

보험을 갈아탈 때 수수료는 첫해에 몰리고 손실은 계약자가 진다

부당 승환을 가르는 두 기준과 모집 수수료 지급 구조

2026년 7월 1일부터 법인보험대리점 소속 설계사에게도 초년도 모집수수료 한도가 걸린다. 계약 첫해에 줄 수 있는 돈이 월납 보험료의 12배를 넘지 못한다. 2025년 말 보험설계사는 71만 2천 명이다. 2024년 기준으로 전체 설계사의 60.4%가 대리점 소속이다.

보험을 갈아타는 일 자체는 금지돼 있지 않다. 기존 계약이 사라진 날 전후 1개월 안에 새 계약을 맺게 하면 부당 승환이 된다. 6개월 안이라도 중요한 사항을 비교해 알리지 않으면 마찬가지다. 2025년 실적 기준 25회차 계약유지율은 73.8%다. 신계약 100건 가운데 26건이 2년 안에 사라졌다.

연구소는 이 문제를 설계사 개인이 아니라 돈을 언제 주느냐의 구조에서 보아야 한다고 본다. 첫해에 미리 주는 돈은 계약체결비용의 100% 안으로 묶였다. 계약을 지키는 동안 매월 계약체결비용의 0.8% 이내로 나눠 주는 방식도 정해졌다. 계약자가 오늘 할 일은 자기 계약이 어느 기준에 걸리는지 확인하는 것이다.

발행일	자료 기준일	분량
2026년 8월 23일	2026년 8월 20일	본문 21쪽

넥서스 금융경영연구소

NEXUS Finance and Management Institute

nexusfmi.com

이 보고서는 국민의 금융생활과 관련된 사안을 넥서스 금융경영연구소가 자체 기준에 따라 조사·분석한 자료다. 특정 금융회사나 금융상품의 매매를 권유하거나 그 가치를 판단하려는 목적이 아니다. 본문의 견해는 넥서스 금융경영연구소의 것이며, 계약 결정의 책임은 이용자 본인에게 있다.

세 줄 요약

무엇을 물었나

보험을 갈아탈 때 어디까지가 정상이고 어디부터가 부당 승환인가. 그 경계를 계약자가 스스로 확인할 방법이 있는가.

무엇을 알아냈나

기간과 안내, 두 가지가 경계를 가른다. 기존 계약이 사라진 날 전후 1개월이 첫 기준이고, 같은 날 전후 6개월이 둘째 기준이다. 2020년부터 2023년까지 대리점 10곳이 부당 승환으로 과태료 5억 2,330만 원을 냈다. 같은 기간 설계사 110명도 과태료를 받았다. 2025년 실적 기준 계약유지율은 1년 뒤 87.9%, 2년 뒤 73.8%다.

읽는 사람은 무엇을 하면 되나

오늘 내보험찾아줌에서 자기 계약을 모두 불러온다. 없어진 계약의 날짜와 새 계약의 날짜를 나란히 적는다. 간격이 6개월 안이면 비교안내 확인서를 받았는지 보험회사에 확인한다.

한눈에

기존 계약이 사라진 날과 새 계약을 맺은 날, 두 날짜의 간격이 6개월 안이면 비교안내 확인서를 받았는지 찾아본다.

이 보고서 읽는 법

- 계약유지율에는 두 계열이 있다. 금융감독원 값은 보험회사 전체 신계약 기준이다. 한국보험대리점협회 공시값은 소속 설계사 500명 이상 대리점 72곳 기준이다. 모집단이 달라 나란히 놓고 견주지 않았다.
- 비율은 소수점 첫째 자리까지 적었다. 차이가 2~3%p 안쪽이면 '차이가 있다'고 쓰지 않고 '비슷하다'고 썼다.
- 일부 숫자는 발표 기관 원문 대신 언론 보도를 따랐다. 해당 숫자에는 각주를 달았다.
- 어려운 용어는 처음 나올 때 한 번만 괄호로 원래 이름을 붙였다. 전체 목록은 부록 가에 있다.

차례

1장	어디까지가 부당 승환인가	3
2장	적발과 제재는 얼마였나	5

3장	계약자가 실제로 잃는 것	7
4장	수수료는 언제, 얼마씩 지급되나	9
5장	설계사가 남는 비율과 계약이 남는 비율	12
6장	무엇을 확인하는가	14
부록 가	용어 풀이	17
부록 나	자료 출처와 각주	17

1장

어디까지가 부당 승환인가

갈아타는 일은 금지돼 있지 않다. 그러면 무엇이 부당한 승환인가.

1개월 부당 승환을 가르는 첫 기준 기존 계약이 사라진 날 전후	6개월 비교안내가 없을 때 걸리는 기간 기존 계약이 사라진 날 전후	6가지 갈아탈 때 비교해 알려야 할 항목 보험료·보장 내용·환급금액·공시이율·보험 목적·면책사유
--	--	---

보험을 갈아타는 것을 승환이라고 한다. 들고 있던 계약을 없애고 비슷한 계약을 새로 맺는 일이다. 갈아타는 일 자체는 금지돼 있지 않다.

부당한 승환이 되는 지점은 두 곳이다. 첫째는 기간이다. 기존 계약이 사라진 날부터 1개월 안에 새 계약을 맺게 하면 부당 승환으로 본다. 반대 순서도 같다. 새 계약을 맺게 한 날부터 1개월 안에 기존 계약을 없애도 마찬가지다.¹

이 기준에는 조건이 함께 붙는다. 두 계약의 피보험자가 같고 분류도 같아야 한다. 생명보험, 손해보험, 제3보험이 각각의 분류다. 계약자가 손실이 생길 수 있다는 사실을 자필로 확인했으면 이 기준에서 빠진다.¹

둘째는 안내다. 기존 계약이 사라진 날 전후 6개월 안에 새 계약을 맺게 한 경우다. 이때 중요한 사항을 비교해 알리지 않으면 부당 승환이 된다.² '이내'다. 6개월을 넘기면 여기에 들어가지 않는다. 6개월 안이라도 비교해 알렸으면 부당 승환이 아니다.

두 기준은 빠져나가는 조건이 다르다. 1개월 기준은 계약자의 자필 확인이 있는지로 갈린다. 6개월 기준은 비교안내를 했는지로 갈린다.

승환 자체는 금지돼 있지 않다.
기간과 안내, 두 가지가 정상과
부당을 가른다.

승환계약

들고 있던 보험 계약을 없애고
비슷한 계약을 새로 맺는
것이다. 계약을 갈아탄다고도
한다.

개별 계약이 부당 승환인지를
끝까지 가르는 것은 감독당국과
법원이다.

<표 1> 두 기준은 빠져나가는 조건이 다르다

부당 승환 추정 요건의 두 갈래

구분	1개월 기준	6개월 기준
기간	계약이 사라진 날 전후 1개월	계약이 사라진 날 전후 6개월
무엇이 있으면 걸리나	그 기간 안에 청약하게 한 사실	중요한 사항을 알리지 않은 사실
무엇이 있으면 빠지나	계약자의 자필 확인	비교안내를 한 사실
함께 붙는 조건	피보험자와 분류가 같을 것	피보험자와 분류가 같을 것

주: 분류는 생명보험·손해보험·제3보험을 말한다.

자료: 금융감독원 2024.6.25 배포 자료와 보험연구원 이슈보고서 2021-13을 정리.

비교해 알려야 할 중요한 사항은 여섯 가지다.³ 앞의 셋은 보험료와 보험기간과 납입기간, 가입금액과 주요 보장 내용, 보험금액과 환급금액이다. 뒤의 셋은 공시이율과 보험 목적, 보험금을 주지 않는 사유다. 이 여섯 가지를 적어 계약자에게 확인받는 서류가 비교안내 확인서다.

확인서 서식은 2026년 4월에 바뀌었다. 해약환급금을 금액으로 적던 칸이 해약환급률로 바뀌었다. 공시이율만 견주던 것을 예정이율까지 견주게 됐다. 보험저널 보도에 따른다.⁴

다른 회사 계약까지 비교하는 체계는 금융위원회와 금융감독원이 2023년 10월 23일에 냈다. 비슷한 상품을 가르는 분류를 3개에서 20개로 늘렸다. 한국신용정보원 자료를 써서 다른 회사 계약까지 견주도록 했다.⁵

이 장에서 확인할 것

1 없앤 계약의 날짜와 새로 맺은 계약의 날짜를 나란히 적는다.

확인하는 곳 · 내보험찾아줌(cont.insure.or.kr). 계약상태와 보험기간이 계약마다 나온다

2 두 날짜의 간격이 6개월 안이면 비교안내 확인서를 받았는지 찾는다.

확인하는 곳 · 새 계약을 맺은 보험회사 고객센터나 그 회사 앱의 전자문서함

하지 않아도 되는 것 · 기존 계약을 그대로 두고 새 계약만 더 맺었으면 승환이 아니다.

이 장의 두 기준은 걸리지 않는다.

적발과 제재는 얼마였나

제재 사례는 무엇을 이유로 모였나.

제재 사례는 거의 한 가지 이유로 모인다. 비교해 알리지 않았다는 것이다.

과태료와 과징금

과태료는 대리점과 설계사에게 붙는다. 과징금은 보험회사에 붙는다. 성격이 다른 제재이므로 두 금액을 더하지 않는다.

10곳

부당 승환으로 과태료를 받은 대리점
2020~2023년 검사·제재 누계

5억 2,330만원

그 10곳이 낸 과태료 합계
2020~2023년 검사·제재 누계

110명

같은 기간 과태료를 받은 설계사
한 사람당 20만~3,150만 원

금융감독원은 2024년 6월 25일 대리점의 위법 사례를 모아 알렸다. 부당 승환은 그 가운데 하나였다.⁶

2020년부터 2023년까지 대리점 10곳이 부당 승환으로 과태료를 받았다. 합계 5억 2,330만 원이다. 한 곳당 평균 5,233만 원꼴이다. 기관경고나 기관주의도 함께 받았다.⁶

같은 기간 설계사 110명도 과태료를 받았다. 한 사람당 20만 원에서 3,150만 원 사이이다. 그 가운데 5명은 30일에서 60일 사이의 업무정지를 함께 받았다.⁶ 110명과 5명을 더하면 안 된다. 5명은 110명 안에 들어 있다.

<표 2> 세 사례의 위반 방식은 같고 금액만 같았다

부당 승환으로 대리점에 과태료를 부과한 사례 세 건

사례	신계약	기존계약	과태료	제재일과 함께 받은 조치
A사	162건	170건	3억 660만 원	2021년 12월 17일 · 기관경고
B사	85건	87건	9,760만 원	2023년 6월 9일
C사	16건	16건	4,160만 원	2023년 9월 15일 · 기관주의

주: 1) 세 곳 모두 중요한 사항을 비교해 알리지 않고 계약을 갈아타게 한 사례다. 회사 이름은 발표 자료에 없다.

2) 기존 계약 여러 건을 정리하고 새 계약 한 건을 맺은 경우가 섞여 있어 두 건수가 다르다. 두 숫자를 더하지 않는다.⁷

자료: 금융감독원, 「GA 주요 위법행위 및 제재사례 안내」, 2024.6.25 배포.

보험회사도 같은 이유로 제재를 받았다. 2024년 11월 25일 생명보험회사 9곳이 과징금 44억 6,000만 원을 받았다. 경향신문과 청년일보 보도에 따른다.⁸ 청약 전후 6개월 안에 사라진 기존 계약의 중요한 사항을 비교해 알리지 않은 것이 이유다.

두 매체는 아홉 곳의 적발 건수를 회사별로 적었고 그 값이 서로 같다. 모두 더하면 409건이다.⁸

기간을 5년으로 넓히면 규모가 더 커진다. 2021년부터 2025년까지 보험회사 20곳이 과징금 76억 6,000만 원을 받았다. 대리점 14곳은 과태료 8억 5,000만 원을 받았다. 이투데이와 뉴스1 보도에 따른다.⁹

민원도 늘었다. 2026년 1분기 부당 승환 관련 민원은 211건이다. 직전 분기 137건보다 74건 많다. 54.0% 늘어난 값이다.¹⁰ 적발이나 제재 건수가 아니라 접수된 민원 건수다.

금융감독원은 2026년 5월 13일 부당 승환에 소비자경보를 냈다. 등급은 주의다. 주의, 경고, 위험 세 등급 가운데 가장 낮은 단계다.¹¹ 경보를 낸 배경으로 정착지원금 경쟁을 들었다.

이 장에서 확인할 것

- 1** 계약을 권한 곳이 보험회사인지 대리점인지 확인한다.
확인하는 곳 · 내보험찾아줌의 모집점포 항목. 대리점이면 법인보험대리점 통합공시에서 회사 정보를 본다
- 2** 권유를 받고 있는 종이면 결정을 미루고 비교안내 확인서를 먼저 요구한다.
확인하는 곳 · 권유한 설계사에게 직접 요구한다. 서식은 2026년 4월부터 해약환급률을 적게 돼 있다

하지 않아도 되는 것 · 제재를 받은 회사의 계약이라고 곧바로 부당 승환인 것은 아니다. 계약별로 따로 따진다.

계약자가 실제로 잃는 것

갈아탄 뒤에 무엇이 줄어드는가.

잃는 것은 돈만이 아니다.
면책기간이 다시 시작되고
보험나이가 오른다.

면책기간

계약을 맺은 뒤 일정 기간
동안은 보험금을 주지 않기로
정해 둔 기간이다. 계약을 새로
맺으면 이 기간도 처음부터
다시 센다.

6개월 이상

보험나이가 한 살 오르는 기준
계약일 현재 만 나이의 1년 미만 단수

주의

부당 승환 소비자경보 등급
2026년 5월 13일 발령

73.8%

25회차 계약유지율
2025년 실적 기준 · 보험회사 전체

금융감독원이 소비자경보에서 든 손실은 네 갈래다.

<표 3> 갈아탈 때 줄어드는 것은 네 갈래다

금융감독원이 2026년 5월 소비자경보에서 제시한 피해 유형

무엇을 잃나	어떻게 생기나
낸 돈	해약환급금이 그동안 낸 보험료보다 적다
보장	건강 상태가 바뀌어 보장이 제한되거나 가입이 거절된다
기간	면책기간이 새 계약에서 처음부터 다시 시작된다
보험료	보험나이가 올라 같은 보장에 더 많은 돈을 낸다

주: 네 갈래가 한꺼번에 생긴다는 뜻이 아니다. 계약마다 어느 것이 생기는지 다르다.

자료: 금융감독원, 부당 승환 소비자경보 「주의」, 2026.5.13. KDI 전재본을 정리.

소비자경보에 실린 사례가 있다. 종신보험에 낸 보험료가 2,700만 원이고
해약환급금이 2,200만 원이다. 차액 500만 원을 계약자가 그대로 잃었다.¹²
사망보험금 1억 원은 새 계약에서도 같았다. 특정 개인의 사례이며 평균값이 아니다.

보험나이는 계약일 현재의 만 나이로 계산한다. 1년이 안 되는 단수는 6개월
미만이면 버리고 6개월 이상이면 한 살로 센다.¹³ '이상'이다. 반년만 지나도 한 살이
오른다. 나이가 오르면 같은 보장이라도 보험료가 오른다.

건강 상태를 알리는 의무도 계약마다 새로 생긴다. 그 사이에 병이 생겼으면 새 계약에서 그 부분을 보장하지 않기도 한다.

되돌릴 길은 있다. 부당 승환에 해당하면 기존 계약을 되살리고 새 계약을 취소해 달라고 함께 청구할 수 있다. 기존 계약이 사라진 날부터 6개월 안에 청구한다. 경향신문 보도에 따른다.¹⁴

이 6개월과 1장의 6개월은 다르다. 1장의 것은 부당한지를 가르는 기간이고 여기의 것은 되돌려 달라고 청구할 수 있는 기간이다. 둘 다 기존 계약이 사라진 날부터 센다.

계약이 얼마나 사라지는지는 통계로 남는다. 2025년 실적 기준 25회차 계약유지율은 73.8%다. 신계약 100건 가운데 26건이 2년 안에 사라졌다.¹⁵ 이 가운데 승환으로 사라진 몫은 따로 공개돼 있지 않다.

이 장에서 확인할 것

- 1 권유를 받았으면 해약환급금과 그동안 낸 보험료를 숫자로 받아 적는다.**
확인하는 곳 · 기존 계약 보험회사 앱의 해약환급금 조회 화면, 고객센터에서도 알려 준다
- 2 새 계약의 면책기간이 언제까지인지 약관에서 찾는다.**
확인하는 곳 · 새 계약 약관의 보험금을 주지 않는 사유 항목
- 3 이미 갈아탄 뒤라면 기존 계약이 사라진 날을 먼저 확인한다.**
확인하는 곳 · 내보험찾아줌의 계약상태 항목, 또는 기존 계약 보험회사 고객센터

하지 않아도 되는 것 · 이 보고서는 갈아타지 말라고 권하지 않는다. 보장이 모자라거나 보험료가 부담스러우면 바꾸는 편이 나을 수 있다.

4장

수수료는 언제, 얼마씩 지급되나

첫해에 물린 돈이 무엇을 만들어 왔나.

12배

초년도 모집수수료 한도

월납 보험료 기준 · 2026년 7월 1일 시행

100%

첫해에 미리 줄 수 있는 상한

계약체결비용 기준

0.8%

유지관리수수료의 매월 상한

계약체결비용 기준 · 최대 7년

2026년 7월 1일부터 대리점 소속 설계사에게도 초년도 모집수수료 한도가 걸린다. 계약 첫해에 줄 수 있는 돈이 월납 보험료의 12배를 넘지 못한다.¹⁶ 월납 보험료가 10만 원이면 첫해 수수료 상한이 120만 원이다.

같은 날부터 소속 설계사 500명 이상인 대리점에 설명 의무가 하나 더 붙었다. 비슷한 상품의 판매수수료 등급과 순위, 그 상품을 권한 이유를 계약자에게 설명해야 한다.¹⁶

개편은 첫해에 몰려 있던 돈을 여러 해로 나누는 것이다. 금융위원회와 금융감독원은 2025년 6월 2일 개편 방안을 냈다.¹⁷ 미리 주는 돈은 계약체결비용의 100%를 넘지 못한다. 유지관리수수료는 최대 7년 동안 매월 계약체결비용의 0.8% 이내에서 준다. 계약이 5년 넘게 유지되면 장기유지수수료를 매월 0.4% 이내에서 더 준다.¹⁸

첫해에 몰려 있던 돈을 여러 해로 나눈다. 무엇을 언제 주느냐가 바뀌면 계약을 지킬 이유도 바뀐다.

계약체결비용

상품의 사업비에 미리 반영해 둔 몫이다. 계약을 맺는 데 드는 비용으로 잡아 둔 돈이며, 계약자가 내는 보험료 자체와 다르다.

1200%룰이라는 이름은 월납 보험료의 1,200%, 곧 12배에서 왔다. 연납 보험료로 바꾸면 100%다.

<표 4> 한 번에 주던 돈이 여러 해로 나뉜다

보험 판매수수료 개편으로 정해진 항목별 상한과 적용 시점

항목	상한	언제
초년도 모집수수료	월납 보험료의 12배 이내	2026년 7월 1일 시행
선지급	계약체결비용의 100% 이내	계약 첫해
유지관리수수료	매월 계약체결비용의 0.8% 이내	최대 7년
장기유지수수료	매월 계약체결비용의 0.4% 이내	계약이 5년 이상 유지될 때
나눠 주는 기간	4년	2027년 1월부터
나눠 주는 기간	7년	2029년 1월부터

주: 1) 0.8%와 0.4%는 매월 지급률이며 1년치가 아니다.

2) 4년과 7년은 수수료를 나눠 주는 기간이며 계약을 지켜야 하는 의무기간이 아니다.

자료: 금융위원회·금융감독원 「보험 판매수수료 개편 방안」(2025.6.2), 보험연구원 CEO Report 2025-08호, 감·장 법률사무소 자료를 정리.

기준은 보험료가 아니라 계약체결비용이다.¹⁸ 금융위원회는 2026년 1월 14일 정례회의에서 관련 규정 개정을 의결했다.¹⁹ 나눠 주는 제도는 단계로 들어온다. 2027년 1월에 4년 분급이 시작된다. 2029년 1월에 7년 분급으로 넓어진다.²⁰ 의결한 날과 시행하는 날이 다르다.

차익거래를 막는 기간도 늘었다. 종전에는 계약 첫 1년이었다. 2026년 3월부터 계약 전 기간이다.²⁰ 금지하는 기간을 늘린 것이며 금액을 정한 것이 아니다.

설계사를 데려올 때 미리 주는 돈은 정착지원금이라고 한다. 판매 실적에 따라 주는 수수료와 다르다. 소속 설계사 3,000명 이상인 대리점 29곳이 2026년 1분기에 918억 원을 썼다. 1년 전 같은 분기 736억 원보다 24.7% 많다. 중앙이코노미뉴스 보도에 따른다.²¹ 집계 대상이 다른 자료도 있어 29곳 기준만 쓴다.

보험회사가 지급한 모집수수료 총액은 2020년 10조 원에서 2025년 32조 원이 됐다. 5년 사이 3.2배다. 이투데이와 투데이신문 보도에 따른다.²²

사업비가 어디로 가는지도 갈린다. 보험연구원이 2025년 10월 21일 낸 세미나 자료에 채널별 사업비 지출 비중이 있다. 생명보험은 설계사 25.5%, 대리점 58.4%, 그 밖의 채널 16.1%다. 손해보험은 설계사 32.7%, 대리점 47.6%, 그 밖의 채널 4.1%다.²³ 손해보험 세 값을 더하면 84.4%로 100%가 되지 않는다.

깊이 보기 · 가

다른 나라는 첫해 수수료를 어떻게 다루나

미국 뉴욕주는 첫해 수수료 자체에 상한을 두었다. 설계사와 중개인은 초년도 보험료의 55%까지다. 총대리점은 63%다. 설계사와 중개인은 2년차 22%, 3년차 20%, 4년차 18%로 내려간다. 상한을 넘기면 90일 안에 감독관에게 알려야 한다.²⁴ 개인 생명보험과 연금 계약에 적용한다.

한국의 12배 한도는 연납 보험료로 바꾸면 100%다. 뉴욕주 55%와 견주려면 기준을 맞춰야 한다.

영국은 보장성보험 중개보수가 초년도 보험료의 170%에서 250% 사이다. 영국 금융감독청이 2026년 1월 낸 중간보고서에 실린 값이다.²⁵ 받은 보수를 돌려주는 기간은 최근 몇 해 사이 2년에서 4년으로 옮겨 왔다.

같은 보고서는 그 기간이 끝난 직후 계약이 사라지는 비율이 올라간다고 적었다. 다만 해마다 영향을 받는 사람이 1만 9,000명에 못 미친다고 보았다. 최종보고서는 2026년 3분기가 목표다.²⁶

이 장에서 확인할 것

- 1 권유받은 상품과 비슷한 상품의 판매수수료 등급과 순위를 설명해 달라고 한다.

확인하는 곳 · 권유한 설계사. 500명 이상 대리점은 2026년 7월 1일부터 이 의무를 진다

- 2 그 상품을 왜 권했는지 이유를 함께 듣고 적어 둔다.

확인하는 곳 · 같은 자리. 추천 사유도 설명 의무에 들어 있다

하지 않아도 되는 것 · 수수료가 낮은 상품이 나에게 맞는 상품인 것은 아니다. 수수료는 판단 재료 가운데 하나다.

5장

설계사가 남는 비율과 계약이 남는 비율

두 지표는 따로 움직이는가.

사람이 남지 않으면 계약도 남지 않는다. 정착률과 유지율은 같은 구조의 앞뒤다.

13회차 정착률

새로 등록한 설계사가 1년 뒤에도 정상으로 일하고 있는 비율이다. 전속설계사만 센 값이며 대리점 소속은 들어 있지 않다.

51.4%

전속설계사 13회차 정착률

2025년 실적 기준 · 전년 대비 1.2%p 하락

87.9%

13회차 계약유지율

2025년 실적 기준 · 보험회사 전체

66.3%

생명보험 비전속 채널 판매비중

2024년 · 2014년 48.0%

2025년 말 보험설계사는 71만 2천 명이다. 1년 전보다 6만 1천 명 늘었다. 9.4% 늘어난 값이다.²⁷ 등록 인원 기준이며 실제로 활동하는 인원이 아니다.

채널로 나누면 대리점 31만 9천 명, 전속 21만 5천 명, 방카슈랑스 17만 6천 명이다. 일간NTN 보도에 따른다.²⁸ 방카슈랑스 인원은 은행 창구 등록자여서 흔히 말하는 설계사와 성격이 다르다.

전속설계사가 1년을 버티는 비율은 51.4%다. 1년 전보다 1.2%p 낮다.²⁷ 100명이 들어오면 1년 뒤 51명이 남는다. 생명보험회사는 46.7%, 손해보험회사는 54.0%다. 한국보험신문 보도에 따른다.²⁹ 두 값의 사이는 7.3%p로 100명 중 7명이다.

이 51.4%에는 부업으로 등록한 겸업 채널 설계사가 섞여 있다. 재직 인원은 1만 7,591명이다. 한 사람이 1년에 맺는 계약이 2.9건, 월평균 소득이 13만 원이다. 이들을 빼면 정착률은 53.9%다. 보험저널 보도에 따른다.³⁰

<표 5> 5년이 지나면 계약 100건 가운데 46건만 남는다

회사별 계약유지율 · 2025년 실적 기준 · 보험회사 전체

(단위: %)

회사	지난 기간	유지율	자료 등급
13회차	1년	87.9	1차
25회차	2년	73.8	1차
37회차	3년	58.5	2차
61회차	5년	45.7	2차

주: 13·25회차는 금융감독원 발표값, 37·61회차는 언론 보도값이다.

자료: 금융감독원, 「2025년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」(2026.4.30 자)과 서울STV뉴스 보도.

13회차와 61회차의 사이는 42.2%p다. 100건이 들어와 1년 뒤 88건이 남고 5년 뒤 46건이 남는다.

2년차 유지율을 다른 나라와 견준 값도 있다. 싱가포르 96.5%, 일본 90.9%, 대만 90.0%, 미국 89.4%, 한국 73.8%다.³¹ 한국과 미국의 사이는 15.6%p로 100건 중 16건이다. 나라마다 산정 기준이 같은지는 발표문에 적혀 있지 않다.

대리점은 수가 줄고 소속 설계사는 늘었다. 2025년 6월 말 대리점은 4,288곳, 소속 설계사는 30만 1,275명이다. 500명 이상인 74곳에 25만 3,445명이 있다. 전체의 84.1%다. 보험저널 보도에 따른다.³² 74곳은 전체 대리점의 1.7%다.

대형 대리점이 보험회사에서 받은 수입수수료는 2025년 18조 7,498억 원이다. 1년 전 15조 4,155억 원보다 21.6% 많다. 뉴시스 보도에 따른다.³³ 소속 설계사 500명 이상 72곳 합계다.

같은 공시에서 소속 설계사는 26만 2,470명으로 15.2% 늘었다. 한 사람이 맺은 신계약은 78건으로 1년 전 82건보다 4건 적다. 1인당 신계약 금액은 2,450만 원으로 150만 원 적다. 보험저널 보도에 따른다.³⁴ 받은 수수료 총액은 늘었고

1인당 실적은 줄었다.

생명보험 비전속 판매비중은 2014년 48.0%에서 2024년 66.3%가 됐다.

장기손해보험은 57.6%에서 64.4%가 됐다.³⁵ 전체 설계사 가운데 대리점 소속 비율도 2014년 46.4%에서 2024년 60.4%로 올랐다. 10명 중 6명이 대리점 소속이다.³⁵

보험연구원 소비자 설문도 있다. 판매수수료 정보를 공개해야 한다는 응답이 82.0%다. 10명 중 8명꼴이다. 판매자가 수수료의 영향을 받을 수 있다는 응답은 89.3%다. 수수료 정보가 상품 선택에 영향을 준다는 응답은 88.5%다.³⁶ 다만 조사 대상의 절반 이상은 회사 사이 수수료 차이가 5% 안팎이면 선택이 달라지지 않는다고 답했다.

이 장에서 확인할 것

1 권유한 설계사가 지금 회사에 언제부터 있었는지 물어본다.

확인하는 곳 · 설계사에게 직접 묻는다. e-클린보험서비스에서 소속 이력도 조회한다

2 권유받은 보험회사의 계약유지율을 회사별로 본다.

확인하는 곳 · 생명보험협회·손해보험협회 공시실의 회사별 계약유지율 항목

하지 않아도 되는 것 · 유지율이 높은 회사가 나에게 맞는 보장을 파는 회사인 것은 아니다. 회사별 값에 순위를 매겨 고를 일이 아니다.

무엇을 확인하는가

어느 화면에서 무엇이 보이고 무엇이 보이지 않는가.

계약자가 직접 열어 볼 수 있는 화면이 이미 있다. 무엇이 보이지 않는지도 함께 알아야 한다.

비교안내 확인서

갈아탈 때 기존 계약과 새 계약의 중요한 사항을 나란히 적어 계약자에게 확인받는 서류다. 2026년 4월에 서식이 바뀌었다.

8가지

내보험찾아줌에서 볼 수 있는 항목
2026년 8월 20일 화면 기준

2번

법인보험대리점 통합공시 갱신 횟수
1년 기준 · 6월·12월 결산

30일

미국 모범규정의 승환 환급 청구 기간
증권을 받은 날부터

내보험찾아줌은 생명보험협회와 손해보험협회가 함께 운영한다. 보험회사명, 상품명, 증권번호, 계약상태, 계약관계, 보험기간, 모집점포, 전화번호를 볼 수 있다.³⁷ 모집점포가 나오므로 어느 계약을 어디서 맺었는지 대조할 수 있다. 새마을금고·우체국·신협·수협 공제는 조회되지 않는다.³⁷

법인보험대리점 통합공시는 대리점 정보를 모아 보여 준다. 대리점 기초정보, 일반현황, 조직현황, 경영실적이 들어 있다.³⁸ 6월과 12월 결산을 기준으로 1년에 두 번 갱신한다. 결산일과 공시일은 다르다. 2026년 8월에 열어 보면 2025년 12월 결산이 가장 최근 기준 시점이다.³⁸

설계사 개인 이력은 e-클린보험서비스에서 본다. 개통 당시 안내를 기준으로 지금과 과거의 소속 회사, 제재이력이 기본정보다. 설계사 이름과 고유번호만 알면 볼 수 있다. 이피엔뉴스 보도에 따른다.³⁹

조건이 하나 붙는다. 불완전판매율과 계약유지율은 설계사가 공개에 동의한 경우에만 보인다.³⁹ 동의가 없으면 조회해도 나오지 않는다.

<표 6> 화면마다 보이는 것과 보이지 않는 것이 같린다

계약자가 직접 열어 볼 수 있는 세 가지 조회 화면

어디서	보이는 것	보이지 않는 것
내보험찾아줌	보험회사명·상품명·증권번호·계약상태·보험기간·모집점포	새마을금고·우체국·신협·수협 공제 계약
법인보험대리점 통합공시	대리점 기초정보·조직현황·경영실적	설계사 개인의 이력
e-클린보험서비스	설계사의 지금과 과거 소속 회사·제재이력	공개에 동의하지 않은 설계사의 불완전판매율·계약유지율

주: e-클린보험서비스 항목은 2019년 개통 당시 안내 기준이다. 지금도 같은 조건인지는 확인하지 못했다.

자료: 내보험찾아줌·법인보험대리점 통합공시 화면(2026.8.20 확인)과 이피엔뉴스 2019.7.22 자 보도를 정리.

미국은 승환에 별도 절차를 붙인다. 보험감독관협의회 모범규정이 그 표준이다.

모집인은 청약 때 교체 안내서를 내주고 계약자와 함께 서명한다. 없앨 기존 계약을 보험회사 이름, 피보험자, 증권번호로 모두 적는다.⁴⁰

새 계약은 증권을 받은 날부터 30일 안에 조건 없이 낸 보험료 전액을 돌려받을 수 있다. 보험회사는 관련 서류를 그 계약이 끝난 뒤 5년 동안 보관한다.⁴¹ 이 모범규정은 법이 아니다. 각 주가 받아들이며 시행하며 받아들이는 내용은 주마다 다르다.

연구소는 승환을 계약자의 판단 착오로 보지 않는다. 첫해에 몰린 돈이 계약을 새로 맺을 이유를 만들어 왔다. 그 돈을 여러 해로 나누는 개편은 2027년 1월부터 단계로 들어온다.

개편이 계약유지율을 얼마나 바꾸는지는 아직 정해지지 않았다. 금융감독원은 해마다 4월 무렵 판매채널 영업효율 자료를 낸다. 여기에 13회차와 25회차 유지율, 전속설계사 정착률이 함께 실린다. 2028년 4월 자료가 4년 분급 시행 뒤 첫 한 해를 담는다.

이 장에서 확인할 것

- 1 내보험찾아줌에서 내 계약을 모두 불러와 계약상태와 보험기간을 적는다.
확인하는 곳 · cont.insure.or.kr. 본인 확인 절차를 거치면 사라진 계약도 함께 나온다
- 2 없어진 계약이 있으면 그 날짜와 새 계약 날짜의 간격을 센다.
확인하는 곳 · 같은 화면. 간격이 1개월 안인지, 6개월 안인지만 보면 된다

- 3 간격이 6개월 안이면 비교안내 확인서를 받았는지 보험회사에 확인한다.

확인하는 곳 · 새 계약 보험회사 고객센터

- 4 부당 승환으로 보이면 6개월이 지나기 전에 기존 계약 부활과 새 계약 취소를 함께 청구한다.

확인하는 곳 · 기존 계약 보험회사. 다투게 되면 금융감독원 민원 접수 창구를 쓴다

하지 않아도 되는 것 · 갈아탄 지 6개월이 넘었으면 이 절차로 되돌릴 수 없다. 비교안내 확인서를 받아 서명한 경우도 같다.

APPENDIX A

부록 가 · 용어 풀이

승환계약

들고 있던 보험 계약을 없애고 비슷한 계약을 새로 맺는 것이다.

부당 승환

정해진 기간 안에 갈아타게 하면서 자필 확인이나 비교안내를 거치지 않은 것이다.

비교안내 확인서

기존 계약과 새 계약의 중요한 사항을 나란히 적어 계약자에게 확인받는 서류다.

보험나이

계약일 현재의 만 나이다. 1년이 안 되는 단수는 6개월 이상이면 한 살로 센다.

법인보험대리점

여러 보험회사의 상품을 함께 파는 회사다. 흔히 GA라고 부른다.

모집수수료

계약을 맺어 온 대가로 보험회사가 설계사나 대리점에 주는 돈이다. 계약이 유지되는 동안 매월 나눠 주는 몫을 유지관리수수료라고 한다.

정착지원금

설계사를 데려올 때 미리 주는 돈이다. 판매 실적에 따른 수수료와 다르다.

13회차 정착률

새로 등록한 설계사가 1년 뒤에도 정상으로 일하는 비율이다.

계약유지율

맺은 계약이 일정 회차까지 남아 있는 비율이다.

APPENDIX B

부록 나 · 자료 출처와 각주

자료 출처

- 금융감독원, 「GA 주요 위법행위 및 제재사례 안내」, 2024.6.25 배포. 보험연구원 전재본. [kiri.or.kr \(https://kiri.or.kr/PDF/weeklytrend/20240701/trend20240701_4.pdf\)](https://kiri.or.kr/PDF/weeklytrend/20240701/trend20240701_4.pdf) (확인 2026.8.20)
- 백영화, 「부당 승환계약 금지 규제에 관한 연구」, 보험연구원 이슈보고서 2021-13, 2021.7. [kiri.or.kr \(https://kiri.or.kr/report/downloadFile.do?docId=41839\)](https://kiri.or.kr/report/downloadFile.do?docId=41839) (확인 2026.8.20)
- 김동겸, 보험연구원 CEO Report 2025-08호, 2025.9. [kiri.or.kr \(https://www.kiri.or.kr/community/boardDownloadFile.do?bid=169794&seq=2\)](https://www.kiri.or.kr/community/boardDownloadFile.do?bid=169794&seq=2) (확인 2026.8.20)
- 보험연구원 세미나 자료, 2025.10.21. 그림 자료 표기는 보험회사 업무보고서. [kiri.or.kr \(http://www.kiri.or.kr/pdf/세미나자료/smn_20251021_2.pdf\)](http://www.kiri.or.kr/pdf/세미나자료/smn_20251021_2.pdf) (확인 2026.8.20)

5. 금융위원회, 「보험 판매수수료 개편 방안」, 2025.6.2 게재. KDI 전재본. eiec.kdi.re.kr
(<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=267301>) (확인 2026.8.20)
6. 금융위원회, 보험 판매수수료 분급체계 개편 의결, 2026.1.14. KDI 전재본. eiec.kdi.re.kr
(<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=275924>) (확인 2026.8.20)
7. 금융위원회, 보험 판매수수료 제도개선 시행, 2026.7.1. KDI 전재본. eiec.kdi.re.kr
(<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=283496>) (확인 2026.8.20)
8. 금융감독원, 「2025년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」, 2026.4.30 자. KDI 전재본.
eiec.kdi.re.kr (<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=280360>) (확인
2026.8.20)
9. 금융감독원, 「2024년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」, 2025.4.23. KDI 전재본.
eiec.kdi.re.kr (<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=265759>) (확인
2026.8.20)
10. 금융감독원, 부당 승환 소비자경보 「주의」, 2026.5.13. KDI 전재본. eiec.kdi.re.kr
(<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=280891>) (확인 2026.8.20)
11. 금융감독원, 설계사 정착지원금 점검과 부당 승환 제재 방침, 2025.7.21. KDI 전재본.
eiec.kdi.re.kr (<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=268927>) (확인
2026.8.20)
12. 생명보험협회·손해보험협회, 내보험찾아줌 안내 화면. cont.insure.or.kr
(https://cont.insure.or.kr/cont_web/information/information.do) (확인 2026.8.20)
13. 생명보험협회·손해보험협회, 법인보험대리점 통합공시 화면. gapub.insure.or.kr
(<https://gapub.insure.or.kr/gongsimain/mainSearch.do>) (확인 2026.8.20)
14. 영국 금융감독청, MS24/1.4 Pure Protection Market Study Interim Report, 2026.1.
fca.org.uk (<https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms24-1-4-market-study-distribution-pure-protection-products-retail-customers-interim-report.pdf>) (확인
2026.8.20)
15. 영국 금융감독청, MS24/1 Pure Protection Market Study 안내 화면. fca.org.uk
(<https://www.fca.org.uk/publications/market-studies/ms24-1-1-market-distribution-pure-protection>) (확인 2026.8.20)
16. 미국 보험감독관협의회, Life Insurance and Annuities Replacement Model
Regulation(#613). naic.org (<https://content.naic.org/sites/default/files/model-law-613.pdf>) (확인 2026.8.20)
17. 미국 뉴욕주 보험법 4228조. newyork.public.law
(https://newyork.public.law/laws/n.y._insurance_law_section_4228) (확인 2026.8.20)
18. 악사손해보험, 상품요약서(보험나이 산정 문언), 2024.12 공시. axa.co.kr
(https://www.axa.co.kr/AsianPlatformInternet/html/axacms/common/intro/disclosure/insurance/soldout/_jcsFiles/afieldfile/2024/12/09/withkids_0910_summary.pdf) (확인
2026.8.20)
19. 경향신문, 보험 승환계약 소비자경보 보도, 2026.5.12. khan.co.kr
(<https://www.khan.co.kr/article/202605121200011>) (확인 2026.8.20)
20. 뉴시스, 대형 GA 수입수수료 보도, 2026.4.9. newsis.com
(https://www.newsis.com/view/NISX20260409_0003584760) (확인 2026.8.20)
21. 보험저널, 대형 GA 수수료·유지율 보도, 2026.4.9. insjournal.co.kr
(<https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=30972>) (확인 2026.8.20)
22. 한국보험신문, 보험 판매채널 71만명 보도, 2026.5.4. insnews.co.kr
(<https://www.insnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=90535>) (확인 2026.8.20)
23. 서울STV뉴스, 회차별 계약유지율 보도, 2026.4.29. stvnews.kr
(<https://www.stvnews.kr/news/articleView.html?idxno=15404>) (확인 2026.8.20)

24. 보험저널, 겸업 채널의 영업지표 영향 보도, 2026.5.5. insjournal.co.kr
(<https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=31249>) (확인 2026.8.20)
25. 투데이신문, 판매수수료 분할 지급 전환 보도, 2026.1.14. today.co.kr
(<https://www.today.co.kr/news/articleView.html?idxno=124220>) (확인 2026.8.20)
26. 경향신문, 생명보험회사 부당 승환 제재 보도, 2024.12.2. khan.co.kr
(<https://www.khan.co.kr/article/202412021721001>) (확인 2026.8.20)
27. 청년일보, 같은 제재의 회사별 내역 보도, 2024.12.2. youthdaily.co.kr
(<https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=172687>) (확인 2026.8.20)
28. 파이낸셜투데이, 대형 GA 정착지원금 점검 보도, 2026.5.27. ftoday.co.kr
(<https://www.ftoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=359565>) (확인 2026.8.20)
29. 중앙이코노미뉴스, 정착지원금 정보공시 보도, 2026.5.7. joongangenews.com
(<https://www.joongangenews.com/news/articleView.html?idxno=517653>) (확인 2026.8.20)
30. 뉴스핌, 1200%를 GA 확대 시행 보도, 2026.6.30. newspim.com
(<https://www.newspim.com/news/view/20260630000586>) (확인 2026.8.20)
31. 김·장 법률사무소, 보험업감독규정 개정 시행 해설. kimchang.com
(https://www.kimchang.com/ko/insights/detail.kc?sch_section=4&idx=33922) (확인 2026.8.20)
32. 김·장 법률사무소, 부당 승환계약 방지 제도개선 해설. kimchang.com
(https://www.kimchang.com/ko/insights/detail.kc?sch_section=4&idx=28233) (확인 2026.8.20)
33. 이투데이, 판매수수료 분할 지급 전환 보도, 2026.1.14. etoday.co.kr
(<https://www.etoday.co.kr/news/view/2545601>) (확인 2026.8.20)
34. 이피엔뉴스, e-클린보험서비스 개통 안내 보도, 2019.7.22. efnews.co.kr
(<https://www.efnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=80271>) (확인 2026.8.20)
35. 일간NTN, 2025년 말 보험설계사 인원 보도, 2026.4.29. intn.co.kr
(<https://www.intn.co.kr/news/articleView.html?idxno=2050462>) (확인 2026.8.20)
36. 디지털타임스, 판매채널 인원과 정착률 보도, 2026.4.29. dt.co.kr
(<https://www.dt.co.kr/article/12060113>) (확인 2026.8.20)
37. 보험저널, GA 업계 집중도 보도, 2025.10.28. insjournal.co.kr
(<https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=28688>) (확인 2026.8.20)
38. 세무사신문, 승환 시 계약정보 비교안내 체계 보도, 2023.10.23. webzine.kacta.or.kr
(<https://webzine.kacta.or.kr/news/articleView.html?idxno=15083>) (확인 2026.8.20)
39. 이투데이, 부당승환 소비자경보 보도, 2026.5.12. etoday.co.kr
(<https://www.etoday.co.kr/news/view/2583493>) (확인 2026.8.20)
40. 뉴스1, 부당승환 소비자경보 보도, 2026.5.12. news1.kr
(<https://www.news1.kr/finance/general-finance/6163774>) (확인 2026.8.20)
41. 보험저널, 소비자경보와 비교안내 확인서 개정 보도, 2026.5.12. insjournal.co.kr
(<https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=31399>) (확인 2026.8.20)

각주

- 금융감독원, 「GA 주요 위법행위 및 제재사례 안내」, 2024.6.25 배포. 보험연구원 전재본으로 확인했다. 1개월 기준과 자필 확인 예외의 문언이다.
- 같은 자료. 6개월 기준은 '이내'다. 비교안내를 했으면 그 기간 안이라도 해당하지 않는다.
- 백영화, 보험연구원 이슈보고서 2021-13, 2021.7. 시행령이 정한 여섯 가지를 이 보고서에서 확인했다.
- 보험저널 2026.5.12 자 보도. 시행령 개정 내용이다. 바뀐 날짜를 하루 단위로 적은 자료는 확인하지 못했다. 한 곳에서만 확인했다.

5. 금융위원회·금융감독원 2023.10.23 발표. 세무사신문 보도와 김·장 법률사무소 자료 두 곳에서 확인했다. 분류 20개는 상품 수가 아니다.
6. 금융감독원 2024.6.25 배포 자료. 2020~2023년 누계이며 보험회사 과징금은 빠져 있다.
7. 같은 자료. A사·B사·C사는 발표 자료가 이름을 밝히지 않은 대리점이다.
8. 경향신문·청년일보 2024.12.2 자 보도. 회사별 건수가 두 매체에서 같다. 409건은 아홉 곳을 더한 값이고 총계를 적은 기사는 없다.
9. 이투데이·뉴스1 2026.5.12 자 보도. 뉴스1이 대상 기간을 2021~2025년으로 적었다.
10. 경향신문·이투데이 2026.5.12 자 보도. 54.0%는 74건을 137건으로 나눈 값이다.
11. 금융감독원 부당 승환 소비자경보 「주의」, 2026.5.13. KDI 전재본으로 확인했다. 언론 보도는 5월 12일에 나왔다.
12. 경향신문·뉴스1 2026.5.12 자 보도. 금융감독원 소비자경보에 실린 사례다.
13. 보험회사가 공시한 상품요약서의 약관 문언이다. 표준약관 원문으로는 확인하지 못했다.
14. 경향신문 2026.5.12 자 보도. 기산점은 기존 계약이 사라진 날이다. 한 곳에서만 확인했다.
15. 금융감독원, 「2025년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」, 2026.4.30 배포. 보험회사 전체 기준이고 2025년 말 값이다.
16. 금융위원회, 보험 판매수수료 제도개선 시행, 2026.7.1. KDI 전재본으로 확인했다.
17. 금융위원회·금융감독원, 「보험 판매수수료 개편 방안」, 2025.6.2 게재. KDI 전재본에서는 큰 틀만 확인했다.
18. 김동겸, 보험연구원 CEO Report 2025-08호, 2025.9. 선지급 100%, 유지관리 0.8%, 장기유지 0.4%가 실려 있다.
19. 금융위원회 2026.1.14 정례회의 의결. KDI 전재본으로 확인했다.
20. 김·장 법률사무소 자료. 차익거래 금지기간 확대는 2026년 3월, 4년 분급은 2027년 1월, 7년 분급은 2029년 1월 시행이다.
21. 중앙이코노미뉴스 2026.5.7 자 보도. 보험GA협회 공시 기준이고 3,000명 이상 29곳이 대상이다. 한 곳에서만 확인했다.
22. 이투데이·투데이신문 2026.1.14 자 보도. 발표 자료의 표 제목은 확인하지 못했다. 3.2배는 32조를 10조로 나눈 값이다.
23. 보험연구원 세미나 자료, 2025.10.21. 그림의 자료 표기는 보험회사 업무보고서이고 기준 연도가 없다.
24. 미국 뉴욕주 보험법 4228조. 총대리점은 2년차 27%, 3년차 23%, 4년차 20%로 한도가 따로 있다.
25. 영국 금융감독청 MS24/1.4 중간보고서, 2026년 1월. 170~250%는 초년도 보험료 기준이다.
26. 같은 보고서와 영국 금융감독청 시장연구 안내. 1만 9,000명은 중간보고서가 든 값이다. 최종보고는 2026년 3분기가 목표다.
27. 금융감독원 2026.4.30 자 판매채널 영업효율 자료. 인원은 등록 기준이고 방카슈랑스 등록자를 포함한다. 정착률은 전속설계사 기준이다.
28. 일간NTN·디지털타임스 2026.4.29 자 보도. 만 명 단위로 적은 값이라 세 값의 합이 71만 2천 명과 조금 다르다.
29. 한국보험신문 2026.5.4 자와 디지털타임스 2026.4.29 자 보도. 전속설계사 기준 값이다.
30. 보험저널 2026.5.5 자 보도. 겸업 채널을 뺀 값이며 산정 대상이 발표값과 다르다. 한 곳에서만 확인했다.
31. 서울STV뉴스 2026.4.29 자 보도. 37회차·61회차와 주요국 비교치를 이 보도에서 확인했다. 한 곳에서만 확인했다.
32. 보험저널 2025.10.28 자 보도. 2025년 6월 말 협회 통합공시 기준이다. 한 곳에서만 확인했다.
33. 뉴시스 2026.4.9 자 보도. 한국보험대리점협회 2025년 하반기 경영공시 기준, 500명 이상 72곳 합계다. 앞 문단의 74곳은 2025년 6월 말 기준이다.
34. 보험저널 2026.4.9 자 보도. 같은 공시를 다뤘고 값이 뉴시스 보도와 일치한다.
35. 김동겸, 보험연구원 CEO Report 2025-08호. 판매비중은 신계약 건수 기준이고 소속 비율은 같은 보고서의 값이다.
36. 같은 보고서에 실린 보험연구원 소비자 설문이다.
37. 생명보험협회·손해보험협회 내보험찾아줌 화면 (2026.8.20 확인).
38. 생명보험협회·손해보험협회 법인보험대리점 통합공시 화면(2026.8.20 확인). 결산년월 항목의 최신 시점이 2025년 12월이다.
39. 이피엔뉴스 2019.7.22 자 보도. 한 곳에서만 확인했다. 개통 당시 안내 기준이며 지금도 같은 조건인지는 확인하지 못했다.
40. 미국 보험감독관협의회 모범규정 613호의 교체 정의와 안내서 조항이다.
41. 같은 모범규정의 환급 조항과 서류 보관 조항이다.



제목	보험을 갈아탈 때 수수료는 첫해에 몰리고 손실은 계약자가 진다
문서번호	NR-2026-050
시리즈	넥서스 리서치 2026_50 · NEXUS Research 2026_50
발행	넥서스 금융경영연구소 · 2026년 8월 23일
자료 기준일	2026년 8월 20일
인용 형식	넥서스 금융경영연구소, 「보험을 갈아탈 때 수수료는 첫해에 몰리고 손실은 계약자가 진다」, 넥서스 리서치 2026_50, 2026.
수정 이력	없음
누리집	nexusfmi.com

이 보고서는 국민의 금융생활과 관련된 사안을 넥서스 금융경영연구소가 자체 기준에 따라 조사·분석한 자료다. 특정 금융회사나 금융상품의 매매를 권유하거나 그 가치를 판단하려는 목적이 아니며, 개별 사안에 대한 법률 자문이나 투자 자문이 아니다. 본문의 견해는 넥서스 금융경영연구소의 것이고, 계약 결정의 책임은 이용자 본인에게 있다. 인용할 때는 출처를 밝혀 주기 바란다.