

보도	2025.2.25.(화) 조간	배포	2025.2.24.(월)		
담당 부서	보험검사1국 검사기획팀	책임자	국 장	정영락	(02-3145-7790)
		담당자	팀 장	권순표	(02-3145-7770)
	보험검사3국 검사기획상시팀	책임자	국 장	김재갑	(02-3145-7270)
		담당자	팀 장	이동재	(02-3145-7260)
	보험계리상품감독국 보험상품감리팀	책임자	국 장	이권홍	(02-3145-7240)
		담당자	팀 장	김현중	(02-3145-7652)

경영인정기보험 점검 결과(잠정) 및 향후 계획

주 요 내 용

- ◆ 그간 보험회사 및 GA에 대한 **경영인정기보험**(감독행정 이전 상품) 관련 점검 결과, ❶단기 판매실적을 위한 수익성 없는 상품(高수수료·高환급률) 설계, ❷특별이익 제공 등 모집조직의 불건전 영업행위 발생, ❸사후관리 부재로 보험상품이 탈세 수단으로 활용 등 **보험상품 설계, 판매 및 인수·사후관리** **주요 과정**에서 **문제점**이 노출되었습니다.

< 단계 별 주 요 문 제 점 >

❶ 상품 설계 및 출시 단계

- ▶ 수익성 분석 기준에 미달함에도 **단기 판매실적**을 위해 상품 출시 결정
- ▶ 차익거래 등 불건전 영업행위가 우려됨에도 **높은 수수료율·환급률** 설정

❷ 상품 판매 단계

- ▶ 절세 관련 **부정확한 정보 제공**으로 보험가입 유도
- ▶ 가상계좌를 활용한 보험료 대납 등 **특별이익 제공**
- ▶ 수수료 수취를 위한 **경유·작성계약**으로 의심되는 계약 다수 확인

❸ 상품 인수(Underwriting)·사후 관리 단계

- ▶ 경영인정기보험의 특성을 고려하지 않은 **인수·재정심사 기준** 적용
- ▶ 계약 후 계약자 변경 확인 절차 부재로 **우회 상속 및 증여 수단**으로 활용 소지
- ▶ **수금이관 기준**이 미비하여 **경유계약** 및 수수료 부당 지급 발생 유발

I 그간의 경과

- 금융감독원은 그간 경영인정기보험* 관련 소비자경보 발령, 보험회사·GA 등에 대한 검사·점검, 상품 개선을 위한 감독행정 등 과당경쟁에 따른 불건전 영업행위 방지를 위해 지속적인 노력을 해오고 있습니다.

* 법인이 경영진의 유고 등에 대비하기 위해 가입하는 보장성 보험으로, 법인 대표이사(CEO) 또는 경영진을 피보험자로 하여 사망 등을 보장

< 경영인 정기보험 관련 불건전 영업행위 방지를 위한 그간의 노력 >

1 경영인정기보험 소비자경보 발령('24.4월)

- 높은 환급률, 절세 효과를 강조하는 등의 불완전판매, 모집조직의 불건전 영업행위로 인한 소비자 피해에 대한 우려로 소비자경보 발령
 - 중도해지시 차익만 강조하여 저축성보험으로 오인토록 판매
 - 비용절감 등 절세만을 목적으로한 가입은 적합하지 않으며, 해약환급금을 수령하는 경우 다시 세금이 부과되는 등 예상치 못한 과세부담 발생 가능

2 경영인정기보험 판매 GA에 대한 검사 결과 보도('24.10월)

- '23.10월~'24.3월중 경영인정기보험을 취급한 4개 GA에 대한 현장 검사를 실시
 - 550건의 경영인정기보험을 모집하면서 보험 모집자격이 없는 179명에게 72억원(1인당 약 4천만원)의 수수료를 지급한 것으로 확인
 - 또한 59건의 보험계약과 관련하여 계약자·피보험자인 중소기업 등에게 직접 금전을 제공하거나 중소기업의 노무, 세무, 특허 용역비용 등을 대신 지급(총 6억원 상당)한 사례 확인

3 경영인정기보험 관련 감독행정 실시('24.12월)

- 경영인의 근무가능 기간을 고려하여 보험 기간을 합리적으로 설정하고, 개인(개인사업자)에 대한 불완전판매를 방지하기 위해 계약자를 법인으로 제한
- 상품개발 취지에 맞는 설계를 유도하고자 환급률에 영향을 주는 유지보너스, 보험금 체증률 등 영향평가를 통해 상품 개선안* 마련

* 예) ①유지보너스 설계 금지, 보험금 체증은 10년 이후 합리적인 경영인 인적가치 상승 수준(5~10% 등)으로 설정, ②전 기간 환급률 100% 이내로 설계 등

II 감독행정 실시 이후 판매 현황

- 금융감독원은 경영인정기보험 관련 감독행정('24.12.23.) 이후 기존 보험 상품에 대한 **절판마케팅** 등으로 인한 불건전 영업행위가 발생하지 않도록
 - 기존 보험상품 판매실적이 있는 **15개 생보사**에 대해 **일(日) 단위 모니터링**을 실시('24.12.23.~12.31.)하였습니다.
- 모니터링 결과 **11개사***(73.3%)가 직전월 판매건수 또는 초회보험료를 **초과**하여 판매하는 등 **절판마케팅이 여전히 기승**을 부리고 있었습니다.
 - * 4개사는 판매실적이 없거나 하락
 - **(체결건수)** 모니터링 기간 중 일평균 계약체결 건수는 **327건**으로 직전월(303건) 대비 **소폭 상승**(7.9%)하였으나
 - **(초회보험료)** 동 기간 중 일평균 초회보험료는 1,153.9백만원으로 직전월(616.2백만원) 대비 **87.3% 상승**하여 고액 건 위주로 판매를 확대한 것으로 분석되었습니다.

※ 특히 **A생보사**는 동 기간 중 **644건**(초회보험료 2,252백만원)을 판매하여 생보사 총 판매규모(1,963건, 6,923.3백만원)의 **32.5%**를 차지하였고, **실적 증가율도 높은**(직전월 일평균 대비 **152.3% 상승**) 것으로 확인되었습니다.

- 또한 동 기간 중 지급한 **평균 모집수수료**(GA지급 기준)는 초회보험료의 **872.7%** 수준이며, 특정 건의 경우 **1053.0%**(초회보험료 29백만원, 수수료 305백만원)을 지급하였습니다.

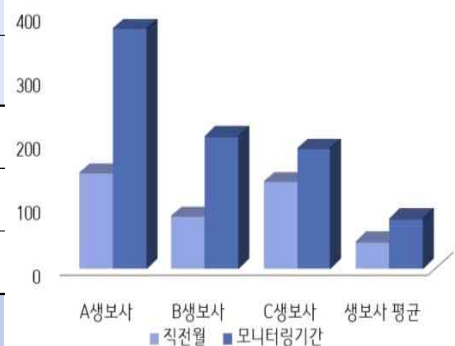
➔ **A생보사** 및 **관련 모집채널**에 대해 **우선 검사대상**으로 선정

모니터링 기간 중 주요 생보사 판매실적(초회보험료순順)

(단위 : 백만원, 건, %)

회 사	'24.11월		모니터링 기간 ('24.12.23.~12.31.)		증감률 [(B-A)/A]	
	일평균(A)		일평균(B)			
	건수	초회 보험료	건수	초회 보험료	건수	초회 보험료
A생보사	88	148.8	107	375.3	22	152.3
B생보사	34	80.8	56	206.6	64	155.6
C생보사	84	135.5	49	187.3	△41	38.2
생보사 합계(평균)	303 (20.2)	616.2 (41.1)	327 (21.8)	1,153.9 (76.9)	7.9	87.3

초회보험료 비교



Ⅲ 그간 경영인정기보험 점검 결과[잠정]

※ 개인계약 비중, 판매규모 등을 고려하여 감독행정 이전 보험상품 관련 일부 생보사 및 GA를 대상으로 점검한 결과이며, 향후 후속처리 과정에서 추가 사실관계가 확인될 경우 일부 내용은 변경 가능

1 상품설계 및 출시 단계

- **(부실한 수익성 분석)** 수익성 분석시 자체 기준에 미달하였음에도 단기 판매실적을 위해 관련 내부 절차를 준수하지 않거나, 근거없이 가정을 완화하여 분석하였습니다.

【사 례】

- ☑ 수익성 분석 결과 기준에 미달하였음에도 내규에 따른 '수익성 개선계획 및 판매 대응계획' 마련없이 '상품전략위원회'에서 판매 승인
- ☑ 상품개정시 기준에 포함하였던 장기유지보너스 지급 후 대량해지 가정을 임의로 제외하여 CSM율이 상향되는 것으로 분석·보고

- **(높은 수수료율 및 환급률 설정)** 고액 보장성보험이라는 특성으로 높은 수수료 수익 등이 가능하여 영업현장의 불건전 영업행위가 예상됨에도 주력 판매채널(GA)의 모집수수료율을 지속 확대하는 한편,
 - 지속적으로 환급률을 상향*하여 상당한 규모의 차익거래**가 발생할 수 있는 유인을 제공하였습니다.

* 지속적인 장기유지보너스 강화로 5년 이후 해지시 환급률이 100%에 근접

** (모집수수료 + 해약환급금 + 시책 등 - 환수금) > 납입보험료

【사 례】

- ☑ GA채널 시책안 수립 시 수행하여야 하는 소비자보호부서 등의 사전협의제도를 형식적으로 운영하여 경영인정기보험 불완전판매율이 전체 평균을 크게 상회하고 지속적으로 상승함에도 GA 시책비 지속 상향

2

상품판매 단계

- **(부정확한 정보 제공)** 부정확한 내용으로 절세효과만을 강조·설명하여 보험가입을 유도할 위험성이 확인되었습니다.

【사 례】

- ☑ **개인사업자에게 법인전환, 상속 등에 활용***할 수 있다는 명목으로 **고객의 계약을 판매하는 사례** 등을 확인

* 개인의 경우 비용인정이 안되고, 법인전환 시 기납입분에 대한 혜택도 없으며, 보장성 보험으로 목돈 마련에도 부적합

- **(특별이익 제공)** GA 소속 설계사가 계약자 또는 피보험자에게 직접 금전 등 특별이익 제공하거나, 일부 모집설계사 등이 **가상계좌***를 통해 보험료를 대납한 사실을 확인하였습니다.

* 가상계좌를 통한 보험료 납입은 실입금자를 확인하기 어려워 보험료 대납 및 허위·가공계약의 수단으로 악용될 소지가 높음

【사 례】

- ☑ **가상계좌 실입금자와 모집설계사의 일치 여부**만을 확인·점검하고 있으나, 모집설계사 000은 송금인 옆에 다른 문자를 추가 기재('000(대리점)')하는 방식으로 **점검 회피**

- **(경유·작성계약*)** 모집설계사가 타 GA 소속 설계사의 명의로 보험을 모집한 후 명의상 설계사로부터 수수료 상당 금액을 지급받거나

* **(경유계약)** 실제 모집한 설계사가 아닌 타 설계사의 명의를 이용한 보험계약
(작성계약) 보험 모집·체결과정에서 가족·지인 등 다른 사람(명의인)의 이름을 차용하여 체결되거나 명의인의 동의 없이 체결된 허위·가공의 보험계약

- **동일GA 또는 타GA 소속 설계사간 상호 보험료 대납을 통해 일정기간 계약 유지 후 해지로 인한 차익을 수취하는 등 작성계약 의심 사례**를 확인하였습니다.

【사 례】

- ☑ **실제 모집설계사 A는 타 보험대리점 소속 설계사 B명의로 모집처리**한 이후 B로부터 수수료를 수취

- ☑ 보험대리점 소속 설계사인 C, D, E는 C가 모집한 계약의 보험료를 D, E가 **가상계좌로 납입**, 20회 납입 후 **해약하여 차익 954만원 수취**

3

상품 인수 · 사후 관리 단계

- **(인수 · 재정심사 기준 미흡)** 상품 도입목적*에 부합하는 별도 인수 기준을 마련하지 않아 계약자가 법인이 아닌 개인이거나 피보험자가 법인의 경영진이 아닌 계약을 다수 확인하였으며,

* 법인의 경영진 유고시 발생할 수 있는 재무적 위험을 주로 보장하는 상품

- 계약유지능력 심사(재정심사) 대상 기준금액을 너무 높게 설정하거나 납입의무가 없는 피보험자를 기준으로 재정심사를 실시하였습니다.

【사 례】

- ☑ '24년 중 약 70% 이상을 개인 대상으로 판매하였으며, 피보험자가 경영진이 아닌 주부, 학생 등 비경제활동인구 계약(582건)도 다수 확인
- ☑ 재정심사 대상을 보험가입금액 15억 초과 건으로 정하여 '24년 전체 청약의 0.96%(5,307건 중 51건)에 대해서만 재정심사를 실시

- **(계약자 변경 점검 절차 부재)** 계약자 변경 시 새로운 계약자에 대한 확인 절차 부재로 법인과 무관한 제3자 계약 유입을 방치하였고,

- 이는 법인 계약자에게 귀속될 고액의 해약환급금 등이 타인에게 귀속되어 우회 상속 및 증여의 수단으로 활용될 소지가 있습니다.

【사 례】

- ☑ 법인계약 중 변경 전·후 계약자간 관계를 확인하기 어렵거나, 페이퍼 컴퍼니로 의심되는 특정 법인으로 계약자를 변경한 사례 확인

- **(수금이관 통제 부재)** 수금관리인* 변경(수금이관)에 대한 기준이 미비하여 비정상적인 수금이관을 방치한 결과 경유계약을 유발하거나, 특수관계자에게 수수료 부당지급 등 GA의 보험업법·금소법 위반을 방조하는 결과를 초래하였습니다.

* 보험계약 후 사후 관리를 위해 통상 계약을 모집한 보험설계사를 '수금관리인'으로 지정하고 해당 설계사에게 계속수수료 등을 지급

【사 례】

- ☑ 피보험자의 특수관계인을 설계사로 등록한 후 특수관계인으로 수금관리인 변경
- ☑ 모집설계사가 재직 중임에도 동일 대리점 소속 타 설계사에게 수금이관

IV 향후 계획

1 금번 점검결과를 바탕으로 보험회사·GA의 내부통제를 개선토록 하겠습니다.

- 「상품설계, 판매 및 인수·사후관리」 **전 과정**을 종합적·입체적으로 점검하고, 보험회사·GA의 **내부통제 강화**를 유도해나가겠습니다.
- 경유·작성계약, 특별이익 제공에 대해서는 계좌 추적 등을 통해 자금의 원천을 파악하여 **불법·편법적인 거래**를 **차단**하겠습니다.
- 위법·부당행위에 대해서는 **법상 허용**하는 **최대 수준**의 **제재**를 통해 시장질서를 바로 잡아 나가겠습니다.

※ 제재 수준(예시)

- 과징금·과태료 부과시 **법정한도액 100% 부과** 건의
- GA·설계사 위법행위시 **등록취소·업무정지 추진**
- 보험회사·GA에게도 **GA 및 설계사에 대한 관리·감독책임 부과**

2 절판마케팅 등으로 인한 소비자 피해 유발행위를 근절해 나가겠습니다.

- 모니터링 결과 절판마케팅 의심 보험회사는 **우선 검사대상**으로 선정하고, 상품판매 금지조치를 우회하기 위해 계약 체결일(실적) 등을 조작하는 행위에 대해서는 **형사 고발*** 등 적극적으로 조치하겠습니다.

* 사문서 위조·변조 행위

- 향후 **절판마케팅**으로 **소비자피해**가 발생하지 않도록 **유사 사례**에 대해서 **감독·검사조치**를 신속히 추진해 나가겠습니다.

3 관계기관(국세청, 검·경찰청) 공조를 강화하겠습니다.

- 상속·증여세 등 탈세 의심행위에 대해서는 **과세당국**과 **공조**하여 **탈세혐의 자료**를 **제공**하는 등 세금탈루 행위를 방지하겠습니다.
- **특별이익 제공, 무자격자 모집행위** 등 보험업법상 **형사벌칙 위반**에 대해서도 **수사기관**과 긴밀히 **협조**하겠습니다.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.(<http://www.fss.or.kr>)