

이달의 보험영업 전략브리핑

2025년 8월

강사: 장신영

본 과정은 영업상담을 위한 정보제공을 목적으로 제작되었으며, 완전성을 보장하지 않습니다.

강의 자료는 고객에게 배포될 수 없으며, 보험상품 판매시에는 해당 회사의 약관 및 상품설명서를 확인하시바랍니다.



CONTENTS

01 | 이달의 영업이슈

02 | 8월 영업 전략

03 | 8월 활동 계획

8월 영업일수-평일 기준 20일! / 휴가철 마무리-가을준비

달력정보

달력		양음력변환			전역일계산		
일	월	화	수	목	금	토	
27	28	29	30	31	1	2	
3	4	5	6	7 입추	8 윤 6.15 세계 고양... 광복절	9 말복	
10	11	12	13	14 일본군'위...	15	16	
17	18	19	20	21	22	23 을 7.1 저서	
24	25	26	27	28	29	30	
31	1	2	3	4	5	6	

본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

이 달의 영업 이슈

- 암 주요치료비 – 보장기간, 보장 횟수, 유사암 보장
- 중입자 방사선 치료 해외 보장
- 순환계 치료비 보장기간, 보장 횟수, 혈전 제거 보장
- 운전자보험 – 비탑승 중 보상 여부 / 급발진 사고 변호사 선임 비용
- 유병자 보험 – 즉시 인수 가능 보험사 확인 (면책 및 감액 기간 없는 회사)
- 수술비 준비 – 비급여 수술 확대로 수술비 필요성 증가
- 공시이율 보증형 연금보험 : KB라이프, 신한라이프, KDB생명, IM라이프 연금 보험 등
- 여름철 야외 활동 증가로 인한 상해보험 점검
- 암/뇌/심 주요치료비 및 순환계 치료비 업셀링 위주의 영업

이 달의 보험 뉴스 – MG손해보험 가교 보험사 협상 진행 중

전체 인력 절반 이상 채용하는 승계안 유력
임금 삭감 통한 인건비 절감 합의
미고용자 구직지원금 규모 조율 중



사진=연합뉴스

가교 보험사 이름 [예별손해보험] , 전체 인력의 약 50% 고용 승계 예정

이 달의 보험 뉴스 – 미래에셋 생명 변액보험 추가납입 수수료 0%



MIRAE ASSET
미래에셋생명

글로벌 자산은 크게, 수수료는 작게 미래에셋생명 변액보험 5종 추가납입 수수료 0%

미래에셋생명은 변액보험 신규가입 고객을 대상으로 '추가납입 수수료 면제' 이벤트를 실시한다고 1일 밝혔다. [사진 = 미래에셋생명]

[추가 납입 수수료 0% 해당 상품]

건강담은 GI종신보험 / 변액 종신보험 미래의 약속 / 변액 종신보험 미담 / 헤리티지 변액
유니버셜 종신보험 / 변액 적립보험 글로벌 자산관리

이 달의 보험 뉴스 – 손보 협회 [블루리본 컨설턴트 1814명 선정]

Insurance 보험

손해보험협회, 최고 모집인 ‘블루리본 컨설턴트’ 1814명 선정

URL복사



Thursday, July 31, 2025, 18:07:27



인더뉴스 박호식 기자 | 손해보험협회(회장 이병래)가 손해보험 최고 모집인을 뜻하는 '블루리본 컨설턴트'로 올해 1814명을 선정했습니다. 전체 손해보험 전속 모집인 13만2410명의 1.4%입니다.

손해보험협회는 보험상품 완전판매 문화정착과 손해보험모집인들의 자긍심 고취를 위해 손해보험 최고의 모집인을 선정하는 블루리본 컨설턴트 인증제도를 2011년부터 운영중이며 올해 15번째 인증을 실시했습니다.

전체 손해보험 전속 모집인의 1.4%

계약 유지율 13회차 90% 이상 / 25회차 80% 이상 / 직전 5년 불완전 판매건수 제로

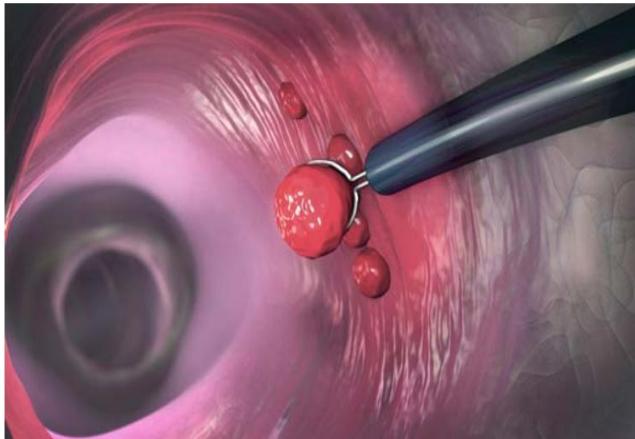
8월의 영업 전략 – 암 보험 전문가가 되자

한국인 사망 원인 1위, 역시나 암이었다

김서희 기자 | 입력 2025.07.21 13:20

헬스조선

한국인 사망 원인 1위, 역시나 암이었다



사진=클립아트코리아

국민의 사망 원인 1위는 암인 것으로 나타났다. 2023년 사망자의 29.9%가 암으로 세상을 떠났다. 2위는 사망원인 21.1%인 순환계통 질환이다.

질병관리청은 '국민건강영양조사 - 사망원인통계(2023년) 연계자료(이하 연계자료)'를 21일 질병관리청 국민건강영양조사 누리집에 공개한다고 밝혔다.

2023년 한국인 사망 원인

(단위: 인구 10만 명당 명)			
순위	사망원인	사망률	'22년 순위 대비
1	악성신생물(암)	166.7	-
2	심장 질환	64.8	-
3	폐렴	57.5	↑(+1)
4	뇌혈관 질환	47.3	↑(+1)
5	고의적 자해(자살)	27.3	↑(+1)
6	알츠하이머병	21.7	↑(+1)
7	당뇨병	21.6	↑(+1)
8	고혈압성 질환	15.6	↑(+1)
9	패혈증	15.3	↑(+2)
10	코로나19	14.6	↓(-7)

2024-10-04 통계청

8월의 영업 전략 – 암 보험 전문가가 되자

2002년 월드컵 영웅 ‘유상철’ 췌장암으로 별세..

‘월드컵 영웅’ 유상철 하늘나라로…췌장암은 어떤 질병

권순일 기자 수정 2021년 6월 8일 08:16

조회수: 1,283



8월의 영업 전략 – 암 보험 전문가가 되자

유상철의 암 진단과 투병, 그리고 사망까지..

전날 황달기가 심상치 않아 초음파 검사

큰 병원에 가서 정밀검사 소견

2019년 10월 췌장암 4기 판정

2020년 감독자리 내려와 치료에 전념

2020년 6월, 13차 항암치료 끝에 췌장, 간(전이)
암이 거의 사라졌다는 희망..

2021년 1월초 뇌로 전이.. 치료끝에 6월 향년 50세 사망.

8월의 영업 전략 – 암 보험 전문가가 되자



췌장암으로 생을 마감한 스타들..

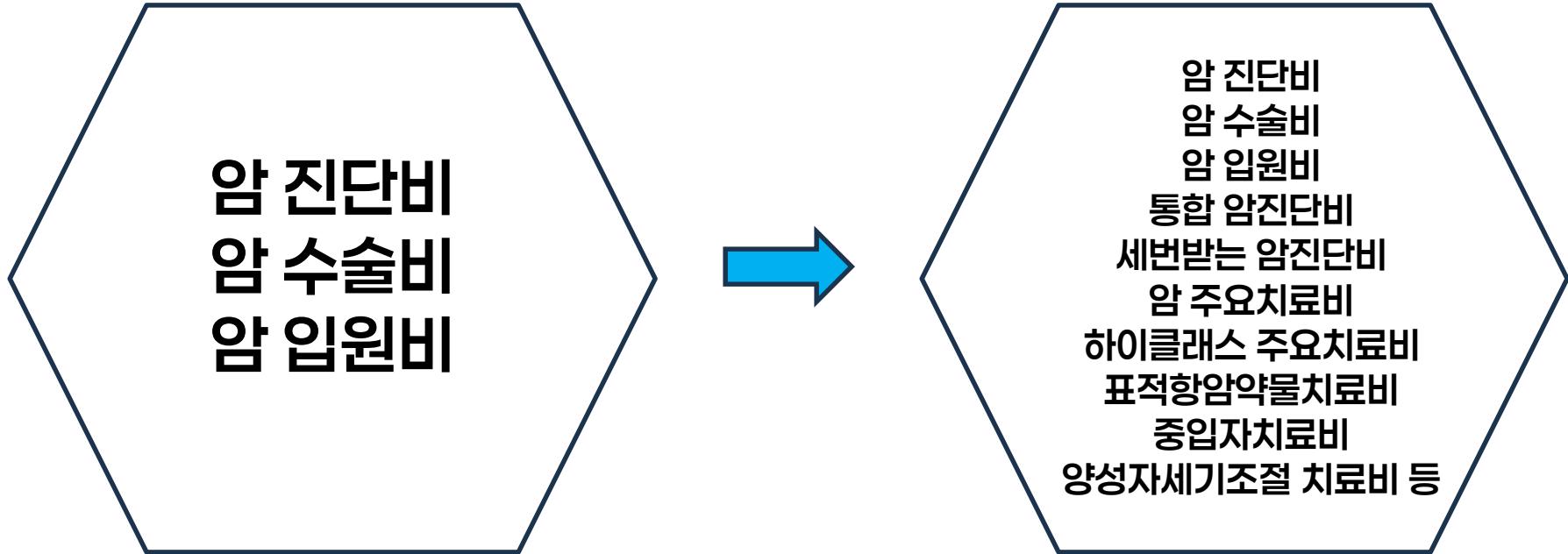
스티븐잡스, 김영애, 파바로티

봄여름가을겨울 전태관

신장암으로 56세 사망



8월의 영업 전략 – 암 보험 전문가가 되자



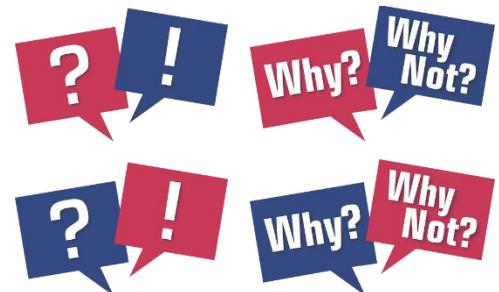
**다양해진 암 관련 특약
설계사도 어렵고, 고객도 어렵다!**

8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

지금은 치료비 시대!
고객의 약 90%는 아직 치료비 담보가 없다!
유일한 블루오션 시장!!

[주요 치료비 체크 포인트!]

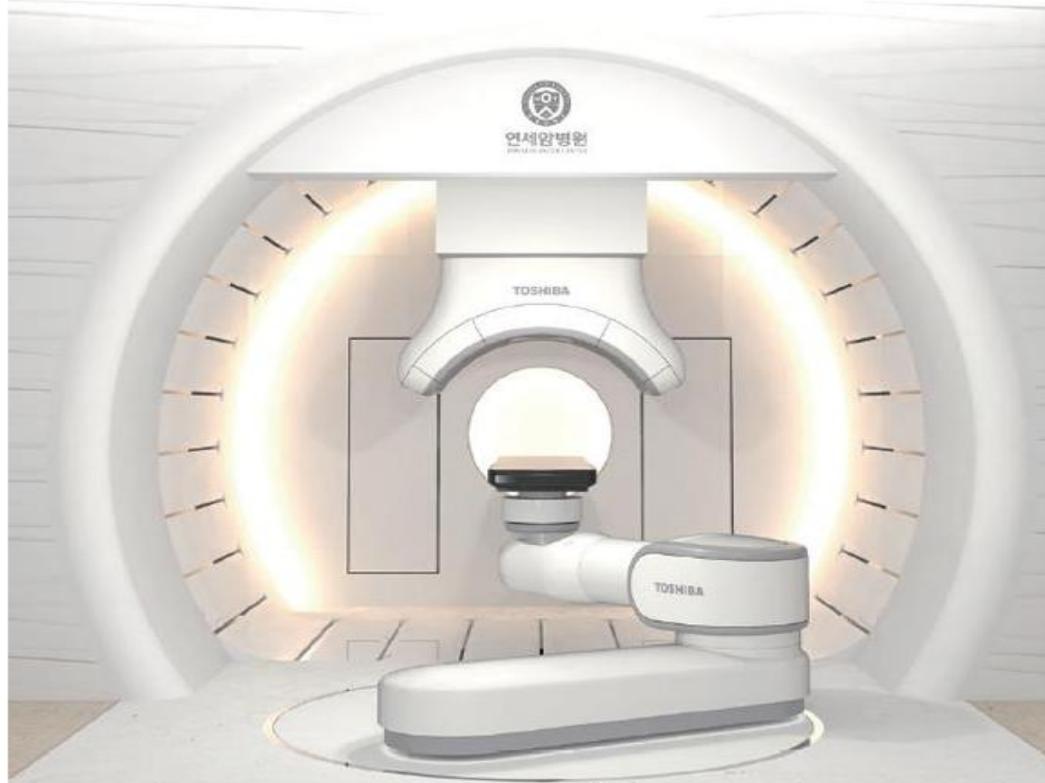
- ✓ 1. 보험 만기까지 보장이 되는지?
- ✓ 2. 1년에 몇 회 까지 보장이 되는지?
- ✓ 3. 항암호르몬제까지 보장이 되는지?
- ✓ 4. 암치료비 같은 경우 유사암도 보장이 되는지?
- ✓ 5. 중입자치료가 해외에 받은 치료도 보장이 되는지?
- ✓ 6. 전이암도 보장이 되는지?



8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

암치료 떠오르는 대세 _ 중입자치료

모집인교육용 - 대외비



항암중입자 치료후 생존율

폐암

치료후 5년
생존율 **39.8%**

간암

치료후 5년
생존율 **90%**

췌장암

치료후 2년 생존율
68.3%

전립선암

중입자 치료후
100% 완치

암 주요치료비, 중입자 치료비가 필요한 이유!
중입자 치료를 통한 생존율 상승!

8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

지속적으로 증가하는 중입자가속기 현황

모집인교육용 - 대외비

중입자 가속기 나라별보유현황



한국 중입자 가속기 추가현황

2027년 서울대병원 추가 개소

2031년 서울아산병원 추가 개소

2031년 대한민국 중입자 가속기 3대
→ 중입자 치료가 용이

한국 중입자 가속기 2031년까지 3대

타 국가 중입자 가속기 지속적인 ↑

함암중입자치료 ▶ 꿈의 치료 X
10년 내 대표적인치료



해외 보장 중입차 치료비가 필요한 이유!

대기기간이 길다! 암 치료는 시간 싸움! 해외로도 가야 한다

8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

중입자 방사선치료도 역시 동양생명

모집인교육용 - 대외비

국내, 국외 보장

항암중입자치료 국내 1억원 2천만 PLAN
항암중입자치료 해외 1억원 PLAN

※대상상품: 우리WON하는(건강한,간편한)보장보험(3종 모두), 암치료는동양생명보험, 꿈나무우리아이보험

[기준: 해약환급금미지급형, 일반심사형, 20년납, 종신만기, 월납]

구분	가입금액	40세		50세		60세	
		남	여	남	여	남	여
주계약	100만	1,853원	1,546원	2,516원	2,059원	3,536원	2,815원
항암중입자방사선치료특약_종신	5,000만	1,590원	1,110원	2,090원	1,230원	2,630원	1,285원
항암방사선치료특약_종신	5,000만	10,950원	18,315원	14,485원	20,575원	18,615원	21,710원
하이클래스암주요치료비특약_종신	2,000만	7,260원	8,540원	9,680원	8,860원	13,080원	8,680원
하이클래스항암약물치료비특약_종신	2,000만	5,380원	6,480원	7,180원	6,740원	9,700원	6,580원
암(기타피부암/갑상선암제외)주요치료비특약_종신	100만	1,768원	1,685원	2,400원	1,796원	3,271원	1,789원
기타피부암/갑상선암주요치료비특약_종신	20만	34원	81원	33원	69원	34원	56원
합산보험료		28,835원	37,757원	38,384원	41,329원	50,866원	42,915원

국내 중입자치료시
1억 2천만원
보장

해외 중입자치료시
1억원 보장

비급여 방사선치료시
7천만원 보장

중입자 방사선 치료는 국내 뿐만 아니라, 해외도 보장이 되어야 한다
항암 중입자 치료비 국내 1억 2천만원+해외 1억 플랜

8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

다사랑통합/다재다능1540/다사랑암보험

Heungkuk
흥국생명

3번주는 원투쓰리암

3번주는 암진단비

원발/전이/재발/잔여 구분없이!

*보장예시 : 원투쓰리 암진단비 2천만원 가입시 (1년주기, 최대 3회)

① 첫번째 암	② 두번째 암	③ 세번째 암
원발암	새로운 원발암 전이암, 재발암 잔여암	새로운 원발암 전이암, 재발암 잔여암
유방암 원발 2천만원	유방암 잔여 2천만원	폐암 전이 2천만원

총 6천만원 보장!

왜 암진단비를 3번이나 준비해야 하죠?

암 종별 발생률 2022년, 종양암등록본부, 남녀 통합 기준

원발암	전이암	재발암	잔여암
평생 40%	암환자 50%	완치후 30%	치료후 20%

원발 / 전이 / 재발 / 잔여

구분 없이
3번 주는 암진단비

암진단비는 1회성이라 아쉽고

통합암 진단비는 보험료가
비싸고..

이럴 때!

흥국생명
3번 주는 원투 쓰리암

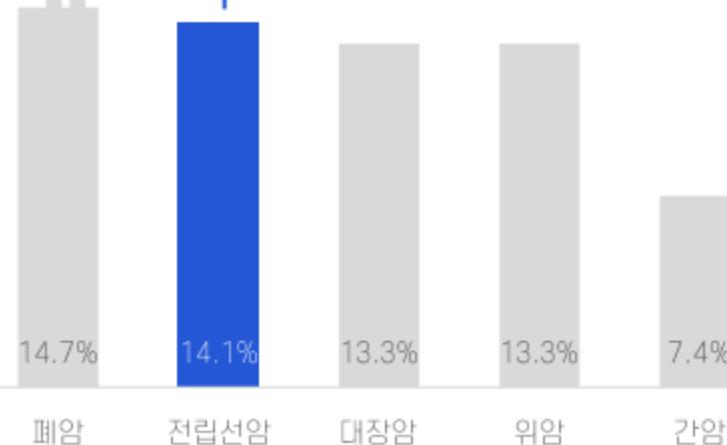
8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

암주요치료비 선택의 분기점 : 항암호르몬제 보장여부

2022년 남성암 TOP5



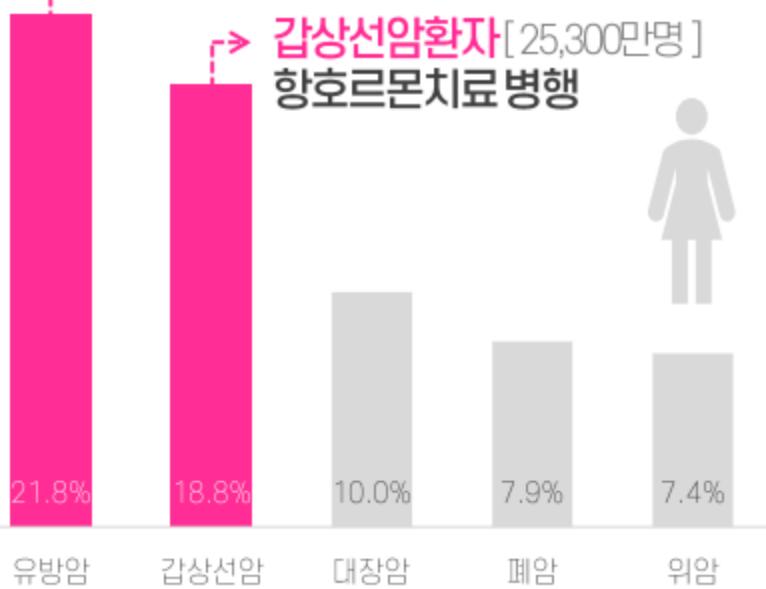
→ 전립선암환자 [20,754만명]
70% 항암호르몬 치료



2022년 여성암 TOP5



→ 유방암환자 [29,528만명]
70~80% 항암호르몬 치료



출처: 금융환경과 관심상품 8월

본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

8월의 영업 전략 – 암 주요치료비로 보장 강화!

암주요치료비 선택의 분기점 : 항암호르몬제 보장여부



항암호르몬 보장을 포함한 보험사 중 1천만원당 보험료, 연간한도를 고려

		보험료+ 연간한도							
보험료 (원)		생손보평균* (10년만기형)		삼성생명	KB라이프	KB손보	흥국화재	롯데손보	농협손보
10년 만기형		라이트간편건강 (3.10.5)		딱좋은요즘 건강보험	5.10.10플러스 건강보험	The건강한 종합보험	4060종합 (10플러스)	가성비굿 건강보험	연2회
연간보장한도	-	치료별1회		연1회	연1회	연1회	연2회	연2회	
암	남자	23,785	24,850	22,970	35,970	26,500	27,290	26,188	
	여자	19,621	19,290	18,710	26,920	21,120	28,290	16,395	
기 갑	남자	364	780	594	414	260	264	256	
	여자	919	1,636	1,394	1,310	700	754	470	

* 평균 : 항암호르몬제 보장하는 보험사를 제외한 생명보험사, 손해보험사 보험료 평균 ※ 삼성생명 : 라이트간편 치료별 1회, 다모은 연1회

※ 40세 남자 20년납 100세만기, 암주요치료비(10년 보장형), 상급종합병원 암 주요치료비 (10년보장형), 현대해상 8월부터 항암호르몬처방도 보장

출처: 금융환경과 관심상품 8월

8월 보험 영업 전략 – 고객 발굴

▽ 8월 보험영업 전략

1. 휴가철을 활용한 관계 중심 영업

• 타겟: 기존 고객, 잠재 고객

"휴가 안부 연락"으로 자연스럽게 대화 시작

예: "휴가 잘 다녀오셨어요? 혹시 장거리 여행 중 긴급상황에 대비한 보장은 괜찮으셨어요?"

여행/레저 활동 중 사고 대비 보험 상품 제안

예: 실손보험, 상해보험, 여행자보험, 운전자보험 등

2. 하반기 재정점검 제안

• 타겟: 30~50대 직장인, 자녀를 둔 부모

- "하반기 재무 점검"이라는 명분으로 상담 유도
- 상반기 지출 정리 → 남은 예산으로 합리적 보장 설계
- 교육자금, 노후대비, 세제혜택 상품 중심 제안
- 예시 상품: 연금보험, 교육보험, 변액 보험

3. 건강/폭염 이슈와 연계한 보장 니즈 자극

• 타겟: 고령자, 만성질환자, 1인 가구 등

- "폭염, 건강이 걱정되는 계절입니다" 식의 관심 유도
- 건강검진 시즌 맞춰 실손 보험 또는 간병인 보험 정보 제공
- 질병 관련 보장 강화 포인트 강조

8월 보험 영업 전략 – 고객 발굴

4. 8월 세일즈 이벤트 or 프로모션 활용

• 타겟: 보험에 관심 있으나 결정 미루는 고객

- 사은품, 건강검진 쿠폰, 무료 재무설계 등 제안
- "8월 한정 프로모션" 강조로 긴급성 부여

5. SNS & 콘텐츠 마케팅 강화

- 휴가철 사진 + 보험 콘텐츠 믹스하여 부드럽게 접근
→ 예: “여행 사진과 함께 ‘이런 상황 보험되나요?’ 시리즈”
- 블로그, 인스타, 카카오톡 채널 등 활용해 자연스러운 노출
- Q&A 콘텐츠나 짧은 보험 상식도 유용

8월 보험 영업 전화 스크립트 예시

❶ 1. 기존 고객 관리용 – “휴가 안부 + 보장 점검”

안녕하세요, ○○○님!

○○ 보험의 [본인 이름]입니다.

휴가는 잘 다녀오셨나요? 요즘 날씨가 워낙 더워서 건강 걱정도 되시죠?
저도 고객분들 건강 걱정돼서 안부 겸 전화 드렸어요.

사실 요즘 휴가철에 사고나 질병으로 병원 가는 분들이 많아서
혹시 기존에 가입하신 보험으로 이런 상황도 충분히 보장이 되는지,
간단하게 점검해드리면 좋겠다고 생각했어요.

5분 정도만 시간 괜찮으실까요? 보험 변경이나 추가 권유가 아니라
보장 점검 차원에서 한 번 같이 봐드리려구요.

8월 보험 영업 전화 스크립트 예시

↳ 2. 휴면 고객 or 상담 미진행 고객용 – “하반기 준비 명분으로 접근”

안녕하세요, ○○○님.

예전에 보험 상담 도와드렸던 [본인 이름]입니다. 잘 지내셨죠?

별써 8월도 막바지인데요, 혹시 하반기 재무나 건강 관련 계획 세우신 게 있으신가요?

상반기 때 바쁘셔서 미뤄졌던 보장 상담을 이번에 간단히 도와드릴 수 있을 것 같아 연락드렸어요.

특히 요즘은 질병 치료비나 노후 대비에 대한 관심이 많아지셔서

혹시라도 기존에 미처 챙기지 못한 부분 있으시면 제가 한 번 점검해드리면 좋을 것 같아요.

잠깐 시간 괜찮으시면 이번 주/다음 주 중 편한 시간으로 상담 도와드릴게요.

8월 활동 계획 – 8월 첫 영업일 해야 할 일!

1. 7월 신계약 모니터링 확인 및 보완
2. 7월 신계약 하신 고객님께 드릴 증권파일 준비 (우편 또는 방문)
3. 7월 목표 설정 (예: 장기 인보험 100만원, 매일 10명 연락)
4. 목표를 달성하기 위한 Action Plan 수립
5. Action!
6. 고객님 들에게 안부 문자 보내기

8월 활동 계획 – 상담은 고객의 문제 해결을 제공 하는 것!

[상담이란?]

상담자가 도움을 필요로 하는 사람에게 전문적 지식과 기능을 가지고 고객 자신과 본인이 처한 환경에 대한 이해를 증진시키며, 합리적이고 현실적이며 효율적인 행동 양식을 증진시키거나 의사 결정을 내릴 수 있도록 원조하는 활동

고객의 문제 해결을 제공



8월 활동 계획 – 단계별 세일즈 프로세스를 이해 하자!

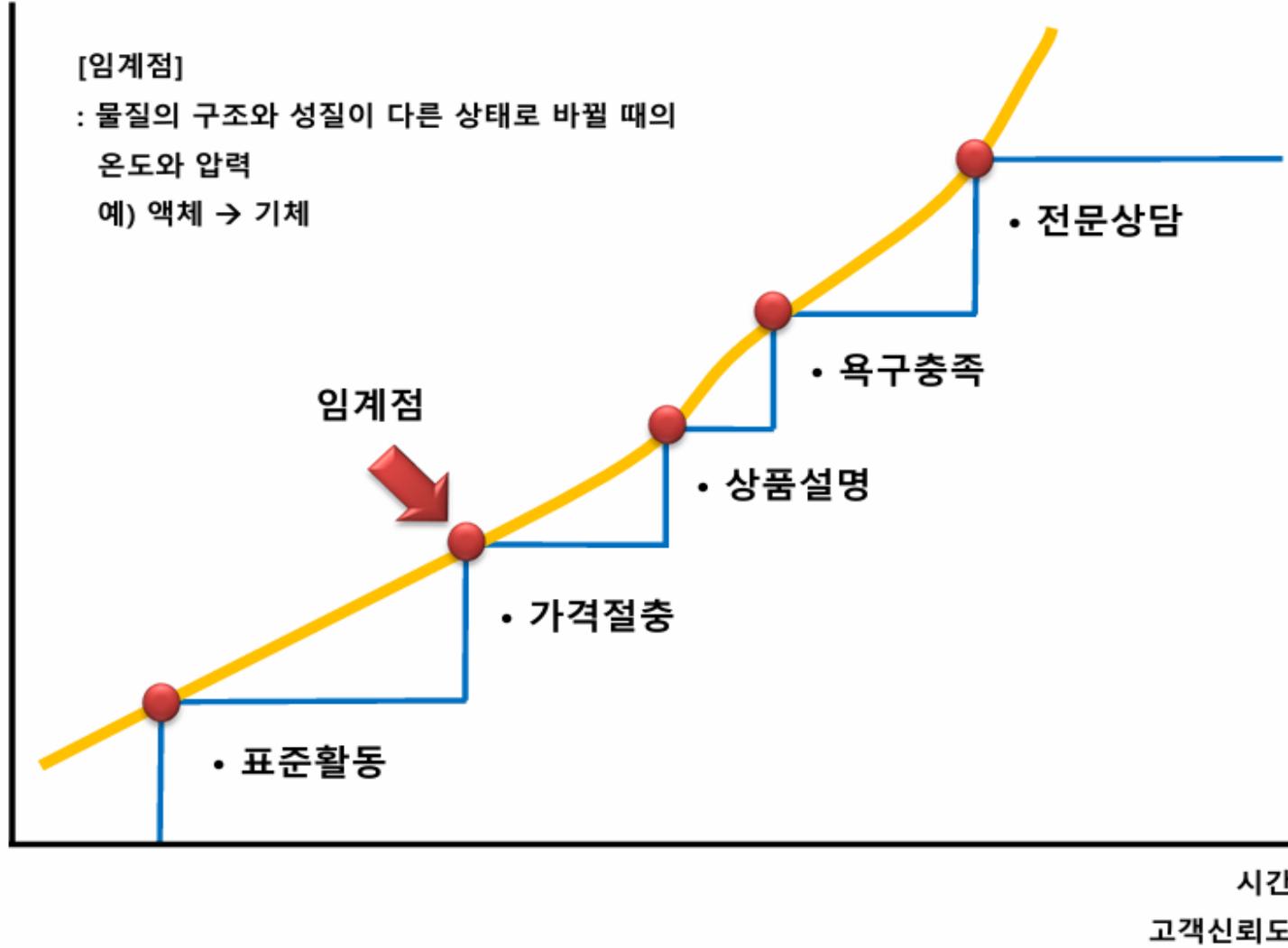
성장 단계	주요 내용
표준활동	활동 목표에 따른 지속적인 표준 활동, 활동량에 따라 성과가 달라지는 단계 본인의 직업을 알리기 위해 최선을 다해 많은 사람을 만나야 하는 단계 효율이 낮을 수 있으므로, 매니저의 도움으로 성과를 높여야 하는 단계
가격절충	고객의 경제적인 측면을 중심으로 판매하는 단계 단기적인 결과 중심으로, 고객을 설득하기 전에 금액 협상부터 하는 단계 수익성이 낮은 단계
상품설명	상품 중심으로 경쟁상품과의 비교 우위를 활용하여 판매하는 단계 고객을 설득하기보다는 상품 중심의 설명으로 판매하는 단계
욕구충족	고객의 욕구를 파악하기 위해 경청과 질문을 하는 단계 상품의 특징에 대해서 고객의 혜택이나 이점으로 전환하여 제안하는 단계 고객의 욕구 특징에 맞는 상품을 선택하는 것이 문제인 단계
전문상담	고객이 가지고 있는 문제에 대해 솔루션을 제공할 수 있는 단계 고객이 단순한 상품 판매가 아니라 장기적으로 도움을 기대할 수 있는 단계 여러 분야에 대한 전문성을 요구할 수 있어서 노력과 학습이 필요한 단계

8월 활동 계획 – 단계별 세일즈 프로세스를 이해 하자!

역량
영업성과

[임계점]

: 물질의 구조와 성질이 다른 상태로 바뀔 때의
온도와 압력
예) 액체 → 기체



8월 활동 계획 – 표준 활동으로 기본 체력을 기르자

- 매일 2명 이상 상담 – 문제점 파악, 문제 해결
- 매일 10명에게 보험 정보 발송 - 신뢰도 상승 효과, 상품 전단지는 지향
- 블로그에 매일 본인의 영업 일기 또는 상품 관련 글 하루 1개씩 올리기
- VIP고객과 점심 식사 하기
- 생일 고객에게 자필 편지 보내기
- SNS에 꾸준히 활동 스토리 올리기



이미지 출처: Chat GPT



이미지 출처: Chat GPT

감사합니다