

# 보험판매수수료 개편방향

2024. 12.

관계기관 합동

# 순 서

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| I. 추진배경 .....                    | 1 |
| II. 현황 및 문제점 .....               | 2 |
| III. 제도 개선방안 .....               | 4 |
| 1. 판매수수료의 분급 유도 .....            | 5 |
| 2. 적정 사업비 부과 · 관리체계 확립 .....     | 7 |
| 3. 소비자의 합리적 선택을 위한 정보공개 강화 ..... | 8 |
| IV. 향후 추진계획 .....                | 8 |

## I. 추진배경

- 보험개혁회의에서는 “국민신뢰 회복”을 기본방향으로 삼아 보험 산업 밸류체인 쏘단계별 제도 개선 추진 중



- 판매수수료 개편은 상품가격 뿐만 아니라, 계약 유지율, 영업 관행 등 소비자 신뢰 전반에 영향을 미치는 핵심 개혁과제
- 그간 금융당국에서는 보험산업의 고질적 문제점으로 제기되던 판매수수료 선지급 관행 등을 개선하기 위해 지속적 제도개선\*
  - \* 표준계약공제액 축소, 1,200%를 도입 및 수수료 분할지급 방식 우대 등
- 그러나, 최근 IFRS17 시행으로 계약초기 사업비 집행 부담이 감소하여 과도한 수수료를 선지급하는 등 경쟁\*이 격화
  - \* IFRS17 전환으로 인하여 사업비 상각기간이 확대(기존 7년 → 준비보험기간) 되면서 사업비 부담이 경감 → 신계약 유치 및 사업비 경쟁 확산
- 고수수료 선지급 위주의 영업 관행이 지속될 경우, 부당승환 등 불건전 영업 및 유지율 하락 등 소비자 피해 우려
- 이에, 과도한 수수료 선지급 등 불합리한 판매체계를 근본적으로 개선하여 국민 신뢰회복 및 판매시장의 건전질서 확립 추진

➡ 보험개혁회의 판매채널반 논의(24.5~12월)를 통해 판매수수료 개편방향을 마련

\* 정책토론회 등 이해관계자 의견수렴을 거쳐 최종안 확정 예정

## II. 현황 및 문제점

### < 보험판매수수료 관련 현황 및 규제체계 >

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

※ IFRS17 시행으로 사업비 상각기간이 확대(기존 7년 → 쏘보험기간)  
'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 판매 수수료 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

## 1. 수수료 선지급으로 인한 계약 유지율 하락

- 과도한 판매수수료 선지급으로 인한 부당승환, 잦은 설계사 이직 등 불건전 영업행태 유발 → **보험계약 유지율\*** 저하 요인

\* 국내 생명보험과 장기손해보험 25회차 유지율('23년 기준)은 60.7%, 71.6%로 주요 선진국 대비 15~35%p 낮은 최저 수준(보험연)

- ① (소비자) 잦은 보험계약 승환을 권유받으며, 본인에게 적합한 상품보다는 설계사 등 판매채널이 권유하는 **고수수료 상품** 위주로 가입
- ② (설계사) 실적 경쟁을 위해 신계약 체결에 집중하면서 계약승환 유도, 잦은 이직 발생 → 판매수수료 선지급으로 인해 **계약 유지·관리 인센티브** 부족
- ③ (보험사) 판매조직 안정성 저하, 낮은 계약 유지율 등 소비자 신뢰 하락

- 특히, GA 소속 설계사는 1,200%룰이 미적용되어 고액 정착지원금 지급을 통한 설계사 이직 → 승환계약 증가 등 추가 부작용 양산

➔ **보험계약 유지·관리를 유도할 수 있는 수수료 체계** 필요

## 2. 과도한 수수료로 인한 보험료 인상 및 건전성 저해 우려

- 보험회사간 수수료 경쟁으로 판매수수료가 상품별로 부과된 계약체결비용을 초과하여 집행 → **보험료 인상요인**으로 작용

- 보험사들은 계약체결비용 외에도 자율책정이 가능한 계약관리 비용을 과다 책정하여 부족한 수수료 재원 충당

➔ **합리적인 사업비 부과·관리체계 확립** 추진

## 3. 판매수수료 관련 정보제공 미흡

- 판매채널 - 소비자간 정보 비대칭으로 소비자가 수수료 정보를 정확하게 파악하기 곤란 → **고수수료** 상품 위주 영업 관행

➔ **소비자에게 판매수수료 정보 등 공개 확대**

### Ⅲ. 제도 개선방안

#### < 보험판매수수료 개편방향 요약 >

##### ◆ 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  
관리

유지  
관리

유지  
관리

·

·

유지  
관리

< 기대효과 >

계약 유지율 상승

설계사 안정적 소득

판매채널 안정

## 1. 판매수수료의 분급 유도

◇ **(현행)** 사업비(계약체결비용 + 계약관리비용) 한도 내에서 보험계약 체결 후 1~2년차에 판매수수료 **先지급**

※ 예) 1년차 1,150% + 2년차 850% / 이후 지급 없거나 미미한 수준  
(1년차는 1회차, 2년차는 13회차에 대부분의 수수료 지급)

◇ **(개선)** 계약체결비용 한도 내 **先지급**(계약관리비용 충당 불가),  
계약유지·관리 대가는 **분급\***(추가 지급 허용)

\* 계약해지시 미지급하며, 최대 7년간 매월 균등 지급

※ 예) 1년차 1,000% + 2년차 250% 선지급 + 1~7년차 유지·관리 수수료

□ 개별상품에 부과한 사업비가 각 재원별 부과목적에 맞게 집행 되도록 판매수수료 체계 전면 개편

○ **(先지급 한도)** 보장성보험\*의 선지급 수수료(특정시기에 지급하는 수수료)는 개별상품에 부과된 **계약체결비용\*\*** 한도로 제한

\* 저축성보험은 수수료 수준이 보장성 보험의 30% 수준에 불과하여 제외

\*\* 대표가입속성 기준

- 계약관리비용(보험사 자율책정 가능)을 과다 책정하여 시책 등 **先지급** 수수료 재원으로 **충당 불가**

○ **(분급확대)** 매월 분할 지급하는 유지·관리 수수료를 신설하여 판매채널의 계약 유지·관리를 **강화**하고 급격한 **소득감소** 방지 (계약 유지·관리 수수료는 선지급 한도 외 추가 지급 허용)

\* 설계사·GA 등이 보험영업 활동을 지속하면서 신규 모집한 계약이 정상 유지 되는 경우 일정기간(최소 3년, 최대 7년) 동안 지급

- 단, 유지·관리 수수료가 과도하게 지급되지 않도록 **지급한도** (예. 매월 계약체결비용의 1% 내외 수준 등) **별도 설정**

※ 세부사항은 설명회 등 의견수렴 거쳐 FAQ 별도 마련 예정

☞ 감독규정 개정(\$4-32 등)

## ◁ 보험판매수수료 개편 시뮬레이션 ▷

- 단기적으로 일부 설계사 소득이 감소할 수 있으나, 중장기적으로는 소득 보전 가능

| 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)

<판매 수수료 개편에 따른 연차별 누적 수수료 비교>



### ◆ 제도 개선시 기대효과

- ① (소비자) 계약 유지·관리 서비스 등을 통한 **계약 만족도** 상승
- ② (설계사) 장기간 **계약유지 유인** 증가 및 **안정적 소득** 수취 가능
- ③ (보험사) 판매채널 안정화 및 **계약 유지율** 제고

- 보험회사 - GA의 규제차익 해소를 위해 GA가 소속 설계사에 지급하는 수수료에 대해 1,200%를 확대 적용\*

\* 1차년도 수수료 외 설계사 정착지원금도 1,200%를 적용

- GA의 내부통제 조직·인력 등 운영비용(‘준법경영비’)는 일정 한도(예. 매년 월보험료 3%\* 등) 내에서 1,200%를 적용 제외

\* 상위 10개 대형 GA의 준법경영비(‘23년) : 연간 월보험료 0.9~3% 수준

◆ (기대효과) 설계사 스카웃 경쟁을 야기하는 고액 정착지원금 지급 및 계약 1차년도 과도한 수수료 先지급 방지

☞ 감독규정 개정(§4-32 등)

## 2. 적정 사업비 부과·관리체계 확립

- 사업비 부과수준에 대한 보험사 자체 심의 강화

- 보험회사 자체 상품위원회를 통해 개별 상품별 사업비 부과 수준의 적정성 검증\*(3차 보험개혁회의 발표)

\* 적정성 심의결과 대표이사 보고, 의사록 등 회의자료 10년 이상 보관 등

- 적정 사업비 부과·관리 유도

- (적정성 관리) 보험회사가 개별 상품별 사업비를 합리적으로 부과하도록 ‘적정 사업비 부과 원칙’ 마련

- 사업비 재원별 과거 집행내역, 고정비, 인플레이션율, 미래 현금 흐름 등을 고려하여 적정 사업비 책정

※ 상품위원회가 상품별 사업비 변경시 전·후 효과, 변경사유의 적정성 등 심의

- (제재강화) 사업비 집행 관련 규정\*의 법령 위임근거를 명확화 하여 사업비 과다 집행시 실질 제재 추진(4차 보험개혁회의 발표)

\* 감독규정 제 4-32조 사업비의 합리적 집행

◆ (기대효과) 사업비 적정성을 제고하여 소비자의 보험료 부담 완화

☞ 감독규정 개정(§4-32 등) 및 신설

### 3. 소비자의 합리적 선택을 위한 정보공개 강화

- ☐ 보험가입 권유시 해당 상품의 수수료율 정보(수수료 안내표)를 소비자에게 제공

<수수료 안내표 양식(안) 예시>

| 구분                         |      | 1차년도 | 2차년도 | 3~7차년도  |
|----------------------------|------|------|------|---------|
| 판매수수료율(%)<br>(납입보험료 대비 비율) | 9.5% | 4.6% | 1.9% | 매년 0.6% |

- ☐ 판매채널·상품군별 전체 보험료 대비 수수료(시책 포함) 비중, 先지급 수수료 비중 등 수수료 공시 및 정보제공 확대

<판매수수료율 공시 양식(안) 예시>

| 보험사 | 판매채널 | 상품군  | 납입주기 | 납입기간 | 판매수수료율(%)      |                  |
|-----|------|------|------|------|----------------|------------------|
|     |      |      |      |      | 先지급<br>수수료율(%) | 유지·관리<br>수수료율(%) |
| OO  | 설계사  | 건강보험 | 월납   | 20년납 |                |                  |
|     |      |      |      | 30년납 |                |                  |
|     |      | 종신보험 | 월납   | 20년납 |                |                  |
|     |      | 연금보험 | 월납   | 5년납  |                |                  |
|     |      |      | 일시납  | -    |                |                  |
|     | GA   | ...  |      |      |                |                  |
|     |      |      |      |      |                |                  |
|     |      |      |      |      |                |                  |

◆ (기대효과) 소비자가 高수수료 상품이 아닌 본인에게 적합한 **최적의 상품에 가입**할 수 있도록 **시장규율 강화**

☞ 감독규정 개정(\$7-45⑤ 등), 보험협회 공시규정 개정

### IV. 향후계획

- ☐ 설명회 등을 통해 이해관계자 의견을 충분히 수렴하여 최종 판매수수료 개편방안 확정('25.1분기)
- 우선 추진 가능한 방안은 조속히 시행하며, 법규개정 및 FAQ 마련 등을 통해 현장 적용('25년 중)