



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 **의존하지 말고**, **보험약관·상품설명서** 등의 내용을 **꼼꼼하게 확인**하세요.
- ⑤ 청약서 **질문**에 **사실대로 작성**하지 않으면 **불이익**을 받을 수 있습니다.
- ⑥ **해피콜 질문**은 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 상품입니다. 비과세 혜택에 복리이자까지 받는 저축성 상품입니다.
☞ 필요할 때마다 입출금 통장처럼 돈 뽑아서 쓰시면 됩니다. ”

- ☑ 종신보험은 피보험자 사망 시 사망보험금을 지급하는 보장성 보험이며,
 - 무·저해지환급금형 보험상품은 표준형보다 보험료가 저렴하지만 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 보험이며, 저축성 상품이 아닙니다.

2 절판마케팅에 현혹되지 말고 충분한 고민 후에 가입하세요.

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

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

- ☑ 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 브리핑 영업은 단체를 구성하여 유리한 조건으로 가입하는 것이 아닙니다.

- 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 특판구좌가 나온다.
 ☞ 개별적으로는 가입할 수 없어요.
 ☞ 직장인만 가입 가능 했는데, 오늘은 단체라서 주부라고 적어도 됩니다. ”

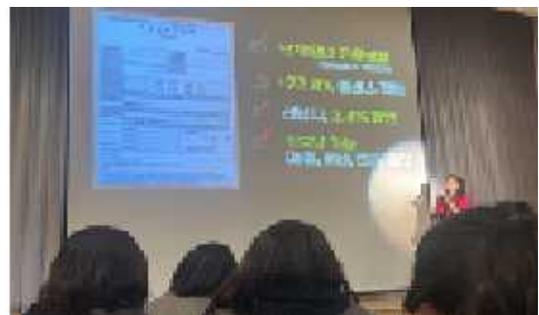
⇒ 브리핑 영업 현장에서는 개개인이 개별적으로 보험상품에 가입하는 것이며 단체로 가입하는 것이 아닙니다.

4 브리핑 영업 현장에서 들은 정보에만 의존하지 말고, 보험약관·상품 설명서 등의 내용을 꼼꼼하게 확인하세요.

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

※ (예시) 브리핑영업 현장에서 사용하는 슬라이드

보험종류	보험료	보험금	가입비
1년	10,000원	1,000,000원	100,000원
2년	18,000원	1,800,000원	180,000원
3년	25,000원	2,500,000원	250,000원
4년	32,000원	3,200,000원	320,000원
5년	40,000원	4,000,000원	400,000원
6년	48,000원	4,800,000원	480,000원
7년	55,000원	5,500,000원	550,000원
8년	62,000원	6,200,000원	620,000원
9년	70,000원	7,000,000원	700,000원
10년	78,000원	7,800,000원	780,000원



⇒ 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 **직업**은 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 여부**를 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