

보험대리점에 대한 감독법적 개선방안에 대한 고찰

- 특히 독립법인대리점을 중심으로 -

A Study on the Improvement of the Supervision on Insurance Agents

- With a Special Focus on the Independent Corporate Agency -

전우현*

Chun Woo-Hyun

최근 수년간 일고 있는 우리나라 보험모집조직상 변화는 보험산업에 큰 변동을 초래하고 있다. 이러한 모집질서상 변동은 건전한 모집질서의 확립으로 지양되는 전환점으로 되어야 하고, 보험계약에서의 신뢰증진에 기여해야 하는 것은 두말할 여지가 없다. 독립법인대리점의 건전성을 심도있게 검토해야 하는 것도 이러한 점 때문이다. 현재 지적할 수 있는 독립법인대리점의 난점으로는, 그 설립제도의 남용과 자원 부족, 모집질서의 혼란, 지위남용의 문제, 제재의 불비와 감독의 불충분성, 소비자 피해의 문제, 자격시험·교육제도의 불비 등이 있다. 보험계약은 주로 보험모집활동을 통하여 이루어지므로 보험모집조직을 논함에 있어서는 보험의 건전성 유지가 핵심적 의제로 논의되어야 한다. 보험대리점측에서는 정직하고 성실한 영업으로 다른 보험모집조직과 차별화되는 전문적 역량을 발휘하여 보험계약의 하자없는 체결을 위해 진력하여야 소비자인 보험계약자·피보험자도 보호되고 우리 보험산업이 그에 힘입어 장기적으로 국제경쟁력을 충실히 갖추게 될 것이다. 보험사업자측에서도 모집질서를 문란하게 하는 경유계약, 전환계약 등에 대해서는 적극 대처하는 자정 노력을 기울여야 한다. 미시적·단기적 성과에 집착하여 거시적인 관점을 도외시해서는 안될 것이다. 변화의 조류가 급격할수록 언제나 기본에 충실해야 어려움이 극복될 수 있음을 잊어서는 안된다.

보험대리점 특히 독립법인 대리점의 발전과 보험시장의 안정화를 위해서는 무엇보다 보험업법 제102조가 보험대리점 행위에 대한 보험사업자 귀책 규정을 하고 있는 문제가 지적되어야 한다. 보험모집조직으로서 보험모집인과 보험대리점의 행위는 보험계약상 대리권 유무 뿐만 아니라 불법행위시 피용자로서의 지위에 있게 되는지 여부가 전혀 다른데도 이를 구별하려는 이론적 노력이 거의 없이 그 행위에 대한 보험사업자의 책임을 규정한 것은 문제이다. 보험감독법적 쟁점에서도 보험대리점 등을 보험소비자가 인터넷판매나 전화판매보다 선호하는 이유는 그 전문성을 크게 신뢰하기 때문인데, 오히려 소비자 보호 등에서 미비점이 많이 나타나는 것은 시급히 개선되어야 된다. 이를 해결하기 위하여 자격시험·교육제도의 개선, 영업보증금의 현실화, 경유계약 방지, 부당한 지원금지, 모집질서 위반의 경우 제재 실효성도모(재등록 제한), 투명성 확보와 자율적 통제장치 마련, 보수교육, 불완전 판매물 공시, 수수료의 합리적 집행 근거 마련, 감독의 미비사항 보완 등이 필요하다고 본다.

국문 색인어: 독립법인대리점의 건전성, 보험대리점 행위에 대한 보험업법상 책임규정, 부당한 지원의 금지, 사전적 공시와 내부통제장치 마련, 영업보증금의 증액, 제재의 불비와 감독의 불충분성, 지위남용의 문제
학술진흥재단분류 연구분야 코드: B130323

* 한양대학교 법학전문대학원 교수(jun1234@hanyang.ac.kr)

논문 투고일: 2010. 01. 24, 논문 최종 수정일: 2010. 03. 11, 논문 게재 확정일: 2010. 03. 26

I. 서설

보험대리점은 보험설계사 등과 함께 우리나라 보험모집의 중요한 축을 담당하고 있다. 최근 보험설계사의 교차모집허용, 방카슈랑스(금융기관보험대리점)와 홈쇼핑 영업의 등장 등 보험모집조직상 일련의 변화는 우리나라 보험산업의 큰 변동을 가져오고 있다. 다만 이러한 변동이 건전한 모집질서확립, 보험사업자와 보험계약자(보험소비자)간 선의성·신의성실 구축에 이바지하는 결과로 진전되어야 하는 것은 매우 당연하다. 그러나 보험설계사, 방카슈랑스와 홈쇼핑영업에서 흔히 보여지는 모집상 난점과 같이 보험대리점에 의한 모집 또한 우리의 우려를 전혀 불식시키지 못하고 있다. 이는 보험산업이 본래 지니고 있는 특성¹⁾에 대한 염려에 더하여 장기적으로 산업발전의 한 축으로 기여하기를 바라는 우리의 심정을 더욱 안타깝게 하고 있다. 보험산업의 경우 판매(모집)의 기능이 제조업이나 다른 3차 산업에 견줄 수 없을 만큼 중요한 비중을 지니고 있는 이유는 보험제도 자체가 거대한 미래의 위험을 사회적으로 분산하는 방법으로 다수의 보험계약자가 위험단체를 구성하고 이들이 보험사업자와 보험계약을 체결(통상 보험모집에 의한 보험계약체결 방법에 의함)함으로써 목적의 주된 부분이 달성되고 그 나머지의 계약상 과제는 보험사고 시 보험사업자의 보험금지급여력을 확보할 수 있도록 하는 정도이기 때문이다. 이러한 점에서 보험대리점 조직의 건정성을 심도 있게 검토할 필요가 있다. 특히 독립법인 대리점의 경우 최근 다른 보험사업자나 보험모집조직에 소속한 보험설계사를 급격·대량으로 스카웃하고 보험모집 수수료 요구, 법인보험대리점의 설립, 사무실 임차지원 요구, 보험계약자에 대한 책임성 등의 사안에 있어서 기존의 다른 보험모집 조직에서와 다른 독특한 면모를 보이고 있으므로 이를 살펴보아 그 구체적 상황

1) 보험계약은 여러 요소로 인해 불확실한 상황에 가득차 있고, 수많은 사기적 행위에 노출되기 쉽다는 특성이 있다(James Allan Park, The Law of Marine Insurance, Lawbook Exchange, 2005, p.1.).

을 개선할 수 있도록 노력하는 것이 필요하다고 본다²⁾. 신판매방식(텔레마켓팅, 사이버마켓팅, 홈쇼핑판매 등)을 통한 보험계약이 급신장하기는 하지만,³⁾ 보험대리점과 같은 전통적 판매조직의 건전성(규범적합성)·안전성·효율성에 우리가 여전히 관심을 기울여야 하는 이유는 이들 전통적 판매조직이 보험산업 토대구축이라는 중요한 의미를 지니고 있기 때문이다⁴⁾. 본 논문은 이러한 문제의식에 기반하여 우리나라 보험모집조직을 간단히 살펴본 후, 독립법인보험대리점의 현황과 난점을 이론적으로 밝혀내어 이를 입법에 반영하기 위하여 시도되었다.

Ⅱ. 독립법인보험대리점의 현황

1. 보험 모집제도의 연혁

우리나라의 보험모집조직은 1962년 1월 보험업법과 보험모집단속법의 제정에 의해 그 기초가 확립되었다. 이는 직급·보험설계사(보험모집인)에 의한 모집을 중요한 축으로 하고 보험대리점 등이 보조적인 모집방안으로 나타난 계기가 되었다. 그 후 1990년대 후반에는 통신기술의 발달과 보험가입의 편의성에 대한 보험소비자 요구가 맞물려 우편(direct mail), 전화(tele-marketing) 등 통신판매가 활성화 되었으며 최근에는 홈쇼핑을 통한 판매가 경쟁적으로 이루어지고 있다. 2003년 8

2) 한 조사에 의하면, 대면모집조직에 의하여 보험계약을 체결하려는 사람들의 주된 이유로는 재무설계의 전문성(50.4%), 가입의 편의(43.7%), 정보획득 용이성(36.0%), 권유자의 친분(31.0%)순으로 나타났다. 이로써 보험대리점 등을 보험소비자가 인터넷판매나 전화판매보다 선호하는 이유는 그 전문성을 신뢰하기 때문이다(안철경·이상우·권오경, 『2009 보험소비자 설문조사』, 보험연구원, 2009.3, p.72.). 이러한 점에서 법인보험대리점 등이 그 전문성을 크게 살리지 못하고 불완전판매가 크다는 것은 매우 우려할만한 것이다.

3) 금융감독원, 『금융감독정보』, 2004-50호, 2004, p.40.

4) 독립대리점 등이 아무리 장점을 지니고 있다고 하더라도, 과도한 수수료를 요구하는 등 결함이 많을 때에는 그 장점도 상대적으로 평가 절하될 수 있다(생명보험협회, 『생보사 신판매채널의 운영현황』, 『생명보험협회보 19호』, 2000.9, p.37.).

월에 도입된 방카슈랑스 제도는 금융겸업화의 대표적 사례로 보험판매채널의 큰 변화를 가져왔으며 보험대리점 중 독립법인대리점 역시 그 역할이 확대되고 있다. 이와 함께 2008년 8월 30일 시행된 교차모집제도로 보험설계사가 생명보험·손해보험의 겸업을 할 수 있게 되었다.

2. 보험모집조직별 모집비중

판매채널별 모집비중을 보면 전통적인 판매채널인 설계사 비중이 점차 감소하고 있는 상황이고 보험대리점의 경우 아직은 큰 비중을 차지하지 못하고 있지만 교차모집 등 생·손보 겸업 등의 영향으로 그 판매비중이 높아질 것으로 예상된다. 보험대리점 중 금융기관대리점(방카슈랑스)의 경우 이미 그 규모 확대가 매우 가시적이다.

〈표 1〉 판매채널별 실적 현황

(단위: 억원, %)

구분	생보						손보					
	FY07 상반기		FY08 상반기		증감		FY07 상반기		FY08 상반기		증감	
	(A)	구성비	(B)	구성비	(C= B-A)	비율 (C/A)	(D)	구성비	(E)	구성비	(F= E-D)	비율 (F/D)
임직원	5,945	11.9	5,951	15.9	6	0.1	19,917	12.4	23,773	13.1	3,856	19.4
설계사	22,429	44.9	13,459	35.9	△8,970	△40.0	55,441	34.4	61,103	33.7	5,662	10.2
대리점	4,579	9.2	3,110	8.3	△1,470	△32.1	74,804	46.5	84,168	46.5	9,364	12.5
방카	16,997	34.0	14,935	39.8	△2,062	△12.1	8,721	5.4	9,904	5.5	1,182	13.6
중개사	1	0.0	0	0.0	△1	△82.2	1,323	0.8	1,443	0.8	120	9.1
기타	-	-	46	0.1	46	-	754	0.5	676	0.4	△78	△10.3
합계	49,951	100.0	37,501	100.0	△12,451	△24.9	160,959	100.0	181,066	100.0	20,10	12.5

주: 생명보험은 초회보험료, 손해보험은 원수보험료 실적 기준임.
 자료: 금융감독원 통계자료

3. 독립법인대리점의 내용

가. 독립보험대리점의 의의

보험대리점이란 보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대리하는 자로서 보험업법 제87조의 규정에 의하여 등록된 자를 말하고(보험업법 제2조 제9호), 독립(비전속)보험대리점은 하나의 보험사업자(보험회사)에 전속되어 있지 않고 복수의 보험사업자의 대리점으로 될 수 있는 보험대리점을 말한다. 보험대리점은 생명보험대리점, 손해보험대리점 및 제3보험대리점으로 구분되는데(시행령 제30조 제1항) 보험대리점은 보험회사의 임의대리인으로서 보험계약사무를 처리하고 동시에 보험계약의 체결을 대리하는 자이며, 보험계약대리점이 보험계약자와 보험계약을 체결하면 그 법률효과는 본인인 보험회사에 귀속되고 보험계약대리점은 계약체결권·고지수령권·보험료수령권은 있으나, 요율협상권은 없다⁵⁾. 보험대리점은 대리하는 보험회사의 수에 따라 전속대리점과 독립대리점으로 구분된다⁶⁾. 생명보험 대리점 조직은 1980년대 초반에 전속대리점 형태로 도입되었는데, 복수대리점이나 독립대리점은 1990년에 나타났다⁷⁾. 보험대리점은 2000년경부터 경쟁력이 약한 개인대리점이 통합되어 법인대리점으로 대형화되고 있다⁸⁾. 법인보험대리점은 모집사용인 100인 이상인 경우가 2006년 12월 73개, 2007년 12월 144개, 2008년 9월 197개소 등 빠른 속도로 늘어나고 있고,⁹⁾ 특히 일부 법인대리점은 모집사용인 수가 1,000명을 넘어서는 경우마저 많이 생기고 있다. 보험업법은 보험대리점에 대하여 서로 다른 보험업을 영위하는 보험사업자가 아닌 한 비전속주의를 원칙으로 허용하

5) 양승규, 『보험법』, 서울:삼지원, 2002, p.96; 김성태, 『보험법강론』, 서울:법문사, 2001, p.86.

6) 안철경·기승도, 『금융겸업화에 대응한 보험회사의 채널전략』, 보험개발원 보험연구소, 2008.1, p.135.

7) 이 연혁에 대해서는 신문식·이경희·이정환, 『보험설계사 조직의 개편방안』, 보험개발원 보험연구소, 2003.12, p.18.

8) 금융감독원, 『금융감독정보』, 2006-3호, 2006, p.16.

9) 금융감독원, 『금융감독정보』, 2008-49호, 2008, p.16.

고 있다¹⁰⁾.

보험대리점 중 금융기관보험대리점은 은행 등 금융기관이 보험회사의 대리점 또는 중개사 자격으로 보험상품을 판매하는 제도를 말한다(보험업법 제91조 제1항). 이는 보험모집인 중심의 보험판매조직 개선, 보험료 인하, 국내 금융기관의 종합금융기관화 등을 통한 금융이용자의 편익 증대와 국내금융산업의 경쟁력 제고, 금융의 겸업화·종합화 추세에 부응하기 위하여 도입되었다¹¹⁾. 그러나 금융기관보험대리점 등이 수행하는 보험상품판매에 대해서는 일반 보험대리점이나 보험중개사에는 적용되지 않는 보험모집방법의 제한(법 제100조 제2항 제3호; 시행령 제40조 제3항, 감독규정 제4-14조 제1항), 보험모집종사자 수의 제한(시행령 제40조 제4항; 감독규정 제4-14조 제3항), 보험상품판매비율 제한(시행령 제40조 제5항) 등이 특별히 존재한다.

나. 보험법인대리점의 현황

보험대리점, 특히 독립법인대리점의 현황을 고찰한다. 독립법인대리점을 특히 고찰하는 것은 최근 보험설계사의 스카웃 등으로 크게 규모와 영업태양 등에서 특히 주목할만하기 때문이다.

10) 즉, 이는 다음과 같다.

① 보험대리점은 다른 보험회사와 새로운 대리점계약을 체결할 수 있다(감독규정 제4-4조 제3항). ② 보험대리점은 서로 다른 보험업을 영위하는 보험회사와 대리점계약을 체결하여 모집을 겸업할 수 있다(감독규정 제4-4조 제4항).

11) 금융기관보험대리점을 영위할 수 있는 금융기관에는 다음이 있다(보험업법 제91조 제1항; 시행령 제40조 제1항).

1. 「은행법」에 의하여 설립된 금융기관
2. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」에 따른 투자매매업자 또는 투자중개업자
3. 「상호저축은행법」에 의한 상호저축은행
4. 「한국산업은행법」에 의하여 설립된 한국산업은행
5. 「중소기업은행법」에 의하여 설립된 중소기업은행
6. 「여신전문금융업법」에 의하여 허가를 받은 신용카드업자(겸영여신업자를 제외한다)

(1) 독립법인대리점의 규모

독립법인대리점은 2000년대부터 급속한 증가추세를 보이고 있으며, 2009년 12월 현재 총 법인대리점 4,018개 중 모집사용인 100인 이상인 독립법인대리점은 127개에 달한다¹²⁾.

이는 독립법인대리점이 보험회사와의 협상력을 늘리고 시장지배력을 강화하기 위해 대형화, 합병을 하여온 결과이다. 법인보험대리점의 규모현황을 보면 다음과 같다.

〈표 2〉 법인대리점 규모현황

(단위: 명, %)

구분		'05.	'06.		'07.		'08.		'09.	
		12월	12월	증감률	12월	증감률	12월	증감률	9월	증감률
사용인 100인 이상 법인대리점	1000인 이상	5	5	-	4	△20.0	8	100.0	8	-
	500~999인	7	10	42.9	12	20.0	14	16.7	16	14.3
	100~499인	32	51	59.4	92	80.4	111	20.7	171	54.1
	소계	44	66	50.0	108	63.6	133	23.1	195	46.6
사용인 100인 미만		2,961	3,171	7.1	3,356	5.8	3,535	5.3	3,783	7.0
합계		3,005	3,237	7.7	3,464	7.0	3,668	5.9	3,978	8.5

자료: 금융감독원 2009년 통계자료

(2) 독립법인대리점의 영업실적

독립법인대리점은 전체 대리점(개인대리점 포함)의 영업분기별 2008년 상반기 모집비중은 18.8%이고, 손해보험은 57.9%이다. 전속모집조직이 상대적으로 약한 일부 중소형 회사의 경우에는 영업의 상당부분을 독립법인대리점의 판매에 의존하는 실정이다. 영업분기별 2008년 상반기 기준, 생명보험의 경우만을 보더라도 100

12) 이는 금융감독원에 등록한 수를 기준으로 한 것이다(2005년 44개 → 2006년 66개 → 2009년 127개).

인 이상 독립법인대리점(133개)이 전체 법인대리점(3,668개) 실적의 41.2%이고,¹³⁾ 모집수수료 수입 역시 3,147억원으로 전체 독립법인대리점 수입의 48.0%를 차지하고 있다. 보험대리점의 실적비중과 모집사용인 규모별 모집실적을 보면 다음과 같다.

〈표 3〉 보험대리점의 실적비중

(단위: 억원, %)

구분	생 보				손 보			
	FY07		FY08 상반기		FY07		FY08 상반기	
		구성비		구성비		구성비		구성비
대리점	10,077	9.4	3,110	8.3	158,721	46.7	84,168	46.5
설계사	45,161	42.0	13,459	35.9	113,427	33.4	61,103	33.7
방카	36,775	34.2	14,935	39.8	17,724	5.2	9,904	5.5
기타	15,465	14.4	5,997	16.0	49,947	14.7	25,892	14.3
합계	107,478	100.0	37,501	100.0	339,819	100.0	181,067	100.0

자료: 금융감독원 2009년 통계자료

〈표 4〉 법인대리점의 모집사용인 규모별 모집실적

(단위: 억원, %)

구 분		FY07					FY08 상반기				
		대리 점수	생보		손보		대리 점수	생보		손보	
			초회 보험료	수수료	원수 보험료	수수료		초회 보험료	수수료	원수 보험료	수수료
사용인 100인이상 법인대리점	소계	108	2,655	5,688	14,087	4,909	133	1,210	3,147	9,731	3,292
	비중	3.1	33.8	44.2	29.2	44.8	3.6	41.2	48.0	32.5	45.3
사용인 100인미만 법인대리점	소계	3,356	5,196	7,174	34,233	6,058	3,535	1,730	3,413	20,255	3,972
	비중	96.9	66.2	55.8	70.8	55.2	96.4	58.8	52.0	67.5	54.7
합계		3,464	7,851	12,861	48,320	10,967	3,668	2,941	3,560	29,986	7,264

자료: 금융감독원 2009년 통계자료

13) 이는 전체 법인대리점 실적 2,941억원 중 1,210억원의 비중에 해당한다.

다. 현행 보험업법상 보험대리점에 대한 규율내용

현행 보험업법상 보험대리점에 대한 규율내용은 그 진입규제와 건정성규제가 있다. 보험대리점의 진입규제에 대한 것으로는 금융위원회의 등록요건이 있다¹⁴⁾. 다만, 개인뿐만 아니라 법인 또는 법인이 아닌 사단이나 재단도 모두 될 수 있다(개인대리점 또는 법인대리점의 허용). 그리고 보험설계사(또는 보험중개사)와 대리점간 겸업(2중 등록)은 금지되고(보험업법 제87조 제2항), 펀드판매자격시험에 합격할 경우 집합투자증권의 투자권유를 대행할 수 있게 되어 있다(자본시장법 제56조).

〈표 5〉 보험대리점 등록요건

	주요내용
개인대리점 ¹⁵⁾	(1) 적극적 요건 · 연수기관(보험사, 협회, 연수원) 연수과정(2주) 또는 관계업무에 2년 이상 종사한 경력이 있는 자
	(2) 소극적 요건 · 금치산자· 한정치산자 · 등록 취소된 후 2년이 경과되지 않은 자 · 보험료를 다른 용도에 유용한 후 2년이 경과되지 않은 자
법인대리점	(1) 적극적 요건 : 없음 ※ 다만, 개인대리점 등록요건을 갖춘 자(유자격자)를 4인 이상 확보
	(2) 소극적 요건 : 개인대리점과 동일

14) 이러한 등록은 일정한 행정행위의 통제를 받는다는 의미 이외에도 이해관계인에 대한 공시강화라는 뜻도 있다. 그리하여 EU의 경우, 이러한 등록기준에 대해 특별한 배려를 하고 있음이 눈에 띈다. 즉, 가맹국은 보험모집조직의 정보가 각국에 공유될 수 있도록 단일의 정보거점을 마련하도록 하고, 보험대리점 등의 등록부는 자국 뿐만 아니라 영업을 행하는 다른 나라에서도 비치하도록 하고 있다(日本 損害保險事業總合研究所, 諸外國における保險販賣規制について, 財團法人 損害保險事業總合研究所 研究部, 2006.9, p.15.).

15) 개인대리점 요건은 관계업무 종사 경력을 2년으로 강화한 부분 이외에는 설계사와 동일하다.

보험대리점에 대한 건전성 규제에 대해서는 영업보증금은 1억원의 범위안에서 정하고 있으나(시행령 제33조), 금융기관보험대리점에 대하여는 영업보증금 예탁 의무를 면제하고 있다. 이에 따라 개인대리점의 경우 200만원, 법인대리점의 경우 500만원(시행규칙 제17조)을 예탁하여야 하며, 이는 현금 또는 유가증권, 보증보험증권, 지급보증서 등으로도 가능하다.

Ⅲ. 보험대리점의 문제점

우리나라의 보험대리점은 보험사업자(보험자)의 대리인으로서의 법적 지위를 지니고¹⁶⁾ 잠재적 보험계약자를 상대로 보험사업자를 위한 모집을 하는 보험모집조직이다.

보험대리점에 관해서는 여러 장점이 있겠지만, 특히 독립법인대리점의 경우 설립의 남용과 자원 부족, 모집질서의 혼란, 지위남용의 문제, 제재의 불비와 감독의 불충분성, 소비자 피해의 문제 등이 지적될 수 있다.

1. 설립의 남용과 자원 부족

보험대리점은 다양한 태양을 가지고 있음에도¹⁷⁾ 이러한 다양한 형태의 영업실태

16) 보험대리점은 대륙법계(우리나라와 일본의 보험대리상, 독일의 *Versicherungsvertreter*)에서는 보험사업자의 대리인으로 인정되지만, 영미법계(*agency*)에서는 보험계약자의 대리인으로 인정된다(따라서, 영미법계의 보험대리상은 보험중개사(*insurance broker*)와 명확히 구분되지 않는다)(Howard Bennett, *The law of marine insurance*, 2nd ed., Oxford, 2006, pp.183-184.). 그리하여, 대륙법계에서는 성문법주의에 따라 대리점의 법적지위가 보험사업자의 대리인이라는 점에서 고정적이지만, 영미법계에서는 그 법적 지위가 보통법에 의하는 것이어서 당사자간 계약에 따라서는 보험사업자(보험자)의 대리인으로도 얼마든지 될 수 있는 여지가 있다.

17) 보험대리점은 그 법인격 형태(개인·법인), 모집사용인 규모, 매출실적 등에 따라 소비자에 대한 영향력, 보험산업에 미치는 파급효과가 다르다.

에 따라 규제의 실효성을 기하지 않고 법률적으로 대리상이라는 점에만 주목한 결과 일률적인 설립기준을 정하게 되었다. 그리하여 현행법(보험업법 시행규칙 제17조)은 보험모집 유자격자 4인, 자본금 5,000만원(이 요건은 2009년 상법개정으로 폐지되었다), 영업보증금 500만원(개인인 경우 200만원)일 뿐¹⁸⁾이다. 또, 대리점에 대한 제재조치도 등록취소(보험업법 제88조 제1항), 업무정지(30~180일)(동조 제2항) 등만을 두고 있을 뿐이다. 나아가 대리점에 대한 실태파악이 충분히 이루어지지 않고 있어서 최초 등록 이후, 등록사항의 변경만 신고(상호변경, 임원 및 유자격자 변경, 모집사용인 신고, 지점 설치·폐쇄 등)받고 있어서 설립의 남용이 더욱 심해지고 있다¹⁹⁾. 실제로 독립법인대리점의 변칙적인 설립방식(상호, 대표자의 변경 방법 등)에 의한 설립이 자주 생기고, 보험계약을 매집하는 경우 등 바람직하지 않은 유형이 나타나고 있다²⁰⁾. 또, 소규모 영세 비전속법인대리점이 난립하고 있어서 어려운 문제가 나타나고 있다²¹⁾. 이러한 영세자본 규모로는 해산이나 파산 시 그 피해자인 보험계약자에게 충분한 배상을 할 수 없고 현재 보험업법 제102조의 내용에 따라 보험사업자만 부담(보험업법 제102조상의 구상권 행사 불가능)을 안을 수 밖에 없는 구조인 것은 법리에 부합하지 않는다²²⁾.

18) 영업보증금 500만원으로는 고의나 과실에 의한 배상책임을 담보하기에는 부족할 수 밖에 없다.

19) 그와 달리 보험중개사의 경우 영업보증금의 산출을 위하여 매년(연 1회) 경영실적 및 수수료 수입 등을 서면으로 감독원에 보고할 의무가 있다.

20) 방카슈랑스의 경우 변액보험 등을 많이 판매하면서 상품설명 불충분 등의 폐해가 이미 나타났는데(금융감독원, 『금융감독정보』, 2008-30호, 2008, p.15), 이러한 점이 답습 되면 안될 것이다.

21) 현재 소속 보험모집인 100명 이하의 비전속법인대리점이 전체 비전속법인대리점의 93.7% 정도에 달하고 있다.

22) 영국의 경우 IFA社 설립을 위한 최소 자본금은 25인 이하 소형 IFA社는 £ 10,000 (2,100만원)이 고, 25인 이상 대형 IFA社는 지출(Expenditure)규모의 25%로 정하여 그 책임금액의 실효성을 기하고 있다.

2. 모집질서의 혼란

독립법인대리점이 규모를 확장하면서 설계사에게 그 소속사 변경(이적)시 초기 정착금, 잔여수당 보장, 높은 수수료율 등을 보장하고 고용하거나 경유계약·전환 계약을 유도하는 등의 난점이 나타나고 있다. 다른 연구자의 설문조사 결과²³⁾에 의하면, 독립법인대리점 사용인들조차 재무적 불안정과 독립법인대리점 난립을 가장 커다란 내부문제로 인식하고 있다. 그리하여 독립된 상인의 영업인 대리사에게 기대되는 고객지향성, 공정한 자문 등 긍정적 기능이 실질적으로 발휘되지 못한 채, 부정적 측면이 부각되거나 불공정 거래위험에 빠질 우려²⁴⁾가 있게 된다. 특히 독립법인대리점과 기존 설계사 채널간의 수수료 지급방식(독립법인대리점의 경우 선지급 방식)의 현저한 차이는 모집시장 질서를 문란하게 하고 기존 보험설계사의 소득 내용을 더욱 불안정하게 할 가능성이 있다. 독립법인대리점이 영업대가를 취득하는 방식인 수수료 선지급방식은 보험계약체결 후 단기간내 해지시 이미 지급한 수수료(잔여수수료)의 환수를 어렵게 한다는 점에서 바람직한 영업행위방식이 아니다. 이러한 보험료 반환의무이행의 확보를 위해서 보험사업자가 이행보증보험 가입을 보험대리점에게 촉구할 수 있으나, 근본적 대책은 될 수 없다. 독립법인대리점에서 수당의 선지급방식이라는 유인책으로 다른 판매영업조직의 보험설계사를 전직시키고자 제의하는 경우 보험시장의 불안정성이 증대하고 불합리·부조리한 영입(스카우트) 경쟁이 생겨날 수 있는 것이다. 보험대리점 소속 보험설계사의 안정적·장기적 보장을 도모하지 않고 단기적 미봉책으로 고용하는 현상이 많아질수록 보험설계사의 수입은 불안정해지고, 그 취업구조가 취약해질 수 있다.

23) 김현수·김재현, 「생명보험산업 제판분리의 현황과 전망: GA를 중심으로」, 2009년 한국보험학 회 정책세미나, 2009.11.13, p.29.

24) 정세창·안철경, 「판매채널의 발전방향과 소비자보호」, 보험학회 정책세미나(토론회), 2009.11.13, p.15.

3. 지위남용의 문제

보험대리점은 상업사용인이 아니라 독립적인 상인이므로 자율적·주체적으로 상행위를 할 수 있는 기초가 된다. 이러한 점을 창조적으로 활용하여 보험계약 체결을 해나간다면 그 전문화의 중요한 계기가 될 것이다. 그러나 현재까지 나타난 바로는 이러한 장점보다는 오히려 자신의 독립적 지위와 협상력을 남용하여 계약(대리상계약)상 부당한 요구를 하는 사례가 있다. 보험계약자의 보험청약 등 대규모의 계약을 가지고 보험사업자별로 협상하면서 지나친 수수료를 요구하는 등의 사례가 있다는 것은 애당초 비전속보험모집조직에 기대한 바와 전혀 다른 결과이다²⁵⁾. 보험사업자 입장에서는 새로운 모집시장에서 어쩔 수 없이 비용(사업비 명목)을 지출하고 모집 수수료를 과도하게 지급하여 스스로도 어려움을 자초하고 있다. 또, 보험사업에서 경쟁이 치열해지면 보험대리상 계약을 체결함에 있어서 비가격 경쟁에 상당부분 의존하게 되는데 이는 보험대리점에 대한 영업소 확보·교육의 지원 등으로 나타난다. 독립적인 대리점이 보험사업자에게서 영업소 임차 등을 지원받는 것은 대리점 확보를 위한 경쟁의 결과이지만, 이러한 현상이 지나쳐서 여러 보험사업자와 대리상계약을 체결한 독립법인대리점에게까지 지원을 하는 것은 모순이고 더욱이 이러한 지원이 대리점측의 우월적 지위를 남용한 부당한 요구에서 나온 것이라면 크게 잘못된 것이다²⁶⁾. 그리고 보험모집 수수료 선지급의 관행이 보험대리점에 게 있다. 이는 보험설계사에게 지급되는 수수료액이 분명하고 또 많은 수입을 한꺼번에 얻을 수 있다는 특징이 있지만, 이러한 제도가 장점으로 정착하기 위해서는 수수료 지급 당사자간 신의를 바탕으로 한 정직한 문화와 책임의식, 불완전판매의 경우 환수의 약정과 그 준수가 필수이다. 하지만, 이러한 전제 조건이 아직은 마련되지 않은 상태이다. 이러한 열악한 환경은 신계약을 늘리려는 보험사업자와 보험대

25) 금융감독원, 『금융감독정보』, 2004-46호, 2004, p.54.

26) 독일에 있어서도 독립보험대리점(Mehrfachagenten)은 보험중개사(Versicherungsmakler)와 달리 일정한 구체적 계약에서 그 상대방인 단 하나의 보험사업자를 위해 영업행위를 수행함에 속박되어야 하는 것은 전속대리점과 전혀 같은 구조이다(Pross-Martin, Versicherungsvertragsgesetz, 27.Aufl., C.H.Beck, 2004, S.439.).

리점의 경쟁, 불완전판매 발견시 모집수수료의 환수에 대한 설명불비 등에서 짚든 것으로 보인다. 심지어 일부 보험모집 조직은 수수료 선지급방식을 보험설계사를 과열 스카웃하는 수단으로 활용하고 있기도 하다. 원래 보험대리점·보험중개사 등이 선진국에서 처음 환영받은 이유는 사업비를 절감할 수 있으면서 공정한 계약체결을 기대할 수 있다는 점 때문이었는데, 우리나라의 독립법인대리점의 경우 그 우월적 지위 남용의 결과 사업비가 너무 많이 들게 되는 등 선진국형 정립에 장애요인으로 작용하고 있다. 이에 따라 자신에게 전속된 모집조직이 취약한 중소형 보험사업의 경우 독립법인대리점에 지나치게 의존하여 오히려 제품생산자가 판매업자에게 종속되는 기현상이 나타난다. 보험계약 모집의 대가를 미리 지급하는 폐해는 결국 보험소비자에게 피해를 일으킬 수 있고, 이는 과당경쟁, 보험모집 수수료의 매집,²⁷⁾ 보험대리상에 대한 신뢰저하로 이어질 수 있다.

4. 제재의 불비와 감독의 불충분성

보험대리점 소속 일부 사용인의 법규 위반사항으로 대리점이 제재를 받으면 다수의 다른 사용인도 같이 불이익을 받게 되는 점도 문제이다. 행위책임주의가 아니라 결과책임주의 내지 연대책임주의와 같은 효과를 나타내기 때문이다. 이러한 제재방식은 그 실효성을 잘 나타내지 못하고 있는데, 법인대리점을 제재하면, 그 임원이나 직원은 다른 법인을 설립하여 실질적으로 이러한 제제조치가 무력화되게 하기도 한다. 이는 법인대리점의 신규 등록을 받을 때 과거에 제재를 받은 적이 있는 법인대리점의 주주·대표자·임원이었는지의 조사절차와 등록제한 규정이 거의 없기 때문이기도 하다. 그리고 보험대리점에 대한 감독·감사가 정기적으로 이루어지지 못하고 부정기 감사만 이루어지고 있고 부정기 감사도 실제적인 내용을 충분히 조사

27) 생각건대, 영미법(특히 미국법)상으로도 복대리는 가능한 것이어서 복대리에 의해 보험대리점이 다른 대리점의 행위로 인한 수수료(commission)를 분배받는 일이 가능하다(이를 'overrides' 라고 부른다(Muriel L. Crawford, *Life & Health insurance law*, Irwin, 1998, p.92.)). 다만, 이러한 것은 적법한 복대리를 전제로 해야 하고, 탈법적인 모집수수료 매집행위로 악용되어서는 안될 것이다.

하는 수준에까지는 이르지 못하여 경유계약, 전환계약 등에 대한 조사가 잘 이루어지기 어렵다. 이는 시장의 상황이 빠르게 변하고 이에 대처하는 감독당국의 감독인력 등의 한계가 그 원인인 것으로 생각된다.

5. 소비자 피해의 문제

보험모집조직은 보험소비자의 이해관계를 공정하게 취급하고 성실하게 업무를 처리해야 한다²⁸⁾. 그러나 보험대리점의 바람직하지 않은 현상이 지나치게 되면 보험계약의 부실체결이 이루어지고 결국 보험계약자·피보험자 등에게 피해를 주게 될 것이다²⁹⁾. 이는 독립법인대리점이 보험업법상 진입요건이 까다롭지 않아 설립 후 경영부실이 이루어질 수 있고, 그에 소속한 보험설계사가 소속사를 쉽게 변경하는 등의 사례에서 정작 그와 계약한 보험계약자는 분쟁 발생시 대응에 상당한 어려움을 겪을 수 있다. 대리점은 대리상 계약상 자신이 독립적인 상인임에도 불구하고 독립법인대리점이 그 우월적 지위를 활용하여 사업비 지원을 보험사업자에게 요구하는 경우 그 가중된 부담은 결국 비용으로 계산되어 보험료 계산에 반영될 것이다³⁰⁾. 또, 일부의 기대에도 불구하고 보험설계사, 개인보험대리점보다 법인보험대리점 등 자본력이 풍부한 모집조직의 부실 영업사례 비중이 오히려 더 큰 것으로 나타난다.

28) Malcolm A. Clarke, *The law of insurance contracts*, Informa, 2006, p.235.

29) 우리법상 보험대리점이 보험계약자의 요구사항(이른바 니즈)에 맞추어 보험상품을 선정하는 등의 노력을 한다고 하여도 보험계약자의 대리인이 아닌 이상은 일정한 한계가 있을 수 밖에 없다. 이는 보험중개사(보험계약자의 수권이 있으면 보험계약자의 대리인으로 활동가능)의 업무영역에 속하기 때문이다. 이 점에서 보험대리상의 보험계약자에 대한 배려책임을 본다면, 영미법상 보험대리상이 훨씬 큰 주의의무를 부담(Tom Baker, *Insurance law and policy*, Aspen, 2003, p. 65.)하는 것은 사실이다. 그러나 일반적으로 보험계약자의 보험계약과 개별조항에 대한 무관심과 무지의 상황을 고려한다면 우리나라에서의 보험대리상은 대리권보유라는 점에서 그 역할이 매우 중대하다.

30) 독립보험대리점제도의 잘못된 운영과 지나친 수수료 요구는 고객, 소비자에게 피해가 전가될 수 밖에 없다(정중영, 「보험 판매채널 선진화 방안」, 『월간손해보험』, 2009.2, p.11.).

기존의 은행대리점에서 나타나던 꺾기, 불완전판매 등이 다시 나타날까 우려된다. 이는 불완전판매율³¹⁾과 계약해지율³²⁾의 최근 통계로도 나타나고 있다.

〈표 6〉 모집조직별 불완전판매율 및 계약해지율 비교(FY 2008년)

(단위 : %)

	보험 설계사	개인 대리점	법인 대리점	방카 슈랑스	통신 판매	홈쇼핑	평균
불완전판매율	5.5	5.8	7.6	11.2	20.6	17.3	10.1
계약해지율	1.5	1.3	3.1	0.7	7.6	5.2	2.9

자료 : 금융감독원, 모집질서 순수수준 평가시스템(2009.9.30)

6. 자격시험 · 교육제도의 문제

보험대리점 · 보험중개사 조직은 보험설계사에 비하여 전문성 · 책임성의 측면에서 보험설계사보다 진전된 형태가 되어야 한다. 그리하여 그에 대한 교육의 중요성이 계속 강조되어 왔으나, 자격시험과 교육이 지금보다는 더 강화될 필요가 있다고 본다. 이는 법인보험대리점을 포함한 보험판매조직에 있어서는 자격취득이 쉽게 되어 있어서 전문직 판매조직으로 발전함에 한계가 있고, 그 자격을 취득한 후의 교육도 충분하지 않다. 자격증 취득 후에도 보험모집조직에 대한 계속교육 내지 보수교육이 이루어지지 않고 있고, 보험설계사 · 보험대리점이 보험사업자와의 모집계약 해지 후 휴지기간이 아무리 장기였다더라도 다시 다른 보험사업자와 모집계약을 하여 등록을 할 수 있는 미흡한 구조이다. 특히 독립보험대리점의 경우 그 전문성은 기대

31) 불완전판매율이란 경영학적 개념으로서 보험계약이 정상적으로 이루어지지 않아 계약체결 후 1 년이나 2년 이내에 무효 판명, 청약의 철회, 취소, 계약해지나 해제 등으로 실효되는 것을 말한다. 이는 구체적으로 [청약철회건수+품질보증해지건수+민원해지건수+무효건수]/신계약건수로 계량화하기도 한다.

32) 계약해지율은 [품질보증해지건수+민원해지건수]/신계약건수로 나타낸 것이다.

에 크게 미치지 못하는 것 같다. 이는 기존의 보험사업자(보험회사)에 소속되어 있던 보험설계사 등이 대량으로 이탈하여 독립법인대리점으로 이직한 후 특별한 보수 교육이 이루어지지 않은 채 영업을 하는 결과가 아닌가 한다. 이러한 상태에서 보험 계약 모집을 한다면 모집동기를 소비자적합성보다는 수수료 수입에 둘 가능성이 크게 된다³³⁾. 참고로 한국과 영국의 보험판매자 자격시험을 간단히 비교하면 다음과 같다³⁴⁾.

〈표 7〉 한국과 영국의 보험 판매자 자격시험 비교

구분	한국	영국
시험과목	3과목	5과목 (1단계: 2과목, 2단계: 2과목, 3단계 1과목)
시험과목의 내용	-생명보험에 관한 기초지식 -보험모집관련 법규 및 실무 -생명보험약관 및 일반교양	-영국의 금융서비스와 규제 및 회사와 소비자의 윤리적 행위 -투자과 리스크 -재무적 보장 -은퇴설계 -통합재무설계
시험시간	50분(생보와 제3보험 동시 응시자), 40분(생보)	1단계: 2시간 2단계: 1시간 3단계: 2시간
시험유형	객관식	객관식/주관식
시험일정	매월	매주/3단계는 일년에 8번
고급과정과의 관계	무 -IFP, 중개사 (생보, 손보, 제3보험) 과정은 별도의 시험	유 -Diploma in Financial Planning -Advanced Diploma in Financial Planning -Chartered Financial Planner

33) 김헌수 · 김재현, 앞의 논문, p.23.

34) 정세창 · 안철경, 앞의 논문, p.18.

영국 보험연수원(CII: Chartered Insurance Institute)의 경우, 회원들이 자치적인 윤리규범을 두어 자율적인 행동기준을 지키도록 하고 있는데, 이러한 점은 보험모집조직의 선진화를 위해서 참고할 필요가 있다³⁵⁾.

Ⅳ. 보험대리점 제도의 변화 방향

보험대리점 중 독립법인대리점³⁶⁾은 보험 및 펀드 등 금융상품 컨설팅을 제공하는 등의 장점을 지니고 보험소비자를 위하여 새로운 역할을 정립해줄 것으로 기대되었다. 그러나 독립법인대리점의 장점으로 예상되던 고객의 수요 적응성, 적절한 상품의 선택과 계약체결의 대행, 다양한 상품에 대한 충분한 자문기능은 잘 발휘되지 못하고 있는 실정이다.

오히려 기존의 보험설계사를 스카웃하면서 대형화과정을 밟은 결과 그 부작용으로 무자격모집행위(판매자격이 없음에도 생명보험, 손해보험상품을 모집하여 법인대리점 등에 중개하는 경우), 전환계약(기존의 보험계약을 다른 보험회사와 계약하는 것으로 전환하는 경우), 경유계약(高率의 수수료 수취 목적으로 본인이 모집한 계약을 독립대형법인대리점으로 경유 처리하는 경우), 고객의 정보를 서면동의없이 이러한 독립법인대리점에 제공하는 등의 사례가 다수 나타나는 점은 매우 걱정스러운 것이다. 그리하여 다음과 같이 제도의 개선방향을 설정해야 할 것으로 생각된다.

35) 이 윤리규범에 대해서는 http://www.cii.co.uk/downloaddata/Code_of_Ethics.pdf (2009.12.21.방문) 참조.

36) 보험모집시장에서는 흔히 GA(general agent)라고 불리운다.

1. 제도 선진화의 기본이념

가. 앞에서 본 바와 같이 보험대리점에 관련된 일부의 제도는 정비할 필요가 있다고 보는데 이는 보험모집조직 건전화의 차원에서 접근해야 한다³⁷⁾. 그리하여 보험대리점 측에서는 정직하고 성실한 영업으로 신용을 쌓아서 승부하는 방향으로 발전하여 보험계약의 하자 없는 체결과 이행에 주력해야³⁸⁾ 소비자도 보호되고 보험산업도 장기적으로 국제경쟁력을 갖춘 시장으로 발전할 수 있다. 이를 위해서는 보험관계자 모두의 준법정신과 의식의 선진화가 요구되고 자율적인 제도로 성공할 수 없다면 법률적인 제도보완(모집조직의 법인격 여부, 규모에 따른 차등적인 규율과 감독³⁹⁾)을 할 수 밖에 없을 것으로 생각된다⁴⁰⁾. 또, 이와 같은 점을 보험대리점 등록시에도 반영하여 과거에 제재를 받은 적이 있는지 여부를 고려해야 할 것이다.

37) 이는 보험계약이 주로 보험모집활동을 통해 이루어지므로 보험모집의 엄격한 규제가 보험의 건전성 유지가 최대관건이 되고 있기 때문이다(최기원, 『보험법』, 서울:박영사, 1996, p.47.). 미국 뉴욕주의 경우 보험대리점이나 보험중개사의 업무를 'controlled business' 라고 부르고, 이들이 자신의 연간 취득 수수료(commission)의 5% 이상을 보유하지 못하게 하는 것(Peter M. Lencsis, *Insurance Regulation in the United States*, Quorum Books, 1997, p.74.)도 이와 같이 보험모집조직으로서의 건전성 유지를 위한 것이다.

38) 영국의 경우에도 보험대리점은 'tied agent' 로 이해되고 있어서(Malcolm Clarke, *Policies and Perceptions of Insurance Law in the twenty-first century*, Oxford, 2005, p.58.), 'independent agent' 는 우리 법에서는 보험중개사에 해당한다. 이는 보험대리점 중 여러 보험사업자를 대리할 수 있다는 우리법상 독립보험대리점도 결국 보험사업자의 대리행위를 함에 있어서는 그 영업주 본인에게 충실해야 한다는 점(즉, 'tied')에서 시사하는 바가 있다.

39) 예컨대, 대형 법인 대리점의 경우 경영현황(임직원, 조직(본사·지점), 재무제표, 보험종목별 모집현황, 회사별 실적)을 보고·공시하게 하고, 내부통제제도를 마련하게 하는 등 방카슈랑스에 준하는 감독수준을 고려할 수 있고, 행위자·지시자·감독자별로 모두 자기 행위에 대한 책임을 지을 수 있을 것이다.

40) 보험을 포함한 금융의 소비자보호를 위해 민원제도 개선협의회, 명예음부즈만, 민원주의보 시스템운영 등 우리나라의 금융당국도 현재 많은 노력을 기울이고 있으나(금융감독원, 『금융감독원 10년사』, 2009.12, p.310.), 이러한 시스템은 보험계약 체결과 그 관리에 보험모집조직이 건전성을 충분히 갖추도록 사전에 예방하는 노력에 비할 바가 아니다.

- 나. 법인보험대리점은 애초에 기대된대로 보험소비자에게 다양한 상품선택의 기회를 제공하기 위한 기회를 많이 제공할 수 있도록 노력해야 한다. 그리하여 보험상품에 의존하지 말고 다른 금융상품에도 널리 관심을 가지고 전문적 기술로 고급화하는 특성화가 필요하다. 이를 제도화하는 방안의 하나로 자율적 교육강화, 우수한 인력의 선발을 위한 전문자격증제도 도입이 고려될 수 있다 (전문성을 위한 교육과 자격제도의 시행, 엄격한 감독)⁴¹⁾.
- 다. 법인보험대리점은 객관적으로 자신의 대리상 지위에 맞는 자본금 요건을 갖추고 보험계약에 따르는 불법행위 등에 대해서는 보험계약자에게 직접 책임을 지는 의식이 필요하고 이러한 것을 제도화해야 할 것이다. 나아가 위법행위에 대한 배상자력에 충분할만큼의 영업보증금제도를 시행하고, 제재효과를 회피하는 신규 설립이 어려울만큼의 과징금을 부과하여 행정법규 위반에 대한 제재의 실효성을 기하여야 한다.
- 라. 수당의 선지급 체계를 이용하여 보험설계사가 수당을 먼저 받은 후 이직하는 문제도 해결(하자 있는 계약의 감소)하고 성실한 보험설계사의 안정적 수입도 보장하는 방안이 마련되어야 한다.

2. 독립대리점 제도의 선진화를 위한 보험사의 대응방안

- 가. 보험사업자 입장에서는 기존의 전속조직이 대형보험대리점에 흡수되어 새로운 중요모집조직으로 자리잡을 경우 이를 기존의 보험설계사 중심의 모집조직의 대안으로 받아들여야 하므로 오히려 이 장점을 최대화하고 단점을 보완하는 노력을 하여 보험시장의 선진화의 계기로 삼아야 할 것이다. 그리하여

41) 영국 IFA의 경우도 이러한 전문자격제도 도입으로 소비자의 신뢰를 제고한 바 있다.

기존의 보험설계사 중심의 유지비용을 절감할 수 있는 전기로 활용할 수 있는 가능성에 주목해야 한다. 특히 보험모집조직에서 언제나 언급되듯이 과당경쟁을 지양하고 건전한 모집질서 정착을 위한 상호노력과 국제경쟁력 향상을 위한 보험상품 질 제고로 승부하는 등 自淨노력을 경주해야 한다⁴²⁾.

나아가 법인보험대리점과 대리점 계약을 체결할 때는 그 건전성을 엄격히 심사하고⁴³⁾ 대리점 계약 체결 후에도 이를 수시로 점검하여 우량한 대리점이 시장질서를 주도하도록 장려할 필요가 있다.

금융감독원도 이러한 자정노력에 대해서는 적극 찬동할 것이므로 감독기관, 보험사업자, 보험대리점, 학계를 대표하는 각 위원으로 하여금 민관합동 조사·심사위원회를 공동구성하게 하는 것도 사회적 합의에 의해 가능할 것이다.

나. 우수 보험대리점에 대한 건전시장 형성에 대한 동기부여도 매우 중요하므로 대리상 계약을 하는 상대방사자로서 보험사업자가 우수 보험설계사 인증제와 같은 예로 우수 보험대리점 인증제를 실시하여 그 대리점에 대해서는 일정한 계약상의 혜택을 부여하는 것이 바람직하다. 따라서 보험모집 조직의 자율적인 건전모집을 권장·설명하고, 비전속 대리점에 대한 불필요한 지원(임차보증금, 임차료, 관리비, 집기비품, 인테리어, 기타 시설의 지원)을 자제하는 자구노력이 필요하다⁴⁴⁾. 이러한 지원행위가 합리적인 근거가 전혀 없고⁴⁵⁾ 대리상

42) 이러한 점에 대한 참고자료로서, 각국의 모집종사자의 권한과 그 판매상 행위의 규제에 대하여는 이상우, 『주요국의 보험상품 판매권유 규제』, 보험연구원, 2008.3, pp.44-54 참조.

43) 독일의 경우 보험감독기구(BaFin)는 대리점 위탁계약체결전에 보험회사에 대하여 보험모집자(보험대리점)의 신뢰성을 확인하는 신원조사 등을 보험회사의 의무사항으로 부과하고 있다(日本 損害保險事業總合研究所, 앞의 책, p.69.).

44) 생보사가 지원한 임차보증금 규모는 922억원(07.12월말 기준), 임차료 등 비용 지원 규모는 250억원(07년도 기준)에 달한다. 이러한 사항들을 자정하려는 노력은, 손해보험협회의 경우 공정경쟁질서 유지에 관한 상호협정으로 나타나고 있다. 이러한 점은 공정거래 자체를 위한 것이고 보험업법에서 금지하는 바가 아니므로 적법하다고 본다. 그리고 은행, 보험, 증권거래, 카드영업 등에 대해서는 은행법, 보험업법 등이 적용되고 금융감독원이 주무감독관청으로 되어 있으므로 일반법인 공정거래법이 적용될 수 없고 공정거래위원회의 규율대상이 될 수 없다고 본다(특별법 우선의 원칙).

계약의 일방당사자만 불리하게 하는 편법임에도 불구하고, 이 요구를 거절하지 못하는 어처구니 없는 상황이 문제의 실체를 잘 보여주고 있다. 보험모집수수료 과다 선지급의 문제는 이러한 점에 대한 문제의식이 사회적으로 공유되기만 하면, 별 어려움 없이 해결할 수 있을 것이다.

즉, 수수료 지급액과 보험계약의 조기 해지 등 문제 발생시 지급수수료 반환 절차를 명확히 계약서에 기재하여 당사자간에 확인·설명하고 이 증거를 자필서명으로 남기도록 하는 계약체결의 기술적 절차 도입으로 충분히 해결할 수 있을 것으로 보인다⁴⁶⁾.

또, 금융감독 당국이 이에 개입하여 과도한 모집수수료 선지급에 대해 규제하는 별도의 방안(선지급수수료에 대한 가이드 라인 설정 등에 관한 MOU 체결과 감독시행 등)을 강구하도록 촉구할 수도 있을 것이다.

다. 이러한 자율적인 방안에는 보험모집 수수료에 대한 환수기준과 절차, 구체적인 환수방법 설정(신원보증인의 담보, 모집수당 pool 제도시행, 이행보증보험 제도 등), 환수가능기간의 적절한 설정을 감독규정에서 정하도록 촉구하고 각 사업자가 이를 준수하도록 질서의식을 제고하는 노력이 포함될 수 있다.

이러한 점에서 각 보험회사가 모집수수료 선지급에 관한 기준을 가지고 그 운영상황을 수시로 감사위원회, 준법감시인 등을 통하여 점검·감독하게 할 필요가 있다⁴⁷⁾.

45) 전속보험대리점도 아닌 보험대리점에 대해서까지 영업소 임차 지원, 관리비, 집기를 지원하는 것은 전혀 독립된 상인인 대리상의 본질에 부합하지 않는 것이다.

46) 판매기관에 대한 보수는 업무내용에 대응하여 지급되어야 하고, 업무수행의 종류와 범위(접촉, 조인, 모집등의 판매업무, 수금, 신계약업무, 계속계약업무, 보험금지급업무 등)를 고려하여 이루어져야 하는 것이다(水島一也, 鈴木 馨 共譯, 保險學シリーズ 4, 千倉書房, 1976, p.129.).

47) 여기에는 보험모집 수수료의 선지급 상한선 기준, 환수 사유와 그 방법, 미환수 사유 발생시 책임소재 규명절차와 그 책임의 내용 등을 정할 수 있을 것이다. 이러한 내부기준의 운영은 다른 보험사업자, 전체 보험업 질서에 상당한 신뢰를 불러일으켜 외부적인 효과가 동시에 발생할 것으로 보인다. 나아가 보험계약의 하자, 철회, 해지, 해제 여부를 장기적으로 검토하게 하고 내부의 업무개선지침으로 하는 것이 바람직할 것이다.

나아가 모집질서를 문란하게 하는 경유계약, 전환계약 등에 대해서는 내부신고제를 운영하고 그 신고자에 대해 포상제도를 실시하는 것도 필요하다⁴⁸⁾.

3. 소비자보호 방안

보험대리점과의 보험계약을 한 보험계약자는 보험대리점이 파산하거나 임의로 해산하는 경우 그로 인한 피해를 입기 쉬운 입장에 있다. 보험대리점에 소속한 보험설계사가 소속 보험대리점을 자주 변경하고 이에 따라 경유계약, 전환계약의 사례가 늘어나면 보험계약자 등 소비자는 자기가 원하던 시기, 계약상대방과 전혀 다른 보험계약체결 결과가 나타날 수 있고 이는 보험계약자의 고지의무 이행, 보험약관 설명 등과 관련하여 불이익을 당할 수 있으므로 이를 보호할 필요성이 크다⁴⁹⁾. 또 향후 자본시장및금융투자업법에 의한 투자권유와 파생적 보험상품판매가 독립법인 대리점에 의해 많이 이루어진다고 볼 때 불법자금모집이 빈발한다면 이로 인한 소비자피해가 많아질 것은 충분히 예견되는 바이다⁵⁰⁾. 그런데, 보험업법에서 대리점

48) 손해보험의 경우에는 이미 이러한 위법신고제와 그 신고자에 대한 포상제가 실시되고 있다.

49) 책임보험과 같이 내용이 법률적으로 복잡할수록 이 소비자보호의 필요성은 더 커진다. 즉, 책임보험에서의 보험계약자(소비자)는 자기에게 부채되지 않도록 합리적인 주의를 기울여야 하는 경우가 많은데(사용자의 배상책임보험이나 물건운송인의 배상책임보험에서 사용인이 피용자에게 사고나 질병이 생기지 않도록 미리 주의하거나 물건운송인이 물건의 손상방지를 위해 주의를 기울여야 하는 등)(MacGillivray & Parkington, *Insurance Law*, Sweet & Maxwell, 1975, p.945.), 그리하여 책임보험에서는 특히 모집조직인 보험대리점이 세심하게 소비자인 보험계약자에게 그 내용을 미리 잘 설명해 주어야 한다. (보험대리점 소속의) 보험설계사가 법리상 고지수령권을 가지지 못하는데 따라 보험계약자를 보호하기 위하여 이러한 점을 명확하게 설명하고 보험대리점에 직접 고지사항이 전달되었는지 확인하는 절차를 준수하게 하면 좋을 것이다. ; 또, 재보험 대리인에 있어서는 특히 그 자질의 검증이 요구되는 것도 그러한 점 때문이다. 미국의 경우 재보험대리의 자격을 부여할 때는 각주 보험감독관에게 그 판단에 대해 더욱 신중을 기하게 하는(Wallace Hsin-Chun Wang, *Reinsurance Regulation*, Kluwer, 2003, p.99.)이유도 원보험에 비하여 그 비중이 크기 때문이다.

50) 금융감독원, 『금융감독정보』, 2008-46호, 2008, p.24.

의 영업보증금 예탁근거 규정을 삭제하는 것은 특히 문제이다(보험업법 개정안 87조 3, 4에서 이를 삭제할 예정). 이는 보험대리점을 통한 보험계약상 피해를 입은 보험계약자 등 소비자보호를 위한 최소한의 장치였는데 이마저도 삭제하는 것은 합리적인 방안이 아니다. 오히려 현실적으로 보험대리점의 규모에 맞게 적정한 금액으로 상향하는 노력이 요구된다. 소비자보호를 강화하려면 보험대리점이 보험계약자의 요구에 합당한 계약을 소개하는지 여부에 대해 검토하고 그에 관한 (수수료체계 등)정보공시를 하도록 유도함이 필요하다⁵¹⁾. 나아가 방카슈랑스 경우처럼 보험계약자에게 3개 이상의 상품을 권유하도록(보험업 감독규정 제4-39조) 하여 공정성을 기하게 하는 노력이 부가되어야 한다⁵²⁾.

또, 소비자 보호 및 보험시장 발전을 위한 방안을 수립함에 있어서 보험대리점을 시장에 대한 영향력을 기준으로 구분하여 일정수 이상(예컨대 300명 이상)⁵³⁾의 보험설계사를 보유한 보험대리점은 대형보험대리점으로 구분하여 별도로 규제하는 방안도 향후 고려할 필요가 있다.

51) 판매기관에 대한 보수정책과 보험료정책은 매우 깊은 관련이 있다. 판매기관의 보수는 보험사업자에 있어서는 비용이고 이는 보험료수입에 의해 지속적으로 보전되어야 하기 때문이다. 그리하여 판매기관에 대한 보수의 변화는 보험료정책의 변경을 초래한다는 점에 유의해야 한다(水島一也, 앞의 책, p.130).

52) 또, 금융기관 보험대리점의 경우에도 보험자(보험사업자)에 대하여 일정한 부당행위를 하지 못하게 규제되는 것도 이러한 점 때문이다(이는 보험업법 제100조 제3항에서 정하고 있는데 구체적으로는 1호: 당해 금융기관을 계약자로 하는 보험계약의 할인을 요구하거나 당해 금융기관에 대한 신용공여·자금지원 및 보험료 등의 예탁을 요구하는 행위, 2호: 보험계약 체결을 대리 또는 중개함에 있어 발생하는 비용 또는 손실을 보험회사에 부당하게 전가하는 행위, 3호: 그 밖에 금융기관의 우월적 지위를 이용하여 부당한 요구 등을 행하는 행위로서 대통령령이 정하는 행위이다).

53) 이는 (i) 첫째, 현재의 통계상 보험료 수입 기준으로 상위 40개사 보험대리점 중 보험설계사 300명 이상인 곳이 30개인데 나머지와와의 차이가 크고, (ii) 이 정도 규모의 보험대리점이 주로 회사형태(홈쇼핑사, 카드사 등)이므로 개인상인인 대리점과 달리 영업관리 능력이 현저히 뛰어나고 영업상 필요한 사항의 기록, 보고, 공시 등에 아무런 장애가 없다고 보기 때문이다.

V. 입법론의 제시

이상 논의된 사항을 기초로 하여 입법론을 제시하되, 이미 국회에 제출된 보험업법 개정안도 검토한다.

1. 국회제출 보험업법 개정안 중 보험대리점 관련 주요내용

현재 국회에서 논의중인 보험대리점 관련 보험업법 개정안은 보험대리점에 대한 제재의 실효성 확보, 부당모집방지, 영업현황 등 공시에 대한 것들이다.

가. 제재의 실효성 확보

(1) 개정안 제2조 제9호

보험대리점 사용인을 보험설계사로 일원화하여 영업정지, 등록취소 등 제재 관련 규정을 동일하게 적용한다.

(2) 개정안 제84조 제2항 제8호

위규행위 발생 보험대리점 임직원의 모집종사자 등록차단으로 속칭 “바지 사장” 등에 의한 우회적인 대리점 설립을 원천 봉쇄하려 한다.

나. 소속 사용인에 대한 교육강화 및 부당모집행위 방지

(1) 개정안 제85조의 2

대리점 사용인에 대한 보수교육 등을 의무화하려는 것이다⁵⁴⁾.

54) 다만, 교육기관 및 교육내용 등 세부적인 내용은 대통령령으로 위임한다.

(2) 개정안 제95조의 2, 제97조 제2항 제6호·제7호
대리점 사용인에 대한 설명의무, 작성계약 및 타인명의 경유처리 금지 의무 법규
정화 및 위반시 영업정지나 등록취소한다.

(3) 개정안 제209조 제3항 제17호
소속 사용인이 부당 모집행위를 한 경우 해당 대리점에 대해 1천만원 이하의 과
태료를 부과할 수 있다.

다. 불완전판매율, 영업현황 등 공시를 통한 정보비대칭 해소(개정 안 제87조의3 제2항)

독립법인대리점의 불완전판매율 및 경영현황 등 업무상 주요사항에 대한 공시 및
금융감독위원회에의 보고를 의무화한다⁵⁵⁾.

그런데, 위의 개정안 내용이 보험대리점에 대한 감독상 개선내용을 담고 있지만,
본질적으로 중요한 부분을 검토하지 못한 점에서 크게 미흡한 것으로 보여진다.

2. 새로운 개정방안의 제시

위의 개정안이 매우 미흡하다는 전제하에 다음과 같이 문제의식과 개선방법을 개
진한다.

가. 보험대리점의 배상책임 부담

(1) 제안이유

보험대리점이 자신의 판매상 불법행위에 대하여 스스로 책임지게 하는 법리에 충

55) 공시대상 대리점 및 공시의 세부내용은 대통령령으로 위임한다.

실하게 해야 한다⁵⁶⁾.

그리하여 금융기관 보험대리점, 법인 보험대리점에 대하여 그 자신에게 책임을 부과하는 방향으로 제도를 개선할 필요가 있다⁵⁷⁾. 그러나 영세한 개인보험대리점을 정책적으로 제외하는 이러한 예외도 장기적으로는 지양되어야 할 것으로 본다⁵⁸⁾.

(2) 개선방법

보험업법 제102조의 해당 조항을 개정한다.

현행 보험업법은 제102조 제2항에서 보험대리점이 모집을 함에 있어서 보험계약 사에게 가한 손해를 보험사업자가 배상할 책임⁵⁹⁾을 진다고 하지만, 금융기관보험대리점, 대통령령이 정하는 법인보험대리점(보험대리점 소속 보험설계사를 포함)은 제외하도록 한다.

56) 독립적 보험모집자(independent entrepreneur)라면 특히 자신의 과실이나 고의적 위법행위에 대해 스스로 책임을 부담해야 한다(R.E.Keeton & A.I.Widiss, *Insurance Law*, West, 1988, p.91.).

57) EU의 경우 보험모집조직의 배상자력을 확보하기 위해 다음과 같은 조치를 취하고 있다. 즉, 보험대리점 등 보험모집조직은 그에 관련된 보험사업자가 담보하는 배상책임보험 또는 보상제도를 제공하고 있지 않는 경우와 당해 모집조직의 활동에 관하여 모든 책임을 부담하지 않는 경우, 1사고당 100유로, 연간통산 150만 유로의 전보한도액을 최저금액으로 하는 배상책임보험이나 그와 유사한 보증제도에 가입해야 한다. 그에 더하여 보험대리점 등 보험모집조직은 연간취급보험료의 4%, 또는 적어도 15,000 유로의 자력을 상시로 유지해야 한다. 그리고 위의 사항과 별도로 정부는 보험계약자 등을 보호하기 위해 보증기금을 설립해야 한다(日本 損害保險事業總合研究所, 앞의 책, p.16.).

58) 보험법의 기초인 책임법 내용이 달라지면 각국의 보험교류가 어렵게 되고(국가간 사법법규의 차이를 줄이는 노력은 일부 어려움이 있을 수 있으나(예컨대, 노동관계에 관련되거나 부동산등록 등에 관련되는 경우: Gabriel Moss & Bob Wessels, *EU Banking and Insurance Insolvency*, Oxford, 2006, p.44.), 상사관계법의 특성이 강하게 지배되는 보험법에서는 이러한 추세(세계화)를 거부할 수 없다고 본다. 유럽에 있어서는 각국 보험법(보험계약법과 보험감독법 포함)에서의 법규조화(통일)노력을 Europolicies라고 부른다(Barlow Lyde & Gilbert LLP, *Insurance Law Handbook*, Tottel, 2008, p.72.). 보험사업자, 보험계약자와 보험모집인간의 책임관계도 마찬가지이다. 만약 우리나라 보험업법규의 비합리적인 일부내용이 앞으로도 지속된다면 재보험계약 등 외국과의 거래에 난점으로 작용할 것으로 본다.

〈표 8〉 개정안

현 행(보험업법)	개 정(案)
제102조(모집을 위탁한 보험회사의 배상책임) ① 보험회사는 그 임원·직원·보험설계사 또는 보험대리점이 모집을 함에 있어서 보험계약자에게 가한 손해를 배상할 책임을 진다. 다만, 보험회사가 보험설계사 또는 보험대리점에 모집을 위탁함에 있어서 상당한 주의를 하였고 또한 이들이 행하는 모집에 있어서 보험계약자에게 가한 손해의 방지에 노력한 경우에는 그러하지 아니하다. ② 생략 ③ 생략	제102조(모집을 위탁한 보험회사의 배상책임) ① 보험회사는 그 임원·직원·보험설계사 또는 보험대리점(법인보험대리점, 금융기관보험대리점을 제외한다)이 모집을 함에 있어서 보험계약자에게 가한 손해를 배상할 책임을 진다. 다만, 보험회사가 보험설계사에 모집을 위탁함에 있어서 상당한 주의를 하였고 또한 이들이 행하는 모집에 있어서 보험계약자에게 가한 손해의 방지에 노력한 경우에는 그러하지 아니하다.

59) 일본의 경우는 우리와 달리 보험대리점이 전속적임이 원칙적이다. 일본 보험업법 제277조에 의하면 보험대리점이 내각총리대신의 등록을 받기 위해서는 소속보험회사의 상호, 명칭 또는 성명을 기재하여야 하고(동조 제3호), 동법 제275조(보험모집의 제한)에 의하여 1사전속제가 원칙으로 규정되어 있기 때문이다(일본에서도 1사전속제의 예외로서 방카슈랑스 등이 있다. 그러나 방카슈랑스는 우리나라와 같고 기타의 예외라도 이러한 부분은 극히 미미한 정도에 불과하여 우리나라의 독립(비전속) 대리점과 비슷한 사정에 있는 것이 아니다). 그리하여 일본 보험업법 제283조에서 소속보험회사가 보험모집인, 보험대리인 등(이를 보험모집인이라고 통칭함: 동법 제276조의 보험모집인 정의 참조)의 보험모집에 관한 가해행위에 대해 책임을 지도록 한 것은 어느 정도 수긍할 수 있다. 다만, 일본의 경우에도 전속대리점이라고 하더라도 지휘명령의 가능성이 없는 독립상에 대해서까지 그 위탁자가 책임을 지게 하는 것은 상당한 문제로 남을 것이다. 이는 일본에서의 대리상과 영업주인 보험사업자의 구체적인 지휘명령의 상관수에 상당히 의존하는 문제일 것으로 본다. 이에 비해 우리나라는 약간 사정이 다르다. 이는 우리나라 보험업법 제87조 제4항, 보험업법 시행령 제30조와 그 별표3의 보험대리점 등록요건상 표시내용은 소속보험회사에 대한 것이 전혀 없고 보험대리점의 종류별 표시, 영업보증금(개인 200만원, 법인 500만원), 일정한 경력이나 교육경험 등만 표시되어 있어서 일본의 보험업법과 다르다는 점에서도 나타난다. 우리나라에서 특히 독립(비전속)보험대리점의 행위에 대해서까지 모두 보험사업자가 배상책임을 지게 하는 것(우리나라 보험업법 제102조)은 자기책임원리에 부합하지 않는다고 본다.

나. 보험대리점 영업보증금의 현실화

(1) 제안이유

현행 보험업법 시행세칙에 영업보증금이 개인보험대리점 200만원 이하, 법인보험대리점은 500만원 이하로 규정되어 있어서 보험계약모집상 보험대리점이 보험계약자 등에게 가해한 손해를 배상하는 금액으로는 매우 부족하여 영업보증금 제도의 실효성을 기할 수가 없다.

(2) 개선방법

(가) 보험대리점의 영업보증금제도 실효성을 제고하기 위하여 개인 보험대리점과 법인보험대리점을 구분한다. 보험대리점이 독립상이라는 점은 보험중개사와 같으므로 중개사에 대한 것을 참고하도록 한다.

(나) 보험업법 시행규칙상의 보험대리점 영업보증금 내용을 보험모집과 관련된 손해배상액을 감안하여 한도액을 증액한다. 법인보험대리점의 보증금 한도는 별도로 규정하되, 현재와 향후 법인보험대리점의 규모, 모집액 등을 고려한다.

(다) 그리고, 영업보증금으로도 배상할 수 없는 경우를 고려하여 책임보험 가입을 강제할 수 있는 규정을 둔다.

(라) 위의 개선방법을 분명히 하기 위하여 보험업법 시행령 별표 3을 개정하여 보험대리점 등록요건 사항으로 반영한다.

〈표 9〉 개정안

현 행(보험업법 시행규칙)	개 정(案)
제17조(보험대리점의 영업보증금) 영 제33조제1항에서 “총리령이 정하는 금액” 이라 함은 다음 각호의 구분에 의한 금액을 말 한다. 1. 개인인 보험대리점의 경우 : 200만원 2. 법인인 보험대리점의 경우 : 500만원	제17조(보험대리점의 영업보증금) ① 영 제33조 제1항에서 “총리령이 정하는 금 액”이라 함은 다음 각호의 구분에 의한 금액을 말한다. 1. 개인인 보험대리점의 경우 : 1,000만원 2. 법인인 보험대리점의 경우 : 3억원(다만, 금 융기관보험대리점은 제외) ② 금융감독원은 전항의 영업보증금과 관련하여 이행보증보험에 가입할 것을 정할 수 있다. ③ 보험대리점이 이행보증보험에 가입한 경우 그 보험금액의 한도에서 제1항의 영업보증금을 경감한다.

〈표 10〉 개정안

현 행(보험업법 시행령 별표3)	개 정(案)
2. 보험대리점의 등록요건 (생략)	(추가) 보험업법 시행규칙 제17조에 규정된 영 업보증금의 예탁

다. 보험대리점의 경유계약방지

(1) 제안이유

보험대리점이 모집한 보험계약을 경유처리할 수 있게 허용하는 보험업법 제99조 제2항의 불비와 맹점이 있다고 본다.

그리고 경유처리를 금지하는 감독규정 제4-31조(모집질서 확립) 제6항 및 제7-45조(보험상품의 공시 등) 제5항과 저촉된다.

(2) 개선방법

(가) 보험업법 제99조 제2항이 일부 허용하는 경우처리 예외사유를 엄격히 필요한 경우에만 한정할 필요가 있다. 그리하여 보험모집자가 스스로 모집한 계약이 아니면 수수료를 받을 수 없다는 원칙에 충실해야 한다.

(나) 그 불가피한 예외사유로는 질병, 출산, 결혼, 장례, 해외연수 등 합리적 이유가 인정되는 것으로 대통령령에서 규정할 필요가 있다고 본다.

(다) 개정안

〈표 11〉 개정안

현 행(보험업법)	개 정(案)
<p>제99조(수수료 지급 등의 금지) ②모집에 종사하는 자는 다음 각호의 1에 해당하는 경우를 제외하고는 타인으로 하여금 모집을 하게 하거나 그 위탁을 하거나 모집에 관하여 수수료·보수 그 밖의 대가를 지급하지 못한다.</p> <p>1. 보험설계사는 같은 보험회사에 속한 다른 보험설계사에 대한 경우</p> <p>2. 보험대리점은 같은 보험회사와 모집에 관한 위탁계약이 체결된 다른 보험대리점 또는 제83조제5호의 규정에 의하여 신고된 임원 및 사용인에 대한 경우</p> <p>3. 보험중개사는 다른 보험중개사 또는 제83조제5호의 규정에 의하여 신고된 임원 및 사용인에 대한 경우</p>	<p>제99조(수수료 지급 등의 제한) ②모집에 종사하는 자는 대통령령이 정하는 불가피한 사유가 있고 다음 각호의 1에 해당하지 않으면 타인으로 하여금 모집을 하게 하거나 그 위탁을 하거나 모집에 관하여 수수료·보수 그 밖의 대가를 지급하지 못한다.</p> <p>1. 보험설계사는 같은 보험회사에 속한 다른 보험설계사에 대한 경우</p> <p>2. <u>보험대리점은 같은 보험대리점 소속 보험설계사에 대한 경우</u></p> <p>3. 보험중개사는 다른 보험중개사 또는 제83조제5호의 규정에 의하여 신고된 임원 및 사용인에 대한 경우</p>

라. 독립법인 보험대리점에 대한 부당한 지원금지

(1) 제안이유

지금까지 보험사업자가 보험대리점의 영업소 임차, 비품 등 지원행위가 보험대리점의 부당한 교섭, 보험사업자의 교체요구 등 대리상(대리점)의 부당한 계약성립, 계약변경을 조장한 폐단이 있어왔다. 보험대리점은 독립된 상인인데도 그 비전속(독립)보험대리점에 대해서까지 보험사업자가 영업소 임차, 비품 지원 등을 한 것은 옳지 않다. 생명보험계약과 손해보험계약 중 일부가 비전속(독립)대리점으로 계약된 경우, 그 비전속(독립)대리점계약 부분에 대해서 같은 설명이 가능하다. 전속 보험대리점의 경우 영업소 임차, 비품 지원이 대리상 계약상 가능하기는 하지만 장기적으로는 지양되어야 한다.

(2) 개선방법

(가) 보험대리점(금융기관 보험대리점을 포함한다)의 부당한 영업소 임차·비품 등 지원 요구행위가 금지되는 행위임을 분명하게 보험업법상 규정한다. 그리하여, 통상의 거래조건에 비추어 명백히 보험회사의 이익에 반하는 것으로 인정될 수 있는 요구 행위, 보험회사의 경영건전성이나 보험계약자의 이익 그 밖에 건전한 모집질서에 명백히 저해되는 것으로 인정되는 행위, 그 밖에 우월적 지위를 이용하여 부당한 요구를 행하는 행위로 대통령령이 정하는 행위, 모집에 대한 수수료·수당 등의 보수의 별도의 금전, 물품, 정보 등의 편의제공을 보험회사에게 요구하는 행위 등을 금지하도록 한다. 이러한 점은 보험중개사도 다르지 않으므로 보험대리점과 보험중개사를 같이 규정한다.

(나) 이와 배치되는 하위 법령(감독규정 제4-32조: 사업비의 합리적 집행)은 위의 취지에 부합하도록 개정한다.

〈표 12〉 개정안

현 행(보험업법)	개 정(案)
제92조(보험중개사의 의무 등)	제92조(보험대리점·보험중개사의 의무 등) ① (신설) 보험대리점(금융기관 보험대리점을 포함한다)과 보험중개사는 부당한 영업소 입차·비품 등 지원 요구행위, 우월적 지위를 이용하여 부당한 요구를 행하는 행위로 대통령령이 정하는 행위, 모집에 대한 수수료·수당 등 보수외의 별도의 금전·물품·정보 등의 편의제공을 요구하는 행위, 보험계약자의 이익 그 밖에 건전한 모집질서에 명백히 저해되는 행위를 할 수 없다.

〈표 13〉 개정안

현 행(보험감독규정)	개 정(案)
제4-32조(사업비의 합리적 집행) ①보험회사는 상품별 보험료 및 책임준비금 산출방법서에서 정한 예정사업비 한도내에서 보험중개사, 보험대리점과 보험설계사에 대한 수수료·수당 등의 보수와 그 밖의 지원경비가 지급될 수 있도록 자체 지급기준을 마련하고 이를 적정하게 집행하여야 한다.	제4-32조(사업비의 합리적 집행) ①보험회사는 상품별 보험료 및 책임준비금 산출방법서에서 정한 예정사업비 한도내에서 보험중개사, 보험대리점과 보험설계사에 대한 수수료·수당 등의 보수가 지급될 수 있도록 자체 지급기준을 마련하고 이를 적정하게 집행하여야 한다.

마. 모집질서를 문란하게 한 법인대리점의 제재실효성 도모(재등록 제한)

법인보험대리점(또는 그 임원)이 위법한 행위를 한 후에도 타인명의로 새로 대리점을 개설하여 그 임원으로 다시 등록하여 영업행위를 하는 것은 명백한 탈법행위이다⁶⁰⁾. 이러한 문제(탈법행위)를 해결하기 위해서는 보험업법에 법인보험대리점

60) 영국법에서는 영업주 본인인 위임인(보험사업자)과 대리인(보험대리점)간에서 신인의무(fiduciary duty)를 인정하고 이러한 관계에 대해 매우 엄격한 신의칙을 적용하려는 결과 그에 기하여 여러 부수적인 의무가 발생한다(John Birds, *Modern Insurance Law*, Sweet & Maxwell, 2007, p.206.).

임원의 자격요건을 엄밀하게 규정해야 할 것이다. 다만, 제재의 수단과 정도는 행정법상 비례의 원칙에 부합하게 설정해야 할 것이다. 또, 현재 보험업법 위반의 행위에 대해서는 보험업법상 대리점 등록 제한규정에 의하여 제재를 하고 있으나 일반형사범(횡령, 배임, 사기 등)에 대해서는 규정이 없다. 일반형사범은 오히려 보험업법 위반보다 범정(犯情)이 중한 경우가 많다는 점에서 이를 추가하여 보험대리점 진입규제를 하여 제재의 실효성을 기하여야 할 것이다.

〈표 14〉 개정안

현 행(보험업법)	개 정(案)
제87조(보험대리점의 등록) ② 다음 각 호의 1에 해당하는 자는 보험대리점이 되지 못한다. 1. 제84조 제2항 각 호의 1에 해당하는 자	제87조(보험대리점의 등록·법인보험대리점 임원의 자격) ② 1호(추가) : 금고 이상의 실형을 선고받고 그 집행이 끝나거나(집행이 끝난 것으로 보는 경우를 포함한다)집행이 면제된 날부터 5년이 지나지 아니한 자 ③ 법인보험대리점의 임원의 자격은 제13조의 규정을 준용한다.

바. 법인보험대리점의 투명성 확보와 자율적 통제장치 마련

(1) 제안이유

상법상 대리상은 경업피지의무를 부담하는 바, 보험대리점의 경우 독립(비전속) 대리점이라도 그러한 취지와 보험모집질서의 안정화, 보험계약자 등 보험소비자 보호를 위하여 보험모집업무에 집중하게 할 필요가 있다.

보험대리점의 영업내용 전부는 아니더라도 대리상 계약의 상대방인 보험사업자(영업주), 보험소비자(보험계약자, 피보험자, 보험수익자 등)를 위하여 중요한 사항을 공시하게 한다면 보험모집상 건전활동을 사전에 도모할 수 있다.

일정 규모 이상의 보험대리점에 대해서는 금융기관에서와 같은 내부통제기준,

준법감시인 제도를 강구하여 건전성 강구장치를 사전에 도모하게 하고 정기감사를 받게 할 필요가 있다.

(2) 개선방안

(가) 모든 보험대리점에 위의 사항을 반영하기 어려우므로 그 내용을 실행할 능력과 사회적 중요도를 고려하여 법인보험대리점에만 적용하는 방안이 현실적이라고 본다.

(나) 보험업법 제87조 다음의 규정에서 [법인보험대리점의 공시 등]이라는 제목으로 규정을 둔다.

(다) 법인보험대리점 중 일정규모 이상(그 규모는 대통령령으로 정하게 한다)의 경우는 내부통제기준을 마련하고 준법감시인을 두게 한다.

〈표 15〉 개정안

현 행(보험업법)	개 정(案)
(신설)	제87조의 2(법인보험대리점의 공시 등) ① 법인보험대리점은 대통령령으로 정한 영업의 중요사항을 공시한다. ② 대통령령으로 정한 법인보험대리점은 내부통제기준을 마련하고 준법감시인을 둔다.

사. 기타 사항

(1) 책임의 실효성 담보를 위하여 제재방법 개선(법, 내부지침의 개정)

등록취소 등 대리점 전체에 대한 제재 대신 위법 행위자 및 책임자 개인에 대한 제재를 부과하여 제재의 형평성 제고, 그리고, 대리점에 대하여는 과징금 등 금전적 제재를 부여한다.

나아가 과태료 부과를 과징금으로 전환하여 그 제재의 강도를 높일 필요가 있을 것이다.

보험업법 개정안 제196조 2항, 3항에 법인대리점이 포함될 경우, 현행법 제209조(과태료) 적용 항목 중 제95조, 제97조, 제99조는 과징금 대상에 자동 포함된다(제209조에서는 삭제). 또, 제재의 실효성 제고를 위해 제209조(과태료) 적용 항목 중 제3조, 제85조를 추가 검토한다⁶¹⁾.

(2) 개인보험대리점에 대한 보수교육 의무 부여

개정 보험업법 제85조의 2(보험설계사 교육) 신설로 불완전판매 감소 및 교육의 무 강화의 효과가 있으나, 개인대리점은 제외되어 이에 대한 근거를 마련할 필요가 있다.

(3) 불완전판매율 공시(보험업 감독규정)

대형 법인대리점의 불완전판매율을 공시함으로써 불완전판매에 대한 경각심을 고취할 필요가 있다⁶²⁾. 그리고 보험협회에서 년 2회(반기말) 협회 홈페이지에 공시하게 하는 방안을 강구한다.

61) 또, 미국에서는 연방파산법이 보험회사에 적용되지 않으므로 파산절차가 각 주의 보험법상 추가적으로 규정되는데, 보통 채무초과가 되면 보험사업자의 업무는 정지되고 보험계약자의 권리는 일정한 보호한도를 넘어서는 무담보상태로 되는 파산절차를 개시한다(John F. Dobbyn, *Insurance law in a nutshell*, West, 2003, p.484.). 이러한 파산처리절차와 일정한 모집행위방식의 정형화, 연차 보고의무, 벌칙규정 정비 등이 우리법상 보험대리점에 대한 규율로 참고될 수 있다.

62) 보험대리점이 보험계약자인 소비자를 보호하고 그 불완전판매를 줄이려면 그 보험료의 지급시기(미국에서도 이러한 보험료지급시기의 확정문제에 대해 많은 분쟁이 있고(Eric Fiscer, P.N.Swisher & J.W.Stempel, *Principles of insurance law*, LexisNexis, 2006, p.324.) 이러한 경우 보험모집조직의 전문성, 성실성이 무엇보다 중요한 것은 두 말할 필요도 없다.)와 지급효과, 부지급의 효과에 대해 정확히 알려주는 등의 노력을 기울여야 한다.

(4) 수수료 합리적 집행 근거 마련

과도한 사업비 부가 및 수수료/프로모션 운영은 보험사의 경영 건전성 문제와 고객에게는 보험료 인상의 효과(사업비 고객 부담 전가)로 이어지므로 이를 보완할 수 있는 집행근거를 마련해야 한다.

(5) 감독의 미비사항 보완

최초 대리점 등록업무를 대행한 보험회사를 통하여 모든 신고업무를 처리하는 방식에서 현재 대리상계약 효력이 있는 보험회사를 통하여 행정적인 신고업무가 처리될 수 있도록 개선하는 방안을 강구한다. 그리하여 모집에 종사하지 않는 사용인이 말소되지 않고 방치되거나 다른 대리점에 이전되어 무등록 모집에 활용되는 것을 방지한다.

Ⅶ. 결론

최근 수년간 일고 있는 우리나라 보험조직상 변화는 보험산업에 큰 변동을 초래하고 있다. 이러한 변동은 건전한 모집질서의 확립으로 발전해야 하고 보험계약에서의 신뢰증진에 기여해야 하는 것은 두말할 여지가 없다. 독립법인대리점의 건전성을 심도있게 검토해야 하는 것도 이러한 점 때문이다.

현재 지적할 수 있는 독립법인대리점의 난점으로는, 그 설립의 남용과 채용 부족, 모집질서의 혼란, 지위남용의 문제, 제재의 불비와 감독의 불충분성, 소비자 피해의 문제, 자격시험·교육제도의 불비 등이 있다. 그런데 법인보험대리점을 포함하여 보험대리점이 발전하려면 계약상 신의성실과 보험의 최대선의성 원칙에 충실해야 한다. 또, 보험계약은 주로 보험모집활동을 통하여 이루어지므로 보험의 건전성 유지가 핵심적 의제로 논의되어야 한다. 보험대리점측에서는 정직하고 성실한 영업으로 다른 보험모집조직과 차별화되는 전문적 역량을 발휘하여 보험계약의 하자없는 체결을 위해 진력하여야 소비자인 보험계약자·피보험자도 보호되고 우리 보험산업이 그에 힘입어 장기적으로 국제경쟁력을 충실히 갖추게 될 것이다. 이를 위해서

는 보험관계자 모두의 준법정신과 의식의 선진화가 요구된다. 만약 자율적인 의식 변화와 조직정비로 성공할 수 없다면, 법률적인 제도보완(모집조직의 법인격 구비 여부, 규모의 대소에 따른 차등적인 규율과 감독)을 할 수 밖에 없을 것으로 생각된다. 특히 법인보험대리점은 애초에 기대된대로 보험소비자에게 다양한 상품선택의 기회를 많이 제공할 수 있도록 노력해야 한다. 그러나 수당의 선지급 체계를 이용하여 보험설계사가 수당을 먼저 받은 후 이직하는 등의 사소한 사례도 보험계약자와 보험사업자 각자에게 크나큰 타격을 줄 수 있는 문제임을 직시하여야 한다. 보험대리점에 소속한 보험설계사가 소속 보험대리점을 자주 변경하고 경유계약, 승환계약의 사례가 늘어나면 보험계약자 등 소비자는 자기가 원하던 시기, 원하던 계약상대방과 전혀 다른 보험계약을 체결해야 하는 결과가 나타날 수 있고, 이는 보험계약자의 고지의무 이행, 보험약관 설명 등과 관련하여 불이익을 받는 결과로 될 수 있기 때문이다. 보험사업자측에서도 모집질서를 문란하게 하는 경유계약, 전환계약 등에 대해서는 적극 대처하는 자정의 노력을 기울여야 한다. 미시적·단기적 성과에 집착하여 거시적인 관점을 도외시해서는 안될 것이다. 변화의 조류가 급격할수록 언제나 기본에 충실해야 어려움이 극복될 수 있음을 잊어서는 안된다.

보험대리점에 관한 난점을 해소하고 경쟁력을 제고하고자 현재 국회에서 논의중인 보험대리점 관련 보험업법 개정안은 본질적으로 중요한 독립보험대리점의 불법행위 등에 대한 자기책임원리 등을 다루지 못하고, 보험업법 제102조상의 사용자 책임으로서의 배상책임의 규정을 합리적으로 개선하려는 노력이 결여되어 있으며, 기타 보험감독법적 중요부분도 언급되어 있지 않다는 점에서 매우 부족하다고 생각된다. 그리하여 필자는 보험대리점에 관한 새로운 보험업법 개정안으로서 독립법인 보험대리점 자신의 배상책임 부담, 보험대리점의 영업보증금의 현실화, 보험대리점의 경유계약방지, 독립법인 보험대리점에 대한 부당한 지원금지, 모집질서를 문란하게 한 법인대리점의 제재실효성 도모(재등록 제한), 법인보험대리점의 투명성 확보와 자율적 통제장치 마련, 개인보험대리점에 대한 보수교육 의무 부여, 불완전판매율 공시, 수수료 합리적 집행 근거 마련 등을 제시하였다.

어떤 산업분야에서라도 시장경제원리하에서 자유롭게 창의력을 발휘하여 새로운 상품이나 소비자가 만족하는 용역을 제공하여 치열한 국제경쟁에 대비하여야 하고

보험산업도 예외가 아니다. 보험계약은 역사적으로나 그 본질에 있어서 불확실한 위험발생 가능성을 두고서 이를 다수인을 상대로 분산하려는 사회경제적 창안물이다. 다만, 그 보험사고 가능성에 대해 대수의 법칙과 확률을 사용하여 정확히 계산하고자 하여도 사고발생의 가능성은 안개속의 불확실성이 지배하는 영역이다. 누가 언제 어디서 어떻게 신의성실에 반하는 반계약적·비계약적 행위를 할지 예측하기 어렵다. 이 불안정한 기초 때문에 보험의 최대선의 원칙이 항상 강조될 수 밖에 없다. 보험모집조직에 대한 감시·감독의 문제도 이러한 점에서 이해해야 한다.

궁극적으로는 우리 사회 각 부문마다 정직과 신뢰의 기풍이 제고되어야 보험모집에서의 어려움도 극복될 수 있다고 본다. 이러한 정직과 신뢰가 보험사업자, 보험모집종사자, 보험소비자 등의 준법정신과 건전한 직업윤리로 구체화될 때, 우리 보험산업이 국제화되고 각 계약참가자의 위험으로부터의 안정과 소득증대라는 개인적 목표도 원만히 이루어질 것이다.

참 고 문 헌

- 금융감독원, 금융감독원 10년사, 2009.12.
_____, 금융감독정보 2004-46호, 2004.
_____, 금융감독정보 2004-50호, 2004.
_____, 금융감독정보 2006-3호, 2006.
_____, 금융감독정보 2008-30호, 2008.
_____, 금융감독정보 2008-46호, 2008.
_____, 금융감독정보 2008-49호, 2008.
김성태, 보험법강론, 법문사, 2001.
김현수·김재현, 「생명보험산업 제판분리의 현황과 전망: GA를 중심으로」, 2009년 한국 보험학회 정책세미나, 2009.11.13.
생명보험협회, 「생보사 판매채널의 운영현황」, 『생명보험협회보』 19호, 2000.9.
신문식·이경희·이정환, 『보험설계사 조직의 개편방안』, 보험개발원 보험연구소, 2003.12.
안철경·기승도, 『금융점업화에 대응한 보험회사의 채널전략』, 보험개발원 보험연구소, 2008.1.
안철경·이상우·권오경, 『2009 보험소비자 설문조사』, 보험연구원, 2009.3.
양승규, 『보험법』, 삼지원, 2002.
이상우, 『주요국의 보험상품 판매권유 규제』, 보험연구원, 2008.3.
정세창·안철경, 「판매채널의 발전방향과 소비자보호」, 보험학회 정책세미나 (토론회), 2009.11.13.
정중영, 「보험 판매채널 선진화 방안」, 『손해보험』, 2009.2.
최기원, 『보험법』, 박영사, 1996.
水島一也, 鈴木 馨 共譯, 『保險學シリーズ 4』, 千倉書房, 1976.
日本 損害保險事業總合研究所, 諸外國における保險販賣規制について, 財團法人 損害保險事業總合研究所 研究部, 2006.9.
Barlow Lyde and Gilbert LLP, *Insurance Law Handbook*, Tottel, 2008.
Eric Fiscer, P.N.Swisher and J.W.Stempel, *Principles of Insurance Law*, LexisNexis, 2006.
Gabriel Moss and Bob Wessels, *EU Banking and Insurance Insolvency*, Oxford,

2006.

Howard Bennett, *The Law of Marine Insurance*, 2nd ed., Oxford, 2006.

http://www.cii.co.uk/downloaddata/Code_of_Ethics.pdf(2009.12.21 방문).

James Allan Park, *The Law of Marine Insurance*, Lawbook Exchange, 2005.

John Birds, *Modern Insurance Law*, Sweet & Maxwell, 2007.

John F. Dobbyn, *Insurance Law in a Nutshell*, West, 2003.

MacGillivray and Parkington, *Insurance Law*, Sweet & Maxwell, 1975.

Malcolm A. Clarke, *Policies and Perceptions of Insurance Law in the Twenty-First Century*, Oxford, 2005.

_____, *The Law of Insurance Contracts*, Informa, 2006.

Muriel L. Crawford, *Life & Health Insurance Law*, Irwin, 1998.

Peter M. Lencsis, *Insurance Regulation in the United States*, Quorum Books, 1997.

Prolss-Martin, *Versicherungsvertragsgesetz*, 27. Aufl., C.H.Beck, 2004.

R.E.Keeton and A.I.Widiss, *Insurance Law*, West, 1988.

Tom Baker, *Insurance Law and Policy*, Aspen, 2003.

Wallace Hsin-Chun Wang, *Reinsurance Regulation*, Kluwer, 2003.

Abstract

The recent changes in insurance intermediaries should help establishing sound work ethics of the insurance intermediaries and enhancing the trustworthiness of the insurance contracts. And this is why we have to carefully examine the prudence of insurance intermediaries. Since the majority of insurance contracts is made through the insurance intermediaries, the prudence of insurance intermediaries is the key to discuss the soundness of the insurance contracts as a social issue. The revised draft of the Insurance Law is imperfect in that it fails to make the independent insurance agency accountable for its violation. It is the problem of Article §102 of the Insurance Law and one of the important issues of insurance agency's supervising programs. In this paper, I propose a new revised draft about the insurance agency making independent corporate insurance agencies accountable for their violation, upholding their guarantee money, preventing by-passing contracts and inadequate support of the independent corporate agents, effectively sanctioning the violating agents(prohibition of re-registration), securing transparency and self-control system, making a duty of continuing re-education program, announcing the wrong sales cases and planning of rational commission.

※ Key words: independent corporate insurance agency, independent insurance agency's self responsibility for their own violation, intermediating disorder, the effective sanction of the violating agents(prohibition of re-registration), the soundness of the intermediaries, upholding guarantee money