



금융감독원

보 도 자 료

금융은 **통통**하게 소비자는 **행복**하게

보도	2025.4.3.(목) 조간	배포	2025.4.2.(수)	
담당부서	금융소비자보호조사국 조사3팀	책임자	국 장	최성호 (02-3145-8220)
		담당자	팀 장	유 환 (02-3145-8233)

유명인 무료강연을 활용한 브리핑 영업 방식 보험상품 판매에 대한 소비자 경보 발령

■ 소비자경보 2025 - 8호

등급	주의	경고	위험
대상	금융소비자 일반		

소비자경보 발령 배경

- ☐ 최근 ‘유명인 무료강연’ 명목으로 소비자를 유인한 뒤, 강연 시작 전 후원사 홍보 명목으로 보험상품을 판매하는 브리핑 영업* 방식이 포착되었습니다.
 - * 기업체 법정 의무교육, 유명인 강연 등을 무료로 해주는 명목으로 다수의 소비자를 모은 뒤, 보험상품 관련 정보를 제공하고 보험계약을 체결하는 방식의 영업
 - ‘암행 기동점검’* 결과, 이러한 브리핑 영업은 짧은 시간 동안 보험상품 장점만을 부각하는 방식*으로 이루어져 소비자 피해가 우려됩니다.
 - * 금융감독원 직원이 직접 무료강연에 참석하여 판매실태 확인
- ☐ 이에 금융감독원은 브리핑 영업으로 인한 소비자 피해를 예방하고자 유의사항을 안내하고 소비자 경보(주의)를 발령합니다.

〈소비자 유의사항〉

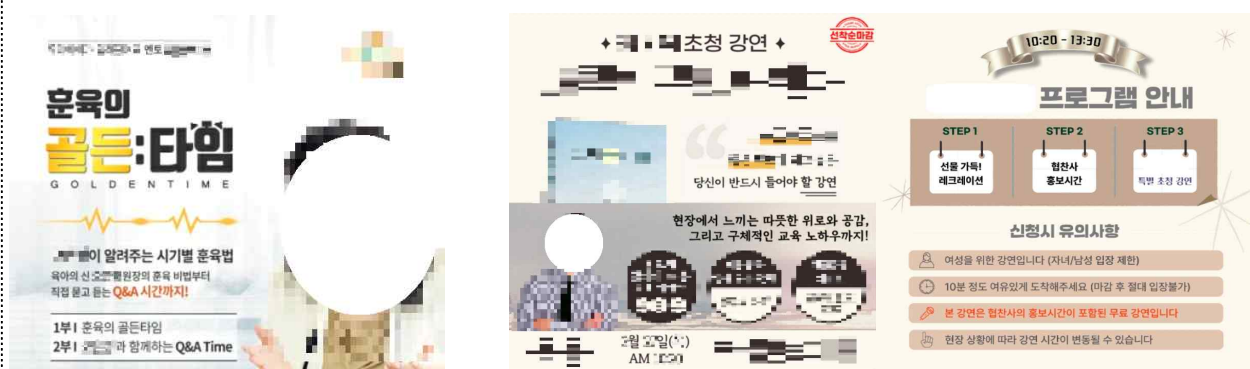
- ① **중신보험**은 저축성 금융상품이 아닌 **보장성 보험**입니다.
- ② **절판마케팅**에 현혹되지 말고 **충분한 고민** 후에 가입하세요.
- ③ 브리핑 영업시 **단체**를 구성하여 **유리한 조건**으로 가입하는 것이 **아닙니다**.
- ④ **브리핑 영업** 현장에서 들은 정보에만 **의존**하지 말고, **보험약관**·**상품설명서** 등의 내용을 **꼼꼼하게 확인**하세요.
- ⑤ 청약서 **질문**에 **사실대로 작성**하지 않으면 **불이익**을 받을 수 있습니다.
- ⑥ **해피콜** 질문은 충분한 시간을 가지고 **직접 판단**하여 **답변**하세요.

1. '유명인 무료강연' 브리핑 영업 방식

- ① (무료강연 홍보) 주로 육아 관련 SNS, 인터넷에 연예인·유명인*의 무료 강연이나 공연에 응모할 수 있는 기회가 있는 것으로 소개

* (예시) 아들 육아 전문가, 스타 강사, EBS 강사, 개그맨, 성교육 강사 등

※ SNS, 인터넷 무료강연 홍보 사례



- ② (무료강연 초대) 응모일로부터 약 2~3일 후 당첨 안내 메시지를 발송

- 후원사 홍보시간 포함이라는 것은 안내하지만 홍보 내용은 미공개
- 여성만 참석 가능하며 남성 및 미성년자 참석 불가로 안내하는 경우가 대부분

[무료강연 당첨 안내 메시지]



③ **(보험상품 영업)** ①사전 레크레이션 → ②후원사 홍보 명목의 보험상품 소개 → ③보험상품 계약 체결 → 유명인사 강연의 순서로 진행

① **(사전 레크레이션)** 레크레이션 강사가 경품행사(약 20분)를 진행하며 참석자의 주의를 환기시키고 브리핑 영업 설계사*를 소개

* 자산관리 전문가, 재테크 전문가, 본부장 등의 명칭으로 소개

② **(보험상품 소개)** 브리핑 영업 설계사는 재테크 교육* 및 재무 컨설팅이라는 명목으로 보험상품 소개

* 카드대금 조기 결제 시 신용등급 상향 등

- ◆ 상품구조가 간단하여 설명이 용이한 종신보험을 소개하며, 종신보험은 '사망을 보장'하는 보장성 상품임에도 '저축 성격'(납입보험료 대비 환급율)을 강조
- ◆ 행사 참석자가 단체로 보험에 가입하므로 사업비가 절감된다고 잘못 안내
- ◆ 한편, 원활한 행사 진행을 명분으로 '핸드폰 촬영을 금지'하고, 행사 진행 요원이 핸드폰 사용 여부를 수시로 확인

③ **(보험상품 계약 체결)** 가입의사가 있는 사람에게 가입 신청서를 받고, 자세한 설명을 해준다며 설계사가 있는 별도의 장소에서 계약 체결 절차 진행

- ◆ 짧은 휴식시간*(20분 내외)에 청약서, 고지의무사항, 개인정보동의서 등 각종 동의서를 작성하는 등 모든 보험계약 체결 절차를 진행

* '보험상품 소개'와 '무료강연' 사이 시간

⇒ 설계사가 보험금 지급제한 사유 등 중요사항을 설명하기에는 촉박한 시간

- ◆ 키, 몸무게, 직업 등 질문*('고지의무사항')에 대해 부정확하게 기재하도록 유도

* 보험회사가 보험계약 인수 심사 시 보험료율, 인수 여부, 인수 한도 등을 결정하는 고려 요소

- ◆ 해피콜* 진행을 도와준다는 명목으로 설계사가 현장에서 해피콜 답변을 알려 주고, 특히, '브리핑 여부' 질문에 대해 '아니오'라고 답변토록 유도

* 보험 계약 체결 후, 전화나 휴대전화 알림톡으로 계약자가 보험상품 내용을 잘 이해했는지 질문하고 답변을 받아 완전판매가 이루어졌는지 확인하는 절차

II. 소비자 유의사항

1 종신보험은 저축성 금융상품이 아닌 보장성 보험입니다.

- ☐ 무료강연에 참석한 주부 등에게 노후자금, 자녀 학자금 등 저축의 중요성을 강조하고 저축 수단으로 무·저해지환급금형 단기납 종신보험을 소개

“☞ 종신보험에 아예 저축성을 넣어버렸습니다. 보험이지만 **보험 같지 않은 상품**입니다. **비과세 혜택에 복리이자**까지 받는 **저축성 상품**입니다.
☞ 필요할 때마다 **입출금 통장처럼** 돈 뽑아서 쓰시면 됩니다.”

- ☒ 종신보험은 피보험자 사망 시 사망보험금을 지급하는 **보장성 보험**이며,
○ 무·저해지환급금형 보험상품은 표준형보다 **보험료가 저렴**하지만 **중도 해지 시 돌려받는 환급금이 납부한 보험료보다 더 적거나 없을 수 있음**

⇒ 종신보험은 피보험자 사망 시 **보험금을 지급하여 유족의 생활 보장** 등을 목적으로 하는 **보장성 보험**이며, **저축성 상품이 아닙니다.**

2 절판마케팅에 현혹되지 말고 충분한 고민 후에 가입하세요.

- ☐ 향후 법령이 개정되면 비과세 혜택이 없어진다고거나, 이번달까지만 판매가 가능하다는 등의 절판마케팅으로 불필요한 가입을 유도


“☞ 종신보험은 보장성 상품이에요. **환급률이 100% 넘어가는 종신보험은 비과세를 없애겠다고 해서 앞으로 종신보험은 이자가 없어질 예정**이에요.”

- ☒ 해당 보험상품이 실제 판매 중단이 예정되어 있지 않거나, 판매가 중단 되어도 보장이 유사한 상품이 다시 출시되는 경우가 있음

⇒ 종신보험은 장기간 보험료를 납입하고 유지해야 하는 상품이므로 가입을 독촉하는 자극적인 문구에 순간적으로 현혹되지 마시기 바랍니다.

3

- 단체로 가입하므로 사업비가 줄어들어 다른 곳에서는 가입 불가능한 조건으로 가입할 수 있다거나,
- 직장이 있는 경우에만 가입 가능한 상품인데 단체로 가입하므로 오늘 만큼은 주부도 가입할 수 있다고 설명

“  이 상품은 **사업비가 적어서** 그런 거예요. 단체라서 **이렇게 혜택** 줄 수 있는 거다. 이렇게 **모여있을 때** **특판구좌**가 나온다.

➡ 개별적으로는 가입할 수 없어요.

☞ 직장인만 가입 가능 했는데, 오늘은 단체라서 주부라고 적어도 됩니다. ..

⇒ 브리핑 영업 현장에서는 개개인이 개별적으로 보험상품에 가입하는 것이며 단체로 가입하는 것이 아닙니다.

4

- ☐ 짧은 시간 동안 모든 계약절차를 진행하는 브리핑 영업은 시간의 제약 때문에 보험상품의 장점만 강조한 자료를 임의로 제작하여 설명

※ (예시) 브리핑영업 현장에서 사용하는 슬라이드

[illegible]

⇒ 브리핑 영업의 설명에만 의존하지 마시고, 보험약관·상품설명서 등의 내용을 자세히 읽어, 상품을 충분히 숙지한 후 가입을 결정하세요.

5 청약서상 질문에 사실대로 작성하지 않으면 불이익을 받을 수 있습니다.

* 보험계약자의 직업, 과거 병력 등을 보험 가입 전에 보험회사에 알릴 의무(‘고지의무’)

- 설계사가 보험계약자에게 청약서 작성 시 키, 몸무게, 직업 등 질문 사항을 정확하지 않게 작성할 것을 유도

“☞ 몸무게 실제로 적을 필요 없어요. 키도 1~2cm 늘려서 적으시고 직업은 주부 및 교사가 제일 좋아요.”

- ☑ 고지의무사항을 사실과 다르게 작성하면 향후 불이익*이 생길 수 있음

* 보험계약이 해지되거나, 보장이 제한되는 등 보험금 수령이 어려워질 수 있음

⇒ 계약자는 청약서의 질문에 사실대로 작성해야 합니다.

6 해피콜 질문은 충분한 시간을 가지고 직접 판단하여 답변하세요.

- 브리핑 영업 현장에서 설계사가 해피콜 답안지를 제공하거나,
 - 설계사의 지도 하에 해피콜 진행하며 모두 ‘예’로 답하게 하고 브리핑영업 여부만 ‘아니오’로 답하도록 유도

“☞ 전부 다 ‘예’ 누르시면 되고, 브리핑영업 여부를 묻는 질문에는 ‘아니오’ 누르시면 됩니다.

☞ <계약자> ‘목돈 마련’이라고 하면 되는 거예요?
<설계사> ‘아니오’ 해야 돼요.”

- ☑ 해피콜은 계약자 본인이 계약 내용을 잘 이해하고 있는지 확인하는 절차이며, 향후 분쟁이 발생할 경우 증거자료로 사용될 수 있음

⇒ 보험계약을 체결한 경우, 해피콜의 질문을 직접 꼼꼼하게 읽고 이해한 후 답변하여 소비자의 권리를 지키시기 바랍니다.

III. 향후 계획

- 무료강연을 통한 보험상품 브리핑 영업으로 발생할 수 있는 금융소비자 피해를 예방하기 위하여,
 - 생명보험협회·보험GA협회와 협업하여 보험업계에 관련 법규를 준수토록 지도하는 한편,
 - 금융감독원, 생명보험협회, 생명보험회사 공동으로 '합동 암행점검단'을 구성하여 브리핑영업 행위를 불시 점검할 예정