



# EU 보험상품판매지침(IDD) 시행과 시사점

정성희 연구위원

2018년 10월부터 시행된 EU의 IDD는 보험상품 판매와 관련된 제반 활동이 고객 이익에 부합하고 관련 정보가 투명하게 공개되는 것을 주요 원칙으로 함. 보험판매인이 고객으로부터 직접 지급받은 자문수수료(Fee)의 경우 유형·원천·금액 등을 모두 공개해야 하며, 보험상품의 판매수수료(Commission)에 대해서는 유형·원천까지만 공개하도록 규정함. EU의 IDD 시행에 따라 향후 유럽 보험회사들은 보다 소비자 중심의 경영 전략 수립이 필요할 것으로 보임

- EU는 2018년 10월부터 EU 내 모든 보험회사 및 보험상품 판매회사를 대상으로 보험상품판매지침(Insurance Distribution Directive, 이하, 'IDD')<sup>1)</sup>을 시행함<sup>2)</sup>
  - IDD는 EU 내 보험산업의 공정경쟁 촉진, EU 회원국 간 규제 통합, 보험계약자의 보호 강화 등을 목적으로, 기존의 보험상품모집지침(Insurance Mediation Directive, 이하, 'IMD')<sup>3)</sup>을 강화하여 대체 추진됨
    - IDD는 EU 회원국의 최소한의 조화를 목적으로 하고 있으므로, IDD와 일관되는 한 회원국별로 보다 엄격한 규정을 유지하거나 도입하는 것을 금지하고자 하는 것은 아님
    - IDD에는 여러 측면에서 유연성이 내재되어 있으며, 회원 국가에게 보다 엄격한 규정과 요구사항(Gold Plating)을 허용하고 있음
  - 또한, 타 금융업권에 적용 중인 EU 금융상품시장지침(MiFID II)<sup>4)</sup> 및 EU 소매금융상품 및 투자형 보험상품 공시 규정(PRIIPs)<sup>5)</sup>의 취지와 부합하도록 규정하고 있음

1) Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of the 20 January 2016 on insurance distribution

2) 실제 적용 규정은 회원국별 시행령에 따르므로 상세 내용은 회원국별로 상이함

3) Insurance Mediation Directive. Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of the 9 December 2002 on insurance mediation

4) Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of the 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU

5) Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council of 26 November 2014 on key information documents for packaged retail and insurance-based investment products

〈표 1〉 EU IDD의 주요 원칙

원칙	내용
고객 수요 분석 (Needs Analysis)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객에 자문 또는 상품 설명 시 상품과 고객 수요의 연계성 설명이 수반되어야 함</li> </ul>
상품 적합성 및 적정성 평가 (Suitability and Appropriateness Assessment)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객의 선호도, 투자 목적 등과 보험상품의 연계성을 설명하는 적합성 보고서(Suitability Statement)가 제공되어야 함</li> </ul>
상품·서비스 제공 (Inducements)	<ul style="list-style-type: none"> <li>보험판매인은 고객의 최선 이익에 상충되는 방식으로 보수를 받아서는 안됨</li> <li>보험판매인은 보험계약 체결(필요한 경우 변경 또는 갱신 시) 이전에 적절한 시점에 보수(Remuneration)의 근거(Nature)와 기초(Basis)를 고객에게 공개해야 함</li> </ul>
이해관계 (Conflicts of Interest)	<ul style="list-style-type: none"> <li>보험판매인은 고객 최선의 이익을 위해 정직하고 공정하며 전문적으로 영업 행위를 할 의무가 있고, 이를 위해 내부 규정을 마련해야 하고 필요 시 공개해야 함</li> </ul>
전문가 요건 (Professional Requirements)	<ul style="list-style-type: none"> <li>관리 직원 및 보험판매와 직접 관련된 직원에 대해 연간 15회의 적합성 및 적절한 교육을 실시해야 함</li> </ul>
정보제공 (Information to Clients)	<ul style="list-style-type: none"> <li>투자형 보험상품(Insurance-Based Investment Products, 이하, 'IBIPs')에 대한 비용 및 수수료 공개를 강화해야 함</li> </ul>
보험상품 감독 및 관리 (Product Oversight and Governance)	<ul style="list-style-type: none"> <li>판매채널을 포함하여 종합적인 가치사슬(End-to-End Product Value Chain)에 대한 상품 감독 및 조직체계를 구축해야 함</li> </ul>

■ IDD는 보험상품 판매와 관련된 제반 활동이 고객 이익에 부합하고 관련 정보가 투명하게 공개되는 것을 주요 원칙으로 하고, 이를 위해 적용 대상 범위를 확대하고 판매수입의 공시를 강화함(〈표 1〉 참조)

- 고객의 수요에 부합하는 보험상품만 제시 혹은 판매가 가능하며, 신상품 출시 시 목표 고객의 수요에 대한 적합성을 의무적으로 검증해야 함
  - 투자형 보험상품(IBIPs)의 경우 투자손실 리스크, 해약손실 리스크 등을 감안한 적정성 테스트를 의무적으로 수행해야 함
  - 보험판매 대가로 수령하는 수입 및 관련 직원의 보상체계는 고객 이익 최우선 원칙에 반하지 않도록 설계 및 집행해야 함
- 기존 IMD는 보험대리인 및 보험중개인을 적용 대상으로 하였으나, IDD는 직판, 가격비교사이트, 에그리 게이터 등 전체 보험판매인(Insurance Intermediaries)<sup>6)</sup> 및 보험사업자(Insurance Undertakings)로 적용 대상을 확대함
  - 개인 및 법인을 대상으로 판매되는 모든 생명보험·손해보험·재보험 상품을 적용 대상으로 하며, 다만 대형 자연재해보험 등 일부 특수보험은 적용에서 제외함
- 보험회사 및 보험판매인은 판매 활동의 대가로 수령하는 모든 수입 내역을 보험계약 체결 전에 보험계약자에게 공개해야 함

6) 자동차 렌탈, 임대 사업 등과 같이 부수적인 서비스만 제공하는 보험판매인에 대해서도 동일하게 적용됨

- 신계약 판매 및 유지기간 중에 발생하는 수입항목 모두가 공개 대상이며, 세부 공개 범위는 판매수입 유형별로 상이함

■ 보험판매인이 고객으로부터 직접 지급받은 자문수수료(Fee)에 대해서는 항목별 유형(Nature), 원천(Basis), 금액(Amount) 등을 모두 공개해야 하며, 정확한 금액 공개가 불가능한 경우에는 계산방법으로 대체 가능함(IDD 제19조 1항(d), (e)). 2항)

- 보수에 자문수수료(Fee)가 포함된 경우에는 자문수수료의 지급 의무 발생 시점 혹은 보험계약의 체결(Conclusion) 시점 중 이른 시기까지 보수의 금액을 공개해야 함
- 보험회사 또는 보험판매인이 보험계약 체결 이후에 고객으로부터 보험료(Ongoing Premiums, Scheduled Payments) 이외에 받은 수입에 대해서는 항목별 금액을 공개해야 함(IDD 제19조 3항, 5항)
- 투자형 보험상품(IBIPs)과 관련한 수수료 및 비용 공개 범위에 대해서는 추가적인 요건을 통해 폭넓게 정의하고 있으며, 고객의 요청이 있는 경우 항목별 비용 및 수수료의 세부내역을 공개해야 함(IDD 제29조 1항)
  - 공개 범위에는 IBIPs 판매와 관련한 정보(필요 시 자문수수료 포함), 고객에 권유 및 제공되는 IBIPs의 비용, 고객의 지급 방법(제3자에 의한 지급 등) 등을 포함함

■ 한편, 보험판매인이 보험회사로부터 지급받는 판매수수료(Commission)에 대해서는 항목별 유형과 원천까지만 공시하며, 금액에 대한 공시 의무는 별도로 없음

- 보험회사가 보험계약과 관련하여 종업원에게 지급하는 보수에 대해서는 유형만 공개함(IDD 제19조 4항)
  - 판매실적과 관련하여 종업원에게 지급된 보수는 수입의 원천이 명확히 보험회사의 운영비로 간주됨

■ EU 각국의 감독당국은 IDD 관련 법규에서 최종적으로 판매수수료(Commission)의 금액 공개를 배제함(표 2) 참조)

- IDD는 당초 의무 공개(Mandatory Disclosure)를 원칙으로 천명하였으나 회원국들의 반발로 인해 보수의 유형과 원천만을 공개하는 선에서 합의함
  - 영국 하원 유럽법안 심의위원회(UK House of Commons European Scrutiny Committee)는 비 투자형 보험상품(Non-Investment Insurance Products)의 경우 판매수수료의 금액까지 의무적으로 공시할 필요가 있는지에 대해 의문을 제기함

■ 특히 영국의 경우 판매수수료(Commission) 공시와 관련하여 금액의 공개를 둘러싸고 많은 논란이 있었으나, 최종적으로 판매수수료의 금액은 공시 의무범위에서 배제하는 것으로 결정함(FCA Feedback Statement 16/1)

- 영국은 EU의 IDD 도입 이전부터 판매수수료 공개와 관련한 논의를 장기적으로 검토해왔기 때문에 다른 EU 국가들보다 판매수수료 공개에 대한 관심이 높았음
- 그러나 소비자보호를 위해서는 판매수수료의 공개 여부보다는 고객이 지불하는 보험료와 보장내역의 적정성이 더욱 중요하다고 판단하여 공개를 배제하기로 결정함
  - 단, 고객이 자문수수료(Fee)를 보험판매인에게 직접 지불하는 IBIPs의 경우에는 금액까지 공개하는 것을 의무화 함

〈표 2〉 영국의 IDD 시행령상 공시 대상 및 범위

공개 대상	판매수입 지급처	공개 범위		
		유형(Nature)	원천(Basis) <sup>2)</sup>	금액(Amount)
자문수수료(Fee)	고객	○	○	○
판매수수료(Commission)	보험회사	○	○	-
급여·보너스(Pay)	보험회사	○	-	-

주: 1) 상품군별 기준으로 판매수입 공개 대상 및 공개 범위가 달라지는 것은 아님  
 2) 보수의 재원에 관한 것으로 보험료에 포함되어 있는지 여부, 고객 혹은 제3자에 의해 지급되는지 등을 의미함

- EU의 IDD 시행으로 소비자 이익 중심의 상품판매요건(Product Governance Requirements) 및 비용 공시가 강화됨에 따라, 향후 유럽 보험회사들은 보다 소비자 중심의 경영 전략 수립이 필요할 것으로 보임
- 보험회사는 고객 수요에 부합하는 상품개발 및 관리를 강화하고, 투명한 비용 관리 및 공시 확대를 위한 프로세스 구축이 필요함 **키이**