

## 보험 판매수수료를 분급체계로 개편하여 소비자가 장기간, 세심한 보험 유지관리 서비스를 받을 수 있도록 하겠습니다.

- ◆ 「보험업감독규정」 개정안 금융위 의결(1.14일)로 보험 판매수수료 개편방안 확정
  - ① 최대 7년동안 분할 지급하는 유지관리 수수료를 신설하여 계약 유지율 제고  
- GA 소속 설계사에게도 1,200%를 적용하여 규제차익 해소
  - ② 판매수수료 비교·공시 및 비교·설명 의무 신설을 통한 정보공개 확대
  - ③ 상품 설계시 계획된 범위 내에서만 판매수수료를 집행하고, 사업비 부가수준 적정성 등 상품 전반을 보험사 상품위원회에서 자율 관리
- ◆ 판매수수료 제도 전반을 개편하는 만큼, 현장 준비상황 등을 고려하여 순차 시행

### I. 추진배경

금융위원회는 1.14일 정례회의에서 보험상품 판매수수료 개편을 위한 보험업 감독규정 개정안을 의결하였다.

정부는 그간 보험산업의 고질적 문제로 지적되어 온 판매수수료의 과도한 先지급 관행을 개선하고, 합리적인 판매수수료 체계의 정착을 위해 1,200%를\* 도입('20년) 및 수수료 분할지급 방식 우대 등 정책노력을 기울여 왔다.

\* 1,200%를: 보험판매 1차 연도에 판매수수료는 월납 보험료의 12배 이내에서 지급하도록 함

그러나 IFRS17 시행으로 계약 초기 사업비 집행 부담이 감소\*하면서 수수료 중심의 과당경쟁, 이로 인한 보험료 인상 및 보험사 건전성 악화 우려 등이 제기되었다. 이에 정부는 보험업계(생보·손보·GA), 소비자 단체, 전문가(학계·보험연·금융연) 등과 함께 판매수수료 제도 개선방안을 마련하게 되었다.

\* IFRS17 전환(현금주의→발생주의)으로 인해 사업비 인식기간이 쏠보험기간으로 확대 되면서 사업비 부담 경감

### < 주요 논의경과 >

- ① 1년 반 동안 실무TF를 운영('24.6월~'25.12월)하여 이해관계자 간 의견조율
- ② 두차례 공청회('25.3.31일, 4.30일)와 소비자 단체 간담회('25.12.17일)를 진행하여 현장 의견을 폭넓게 수렴
- ③ 규개위 심사와 중재 등을 통해 소 이해관계자(생보·손보·GA)가 합의한 판매수수료 개선방안을 도출 → 「보험업감독규정 개정」

## II. 판매수수료 제도 개편내용

이번 보험상품 판매수수료 개편은 크게 세 가지 목표 하에 추진되었다. 먼저, 주요 선진국에 비해 크게 낮은 ①보험계약 유지율을 높이고, 보험 판매수수료 정보의 투명성을 강화해 ②보험계약자의 '알권리'를 제고하는 것이다. ③합리적인 판매수수료 관리체계를 정립하는 것도 정책 목표이다.

### ① 보험계약 유지율 제고를 위한 판매수수료 분급 유도

국내 보험계약 유지율<sup>1)</sup>은 2년 경과 시점 약 70% 수준으로 주요국 대비 비정상적으로 낮은 수준이다. 판매수수료 대부분이 先지급되어 설계사의 계약 유지관리 유인이 부족하고, 실적 달성 조건부로 지급되는 고액의 정착 지원금<sup>2)</sup> 등이 잦은 계약 승환(갈아타기)을 유발한다고 지적되고 있다.

- \* 1) 25개월차 보험계약유지율(%): (韓) 69.2, (싱가포르) 96.5 (日) 90.9, (대만) 90.0, (美) 89.4
- 2) 보험설계사 이직시 지급되는 지원금으로, 일정 기간 동안 실적 미달성시 지원금 환수  
→ 지원금 환수를 피하기 위해 무리하게 부당계약 진행 조장

이에 계약 초기 대부분 집행되는 판매수수료를 분급하도록 하였다. 기존 선지급 수수료 외에 ①최대 7년간 분할 지급되는 유지관리 수수료(보험계약 유지시에만 지급)를 신설하여 보험설계사들의 계약 유지관리 서비스 대가로 지급\*한다. 또한 ②계약유지 5~7년차에는 장기유지관리 수수료를 추가로 지급하여 보험계약이 유지되는 기간이 길수록 설계사가 수령할 수 있는 수수료도 증가될 수 있도록 설계하였다.

- \* 설계사가 이직 또는 해촉될 경우 해당계약을 유지관리할 설계사를 신규로 지정하고, 유지관리 서비스를 수행한 설계사에게 유지관리수수료 지급

또한, 규제차익<sup>1)</sup>을 해소하기 위해 ④보험대리점(GA)이 소속 설계사에게 지급하는 수수료에 대해서도 1,200%를 확대 적용하며, 1차연도 수수료 외에 설계사에게 지급되는 정착지원금, 시책 수수료 등도 모두 포괄하여 수수료 한도를 산정<sup>2)</sup>한다.

\* 1) 기존에는 보험사에서 GA 보험대리점으로 수수료 지급 시에만 1,200%를 적용

2) 보험대리점(GA)의 내부통제 조직·인력 등 운영비용은 일정한도(월 보험료의 3%) 내에서 1,200%를 적용 제외 가능

과도한 선지급 수수료 지급으로 인한 설계사 등 판매채널의 차익거래\*를 방지하기 위해 ④차익거래 금지기간을 보험계약 전기간(현행 1년)으로 확대한다.

\* '판매수수료와 해약환급금의 합'이 납입보험료보다 큰 경우, 설계사들이 보험료를 납입하는 허위계약을 작성하고 해지하는 사례 발생

## ② 소비자의 알권리 강화를 위한 판매수수료 정보 공개 확대

보험 판매수수료 공개는 IAIS\*에서 명시하고 있는 국제적 규범이다. 다만, 국내의 경우 판매수수료 공개 수준이 미흡하고, 소비자가 수수료 정보를 파악하기 어려워 고수수료 상품 위주의 영업관행이 이어지고 있다는 소비자 단체의 비판이 있었다.

\* International Association of Insurance Supervisors, 국제보험감독자협의회

이와 같은 문제점을 해결하기 위해, 보험 판매수수료 정보 비교·공시와 비교·설명 의무를 신설한다. 보험협회 홈페이지를 통해 보험 상품군별 판매 수수료율 등을 비교·공시하고, 선지급-유지관리 수수료 등의 비중도 세분화하여 공개한다.

또한, 500인 이상 설계사가 소속된 GA의 경우 상품 판매시 GA가 제휴하고 있는 보험사의 상품 리스트를 소비자에게 제공해야 하며, 추천하는 상품의 수수료 등급(5단계\*)과 순위를 설명하도록 의무화하였다.

\* 예: 매우높음(유사상품 평균 130%↑), 높음(110~130%), 평균(90~110%) 낮음(70~90%), 매우낮음(70%↓)

### ③ 합리적인 판매수수료 관리체계 구축

최근 판매수수료가 상품별로 부과된 계약체결비용을 초과하여 집행되는 과열 양상\*을 띠어 판매수수료 제도개선과 함께 관리체계도 개편하게 되었다.

\* 총 모집수수료 규모가 5년 만에 3배 이상 증가('20년 10조원 → '25년 32조원)

보험사 상품위원회가 보험상품 개발부터 판매까지의 전 과정을 총괄하는 컨트롤 타워로 기능할 수 있도록 역할을 강화한다. ❶상품위원회는 상품 담당 임원, 준법감시인, 금융소비자 보호 담당 임원 등으로 구성되며, ❷상품의 사업비 부가 수준 및 수익성 분석의 적정성, 불완전판매 가능성 등 상품 운영 방안 전반을 심의·의결한다. 또한 상품을 판매한 이후에도 ❸기초서류의 적정성 등을 지속 점검하여, ❹상품 부적정 판단시 판매 보류 및 중지 등의 조치를 하게 된다.

아울러, 보험사가 설계사에게 지급하는 선지급수수료와 유지관리수수료 각각이 상품 설계시 수수료 지급목적으로 설정된 계약체결비용 이내에서 지급되도록 한도를 규정한다. 상품 판매수수료를 선지급수수료와 유지관리수수료로 구분하고, 유지관리수수료의 일부를 설계사가 아닌 비모집인(영업관리자 등) 고용·관리비용에 집행 가능하도록 공통비로 별도 설정할 수 있도록 하였다.

### 【 기대효과 】

이번 판매수수료 개편으로, 보험계약 유지율이 정상화될 것으로 기대된다. ❶소비자들은 강화된 계약 유지관리 서비스를 받게 되고, 무엇보다 부당 승환 등으로 인한 소비자 피해가 감소할 것으로 예상된다. ❷보험설계사에게도 계약 유지관리 활동에 대한 보상이 강화되어 소득의 안정적 확보에 긍정적 효과를 미칠 것으로 기대된다. 보험설계사 직업의 애로사항 중 하나가 '소득 불안정성'임을 고려할 때, 보험 설계사 직종의 지속 가능성에 있어서도 중대한 전환점이 될 수 있을 것이다. ❸보험사나 GA 입장에서조차 보험 설계사 정착률이 높아지고, 계약 유지율 상승에 따른 판매채널 안정화 효과가 기대된다.

### III. 향후계획

#### ① 시행일정

이번 보험업감독규정 개정은 판매수수료 제도를 「先지급」에서 「분급」으로 기본 골조를 변경하는 것이며, 정보공개 강화와 함께 보험사와 GA의 수수료 관리체계까지 개편하는 대규모 작업으로 현장에서의 준비상황 등을 감안하여 순차적\*으로 시행할 예정이다.

- \* ❶ 판매수수료 비교공시, 상품위원회 기능 강화, 차익거래 금지기간 확대 등 : '26.3월
- ❷ GA 소속 설계사 1,200%를 확대, 대형 GA 비교·설명 의무 강화 : '26.7월
- ❸ 설계사 판매수수료 분급: '27.1월('27~'28년 4년 분급, '29.1월~ 7년 분급)

특히, 유지관리수수료 지급을 통한 분급의 경우 보험회사, GA, 설계사들이 사전 준비하고, 제도에 원활히 적응할 수 있도록 단계적으로 시행한다. '27년 1월부터 2년동안 4년 분급을 시행하며, '29년 1월부터 7년 분급을 시행할 예정이다. 또한 보험 설계사의 급격한 소득감소를 방지하기 위해 4년 분급기간에는 한시적으로 유지관리 수수료를 설계사에게 추가 지급(계약체결 비용의 67.2%(7년간)에서 72%(4년간) 지급으로 상향 규개위 권고사항)될 수 있도록 조치하였다.

#### ② 판매수수료 개편 이행·준비계획

정부는 업계, 전문가 등이 참여하는 「판매수수료 제도안착 TF」를 구성하여 제도의 원활한 시행을 준비할 계획이다.

GA의 경우 1,200%를 확대 적용과 비교설명 의무 등 변경되는 제도가 다수이므로, 별도 분과를 구성하여 규제준수를 위한 보험사-GA로의 전산연계 및 자료제공 등 준비상황을 점검할 예정이다.

또한, 이번 TF에서는 소비자 단체들이 참여하는 소비자 분과를 별도 구성하여, 제도 개편을 계기로 시행되는 절판 마케팅 등으로 소비자 피해가 발생하지 않도록 시장 상황을 점검한다.

정부는 본 제도 시행 전까지 준비상황을 면밀하게 모니터링하며, 필요한 보완 조치가 있다면 신속히 집행해 나갈 것이다. 특히, 제도 개편을 악용하여 소비자 피해 등이 우려되는 경우 즉각, 엄정 대응할 방침이다.

아울러, '26년에는 보험 판매채널 개혁 2단계로 판매 책임성 강화와 관련된 제도 개선과제\*들도 추진해 나갈 계획이다.

\* 영업보증금 한도 상향, 준법감시 지원조직 인력 법제화 등 GA의 판매책임 강화를 주 내용으로 하는 보험업법 시행령 및 감독규정 개정 추진(1.15일 입법예고)

|          |                |     |       |     |                |
|----------|----------------|-----|-------|-----|----------------|
| 담당<br>부서 | 금융위원회<br>보험과   | 책임자 | 과 장   | 이동엽 | (02-2100-2960) |
|          |                | 담당자 | 사 무 관 | 윤세열 | (02-2100-2961) |
|          | 금융감독원<br>보험감독국 | 책임자 | 국 장   | 이권홍 | (02-3145-7460) |
|          |                | 담당자 | 팀 장   | 박원규 | (02-3145-7474) |