

kiri Weekly

2012.8.27 제196호

이슈

손해보험의 단종보험대리점 도입 필요성 검토

포커스

고의성 없는 고지의무 위반 감소 방안

금융보험 해설

금융상품의 이해 8: 커버드본드(Covered Bond) (2)

국내금융 뉴스

소득 증가에도 불구하고 평균소비성향 감소
보험회사 주택담보대출 연체율 상승

해외금융 뉴스

북미 _ 미국 산업생산, 4개월 연속 상승세 지속
유럽 _ ECB의 국채수익률 상한선 도입 가능성
일본 _ 6월 전산업활동지수 두 달만에 상승
중국 _ 차티스, 자동차의무보험 운영자격 취득 예정

금융시장 주요지표

kiri 보험연구원
Korea Insurance Research Institute

이슈와 포커스는 연구자 개인의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.
서울시 영등포구 여의도동 35-4 8층 보험연구원 (문의: 김세환 부장 / 02-3775-9051)



손해보험의 단종보험대리점 도입 필요성 검토

황진태 연구위원

요약

■ 신기술이 빠르게 개발되고 사회제도도 복잡해짐에 따라 일반손해보험의 니즈가 커지고 있음. 그럼에도 불구하고 손해보험회사들의 장기상품 위주의 영업과 일반 손해보험상품 판매유인 부족으로 일반손해보험 판매 비중은 오히려 감소하고 있음.

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

이에 보험 상품의 현장판매라는 장점을 살리면서도 기존 판매관행의 단점을 극복하고 판매채널의 명확한 책임성 확보를 위해서는 단종보험대리점 제도 도입을 적극적으로 고려할 필요가 있음. 단종보험대리점 제도는 제품이나 서비스를 공급하는 일반 기업이 본업과 연계하여 보험대리점 등록을 한 후 구매현장에서 관련 보험상품을 판매하는 제도임. 해당 기업의 업종에 따라 다양한 단종보험대리점의 형태가 존재할 수 있으며, 관련 상품으로는 단말기보험, 제품보증연장보험, 배상책임 종합보험, 결혼보험, 동산종합보험, 골프보험 등이 있음.

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

1. 검토배경



- 손해보험에서 일반손해보험 니즈가 커지고 있음에도 불구하고 장기상품 위주의 영업으로 리스크관리자 본연의 기능이 충분히 발휘되고 있지 못함.
 - 최근 사회 환경이 복잡해지고 신기술 개발 속도가 빨라져 일반손해보험에 해당하는 부보가능 리스크가 지속적으로 새로 나타남.
 - 예를 들어, 단말기보험, 제품보증연장보험(EW: Extended Warranty), 골프보험, 동산종합보험, 결혼보험 등 부보 가능한 새로운 리스크가 등장함.
 - 이러한 잠재적 수요 확대와 일부 손해보험회사들의 보장성보험 판매 강화 노력에도 불구하고 일반손해보험 비중은 지속적으로 감소하고 있음.
 - 손해보험업계의 상해 및 질병보험을 중심으로 한 장기손해보험 위주 영업이 지속되고 있어 일반손해보험상품 판매는 여전히 부진함.
 - 총 원수보험료에서 일반손해보험이 차지하는 비중은 FY2009 13.3%, FY2010 12.0%, FY2011 11.6%로 축소되고 있음.¹⁾
- 이와 같은 일반손해보험의 판매 부진 원인으로 무엇보다 장기보험상품이 고객니즈에 부합한다는 상품적 특성을 들 수 있으며, 동시에 판매채널의 낮은 판매유인도 그 원인 중 하나로 지적됨.
 - 장기손해보험의 경우 저축성보험 성격으로 만기환급금에 대한 고객 니즈에 잘 부합하여 판매가 용이하나, 일반손해보험의 경우 소비자들의 위험담보에 대한 인식 부족으로 판매가 부진한 편임.
 - 반면, 일반손해보험은 판매 용이성 외에도 보험설계사의 판매수수료가 낮아 장기손해보험에 비해 판매유인이 크지 않은 측면도 있음.
- 이에 보고는 일반손해보험 확대를 위한 단종보험대리점의 필요성을 검토하고 관련 정책적 시사점을 제시하고자 함.
 - 손해보험의 일반손보 기능 확대를 위해 단종보험대리점 제도 도입을 고려할 필요가 있으며, 일반손해보험상품을 중심으로 단종보험대리점의 유용성과 사업모형도 함께 제시함.

1) 보험연구원(2012), 『보험동향』, 2012 여름호.

2. 단종보험대리점의 정의 및 종류



- 손해보험회사들의 장기상품 위주 영업과 설계사들의 일반손해보험상품에 대한 낮은 판매유인으로 일반 손해보험상품 판매의 비중이 지속적으로 낮게 유지되는 가운데 일반손해보험상품 판매에 보다 적합한 판매채널로 단종보험대리점을 고려할 수 있음.
 - 단종보험대리점 제도란 본업을 소유한 기업이 부수사업으로 보험모집을 영위할 경우 해당 본업과 관련된 일부 보험종목에 대해 해당 기업이 보험대리점으로 등록할 수 있도록 하는 제도임.
 - 즉, 제품이나 서비스를 판매하는 기업 또는 판매업자가 보험대리점 등록을 통해 판매현장에서 보험상품을 판매하는 것임.
- 사회환경 변화 및 신기술 개발 속도가 빨라짐에 따라 점차 현장 구매 중심의 일반손해보험상품에 대한 잠재적 수요가 커지고 있음.
 - 신제품 개발이 빨라지고 대형마트 등 대형유통채널 이용자가 증가하며, 원스톱(one-stop) 서비스에 대한 니즈가 증가함에 따라 상거래 현장에서 제품이나 서비스 구매와 함께 관련 위험을 보장하는 보험상품 판매가 중요해지고 있음.
 - 가령, 단말기 파손 또는 분실이나 제품보증 기간 경과에 따른 위험을 단말기보험이나 제품보증 연장보험(EW)을 통해 상거래 현장에서 보험을 판매하는 영업이 확대되고 있음.
- 단종보험대리점의 특성상 일반손해보험상품이 적합하다고 볼 수 있는 가운데 본업을 영위하는 기업의 업종과 위험담보에 따라 다양한 형태의 보험대리점이 존재할 수 있음.
 - 예를 들어, 각종 판매점, 대형마트 또는 양판점, 음식점, 보석상 등에서 해당 업종에 부합하는 보험상품을 판매할 수 있을 것임.
 - 특히, 대형마트 또는 양판점 등 유통업체의 경우 전자 및 가전제품 등 내구성이 있는 상품에 대해 제품보증연장보험(EW)을 판매함으로써 제품보증기간 연장서비스를 소비자에게 제공할 수 있음.
 - 이 밖에도 음식점 또는 웨딩업체의 경우 결혼보험을 통해 예비 신혼부부의 신혼여행 및 야외촬영 시 상해사고, 웨딩촬영일 또는 결혼식 당일 예복 파손, 신혼집 화재 및 결혼예물 도난 위험 등을 담보로 보장할 수 있음.

〈표 1〉 단종보험대리점의 종류와 보험종목

채널구분	종목군	보험종목
골프판매점	특종종합	골프보험
자동차판매점	기타특종	차량가액보장보험
대형마트, 대형양판점	기타특종	제품보증연장보험(EW)
아파트관리사무소	기타특종	배상책임 종합보험
예식장, 웨딩업체	기타특종	결혼보험, 건강보험
보석상	기타특종	동산종합보험
애견샵, 동물병원	기타특종	동물보험

자료: 손해보험협회.

■ 그러나 최근 일부 상거래에서 이루어지고 있는 보험판매는 모집채널을 통한 판매라기보다는 해당 재화나 서비스 판매를 본업으로 하는 기업이나 판매업자가 보험계약자가 되고, 이들의 고객을 피보험자로 하는 단체보험 형태로 이루어지고 있음.

- 이러한 경우 기존 판매채널에서 이루어지지 못했던 보험상품이 소비자에게 공급되는 등 보험회사에게는 틈새시장으로서, 소비자들은 발생 가능한 위험을 보장받을 수 있다는 장점을 가진.
- 그럼에도 불구하고 이러한 단체보험 형태의 보험 상품 판매는 손해율 관리에 어려움이 발생할 수 있고, 보험 상품 구매자에 대한 소비자보호가 제대로 이루어지지 않을 수 있다는 단점이 있음.
 - 금융감독원에 따르면 2011년 1~9월 동안 최근 휴대폰보험 관련 사고건수가 289,001건에 달하고 손해율도 131.8%에 이른 것으로 발표함.
 - 한편, 소비자의 입장에서 보면 단체보험 형태의 보험계약으로 인해 약관상 중요사항 설명의무 등이 제대로 지켜지지 않았다하더라도 보험회사로부터의 구제수단이 취약하다는 단점을 가진.

3. 단종보험대리점의 도입 필요성과 기대효과



■ 보험상품의 현장판매라는 장점을 살리고 기존 단체보험 형태의 판매관행이 가지는 단점을 극복하여 판매채널의 명확한 책임성 확보를 위해서 단종보험대리점 제도 도입을 검토할 필요가 있음.

- 단종보험대리점 제도를 통해 소비자는 자신의 재화나 서비스 구매시점에 맞춰 관련 보험상품도 구입할 수 있어, 보험 접근성 및 보험가입 적시성이 제고될 수 있는 장점이 있음.
 - 현행 단체보험 형태의 보험계약과 마찬가지로 특정 재화나 서비스에 대해 필요한 보험상품까지 현장에서 구매할 수 있는 원스톱(one-stop) 서비스가 가능함.
 - 또한 보험대리점 등록으로 고객을 보험계약자로 보험회사가 직접 보험계약을 맺을 수 있으며, 이를 통해 서로 법률적 관계를 명확히 함으로써 책임성 있는 보험판매가 이루어질 수 있음.
 - 모집행위에 대한 공적 규제 및 감독이 점차 강화되는 시점에서 일반기업의 사실상 보험판매에 대해서는 향후 법적 논란이 있을 수 있음.
 - 이러한 우려와 논란을 미연에 방지하고 기업의 부수업무와 보험판매 간 모호한 업무경계를 보험대리점 등록을 통해 명확히 구분함으로써 발생 가능한 규제공백을 예방함과 동시에 판매채널의 책임성을 확고히 할 필요가 있음.²⁾
- 물론, 해당 기업의 보험대리점 등록으로 보험상품 판매에 따른 판매수수료 부가가 예상될 수 있으나, 전업대리점에 비해 판매수수료는 높지 않을 것이므로 비교적 저렴한 보험료로 보험상품을 제공할 수 있을 것임.
- 보험대리점 등록을 한 일반기업도 보험상품 판매는 단지 마케팅 차원에서의 부수업무에 해당되므로 과도한 판매수수료를 요구하기에는 부담이 클 것임.
 - 영국의 단종보험채널인 Tesco, Sainsbury, ASDA 등은 낮은 판매수수료에 따른 저렴한 보험료로 성공을 거두고 있음.³⁾
- 또한, 단종보험대리점을 통해 타 금융권의 유사보험 판매를 미연에 방지하고 손해보험 본연의 리스크 관리 기능도 제고하는 계기가 될 수 있음.
- 단종보험대리점 제도 도입을 통해 판매채널의 법적 책임을 명확히 하면 그동안 상품화되지 못한 일반손해보험의 영역이 확대될 수 있을 것임.
 - 또한, 금융업권 간 경계가 불분명한 보험 성격 금융상품의 경우 단종보험대리점을 통해 해당 상품을 개발 및 판매함으로써 유사 보험상품 판매를 방지할 수 있음.
 - 실제 손해보험상품에 해당하나 관련 판매채널 부재로 현장에서 보험판매가 이루어지지 않아 타 금융권에서 유사상품을 판매하는 경우가 발생한 바 있음.⁴⁾

2) 2010년 7월 캘리포니아 보험청은 자동차 보증연장보험(EW) 판매업자에 대해 대리점 인가 없는 보험판매행위는 불법이라 규정한 바 있음.

3) Datamonitor(2004), "The Future Role of Brandassurer in UK General Insurance", 손해보험협회.

4. 결론 및 시사점



- 일반손해보험 확대와 함께 소비자의 가입 접근성과 적시성을 제고하기 위해서라도 단종보험대리점 도입을 적극적으로 고려할 필요가 있음.
 - 단종보험대리점은 본업과 연계하여 판매되는 보험대리점이므로 본업에 해당하는 기업에 대해 보험대리점 등록을 허용할 필요가 있음.
 - 특히, 가전 전문판매점, 대형마트, 기타 대규모 점포 등은 여신전문금융업법 상 겸영여신업자에 해당(여신전문금융업법 시행령 제3조제2항)되므로 보험업법 시행령 개정을 통해 보험대리점 등록 허용이 필요함.
 - 현재 이들 여신전문금융업법 상 겸영여신업자는 보험업법 시행령 제32조제3호에 따라 보험대리점 등록을 할 수 없음.
 - 반면 은행, 증권, 상호저축은행 등은 금융기관보험대리점(방카슈랑스)의 형태로 보험대리점 등록이 가능함.
 - 그러나 이들 겸영여신업자들이 해당 본업을 영위하지 않을 경우 보험대리점 계약을 해지하도록 할 필요가 있음.
 - 단종보험대리점의 근본 취지가 본업에 연계된 부수업무에 해당하므로 해당 본업의 영위 없는 보험판매는 금지할 필요가 있음.
- 이를 위해 보험업법 시행령에 단종보험대리점을 별도로 구분하여 정의할 필요가 있으며, 취급 가능한 상품에 대해서는 금융위원회에 신고된 상품 위주로 고려할 수 있을 것임.
 - 다만, 자동차보험, 보증보험, 재보험은 일반손해보험 관련 본업이 존재하지 않으므로 취급상품에서 제외하는 것이 나을 것임.
 - 모든 신고·수리된 상품의 취급으로 감독당국의 감독부담이 너무 커진다면 포지티브 방식으로 취급상품을 열거하여 단계적으로 확대하는 방법도 고려해 볼 수 있을 것임.

4) 예를 들어, 신용손해보험은 신용카드 사용자의 불의한 사고나 피치 못할 사정에 해당하는 위험으로 대금결제가 어려울 경우 이를 보장하는 보험으로 신용카드업과 연계 부재 시 상품판매가 용이하지 않은데, 최근 들어 신용카드사가 신용손해보험 대신에 유사보험 형태인 채무면제유예(DCDS: Debt Cancelation & Debt Suspension)서비스를 부수적으로 제공하고 있음.

- 다만, 일반기업이 본업과 연계된 보험판매에 어려움을 겪지 않도록, 불완전판매 가능성이 높지 않은 순수보장성 재물보험을 중심으로 하여 단종보험대리점의 등록요건 및 교육이수 과정을 간소화하는 방안이 필요해 보임.
 - 단종보험대리점에 대해서는 보험설계사 및 보험대리점 연수과정에서 실시되는 대리점 자격시점의 면제와 교육이수 시간 축소가 고려될 필요가 있음.
 - 미국과 영국의 경우 각각 보험업법 및 금융서비스법에서 대리점, 브로커 등 보험모집 및 판매자에 대해 엄격한 자격요건을 규정하고 있으나, 단종보험 판매자에 대해서는 완화된 규정을 적용하고 있음.
 - 또한, 미국의 경우 가계성보험 대리점에 대한 교육시간을 전업대리점에 비해 축소된 10시간으로 규정함.
 - 미국은 개별 주법에서 정한 업종의 사업자 또는 프랜차이즈 가맹업자에 대해 보험대리점으로서의 일정한 자격요건 구비 후 보험상품을 판매할 수 있도록 허용하고 있음.
 - 미국 뉴욕주와 캘리포니아주는 배상책임, 상해, 건강, 재물보험 및 기타 감독당국이 본업과 관련해 필요하다고 인정하는 경우 자동차 렌트회사, 무선통신단말기사업자, 프랜차이즈사업자 등에 대해 일정한 자격요건 충족 시 본업과 관계된 보험상품을 판매할 수 있도록 허용함(뉴욕주법 2131조, 캘리포니아주법 1758.6조).
 - 한편, 영국의 경우 보험계약 체결 및 유지 행위에 대해 예외적으로 면제업자(exempt person) 제도를 두어 영업규범을 적용하지 않음.
 - 실제 보험계약 체결 및 유지행위는 규제금융행위(regulated activities)에 해당되므로 원칙적으로 금융감독청(FSA)의 인가 후 등록해야 함과 동시에 영업규범도 적용받게 됨.
 - 영업규범 적용 예외 대상으로 회계사, 변호사, 계리사 등 전문업 인가업자가 부수업무로 규제금융행위를 할 경우 금융시장서비스법의 요건에 따른 인가가 필요하지 않음.
 - 면제업자에 해당하는 선임대리인(appointed representative)도 규제금융행위를 영위할 수 있으나 영업규범은 적용받지 않음.

〈표 2〉 손해보험 모집제도 비교

구분	한국	미국	영국
근거	<ul style="list-style-type: none"> 보험업법 및 시행령 등 하위규정 	<ul style="list-style-type: none"> 각 주 보험법 	<ul style="list-style-type: none"> 금융서비스법(FSMA) 및 하위규정인 FSA Handbook
모집할 수 있는 자	<ul style="list-style-type: none"> 보험설계사 보험대리점 보험중개사 보험회사의 임직원 금융기관 보험대리점 	<ul style="list-style-type: none"> 독립대리점(단종보험대리점 포함) 전속대리점 중개사 직급 직판채널 은행 	<ul style="list-style-type: none"> 중개사 기타회사대리점 소매업체/제휴판매 선임대리인 직급 은행 주택조합
영업범위	<ul style="list-style-type: none"> 설계사, 대리점: 당해 보험종목의 전체 상품 금융기관 보험대리점: 취급상품 열거 	<ul style="list-style-type: none"> 대리점, 중개사 등: 당해 보험종목 전체 상품 단종대리점: 취급상품 열거 (보험법상 단종대리점 규정 존재) 	<ul style="list-style-type: none"> 대리점, 중개사 등: 당해 보험종목 전체 상품 선임대리인: 취급상품 제한 없음
등록요건	<ul style="list-style-type: none"> 연수과정(시험, 교육) 이수 (관련업무 종사 경력자) 	<ul style="list-style-type: none"> 연수과정(시험, 교육) 이수 단, 단종대리점: 시험면제, 일정 시간 교육이수 	<ul style="list-style-type: none"> 대리점, 중개사 등: 관련 업무 종사 경력자, 자본요건, 전문직업인 배상책임보험가입 등을 충족한 자 선임대리인: 대리계약을 체결한 보험사가 대리점으로 지정 후 FSA에 등록
시험	<ul style="list-style-type: none"> 주관기관 및 합격요건: 협회(설계사) 및 보험연수원(대리점)이 주관하는 시험에서 60점 이상 득점 	<ul style="list-style-type: none"> 뉴욕주의 경우 인가보험종목 필기시험 합격 단, 여행상해, 수하물보험, 운송업자 등은 시험면제 (NY2103(f)) 	<ul style="list-style-type: none"> FSA 규정서(Training & Competence Sourcebook) 상 시험규정 삭제 (2007. 10. 31)
교육기준	<ul style="list-style-type: none"> 20시간 이상 (외부교육 5시간 이상) 	<ul style="list-style-type: none"> 뉴욕주: 손보 40시간 캘리포니아주: 52시간 단, 가계성보험 대리점은 10시간 	<ul style="list-style-type: none"> 별도의 시간 규정 없음 (업무에 상응한 능력을 갖추고 이를 유지하기 위한 적절한 수준의 교육)

자료: 손해보험협회.

- 다만, 설명의무나 적합성원칙 등 보험 상품 판매 시 적용되는 영업행위규제는 불완전판매를 방지하기 위해 다른 판매채널과 동일하게 적용할 필요가 있음.
- 마지막으로 단종보험대리점 제도가 도입된다면 판매채널 간 경쟁력이 제고될 수 있으며, 채널의 책임성도 보다 명확해져 불완전판매를 감소시킬 것으로 판단됨.

- 단종보험대리점 제도 도입을 통해 대리점 인가 없는 판매업자의 불법성을 보다 명확히 할 수 있을 것임.
- 또한, 단종보험대리점의 보험판매는 본업과 연계된 부수업무이므로 판매수수료가 낮을 것으로 보이며, 저렴한 보험료로 보험상품을 공급할 수 있을 것임.
- 아울러 그동안 충분히 제공되지 못했던 일반손해보험이 보다 활발히 개발·보급될 수 있을 것이므로 일반손해보험의 부보영역이 확대될 것으로 예상됨. **kiri**