



배타적사용권 분석 보고서

자동차사고 변호사선임 현물급부 제공형 특약

손해보험 비용담보 최초의 현물급부 전환
독창성·진보성·유용성 및 리스크 심층 진단

대상회사	하나손해보험
담보유형	자동차사고 변호사선임(변호사선임 현물급부 제공형)
분석관점	시니어 보험상품 분석가 · 신상품 개발 연계
유형구분	법률 단독형(의학적 해석 비해당)

핵심 요약

본 담보는 **자동차 운전 중(또는 운전 후 비탈승 상태) 대인 형사사고**의 결과로 피보험자가 **구속·기소·약식기소** 후 **정식재판·경찰조사·검찰조사를** 받게 된 경우, **현금이 아닌** 제휴 법무법인의 변호사선임을 **현물(現物)**로 직접 제공하는 특약이다. 손해보험업 비용담보에서 **현물급부**를 도입한 사실상 첫 사례로, 급부의 **형태(cash → in-kind) 자체를 전환**한 데 본질적 차별성이 있다.

개발 배경은 명확하다. **2026년 1월 운전자보험 변호사선임비용 보장이 자기부담금 50% 신설·심급별 500만원 한도로 축소**되면서, 운전자보험의 3대 핵심담보(변호사선임비·형사합의금·벌금) 중 소구력이 가장 큰 항목이 약화되었다. 하나손보는 한도 경쟁 대신 **급부 방식 혁신**으로 시장 공백에 대응했다.

배타권 관점의 강점은 ① 현금형 한도 경쟁을 회피한 **독창성**, ② 비용담보를 **현물급부**로 재구성한 **진보성**, ③ 보험금 과다청구 모럴해저드를 구조적으로 차단하면서 변호사 탐색·비용 부담을 동시에 해소한 **유용성**이다. 최대 리스크는 **변호사법 제34조(소개·알선 금지)** 저촉 가능성과 제휴처 공급 안정성, **현물 책임액(공시 한도, 2026.5 기준 500만원)** 산정의 정합성이다.

제안 사항 요약

상품개선 제안은 원상품의 핵심가치(형사 위기 시 **전문성·속도·비용**의 일괄 해소)를 출발점으로, 4-프레임으로 정리한다(상세는 § 8).

프레임	핵심 제안	요지
확장	형사 중단계 동행 + 가족·동승자 확장	경찰조사 이전 초동단계까지 현물 동행을 명문화하고, 기명피보험자 외 가족운전자로 보장 대상 확장
집중	중대법규위반·사망/중상해 고위험 특화	형사화·실형 위험이 큰 구간에 현물 변호 역량을 집중 배분(단계별 변호사 등급)
전환	현물 ↔ 현금 선택권 + 단계형 지급	현물 비선호 고객을 위한 현금 선택, 수사·1심·항소심 단계별 현물 제공으로 분할
재구성	"형사 위기 동행 서비스" 포지셔닝	비용 보전이 아닌 위기관리 동반 서비스 로 메시지 재정의, 자동차보험 법률지원특약과 차별화

추진 순서 추천

- **1단계 — 규제 정합성 확보** : 변호사법 제34조 유권해석·법무법인 제휴 구조의 적법성 의견서 확보(현물 모델의 진입장벽 이자 경쟁 차단 핵심).
- **2단계 — 현물 책임액·비례보상 기준 정비** : 공시 책임액 산정 로직과 다수계약 비례보상 처리 확정, 현금 대체전환 트리거 명문화.
- **3단계 — 확장·전환 담보 설계** : 초동단계 동행·가족확장(확장), 현물/현금 선택·단계형(전환)을 위험률 재산출과 병행.
- **4단계 — 포지셔닝·판매 메시지** : "위기 동행 서비스" 재구성안과 비교안내(현금형 2종 대비) 마련.

상품구조 해부

1.1 급부 트리거와 지급 구조

지급사유는 피보험자가 보험기간 중 **자동차를 운전하던 중 또는 운전 후 비탈승 상태에서 급격하고 우연한 사고로 타인의 신체에 상해를 입힌 결과**로 아래 5개 상태 중 하나에 해당하는 경우다. ④·⑤는 중대성 조건이 부가된다.

구분	트리거	법적 의미(요지)
①	구속영장에 의해 구속	수사·재판 단계 신병확보. 형사위험이 가장 큰 상태
②	검찰에 의해 공소제기(기소)	정식 형사재판 회부
③	약식기소되었으나 정식재판이 진행되는 경우	약식명령(벌금)에 불복·정식재판 이행
④	경찰조사를 받는 경우 (사망 / 부상등급 1·2·3급(주정차중 제외) / 중대법 규위반사고에 한함)	수사 초기단계. 중대성 요건으로 보장범위 한정
⑤	검찰에 의해 조사받는 경우 (④와 동일 중대성 조건)	송치 후 검찰 수사단계

제공급부(현물) : 「1사고」 마다 제휴된 법무법인이 직접 지급사유 관련 변호사선임을 제공한다. 보장책임액은 회사 홈페이지에 공시된 금액을 한도로 하며(2026.5 기준 **500만원**), 다수계약 시 **비례보상**이 적용된다.

1.2 현물급부 불가 시 대체지급 메커니즘

현물 제공이 불가능한 상황에 대한 3분기 대체지급 설계가 핵심 구조다. 이는 현물급부의 본질적 약점(공급 의존성)을 약관으로 흡수한 장치다.

상황	해소 방안
법령·제도 변경 (현물 제공이 금지된 경우)	동일보장 현금급부 지급 담보로 계약전환
제휴회사의 책임 있는 원인 (일시적 변호사 파견 곤란 등)	1사고마다 보상한도 내 현금 지급
제휴회사 폐업·계약종료 등	(1) 제3 제휴회사 선임 → (2) 진행기간 중 1사고당 한도 내 현금 지급 → (3) 불가 시 현금급부 담보로 계약전환

1.3 구조 요약

급부형태 현물(변호사선임 직접 제공) · **지급단위** 1사고당 · **책임액** 공시 한도(500만원, 변동 가능) · **갱신** 갱신형 · **비례보상** 적용 · **안전장치** 3단계 현금 대체전환. 현금형 변호사선임비용 담보(판매중 2종)와 **비교안내** 병행으로 고객 선택권을 확대한다.

국내외 유사 상품 조사

2.1 국내 유사 상품

보장 유사형 — 변호사선임비용 담보(현금형)

운전자보험 변호사선임비용 특약은 **DB손해보험이 2022년 10월 최초 출시** 후 전 손보사로 확산되었다. 한 때 한도가 1억원까지 상승했으나 과다청구·보험사기 문제로 **현재 3,000~5,000만원** 수준이며, 2026년 1월 부터는 **자기부담금 50% + 심급별(1·2·3심) 최대 500만원** 구조로 축소되었다. 본 담보는 동일 위험(교통사고 형사 대응)을 다루되 **지급방식이 현물**이라는 점에서 구별된다.

구분	주요 보장	가입금액·한도(2026 개정 기준)
업계 현금형 (DB·삼성·현대·메리츠·KB 등)	교통사고 형사 변호사선임비용(현금)	심급별 최대 500만원 + 자기부담 50% (실수령 최대 250만 수준)
하나손보 현금형 (판매중)	자동차사고변호사선임비용(V), 자동차 사고변호사선임비 II	1사고당 500만 / 심급별 500만(자부담 50%)
하나손보 현물형 (신규)	변호사선임 현물급부(제휴 법무법인 직접 제공)	공시 책임액 한도(2026.5 기준 500만), 비례보상

지급방법 유사형 — 현물급부 담보 일반

변호사선임의 현물급부는 손해보험 **비용담보 최초**이나, 현물급부 자체는 타 영역에서 선례가 있다(예: 간병인 직접 제공형, 건강관리·검진 현물 제공형 등). 즉 현물급부 **운영 노하우**는 업계에 존재하나, 그 대상이 **변호사선임이라는 고도 규제 전문서비스**라는 점에서 운영 난이도와 규제 민감도가 본질적으로 다르다.

2.2 일본 유사 상품

일본 시장의 특이점

일본 자동차보험의 **변호사비용특약(弁護士費用特約)**은 가입률이 임의보험 계약자의 약 60%(공표사 기준 56~73%)에 이르는 보편 특약이다. 다만 그 보장 대상이 한국과 **정반대 방향**이라는 점이 핵심이다.

구분	일본 弁護士費用特約	하나손보 현물급부 담보
대상 지위	피해자 (특히 과실 0의 '받은 사고')	가해자 (형사 피의자·피고인)
분쟁 성격	민사 손해배상청구	형사 방어(수사·재판)
한도	1인당 약 300만엔 + 상담료 약 10만엔	공시 책임액(2026.5 기준 500만원)
변호사 조달	보험사 소개 또는 본인 선임(소개 제도적 허용)	제휴 법무법인 현물 직접 제공
보험료	연 2,000~4,000엔(저가 부가)	갱신형 위험보험료(신규 산출)

시사점

- **구조적 비대칭** : 일본은 '받은 사고' 피해자의 교섭공백 보전이 핵심 니즈인 반면, 한국 본 담보는 가해자의 형사위기 방어가 대상이다. 따라서 일본 통계를 위험률 앵커로 직접 이전할 수 없다(트리거 정의 자체가 상이).
- **변호사 소개의 제도 차이** : 일본은 보험사의 변호사 소개·알선이 제도적으로 허용·보편화된 반면, 한국은 변호사법 제34조로 소개·알선이 엄격히 규제된다. 본 담보의 '제휴 법무법인 현물 제공' 모델은 이 규제선을 **제휴·위임 구조**로 우회·정합화한 것으로, 일본형의 단순 이식이 아닌 한국 규제환경에 맞춘 재설계라는 점이 진보성의 근거가 된다.
- **보편화 가능성** : 일본의 높은 가입률은 저가·간편 부가 시 시장 침투 잠재력을 시사한다. 다만 현물 모델은 공급 인프라(제휴 법무법인 네트워크)가 침투의 전제가 된다.

법률적 해석

본 담보는 의료적 급부가 없는 **법률 단독형**으로, 의학적 해석은 비해당한다. 형사절차·교통특례·변호사법 쟁점을 풀어 설명한다.

3.1 교통사고 형사절차 흐름

대인 교통사고의 형사처리는 **사고 → 경찰 수사(입건) → 검찰 송치 → 검찰 처분 → 재판** 순서로 진행된다. 트리거 5종은 이 흐름의 각 단계에 대응한다.

- **경찰조사(④)** : 사고 직후 경찰이 피의자로 입건해 조사하는 단계. 형사사건은 "재판보다 초기 경찰조사 대응"이 결과를 좌우하는 경우가 많아, 현물 동행의 실익이 가장 큰 구간이다.
- **검찰조사(⑤)** : 경찰 송치 후 검사가 기소 여부를 판단하기 위해 조사하는 단계.
- **공소제기·기소(②)** : 검사가 정식 형사재판에 회부하는 처분.
- **약식기소 후 정식재판(③)** : 검사가 벌금형을 구하는 약식명령을 청구했으나, 법원·피고인의 불복 등으로 정식 공판이 열리는 경우.
- **구속(①)** : 법원이 구속영장을 발부해 신병을 확보한 가장 중한 상태.

3.2 교통사고처리특례법과 보장범위 한정 원리

교통사고처리 특례법(교특법)은 업무상과실·중과실 치사상죄에 형사절차 특례를 둔다. 핵심은 두 가지다.

- **반의사불벌 + 종합보험 공소제한** : 치상(다치게 한 경우)은 피해자의 명시적 의사에 반해 처벌할 수 없고(반의사불벌), 종합보험에 가입되어 있으면 원칙적으로 공소를 제기할 수 없다(교특법 제4조). 즉 **다수의 경상 사고는 형사절차로 진입하지 않아** 본 담보 트리거에 해당하지 않는다.
- **특례 배제 사유** : ㉠ 사망사고, ㉡ **12대 중과실**(신호위반·중앙선침범·과속·앞지르기·철길건널목·횡단보도·무면허·음주·보도침범·개문발차·어린이보호구역·화물고정의무 위반 등), ㉢ 중상해, ㉣ 뺑소니·음주측정거부 등은 종합보험·합의와 무관하게 **공소제기가 가능하다**.

따라서 본 담보가 요구하는 **"사망 / 부상등급 1·2·3급 / 중대법규위반"** 조건은 우연히 정한 것이 아니라, 형사절차로 실제 진입하는 **특례 배제 구간**과 정합적으로 설계된 것이다. 이는 위험률 모집단을 **형사화 사고로 한정**하는 구조적 장치다.

3.3 부상등급 1·2·3급의 의미

부상등급은 「자동차손해배상 보장법」 시행령의 상해등급(1~14급)으로, **1·2·3급은 가장 중한 상해**(예: 척수손상·다발성 골절·개두술을 요하는 뇌손상 등 중상해 범주)를 가리킨다. 도로교통공단 통계의 '중상(3주 이상 치료)' 정의와는 분류 기준이 다르므로, 위험률 산출 시 **두 통계의 정의 차이를 보정**해야 한다(§ 4·§ 5).

3.4 변호사법 쟁점 — 가장 중요한 규제 포인트

변호사법 제34조는 누구든지 법률사건 수임에 관하여 금품 등 이익을 받거나 약속하고 당사자를 특정 변호사에게 **소개·알선·유인하는 행위**를, 그리고 변호사가 그 대가로 이익을 제공하는 행위를 금지한다. 위반 시 **제109조**에 따라 7년 이하 징역 또는 5천만원 이하 벌금에 처해질 수 있다.

현물급부 모델은 보험사가 특정 제휴 법무법인의 변호사선임을 제공한다는 점에서 **'소개·알선'으로 해석될 여지**가 있다. 하나손보가 개발과정에서 **변호사법 검토 및 유권해석**을 별도 수행한 것은 이 쟁점을 의식한 것으로, 본 담보의 적법성·지속가능성은 이 규제 정합성 확보에 달려 있다(§ 6 리스크·§ 8 추진 1단계와 직결).

3.5 적용 대상건수 감각

2024년 인적피해 교통사고는 **196,349건**, 사망 **2,521명**, 부상 **278,482명**이다. 이 중 본 담보 트리거(형사화 + 사망·중상해·중대법규위반)에 해당하는 부분집합이 모집단이며, 종합보험 공소제한으로 경상 다수가 제외되므로 **실제 대상은 전체 인적사고의 일부다**(정량 추정은 § 5).

위험률 산출 방법론 추정

4.1 트리거 분해와 위험률 형태 식별

지급사유를 분해하면 — 무엇이(대인 형사사고), 어떤 정의로(형사절차 진입 + 사망·부상1~3급·중대법규위반), 몇 번(1사고당, 반복 가능), 어떤 형태로(현물 = 변호사선임 제공원가). 따라서 본 위험률은 **1사고당 빈도형(frequency)**에 **현물 제공원가(severity)**가 결합된 구조다. 한국 업계 관행에 따라 유지율은 위험률 산출식에 반영하지 않는다(별도 처리).

4.2 위험률 분해식

$$q_x = u_{\text{가해대인}} \times q_{\text{수사진입}} \times q_{\text{중대성요건}} \times E[\text{현물원가}]$$

$u_{\text{가해대인}}$: x세 운전 피보험자의 연간 대인 가해 교통사고 빈도(건/인년)

$q_{\text{수사진입}}$: 대인 가해사고 중 형사 수사·재판 단계(경찰·검찰조사/기소/구속)로 진입하는 비율

$q_{\text{중대성요건}}$: 수사진입 사고 중 약관 지급요건(사망·부상등급1~3급·중대법규위반) 충족 비율

$E[\text{현물원가}]$: 1사고당 변호사선임 현물급부 제공원가 기댓값(공시 책임액 한도 내)

트리거 5종(①~⑤)은 별도 항목으로 두기보다 $q_{\text{수사진입}}$ 내 단계별 분율로 흡수한다(구속·기소는 수사진입의 부분집합). 단계별 차등 급부를 둘 경우 § 3.1 절차단계별로 $q_{\text{수사진입}}$ 을 세분해 지급배수를 합성한다(개선안 적용 시).

4.3 위험률 산출 데이터 추정

의료 담보가 아니므로 메모리상 4계층 중 **국가 공식통계(교통·형사) + 보험권 경험통계**를 주 데이터원으로 매핑한다. 각 분해항을 채울 후보 데이터원과 가용성은 다음과 같다.

필요 데이터(분해항)	통계구분	후보 데이터원	가용성·접근
$u_{\text{가해대인}}$ (대인 가해사고 빈도)	국가통계	도로교통공단 TAAS, 경찰청 교통사고통계, 보험개발원 자동차보험 사고통계	높음(공개·집계)
$q_{\text{수사진입}}$ (형사화율)	국가통계	검찰연감/CCJS 교통사고처리특례법·도로교통법 위반 처리(기소·구속) 인원, 경찰 범죄통계(구속·불구속)	중(죄명별 집계, 사고대비 비율은 가공 필요)
$q_{\text{중대성요건}}$ (중대성 충족률)	국가통계	TAAS 사망·중상자, 자배법 상해등급(1~3급) 분포, 12대 중과실 비중	중(상해등급↔중상 정의 보정 필요)
$E[\text{현물원가}]$ (제공원가)	시장·자사	제휴 법무법인 수임료 협정단가, 시장 평균 수임료 (1심 1,000~1,500만), 자사 현물 운영 실적	낮음(협정·내부, 신규로 경험 부족)
업계 청구 경험(교차검증)	보험권	운전자보험 변호사선임비용 청구율·지급액(자사·업계)	중(현금형 경험 → 현물 전환 보정)



1순위 확보 데이터 : ① 자사·업계 **운전자보험 변호사선임비용 청구 경험률**(트리거 정의를 현행 약관에 맞춰 재집계), ② **CCJS**
교통법·도교법위반 기소·구속 인원의 시계열. 이 둘로 $u \times q_{\text{수사진입}} \times q_{\text{중대성}}$ 의 상한·하한을 잡고, E[현물원가]는 제휴 협정단가로
확정한다. 실제 절대수치 산출은 데이터 확보 후 별도 수행한다.

기초 통계 추정 및 정합성 검정

5.1 앵커 통계와 분해·합성

절대수준 계산보다 **데이터 정합성과 구간 추정**에 초점을 둔다. 2024년 기준 앵커는 인적사고 196,349건·사망 2,521명·부상 278,482명이며, 형사화 모집단은 다음 경로로 좁혀진다.

좁힘 단계	정합성 점검 포인트
전체 인적사고 → 형사 입건	경상·종합보험 가입 사고는 교통법 공소제한으로 다수 배제. 형사화율의 분모를 '대인 가해사고'로 일치시켜야 과대추정 방지
형사 입건 → 트리거 충족	사망·부상1~3급·중대법규위반 충족 비율. TAAS '중상(3주)'와 자배법 '상해 1~3급' 정의 불일치 보정 필수
트리거 충족 → 현물 실제 제공	고객의 현물 수용률(현물 거부·자가 변호사 선호 시 현금 대체전환으로 이탈)

5.2 정합성 검정 항목

- **A/E 관점** : 산출 위험률로 환산한 기대 청구건수 ÷ 실제(자사·업계 운전자보험 변호사선임 청구건수) $\approx$ 1 여부. 현금형 경험을 현물형으로 옮길 때 **현물 수용률·단가차**를 반영해 A/E 편향을 점검.
- **원가 정합성** : 시장 1심 평균 수임료(1,000~1,500만)와 공시 책임액(500만)·제휴 협정단가의 격차 확인. 책임액이 시장단가보다 낮으면 제휴 법무법인의 **역마진·수임 회피** 유인(공급 리스크)으로 연결되므로 단가 협정의 지속가능성이 핵심.
- **중복·비례보상** : 운전자보험 다수가입 관행상 동일위험 중복가입 → 비례보상 처리의 일관성. 현물의 '책임액 한도'와 현금형 한도의 합산·조정 로직 검증.
- **추세** : 교통사고 사망·중상자는 12년 연속 감소세(2024 사망 2,521명, 역대 최저). 형사화율·구속률, 변호사 수임단가 추세를 입력해 위험률 투영. 다만 고령운전자 사고 비중 증가는 상향 요인.
- **단조·형상** : 연령별 사고빈도 U자형(청년·고령 높음), 중대성·형사화는 고령·중과실에서 상승. 곡선 형상의 타당성 점검.

5.3 시장 손해율 맥락

현금형 변호사선임비용은 대형 5사 지급보험금이 **2021년 146억 → 2024년 613억**으로 급증하며 손해율 악화·보험사기를 야기했고, 이것이 2026.1 보장축소의 직접 원인이었다. 현물 모델은 **보험금이 아닌 서비스 원가로 지급**되어 과다청구 모럴을 구조적으로 차단하므로, 동일 위험에서 **손해율 변동성이 낮아질 개연성**이 있다(단, 공급자 유인 리스크는 § 6).



SECTION 06

| 리스크 진단

리스크	진단 및 대응 포인트
규제(최우선)	변호사법 제34조 소개·알선 저촉 가능성. 제휴·위임 구조의 적법성에 대한 유권해석·법률의견서 확보가 상품 존속의 전제. 미확보 시 담보 자체가 무력화될 수 있는 최상위 리스크.
공급자 유인(SIR)	제휴 법무법인이 수임·단계연장에서 인센티브를 가질 경우 불필요한 정식재판 유도·과잉 변호 가능. 현금 모럴은 줄지만 공급 측 모럴이 신설됨. 성과·품질 모니터링과 단가구조(정액 vs 단계연동) 설계로 통제.
역선택	위험운전 성향·사고이력 보유자의 자기선택 가입. 갱신형·인수심사·요율 세분으로 완화.
모럴해저드	현물 제공으로 보험금 과다청구형 모럴은 차단(강점). 다만 경미사고를 트리거 충족으로 포장하려는 진단·등급 부풀리기 유인은 잔존 → 부상등급·중대성 판정 기준 엄격화.
공급 안정성	제휴처 폐업·파견 곤란 시 대체지급(현금·제3제휴사)으로 흡수하나, 빈번 발동 시 상품 신뢰 훼손. 복수 제휴·SLA 관리 필요.
재보험	현물급부는 책임액 정의·손해 산정이 현금정보보다 모호해 재보험 출재가 곤란 . 공시 책임액 기준의 명확화와 현금환산 로직이 출재·정산의 전제.
책임액 변동	책임액이 홈페이지 공시·변동 구조 → 소비자 분쟁·민원 소지. 변경 절차·고지 기준 정비.

경쟁사 대응 시나리오

7.1 카피 가능성

약관 문구의 모방은 용이하나, 현물 모델의 실질은 ① **전국 제휴 법무법인 네트워크**, ② **변호사법 유권해석 선점**, ③ **사고접수→심사→법무의뢰 프로세스**에 있다. 이 세 가지가 결합된 운영 인프라는 단기 복제가 어려워, 단순 약관 카피보다 **실행 장벽**이 진입을 억제한다.

7.2 예상 대응 경로

- **현금형 유지 + 한도/자부담 차별화** : 다수 경쟁사는 규제 부담이 없는 현금형을 유지하며 심급별 한도·부가 서비스로 대응할 가능성이 높다.
- **자체 현물 제휴 추진** : 대형사는 자체 법무법인 제휴로 추격 가능. 유권해석·독점 제휴가 늦으면 빠르게 추격당함.
- **자동차보험 법률지원특약과의 경합** : 연 1~2만원대 자동차보험 법률특약이 일부 수요를 흡수 → 운전자보험 현물의 차별점(형사 쏜단계 동행) 부각 필요.

7.3 차단 전략

- **유권해석·독점 제휴 선점** : 변호사법 적법성 의견과 우량 법무법인 독점 제휴로 모방 비용을 상향.
- **프로세스 표준화·품질 데이터 축적** : 현물 제공 SLA·만족도 데이터를 배타권 유용성·진보성 근거로 누적.
- **현금형 2종과의 비교안내**를 통한 포지셔닝 고착으로 채널 내 선택을 유도.

| 상품개선 제안

8.1 원상품 가치 해체

핵심 기능	교통사고 형사위기 발생 시, 신뢰할 수 있는 전문 변호사를 탐색·선임·비용부담 없이 즉시 연결해 방어를 개시하게 한다.
고객 Pain Point	사고 직후의 두려움, 믿을 변호사를 찾는 시간·수고(정보 비대칭), 비직관적 비용구조(착수금·적정가 불확실)에 대한 불안.
제공 가치	위기 순간의 심리적 안정 + 절차적 동행 + 비용 예측가능성 . 단순 비용보전을 넘어 "혼자가 아니다"라는 동반 효용.

아래 4-프레임은 이 세 가치를 출발점으로 확장한다(프레임별 2개 이상).

① 확장 (Expand)

A. 사고 초동단계(현장·임의동행) 변호 동행 명문화

- 담보 정의** : 경찰 정식조사 이전 현장진술·임의동행 단계부터 변호사 전화상담·동행을 현물 제공.
- 보장 방법** : 24시간 핫라인 → 초동 원격상담 → 필요 시 동행. 본 담보의 전단(前段) 확장.
- 보장금액 제안** : 초동 상담은 회수형(예: 사고당 2회), 동행은 본 현물 책임액에 통합.
- 대상 고객** : 형사화 가능성이 높은 운전자(고령·영업용·중과실 위험군 등 유연 설정).
- 차별화 포인트** : "재판보다 초기 조사 대응이 중요"라는 형사 실무를 반영 → 기존 비용보전형이 못 메운 **시간적 공백** 선점(진보성·유용성).
- 위험요소** : 상담 남용(역선택)·공급자 유인 → 회수 제한·트리거 명확화.

B. 가족운전자·동승 피보험자 확장

- 담보 정의** : 기명피보험자 외 동거가족·지정 운전자의 형사사고까지 현물 제공.
- 보장 방법** : 가족 한정 운전 특약과 연계, 1사고당 현물.
- 보장금액 제안** : 피보험자별 동일 책임액, 가족 합산 한도 설정.
- 대상 고객** : 가족 공동 차량 사용 가구.
- 차별화 포인트** : 일본 弁護士費用特約의 가족 확장 구조를 한국 형사방어형으로 변용(독창성).
- 위험요소** : 대상 확대에 따른 빈도 증가 → 위험률 재산출·인수기준.

② 집중 (Focus)

C. 사망·중상해·중대법규위반 고위험 특화 변호 등급제

1. **담보 정의** : 실행·구속 위험이 큰 중대사고에 **전문성 높은 변호 등급**을 차등 배정.
2. **보장 방법** : 사안 중대성(구속·사망 등)에 따라 1~3종 변호 역량·시간 차등 제공.
3. **보장금액 제안** : 중대 구간 책임액 상향(예: 일반 500만 → 중대 사안 가중).
4. **대상 고객** : 중대법규위반 위험 노출 운전자.
5. **차별화 포인트** : 균일 현물이 아닌 **위험 비례 현물** → 자원 효율·실효성(유용성).
6. **위험요소** : 등급 판정 분쟁·공급자 유인 → 객관 기준(구속·기소·등급) 연동.

D. 본인부담·실비 공백 보전형 결합

1. **담보 정의** : 현물 책임액 초과분(고액 사건의 항소심 등) 일부를 현금으로 보전.
2. **보장 방법** : 현물(기본) + 초과 실비 현금(상한) 2층 구조.
3. **보장금액 제안** : 초과분 심급별 소액 한도.
4. **대상 고객** : 장기·다심급 형사사건 우려 고객.
5. **차별화 포인트** : 현물의 한도 한계를 보완해 **실질 완결성** 제고.
6. **위험요소** : 현금 부분의 과다청구 모럴 재유입 → 상한·심사 강화.

③ 전환 (Transform)

E. 현물 ↔ 현금 고객 선택권(이중 트리거)

1. **담보 정의** : 사고 시점에 고객이 현물(제휴 변호사) 또는 현금(자가 선임)을 선택.
2. **보장 방법** : 동일 책임액 내 선택형, 미선택 시 현물 기본.
3. **보장금액 제안** : 현금 선택 시 자기부담·심급한도 적용으로 모럴 균형.
4. **대상 고객** : 단골 변호사 보유·현물 비선호 고객.
5. **차별화 포인트** : 현물 거부로 인한 이탈을 흡수, 선택권으로 소구력 확대(재구성과 연계).
6. **위험요소** : 현금 선택분의 과다청구 → 현금 측 한도·자부담 유지.

F. 수사·1심·항소심 단계형 현물 분할 제공

1. **담보 정의** : 1회 일괄이 아닌 절차 단계별로 현물을 분할 제공·연동.
2. **보장 방법** : 경찰·검찰조사 → 1심 → 항소심 단계 진입 시마다 현물 활성화.
3. **보장금액 제안** : 단계별 책임액 배분(1심 집중, 상소심 추가).
4. **대상 고객** : 다심급 가능성 고객.
5. **차별화 포인트** : 현금형의 '심급별 한도'를 현물에 대응 이식 → 자원 단계 배분(진보성).
6. **위험요소** : 불필요한 상소 유인(공급자) → 단계 진입 객관요건.

④ 재구성 (Reframe)

G. "형사 위기 동행 서비스"로 포지셔닝 재정의

1. **담보 정의** : 동일 구조를 비용 보전이 아닌 **위기관리 동반 서비스**로 메시지 전환.
2. **보장 방법** : 변호사선임 + 절차안내·심리적 안심 패키지로 네이밍.

3. **보장금액 제안** : 동일, 서비스 가치 중심 소구.
4. **대상 고객** : 형사절차 경험이 없어 불안이 큰 일반 운전자.
5. **차별화 포인트** : 자동차보험 법률특약(저가 비용형)과 **서비스 동행**으로 차별화(독창성·마케팅).
6. **위험요소** : 과장 광고 소지 → 서비스 범위 명확화·민원 관리.

H. 운전자보험 핵심담보 패키지 재구성(소구력 회복)

1. **담보 정의** : 변호사선임(현물)·형사합의금·벌금 3대 담보를 **위기 패키지**로 재편.
2. **보장 방법** : 현물 변호 + 합의 지원 + 벌금 보전을 단일 고객여정으로 묶음.
3. **보장금액 제안** : 패키지 통합 한도·할인.
4. **대상 고객** : 보장축소로 이탈 우려가 큰 갱신 고객.
5. **차별화 포인트** : 한도 축소로 약화된 소구력을 **경험·동행 가치**로 재구성.
6. **위험요소** : 패키지 역선택 → 구성·요율 균형.

9.1 법령

「변호사법」 제34조(소개·알선 금지)·제109조(벌칙) / 「교통사고처리 특례법」 제3조·제4조(반의사불벌·종합보험 공소제한) / 「자동차손해배상 보장법」 시행령 상해등급(1~14급) / 「도로교통법」 제151조 / 「특정범죄 가중처벌 등에 관한 법률」 (도주차량).

9.2 통계·데이터 인프라

한국도로교통공단 교통사고분석시스템(TAAS)·경찰청 교통사고 통계(2024: 사고 196,349건·사망 2,521명·부상 278,482명) / 검찰연감·범죄와 형사사법 통계정보(CCJS, 한국형사·법무정책연구원) 교통법·도교법위반 처리·구속 통계 / 경찰청 범죄통계 / 보험개발원 자동차보험·운전자보험 경험통계 / 공공데이터포털·KOSIS.

9.3 업계·시장 동향

금융감독원 운전자보험 변호사선임비용 기초서류 변경 권고(2025.11, 자기부담 50%·심급별 한도, 2026.1 시행) / 대형 5사 변호사선임비용 지급보험금 146억(2021)→613억(2024) / DB손해보험 최초 출시(2022.10) / 변호사선임비용 보험사기 수사 사례 보도(매일경제·뉴시스 등).

9.4 일본 시장

일본 자동차보험 弁護士費用特約 가입률 약 56~73%(SOMPO·소니손보·세존 공표), 한도 1인 약 300만엔, 보험료 연 2,000~4,000엔, 피해자 손해배상청구·보험사 변호사 소개 허용(おとなの自動車保険·AXAダイレクト 등 약관 안내).

9.5 산출 방법론 참조

프로젝트 내부 「위험률 산출 방법 예시」 § 1·§ 3.3(빈도형)·§ 6(역추정 워크플로) 준용. 유지율 미반영 원칙, $q_{-}/u_{-}/E[]$ 표기 규약 적용.

유의 본 보고서는 공시·약관·상품요약자료 및 공개통계에 기반한 분석가 관점의 추정으로, 실제 위험률·요율·법적 적합성 판단은 자사 경험데이터·감독규정·법률 유권해석에 따라 확정되어야 한다. 본 분석은 협회 심사 결과를 예단하지 않으며, 심사기준 매핑(추정 점수)은 포함하지 않는다.