경영유의사항 등 공개안

1. 금융기관명 : 사랑모아금융서비스 보험대리점

2. 조치일 : 2025. 4. 4.

3. 제재조치내용

제재대상	제재내용
기 관	경영유의사항 1건

4. 조치대상사실

가. 경영유의사항

(1) 경력직 보험설계사 위촉 관련 내규 및 관리 강화 필요

㈜사랑모아금융서비스(이하 '회사')의 경력직 보험설계사 위촉 프로세스는 ①경력사항 확인(지원단장), ②면접 및 고성과커미션 결정(지역본부장), ③의견제시(준법감시인), ④최종결정(최종결재자), ⑤위촉(위촉서류 심사 및 담보확보) 등 5단계로 구분되어 있고 준법감시인 및 최종결재자는 내규에 따라 지원금 적정여부를 판단하여 의견을 제시해야 한다.

하지만 보험설계사를 면접하여 평가하는 지역본부장이 보험설계사의 적극적인 영입을 위해 회사 내규에서 정한 기준보다 높은 수준으로 고성과커미션(정착지원금) 지급을 보험설계사에게 제시하고 있는 반면, 준법감시인 및 최종결재자의 역할은 단지 위촉에 대한 의견제시 수준에 그쳐 지역본부장이 요청한 사항을 대부분 그대로 수용하는 있는 상황으로 고성과커미션 지급 금액에 대한 실질적인 통제가 미흡*한 실정이다.

* 회사는 2023년 5월 보험설계사 위촉 프로세스 내부통제를 강화하였으나, 2024년 1~3월의 보험설계사 위촉 시에도 고성과커미션 지급 기준을 준수하지 않는 사례 다수 존재

한편 회사 내규는 지역본부장 및 위촉 보험설계사 추천인 등이 신규 위촉된 보험설계사의 모집실적에 따라 FP추천 커미션 및 오버라이딩 수당 등을 지급 받을 수 있도록 되어 있는 반면, 신규 보험설계사의 위촉과정에서 지역본부장이 과도하게 고성과커미션을 제시하여도 불이익을 주도록 정하고 있지 않으므로, 지역본부장으로 하여금 보험설계사 영입만을 목표로 하도록 하여 과도한 고성과커미션 지급을 제시하게 할 우려가 있다.

<조치할 사항>

따라서 회사는 효율적인 예산 집행 및 고성과커미션의 미환수율 개선 등을 위하여 관련 내규 및 보험설계사 위촉 절차를 보완하시기 바랍니다.