

【 주간이슈 】

선지급 수수료 운영상의 부작용 및 개선방안

서대교 부연구위원

- 보험회사들은 신계약 업적 유인 효과 제고와 보험설계사들의 초기 정착을 돕기 위해 선지급 수수료(Up-Front Commission) 방식을 운영하고 있으나 이의 부작용으로 보험회사의 사업비 부담 가중과 모집질서의 문란 등이 발생하고 있음.
- 선지급 수수료를 받은 후 다른 보험회사나 GA로 옮겨가는 ‘철새’설계사들이 계약자에게 승환계약을 유도하는 등의 문제가 발생함.
 - 보험회사와 GA들간 설계사 과당 스카웃 경쟁이 높은 수수료를 제시하는 쪽으로 설계사들의 이동을 야기시키며, 이로 인해 계약자에게 기존 계약의 전환을 유도하는 등 모집질서의 문란을 초래하고 있음.
- 선지급 수수료를 받은 보험설계사들이 해촉 후 계약 미유지시 기지급 수수료의 일부 또는 전액을 환수하여야 하나 환수조치를 이행하지 않는 경우가 발생하여 보험회사의 사업비 부담으로 이어져 재무건전성을 악화시킬 우려가 있음.
- 감독당국은 수수료 지급방식에 대하여 간접규제를 하고 있으며 회사의 경영 자율성을 위해 간접규제를 유지하는 것이 바람직함.
- 선지급 수수료 제도의 부작용으로 나타나는 승환계약이나 경유계약 등에 대한 금융당국의 감독 강화가 필요함.
 - GA 등 독립채널에 대한 감독업무는 검사 인원의 부족으로 인하여 어려운 실정이므로 독립채널에 자율감사 체계를 도입하고 자율적으로 운영이 될 수 있도록 감독당국의 비정기 검사 같은 보완장치 마련이 필요함.
- 이직 경력이 잦은 소위 ‘철새’설계사에 대한 정보를 유관기관에 등록하여 설계사 채용 시 ‘철새’설계사들의 채용을 방지할 필요가 있음.
- 고액의 선지급 수수료 지급시 이행보증보험의 가입과 모집수당 적립 공동기금(Pool)을 함께 사용하도록 하여 미환수잔액의 규모를 줄일 수 있도록 함.

본고는 보험연구원의 공식 견해와 무관한 작성자 개인의 의견입니다.

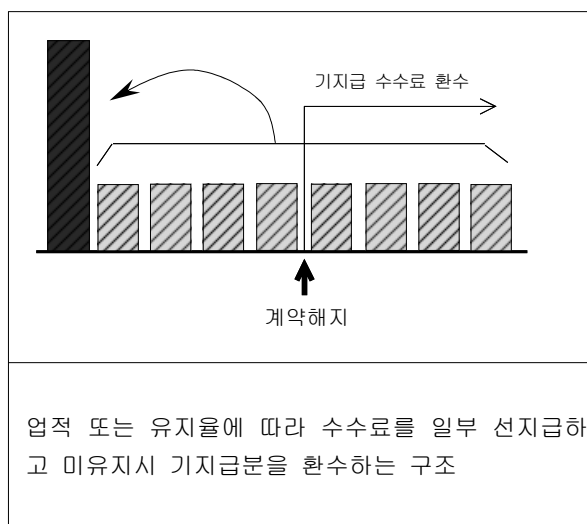
1. 검토배경

- 보험회사들은 신계약 업적의 유인효과를 제고하면서 보험설계사들의 초기 정착을 돕기 위해 선지급 수수료(Up-Front Commission) 방식을 도입하였음.
 - 설계사 수수료 지급 방식에는 선지급 방식 외에 분할지급 수수료(Levelized Commission) 방식이 있음.
- 현재 대부분의 보험회사에서 선지급 수수료(Up-Front Commission) 방식을 도입하였으나 이의 부작용으로 소위 ‘철새’설계사를 양산하고 모집질서 문란 등이 발생하고 있음¹⁾.
- 이에 본고에서는 선지급 수수료 운영으로 발생하는 부작용과 이를 개선 할 수 있는 방안을 제시하고자 함.

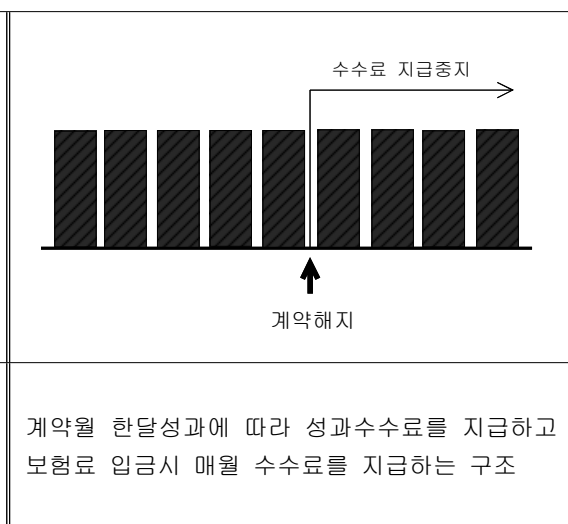
2. 선지급 수수료 체계 운영 현황

<그림 1> 지급방식별 수수료 체계

선급형 수수료 체계(Heaped Commission)



분급형 수수료 체계(Levelized Commission)



1) 최근에는 경기불황으로 인하여 보험설계사가 허위계약을 하고 6억대의 선지급 수수료를 챙겨 경찰에 구속되는 사례까지 발생하였음.

- 선지급 수수료 체계는 업적 또는 유지율에 따라 수수료를 일부 선지급하고, 미유지 시 기지급분을 환수하는 구조이며 분할지급 수수료 체계는 계약월 한 달 성과에 따라 성과 수수료를 지급하고 보험료 입금 시 매월 수수료를 지급하는 구조

<표 1> 수수료 지급방식별 장단점 비교

구분	선급형 수수료 체계(Up-front Commission)	분급형 수수료 체계(Levelized Commission)
장점	· 신계약 업적유인 효과 높음. · 신인 리크루팅 유인력 높음. · 초기유지율²⁾ 개선효과 큼	· 설계사 소득안정성 높음. (단기적 소득변동 완화효과) · 중저 성과자의 장기정착에 유리
단점	· 초기 비용 부담이 높음. · 유지율 불량시 환수로 인한 불안 및 부담감이 높음. · 설계사의 수입 안정성이 낮아, 저성과자 탈락 가능성 높음.	· 신계약 및 리크루팅 유인 효과 낮음. · 신인 설계사에 대한 별도 추가 수입보장 필요

- 선지급 수수료 방식 하에서는 신계약 업적유인 효과, 신인 설계사의 리크루팅 유인력 등이 높아 단기 수입보험료 증대에 효과적임.

- 분할지급 수수료 방식 하에서는 중저 성과자의 장기정착에 유리하고 보험설계사의 소득안정에 기여할 수 있음.

○ 회사와 설계사간 소득흐름이 예측 가능하여 장기적 이익 창출 가능

- 선지급 수수료 체계는 95년 7월 ING 생명이 최초로 도입하여 현재 대부분의 생명보험회사와 손해보험회사가 도입·운영하고 있음

○ 대부분의 보험회사들은 영업 경쟁력 강화를 위한 설계사들의 리크루팅 차원에서 선지급 수수료 체계를 운영하고 있음.

○ 손해보험 회사들은 교차모집제도 시행 이후 생명보험회사의 전속설계사들을 유치하기 위하여 선지급 수수료 체계를 도입하였음.

2) 보험계약 후 초기(2~3개월 내)에 계약이 해지될 경우 보험회사는 설계사에게 지급된 수당의 대부분을 환수함. 따라서 설계사들은 초기 계약유지를 위한 유인이 매우 큼.

□ 전체 보험회사의 선지급 수수료는 FY 08 상반기 기준 1조 7,632억원이며 전체 수수료 지급액의 35.2%임.

- 생명보험회사의 경우 FY 08 상반기 중 선지급 수수료는 1조 4,140억원으로 전체 수수료의 39.1%를 차지
- 손해보험회사의 경우 FY 08 상반기 중 선지급 수수료는 3,492억원으로 전체 수수료의 25.2%를 차지

□ 전체수당 총액 대비 신계약 익월에 지급되는 모집수당의 비율인 선지급율은 전체 보험사의 경우 FY 08 상반기 기준 36.7% 수준에 이릅니다

- 생명보험회사의 경우 FY 08 상반기 중 선지급율은 41.4% 임.
 - 예상과 달리 중소형사의 경우 선지급율은 31.3%로 대형사나 외국계 보험회사보다 낮은 수치이지만 이는 중소형사간 선지급율 편차가 큰 데에 기인함.
- 손해보험회사의 경우 FY 08 상반기 중 선지급율은 25.2%이나 2008년 9월 교차모집제도 시행 이후 증가 추세에 있을 것으로 예상됨.
 - 이는 생명보험회사의 설계사들을 유치하기 위하여 선지급 수수료 방식을 채택하는 손해보험회사들의 증가에 따른 것임.

<표 2> 선지급 수수료 지급액 현황

(단위: 억원, %)

구 분	FY 07			FY 08 상반기		
	수수료 지급액	선지급 수수료	선지급율	수수료 지급액	선지급 수수료	선지급율
생명보험사 계	65,677	22,756	34.6	34,163	14,140	41.4
대형사	33,157	11,196	33.8	16,645	7,524	45.2
중소형사	13,740	3,675	26.7	8,269	2,591	31.3
외국사	18,780	7,885	42.0	9,249	4,024	43.5
손해보험사 계	23,615	3,723	15.8	13,832	3,492	25.2
보험회사 계	89,292	26,479	29.7	47,995	17,632	36.7

주: 설계사 및 대리점 채널의 합계(방카슈랑스, 임직원, 중개사 채널 제외)

자료: 금융감독원

3. 선지급 수수료 운영으로 발생하는 부작용

- 선지급 수수료 운영상 발생하는 부작용으로 보험계약 모집질서의 문란 및 보험회사의 사업비 부담가중 우려 등을 들 수 있음.
- 선지급 수수료를 받은 후 다른 보험회사나 GA로 옮겨가는 ‘철새’설계사들이 계약자에게 승환계약³⁾을 유도하는 등의 문제가 발생함.
 - 보험회사와 GA들 간 설계사 과당 스카웃 경쟁이 높은 수수료를 제시하는 쪽으로 설계사들의 이동을 야기시키며, 이로 인해 계약자에게 기존 계약의 전환을 유도하는 등 모집질서의 문란이 발생함.
 - 수수료를 선지급 받은 후 계속 이직을 하는 ‘철새’설계사들로 인하여 ‘고아’계약⁴⁾의 증가 등 소비자에 대한 피해가 발생함.
 - 일부 설계사들이 높은 수수료를 지급받기 위해 경유계약⁵⁾을 이용하고 있으나 이를 적발하기가 어려움
- 선지급 수수료를 받은 보험설계사들이 해촉 후 계약 미유지시 기지급 수수료의 일부 또는 전액을 환수하여야 하나 환수조치를 이행하지 않는 경우가 발생함.
 - 보험회사는 설계사 본인에게서 직접 환수 또는 모집수당 적립 공동기금⁶⁾에서 환수를 하고 있음.
 - 상기의 방법으로 기지급 금액의 환수가 부족한 경우 상위설계사 및 점포운영비 등에서 환수하고 이행보증보험 청구를 통해 이를 보전함.
 - 따라서 이에 의한 피해를 입는 상위 설계사나 지점들이 발생하고 있음.
- 미환수 금액 증가는 보험회사의 사업비 부담으로 이어져 재무건전성을 악화시킬 우려 발생
 - 미환수 잔액은 FY07 말 194억 원에서 2008년 9월말 현재 366억 원으로 88.7% 증가함⁷⁾.

3) 기존 보험계약이 소멸된 날로부터 3개월 이내에 새로운 보험계약을 체결하거나, 새로운 보험계약을 청약한 날로부터 3개월 이내에 기존 보험계약을 소멸하게 하는 행위(보험업법 제 97조 3항)

4) 계약이나 청약을 한 설계사가 이직이나 퇴직 등으로 인해 담당설계사가 없는 경우의 계약을 말함.

5) 보험설계사가 보험계약을 자신이 속해 있는 보험회사에 하지 않고 GA 채널을 통해 계약을 체결하는 경우를 말하며 이는 보험설계사가 수수료를 더 많이 받기 위한 것임.

6) 선지급 수수료 지급시 지급금액의 일부를 적립한 것으로서, 설계사 해촉 후 기지급 수당의 환수사유 발생시 사용하고 있음. 일정기간 이상 계약이 유지될 경우 적립된 금액을 설계사에게 돌려주고 있음.

- 보험설계사에게 기지급된 수당의 환수가 어려울 경우에는 보험회사의 사업비 부담이 가중되는 등 재무건전성이 악화될 가능성이 존재함.
- 미환수금액의 증가는 보험료 인상 요인이 되어 보험계약자에게 피해가 발생할 수 있음.

<표 3> 해촉설계사 등에 대한 선지급 수수료 환수 현황

(단위: 억원)

구 분	FY06 말 미환수잔액	FY 07			FY 08 상반기		
		신규발생 환수대상금액	환수금액	미환수잔액	신규발생 환수대상금액	환수금액	미환수잔액
생명보험사 계	45	721	592	174	675	511	339
대형사	22	414	359	76	368	274	171
중소형사	1	195	150	47	176	148	75
외국사	22	112	83	51	131	89	93
손해보험사 계	8	16	5	20	10	2	28
보험회사 계	54	737	596	194	686	513	366

주) 미환수잔액은 전년도 미환수잔액과 당해연도 미환수금액의 합계임.

자료: 금융감독원

4. 개선방안

- 감독당국은 수수료 지급방식에 대하여 간접규제를 하고 있는데, 회사의 경영자율성을 위해 현재의 간접규제를 유지하는 것이 바람직함.
 - 모집수수료 관련 규제로서 예정사업비 한도 내에서 자체 지급기준 마련과 표준 신계약비 제도 등을 들 수 있음.
 - 모집 수수료에 대한 직접 규제는 보험시장의 자율적인 경쟁을 저해할 수 있으므로 현재의 간접규제를 유지하는 것이 바람직함.

7) 미환수잔액의 규모는 전체 보험산업의 실제사업비 대비 0.1%로 그리 크지 않은 금액이지만 계속 증가 추세에 있으므로 주의가 필요함.

□ 선지급 수수료 제도의 부작용으로 나타나는 승환계약이나 경유계약 등에 대한 금융당국의 감독 강화가 필요함.

- 감독당국은 전담검사역 제도 등을 통하여 보험회사를 대상으로 한 검사업무를 시행하고 있으나 GA등 독립채널에 대한 감독업무는 검사 인원의 부족으로 인하여 어려운 실정임.
- 따라서 GA등 독립채널에 대한 실질적인 검사업무를 담당할 수 있는 제도 개선이 필요함.
 - 이를 위하여 GA채널에 자율감사 체계를 도입하고 자율적으로 운영이 될 수 있도록 감독당국의 비정기 검사 같은 보완장치 마련이 필요함.
- 승환계약이나 경유계약 등 모집질서를 문란시키는 설계사에 대한 제재를 강화하여 보험산업의 신뢰를 제고시킬 수 있도록 하여야 함.

□ 이직경력이 잦은 소위 ‘철새’설계사에 대한 정보를 유관기관에 등록 할 필요가 있음.

- 보험회사나 독립채널 등은 설계사의 채용 시 단기간에 잦은 이직을 하는 설계사들의 정보 공유를 통해 ‘철새’설계사의 채용을 방지할 수 있음.

□ 고액의 선지급 수수료가 지급될 경우 기지급 수수료의 환수방법으로 이행보증보험의 가입과 모집수당 적립 공동기금을 함께 사용하여 미환수 잔액의 규모를 줄일 수 있도록 함.

□ 장기적인 안목에서 보험회사들의 자정노력이 필요함.

- 보험회사들이 단기적인 영업성과를 위해 지나치게 높은 선지급 수수료를 책정할 경우 설계사의 잦은 이동으로 모집조직 자체의 안정성이 저해될 수 있으며 결국 보험회사가 피해를 입게 됨.
- 따라서 단기적인 영업성과 위주의 경영에서 탈피하고 장기 계약유지를 통하여 수입보험료의 안정적인 성장을 이룰 수 있는 영업전략을 고려할 필요가 있음.
 - 이러한 전략은 보험회사의 재무건전성을 강화하면서 보험상품의 완전판매로 이어질 가능성이 높아 보험산업에 대한 긍정적 이미지 제고에 기여할 수 있음.

KiRi