



비전속 채널에 대한 감독규제 개편 필요성

박선영 연구위원

요약

■ 우리나라 비전속 보험대리점의 대형화 추세 속에 전속 채널 일변도의 감독체계 개편 필요성이 제기되고 있음. 일본에서는 “규모가 큰 특정보험모집인(대형 GA와 유사)”의 법적 지위를 명확히 하고 이들 대형 비전속 대리점에 대한 영업행위 규제를 강화해 나가는 추세임. 일본 사례는 판매 채널제도 개편을 고민하고 있는 우리나라 보험시장에 주는 시사점이 큼. 비전속 채널의 시장지배력이 점차 확대되고 있는 우리나라에서도 비전속 채널의 법적 지위를 명확히 하고 이들의 비교 추천 근거 서면화 의무 등을 법제화하는 방향으로 소비자보호 정책 강화를 제안하는 바임.

■ 우리나라에서 최근 규제 사각 지대에 있는 비전속 채널의 법적 지위를 명확히 하고 시장 영향력이 확대되고 있는 대형 판매 채널에 대한 관리·감독을 강화할 필요성이 대두됨.

● 우리나라에서 소속 설계사 500명 이상인 대형 대리점 숫자가 지속적으로 증가세를 보이는 등 대형 대리점의 시장지배력이 확대되고 있음.

– 2015년 2/4분기 기준 전체 보험대리점 4,721개 가운데 소속 설계사 500명 이상인 대형 대리점은 46개사, 소속 설계사 100~499명인 중형 대리점 수는 143개사임.

– 이 가운데 소속 설계사 3,000명 이상 대리점은 10개사로 이들 소속 전체 설계사 수가 6만 4,217명에 이름.

■ 전속 채널 위주의 감독규제 환경 속에서 대형 비전속 대리점의 경우 상당한 시장지배력을 행사하고 있음에도 불구하고, 모집종사자의 한 형태로 전속 설계사 등과 동일한 감독 대상으로 취급받고 있음.

● 보험업법상 모집종사자는 보험계약의 체결을 중개하거나 대리하는 자(보험업법 제2조 제12호)로 보험설계사, 보험대리점, 보험중개사, 보험회사 임·직원 등을 지칭함(보험업법 제83조 1항).

– 비전속 대리점의 경우 전속 설계사와 달리 복수 보험회사의 상품을 제시하고 비교 추천할 것이

라는 소비자의 기대가 큼에도 전속과 비전속을 구분하는 분리 규제가 이루어지고 있지 못함.

■ 비전속 채널에 대한 규제와 관련하여, 대형 비전속 대리점의 법적 정의를 명확히 규정하고 이들에 대한 영업행위규제 준수를 요구하고 있는 일본의 사례가 주는 시사점이 큼.

- 일본 개정 보험업법(제303조)은 “규모가 큰 특정보험모집인”을 명시하여 처음으로 법률상 대형 보험대리점제도¹⁾를 도입하고 이들을 금융청의 직접 감독 대상으로 포섭함.²⁾
 - 이밖에 복수 보험회사의 상품을 취급하는 비전속 대리점에 대해서는 비교 추천 시 특정상품을 제안하는 이유를 기록으로 남겨 서면화하도록 함.³⁾

■ 우리나라에서도 전속 채널 위주의 감독 정책으로 인해 시장지배력이 확대된 비전속 채널이 규제 사각 지대에 놓인 현실적인 여건을 감안할 때, 일본 사례를 토대로 판매 채널제도 개편을 검토할 수 있음.

- 전속 대리점과 비전속 대리점의 구분을 명확히 하고 일정 규모 이상의 비전속 대리점에 대해서는 소비자들의 기대에 부응해 비교 추천 근거 서면화 의무 등을 법제화할 필요가 있음.
- 보험계약 체결 시 고객의향과 계약내용 합치 여부를 기록으로 남기고 이를 서면화하여 고객에게 제공하도록 하는 방안도 있음.
 - 이 같은 기록은 향후 고객과의 불완전판매 관련 분쟁 발생 시 구상권 청구 등 법적 시비를 가리는 데 증거자료로 활용될 수 있음. [kiri](#)

1) 우리나라의 대형 GA와 유사함.

2) “규모가 큰 특정보험모집인” 즉, 대형 특정보험대리점의 기준(개정 보험업법 시행규칙 제236조의 2)은 ① 직전 사업연도 말 생명보험회사 및 손해보험회사와 위탁계약을 15개 이상 체결한 대리점, ② 둘 이상의 소속생명보험회사로부터 받은 수수료(소비세 제외)와 보수 등 기타 대가의 총액이 10억 엔 이상인 자(전속 대리점은 제외) 등이 해당됨.

3) 일본 개정 보험업법 제294조의 2에 따른 정보제공의무와 의향파악의무를 일컬음.