

출발 2020!!

하루 한건 계약하는  
실전영업 프로세스\_02

나도 1일 1건 할 수 있다!

강사 : 정 화 식



# Contents Flow

## 과정개요

- 1 성공을 위한 새로운 희망과 새로운 각오를 다진다.
- 2 우수 세일즈맨, 설계사의 공통점과 실천사항을 알아보자.
- 3 나를 스스로 분석하고 장점을 극대화 하도록 하자.
- 4 1일 1건 할 수 있는 실천사항을 알아보자.

## 기대효과

세일즈맨으로서, 우수사례를 통해 새로운 목표를 정하고  
나도 할 수 있다는 자신감을 고양하고, 함께 제시된 방안을 실천하여,  
반드시 1일 1건을 달성 할 수 있도록 하자!

## 전편 리뷰

올해 나의목표 점검  
자동차 1일1.7건  
꿈 이루는 방법  
“나만의 각성” 그리고 “실천”  
우수설계사 사례

자, 그렇다면... 보험에도 1일 1건 달성자가 있을까요?



VS



**네! 있습니다!**

**잠깐! 사례와 비결을 알아보기 전에~**

“ 알 건 알자! ”



# 2018년 보험소비자 설문결과 중

〈요약 표 14〉 평소 필요한 정보를 얻는 주요한 경로

(단위: %)

| 특성별 | 사례 수    | 인터넷  | 부모, 친구 등 주위사람 | 텔레비전/라디오 | 신문  |
|-----|---------|------|---------------|----------|-----|
| 전체  | (2,440) | 45.0 | 34.3          | 19.3     | 1.4 |

〈요약 표 25〉 해당 채널을 통해 상담을 받고 싶은 이유

(단위: %)

| 특성별      | 사례 수    | 나에게 가장 적합한 상품을 제공할 것 같아서 | 상담의 수준이 높을 것 같아서 | 대화하기가 편할 것 같아서 | 신뢰감이 가기 때문에 | 프라이버시를 노출하고 싶지 않아서 |
|----------|---------|--------------------------|------------------|----------------|-------------|--------------------|
| 금융회사 관련자 | (1,856) | 26.7                     | 24.2             | 23.9           | 19.7        | 5.4                |
| 인공지능     | (255)   | 23.1                     | 18.8             | 23.5           | 5.1         | 29.4               |
| 주위사람     | (325)   | 12.3                     | 16.0             | 42.8           | 25.8        | 3.1                |

# 요즘 인터넷에서 이렇게 조언합니다.

## 지금 당장 깨야 할 보험

60세 까지만 보장되는  
암 보험

보장내용이 중복된  
상해보험

## 나에게 물어봐야 하는 3가지 질문

1. **결혼을 할 것인가?**  
\* 질병치료비, 간병비
2. **어느정도 지출해야?**  
\* 보장성은 최소화
3. **내 직업 안정성은?**  
\* 손해보지 않도록

## 보험설계사에게 물어봐야 하는 3가지 질문

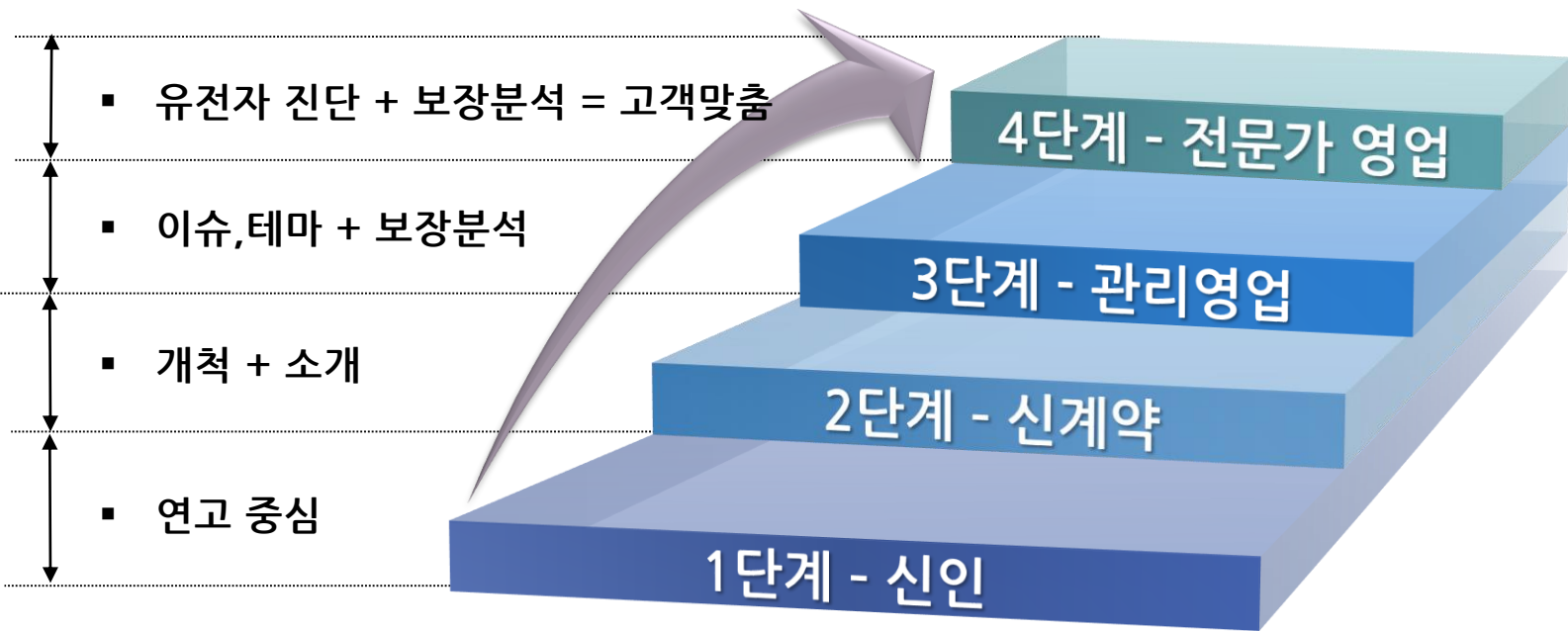
1. **얼마나 오랫동안?**
2. **나를 위한 설계?  
당신을 위한 설계?**  
\* 맞춤 vs 수당
3. **보험금은 잘 ???**  
\* 보험사 인지도  
재무상태 등

# 모든 근거, 기준 명확하게 제시해야!

# 지금은 맞춤영업만이 생존 가능하다!



이제는 고객+금융전문가로서 **차별화된 고객맞춤** 해야 할 때!





# 내보험 다보여, 그리고 인공지능을 활용하는 사례



## 4차 산업혁명은 다음 순서를 기다리고 있습니다.

1. 내보험 다보여로 고객의 모든 계약DB가 모이고,
2. 누구나 스마트폰으로 내 계약을 조회 할 수 있고,
3. 누구나 인터넷으로 상품을 판매할 수 있고,
4. 보험회사는 언더라이팅 조직을 AI로 대체 시작하였고,
5. 이제 보험금 청구도 AI가 대체 하고 있다.
6. 그렇다면, **그 다음은 누구** 차례 일까?

\* Hint : 인건비 많고, 효율이 적은 부서/조직

## 설마, 그래도 사람만이 할 수 있는 일은 따로 있지 않겠어요?

SR2. 중국 평안보험 사례로 본 AI 활용

### 안면인식 기술로 '관상' 면접, 보험 사기 적발까지 전통 산업 보험업계에도 AI 혁신 붐

285호 (2019년 11월 Issue 2)



#### Article at a Glance

평안보험의 인공지능(AI) 활용 전략

: 99.8%의 정확도를 갖춘 세계 최고 수준의 안면인식 기술을 중심으로 설계사 채용부터 설계사 교육 및 관리, 영업모델, 보험 계약 심사 및 보험금 청구 프로세스, 고객 서비스 등 업무 프로세스 전반에 걸쳐 디지털 트랜스포메이션 추진. 가령, AI가 면접관이 안면인식 기술을 토대로 지원자의 '관상'을 보면서 지원자 프로필에 최적화된 질문을 던지고, 채용 후에는 고성과 설계사들의 DB에서 성장 패턴을 유형화해 초보 설계사들에게 가장 잘 부합하는 맞춤형 성장 모델을 제시한 교육 프로그램 운영.

# 설계사 SWOT 분석 해 봅시다!

## [강점]

고객이 많다  
경험이 많다  
감성영업 가능  
공감대형성 가능

## [약점]

비계획적, 체계적, 효율적  
품질 비평준화  
스마트폰 활용  
온라인 커뮤니케이션



## [위협]

AI는 빠르다, 발전한다.  
스스로 학습한다.  
빅데이터 (토스 등)  
인력이 감축되고 있다.  
접점이 대체되고 있다.





## [기회]

나의 경험을 정리하자  
나의 팬을 만들자  
온라인에서도 활동  
내가 AI를 활용하자

- 1. 고객의 욕구는 시시각각 변한다.**
  - 내가 추천 안 하면 다른 설계사의 고객이 된다!
- 2. AI가 분석, 소통까지 시도한다!**
  - 다양한 아이디어, 미디어로 권한다!
- 3. 고객군 아닌 개별맞춤서비스**
  - 언제까지 남겨 놔다가 다음에 계약 할 것인가?

# 어느 줄 서 먹는 식당 사장님의 “흔한 비법”

## 우리가게 잘 되는 비결 알려줄까? (네)

| 1월  | 2월 | 3월  | 4월 | 5월  | 6월 | 7월  |
|---|----|---|----|---|----|---|
|  | X  |  | X  |  | X  |  |

두 달에 한번 전단지 돌려! (다 하는 거 아녜요?)  
아니, 다 그렇게는 안 해! 효과 없다고.

| 1월  | 2월 | 3월 | 4월 | 5월 | 6월 | 7월 |
|---|----|----|----|----|----|----|
|  | X  | X  | X  | X  | X  | X  |

- **뭘 해도,  
꾸준히~하면!**



- 첫번째 “나”라는 브랜드 표현하기
- 두번째 주기적으로 “근황” 전하기
- 세번째 모든 “기념일” 챙기기





# 첫번째

## “나”라는 브랜드 표현하기

- ① 상대방에게 마음을 열고~
- ② 나의 보험에 대한 신념을 정직하게 이야기 합니다!
- ③ 주기적 방문이나 성실함으로 신뢰를 쌓습니다!
- ④ 부담없는 글, 정보 등으로 터치하며 때를 기다립니다!

# 1일 1건을 위한 솔루션

**[사례]**  
 지금은 이미지/영상시대  
 다양한 사진과 영상으로  
 고객에게 전문성과  
 다양한 차별화 어필!  
 (유튜브 정보전달)



이렇게 보험가입 하면  
 절대 후회하지 않는다!  
**\*"연금" 편**  
 5:21  
 에이비지 기획 [연초] 소개 동영상  
 조회수 1,000 · 4개월 전

이렇게 보험가입 하면  
 절대 후회하지 않는다!  
**\*"리모델링" 편**  
 6:07  
 에이비지 기획 [연초] 소개 동영상  
 조회수 1,000 · 4개월 전

이렇게 보험가입 하면  
 절대 후회하지 않는다!  
**\*"암보험" 편**  
 4:15  
 에이비지 기획 [연초] 소개 동영상  
 조회수 1,000 · 4개월 전

이렇게 보험가입 하면  
 절대 후회하지 않는다!  
**\*"과대 진단비" 편**  
 4:40  
 에이비지 기획 [연초] 소개 동영상  
 조회수 1,000 · 4개월 전

100% 전국민보험보험 성공사례  
 조회수 1,000 · 4개월 전



J-레비 플랫폼 플랫폼 소개  
 조회수 1,000 · 4개월 전

J-레비 플랫폼 플랫폼 소개  
 조회수 1,000 · 4개월 전

J-레비 플랫폼 플랫폼 소개  
 조회수 1,000 · 4개월 전

J-레비 플랫폼 플랫폼 소개  
 조회수 1,000 · 4개월 전

J-레비 플랫폼 플랫폼 소개  
 조회수 1,000 · 4개월 전

**행복한 한가위 되세요!**

그동안!  
 행복하고 풍성한 한가위를  
 더욱 오래 누리시기를 기원합니다!

1. 상품설명
2. 보험금청구
3. 기타 문의
- ♥ 4. 고객소개

언제든지 연락주세요!

에이비지리에는 대한민국 최대의 보험대리점입니다!  
 최고의 재무설계로 고객님의 행복을 돕습니다!  
**MVP지사 양우만 팀장 ☎ 010-5612-3336**

# 1일 1건을 위한 솔루션

[사례]  
스마트폰으로  
볼 수 있는 다양한  
웹 페이지 홍보

**GLOBAL BUSINESS**  
Life Insurance & Finance  
행복한 내일을 위한 최양책입니다

**LIFE**

- CEO&경영철학**  
- Vision & Mission  
- 찾아오시는길
- 아름다운 사람들**  
- 한국종합보험 FP  
- 사랑하는 고객님
- 상품소개**  
- 재무설계  
- 금융상품  
- 채무/법률컨설팅
- 차별화된 교육&문화**  
- 체계적인 교육  
- 신진적인 지원  
- 함께하는 우리
- 재무컨설팅**  
- 4 Step to Success  
- 기업 재무컨설팅
- 함께 성공합시다!**  
- 자격요건  
- 입사지원
- Best Partners**  
- 제휴사  
- 전속강사
- 동영상**  
- 각종 정보와 뉴스  
- 추천해드립니다!
- 2019년 봄 감사 캠페인**  
- 무료컨설팅 (개인/기업)  
- 보험금 청구 서비스 (모든 고객)  
- 상품비교견적 서비스 (자동차보험 포함)
- 2019년 With U 캠페인**  
- 최고의 맛집, 맛집 소개해드립니다!  
- 고객을 위한 최선, 우리모두 한마음!

**생명보험사**

|            |              |                    |                   |
|------------|--------------|--------------------|-------------------|
| Heungkuk   | Hyundai Life | 한화생명               | CHUBB             |
| ABL        | 신한생명         | 삼성생명               | MetLife           |
| 라이나생명      | 수호천사동양생명     | DB생명               | NH농협생명            |
| KYOBO 교보생명 | 신영생명         | 신영생명계열 KDB생명       | 국민의 생명 파트너 KB생명보험 |
| IBK생명보험    | Prudential   | MIRAE ASSET 미래에셋생명 | ING               |
| DGB        |              |                    |                   |

**손해보험사**

|                                  |        |            |          |
|----------------------------------|--------|------------|----------|
| Heungkuk Fire & Marine Insurance | 현대해상   | 한화손해보험     | 삼성화재     |
| MERITZ                           | 롯데손해보험 | DB손해보험     | NH농협손해보험 |
| MG손해보험                           | KB손해보험 | The K 손해보험 | AIG      |

좋은 자료 좋은 분께 소개 해 주세요!

한국보험금융 | 지사명: 한국보험금융 대표 임동필 / 주소: 서울시 강서구 보림동 4동 / 사업자 등록번호 10461-81273 / Tel. 02-771-5050  
Copyright © 2019 Korea Insurance & Finance. All rights reserved.

**민감합니다. 재무설계사 박민자입니다**

**- 영업경력**

- 교보생명보험
  - 2004. 6월 입사
  - 2008~14년 세계 M&A 17년 연속 수상
  - 2009~13년 2012 리어스클럽 상여회
  - 2009~13년 고객만족대상 최우수상
- 자혜여크리에이티브(보양대리점)
  - 2017년 6월 자혜여크리에이티브사
  - 2019년 6월 태크노시스 차사 탈임

박민자 (박민자) 02-771-5050

# 두번째 주기적으로 “**근황**” 전하기

- ① 가망고객 : 일상적인 **좋은 정보**를 보내줍니다!
- ② 기계약자 : **월 또는 격월 1회 안부문자** 전합니다!
- ③ 협력자 : **주기적으로** 전화나 방문을 합니다!
- ④ 답신이 오면 **반드시 방문약속**을 잡습니다!

# 1일 1건을 위한 솔루션

## [앱 활용사례]

### 플랜두씨 (U-CRM)

- ① 자동문자 (호칭, 어조, 내용)
- ② 각종 기념일 입력 시 문자
- ③ 다양한 고객정보 메모
- ④ 영업일정 확인



### 나인박스 (9box)

- ① 매월 다양한 정보 제공
- ② 쉬운 활용법
- ③ 예쁜 디자인



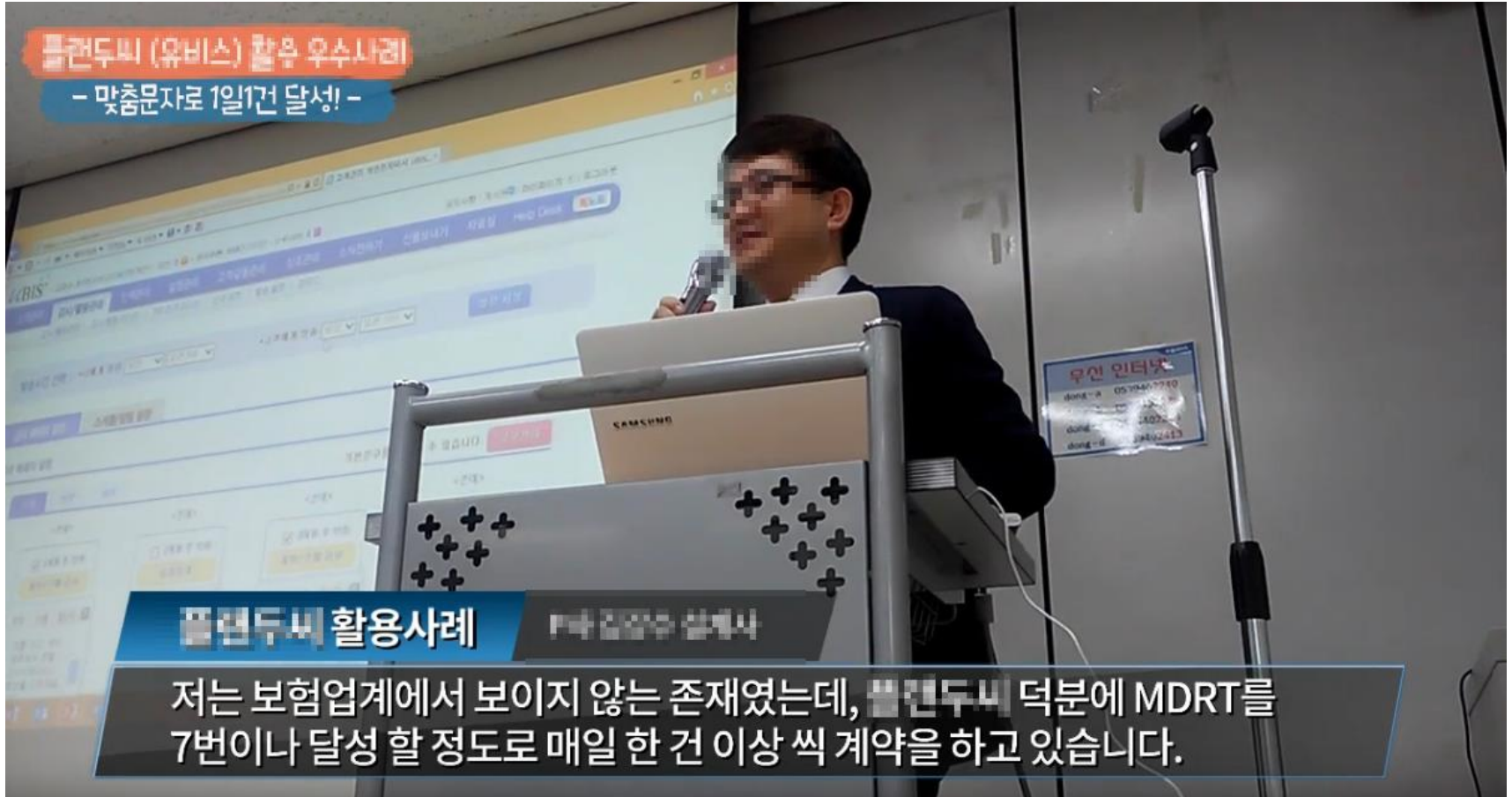
# 세번째 모든 “기념일” 챙기기

- ① 모든 고객의 모든 기념일을 여쭙습니다! (결혼, 생일 등)
- ② 사무실에서 캘린더에 적습니다! (또는 구글캘린더)
- ③ 기념일 축하를 명분으로 전화하고 필요 시 만납니다!
- ④ 선물을 챙기지 마세요~ 문자/전화로 끝냅니다!

# 네번째 위 3가지를 시스템화 하기

- ① 누구나 하지만, **꾸준해야** 합니다!
- ② 누구나 하지만, **자동화** 시켜야 합니다!
- ③ 누구나 하지만, **개별화(맞춤)** 해야 합니다!
- ④ 누구나 하지만, **나만의 원칙**이 있어야 합니다!

# 1일 1건 하시는 실제 사례, “정말 있다!”





## 1일 1건 하시는 실제 사례

대구 보험업계에서 존재감이 없던 나,  
어떤 강연에서 “고객관리와 터치”의 필요성을 절감하고,  
딱 1년만 만나는 고객 마다 이렇게하기로 함.  
(그렇게 해서 안되면 그만두기로 함)

1. 만나는 고객마다 모든 기념일을 묻고 메모했다.
2. 휴대폰의 1000명을 목표로 한달에 한번 문자발송.

아무 생각없이 6개월 정도가 지나니 이런 일이 발생함

1. 아침에 전화가 몇 통 씩 걸려오기 시작함
2. 전화하다 보니 이런저런 이야기로 마음과 정보공유
3. 어느 날 갑자기 여기저기서 추가/소개 전화가 옴

그렇게 1년이 지나니,  
생/손보 안 가리고, 전국 상대로,  
특별한 니즈자료도 만들지 않고,  
고객이 대부분 원하는 대로,  
**하루 한 건 계약**을  
하고 있음.

## 1일 1건 하시는 실제 사례

왜 이런 일이 일어나나 궁금해서 고객에게 물어 봄.

1. 맞춤문자 : 관계에 따라 호칭/어조를 바꿈!
2. 축하전화 : 고객에 대한 진정한 관심 확인!
3. 결혼기념일, 자녀생일 : 다른 설계사는 안 챙김

“ 이 사람은 다르다! ”

**“ 고객은 나만을 위한  
설계사를 원한다! ”**

1. 문자 보내 봤는데 별로 효과가 없어요!  
- 어떤 효과를 원하시는 걸까요?
2. 한 달에 한 번이면 식상하지 않을까요?  
- 어느 분의 의견이시죠?
3. 금전적으로 부담되요. 문자보내기, 선물하기...  
(지금까지 괜찮았으니, 그냥 안할래요.)  
- 내 생일 때 카톡 문자 어떠셨나요?  
- 투자는 어느 때 해야 할까요?  
- 좀 더 성장하려는 목표가 있으신가요?
4. 꼭 모든 고객에게 다 보내야 하나요?  
- 어느 구름에서 비가 올까요?

## 5. 기념일, 어떤 선물을 보내면 좋을까요? (가성/가심비)

- 일반 : 축하메시지/전화/덕담 만으로 충분!
- 협력자: 스타벅스 커피 2잔!
- 최근 계약자 : 스타벅스 커피 2잔 + 조각케익

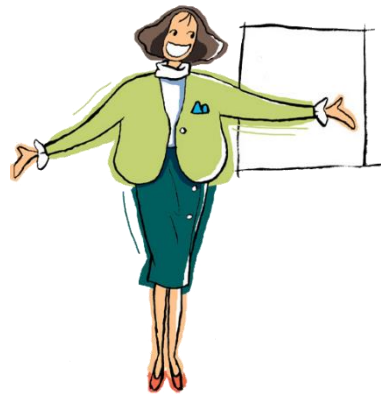
## 6. 어떤 정보를 어디서 보내면 좋을까요?

- 카톡 단톡/개인방에서 #입력 + 정보조회 + 보내기
- 노트북/PC용 카톡프로그램을 설치하세요!

여러분은 어떤 “깨달음의 순간”을 어떻게 “실천” 하시겠습니까?

- 누구에게나  
깨달음의 시간과  
실천의 기회는  
주어진다!

“꾸준하게 하자!”





자, 2020년 하루 1건의 Winner, 바로 당신이기를 소망합니다!



VS



1. 4차 산업혁명은 이미 왔습니다.
2. 이제 차별화 하지 않으면 룡런 할 수 없습니다.
3. 하루 한 건 하는 분의 사례는 결국, 내가 체험한 경험과 사례를 통해 각성을 하고, 꾸준하게 실천을 하면 된다는 확신을 줍니다.
4. 제시된 우수사례를 참고하여 나의 절실한 목표를 향하여 활동한다면, 반드시 하루 한 건이 아니라 그 이상도 하실 수 있을 것입니다.