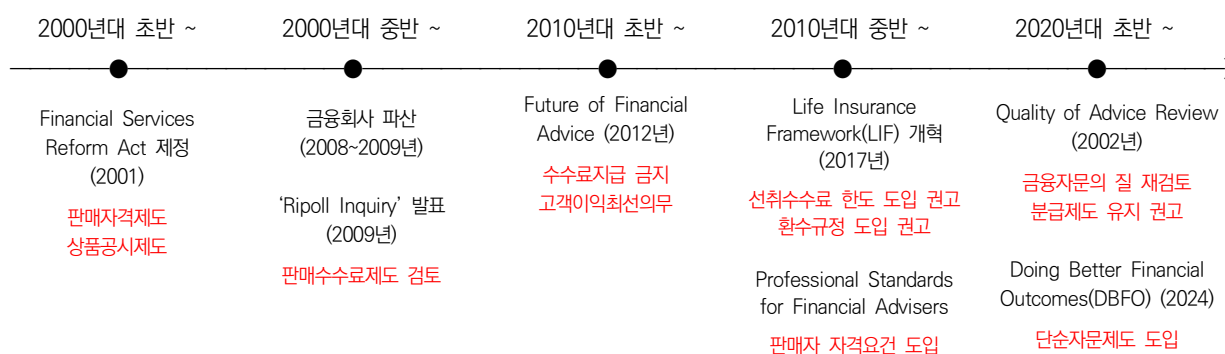


요약

호주금융당국은 선취수수료 중심의 수수료제도 운영으로 인한 보험계약 유지율 저하와 부당승환 문제를 계기로 판매자에 대한 보상구조를 개편한 바 있으며, 제도 개정 후 시장영향 평가를 기반으로 최근까지도 제도개선 논의가 지속되고 있음. 호주의 경험에 비춰볼 때 모집시장에 대한 공적규제 강화는 유지율 개선과 불완전판매문제 해소를 위해 효과적이거나, 이로 인한 부작용 발생 가능성도 고려할 필요가 있음

- 호주금융당국(ASIC)은 금융회사 파산에 따른 소비자 피해 발생과 부당승환 등 불완전판매 문제를 계기로 2018년 수수료 체계 개편을 단행하였으며, 최근에도 개편 영향을 평가하여 제도개선 의견이 대두되고 있음
 - 호주 정부는 2000년대 후반 Storm Financial, Opes Prime, MFS 등 금융회사 파산과 관련한 근본적인 문제를 조사하기 위해 2009년 2월 ‘Ripoll Inquiry’를 발표함¹⁾
 - 글로벌 금융위기 이후 판매자 보상정책으로 인한 불완전판매 발생 가능성이 지적되면서, 소비자에게 단순히 정보를 제공하는 공시중심 정책에서 벗어나 금융감독당국의 적극적인 개입 요구가 커짐
 - ‘Ripoll Inquiry’ 발표 후 자문시장의 투명성 개선과 금융자문에 대한 접근성 증가를 위해 ‘금융자문의 미래(Future of Financial Advice)’ 개혁을 단행하였으며, 이후 생명보험업계의 보상구조 개편 내용을 담은 ‘LIF 개혁’을 시행함
 - 판매자와 소비자 간 ‘이해상충적인 보상(Conflicted Remuneration)’ 지급 금지, 신의성실 의무 이행, 판매량 비례보수 및 비금전적 보수(Soft Dollar Benefit) 금지, 유지수수료 비중 확대 등이 방안으로 제시됨²⁾

〈그림 1〉 호주의 모집수수료제도 및 판매 제도 개편 경과



1) Parliamentary Joint Committee on Corporations and Financial Services(2009), “Inquiry into Financial Products and Services in Australia”; Global Treasurer(2011), “Analysis of the Ripoll Report: The Risks of Fiduciary Duty for Advisers”
 2) ASIC(2022), “Quality of Advice Review”

○ 그동안 호주금융감독당국이 추진해 온 모집수수료제도 정책방향의 핵심은 보험상품 판매과정에서의 소비자피해 방지 및 유지·관리서비스의 질 개선을 위한 판매수수료 분급 비중의 확대에 볼 수 있음

- 제도개혁 전에는 대다수 보험회사가 판매자에게 계약체결 초기에 판매보수를 지급하는 선취수수료(Up-front Commission) 방식을 적용해 왔으며, 이로 인해 보험계약 체결 초기에 해지가 집중되는 현상이 만연하였음
 - ASIC의 조사 결과, 판매자에게 선취수수료 방식을 적용한 보험계약이 분급수수료 방식을 적용한 계약보다 해지율이 높게 나타났으며 보험계약자에게 제공하는 유지·관리서비스의 질 또한 낮음(ASIC 2022)
- 이에 따라, ASIC는 선취수수료 비중을 줄이고 유지수수료 비중을 확대하는 방향으로 판매수수료 규정을 개정함³⁾
 - 판매자가 수취할 수 있는 선취수수료의 한도를 초년도보험료의 130%에서 80%(2018년), 70%(2019년), 60%(2020년)로 단계적으로 인하하고, 판매규모에 따라 비례적으로 지급하는 비례수수료(Volume Bonus)를 금지함

〈표 1〉 호주 생명보험 모집수수료 한도규제 변화

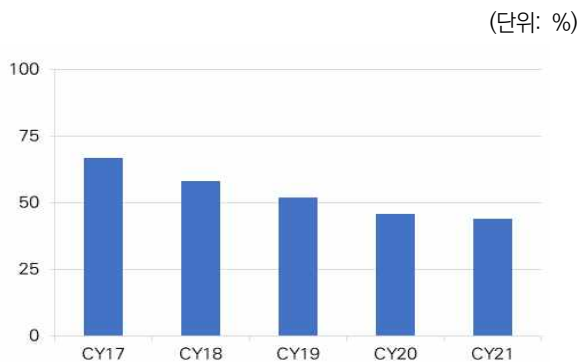
| 구분 | 2017년 이전 | 2018년 | 2019년 | 2020년 이후 |
|---------------------|----------|-------|-------|----------|
| 선취수수료 한도(초년도보험료 대비) | 130 | 80 | 70 | 60 |

자료: ASIC, "Corporations Amendment(Life Insurance Remuneration Arrangement) Act 2017"

○ 금융감독당국의 모집수수료 체계 개편 이후 선취수수료를 중심으로 한 금융회사 간 수수료 경쟁은 줄어들었으나, 영업시장에서 금융자문가(Financial Adviser)가 감소하는 현상이 발생함

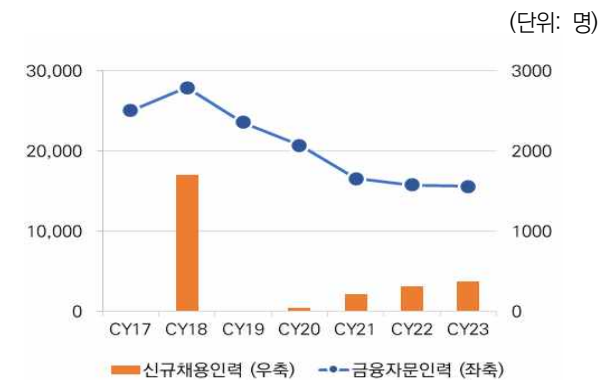
- 생명보험상품의 초년도 모집수수료율은 2017년 67%에서 2021년 44%로 감소함(〈그림 2〉 참조)⁴⁾
- 모집수수료 체계 개편과 금융자문가에 대한 유지·자격요건이 강화되면서 2018년과 2021년 기간 중 금융자문가가 40.7% 감소하였으며, 특히 다수의 중소형 자문업자가 영업시장에서 철수하는 상황이 발생함(〈그림 3〉 참조)

〈그림 2〉 초년도 모집수수료율 변화 추이



주: 1차년도 보험료 대비 모집수수료 비중임
자료: ASIC(2022). "Quality of Advice Review"

〈그림 3〉 호주 금융자문인력(Financial Adviser)의 변화



자료: AR(2024), "Australian Financial Advice Landscape";
FAAA(2024). "Draft Core Skills Occupations List"

3) ASIC(2017), "ASIC releases instrument setting the commission caps and clawback amounts as part of the life insurance advice reforms"; John Trowbridge(2015), "Review of Retail Life Insurance Advice"
4) 금융감독당국은 생명보험 판매보상규정 개정을 통해 수수료 감소에 따른 보험료 인하와 부당승환문제 개선을 기대하였으나, 코로나19 등의 여파로 제도 변경 초기에는 그 효과가 미미한 것으로 보고되었음(ASIC 2022)

○ 한편, 영업시장 내 자문인력의 감소와 함께 자문업에 대한 규제 강화로 자문료가 증가하면서 소비자들의 금융 자문 접근성을 낮추고 있다는 평가 또한 존재함

- 금융업계의 부적절한 관행 대응을 위해 2022년 왕립위원회가 지적한 76개 권고사항에 대한 이행, 계약자 손실보상 제도 도입 등은 금융회사의 규제 준수비용 증가를 유발하면서 자문비용 증가로 이어지고 있음⁵⁾
 - 호주정부는 2024년 4월부터 금융상품 판매과정에서의 부적절한 자문 등 불완전판매로 인한 계약자 피해를 공적 기구를 통해 보상하기 위해 계약자 손실보상제도(Compensation Scheme of Last Resort)를 도입함
 - 2025년 평균 자문료는 2018년 대비 90% 이상 증가한 4,744달러에 달하는 것으로 조사됨⁶⁾

〈표 2〉 자문 보험계약 건수의 변화

(단위: 천 건, %)

| 구분 | 2018. 12 | 2020. 06 | 2021. 06 | 2021. 12 | 증감율 |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|-------|
| 생명보험(Life) | 1,994 | 1,717 | 1,653 | 1,621 | -18.7 |
| 영구장애(TPD) | 1,177 | 996 | 968 | 972 | -17.4 |
| 소득보상(Income Protection) | 911 | 847 | 816 | 805 | -11.6 |

자료: ASIC(2022), "Quality of Advice Review"

○ 이 같은 시장 상황을 고려하여 호주금융당국은 'DBFO(Doing Better Financial Outcomes) 개혁'을 통해 기존 규제를 재검토하고 금융업계의 건전성과 소비자보호 정책의 양립을 위한 방안을 이행 중임

- (DBFO Tanch 1) 소비자와 자문인의 접근방식을 간소화하고 자문서비스 이용 장애요인 해소 조치를 시행함⁷⁾
- (DBFO Tanch 2) 간단하고 저비용 자문을 제공하는 '단순자문' 제도를 도입함⁸⁾
 - 기본적인 금융상품에 관한 간단한 질문 대응이나 복잡한 전략을 수반하지 않는 '단순자문' 도입과 자문의견서(Statements of Advice)를 단순화 등을 통해 자문비용을 줄이기 위한 정책을 시행함

○ 호주 생명보험산업의 수수료제도 개편 이후의 시장 상황은 최근 국내 금융당국이 발표한 보험모집 규제 변화에 시사하는 바가 큼⁹⁾

- 모집수수료 분급 비중 확대는 상품판매자의 지속적인 유지관리서비스 제공 유인 증가로 이어질 수 있다는 점에서 모집수수료 정책의 방향성 측면에서 합리적인 것으로 평가할 수 있음
 - 호주에서도 영업조직을 중심으로 규제 완화에 대한 의견이 대두되었으나, 호주금융당국은 'Quality of Advice Review' 발표를 통해 2018년에 제정한 수수료 상한 및 환수 요건 유지를 확정함¹⁰⁾
- 다만, 급속한 제도 변화와 과잉규제는 영업조직의 업무 효율성 저하와 규제준수 부담 증가로 작용하며 소비자들의 상품접근성 저하로 이어질 가능성 또한 존재한다는 점을 유념할 필요가 있음

5) ASIC(2025), "Compensation Scheme of Last Resort"

6) Momney Management(2025. 1. 31), "Should advisers detail regulatory fees to their clients?"

7) Australia Government Treasury(2024. 7. 8), "Delivering Better Financial Outcomes Tranche 1 - Draft Regulations"

8) Australia Government Treasury(2024. 12. 4), "Ensuring access to quality and affordable financial advice"

9) 금융위원회 보도자료(2024. 12. 18), "보험 판매수수료를 분급하여 보험계약 유지율을 높여 나가겠습니다."

10) riskinfo(2023. 2. 8), "60/20 Commission Caps Recommendation Confirmed"