



영국 선임대리인 제도의 특징

권오경 연구원

요약

■ 국내 보험업법상 특정한 리스크를 보장하는 보험상품 판매채널의 필요성이 증가하고 있어 영국 선임대리인 제도의 특징을 살펴보고자 함. 영국은 일반손해보험 모집채널의 하나로 보험매개자가 활동하고 있음. 선임대리인은 보험매개자의 행위를 대리할 수 있는 자로 FSA 인가 없이 영업이 가능함. 대신 보험매개자는 선임대리인과 선임대리계약을 체결하여 선임대리인의 행위에 대해 모든 책임을 지고 감독할 의무가 있음. 따라서 선임대리인 제도는 특정 보험상품 판매채널로 효과적이라고 할 수 있음.

■ 최근 특정 리스크를 보장할 수 있는 보험상품의 니즈가 커지고 있으며 이러한 보험상품 판매에 적합한 판매채널로 단종보험대리점 제도의 도입이 논의되고 있음.

● 국내와 달리 미국, 영국 등은 특정 리스크를 보장하는 보험상품 판매에 적합한 채널을 운영하고 있는데, 본고에서는 그 중 하나인 영국의 선임대리인 제도를 살펴보고자 함.

■ 영국의 선임대리인(appointed representatives) 제도는 보험매개자(insurance intermediary)가 수행하는 보험매개행위를 영업하는 자로 영국 금융청(FSA)의 인가를 받지 않아도 됨(FSMA 2000 제39조(1)).

● 선임대리인은 보험매개자의 대리인 역할을 하며 이 경우 보험매개자는 반드시 FSA 인가업자(선임대리인의 principal이 됨)이어야 함.

– 보험매개자(insurance intermediary)는 보험매개행위를 영업하는 자로 FSA의 감독을 받음.

– 보험매개행위는 보험상품 구매, 보험계약 체결, 보험금 청구 등을 돕는 활동을 의미하며 이러한 활동에 대해 고객으로부터 보수를 받음.

● 선임대리인은 FSA의 인가 없이 보험매개행위를 수행

– 인가 받은 보험매개자는 선임대리인의 업무에 대한 책임이 있고 선임대리인과 서면으로 계약을 체결

- 보험매개자는 선임대리인과의 선임대리계약 체결 및 해지 그리고 변경에 관하여 FSA에 반드시 통보하여야 함.

〈표 1〉 선임대리인 제도 운영체계

구분	영국 금융청(FSA)
금융청 역할	• 인가업자의 규제준수(특히 선임대리인의 관리감독) 감독
구분	보험매개자(Insurance Intermediary, Principal)
인가업자 의무	• 인가업자의 업무와 선임대리인의 업무 관련 규정 준수 • 사업관련 손해배상 책임 • 선임대리인 관련사항 통보 • 인가업자 및 선임대리인 활동 보고
선임대리인 감독	• 고객 업무처리 관련 적합성 및 적절성 여부 • 인가업자와 같은 수준의 소비자 보호 여부(인가업자가 책임을 짐)
구분	선임대리인(Appointed Representative)
선임대리인 의무	• 인가업자 대행 업무관련 규정의 이해 및 준수 • 인가업자의 감독책임에 따른 인적/서면적 접근 허용 • 사업에 필요시 보조자(approved person) 채용

자료: FSA, "becoming an appointed representative"(http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/factsheet_appointed.pdf).

■ 영국은 2005년 1월부터 ICOB(Insurance Conduct of Business)가 적용되어 손해보험에 보험모집 등의 행위규제를 받게 되면서 선임대리인의 수가 크게 증가하였음.¹⁾

- 통합금융법인 FSMA 2000(Financial Services and Markets Act 2000) 이후에도 손해보험 계약은 자율규제였으나 ICOB 적용으로 보험모집 등의 행위규제를 받게 됨.
 - 보험매개자(insurance intermediary)는 영국 감독청(FSA)의 인가의무로 규제적용이후 상당부분 감소
- ICOB에 의하여 일반손해보험, 비투자성생명보험 상품을 취급하는 보험매개자는 규제대상이 됨.
 - 자동차보험, 주택종합보험과 같은 손해보험과 CI보험, 정기보험과 같은 장기보험 상품이 해당
 - 소매업자, 자동차 판매업자, 여행사, 보석상/골동품상, 의사/치과의사/수 의사, 이삿짐업체/화물운송업자, 부동산업자, 노동조합, 스포츠클럽/친목단체 등이 본업에 부수하여 보험상품을 판매하는 것에 대해서도 적용

■ 선임대리인은 취급 종목에 따라 서비스 제공범위와 사업방식이 달라짐.

1) 자세한 내용은 이기형·박정희(2007), 『영국 손해보험의 행위규제 적용과 영향』, IBR, 보험개발원을 참고 바람.

- 선임대리인이 취급하는 상품이 모기지 및 투자성인 경우 계약체결과 계약관리 서비스가 불가능
 - 보험상품 판매과정 중 계약 전에 발생하는 계약주선, 보험상품을 권유하는 계약상담은 가능하나 보험사를 대리하는 계약체결과 계약자의 보험금 청구와 관련된 계약관리는 할 수 없음.
- 선임대리인은 복수의 보험매개자와 대리계약을 할 수 있으나 계약 가능한 보험매개자의 수는 취급 상품에 따라 제한이 있으며 추가하여 계약할 경우 기존 보험매개자의 동의가 필요
 - 투자성 상품의 경우 선임대리인은 하나의 보험매개자와 계약
 - 모기지 상품의 경우 선임대리인은 4개의 보험매개자와 계약 가능
 - 비투자성 상품(손해보험 및 순수보장성상품)의 경우 보험매개자와 대리계약 체결의 수는 제한이 없음.

〈표 2〉 취급종목별 선임대리인의 서비스 제공범위

구분	손해보험	순수보장성 생명보험	모기지 및 투자성 보험
계약주선	✓	✓	✓
계약상담	✓	✓	✓
계약체결	✓	✓	×
계약관리	✓	✓	×

자료: FSA, “becoming an appointed representative”(http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/factsheet_appointed.pdf).

■ ■ 영국의 선임대리인 제도는 특정한 리스크의 보험상품만을 취급하는 채널로 효과적이라고 할 수 있음.

- 선임대리인 제도를 통해 인가 없이 영업이 가능하므로 특정 리스크만을 취급하는 보험상품 판매채널로 활용가능하며 다양한 손해보험의 활성화에 기여한 것으로 평가됨. **kiri**