



발행일 2020년 3월 25일
발행처 국회입법조사처
발행인 김하중 국회입법조사처장
www.nars.go.kr

이슈와 논점

보험판매채널 구조 변화에 따른 법인대리점(GA)의 문제점 및 발전방안

김창호*

최근 보험상품의 제조와 판매의 분리현상(제판분리)의 확산에 따라 과거 전통적인 보험판매 채널인 보험설계사를 통한 보험가입에서 독립법인보험대리점(GA)을 통한 보험가입으로 급속하게 변화하면서 높은 수수료 및 불건전 영업행위로 인한 불완전판매 등 문제점이 노정된다는 우려가 높아지고 있다. 이 글은 법인대리점(GA)의 여러 가지 문제점을 살펴보고 그에 대한 발전방안을 제안하였다.

1 들어가며

인간의 경제생활 속에서 발생할 수 있는 예측 불가능한 각종 질병과 사고로 인한 경제적 충격을 예방하는 보험사업은 매우 중요하다고 할 수 있다.

과거 전통적인 보험판매 채널인 보험설계사를 통한 보험가입이 최근 보험판매 채널의 구조 변화에 따라 독립법인보험대리점(GA)¹⁾(이하 ‘법인대리점(GA)’이라 함)을 통한 보험가입으로 급속하게 변화하는 실정이다.

법인대리점(GA)이란 ‘보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대리하는 자’²⁾로서 법인대리점(GA)이 되고자 하는 자는 보험회사와 보험대리업무에 관한 위임계약을 체결하고 등록요건을 갖추어 금융위원회(생명·손해보험협회(이하 ‘보험협회’라 함)로 위탁)에 등록하여야 한다.

보험대리점은 보험회사 전속여부에 따라 전속·비전속대리점으로 구분되고, 전속보험대리점은 1개 보험회사에 종속되어 자사의 설계사를 통해 자신의 보험상품만 판매하는 대리점을 말한다.

반면 비전속법인대리점(GA)은 여러 보험회사와 계약을 맺고 다양한 보험상품을 파는 독립보험양판점으로 국내에는 지난 2001년부터 등장하기 시작했다.³⁾

최근 보험업계의 제판분리⁴⁾ 및 여러 보험회사의 보험상품을 판매하고자 하는 보험설계사의 유입으로 보험판매채널 구조 변화의 중심이 된 법인대리점(GA)은 보험계약자 및 피보험자 등의 보호와 모집질서의 유지 및 보험산업의 건전한 발전 도모를 목적으로 1970년 한국보험대리점협회⁵⁾(이하 ‘대리점협회’라 함)를 설립하였다.

3) 김창호, 「독립보험대리점(GA)의 문제점과 개선방안」, 『이슈와 논점』 참조, 2017.3.31.

4) 보험상품의 제조와 판매를 분리하는 현상을 말하는 용어

5) 제178조(그 밖의 보험 관계 단체) ① 보험설계사, 보험대리점, 보험중개사, 보험계리사, 손해사정사, 그 밖에 보험 관계 업무에 종사하는 자는 공익이나 보험계약자 및 피보험자 등을 보호하고 모집질서를 유지하기 위하여 각각 단체를 설립할 수 있다.

1) GA(General Agency)이란 특정보험사에 소속되지 않고 다수의 보험사의 보험상품을 비교·분석하여 고객에게 판매하는 비전속법인대리점을 의미함(금융기관보험대리점 제외)

2) 「보험업법」 제2조(정의) 제10호

그러나 일부 대형대리점이 주축이 되어 활동하고 있는 동 협회는 중·소형대리점의 가입률이 현저히 낮아⁶⁾ 법인대리점(GA)의 대표성을 가지기에는 다소 미흡한 상황이다.

이러한 보험판매채널의 구조 변화에 따른 보험회사의 여러 보험판매채널 중에서 특히, 불완전판매 등이 문제가 되고 있는 법인대리점(GA)채널의 현황 및 문제점에 대해 살펴보고 법인대리점(GA)의 발전방안에 대하여 정리하고자 한다.

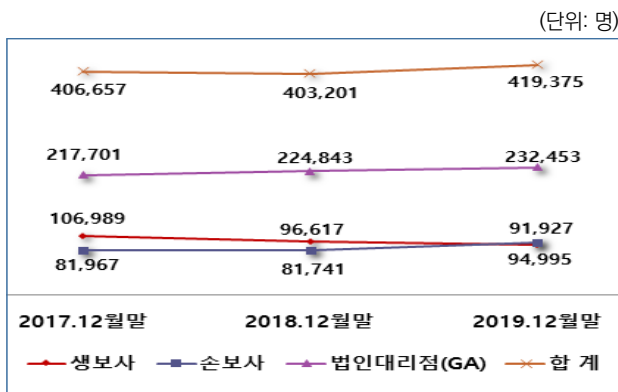
2 법인대리점(GA)의 현황

(1) 보험설계사 현황

2019.12월말 현재 보험설계사 현황을 살펴보면, 전체 보험설계사는 419,375명이고, 이중 생명보험사 소속 설계사가 91,927명, 손해보험 설계사가 94,995명인데 반해 법인대리점(GA) 소속 설계사는 232,453명으로 법인대리점(GA)소속 설계사의 비중이 꾸준히 증가하고 있다.

결국 생·손보 설계사수를 모두 합해도 법인대리점(GA) 소속 설계사 숫자를 넘지 못하는 상황이다.

[그림 1] 보험설계사 현황



자료: 생명보험협회, 손해보험협회, 보험연구원

(2) 법인대리점(GA) 현황

한편 2019.9월 기준으로 법인대리점(GA) 현황을 살펴보면, 전체 4,477개 법인대리점(GA) 중, 500인 이상 대형 법인대리점(GA)이 57개, 100

6) 한국보험대리점협회, 「전문가간담회 발표자료」, 국회입법조사처, 2020.2.11.

인~500인 미만 대리점이 130개인 반면에 100인 미만 법인대리점(GA)은 4,290개나 되는 것으로 나타났다.

보험산업의 큰 축으로 자리매김하고 있는 법인대리점(GA)은 대규모 인수·합병 등을 통해 점차 대형화되는 추세이나 외적성장에도 불구하고 불완전판매 등 불건전행위는 여전히 줄어들지 않고 있다.⁷⁾

[표 1] 법인대리점(GA) 현황

(단위: 명, 개)

구분		설계사수	대리점수
법인	500인 이상	158,098	57
	100인~500인	29,090	130
	100인 미만	43,198	4,290
	소계	230,386	4,477
개인	-	4,237	25,392
소계		234,623	29,869

주: 대리점은 2019.9월말 기준, 회원사는 2020년2월말 기준
 자료: 금융감독원, 「2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사결과 주요 확인내용 및 시사점」, 보도자료 재정리 '20.1.22.

(3) 대리점협회 회원가입 현황

대리점협회 산하 회원가입률을 보면, 전체 법인대리점(GA) 4,477개중 89개만이 가입하여 가입률이 1.99%인데, 그나마 대형GA는 전체 57개중 33개가 가입하여 가입률이 57.89%이다.

반면, 중형GA는 130개중 17개로 가입률이 13.07%, 특히 100인 미만 소형GA는 4,290개중 39개만이 가입하여 가입률은 0.9%에 불과하다.

[표 2] 한국보험대리점협회 회원가입 현황

(단위: 개, %)

구분	전체GA (A)	회원사 (B)	가입률 (B/A*100)
대형GA(500인이상)	57	33	57.89
중형GA(100인~499인)	130	17	13.07
소형GA(100인미만)	4,290	39	0.90
합계	4,477	89	1.99

주: 대리점은 2019.9월말 기준, 회원사는 2020년2월말 기준
 자료: 금융감독원, 「2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사결과 주요 확인내용 및 시사점」, 보도자료 재정리 '20.1.22.

7) 금융감독원, 「2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사결과 주요 확인내용 및 시사점」, 보도자료, 2020.1.23.

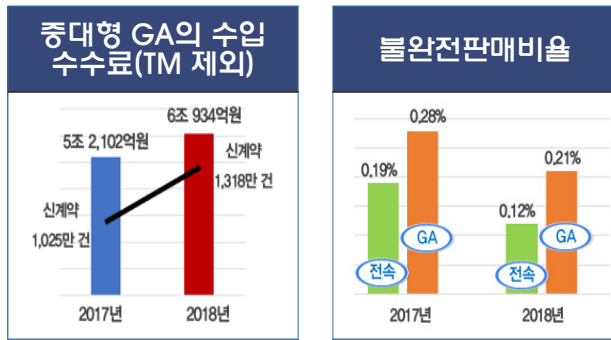
3 법인대리점(GA)의 문제점

(1) 높은 수수료 및 불완전판매비율

최근 금융감독원의 GA에 대한 검사결과⁸⁾에 따르면 법인대리점(GA)이 여전히 높은 수수료 위주의 불건전 영업행위를 하고 있으며, 소속 설계사는 고수수료 상품위주로 계약체결을 권유하기 위해 허위계약, 부당 승환계약⁹⁾, 타인명의 위주의 불완전 보험영업행위를 하고 있는 것으로 조사되었다.

또한 불완전판매비율 역시 전속보험채널에 비하여 상대적으로 여전히 높은 것으로 나타났다.

[그림 2] 수수료 및 불완전판매비율 현황



자료: 금융감독원, 「2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사결과 주요 확인내용 및 시사점」, 보도자료, 2020.1.23.

(2) 전문성 및 배상책임제도 미흡

법인대리점(GA) 채널을 이용하여 보험을 가입하는 소비자가 늘어나고 있으며 향후에도 동 채널을 통한 보험가입률은 증가할 것으로 예상된다.¹⁰⁾

다수의 보험상품을 비교분석한 후 최적의 상품을 제시하는 법인대리점(GA) 소속 설계사나 1개사의 보험상품을 제안하는 보험사 전속 설계사는 설계사 자격시험만 통과하면 보험상품을 판매할 수 있다.

그러나 법인대리점(GA) 소속 설계사는 최적의 보험상품을 비교분석하여 제시하지 못하며 판매상품조차 이해하지 못하여 높은 수수료 위주의 상품

만을 제시하는 실무상 관행이 여전하다.¹¹⁾

소비자의 요구에 부적합한 보험상품 권유로 인한 불완전판매 방지를 위해 대리점 소속 설계사의 상품이해도 및 높은 전문성을 높이기 위한 전문자격제도¹²⁾가 필요하나 관련 제도가 미미하다.

EU, 미국 등 선진국에서 불완전판매의 판매자책임¹³⁾을 강조하는 것처럼 보험모집과정에서 발생한 소비자피해를 법인대리점(GA)이나 소속 설계사가 책임지는 모습이 필요하나 이에 대한 배상책임제도 역시 미흡한 실정이다.

(3) 감독당국의 제한적 감독 및 위탁업무 미부여

금융감독당국의 제한된 검사인력으로 인한 검사 주기의 장기화로 전체 4,477개 법인대리점(GA)에 대한 체계적이고 효율적인 관리감독이나 위규행위 억제효과는 저조하다.¹⁴⁾

한편 법인대리점(GA)은 보험영업전에 보험협회에 법인대리점(GA) 및 소속 설계사의 등록을 신청해야 하는데¹⁵⁾, 보험회사를 통하여 보험협회에서 등록·폐지업무를 처리하는 2중 절차로 인하여 많은 시간과 기간¹⁶⁾이 소요된다.

또한 법인대리점(GA) 등록 후 대표자 변경, 본점의 주소지 변경, 합병 및 폐지 등에 따른 사후관리 및 세부적인 관리 등도 신속하게 진행되지 못한다.

아울러 대리점협회의 인적·물적 여건부족¹⁷⁾ 및 중·소형GA의 낮은 가입률로 인하여 대리점협회가 대리점의 전체의견을 대변하지 못한다는 의견도 존재하며, 결정적으로 대리점협회가 금융감독당국으

8) 금융감독원, 보도자료, 2020.1.23.

9) 승환계약(Policy Replacement or policy Switching)은 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자가 기존 계약을 부당하게 소멸시키고 새로운 보험계약을 청약하게 하거나 새로운 보험계약을 청약하게 하고 기존 보험계약을 소멸하게 하는 행위를 말함

10) 안철경, 「2020년 보험산업 전망과 과제」, 전문가간담회 발표자료, 국회입법조사처, 2020.2.11.; 오현길, 「보험사 압도하는 법인대리점... 설계사 늘고 정착 길어져(종합)」, 보도자료, 2020.3.6.

11) 금융감독원, 보도자료, 2020.1.23.

12) 고급 설계사 자격제도, 대리점 전문자격제도 등

13) 독일, 보험모집인이 상담의무, 설명의무 그리고 서면화 의무를 위반한 경우 모집인의 손해배상의무를 부과하도록 규정(「보험계약법」 제63조)
미국, 보험사는 대리점과 계약체결 시, 대리점에게 적어도 100만 달러 이상의 E&O(Errors & Omissions Insurance)에 가입하도록 요구
영국, 복수전속대리점은 소비자를 위해 행동할 경우 자기책임을 부담하며, 복수전속대리점의 배상책임보험 가입이 의무화

14) 금융감독원, 보도자료, 2020.1.23.

15) 「보험업법」 제194조(업무의 위탁) ①다음 각 호의 업무는 보험협회에 위탁한다.

제84조에 따른 보험설계사의 등록업무

제87조에 따른 보험대리점 등록업무

16) 생·손보 보험협회 등록 시까지 약 14~30일 정도 소요됨

17) 상근 임직원은 회장(1), 임원(2)을 포함한 직원은 총 13명이며 예산은 2018년 기준 14억 수준임

로부터 관련 법상 대표성이나 권한을 위탁받은 내용도 없다.

4 법인대리점(GA)의 발전방안

(1) 전문자격제도 및 관련 제도 정비

전속채널에 비하여 여전히 높은 수수료 및 불완전판매비를 기록하고 있는 법인대리점(GA)과 관련한 제도 정비가 필요한 시점이다.

이를 위해 금융감독당국은 최근 보험상품의 사업비와 모집수수료를 합리적으로 개선하겠다고 발표한 사실¹⁸⁾이 있는데 이러한 수수료 개편은 향후 모든 판매채널의 건전한 정착을 위한 밑거름으로 작용할 것이라 판단된다.

아울러 금융감독당국은 장기적인 관점에서, 전속채널에 비하여 보다 전문적인 지식이 필요한 법인대리점(GA) 및 소속설계사의 전문성을 강화하는 전문자격제도의 도입을 검토할 필요성이 있다.

(2) 보험판매전문회사 도입 검토 필요

금융위원회는 지난 2008.6월 금융상품판매업 도입을 제안하고 12월 보험판매전문회사 관련 「보험업법」 개정안을 제출한 적이 있으나 당시 이해당사자들의 반대로 논의가 중단된 사실이 있다.¹⁹⁾

그러나 보험판매채널 구조변화로 인한 법인대리점(GA) 채널이 성장한 바 일정 요건과 시스템을 갖춘 법인대리점(GA)²⁰⁾이 보험판매전문회사²¹⁾로 전환하도록 관련 법 개정을 논의할 필요가 있다

학계 및 보험연구원 역시 보험상품판매전문업 제도의 도입방안에 대한 연구결과를 발표한바 있다.

법인대리점(GA)을 전문성과 책임성을 가진 판매조직으로 유도하고, 판매책임과 보험모집과정에서의 불공정영업행위에 따른 소비자피해 보상에 대한

엄격한 책임을 지우는 고민이 필요한 시점이다.

(3) 감독당국의 상시감독 강화 및 업무위탁 필요

최근 법인대리점(GA)에 대한 검사결과를 보면 여전히 높은 수수료 위주의 양적성장을 지속해 나가는 관행 및 불완전판매 등 법인대리점(GA)의 위법행위에 대하여 상시적이고 지속적인 금융감독당국의 검사체계 구축이 필요하다.

대리점협회는 일부 대형대리점만이 아닌 중·소형GA에게 제공할 수 있는 인센티브 등을 마련하여 전체 대리점 모두를 회원으로 가입할 수 있는 방안을 고민해야 한다.

금융감독당국은 이러한 대표성의 확보를 전제로 향후 보험협회에 위탁한 법인대리점(GA) 등록·폐지업무를 대리점의 대표기관(단체)이 직접 처리·관리토록 하여 대리점이나 소속설계사의 등록기간 단축 및 사후관리, 세부관리 등의 불편을 감소하도록 관련 법령의 개정을 검토할 수 있을 것이다²²⁾

5 맺으며

지금까지 이 글에서 보험판매채널 구조변화에 따른 법인대리점(GA)의 문제점과 발전방안에 대하여 살펴보았다.

법인대리점(GA)은 보험사에 속하지 않고 다수 보험사의 보험상품을 비교·분석하여 고객에게 권유하는 판매채널이자 보험전문가 집단이어야 한다.

그러나 현재 법인대리점(GA)은 보험설계사의 많은 유입숫자로 외형상 성장을 하였으나, 내부적으로는 다른 보험채널에 비하여 다소 높은 불완전판매율을 기록하는 등 질적성장을 이루지 못하고 있는 것이 현실이다.

따라서 법인대리점(GA)이 소비자에게 알맞은 보험상품을 비교분석 후 최적의 상품을 추천하는 보험전문가 집단으로서 역량을 갖추도록 법·제도적 발전방안에 대한 고민이 필요한 시점이다.

『이슈와 논점』은 국회의원의 입법활동을 지원하기 위해 최신 국내외 동향 및 현안에 대해 수시로 발간하는 정보 소식지입니다.

18) 금융위원회, 「보험상품의 사업비와 모집수수료를 합리적으로 개선하여 불완전판매를 감소시키고 보험료 인하를 유도하겠습니다.」, 보도자료, 2020.1.15.

19) 김병욱의원실, 「소비자선택권 제고를 통한 보험산업 발전방안 모색」, 정책세미나, 2020.1.9.

20) 예를 들면 1만명 이상, 일정비용 이하 불완전판매율, 보험계약 유지율, 설계사 정착률 등을 획득한 초대형대리점 우선 적용 등

21) 보험판매전문회사는 보험계약체결을 대리하는 GA와 달리 보험계약체결을 중개하는 회사를 의미하며, 보험상품의 원가에 속하는 사업비를 대상으로 보험사와 인화 협상을 할 수 있음

22) 법인대리점(GA)의 등록·폐지업무 이관과 관련하여 생·손보 등 보험협회의 이견이 있을 수 있음

