

제공일자	2012. 8. 24(금)	담당자	황진태 연구위원
홍보담당	김세환 부장(3775-9051)	연락처	3775-9024 010-8007-1459
			총 2 매

제목 : 손해보험의 단종보험대리점 도입 필요성 검토

단종보험대리점 도입으로 판매채널의 책임성 확보해야

보험연구원(원장 김대식)의 황진태 연구위원은 『손해보험의 단종보험대리점 도입 필요성 검토』라는 보고서를 작성하였다.

신기술이 빠르게 개발되고 사회제도도 복잡해짐에 따라 일반손해보험에 대한 니즈가 커지고 있다. 그럼에도 불구하고 손해보험회사들의 장기상품 위주의 영업과 일반손해보험상품 판매유인 부족으로 일반손해보험 판매 비중은 오히려 감소하고 있어 리스크관리자 본연의 기능이 충분히 발휘되지 못하고 있다.

이러한 가운데 최근 들어 상거래 현장에서 제품이나 서비스 구매와 함께 관련 위험을 보장하는 보험상품 판매가 점차 중요해지고 있다. 현재 이러한 보험상품은 주로 단체보험의 형태로 판매되고 있는데, 단체보험은 제품이나 서비스 제조 또는 판매업자가 보험계약자가 되고 제품이나 서비스 이용 고객이 피보험자가 되는 보험계약으로 손해를 관리와 소비자보호가 어렵다는 단점이 있다.

이에 보험상품의 현장판매라는 장점을 살리면서도 기존 판매관행의 단점을 극복하고 판매채널의 명확한 책임성 확보를 위해서는 단종보험대리점 제도 도입을 적극적으로 고려할 필요가 있다. 단종보험대리점 제도는 제품이나 서비스를 공급하는 일반 기업이 본업과 연계하여 보험대리점 등록을 한 후 구매현장에서 관련 보험상품을 판매하는 제도이다. 단종보험대리점의 경우 현장판매에 따른 보험가입 접근성 및 적시성 제고, 판매채널의 책임성 확보뿐만 아니라 그동안 상품화되지 못한 일반손해보험 영역이 확대될 수 있을 것으로 보이며, 전업대리점에 비해 낮은 판매수수료로 비

교적 저렴한 보험료로 보험상품도 공급할 수 있을 것으로 예상된다. 단종보험대리점은 해당 기업의 업종에 따라 다양한 형태가 존재할 수 있으며, 관련 상품으로 단말기보험, 제품보증연장보험, 배상책임 종합보험, 결혼보험, 동산종합보험, 골프보험 등이 있다.

단종보험대리점 제도의 효율적 운영을 위해서는 여신전문금융업법의 겸영여신업자에게도 보험대리점 등록을 허용할 필요가 있으며, 본업과 연계된 보험대리점 등록 시 해당 요건과 시험 및 교육이수 등을 간소화할 필요가 있다. 다만, 영업행위규제는 불완전판매 방지를 위해 다른 판매채널과 동일하게 적용해야 할 것이다.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.
자세한 내용은 KIRI Weekly를 참고하세요.

<http://www.kiri.or.kr>