

## II. 보험모집제도의 현황

### 1. 보험모집제도의 변천

보험제도는 다수인의 가입을 전제로 한 제도로서 가입자의 폭이나 수가 많으면 많을수록 안정적으로 운용되므로 보험가입자의 저변확대를 위하여 전문모집조직이 특히 필요한 사업이다<sup>1)</sup>.

더구나 보험상품은 무형의 상품이며 관념적이고 추상적인 상품이기 때문에 보험상품의 구매에 대한 보험계약자의 자발적인 소비욕구는 일반상품에 비하여 낮은 특성이 있다. 이러한 특성으로 보험분야에서는 다른 금융기관과 달리 상품판매의 촉진을 위해 모집종사자라는 특수한 조직이 발달하게 되었다.

보험모집제도는 특히 보험에 대한 이해나 정보력이 부족한 소비자와 보험회사를 연결하는 중요한 통로역할을 담당하고 있기에 그에 따른 소비자보호에 대한 책임 및 보험회사간의 공정경쟁의 질서 확립을 위해 더욱 다양한 방법과 제도로 발전하고 있다.

#### 가. 보험모집제도와 보험모집종사자

보험업법에 정의되어 있는 모집이란 보험계약의 체결을 중개 또는 대리하는 것을 말한다(보험업법 제2조 제11호). 이는 보험회사에 의하여 생산된 보험상품을 판매하는 활동을 말하는 것으로 보험상품의 특성상 보험계약자의 자발적인 소비욕구가 일반적인 상품에 비하여 낮기 때문에 모집활동에 종사하는 자들인 모집종사자를 활용하는 것이 필수적이라 할 수 있다. 보험모집종사자란 보험상품의 생산자인 보험회사와 소비자인 보험계약자를 중개 또는 대리하는 개인이나 조직을 통틀어 말하는 것이다<sup>2)</sup>.

1) 추암대, 『보험모집 조직관리』, 보험연수원, 1995. 6., p.235.

보험회사는 상품을 설계하고 판매하는 업무를 동시에 수행하고 있는 것이 통상적이다. 보험상품은 무형의 관념적 상품이고 고도의 전문적인 내용을 담고 있으며 약관이라는 형태로 그 내용이 표현되어 있기 때문에 보험상품에 대한 내용을 잘 이해하고 있는 전문가에 의하여 판매가 이루어져야 한다. 이러한 이유로 보험업법은 모집할 수 있는 자를 제한하고 있고 모집종사자에게 일정한 자격을 요구하고 있다.

이에 보험회사는 모집종사자가 모집과정에서 불법행위를 하거나 보험상품의 중요한 내용을 제대로 설명하지 못함으로써 보험계약자에게 피해를 줄 염려가 있고 이로 인한 피해는 보험회사의 경영상의 문제를 야기시킬 수 있는 소지가 된다는 것을 상기하여 모집종사자에 대한 보다 철저한 교육과 자격관리에 힘써야 하는 것이다.

보험업법은 보험계약을 모집할 수 있는 자를 한정적으로 열거하고 있다. 보험설계사, 보험대리점, 보험중개사, 보험회사의 임원, 보험대리점 또는 보험중개사의 임원 또는 사용인으로서 보험업법에 의하여 모집에 종사할 자로 신고 된 자가 이에 해당한다(법 제83조 제1항). 그러나 보험회사 임원중 대표이사 · 사외이사 · 감사 및 감사위원은 모집업무에 종사할 수 없다.

반면, 금융기관 보험대리점 등은 보험모집에 사용할 목적으로 별도의 사용인을 둘 수 없도록 하였다(법 제83조 제2항). 또한 금융기관 대리점 등은 당해 금융기관 소속 임원 또는 직원이 아닌 자에 대하여 고용 또는 계약의 형태로 모집에 종사하게 하거나 보험상품의 구입에 대한 상담 또는 소개를 하도록 하고 수수료 그 밖의 대가를 지급할 수 없도록 제한하고 있다(시행령 제26조).

우리나라의 보험상품의 판매는 보험설계사와 보험대리점에 의한 간접 판매방식이 주를 이뤄왔다. 최근 들어 CM 등 직접 판매시장의 급성장에도 불구하고 여전히 모집종사자에 의한 판매비중이 높은 편으로 모집조직은 그 종류가 매우 다양하고, 같은 모집조직이라 하더라도 그 성

---

2) 이성남 · 김건, 『보험업법』, 행림미디어, 2003.12

격 및 활동범위가 달라지는 특징을 갖는다.

우리나라 보험시장은 방카슈랑스의 도입, 온라인 전문보험회사의 출현, TM영업의 성장세 및 설계사의 생산성 향상 등 조직운영 상황을 기준으로 보면 빠르게 다각화된 멀티조직으로 진행되고 있음에 그로 인한 시장질서의 문란이나 소비자피해 사례가 발생되지 않도록 모집관련 규제를 재정비 하여야 할 필요성이 있다.

#### 나. 보험모집제도의 변천내용

생명보험의 경우 1957년 이전까지는 정립된 모집조직이나 체계를 갖추지 못했으며, 1958년 이후부터 모집조직의 형태가 점차 정립되기 시작하였다. 각 회사는 지방조직에 착수하여 지점과, 지사의 설치 및 외무원을 대량으로 선발하기 시작하였다. 보험모집인에 대해서는 등록제도나 자격에 대한 규제가 없었으며, 그 결과 대량채용 위주의 모집인 유치경쟁이 시작되었다. 이는 보험모집질서를 혼란시키는 요인이 되었고, 더구나 일단 가입 시킨 후에는 보험계약의 유지에는 거의 노력을 하지 않음으로써 실효, 해약이 급증하여 1960년의 경우에는 신계약보다 실효, 해약이 많아 다음 년도의 보험계약고가 감소되는 기현상을 초래하기도 하였다.

<표 II-1> 1960~61년 생명보험 계약실적

(단위 : 건, 천원)

	보유계약		신계약		실효· 해약	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액
1960	312,676	9,854,647	56,734	2,247,745	83,084	3,087,954
1961	262,851	8,522,204	231,535	7,892,709	90,205	3,358,625

자료 : 대한손해재보험공사, 『1963 보험연감』, 1964.

손해보험의 모집제도는 해방 후 일본의 제도를 그대로 도입하였기 때문에 명목상으로는 대리점제도가 유일한 모집제도로 되어있었다.

이 시기는 정치적, 사회적 혼란으로 인하여 대중 보험시장이 제대로 개선될 수 없는 상황으로 금융기관 담보물의 부보와 귀속재산의 불하에 대한 보험계약 등이 손해보험시장에 그 비중을 차지하였다. 이러한 시장의 급감과 회사의 난립은 필연적으로 과당경쟁을 유발하고, 리베이트 등 부조리를 낳게 하였다. 이 시기의 손해보험 모집제도는 명목상 대리점과 과당경쟁을 방지하려는 각종 풀(pool)의 형성 등 2가지로 특징지을 수 있다.

1962년 제정된 「보험모집단속법」은 1930년대 말 일본의 「보험모집취체규칙(保險募集 取締規則)」과 전후 「보험모집단속에 관한 법률(1948)」의 내용을 그대로 골격으로 하였다<sup>3)</sup>.

1960년대 이후 우리나라 손해보험시장은 자동차보험, 화재보험, 해상보험 등 주력상품이 풀(pool)체제로 운영되었으며, 생명보험시장은 경제개발계획을 추진하는 과정에서 국민저축을 늘리기 위하여 정부는 생명보험회사를 국민저축기관으로 지정함에 따라 개인보험계약이 크게 신장하였다.

이에 따라 보험회사 간에는 모집을 둘러싼 과당경쟁이 치열하게 계속됨에 따른 부작용도 많아지는 가운데 모집질서는 극도로 문란해졌으나 상기 「보험모집단속법」이 기능을 발휘하지 못하고 있었다.

생명보험 시장이 단체보험 판매를 중심으로 급성장을 하면서 초기 모집인들도 90% 이상이 남자모집인으로 구성되고, 전국을 활동범위로 삼는 모집인<sup>4)</sup>들이 대부분이었으나, 모집과정에서 리베이트와 같은 부조

3) 신수식, 「손해보험 모집제도 개선방향」, 『월간 손해보험』, 대한손해보험협회, 1992.4

4) 프로파 제도(Proper System) : 생명보험의 모집제도의 하나로서, 데비트(Debit)제도에서 판매시장이 일정지역에 국한된 데 반해, 이 제도에서는 판매시장이 전국적으로 개방되어 있다. 90%이상이 남자모집인으로 구성된 고능력·고보수 위주의 전업모집인 체제이다.

리를 많이 야기시키게 되었다. 이후 단체보험시장의 한계성이 드러나면서 개인보험 시장의 확장을 위한 모집제도<sup>5)</sup>를 일본으로부터 도입하면서 점차 여성모집인의 비율도 증가하게 되었다.

1977년 12월 31일자로 보험업법을 개정하면서 보험모집인의 자격제를 도입하였으며, 「생명보험모집인」으로 한정하였던 규정을 일반적으로 「보험모집인」으로 함으로써 「손해보험모집인」제도도 인정하였다. 보험대리점도 공신력 강화를 위해서 등록제에서 허가제로 강화하였다.

또한 특정보험회사에 소속되지 아니하고 독립적으로 보험계약의 모집을 할 수 있는 보험중개인제도를 신설하였으며, 보험회사 임직원은 직접모집을 할 수 있도록 하였다. 한편 보험가입자의 권익보호를 위하여 소속 보험사업자의 손해배상책임 범위를 확대하여 보험계약자에게 보험모집 중에 끼친 손해를 보험사업자가 배상토록 하였다.

1978년 보험감독기관인 한국보험공사의 설립이후 보험관계 예규 등이 보험의 각 부문에 걸쳐 크게 늘어나고 모집관계에 있어서도 규정, 협정, 지침 등의 이름으로 시달되었다.

1983년 11월 소비자의 다양한 보험수요를 충족시키고, 손해보험의 가계성상품과 생명보험의 상품을 동시에 판매함으로써 보험의 잠재수요를 개발시키는 동시에 보험대리점의 영업범위 확대로 보험대리점의 자립기반을 구축시킬 정책적 의도로 대리점의 생·손보겸영제를 조치하였으나 별 효과를 얻지 못하였다.

1996년 4월부터는 독립대리점제도가 도입되면서 보험계약자에게 다양한 상품선택의 기회를 제공하는 등 서비스 기능이 한층 확충될 제도적 기반을 마련하면서 이에 부합된 다양한 상품개발이 이루어지도록 하였다.

---

5) 데비트 제도(Debit System) : 소지역판매제도(小地域販賣制度) 또는 지역제도(地域制度)라고도 한다. 생명보험에서 1개 지구를 정해서 1인의 모집인을 투입시켜 그 지역내 기계약(既契約)에 대한 보험료수금 및 기타 보전(保全) 활동을 시키는 것을 원칙으로 하되, 이와 병행해서 신계약도 체결하게 하는 제도를 말한다.

<표 II-2> 보험업법 등의 개정

구 분	개정내용
1980년대 이전	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1945 - 1961 : 일본 보험업법이 그대로 원용</li> <li>○ 1962. 1. 15. 보험업법 제정</li> <li>○ 1962. 1. 20. 보험모집단속법제정 외국보험사업자에관한법률 제정</li> <li>○ 1977. 12. 30. 「보험업법」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험모집인 자격제 도입</li> <li>- 보험대리점을 등록제에서 허가제로 강화</li> <li>- 손해보험모집인제도 도입의 근거규정 신설 (손보 모집인 제도는 1970. 1. 도입)</li> <li>- 보험중개인 제도를 신설</li> <li>- 보험회사의 임직원은 신고 없이 직접모집 허용</li> <li>- 한국보험공사 설립(1978. 3. 2. 업무개시)</li> </ul> </li> </ul>
1980년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1980. 12. 31. 보험업법 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험모집인 등록업무의 협회 위임근거 마련</li> </ul> </li> </ul>
1990년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1995. 4. 1. 보험업법 개정 시행               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 대외개방, 자유화 및 규제완화에 따른 환경변화 반영</li> <li>- 보험회사 점포의 설치·이전·폐쇄의 인가제를 신고제로 변경</li> <li>- 보험대리점에 대하여는 허가제도를 등록제도로 변경</li> <li>- 보험모집인 등록제한사유를 신청자의 준수사항으로 규정</li> </ul> </li> <li>○ 1995. 4. 28. 보험업법 시행령 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 대리점의 종류구분 및 등록여건을 규정                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• 인보험대리점</li> <li>• 손해보험대리점(초급보험대리점, 일반보험대리점, 총괄보험대리점)</li> </ul> </li> <li>- 대리점 영업보증금 한도 증액(1천만원 → 1억원)</li> </ul> </li> <li>○ 1995. 4. 29. 보험업법 시행규칙 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험대리점 연수과정 평가 및 수료증 교부기관 변경 (보험감독원→보험대리점 연수기관)</li> <li>- 보험대리점 등록수수료 인상(1만원→2만원)</li> </ul> </li> <li>○ 1997. 2. 17. 「보험업법 시행규칙」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험중개인 허가신청, 평가시험, 영업보증금 및 보험중개인의 권리와 의무 등 관련 규정 신설</li> </ul> </li> </ul>

구 분	개정내용
1990년대 (계속)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1997. 8. 28. 「보험업법」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 시험실시기관으로 보험감독원 규정</li> <li>- 영업보증금의 목적을 '손실배상의 보장'으로 명시</li> <li>- 보험중개인 허가 신청 제한사유 신설</li> <li>- 보험중개인 허가 취소 사유 신설</li> <li>- 영업보증금에 대한 우선변제권 신설</li> </ul> </li> <li>○ 1998. 1. 13. 「보험업법」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 금융감독기구의설치등에관한법률 제정에 따른 개정</li> </ul> </li> <li>○ 1998. 2. 4. 「보험업법 시행령」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험중개인 허가 신청 제한사유 삭제 (보험업법에 규정)</li> </ul> </li> <li>○ 1999. 7. 6. 「보험업법 시행령」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험중개인 허가제도를 '등록'제도로 변경</li> <li>- 보험중개인 응시자격제한 폐지 : 보험업무 5년 이상 종사자 및 연수원 연수과정 이수자만 응시가능 규정 폐지</li> </ul> </li> <li>○ 1999. 7. 23. 「보험업법 시행규칙」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험업법 및 동법 시행령의 개정에 따른 후속조치사항 반영</li> </ul> </li> </ul>
2000년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2000. 1. 21 「보험업법」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 시행규칙에서 규정한 사항을 금감위가 정하도록 함</li> <li>- 보험모집인의 등록절차에 관한 사항</li> <li>- 보험안내자료의 장래예상에 관한 기재사항</li> </ul> </li> <li>○ 2000. 3. 24. 「보험감독규정」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험중개인의 허가를 등록으로 변경</li> </ul> </li> <li>○ 2000. 6. 23. 「보험업법 시행령」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 업무위탁</li> <li>- 보험협회 : 보험모집인 등록업무</li> <li>- 보험개발원 : 보험중개인, 보험계리인, 손해사정인 시험업무</li> </ul> </li> <li>○ 2000. 9. 5. 「보험감독규정 시행세칙」 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 규제개혁위의 의결사항을 반영하여 보험모집 관련 규정 완화</li> <li>- 대리점의 계약체결 제한을 폐지</li> <li>- 모집인정착률·보험계약유지율 제고 의무규정을 삭제</li> </ul> </li> <li>○ 2003. 8. 30. 「보험업법」 전면 개정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 보험업에 대한 진입규제 완화, 방카슈랑스 도입</li> <li>- 자산운용· 보험상품개발 관련 규제 완화</li> <li>- 대주주에 대한 감독 강화 및 손해보험계약의 제3자 보호 장치 마련</li> </ul> </li> </ul>

보험시장에서 모집제도의 개선을 통한 질서유지는 보험산업의 공정경쟁을 통한 건전한 발전과 소비자 보호를 위하여 필요할 뿐만 아니라 세계시장에서 경쟁할 수 있는 대응이기도 하다.

더구나 1990년대 후반에 들어서부터는 보험회사들의 판매비용 절감과 특정시장의 효과적인 공략 및 계약체결의 편의성 제고를 목적으로 TM, DM, CM 등 새로운 직판모집조직이 도입과 2003년 하반기부터 금융기관보험대리점 허용을 통한 방카슈랑스의 도입으로 보험산업의 경쟁이 더욱 다각화 및 격화되는 상황에서 소비자 보호와 공정경쟁질서 확립을 위한 보험모집제도의 개선이 시급하다 할 수 있다.

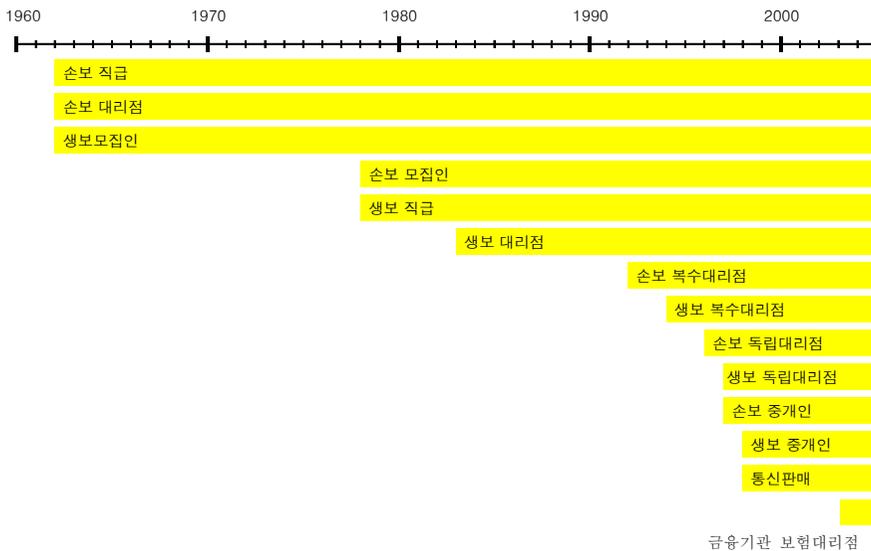
<표 II-3> 보험모집조직의 형성

구 분	국 내
1980년대 이전	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1961 이전 - 규제 없음 - 사실상 직급위주의 모집제도</li> <li>○ 1962 - 손보사의 직급 - 생명보험 모집인 - 손해보험 대리점</li> <li>○ 1978 - 손해보험 모집인 제도 도입 - 생보사의 직급 제도 도입</li> </ul>
1980년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1983 - 생명보험 대리점제도 도입 (대리점의 생손보겸영제 실시)</li> </ul>
1990년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 1993 - 손해보험 복수대리점 제도 도입</li> <li>○ 1994 - 생명보험 복수대리점 제도 도입</li> <li>○ 1996 - 손해보험 독립대리점 제도 도입</li> <li>○ 1997 - 생명보험 독립대리점 제도 도입</li> <li>- 손해보험중개인 제도 도입</li> <li>○ 1998 - 생명보험중개인 제도 도입</li> </ul>
2000년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 2003 - 금융기관보험 대리점 제도 도입</li> </ul>

## 2. 보험모집조직의 유형

보험모집조직(insurance marketing channel)이란 일반적으로 보험상품의 생산자인 보험회사와 최종소비자인 보험계약자를 연결하는 개인이나 조직을 뜻한다. 보험모집조직은 그 종류가 매우 다양하고, 같은 모집조직이라 하더라도 국가별 · 시대별로 그 성격 및 활동범위가 달라진다는 특성이 있다. 한 국가의 보험모집조직체계 특성은 그 국가 보험산업의 생성 및 발전과정과 외부환경적 요인에 의해 지속적인 영향을 받아 형성된 것이기 때문에 특정 보험시장의 보험모집체계를 이해하려면, 모집체계에 영향을 미치는 다른 여러 요인들을 함께 이해하여야 한다<sup>6)</sup>.

<그림 II-1> 보험모집조직 형성도



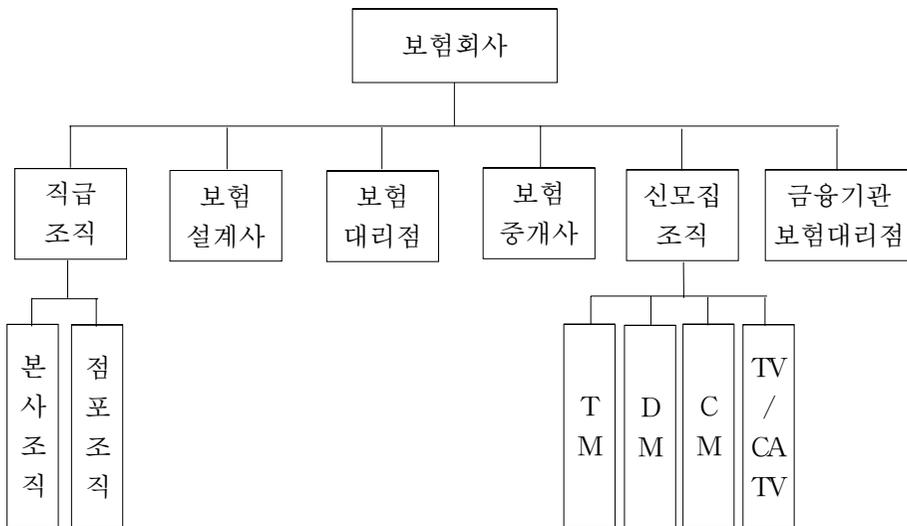
자료 : 보험연구소, 『21세기 보험산업의 비전과 발전과제』, 보험개발원, 2001. 10. p.134 <표 III-6> 일부수정.

6) 김기홍 · 정봉은 · 고경모 · 성대규, 『보험중개인의 이론과 실무』, 일지사, 1997. 3., p.47.

특히, 새로운 보험모집조직의 등장은 보험시장의 활성화와 시장질서를 확립하기 위함에서 비롯된 경우가 대부분인데 이는 보험소비자를 보호하기 위함이기도 하다.

우리나라에서 '보험의 모집을 할 수 있는 자' 즉, 보험모집종사자는 <그림 II-2>의 보험모집조직 형성도에서 볼 수 있는 바와 같이 보험산업의 성숙도와 환경의 변화에 따라 점진적으로 발전하여 왔으며, 현재 보험업법상 보험의 모집을 할 수 있는 자는 보험회사의 임직원(직급), 보험설계사, 보험대리점 및 보험중개인으로 한정되어 있다.

<그림 II-2> 국내 보험회사의 모집체계



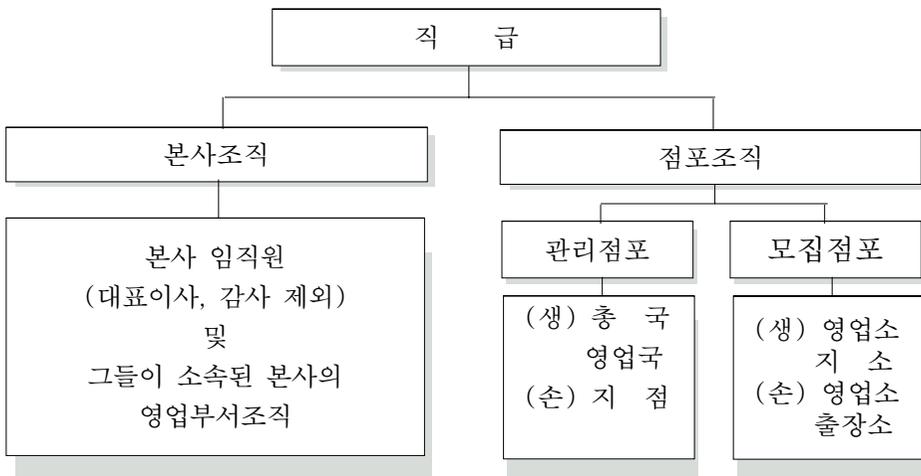
보험모집조직의 경우 대부분 상품을 만들기보다는 판매하는 업무가 주인 유통기능을 담당한다고 할 수 있는데, 특정 모집조직의 경우 보험소비자의 위험관리에서 상품설계와 보험료의 산출 및 클레임서비스까지 담당하기도 한다. 이에 따라 모집조직에 대한 규제도 보다 세분화되고 전문적으로 접근해야 할 필요성이 대두되고 있으며, 모집조직의 다양한 업무뿐만 아니라 조직자체의 다양화에 따른 규제 역시 필요하다.

## 가. 직급

직급이란 보험모집을 「직접취급(直接取扱)」한다는 뜻으로, 보험기업에 있어서 직급이라 함은 '직접적으로 보험모집업무를 담당하는 구성원 또는 이들이 소속된 기업내부의 조직'을 말한다<sup>7)</sup>.

따라서 넓은 개념(廣義)으로 보면 직급에는 본사의 임직원, 보험설계사, 이들이 소속된 부서 및 점포가 포함되며, 좁은 의미(狹義)로는 광의의 개념 중 보험설계사를 제외한 조직 즉, '모집활동을 담당하는 임직원과 그들이 소속된 본사의 영업부서조직'을 뜻하고 있다. 일반적으로 '직급'은 협의의 개념으로 사용되고 있다.

<그림 11-3> 직급모집조직 체계



점포조직이란 보험자가 필요하다고 인정하는 곳에 사무소를 설치하여 보험모집활동을 하는 모집조직의 형태를 말하며, 보험회사의 점포조

7) 추암대, 전계서, p.157.

직은 크게 관리를 주된 기능으로 하는 관리점포와 모집활동을 주된 기능으로 하는 모집점포로 나누어진다.

<표 11-4> 국내 보험회사 직급조직 현황

(단위 : 명, 개)

년도	손보사			생보사		
	임직원		점포	임직원		점포
	임원	직원		임원	직원	
FY'00	70	23,056	3,001	182	35,481	6,570
FY'01	79	21,466	2,599	134	27,248	5,601
FY'02	82	20,836	2,404	165	25,771	5,124
FY'03	98	20,820	2,507	182	25,026	4,828
FY'04	85	21,418	2,546	200	24,584	4,603

주 : 임원에는 대표이사, 감사 포함(단, 이들은 보험업법상 보험모집을 할 수 없음). 이사대우는 직원에 포함.

자료 : 생명보험협회, 『월간 생명보험』, 각 월호  
손해보험협회, 『월간 손해보험』, 각 월호

### 나. 보험설계사

보험설계사란 보험사업자를 위하여 보험계약의 체결을 중개하는 자를 말한다(보험업법 제2조 제8항). 보험설계사가 되려면 일정한 자격요건을 갖추어 금융감독위원회에 등록하여야 하는데, 현재 보험설계사 등록업무는 생명보험협회와 손해보험협회에 위탁되어 있다. 보험설계사로서의 등록은 계약의 성립요건이나 행위의 유효요건이 아니므로 등록을 하지 아니한 자가 보험의 모집을 하였을 경우에도 그 계약의 효력에는 아무런 영향을 미치지 못한다.

보험설계사는 보험사업자에게 소속(종속)되어 보험의 모집을 하는 자이므로, 계약체결권, 고지수령권, 보험료수령권 등 대리권이 인정되지 않는다<sup>8)</sup>.

보험설계사는 '보험사업자에게 소속'되어 있다는 점에서 독립된 지위에서 보험의 모집을 하거나 계약의 체결을 중개하는 보험대리점 및 보험중개사와는 구분되며, 보험계약의 체결을 '중개'할 뿐 보험사업자의 대리권이 인정되지 않는다는 점에서 보험대리점과 구분된다.

또한 “보험설계사의 일사전속주의”라고 하여 보험설계사에 대하여 일사전속주의를 채택하고 있는 이유는 보험회사가 안정적인 모집조직을 확보하도록 하기 위해서 보험설계사도 소속된 보험회사 이외의 보험회사를 위하여 모집할 수 없도록 규정(법 제85조 제1항 및 제2항)하고 있다. 그러나, 2003년 보험업법 개정시 일사전속주의를 원칙으로 하되 2006년 8월 30일 부터는 생명보험설계사는 1개 손해보험회사와 손해보험설계사는 1개 생명보험회사를 위해 모집할 수 있도록 교차모집을 허용하였다(보험업법 제 85조 제3항).

<표 II-5> 국내 보험회사 설계사 및 대리점 현황

(단위 : 명, 개)

년도	손보사		생보사	
	설계사	대리점	설계사	대리점
FY'00	68,896	53,321	241,793	6,017
FY'01	57,086	53,295	171,505	7,001
FY'02	53,875	50,877	151,096	7,267
FY'03	61,324	48,197	143,498	7,211
FY'04	67,192	45,953	139,225	6,689

자료 : 생명보험협회, 『월간 생명보험』, 각 월호  
손해보험협회, 『월간 손해보험』, 각 월호

하지만 앞서 기술한 바와 같이 보험설계사의 경우 중개행위에 대한 법적 안정성이 보장되지 않아 소비자피해 문제가 심각하게 제기되고 있

8) 양승규, 『보험법』, 삼지원, 1994, p.96.

고, 보험설계사의 교차모집이 허용될 경우 이러한 소비자피해 문제는 더욱 심각해질 것이 우려되고 있는 상황이다. 이에 따라 2003년 보험업법 개정 시에도 보험회사의 보험설계사에 대한 등록 및 관리책임을 강화하기 위하여 등록의 주체를 보험회사가 하도록 하였으나 이에 대한 세부적인 제재사항 및 시행령 등은 아직 부족한 상태이다.

#### 다. 보험대리점

보험대리점이란 “보험사업자를 위하여 보험계약의 체결을 대리하는 자(보험업법 제2조 제9항)”로서 보험대리점<sup>9)</sup>이 되고자 하는 자는 보험회사와 보험대리업무에 관한 위임계약을 체결하고 등록요건을 갖추어 금융감독위원회에 등록한다(보험업법 제87조 제1항). 보험대리점의 등록업무는 금융감독원장에게 위임되어 있으므로 금융감독원에 등록하면 된다<sup>10)</sup>.

이러한 보험대리점의 정의에서 몇 가지 특성을 찾아보면 먼저, 보험대리점은 「보험사업자를 위하여」 업무를 하는 자를 말하며, 이의 내용과 방법 등은 보험사업자와 보험대리점 간에 체결되는 “보험대리점계약”에 의하여 정하여 진다.

또한, ‘대리’의 성질상 보험대리점이 한 행위의 효과는 보험사업자 본인에게 귀속되며, 보험대리점은 보험계약에 관하여 보험계약관계자로부터 고지사항을 수령할 권한과 계약체결권이 부여된다.

보험대리점은 「보험사업자와는 독립」된 별개의 모집조직이므로 보험

---

9) 보험대리점에 대한 등록 및 관리감독권은 자율화·개방화·규제완화의 정책에 따라 보험대리점의 허가제가 등록제로 바뀐 1995년 4월 「재정경제원장관의 보험감독원장에 대한 업무위탁」에 의하여 감독원으로 이관되었다.

10) 상법 제87조에서는 보험대리상을 “일정한 보험자를 위하여 상시 그 영업부류에 속하는 보험계약의 체결을 대리하거나 중개하는 것을 영업으로 하는 독립된 상인”으로 정의함으로써 보험대리상을 보험계약의 체결권을 가지는 보험계약대리상과 중개만을 하는 보험중개대리상으로 구분하고 있으나, 보험업법에서는 문구상 보험계약대리점만을 인정하고 있는 것으로 보인다.

대리점은 보험사업자와 대등한 위치에서 보험대리점계약을 체결하고 그 계약의 내용에 따라 보험모집업무를 하고 보험사업자로부터 일정률의 수수료를 반대급부로써 받는다.

보험대리점의 영업을 개시하는 요건 중 영업보증금 예탁은 보험대리점이 보험계약을 모집하는 과정에서 보험료 횡령 등으로 보험계약자에게 불법적인 행위를 함으로써 손해를 야기할 우려가 있다는 점에서 영업보증금을 금융감독위원회가 지정하는 기관에 예탁할 수 있도록 하였다<sup>11)</sup>. 하지만 이는 영업개시 요건일 뿐 등록 요건은 아니며 보험중개사의 영업보증금과 그 정도를 비교해 보았을 때 손해배상의 정도는 다소 약하다 할 수도 있으나, 그 성격은 동일하다 하겠다. 다만, 보험대리점의 보험모집과정 위법행위에 대해서는 소속 보험사업자가 손해배상 책임을 지고 있어 영업보증금이 소액이고, 보험중개사의 경우에는 소속 보험사업자가 없어 자기가 모든 책임을 지고 있어 영업보증금이 크게 되어 있다.

보험중개사의 영업보증금은 보험업법 제103조(영업보증금에 대한 우선변제권)와 제89조(보험중개사의 등록) 제3항을 보면 보험계약자 또는 보험금을 취득할 자가 보험중개사의 보험계약체결 중개행위와 관련하여 손해를 입은 경우에는 그 손해액을 금융감독위원회에 예탁한 영업보증금에서 다른 채권자에 우선하여 변제받을 권리를 가지도록 하고 있다. 이에 반해 보험설계사나 보험대리점의 경우 “이들이 행하는 모집에 있어서 보험계약자에게 가한 손해의 방지에 노력한 경우에는 그러하지 아니하다”라는 유예기준을 두고 있으며, 이는 모집종사자의 위법행위에 대한 책임 중의 일부를 제한하는 것으로 해석할 수도 있겠으나, 한편으

---

11) 보험업법 시행령 제33조 제3항((보험대리점의 영업보증금)에서 “보험대리점의 등록을 한 자는 영업보증금을 금융감독위원회가 지정하는 기관에 예탁하지 아니하고는 영업을 개시할 수 없다.”로 명기하고 있으며, 금융감독규정 제41조(보험대리점 및 보험중개사의 영업보증금) 제1항에서는 “금융감독위원회가 지정하는 기관은 대리점 계약을 체결한 당해 보험회사”로 규정하였다.

로 보험회사의 계약자 손해배상을 규정함으로써 기준의 강화를 꾀하였다<sup>12)</sup>.

### 라. 보험중개사

보험중개사는 「독립적으로 보험계약의 체결을 중개하는 자」로서 일정한 요건을 갖추어 금융감독위원회에 등록<sup>13)</sup>한 자이다(보험업법 제2조 제10항). 다만, 실제 등록업무는 금융감독원에 위탁되어 있다.

우리나라의 보험중개사는 보험종목별로는 생명보험중개사와 손해보험중개사 및 제3보험중개사로 구분되며, 보험계약체결의 중개와 그에 부수하는 위험관리자문을 할 수 있다. 보험업법상 보험중개사의 자격요건으로 금융감독원장이 실시하는 평가시험에 합격하여야 한다고 규정<sup>14)</sup>하고 있다.

일반적으로 보험중개사는 보험계약자를 위하여 보험계약체결을 중개하는 과정에서 보험회사와 보험요율을 협상할 권한을 갖게 된다. 또한 계약이 체결된 이후에는 보험사업자에 대하여 수수료를 청구할 수 있으며, 보험계약자에게 제공한 위험관리 자문서비스에 대해서는 보수청구권도 행사할 수 있다.

- 
- 12) 보험대리점과 보험설계사는 보험모집과정상 자신의 위법행위에 대하여 보험중개사와 동일하게 무한책임을 부담하나, 보험중개사 대비 상대적인 영세성으로 인하여 그 손해배상책임을 이행하지 못할 가능성이 있어 모집을 위탁한 보험회사에 보험계약자의 손해를 보상하고, 추후 보험대리점 등에 구상하도록 하고 있다.
  - 13) 보험중개사 도입 당시에는 허가제였으나, 1999년 보험업법 개정시 규제완화 차원에서 등록제로 변경되었다.
  - 14) 보험업법 시행령 제34조(보험중개사의 구분 및 등록요건 등) 제2항 및 보험업법 감독규정 제4-18조 (보험중개사시험의 시험과목 및 시험방법)

&lt;표 II-6&gt; 모집조직간의 차이점

구분	직급	보험설계사	개인대리점	법인대리점	보험중개사
요율협상권	○	×	×	×	○
보험료수령권	○	×	○	○	×
계약체결대리권	○	×	○	○	×
고지의무수령권	○	×	×	×	×
배상책임소재	보험회사	보험회사	보험회사	보험회사	보험중개사
보험회사와의 관계	종속	종속	종속	독립	독립

자료 : 한국금융연구원, 『21세기 손해보험산업의 발전 방안』, 2000. 10.

하지만 보험회사에 대한 관계에 대해서는 대리권이 인정되지 않는 것으로 파악됨에 보험중개사는 보험계약의 당사자가 아닌 제3의 독립적인 지위에 있는 자로서 고지수령권, 보험료수령권 등은 없다.

#### 마. 비대면판매

비대면판매(direct marketing)란 기업이 판매활동에 종사하는 자를 개입시키지 않고 신문, 잡지, 우편, 전화, TV, 케이블 TV 등의 매체 중에서 1가지 이상의 매체를 이용하여, 고객 또는 예상고객에 대하여 상품에 관한 정보를 제공하고 소비자의 조회 및 구입신청에 의해서 직접 상품을 판매하는 방법을 말한다<sup>15)</sup>.

비대면판매는 이용하는 매체에 따라 일반적으로 우편에 의한 판매(direct mail), 전화에 의한 판매(tele-marketing), 인터넷에 의한 판매(cyber marketing) 등으로 분류할 수 있다.

먼저, 우편에 의한 판매(DM)란 보험회사가 예상고객에게 우편을 이용하여 인쇄물 형태의 인사장, 상품안내자료, 보험청약서 등을 우송하는 방법으로 보험상품을 판매하는 방식을 말한다.

15) 박홍민, 「생명보험의 직접판매」, 『보험동향』 제9호, 1996. 11., p.13.

전화에 의한 판매(TM)란 보험회사가 전화를 이용하여 잠재적 고객에게 보험상품 및 보험가격에 대한 정보를 제공하고 보험가입을 권유하는 판매방식을 말한다. 이 방식은 일반적으로 판매효과를 극대화하기 위하여 DM과 같은 다른 매체를 병행하여 사용하는 경우가 많다.

그리고 인터넷에 의한 판매(CM)란 보험회사가 인터넷 등의 통신망에 가상점포(cyber mall) 등을 개설하여 일반 보험소비자들을 대상으로 보험상품에 대한 정보제공, 마케팅, 보험계약체결 및 계약관련 서류의 전송, 소비자보호 업무 등을 일괄적으로 수행하는 방법으로 보험상품을 판매하는 방식을 말한다<sup>16)</sup>.

보험업감독규정에서는 최근 인터넷 등의 급속한 확산 등에 따라 DM, TM, CM 등 직접판매가 늘어남에 따라 제7장 제1절에서 '통신판매 등'의 제목으로 하여 규제하고 있다. 이에 의할 경우 전화·우편·컴퓨터 등의 통신매체를 이용한 보험상품 판매에 종사하는 자는 보험업법에 의한 보험의 모집을 할 수 있는 자이어야 하며, 규제사항은 보험가입을 권유할 수 있는 대상자, 청약내용 및 보험료납입 약정 내용에 대한 증거자료, 사이버몰의 의무표시사항, 점포·보험대리점·보험설계사가 설치하는 사이버몰의 심사의무 등이다.

최근 들어서는 케이블 TV의 홈쇼핑 조직을 보험대리점으로 금융감독위원회에 등록하고, 이를 통한 보험상품 판매가 증가하고 있는 추세이다. 홈쇼핑을 이용한 보험회사의 보험상품 판매는 소비자의 상품구매에 대한 이용이 편리하고 회사 홍보효과를 얻을 수 있다는 장점을 내세워 구매력 있는 가정 주부들을 대상으로 높은 판매고를 올리고 있으나, 이 또한 보험회사 간의 과당경쟁 및 불완전판매에 대한 우려가 다소 예상되고 있는 상황이다.

---

16) 생명보험협회, 「생보사 신판매조직 운용현황」, 『생명보험협회보』, 2000년 제1호(통권19호), 2000. 6. p.29.

&lt;표 11-7&gt; 직접 모집조직의 장·단점 비교

	장점	단점
DM (direct mail)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 특정시장과 소비자 수를 결정하여 우편물을 발송하는 타겟 마케팅에 활용</li> <li>- 소비자의 반응률이 높음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 직접판매방식 임에도 다소 많은 비용 소요</li> </ul>
TM (tele-marketing)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 소비자의 반응률이 높고, 이용이 편리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 직접판매방식 중 가장 많은 비용이 소요</li> <li>- 무분별하게 이용 될 경우 개인의 사생활 침해 문제 야기 가능</li> </ul>
CM (cyber - marketing)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매비용 절감</li> <li>- 쌍방향 커뮤니케이션 활용으로 소비자 니드에 부합한 다양한 상품 개발</li> <li>- 회사 홍보효과</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 비대면조직으로 인한 역선택 가능</li> <li>- 판매가능 상품의 제한</li> <li>- 고객정보의 보안문제</li> <li>- 보험계약자의 경우 보험가입 책임에 대한 부담감</li> </ul>
TV Home-shopping	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 시·공간을 초래한 상품 판매</li> <li>- 소비자의 반응률이 높고, 이용이 편리</li> <li>- 회사 홍보효과</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매가능 상품의 제한</li> <li>- 과당경쟁 및 불완전판매</li> </ul>

#### 바. 금융기관 보험대리점

금융기관 보험대리점이란, 은행, 증권회사, 상호저축은행 등의 금융기관이 보험회사의 대리점 또는 보험중개사로 등록하고 보험상품을 판매하는 제도를 말한다(보험업법 제91조 제1항).

이는 1980년대 후반부터 프랑스, 영국, 네덜란드 등 유럽에서 시작되었으나, 그동안 우리나라는 경쟁을 실질적으로 제한하는 등 불공정한 모집행위를 할 우려가 있다는 이유로 은행 · 증권회사 · 종합금융회

사 · 투자신탁회사 · 상호저축은행 및 시설대여업자 등 금융업무를 주로 영위하는 기관의 보험대리점 등록을 허용하지 않았다. 그러나 금융의 종합화 겸업화 추세에 따른 금융이용자의 편익증대와 모집조직의 효율성 제고 및 국내 금융산업의 건전한 발전과 경쟁력 제고를 위하여 동제도를 도입하였다.

금융기관 보험대리점 제도는 금융의 겸업화 및 종합화의 진전에 따라 금융기관간의 칸막이식 규제가 완화되고 한곳의 금융기관에서 다양한 금융서비스를 한꺼번에 제공받고자 하는 금융소비자의 욕구 증대에 따른 판매방식이라 할 수 있겠다.

이에 2003년 9월부터 방카슈랑스를 통해 단계적으로 허용된 보험상품이 판매되기 시작하였으며, 상품판매의 실적은 상당한 수준으로 성장하고 있으나 불완전판매, 불공정거래행위 및 미미한 보험료 인하 등 소비자보호 목적에 저해되는 문제점의 발생 등도 적지 않은 것으로 지적되고 있다.

<표 II-8> 모집조직별 수입보험료 실적

(단위 : 백만원)

	손해보험			생명보험		
	FY'02	FY'03	FY'04	FY'02	FY'03	FY'04
직 급	2,395,480	2,125,582	2,089,490	1,442,831	538,151	371,993
설계사	7,464,363	7,474,201	8,079,696	2,397,802	2,172,907	1,864,451
대리점	10,550,412	10,836,946	11,547,486	340,771	400,990	410,037
중개사	-	180,664	214,467	-	22	26
T/M	-	390,085	544,535	-	139,197	17,018
C/M	-	116,764	142,572	-	6,266	540
방카슈랑스	-	81,310	453,839	-	2,157,215	2,331,790
공동인수(기타)*	201,916	172,671	146,845	61,837	13,701	271

주 : 1) 손해보험은 원수보험료 기준, 생명보험은 초회보험료 기준

2) \* 손해보험은 공동인수, 생명보험은 기타 실적임.

자료 : 보험개발원, 『보험통계연감』, 각 년호