

대리운전시장의 이해와 대책을 위한

정책자료집



(사)전국
대리기사협회

사단법인 전국대리기사협회

www.weddrivers.net ☎ 1666-5634

-
- I. 대리운전시장의 기본
 - II. 대리운전서비스의 역사
 - III. 대리운전시장의 운영시스템
 - IV. 시장의 정상적 발전을 위한 대책
 - V. [논평]유령으로 태어난 대리기사
 - VI. [성명]원혜영 대리운전업법 환영한다

I. 대리운전시장의 기본 통계

(본 자료는 아직 대리운전업법이나 관련 제도 및 책임 당국이 부재한 관계로 대부분이 추정치임을 밝힙니다.)

1. 대리운전업체 : 약 6,000-8,000 (무등록 1인 사업자들이 대부분으로, 이미 그 수치는 무의미)
2. 대리기사수 : 약 20만명(카카오드라이버의 무분별한 기사 모집으로 급격히 증가)
3. 하루 운행수 : 약 40-50만콜
4. 년 매출 : 약 2-3조원
5. 대리운전보험

■ 대리운전자보험 관련 통계									
구분	회사명	부보대수(계약자수)*				경과 보험료**	발생 손해액**	손해율	사고건수 ** (증권별)
		업체		개인	소계				
		업체수	운전자수						
2014	메리츠	4	194	-	194	31,119	185,100	15.9%	158
	한화	1	10	64	74	30,585	-	0.0%	22
	MG	76	9,901	-	9,901	5,091,957	4,524,543	88.9%	5,599
	삼성	29	13,403	4	13,407	6,828,338	5,485,923	80.3%	4,739
	현대	6	277	-	277	206,767	869,729	420.6%	103
	LIG	160	51,200	-	51,200	34,660,000	30,220,000	87.2%	20,300
	동부	64	9,030	2,389	11,419	7,777,607	7,983,874	102.7%	4,372
계	340	84,015	2,45	86,472	54,809,996	49,273,948	89.9%	35,293	

<도표 1> 대리운전자보험 통계(금융감독원 제공)

- 1) 2014년 대리보험 가입업체수: 340개 (도표1 참조)
- 2) 2014년 대리보험 가입자수: 86,472명 (도표1 참조)
- 3) 2014년 대리보험 지급보험금: 51,135,418,000원 (도표2 참조)
- 4) 2014년 대리보험 경과보험료: 54,809,996원 (도표2 참조)
- 5) 2014년 대리보험 손해율: 89.9% (도표2 참조)

* 대리운전자보험의 연도별 현황 통계

(사)전국
대리기사협회

(단위: 천원, 건, 명)

www.drivers.net 1688-1638

구분	회사명	담보별 지급보험금				계	담보별 사고건수				계	사고피해자 구분	
		대인	대물	자손	자차		대인	대물	자손	자차		부상자수	사망자수
7개사		8,556,693	8,356,872	203,249	15,500,707	32,617,522	6,288	8,899	240	18,805	34,232	6,689	23
2013	메리츠	123,988	211,664	14,031	405,239	754,922	125	209	8	505	847	196	-
	한화	631	2,717	-	1,058	4,406	1	6	-	17	24	1	-
	MG	467,144	1,370,575	21,372	2,299,790	4,158,881	857	1,336	14	2,663	4,870	870	1
	풍국	251,598	383,684	146,996	401,662	1,183,941	188	365	18	292	863	206	-
	삼성	2,222,898	1,201,580	16,183	2,077,799	5,518,460	419	1,128	21	2,715	4,283	639	2
	현대	21,128	25,379	1,469	66,972	114,949	17	28	3	66	114	20	-
	LIG	4,504,555	6,414,936	104,673	11,959,014	22,983,178	4,823	6,634	140	14,618	26,215	4,949	14
동부	1,965,013	2,029,297	46,788	4,190,148	8,231,246	1,107	1,985	39	4,428	7,559	1,143	4	
8개사		9,556,956	11,639,834	351,512	21,401,681	42,949,983	7,537	11,691	243	25,304	44,775	8,024	21
2014	메리츠	188,092	82,614	2,356	184,060	457,122	60	76	5	172	313	86	1
	한화	53,942	17,009	506	37,732	109,190	8	12	1	24	45	9	-
	MG	1,145,946	1,926,677	19,460	3,509,505	6,601,588	1,277	1,710	36	3,856	6,879	1,311	2
	풍국	248,442	405,250	31,977	362,750	1,048,419	218	347	14	271	850	233	-
	삼성	728,063	1,490,060	9,568	2,644,855	4,872,547	493	1,417	23	3,386	5,319	759	3
	현대	14,632	45,509	-	92,427	152,568	31	44	-	77	152	31	-
	LIG	5,911,589	7,822,950	96,540	15,222,069	29,053,147	5,481	7,833	194	17,690	31,198	5,661	14
동부	2,742,971	2,069,193	58,672	3,970,002	8,840,838	1,174	1,732	59	3,841	6,806	1,232	3	
8개사		11,033,677	13,859,263	219,079	26,023,399	51,135,418	8,742	13,171	332	29,317	51,562	9,322	23

주1) 해당연도 종결건 기준

주2) 지급보험금의 경우 원수보험금에서 환입을 반영한 수치

주3) 사고피해자는 해당 사고로 인한 피보험자+피해자 모두 고려한 인원(대인+자손)

*출처: 금융감독원 *자료제공: 사단법인 전국대리기사협회

<도표 2> 대리운전자보험 연도별 현황통계(금융감독원 제공)

6. 대리운전업체 종류(대부분 상호 검하고 있음)

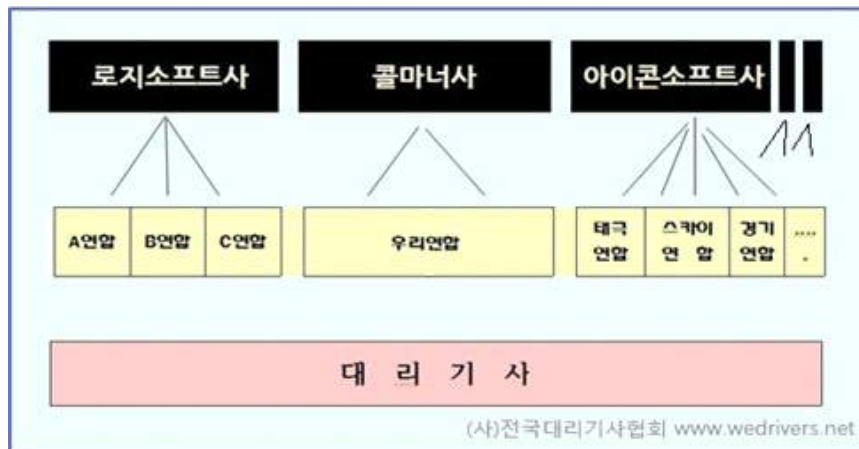
- 1) 광역업체: 가장 일반적 형태. 각 콜센터끼리 연합을 형성하여 오더와 기사 공유
- 2) 법인업체: 법인 사업자의 임직원을 위한 전용 업체
- 3) 탁송업체: 빈 차량만 이동 운송해주는 업체
- 4) 프로그램업체: 로지, 콜마너 등, 오더 중개 어플리케이션을 운영하면서 산하에 콜센터를 연합으로 둔다.
- 5) 카카오(드라이버): 프로그램과 영업, 대리기사 수용 등, 기존 시장의 영역을 통합 운영
- 6) 대리셔틀업자(혹은 기사): 심야시간에 대리기사를 이동 운송하는 사설 버스 운전자

7. 대리기사의 종류(대부분 상호 검하고 있음)

- 1) 광역대리기사: 오더 중개 프로그램을 통해 일거리를 잡는 가장 일반적 기사
- 2) 업소대리기사, 지역대리기사: 지역의 식당, 술집 등에 소속되어 일거리를 잡는 기사
- 3) 법인대리기사: 법인 대리업체에 소속되어 계약한 사업체 임직원을 상대하는 기사
- 4) 탁송기사: 빈 차량만 이동시켜주는 기사
- 5) 카카오대리기사: 카카오 소속 기사

8. 대리운전 프로그램사(산하에 콜센터 연합을 구성하여 시장을 장악하고 있다)

- 1) 로지소프트(바나플): 시장 점유율 80% 이상의 프로그램 운용사, 업계 갑중의 갑
- 2) 콜마너: 2위의 프로그램사
- 3) 아이콘소프트: 3위의 프로그램사
- 4) 콜마트: 주로 택송 업무를 중개해주는 프로그램사
- 5) G365(투투대리): 인천지역의 프로그램사
- 6) 삼주트리콜(부산,경남): 부산과 경남 지역 중심의 프로그램사,
- 7) 인성: 최초의 프로그램사, 현재는 퀵서비스, 용달서비스를 주로 취급한다.
- 8) 카카오(드라이버): 카카오의 O2O서비스
- 9) 기타 소규모의 앱대리회사들...



9. 대리기사단체(인가단체만 표시)

- 1) 사단법인 전국대리기사협회
- 2) 사단법인 부산대리운전기사권익협회

Ⅱ. 대리운전의 역사(개괄)

1. 대리운전의 시작은 대략 20-30여년 전입니다.

1981년 경찰청의 음주측정기 도입과 함께 음주운전 단속이 시작되고 엄정해지면서 음주운전에 대한 사회적 경각심이 커지고, 대리운전에 대한 사회적 필요성이 급증한 것이 시장형성의 주요한 사회적 배경이 되었습니다. 이제 각 업소에서는 손님에 대한 서비스 차원에서 취객의 자가용 자동차를 집까지 대신 운전해주는 시스템이 생겨나기 시작했습니다.

당시에는 업소에 고용된 종업원이나 주차관리원, 일부택시운전기사등이 손님으로부터 팁을 받거나 그에 상응하는 요금을 받고 행해지는 거래 수준이었으나, 수입이 괜찮고 수요가 증가하면서 대리운전 기사를 모집하여 연결해주는 용역업체가 등장하게 되었다는 겁니다.

쏟아진 수입, 전문 업체 생겨나고...



2. 일거리가 생기면 식당이나 근처에서 대기하던 기사가 운행을 시작하고 일이 끝나면 손님에게 요금을 받고 다시 복귀해서 대기하는 식이었습니다. 그러다보니 이용손님은 기사가 도착할 때까지 오랫동안 기다리고 요금도 적잖게 지불해야 했습니다.

예컨대 천호동에서 한강다리를 건너 종로까지 가는데 지금 가격으로 치면 대략 5만원은 기본이 되는, 적지않은 요금이었다 합니다.

3. 수요와 담당인력들이 늘어나면서 신속한 배차와 연락관계 및 관리를 위해 TRS라는 무전기가 사용되기도 했으나, 각 대리회사는 소속 대리기사들만으로는 오더를 소화시킬 수 없게 되었습니다. 즉, 대리운행 출발지가 전국 곳곳이 되면서 소속 대리기사들만으론 감당할 수가 없게 되었고 또한 운행을 마친 대리기사들로서도 사무실로 복귀할 필요 없이 도착지에서 새롭게 오더를 잡고 일을 해야할 필요가 절실했습니다.

2000년 초반, 휴대전화의 보급과 함께 휴대전화를 이용하는 프로그램이 제작, 판매되었습니다. 이제 각 업체는 주문받은 오더를 소속기사들을 통하지 않고도, 프로그램에 오더를 올림으로써 소화시킬 수 있게 되었습니다. 대리기사도 소속사로부터 오더를 받아 대리운행을 하는게 아니라, 휴대전화에 설치된 프로그램을 통해 여타 대리회사가 올린 일거리를 붙잡게 되면서, 대리기사와 주문 콜은 공유되고 광역화하게 되었습니다.

한국적 음주문화와 근면한 국민성, 발달된 IT, 그리고 수탈구조의 절묘한 공합

4. 이제 대리기사들은 업무수행을 위해 특정 대리업체에 소속되어있을 이유가 없게 되었습니다. 대리운전업체는 영업을 해서 오더를 발생시켜 프로그램에 올리면 되었고, 대리기사는 프로그램사로부터 프로그램을 구입, 설치해서 오더를 선택, 운행하면 되는 것입니다.

하지만 업자들은 대리기사들에 대한 통제와 보험료, 벌금, 단말기 판매 등을 통한 수입 등, 자신들의 필요에 따라 대리기사들을 특정회사에 소속시키게 만들었습니다. 즉 대리기사는 특정 대리업체에 소속되어야만 프로그램을 구입할 수 있게 강제함으로써, 대리기사 모집을 통한 업자들의 각종 부수입을 보장받을 수 있게 하였습니다.

5. 각 대리업체들은 자사가 주로 사용하는 프로그램사를 중심으로 연합을 형성하여 연합간 오더를 공유하고 자신들의 이득을 지켜가기 시작했습니다. 로지연합, 콜마너연합, 아이콘 연합 등이 그것으로서, 이제 대리운행은 개별화된 고비용의 운행 서비스에서 누구나 저렴한 가격으로 손쉽게 이용할 수 있는 것이 되면서 대리운전의 대중화 시대가 열리게 되었습니다.

기술적으로도 발전을 이루어, PDA단말기가 사용되고 스마트폰이 보급되면서 GPS 추적을 통해 가장 근거리의 대기중인 대리기사들에게 동시 다량으로 배차할 수가 있게 되었고, 자동배차, 근거리배차 등의 배차방식이 도입되었습니다.

수탈을 통한 시장의 성장

6. 음주운전의 방지, 교통사고의 예방, 시민의 안전한 이동과 귀가 등, 이제 대리운전서비스는 한국적 음주문화 하에 IT산업의 성장과 함께 일반인의 생활에 익숙하게 자리 잡은 생활방식이 되었습니다.

그리하여 연 3-4조원의 매출(추정), 관련업체 약8천여개(추정), 종사자 20만여명(추정)에 이르는 큰시장으로 성장하였습니다.

7. 하지만 일정한 진화와 성장과는 달리 관련 법규나 공식적인 운영체제가 전무한 채, 시장의 조정과 합리적 풍토 조성에 실패하면서 몇몇 소수 독점적인 업체들의 비대화와 무한 횡포, 대리기사에 대한 일방적 횡포와 희생을 전제로 하는 약탈경영이 횡행하면서, 시장의 끊임없는 분쟁, 대리기사 생존권 위협, 서비스의 질적 저하 등의 부작용이 발생하는 등, 시장 정비를 위한 사회적 과제들이 주어지게 되었습니다.

Ⅲ. 대리운전 시장의 운영과 문제점

1. 대리운행의 수행 과정

- a) 손님이 대리 사무실 혹은 콜센터에 전화를 합니다.
- b) 대리사무실에선 손님과 가격협상을 끝낸 후 출발지와 목적지, 가격 등을 적은 오더를 운영프로그램(솔루션)에 입력하여 각 지역에서 대기하고 있는 대리기사 스마트폰으로 전송합니다.
- c) 강남학동사거리, 수원 인계동 00나이트클럽 등, 특정 지역에서 대기하고 있는 대리기사들은 자신의 핸드폰에 올라오는 order를 선택합니다.('오더 콜' 한다고 합니다. 콜 취소 시 벌금을 빼앗기는 과정은 추후 설명 드립니다.)
- d) '오더 콜' 한 대리기사는 주문한 손님에게 전화를 걸어 다시 한번 출발지를 확인, 그 손님에게 찾아가서 차량운행을 합니다.
- e) 손님을 목적지에 내려주고 요금을 받으면 자신의 핸드폰의 오더를 '완료' 합니다. 요금은 현찰로 손님에게 직접 받는게 다수입니다만, 후불도 종종 있습니다. 이 경우 몇 십분 또는 다음날 해당 기사의 가상 계좌로 입금 됩니다.
- f) 오더 수수료는 기사가 자신의 핸드폰 프로그램을 통해 '완료' 조치하는 즉시, 미리 예치해 놓은 가상계좌의 잔고에서 자동으로 대리회사 구좌로 빠져 나갑니다.
- g) 대리기사의 핸드폰에 실린 프로그램은 다시 오더 조회 모드로 바뀌어 다음 오더를 기다립니다(법인기사 등, 특별한 경우는 별도로 정리합니다.)



예컨대, 이것을 선택하면 마두동에서 원당까지 13K(1만3천원) 짜리 운행 오더를 잡은 겁니다.

오더프로그램 상의 한 장면입니다.

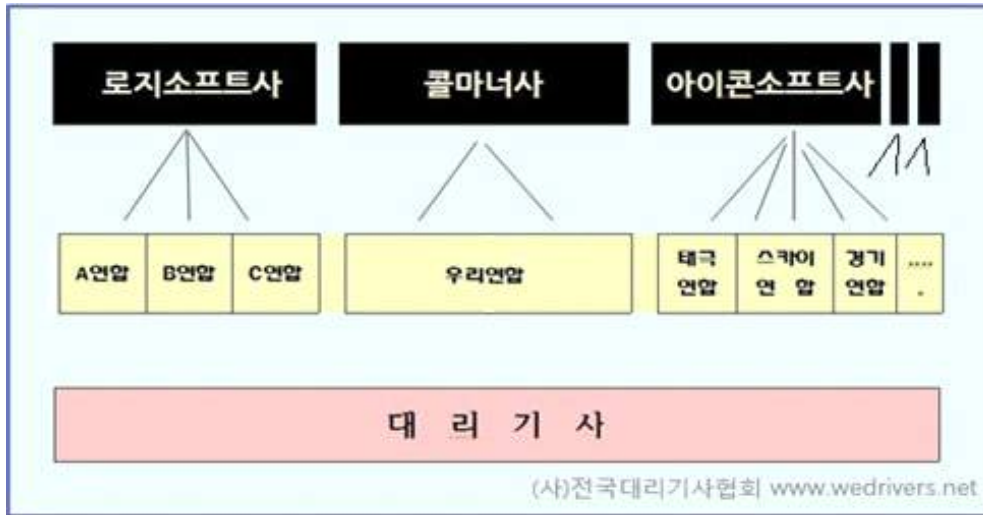
<대리운전 프로그램창의 모습>

2. 프로그램사와 업체연합 : 로지연합, 콜마너연합, 아이콘연합

'프로그램'이란 대리업체가 오더를 배치하고 대리기사가 오더를 잡도록 중개해주는 스마트폰 상의 어플리케이션을 말합니다. 업체용과 대리기사용 두가지가 있으며 대부분의 일거리(오더)는 이 프로그램을 통해 처리됩니다.

대리운전 시장은 이들 프로그램 운영회사를 중심으로 각 연합체가 형성되어 있습니다. 수도권외의 경우 로지연합, 콜마너연합, 아이콘연합이 그것으로서, 각 연합체는 각 대리업체들의 오더를 사용

프로그램을 통해 공유하여 각 기사들의 스마트폰에 설치된 프로그램을 거쳐 대리기사들에게 제공합니다. 이외에도 콜마트, G365, 스피드 등의 프로그램사 및 소속업체들이 있고 무전기를 사용하는 핸들포유 등 '법인 전문업체'들이 있습니다.



▲ 수도권 대리운전시장의 시스템 프로그램회사를 중심으로 각 대리운전업체들이 연합체를 형성하고 있습니다. 2016년 후반기 이후 로지연합은 6개의 '얼라이언스' 등으로 재편되었습니다.

대리기사들은 자신이 소속된 업체의 오더만을 수행하는 것이 아닙니다. 각 업체들은 자신이 사용하는 프로그램(예컨대 로지, 콜마너,아이콘 등...)을 통해 오더를 올리고, 해당 오더의 출발지를 중심으로 대기 중인 대리기사가 그 오더를 잡고 운행을 하는 체제입니다.

각 기사로서는 어느 업체가 만들어 올린 오더이건 상관 없이, 자신이 가지고 있는 스마트폰의 프로그램상에 올라오는 오더를 먼저 잡아 수행합니다. 결국 대리기사는 자신이 형식상 소속된 업체의 오더를 주로 취급하기보다(사실 대부분의 기사로서는 소속사 오더를 하루 한콜 수행하는 경우도 드뭅니다.) 자신이 소속된 회사와 지역에 상관없이 불특정업체의 일거리를 선택해서 업무를 수행하는 꼴이 됩니다.

고객으로서는 자신이 특정 대리업체에 운행을 신청할지라도, 해당 업체 소속 기사들이 배치되는 것이 아니라는 점에서, 업체 간의 서비스 차이는 거의 없게 되는 것입니다.(일부 법인업체 제외)

3. 프로그램사와 대리업체

각 프로그램사는 프로그램 판매 외에도 별도의 충전 수수료등을 통해 이득을 챙깁니다. 수도권 의 경우 대리기사들은 프로그램 1개당 매달 1만5천원을 소속사 혹은 프로그램사에 지불하여 이용합니다.



하지만 프로그램사는 단순히 프로그램을 운영하는 IT회사가 아닙니다. 자신의 프로그램을 이용하는 소속사들을 포섭하여 대외적으로 대변하는 것은 물론, 산하에 각 연합장들을 배치하고 차수조정과 벌금 배분 등의 수단을 통해 소속사들을 관리 통제하는 슈퍼갑입니다.

특히 로지소프트(바나플)사는 전국 시장 점유율이 80%가 넘는 업계 1위 업체로서, 산하에 로지연합(2016년 이후 7개의 '얼라이언스'로 편성)이라는 악성 카르텔을 형성하고 '프로그램 쪼개팔기', 충전수수료 부과 등 모든 횡포를 주도하는 '공공의 적 1호'입니다.

한편 대리프로그램을 구매 이용하는 사람들은 대리기사들임에도, 자사의 프로그램에 오더를 올리는 당사자는 대리회사라는 독특한 시장 구조상 실제 각 프로그램사의 주고객은 프로그램 구매자인 대리기사가 아니라 대리회사입니다. 즉, 더욱 많은 대리업체들이 자사의 프로그램에 오더를 많이 올려줘야 대리기사들이 그 프로그램을 많이 구매하는 것입니다.

로지소프트(바나플) 등 프로그램사는 이에 대한 대응으로써 대리기사들로부터 벌금과 영업비를 부과시켜 그 수익의 일부를 소속사들에 배분함으로써, 자신들이 부담해야 하는 소속사에 대한 영업비, 로비자금을 충당하는 것입니다. 결국 프로그램사로서는 자신의 부담없이 대리기사 돈을 가지고 업자들에게 생색내고 그럼으로써 소속 업체들을 확대하고 유지/관리하는 것입니다.

'악어와 악어새', 힘없는 대리기사들의 주머니돈을 뺏어서 프로그램사와 소속업체들이 나눠갖는, 혹은 공생하는 관계입니다. 그런 점에서 프로그램사는, 단순히 프로그램을 제작 판매하는 회사가 아닌 것입니다.

특히 로지소프트는 벌과금 부과 공지의 당사자이고, 업소비오더 정책 공지의 당사자라는 점, 협력사(혹은 위장회사)인 특정회사의 가상계좌에 대리기사들의 가상충전금과 보험료를 입금토록하여 운용 관리하는 점, 자사의 프로그램을 통해 벌과금을 자동으로 부과시키고 총 벌과금을 집결, 배분하는 주체라는 점 등, 대리운전시장에서 차지하는 그들의 지위는 충분히 입증되는 것입니다. (최근 대부분의 업체들은 카카오드라이버 진출을 맞아 벌과금 착복을 미루고 있는 상태입니다.)

4. 대리운전업체와 수탈경영

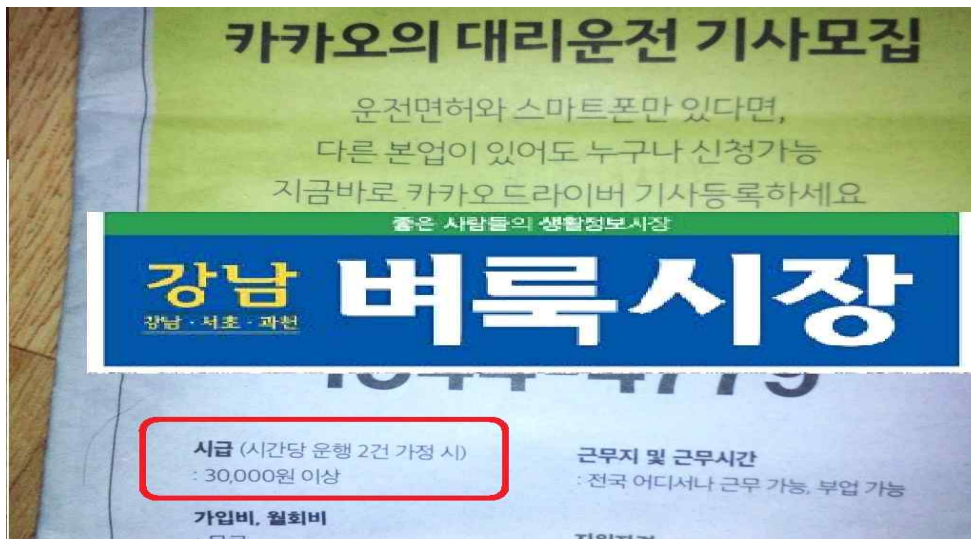
콜 영업을 하고 고객과 대리 기사를 연결시켜주는 대리운전업체는 각 프로그램사의 연합체로 존재하면서 오더 수행으로 인한 수수료를 수익으로 하는 업체입니다. 하지만 대리운전업체들의 수익구조는 수수료뿐만이 아닙니다. 매건당 20%이상의 수수료를 대리 기사로부터 받아가면서도 기사들이 부담하는 대리보험의 적잖은 부분을 착복하고 별과금, 관리비, 가입비 등, 갖은 명목의 부당이득금을 부과시켜 배를 불리고 있는 것입니다.

그들은 프로그램사와 담합하여 프로그램비의 일부를 나눠갖고 오더와 기사를 공유하면서 '배차제한' 등의 방법으로 대리 기사들을 관리하고 있습니다.

아무런 법적 제도적 장치도 없는 상황 속에서 업체간의 무한경쟁과 끊임없는 요금 인하 경쟁을 통해 시장 지배력을 높이려 하는 업체들은 그로 인한 수익 저하를 대리 기사들에 대한 일방적인 수탈을 통해 보충하고 있습니다.

결국 대리운전시장은 업체들의 정상적 영업이나 경영을 통해 먹고사는 시장이 아니라 먹이사슬의 최하위에 놓여있는 대리 기사들의 수탈을 전제로 하는 '수탈경영'이 본질입니다.

5. 대리 기사 두 번 올리는 카카오



**동네 벼룩시장에도 등장한 카카오 기사모집
과장광고. 전국민을 대리 기사 만들건가!!**

기존 대리업계의 병폐 해소와 대리 기사 처우개선의 대안으로써, 카카오드라이버의 진출은 많은 지지와 기대를 모았습니다. 하지만 카카오 역시 업계의 병폐에 편승해 고율의 수수료, 대리 기사 무한 모집, 확정요금제 강행, 우선배차를 미끼로 한 기사 통제 등, 오히려 업계를 황폐화하고 대리 기사를 두 번 죽이는 불량정책만 강요할 뿐입니다.

카카오를 통해 시장에 진입한 대리기사들은 로지 등 기존 프로그램을 구입하고 이중보험을 납부함으로써, 오히려 많은 지탄을 받는 로지소프트의 배만 불러주고 있습니다.

카카오는 자신의 오더를 소화시키기 위해 대리기사를 무한 모집함으로써, 이미 한정된 일거리에서 대리기사의 수는 2배로 불어났고, 어려운 대리기사들을 두 번 올리면서 악질 로지소프트와 공생을 하고 있는 것입니다.

카카오가 생색을 내는 보험료 면제, 프로그램 무료는 아무런 의미 없는 여론조작, 이미지 조작에 불과할 뿐입니다.

6. 을 중의 을 대리기사

대리기사들은 자신의 운전면허증 사본과 매달 보험료, 프로그램비와 충전금 및 가입비 등을 대리사무실에 제출하고 로지니 콜마너 혹은 아이콘 등 프로그램에 로그인하여 업무를 시작합니다.

수도권과 각 도단위로 분화된 영역에서 약 20만여명의 대리기사들은 스마트폰에 설치한 프로그램을 통해 오더를 경쟁적으로 잡아서 고객을 만나 운행하고 요금을 받습니다(후불 결제도 있습니다)

운전면허만 있으면 누구나 손쉽게 대리기사를 할 수 있는 상황에서 대리기사들은 전업기사뿐만 아니라 투잡 혹은 알바기사로도 존재합니다.

계절이나 요일, 날씨, 경력 등 상황에 따라 차이가 있지만 전업기사의 경우 월 평균 150만원에서 200만원 정도의 수입을 올립니다.

대리기사들은 광역기사, 업소기사, 지역기사, 법인기사, 탁송기사, 카카오기사 등 여러 단위로 가입되어 보통 상호 겸하면서 수익을 벌충하고 있습니다.

IV. 대리운전시장의 정상적 발전을 위한 대책



“반민생 적폐청산 특별조치를 촉구한다”

1. 업계 갑종의 갑인 로지소프트(바나플)사의 횡포와 독점적 지배구조 혁파

- 1) 수수료 인하
- 2) 기사장사 중지
 - 관리비, 출근비 징수
 - 벌과금 부과
 - 보험료 착복
 - 일방적 배차 제한
- 3) 프로그램 쪼개팔기 중지(로지소프트)
 - 업무해지 횡포 중지, 충전금 수수료 부과 금지

2. 신규사업자 카카오(드라이버)의 갑질경쟁 중지

- 수수료 인하
- 대책없는 무한의 기사모집 중단(카카오 기사 20만 여명으로 추정)
- 우선배차 등, 강제 업무 유도 행위 중지

3. 합리적 대리운전업법 제정(별도 보충 설명)

시장 정비를 통해 소비자와 대리업자, 대리기사 등 시장 구성의 3주체 간 합리적이고 공정한 시스템과 풍토 조성

- 대리보험의 충실하고도 완벽한 적용을 통해 소비자의 기본 권리 보장
- 시장의 정비: 대리업체와 대리기사의 신고 및 정비
- 대리업자들의 부당행위와 부당이득 금지 및 강력 처벌
- 대리운전연합 구성을 통해 대리기사의 단결권 보장, 합리적 운영 체계로 대리업자와 상생 추구
- 공제조합 및 대리셔틀 운영 등, 근무환경의 개선

4. 사랑받는 대통령을 위하여...

“

**특별조치 발동과 관련 법규 제정을 통해,
약탈경영을 일삼는 불량업자들의
행태를 반사회적 범죄행위로 취급하여
엄중히 조사 처벌해야 한다.**

1) 대리시장 정비와 개혁을 위한 사령탑Task Force 운영

- 로지소프트(바나플)와 카카오 등, 주요 대리운전업체의 불법, 부당행위 조사와 시정 및 처벌 조치 발동
- 대리보험문제: 금융감독원 및 보험협회에 대한 행정지도를 통해 적정보험료 책정의 제도화, 대리보험의 개편, 이중보험료 부과 금지 등 조치
- 대리셔틀의 정비를 통한 양성화(여객자동차 운수사업법 및 그 시행령 개정)
- 당국과 대리업체 및 대리기사단체 간 소통과 정책 집행을 위한 정례 기구 운영
- 대리기사의 단결과 처우개선을 위한 환경 조성 및 제도적 지원

2) 공정한 대리운전업법 및 관련법의 조속한 제정과 정비

V. [논평] 유령으로 태어난 대리기사

"한국에는 유령이 있다. 술을 마시고 있으면 홀연히 찾아와 안전하게 집까지 차를 운전해주고 사라지는 유령이 있다"

모 외신에서 한국의 대리기사를 소개한 내용이라 합니다. 밤 늦은 어느 시각 어느 구석에서도, 전화 한 통하면 어느새 찾아와서 손님의 차를 운전해주고, 도착한 손을 뒤로 한 채 어두운 밤길로 홀연히 사라지는 유령, 바로 대한민국의 대리기사들입니다.



그들 손아귀에 쥐어진 몇푼 운행비는 노잣돈이라도 되는 걸까요?

이미 우리 사회에서 20만명이나 존재하는 일꾼들이지만, 법적으로나 사회적으로 인정받지 못하는 유령과도 같은 존재, 바로 대리기사들입니다. 한국사회가 유령들로 채워진 나라가 아니라면 이들에게 생명을 불어넣어줘야 합니다. 노잣돈이 아니라, 열심히 일하는 '사람'들이 밥먹고 살 수 있는 생계비가 되어야 합니다. 법적으로, 사회적으로 존재를 인정하고 그 대책을 세워줘야 합니다.

“

수탈과 무도한 횡포가 대리업체의 수익구조?

음주운전의 방지와 교통사고의 예방, 시민의 안전한 이동과 귀가... 대리기사들이 수행하는 사회적 역할입니다. 매일 수십만명의 시민들이 대리기사가 움켜쥔 핸들에 의존해서 귀가하는 현실입니다. 이미 그 종사자 숫자만도 20만명에 달하고 연매출 3조원이니 4조원이니, 결코 적잖은 규모의 직업군을 이루고 있는 업종인 것입니다.



사회복지와 사회안전망이 취약한 우리 사회에서 대리운전시장은 그나마 갈등과 모순을 완충시켜 주는 최후의 피난지대일까요? 하지만 아무런 법적, 제도적 장치는 물론 최소한의 정책조차 부재한 현실 속에서 대리운전시장이 처한 현실은 야만적이고 참담하기만 합니다.

대리운전 시장은 이미 업체의 정상적 운영과 영업을 통해 먹고사는 시장이 아닌지 오래인 것입니다. 이러한 무법천지의 현실과 대리기사들의 궁박한 처지를 악용한 대리업자들의 횡포는 이미 세상에서 악명높습니다. 고율의 수수료, 보험료 착복, 벌금과 관리비 강탈, 기사장사, 무도한 배차 제한.... 대리운전업자들의 파렴치한 수탈을 나타내는 키워드입니다. 많은 이들로부터 기대를 모았던 카카오드라이버 역시, 잘못된 업계의 병폐에 편승해 대리기사 등쳐먹기는 마찬가지입니다.

“

대리기사가 위험합니다. 시민의 귀가길이 위험합니다.

이 사회 을 중의 을이라 불리는 대리기사, 우리 사회 가장 밑바닥에서 생존을 위해 열심히 살아가는 우리의 이웃입니다.

하지만 손님 차의 핸들을 움켜쥔 대리기사들의 손아귀에 원통함과 서러움이 가득한데, 어찌 안전한 운행길이 보장될 수 있을까요? 이들의 생존을 위한 최소한의 장치와 처우개선을 위한 우리 사회의 노력들이야말로 궁극적으로는 안전하고 편리한 대리운전서비스를 담보할 것입니다.

공정한 대리운전시장, 대리운전종사자들에 대한 처우개선과 정비라는 사회적 과제는 이제 이 시대에서 해결해야 할 가장 급박한 민생현안 중 하나가 되버렸습니다.

을 중의 을이라는 대리기사, 사회 가장 밑바닥 생활이기에 이들의 존재 조건과 환경이야말로 우리 사회 현실의 민낯을 그대로 들여다보는 바로미터가 될 것입니다.

- 대리기사가 행복하면 세상이 몽땅 행복하다, 그렇게 되면 좋겠습니다. 정말 좋겠습니다.

VI. [성명] 원혜영의원의 대리운전업법, 환영한다

사단법인 전국대리기사협회는 오늘, 원혜영의원이 대표발의한 대리운전업법안을 환영합니다.

대리운전업은 이미 음주운전의 방지, 교통사고의 예방, 시민의 안전한 이동과 귀가라는 사회적 역할을 수행하고 있는 친숙한 생활서비스가 되어 있습니다. 하지만, 대리기사의 공박한 상황과 아무런 법적, 제도적 장치도 없는 무법상태를 악용한 대리운전업자들의 횡포는 시장의 건전한 발전은 커녕, 대리기사들의 생존권마저 위협하고 있습니다.

대리기사가 위험합니다. 시민의 귀가길이 위험합니다.

이미 대리운전시장은 정상적 영업과 경영을 통해 먹고사는 시장이 아닌게 되 버린지 오래입니다. 고율의 수수료에 대리보험료 착복, 벌금이니 관리비니 부당이득 강요, 무도한 배차제한에 더해 이제는 기사를 더욱 옥죄이는 기사등급제까지 시행하면서, 갈수록 횡포가 극심해져만 가고 있는 것입니다. 또한 신규사업자인 카카오 역시 고율의 수수료 부과, '확정요금제' 도입을 통한 시장 교란, 무책임한 대리기사 무한모집 등, 시장의 병폐에 편승하기는 마찬가지입니다.



▲8.22일 더불어민주당의 원혜영의원이 대리운전업법을 대표발의했다.

사진은 2013년 국회에서 개최된 대리운전법 국회토론회 광경

매일밤 손님 차량의 핸들을 움켜쥔 대리기사들이 그 손아귀에 억울함과 서러움이 가득한데 어떻게 손님과 안전하고 편안한 운행길이 보장될 수 있겠습니까. 업자와 대리기사간의, 그리고 손님과 대리기사간의 분류는 끊임없고, 촌각을 다투는 시간싸움과 난폭운전에 서비스 질은 하락하고 있는 것입니다.

전국대리기사협회는 이러한 시장의 문제 개선과 정비 및 공정 거래를 위해 대리운전업법 캠페인을 벌여왔고 저희의 이런 뜻에 맞춰 문병호의원은 2013년 공정한 대리운전업법을 입법발의 하였습니다. 대리기사들의 참여와 단결권을 보장하는 최초의 획기적 법안이었습니다.

아쉽게도 19대 국회 완료와 함께 자동 폐기된 그 법안은 이제 20대 국회 들어 원혜영의원의 관심과 배려를 통해 새롭게 거듭나고 있습니다.

원혜영 의원실과 본 협회는 그간 합리적 내용과 더 이상 미룰 수 없는 법제정의 용이성을 위해 많은 노력과 함께 조정과 타협을 거듭해왔던 것입니다.

대리운전업법 제정을 위한 정치권의 노력을 호소합니다.

우리는 이번 원혜영의원 법안의 입법발의를 계기로 보다 풍부하게 관련법안들이 국회에 발의되기를 바랍니다. 특히 정부 여당의 적극적 태도와 조치야말로 공정한 대리운전업법이 한결 충실하고도 조속히 제정될 수 있게 하는 원동력이 될 것이라 믿습니다.

안전하고 편리한 대리운전서비스, 공정한 대리운전시장, 대리운전종사자들에 대한 처우개선과 정비라는 사회적 과제는 여와 야를 떠나 이 시대의 정치권에서 해결해야 할 가장 급박한 민생현안 중 하나가 돼버렸습니다.

지금도 고된 노동과 형편없는 수입, 불량업자들의 모진 수탈과 횡포에 신음하고 있는 수많은 대리기사들의 고통을 해소해줘야 합니다. 대리운전시장이 처한 현실을 정확히 조사하고 잘못된 관행과 풍토를 척결하며 시급히 합리적 대안이 될 대리운전업법을 제정해야 합니다.

또한 법제정과 함께 약탈경영을 일삼는 대리업자들을 반사회적 범죄로 취급하여 엄한 처벌과 개선이 이루어질 수 있도록 모든 정책을 취해줄 것을 호소합니다. 정부 여당의 이러한 노력이 함께 한다면, 우리 사회 가장 급박한 민생현안 해결을 위한 정부의 진정성이 많은 국민들에게 지지를 받고 민관이 혼혈일체 될 좋은 기회가 될 것이라 믿습니다.

사단법인 전국대리기사협회는 정파를 떠나 대리운전업법의 충실하고도 조속한 제정을 위한 길이라면 앞장서 노력해 나갈 것입니다. 원혜영의원의 대리운전업법안을 환영합니다. 다시 한번 정치권과 행정당국의 충실한 노력과 조치를 호소합니다.

2017. 8. 22

사단법인 전국대리기사협회

(사)전국” 대리기사협회

www.weddrivers.net 1666-5634

- 1) 권익향상 사업
- 2) 교육 및 정보교환을 통한 자질향상사업
- 3) 상호부조와 후생복지 및 친목 사업
- 4) 대리기사의 사회/경제적 지위향상사업
- 5) 대리운전신문과 방송 등 언론사업
- 6) 협회 운영을 위한 수익 사업

Korea Association of Relief Drivers(KARD)

사단법인 전국대리기사협회 / 社団法人 全国代驾司机协会

- <http://www.weddrivers.net> (or cafe.daum.net/weddrivers)
- Tel: +82-2-6448-0579 ■ Mobile: +82-10-4941-5634 (Mr.Kim, President)
- Email: weddrivers@daum.net or weddrivers@naver.com
- 김종용의 브런치: brunch.co.kr/@drmanzok
- 밴드: band.us/@weddrivers
- weibo: www.weibo.com/weddrivers
- Twitter: www.twitter.com/drmanzok (사단법인 전국대리기사협회/社団法人 全国代驾司机协会)
- Facebook: www.facebook.com/drmanzok
- Youtube: www.youtube.com/playlist?list=PLHvkVZo_t-Wb1MGOz3X_DH3NN4aM96dKD
- Address: 188-7, Jangchungdong2ga, JungGu, Seoul, Korea

(사)전국”
대리기사협회

www.weddrivers.net 1666-5634