

보도시점 2024.12.18.(수) 조간 배포 2024.12.17.(화) 10:00

보험 판매수수료를 분급하여 보험계약 유지율을 높여 나가겠습니다.

◆ 제5차 보험개혁회의에서 보험 판매수수료 개편방향 논의

- ① 유지·관리 수수료 분급확대로 보험계약 유지·관리 강화
 - ② 사업비 부과목적에 맞게 선지급 수수료의 경우 계약체결비용 한도 내 집행
 - ③ 판매수수료 안내표 신설 및 공시 확대 등을 통한 소비자 정보공개 강화
- ⇒ '25.1분기 중 GA, 설계사 대상 설명회 등을 통한 의견수렴 후 최종방안을 확정

I 회의 개요

금융위원회 및 금융감독원은 12월 16일(월) 김소영 금융위원회 부위원장 주재로 학계·유관기관·연구기관·보험회사·보험협회 등이 참여하는 “「신뢰 회복」과 「혁신」을 위한 제5차 「보험개혁회의」”(이하, 「보험개혁회의」)를 개최하여 「보험 판매수수료 개편방향」을 논의하였다.

II 보험 판매수수료 개편방향 세부내용 불임

1. 현황 및 문제점

판매수수료는 상품가격 뿐만 아니라 계약 유지율, 영업 관행 등 소비자 신뢰 전반에 영향을 미치는 보험산업의 중요한 개혁과제이다. 그동안 금융당국에서는 보험산업의 고질적 문제점으로 제기되었던 판매수수료 선지급 관행 등을 개선하기 위하여 지속적으로 제도 개선을 실시해 왔다.

그러나, 새 국제회계기준인 IFRS17 시행('23년~)으로 인한 사업비 집행 부담 감소로 신계약 유치 및 사업비 경쟁이 격화되었으며, 이에 따라 선지급 판매수수료가 급증하면서 다음과 같은 문제점들이 지적되고 있다.

※ IFRS17 시행으로 사업비 상각기간이 확대(기존 7년 → 준비보험기간)
'23년 사업비 집행(39.8조원)은 전년대비 4.9조원 증가(+14%)
'24년 사업비 증가폭은 '23년을 상회할 것으로 예상

먼저, 판매수수료 선지급은 부당승환*과 잦은 설계사 이직 등을 유발할 수 있어 보험계약 유지율 저하 요인으로 작용한다. 보험 판매채널 대부분에서 1~2년차에 수수료를 집중 지급하고, 그 이후에는 사실상 수수료 지급이 없거나 미미하기 때문에 계약을 유지·관리하기 보다는, 신계약 판매에 집중하게 되는 경향이 있다.

* 기존계약을 해지하고 보장내용이 비슷한 새로운 보험계약을 체결하는 '승환'시 새로운 계약과 기존계약의 중요사항을 비교하여 알리지 않는 경우 → 부당승환

또한 GA 소속 설계사들에게는 1,200%룰*이 미적용 되고 있다. 이에 계약체결 실적 조건부 고액 정착지원금 등이 지급되며 설계사 이직과 승환계약이 증가하는 부작용이 나타나고 있다.

* 계약 1차년도에 보험회사가 지급할 수 있는 판매수수료 한도를 월 보험료의 1,200% 이내 제한

- ❶ (소비자) 잦은 보험계약 승환을 권유받으며, 본인에게 적합한 상품보다는 설계사 등 판매채널이 권유하는 고수수료 상품 위주로 가입
- ❷ (설계사) 실적 경쟁을 위해 신계약 체결에 집중하면서 계약승환 유도, 잦은 이직 발생 → 판매수수료 선지급으로 인해 계약 유지·관리 인센티브 부족
- ❸ (보험사) 판매조직 안정성 저하, 낮은 계약 유지율 등 소비자 신뢰 하락

최근 일부 보험사에서는 보험상품에 계약체결 용도로 책정된 계약체결비용 외에도 유지·관리비 명목의 계약관리비용까지 판매 수수료 재원으로 사용하고 있다. 과도한 판매수수료는 보험료 인상을 유발하며, 보험사 건전성 저해요인으로 작용할 우려가 있다.

※ 보험상품에 부과되는 사업비는 계약체결비용과 계약관리비용으로 구성

- ❶ (계약체결비용) 판매수수료, 광고비 등 신계약 체결 비용의 재원
- ❷ (계약관리비용) 임직원 급여, 전산비 등 계약 유지·관리비용 재원

또한 소비자에게 수수료 정보 등이 정확하게 제공되지 않아, 고수수료 상품 판매위주의 영업 관행이 지속되고 있다.

이에, 불합리한 판매체계를 근본적으로 개선하기 위하여 생·손보협회, 보험대리점협회, 보험사 및 전문가 등이 참여하는 보험개혁회의 판매채널반에서는 장기간('24.5~12월) 논의를 거쳐 판매수수료 개편방향을 마련하였다.

해당 개편방향은 '25년 1분기(잠정) 중 GA, 설계사 대상 설명회 등을 통한 의견수렴 후 최종방안을 확정·발표할 예정이다.

2. 보험판매수수료 개편방향

1. 판매수수료 분급 확대

먼저 판매채널의 계약 유지·관리를 강화하기 위하여 유지·관리 수수료를 매월 분할 지급한다. 기존에는 사실상 선지급(1~2년)으로만 수수료가 지급되어 계약을 중장기적으로 유지·관리할 유인이 적었다면, 모집한 계약이 정상 유지되는 경우 3~7년간(잠정) 유지·관리 수수료를 분할 지급하여 보험계약의 장기적 유지·관리를 유도한다.

이와 함께, 유지·관리 수수료가 과도하게 지급되지 않도록 지급한도는 별도 설정할 계획(예: 매월 계약체결비용의 1% 내외 수준)이다.

2. 사업비 부과목적에 맞는 판매수수료 집행

개별상품에 부과한 사업비가 재원별 부과목적에 맞게 집행되도록 체계를 전면 개편한다. 상품별 부과된 계약체결비용 뿐만 아니라 계약관리비용을 과다 책정(보험사 자율책정 가능)하여 수수료 재원으로 활용하지 않도록 보장성보험*의 선지급 수수료**는 개별상품에 부과된 계약체결비용(신계약 체결비용/대표가입 속성기준) 내에서 집행되도록 개선한다.

* 저축성보험은 수수료 수준이 보장성 보험의 30% 수준에 불과하여 제외

** 특정시기에 지급하는 수수료

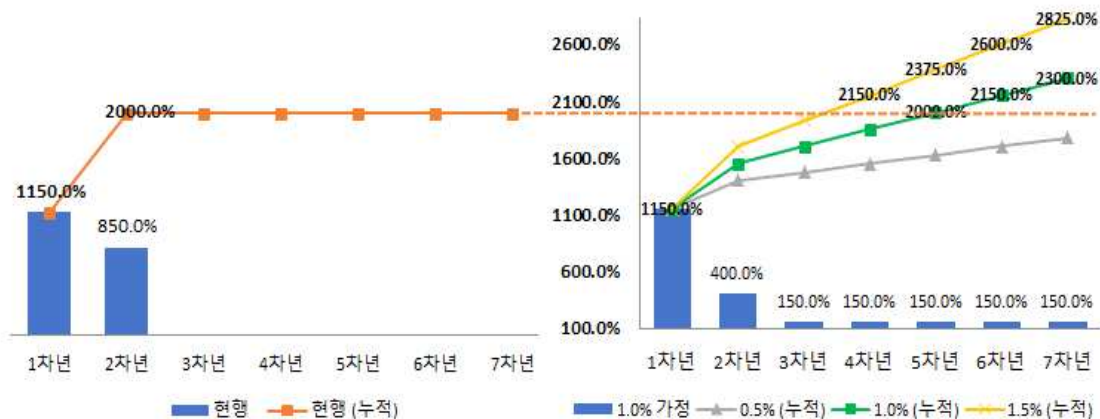
단기적으로는 일부 설계사 소득이 감소할 수 있으나 중장기적으로 계약 유지·관리율을 높이게 될 경우 소득 보전이 가능하고 소득 안정화 효과가 있을 것으로 기대된다.

소비자에게 중장기적으로 보험계약 유지·관리 서비스를 제공하는 것은 계약 유지율 제고 뿐만 아니라 보험산업 신뢰도 향상시킬 수 있다. 이에 여러 해외 국가들에서도 보험계약 유지율 향상을 위한 제도개선을 시행하고 있다.

※ 보험 판매수수료 제도 변경에 따른 소득 시뮬레이션(예시)

구분	현행		계약체결비용 월 0.5% 가정 시		계약체결비용 월 1.0% 가정 시		계약체결비용 월 1.5% 가정 시	
	연도별	누적	연도별	누적	연도별	누적	연도별	누적
1차년	1,150%	1,150%	1,150%	1,150%	1,150%	1,150%	1,150%	1,150%
2차년	850%	2,000%	250%	1,400%	400%	1,550%	550%	1,700%
3차년	-	2,000%	75%	1,475%	150%	1,700%	225%	1,925%
4차년	-	2,000%	75%	1,550%	150%	1,850%	225%	2,150%
5차년	-	2,000%	75%	1,625%	150%	2,000%	225%	2,375%
6차년	-	2,000%	75%	1,700%	150%	2,150%	225%	2,600%
7차년	-	2,000%	75%	1,775%	150%	2,300%	225%	2,825%
합계	2,000%	-	1,775%	-	2,300%	-	2,825%	-

※ (주) 계약체결비용 1,250% 가정, 7년차까지 계약이 유지되어 계약체결비용의 0.5~1.5%가 매월 지급 가정(예상치는 유지율에 따라 변동 가능)



3. 1,200%를 확대 적용

보험사가 전속 설계사와 GA에 지급 시에만 적용되었던 1,200%를 GA가 소속 설계사 지급 시에도 적용되도록 확대한다. 그간 설계사 스카웃 경쟁과 부당승환을 야기하였던 정착지원금(계약금)도 1,200%를 한도에 포함되게 된다.

GA의 경우 판매수수료에서 내부통제 조직·인력 등의 운영비용(준법경영비)을 충당하는 점 등을 고려하여 일정한도(예: 매년 월 보험료 3%→1,203% 적용)는 1,200%를 적용을 제외할 예정이다.

* 상위 10개 대형 GA의 준법경영비('23년) : 연간 월 보험료 0.9~3% 수준

4. 적정 사업비 부과·관리체계 구축

보험회사는 자체 상품위원회를 통하여 상품별 사업비 부과 수준의 적정성을 심의·검증하는 등 자체 관리를 강화한다. 사업비 적정성 심의결과는 대표 이사까지 보고해야 하며, 회의 자료도 10년 이상 보관하여야 한다.

보험회사가 사업비를 합리적으로 부과할 수 있도록 사업비 과거 집행내역, 인플레이션율, 미래현금흐름 등을 고려하여 적정 사업비를 책정하도록 '적정 사업비 부과 원칙'을 마련해야 한다.

또한 제재근거가 불명확한 사업비 집행 관련 규정*의 법령 위임근거를 명확히 하여 무책임한 사업비 집행시 실질 제재를 추진하는 등 과다사업비 집행을 방지한다.

* 감독규정 제 4-32조 사업비의 합리적 집행

5. 소비자 합리적 선택을 위한 정보공개 강화

소비자가 상품의 판매 수수료를 정확히 알고 계약하고, 고수수료 상품 판매 위주의 영업 관행을 개선하기 위하여 판매수수료 관련 정보 공개를 확대한다.

보험가입 권유 시 해당 상품의 수수료를 정보가 소비자에게 제공하는 수수료 안내표에 반영될 수 있도록 하고, 판매채널·상품군별로 상세 수수료를 정보를 공시하는 등 정보 제공을 확대한다.

보험 판매수수료 개편은 보험 판매채널의 설계사, GA 등에게 미치는 영향이 큰 과제이므로, '25년 1분기^(잠정) 설명회 등 충분한 의견수렴 후에 최종방안을 확정할 계획이다.

김소영 금융위원회 부위원장은 해당 개선방안이 ❶소비자에게는 계약 유지·관리 서비스 등을 통한 만족도 상승, ❷설계사에게는 장기간 계약유인 증가와 안정적 소득 수취, ❸보험사에게는 판매채널 안정화 및 계약 유지율 제고가 가능할 것이라 밝히며, “이해관계자가 많은 만큼, 추가적인 의견수렴절차를 거치면서 판매수수료 체계를 근본적으로 개선하고 국민신뢰 회복과 판매 시장의 건전질서를 확립해 나가겠다” 밝혔다.

총괄 부서	금융위원회 보험과	책임자	과 장	고영호	(02-2100-2960)
		담당자	사무관	윤세열	(02-2100-2961)
	금융감독원 보험감독국	책임자	국 장	노영후	(02-3145-7460)
		담당자	팀 장	황기현	(02-3145-7474)
<공동>	생명보험협회 채널지원부	책임자	본부장	천승환	(02-2262-6697)
		담당자	부 장	이주학	(02-2262-6683)
	손해보험협회 자율관리부	책임자	본부장	최종수	(02-3702-8523)
		담당자	부 장	박기준	(02-3702-8610)

- **(현황)** 高수수료 선지급 위주의 영업관행이 지속되고 있으며, IFRS17 시행* 이후 사업비 집행이 더욱 증가했다는 지적

※ IFRS17 시행으로 **사업비 상각기간이 확대**(기존 7년 → 全보험기간)
 '23년 사업비 집행(39.8조원)은 전년대비 **4.9조원 증가(+14%)**
 '24년 사업비 증가폭은 **'23년을 상회할 것으로 예상**

- 최근 사업비* 증가는 선지급되는 **신계약비 증가***가 주요 원인

* '23년 사업비 증가액 4.9조원 중 신계약비 증가액은 **3.7조원으로 74% 수준**

※ 보험상품에 부과되는 사업비는 계약체결비용과 계약관리비용으로 구성

- ① (계약체결비용) 판매수수료, 광고비 등 신계약 체결 비용의 재원
 → 표준해약공제액 제도를 통해 과도한 계약체결비용 부과를 간접 규제
- ② (계약관리비용) 임직원 급여, 전산비 등 계약 유지·관리비용 재원
 → 별도의 한도 규제가 없어 보험사 자율책정

- 수수료는 **비례, 시책*** 등으로 나뉘어서 지급

* 중장기로 계약기간에 걸쳐 지급되어야 하는 계약 유지·관리비를 대부분 시책비로 선지급하는 경향

- **(규제체계)** 현행 수수료 규제는 직접규제와 간접규제로 구분

- ① (직접) 계약 1차년도에 **보험회사가 지급할 수 있는 판매수수료 한도를 월보험료의 1,200%*** 이내로 제한

* 보험사 → 전속·GA 지급시 적용되나, GA → GA 설계사 지급시에는 미적용

- ② (간접) **최적사업비 한도 내 수수료 집행, 표준해약공제액*** 제도 운영 등의 방식으로 **판매수수료 간접 통제**

* 소비자 보호를 위해 보험계약 조기 해지시 일정 금액 이상의 해약환급금이 지급될 수 있도록 해약공제액 한도 설정

◆ **현행 판매수수료 지급 체계의 문제점**

- ① 상품별 계약체결비용 외에도 계약관리비용까지 先지급 수수료 및 시책 (대부분 1~2년차에 지급) 재원으로 사용 → 과당경쟁 유발
- ② 3년차 이후 수수료 지급이 미미하여 계약 유지·관리 유인이 없음
→ 설계사가 新계약에만 집중하고, 부당승환 등 발생
- ③ GA 1,200%를 미적용으로 전속 설계사와 차별, 승환계약 증가 등 발생

[**현행 수수료 체계(예시)**]

1년차 1,150% 2년차 850%

1년차	1,150%
2년차	850%
3년차 이후	없거나 미미한 수준

※ GA가 소속 설계사에 지급하는
수수료는 1,200% rule 미적용

→ 1년차에도 1,200% 이상 지급 가능

◆ **제도개선 방향**

- ① 先지급 수수료를 계약체결비용 이내로 한도 합리화
- ② 유지·관리 수수료를 장기간 분급하여 지급
→ 보험계약의 장기 유지 유도
- ③ GA 소속 설계사에 1,200%를 적용으로 규제 형평성 제고

[**개선後 수수료 체계(예시)**]

[선지급 수수료] 1년차 1,000% 2년차 250% + [유지관리 수수료] 1~7년차 분할 지급

1년차	1,000%
2년차	250%
3년차	선지급 수수료 : 계약체결비용 한도
·	
·	유지관리 수수료 : 매월 균등하게 분급
·	
7년차	

유지
관리유지
관리유지
관리유지
관리

< 기대효과 >

계약 유지율 상승

설계사 안정적 소득

판매채널 안정