



금융감독원

보도자료



금융은 튼튼하게 소비자는 행복하게

보도	2026.4.17.(금) 조간	배포	2026.4.16.(목)		
담당부서	소비자소통국 생명보험민원팀	책임자	팀장	최영석	(02-3145-5772)
		담당자	조사역	신승엽	(02-3145-5776)

최근 민원사례로 알아보는 '종신보험 가입시' 유의사항

< 주요 내용 >

- 사망시 유족의 경제적 안정을 위해 가입하는 종신보험을 수익추구가 가능한 저축상품처럼 판매하여 민원이 빈발함에 따라 금융감독원은 종신보험 판매·가입 관련 유의사항을 보도*한 바 있음에도

* 「종신보험은 사회초년생의 목돈 마련에 적합하지 않습니다(소비자경보)」(‘21.6.9.), 「종신보험 판매과정에서의 불합리한 관행시정」(‘16.10.12.) 등

- 종신보험 불완전판매 민원이 지속*되고 있으므로 최근 발생한 주요 민원사례 및 유의사항을 안내하여 소비자 피해를 예방하고자 함

* 생명보험 불완전판매 민원 중 종신보험 불완전판매 민원이 가장 큰 비중 차지

최근 민원사례 및 유의사항

- (최근 민원사례) ① 케익·두쫀쿠 만들기 등 원데이클래스 행사, ② 베이비페어·웨딩박람회 등 이벤트, ③ 회사 사내교육 연계, ④ 농축협조합 창구 등에서 소비자 가입니즈(저축·목돈마련)에 맞지 않는 종신보험 권유 및 계약체결

- (종신보험 가입시 3대 필수 체크사항) “다음 3가지를 꼭 기억하세요”

- ① [종신보험 바로알기] 종신보험은 가입자(피보험자) 사망시 유족에게 보험금을 지급하여 경제적 안정을 도모하기 위한 보험으로 가입자 본인의 저축·자금활용·노후대비 목적으로 적합하지 않습니다.
- ② [신중하게 가입하기] 고액 사망보험금을 지급하는 종신보험은 납입보험료가 수천만원에 이르므로 자산·소득수준, 부양가족 유무 등을 고려하고 상품의 보장내용을 정확히 이해한 후 신중히 가입해야 합니다.
- ③ [불완전판매 대비하기] 상품내용을 정확히 이해하지 못한 상태에서 가입하는 등 불완전판매가 의심되는 경우 설명받은 안내자료·녹취·문자·카톡 등을 보유하여 추후 불완전판매 입증에 대비할 필요가 있습니다.

I 최근 종신보험 불완전판매 민원 사례

1. 원데이 클래스

- 케익·두쫘쿠 만들기 등 원데이 클래스 행사에서 협찬사(보험사, 보험 대리점 등)에 별도의 보험판매 시간이 할애되어 종신보험 가입권유

민원사례

- ◆ [사례1] '25.10월 망고케익 만들기 무료 원데이클래스 당첨문자를 받고 행사에 참가한 모녀는 적금보다 목돈마련에 유리하다는 설명을 듣고 종신보험에 가입했으나, 설명내용이 사실과 다르다며 계약취소·보험료환급을 요청하는 민원제기

⇒ (민원처리결과) 무료체험 당첨문자 발송이력, 적금과 비교하여 유리하다고 잘못 설명한 녹취 등이 확인되어 계약취소 및 기납입보험료 환급 처리

- ◆ [사례2] '26.2월 당근마켓에서 무료 두쫘쿠클래스 당첨문자를 받고 방문한 행사장에서 예적금과 비교설명하고 특판상품으로 소개하며 종신보험 가입을 권유 받았으나 가입하지 않고 불완전판매 행사로 의심되어 민원제기*

* 보험회사, 판매자 등 구체적 사실관계가 확인되지 않아 적시하여 민원제기해주실 것을 안내

2. 이벤트 행사

- 베이비페어·웨딩박람회 등 이벤트행사장에 보험판매부스를 설치하고 목돈마련 니즈(Needs)가 있는 소비자에게 종신보험 권유·판매

민원사례

- ◆ [사례1] '23.11월 ○○베이비페어 박람회에 방문한 부부에게 자녀 교육자금 준비용도로 은행상품보다 유리하다는 설명·권유로 종신보험 계약체결

- ◆ [사례2] '25.5월 ○○웨딩박람회에서 재테크 목적으로 적합하고 은행금리 보다 높은 확정금리 상품이라는 설명·권유를 받고 종신보험 계약체결

⇒ (민원처리결과) 녹취록·카톡 등에서 은행상품보다 유리하다거나 재테크에 적합한 상품으로 잘못 설명한 사실이 확인되어 계약취소 및 보험료환급 처리

3. 사내교육 연계

- 회사 사내교육 연계과정 등에서 종신보험 권유·판매

민원사례

- ◆ [사례1] '24.12월 사내교육(재테크·절세 등) 후 이어진 상담과정에서 종신보험의 주된 보장내용을 사망보장이 아닌 절세·상속목적으로 설명·권유하여 계약체결
 - ◆ [사례2] '25.5월 군경제교육담당관이라고 소개한 설계사가 25세 미혼 직업 군인에게 은행적금과 유사한 상품으로 설명·권유하여 계약체결
 - ◆ [사례3] '25.11월 장애인 교육기관(복지시설) 작업장에 근무중인 지적장애인에게 종신보험을 권유하여 계약체결
- ⇒ (민원처리결과) 상품설명 불충분 또는 오인 인정되어 계약취소 및 보험료환급

4. 농축협조합 창구

- 예·적금을 취급하는 농축협조합 창구에서 종신보험 권유·판매

민원사례

- ◆ [사례1] '25.3월 카드발급을 위해 〇〇농축협조합에 방문한 국내거주 외국인에게 은행적금보다 유리한 상품으로 종신보험을 설명·권유하여 계약체결
 - ◆ [사례2] '25.3월 업무차 〇〇농축협조합에 방문한 민원인에게 최저보증이율 등을 강조하며 종신보험을 저축상품으로 오인하게 설명·권유하여 계약체결
- ⇒ (민원처리결과) 상품설명 불충분 또는 오인 인정되어 계약취소 및 보험료환급

2 종신보험에 가입할 때는 다음 3가지를 꼭 기억하세요

< '종신보험 가입시' 3대 필수 체크사항 >

- 1 종신보험 바로알기 ⇨ 사망시 유족을 위한 보험으로 저축·노후대비 목적으로 부적합
- 2 신중하게 가입하기 ⇨ 고액보험이므로 가입전 자산·소득수준, 부양가족 유무 고려
- 3 불완전판매 대비하기 ⇨ 불완전판매가 의심되는 경우 녹취·카톡 등 증거자료 확보

1. 종신보험 바로알기

- 종신보험은 가입자(피보험자) 사망시 유족에게 보험금을 지급하여 경제적 생활안정을 도모하기 위한 보험상품으로 가입자 본인의 저축·자금활용·노후대비 목적으로 적합하지 않습니다.*

- * ① 중도해지시 예·적금과 달리 납입보험료 대비 해지환급금이 없거나 적어 손실발생
- ② 종신보험의 연금전환기능을 활용하여 연금수령시 최초부터 연금상품에 가입한 경우보다 수령액 과소(⇨ 목돈마련 측면에서 저축성 금융상품 대비 현저히 불리)

2. 신중하게 가입하기

- 고액 사망보험금을 지급하는 종신보험 특성상 총 납입보험료가 통상 수천만원에 이르므로 자산·소득수준 및 부양가족 유무 등을 고려하고 상품내용을 정확히 이해한 후 신중히 가입해야 합니다.*

- * 원데이클래스, 베이비페어 등 일회성 이벤트 행사장에서 즉흥적으로 가입할 경우 원하지 않는 상품 가입 또는 중도해지 등으로 인해 손실을 입을 수 있습니다.

- 소득수준이 낮거나 부양가족이 없거나 보험에 대한 이해가 어려운 미성년자, 지적장애인, 외국인 등은 특히 가입에 신중해야 합니다.

※ 국내 체류 외국인(통계청) : 1,364천명('15년) → 1,696천명('20년) → 2,043천명('24년)

3. 불완전판매 대비하기

- 상품내용을 정확히 이해하지 못한 상태에서 가입하는 등 불완전판매가 의심되는 경우 설명받은 안내자료·녹취·문자·카톡 등을 보유하여 불완전판매 입증에 대비할 필요가 있습니다.

- * 불완전판매 여부가 쟁점이 되는 경우 증거자료로 채택 가능