

|      |                      |     |              |     |
|------|----------------------|-----|--------------|-----|
| 제공일자 | 2014. 11. 19(수)      | 담당자 | 김경환 수석연구원    |     |
| 홍보담당 | 변철성 수석(02-3775-9115) | 연락처 | 02-3775-9054 | 총3매 |

## 제목 : 『판매채널제도 개선』 연구용역 설명회 개최

- 김현수 교수 등은 11월 20일(목) 오후 2시 중소기업중앙회 대연회실에서 “판매채널제도 개선” 연구용역 설명회를 개최하였음.
- 이번 설명회는 지난 7월 금융위원회가 발표한 “보험 혁신 및 건전화 방안”의 일환으로서 추진한 연구용역 결과 보고회로서의 성격을 가짐.
  - 이날 주제발표자인 김현수 교수, 김은경 교수, 정세창 교수는 “보험시장의 건전한 발전을 위한 판매채널제도 개선방안”을 부당승환계약 방지 방안, 판매자 책임 강화 방안, 그리고 판매자 전문성 강화 방안으로 나누어 우리나라와 선진 제국의 현황을 분석한 후, 각 주제별 개선방안과 장기 발전 방향을 함께 제시함.
  - 이후 정호열 성균관대학교 교수의 사회로 학계, 업계 및 정책당국의 다양한 전문가들이 건전한 판매채널제도 개선 방안에 대해 토론하는 자리를 가졌음.

### 부당승환계약의 방지를 위해서는 보험산업의 총체적인 현황파악이 시급

- 김현수 교수(순천향대학교)는 부당승환계약 방지 방안으로서 제일 먼저, 보험업계 전반적인 승환계약\* 관행 및 부당승환 가능성을 총체적으로 조사하여 현황을 파악하는 것부터 시작할 것을 제시

\* 보험모집에서 승환(replacement)이란 “신계약을 체결하면서 기존보험계약을 해지하거나 중요내용을 변경하는 것으로 정의할 수 있음.

- 이를 기초로 승환계약을 관리하고 부당승환계약을 적발·방지할 수 있는 보험사 자체의 시스템을 구축하고, 감독당국의 실질적인 감독이 이루어질 필요가 있음을 주장

- 부당승환 관련 법제개선방안으로는 승환계약에 대한 관리 및 보고 의무 부과, 해지계약의 피승환보험사 통지 및 부당승환에 대한 패널티 강화를 제안함.

## **설명의무 위반에 대해서는**

### **판매자에게 증명책임을 부과 함으로써 책임소재를 명확화**

- 김은경 교수(한국외국어대학교)는 보험사와 보험판매조직의 책임관계에 있어 대리법리에 따라 제조자(보험사)가 소비자(보험계약자)에 대하여 일차적인 책임을 지는 구조이기 때문에 판매자의 도덕적 해이를 야기시킬 가능성이 있음을 지적하고,
  - 판매자 책임 강화 방안으로 먼저, 현재의 대리법리에 따른 책임체계하에서, 판매자에게 **설명의무에 앞서 상담의무\***를 부과하고 설명의무와 상담의무의 이행 여부를 판매자가 증명토록 하는 방안을 제시함.
    - \* 보험계약체결 전에 보험상품에 대한 정보를 필요로 하거나 보험계약을 체결하고자 하는 자가 자신에게 적합한 보험이 무엇인지를 알 수 있도록 상담해 주어야 하는 의무임.
  - 또한 불완전판매와 직결되는 설명의무위반에 대해서는 **판매자(일정규모 이상)에게 1차 손해배상책임(자기책임)을 부과\***하는 방안도 제시함.
    - \* 독일의 경우 손해배상책임의 부과가, 보험계약자가 보험구매단계에서 구매결정에 중요한 정보를 제공받는 데 결정적인 역할을 하고 있는 것으로 나타남.
- 이와 더불어 장기 방안으로서, 전속대리점과 비전속대리점의 판매책임을 분리하고, 비전속대리점에 대해서는 **보험중개사로 전환**할 것을 제안함.

## **독립채널(GA)의 경우 커지는 영향력에 부합하는 전문성 제고 필요**

- 정세창 교수(홍익대학교)는 GA의 시장지배력이 증대하면서 보험시장에 미치는 영향력이 커지고 있는 데 반해, 이에 부합되는 전문성은 이루어지지 못하고 있는 점을 지적하고, 전문성 강화방안으로 진입 및 사업수행 중 방안을 구분하여 제시
  - 먼저, 진입 관련 전문성 강화 방안으로는 GA를 실제 운영하는 임원에 대한 등록제한 사유를 두는 인적요건 강화와 일정규모 이상의 GA에 대해서는 사업의 지속성 보전을 위해 자본금 요건을 신설하는 재무적 요건 강화를 제안
  - 사업수행 중 전문성 강화 방안으로는 고급 자격증제도 신설, 불완전 판매비율이 높은 모집종사자에 대한 집합교육 실시, 면허의 갱신을 보수교육과 연계시키는 갱신제도의 도입을 제안
    - 이와 더불어, GA 자체에 대한 평가가 없어 구매자와 판매자 간 정보 불균형이 심화되고 있는 점을 개선하기 위하여 **GA 평가제도** 도입을 주장함.
- 강호 보험연구원장은 인사말을 통해 “이제는 보험산업도 건전한 모집질서 확립을 통해 보험소비자의 신뢰도를 제고시켜야 하며, 판매채널의 경우에도 그 역할과 권한에 걸맞는 법적 지위와 법적 책임을 부여할 필요가 있음”을 강조함.

<별첨> 연구용역 설명회 발표자료 1부. 끝.

 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

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