



보험업법상 특별이익 제공 금지에 관한 연구

백영화·손민숙

본 보고서에 수록된 내용은 집필자 개인의 의견이며 우리원의 공식 의견이 아님을
밝혀 둔다.

목 차

• 요약	1
I. 서론	2
II. 특별이익 규제의 내용	4
1. 규제의 의의 및 취지	4
2. 규제의 내용	5
3. 규제 위반 시 효과	10
4. 유사 입법례	10
III. 특별이익 규제 관련 해석 사례 등	12
1. 판례	12
2. 유권해석 사례 등	17
3. 혁신금융서비스 지정 사례	33
4. 건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인	36
5. 보험업법 개정안 발의 내용	39
IV. 특별이익 규제 개선 관련 쟁점 및 검토	42
1. 특별이익의 유형 관련	42
2. 특별이익 규제의 예외: 기초서류에 근거한 경우	47
3. 특별이익 규제의 예외: 허용되는 금액의 한도	54
4. 보험계약 체결·모집과의 관련성 및 이익 제공의 상대방	58
5. 제3자에 의한 이익 제공	62
6. 기타 검토 과제	64
V. 맺음말	67
• 참고문헌	69
• 부록	70

표 차례

〈표 II-1〉 보험업법상 특별이익 제공 금지 조항	5
〈표 II-2〉 보험 검사업무 안내서상 특별이익 유형	8
〈표 II-3〉 손해보험협회 상호협정상 특별이익 제공 행위에 대한 세부 적용 기준	9
〈표 III-1〉 특별이익 관련 혁신금융서비스 지정 사례	34
〈표 III-2〉 건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인상 보험 편익의 종류	37
〈표 III-3〉 강석훈 의원안 신·구조문대비표	40
〈표 III-4〉 김용태 의원안 신·구조문대비표	41
〈표 IV-1〉 경제적 가치 있는 서비스 또는 경제적 이익 관련 입법례	45
〈표 IV-2〉 NAIC 모델법상 위험 감소 등과 관련된 물품 또는 서비스의 제공 관련	57
〈표 V-1〉 특별이익 제공 금지 규제 개선 관련 검토 과제	68

그림 차례

〈그림 Ⅲ-1〉 무료 긴급출동 서비스의 특별이익 해당 여부에 대한 법원의 판단	14
〈그림 Ⅲ-2〉 금품 가액의 산정 기준	18
〈그림 Ⅲ-3〉 포인트를 활용한 보험료 납부와 특별이익 해당 여부	27
〈그림 Ⅲ-4〉 기초서류에 반영된 금품·서비스의 제공과 특별이익 해당 여부	30
〈그림 Ⅳ-1〉 기초서류에 근거한 이익 제공에 대한 규율	53
〈그림 Ⅳ-2〉 체결·모집 관련성 요건 및 이익 제공 상대방 요건의 조정	60
〈그림 Ⅳ-3〉 제3자에 의한 이익 제공 시 판단 기준	63

A Study on the Prohibition of Special Benefits

Article 98 of the Insurance Business Law (the “IBL”) strictly prohibits the provision of special benefits, for the purpose of enhancing equality among policyholders, preventing excessive competition in the market, and protecting the financial soundness of insurance companies. To increase the probability of compliance with this regulations, we need to examine whether there are any areas where the text of the law should be more clearly defined. In addition, it may be necessary to review the regulations in terms of enhancing the rationality thereof. This is because provision of special benefits can also have a positive aspect in that it induces fair competition in the market and provides benefits to insurance consumers. Accordingly, the provision of special benefits should be permitted at a level that does not impair the essence of the law of large numbers, the principle of equality among policyholders and the fair competition order, but should be strictly prohibited outside such limit. It can be the role of Article 98 of the IBL to provide such limit and level. With respect to the foregoing, it is necessary to find an appropriate balance by comparing the side effects and the effect of promoting competition and the benefits that consumers can receive. For this purpose, as a review task for regulatory improvement, we can consider specifying valuable services or economic benefits as a type of special benefits, specifying the provision of benefits based on basic documents as exceptions to the regulations, raising the allowable ceiling for risk-related goods and services, and banning only the act of providing special benefits conditional to the conclusion of an insurance contract, etc.

보험업법은 보험계약자 간 형평성 제고, 모집 시장에서의 과열경쟁 방지, 보험회사의 재무건전성 보호 등을 위한 취지에서 특별이익 제공 행위를 엄격하게 금지하고 있다.

그런데 특별이익 제공 금지에 관한 보험업법 제98조를 운영 및 적용함에 있어서 해석상 명확하지 않은 부분들도 다수 있으며, 규제 준수 가능성을 높이기 위해서 법령의 문언을 좀 더 명확하게 규정해야 할 부분은 없을지 검토해 볼 필요가 있다.

뿐만 아니라 규제의 합리성 제고 측면에서의 검토도 필요할 수 있다. 보험계약자나 피보험자에 대한 특별이익 제공은 보험회사나 모집종사자들 사이에서의 정당한 경쟁을 유도하고 보험소비자에게 혜택을 제공하는 긍정적인 측면도 있는 것이 사실이기 때문이다. 이에, 특별이익 제공은 대수의 법칙이나 보험계약자 평등 원칙의 본질을 해하지 않고 공정한 경쟁 질서를 저해하지 않는 수준에서는 이를 허용해주고 그 한도를 벗어나는 경우에 엄격하게 금지하여야 할 것이며, 그러한 기준과 한도를 제시하여 주는 것이 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제의 역할이라고 할 것이다. 그와 같은 기준과 한도를 제시함에 있어서는 특별이익 제공으로 인한 부작용 및 이를 금지해야 할 필요성과 특별이익 제공을 허용함으로 인한 경쟁 촉진 효과 및 소비자가 받을 수 있는 혜택 등을 비교 형량하여 보험 산업과 시장의 상황에 맞는 적절한 균형점을 찾는 것이 필요할 것이다.

이러한 취지에서 규제 개선을 위한 검토 과제로서 경제적 가치 있는 서비스나 경제적 이익 등을 특별이익의 유형으로 명시하는 방안, 기초서류에 근거한 금품·서비스의 제공이나 보험료 대납을 특별이익 규제의 예외로 명시하는 방안, 보험사고 발생 위험과 관련된 물품·서비스에 대해서는 허용 한도 금액을 상향 조정하는 방안, 보험계약 체결을 조건으로 하는 특별이익 제공 행위만을 금지하는 방안 등을 제안해 보았다.

보험업법은 보험 모집 행위와 관련된 규제 중의 하나로서 특별이익 제공 금지 조항을 두고 있다(보험업법 제98조). 보험회사나 모집종사자가 보험계약의 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하는 것을 금지하는 내용이다.

어느 특정 보험계약자나 피보험자에게만 이익이 제공되는 경우에는 보험의 기본 원리인 대수의 법칙 및 보험계약자 평등 원칙에 반할 수 있고, 특별이익 제공 행위를 방지하는 경우 보험회사 간 또는 모집종사자 간의 과열경쟁을 유발하여 모집질서를 혼란하게 할 수 있으며, 특별이익을 위한 과열경쟁은 보험회사의 재무건전성을 악화시키고 이는 궁극적으로 전체 보험계약자에게 손해를 끼칠 수 있으므로 이를 엄격하게 금지하는 것이다.

그런데 특별이익 제공 금지에 관한 보험업법 제98조를 운영하고 적용함에 있어서 해석상 명확하지 않은 부분들도 많이 있다.

특히 보험회사 등이 새로운 영업 전략이나 마케팅, 프로모션 등을 시도하고자 할 때 그러한 방식이 특별이익 제공을 금지하는 보험업법 제98조에 위반되는 것은 아닌지 문제되는 경우가 많다. 이에 특별이익 제공 금지 조항에 관한 유권해석 신청 사례들이 매우 빈번하게 발생하고 있으며, 실제로 금융위원회의 2020년도 법령해석 회신문 사례집에 의하면 보험과 관련하여 총 20건의 법령해석 회신이 있었는데 그 중에서 7건이 특별이익 제공 금지 조항에 관한 것이었다.¹⁾

예를 들어서, 최근 보험과 헬스케어가 결합된 이른바 건강증진형 보험상품의 필요성이 제기되면서 건강증진형 보험상품의 활성화를 위해서는 피보험자의 건강관리 노력을 측정 및 관리할 수 있는 건강관리기기를 함께 제공하는 것이 효과적일 수 있는데, 그러한 건강관리기기의 제공이 특별이익 제공 금지 조항에 위반되는 것은 아닌지가 문제되기도 하였다. 이에 대해 감독당국은 행정지도로서 「건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인」을

1) 금융위원회(2021)

마련하여 일정한 제한하에 건강관리기기의 제공을 허용하고 있지만, 보험업법의 문언 해석상으로는 여전히 불명확성이 남아 있는 것이 사실이다.

특히 건강 관리나 위험 관리와 관련된 물품 또는 서비스 제공 등과 관련된 문제는 우리나라에 한정된 것은 아니어서, 최근 미국에서는 전미보험감독자협의회(National Association of Insurance Commissioners, 이하, “NAIC”라 함)가 위험 관리 목적의 물품이나 서비스 제공 등에 대해서 리베이트 규제를 일부 완화하는 내용으로 불공정거래관행 모델법(Unfair Trade Practices Act)을 개정하기도 하였다. 원래 NAIC 불공정거래관행 모델법에서는 보험 가입 유도 목적으로 보험증권에 기재되지 않은 이익을 고객에게 제공하는 것을 리베이트로서 금지하고 있는데, 2021년에 모델법을 개정함으로써 해당 보험이 담보하는 위험과 관련이 있으면서 일정한 목적(건강의 증진, 손실의 완화 또는 관리, 위험의 모니터링 또는 평가, 건강을 개선하거나 사망·장애 위험을 감소시키기 위한 행동 변화 유도 등)을 충족시키기 위해 설계된 물품이나 서비스 제공의 경우에는 보험증권에 기재되지 않은 경우라고 하더라도 이를 무료 또는 할인된 비용으로 제공하는 것을 허용하는 조항을 신설한 것이다.²⁾

NAIC는 기존의 리베이트 규제가 소비자에게 제공될 수 있는 광범위한 혁신적 서비스들을 지나치게 제한할 수 있다는 문제의식하에 위와 같이 규제를 완화한 것으로, 이를 통해 소비자로 하여금 위험 감소를 위한 다양한 혁신적인 물품이나 서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 하고, 보험회사 측면에서도 인슈어테크 등을 활용한 다양한 창조적인 마케팅을 할 수 있도록 하며, 소비자와 보험회사 양자 모두 위험 감소로 인한 혜택을 받을 수 있게 되기를 기대한다는 평가를 받고 있다.

이러한 입법례를 참고하여, 보험회사의 새로운 마케팅 활동과 소비자에 대한 편의 및 혜택 제공 등에 기여할 수 있도록 하기 위해서 현행 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제와 관련하여 향후 개선할 사항은 없는지 검토해 볼 필요가 있을 것이다. 이에 본고에서는 현행 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제의 내용을 살펴보고, 해당 규제와 관련된 기존의 해석 사례들을 분석·정리하며, 이러한 검토를 통해 향후 개선사항을 제안해 보고자 한다. 이를 통해 특별이익 제공 금지 규제의 합리성과 준수 가능성을 제고하는 데에 도움이 될 수 있기를 기대한다.

2) 백영화(2022); 해당 내용에 대해서는 IV장에서 좀 더 자세히 소개하도록 함

II

특별이익 규제의 내용

본장에서는 현행 보험업법상 특별이익 제공 금지 조항의 의의, 입법 취지 및 구체적인 내용을 살펴보도록 한다.

1. 규제의 의의 및 취지

보험업법은 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 그 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 일정한 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하는 행위를 금지하고 있다(보험업법 제98조).

서론에서도 간단히 언급하였지만, 특별이익 제공에 대한 이와 같은 규제는 보험계약자 간 형평성 제고, 모집 시장에서의 과열경쟁 방지, 보험회사의 재무건전성 보호 등을 위한 취지에서 도입된 것이다.

우선, 특별이익 제공 행위는 보험의 기본 원리인 대수의 법칙, 수지상등의 원칙 및 보험계약자 평등 원칙에 반하여 궁극적으로 전체 보험계약자에게 손해를 끼칠 수 있다는 점에서 이를 금지할 이유를 찾을 수 있다. 보험은 동일한 위험에 처한 다수인이 위험단체를 구성하고 이들로부터 대수의 법칙에 따라 계산한 보험료를 징수하여 공동의 재산을 형성해놓고 이것이 향후 발생할 보험사고들에 대비한 책임재산으로서 기능하는 제도이다. 이에, 위험단체 측면에서 보면 전체 구성원이 납입한 보험료 총액과 지급되는 보험금 총액이 일치되도록 하는 수지상등의 원칙이 그 수리적 기초가 된다. 그런데 만약 특정 구성원에게만 특별이익이 제공될 경우에는, 위험단체의 구성원들 간에 차별대우가 발생하게 되며, 궁극적으로는 보험료 부담과 보험금 지급 사이의 수지상등의 균형이 무너져 위험단체의 정상적인 유지가 어려워질 수 있는 것이다.³⁾

3) 노상봉·홍범식(1995); 정찬형(2007); 정재웅(2017)

특별이익 제공 행위를 방지하는 경우 보험회사나 모집종사자 사이에서 과열경쟁을 유발하여 모집 질서를 혼란하게 할 수 있다는 문제도 제기된다. 모집 시장에서의 과열경쟁은 과도한 사업비 지출로 인해 보험료의 불합리한 인상 요인으로 작용할 수 있으며, 출혈경쟁이 지속되면 보험회사의 재무건전성을 악화시키고 이는 결국 전체 보험계약자의 이익에 반할 수 있다. 또한 보험상품이나 서비스에 의한 경쟁이 아니라 특별이익에 의하여 고객 유치 경쟁을 하는 상황이 빈발하는 경우에는 건전하고 전문적인 모집조직의 육성을 어렵게 하고 보험산업에 대한 신뢰가 훼손될 수 있다.⁴⁾

그 밖에도 특별이익 제공은 손해율 등 보험료 산출의 기초가 되는 지표의 왜곡 현상을 초래할 수 있다는 점,⁵⁾ 특별이익 제공을 위한 재원 조성에 있어 불법적인 방법이 사용되는 경우가 많다는 점(비자금 조성, 가공계약, 가공설계사 등)⁶⁾ 등도 문제점으로 지적된다.

2. 규제의 내용

보험업법상 특별이익 제공 금지 조항의 내용은 다음과 같다.

〈표 II-1〉 보험업법상 특별이익 제공 금지 조항

보험업법 제98조(특별이익의 제공 금지) 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자는 그 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하여서는 아니 된다.

1. 금품(대통령령으로 정하는 금액을 초과하지 아니하는 금품은 제외한다)
2. 기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인 또는 수수료의 지급
3. 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액의 지급 약속
4. 보험계약자나 피보험자를 위한 보험료의 대납
5. 보험계약자나 피보험자가 해당 보험회사로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납
6. 보험료로 받은 수표 또는 어음에 대한 이자 상당액의 대납
7. 「상법」 제682조에 따른 제3자에 대한 청구권 대위행사의 포기

보험업법 시행령 제46조(특별이익의 제공 금지) 법 제98조 제1호에서 “대통령령으로 정하는 금액”이란 보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 100분의 10과 3만 원 중 적은 금액을 말한다.

4) 성대규·안종민(2015); 정채웅(2017)

5) 금융감독원 보도자료(2011. 7. 6), “금융당국, 보험계약관련 특별이익 제공행위 뿌리뽑는다”

6) 정채웅(2017); 한기정(2019)

보험업법 제98조의 내용을 좀 더 자세히 살펴보면, 보험업법에서 금지하는 특별이익 제공 행위에 해당하기 위해서는 ① 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가, ② 보험계약의 체결 또는 모집과 관련하여, ③ 보험계약자나 피보험자에게, ④ 보험업법에서 정하고 있는 일정한 이익을 제공(제공하기로 약속하는 경우 포함)하는 경우여야 한다.

먼저, 특별이익 제공 금지 의무의 주체는 ‘보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자’이다. 여기서 보험계약의 모집에 종사하는 자는 보험업법 제83조에 의한 보험설계사, 보험대리점, 보험중개사, 보험회사의 임·직원이며, 보험계약의 체결에 종사하는 자에는 보험회사가 포함된다고 해석된다.⁷⁾

특별이익은 ‘보험계약의 체결 또는 모집과 관련하여’ 제공되는 경우에 한해서 금지되는 것이며, 보험계약의 체결·모집과는 전혀 무관하게 이익이 제공되는 경우라면 보험업법 제98조에 위반되지 않는다. 이러한 체결·모집 관련성에 대해서는 특별이익의 제공이 보험계약의 체결·모집과 관련만 있으면 충분하고 특별이익의 제공 시점이 보험계약의 체결·모집 시점과 차이가 있더라도 상관없다고 해석된다.⁸⁾ 또한 이러한 관련성 요건은 특별이익과 보험계약의 체결·모집이 상당한 인과관계가 있을 것(즉 특별이익으로 인해서 보험계약의 체결·모집이 성립될 것)까지 요구하는 것은 아니라고 본다.⁹⁾

다음으로, 보험업법은 ‘보험계약자나 피보험자’에게 특별이익을 제공하는 것을 금지하고 있다. 현행법상으로는 보험수익자에게 특별이익을 제공하는 것은 금지되지 않는데, 특별이익 제공 금지의 취지를 고려하면 보험수익자에 대한 특별이익 제공도 금지할 수 있도록 입법적 정비가 필요하다는 견해도 있다.¹⁰⁾

또한 보험업법에서는 특별이익의 유형을 7가지로 열거하고 있다. 2003년 보험업법 전면 개정 전에는 체결 또는 모집에 관한 금지행위 중의 하나로서 특별이익 제공 행위를 규제하면서 ‘보험계약자 또는 피보험자에 대하여 특별한 이익의 제공을 약속하거나 보험료의 할인 기타 특별한 이익을 제공하는 행위’라고만 규정하여¹¹⁾ 구체적으로 어떠한 것이 특별

7) 정찬형(2007); 성대규·안종민(2015); 정채웅(2017); 한기정(2019)

8) 성대규·안종민(2015); 정채웅(2017); 한기정(2019)

9) 한기정(2019)

10) 한기정(2019)

11) 2003년 개정 전 보험업법 제156조 제1항 제4호. 한편 동조 제3항에서는 “제1항 제4호의 규정은 보험사업자가 기초서류 또는 제19조의 규정에 의한 재산운용의 방법에 따라 행하는 경우에는 적용하지 아니한다”는 예외를 규정하고 있었음

이익에 해당하는지 정확하게 판단하기 어렵다는 문제의식이 있었다.¹²⁾ 이에 2003년 보험업법을 전면 개정하면서, 이른바 네거티브 방식의 규정을 도입하여 특별이익의 구체적인 유형을 다음과 같은 7가지로 열거한 것이다.

- ① 금품(대통령령이 정하는 금액을 초과하지 아니하는 금품을 제외한다)
- ② 기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인 또는 수수료의 지급
- ③ 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액의 지급 약속
- ④ 보험계약자 또는 피보험자를 위한 보험료의 대납
- ⑤ 보험계약자 또는 피보험자가 당해 보험회사로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납
- ⑥ 보험료로 받은 수표 또는 어음에 대한 이자 상당액의 대납
- ⑦ 상법 제682조에 의한 제3자에 대한 청구권 대위행사의 포기

우선, 첫 번째 유형인 금품은 현금과 물품을 의미한다. 경제적 가치가 있는 서비스 등도 금품의 범위에 포함되는지가 문제될 수 있는데 이에 대해서는 IV장에서 별도로 살펴볼 예정이다. 한편, 보험업법은 공정한 경쟁 질서를 해하지 않는 소액의 금품을 제공하는 것은 예외적으로 허용하고 있으며,¹³⁾ 여기서 소액이란 대통령령으로 정하는 일정한 금액(보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액)을 초과하지 않는 경우를 말한다. 위 한도 금액은 매 보험계약 건별로 적용되는 것으로 해석된다.¹⁴⁾

그 밖에 보험계약을 체결·모집하면서 보험료를 할인해주거나 모집종사자들이 받는 수수료의 전부 또는 일부를 보험계약자나 피보험자에게 지급하는 행위(다만 기초서류에서 정한 사유에 근거한 경우는 제외), 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액을 지급하기로 약속하는 행위, 보험계약자나 피보험자를 위해서 보험료나 대출금 이자를 대납해주는 행위,¹⁵⁾ 보험료로 받은 수표·어음에 대한 이자 상당액을 대납해주는 행위도 금지된

12) 정재웅(2017)

13) 정찬형(2007); 특별이익의 제공이 보험회사나 모집종사자 사이에서의 정당한 경쟁을 유도하여 오히려 보험소비자에게 혜택을 주는 측면이 있을 수 있으므로, 공정한 경쟁 질서를 해치지 않는 범위 내에서의 특별이익 제공은 허용하고 이 한도를 넘는 경우에는 금지하도록 균형점을 제시하는 의미가 있다고 봄

14) 정재웅(2017); 한기정(2019)

15) 보험료 할인의 경우와 보험료 대납의 경우, 보험계약자 입장에서 직접적으로 받는 경제적 이익의 효과는 동일할 수 있으나 최종적으로 보험회사에 납입되는 보험료의 금액에는 차이가 발생할 수 있을 것임. 즉, 실제로 할인된 보험료를 적용하여 보험회사에 납입되는 최종 보험료도 할인된 금액인 경우라면 '보험료의 할인'에 해당할 수 있을 것이고, 보험계약자가 지급해야 하는 보험료의 금액은 낮아지지만 그 차액만큼 보험회사나 모집종사자가 부담하여 실제로 보험회사에 납입되는 최종 보험료 총액은 정상적인 보험료의 금액이라면 '보험료의 대납'에 해당한다고 볼 수 있을 것임

다. 또한 상법 제682조에 의하면 손해가 제3자의 행위로 인하여 발생한 경우에 보험금을 지급한 보험회사는 그 지급한 금액의 한도에서 그 제3자에 대한 보험계약자나 피보험자의 권리를 취득하게 되는데, 보험회사가 이러한 대위 청구권을 포기하는 경우도 보험계약자나 피보험자에 대한 특별이익 제공으로 본다.

위와 같은 특별이익의 유형에 해당하는지 여부를 판단함에 있어서, 보험업법은 특별이익에 해당하는 유형을 한정적으로 열거한 것이므로 법 조항의 문리에 입각하여 엄격하게 해석하여야 하는 것인지, 아니면 규제의 형평성 차원에서 이익의 실질을 고려하여 폭넓게 해석하는 것이 타당한지가 문제될 수 있다. 이 문제에 대해서는 IV장에서 자세히 살펴보도록 한다.

참고로, 금융감독원이 보험회사에 대한 감사의 절차 및 주요 점검항목 등을 안내하는 목적으로 만든 「보험 감사업무 안내서」에 의하면, 보험 영업 분야에서의 주요 점검사항 또는 주요 부당행위 중의 하나로서의 특별이익 제공 행위의 유형을 다음과 같이 예시하고 있다.

〈표 II-2〉 보험 감사업무 안내서상 특별이익 유형

분야	특별이익 유형
생명보험 영업분야	• 보험모집과 관련하여 보험계약자 등에게 사무기구나 고가의 특정물품 등을 제공하는 행위 • 기초서류에서 정한 예정이율 이상의 이율을 약속하는 행위 • 보험료, 대출금 또는 어음 등의 이자 대납행위 • 보험료 영수 시 수당이나 수수료 해당액의 일부 또는 전부를 제공하거나 보험료에서 공제하는 행위 • 우회대출을 통한 특별자금 지원행위 • 최저 요율 적용, 고수익률 보장, 대위 청구권 포기 또는 특별비용부담 등 특별히 우대하거나 그렇게 약정하는 행위
손해보험 영업분야	〈공장화재보험〉 • 건물구조급수, 적용업종 등의 임의적용을 통한 보험료 부담 할인 • 특수건물할인, 소화설비할인, 우량할인 등의 임의적용 〈아파트 주택화재보험〉 • 요율 적용 관련 - 소화설비할인을 부담 적용 - 공지할인 비대상물건에 대하여 공지할인을 적용 - 타사 중도유치계약에 대하여 할인을 적용 - 보험가액의 임의 과소 책정

〈표 II-2〉 계속

분야	특별이익 유형
손해보험 영업분야	• 보험료 수납 관련 - 어음 수납 후 재연장 처리 및 어음이자 대납 - 보험료 대납 후 분할 영수 〈자동차보험〉 • 요율 적용 관련 - 보험가입경력요율과 교통법규위반 경력요율 등 가입자 특성요율 부당 적용 - 자동차의 구조나 운행실태가 동종차종과 상이한 자동차의 특별위험에 대하여 적용하는 특별요율 미부과 - 공개입찰 후보건의 기초서류 위배(보험료 덤핑) • 보험료 수납 관련 - 보험료 대납 - 단체물건의 어음 수납 후 재연장 처리 및 어음이자 대납 - 정상보험료 영수 후 일정금액 환급 ※ 보험료 수납 관련 특별이익 제공의 재원은 모집자의 모집수당 등 제수당, 회사 시책비(판매촉진비), 영업소·지점 등의 기관 운영비, 비가동 설계를 활용하여 변칙처리한 제수당, 과다 기재된 영수증 또는 허위영수증 등을 증빙으로 조성한 자금 등

자료: 금융감독원(2021)

또한 보험협회의 상호협정에서도 특별이익 제공 행위를 금지하고 이의 위반 시에는 제재 대상으로 하고 있는데,¹⁶⁾ 특히 손해보험협회의 「손해보험 공정경쟁질서유지에 관한 상호협정」에서는 세부 적용 기준을 두어 다음의 행위는 특별이익 제공 행위로 보고 있다.

〈표 II-3〉 손해보험협회 상호협정상 특별이익 제공 행위에 대한 세부 적용 기준

① 보험계약자 또는 피보험자에 대하여 특별한 이익의 제공을 약속하거나 기타 특별한 이익을 제공하는 행위
② 보험계약자를 대상으로 사은품을 제공하는 행위 단, 법 시행령 제46조에서 정한 금액을 초과하지 아니한 경우는 제외한다.
③ 포괄적으로 사은품 등을 제공한다고 시사하는 광고물 또는 전단 배포 행위 단, 법 시행령 제46조에서 정한 금액을 초과하지 아니한 경우는 제외한다.
④ 약관에 정하지 않은 무이자 할부판매 행위
⑤ 할인판매전, 카드회사 등과의 업무제휴를 통해 보험계약을 유지하면서 연회비를 면제하는 행위
⑥ 보험계약 유치를 위하여 상해보험 등 타상품 무료 가입 제공행위
⑦ 보험계약 유치를 위하여 카드사용점수 적립 등을 통하여 사은품 및 금품을 제공하는 행위

16) 생명보험협회, 「생명보험 공정경쟁질서 유지에 관한 협정」; 손해보험협회, 「손해보험 공정경쟁질서유지에 관한 상호협정」

-
- ⑧ 자금출처를 불문하고 모집종사자가 보험계약 유치를 위해 보험료의 전부 또는 일부를 대신 납부하고 반환받지 않는 행위
 - ⑨ 상기 이외의 특별이익 제공 여부에 대하여는 위원회*의 유권해석에 따름
* 손해보험협회 내의 공정경쟁질서확립 대책위원회
 - ⑩ 위원회 상정 기준
 - 특별위원회: 분과위원회에서 상정한 사항
 - 분과위원회: 합동조사반에서 상정한 사항
-

3. 규제 위반 시 효과

보험회사가 보험업법 제98조를 위반하여 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하는 경우, 특별이익의 제공 대상이 된 해당 보험계약의 연간 수입보험료 이하의 과징금 부과 대상에 해당한다.¹⁷⁾

또한 보험업법은 특별이익 제공 금지 위반에 대한 형사처벌 조항도 두고 있다. 즉, 보험업법 제98조에서 정한 금품 등을 제공(동조 제3호의 경우에는 보험금액 지급의 약속을 말한)한 자 또는 이를 요구하여 수수한 보험계약자 또는 피보험자는 3년 이하의 징역 또는 3천만 원 이하의 벌금에 처한다.¹⁸⁾ 과거에는 특별이익 제공 금지 조항을 위반한 보험회사나 모집종사자에 대해서만 형사처벌 조항을 두었으나,¹⁹⁾ 2003년 보험업법 전면 개정 시 특별이익을 요구하여 수수한 보험계약자·피보험자도 형사처벌 대상에 추가하였다.

4. 유사 입법례

금융 관련 법률 중에서는 여신전문금융업법에서 특별이익 제공 금지 규제와 유사한 취지의 규제를 두고 있다. 이에 의하면 신용카드업자는 신용카드 발급과 관련하여 그 신용카

17) 보험업법 제196조 제1항 제2호

18) 보험업법 제202조 제3호

19) 2003년 개정 전 보험업법 제218조 제5호에서는 제156조의 규정에 위반한 자에 대해 1년 이하의 징역 또는 1천만 원 이하의 벌금에 처하도록 규정하고 있었음

드 연회비(연회비가 주요 신용카드의 평균연회비 미만인 경우에는 해당 평균연회비를 말한다)의 10%를 초과하는 경제적 이익을 제공하거나 제공할 것을 조건으로 신용카드회원을 모집하는 것이 금지되며, 다만 컴퓨터통신을 이용하여 스스로 신용카드회원이 되는 경우에는 그 신용카드 연회비의 100% 이하의 범위에서 경제적 이익을 제공하거나 제공할 것을 조건으로 하여 모집할 수 있다.²⁰⁾

또한 근로자퇴직급여보장법상 운용관리업무를 수행하는 퇴직연금사업자는 가입자 또는 사용자에게 경제적 가치가 있는 과도한 부가적 서비스를 제공하거나 가입자 또는 사용자가 부담하여야 할 경비를 퇴직연금사업자가 부담하는 등 대통령령으로 정하는 특별한 이

익을 제공하거나 제공할 것을 약속하는 행위를 하는 것이 금지된다.²¹⁾ 동법 시행령에 의하면 여기서 “대통령령으로 정하는 특별한 이익”이란 ① 계약 체결을 유도하거나 계약을 유지하기 위한 금품의 제공, ② 약관에 근거하지 않은 수수료의 할인, ③ 가입자 또는 사용자가 부담해야 할 비용의 일부 또는 전부의 부담, ④ 가입자 또는 사용자가 해당 퇴직연금사업자로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납, ⑤ 약관에 근거하지 않은 경제적 가치가 있는 부대서비스의 제공, ⑥ 그 밖에 위 이익에 준하는 것으로서 금융위원회가 정하여 고시하는 경제적 이익을 말한다.²²⁾ 또한 “금융위원회가 정하여 고시하는 경제적 이익”에 대해서 퇴직연금감독규정에서는 ① 사용자 또는 가입자가 지불하여야 할 비용의 일부 또는 전부의 부담, ② 금전적 가치가 있는 유·무형의 재산 또는 경제적 편익 제공, ③ 여·수신금리 우대 등 퇴직연금 이외의 거래에 있어 통상의 거래조건보다 유리한 거래조건의 제공, ④ 퇴직연금계약 이외의 다른 거래실적을 반영한 퇴직연금 상품의 금리 우대, ⑤ 퇴직연금 가입을 이유로 사용자 또는 사용자와 이해관계가 있는 자의 재화·용역을 구매해 달라는 사용자의 요구에 응하는 행위로 정하고 있고, 다만 이러한 특별이익의 금액이 3만 원 이하인 경우와 가입자 등의 퇴직연금 운용의 합리성 증진과 운용성과 개선을 위한 것으로서 퇴직연금과 관련된 가입자 대상 설명회 개최비용의 부담 또는 퇴직연금 운용·회계·세무 관련 교육 및 상담 비용의 부담에 대해서는 특별이익으로 보지 않는다고 규정하고 있다.²³⁾

20) 여신전문금융업법 제14조 제4항 제3호 및 동법 시행령 제6조의7 제5항 제1호

21) 근로자퇴직급여보장법 제33조 제4항 제2호

22) 근로자퇴직급여보장법 시행령 제35조 제1항

23) 퇴직연금감독규정 제16조 제1항 및 제2항

III

특별이익 규제 관련 해석 사례 등

본장에서는 특별이익 규제에 관한 기존의 판례 및 감독당국의 해석 사례 등을 종합하여 정리하고, 아울러 특별이익 규제와 관련된 혁신금융서비스 지정 사례와 보험업법 개정안 발의 내용 등도 살펴보도록 한다.

1. 판례

가. 무료 긴급출동 서비스의 특별이익 해당 여부

손해보험회사가 자동차보험 계약자들에게 제공하는 무료 긴급출동 서비스에 대해 특별이익 제공에 해당하지 않는다고 본 대법원 판례가 있다(대법원 2006. 11. 23. 선고 2004두 8323 판결).²⁴⁾

손해보험회사들이 자동차보험 계약자들에게 긴급출동 서비스(5개 주요 긴급출동 서비스 및 기타 응급조치 서비스)²⁵⁾를 무료로 제공해 오다가, 이 중에서 기타 응급조치 서비스를 1998년 1월부터 전면 폐지하고²⁶⁾ 이후 5개 주요 긴급출동 서비스도 2000년부터 2001년

24) 원심은 서울고등법원 2004. 6. 10. 선고 2002누17752 판결

25) ① 5개 주요 긴급출동 서비스: 긴급견인, 비상급유, 배터리충전, 타이어교체, 잠금장치해제, ② 기타 응급조치 서비스: 오일보충, 라디에이터캡교환, 전조등 및 브레이크등교환, 윈도브러쉬교환, 휴즈교환, 팬벨트교환, 엔진과열 응급조치 등

26) 당시 보험감독원이 손해보험협회에 자동차보험 관련 보험료 할인, 과대한 사은품 제공 등 부당경쟁행위가 증가하고 있으므로 손해보험 업계가 자율적으로 부당경쟁 감소 방안을 공동으로 강구하여 보고하도록 지시하면서, 참고 사항으로 특별이익 제공과 보험계약자에 대한 서비스 구분이 모호하여 비상급유, 타이어펍크 교체 등 긴급출동 서비스의 수준이 증가하는 등 보험업계에서 관행적으로 인정되는 행위가 증가하고 있는 문제점을 적시하면서 보험 계약자 서비스와 특별이익 제공 행위를 구분할 수 있는 기준 설정이 필요하다고 지적하였음. 이후 손해보험협회는 손해보험회사들이 참가한 정례 사장단회의 및 공정경쟁질서확립 대책위원회를 통해 자동차종합보험, 장기보험에 대하여 5개 주요 긴급출동 서비스를 제외한 부당경쟁행위(기타 응급조치 서비스, 자동차검사 무료대행 서비스, 주유상품권, 윤활유 교환권 등 제공행위)를 전면 금지하기로 합의·결정함에 따라 손해보험회사들은 1998년 1월 1일 이후 신규 계약분부터 기타 응급조치 서비스를 폐지하였음

에 걸쳐 단계적으로 유료화하였는데, 이에 대해 공정거래위원회가 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하, “공정거래법”이라 함)에서 금지하는 부당한 공동행위로 보고 시정조치 및 과징금 납부명령을 하였고, 이에 손해보험협회 및 손해보험회사들이 시정조치 및 과징금 납부명령의 취소소송을 제기한 사안이다.

해당 사안에서 손해보험회사들이 자동차보험 계약자들에게 제공하던 무료 긴급출동 서비스가 보험업법상 금지되는 특별이익에 해당하는지 여부가 쟁점 중의 하나가 되었다. 만약 해당 서비스가 보험업법상 금지되는 특별이익에 해당하는 경우라면, 손해보험회사들이 이를 폐지한 것은 위법행위를 시정하기 위해서 행한 정당한 행위로서 그 경우 공정거래법 위반으로 볼 수 없다는 주장이 가능하기 때문이다.²⁷⁾

이에 대하여 법원은 무료 긴급출동 서비스는 보험업법상 금지되는 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는다고 판단하였다. ① 무료 긴급출동 서비스가 대부분의 차종에 대하여 자동차종합보험 및 책임보험에 가입한 모든 계약자에 대하여 적용되는 점, ② 서비스의 내용이 비록 자동차 사고가 발생한 경우에 응급조치를 하는 것은 아니지만 자동차의 운행과 관련한 긴급한 상황의 처리를 내용으로 하는 것이어서 사고 발생의 예방이라는 측면에서 자동차보험과 밀접한 관계를 가지고 있는 점, ③ 해당 서비스가 1년 이상 제공되었고 보험계약자가 이를 이용하는 건수가 상당한 정도에 이르러 소비자들이 긴급출동 서비스를 보험사업자의 보험계약자에 대한 거래조건으로 인식하고 있는 점, ④ 당시 보험회사들의 자동차보험 경영수지가 개선되고 있었고 긴급출동 서비스 대행료가 대당 2,000원을 초과하지 아니하여 위 서비스의 운영이 보험회사 재산 운영의 안전성·수익성·유동성 및 공공성에 반하지 않는 점 등을 종합적으로 고려하면, 무료 긴급출동 서비스는 자동차보험 사업자가 자동차보험 계약자에게 제공하는 서비스로서 보험계약의 거래조건을 이룬다고 할 것이고, 위 서비스가 보험약관이나 사업방법서에 명시되어 있지 않고 보험계약의 체결 또는 모집을 유인하기 위한 것이라는 점만으로 이를 보험업법에서 금지하는 특별이익 제공에 해당하는 것으로 볼 수는 없다고 판단한 것이다.²⁸⁾

27) 구 공정거래법 제58조에 의하면, 사업자 또는 사업자단체가 다른 법률 또는 다른 법률에 의한 명령에 따라 행하는 정당한 행위에 대해서는 공정거래법 규정을 적용하지 않음

28) 그에 따라 무료 긴급출동 서비스는 상품 또는 용역의 거래조건이나 그 대금 또는 대가의 지급조건에 해당하는 것으로서 사업자단체인 손해보험협회와 사업자인 손해보험회사들이 해당 서비스를 폐지하기로 합의한 것은 상품의 거래조건에 관한 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위로서 부당한 공동행위에 해당한다고 봄

〈그림 Ⅲ-1〉 무료 긴급출동 서비스의 특별이익 해당 여부에 대한 법원의 판단

- 해당 서비스는 자동차보험에 가입한 모든 보험계약자에 대해 적용됨
- 해당 서비스의 내용이 자동차보험과 밀접한 관계를 가짐(자동차 운행 관련 긴급 상황의 처리 → 사고 발생의 예방)
- 소비자들이 해당 서비스를 보험회사의 보험계약자에 대한 거래조건으로 인식함
- 해당 서비스의 비용이 소액으로, 보험회사 재산 운영의 안전성·수익성·유동성·공공성에 반하지 않음



해당 서비스는 자동차보험계약의 거래조건을 이루는 것이지, 특별이익으로서 제공하는 것이 아님

나. 경제적 이득 제공과 실질적인 보험료 할인

보험회사의 임원이 보험계약의 유치를 위하여 보험계약자가 발행한 회사채를 유통금리보다 싼 표면금리에 의하여 매입한 사안에서, 대법원은 이는 실질적으로 보험계약자에게 보험료를 할인하여 주는 것과 동일하여 보험업법상 금지되는 특별이익 제공 행위에 해당한다고 보았다(대법원 2005. 7. 15. 선고 2004다34929 판결).

또한 보험회사의 임원이 보험계약 유치 및 유지 목적으로 금융기관 발행의 수익증권을 매입하고 금융기관으로 하여금 그 자금으로 보험계약자에게 대출하는 방법으로 금융상 편의를 제공하기 위하여 수익증권을 만기이자 상당의 손실을 보면서 매도하거나 수익증권 매입 후 단기간 내에 저가에 매도한 사안에서, 수익증권 매입·매도행위가 실질적으로 보험계약자에게 보험료를 할인하여 주는 것과 동일하여 보험업법상 금지되는 특별이익 제공 행위에 해당한다고 본 대법원 판례도 있다(대법원 2006. 7. 6. 선고 2004다8272 판결).

위 대법원 판례들에서는 보험계약자에게 경제적 이득이 제공된 경우 이는 실질적으로 보험계약자에 대한 보험료 할인과 그 효과가 동일하므로 특별이익 제공 행위에 해당한다고 판단한 것이다.

다만, 위 판례들은 특별이익 제공 행위에 대해 포괄적으로 규정하고 있던 구 보험업법 제156조 제1항 제4호가 적용된 사안들에 대한 것이었다. 앞서 살펴보았듯이, 구 보험업법에서는 특별이익 제공 행위에 대해서 “보험계약자 또는 피보험자에 대하여 특별한 이익의 제공을 약속하거나 보험료의 할인 기타 특별한 이익을 제공하는 행위”라고만 규정하고 있었고, 2003년 전면 개정을 통하여 비로소 보험업법에서 특별이익의 유형을 7가지로 열거

하게 되었다. 위 판례들은, 구 보험업법하에서, 회사채 매입이나 수익증권 매입·매도 등을 통해 보험계약자에게 경제적 이득을 제공한 경우 “보험료의 할인 기타 특별한 이익을 제공하는 행위”에 해당할 수 있다고 판단한 것이다. 특별이익의 유형을 7가지로 한정적으로 열거하고 있는 현행 보험업법을 해석함에 있어서는, 위와 같은 경우에 실질적인 보험료 할인으로 보아 특별이익 제공 행위에 해당한다고 판단할 수 있을지는 명확하지 않을 수 있다고 생각되며 이에 대해서는 IV장에서 다시 한 번 살펴보도록 하겠다.

다. 보험료 대납

보험업법 제98조에서 금지하는 보험료 대납이란 ‘무상대납’을 의미하는 것이라고 본 하급심 판례가 있다(대구지방법원 2021. 1. 27. 선고 2020고정1240 판결).²⁹⁾ 해당 판례에서 법원은, 보험업법 제98조의 특별이익은 보험계약자나 피보험자에게 이익이 궁극적으로 귀속되는 것을 의미한다고 할 것이므로 보험업법 제98조 제4호에서 정한 보험료의 대납은 무상대납을 의미하는 것이며 보험계약자나 피보험자가 모집종사자에게 반환할 의무를 조건으로 하는 대납은 보험료 상당액을 대여한 것이지 특별이익에 해당하는 보험료 대납이라고 보기는 어렵다고 판시하였다.

라. 보험계약자·피보험자의 특별이익 제공 요구로 인한 보험업법 위반죄

보험업법은 제98조에서 규정한 금품 등을 제공(같은 조 제3호의 경우에는 보험금액 지급의 약속)한 자 또는 이를 요구하여 수수한 보험계약자 또는 피보험자에 대해 3년 이하의 징역 또는 3천만 원 이하의 벌금 대상으로 규정하고 있음은 앞서 살펴본 바와 같다.

이와 관련하여 하급심 판례에서는 보험계약자나 피보험자에게 위 보험업법 위반죄가 성립하기 위해서는 보험계약자나 피보험자가 특별이익의 제공을 ‘요구’해서 이를 받았음이 입증된 경우여야 한다고 보았다(수원지방법원 성남지원 2019. 10. 1. 선고 2019고정161 판결).³⁰⁾

보험업법이 특별이익의 제공 및 수수와 관련하여 특별이익의 제공만으로 범죄가 성립되

29) 해당 사건의 항소심에서도 원심의 결론이 유지되었음(대구지방법원 2021. 8. 11. 선고 2021노540 판결)

30) 해당 사건의 항소심에서도 원심의 결론이 유지되었음(수원지방법원 2020. 5. 14. 선고 2019노5828 판결)

는 제공자와는 달리 보험계약자나 피보험자에 대해서는 특별이익을 ‘요구하여 수수하였을 것’을 범죄의 구성요건으로 규정하고 있는 점, 보험업법이 당초 특별이익의 제공자에 대한 처벌규정만을 두고 이를 수수한 보험계약자나 피보험자에 대한 처벌규정은 두고 있지 않다가 2003년에 전부 개정되면서 특별이익의 제공을 근절하기 위하여 보험계약자나 피보험자에 대한 처벌규정을 도입한 점, 특별이익의 제공·수수에 관여한 모집종사자와 그 상대방인 보험계약자·피보험자에 대한 비난가능성을 동일한 평면에서 평가할 수는 없는 점 등을 고려한 것이다.³¹⁾

마. 모집종사자의 특별이익 제공으로 인한 보험업법 위반죄

보험설계사가 실제로 보험에 가입하거나 유지할 의사가 없는 주변 사람들로부터 보험계약서를 작성 받아 이를 보험회사에 제출하고 일부 보험료를 대납한 후 보험회사로부터 모집수수료를 받으면 위 보험계약을 해지하는 방법으로 모집수수료를 편취한 경우, 보험설계사의 보험회사에 대한 사기죄 및 특별이익 제공으로 인한 보험업법 위반죄가 성립한 사례들이 다수 있다(서울남부지방법원 2021. 9. 8. 선고 2021고단2250 판결; 광주지방법원 목포지원 2021. 9. 16. 선고 2020고단1945 판결 등).

보험설계사가 보험계약을 1건 모집할 경우에 보험회사로부터 월 납입보험료의 10배에 해당하는 모집수수료를 익월에 일시불로 지급받을 수 있고, 이는 보험계약자가 납부하는 사회분의 보험료보다 더 커서 그 보험료를 대납해주는 조건으로 보험을 모집하더라도 모집수수료와 보험료 대납액의 차액 상당을 이득으로 얻을 수 있을 뿐만 아니라, 모집된 보험계약이 해지되더라도 이미 지급받은 모집수수료를 환수 조치하는 데 상당한 시일이 걸리는 점을 이용하여, 보험에 가입하거나 계속 유지할 의사나 능력이 없는 사람들로부터 보험료 대납을 조건으로 보험계약을 체결하도록 하여 마치 진정하게 모집된 보험인 것처럼 보험회사를 속이고 보험회사로부터 수수료를 받은 것이다. 이 경우 보험회사를 기망하여 보험회사로부터 모집수수료를 받은 부분은 형법상 사기죄, 보험계약자를 대신하여 보험료를 대납한 부분은 특별이익 제공으로 인한 보험업법 위반죄에 해당하게 된다.

31) 그에 따라 해당 사안에서 법원은, 보험계약자들이 보험대리점으로부터 “아파트 장기수선충당금 월 부과액 상당을 월 보험료로 납부하는 보험계약을 체결하면 무상으로 LED 전등 등의 아파트 시설을 설치하여 준다”는 내용의 우편물을 받고 그에게 연락하여 위와 같은 내용의 보험계약을 체결하고 무상으로 LED 전등이나 간판 등의 교체공사를 시공받은 사실만 인정될 뿐, 보험계약자들이 보험대리점 등에게 보험계약의 체결·모집과 관련하여 금품 등의 대가를 요구하였음을 뒷받침할 만한 정황이나 증거가 없으므로 보험계약자들의 보험업법 위반죄 부분은 무죄라고 판단하였음

2. 유권해석 사례 등

아래에서는 특별이익 제공 금지 규제와 관련한 이제까지의 금융감독당국의 유권해석 사례, 비조치의견서 사례, 현장건의과제에 대한 회신 사례의 내용들을 주요 쟁점별로 살펴 보도록 한다.

가. 금품 가액의 산정 기준

앞서 살펴본 바와 같이, 특별이익의 유형 중에서 금품의 경우에는 그 금액에 따라 예외적으로 허용되는 경우가 있다. 보험업법 시행령상 한도 금액(즉, 보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액)을 초과하지 않는 금품에 대해서는 특별이익 제공 금지 조항이 적용되지 않는 것이다.³²⁾ 이와 관련하여 금품의 가액을 어떤 기준으로 산정해야 하는지에 대한 다수의 유권해석 사례들이 존재한다.

1) 금품 가액 산정의 원칙: 보험회사 구매가 vs. 시장 가격

먼저, 금품의 가액을 산정함에 있어서 ① 보험회사가 부담하는 금액(즉, 보험회사가 해당 금품을 구매한 가격)을 기준으로 해야 하는 것인지, 아니면 ② 보험계약자나 피보험자가 실제로 혜택을 받는 금액(즉, 시장 가격)을 기준으로 해야 하는 것인지가 문제될 수 있다. 보험회사는 대량 구매를 통해서 시장 가격보다 낮은 가격으로 고객 사은품 등을 구매할 수 있으므로 두 금액 사이에 차이가 발생할 수 있는 것이다.

이에 대해서는 ‘일반인이 동종의 금품 구입 시 지불하는 금액’을 기준으로 산정해야 한다는 것이 금융위원회의 일관된 입장이다.³³⁾ 보험회사의 구매가를 기준으로 산정할 경우에는 동일한 금품을 제공하면서도 보험회사별로 규제 준수 여부가 달라질 수 있고 특별이익 제공을 금지하는 입법 취지와 규제 형평성 등을 종합적으로 고려할 때 소비자 입장에서 체감하는 금품의 가액으로 이해하는 것이 합리적이라고 본 것이다.

아울러, 일반인이 동종의 금품을 구입할 때에는 부가가치세가 필연적으로 수반되므로 금

32) 보험업법 제98조 제1호 및 동법 시행령 제46조

33) 금융위원회 법령해석 회신문(100231), 금융위원회 법령해석 회신문(100233), 금융위원회 법령해석 회신문(150054)

품의 한도 기준 적용 시에도 부가가치세를 포함하여 판단해야 하고, 또한 일반인이 별도의 조건(회원제, 대량 구매, 특가 이벤트 등) 없이 동종의 금품을 구입할 때 소비되는 금액을 기준으로 산정해야 한다고 보았다.³⁴⁾

〈그림 Ⅲ-2〉 금품 가액의 산정 기준



2) 추첨을 통한 경품 제공 또는 단체보험의 경우

보험을 가입하는 모든 보험계약자·피보험자에게 이익을 제공하는 것이 아니라 일정 수만 추첨하여 경품을 제공하는 경우의 경품 가액 산정 기준에 대해서도 질의가 있었는데, 이에 대하여 금융위원회는 일정 수를 추첨하여 경품을 제공하는 경우에도 그 가액에 따라 특별이익으로 볼 수 있다고 회신하였다.³⁵⁾ 경품 가액을 추첨의 대상이 되는 전체 보험계약자·피보험자의 수로 나눈 금액이 아니라, 추첨된 특정 보험계약자·피보험자에게 제공되는 경품의 금액이 보험업법 시행령상 한도 금액을 초과하는 경우에는 특별이익 제공 금지 조항에 위반된다는 취지로 이해된다.

단체보험에서 허용되는 금품의 가액을 산정함에 있어서 최초 1년간 납입보험료의 10% 또는 3만 원 중 적은 금액이라는 한도가 개별 피보험자별로 적용되는 것인지 아니면 보험계약 1건을 기준으로 적용되는 것인지도 문제될 수 있는데, 금융위원회는 보험계약 1건 기준으로 적용하는 것이 타당하다고 보고 있다.³⁶⁾ 단체보험의 개별 피보험자에게 제공하는 금액의 한도를 피보험자별로 산정할 경우에는 피보험자가 다수이고 보험료 규모가 큰 보험계약의 경우 과도한 특별이익이 제공될 수 있으며, 모집질서 문란, 보험회사의 재무건전성 악화, 고객 간 형평성 저해 등을 방지하기 위한 보험업법 제98조의 취지를 감안할 때 특별이익의 한도는 보험계약 기준으로 적용하는 것이 타당하다는 취지에서이다.

34) 금융위원회 법령해석 회신문(190252)

35) 금융위원회 법령해석 회신문(130240)

36) 금융위원회 법령해석 회신문(190041)

3) 보험계약 체결 전 단계에서 ‘최초 1년간 납입되는 보험료’의 산정 방법

아직 보험계약이 체결되기 전인 모집 광고 단계에서의 금품 제공과 관련하여 보험업법 시행령상 ‘보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료’는 어떻게 산출해야 하는 것인지에 대한 유권해석 사례도 있었다.

불특정 다수를 대상으로 한 모집 광고에서 전화 상담자 등을 대상으로 경품을 제공하려는 경우에 대한 질의였는데, 아직 보험계약이 체결되기 전이므로 ‘보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료’라는 개념이 적용될 수 없는 것 아니냐는 문제 인식에서 비롯된 것이었다.

이에 대해 금융위원회는, 만약 보험계약 체결 이전에는 특별이익 제공 금지 조항이 적용되지 않는다고 하면 해당 조항을 악용하여 규제를 회피할 수 있으므로 보험계약 체결 이전에도 해당 보험상품을 기준으로 금액 한도를 적용하는 것이 타당하며, 이 경우 ‘보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료’는 해당 보험상품에 가입 가능한 최저 보험료를 기준으로 한 연간 납입금액으로 산출하는 것이 타당하다고 보았다.³⁷⁾

나. 제3자와의 제휴를 통한 이익 제공

보험계약의 체결 또는 모집 과정에서 보험회사나 모집종사자가 직접 보험계약자·피보험자에게 이익을 제공하는 경우도 있지만 제3자와의 제휴를 통해 보험계약자·피보험자에게 이익이 제공되는 경우도 있다.

금융위원회는 이에 대해 보험업법상 특별이익 제공 금지 조항은 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 제3자와 제휴계약을 통하여 제3자로 하여금 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하게 하는 경우에도 동일하게 적용된다고 보고 있다.

이에 따라, 보험회사와 신용카드사가 업무 제휴를 통해 비용 분담 약정 후 보험계약자에게 최대 5만 원의 청구 할인 혜택을 제공하는 경우 보험업법 제98조에 따른 특별이익 제공 행위에 해당되어 금지된다고 판단하였다.³⁸⁾

37) 금융위원회 법령해석 회신문(150131)

38) 금융위원회 법령해석 회신문(160782)

또한 제3자를 통한 금품 제공과 관련하여 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 해당 금품에 상응하는 일정한 대가를 제3자에게 지급하지 않는 경우 및 금품의 내용을 기초 서류에 반영한 경우에도 동일하다고 회신한 사례도 있다.³⁹⁾

다. 이익의 범위

보험업법에서는 금지되는 특별이익의 유형을 7가지로 열거하고 있는데 보험회사나 모집 종사자가 보험계약자·피보험자에게 제공하는 다양한 이익과 관련하여 이것이 보험업법에서 열거하고 있는 특별이익의 유형에 포함되는 것인지, 또한 해당된다면 7가지 유형 중 어떠한 유형에 해당하는 것이냐가 문제될 수 있다.

1) 멤버십 혜택 또는 포인트 등

유권해석 사례들에 의하면, 금융위원회는 보험 가입 조건으로 주어지는 멤버십 혜택이나 포인트 혜택 등도 보험업법 제98조 제1호의 금품에 해당한다고 보고 있다.

예를 들어, A통신회사와 B보험회사가 제휴하여 멤버십 카드를 출시하고 고객이 A와 B에 동시에 가입하면 무료통화, 유류, 세차, 정비 등의 세부 항목에 일정률의 할인을 적용받아 연간 평균 20만 원의 멤버십 카드 혜택을 제공 받는 경우에 대해, 보험회사가 보험계약 체결을 조건으로 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액 이상을 반대급부로 부담하는 경우에는 보험업법 제98조가 적용될 수 있다고 보았다.⁴⁰⁾

금융기관보험대리점이 납입보험료의 일정 비율로 제공하는 포인트와 관련하여, 포인트 적립액이 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액을 초과할 경우에는 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 회신한 사례도 있다.⁴¹⁾

또한 고객 DB를 보유한 업체가 자사 고객을 대상으로 보험상품 가입설계를 하도록 하는 SMS 등을 발송하고 고객이 보험회사 홈페이지에 접속하여 가입설계 동의 및 가입설계를

39) 금융위원회 법령해석 회신문(100231); 다만, 기초서류에 반영된 금품의 제공 문제와 관련해서는 그 이후의 유권 해석 사례에서는 별도의 기준을 제시하였으며 이에 대해서는 뒤의 사.항에서 자세히 살펴보겠습니다

40) 금융위원회 법령해석 회신문(090071)

41) 금융위원회 법령해석 회신문(100229)

진행하면 소정의 상품이나 포인트를 제공하는 경우에 대해서도, 금융위원회는 이러한 상품이나 포인트는 보험업법 제98조 제1호에 따른 금품에 해당한다고 판단하였다.⁴²⁾

가입 전 진단을 필수로 하는 보험계약을 체결함에 있어 이미 피보험자가 건강검진을 받아 진단 비용을 절감하는 경우(대용진단 프로세스)⁴³⁾ 그와 같이 절감된 진단 비용 내에서 상품권이나 포인트(3만 원 이상) 등을 제공하는 것이 가능한지에 대한 질의도 있었는데, 금융위원회는 그 경우 특별이익 제공에 해당할 소지가 있다고 보았다.⁴⁴⁾ 보험계약 인수 심사는 보험계약의 체결 또는 모집 시 필연적으로 수반되는 일련의 과정이며, 해당 금품이 특정 요건을 충족하는 일부 고객에게만 지급된다는 점을 감안할 때, 건강검진 결과지를 제출하여 진단 비용을 절감하였다고 하더라도 보험계약자나 피보험자에게 상품권, 포인트 등을 추가적으로 제공하는 것은 보험업법 제98조에 저촉될 소지가 있다고 본 것이다.⁴⁵⁾

2) 대출금리 인하

유권해석 사례에 의하면 신용생명보험 가입자에 대한 대출금리 인하도 특별이익에 해당할 수 있다고 본다.

차주가 신용생명보험에 가입하면 금융기관의 채권 미회수에 대한 위험이 실질적으로 감소하므로 이를 고려하여 차주가 대출받은 해당 회사에서 신용생명보험을 가입한 경우 대출금리를 인하해주는 것이 가능한지 문제된 사안이었는데, 이에 대해 금융위원회는, 신용생명보험을 판매한 금융기관보험대리점이 그와 관련하여 당해 금융기관보험대리점이 취급하는 대출금리를 인하한 경우 그 혜택 금액이 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액을 초과한다면 보험업법 제98조에 위반된다고 보았다.⁴⁶⁾

42) 금융위원회 법령해석 회신문(150417)

43) 유진단 계약의 진단 절차를 피보험자가 병원이나 검진센터에서 받았던 결과지로 대체하는 방식

44) 금융위원회 법령해석 회신문(190331)

45) 다만 그와 같이 진단 비용 절감 시 상품권이나 포인트 등의 혜택이 제공된다는 점이 기초서류에 반영되어 있는 것인지 여부는 법령해석 회신문상으로는 나와 있지 않음

46) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2017. 2. 8)

3) 유·무형의 이익 또는 경제적 가치 있는 용역의 제공

금융위원회는 유·무형의 이익 제공도 특별이익에 해당할 수 있다고 보고 있다.

보험계약 입찰 과정에서 보험회사가 마케팅 차원에서 보험제안서의 내용으로 “해당 거래처에 컨벤션센터 대관 지원, 보험회사 보유 콘도나 연수원 무상 지원, 거래처 임직원 복리후생 서비스 지원, 보험계약자 채권에 대해 시장 상황을 고려하여 타 기관 대비 경쟁력 있는 이율로 매입 예정” 등의 내용을 명시할 경우 보험업법상 금지되는 특별이익 제공 약속에 해당하는지 질의한 사안이었는데, 이에 대해 금융위원회는 위 보험제안서에 포함된 대관 지원, 채권 매입 등은 유·무형의 이익 제공으로서 보험계약 체결과 관련성이 인정될 경우에는 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 판단한 것이다.⁴⁷⁾

앞서 살펴본 대출금리 인하 사례를 보더라도 금융위원회는 이러한 경제적 혜택을 금품과 마찬가지로 취급하고 있음을 알 수 있다. 신용생명보험을 판매한 금융기관보험대리점이 그와 관련하여 당해 금융기관보험대리점이 취급하는 대출금리를 인하한 경우 그 혜택 금액이 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액을 초과한다면 보험업법 제98조에 위반된다고 본 것이다.⁴⁸⁾

또한, 특별이익 제공과 관련하여 ① 보험업법 제98조 제1호의 ‘금품’에 경제적 가치가 있는 용역 등 부가서비스도 포함되는지 여부가 명확하지 않으므로 부가서비스의 제공이 ‘금품’에 포함되는지 여부를 명확히 하고, ② 기초서류에 명시된 대가성이 없는 서비스이거나 보험서비스의 효율성 제고를 위한 부가서비스(예: 계약 여부와 무관하게 누구나 가입 가능한 보험사의 멤버십 서비스 등) 등에 대해서는 특별이익의 범주에서 제외할 필요가 있다는 현장건의도 있었다. 이에 대해 금융위원회는, ① 보험업법 제98조 제1호의 ‘금품’에는 경제적 가치가 있는 용역도 포함되는 것이며, ② 보험회사가 직접 그 대가를 지급하지 않는 서비스 또는 보험계약의 효용성을 제고하기 위한 부가서비스를 일률적으로 특별이익의 범주에서 제외해 달라는 건의의 경우 특별이익이 보험 모집 질서 저해에 미치는 영향, 보험계약자 등에 대한 차등 대우 가능성을 등을 고려할 때 수용하기 어렵다고 회신하였다.⁴⁹⁾

47) 금융위원회 법령해석 회신문(120234)

48) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2017. 2. 8)

49) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2016. 12. 5)

4) 보험료 할인 쿠폰

보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 그 체결 또는 모집에 관하여 고객에게 해당 보험상품의 보험료를 할인받을 수 있는 쿠폰을 제공하는 것이 보험업법 제98조 제1호의 '금품'의 제공에 해당하는지 아니면 동조 제2호의 '보험료의 할인'에 해당하는지에 대한 질의도 있었다. 금품의 경우에는 그 금액에 따라 예외적으로 허용될 소지가 있는 등(최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액을 초과하지 않는 경우) 금품에 해당하는지 보험료 할인에 해당하는지에 따라 그 효과가 달라질 수 있기 때문이다.

해당 사안에서 금융위원회는 보험료 할인 쿠폰은 '금품'이 아니라 '보험료의 할인'에 해당한다고 판단하였다.⁵⁰⁾ 보험업법 제98조 제1호의 금품이란 현금과 물품을 의미하며 금품에 해당하는지 여부를 판단하기 위해서는 환금성 및 범용성 등의 특성을 고려해야 하는데, 보험료 할인 쿠폰의 경우 보험료 납부 이외의 목적으로는 이용할 수 없는 만큼 범용성 등이 인정되지 않아서 금품에 해당하지 않는다고 본 것이다.

라. 이익 제공 시점

1) 보험계약 체결 후 계약 관리 단계에서의 이익 제공

특별이익의 제공 시점과 관련하여 금융위원회는 보험계약의 체결 또는 모집과 관련이 있으면 이익의 제공 시기와는 무관하게 보험업법 제98조가 적용된다는 입장이다.

즉, 특별이익의 제공이 보험계약의 체결 또는 모집과 관련이 있는 경우에는 그 제공 시기가 보험계약 체결 전인지 후인지 여부와 관계없이 규제가 동일하게 적용되는 것이며, 따라서 보험계약 체결 시 제공하는 금품뿐만 아니라 보험계약 체결 후 계약 관리 단계에서 제공하는 금품의 경우에도 보험업법 제98조가 적용된다고 보았다.⁵¹⁾

50) 금융위원회 법령해석 회신문(190319); 그에 따라 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 기초서류에서 정하지 아니한 사유에 근거하여 고객에게 보험료 할인 쿠폰을 제공하는 것은 보험업법 제98조에 저촉될 소지가 있다고 보았음

51) 금융위원회 법령해석 회신문(150046)

2) 보험계약 체결 전 상담, 설계, 광고 등의 단계에서의 이익 제공

상담이나 보험설계 단계, 광고 단계 등에서의 이익 제공과 관련된 유권해석 사례들도 다수 존재한다.

모집종사자가 보험계약의 체결 단계까지는 가지 않고 그 전 단계인 상담이나 보험설계 과정까지만 접촉한 고객에게 특별이익을 제공하는 것도 금지되는지 질의한 사안에서, 금융위원회는 계약 체결 전 단계인 상담 또는 보험설계 과정까지만 접촉한 고객에 대한 특별 이익 제공은 추후 보험계약 체결 시 특별이익 제공에 따른 벌칙 규정이 적용될 수 있을 것으로 보인다고 회신하였다.⁵²⁾ 이러한 회신 문구에 의하면, 상담 또는 보험설계 과정에서 이익을 제공한 것 그 자체만으로는 보험업법 제98조를 바로 적용하기 어렵지만 그와 같이 이익을 제공받은 고객이 나중에 실제로 보험계약을 체결한 경우에는 보험업법 제98조 위반으로 의율할 수 있다는 취지인 것으로 이해된다.

한편, 모집 광고 단계에서의 금품 제공과 관련하여 보험업법 시행령상 ‘보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료’는 해당 보험상품에 가입 가능한 최저 보험료를 기준으로 한 연간 납입금액으로 산출하는 것이 타당하다고 본 유권해석 사례에 대해 앞에서 소개하였는데,⁵³⁾ 이는 불특정 다수를 대상으로 한 모집 광고에서 전화 상담자 등을 대상으로 경품을 제공하려는 경우에 대한 질의였으므로 보험계약 체결 전인 광고나 상담 단계에서의 특별이익 제공 쟁점과도 관련이 있다. 앞서도 살펴보았듯이, 금융위원회는 만약 보험계약 체결 이전에는 특별이익 제공 금지 조항이 적용되지 않는다고 본다면 해당 조항을 악용하여 규제를 회피할 수 있으므로 보험계약 체결 이전에도 해당 보험상품을 기준으로 금액 한도를 적용하는 것이 타당하다는 입장을 취하였다.⁵⁴⁾

또한 고객 DB를 보유한 업체가 자사 고객을 대상으로 보험상품 가입설계를 하도록 하는 SMS 등을 발송하고 고객이 보험회사 홈페이지에 접속하여 가입설계 동의 및 가입설계를 진행하면 소정의 상품이나 포인트를 제공하는 경우에 대해서도, 이처럼 보험상품의 가입설계를 유도하는 행위는 보험계약 체결 권유 행위로서 보험 모집 행위에 포함되며 가입설계 동의 및 가입설계 진행을 전제로 상품이나 포인트를 제공하는 경우 보험업법 제98조

52) 금융위원회 법령해석 회신문(120221)

53) 가.의 3) 참조 바람

54) 금융위원회 법령해석 회신문(150131)

제1호에 따른 금품에 해당한다고 보았다.⁵⁵⁾

그런데 이와 관련하여, 위에서 살펴본 법령해석 회신문(120221)에서의 결론과는 입장이 다소 달라졌다고 이해할 소지도 있어 보인다.

즉, 법령해석 회신문(120221)에서는 “추후 보험계약 체결 시 특별이익 제공에 따른 벌칙 규정이 적용될 수 있을 것으로 보인다”고 회신하였고 이에 의하면 만약 상담 또는 보험설계 단계에서 고객이 금품을 제공받았지만 그 후 실제로 해당 고객이 보험계약을 체결하지 않은 경우에는 보험업법 제98조 위반으로 제재하거나 처벌하기 어렵다는 취지로 읽힐 수 있다.

그런데 법령해석 회신문(150131)에 의하면 보험계약 체결 이전이라도 해당 보험상품에 가입 가능한 최저 보험료를 기준으로 한 연간 납입금액을 기준으로 특별이익 규정을 적용하라는 것이고, 법령해석 회신문(150417)에서도 가입설계 동의 및 가입설계에 대한 대가로 제공하는 상품이나 포인트에 대해 특별이익 규정이 적용된다고 보았다. 그렇다면 상담이나 보험설계 단계에서 고객에게 보험업법 시행령상 한도 금액을 초과하는 금품이 제공된 경우에 그 자체만으로 (설사 금품을 제공받은 고객이 그 후 실제로 보험계약을 체결하지 않은 경우라 하더라도) 보험업법 제98조 위반으로 제재나 처벌을 할 수 있다는 취지로 해석될 소지도 있어 보인다.

현행 보험업법에서는 특별이익을 ‘보험계약자나 피보험자’에게 제공하는 것을 금지하고 있기 때문에, 나중에 실제로 보험계약이 체결되지 않은 경우라면 상담이나 보험설계 단계에서 가망고객에게 이익을 제공하였다는 이유로 보험업법 제98조 위반으로 제재나 처벌을 하는 것이 과연 가능한지가 문제될 수 있을 것이다. 실제로 보험계약이 체결되지 않은 경우에는 ‘보험계약자나 피보험자’에게 이익을 제공한 경우로 보기 어려울 수 있기 때문이다. 이 문제에 대해서는 IV장에서 다시 살펴보도록 하겠다.

마. 포인트를 활용한 보험료 납부

보험계약자로 하여금 포인트를 활용하여 보험료를 납부할 수 있도록 하는 것이 특별이익 제공 행위에 해당하는지 여부에 대한 유권해석 사례들도 다수 존재한다.

55) 금융위원회 법령해석 회신문(150417)

이에 대해서는, 사용한 포인트만큼 차감이 되고 보험회사가 포인트 지급 회사로부터 포인트에 해당하는 금액을 정산받는 등 포인트라는 수단을 활용하여 실질적으로 보험료가 납입되는 구조라면 특별이익 제공 행위에 해당하지 않지만, 포인트 활용이라는 외관을 취하고는 있지만 실제로 포인트가 차감되지 않거나 보험회사가 포인트 금액을 정산받지 않는 등 정상적인 포인트 활용을 통한 보험료 결제의 방식이 아닌 경우에는 특별이익 제공 행위에 해당한다고 본다.

1) 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는다고 본 경우

좀 더 구체적으로 살펴보면, 금융위원회는 포인트를 활용한 보험료 납부에 대하여 일정한 기준을 제시하고 있다. 즉, ① 모집종사자가 지급한 것이 아니며, ② 현금과 유사하게 보험료 납부 외에도 다양한 용도로 사용될 수 있고, ③ 일정한 포인트가 지급되고 사용 시 차감이 되며, ④ 보험회사가 포인트 지급 회사로부터 포인트에 해당하는 금액을 동일하게 지급받는 경우, 이러한 포인트는 일종의 보험료 납부 수단으로 인정될 수 있으므로 해당 포인트로 보험료를 결제하는 것은 보험계약자에게 다양한 보험료 납부 방식을 제공하는 것으로서 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는다는 것이다.⁵⁶⁾

동일한 취지에서, 고객이 인터넷을 통해 보험회사의 해외여행 보험에 가입 시 보험료의 일부를 고객이 보유하고 있는 타 기업의 멤버십 포인트로 납부할 수 있도록 하는 경우, 보험회사나 모집종사자가 아닌 타 기업이 제공한 멤버십 포인트를 활용해서 보험료를 납입하는 것은(멤버십 포인트는 체결하려는 보험계약과 별개이며 포인트 제공 기업은 납입한 보험료만큼 포인트를 차감함) 보험업법 제98조 위반에 해당하지 않는다고 보았다.⁵⁷⁾

2) 특별이익 제공 행위에 해당한다고 본 경우

한편 보험회사가 특정 통신사와 제휴를 맺고 무제한 제공되는 통신사의 멤버십 포인트로 보험료의 일부를 결제하도록 허용하는 경우에 대해서는, 금융위원회는 특별이익 제공 행위에 해당할 수 있다고 판단하였다.⁵⁸⁾ 통신사의 멤버십 포인트 차감을 전제한 위 법령해

56) 금융위원회 법령해석 회신문(190199)

57) 금융위원회 법령해석 회신문(160701)

58) 금융위원회 법령해석 회신문(180287)

석 회신문(160701) 사안과는 달리, 보험회사와 통신사와의 제휴를 통해 보험료 납부 시에도 포인트가 차감 없이 무제한 제공되도록 하는 경우라면 이는 ‘포인트의 형태로 보험계약자가 보험료를 납입하는 것’으로 보기 어렵다는 것이다.

또한 통신사 멤버십 포인트를 차감은 하지만 통신사가 포인트 상당의 금전을 납입하지 않는 방식으로 보험료를 결제하는 경우에도 특별이익 제공 행위에 해당할 수 있다고 보았다.⁵⁹⁾ 보험회사가 보험계약자로부터 포인트 사용액만큼 보험료를 수령하지 않고 통신사로부터도 정산이 이루어지지 않아서 보험료 상당액을 수취하지 않는 경우에는 그 실질이 보험료 할인에 해당한다고 본 것이다.

〈그림 III-3〉 포인트를 활용한 보험료 납부와 특별이익 해당 여부

특별이익에 해당하지 않는 경우	특별이익에 해당하는 경우
• 모집종사자가 지급한 것이 X • 보험료 납부 외에도 다양한 용도로 사용 가능(범용성) • 포인트 활용한 보험료 납부 시 포인트 차감 • 포인트 지급 회사가 포인트 해당 금액을 보험회사에 지급	• 포인트 활용한 보험료 납부 시에도 포인트 미차감 • 포인트 지급 회사가 포인트 해당 금액을 보험회사에 지급 또는 정산 X

바. 보험계약 체결 또는 모집과의 관련성

1) 개인정보 제공 동의, 가입설계 동의 등에 대한 사은품 제공

보험회사는 쇼핑몰, 백화점 등의 업체로부터 ‘마케팅 목적의 개인정보 제3자 제공 동의’를 받은 고객의 DB를 구매하여 TM 영업 등에 활용하는 경우가 많은데, 이와 관련하여 고객 DB를 판매하는 쇼핑몰 등이 고객으로부터 개인정보의 제3자 제공에 대한 동의를 받을 때 소정의 사은품을 지급하는 행위에도 보험업법 제98조가 적용되는지 문제될 수 있다. 이에 대해 금융위원회는 현재 쇼핑몰 등에서 ‘보험료 확인’ 등의 배너를 걸고 이 배너를 클릭할 경우 보험료를 확인하도록 하면서 개인정보 수집 및 제공에 대한 동의를 받는 것은 보험상품을 권유하는 행위로서 모집 행위에 해당할 가능성이 높고 이 경우 모집 행위

59) 금융위원회 법령해석 회신문(190096)

에 대한 대가로 소비자에게 사은품을 제공하는 것은 보험업법 제98조에 저촉될 우려가 있다고 답변하였다.⁶⁰⁾

또한 앞서도 소개하였듯이, DB 보유 업체가 자사 고객을 대상으로 보험상품 가입설계를 하도록 하는 SMS 등을 발송하고 고객이 보험회사 홈페이지에 접속하여 가입설계 동의 및 가입설계를 진행하면 소정의 상품이나 포인트를 제공하는 사안에 대해서도, 이러한 가입설계 유도 행위는 보험 모집 행위에 포함되므로 가입설계 동의 및 가입설계 진행을 전제로 상품이나 포인트를 제공하는 경우 보험업법 제98조가 적용된다고 보았다.⁶¹⁾

2) 홈페이지 참여행위에 대한 포인트 지급

보험회사의 홈페이지 등에서 참여행위를 하는 고객에게 물품을 구매하거나 보험료를 납부할 수 있는 포인트를 지급하고자 하는데, ① 포인트 지급 대상을 보험계약을 체결한 고객으로 제한하는 경우와 ② 포인트를 모든 참여고객에 지급하는 경우에 각각 특별이익 제공 행위에 해당하는지 여부를 질의한 사안도 있다.⁶²⁾

이에 대해 금융위원회는, 우선 보험계약자에 한정하여 홈페이지 참여행위 시 보험료 납부, 물품 구매 용도로 사용할 수 있는 포인트가 지급되는 경우에는 보험계약 체결과의 관련성이 인정되므로 특별이익 제공에 해당한다고 보았다(①).

다음으로 보험계약자로 한정하지 않고 모든 참여고객을 대상으로 홈페이지 활동에 대해 포인트를 지급하는 경우에 대해서는, 그 중에서 우선 해당 포인트를 물품 구입 등 보험료 납입 외의 용도로 활용하는 경우에는 동 포인트의 지급은 보험계약 체결·모집과 관련되어 있다고 보기 어려우므로 특별이익에 해당하지 않는다고 보았다(②-1).

그러나 구체적인 사실관계 등에 따라 달라질 수는 있지만 모든 고객의 홈페이지 활동에 대하여 포인트를 지급하는 경우 보험회사로부터 제공받은 동 포인트로 보험료를 납부하는 경우에는 보험계약 체결 또는 모집과의 관련성이 있어 특별이익에 해당할 수 있다고 회신하였다(②-2).

60) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2015. 12. 17)

61) 금융위원회 법령해석 회신문(150417)

62) 금융위원회 법령해석 회신문(180278)

한편, 위 ②-2 부분과 관련하여, 구체적인 사실관계에 따라 달라질 수 있다는 조건을 달기는 했지만, 만약 모든 고객의 홈페이지 활동에 대해 보험회사로부터 물품을 구매하거나 보험료를 납부할 수 있는 포인트를 지급받는 경우에 해당 고객이 포인트를 이용하여 물품을 구매하면 특별이익에 해당하지 않고 포인트를 이용하여 보험료를 납부하면 특별이익에 해당할 수 있다는 결론이라면 그 타당성에 대해 재검토해 볼 필요가 있다고 생각된다. 보험계약 체결 여부와 관계없이 홈페이지 활동에 대한 대가로서 모든 고객을 대상으로 일정한 혜택을 제공하는 경우인데, 고객이 해당 혜택을 보험료 납입 수단으로 활용한다는 이유만으로 보험계약 체결·모집과의 관련성이 생긴다고 보는 것은 타당하지 않은 면이 있어 보인다.

사. 기초서류에 반영된 금품·부가서비스의 제공

현행 보험업법 제98조에서는 보험료의 할인 또는 수수료의 지급에 대해서는 기초서류에서 정한 사유에 근거한 경우 명시적으로 특별이익의 범위에서 제외하고 있다(제2호). 그런데 금품의 경우에는 기초서류에 반영한 경우를 명시적 예외 사유로 정하고 있지 않고(제1호), 따라서 보험회사나 모집종사자가 기초서류에 반영한 금품을 제공한 경우 특별이익 제공 행위에 해당하는지 여부가 문제될 수 있다.

우선, 과거 유권해석 사례 중에는 제3자와 제휴계약을 통하여 제3자로 하여금 보험계약자 또는 피보험자에게 금품을 제공하게 하는 경우에도 보험업법 제98조가 동일하게 적용된다고 회신하면서 “해당 금품의 내용을 기초서류에 반영한 경우에도 동일하다”고 덧붙인 사례가 있었고,⁶³⁾ 이러한 회신 문구에 의하면 보험료 할인의 경우와는 달리 금품의 경우에는 기초서류에 반영했다고 하더라도 예외가 인정되지 않고 특별이익 제공 행위에 해당한다고 해석될 가능성도 있었다고 볼 수 있다.

그러나 이후 금융위원회는 별도의 유권해석을 통하여 금품 또는 부가서비스의 제공이 기초서류에 반영되어 있는 경우 특별이익 제공 행위에 해당하는지 여부에 대한 판단 기준을 새롭게 제시하였다.⁶⁴⁾

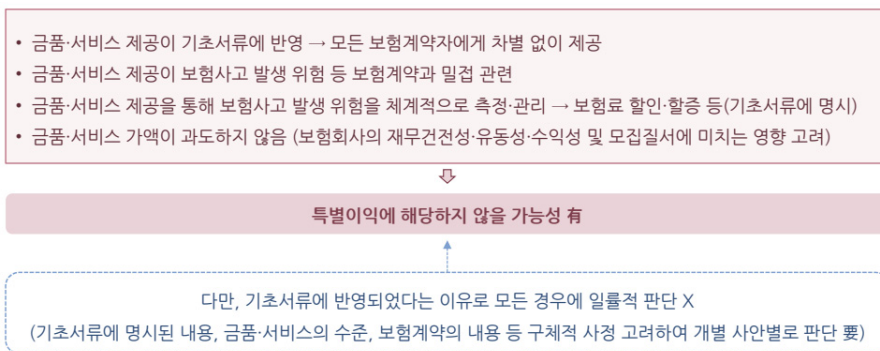
63) 금융위원회 법령해석 회신문(100231)

64) 금융위원회 법령해석 회신문(170205). 다.의 3)에서 살펴본 대로 금융위원회는 경제적 가치 있는 서비스도 금품의 범위에 포함된다는 입장이므로 기초서류에 반영된 금품 또는 서비스의 문제로 다루었음

이에 의하면, ① 보험상품의 기초서류에 반영되어 있어 모든 보험계약자에 대해 차별 없이 제공되고, ② 그 금품 또는 서비스의 제공이 단순한 보험 모집에 대한 대가 또는 단순히 보험 유치를 위한 이익의 제공이 아닌 것으로서 보험계약자 또는 피보험자의 보험사고 발생 위험 등 보험계약과 밀접하게 관련되어 있으며, ③ 보험회사는 그 금품 또는 서비스의 제공을 통해 보험계약자 또는 피보험자의 보험사고 발생 위험을 체계적으로 측정·관리할 수 있어 보험사고 발생 위험의 변화에 따라 보험료의 할인·할증, 보험금의 지급 등의 조건이 보험상품의 기초서류 등에 구체적으로 명시되어 있고, ④ 금품 또는 서비스의 제공이 보험회사의 재무건전성, 유동성, 수익성 등에 반하지 않고 모집질서 문란 등 공공성을 과도하게 해치지 않는 경우에는 보험업법 제98조에서 금지하는 특별이익에 해당하지 않는다고 볼 개연성이 있다는 것이다.

다만, 이 경우에도 보험업법 제98조 위반 여부는 금품 또는 서비스의 제공이 보험상품의 기초서류에 반영되어 있다고 하더라도 모든 경우에 대해 일의적으로 판단하기는 어려우며, 기초서류에 명시된 구체적 내용, 금품 또는 서비스의 구체적 수준, 보험계약의 내용 등을 종합적으로 감안하여 개별 사안별로 판단해야 한다고 덧붙였다.

〈그림 III-4〉 기초서류에 반영된 금품·서비스의 제공과 특별이익 해당 여부



아. 이벤트성 보험료 할인 또는 무료 보험 제공

보험회사가 고객 감사 이벤트 등으로 무료 보험을 제공하거나 보험료 할인을 적용하는 경우 특별이익의 제공 행위에 해당하는지 여부가 문제될 수 있다.

대고객 감사 이벤트로 특정 연도에 태어난 신생아에 대해 무료 어린이보험 또는 기초서류에 근거하여 보험료가 대폭 할인된 어린이보험을 판매하는 것이 특별이익에 해당하는지 질의한 사안에서, 금융위원회는 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 회신하였다.⁶⁵⁾ 우선, 보험회사가 마케팅 목적으로 무료 보험을 제공하는 것은 보험업법 제98조 제4호에서 금지하는 보험료 대납에 해당한다는 것이다. 뿐만 아니라 특정 보험료(예: 1,004원, 2,019원)를 맞추기 위해서 보험요율 산출 원칙이나 기초서류 작성 원칙 등을 위배하여 기초서류에 과도한 보험료 할인을 반영하는 것 또한 보험업법 제98조 제4호에서 금지하는 보험료 대납에 해당할 수 있다고 보았다.

또한 보험회사가 특정 기간(예: 경기 시즌)에 가입한 보험계약자에 한해서 보험료 할인 혜택을 부여하거나 자사 스포츠단의 성적에 따라 우대금리나 보험료 할인을 적용하는 저축성보험을 판매하는 것이 특별이익에 해당하는지 여부에 대한 유권해석 사례도 있다. 해당 사례에서도 금융위원회는, ① 특정 기간에 가입한 계약자에 한하거나 ② 보험사고 발생 위험과 무관한 스포츠단 성적에 따라 우대금리, 보험료 할인 등 혜택을 제공하는 경우, 모집 질서 및 고객 간 형평성 저해 등의 우려가 있는 만큼 특별이익에 해당할 소지가 높다고 판단하였다.⁶⁶⁾

자. 기타

보험회사가 보험약관이 저장된 USB를 고객에게 제공하는 방법으로 보험계약자에게 보험약관을 교부할 수 있는지 여부에 대한 비조치의견 요청 건에서, 금융감독원은 보험계약자가 동의하는 경우 보험약관이 저장된 USB를 보험계약자에게 제공하는 방법으로 보험약관 교부 의무를 이행할 수 있다고 답변하면서 다만 이 경우 보험계약자에게 제공된 USB의 가액이 보험업법 제98조 제1호 및 동법 시행령 제46조에 규정된 금액(즉, 보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액)을 초과해서는 안 된다고 덧붙였다.⁶⁷⁾ 보험약관을 저장하여 제공하는 USB에 대해서도 특별이익 조항이 적용된다고 본 것이다.

65) 금융위원회 법령해석 회신문(190021)

66) 금융위원회 법령해석 회신문(200231); 이러한 보험료 할인 등을 기초서류에 반영하고 운영하는 것인지에 대해서는 법령해석 회신문 상으로는 확인되지 않음

67) 금융감독원 비조치의견(170092)

그 밖에 유권해석상 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는다고 판단된 사례들을 살펴보면 다음과 같다.

먼저, 보험회사가 사회공헌 차원에서 사회복지단체 등에 보험상품을 제공하고 보험료를 대납하는 경우에는 보험업법 제98조의 취지에 위반된다고 보기 곤란하다는 취지의 유권 해석이 있다.⁶⁸⁾ 보험회사가 사회복지단체와 보험계약을 체결하고 사회복지단체를 위해 보험료를 대납하는 경우, 문언상으로는 보험업법 제98조의 요건에 해당하지만, 법 문언상 부합한다고 하더라도 특별이익 제공 금지 규제의 목적이 모집질서 문란, 보험산업 부패 및 고객 간 형평성 저해 방지 등에 있으므로 사회복지단체에 대한 무료보험 제공 등 ‘사회공헌’의 목적이 분명한 경우까지 규제 대상으로 보는 것은 바람직하지 않다고 본 것이다. 다만 금융위원회는 이 경우 ‘사회공헌’ 목적의 입증은 단순한 사회공헌 차원의 제공이라는 주장만으로는 부족하며, 대납 보험료가 법인세법에 따른 법정기부금의 요건을 충족하는 등 사회공헌 목적의 제공임이 객관적으로 인정되는 경우에 한하여 가능하다고 보았다.

보험대리점 자신이 보험계약자가 되면서 다수 피보험자의 공통 위험을 보장하는 단체보험계약을 취급한 경우, 보험회사가 해당 보험대리점(보험계약자)에 모집수수료를 지급하는 것은 보험업법 제98조에 위반되지 않는다고 보았다.⁶⁹⁾

보험료 자동이체 납입을 조건으로 기초서류에 근거하여 제공하고 있는 보험료 할인을 고객이 희망하는 경우 포인트로 전환하여 다양한 용도에 사용하게 하는 행위가 특별이익 제공 금지 원칙에 위반되는지 여부에 대한 질의도 있었는데, 이에 대해 금융위원회는 기초서류에 근거하여 고객이 보험료 자동이체 납입 시 제공되고 있는 보험료 할인을 고객의 자유로운 의사에 따라 포인트로 전환하여 이용하도록 하는 것은 특별이익 제공 금지 규정의 취지에 위반되지 않는다고 판단하였다.⁷⁰⁾

또한 보험회사가 회사의 재무 상황 등에 따라 ‘멤버십 크레딧’ 프로그램⁷¹⁾을 통해 회사의 우수한 성과를 보험계약자와 공유하는 사안에 대해서, 모든 보험계약자가 회사의 사원 자격을 가진다는 점, 보험료 할인이 단순히 보험모집에 대한 대가가 아닌 회사의 운영 및 재무적 성과에 기초한 이사회 결정에 의해 이루어진다는 점, 보험료 할인 혜택에 관한 내용

68) 금융위원회 법령해석 회신문(150024)

69) 금융위원회 법령해석 회신문(160555)

70) 금융위원회 법령해석 회신문(200158)

71) 보험회사가 회사의 경영실적 등을 고려하여 기초서류에 반영된 내용에 따라 보험계약자(사원)에게 보험계약 갱신 시 보험료 할인(상계)을 제공함

이 보험상품의 기초서류에 반영되어 있는 점 등을 감안할 때 보험업법 제98조에 따른 특별이익에 해당하지 않을 가능성이 높다고 판단하였다.⁷²⁾

보험계약자의 보험 가입과 관련해서 보험회사가 해당 보험계약자의 계열회사에게 신용조사 업무를 위탁하고 수수료를 지급하는 경우 특별이익에 해당하는지 여부에 대한 질의도 있었다. A은행이 사기대출 등으로 인한 위험에 대한 담보 목적으로 C보험사의 권리보험에 가입하려고 하는데, C보험사는 A은행 관련 보험 인수 여부 결정을 위해 B신용조사회사에 당해 대출 건의 위험도 평가와 관련한 신용조사 업무를 위탁하려고 하며, 이 때 B신용정보회사와 A은행이 동일 금융지주 내의 계열사인 경우에 신용조사 업무 위탁과 관련하여 C보험사가 B신용조사회사에 제공하는 수수료 지급이 보험업법상 금지되는 특별이익 제공 행위에 해당하는지 여부가 문제된 것이다. 이에 대해 금융위원회는 C보험사가 B신용조사회사에 제공하는 수수료는 위탁한 신용조사 업무에 대한 대가에 해당하므로 보험업법상 특별이익에는 해당하지 않는다고 보았다.⁷³⁾ 다만, 이 경우에도 보험계약 체결의 대가로 특정 신용조사회사와 신용조사 업무 위탁계약을 체결하거나 통상적인 신용조사 업무 수수료보다 높은 수수료를 지급하는 등의 행위가 있는 경우에는 보험업법상 특별이익 제공 금지 원칙에 위배될 수 있으므로 유의하라고 덧붙였다. 이에 의하면, 금융위원회는 보험계약자가 아닌 보험계약자의 계열회사에게 이익이 제공된 경우에도 보험업법 제98조가 적용될 가능성이 있다고 보는 입장인 것으로 해석될 소지가 있어 보인다.

3. 혁신금융서비스 지정 사례

혁신금융서비스 제도는 기존 금융서비스의 제공 내용·방식·형태 등 차별성이 인정되는 금융업 또는 이와 관련된 업무를 수행하는 과정에서 제공되는 서비스에 대해 규제 적용 특례를 인정하는 제도로써, 혁신금융서비스로 지정되는 경우에는 인허가·등록·신고, 지배구조·업무범위·건전성·영업행위 등 금융 관련 법령상의 규제에 대해 특례가 인정된다.⁷⁴⁾

72) 금융위원회 법령해석 회신문(200327)

73) 금융위원회 법령해석 회신문(200183)

74) 금융혁신지원 특별법 제17조

금융위원회는 2019년 4월 이후 2022년 3월까지 총 211건의 혁신금융서비스를 지정하였는데, 이 중 보험업법 및 하위 규정과 관련하여 특례가 인정된 혁신금융서비스는 총 27건이고, 그 중에서 특별이익 제공 금지 조항인 보험업법 제98조에 대한 특례가 인정된 사안으로는 3건이 있다. 해당 3건 모두 소비자의 건강 상태나 건강관리 노력, 안전운전 습관 등에 따라 혜택을 제공하는 내용이다.

〈표 III-1〉 특별이익 관련 혁신금융서비스 지정 사례

번호	구분	신청기업명	지정일	관련 규제
1	반려동물보험에 대한 리워드형 커뮤니티 플랫폼 서비스	스몰티켓	2019. 7. 24	보험업법 제98조
2	T-Map과 D-Tag를 이용한 안전운전 캠페인	캐롯손해보험	2020. 11. 18	
3	건강점수 및 등급 산정을 통한 보험혜택 제공 플랫폼	그레이트헬스체인	2020. 12. 22	

가. 반려동물보험에 대한 리워드형 커뮤니티 플랫폼 서비스

우선, 신청인이 인터넷 플랫폼을 통해 반려동물보험을 모집하면서 반려동물보험 소비자(반려동물보호자)를 대상으로, ① 반려동물보험에 가입한 경우, ② 건강증진 활동 목표를 달성한 경우, ③ 일정 수준 미만의 보험금을 청구한 경우 반려동물 관련 제휴처(동물병원, 운동센터, 사료업체 등)에서 사용 가능한 리워드를 제공하는 서비스가 인정되었다.⁷⁵⁾

다만, 제공되는 리워드의 한도는 보험회사로부터 수취한 반려동물보험 모집수수료 금액으로 제한할 것, 반려동물보험 가입자는 혁신금융서비스 지정기간 중 최대 10,000명으로 할 것, 리워드 제공의 기준 및 변경절차 등에 대해 금융위원회·금융감독원과 사전에 협의할 것, 리워드를 제공할 수 있는 보험상품은 동물보호법에 따른 동물등록번호가 부여되거나 비문인식 등 동물을 식별할 수 있는 체계가 마련된 반려동물보험으로 한정할 것 등이 조건으로 부가되었다.

해당 혁신금융서비스 지정은 반려동물보험에 가입한 소비자에게 반려동물 건강 증진을 위한 제휴서비스를 이용할 수 있는 리워드를 제공함으로써 보험의 예방적 기능을 활성화하고 장기적으로는 반려동물보험의 손해를 하락을 통한 보험료 절감 유도 효과 등을 기대한 것이다.

75) 금융위원회 공고 제2019-275호, 「(주)스몰티켓의 혁신금융서비스 지정」

나. T-Map과 D-Tag를 이용한 안전운전 캠페인

신청인의 자동차보험에 가입한 소비자가 운행정보 수집장치(D-Tag)를 장착한 상태에서 자동차 운전 중에는 제휴 통신사의 T-Map을 사용하고 일정 수준 이상의 안전운전 기준⁷⁶⁾을 충족하는 경우에, 제휴 통신사가 소비자에게 월 1만 원의 상품권을 지급하는 서비스도 인정되었다.⁷⁷⁾ 제3자를 통해 특별이익을 제공하는 것도 금지되지만, 제휴 통신사가 월 1만 원씩 상품권을 제공할 수 있도록 특례를 부여한 것이다.

이러한 특례 인정에 있어서는, 신청인인 보험회사는 제휴 통신사가 소비자에게 지급하는 상품권 등의 재원으로 활용될 수 있는 일체의 대가를 지급해서는 안 된다는 것(다만 정상적인 광고수수료나 정보이용료는 가능함), 상품권 지급을 위한 안전운전 기준을 산출하는 방식을 혁신금융서비스 지정기간 동안 보험계약자에게 불리하게 임의로 변경하지 말 것, 캠페인 광고 시 상품권이 바로 지급되는 것이 아니라 안전운전 기준을 충족한 경우에 사후에 지급된다는 내용을 포함하는 등 과장광고를 차단하기 위한 방안을 마련할 것 등이 조건으로 부가되었다.

금융위원회는 해당 서비스를 혁신금융서비스로 지정하면서, 안전운전 문화 확대로 교통사고 등 사회적 비용이 감소하고, 통신과 보험의 결합을 통해 세분화된 개인별 운전습관 및 운행정보 수집이 가능해져 빅데이터 기반의 개인 맞춤형 UBI 보험(Usage-based insurance)이 개발 및 활성화될 것으로 기대한다고 밝혔다.

다. 건강점수 및 등급 산정을 통한 보험혜택 제공 플랫폼

소비자가 기존 보험계약의 보험료를 할인받기 위해 건강등급 평가를 요청하는 경우 건강등급을 산정하고 일정 기준 충족 시 기존 보험계약의 보험료를 할인해주는 서비스도 인정되었다.⁷⁸⁾ 헬스케어 및 금융솔루션 제공업체인 신청인이 보험계약자의 동의를 받아 건강검진기록이나 병원이용기록 등을 수집하고 이를 이용하여 건강점수 및 건강등급(1~9등급)을 산출하고, 해당 등급이 일정 수준(예: 1~4등급) 이상인 경우에는 신청인과 제휴한

76) T-Map을 사용하여 월 200km 이상 주행, T-Map 주행거리가 D-Tag에 기록된 주행거리의 50% 이상, T-Map 안전운전점수(고려요소: 과속, 급가속, 급감속, 야간주행 등) 70점 이상, 무사고 등임

77) 금융위원회 공고 제2020-421호, 「캐롯손해보험(주)의 혁신금융서비스 지정」

78) 금융위원회 공고 제2020-459호, 「(주)그레이드헬스체인의 혁신금융서비스 지정」

보험회사가 보험료를 할인해주는 구조이다.

위 특례 인정에 대해서는, 제후 보험회사는 보험금 지급에 영향을 미치지 않도록 각 보험상품의 부가보험료 재원 이내로 보험료 할인액을 산출할 것, 건강등급에 따른 질병발생비율, 동 비율과 보험료·보험금 등과의 상관관계, 보험회사 수익성 등을 고려하여 보험료 할인액을 합리적으로 산출할 것, 보험계약자 또는 피보험자는 언제든지 건강등급 재산정을 신청인에게 요청할 수 있고 신청인과 제후 보험회사는 이를 거절할 수 없을 것, 제후 보험회사는 특약을 신설하여 건강등급의 정의 및 적용방식, 건강등급에 따른 보험료 할인 조건 등 서비스 운영과 관련된 세부적인 사항을 규정하고 소비자가 쉽게 이해할 수 있도록 설명할 것 등이 조건으로 부가되었다.

금융위원회는 해당 혁신금융서비스 지정을 통해, 소비자의 건강등급 개선 노력에 따라 보험회사 손해율이 개선되고 손해를 개선에 따른 효과가 다시 소비자에게 보험료 할인이라는 혜택으로 제공되는 선순환 구조를 가져올 수 있으며, 향후 헬스케어 서비스와 보험산업이 융복합된 다양한 형태의 건강증진형 보험상품의 출시가 확대될 것으로 기대하였다.

4. 건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인

최근 몇 년간 보험과 헬스케어가 결합된 이른바 건강증진형 보험상품의 필요성이 꾸준히 제기되어 왔다. 건강증진형 보험상품은 소비자의 건강관리 노력 및 성과에 따라 보험료 할인 등 경제적 혜택을 제공하는 보험상품인데, 이 경우 소비자는 건강관리 노력을 통해 건강수명을 연장하고 보험료 할인 등을 통해 금융 비용을 절감할 수 있으며, 보험회사로서는 소비자의 질병 발생 확률이나 조기 사망 확률 등 사고 위험이 낮아지면서 손해율이 하락하는 효과를 누릴 수 있고, 국민 경제 측면에서도 국민 의료비 절감에 따른 건강보험 재정 안정화 및 헬스케어 산업 발전 등의 효과를 기대할 수 있는 것이다.

그런데 이러한 건강증진형 보험상품의 개발 및 판매와 관련하여 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제(제98조)에 위반되는 것은 아닌지 명확하지 않은 부분들이 있을 수 있다.⁷⁹⁾ 예를 들어, 보험회사가 피보험자에게 건강관리 노력을 측정 또는 관리할 수 있는 건강관

79) 특별이익 제공 금지 규제 외에도 기초서류 작성·변경 원칙(보험업법 제128조의3)과 관련해서도 적용 여부가 모호한 점이 있을 수 있으나, 본고에서는 특별이익 제공 금지 규제 관련 문제에 초점을 맞추어 살펴보도록 함

리기기(기기의 가액이 최초 1년간 납입보험료의 10%나 3만 원을 초과하는 경우)를 제공하는 것이 허용되는지 여부가 문제될 수 있다. 또한 피보험자의 건강관리 노력이나 그 성과에 따라 혜택을 제공한다고 할 때(혜택의 가액이 최초 1년간 납입보험료의 10%나 3만 원을 초과하는 경우), 이러한 혜택은 엄밀히 말하면 건강관리 노력이나 성과에 따른 대가이지 보험계약의 체결·모집에 대한 대가로 보기는 어려울 수도 있지만, 만약 모집종사자가 보험계약을 모집하면서 해당 보험 가입 시의 장점으로서 이러한 혜택을 강조한 경우라면 보험 모집을 위한 유인 수단으로서 보험계약 체결·모집과의 관련성이 인정되는 것은 아닌지 모호할 수 있는 것이다.

이에 금융위원회와 금융감독원은 2017년 11월 「건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인」을 마련하여 건강증진형 보험상품을 개발 및 판매하는 경우에 보험업법이 적용되는 세부적인 기준을 정하였고⁸⁰⁾ 해당 가이드라인은 향후 몇 차례 개정을 거쳐 현재도 행정지도로서 운영되고 있다.⁸¹⁾

가이드라인에서는 보험회사가 건강증진형 보험상품에서 보험계약자나 피보험자에게 제공할 수 있는 보험 편익의 종류를 아래와 같이 정하고 있다. 이러한 보험 편익은 당해 보험상품에서 보장하는 보험사고의 위험과 관련성이 있어야 하며, 보험회사는 보험 편익을 다양한 방식으로 혼합·중복하여 제공할 수 있다.

〈표 Ⅲ-2〉 건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인상 보험 편익의 종류

-
- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ① 건강관리기기(명칭과 종류를 불문하고 물리적 실체를 갖춘 기기를 모두 포함)의 직접 제공 및 구매 비용의 전부 보전 ② 보험료 할인 또는 환급 ③ 보험가입금액의 상향 또는 보험금의 증액 ④ 건강 관련 서비스의 제공(의료법 등 현행 법령상 허용된 범위에 한함) ⑤ 그 밖에 보험회사와 업무 제휴 등을 체결한 업체 등의 물품 구매 또는 서비스 이용과 관련한 포인트 및 쿠폰 등의 지급 |
|---|
-

2017년 최초 제정된 가이드라인에서는 보험회사가 보험계약자나 피보험자에게 건강관리 기기를 직접 제공하는 것은 허용하지 않고 그 구매비용의 전부 또는 일부의 보전만 허용

80) 금융위원회·금융감독원 보도자료(2017. 11. 2), “건강증진형 보험상품 가이드라인-헬스케어 서비스와 보험산업의 융복합 활성화”

81) 행2017-41001

하였으나, 2019년 가이드라인 개정을 통해 건강관리기기의 직접 제공도 허용하였다. 건강관리기기를 직접 지급하는 것이 불가능한 경우 건강관리기기의 활용과 연계된 다양한 건강증진형 보험상품의 개발이 제한된다는 지적에 따른 것이다. 다만 제공 가능한 건강관리기기의 가액에 대해 ‘계약자별 초년도 부가보험료의 50%와 20만 원⁸²⁾ 중 적은 금액’이라는 한도를 설정하였으며, 건강관리기기를 통한 보험위험의 감소 효과 등이 객관적 또는 통계적으로 검증되고 피보험자의 건강관리 노력을 유도하기 위한 목적인 경우에 제공할 수 있도록 하고 있다.

보험회사는 위와 같은 보험 편익의 일부 또는 전부를 보험위험의 감소가 발생하기 전에 미리 지급할 수 없는 것이 원칙인데, 다만 피보험자의 건강관리 노력으로 장래의 보험위험이 안정적으로 감소하는 것이 객관적으로 입증되는 경우에는 장래의 보험위험의 감소에 해당하는 보험 편익을 미리 지급할 수 있다. 또한 보험계약을 체결한 날로부터 3년 이내에는 보험계약자 등의 건강관리 노력을 유도하기 위한 목적으로 부가보험료 범위 내에서 건강관리 노력에 따른 보험 편익을 미리 지급할 수 있다.

가이드라인에 의하면 건강증진형 보험상품에 있어 건강관리 노력과 보험 편익은 대수의 법칙 및 통계적 신뢰도를 바탕으로 국내외 통계 등 검증된 객관적 자료에 근거하여야 하고, 보험회사는 보험 편익 및 건강관리 노력에 관한 사항을 기초서류에 반영하여야 한다. 보험회사는 그와 같이 기초서류에 반영한 내용에 대해 보험계약자에게 보험계약 체결 전에 설명하여야 하며, 보험 편익의 종류 및 제공 기준 등을 보험안내자료에 포함하여 보험계약자 및 피보험자에게 제공하여야 한다. 아울러, 보험회사는 보험편익의 제공 규모 및 방법 등에 대해 손익분석을 실시하여야 한다.⁸³⁾

82) 건강관리기기에 대해 한도 금액을 설정한 것은 고가의 건강관리기기 지급 등 보험회사 간 판촉경쟁에 따른 모집 질서 문란을 우려한 것으로, 해당 한도 금액은 2021년 12월 8일 가이드라인 개정 시 10만 원에서 20만 원으로 상향 조정되었음

83) 가이드라인의 세부 내용에 대해서는 부록을 참조 바람

5. 보험업법 개정안 발의 내용

최근 10년간 특별이익 규제 개선과 관련하여 발의된 보험업법 개정안으로는 강석훈 의원안과 김용태 의원안의 2건이 있다.

먼저, 강석훈 의원안⁸⁴⁾은 소비자 편익 증대 및 부가서비스 활성화를 위해서 특별이익의 유형과 범위를 좀 더 명확하게 규정하고자 한 것이다. 우선, 보험계약자나 피보험자에 대한 특별이익 제공 금지 규정의 적용 대상을 모집종사자로 한정하여 보험회사는 그 적용 대상에서 제외하고, 기초서류에서 정한 금품이나 부대서비스의 제공은 특별이익에 포함되지 않도록 하며, 보험회사나 모집종사자가 해당 금품이나 부대서비스에 대한 재원을 부담하지 않는 경우에도 특별이익 제공 금지 규제의 대상에서 제외하는 것을 그 내용으로 하였다.

이에 대해 정무위원회는 그 입법 취지가 타당하다고 보았다. 현행 보험업법상으로는 기초서류에 명시되어 체결·모집에 대한 대가성이 없거나 보험서비스의 효율성을 제고하는 부가서비스 등에 대해서도 그 제공이 제한될 뿐만 아니라, 타 업체가 스스로의 마케팅 및 고객 확보 목적으로 보험회사 고객에게 제공하는 용역 등의 서비스도 특별이익에 포함되어 엄격히 제한되기 때문에 소비자의 편익 증진을 과도하게 제한하는 측면이 있다는 점, 보험회사의 기초서류는 감독당국에 의해 엄격히 규제되고 있으므로 기초서류에 보험회사가 제공할 수 있는 금품 및 부대서비스를 명확히 하는 경우에는 보험모집 질서를 저해하거나 소비자의 이익을 침해할 우려가 없으며 일본의 경우에도 보험회사가 기초서류에 근거하여 제공하는 혜택 등은 특별이익에서 제외하고 있다는 점 등에 근거한 것이다.⁸⁵⁾

한편 당시 금융위원회는, 개정안에 따른 경우 보험회사나 모집종사자가 재원을 부담하지 않는 금품 및 부대서비스가 모두 특별이익의 범위에서 제외되어 특별이익 제공으로 보지 않는 범위가 지나치게 확대될 우려가 있으므로 시행령을 통하여 요건을 보다 엄격히 할 필요가 있으며, 모집종사자뿐만 아니라 보험회사가 직접 특별이익을 제공하는 경우도 있으므로 보험모집 질서의 유지 등을 위해서는 현행법과 동일하게 보험회사도 특별이익 제공 금지 규정의 적용을 받도록 할 필요가 있다는 의견을 제시하였다. 해당 보험업법 개정안은 제19대 국회에서 제안되었던 것으로, 임기 만료로 폐기되었다.

84) 2014. 12. 31. 강석훈 의원 등 12인 발의 보험업법 일부개정법률안(의안번호 1913529)

85) 정무위원회 검토보고서(2015. 3)

〈표 Ⅲ-3〉 강석훈 의원안 신·구조문대비표

현행	개정안
제98조(특별이익의 제공금지) ① 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자는 그 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하여서는 아니 된다. 1. <u>금품(대통령령으로 정하는 금액을 초과하지 아니하는 금품은 제외한다)</u> 2.~7. (생략)	제98조(특별이익의 제공금지) ① 보험계약의 모집 종사자는 그 체결 또는 모집을 조건으로 하여 ----- ----- ----- 1. 기초서류에 정하지 않은 금품 또는 경제적 가치가 있는 부대서비스 제공(보험회사 또는 모집 종사자가 재원을 부담하지 않거나 대통령령으로 정하는 금액을 초과하지 않는 금품 및 부대 서비스는 제외한다) 2.~7. (현행과 같음)

김용태 의원안⁸⁶⁾은 사고발생 위험도를 추적하거나 감소시키기 위한 물품의 경우 특별이익 제공 금지 규제의 예외로 인정하는 것을 그 내용으로 하였다. 보험회사가 선제적으로 보험사고의 원인 추적 또는 사고발생을 감소에 필요한 물품을 제공하는 방식으로 보험계약을 체결할 수 있도록 허용함으로써 보험사고 발생 위험도와 연동되는 보험상품이 출시될 수 있는 기반을 마련하고 보험사고 발생률을 감소시키는 데에 기여하고자 하는 취지에서 제안된 것이다.

이에 대해 정무위원회는 의료기기 등 사고발생 위험도를 추적하거나 감소시키기 위한 물품의 제공을 허용함으로써 스마트 헬스케어와 보험의 결합 촉진, 시장의 수요에 따른 다양한 보험상품 개발 및 보험업 활성화에 기여할 수 있다는 점에서 긍정적인 효과를 기대할 수 있을 것으로 보았다. 다만, 사고발생 위험도 추적이나 감소 효과의 기준이 명확하지 않을 경우에는 의료기기 등 물품 제공의 허용이 그 취지와는 달리 특별이익 제공 금지 규제의 회피수단으로 이용될 가능성이 있다는 점을 고려할 때 사고발생 위험도 추적이나 감소의 측정·관리지표를 국내외 보험통계, 학술·연구자료 등을 통하여 객관적으로 검증된 경우로 한정하는 등 물품의 제공 요건이나 방식과 관련된 사항을 보다 구체화할 필요가 있다는 의견이었다. 아울러, 제공이 허용되는 대상에 물품뿐만 아니라 용역(식단이나 운동 프로그램의 제공, 건강관리서비스의 제공 등 용역과 보험상품의 결합 역시 가능하다는 점을 고려한 것임)을 포함시키는 방안에 대해서도 검토가 필요하다고 보았다.⁸⁷⁾

86) 2019. 4. 30. 김용태 의원 등 13인 발의 보험업법 일부개정법률안(의안번호 2020087)

87) 정무위원회 검토보고서(2019. 8)

금융위원회는 해당 개정안에 대하여, 변화된 금융환경 및 핀테크 기술의 발달 등을 고려하여 소비자의 건강관리 및 사고발생 절감 노력을 유도할 수 있다는 점에서 그 취지에는 공감하지만, 국내 건강증진형 보험상품은 출시 초기이고 건강 외 재물보험의 위험관리 관련 보험상품은 출시가 아직 활성화되지 않았다는 점 등을 고려할 때 앞서 살펴본 「건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인」의 개정 및 규제 샌드박스 등을 통해 운영 성과를 우선 살펴보고 법제화하는 것이 보다 바람직하다는 입장을 취한 바 있다. 한편, 해당 보험업법 개정안은 제20대 국회에서 제안되었던 것으로, 임기 만료로 폐기되었다.

〈표 Ⅲ-4〉 김용태 의원안 신·구조문대비표

현행	개정안
제98조(특별이익의 제공 금지) (생략)	제98조(특별이익의 제공 금지) ① (현행 제목 외의 부분과 같음)
〈신설〉	② 제1항에도 불구하고 보험계약의 체결 또는 모 집에 종사하는 자는 사고발생 위험도를 추적하 거나 감소시키기 위한 것으로서 「의료기기법」 에 따른 의료기기 등 대통령령으로 정하는 물 품을 보험계약자나 피보험자에게 제공하거나 제공하기로 약속할 수 있다.

IV

특별이익 규제 개선 관련 쟁점 및 검토

본장에서는 특별이익 제공 행위를 금지하고 있는 보험업법 제98조를 해석하고 적용함에 있어서 불명확하거나 이견이 발생할 수 있는 사항, 향후 규제 개선을 위해 고려할 사항 등에 대하여 살펴보고자 한다.

1. 특별이익의 유형 관련

가. 경제적 가치 있는 서비스 등의 제공 문제

앞에서 살펴본 바와 같이 보험업법 제98조에서는 특별이익에 해당하는 유형을 열거하고 있다. ① 금품(대통령령이 정하는 금액을 초과하지 아니하는 금품을 제외한다), ② 기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인 또는 수수료의 지급, ③ 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액의 지급 약속, ④ 보험계약자 또는 피보험자를 위한 보험료의 대납, ⑤ 보험계약자 또는 피보험자가 당해 보험회사로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납, ⑥ 보험료로 받은 수표 또는 어음에 대한 이자 상당액의 대납, ⑦ 상법 제682조의 규정에 의한 제3자에 대한 청구권 대위행사의 포기가 그것인데, 만약 보험회사나 모집종사자가 보험계약의 체결·모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 위 7가지 유형에 명시적으로 해당한다고 보기 어려운 경제적 이익이나 혜택을 제공한 경우에 보험업법 제98조가 적용되는 것인지 여부가 명확하지 않을 수 있다.

예를 들어서, 보험업법 제98조 제1호의 ‘금품’은 현금과 물품을 의미하는 것인데,⁸⁸⁾ 현금이나 물품에는 해당하지 않는 경제적 가치 있는 서비스가 제공되는 경우라면(예컨대, 건강검진서비스를 무료로 제공하는 경우 등) 어떻게 봐야 하는지가 문제될 수 있는 것이다.

88) 국립국어원 표준국어대사전

1) 기존 판례 및 유권해석의 입장

기존 판례에서 법원은, 보험회사의 임원이 보험계약 유치를 위하여 보험계약자가 발행한 회사채의 매입 지원 등을 통해 보험계약자에게 경제적 혜택을 준 사안 등에서 이는 실질적으로 보험계약자에게 보험료를 할인하여 주는 것과 동일하므로 특별이익 제공 행위에 해당한다고 판단한 바 있다.⁸⁹⁾

다만, 앞에서도 언급하였듯이, 해당 판례들은 2003년 개정 전 보험업법이 적용된 사안이 었다. 즉, 보험업법에서 특별이익에 대해 “보험계약자 또는 피보험자에 대하여 특별한 이익의 제공을 약속하거나 보험료의 할인 기타 특별한 이익을 제공하는 행위”라고 포괄적으로만 규정하고 별도로 특별이익의 유형을 열거하지는 않았던 구 보험업법하에서, 회사채 매입 등을 통해 보험계약자에게 경제적 이익을 제공한 경우에는 “보험료의 할인 기타 특별한 이익을 제공하는 행위”에 해당할 수 있다고 판단한 것이다.

그 후 2003년 보험업법 전면 개정을 통해서 보험업법에서는 특별이익의 유형을 위에서 살펴본 7가지로 한정적으로 열거하게 되었는데, 그와 같은 규정 방식의 보험업법하에서도 법원이 위와 같은 경우에 실질적인 보험료 할인으로서 특별이익의 범위에 포함된다고 판단할지 여부는 명확하지 않아 보인다. 보험계약자나 피보험자에게 경제적 이익이나 혜택이 주어지는 경우라면 모두 넓게 보아서 ‘실질적인 보험료 할인’에 해당한다고 볼 수 있을 것인데, 그와 같이 본다면 보험업법에서 특별이익의 유형을 7가지로 열거한 취지가 퇴색될 수 있을 것이기 때문이다.

한편, 감독당국은 경제적 가치 있는 서비스를 제공하는 경우에도 특별이익 제공 행위에 해당한다는 입장을 취하여 왔다. III장의 유권해석 사례에서 살펴본 바와 같이, 금융위원회는 보험업법 제98조 제1호의 ‘금품’에는 경제적 가치가 있는 용역도 포함된다고 보았다.⁹⁰⁾ 또한 보험계약자에 대한 콘도나 연수원 무상 지원 등에 대해서 이는 유·무형의 이익 제공으로서 보험계약 체결과 관련성이 인정될 경우에는 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 해석한 바 있고,⁹¹⁾ 신용생명보험을 판매한 금융기관보험대리점이 그와 관련하여 당해 금융기관보험대리점이 취급하는 대출금리를 인하한 경우 그 혜택 금액에 대해 금품

89) 대법원 2005. 7. 15. 선고 2004다34929 판결 등

90) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2016. 12. 5)

91) 금융위원회 법령해석 회신문(120234)

과 마찬가지로 취급하였다.⁹²⁾

2) 검토 및 제안

특별이익 제공 행위를 금지하는 규제의 취지를 고려한다면, 경제적 가치 있는 서비스 등을 제공하는 경우를 금품 제공의 경우와 달리 취급할 이유는 없을 것이다. 보험업법에서 특별이익 제공 행위를 금지하는 취지는, 보험계약자 평등 대우의 원칙에 반하고 특별이익의 제공으로 인한 경제적 부담이 보험회사의 재무건전성을 악화시키거나 나아가 보험계약자의 보험료로 전가될 수 있으며 보험회사나 모집종사자 간의 과열 경쟁을 유발하여 모집질서를 혼란하게 할 수 있다는 점 등이다. 이러한 입법 취지에 의한다면, 보험회사나 모집종사자가 보험계약자나 피보험자에게 ① 금전이나 물품을 제공하는 경우와 ② 금전적으로 가치가 있는 서비스나 용역 등을 제공하는 경우를 달리 취급할 이유가 없으며, 금전적으로 평가할 수 있는 이익이 제공되는 경우라면 특별이익의 유형에 포함시켜서 동일하게 규제하는 것이 타당할 것이다.

다만, 현행법의 문언에 충실하게 해석하면 현재 보험업법 제98조에서 규정하고 있는 특별이익의 7가지 유형에는 경제적 가치 있는 서비스 등이 포함된다고 보기는 어려운 면이 있으며, 따라서 보험업법 개정을 통해 이를 명확히 포함시키는 것이 필요하다고 생각된다.

앞서 살펴본 바와 같이, 보험업법 제98조 제1호의 ‘금품’이란 금전과 물품을 의미하는 것으로서 여기에 서비스나 용역 등이 포함된다고 보기는 어려울 수 있고, 동조 제2호의 ‘보험료의 할인’이나 제4호의 ‘보험료의 대납’의 경우에도 여기에 일체의 경제적 이익이나 혜택이 포함된다고 넓게 해석하는 경우에는 보험업법에서 특별이익의 유형을 한정적으로 열거하고 있는 취지에 부합하지 않을 수 있기 때문이다.

특히, 보험업법 제98조를 위반한 경우에는 형사처벌의 대상이 되는데, 죄형법정주의의 원칙상 법문을 엄격하게 해석하여야 한다는 점을 고려하면 더욱 그러하다.⁹³⁾ 또한, 대주주

92) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2017. 2. 8)

93) 일반적으로 형법규규 이외의 법규범에서는 법문의 의미가 명확하지 않거나 특정한 상황에 들어맞는 규율을 하고 있는 것인지 모호할 경우에는, 입법목적이나 입법자의 의도를 합리적으로 추론하여 문언의 의미를 보충하여 확정하는 체계적·합목적적 해석을 할 수도 있고, 유사한 규범이나 유사한 사례로부터 확대해석을 하거나 유추해석을 하여 법의 흠결을 보충할 수도 있으며, 나아가 법률의 문언 그대로 구체적 사건에 적용할 경우에 오히려 부당한 결론에 도달하게 되고 입법자가 그러한 결과를 의도하였을 리가 없다고 판단되는 경우에는 문언을 일정부분 수정하여 해석하는 경우도 있을 수 있음. 그러나 형벌조항을 해석함에 있어서는 헌법상 규정된 죄형법정주의 원칙 때

와의 거래 제한에 관한 보험업법 제111조와 관련하여 최근 법원이 해당 조문의 문언, 내용, 취지와 체계 등을 종합할 때 그 규제 대상은 보험회사와 대주주 간의 모든 거래가 아니라 법령에 구체적으로 열거된 유형의 거래로 제한되는 것이며 해당 조항에서 ‘자산의 매매’란 유가증권·부동산 등 경제적 가치가 있는 유·무형의 재산을 매매하는 경우만을 의미하는 것이고 자산의 이전 없는 순수한 용역의 거래는 금지 범위에 포함되지 않는다고 판단한 사례를 함께 고려하면,⁹⁴⁾ 현행 보험업법 제98조를 해석함에 있어서도 경제적 가치 있는 서비스나 용역 등은 법에서 구체적으로 열거한 특별이익의 유형에 포함되지 않는다고 해석될 가능성도 배제하지 못할 것이다.

이에 이 문제와 관련해서는 경제적 가치 있는 서비스나 용역 등의 경우에도 특별이익의 범위에 포함될 수 있도록 보험업법 제98조를 개정하는 것이 합리적일 것으로 생각된다. 이 경우, 향후에는 현재로서 예상하기 어려운 새로운 방식이나 구조의 이익 제공도 등장할 수 있으므로 이러한 다양한 유형의 이익들까지 포섭할 수 있는 방식으로 규정할 필요가 있어 보이며, 이와 관련하여 다음과 같은 입법례들을 참고로 할 수 있을 것이다.

〈표 IV-1〉 경제적 가치 있는 서비스 또는 경제적 이익 관련 입법례

공직선거법 제47조의2(정당의 후보자추천 관련 금품수수금지)

- ① 누구든지 정당이 특정인을 후보자로 추천하는 일과 관련하여 금품이나 그 밖의 재산상의 이익 또는 공사의 직을 제공하거나 그 제공의 의사를 표시하거나 그 제공을 약속하는 행위를 하거나, 그 제공을 받거나 그 제공의 의사표시를 승낙할 수 없다.(하략)

부정청탁 및 금품 등 수수의 금지에 관한 법률 제2조(정의)

이 법에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

3. “금품 등”이란 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 것을 말한다.
- 가. 금전, 유가증권, 부동산, 물품, 숙박권, 회원권, 입장권, 할인권, 초대권, 관람권, 부동산 등의 사용권 등 일체의 재산적 이익
 - 나. 음식물·주류·골프 등의 접대·향응 또는 교통·숙박 등의 편의 제공
 - 다. 채무 면제, 취업 제공, 이권(利權) 부여 등 그 밖의 유형·무형의 경제적 이익

문에 입법목적이나 입법자의 의도를 감안하는 확대해석이나 유추해석은 일체 금지되고 형벌조항의 문언의 의미를 엄격하게 해석해야 함(헌법재판소 2012. 5. 31. 선고 2009헌바123 결정, 헌법재판소 2012. 12. 27. 선고 2011헌바 117 결정 등)

94) 서울고등법원 2021. 1. 14. 선고 2020누38159 판결, 대법원 2021. 5. 13. 선고 2021두33067 판결로 심리 불속행 확정됨

근로자퇴직급여보장법 시행령 제35조(특별한 이익의 구체적 내용)

- ① 법 제33조 제4항 제2호에서 “대통령령으로 정하는 특별한 이익”이란 다음 각 호의 이익을 말한다.
1. 계약 체결을 유도하거나 계약을 유지하기 위한 금품의 제공
 2. 약관에 근거하지 않은 수수료의 할인
 3. 가입자 또는 사용자가 부담해야 할 비용의 일부 또는 전부의 부담
 4. 가입자 또는 사용자가 해당 퇴직연금사업자로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납(代納)
 5. 약관에 근거하지 않은 경제적 가치가 있는 부대서비스의 제공
 6. 그 밖에 제1호부터 제5호까지의 이익에 준하는 것으로서 금융위원회가 정하여 고시하는 경제적 이익
- ② 제1항 각 호의 이익의 구체적 기준은 고용노동부장관과 협의하여 금융위원회가 정하여 고시한다.

퇴직연금감독규정 제16조(특별한 이익)

- ① 시행령 제35조 제1항 제6호에서 “금융위원회가 정하여 고시하는 경제적 이익”이란 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우를 말한다.
1. 사용자 또는 가입자가 지불하여야 할 비용의 일부 또는 전부의 부담
 2. 금전적 가치가 있는 유·무형의 재산 또는 경제적 편익 제공
 3. 여·수신금리 우대 등 퇴직연금 이외의 거래에 있어 통상의 거래조건보다 유리한 거래조건의 제공
 4. 퇴직연금계약 이외의 다른 거래실적을 반영한 퇴직연금 상품의 금리 우대
 5. 퇴직연금 가입을 이유로 사용자 또는 사용자와 이해관계가 있는 자의 재화·용역을 구매해 달라는 사용자의 요구에 응하는 행위

구 경품류 제공에 관한 불공정거래행위의 유형 및 기준 지정 고시⁹⁵⁾ 제4조(경제상 이익)

- ① 제2조(경품류의 정의)에서 경제상 이익이라 함은 다음 각호의 1에 해당하는 것을 말한다.
1. 물품, 금전, 할인권, 상품권 기타 유가증권
 2. 연예, 영화, 운동경기 또는 여행등에의 초대권
 3. 편익 등의 용역
 4. 기타 고객을 유인하는 수단으로 인정되는 경제상의 이익
-

나. 특별이익의 유형을 단순화하는 방안

한편, 특별이익의 유형과 관련하여 현행 보험업법에서는 7개의 유형으로 한정적으로 열거하고 있는데, 장기적으로는 이를 단순화하여 규정하는 방식으로 보험업법을 개정하는 방안에도 대해서도 고려해 볼 수 있을 것이다. 이에 대해서는 기타 검토 과제 부분(뒤의 6항)에서 별도로 살펴보도록 하겠다.

95) 공정거래위원회 고시로, 다만 해당 고시는 2016년에 폐지되었음

2. 특별이익 규제의 예외: 기초서류에 근거한 경우

가. 기초서류에 근거한 금품 또는 서비스의 제공

현행 보험업법상 ‘보험료의 할인’의 경우에는 기초서류에서 정한 사유에 근거한 경우 명시적으로 특별이익의 범위에서 제외하고 있는 것과는 달리(보험업법 제98조 제2호), ‘금품’의 경우에는 기초서류에 반영한 경우를 명시적 예외 사유로 정하고 있지 않다(보험업법 제98조 제1호).

그러다보니 보험회사나 모집종사자가 기초서류에 근거한 금품을 보험계약자나 피보험자에게 제공하는 경우 보험업법 제98조 위반 여부에 대해 논란이 있을 수 있다. 예를 들어, 보험회사가 건강증진형 보험상품에 가입하는 보험계약자나 피보험자에게 건강관리 노력을 측정·관리할 수 있는 건강관리기기를 제공하는 경우에, 그러한 건강관리기기 제공에 관한 내용을 기초서류에 반영하여 운영한다고 하더라도 해당 기기의 가격이 최초 1년간 납입보험료의 10%나 3만 원을 초과하는 경우에는 보험업법 제98조에 위반되는 것은 아닌지 문제될 수 있는 것이다(다만 이 문제에 대해서는 현재 감독당국이 행정지도로서 「건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인」을 마련하여 그와 같은 건강관리기기의 제공을 허용하고 있음은 앞서 살펴본 바와 같지만, 법 해석상으로는 여전히 명확하지 않은 부분이 남아있는 것이 사실이다).⁹⁶⁾

1) 기존 유권해석의 입장

앞서 살펴본 바와 같이 과거 유권해석 사례에서는 제3자와 제휴계약을 통하여 제3자로 하여금 보험계약자 또는 피보험자에게 금품을 제공하게 하는 경우에도 보험업법 제98조가 동일하게 적용된다고 회신하면서 “해당 금품의 내용을 기초서류에 반영한 경우에도 동일하다”고 덧붙임으로써 금품의 경우에는 기초서류에 반영했다고 하더라도 예외가 인정되지 않고 특별이익 제공 행위에 해당한다고 해석될 가능성도 있었지만,⁹⁷⁾ 이후 금융위원회는 별도의 유권해석을 통하여 금품 또는 부가서비스의 제공이 기초서류에 반영되어 있

96) 이하에서는 위 1항에서 제안한 것처럼 서비스도 특별이익의 유형에 포함되도록 보험업법을 개정하는 경우를 전제하고 살펴보도록 함

97) 금융위원회 법령해석 회신문(100231)

는 경우⁹⁸⁾ 특별이익의 제공 행위 해당 여부에 대한 판단 기준을 새롭게 제시하였다.

즉, ① 보험상품의 기초서류에 반영되어 있어 모든 보험계약자에 대해 차별 없이 제공되고, ② 그 금품 또는 서비스의 제공이 단순한 보험 모집에 대한 대가 또는 단순히 보험 유치를 위한 이익의 제공이 아닌 것으로서 보험계약자 또는 피보험자의 보험사고 발생 위험 등 보험계약과 밀접하게 관련되어 있으며, ③ 보험회사는 그 금품 또는 서비스의 제공을 통해 보험계약자 또는 피보험자의 보험사고 발생 위험을 체계적으로 측정·관리할 수 있어 보험사고 발생위험의 변화에 따라 보험료의 할인·할증, 보험금의 지급 등의 조건이 보험상품의 기초서류 등에 구체적으로 명시되어 있고, ④ 금품 또는 서비스의 제공이 보험회사의 재무건전성, 유동성, 수익성 등에 반하지 않고 모집질서 문란 등 공공성을 과도하게 해치지 않는 경우에는 보험업법 제98조에서 금지하는 특별이익에 해당하지 않는다고 볼 개연성이 있다는 것인데, 다만 이 경우에도 보험업법 제98조 위반 여부는 금품 또는 서비스의 제공이 보험상품의 기초서류에 반영되어 있다고 하더라도 모든 경우에 대해 일의적으로 판단하기는 어려우며 기초서류에 명시된 구체적인 내용, 금품 또는 서비스의 구체적 수준, 보험계약의 내용 등을 종합적으로 감안하여 개별 사안별로 판단해야 한다고 보았다.⁹⁹⁾

2) 검토 및 제언

위에서 본 것처럼 금융위원회가 유권해석을 통하여 일정한 기준을 제시해주고는 있지만, 결국에는 일률적인 판단은 어렵고 기초서류에 명시된 내용, 금품 또는 서비스의 구체적 수준, 보험계약의 내용 등을 종합적으로 고려하여 개별 사안별로 판단해야 한다는 것이어서, 수범자 입장에서는 기초서류에 근거한 금품 또는 서비스의 제공이 특별이익의 제공 행위에 해당하는지 해당하지 않는지를 실제로 예측하고 판단하는 것이 쉽지 않을 수 있다.

이 문제에 대해서는, 보험계약자나 피보험자에게 제공하는 금품이나 서비스의 내용 및 기준에 대해서 기초서류에 명확하게 반영하고 그에 근거하여 운영하는 경우에는 특별이익의 제공 금지 규제의 예외로서 명시적으로 인정해주는 것이 타당할 수 있다고 생각된다.

98) 앞서 살펴본 대로, 금융위원회는 서비스도 금품의 범위에 포함될 수 있다고 넓게 해석하는 입장이기 때문에 금품 또는 서비스의 제공이 기초서류에 반영되어 있는 경우의 문제로 다루고 있음

99) 금융위원회 법령해석 회신문(170205)

기초서류에서 정한 사유에 근거하여 사전에 정해진 일정한 기준에 따라서 보험계약자나 피보험자에게 일률적으로 제공되는 것이고, 또한 그러한 이익의 제공과 관련된 비용이 예정사업비에 포함되어 보험료에도 적정히 반영되어 있음이 전제되는 것이므로, 특별이익 제공 금지 규제의 취지에 크게 반하지 않는다고 볼 수 있기 때문이다. 또한 보험상품의 기초서류에 반영되고 그에 따라 제공되는 이익이라면, 보험계약의 내용을 구성하는 거래조건 중의 하나가 되는 것이지 보험계약의 체결을 유인하는 대가로서 지급되는 것은 아니라고 볼 소지도 있을 것이다.

이에 보험업법 제98조 개정을 통해 “기초서류에서 정한 사유에 근거한 금품 또는 서비스의 제공”의 경우에는 특별이익의 범위에서 명시적으로 제외하도록 규정하는 방안을 제안한다.

참고로 일본 보험업법에서도 보험계약의 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자 또는 피보험자에게 보험료 할인, 환급 기타 특별이익을 제공하거나 약속하는 행위를 금지하면서도 다만 기초서류에 근거하여 하는 경우에는 동 조항을 적용하지 않는다는 예외 규정을 두고 있다.¹⁰⁰⁾ 또한 미국 NAIC의 불공정거래관행 모델법에서도 리베이트에 대해 규제하면서 리베이트 제공에 대해 보험증권상 명시되지 않은 이익을 제공하는 경우를 전제로 하고 있다.¹⁰¹⁾

100) 일본 보험업법 제300조 제1항 제5호 및 동조 제2항. 이는 우리나라의 2003년 개정 전 보험업법 조항과 유사한 규정 방식임

第三百条 保険会社等若しくは外国保険会社等、これらの役員（保険募集人である者を除く。）

保険募集人又は保険仲立人若しくはその役員若しくは使用人は、保険契約の締結、保険募集又は自らが締結した若しくは保険募集を行った団体保険に係る保険契約に加入することを勧誘する行為その他の当該保険契約に加入させるための行為に関して、次に掲げる行為（自らが締結した又は保険募集を行った団体保険に係る保険契約に加入することを勧誘する行為その他の当該保険契約に加入させるための行為に関しては第一号に掲げる行為（被保険者に対するものに限る。））に限り、次条に規定する特定保険契約の締結又はその代理若しくは媒介に関しては同号に規定する保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為及び第九号に掲げる行為を除く。）をしてはならない。ただし、第二百九十四条第一項ただし書に規定する保険契約者等の保護に欠けるおそれがないものとして内閣府令で定める場合における第一号に規定する保険契約の契約条項のうち保険契約者又は被保険者の判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項を告げない行為については、この限りでない。

五 保険契約者又は被保険者に対して、保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為
2 前項第五号の規定は、保険会社等又は外国保険会社等が第四条第二項各号、第百八十七条第三項各号又は第二百七十二条の二第二項各号に掲げる書類に基づいて行う場合には、適用しない。

101) NAIC 불공정거래관행 모델법 Section 4. H. (1)

H. Rebates

(1) Except as otherwise expressly provided by law, knowingly permitting or offering to make or making any life insurance policy or annuity, or accident and health insurance or other insurance,

한편, 기초서류에 근거하여 금품 또는 서비스를 제공하는 것과 관련하여 그 요건이나 제공 방식 등에 대해 일정한 제한이 필요하다면(예를 들면, 해당 금품 또는 서비스가 보험사고 발생 위험 등 보험계약과 밀접하게 관련되어 있을 것, 해당 금품 또는 서비스의 제공을 통해 보험사고 발생 위험을 체계적으로 측정·관리하고 보험사고 발생위험의 변화에 따라 보험료의 할인·할증, 보험금의 지급 등의 조건을 기초서류 등에 구체적으로 명시할 것, 해당 금품 또는 서비스의 가액이 과도하게 높지 않을 것 등), 해당 내용을 기초서류 작성·변경 원칙(보험업법 제128조의3)에 포함시켜서 기초서류에 대한 규제로서 규율하는 방법을 생각해볼 수 있을 것이다.

나. 기초서류에 근거한 보험료의 할인

보험업법에서는 “기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인”을 금지하는 것이므로(보험업법 제98조 제2호) 기초서류에서 정한 사유에 근거하여 보험료를 할인해주는 경우에는 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는 것이다.

그런데 기존 유권해석 사례에 의하면 기초서류에 반영하였더라도 예컨대, 보험료가 대폭 할인된 경우 등에는 보험업법 제98조에 위반된다고 해석될 가능성이 있다. 이하에서 항을 바꾸어 살펴보겠다.

1) 기존 유권해석의 입장

대고객 감사 이벤트로 특정 연도에 태어난 신생아에 대해 기초서류에 근거하여 보험료가 대폭 할인된 어린이보험을 판매하는 것이 특별이익에 해당하는지 질의한 사안에서 금융위원회는 이 경우 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 보았다. 특정 보험료(예: 1,004원,

or agreement as to such contract other than as plainly expressed in the policy issued thereon, or paying or allowing, or giving or offering to pay, allow, or give, directly or indirectly, as inducement to such policy, any rebate of premiums payable on the policy, or any special favor or advantage in the dividends or other benefits thereon, or any valuable consideration or inducement whatever not specified in the policy; or giving, or selling, or purchasing or offering to give, sell, or purchase as inducement to such policy or annuity or in connection therewith, any stocks, bonds or other securities of any company or other corporation, association or partnership, or any dividends or profits accrued thereon, or anything of value whatsoever not specified in the policy.

2,019원)를 맞추기 위해서 보험요율 산출 원칙이나 기초서류 작성 원칙 등을 위배하여 기초서류에 과도한 보험료 할인을 반영하는 경우에는 보험업법 제98조 제4호에서 금지하는 보험료 대납에 해당할 수 있다는 것이다.¹⁰²⁾

그 외에도, 보험회사가 특정 기간(예: 경기 시즌)에 가입한 보험계약자에 한해서 보험료 할인 혜택을 부여하거나 자사 스포츠단의 성적에 따라 우대금리나 보험료 할인을 적용하는 저축성보험을 판매하는 것이 가능한지 여부에 대해서도 금융위원회는, ① 특정 기간에 가입한 계약자에 한하거나, ② 보험사고 발생 위험과 무관한 스포츠단 성적에 따라 우대금리, 보험료 할인 등 혜택을 제공하는 경우, 모집 질서 및 고객 간 형평성 저해 등의 우려가 있는 만큼 특별이익에 해당할 소지가 높다고 판단하였다.¹⁰³⁾

2) 검토 및 제언

위 유권해석 사례들에 의하면, 기초서류에 근거한 보험료 할인이라고 하더라도 그러한 할인율이 과도한 것은 아닌지, 보험계약자 간 형평성을 저해하는 것은 아닌지, 보험사고 발생 위험과 무관한 것은 아닌지 등 개별 사안에서의 구체적 사정에 따라 결론이 달라질 수 있게 되는 것인데, 이처럼 기초서류에 정한 보험료 할인의 경우에도 특별이익 해당 여부를 개별 사안별로 따져 봐야 한다면 수범자 입장에서는 불확실성이 크고 예측 가능성이 떨어질 수 있을 것이다.

예를 들어, 최근 4세대 실손의료보험으로의 전환을 독려하기 위해서 보험회사들이 제도성 특약(실손의료비보장 계약전환 할인 특별약관)을 마련하여 전환 대상 계약 중 2022년 1월 1일에서 2022년 6월 30일 사이에 4세대 실손의료보험으로 전환하는 보험계약에 대해서 1년간 보험료를 50% 할인해주었는데, 이는 기초서류에서 정한 사유에 근거한 보험료의 할인이므로 원칙적으로 허용될 것이다. 그러나 기존 유권해석 사례들에 의하면, 특정 기간 동안 4세대 실손의료보험으로 전환하는 경우에만 보험료 할인 혜택을 부여하는 것이 보험계약자 간 부당한 차별에 해당하지는 않는지, 50%라는 할인율 수준이 보험요율 산출 원칙 등에 위반한 과도한 보험료 할인에 해당하는 것은 아닌지 등을 별도로 따져서 특별이익 해당 여부를 판단해야 한다고 볼 수도 있는 것이다.

102) 금융위원회 법령해석 회신문(190021)

103) 금융위원회 법령해석 회신문(200231); 다만 해당 사안에서는 보험료 할인 혜택을 기초서류에 근거하여 제공하는 것인지 여부에 대해서는 명시되어 있지 않음

앞에서 기초서류에 근거한 금품 또는 서비스의 제공 문제에서도 살펴본 것처럼, 기초서류에 근거하여 보험료 할인을 적용하는 경우에는 사전에 정해놓은 일정한 기준에 따라 그에 해당하는 보험계약자들에게 일률적으로 적용하는 것이고 보험계약의 거래조건의 일부를 이루는 것으로 볼 수 있기 때문에 특별이익 제공 행위로 규제할 필요는 없다고 생각된다.

따라서 기초서류에 근거한 보험료 할인의 경우에는 (그 보험료 할인의 수준 등을 개별 사안별로 따져서 보험업법 제98조 위반 여부를 판단할 것이 아니라) 특별이익 제공 행위에 해당하지 않는 것으로, 즉 보험업법 제98조에는 위반되지 않는 것으로 보고, 다만 보험료 할인의 정도나 내용이 보험요율 산출 원칙(보험업법 제129조)이나 기초서류 작성·변경 원칙(보험업법 제128조의3)에 위반될 정도라면 그러한 보험요율 산출 원칙이나 기초서류 작성·변경 원칙 위반의 문제로 별도로 규율하는 것이 합리적일 수 있을 것으로 생각된다.

한편, 제도성 특약 등 기초서류에 근거한 보험료 할인이라고 하더라도, 보험사고 발생 위험과는 아무 관련 없이 이벤트나 캠페인성으로 보험료 할인을 제공하고자 하는 경우는 어떻게 다루어야 하는지에 대해서도 고민이 필요할 수 있다.

순전히 고객 감사 이벤트나 프로모션 차원에서 보험회사가 일정 기간 동안 일정한 기준을 충족하는 경우에 보험료 할인을 제공하고자 하는 경우가 있을 수 있다(위 유권해석 사례처럼 보험회사의 계열회사인 스포츠단이 우승한 경우에 한시적으로 보험료 할인을 제공하고자 한다거나, 예를 들어, 코로나 백신 접종에 대한 인센티브 차원에서 백신 접종자에게 보험료 할인을 제공하고자 하는 경우 등). 이에 대해 금융위원회는 보험사고 발생 위험과 무관한 스포츠단 성적 등에 따라 보험료 할인 등 혜택을 제공하는 경우에는 특별이익에 해당할 소지가 높다는 입장인데, 이와 같이 보험사고 발생 위험과 무관하게 이익을 제공한다는 것만으로 특별이익 제공으로 엄격하게 금지하는 경우에는 보험회사의 다양한 마케팅을 제한하고 다른 금융기관들에 비하여 보험회사의 경쟁력이 떨어지게 될 수 있으며 이는 오히려 보험소비자의 편익을 저해할 수도 있을 것으로 생각된다. 실제로 은행 등의 경우에는 예를 들어 우리나라 대표팀의 월드컵 성적이나 특정 야구단의 성적에 따라 우대금리를 적용하는 예·적금 상품, 코로나 백신 접종자에 대해 우대금리를 적용하는 예·적금 상품 등을 고객에게 제공한 사례도 많은 것이다.

이에, 보험사고 발생 위험과 무관한 보험료 할인이라고 하더라도 사전에 기초서류 등을 통해 그 기준을 명확히 정해놓고 그에 따라 운영하는 경우라면 특별이익으로는 규제하지 않고, 다만 대수의 법칙이나 보험계약자 평등 원칙의 취지를 고려해서 순보험료가 아닌

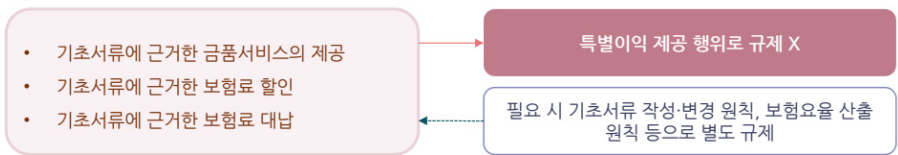
부가보험료의 범위(또는 부가보험료의 일정 비율) 내에서만 할인을 허용하거나 또는 그러한 보험료 할인분을 보험회사가 부담하도록 하는 내용(즉, 실질적으로는 보험료 할인이 아니라 보험회사의 보험료 대납으로 운영하는 방법)을 기초서류 작성·변경 원칙(보험업법 제128조의3)에 포함시켜서 기초서류 규제로서 규율하는 방안에 대해서 고려해볼 필요도 있을 것으로 생각된다.

다. 기초서류에 근거한 무료 보험의 제공

보험회사가 무료 보험을 제공하는 경우에 대해서는 금융위원회는 이를 보험업법 제98조 제4호의 ‘보험료의 대납’에 해당할 수 있다고 본다. 대고객 감사 이벤트로 특정 연도에 태어난 신생아에 대해 무료 어린이보험을 제공하는 것이 특별이익에 해당하는지 질의한 사안에서 금융위원회는 보험회사가 마케팅 목적으로 무료 보험을 제공하는 것은 보험업법 제98조 제4호에서 금지하는 보험료 대납에 해당하므로 보험업법 제98조에 위반될 수 있다고 회신한 것이다.¹⁰⁴⁾

그러나 이 경우에도, 위 기초서류에 근거한 금품·서비스 제공이나 보험료 할인 부분에서 살펴본 것과 마찬가지로, 무료 보험의 제공 대상과 조건, 기준 등에 대해 사전에 기초서류에서 일정하게 정하여 놓고 그에 근거하여 제공하는 것이라면 특별이익으로 규제할 필요성이 떨어질 것으로 생각된다. 따라서 “기초서류에 근거한 무료 보험의 제공” 또는 “기초서류에 근거한 보험료의 대납”을 특별이익의 범위에서 명시적으로 제외하고, 다만 그러한 무료 보험의 제공 정도에 대해 일정한 제한을 하고자 한다면(예컨대, 무료 보험 제공을 위해 보험회사가 부담하는 금액에 대해 일정한 제한을 부과) 기초서류 작성·변경 원칙(보험업법 제128조의3)에 포함시켜서 기초서류에 대한 규제로서 규율하는 방법을 제안한다.

〈그림 IV-1〉 기초서류에 근거한 이익 제공에 대한 규율



104) 금융위원회 법령해석 회신문(190021)

3. 특별이익 규제의 예외: 허용되는 금액의 한도

보험업법은 동법 시행령 제46조에서 정한 일정한 금액(보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액)을 초과하지 않는 금품을 제공하는 경우에는 특별이익으로 규율하지 않고 있다. 특별이익의 제공이 보험회사나 모집종사자 사이에서의 정당한 경쟁을 유도하여 오히려 보험소비자에게 혜택을 주는 측면이 있을 수 있으므로, 공정한 경쟁 질서를 해치지 않는 범위 내에서의 소액의 특별이익 제공은 허용하는 취지에서다.

가. 한도 금액의 상향 조정

그런데 위 '3만 원'이라는 금액 한도는 2003년 보험업법 전면 개정 시에 설정된 것으로, 그 동안의 물가상승률을 감안할 때 비합리적일 수 있다는 지적이 있다.¹⁰⁵⁾

금융위원회는 이에 대해, 3만 원이라는 한도가 현실적으로 낮은 금액이기는 하지만 특별이익 제공 금지의 취지를 고려할 때 양질의 사은품 제공보다는 그 비용으로 보험소비자에게 양질의 보험상품을 제공하는 것이 바람직하므로 3만 원 한도를 상향 조정하는 것은 어렵다는 입장을 밝힌 바 있다.¹⁰⁶⁾

이 문제에 대해서는, 특별이익의 제공이 보험회사나 모집종사자 사이에서의 정당한 경쟁을 유도하여 오히려 보험소비자에게 혜택을 주는 측면이 있을 수 있기 때문에 공정한 경쟁 질서를 해치지 않는 범위 내에서의 소액의 특별이익의 제공은 허용하는 취지라면, '공정한 경쟁 질서를 해치지 않는 범위 내에서의 소액'의 기준은 시장 상황에 따라 달라질 수 있는 것이며 실제로 소비자에게 영향을 미치는 가치를 기준으로 판단하는 것이 합리적일 것이므로, 물가상승률 등을 감안하여 금액 기준을 합리적으로 조정하는 것이 타당할 것으로 생각된다.

참고로, 최근 개정된 미국 NAIC 불공정거래관행 모델법에서는 보험회사나 모집종사자가 일정한 금액을 초과하지 않는 수준에서 보험계약의 마케팅이나 판매 등과 관련하여 고객에게 현금이 아닌 선물, 서비스 등을 제공하거나 추천 행사를 하는 것을 허용하면서 그러

105) 성대규·안종민(2015)

106) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2015. 4. 21)

한 금액 한도로서 “현재 또는 예상 보험료의 5% 또는 250달러 중 적은 금액(The lesser of 5% of the current or projected policyholder premium or \$250)”을 적절한 수준으로 제한하고 있다.¹⁰⁷⁾ 다만, 이는 제공되는 이익의 금액이 위 한도를 초과해서는 안 된다는 개념으로서, 즉 우리 보험업법처럼 해당 한도 금액을 초과하지 않는 경우에 바로 규제의 예외로서 허용해주는 것은 아니며 해당 금액을 초과하지 않는다고 하더라도 그러한 이익 제공이 허용되기 위해서는 별도의 조건을 충족시키는 경우여야 한다(부당하게 차별적인 방법으로 이익이 제공되어서는 안 되며, 고객은 그러한 이익을 받는 대가로 보험 가입, 유지, 갱신 등이 강제되어서는 안 됨). 또한 위에서 살펴본 것처럼 NAIC 모델법상 위 조항은 현금이 아닌 선물, 서비스의 제공이나 추천 등의 경우에 대한 것이다. 이처럼 NAIC 모델법에서 권장하고 있는 금액의 한도는 우리 보험업법상의 금액 한도와는 그 의미나 역할이 다르므로 그 금액을 그대로 사용하기는 어렵겠지만, 일응 그 수준을 참고로 해 볼 수는 있을 것이다.

나. 보험료 대비 금액 기준으로 일원화

한편, 시장 상황에 맞게 수시로 한도 금액을 조정하는 것이 어렵다면, 보험업법 시행령 제 46조에서 한도 금액을 규정함에 있어서 절대적인 금액 기준은 폐지하고 보험료에 비례한 금액 기준(현재는 “보험계약 체결 시부터 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%”)으로만 정해 놓는 방법도 대안으로서 생각해 볼 수 있겠다.¹⁰⁸⁾

나아가 보험료에 비례한 금액 기준을 정함에 있어서도 현행처럼 ‘최초 1년간 납입되는 보험료’의 일정 비율로 정하는 대신 ‘총 납입 예정 보험료’ 또는 ‘총 납입 예정 보험료를 보험기간으로 나눈 금액’의 일정 비율을 기준으로 하는 방안에 대해서도 고려해 볼 수 있을 것이다. 최초 1년간 납입되는 보험료를 기준으로 하는 경우에는 보험료 납입 방식 등에 따라 불합리한 상황이 생길 가능성도 있을 수 있으므로(예를 들어서, 모집종사자가 단기 납을 유도하는 상황), 실제로 보험계약자가 부담하는 보험료의 총액 수준에 상응하여 그 일정 비율에 해당하는 이익의 제공은 허용하도록 하기 위함이다.

107) NAIC 불공정거래관행 모델법 Section 4. H. (2)(f)의 Drafting note. 해당 조문에 대해서는 부록을 참조 바람

108) 여신전문금융업법상으로는 신용카드업자가 신용카드 발급과 관련하여 그 신용카드 연회비의 10%를 초과하는 경제적 이익을 제공하거나 제공할 것을 조건으로 신용카드회원을 모집하는 것을 금지함으로써 절대적인 금액 기준이 아닌 연회비의 일정 비율 기준으로만 규정하고 있음(여신전문금융업법 제14조 제4항 제3호 및 동법 시행령 제6조의7 제5항 제1호)

다. 보험사고 발생 위험과 관련된 물품이나 서비스에 대한 한도 금액 상향 조정

만약 일률적으로 허용 금액의 한도를 상향 조정하거나 보험료 대비 금액 기준으로 일원화 하는 것이 부담스럽다면, 보험사고 발생 위험과 관련된 물품이나 서비스에 대해서만이라도 우선적으로 한도 금액을 높이는 방법을 고려해 볼 수 있을 것이다.¹⁰⁹⁾

소비자는 그러한 물품이나 서비스를 통해서 보험사고 위험을 관리하고 이를 통해 위험이 개선되면 그에 따른 효과를 다시 소비자에게 보험료 할인 혜택 등으로 제공하는 등 선순환 효과를 가져올 수 있는 보험상품의 개발 및 활성화의 필요성에 부응하기 위한 것이다. 또한 앞서 살펴본 대로 특별이익 제공 금지 조항과 관련하여 혁신금융서비스로 지정된 3건의 사례가 모두 소비자의 건강 상태나 건강관리 노력, 안전운전 습관 등에 따라 혜택을 제공하는 내용이라는 점을 감안하더라도 소비자의 위험 관리 등과 관련된 혜택 제공에 대해서는 특별이익 규제를 좀 더 유연하게 적용할 필요가 있다고 보여진다.

감독당국의 「건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인」에서도 이미 ‘계약자별 초년도 부가보험료의 50%와 20만 원 중 적은 금액’을 초과하지 않는 건강관리기기의 제공을 허용하고 있는바, 이러한 취지를 법에도 명시적으로 반영하고 운영하는 것이 필요할 것으로 생각된다. 또한 위 가이드라인에서는 건강증진형 보험상품과 관련된 건강관리기기의 제공을 허용하고 있는 것인데, 건강관리기기 외에도 보험사고 발생 위험을 줄이거나 관리할 수 있는 다양한 물품이나 서비스에 대해서 법상 규제를 완화해 줄 필요가 있을 것이다.

위험 관리 목적의 물품이나 서비스 제공 등에 대해서는 좀 더 완화된 규제를 적용할 필요가 있다는 점은 최근 미국 NAIC 불공정거래관행 모델법의 개정 내용에도 반영된 바 있다. 서론에서도 언급한 것처럼, NAIC 불공정거래관행 모델법에서는 보험 가입 유도 목적으로 보험증권에 기재되지 않은 이익을 고객에게 제공하는 것을 리베이트로서 금지하고 있는데, 다만 해당 보험이 담보하는 위험과 관련이 있으면서 일정한 목적(건강 증진, 손실의 완화 또는 관리, 위험의 모니터링 또는 평가, 건강을 개선하거나 사망·장애 위험을 감소시키기 위한 행동 변화 유도 등)을 충족시키기 위해 설계된 물품이나 서비스 제공의 경우에는 보험 증권에 기재되지 않은 경우라고 하더라도 이를 무료 또는 할인된 비용으로 제공하는 것을 허용하는 조항을 신설한 것이다.

109) 필요하다면 일정한 제한(해당 물품이나 서비스를 통한 보험 위험의 감소 효과 등이 객관적으로 검증될 것, 피보험자의 보험 위험 감소 노력을 유도하기 위한 목적일 것 등)을 부과하여 운영하는 것도 가능할 것임

〈표 IV-2〉 NAIC 모델법상 위험 감소 등과 관련된 물품 또는 서비스의 제공 관련

보험회사나 모집종사자는(직원, 계열사 또는 제3자를 통한 경우 포함) 부가 가치 있는 물품이나 서비스(Value-added products or services)가 다음에 해당하는 경우에는 그러한 물품이나 서비스가 보험 증권에 명시되어 있지 않은 경우라고 하더라도 이를 제공할 수 있음

- i. 해당 물품이나 서비스는 보험이 담보하는 위험(Insurance coverage)과 관련된 것이어야 함
- ii. 해당 물품이나 서비스는 다음 중 하나 이상을 충족시키는 것을 주된 목적으로 하여 설계된 것이어야 함
 - (I) 손실의 완화 또는 관리(Loss mitigation or loss control)의 제공
 - (II) 클레임 비용 또는 클레임 해결 비용의 감소
 - (III) 책임 위험 또는 인명이나 재산에 대한 손실 위험에 대한 교육의 제공
 - (IV) 위험의 모니터링 또는 평가, 위험 원인의 식별, 위험의 제거 또는 감소를 위한 전략의 개발
 - (V) 건강의 증진(Enhance health)
 - (VI) 교육 또는 재정 계획 서비스 등을 통한 재정건전성(Financial wellness)의 증진
 - (VII) 손실 후 서비스(Post-loss services)의 제공
 - (VIII) 고객의 건강을 개선하거나 사망 또는 장애의 위험을 줄이기 위한 행동 변화에의 동기 부여
 - (IX) 직원 또는 퇴직자 혜택 보험의 보장 범위 관리 지원
- iii. 보험회사나 모집종사자가 특정 고객에게 해당 물품이나 서비스를 제공하기 위한 비용은 해당 고객의 보험료 또는 해당 보험 종류의 보장 범위와 비교하였을 때 합리적이어야 함
- iv. 보험회사나 모집종사자가 물품이나 서비스를 제공하는 경우 고객이 해당 물품이나 서비스에 관한 질문을 할 수 있도록 고객에게 연락처 정보를 제공해야 함
- v. 각 주에서 이 조항을 구현함에 있어서 각 주의 보험감독관(Commissioner)은 소비자 보호를 위한 규제들을 채택할 수 있음(예를 들어, 개인정보 보호, 소비자 공시 및 불공정한 차별 관련 규제 등)
- vi. 해당 물품이나 서비스의 제공 가능 여부는 문서화된 객관적 기준(Documented objective criteria)을 기반으로 해야 하고 또한 부당하게 차별적이지 않은 방식으로(In a manner that is not unfairly discriminatory) 제공되어야 함. 보험회사나 모집종사자는 그러한 문서화된 기준을 보관해야 하며 보험감독당국(Department)의 요청 시 제출할 수 있어야 함
- vii. 위 ii의 기준과 관련하여, 보험회사나 모집종사자가 충분한 증거는 없지만 해당 물품이나 서비스가 해당 기준을 충족한다고 선의로 믿는 경우(Good-faith belief) 보험회사나 모집종사자는 파일럿 또는 테스트 프로그램(기간은 1년 이하일 것)의 일부로서 부당하게 차별적이지 않은 방법으로 제공하는 것이 허용됨. 이 경우 보험회사나 모집종사자는 소비자에게 제공되는 그러한 파일럿 또는 테스트 프로그램에 대해서 사전에 보험감독당국에 통지해야 하며 보험감독당국이 통지 후 21일 이내에 반대하지 않는 경우에 해당 프로그램을 진행할 수 있음

자료: NAIC Unfair Trade Practices Act Section 4. H. (2)(e)

NAIC는 기존의 리베이트 규제가 소비자에게 제공될 수 있는 광범위한 혁신적인 서비스를 지나치게 제한한다는 문제의식하에 2021년에 모델법을 개정한 것으로서, 이러한 규제 개선을 통해 소비자로서 하여금 위험 감소를 위한 다양한 혁신적인 물품이나 서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 하고, 보험회사 측면에서도 인슈어테크 등을 활용한 다양한 창조적인 마케팅을 할 수 있도록 하며, 소비자와 보험회사 양자 모두 위험 감소로 인한 혜택을 받을 수 있게 되기를 기대한다는 평가를 받고 있다.¹¹⁰⁾

위와 같은 취지를 고려하여 우리 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제에서도 보험사고 발생 위험과 관련된 물품이나 서비스에 대해서는 좀 더 유연하게 예외를 허용해주는 방안을 고려해 볼 필요가 있을 것이다.

4. 보험계약 체결·모집과의 관련성 및 이익 제공의 상대방

보험업법은 보험계약의 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 특별이익을 제공하는 행위를 금지한다.

이와 관련하여, 가입 설계나 상담 등의 단계에서 가망고객에게 이익을 제공하는 경우에도 보험업법 제98조가 적용되는지가 문제될 수 있다. 우선, ‘모집’의 범위는 상당히 넓어서 보험계약의 체결을 권유하거나 유인하는 행위가 모집에 해당할 수 있으며¹¹¹⁾ 따라서 가입 설계나 상담 등의 단계라고 하더라도 ‘보험계약의 모집과 관련하여’ 이익을 제공하는 경우에 해당할 소지가 있다. 그런데 한편으로는 보험업법에서는 ‘보험계약자나 피보험자’에게 특별이익을 제공하는 것을 금지한다고 규정하고 있기 때문에, 만약 가입 설계나 상담 등의 단계에서 이익을 제공 받은 가망고객이 실제로는 보험계약을 체결하지 않았다면 ‘보험계약자나 피보험자에게 특별이익을 제공한 경우’라고 보기는 어려운 상황이 발생하는데, 이 경우 보험업법 제98조를 어떻게 적용해야 하는지가 문제될 수 있는 것이다.

가. 기존 유권해석의 입장

모집종사자가 보험계약 체결 전 단계인 상담 또는 보험설계 과정까지만 접촉한 고객에 대해 특별이익을 제공하는 경우 추후 보험계약 체결 시 특별이익 제공에 따른 벌칙 규정이 적용될 수 있을 것으로 보인다고 회신한 유권해석 사례가 있다(사례 ①).¹¹²⁾

한편, 불특정 다수를 대상으로 한 모집 광고에서 전화 상담자 등을 대상으로 경품을 제공하려는 경우에 대해 보험계약 체결 이전에도 해당 보험상품을 기준으로 금액 한도를 적용

110) Alexander Traum(2020. 12. 15); Joseph Holahan et al.(2021. 5. 10)

111) 백영화·손민숙(2018)

112) 금융위원회 법령해석 회신문(120221)

하는 것이 타당하며 이 경우 해당 보험상품에 가입 가능한 최저 보험료를 기준으로 한 연간 납입금액으로 산출하는 것이 타당하다고 회신한 사례도 있다(사례 ②).¹¹³⁾

또한 고객 DB를 보유한 업체가 자사 고객을 대상으로 보험상품 가입설계를 하도록 하는 SMS 등을 발송하고 고객이 보험회사 홈페이지에 접속하여 가입설계 동의 및 가입설계를 진행하면 소정의 상품이나 포인트를 제공하는 경우에 대해서도, 이처럼 보험상품의 가입설계를 유도하는 행위는 보험계약 체결 권유 행위로서 보험 모집 행위에 포함되며 가입설계 동의 및 가입설계 진행을 전제로 상품이나 포인트를 제공하는 경우 보험업법 제98조 제1호에 따른 금품에 해당한다고 보았다(사례 ③).¹¹⁴⁾

보험회사에게 고객 DB를 판매하는 쇼핑몰 등이 고객으로부터 개인정보의 제3자 제공에 대한 동의를 받을 때 소정의 사은품을 지급하는 행위에 대해서도, 쇼핑몰 등이 “보험료 확인” 등의 배너를 걸고 이 배너를 클릭할 경우 보험료를 확인하도록 하면서 개인정보 수집 및 제공에 대한 동의를 받는 것은 보험상품을 권유하는 행위로서 모집 행위에 해당할 가능성이 높고 이 경우 모집 행위에 대한 대가로 소비자에게 사은품을 제공하는 것은 특별이익 제공 행위에 해당할 수 있다고 본 사례도 있다(사례 ④).¹¹⁵⁾

나. 검토 및 제안

위 유권해석 사례들을 검토해보면, 우선 사례 ②~④에서는 전화 상담, 가입설계 동의 및 가입설계, 개인정보 제공 동의에 대한 대가로 제공하는 이익에 대해서도 특별이익 규정이 적용된다고 본 것으로, 그렇다면 상담이나 보험설계 단계에서 가망고객에게 보험업법 시행령상 한도 금액을 초과하는 금품이 제공된 경우에 그 자체만으로 (실사 금품을 제공받은 고객이 그 후 실제로 보험계약을 체결하지 않은 경우라 하더라도) 보험업법 제98조 위반으로 제재나 처벌을 할 수 있다는 취지로 해석될 소지도 있어 보인다. 그런데 현행 보험업법은 특별이익을 ‘보험계약자나 피보험자’에게 제공하는 것을 금지하는 것이기 때문에, 나중에 실제로 보험계약이 체결되지 않은 경우라면 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공했다고 보기는 어려울 수 있고, 따라서 상담이나 보험설계 단계에서 가망고객에게 이익을 제공하였다는 것만으로 보험업법 제98조 위반을 문제 삼아 제재나 처벌을 하기는 어

113) 금융위원회 법령해석 회신문(150131)

114) 금융위원회 법령해석 회신문(150417)

115) 현장건의과제에 대한 금융위원회 회신(2015. 12. 17)

려울 수 있다고 생각된다.

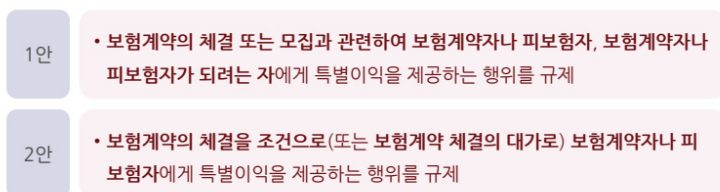
한편, 사례 ①에서는 “추후 보험계약 체결 시 특별이익 제공에 따른 벌칙 규정이 적용될 수 있을 것으로 보인다”는 것이어서, 만약 상담 또는 보험설계 단계에서 고객이 이익을 받았지만 그 후 실제로 해당 고객이 보험계약을 체결하지 않은 경우에는 보험업법 제98조 위반으로 제재나 처벌을 하기 어렵다는 취지로 읽힐 수 있고 이는 특별이익 제공의 상대방을 ‘보험계약자나 피보험자’로 제한하고 있는 현행법의 문언에 충실한 해석이라고 보여진다. 그런데 또 한편으로는, 나중에 고객이 보험계약을 체결했는지 여부에 따라서 보험업법 제98조 위반이 될 수도 있고 안 될 수도 있는 것이 과연 타당한 결론인지에 대한 의문도 제기된다. 가망고객에게 이익을 제공한 보험회사나 모집종사자의 행위는 동일한데, 그러한 이익을 받은 가망고객이 나중에 보험계약을 체결했는지 체결하지 않았는지는 사정에 따라 보험회사나 모집종사자의 보험업법 위반 여부(그것도 위반 시 형사처벌 대상에 해당하는)의 결론이 달라진다는 것은 타당하지 않다고 생각된다.

이러한 문제에 대한 개선책은 두 가지 방향에서 생각해 볼 수 있을 것이다.

우선, 상담이나 보험설계 등의 단계에서 가망고객에게 상담 등의 대가로 이익을 제공하는 것까지 넓게 금지하고자 한다면, 이익 제공의 상대방에 가망고객까지 포함되도록 보험업법 제98조를 개정하는 것이다. 즉, 현행 보험업법 제98조는 ‘보험계약자나 피보험자’에게 특별이익을 제공하는 것만을 금지하고 있지만, ‘보험계약자나 피보험자가 되려는 자’도 이익 제공의 상대방에 추가하는 방법이다.

두 번째는, 보험 모집과 관련하여 이익을 제공하는 경우를 폭넓게 금지하는 것이 아니라 ‘보험계약 체결의 대가로’ 또는 ‘보험계약의 체결을 조건으로 하여’ 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 경우만을 금지하는 방법이다.

〈그림 IV-2〉 체결·모집 관련성 요건 및 이익 제공 상대방 요건의 조정



사건으로는, 두 번째 방법을 고려해 볼 필요가 있다고 생각된다. 첫 번째 방법처럼 모집과 관련하여 가망고객에게 이익이 제공되는 경우를 모두 금지하는 경우에는 보험회사나 모집종사자의 마케팅이 지나치게 경직되고 보험소비자가 받을 수 있는 혜택도 제한될 수 있을 것이다.

또한 소비자에게 상담이나 보험설계에 응하는 것, 개인정보를 제공하는 것 등에 대한 사은품을 지급하는 것까지 엄격하게 금지할 이유가 있을지도 재검토가 필요해 보인다. 소비자가 상담이나 보험설계에 응하거나 개인정보를 제공하는 것 등에 대해 사은품을 지급하는 것은 보험회사나 모집종사자 입장에서 ‘보험계약의 모집을 시도할 수 있는 기회를 확보한 것’에 대한 대가를 지급하는 것으로서, 가망고객의 DB를 확보하는 경우와 실질적으로 달리 볼 이유가 없다고 생각된다. 즉, 보험회사는 마케팅 대상이 되는 고객 DB를 확보하기 위하여 DB 업체나 제휴업체 등에 일정한 대가를 지급하고 DB를 구입하는 것이 통상적인데, 그러한 대가를 DB 업체 등에 정보 수수료로서 지급하는 것이 아니라 정보 주체인 소비자에게 직접 지급하는 것을 금지할 이유가 있을지 의문이다.

아울러, 보험 가입 여부와는 무관하게 지급하는 이익이라면 보험계약자 집단의 형평성을 해한다거나 (제공되는 이익의 금액이 과하지 않다면) 그러한 이익 제공이 모집 질서 혼란이나 보험회사의 재무건전성 악화를 야기한다고 보기도 어려울 것으로 생각되며, 여기서 제공되는 이익의 금액이 과한지에 대해서는 특별이익 규제보다는 사업비의 합리적 집행의 문제로 다루는 것이 더 적절할 수 있을 것으로 생각된다.

따라서, 보험업법상 특별이익 제공 행위를 금지함에 있어서는 ‘보험계약 체결의 대가로’ 또는 ‘보험계약의 체결을 조건으로 하여’ 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 경우만을 금지하는 내용으로 보험업법 제98조를 개정하는 방안을 제안한다.

이 경우 보험 가입 여부를 불문하고 가망고객이 상담만 받아도, 보험설계에만 참여를 해도, 개인정보 제공에만 동의를 해도 이익을 제공하는 경우라면 보험계약 체결의 대가로 또는 보험계약 체결을 조건으로 이익을 제공하는 경우가 아니므로 특별이익 규제를 적용하지 않는 것이다. 보험계약 유지 단계에서는, 실제로는 보험계약 체결에 대한 대가인데 그 지급 시기만 보험계약 체결 이후로 하는 것이라면 특별이익 제공에 해당할 수 있을 것이다. 또한 보험계약 갱신에 대한 대가로 이익을 지급하는 경우에도 특별이익 제공에 해당할 수 있을 것이다. 다만 순수하게 보험계약을 장기 유지하는 것에 대한 대가로 사은품을 지급하는 경우라면 특별이익으로 규제할 필요는 없다고 생각된다.

5. 제3자에 의한 이익 제공

보험업법 제98조에서는 특별이익의 제공 주체가 보험회사나 모집종사자인 경우를 금지한다. 그런데 보험회사나 모집종사자가 직접 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 것이 아니라 제3자와의 제휴를 통해서 제3자가 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 경우도 있을 수 있다.

금융위원회는, 보험업법상 특별이익 제공 금지 조항은 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 제3자와 제휴계약을 통하여 제3자로 하여금 보험계약자나 피보험자에게 금품을 제공하게 하는 경우에도 동일하게 적용되고, 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 해당 금품에 상응하는 일정한 대가를 제3자에게 지급하지 않는 경우에도 동일하다고 본 사례가 있다.¹¹⁶⁾ 제3자가 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하고 보험회사나 모집종사자는 그에 관한 아무런 비용을 부담하지 않은 경우에도 해당 보험회사나 모집종사자가 특별이익을 제공한 것과 마찬가지로 취급하겠다는 취지로 읽힐 수 있는 것이다.

한편, 다른 유권해석 사례에서는, A통신회사와 B보험회사가 제휴하여 멤버십 카드를 출시하고 고객이 A와 B에 동시에 가입하면 무료통화, 유류, 세차, 정비 등의 세부 항목에 일정률의 할인을 적용받아 연간 평균 20만 원의 멤버십 카드 혜택을 제공 받는 경우에 대해 금융위원회가 “보험회사가 보험계약 체결을 조건으로 최초 1년간 납입되는 보험료의 10%와 3만 원 중 적은 금액 이상을 반대급부로 부담하는 경우에는 보험업법 제98조가 적용될 수 있다”고 회신한 바 있으며,¹¹⁷⁾ 이에 의하면 보험계약자나 피보험자에게 제공된 이익과 관련하여 실제로 보험회사가 부담한 금액을 기준으로 보험업법 제98조 위반 여부를 판단하겠다는 입장을 취했다고 볼 수도 있다.

살피건대, 보험회사나 모집종사자는 아무런 비용을 부담하지 않고 제3자가 자신의 계산으로 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공한 경우에도 해당 보험회사나 모집종사자가 특별이익을 제공한 것과 동일하게 보는 것은 타당하지 않을 수 있으며, 그보다는 ‘실질적으로 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공한 주체가 누구인지’에 따라서 판단하는 것이 보다 합리적일 것으로 생각된다.

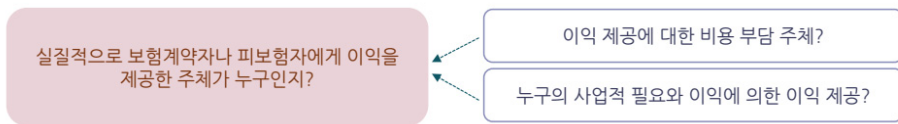
여기서 실질적인 이익 제공의 주체가 누구인지를 판단함에 있어서는, 외견상 또는 형식상

116) 금융위원회 법령해석 회신문(100231)

117) 금융위원회 법령해석 회신문(090071)

보험계약자나 피보험자에 대한 관계에서 이익을 제공하는 자가 누구인지가 아니라, 보험계약자나 피보험자에 대한 이익 제공에 관한 경제적 부담을 누가 하였는지, 누구의 사업적 필요와 이익을 위해서 보험계약자나 피보험자에게 그러한 이익 제공을 하였는지 등이 중요한 요소가 될 수 있을 것이다.

〈그림 IV-3〉 제3자에 의한 이익 제공 시 판단 기준



즉, 설사 외형상으로는 제3자가 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 구조라고 하더라도 만약 보험회사나 모집종사자가 제3자에게 그러한 이익 제공을 위한 비용을 보상하는 경우 등 제3자를 도구로 삼아 실질적으로는 보험회사나 모집종사자가 이익을 제공하는 경우라면 보험업법 제98조가 적용되어야 할 것이다.

그러나 이와는 달리 제3자가 자신의 비용 부담하에 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 것이고 제3자가 자신의 사업적 필요와 이익에 따라 보험계약자나 피보험자에게 이익을 제공하는 것이라면(보험계약자나 피보험자가 보험회사의 고객이기도 하지만 제3자 자신의 고객일 수 있는 것임), 이 경우에는 보험회사나 모집종사자가 아니라 제3자가 실질적으로 이익을 제공하는 것으로서 보험업법 제98조가 적용되는 경우는 아니라고 보는 것이 타당할 것으로 생각된다.

한편 이와 관련하여, 보험회사가 제3자와의 업무 제휴를 통해서 보험회사 및 제3자의 공통된 고객에게 이익을 제공하는 경우가 많을 것이고 그 경우 보험회사 입장에서도 제3자에게 업무 제휴에 따른 대가(예컨대, 광고비 등)를 지급하는 것이 통상적일 것이므로, 과연 고객에게 제공하는 이익이나 혜택의 비용을 제3자가 부담했다고 볼 수 있는 것인지 보험회사도 공통으로 부담했다고 보아야 하는지가 문제될 수 있다. 이 경우에는 통상적인 광고비 등의 수준을 기준으로 판단하는 것이 타당할 것으로 생각된다. 즉, 보험회사가 제3자에게 지급한 광고비가 시장에서의 정상적인 가격 수준이라면 보험회사가 이익 제공에 대한 비용을 부담했다고 보기는 어려울 수 있을 것이다.

6. 기타 검토 과제

보험업법상 특별이익 제공 금지 규제와 관련하여, 장기적으로는 다음과 같은 방향으로 규제를 개선하는 방안에 대해서도 생각해 볼 수 있을 것이다.

가. 특별이익의 유형을 단순화하는 방안

현행 보험업법에서는 특별이익의 유형을 7가지로 한정적으로 열거하고 있는데, 장기적으로는 그 유형을 좀 더 단순화하는 방식으로 보험업법을 개정하는 방안에 대해서도 고려해 볼 수 있겠다.

이와 관련해서, 오히려 과거 보험업법에서는 특별이익에 대해 포괄적인 규정을 두고 있었는데 구체적으로 어떠한 경우에 특별이익에 해당하는지 정확하게 판단하기 어렵다는 문제의식하에 2003년 보험업법 전면 개정을 통해 지금처럼 특별이익의 유형을 열거하게 된 것이기는 하다.

그렇지만 특별이익의 유형을 한정적으로 열거하는 경우에는 다양한 방식의 혜택이나 이익을 모두 포섭하지 못하는 상황이 발생하게 될 우려도 있을 수 있고, 근본적으로는 특별이익 제공 행위를 규제함에 있어서 특별이익의 세부 유형별로 달리 취급할 이유가 있는지에 대해서도 달리 생각해 볼 수 있을 것이다.

우선, 보험회사에 최종적으로 납입되는 보험료의 금액이나 보험회사에서 최종적으로 지급되는 보험금의 금액의 경우에는 위험단체의 책임재산과 직결된 것이므로 대수의 법칙, 수지상등의 원칙, 보험계약자 평등의 원칙이 엄격하게 준수되어야 하며 또한 보험계약의 중요한 내용이 되는 것으로서 기초서류에 따라 엄격하게 운영될 필요가 있을 것이다.

그러나 그 외에 별도로 보험계약자나 피보험자에게 제공되는 경제적 이익의 경우라면, 보험계약자나 피보험자에게 금품을 제공하는 경우나, 경제적 가치가 있는 서비스를 제공하는 경우나, 보험계약자나 피보험자가 내야 할 금원을 대납해주는 경우나, 보험계약자나 피보험자에게 유리한 조건으로 거래를 해 주는 경우나 그 실질적인 효과 측면에서는 달리 취급할 필요가 크지 않아 보인다. 그럼에도 현행법에서는 예컨대 금품의 경우에는 일정 금액 이하인 경우 특별이익 제공 금지 규제의 예외로 인정해주면서 보험료 대납 등의 경우에는 그러한 소액 예외를 적용하지 않고 있는데, 이와 같이 실제로 보험계약자나 피보

험자, 보험회사나 시장에 미치는 영향이나 효과 면에서는 크게 다를 바가 없음에도 불구하고 특별이익의 유형별로 달리 취급할 이유가 있을지 재검토해 볼 필요도 있을 것이다.

이에 보다 장기적으로는, 특별이익의 유형을 예컨대 ① 기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인 또는 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액의 지급 약속, ② 금품·유가증권이나 서비스의 제공, 보험료의 대납, 통상의 거래 조건보다 유리한 거래 조건의 제공, 그 밖의 유·무형의 경제적 이익의 제공 등으로 단순화하고, ②에 대해서는 예외 사유도(기초서류에 근거한 경우 또는 허용 금액 한도) 동일하게 적용될 수 있도록 규정하는 방안을 고려해 볼 수 있겠다.

나. 부당하게 차별적으로 특별이익을 지급하는 행위만을 금지하는 방안

특별이익 제공이 문제되는 가장 전형적이고 전통적인 사안이라고 하면 보험회사나 모집 종사자가 사전에 정해진 기준 없이 특정 보험계약자나 피보험자에게만 차별적으로 특별이익을 제공하는 경우일 것이고, 이러한 경우에는 보험계약자 간 불평등이나 모집 질서 문란 등의 소지가 크다고 할 수 있다.

그렇다면 보험계약자나 피보험자에게 제공하는 이익과 관련하여 사전에 일정한 기준(제공 대상의 기준이나 조건, 제공되는 이익의 내용, 제공 시기 등)을 정해놓고 그에 따라 운영하는 경우에는 이를 허용해주고, 그와 같이 사전에 정해진 기준 없이 부당하게 차별적으로 특정 보험계약자나 피보험자에게 특별이익을 제공하는 경우만을 금지하는 방안에 대해서도 장기적으로는 고려해 볼 수 있겠다.

사전에 객관적으로 일정한 기준을 정해놓고 해당 기준을 충족하는 경우에만 이익을 제공하는 경우에는 아무 기준 없이 특정인에게 이익을 제공하는 경우보다는 보험계약자 간 불평등이나 모집 질서 문란 등의 소지가 줄어들 수 있고 이익 제공을 위한 비용 등에 대해서도 사전 기준을 통해 관리가 가능할 수 있을 것이기 때문이다.

보험회사가 이러한 사전 기준에 따라 일률적으로 이익을 제공하는 경우라 하면 대부분의 경우 ‘기초서류에 정한 사유에 근거한 이익 제공’에 해당할 수 있을 것으로 보이지만, 그 성질상 기초서류에 기재하지는 적절하지 않는 경우도 있을 수 있는데(예를 들어, 보험 위험과 관계 없이 특정한 기간 동안 이벤트나 캠페인성으로 혜택을 제공하는 경우) 반드시 기초서류에 기재하지 않더라도 사전에 서면 등으로 객관적인 기준을 정해 놓고 해당 기준

에 부합하게 일률적으로 이익을 제공하는 것은 허용해주는 것이다. 보험회사뿐만 아니라 모집종사자의 경우에도 자체적인 프로모션 차원에서 사전에 서면 등으로 일정한 객관적 기준을 정해 놓고 그에 따라 보험계약자나 피보험자에게 혜택을 제공하는 것은 허용해주는 것을 생각해볼 수 있을 것이다.

한편 모집종사자가 제공하는 특별이익과 관련하여, 모집종사자 간 자유로운 경쟁을 허용하고 이를 통해 소비자가 혜택을 받을 수 있도록 하기 위해서는 모집종사자가 지급받는 모집수수료 범위 내에서 소비자에게 이익을 제공하는 것을 폭넓게 허용해야 한다는 주장도 있을 수 있다. 실제로 미국의 일부 주에서는 보험대리점의 수수료 범위 내에서 리베이트를 지급하는 것까지 금지하는 것은 위헌이라고 본 판례도 있다는 것이다.¹¹⁸⁾ 이에 대해서는, 물론 모집종사자가 지급받는 모집수수료 범위 내에서만 이익이 제공되는 경우에는 직접적으로 보험회사의 재무건전성이나 위험단체의 책임재산에 미치는 영향이 없다고 볼 소지도 있겠지만, 장기적으로는 모집종사자가 그러한 이익 제공에 소요되는 비용을 보전받기 위해서 보험회사에 대해 더 높은 모집수수료를 요구함으로써 결과적으로 보험료가 인상되는 상황이 발생할 수도 있고, 또한 보험계약자·피보험자 사이의 차별 취급이나 모집질서 문란 등의 문제는 여전히 남아 있을 수 있다. 이에 모집수수료 범위 내에서의 특별이익 제공을 제한 없이 허용하자는 주장은 아직은 받아들이기 쉽지 않다고 생각되며, 그 전 단계로서 모집수수료 범위 내에서 사전에 객관적인 기준을 정해 놓고 그에 따라 이익을 제공하는 것을 허용하는 방안에 대해서는 장기 과제로서 고려해볼 수 있을 것으로 생각된다.

118) 김선정(2009)

보험회사나 모집종사자가 어느 특정 보험계약자나 피보험자에게만 특별이익을 제공하는 경우 보험의 기본 원리인 대수의 법칙 및 보험계약자 평등 원칙에 반할 수 있고, 이러한 특별이익 제공 행위를 방지하는 경우에는 보험회사 간이나 모집종사자 간 과열경쟁을 유발하여 모집 질서를 문란하게 할 수 있다. 나아가 특별이익 제공을 위한 과다한 경쟁 및 이를 위한 비용 집행이 계속되는 경우 보험회사의 재무건전성을 악화시킬 수 있고 이는 궁극적으로 전체 보험계약자의 피해를 가져올 수 있다.

그러나 한편으로는 보험계약자나 피보험자에 대한 특별이익 제공은 보험회사나 모집종사자들 사이에서의 정당한 경쟁을 유도하여 보험소비자에게 혜택을 제공하는 긍정적인 측면이 있는 것도 사실이다.

이에 특별이익의 제공은 대수의 법칙이나 보험계약자 평등 원칙의 본질을 해하지 않고 공정한 경쟁 질서를 저해하지 않는 수준에서는 이를 허용해주고 그 한도를 벗어나는 경우에 엄격하게 금지하여야 할 것이며, 그러한 기준과 한도를 제시하여 주는 것이 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제의 역할이라고 할 것이다.

그리고 그와 같은 기준과 한도를 제시함에 있어서는, ① 특별이익 제공으로 인한 부작용 및 이를 금지해야 할 필요성과 ② 특별이익 제공을 허용함으로 인한 경쟁 촉진 효과 및 소비자가 받을 수 있는 혜택 등을 비교衡量하여, 보험산업과 시장의 상황에 맞는 적절한 균형점을 찾는 것이 필요할 것이다.

이러한 취지에서 본고에서는 현행 보험업법상 특별이익 제공 금지 규제와 관련하여 해당 규제의 내용 및 그와 관련된 기존의 해석 사례들을 정리해보고, 이를 토대로 향후 규제 개선을 위해 고려해 볼 수 있는 방안들을 제안해 보았다.

〈표 V-1〉 특별이익 제공 금지 규제 개선 관련 검토 과제

구분	과제	비고
단기 검토과제	서비스, 경제적 이익 등을 특별이익 유형으로 명시	법령 개정
	기초서류에 근거한 금품·서비스의 제공, 기초서류에 근거한 보험료 대납에 대한 특별이익 규제 제외	법령 개정
	기초서류에 근거한 보험료 할인에 대한 특별이익 규제 일률적 제외	해석
	보험사고 발생 위험과 관련된 물품·서비스에 대한 허용 한도 금액 상향 조정	법령 개정
	보험계약 체결·모집 관련성 요건의 조정	법령 개정
	제3자에 의한 이익 제공 시 실질적 이익 제공 주체 기준 판단	해석
장기 검토과제	특별이익 허용 한도 금액의 상향 조정 또는 보험료 대비 기준으로 일원화	법령 개정
	특별이익 유형의 단순화	법령 개정
	금지 대상을 부당하게 차별적인 특별이익 제공 행위로 제한	법령 개정

특히 시장에서 새로운 마케팅이나 제휴 방식이 등장하고, 보험산업과 이종산업이 융·복합된 다양한 형태의 보험상품이나 서비스의 개발 필요성이 제기되고 있으며, 보험의 기능과 관련해서도 사전적 위험 관리 역할의 중요성이 강조되고 있는 등 시장 상황의 변화에 부합하기 위해서는 보험상품과 결합된 다양한 방식의 이익이나 혜택 제공이 필요할 수도 있으며, 이를 위해서는 특별이익 규제를 좀 더 유연하게 또는 완화하여 적용해야 할 필요성이 있을 수 있다. 앞으로 위와 같은 과제들에 대한 심도 깊은 검토와 논의를 통해 보험업법상 특별이익 규제의 합리성이 보다 제고될 수 있기를 기대한다.

참고문헌

- 금융감독원(2021), 『보험 검사업무 안내서』
- 금융위원회(2021), 『법령해석 회신문 사례집』
- 김선정(2009), 「보험모집상 특별이익제공 금지에 관한 검토」, 『경영법률』, 한국경영법률학회
- 노상봉·홍범식(1995), 『보험업법 축조해설』, 매일경제신문사
- 백영화(2022), 「NAIC 불공정거래관행 모델법의 개정 내용과 특별이익 규제에의 시사점」, 『KIRI 보험법리뷰』, 보험연구원
- 백영화·손민숙(2018), 『보험 모집 행위의 의미 및 범위에 대한 검토』, 보험연구원
- 성대규·안종민(2015), 『한국보험업법』, 두남
- 정찬형(2007), 『주석 금융법(II) 보험업법』, 한국사법행정학회
- 정채웅(2017), 『보험업법 해설』, 진한엠앤비
- 한기정(2019), 『보험업법』, 박영사
- Alexander Traum(2020. 12. 15), “NAIC Advances Amendment to Relax Restrictions on Rebates That May Be Offered by Insurance Providers”, *Cooley Alert*
- Joseph Holahan, Jennifer Lee, Tony Roehl(2021. 5. 10), “NAIC Approves Changes To The Anti-Rebating Laws To Usher In A New Era Of Insurance Marketing”, *Morris, Manning & Martin, LLP*

건강증진형 보험상품 개발·판매 가이드라인

제1절 총칙

제1조(목적)

이 가이드라인은 소비자의 '건강관리 노력 및 생활습관 개선 등(이하 "건강관리노력"이라 한다)'과 연계하여 '보험료 할인 등 경제적 편익(이하 "보험편익"이라 한다)'을 제공하는 보험상품(이하 "건강증진형 보험상품"이라 한다)을 개발·판매하는 경우에 현행 보험업 법령이 적용되는 구체적인 세부기준 등을 정하는 것을 목적으로 한다.

제2조(적용대상)

- ① 이 가이드라인은 다음 각 호의 보험상품에 적용한다.
 1. 종신보험, 정기보험 등 피보험자의 사망을 보장하는 보험
 2. 피보험자의 질병·간병을 보장하는 보험
 3. 그 밖에 피보험자의 건강관리 노력 등으로 보험위험이 감소하는 것으로 볼 수 있는 보험상품
- ② 제1항 각 호의 보험상품과 그 이외의 보험상품과 결합되어 있는 경우에는 제1항 각 호의 위험보장 범위에 한정하여 적용한다.

제3조(적용방법)

금융위원회 또는 금융감독원이 건강증진형 보험상품과 관련하여 이 가이드라인에 명시되지 아니한 내용에 대해 유권해석 또는 비조치의견서 등을 문서로 발급한 경우에 보험회사는 이 가이드라인과 중첩하여 적용한다.

제4조(상품설계의 통계적 기반)

건강증진형 보험상품에 있어 건강관리노력과 보험편익은 대수의 법칙 및 통계적 신뢰도를 바탕으로 다음 각 호에 따라 검증된 객관적 자료(이하 '기초통계'라 한다)에 근거하여야 한다.

1. 국내 및 해외 보험업계의 통계
2. 국내 및 해외의 국가(공공)통계
3. 국내 및 해외의 학술통계 및 연구자료

제2절 보험편익의 제공

제5조(보험편익의 종류)

- ① 보험회사가 보험계약자 또는 피보험자에게 제공할 수 있는 보험편익은 다음 각 호와 같다.
 1. 건강관리기기(명칭과 종류를 불문하고 물리적 실체를 갖춘 기기를 모두 포함하며 이하 '기기'라 함)의 직접 제공 및 구매비용의 전부 보전
 2. 보험료 할인 또는 환급
 3. 보험가입금액의 상향 또는 보험금의 증액
 4. 건강 관련 서비스의 제공(의료법 등 현행 법령상 허용된 범위에 한함)
 5. 그 밖에 보험회사와 업무제휴 등을 체결한 업체 등의 물품 구매 또는 서비스 이용과 관련한 포인트 및 쿠폰 등의 지급
- ② 보험회사는 제1항 각 호의 보험편익을 다양한 방식으로 혼합·중복하여 제공할 수 있다.
- ③ 제1항 제4호 및 제5호의 보험편익은 당해 보험상품에서 보장하는 보험사고의 위험과 관련성이 있어야 한다.
- ④ 보험회사는 기존에 판매하고 있는 보험상품 중에서 제2조 제1항 각 호에 해당하는 보험상품에 대하여 제1항에 따른 보험편익을 제공하는 특약을 보험계약자와 체결할 수 있다.

제6조(보험편익의 지급 기준)

- ① 보험회사는 원칙적으로 소비자의 건강관리노력에 따른 보험위험의 감소에 부합하는 금액을 기준으로 보험편익을 제공하여야 한다.
- ② 보험회사는 원칙적으로 제1항에 따른 보험편익의 일부 또는 전부를 보험위험의 감소가 발생하기 전에 미리 지급할 수 없다.
- ③ 제2항에도 불구하고 피보험자의 건강관리노력으로 장래의 보험위험이 안정적으로 감소하는 것이 객관적으로 입증되는 경우에는 장래의 보험위험의 감소에 해당하

는 보험편익을 미리 지급할 수 있다.

- ④ 제1항부터 제3항까지에도 불구하고 보험회사는 보험계약을 체결한 날로부터 3년 이내에는 계약자 등의 건강관리노력을 유도하기 위한 목적으로 부가보험료 범위 내에서 건강관리노력에 따른 보험편익을 미리 지급할 수 있다.
- ⑤ 제1항 내지 제4항에도 불구하고 제5조 제1항 제1호의 보험편익은 기기를 통한 보험위험의 감소효과 등이 객관적 또는 통계적으로 검증되고 피보험자의 건강관리노력을 유도하기 위한 목적인 경우에 제공할 수 있다. 단, 이 경우 기기의 가액은 초년도 부가보험료의 50%와 10만 원 중 적은 금액을 초과할 수 없다.
- ⑥ 보험회사는 다른 업체와의 업무제휴 등을 체결하고 보험료 할인(환급) 등 현금성 보험편익보다 큰 비현금성 보험편익을 제공할 수 있다.

제7조(보험편익에 대한 소비자 선택권)

- ① 보험회사가 제공하는 보험편익이 다수인 경우에는 소비자가 보험편익을 선택할 수 있도록 해야 한다.
- ② 보험회사는 다수의 보험편익을 제공하는 경우에는 소비자가 보험계약을 체결한 이후에 보험편익을 중도에 변경할 수 있는 요건을 정하여야 한다.
- ③ 보험회사는 제5조 제1항 제4호 또는 제5호에 따른 비현금성 보험편익(쿠폰 등)을 제공하는 경우에는 소비자의 선택권 보장 등을 위해 보험료 할인(환급) 등 현금성 보험편익도 제공하여야 한다. 다만, 보험료 인상 등 보험계약자의 부담이 증가하지 않는 경우로서 건강관리노력 정도에 따라 단계별로 비현금성 보험편익과 현금성 보험편익을 혼합하여 제공하는 경우에는 본문에 따른 현금성 보험편익을 제공한 것으로 본다.

제8조(보험편익의 변경)

- ① 보험회사는 업무제휴를 체결한 회사의 파산 등 불가피한 사유가 발생하여 보험편익으로 제공하고 있는 건강관련 서비스 등을 제공할 수 없게 되는 경우에는 지체 없이 보험계약자 또는 피보험자에게 그 사실을 안내하고, 보험계약자 또는 피보험자의 동의를 받아 해당 보험편익에 상당하는 보험료 할인(환급) 또는 대체되는 보험편익(이하 “대체 보험편익”이라 한다)을 소비자에게 제공하여야 한다.
- ② 보험회사는 제1항에 따라 제공하고 있는 보험편익을 보험료 할인 또는 대체 보험편익으로 변경하는 기준, 절차 및 방법 등을 정하고 보험계약을 체결하기 전에 보험계약자에게 설명하여야 한다.

- ③ 보험회사는 제1항에 따라 보험편익을 변경하는 경우에는 우편, 휴대폰 문자(어플리케이션 알림메시지를 포함한다), 이메일 등을 통하여 변경내역 등을 소비자에게 안내하여야 한다.

제3절 건강관리노력의 수집·측정·관리

제9조(건강관리노력의 요건)

건강관리노력은 다음 각 호의 요건을 충족해야 한다.

1. 보험회사가 피보험자로부터 제4조의 '기초통계'에 부합하는 '건강관리노력'을 주기적으로 측정·수집·관리할 수 있을 것
2. 보험회사가 제1호에 따라 '건강관리노력'을 측정·수집하는 주기는 제4조의 '기초통계'의 주기에 부합할 것

제10조(건강관리노력의 측정 등)

- ① 보험회사는 기기 또는 보험회사 또는 보험회사와 업무제휴를 체결한 자가 운영하는 휴대폰 어플리케이션 등을 통해 피보험자의 건강관리노력을 직접 측정·수집할 수 있다.
- ② 보험회사는 보험계약자에게 사전에 약정한 바에 따라 건강관리노력에 관한 자료를 제출받을 수 있다.
- ③ 보험회사가 제1항 및 제2항에 따라 측정·수집·제출받은 '건강관리노력'을 확인하는 경우 보험계약자에게 우편, 휴대폰 문자, 이메일 등을 통해 보험편익의 제공 여부, 제공되지 않는 경우 그 사유, 제공되는 보험편익의 내용 등을 안내하여야 한다.
- ④ 휴대폰 어플리케이션 등을 통해 보험계약자 또는 피보험자가 제3항에 따른 사항을 직접 확인할 수 있는 경우에는 제3항에 따라 안내된 것으로 본다.
- ⑤ 보험회사가 측정·수집한 건강관리노력이 피보험자 본인의 것이 아니라는 사실을 객관적으로 입증한 경우, 보험회사는 보험편익의 제공을 중단할 수 있다.

제11조(건강관리노력의 기준 변경)

- ① 보험회사는 업무제휴를 체결한 회사의 파산 등 불가피한 사유가 발생하여 건강관리노력을 측정·수집하는 기준 및 방법 등을 변경해야 하는 경우에는 지체없이 보

험계약자 또는 피보험자에게 그 사실을 안내하고, 보험계약자 또는 피보험자의 동의를 받아 건강관리노력을 측정·수집하는 기준 및 방법을 변경할 수 있다.

- ② 보험회사는 제1항에 따라 건강관리노력을 측정·수집하는 기준 및 방법을 변경하는 절차 등을 정하여 보험계약을 체결하기 전에 보험계약자에게 설명하여야 한다.
- ③ 보험회사는 제1항에 따라 건강관리노력 등을 측정·수집하는 기준 및 방법을 변경하는 경우에는 우편, 휴대폰 문자(어플리케이션 알림 메시지를 포함한다), 이메일 등을 통하여 변경내역 등을 소비자에게 안내하여야 한다.

제4절 기초서류의 작성·변경 및 내부통제

제12조(기초서류 반영)

- ① 보험회사는 제4조부터 제11조까지에 관한 사항을 약관 및 사업방법서 등 기초서류에 반영하여야 한다.
- ② 보험회사는 피보험자의 건강관리노력으로 감소될 보험금 규모나 사업비 감액 등을 합리적으로 추산하고, 추산금액 및 추산의 기초가 된 자료 등을 보험료 및 책임준비금 산출방법서에 명시해야 한다.

제13조(내부통제)

- ① 보험회사는 보험편익의 제공 규모 및 방법 등에 대해 손익분석을 실시하여야 한다.
- ② 제1항에 따른 손익분석을 실시하는 기준 및 방법(이하 “손익분석기준”이라 한다)은 「금융회사의 지배구조에 관한 법률」 제24조 및 같은 법 시행령 제19조에 따른 내부통제기준의 보험계리 업무기준에 반영하여야 한다.
- ③ 보험회사는 제1항 및 제2항에 따라 손익분석을 실시한 결과를 보험상품의 기초서류와 함께 보관·관리해야 한다.
- ④ 보험회사는 제2항의 손익분석기준을 타당한 이유 없이 동일 또는 유사한 상품과 차별하여 적용할 수 없다.
- ⑤ 보험회사는 손익분석기준 등을 변경하거나 새로이 제정하고자 할 경우, 그 사유 및 재산출 근거를 문서화하여 선임계리사의 확인을 받아야 한다.

제5절 소비자 보호조치 등

제14조(소비자 안내)

- ① 보험회사는 보험계약자에게 제12조에 따라 기초서류에 반영한 내용에 대해 보험 계약 체결 전에 설명하여야 한다.
- ② 보험회사는 보험편익의 종류 및 제공기준 등을 보험안내자료에 포함하여 보험계약자 및 피보험자에게 제공하여야 한다.
- ③ 보험회사는 이 가이드라인을 적용하여 보험편익을 제공하는 상품(이하 이조에서 '신상품'이라 함)이 동일한 위험을 담보하면서 보험편익을 제공하지 않는 상품(이하 이조에서 '기본상품'이라 함)과 비교하여 증가한 보험료가 있는 경우, 해당 보험료 증분(납입보험료 총액과 월납보험료(월납이 아닌 경우 생략가능))과 보험편익에 대해 '신상품'과 '기본상품'을 비교하여 보험계약자에게 안내하여야 한다.

제15조(공시 등)

- ① 보험회사는 보험편익의 종류 및 제공기준, 이용절차 등을 인터넷 홈페이지(휴대폰 어플리케이션 등을 포함)에 공시하고, 매년 1회 이상 보험계약자 또는 피보험자에게 안내하여야 한다.
- ② 보험회사는 계약자 또는 피보험자가 인터넷 홈페이지나 휴대폰 어플리케이션 등을 통해 보험편익의 변경 등 본 가이드라인이 적용된 상품(서비스)의 이용에 관한 상담 및 변경업무를 수행할 수 있도록 지원할 수 있다.

제16조(개인정보보호)

- ① 보험회사는 건강증진형 보험상품과 관련한 개인정보보호에 관한 사항은 보험업법, 신용정보의 이용 및 보호에 관한 법률, 개인정보보호법(이하 "개인정보 관계 법령"이라 한다) 등 관련 법령을 엄격히 준수하여야 한다.
- ② 보험회사는 개인정보 관계 법령에서 정한 경우를 제외하고 보험계약자, 피보험자 등의 동의 없이 건강증진형 보험상품 계약의 체결, 유지·관리, 보험금의 지급 등에 관한 사무와 관련하여 건강관리노력에 관한 정보를 측정·수집할 수 없고, 보험회사가 개인정보 관계 법령에서 허용되지 않는 목적 등을 위하여 측정·수집한 정보를 활용하는 것은 엄격하게 금지된다.

제17조(보칙)

- ① 보험회사는 제4조의 ‘기초통계’ 수집·집적을 위한 목적으로 최초 5년에 한하여 보험료 인상 없이, 부가보험료(제2조 제2항에 따라 적용대상 담보의 순보험료 비중에 따라 비례배분된 금액기준) 범위 내에서 보험편익을 제공할 수 있다.
- ② 보험회사가 제1항에 따라 보험편익을 제공하는 경우, 제4조, 제6조 제1항 내지 제4항 및 제6항, 제9조, 제12조 제2항을 적용하지 않을 수 있다.
- ③ 보험회사가 제1항에 따라 보험편익을 제공하는 경우, 해당 경험실적 등 관련 통계를 보관하여야 하며 이를 기초로 제1항의 기간이 경과한 후에는 제4조에 부합하는 보험요율 산출 등에 활용하여야 한다.
- ④ 보험요율 산출기관은 순보험요율 산출 등을 위하여 건강증진형 보험상품과 관련한 통계를 보험회사로부터 체계적으로 통합·집적할 수 있다.
- ⑤ 제1항에도 불구하고 건강관리 노력으로 감소될 보험금 규모를 합리적으로 추산할 통계가 확보되지 않은 경우 제1항의 기간을 10년 범위 내에서 추가 연장할 수 있다.

H. Rebates.

- (1) Except as otherwise expressly provided by law, knowingly permitting or offering to make or making any life insurance policy or annuity, or accident and health insurance or other insurance, or agreement as to such contract other than as plainly expressed in the policy issued thereon, or paying or allowing, or giving or offering to pay, allow, or give, directly or indirectly, as inducement to such policy, any rebate of premiums payable on the policy, or any special favor or advantage in the dividends or other benefits thereon, or any valuable consideration or inducement whatever not specified in the policy; or giving, or selling, or purchasing or offering to give, sell, or purchase as inducement to such policy or annuity or in connection therewith, any stocks, bonds or other securities of any company or other corporation, association or partnership, or any dividends or profits accrued thereon, or anything of value whatsoever not specified in the policy.
- (2) Nothing in Subsection G, or Paragraph (1) of Subsection H shall be construed as including within the definition of discrimination or rebates any of the following practices:
 - (a) In the case of life insurance policies or annuities, paying bonuses to policyholders or otherwise abating their premiums in whole or in part out of surplus accumulated from nonparticipating insurance, provided that any such bonuses or abatement of premiums shall be fair and equitable to policyholders and for the best interests of the company and its policyholders;
 - (b) In the case of life insurance policies issued on the industrial debit plan,

- making allowance to policyholders who have continuously for a specified period made premium payments directly to an office of the insurer in an amount that fairly represents the saving in collection expenses;
- (c) Readjusting the rate of premium for a group insurance policy based on the loss or expense thereunder, at the end of the first or any subsequent policy year of insurance thereunder, which may be made retroactive only for such policy year; or
 - (d) Engaging in an arrangement that would not violate Section 106 of the Bank Holding Company Act Amendments of 1972 (12 U.S.C. 1972), as interpreted by the Board of Governors of the Federal Reserve System, or Section 5(q) of the Home Owners' Loan Act, 12 U.S.C. 1464(q).
 - (e) The offer or provision by insurers or producers, by or through employees, affiliates or third-party representatives, of value-added products or services at no or reduced cost when such products or services are not specified in the policy of insurance if the product or service:
 - (i) Relates to the insurance coverage; and
 - (ii) Is primarily designed to satisfy one or more of the following:
 - (I) Provide loss mitigation or loss control;
 - (II) Reduce claim costs or claim settlement costs;
 - (III) Provide education about liability risks or risk of loss to persons or property;
 - (IV) Monitor or assess risk, identify sources of risk, or develop strategies for eliminating or reducing risk;
 - (V) Enhance health;
 - (VI) Enhance financial wellness through items such as education or financial planning services;
 - (VII) Provide post-loss services;

- (VIII) Incent behavioral changes to improve the health or reduce the risk of death or disability of a customer (defined for purposes of this subsection as policyholder, potential policyholder, certificate holder, potential certificate holder, insured, potential insured or applicant); or
- (IX) Assist in the administration of the employee or retiree benefit insurance coverage.
- (iii) The cost to the insurer or producer offering the product or service to any given customer must be reasonable in comparison to that customer's premiums or insurance coverage for the policy class.
- (iv) If the insurer or producer is providing the product or service offered, the insurer or producer must ensure that the customer is provided with contact information to assist the customer with questions regarding the product or service.
- (v) The commissioner may adopt regulations when implementing the permitted practices set forth in this statute to ensure consumer protection. Such regulations, consistent with applicable law, may address, among other issues, consumer data protections and privacy, consumer disclosure and unfair discrimination.
- (vi) The availability of the value-added product or service must be based on documented objective criteria and offered in a manner that is not unfairly discriminatory. The documented criteria must be maintained by the insurer or producer and produced upon request by the Department.

Drafting Note: States may wish to consider alternative language based on their filing requirements.

- (vii) If an insurer or producer does not have sufficient evidence but has a good-faith belief that the product or service meets the criteria in H(2)(e)(ii), the insurer or producer may provide the product or service in a manner that is not unfairly discriminatory as part of a pilot or testing

program for no more than one year. An insurer or producer must notify the Department of such a pilot or testing program offered to consumers in this state prior to launching and may proceed with the program unless the Department objects within twenty-one days of notice.

Drafting Note: This Section is not intended to limit or curtail existing value-added services in the marketplace. It is intended to promote innovation in connection with the offering of value-added services while maintaining strong consumer protections.

(f) An insurer or a producer may:

- (i) Offer or give non-cash gifts, items, or services, including meals to or charitable donations on behalf of a customer, in connection with the marketing, sale, purchase, or retention of contracts of insurance, as long as the cost does not exceed an amount determined to be reasonable by the commissioner per policy year per term. The offer must be made in a manner that is not unfairly discriminatory. The customer may not be required to purchase, continue to purchase or renew a policy in exchange for the gift, item or service.
- (ii) Offer or give non-cash gifts, items, or services including meals to or charitable donations on behalf of a customer, to commercial or institutional customers in connection with the marketing, sale, purchase, or retention of contracts of insurance, as long as the cost is reasonable in comparison to the premium or proposed premium and the cost of the gift or service is not included in any amounts charged to another person or entity. The offer must be made in a manner that is not unfairly discriminatory. The customer may not be required to purchase, continue to purchase or renew a policy in exchange for the gift, item or service.
- (iii) Conduct raffles or drawings to the extent permitted by state law, as long as there is no financial cost to entrants to participate, the drawing or raffle does not obligate participants to purchase insurance, the prizes are not valued in excess of a reasonable amount determined by the

commissioner and the drawing or raffle is open to the public. The raffle or drawing must be offered in a manner that is not unfairly discriminatory. The customer may not be required to purchase, continue to purchase or renew a policy in exchange for the gift, item or service.

Drafting Note: If a state wishes to limit (f) to a stated monetary limit the committee would suggest that, at the time of the drafting of this model, the lesser of 5% of the current or projected policyholder premium or \$250 would be an appropriate limit, however specific prohibitions may exist related to transactions governed by the Real Estate Settlement Procedures Act of 1974 and the laws and regulations governing the Federal Crop Insurance Corporation Risk Management Agency. States may want to consider a limit for commercial or institutional customers.

- (3) An insurer, producer or representative of either may not offer or provide insurance as an inducement to the purchase of another policy or otherwise use the words “free”, “no cost” or words of similar import, in an advertisement.

Drafting Note: Section 104 (d)(2)(B)(viii) of the Gramm–Leach–Bliley Act provides that any state restrictions on anti-tying may not prevent a depository institution or affiliate from engaging in any activity that would not violate Section 106 of the Bank Holding Company Act Amendments of 1970, as interpreted by the Board of Governors of the Federal Reserve System. The Board of Governors of the Federal Reserve System has stated that nothing in its interpretation on combined–balance discount arrangements is intended to override any other applicable state and federal law. FRB SR 95–32 (SUP). Section 5(q) of the Home Owners’ Loan Act is the analogous provision to Section 106 for thrift institutions. The Office of Thrift Supervision has a regulation 12 C.F.R. 563.36 that allows combined–balance discounts if certain requirements are met.

Drafting Note: Each state may wish to examine its rating laws to ensure that it contains sufficient provisions against rebating. If a state does not, this section may be expanded to cover all lines of insurance.

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401-01-125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

| 저자약력

백영화 서울대학교 법학 학사, 변호사 / 연구위원
E-mail : pyh@kiri.or.kr

손민숙 부산대학교 법학전문대학원 석사 / 연구원
E-mail : sms27@kiri.or.kr

연구보고서 2022-05

보험업법상 특별이익 제공 금지에 관한 연구

발행일 2022년 7월
발행인 안철경
발행처 보험연구원
주소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인쇄소 고려씨앤피

ISBN 979-11-89741-78-5
979-11-85691-50-3(세트)

(정가 10,000원)