

상법상 대리상과 보험대리상*

임 수 민**

<차례>

I. 머리말

IV. 독일 상법의 대리상과 보험계약법의 보험
대리상

II. 상법상 보험대리상의 권한과 책임

V. 맺음말

III. 상법 상행위편의 대리상, 보험편의 보험
대리상 및 보험업법의 보험대리점

주제어 : 대리상, 보험대리상, 독일보험계약법, 보수청구권, 경업금지의무

<국문초록> 본고에서는 우리 상법의 상행위편(제2편)의 대리상과 보험편(제4편)의 보험대리상을 연구대상으로 하여 법적 개념과 권한 및 의무, 동일규제의 범위를 생각해보았다. 이를 모색함에 있어서는 경제적 실질, 예컨대 상인의 영업의 실질, 상인의 보조자로서 대리상이 시장에서 수행하는 역할 및 취급하는 대상이 재화인지 금융상품인지에서 비롯한 차이점 등을 고려하였다.

보험업법에는 보험대리점의 정의규정이 있지만 상법 보험편에는 보험대리상의 정의규정이 없다. 상법의 보험대리상은 상법의 대리상의 일종임은 분명하다. 그러나 보험업법의 보험대리점과 상법의 보험대리상이 동일한 개념이라고 단정하기는 어렵다. 우리의 보험모집시장에서 영업하는 보험대리점은 그 규모와 실질이 다양해서 보험회사와의 관계에서 협상력이 각기 상이한데, 보험업법은 규제법으로서 대리점의 규모별로 차등규제를 할 수 있으나 상법 보험편은 규모별로 차등규제를 하기에는 적합하지 아니한 계약법이다.

보험대리상은 대리상의 일종이지만 보험대리상이 아닌 대리상이 상거래시장에서 담당하는 역할과는 다소 다른 역할을 가지고 있다. 그러나 보험대리상과 대리상의 공통된 요소를 잘 추출하여 공통부분에 대해서는 상행위편의 대리상 규정을 정확히 적용해야 할 것이다. 본고에서는 대리상의 보수청구권과 보상청구권, 경업금지의무 규정 등이 보험대리상 및 보험대리점에 어떤 식으로 해석될 것이며 어떠한 양상으로 적용될 것인지를 생각해보았다.

현행 상법, 보험업법 및 금융소비자보호법의 체계적인 해석을 통해 보험대리상을 둘러싸

* 이 논문은 2022학년도 충북대학교 학술연구지원사업의 연구비 지원에 의하여 연구되었음.

** 충북대학교 법학전문대학원 조교수, 법학박사(Ph. D.).

- 논문접수일(2025.02.09), 심사개시일(2025.02.14), 게재확정일(2025.02.28)

고 실무에서 발생하는 각종 문제에 대응해나갈 필요가 있다. 향후에는 상법 보험편에 규정을 신설하거나 보험업법을 개정하는 방식 등의 입법적 정비도 필요할 것이다. 장기적으로는 보험계약법을 상법에서 분리한 후 보험업법과 합쳐서 단행법을 제정하면서 독일의 보험계약법에서와 같은 상세한 규정을 두는 방안을 제안한다. 그 경우에는 상법 상행위편의 대리상 규정과 체계를 맞추어서 정교한 규정을 만들어야 할 것이다.

I. 머리말

대리상에 대해서는 우리 「상법」 상행위편이 규율하고 보험대리상에 관해서는 상법 보험편이 규율한다. 보험편은 보험대리상의 개념, 의무 등에 관해서는 침묵하고 권한에 관한 조문 하나만을 두고 있다(제646조의2). 이 규정만으로는 보험대리점을 통해 체결되는 보험계약 관계를 충분히 규율할 수 없다. 보험대리상에 대해 상행위편의 대리상 규정들이 적용되는지 여부, 상법상 보험대리상과 보험업법의 보험대리점과 개념적으로 동일한지 여부조차 명확하지 않다. 규제법의 성격을 띠는 「보험업법」에서는 보험대리상 대신 보험대리점이라는 용어를 사용한다. 보험대리점이란 보험자를 위해서 보험계약체결의 대리 또는 중개를 영업으로 하는 자로서 금융위원회에 등록한 자이다(보험업법 제87조).¹⁾

상법상의 대리상과 보험대리상 및 보험업법상의 보험대리점이 개념, 요건 면에서 어떠한 차이가 있는지, 상법 상행위편의 대리상에 관한 제5장이 보험대리상에 전면적으로 적용되는지 여부 등에 대하여 충분한 연구가 이루어져 있지 않다. 우리 상법상 이 문제를 다룰 조문이 부족하고, 해석론도 충분하게 전개되지 못하고 있는 실정이다. 대리상과 보험대리상의 교집합과 구별점을 명확히 정리하는 것은 본래도 중요한 과제였지만, 보험판매채널로서 보험대리점의 비중이 커져가는 추세,²⁾ 빅테크기업에 대한 보험대리점 영업 허가를 둘러싼 논란과 맞물려서 더욱 중요한 과제가 되었다. 이에 본고에서는 이 주제와 관련하여 상세한 규정을 두고

1) 보험대리점에는 법인인 보험대리점과 법인 아닌 사단·재단인 보험대리점이 있다.

2) 2023년 보험회사 채널별 판매비중을 살펴보면, 손해보험의 경우 대리점(30%), 보험회사 임직원(27.1%), CM(18.4%), 전속(7.3%) 순으로, 대리점 판매가 1위를 차지한다. 생명보험은 대리점 판매가 5.1%로 네 번째 순위이다(금융감독원 보도자료, 「2023년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」, 2024. 4. 24., 1면).

있는 독일법을 참조하여 우리 상법상 대리상과 보험대리상 법리를 정립해보기로 한다.

II. 상법상 보험대리상의 권한과 책임

1. 조문의 구조

「상법」 제4편 보험편의 보험대리상 조항(제646조의2)은 「상법」 제2편 상행위편의 대리상 조항(제87조)의 특별규정이다. 따라서 보험대리상의 ‘권한’에 관해서는 제646조의2가 제87조에 우선하여 적용된다.³⁾ 제646조의2는 2014년 상법 개정 시 신설되었는데, 동조는 보험대리상을 원칙적으로 보험계약대리상으로 보고 권한의 일부를 제한할 수 있되 제한하는 경우에도 선의의 보험계약자에 대해서는 보험계약대리상으로 보아 법률관계를 처리한다.⁴⁾

2. 법 개정 과정에서의 논의

2007년 법무부 상법 보험편 특별분과위원회의 최종 회의(제8차 회의)의 법개정안과 2008년 법무부가 국회에 제출하였으나 제18대 국회 임기만료로 폐기된 법개정안 및 제19대 국회를 통과하여 2015년 3월 12일부터 시행되고 있는 현행 상법 조문은 다음과 같은 차이가 있다.

		2007년 특별분과위원회 최종안	제18대 국회 제출 법무부 개정안	현행 상법
제646조의2 표제		보험대리점 및 보험설계사의 권한	보험대리점 등의 권한	보험대리상 등의 권한
권한	보험료 수령권	(右同)	(右同)	1. 보험계약자로부터 보험료를 수령 할 수 있는 권한

3) 한기정, 「보험법」 제2판, 박영사, 2018, 77면.

4) 한기정, 위의 책, 78면.

		2007년 특별분과위원회 최종안	제18대 국회 제출 법무부 개정안	현행 상법
	보험증권 교부권	(右同)	(右同)	2. 보험자가 작성한 보험증권을 보험계 약자에게 교부할 수 있는 권한
	수동 대리권	(右同)	(右同)	3. 보험계약자로부터 청약, 고지, 통 지, 해지, 취소 등 보험계약에 관한 의사표시를 수령 할 수 있는 권한
	계약 대리권을 포함하는 능동 대리권	4. <u>보험계약자로부터 보 험계약의 체결권이 수 여된 경우, 보험계약 의 체결, 변경, 해지 등 보험계약에 관한 의사표시를 할 수 있 는 권한</u>	4. <u>보험계약자에게 보 험계약의 체결, 변경, 해지 등 보험계약에 관한 의사표시를 할 수 있는 권한</u>	4. <u>보험계약자에게 보험계약의 체결, 변경, 해지 등 보 험계약에 관한 의 사표시를 할 수 있는 권한</u>
보험계약자 보호 (외관주의)		② 보험설계사는 다음 의 권한이 있다. 1. 보험자 명의의 영 수증을 보험계약자에 게 교부하는 경우 그 보험계약자로부터 보 험료를 수령할 수 있 는 권한 2. 보험자가 작성한 보험증권을 보험계약 자에게 교부할 수 있 는 권한	② 제1항에도 불구하 고 보험자는 보험대리 점과의 대리계약에서 보험대리점의 제1항 각 호의 권한 중 일 부를 제한할 수 있다. <u>다만, 보험자는 대리 계약상의 권한 제한을 이유로 선의의 보험계 약자에게 대항하지 못 한다.</u>	② 제1항에도 불 구하고 보험자는 보험대리상의 제1 항 각 호의 권한 중 일부를 제한할 수 있다. <u>다만, 보 험자는 그러한 권 한 제한을 이유로 선의의 보험계약 자에게 대항하지 못한다.</u>

법무부 특별분과위원회에서는 제646조의2 제1항 제1호의 보험료수령권과 제3호의 수동대리권과 관련하여, 보험대리점은 계약대리점과 중개대리점의 외관상 구분이 어려우므로 보험계약자를 보호하기 위해서 보험대리점에 보험료수령권과 수동대리권을 부여하자는 개정의견이 제시되었고 최종안에 반영되었다.⁵⁾

그런데 법무부 특별분과위원회의 최종개정 의견이 입법예고, 공청회 등의 절차를 거쳐 국회에 제출되는 과정에서 상법 제646조의2의 내용이 상당히 변경되었다. 국회 제출 전 단계에서의 조문변경이 누구에 의해 어떠한 논의를 거쳐서 변경되었는지, 변경된 이유는 무엇인지는 명확하게 알려져 있지 않다.

먼저, 제2항을 살펴보자. 보험대리상의 권한에 관한 조항인데, 위원회의 최종안과 크게 달라졌다. 위원회의 최종안은 보험대리점의 권한을 명시·나열하고 있는데 비해(제1항), 국회 제출안은 제2항을 추가하여 제1항에도 불구하고 보험자가 대리점의 권한을 제한하는 것이 가능하다는 점과, 제한하는 경우 제한을 이유로 선의의 제3자에게 대항하지 못한다는 점을 밝혔다. 보험대리상에는 각기 그 권한이 다른 계약대리상과 중개대리상이 존재하며, 개별 대리상계약에 따라 보험대리상의 권한이 각기 다르다는 점을 고려한 것으로 보인다. 다만 보험계약자로서는 이러한 점을 알기 어렵기 때문에 보험계약을 보호하기 위해서 선의인 보험계약자에게 대항하지 못한다는 단서를 둔 것으로 보인다.

다음으로, 제1항 제4호의 계약대리권 등에 관해 ‘보험자로부터 보험계약의 체결권이 수여된 경우가 삭제되었고, 이러한 변화는 현행 상법까지 이어졌다. 계약 체결권의 수여라는 전제조건이 삭제됨으로써, 보험대리상은 중개대리상이라고 하더라도 보험계약을 보호하는 측면에서 제한적으로 계약대리상처럼 취급된다. 상법이 보험계약대리상만을 인정하는 것인가라는 의문도 제기하는 조문이다.⁵⁾ 그런데 우리의 보험모집실무상 대부분의 보험대리상은 계약대리상이 아니라 중개대리상이다. 제1항 제4호를 현행법과 같이 규정하지 않더라도 제2항에 의해 보험계약자는 보호될 수 있기 때문에, 제1항 제4호의 개정을 고려해 볼 필요가 있다고 생각한다.

5) 법무부, 「상법개정특별분과위원회 회의록[보험편]」, 제3차 상법 보험편 특별분과위원회 장경환 위원 발언 부분, 2007.

6) 우리 보험업법에서는 보험대리점이 보험계약의 체결을 대리한다고 명확히 규정하고 있어 계약대리점만을 상정하고 있다는 견해로는, 박세민, 「보험법」 제3판, 박영사, 2015, 92면과 정찬형 「상법 장의(하)」, 제17판, 박영사, 2015, 541면이 있다.

Ⅲ. 상법 상행위편의 대리상, 보험편의 보험대리상 및 보험업법의 보험대리점

1. 상행위

상행위란 상인이 영업으로서 또는 영업을 위하여 하는 행위를 가리킨다. 상행위는 기업생활을 영위하는 구체적 수단으로서 상인은 상행위를 통해 영리목적을 달성한다. 상법은 거래활동(상행위)에서 생겨나는 상인과 제3자 간의 법률관계를 규율하는 법률이다.⁷⁾ 상법이 열거하는 기본적 상행위로 매매와 대리 및 보험이 있다(제46조 제1호, 제10호, 제17호).

제1호의 매매의 의미에 대해서는 두 가지 분석이 존재하지만, 이에 관한 상세한 분석은 본고의 논의와는 큰 관련성이 없기 때문에, 매매를 유상취득 또는 유상양도를 목적으로 하는 채권행위 내지 매수 또는 매도가 영업으로 행해짐으로써 상행위가 되는 것이라고 이해한다. 제10호의 상행위의 대리의 인수는 독립된 상인이 다른 일정한 상인을 위하여 계속적으로 상행위를 대리할 것을 인수하는 행위를 의미하며, 계약대리상계약(제87조)이 이에 속한다.

계약대리상은 본인의 거래를 '대리'하는 대리상을 말한다.⁸⁾ 계약대리상에 대해서는 당사대리에 관한 특칙(제48조 내지 제50조)이 적용되기 때문에, 대리상의 대리행위에 대해서 현명주의가 배제되고 대리상은 대리상계약의 본지에 반하지 않는 범위 내에서 위임받지 아니한 행위를 할 수 있으며 본인이 사망하더라도 대리상의 지위는 소멸하지 아니한다.

제17호의 보험이란 동일한 위험을 예상하는 다수인이 단체를 형성하고 일정한 기간을 정하여 금전을 모아 그 구성원 중에서 위험을 당한 자에게 일정한 금액을 지급하는 것이다. 영리보험자가 체결하는 보험계약이 동호의 기본적 상행위이다. 상법의 총칙편과 상행위편에서는 보험에 관해서 이처럼 간략한 규정만을 두고 있고, 제4편 보험편에서 보험계약관계에 대한 상세한 규정들을 두고 있다.

7) 이철송, 「상법총칙·상행위」 제16판, 박영사, 2022, 320면.

8) 그에 비해 중개대리상은 본인의 거래를 중개하는 대리상이다.

2. 대리상, 보험대리상 및 보험대리점의 개념 · 요건

(1) 대리상

대리상이란 일정한 상인을 위하여 상업사용인이 아니면서 상시 그 영업부류에 속하는 거래의 대리 또는 중개를 영업으로 하는 자이다(상법 제87조). 대리상은 본인인 상인과 그 영업부류에 속하는 거래를 계속적으로 대리 또는 중개하기로 하는 계약, 즉 대리상계약을 체결함으로써 성립된다.⁹⁾ 대리상계약의 성질은 ‘위임’이므로, 대리상은 선량한 관리자의 주의로서 대리 또는 중개를 하여야 한다(민법 제680조, 제681조). 그 밖의 법률관계에 대해서도 상법에 특칙이 있으면 그에 의하고,¹⁰⁾ 상법규정이 없는 경우에는 민법의 위임에 관한 규정이 적용된다.

우리 실무상 대리점이라고 불리는 대리점에는 ‘상법상 대리상에 해당하는 대리점’과 ‘상법상 대리상인 아닌 딜러(dealer) 또는 디스트리뷰터(distributer)’가 있다. 상법상 대리상은 본인인 상인의 상품을 본인의 명의로 계산으로 타인에게 판매한다는 점에서, 자신의 명의로 상품을 구매하여 재판매하는 딜러 또는 디스트리뷰터와는 다르다.¹¹⁾

(2) 보험대리상 및 보험대리점

1) 보험모집종사자

보험대리상과 보험대리점은 보험모집종사자의 일종이다. 보험상품의 판매는 전통적으로 보험모집종사자에 의해 이루어진다는 특징이 있다. 보험모집종사자란 보험자와 보험계약자를 중개 또는 대리하는 개인이나 조직을 총칭하는 개념으로, 보험설계사, 보험대리점과 보험중개사를 포괄한다. 종래 국내 보험시장에서는 보험사 전속 보험설계사에 의한 보험상품 판매가 활발하였으나, 보험대리점이 모집 시장에서 점유율을 높이는 추세와 맞물려서 최근 몇 년 동안 보험사 전속 보험설계사들이 보험대리점으로 대거 이동하였다.¹²⁾¹³⁾ 보험대리점과 소속 보험설계들

9) 이철송, 앞의 책, 465면.

10) 예컨대 계약대리상에 대한 제48조 내지 제50조의 상사대리 특칙 조항.

11) 최영홍, “대리점법에 대한 법리적 검토”, 「경제법연구」 제15권 제1호, 한국경제법학회, 2016, 182-183면; 최영홍, “딜러계약의 법리”, 「경영법률」, 제22집 제2호, 한국경영법률학회, 2012, 149, 155면.

은 보험사와의 계약에 의해 보험상품판매 뿐 아니라 판매 후 보험계약의 유지·관리까지 맡아서 하는 경우가 대부분이다.

2) 상법의 보험대리상

상법 보험편은 보험대리상의 권한에 대한 규정만을 둘 뿐 개념정의 규정은 두고 있지 않기 때문에, 보험업법을 제외하고 상법에 의해서만 보험대리상의 개념을 파악해 본다면, 보험대리상의 개념은 상행위편의 대리상의 의의 조항(제87조)에서 도출할 수밖에 없다. 이에 의하면 보험대리상이란 일정한 보험자를 위하여 상시 그 영업부류에 속하는 보험계약의 체결을 대리하거나 중개함을 영업으로 하는 독립된 상인으로 개념 정의해 볼 수 있다.¹⁴⁾ 보험대리상에는 보험계약의 체결을 대리하는 보험계약대리상과 중개하는 보험중개대리상이 있다. 보험대리상은 상인인 보험자에게 고용되어 보험자를 보조하는 것이 아니라 자기의 영업을 하는 독립된 상인인 점에서 보험자의 상업사용인과 다르고, 일정한 보험자의 위탁을 받아 그 자를 위하여만 상시 계속적으로 보조하는 자인 점에서 불특정 다수를 위하여 일하는 보험중개사와 다르다.¹⁵⁾

3) 보험업법의 보험대리점

보험업법에 의하면 보험대리점이란 보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대리하는 자를 가리킨다. 법인 아닌 사단과 재단을 포함하고, 보험업법 제87조에 따라 등록된 자를 말한다(제2조 제10호). 즉, 계약대리점으로 정한다. 계약대리상과 중개대리상을 모두 정하고 있는 상법과는 차이가 있으며, 대부분의 보험대리점이 중개대리상인 실무와도 맞지 않는 규정이다. 용어 사용에 있어서도, 보험업법은 상법이 사용하는 보험대리상 대신에 보험대리점이라는 용어를 사용한다.

12) 2016년 약 21만 명이었던 GA 소속 보험설계사 수가 2024년 6월 기준 약 27만 명으로, 약30% 증가했다(금융감독원 보도자료, 「법인보험대리점[이하 'GA'], 핵심 보험판매채널의 소비자보호와 내부통제 실태를 투명하게 공개하겠습니다」, 2025. 1. 22., 2면)

13) 보험모집시장에서 보험대리점의 영향력이 높아짐에 따라, 보험회사는 보험대리점의 지분을 인수하거나 자회사의 보험대리점을 설립하는 등으로 보험대리점 시장에서의 협상력을 강화하려고 한다(보험회사의 보험대리점 투자에 대해서는 서재욱·고은희, “보험회사의 보험대리점 투자 관련 법적 제 문제에 관한 검토”, 보험법연구 제16권 제2호, 한국보험법학회, 2022 참조).

14) 장덕조, 「보험법」 제4판, 법문사, 2018, 99면.

15) 장덕조, 위의 책, 99면 등 다수 문헌.

국내의 통설에 따르면 보험대리점은 상법상 대리상의 일종에 해당한다. 그런데 보험업법 제2조 제10호가 보험대리점이 보험회사를 대리한다고 할 뿐 여타 요건에 대해서는 아무런 언급을 하지 않고 있어, 보험업법상의 보험대리점과 상법상 보험대리점이 개념 및 요건 면에서 일치하는지 분명하지 않다.¹⁶⁾

3. 대리상 및 보험대리상의 종류

(1) 대리상

대리상에는 본인인 상인의 영업부류에 속하는 거래를 대리하는 계약대리상과, 본인인 상인의 영업부류에 속하는 거래를 중개하는 중개대리상이 있다. 대리상에 관한 상법 제2편 제5장에는 계약대리상을 대리상의 기본값으로 본다. 제5장은 본인인 상인이 계약대리권을 제한하는 경우에 비로소 중개대리상으로 취급하는 제646조의2와 같은 내용의 규정을 두고 있지 않다. 대등한 상인 간의 상거래를 상정한 상행위법의 특성상 당연한 것이다.

제646조의2가 제2편 제5장의 대리상 규정과 상이한 조문구조를 가지고 있는 이유는 이 조문이 위치한 상법 제4편은 기업보험이 아니라 가계보험에 적용된다는 점, 즉 제4편은 보험자에 비해 협상력과 경제력이 열위에 있는 보험계약자를 보호하는데 초점을 맞추고 있다는 점에서 찾을 수 있다. 요컨대, 제2편과 제4편의 규정의 차이는 대등한 상인 간의 거래인지 여부에서 비롯된 것으로 이해된다.

(2) 보험대리상 및 보험대리점

상법 보험편도 상행위편과 마찬가지로 보험대리상을 계약대리상과 중개대리상으로 분류한다. 한편, 보험업법은 보험대리점을 법인 여부에 따라 개인보험대리점과 법인보험대리점¹⁷⁾으로 분류하고, 각각 영업 범위에 따라 생명보험대리점,

16) 한기정, 「보험업법」, 박영사, 2019, 386면.

17) 법인보험대리점(General Agency)은 보험회사와 계약을 맺고 보험 판매를 전문으로 하는 대리점으로, 특정 회사의 보험이 아닌 대부분 생명·손해보험 회사의 상품을 판매한다(서울남부지방법원 2022. 2. 18 선고 2020나58586 판결); 최근 법인보험대리점의 대형화(적극적인 설계사 영입, 인수·합병), 자회사형 법인보험대리점 증가 등으로 보험판매시장에서 법인보험대리점이 차지하는 비중이 확대되고 있다(금융감독원 보도자료, 「법인보험대리점[이하 'GA', 핵심 보험판매채널]의 소비자보호와 내부통제 실태를 투명하게 공개하겠습니다」, 2025. 1. 22., 2면).

손해보험대리점, 제3보험대리점으로 구분한다. 즉, 보험업법상 보험대리점은 총 6개 유형으로 나뉜다.

4. 대리상 및 보험대리상의 권리

(1) 대리상

상법 상행위편은 채약대리상과 중개대리상을 구분하지 않고 권리에 관한 규정을 두고 있다. 대리상은 본인인 상인에 대해 보수청구권, 보상청구권, 유치권, 대리상계약해지권을 행사할 수 있다.

1) 보수청구권

대리상은 대리상계약이 존속하는 중에 자신이 채약 또는 중개한 거래에 관해 본인에게 보수청구권을 가진다. 대리상의 상인에 대한 보수청구권은 상행위편의 대리상에 관한 장이 아니라 상행위편 통칙의 상인의 보수청구권(제61조)에서 도출된다. 즉, 상법은 대리상의 본인인 상인에 대한 보수청구권을 상인의 일반적인 보수청구권과 달리 규정하지 않는다. 제61조에 의해 대리상은 대리상계약 시에 보수에 관한 약정을 체결하지 않았더라도 당연히 보수청구권을 갖는다. 약정하지 않은 보수의 금액을 어떻게 결정할지가 문제되는데, 이에 대해서는 동종거래에 관한 관습과 사회통념에 따라 결정한다는 견해가 타당하다.¹⁸⁾ 보수의 지급시기에 관한 합의가 없을 경우 보수는 대리 또는 중개에 의해 계약이 성립되고 그 이행이 종료한 때에 청구할 수 있다.¹⁹⁾

2) 보상청구권

대리상은 대리상계약이 존속하는 중에는 본인에 대해 보수청구권을 가지고 대리상계약이 종료한 후에는 상법이 정하는 일정한 요건을 충족하는 경우에 보상청구권을 가진다. 충족해야 하는 요건은 ① 대리상에게 책임 없는 사유로 계약이 종료되었을 것, ② 대리상의 활동으로 본인이 새로운 고객을 획득하였거나 거래가 현저하게 증가하고, ③ 이로 인해 계약 종료 후에도 본인이 이익을 얻고 있

18) 이철송, 앞의 책, 473면.

19) 이철송, 위의 책, 473면.

을 것이다. 보상청구권은 대리상계약의 종료에 따른 손해배상청구권이나 부당이득반환청구권이 아니고, 대리상계약에 의한 당초의 보수에 부수하여 발생하는 계약상의 권리일 것이다.

대리상이 일정한 상인을 위한 상시적 보조자라는 점에서 외부효과가 발생하는 까닭에 외부효과를 내부화하여 대리상제도를 활성화하고 사회 전반적으로 자원이 용의 효용을 극대화하려는 것이 상법이 대리상에게 보상청구권을 인정하는 취지이다.²⁰⁾

(2) 보험대리상 및 보험대리점

1) 보수청구권

가) 법적 근거

상법은 보험대리상의 보험자에 대한 보수청구권을 규정하고 있지 않다. 보험업법 역시 보험대리점의 보험회사에 대한 보수청구권(수수료청구권)을 직접 명시하는 규정을 두고 있지는 않다. 보험업법 시행령 제99조 제1항이 보험회사는 보험업법 제83조에 따라 모집할 수 있는 자²¹⁾ 이외의 자에게 모집을 위탁하거나 모집에 관하여 수수료, 보수, 그 밖에 대가를 지급하지 못한다고 규정하고 있기는 하지만, 시행령을 보험대리상의 수수료청구권의 법적 근거라고 보기는 어렵다. 보험대리상 내지 보험대리점의 보험회사에 대한 수수료청구권은 상법 제61조 상인의 보수청구권에서 도출된다. 보험업법상의 보험대리점도 상법상 대리상의 일종이라는 것이 현재 국내의 통설이므로, 상법 보험편의 보험대리상의 보수청구권 뿐 아니라 보험업법이 정하는 보험대리점의 보수청구권도 상법 제61조에서 도출할 수 있다.²²⁾

실무에서는 보험대리점과 보험사 간의 계약에 의해 수수료의 금액과 지급방식 등이 결정된다. 보험대리점 중에서도 법인보험대리점의 경우에는 「보험사-GA간

20) 박준우, “대리상의 보상청구권과 영업비밀준수의무-상법 제92조의2 및 제92조의3에 대한 법경제학적 분석”, 「상사법연구」 제21권 제1호, 한국상사법학회, 2002, 172면.

21) 제83조(모집할 수 있는 자) ① 모집을 할 수 있는 자는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 자이어야 한다.

2. 보험대리점

22) 그러나 보험대리점이 상법상 대리상과 구별되는 점 및 상법상 보험대리상과 개념적으로 완전히 동일한지 여부에 대해서는 향후 지속적인 연구가 필요하다.

표준위탁계약서」가 마련되어 있는데,²³⁾ 여기에 수수료에 관한 조항이 있다.

정리하자면 보수청구권의 법적 근거에 관해서는 보험대리상과 보험대리점 및 대리상이 동일하지만, 보험대리점, 특히 법인보험대리점이 판매채널로서 영향력이 크기 때문에 실무상 표준계약서가 특별히 마련되어 있는 것이다.

나) 실무상의 운용

그런데 보험대리점, 특히 법인보험대리점의 보험모집에 대해서는 보험회사가 보험상품을 판매한 보험대리점 소속 설계사에게 이른바 ‘시책비’를 지급하는 것이 현실이다. 보험회사는 보험대리점과 소속 설계사에게 수수료를 비례와 시책으로 나누어서 지급하는데, 보험기간 동안 중장기로 나누어서 지급해야 하는 계약 유지·관리비를 대부분이 시책비로 선지급하는 경향이 있다. 이러한 수수료 선지급 영업관행이 지속되면서 최근 3년 간(2022~2024) 보험회사의 사업비가 대폭 증가했다.²⁴⁾

보험계약체결비용인 판매수수료보다 높은 시책비가 선지급되는 등의 현행 수수료 지급체제로 인해, 과당경쟁이 유발됨은 물론이고 3년차 이후 수수료 지급이 미미하여 보험설계사는 이미 체결된 보험계약을 유지하고 관리할 유인이 없어 부당승환을 유발하는 문제점이 발생하고 있다. 이에 금융감독당국은 선지급수료를 계약체결비용 이내로 합리화하고, 유지·관리 수수료를 장기간 분급하여 지급하여 보험계약의 장기 유지를 유도하는 방향으로 제도개선을 추진하고 있다.²⁵⁾

보험회사가 지급하는 수수료는 보험대리점의 보험회사에 대한 보수청구권에 포함된다. 상인이 보수를 반드시 분급받도록 규제하거나 그 액수를 계약체결비용 이내로 제한할 수 있는 명시적인 법적 근거는 없지만, 역으로 이를 금지하는 법규정도 없으므로 금융감독당국의 위 조치는 법에 위배되지 않는다. 정책적인 관점에서는 시의적절하고 타당한 것으로 보인다.

23) 보험업 감독규정 제4.7조 제2항은 협회는 제1항에 따른 대리점계약 체결과 관련하여 보험회사 및 보험대리점이 공통으로 사용할 수 있는 표준 대리점계약서를 제정할 수 있다고 규정하는바, 이에 근거하여 2016년에 「보험사-GA간 표준위탁계약서」가 마련되었다.

24) 2023년 국내 보험회사들의 사업비 집행(39.8조원)은 2022년 대비 4.9조원(+14%) 증가한 것이다(금융위원회·금융감독원 보도자료, 「보험 판매수수료를 분급하여 보험계약 유지율을 높여나가겠습니다」, 2024. 12. 18., 7면).

25) 금융당국은 2024년 12월 보험개혁회의를 통해 ① 판매수수료 분급 확대(최소 3~7년), ② 1200%를 확대 적용, ③ 사업비 관리 체계 개선 등의 개편안을 발표했다.

2) 보상청구권

보험대리상이나 보험대리점에게도 상법 제92조의2의 보상청구권이 인정될지를 생각해보자. 상법 보험편이나 보험업법은 상행위편의 특별규정의 성격을 띠고 있으므로, 제92조의2에 우선하여 적용될 조항이 있는지를 생각해보아야 한다. 상법 보험편에는 보험대리상의 권한에 대한 조항 하나밖에 없기 때문에 제92조의2에 우선하여 적용될 조항은 없다. 규제법인 보험업법에도 그러한 조항이 없다. 따라서 보험대리상이나 보험대리점에게도 제92조의2가 정하는 보상청구권이 인정된다.

그러나 보험대리점이 보험회사에게 보상청구권을 행사하는 경우는 잘 보이지 않는다. 보험회사와 보험대리점은 보험상품을 판매하는 그 시점에 포커스를 맞추어서 수수료를 주고받을 뿐, 상품이 일단 판매되고 나서 일정한 기간이 경과하기만 하면 심지어 그 계약이 해지되더라도 보험대리점은 지급받은 수수료를, 보험설계사는 시책비를 반환할 필요가 없다.²⁶⁾

보험대리점의 보상청구권 행사가 드문 이유로서, 첫째, 일반적인 재화와 금융상품의 일종인 보험상품의 차이점을 생각해 볼 수 있다. 대리상에 대한 수요가 있는 상인(본인)이 판매하는 재화의 특성을 잘 생각해 보면, 대량성과 계속성을 띤다. 상인은 자신의 주된 영업지역에서 떨어진 지역에서 다량의 상품을 계속적으로 공급하기 위해 대리상이라는 보조상을 찾는다. 그리고 보상청구권이란 상거래의 반복성이라는 특성상 대리상의 시장개척효과가 대리상 계약종료 후에도 지속되는 경우가 많기 때문에²⁷⁾ 재화의 매매를 계약대리 또는 중개하는 대리상과 본인은 그 대가로 보상을 주고받는 것이다. 그런데 보험상품은 상거래의 반복성이 약한 상품이다. 한 사람이 구매하는 보험상품은 일생에 걸쳐서 몇 개 없고, 구매하게 되는 몇 가지 상품들은 그 보장내용이 각기 다른 상품인 경우가 일반적이다. 따라서 보험대리상이 노력을 기울여서 새로운 고객을 확보하여 A사의 보험상품 하나를 판매한 후에 대리상계약을 종료하였다고 하더라도, 그로 인하여 계약의 중

26) 실무상으로는 시책비의 문제점이 크지만, 시책비는 보험모집시장의 과당경쟁에서 비롯된 것으로 사전적으로 지급되는 마케팅 비용으로서 고객획득이나 영업상 거래증가에 대한 결과를 평가한 사후적인 보상청구권과는 그 성격이 다르기 때문에 보상청구권 논의에서 다룰 수는 없다. 그러나 필자는 보험대리점의 보험회사에 대한 본인에 대한 보수청구권과 보상청구권이 제대로 작동하게 되면 다소 기이한 성격의 비용(시책비)의 지출을 줄일 수 있을 것이라고 본다.

27) 이철송, 앞의 책, 474면.

료 후에도 본인인 보험자가 이익을 얻고 있는 경우를 생각해보기가 어렵다.

둘째, 보험회사 자체 채널이나 보험회사 전속 설계사 채널보다는 대리점 채널에 의한 보험상품 판매 비중이 높기 때문이다. A사의 상해보험상품을 구매한 고객이 추후에 화재보험상품을 구매하려고 할 때에 A사와 직접 접촉해서 보험계약을 체결하는 경우는 흔치 않을 것이다. 그보다는 상해보험상품의 판매를 대리 또는 중개했던 보험대리상에게 연락을 해서 화재보험계약을 체결할 확률이 높다. 즉, 보험대리상의 노력으로 확보한 A사의 보험고객이 추후에 A사에게 그대로 이어지는 경우는 드물 것이다. 따라서 보험대리상 또는 보험대리점에게도 제92조의 2가 적용되기는 하지만, 그 요건이 충족되는 경우는 드물 것이어서 보상청구권을 실제로 행사하는 경우 역시 흔치 않을 것으로 생각된다.

그러나 보험대리상이나 보험대리점의 보험회사에 대한 보상청구권 행사가 드물다는 것과 상법 제92조의 2의 해석상 동조의 보상청구권이 보험대리관계에서도 적용된다는 것은 다른 문제이다. 향후 보험관계법령 정비 시, 보험대리상 및 보험대리점의 보험회사에 대한 보상청구권에 대한 논의도 해봄직하다.

5. 대리상 및 보험대리상의 의무와 책임

(1) 대리상

대리상은 일정한 상인과 계속적인 관계를 맺으므로 그 상인과의 이익충돌을 방지하기 위해 부담한다. 반면 본인 또는 위탁자와 계속적인 관계를 지니지 않는 중개인과 위탁매매인은 경업금지의무를 부담하지 않는다. 상법은 대리상의 경업을 절대적으로 금지하지는 않고, 대리상이 경업을 하기 위해서는 본인의 허락을 받도록 하는 제한을 두는 방식으로 대리상의 경업을 규제한다(제89조).

(2) 보험대리상 및 보험대리점

실무상 보험대리점 소속 보험설계사는 보험사와의 개별적인 약정에 의해 영업 비밀누설금지의무와 경업금지의무를 부담하는 경우가 대부분이다.²⁸⁾ 보험대리상

28) 이에 관한 연구로는 서고은, “보험업종사자의 전직(경업)금지와 영업비밀보호에 관한 소고”, 「보험법연구」 제16권 제2호, 한국보험법학회, 2022 참조. 이 연구에서는 보험설계사의 잦은 이·전직

이 아닌 대리상도 본인인 상인과의 관계에서 경업금지약정을 빈번하게 체결한다. 그런데 문제는 이러한 약정을 체결하지 않은 경우에 보험대리상, 보험대리점 및 보험대리점 소속 보험설계사가 법에 의한 경업금지의무를 부담하는지 여부이다.

상법 보험편에는 보험대리상의 경업을 금지하는 규정이 없고, 보험업법에는 보험대리점의 경업을 금지하는 규정이 없다. 그렇다면 상행위편의 대리상에 대한 경업금지조항이 보험대리상에게 적용될 것인가? 해석상 적용 가능성과 적용의 당위성을 차례로 생각해보자.

현재 국내에서 영업하고 있는 등록된 보험대리점은 다수의 보험회사와 대리점 계약을 체결하고 대리 또는 중개를 영업으로 한다. 보험자가 특정되기만 하면 복수의 보험자와 대리점 계약을 체결해도 무방하다. 보험업법상 금지되지 않고, 상법 상행위편의 대리상의 개념정의에도 부합한다. 그런데 여타의 재화와 보험상품의 차이점으로 인해서, 보험대리상의 보험회사와의 경업행위는 상정하기 어렵다. 보험대리상이 할 수 있는 경업이란 무엇일지를 생각해보자. 보험자는 보험상품 판매, 다시 말해 보험계약을 체결하는 외에, 보험상품이라는 금융상품을 만든다. 이에 비해 보험대리점은 보험계약체결을 대리하는 행위를 할 뿐, 보험상품을 만들지는 못한다. 가끔 당해 보험대리상만 계약대리 또는 중개대리할 수 있는 특정한 보험상품의 설계 및 위임을 요청할 수 있을 뿐이다. 그렇다면 보험대리상의 경업의 양태란 다른 보험회사와 대리상계약을 체결하는 것 또는 다른 보험회사에 특정한 보험상품의 설계를 요청하는 행위일 것이다.

대리상의 경업금지의무를 법에서 두는 이유는 본인인 상인의 대리상으로서 축적한 노하우와 확보한 거래처를 통해 본인인 상인의 영업을 위협하고 상인에게 손해를 초래하는 것으로부터, 본인인 상인을 보호하기 위함인데, 보험대리상은 계약대리상이라고 할지라도 보험자의 영업부류(기본적 상행위) 전부를 대리하는 것이 아니라 상품 판매만을 대리하기 때문에, 대리상계약기간 중이던지 계약기간 종료 후이던지 간에 보험자에게 그러한 손해를 초래하기 어렵다. 게다가 다른 보험자를 대리하지 못하도록 하는 방식으로 경업을 금지하는 것은 보험대리점의 존립과 효용을 부정하는 결과를 초래한다. 보험대리상도 대리상의 일종이므로 상

은 불완전판매, 불완전관리, 부당승환계약 등 다양한 문제를 야기하여 보험계약자에게 피해를 주기 때문에, 보험모집중사자 중에서도 특히 보험설계사에 대해 경업금지약정을 적용할 필요가 있다고 주장하는바, 필자도 이에 찬성한다.

법 제89조의 적용이 원천적으로 봉쇄되는 것은 아닐 것이지만, 보험대리상에게 상법 제89조를 적용하는 것은 타당하지 않다.

또한, 국내 보험시장에서 보험대리점은 ‘중개’대리를 하는 경우가 대부분이고, 보험의 중개대리상과 중개인의 차이는 일반 재화의 중개대리상과 중개인의 차이에 비해 크지 않다는 점을 고려하면, 대리상에게만 적용되는 상법 제89조를 적용할 당위성은 낮다고 할 것이다.

IV. 독일 상법의 대리상과 보험계약법의 보험대리상

1. 개관

독일 상법(Handelsgesetzbuch, HGB)은 우리 상법에 비해 대리상의 수수료청구권과 보상청구권 등에 대해 훨씬 상세한 규정들을 두고 있다. 우리 상법 상행위편의 대리상에 관한 장에 보험대리상에 대한 조항이 없는 것과 달리, 독일 상법의 대리상에 관한 장에는 보험대리상의 개념과 보수(수수료)청구권에 대한 조항이 있다.

2. 상법

(1) 대리상의 개념

독일 상법상 대리상의 개념은 우리 상법과 별다른 차이가 없다. 그러나 우리 상법과 같은 정의규정에 이어서, 대리상의 요건인 독립된 상인의 의미를 ‘본질적으로 자신의 업무를 조직하고 근무시간을 자유롭게 결정할 수 있는 자라고 설명하고(제84조 제1항 제2문), 대리상과의 구별개념인 근로자와 관련하여 간주규정을 두고 있다. 독립된 상인이 아니면서 상인을 위해 거래를 중개하거나 상인을 대신하여 거래를 중개하는 사람으로 근로자로 간주한다는 제2항이 그것이다. 우리가 해석론으로 대리상의 개념을 보충하는데 비해, 독일은 이러한 내용을 개념을 자세하게 입법화하였다.

(2) 본인에 대한 대리상의 의무 및 의무위반의 효과

우리 상법은 대리상이 본인에 대해 통지의무와 경업금지의무를 진다는 점을 규정하는 외에, 대리상이 본인을 위해 어떻게 임무를 수행해야 하는지에 대해 침묵한다. 따라서 해석상으로 대리상계약의 성격은 위임계약이므로 대리상은 선량한 관리자의 주의의무를 다해야 한다고 본다.²⁹⁾ 독일 상법은 대리상이 거래를 협상하거나 계약을 체결하기 위해 노력해야 하며, 그렇게 함으로써 본인의 이익을 위해야 한다는 점(제86조 제1항) 및 대리상이 거래에 대해 지체없이 본인에게 필요한 정보를 제공하여야 하고(제2항), 신중한 상인의 성실함으로 의무를 이행해야 함을 정한다(제3항).

판매 중개와 관련하여 대리상의 의무는 시장을 관찰하여 사업 기회를 찾고 이를 기업가에게 유용하게 만드는 것인데, 여기에는 기존 고객 관계 유지와 신규 고객 확보가 포함된다. 대리상의 활동범위는 특정 고객 확보로 제한되며, 일반적인 시장·제품 고객 관리(예컨대, 일반적인 광고)는 이에 포함되지 않는다.³⁰⁾ 이것은 상인 본인의 책임이다. 법적 문제를 명확화하는 것과 결제 협상을 수행하는 것도 대리상의 업무가 아니다.³¹⁾

독일 상법 제86조 제4항에서는 제1항과 제2항을 위반한 계약의 효력을 무효라고 정한다. 제4항이 우리 상법에 시사하는 바가 크다. 우리 상법은 대리상계약의 존속기간을 약정하지 아니한 때에 각 당사자가 2월 전에 예고하고 계약을 해지할 수 있는 임의해지권에 대한 규정(제92조)만을 두고 있을 뿐, 대리상이 본인에 대한 의무를 위반한 경우 또는 본인이 대리상에 대한 의무를 위반한 경우의 효과에 대한 규정을 두고 있지 않다. 독일의 경우 제86조는 제86(a)조에서 본인의 대리상에 대한 의무를 규정하고 그에 벗어난 계약을 무효화하는 것에 대응하는 구조를 띠고 있기 때문에, 우리 상법상 그러한 의무위반의 효력을 무효로 정해야 할 필연성은 없다. 위반 시의 효력이 무효이든, 취소권이나 해지권을 본인에게 부여하는 것이든 간에 상법에서 대리상의 의무와 본인의 의무를 구체화하고 위반 시의 효력을 명확히 정하는 입법은 거래의 안전성과 명확성에 비추어 타당하

29) 이철송, 앞의 책, 466면 등 다수 문헌.

30) Hopt/Hopt § 86 Rn. 13; MüKoHGB/Ströbl § 86 Rn. 45; s. auch BGH 13.1.2010, NJW-RR 2010, 1263 Rn. 46.

31) Oertker/Busche, 8. Aufl. 2024, HGB § 84 Rn. 55.

다고 본다. 대리상의 보조를 받아 이루어지는 상거래관계에서는 상인인 본인과 대리상 외에 거래의 상대방인 제3자(보험계약의 경우에는 보험계약자)도 존재하는 3면 관계가 형성된다는 점을 고려하면 더욱 그러하다.

(3) 대리상의 보수청구권

우리 상법은 대리상의 보수청구권을 따로 규정하지 않기 때문에, 대리상의 보수청구권을 상인의 보수청구권 규정(제61조)에서 도출한다는 점을 앞서 살펴보았다. 독일 상법은 대리상이 보수청구권을 가진다는 점, 보수청구권 발생 시점, 보수를 청구할 자격을 박탈당하는 경우 및 대리인이 거래상의 의무의 이행을 보증한 경우에 받을 수 있는 특별한 보수청구권에 대해서 상세히 규정한다(제86(a)조, 제87조, 제87(a)조). 또한 당사자 간에 보수의 금액을 정하지 않는 경우 통상적 효율에 합의한 것으로 간주하고, 부수적 비용에 대한 처리 방안, 추가적으로 수수료료를 받을 수 있는 경우에 대해서도 정한다(제87(b)조).

(4) 대리상의 보상청구권

보상청구권은 우리 상법도 비교적 상세한 규정을 두고 있다. 우리의 경우 보상청구권의 소멸시효기간이 6개월인데 비해, 독일은 1년이고, 독일 상법은 보상청구권 규정이 강행규정임을 밝히고 있다는 점에서 차이가 있다.

독일 상법 제89(b)조에서 특히 참고할 만한 내용은 보험대리상의 보상청구권에 관한 제5항이다. 동조 동항에 따르면 동조 제1항, 제3항 및 제4항의 보상청구권은 대리상이 모집한 새로운 고객과의 거래관계를 대신하여 보험대리상을 통해 신규 보험계약의 중개가 이루어지고, 보험대리상이 기존 보험계약을 경제적으로 신규 보험계약의 중개에 해당하는 정도로 연장한 경우에 적용된다. 또, 대리상의 보상청구금액은 최근 5년 활동 기간의 평균을 기준으로 계산한 수수료 또는 기타 연간 보수를 최대 1년으로 하는 것과는 달리 보험대리상의 보상청구금액은 3년간의 수수료 또는 연간 보수를 초과할 수 없다.

우리의 경우 상법이 보험대리상의 보상청구권에 대해 침묵하고 있어서 보험대리상의 보상청구권 존부와 상한이 불명확하다. 앞서 필자는 보험대리상에게도 대

리상의 보상청구권에 관한 상법 제92조의2가 적용되지만, 실제로 보상청구권의 요건을 충족하는 경우는 드물 것이라고 보았다. 그런데 우리의 보험모집 실무를 고려하여 보험대리상의 보상청구권에 관한 규정을 만든다면, 법에 의한 명확한 성격의 대가 지급이 이루어지게 되어서 보험모집시장이 투명해지고 보험회사와 보험대리점, 그리고 보험대리점 소속 설계사 간에 정당한 대가 지급이 이루어질 것으로 생각되며, 그 결과 현재 발생하고 있는 대가의 선지급 문제나 과도한 액수의 대가 지급문제가 완화될 수 있을 것으로 기대된다.

(5) 보험대리상

독일 상법의 대리상(제7장)에 관한 장이 우리 상법 상행위편과 다른 점 중의 하나는 보험대리상에 관한 규정을 두고 있다는 점이다. 제92조는 다음과 같이 정한다.

제92조

- ① 보험대리상이란 상업적 대리인으로서 보험계약을 중개하거나 체결할 권한이 있는 사람을 말한다.
- ② 보험대리상과 보험회사 간의 계약 관계는 제3항 내지 제4항에 따라 대리상과 보험계약자 간의 계약 관계에 적용되는 조항을 따른다.
- ③ 제87조 제1항 제1문에 따라 보험대리상은 자신의 활동에 기인한 거래에 대해서만 수수료를 받을 수 있다. 제87조 제2항은 보험설계사에게 적용되지 않는다.
- ④ 보험대리상은 보험계약자가 계약 관계에 따라 수수료가 계산되는 보험료를 납부하는 즉시 수수료를 받을 수 있는 청구권을 제87a조 제1항에 따라 가진다.

제92조 제1항은 보험대리상이 상법상 대리상의 하나임을 명확히 하고, 중개대리상과 계약대리상을 포괄한다는 점을 밝히고 있다. 즉, 개념을 정의하는 조항이다. 제3항은 보험대리상의 수수료 청구권이 여타의 대리상과 마찬가지로 발생함을 정한다. 제87조 제1항 제1문에 따르면, 대리상은 계약 관계 중에 체결된 모든 거래 중 자신의 활동에 기인하거나 동일한 종류의 거래를 위해 고객으로 모집한 제3자와 체결된 거래에 대해 수수료를 받을 자격이 있다. 제92조 제4항에서는 보험대리상의 수수료청구권이 발생하는 시점에 대해서도 규정하고 있다.

이와 달리 우리 상법은 보험대리상의 개념 및 본인인 상인에 대한 수수료청구

권에 대해 침묵한다. 앞서 살펴보았듯이, 보험업법에 이에 관한 규정이 있고, 보수청구권과 관련해서는 상법 대리상의 보수청구권에서 규정을 적용하는 해석을 하면 될 것이지만, 보험업법은 계약법이 아니라 보험회사 등을 규제하는 것을 목적으로 제정된 규제법이기 때문에, 보험업법에 보험대리점의 개념과 보수청구권에 대해 규정하고 있다고 하여, 보험계약법의 성격을 떠는 상법 보험편 또는 상법 대리상에 대한 장에 이를 규정하지 않는 것은 법체계상 타당하지 않다. 독일 상법의 보험대리상 조문을 참조하여 우리 상법 개정 시 조문을 신설하는 것이 바람직하다고 생각한다.

3. 보험계약법

(1) 보험대리상의 개념정의

독일 상법에 ‘보험대리상이란 상업적 대리인으로서 보험계약을 중개하거나 체결할 권한이 있는 사람을 말한다’는 보험대리상의 개념에 관한 조항이 있지만, 보험계약법(Versicherungsvertragsgesetz, VVG)에도 보험대리상의 개념을 정의하는 규정이 있다. 보험계약법에 따르면 보험대리상과 보험중개인(Versicherungsmakler)을 합쳐서 보험중개자(Versicherungsvermittler)라고 하며(제59조 제1항), 보험대리상은 보험자나 보험대리상으로부터 영업상 보험계약을 중개하거나 체결할 권한을 위임받은 자를 말한다(제59조 제2항). 우리의 상법과 보험업법이 각각 보험대리상과 보험대리점이라는 용어를 사용하는데 비해, 독일의 상법과 보험계약법은 보험대리상(Versicherungsvertreter)라는 통일된 용어를 사용한다. 우리의 보험대리상과 보험대리점이 같은 개념인지가 불명확한데 비해서, 독일은 같은 개념의 보험대리상에 대해 상법과 보험계약법이 통일되고 연결되는 규율을 하고 있는 것으로 보인다.

(2) 보험대리상의 법정대리권

1) 보험계약법 제69조

독일 보험계약법은 우리 상법에 비해 보험대리상의 대리권에 대해 상세히 규

정한다. 제69조는 보험대리상이 법에 의해 부여받는 대리권의 내용으로 고지수령권, 보험계약의 연장 또는 변경에 대한 청약, 해지 철회 등의 의사표시를 수령할 권한, 보험증권을 전달할 권한을 규정한다.

이 규정은 보험자가 대리권을 수여하는 의사표시를 하게 되면 보험대리상이 가지게 되는 대리권의 범위를 법정한다.³²⁾ 동조의 보험대리상의 대리권 중에서도 광범위한 수령대리권(제72조)으로 인해 보험대리상은 보험자의 ‘눈과 귀’가 된다. 이는 계약 전 위험 고지의무의 경우 특히 중요한 의미를 가진다.

보험계약자가 계약체결 전 고지의무를 이행하였는지 여부와 관련하여, 보험자는 매우 어려운 법적 상황에 처한다. 입증책임 규정에 따르면 보험계약자가 고지 의무를 위반했음을 보험자가 입증해야 한다. 즉, 보험자는 법정에서 보험계약자가 보험대리상에게 위험 관련 상황을 구두로 알리지 않았다는 점을 입증해야 한다. 보험대리상이 보험계약자를 위해 청약서를 작성했고 보험계약자가 보험대리상에게 위험 상황을 구두로 정확히 알렸다는 주장을 입증하는 경우, 일반적으로 법원은 보험대리상의 증언에 의해서만 위법성을 판단할 수 있다.³³⁾ 보험계약자가 대리인이 권한 없이 질문에 답한 후 서명을 위해 양식을 제출했을 뿐 보험계약자가 읽지 않았다고 주장하는 경우에도 마찬가지로 적용된다.³⁴⁾ 왜냐하면 질문이 보험계약자에게 알려졌을 수 없기 때문이다.³⁵⁾

보험대리상이 수년 전에 일어난 사건을 정확하게 기억하는 경우가 거의 없고, 보험계약자의 친척이나 지인이 증인으로 ‘우연히’ 출석하는 경우가 많은 결과로, 증거수집은 보험계약자의 승소에 도움이 되는 이른바 ‘증거불충분’으로 이어진다. 많은 변호사들이 고객이 보험대리상에게 구두로 정확하게 알렸다고 법정에서 주장하기 때문에, 실무에서 이러한 사례가 많이 발생한다.³⁶⁾

그러나 보험사가 완전히 무방비 상태인 것은 아니다. 보험사는 대리권 남용의

32) 김은경, “독일보험계약법상 보험대리인의 대리권에 관한 고찰”, 「홍익법학」 제12권 제1호, 홍익대학교 법학연구소, 2011, 255, 259면.

33) Eing. BGH VersR 2011, 337 (339) Rn. 26; BGHZ 107, 322 (325) = NJW 1989, 2060; BGH VersR 2001, 1541 (1542) unter II 1a; BGH VersR 2004, 1297 f. unter 1.

34) BGH VersR 2011, 337 (339) Rn. 26.

35) BGH VersR 1996, 1529 (1530); 1991, 575 (576); Entsprechendes gilt, wenn der Vertreter die komplexen Fragen so schnell vorliest, dass der Versicherungsnehmer sie nicht erfassen kann; OLG Stuttgart NJW 2012, 2526.

36) Langheid/Wandt/Reiff, Münchener Kommentar zum VVG 3. Auflage 2022, VVG § 69 Rn. 40.

법리에 의해 보호받을 수 있는 여지가 있다.

2) 대리권의 남용

보험계약법 제69조 제1항 제1호 내지 제2호의 보험대리권이라고 하더라도 그 한계가 있다. 대리권 남용은 본인과의 내부 관계에서의 의무에 반하여 대리권을 행사하는 것을 의미한다. 본인은 대리인이 대리권을 남용한 경우 계약상의 책임을 부담한다. 단, 본인(이 경우 보험자)이 다음과 같은 두 가지 경우에는 예외적으로 책임을 부담하지 않는다. 그 경우 입증책임은 본인에게 있다.³⁷⁾

첫 번째 예외적인 경우는 담합인데 담합은 입증이 어렵기 때문에 실무에서 큰 역할을 하지 않는다. 실무에선 두 번째 예외인 ‘명백한 남용(evidente Missbrauch)’이 훨씬 더 중요하다. 명백한 남용이란 대리인이 제3자가 명백히 의심할 수 있는 방식으로 대리권을 행사하는 것을 말하는데,³⁸⁾ 이 경우 대리권 없이 행위한 것으로 보아 독일 민법 제177조에 따라 무효가 된다.³⁹⁾

중요한 예로 보험계약자가 위험 관련 상황을 구두로 고지하는 경우,⁴⁰⁾ 보험설계사가 위험 관련 상황에 대한 고지를 보험회사에 전달하지 않았음이 보험계약자에게 명백하고, 이는 상황의 심각성을 고려할 때 수령대리권의 남용임이 명백한 경우, 보험계약자는 보험대리상에게 민법 제242조에 따라 구두로 위험 상황을 고지한 것으로 계약 전 고지의무를 이행하였음을 주장하지 않을 수 있다.⁴¹⁾ 따라서 이 경우 보험자는 보험계약법 제19조 제2항에 따라 보험계약을 해제할 수 있다.⁴²⁾ 요컨대 보험대리상이 명백히 의심스러운 방식으로 대리권을 사용하여 보험계약자가 보험설계사가 배임 행위를 하고 있으며 따라서 더 이상 보험사의 눈과 귀가 되지 않는다는 인상을 가질 수 있는 경우 보험계약자는 보호받을 자격이 없으며,⁴³⁾ 보험자는 보호된다.

37) Langheid/Wandt/Reiff, Münchener Kommentar zum VVG 3. Auflage 2022, VVG § 69 Rn. 42.

38) 명백한 남용은 대리인이 제3자가 명백히 의심할 수 있는 방식으로 대리권을 사용하는 경우에 발생하므로 제3자가 배임에 대한 합리적 의심을 가질 수 있어야 한다. 남용의 객관적인 증거가 필요하며, 이를 위해서는 의심할 만한 중대한 사유가 있어야 한다(BGH NJW 1994, 2082 (2083)).

39) BGH NJW 1999, 2266 (2268).

40) 이 경우에는 민법에 따라 무효로 처리하지 않고, 보험계약법 조문에 따라 계약 해제로 처리한다.

41) Dörner in Prölss/Martin VVG § 69 Rn. 20; Rixecker in Langheid/Rixecker VVG § 69 Rn. 14 f.; Voit in Berliner Kommentar VVG § 16 Rn. 81; Reiff VersR 2002, 597 (598).

42) Langheid/Wandt/Reiff, Münchener Kommentar zum VVG 3. Auflage 2022, VVG § 69 Rn. 45.

43) *Ibid* Rn. 50.

3) 대리권의 제한

개별약정에 의한 수령대리권의 제한과 관련하여 보험계약자는 자신이 지급을 할 때 그러한 제한을 알고 있었거나 중과실로 인하여 알지 못한 경우에 한하여 대리권에 대한 제한을 수인해야 한다(제69조 제2항 제2문).⁴⁴⁾ 그러나 보험계약법 제69조 내지 제71조에 따라 부여된 대리권을 보험약관으로 제한하는 것은 보험 계약자와 제3자에 대해서 무효이다(보험계약법 제72조).

(3) 보험대리상의 인식

독일 보험계약법 제70조는 독일 연방대법원의 이른바 ‘눈과 귀 법리’(Auge-und-Ohr-Rspr.)를 체계화하여 보험대리상의 인식과 보험사의 인식을 동일 시한다.⁴⁵⁾ 동조 제1문은 보험자인 인식여부가 중요한 경우 보험대리상의 인식은 보험자의 인식과 동일하게 취급됨을 규정한다. 판례에 따르면 보험사는 대리인의 현재의 인식 외에도 데이터를 검색할 이유가 있는 경우 파일로 수집되거나 파일 형태로 저장된 지식을 가지고 있는 것으로 간주된다. 이는 특히 피보험자가 신청서에서 기존 데이터를 참조하는 경우 위험평가 및 계약 전의 고지의무에 적용된다.⁴⁶⁾ 보험대리상이 피보험자를 대리하는 경우에는 제70조가 적용되지 않는다.

이 보험계약법 제70조는 독일민법 제166조 제1항이 명시하는 인식귀속에 대한 특별규정이다. 독일민법 제166조 제1항은 의사표시의 법적 효과가 의사흠결 또는 일정한 사정을 알았거나 알았어야 했음에 의하여 영향을 받는 경우에는, 본인이 아니라 대리인을 기준으로 함을 규정한다. 그러나 보험계약법 제70조에 따라 보험자의 인식여부가 중요한 경우에는 보험대리상이 인식한 것은 보험자가 인식한

44) 보험대리상의 수령대리권의 제한 등 독일 보험계약법에 관한 상세한 연구로는, 최병규, “독일보험계약법상 대리인규정에 대한 연구”, 「기업법연구」 제25권 제1호, 한국기업법학회, 2011이 있다.

45) Begr. RegE, BT-Drs. 16/3945, 77; zur Auge-und-Ohr-Rspr. s. BGH NJW-RR 2002, 89; BGHZ 116, 387 (389) = NJW 1992, 828; BGHZ 107, 322 (323) = NJW 1989, 2060; BGHZ 102, 194 (197) = NJW 1988, 973; dazu Langheid/Müller-Frank NJW 2003, 399 (400); Erman/Finkenauer Rn. 30; Langheid/Wandt MüKoVVG/Reiff VVG § 70 Rn. 18.

46) ZB BGHZ 123, 224 f. = NJW 1993, 2807; vgl. Langheid/Wandt MüKoVVG/Reiff VVG § 70 Rn. 23, 32; s. auch BGHZ 135, 202 = NJW 1997, 1917; BGHZ 132, 30 (35 ff.) = NJW 1996, 1339.

것과 동일하게 취급된다. 한편, 보험대리상이 예외적으로 보험계약체결의 전권을 수여받은 채약대리인인 경우에는 민법 제166조 제1항이 적용된다.⁴⁷⁾ 보험대리상의 인식귀속에 대해 보험계약법 제70조 제1문이 적용되는 것은 보험대리상을 보험계약법 제69조 제1항 제1호 내지 제2호의 수령대리인으로서 받아들이는 보험자의 의사표시 또는 통지가 중요하지 않은 경우에 한한다.⁴⁸⁾ 이 점에서 통지 또는 기타 신고는 보험대리상이 수령한 것으로 간주된다. 또한, 보험계약법 제70조는 보험자의 지식이 보험계약법에 따라 관련성이 있는 경우에만 대체 효력을 갖는다.⁴⁹⁾ 다른 모든 측면에서는 민법 제166조가 적용된다.

민법상의 인식귀속에 대한 특별규정을 보험계약법에 두는 독일과는 달리, 우리 상법 보험편에는 보험대리상의 인식귀속에 관한 규정이 없다. 우리 대법원은 보험목적물의 구조변경으로 인한 화재위험이 증가한 사안에서 화재보험자가 상법 제652조에 의한 보험계약해지권을 가지는지와 관련하여, 보험계약자 또는 피보험자의 통지가 없었다고 하더라도 보험대리인이 피보험건물의 증개축공사가 본격적으로 시행된 후 공사현장에 있는 보험계약자 또는 피보험자를 방문하면서 피보험건물의 증개축공사와 이로 인한 보험사고 발생의 위험이 현저하게 증가된 사실을 알았거나, 적어도 조금만 주의를 기울였다면 충분히 알 수 있었다고 할 것이라는 이유로 보험자가 보험계약을 해지할 수 없다고 판시했다.⁵⁰⁾ 즉, 보험대리인의 인식을 보험자의 인식으로 판단하였다. 그러나 대법원은 판단의 근거로서 상법조문을 제시하지 않았고 이론적 근거도 제시하지 않았다. 아마도 독일과 같은 인식의 귀속에 관한 보험계약법(상법 보험편)에 근거 규정이 없기 때문일 것이다. 이 판결에서 법원이 판단의 직접적인 근거를 적시하지 않았기 때문에, 그 근거를 상사대리의 법리에서 찾았는지 아니면 민사대리의 법리에서 찾았는지 궁금증이 남는다.

47) Langheid/Wandt MüKoVVG/Reiff VVG § 70 Rn. 11; MüKoBGB/Schubert, 10. Aufl. 2025, BGB § 166 Rn. 26.

48) Langheid/Wandt MüKoVVG/Reiff VVG § 70 Rn. 8 ff.

49) MüKoBGB/Schubert, 10. Aufl. 2025, BGB § 166 Rn. 26.

50) 대법원 2000. 7. 4. 선고 98다62909, 62916 판결.

V. 맺음말

보험대리점, 특히 법인보험대리점은 보험시장에서 주요한 판매채널로서 큰 영향력을 발휘하고 있다.⁵¹⁾ 「대리점거래의 공정화에 관한 법률」이 상정하는 공급업자와 대리점 간의 관계와는 반대로, 법인보험대리점이 보험사보다 거래상 위치에 있다고 보아도 과언이 아니다.⁵²⁾ 이에, 최근 보험사들은 보험대리점 영업에 직접 뛰어들 움직임을 보이고 있다. 보험판매채널이 보험사 전속 설계사에서 독립보험대리점으로 이동한 배경에는 보험산업성장이 정체됨에 따라 전속 대면채널의 고비용구조가 보험사의 경영상 부담이 되었기 때문이다.⁵³⁾ 보험대리점을 통한 보험상품 판매에 대해서는 불완전판매, 수수료 지급구조 및 과도한 수수료액 및 시책비 등이 지적되며, 이를 개선하기 위한 금융당국의 간헐적인 규제와 행정지도가 이루어지고 있다.

금융당국의 규제는 사후적이지만 합리적이고 적절하다고 생각된다. 그러나 필자는 보다 근본적으로 보험계약법인 상법 보험편에 보험대리상 규정이 확충되어야 한다고 본다. 그리고 입법에 앞서, 상법 상행위편의 대리상 규정과 보험편의 보험대리상 규정 및 보험업법의 보험대리점에 대한 법규정을 체계적으로 해석하는 것이 중요하다고 생각한다. 금융당국이 실용적인 규제와 감독을 해나감에 있어서 법적 근거를 명확히 제시하는 것은 수범자의 수긍과 규제준수를 이끌어낼 수 있다는 점에서 중요하다고 본다. 연구를 진행하면서 우리의 상법과 보험업법, 독일의 상법과 보험계약법을 살펴보았지만, 체계적이고 통일적인 답을 도출하지는 못하였다. 그저 개별 쟁점별로 우리법과 독일법을 비교하여 단편적인 분석만을 제시할 수 있었다.

51) 금융감독원도 법인보험대리점(GA)을 핵심 보험판매채널로 명명하고, 보험회사는 보험계약 체결을 대리하는 GA에 대한 상품판매 의존 심화로 인해서 GA를 제대로 관리하기 어려운 상황이라고 밝히고 있다(금융감독원 보도자료, 「법인보험대리점[이하 'GA', 핵심 보험판매채널]의 소비자보호와 내부통제 실태를 투명하게 공개하겠습니다」, 2025. 1. 22., 1, 6면).

52) 이상남, “개정 상법상 보험대리상 등에 관한 규정의 법적 쟁점 연구”, 「기업법연구」 제28권 제2호, 한국기업법학회, 2014, 267면도 최근 보험대리점의 대형화로 보험회사와의 관계에서 보험대리점이 갑의 지위를 갖는 경우도 있으므로 지위상의 우열을 고려하여 책임성을 강화해야 한다고 한다. 특히 금융기관보험대리점의 경우 불완전판매 등에 대한 책임은 당해 보험대리점이 스스로 부담할 수 있도록 제도적 장치를 마련할 필요가 있다고 한다.

53) 김동겸/김윤진, 「보험 모집 수수료에 관한 연구」, 보험연구원, 2023, 5면; 정세창, “생명보험산업 판매채널 성과 분석”, 「리스크관리연구」, 제27권 제4호, 2016.

상법의 보험대리상은 분명히 대리상의 일종이다. 그렇지만 대리상과 본인은 경제력과 협상력이 대등하다는 전제에서 권리와 의무규정이 설계되어 있다. 그에 비해서 상법 보험편은 기본적으로 대등하지 않은 관계, 즉 보험자(보험회사)와 개인보험계약자(보험소비자)간의 계약관계를 다루는 보험계약법이다. 따라서 보험계약자를 보호하는 쪽으로 기울어져서 규정이 설계되어 있다. 보험자와 개인보험계약자의 가운데 보험모집인의 일종인 보험대리상이 위치한다. 가운데에 위치한다고는 하지만 정중앙에 위치한다기보다는 보험자 쪽에 좀 더 가까이 위치한다. 보험대리상은 보험소비자가 될 보험계약청약자에게 최선의 이익이 되도록 적합한 보험상품을 골라서 계약을 대리 또는 중개해야 할 자로 기대되지만, 실제로는 판매수수료가 높은 보험상품을 권할 유인을 가진다. 한편, 보험사와 보험대리점 간의 관계는 보험대리점이 개인인지 법인인지, 중소형 법인인지 대형법인인지에 따라 다양하다. 보험사가 우위에 있는 경우가 있는 반면에 대리점이 우위에 있는 경우도 있을 것이고, 때로는 보험사와 대리점이 대등한 관계인 경우도 있을 것이다. 실제 거래에서 거래당사자의 경제적 실질 및 거래당사자 간의 관계가 다양한 점, 이것이 법제도 설계를 어렵게 한다.

규제법의 성격을 띤 보험업법과 금융소비자보호법은 보험대리점을 개인과 법인으로 나누고, 규모별로 나누어서 규제할 수 있다. 그러나 보험계약법의 성격을 지닌 상법이 보험대리상을 세분화해서 권한과 의무를 규정하기는 쉽지 않다. 상법의 보험대리상과 보험업법의 보험대리점의 개념 간의 공통점과 차이점을 규명하고 법 규정을 체계화하는 것이 바람직하지만, 이것이 쉽지 않은 이유가 여기에 있다.

입법적으로 독일과 같이 보험계약법에 아주 상세한 규정을 둔다면 이 문제를 해소할 수 있기는 하다. 그 경우 부딪히는 문제는 우리의 보험계약법이 상법에서 독립되어 있지 않다는 점이다. 상법 안에 위치 해있는 현 상황에서 독일 보험계약법과 같이 보험대리상에 대한 상세한 규정을 두는 것은 다른 상법 규정과의 균형이 맞지 않다. 또 하나의 문제는 보험업법상 보험대리점에 대한 규제의 상당 부분이 금융소비자보호법이 제정됨에 따라 금융소비자보호법으로 이관되었다는 점이다. 보험대리상 또는 보험대리점에 대해 세 가지 법이 나누어 규정하고 있기 때문에 보험대리상(점)의 개념, 권한, 의무, 책임(계약상 책임, 불법행위책임)의 법

리를 통일적으로 정립하기가 쉽지 않다.

그러나 필자는 보험대리상 문제를 해결하기 위해서 시급하게 단행법으로서의 보험법을 제정해야 한다고 주장하는 것은 아니다. 장기적으로는 그러한 작업이 필요하다고 생각하지만, 본고에서는 현행법 규정에 대한 면밀한 해석론이 필요함을 피력하고 입법적 개선을 함에 있어서는 독일법을 참고할만하다는 점 정도를 제시하기로 한다. 향후 이에 대한 후속 연구와 토론을 기대한다.

참고문헌

1. 국내문헌

(1) 단행본

- 박세민, 「보험법」 제3판, 박영사, 2015.
- 이철송, 「상법총칙·상행위」 제16판, 박영사, 2022.
- 장덕조, 「보험법」 제4판, 법문사, 2018.
- 정찬형 「상법강의(하)」, 제17판, 박영사, 2015.
- 한기정, 「보험업법」, 박영사, 2019.
- _____, 「보험법」 제2판, 박영사, 2018.

(2) 논문

- 김은경, “독일보험계약법상 보험대리인의 대리권에 관한 고찰”, 「홍익법학」 제12권 제1호, 홍익대학교 법학연구소, 2011.
- 박준우, “대리상의 보상청구권과 영업비밀준수의무-상법 제92조의2 및 제92조의3에 대한 법경제학적 분석”, 「상사법연구」 제21권 제1호, 한국상사법학회, 2002.
- 서고은, “보험업종사자의 전직(경업)금지와 영업비밀보호에 관한 소고”, 「보험법연구」 제16권 제2호, 한국보험법학회, 2022.
- 서재욱/고은희, “보험회사의 보험대리점 투자 관련 법적 제 문제에 관한 검토”, 「보험법연구」 제16권 제2호, 한국보험법학회, 2022.
- 이성남, “개정 상법상 보험대리상 등에 관한 규정의 법적 쟁점 연구”, 「기업법연구」 제28권 제2호, 한국기업법학회, 2014.
- 정세창, “생명보험산업 판매채널 성과 분석”, 「리스크관리연구」 제27권 제4호, 2016.
- 최병규, “독일보험계약법상 대리인규정에 대한 연구”, 「기업법연구」 제25권 제1호, 한국기업법학회, 2011.

최영홍, “대리점법에 대한 법리적 검토”, 「경제법연구」 제15권 제1호, 한국경제법학회, 2016.

_____, “딜러계약의 법리”, 「경영법률」 제22집 제2호, 한국경영법률학회, 2012.

(3) 기타 자료

김동겸/김윤진, 「보험 모집 수수료에 관한 연구」, 보험연구원, 2023.

금융감독원 보도자료, 「2023년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향」, 2024. 4. 24.

금융감독원 보도자료, 「법인보험대리점[이하 ‘GA’, 핵심 보험판매채널]의 소비자보호와 내부통제 실태를 투명하게 공개하겠습니다」, 2025. 1. 22.

금융위원회·금융감독원 보도자료, 「보험 판매수수료를 분급하여 보험계약 유지율을 높여 나가겠습니다」, 2024. 12. 18.

법무부, 「상법개정특별분과위원회 회의록[보험편], 2007.

2. 해외문헌

Honsell, Heinrich, *Berliner Kommentar zum Versicherungsvertragsgesetz*, 1999.

Hopt, *Handelsvertreterrecht*, 7. Auflage, C.H.BECK., 2025.

Langheid/Müller-Frank, *NJW*, 2003.

Langheid/Rixecker, *Versicherungsvertragsgesetz: VVG*, 7. Auflage, C.H.BECK., 2022.

Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch: BGB, 10. Auflage, C.H.BECK, 2025.

Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch: HGB, 5. Auflage, C.H.BECK, 2024.

Münchener Kommentar zum VVG, 3. Auflage 2022.

Oetker/Busche, *HGB*, 8. Aufl. C.H.BECK., 2024.

Prölss/Martin, *VVG*, 32. Auflage, C.H.BECK., 2024.

〈Abstract〉

Commercial Agents and Insurance Agents under the Korean Commercial Act*

Lim, Soo Min**

This article considers the legal concepts, powers and duties of agents under the Commercial Act (Part 2) and insurance agents under the Commercial Act (Part 4), and considers to what extent common rules should be applied. In doing so, I considered economic substance, such as the substance of the trader's business, the role of the agent in the market as an assistant to the trader, and the differences arising from whether the agent deals with goods or financial instruments, especially insurance products.

The Insurance Business Act defines an insurance agent, but the Commercial Act's Insurance Chapter does not define an insurance agent. It is clear that an insurance agent in the Commercial Act is a type of agent in the same Act. However, it is difficult to conclude that an insurance agent of the Commercial Act and an insurance agency of the Insurance Business Act are the same concept. Insurance agencies operating in our insurance sales market vary in size and substance, and therefore have different bargaining power in their relationship with insurance companies. The Insurance Business Act is a regulatory law, which allows for differential regulation based on the size of the agency, but the Insurance Part of the Commercial Act is a contract law, which is not suitable for differential regulation based on size.

Insurance agents are a type of agent, but their role is somewhat different from the role of non-insurance agents in the commercial market. However, it is necessary to extract the common elements of insurance agents and agents and apply the agency regulations of the

* This work was supported by the research grant of the Chung Buk National University in 2022

** Assistant Professor at Chung Buk National University, Ph. D. in Law

Commercial Act to the common parts. In this article, I considered how the provisions of agent's right to claim remuneration, right to claim compensation, and non-competition obligation would be interpreted and applied to insurance agents and insurance agencies.

It is necessary to respond to various issues that arise in practice surrounding insurance agents through systematic interpretation of the current Acts. In the future, legislative amendment will also be necessary, either by establishing regulations in the insurance section of the Commercial Act or amending the Insurance Business Act. In the long term, I proposed to separate the Insurance Contract Act from the Commercial Act and merge it with the Insurance Business Act, and then have detailed regulations such as the German Insurance Contract Act(VVG). In that case, it will be necessary to make elaborate regulations by aligning the agency regulations in the Commercial Act.

Key Words : Commercial Agent, Insurance Agent, German Insurance Contract Act(VVG), Charge for Commission Fees, Non-competition Obligation