



보험모집인

“우리도 노동자다”

보험모집인들이 입을 모아 외치는 소리다. 이는 지난해 대한교육보험 모집인들이 노동조합을 설립했으나 신고필증을 교부받지 못하면서부터 모집인들 사이에서 본격화된 구호다.

노동부는 지난해 5월16일 대한교육보험 모집인 노동조합(위원장 강정순) 설립신고서를 반려시키면서 “노동관계법상 모집인은 근로자로 볼 수 없다”고 규정한 바 있다.

그러나 보험모집인들은 노동부의 판단이 잘못된 것이라고 공박하는 한편 행정소송을 제기해 두고 있다.

보험모집인들은 근로기준법상 근로자 여부를 판단하는 기준이 ‘사용자와의 지배종속 관계 여부, 임금지급 여부’인 점을 들면서 현재 보험모집인들은 출퇴근 의무가 부과돼 있고, 직급에 따라 다소 차이가 있지만 기본수당을 지급받고 있음을 지적하며 모집인이 노동자라고 주장하고 있다.

또 미국기업인 라이나 생명보험과 알리코코리아에서는 지난 88년 이미 노조가 설립돼 신고필증을 교부받은 바 있어 국내 생명보험사인 대한교육보험(주) 모집인 노조에 대한 신고필증 미교부는 형평의 원칙에도 어긋난다고 보험모집인들은 지적하고 있다.

이에 대해 보험계 관계자들은 ‘국내 생명보험사들의 로비활동’이 먹혀들고 있는 사실과 보험모집인 노조가 설립됐을 때 여타 모집인들에게 미칠 영향 등을 들어 노동부가 신고필증을 교부하지 않을 것이라고 보고 있다.

즉 보험모집인 노조가 합법성을 쟁취했을 때는 25만여 보험모집인 뿐만 아니라 서적의판원·우유배달원 등 2백만이 넘는 여러 종류의 모집인들이 각기 노조를 결성하려 할 것이란 우려가 사용자들 사이에 무성하고 이에 따라 사용자들은 사활적인 로비활동을 하고 있다는 것이다.

어쨌든 보험모집인이 노동자나 아니냐의 법적인 판단은 행정심

판에서 이루어질 것이나 이들의 권익쟁취투쟁은 봇물처럼 터져나올 것이 분명하다. 이는 보험모집인들의 근로조건이 지극히 열악하다는 사실 속에 이미 내포돼 있다.

흔히 ‘보험아줌마’라고 불리는 보험모집인들. 이들의 근로조건을 한마디로 표현해주는 말이 있다.

‘재주는 곰이 부리고 돈은 떠놈이 번다’는 말이 그것이다. 자본주의사회의 노동자들 모두에게 해당하는 말이겠으나 보험모집인처럼 확연하게 드러나는 경우는 흔치 않을 것이다.

“모집인들의 발에 피가 나도록 뛰어서 모집해 온 것을 보험회사는 가만히 앉아서 먹는 격입니다.”

대한교육보험 모집인 노동조합

그러나 저축은 주로 은행에 하고, 보장성 보험은 원금을 거의 돌려받지 못하는 관계로 보험에 들려는 사람이 그리 많지 않은 현실에서 보험모집인의 필요성이 발생한 셈이다.

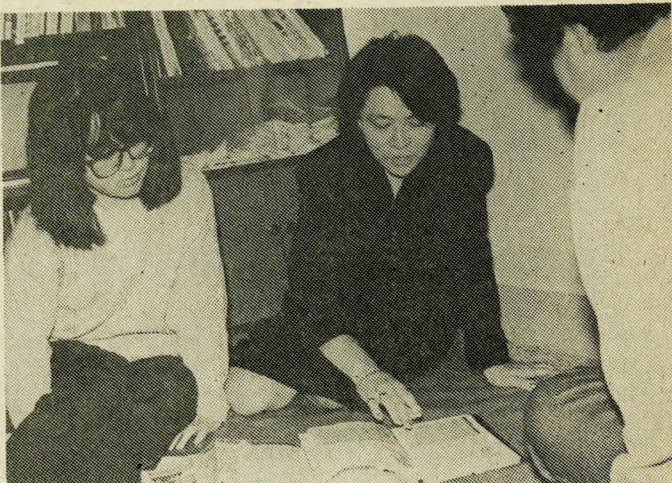
현재 국내 생명보험사에서 일하는 25만여명의 모집인들은 보험가입자를 찾기 위해 매일 이집저집을 기웃거린다.

“주로 연고가 있는 사람들을 찾아다닙니다. 한 집안에 보험모집

소요된다고 말했다.

그러나 이 정도도 관리를 잘했을 때의 얘기다 대부분의 모집인들이 첫회 보험금을 자신이 대납해주는 방식으로 보험 고객을 확보하거나 수금이 안될 때는 대납하는 경우가 허다하다고 한다.

모집인들은 자기가 수급할 액수의 80%이상을 매월 수급해야만 수급수당을 받을 수 있어 그 수치에 맞추기 위해 대납을 해야만 한다. 그러다가 계약이 해지되면



‘보험아줌마’라 얹보는 풍토 없어져야 보험모집인 노조 꼭 이를 터

위원장 강정순(43)씨는 ‘생명보험회사만 세우면 돈 번다’고 알려진 보험회사의 높은 수익률이 실상 모집인을 철저히 수탈하는 데서 생겨난다고 지적했다.

이는 보험회사의 고유한 운영체계에서 비롯된다. 보험회사는 모집원들의 판매에 의해 운영되며 모집원들은 자기가 모집한 실적에 의해 임금을 지급받는다. 즉 모집을 많이 할수록 자기가 받는 급여는 올라간다는 얘기다.

그런데 보험회사의 체계가 이렇게 만들어진 데는 그 나름의 이유가 있다. 보험은 크게 보장성 보험과 저축성 보험, 그리고 이 양자를 혼합한 보험으로 나뉘어진다. 생명보험을 비롯해 어떤 재난시 돈을 지급받는 보험이 보장성 보험에 속하고 노후설계연금 보험, 부부만세보험 등은 저축성 보험에 가깝다.

인이 있으면 사돈네 팔촌까지 다 보험에 들게 되는 경우가 많지요. 한마디로 보험판매는 구걸판대입니다.”

보험모집인들은 가족이나 친지를 방문하고 나면 떨어진 밑천을 다른 곳에서 찾아야 한다. 그것은 주로 한번 확보한 고객의 연고를 찾는 방식이다.

보험모집인들이 수급을 나갈 때 다양한 선물을 준비하는 이유는 수급의 원활함 뿐만 아니라 혹시 있을지도 모를 광택을 발견하기 위해 이곳저곳 시추를 하는 탐사반의 그것과 다를 바가 없다. 거기에 필요한 돈은 전적으로 모집인 개인이 부담하는 것이다.

“앞으로 남고 뒤로 밀지는 게 보험입니다.” 강씨는 10여년 정도 일한 사람들이 한달에 약 50~60만원의 수입을 올리지만 그 중 절반가량은 선물·교통비 등에

그 돈은 고스란히 날아가 버린 다.

이외에도 신인을 데려와야 한다는 부담이 있다. 보험사 측은 새로운 사람이 몰고 들어오는 가족·친지들의 ‘고구마 넝쿨’을 확보하기 위해 기존 모집인들에게 신인확보를 요구하는 것이다.

또 3개월 동안 한건도 못하면 해고(해촉)되고, 수당 지급원칙도 일정치 않아 모집인들은 시키는 대로 일하고 주는 대로 받는 굴종을 감수해야만 한다.

“무엇보다도 인격적으로 무시당하는 현실이 바로잡아야 합니다”

대부분이 가정주부인 모집인들이 모여 만든 모집인노조가 합법성을 쟁취해 모집인들의 권익이 되찾아지길 기대해 본다.

(이대영 기자)