



금융위원회

보 도 자 료



<div data-bbox="365 369 435 405"> 보도 </div>	<div data-bbox="539 369 828 407"> 2018.10.5.(금) 조간 </div>	<div data-bbox="927 369 1002 405"> 배포 </div>	<div data-bbox="1034 369 1249 407"> 2018.10.4.(목) </div>
--	---	--	--

<div data-bbox="159 611 298 649"> 책 임 자 </div>	<div data-bbox="391 441 753 515"> 금융위 보험과장 하 주 식(02-2100-2960) </div>	<div data-bbox="842 611 981 649"> 담 당 자 </div>	<div data-bbox="1128 441 1388 515"> 신 상 록 사무관 (02-2100-2961) </div>
	<div data-bbox="391 517 753 591"> 금감원 보험감독국장 이 창 욱(02-3145-7460) </div>		<div data-bbox="1137 517 1378 591"> 홍 영 호 팀장 (02-3145-7471) </div>
	<div data-bbox="391 593 764 667"> 금감원 보험영업검사실장 채 희 성(02-3145-7270) </div>		<div data-bbox="1137 593 1378 667"> 조 정 석 팀장 (02-3145-7261) </div>
	<div data-bbox="354 669 794 743"> 생명보험협회 시장관리본부장 신 영 선(02-2262-6621) </div>		<div data-bbox="1137 669 1378 743"> 황 영 룰 부장 (02-2262-6557) </div>
	<div data-bbox="354 745 794 819"> 손해보험협회 보험업무본부장 이 재 구(02-3702-8524) </div>		<div data-bbox="1137 745 1378 819"> 이 은 혁 부장 (02-3702-8610) </div>

제 목 : 보험설계사 · GA 관련 정보, 이제 투명하게 보여드립니다.

< 현행 보험모집 과정의 문제점 >

- ▶ 소비자가 보험설계사의 신뢰도 등에 대한 객관적인 정보를 얻기 어려움
- ▶ 특히, 2년 이내 보험계약 해지율이 30%를 넘는 등 계약유지율이 낮음
- ▶ 現모집경력 시스템은 정보도 충분하지 못할 뿐 아니라, 이용자도 제한적
- ▶ GA공시는 이해하기 어려울 뿐만 아니라, 불이행율도 너무 높음

< 앞으로 이렇게 달라집니다 >

- 「e-클린보험 시스템」 [가칭]을 구축하여 보험설계사의 신뢰성 관련 정보에 소비자가 쉽게 접근 · 활용할 수 있는 기반을 구축
 - [소비자 알권리 제고] 보험가입시 보험설계사 불완전판매율을 반드시 알려 주고, 등록정보 · 계약유지율 · 제재이력 등은 시스템內 조회가 가능해짐
 - [모집경력 시스템 고도화] 불완전판매율 · 계약유지율 등 추가정보를 집적 · 활용하고, 소비자 · GA도 직접 접속가능한 시스템으로 확대 개편
- 또한, GA의 공시내용을 쉽게 이해할 수 있는 통합공시시스템을 마련하고, 공시의무 3회 미이행 GA에 대한 중제재 검토(3-Strike Out)

I. 추진배경

1. 현황

□ '18.5월 금융위는 보험산업의 신뢰회복을 위해 보험의 쏠과정*에서 영업 관행을 소비자의 입장에서 재검토하겠다고 발표

* ① 광고('18.9.11일 발표) - ② 보험모집 - ③ 보험계약 - ④보험금 지급

○ 그 두 번째로 보험모집 단계의 개선방안 중 우선 "보험 모집질서의 투명화·건전화 방안 Part I"을 발표함

- 그 다음 단계로 법인보험대리점(GA)의 내부통제기준 및 보험설계사 교육제도의 개편 등 추가적인 모집과정 개선방안도 검토 중임

□ '03년경부터 다수 보험사와 위탁계약을 체결하는 독립적 판매조직으로 법인보험대리점(GA : General Agency)이 급격히 성장

○ 반면, 보험사 임직원·전속 보험설계사 등 보험사 자체 모집조직은 축소되는 추세

<모집조직별 소속 보험설계사 수 추이> (단위 : 명)

	'14말	'15말	'16말	'17말	'18.6월말
보험사	209,226	202,989	196,796	188,956	184,672
대리점	189,288	204,282	213,991	223,168	224,969
중개사	769	831	838	926	953
합계	399,283	408,102	411,625	413,050	410,594

□ '15년 GA 소속 보험설계사 수가 보험사 소속을 넘어선 이후 현재까지 GA 대형화 추세가 지속되는 상황

○ '18.6월말 기준 소속 보험설계사 500인 이상인 대형 GA는 57개, 1만명 이상인 초대형 GA도 3개사가 영업 중임

<설계사 수에 따른 법인보험대리점 현황>

(단위 : 개)

구 분	'14년말	'15년말	'16년말	'17년말	'18.6월말	'14년말 대비
설계사 1,000인 이상	<u>24</u>	29	34	35	<u>35</u>	+11
설계사 500 ~ 999인	<u>13</u>	21	19	20	<u>22</u>	+9
설계사 100 ~ 499인	<u>155</u>	142	134	125	<u>134</u>	△21
설계사 100인 미만	<u>4,518</u>	4,390	4,343	4,302	<u>4,292</u>	△226
합 계	<u>4,710</u>	4,582	4,530	4,482	<u>4,483</u>	△227

□ '15.7월부터 보험협회는 보험회사가 보험설계사의 모집경력*을 조회할 수 있는 시스템(이하 '모집경력 시스템')을 운영 중

* 회사별 등록기간, 민원 등에 의한 보험계약 해지건수, 제재이력, 보험계약건수 등

** 정보 집적 및 활용에 동의한 보험설계사의 모집경력만 수집 · 활용 가능

○ 보험회사 · GA를 빈번히 옮겨 다니며 불완전판매를 하는 보험설계사의 시장진입 차단이 주된 목적

□ '18.3월말 기준 총 955,654명(등록말소자 포함)에 대한 정보가 집적됐고, 보험사 · GA의 활용도는 다소 높은 수준(총 180.5만건, '17년)

* GA의 경우 보험설계사 동의서를 첨부하여 보험사에 요청하면 특별한 사정이 없는 이상 보험사에서 조회결과를 주는 방식으로 간접조회

○ 경력직 보험설계사가 새로운 보험사 · GA 등으로 소속 변경시 문제 있는 설계사인지 여부를 판단하기 위해 주로 활용

< 시스템 등록인원 및 조회건수(생·손보험회) >

(명, 건)

구분	'17년		'18.1분기	
	등록인원*	조회건수	등록인원*	조회건수
생보	455,786	856,905	468,795	153,310
손보	452,900	948,535	486,859	238,531
합계	908,686	1,805,440	955,654	391,841

* GA 소속 및 교차판매 설계사가 생 · 손보험회에 각각 중복 등록되어 있고, 등록 말소자도 포함되어 있어 현재 활동중인 보험설계사 보다 많이 등록됨

2. 문제점

① (불투명한 보험설계사 이력) “보험소비자”가 자신에게 보험을 권유하는 보험설계사의 신뢰도를 객관적으로 파악할 수 있는 방법이 없음

- 이에 따라, 내가 가입할 보험상품을 설명해 줄 보험설계사에 대한 평판은 주로 知人の 소개 또는 설계사 본인의 설명에 의존하는 경향
- 또한, GA · 보험설계사 · 개인대리점 등 모집종사자가 모집조직 내 자기정보 관리를 위한 시스템 접근도 제한적*임

* 현재 GA의 경우 모집경력 조회를 보험사에 요청하면 보험사가 조회결과를 회신하는 간접방식으로 활용중 → 신뢰도 높은 설계사를 위촉하려는 GA의 업무시간만 지연

② (낮은 계약유지율) 총 모집계약의 30% 이상이 2년 이내에 해지되어 보험소비자에게 중도해지 위약금 상당의 손실이 발생

- 고객의 단순 변심 등 불가피한 사유도 있으나, 계약자의 수요 등을 고려하지 않은 무리한 상품권유 등도 원인
- 또한, 보험설계사가 소속사 변경 이후 기존 고객에 대한 승환계약 권유*도 낮은 계약유지율의 주된 원인으로 작용

* 前소속사에서 모집한 기존 보험의 해지 및 新소속사에서 새로운 보험의 가입 권유 → 소비자의 위약금 손실 및 설계사의 수수료 수입 발생

※ 보험설계사별 계약유지율 정보가 **보험사 내부적으로만 활용**(전속)되거나, **산정 자체가 곤란**(GA)한 상황

<보험계약 유지율(13회차, 25회차)>

(단위 : %)

	14년말		15년말		16년말		17년말	
	13회차	25회차	13회차	25회차	13회차	25회차	13회차	25회차
생보	81.1	67.1	81.9	65.9	82.4	69.8	81.2	68.6
손보	81.3	65.5	82.5	68.7	83.6	69.9	82.4	70.9
합계	81.1	67.0	81.9	66.0	82.4	69.8	81.3	68.7

③ (불충분한 모집경력시스템) 불완전판매율 등 보험설계사 신뢰도 평가를 위한 중요한 지표를 집적하지 못하고, 이용범위도 제한적임

① 불완전판매의 주요 유형 중 하나인 **보험계약 무효건수**에 대한 정보를 집적하지 않음 → 불완전판매율* 산정이 불가능

* 불완전판매율 = (민원해지건수 + 품질보증해지건수 + 무효건수) / 신계약건수

② 건전 모집질서와 관련되는 **모집계약의 장기유지율, 보수교육*** 의무 이행여부 등 주요 정보가 집적·활용되지 않음

* 보험설계사는 최초 등록일로부터 2년마다 모집윤리, 법규, 분쟁사례 등 교육을 이수해야 함

- 모집 보험계약이 장기 유지되는 것은 소비자에 필요한 상품이 적절히 권유됐다는 점을 반증하는 중요한 신뢰성 지표

③ 보험설계사의 소속변경(보험사 ↔ GA)의 경우만으로 **모집경력 시스템의 활용범위가 지나치게 좁게 한정**되어 있음

- 보험소비자의 피해가 발생할 수 있는 모집과정에서 활용이 필요함

④ (GA공시 미비) 모든 법인GA는 반기별로 경영실적 등을 투명하게 공시(보험협회)해야 하나, 중소형 GA의 이수율이 매우 저조

○ 또한, 생·손보사별 실적을 구분해서 생·손보협회별로 별도 공시하여 소비자 등이 GA의 현황을 통합적으로 조회하기 불편

<GA 공시의무 이수율>

(단위 : 개, %)

구 분	'17년 상반기			'17년 하반기			'18년 상반기		
	대상(A)	공시(B)	비율(B/A)	대상(D)	공시(E)	비율(E/D)	대상(D)	공시(E)	비율(E/D)
대형 GA (500인 이상)	53	51	96.2	54	54	100.0	57	57	100.0
중형 GA (100~499인)	135	55	40.7	121	35	28.9	127	72	56.7
소형 GA (100인 미만)	3,441	310	9.0	3,055	221	7.2	3,046	487	16.0
합 계	3,629	416	11.5	3,230	310	9.6	3,230	616	19.1

Ⅲ. 세부 추진방안

1. e-클린보험 시스템(가칭) 구축

1 시스템 이용권한자 확대

가. 보험소비자의 조회 허용(홈페이지 및 모바일)

① 보험소비자가 보험설계사의 **정상모집 여부 등 기본정보, 제재이력·불완전판매율 등 신뢰성 정보**를 직접 조회할 수 있는 시스템 구축

○ 다만, 보험설계사의 제3자 정보제공 동의를 전제로 하며, 보험모집 관련 신뢰도와 관련성이 적은 사항*은 개인정보 보호차원에서 제외

* 모집 보험계약 건수, 수당환수 내역, 보증보험 가입 및 청구여부, 보수교육 이수시기 등

② 보험설계사 관련 모집이력정보 수준에 따라 조회방법을 2단계로 구성

○ (1단계) 성명·소속사·정상모집인 여부 등 **기본정보**는 보험설계사 등록번호(보험협회) 및 휴대전화번호 입력만으로 조회

○ (2단계) 불완전판매율·보험계약유지율 등 **신뢰도 관련 정보**는 보험설계사 본인의 추가 동의*를 전제로만 조회 허용

* 예) 기본정보 조회화면에서 「동의요청」 버튼을 누르고, 보험설계사가 본인 핸드폰에서 「동의」 버튼을 눌러 확인해 주면 확인 가능

<e-클린보험 시스템을 통한 보험가입절차 개선>



나. 대형 법인보험대리점(GA) 접속권한 부여(홈페이지)

- ① 일정 수준이상 **전산 보안기준 등 기준***을 충족한 대형GA(소속 설계사 500인 이상)의 모집경력 시스템 직접 접속을 허용

* 1) 인적·물적설비, 접속권한자 등 보험사 보안수준의 내부통제기준 마련
2) 단계적으로 소속 보험설계사(19년: 90%→20년: 95%→21년: 100%) 전원 정보제공 동의

- GA의 모집관리 목적의 소속 보험설계사에 대한 불완전판매율, 계약 유지율 등 지표 조회는 제한없이 허용
 - 다만, 부당 스카웃 방지를 위해 他社 소속 보험설계사의 경우 당해 GA에 위촉을 원하는 보험설계사의 동의를 전제로만 허용(현행 동일)
- ② 보험설계사의 신뢰도와 무관한 모집건수 정보는 제공대상에서 제외
- 신뢰도가 좋지 않더라도 영업능력만 높은 보험설계사를 영입하려는 수요가 존재할 수 있다는 점을 고려

다. 보험설계사 및 개인대리점 본인 조회 허용(홈페이지 및 모바일)

- ① 정보제공 및 활용에 동의한 보험설계사 및 개인대리점이 자신의 모집 이력을 스스로 조회·관리할 수 있는 시스템 제공
- 자신의 불완전판매·계약유지율, 제재이력 뿐만 아니라, 모집실적, 보수교육 이수여부 등 모집경력시스템 내 모든 정보의 조회 허용
 - 보수교육 이수 등 모집자격의 유지·관리 용도로 활용할 수 있고, 신뢰도가 높을 경우 모집과정에서 다른 설계사와 차별화 가능
- ② 보험설계사 본인의 모집 관련 모든 정보를 조회하여 의문사항이 있으면 보험협회에 이의를 제기*하는 등 자기정보 관리기회 제공

* 시스템상 정보에 이견이 있는 경우 이의신청 절차 마련(협회규정 개정)

2 활용가능 정보 확대 ('19.1월부터 집적 예정)

가. 무효건수 집적 및 불완전판매율 산정

- 보험설계사가 모집한 보험계약 중 무효화 된 건수*를 포함한 모든 불완전판매 관련 정보를 집적·활용

* 예) 15세 미만자를 피보험자로 하는 사망보장 보험계약 체결시 등

- 객관적 불완전판매율 산출이 가능해짐에 따라 보험설계사별* 불완전 판매율을 산정하여 보험사(GA)·소비자·보험설계사 본인에게 제공

* 현재는 회사별 불완전판매율만 공시되고 있으며, 타회사 소속 보험설계사의 개인별 불완전판매율은 알 수 없는 상황

- 전체 평균과 비교하여 설계사의 주요 신뢰도 판단지표로 활용

나. 보험계약 유지율(13차월, 25차월) 신규 집적

- 보험계약이 최소 1~2년 이상 유지되는지 여부는 소비자에게 필요한 상품을 제대로 권유했는지를 판단하는데 중요한 지표

- 또한, 소속사 변경(보험회사 ↔ GA)시 부당한 승환계약*을 많이 하는 보험설계사의 보험계약 유지율은 높게 유지되기 어려운 측면

* 자신의 고객에 대해 前소속사에서 모집했던 기존 보험을 해지하고, 新소속사에서 새로운 보험을 모집 → 해약환급금 상당 고객손실 우려

다. 우수 설계사 해당여부

- 현재 보험·대리점 협회에서 운영 중인 우수 설계사 인증기준*을 감안하여 업계 공통의 우수 설계사 기준을 마련하여 적용

* 예) 3년이상 근속, 불완전판매건수 0건, 계약유지율(13회 : 90%, 25회 : 80%이상) 등

라. 보수교육 대상 및 이수여부

- 등록일로 부터 2년이 되는 보험설계사 명단을 교육의무의 주체인 보험사 및 GA에 제공하여, 차질 없는 교육이 이루어질 수 있도록 노력

3 투명성 강화를 위한 제도개선 사항

가. 모집경력 조회시스템 이용방법의 고지 의무화

- ☐ **보험계약 권유**시 동 시스템을 이용할 수 있다는 사실의 설명을 의무화
 - 홈페이지 로그인을 위하여 필요한 보험설계사의 등록번호 및 연락처(휴대전화번호)를 소비자에게 제공

나. 보험설계사별 불완전판매율 고지 의무화

- ☐ **보험계약 체결**시 청약서에 모집인의 불완전판매율(시스템상 수치)을 적시
 - 실제 계약을 체결하는 소비자는 모집 보험설계사의 신뢰성을 판단하기 위한 최소한의 정보를 제공받을 필요
 - 다만, 시스템상 관련 정보가 없는 신규 및 未동의 보험설계사의 경우 관련 지표를 기재할 수 없는 사유*를 간단히 기재
- * 정보제공에 동의했으나 집적기간이 짧은 신규 설계사의 경우 “신규”로, 정보제공에 未동의하여 집적정보가 없는 설계사는 “제공 거부”로 기재

- ▶ (예시) ('18.6월) 기준 보험설계사 (ㅇㅇㅇ)의 불완전판매율은 (ㅇ.ㅇㅇ) %입니다.
- (불완전판매율) 해당 설계사가 모집한 계약중 설명의무위반, 고객의 불만제기 등으로 해지되거나, 관련 법규·약관 등에 따라 무효가 된 계약의 비율

※ [생보 평균] 0.00% / [손보 평균] 0.00%

다. 보수교육의무 이수여부 엄격 관리

- ☐ **(보험사·GA)** 모집경력 시스템에서 보수교육 미이수자를 통보받을 경우 모집자격을 자율적으로 정지하도록 내부통제기준에 반영
- ☐ **(금융당국)** 보수교육 이수여부를 통보받아 보험업법 위반에 따른 보험사·GA에 대한 제재여부 및 수준 등 결정에 활용

2. GA공시 제도 개선

1 GA 통합공시 시스템 마련

가. 생·손보 실적을 통합 공시

□ GA의 모집실적 등 주요 경영현황을 한 번에 조회할 수 있도록 생·손보협회 통합 공시 시스템을 마련

- 현재 생·손보협회 별로 중복 공시되고 있는 기본항목들*은 간략하게 1회만 공시될 수 있도록 개선

* 대리점명·등록일·주소·임원현황·재무 및 손익현황 등 기초정보 및 일반현황

- 특히, 대형 GA의 공시사항 중 대부분을 차지하고 있는 지점 현황*의 경우 별도 페이지에서 분리하여 조회

* 예) 특정 GA의 경우 지점현황이 전체 공시자료(116p)의 93.1%(108p)를 차지

- 공시사항들을 쉽게 이해할 수 있도록 공시형식*을 개선하되, 미공시 GA의 경우 “공시의무 미이행”으로 구분하여 기재

* 예) 분리하여 나열되고 있는 기초정보, 일반현황, 영위업무를 통합하여 표시

나. 주요 신뢰성 지표 등 GA간 비교 공시

□ 대형 GA(500인 이상, 57개(‘18.6월말))의 경우 소비자 보호와 관련된 신뢰성 지표* 등을 중심으로 서로 비교·조회할 수 있도록 개선

* 계약유지율, 불완전판매율, 설계사 정착율, 계약철회율, 소속 설계사 수 등

- 기본적으로 모든 대형 GA의 수치를 비교 공시하되, 일부 GA를 선택하거나, 개별 항목 기준으로 비교하는 기능을 추가 도입

□ 다만, 그 수가 많아 비교공시가 어려운 중소형 GA(500인 이하, 4,426개(‘18.6월말))의 경우 1개 GA의 3년간 수치를 비교·조회

다. 주요 모집실적 등 비교 공시

- ☐ 대형 GA의 소속 설계사 수, 보험사별 수수료 수입, 보험사 및 보험종목별 모집실적을 비교·조회할 수 있는 기능 추가
- 위촉계약을 체결한 보험사 전부 또는 일부에 대하여, 공시항목별 GA의 실적을 비교 가능

2 GA의 공시를 제고 방안

가. 공시의무 연속 미이행시 3-Strike Out제 검토('19년 상반기 공시~)

- ☐ 중대형 GA(100인 이상, 191개(18.6월말))에 대해서는 반기별 공시의무를 연속하여 未이행시 위반회수에 따른 3-Strike Out제* 검토

* (1차 위반) 주의 → (2차 위반) 시정명령 → (3차 위반) 등록 취소

- 다만, 소형 GA(100인 이하, 4,292개('18.6월말))의 경우 영세한 사업규모 등을 고려하여 중제재(시정명령, 등록취소)는 신중히 고려

- ☐ 공시의무 위반 GA에 대한 금전제재를 신규 도입*

* 既발의된 보험업법 개정(안)(1천만원 이하 과태료, '17.8.16)을 적극 수용

나. 기타 공시의무 이행 지원

- ☐ 보험사 및 보험협회에서 GA공시 시스템에 실적자료 등 공시내용을 입력하고, GA는 입력 내용의 사실여부를 확인하는 시스템 활성화

* 현재도 생·손보험회에서 운영 중이나, 중소형GA의 활용율은 저조한 상황

- ☐ 공시의무 이행 GA에만 모집경력 조회 시스템 접속을 허용

IV. 기대효과

1. **보험소비자의 알권리 확대를 통한 합리적 선택을 제고**

- 보험소비자 - 보험설계사 - 보험사 · GA 등 모든 보험참여자에게 설계사의 신뢰성을 투명하게 알리는 기반을 마련
- 보험상품 권유 등을 적법 · 적절하게 하는 보험설계사인지 여부에 대한 객관적 정보를 바탕으로 소비자 스스로 의사결정이 가능해 짐

2. **보험설계사간 신뢰도 경쟁을 통한 모집질서 자율정화 촉진**

- 보험모집인의 신뢰도 관련 대표지표를 투명하게 공개함으로써 신뢰도가 높은 보험설계사의 모집과정에서 경쟁력을 제고
- 신뢰도가 높은 보험설계사는 e-클린보험 모바일 시스템 등을 활용하여 믿을 수 있는 모집인임을 적극적으로 홍보 가능
- 신뢰도가 낮은 보험설계사의 경우 知人 등 주변 평판을 의식하여 불완전판매율 · 계약유지율 등을 관리할 동기 부여
- 보험설계사도 승환계약(기존 고객) 및 불필요한 보험권유(신규 고객)를 자제해야만 높은 신뢰성 지표의 유지가 가능

3. **보험설계사가 금융전문직으로 성장할 수 있는 토대 마련**

- 보험설계사는 필요한 보험상품을 권유하고, 모집 이후 관리도 담당하는 보험전문가라는 사회 전반적인 인식 형성을 유도
- 보험설계사가 금융전문직으로 인정받기 위해서는 실적 뿐만 아니라 신뢰성에 기초한 보험모집 전문가*로 거듭날 필요

* 현재는 신뢰성 지표 보다는 모집실적이 보험설계사를 평가하는 가장 주된 기준

V. 향후 추진계획

- (18.10월~) 보험업 감독규정 개정(안) 행정예고 및 보험협회 규정 개정작업 착수
 - (감독규정) 모집경력 시스템 집적 정보범위 확대 및 소비자에 시스템 접속방법 및 불완전판매율 고지의무 등 추가
 - (협회규정) GA시스템 접속기준 신설, 보험소비자·보험설계사·개인 대리점 접속방법, 보험설계사의 이의신청 절차 등 실무사항 구체화
- (18.12월) 보험업 감독규정 및 보험협회 규정 개정 완료
 - 개정 직후 e-클린보험 및 통합 GA공시 시스템 개발 시작
 - 시행시기 (활용정보 확대 /감독규정) '19.1.1일¹⁾
(설명의무 확대 /감독규정) '19.7.1일
(불완전판매율 기재의무 /감독규정) '20.1.1일²⁾
(시스템 고도화 / 협회규정) '19.7.1일

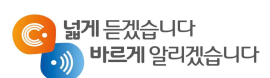
1) 감독규정 개정 이후 新시스템 시행 前에도 모집정보에 집적
2) 불완전판매율 청약서 기재 등을 위한 시스템 안정기간 고려
- (19.7월~) 고도화 시스템 개발완료 및 조회 실시
 - 설명의무 확대 시점에 맞추어 고도화 시스템의 개발을 완료

※ 계약유지율은 일정 기간 정보집적 후 제공 시작
- (19.9월~) GA 통합 공시 시스템 운영(19년 상반기 공시)



본 자료를 인용 보도할 경우
출처를 표기해 주십시오.
<http://www.fsc.go.kr>

금융위원회 대 변 인
prfsc@korea.kr




참고 1

보험소비자 조회화면(안)*

* 실제 시스템 구축과정 등에서 의견수렴을 거쳐 일부 조정가능

<1단계> : 보험설계사 기본정보

성명	홍길동(등록번호)
소속사	○○○ 보험대리점(정상모집)
등록이력	2018.1.1.~(현재)
	'16.1.1.~'17.12.31. : ○○보험사
	'14.1.1.~'15.12.31. : ○○보험사
제재이력	'16년 : 과태료 200만원
	생명보험 우수설계사* 손해보험 우수설계사*
*(기준) 3년이상 근속, 불완전판매 0건, 계약유지율 우수(13월:90%, 25월:80% 이상) 등	


<2단계> : 보험설계사 본인동의 필요

1. 불완전판매율		본인(%)			업계평균(%)				
		생보	손보	합계	생보	손보	합계		
	'16년말	00	00	00	00	00	00		
	'17년말	00	00	00	00	00	00		
	'18년말	00	00	00	00	00	00		
'19.6월말	00	00	00	00	00	00			
2. 보험계약유지율		13차월(%)				25차월(%)			
		본인		업계평균		본인		업계평균	
		생보	손보	생보	손보	생보	손보	생보	손보
	'19.6월	00	00	00	00	00	00	00	00

참고 2

보험설계사·개인대리점 조회화면(안)*

* 실제 시스템 구축과정 등에서 의견수렴을 거쳐 일부 조정가능

성명	홍길동(등록번호)
소속사	○○○ 보험대리점(정상모집)
등록이력	2018.1.1.~(현재)
	'16.1.1.~'17.12.31. : ○○보험사
	'14.1.1.~'15.12.31. : ○○보험사
제재이력	'16년 : 과태료 200만원
	생명보험 우수설계사* 손해보험 우수설계사*
* (기준) 3년이상 근속, 불완전판매 0건, 계약유지율 우수(13월:90%, 25월:80% 이상) 등	

		불완전판매율(건수)				모집건수	
		본인		업계평균		생보	손보
		생보	손보	생보	손보		
1. 불완전판매율(건수) 및 모집건수	'16년말	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	00건	00건
	'17년말	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	00건	00건
	'18년말	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	00건	00건
	'19.6월말	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	0.0(0건)	00건	00건
		13차월				25차월	
		본인		업계평균		본인	
		생보	손보	생보	손보	생보	손보
2. 보험계약유지율	'19.6월	00	00	00	00	00	00
3. 보수교육	○ 보수교육 수료여부 : 수료완료('17.7.1.) ○ 다음 보수교육 이수기간 : '19.6.14. ~ '19.12.13. ○ 집합 교육대상 여부 : 해당 없음						
4. 수당환수 내역	○ '15년 : 000만원						
5. 보증보험	○ 가입여부 : 가입중 ○ 청구유무 : 해당 없음						

참고 3

법인보험대리점 공시 화면 예시[안]*

* 실제 시스템 구축과정 등에서 의견수렴을 거쳐 일부 조정가능

<기본사항> 일반 : **공통** / 재무·손익현황·모집실적 : **500인 이상 GA**

					2018 상반기 ▼		
대리점명	甲 GA(등록번호) 지점현황			등록일	2018.1.1.	연락처	02-1234-5678
주 소	서울 ㅇㅇ구 ㅇㅇ로 1234				모집자격	생명, 손해, 제3보험	
대 표	김ㅇㅇ	00.00.00.생	보험모집자격 없음			소속 보험설계사	
감 사	이ㅇㅇ	00.00.00.생	생보, 손보, 제3보 모집인			000명	
재무현황					손익현황		
자산		부채		수익		비용	
		자본				이익	

(단위 : 백만원 건)

2018 상반기 ▼

손해(생명)보험사		수수료 ▼	모집가능 보험종목별 건수 및 실적					
영업보증금			실손 ▼	화재 ▼	자동차 ▼	특종 ▼	장기 ▼
<input type="checkbox"/> A社	건수	000	000	000	000	000	000
500만원	실적							
<input type="checkbox"/> B社	건수	000	000	000	000	000	000
500만원	실적							
<input type="checkbox"/> C社	건수	000	000	000	000	000	000
500만원	실적							
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

<신뢰도지표 비교공시> : **500인 이상 GA**

500인 이상 GA 비교공시

(단위 : 명, % 건)

2018 상반기 ▼

<input type="checkbox"/> 전체 선택	소속 설계사 ▼	설계사 정착율 ▼	유지율(13회)		유지율(25회)		불완전판매율		청약철회 건수
			생보 ▼	손보 ▼	생보 ▼	손보 ▼	생보 ▼	손보 ▼	
<input type="checkbox"/> 甲 GA	10,000	000	000	000	000	000	000	000	0
<input type="checkbox"/> 乙 GA	5,000	000	000	000	000	000	000	000	0
<input type="checkbox"/> 丙 GA	공사의무 미이행								
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

* 회사명을 누르면 대리점별 13회~85회차 계약 유지율 및 산출근거, 불완전판매 건수 및 사유 등 상세한 공시사항을 조회할 수 있습니다.