



금융감독원

보 도 자 료

금융은 **통통**하게 소비자는 **행복**하게
보도
2025.3.24.(월) 조간
배포
2025.3.21.(금)
**담당
부서**

 보험검사3국
 검사기획상시팀
 검사2팀
 검사3팀

책임자

담당자

국 장	김재갑	(02-3145-7270)
팀 장	이동재	(02-3145-7260)
팀 장	김영광	(02-3145-7275)
팀 장	양대성	(02-3145-7284)

유사수신 연루 2개 GA에 대한 주요 검사결과(잠정)

주요내용

- ◆ 최근 소속 설계사 등의 유사수신 의혹이 제기된 2개 GA(A社, B社)에 대한 긴급 현장검사에 착수
- ➔ 2개 GA 소속 설계사 등 97명이 보험영업을 빌미로 보험계약자 765명에게 유사수신 자금 1,406억원을 모집하고, 이 중 342억원이 미상환
- ※ 투자자(보험계약자) 불문 전체 유사수신 모집 가담자 수는 약 371명으로 추산되며, 이 중 134명이 28개 보험대리점에서 설계사로 재직 중인 것으로 파악(‘25.2월말 기준)

1 GA-대부업체간 조직적 유사수신 체계(A社)

- 보험설계사 출신 대부업체 대표(유사수신 총책)가 GA를 직접 설립*하고, GA 內 설계사 조직을 동원해 유사수신 자금을 모집
- * 대부업체(PS파이낸셜대부)에서 A社의 운영자금 약 230여억원을 투입한 사실을 확인
- 자금 유치를 위해 상위관리자(지점장) - 하위영업자 형태의 피라미드 조직을 구성하고 영업실적 프로모션 및 직급별 모집수수료* 지급
- * 예: (영업자) 고객 투자금의 3%, (상위관리자) 하위 영업자 투자금 모집액 × (0.2 ~ 1.0%) 등
- 대부업체의 유사수신 고객 상환자금 부족시 GA(A社)의 보험 모집수수료 수입자금을 유사수신 상환자금으로 유용(→ 자금 돌려막기)

2 수수료 수취를 위한 설계사 유사수신 행태(A·B社)

- 과도한 수익률 보장, 투자상품의 실체 불분명, 개인 계좌로 투자금 송금 등 불법영업이 충분히 의심됨에도 수수료 수취를 위해 유사수신을 지속
- 설계사가 ‘금융·재무설계 전문가’임을 홍보하며 ‘월급관리 스터디’ 등 광고를 통해 사회초년생 등에게 접근 후 유사수신 투자를 적극 권유

3 GA의 준법감시·내부통제 미흡(A·B社)

- 준법감시인 미션임^{A社} 및 미승인 SNS광고에 대한 제재조치 미흡^{B社} 등

- ➔ (계 획) 금감원은 확인된 위법행위는 중징계 및 수사기관 고발 등 엄중 조치하고, 유사사례 재발 방지를 위한 개선방안도 신속히 마련·추진 예정

I. 검사실시 배경

- 최근 언론을 통해 일부 GA 소속 설계사들이 대부업체(PS파이낸셜대부*)의 유사수신에 연루되었다는 의혹이 지속 제기되었습니다.

* '17.9.11. 설립된 강남구청 등록 대부업체로, '25.2.5. 등록취소

- 이에, 금감원은 GA의 조직적인 유사수신 가담 여부 및 소비자 피해 등을 확인하기 위해 관련 2개 GA에 대한 긴급 현장검사*에 착수하여 위법사항을 면밀히 확인하였습니다.

* A社 : '24.12.26. ~ '25.2.21., B社 : '25.1.23. ~ 2.28.

II. 주요 검사 결과(잠정)

※ 법규 위반 상세 내용은 향후 법률검토 및 제재절차 등에서 변경될 수 있음

1 보험계약자 대상 유사수신 모집

- 2개 GA 설계사 등 97명이 보험영업을 빌미로 보험계약자 765명을 상대로 1,406억원의 유사수신 자금을 모집한 사실이 적발되었고,
- 이 중 약 342억원이 고객에게 상환되지 않는 등 설계사들의 위법 행위로 인한 보험소비자 피해 발생 사실을 확인하였습니다.

- 또한, 유사수신 모집 전체 가담자 수(투자자 보험계약자 불문)는 약 371명으로 추정*되며,

* 대부업체 직원(설계사 겸직)의 투자자 현황 원장(엑셀파일)을 기초로 추산한 수치임

- 이 중 134명은 보험협회에 등록된 설계사로 현재까지도 28개 보험대리점 등에서 영업 중인 것으로 파악되었습니다.

검사 대상 GA별 보험계약자에 대한 유사수신 현황

(단위 : 명, 억원)

GA명	유사수신 설계사*	투자자(보험계약자)	투자금 모집액**	미상환액
A 社	67(임직원 2명 포함)	415	1,113	294
B 社	30	350	293	48
소 계	97	765	1,406	342

* A社 및 B社에서 모두 유사수신 행위를 한 설계사 3명은 중복 계산

** 계약만기 이후 고객이 원리금을 수령하지 않고 재투자한 금액을 모두 포함한 수치임

2 GA - 대부업체 間 조직적 유사수신 체계 구축(A社)

◆ GA는 보험업법상 소비자 피해 예방을 위해 대부(중개)업 등은 금지됨에도 GA와 대부업체가 사실상 하나의 사업체처럼 운영된 정황을 확인

가 GA가 대부업체 유사수신을 직접 지원

1 대부업체 대표가 GA 설립 후 유사수신 가담자들을 임원으로 영입

- 대부업체(PS파이낸셜 대부)와 A社는 모두 보험영업 이력이 있는 설계사 출신 甲이 설립한 회사로,

* 대부업체 : '17.9.11. 설립, A社 : '22.1.7. 보험대리점 등록

- 甲은 과거 같은 보험대리점에서 근무한 이력 등이 있는 동료 설계사들을 A社 대표(乙) 및 임원(丙)으로 영입 후, A社 산하 설계사 조직을 동원해 자금을 모집한 것으로 파악되었습니다.
- 또한, A社 대표 및 임원은 A社 설립 이전부터 이미 PS파이낸셜 대부를 위한 유사수신을 지속*해 왔던 것으로 확인되었습니다.

* A社 대표(乙) : PS파이낸셜 대부 부사장으로 근무하면서 유사수신에 가담
A社 임원(丙) : 타 GA 설계사로 근무하면서 유사수신에 가담

2 보험설계사 조직을 대부업체 유사수신에 적극 활용

- (피라미드 조직 운영) GA 內 상위관리자(지점장) 총괄하에 하위 영업자(설계사)의 자금모집 실적을 주기적으로 관리하는 등
- 보험영업이 아닌 유사수신을 위한 다단계(4단계) 피라미드 조직을 결성·운영한 내용을 파악하였습니다.
- (모집수당 지급) 자금 모집시 설계사는 영업수당(3개월 단위 투자금의 3%)을 받고, 상위관리자는 하위 영업자 실적에 따른 관리자 수당(투자금의 0.2~1.0%)을 대부업체 대표(甲)로부터 수령한 사실이 확인되었고,

- 고객 자금 예치기간이 장기일수록 수수료를 추가 지급*하는 등 자금 유치를 위한 수당 체계를 운영한 내역을 확인하였습니다.

* 예) 자금 예치기간이 12개월인 경우 11차월에 유지수수료(0.5 ~ 0.8%) 추가 지급

- (실적 프로모션) 설계사 등에 대한 자금 모집 독려를 위해 주기적인 이벤트성 실적 프로모션을 진행한 내역도 확인되었는데,

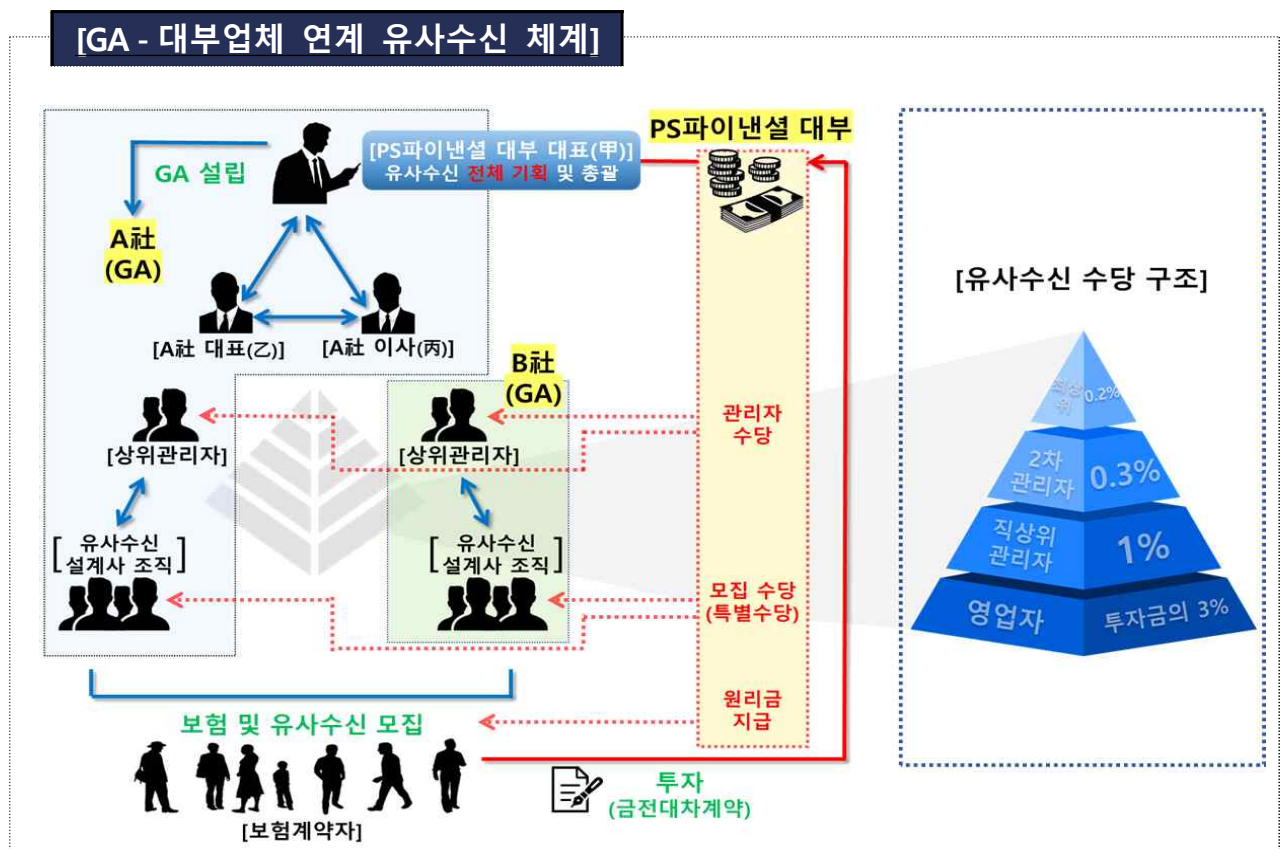
- 목표 실적을 달성한 설계사 등에게는 특별 보너스 수당을 지급하고, 신규 영업자 Recruiting시 여행경비를 지급하는 등

- 보험판매 독려를 위해 GA가 운영하는 시책·시상 프로모션을 유사수신에 그대로 차용한 사실을 확인하였습니다. (☞ <붙임1>)

※ <참고> 유사수신 실적 경쟁 사례

◆ A社 소속 실적 1위 설계사는 보험계약자 자금 약 360억원을 모집(재투자액 포함)

⇒ 유사수신 모집수수료로 약 11억원을 수취(영업수당 3% 수취 가정시)



나

상환자금 돌려막기를 위한 GA 보험수수료 유용

- '24년 하반기부터 대부업체의 자금 부족 등 문제가 발생하자 대부업체 대표(甲) 및 GA 대표(乙) 등 주요 임원진 간 상환자금 마련을 위한 대책 회의가 수시로 개최된 정황을 확인하였습니다.
- 자금 마련을 위해 대부업체가 연이율 50%짜리 超고금리 상품을 설계하고, GA 설계사 등을 중심으로 단기간 동 상품을 집중 판매*한 내역이 확인되었으며,
 - * 예) 「자산도약 저축 어카운트」(年 50% 이율) 상품을 8영업일 간 약 16억원 모집
- 자금 마련이 지속 곤란해지자 GA 대표(乙)가 대부업체 대표(甲) 지시하에 GA의 보험 모집수수료를 대부업체에 무단 송금*하는 등
 - * 예) GA가 보험사 지급수수료 7.6억원을 수령 당일 대부업체 대표 계좌로 무단 송금
- 이른바 폰지사기(Ponzi scheme) 형태의 자금 돌려막기를 위해 GA가 대부업체를 적극 지원한 사실이 검사 결과 확인되었습니다.

- ▶ 유사수신에 적극 가담하는 과정에서 조직적으로 사실상 대부(중개)업을 영위한 A社 및 소속 임원·설계사 등은 중징계 및 수사기관 고발 등 엄중 조치
- A社 대표의 법인자금 유용 부분은 횡령 등 혐의로 별도 고발 예정

3

수수료 수취를 위한 설계사 유사수신 행태(A社 · B社)

1 고수익 채권투자를 가장한 금전대차계약 중개

- 설계사들은 '기업이 발행한 단기채권에 투자' 또는 '대부업체의 대출자금 운용 상품 등에 투자'하면 고수익이 보장*된다고 보험에 가입한 고객 등에게 '투자상품'에 가입할 것을 적극 권유하고,
 - * "원금 및 투자수익을 PS파이낸셜 대부가 보증"한다고 상품설명서 명시(☞ <붙임2>)

- 실제 계약은 고객이 대부업체 대표(甲)에 자금을 직접 대여하는 '금전대차계약'으로 진행되며, 투자금도 대부업체 대표(甲)의 개인계좌로 입금*되는 것으로 확인되었습니다.

* 투자원리금 상환시에도 대부업체 대표가 고객 계좌로 자금을 직접 이체

- 반면, 설계사가 고객에게 설명한 '기업 발행채권' 또는 대부업체의 '기업 대출자금 운용' 등 '투자상품'의 실체는 검사 결과 확인되지 않았습니다.

[참고] 자금모집 구조(금전대차계약)



② 유사수신 불법 인지·보험 고객정보 활용

- 과도한 수익률을 보장하는데도 투자 대상 기업정보 등 상품의 실체가 불분명하고, 대부업체 대표 개인 계좌로 투자금을 송금하는 등 설계사들은 동 자금모집 행위가 불법임을 충분히 인지할 수 있었는데도,
- 보험영업 이외에 높은 수수료 소득을 올릴 수 있다는 유인에 사로잡혀 영업활동 중 알게 된 고객 정보(DB)등을 활용해 기존 보험 고객들에게 자금 투자를 적극 권유한 것으로 파악되었습니다.

▶ 보험 모집을 위한 고객정보를 적극 활용하여 유사수신 영업을 한 설계사에 대해서는 인적 제재 및 과태료 등 엄중 조치 검토

※ <참고> 보험설계사 유사수신 투자권유 사례

- ◆ 일반 예·적금 상품과 비교해 월등히 높은 수익률을 강조하며, 고객의 기존 보유 적금 해지 후 유사수신 투자를 권유
- ◆ '월급관리 스터디' '재무설계 상담' 등 SNS 광고를 통해 사회초년생 등에게 접근 후 유사수신 투자를 권유(☞ <붙임3>)

4 GA 내부통제 미흡(A·B社)

- 설계사 500인 이상 대형 GA에 포함되었는데도 준법감시인을 선임하지 않는 등 위법행위 차단을 위한 감시 체계가 미비하였고,^{A社}
- 설계사들이 심의 규정을 준수하지 않고 SNS 광고를 수년간 무단 게시하였는데도, 이를 적시에 차단하지 않는 등 내부통제 장치가 실효성 있게 작동하지 않았습니다.^{B社}
- 이로 인해, 보험설계사 지위를 신뢰한 보험소비자의 유사수신 피해가 수년간 지속·확대된 것으로 나타났습니다.

❑ GA 내부통제 강화를 위한 MOU를 추진하고, 미승인 광고행위 등은 별도 제재조치 예정

III. 조치계획 및 향후 대응방안

1 책임소재에 따라 엄정 제재

- 금감원은 금번 유사수신에 가담한 관련자는 무관용 원칙에 따라 보험시장에 발을 붙이지 못하도록 엄중 조치할 예정이며,
 - 위법사항은 수사당국에 고발하여 관련자들이 소비자 피해에 상응한 처벌을 받을 수 있도록 긴밀히 공조해 나가겠습니다.

2 유사사례 방지를 위한 제도개선 추진 등

- GA 및 설계사의 등록취소 사유에 유사수신 등 처벌 이력을 추가하는 법규 개정*을 신속히 추진하는 한편,

* 「제6차 보험개혁회의」 안건으로 既 발표('25.1.20.)

- 대부업체 연관 GA*에 대해서는 판매위탁 보험사에게 해당 GA를 보다 면밀히 관리토록 조치(가이드라인 마련 등)하겠습니다.

* 예) 대부업체가 대주주이거나 대부업체 자회사 GA, 대부업체와 GA 대표가 동일 등

- 아울러, 유사수신 이력 설계사의 이동에 따른 GA 자체 내부통제 강화* 등 실효적인 개선방안을 지속 마련해 나가겠습니다.

* 예) 유사수신 설계사 위촉 GA가 해당 설계사 거래의 준법 여부를 집중 점검 준법확약서 징구 등

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

- ◆ 자금 모집실적 달성시 영업자 수당을 추가 지급*하고, 신규 영업자 Recruiting시 여름휴가 경비를 시상하는 등,

* 예) 월간 모집실적 기준 3억 이상 → 0.5%, 1억이상 ~ 3억미만 : 0.3%

- 통상 GA가 설계사의 보험 판매실적 독려를 위해 운영하는 시책·시상 프로그램을 유사수신 모집에 그대로 차용

2023 썸머 프로모션 & 도입레이스



1. 프로모션 진행기간

4월 잔여 영업일 ~ 7월까지 (약 3개월 1주)

2. 프로모션 세부내용

ㄱ. 프로모션 기간 내 영업자 수당추가 지급

추가지급이율(월 실적 기준) :

1억 미만 → 0.2%

3억 미만 → 0.3%

3억 이상 → 0.5%

▶ 단 4월은 4-5호에 한함 4-5호 모집액의 경우 하단 한도적용

2500만원 미만 → 0.2%

1억원 미만 → 0.3%

1억원 이상 → 0.5%

**보험시책
활용**

ㄴ. 프로모션 기간 내 신규영업자 도입 및 유실적 기준 충족시 순위 시상(도입레이스)

- 유실적 기준 : 3000만원 이상(본인계약 포함X)

- 신규영업자 도입 상위 20명에게 시상함 (여름휴가 경비지원)

▶ 시상 기준

1등 : 100만원

2-5등 : 50만원

6등-10등 : 30만원

11등 - 20등 : 20만원

<상품설명서 예시>

단기 특판상품 출시 안내

PS PS.FINANCIAL
QS-2024-11-2B
선정된 2개 기업에 대한 대출자금운용
☆☆☆☆☆

상품개요

운용목적 및 대상	선정된 2개 기업에 대한 대출자금운용
상품발행일	2024.11.4(월)
모집기간	상품발행일 ~ 2024.11.6(수) 18:00까지
한기 원리금 상환일	2025.3.17(월) / 약 4개월
채권	대출 대상기업의 협력업체 매출채권
운용 자금의 규모	총 5억원

운용자금의 구성

기업 정보

채권 - 241122

개인계좌로 투자금유치

개인계좌로 투자금유치

개인계좌로 투자금유치

- * **피에스파이낸셜 계좌(예금주 : 대표이사 000)**가 아닌 타 명의의 계좌에 입금함으로써 발생한 문제에 대해서 당사는 어떠한 책임도 지지 않습니다. 주의를 부탁드립니다.
- * 위 내용의 모든 책임은 피에스파이낸셜에 있으며 **고객님의 투자금과 관련된 원금·이자를 전적으로 지급**합니다.

<유사수신 계약 약관 예시>

제2조(적용범위) 이 약관은 차용자와 대여자의 **금전소비대차**에 한하여 적용된다.

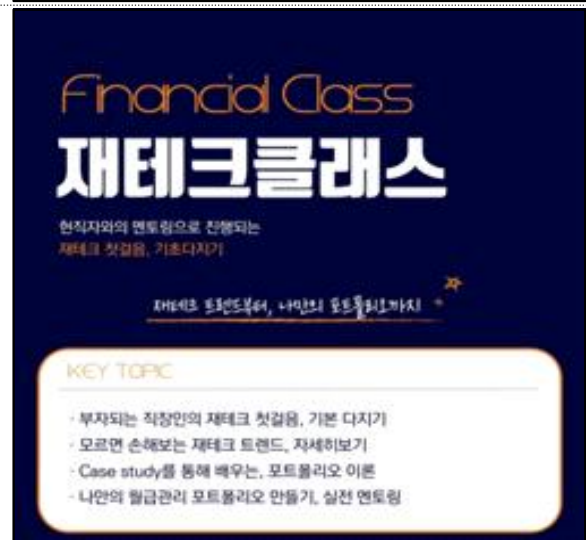
제3조(용어의 정의)

- ① **차용자**(이하 乙)라 함은 관할관청에 등록여부를 불문하고 **대부업을 영위하는 개인 및 법인**으로 한다.
- ② **대여자**(이하 甲)라 함은 차용자와의 계약체결로 인해 그에 상응하는 이율을 받는 자를 말한다.

제7조(계약서 필수 기재사항)

다음의 사항을 반드시 기재한다.

- ④ **대여금액**, ⑤**이자율**, ⑥**대여금 지급기간 및 지급 방법**, ⑦**대여금을 지급받을 은행 계좌번호**



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