

이달의 보험영업 전략브리핑

2025년 7월

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 확인하시기 바랍니다.

CONTENTS

01 | 이달의 영업이슈

02 | 7월 영업 전략

03 | 7월 활동 계획

7월 영업일수-평일 기준 23일! / 휴가철 집중 공략!!

2025.07						
일	월	화	수	목	금	토
29	30	1	2	3 세계 일회...	4	5
6	7 소서	8	9 음 6.15 정보보호...	10	11 세계 인구...	12
13	14 북한이탈...	15	16	17 제헌절	18	19
20 초복	21	22 대서	23	24	25 윤 6.1	26
27 유엔군 참...	28	29	30 증복	31	1	2

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

- 중입자 방사선 치료비 – 국내/해외 보장 여부
- 100세 만기 3대 치료비 확대 회사: 삼성화재, 한화 손보, 흥국화재, DB 손보 등
- 간병인 사용일 한도 축소. 일반병원 20만원 판매 중인 회사 몇 군데 있음
- 2대/순환계 주요치료비 만기 확대 및 보장 횟수 증가
- 운전자보험 – 비탑승 중 보상 여부 / 급발진 사고 변호사 선임 비용
- 유병자 보험 – 고객의 건강 상황에 맞는 보험 추천 가능 / 무사고 전환도 확인 필수!
- 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 영업 이슈 – 실손보험 선택형 특약 출시 예정 (하반기)

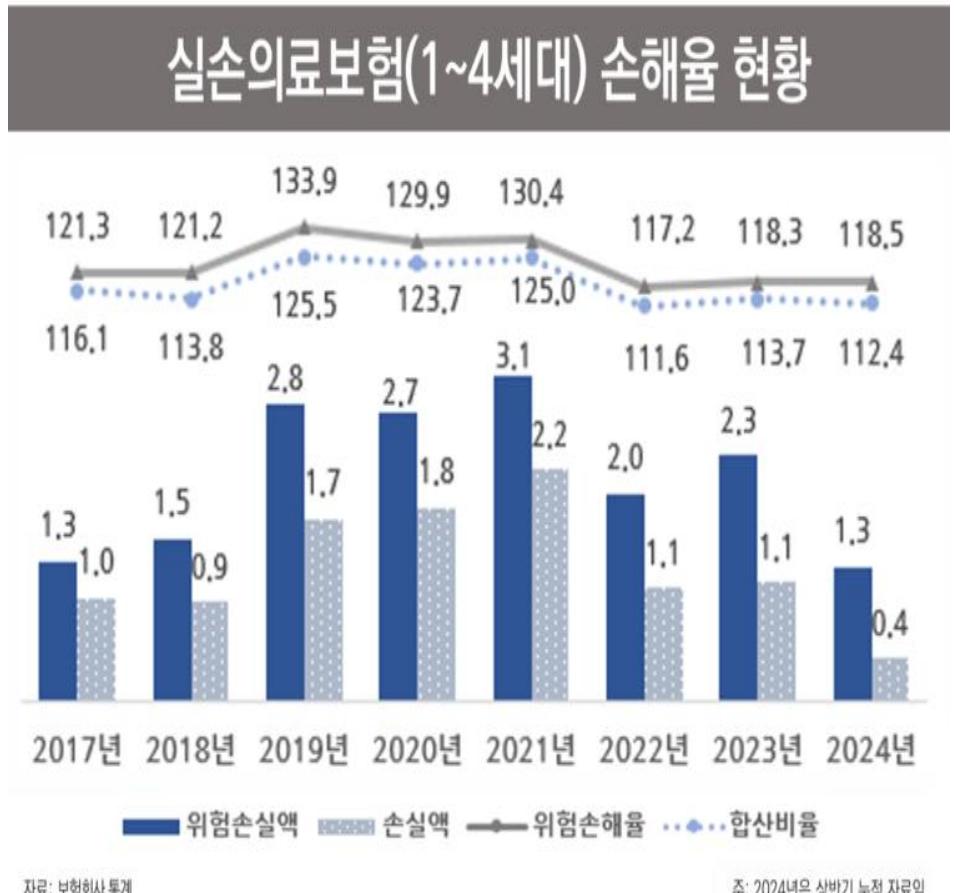
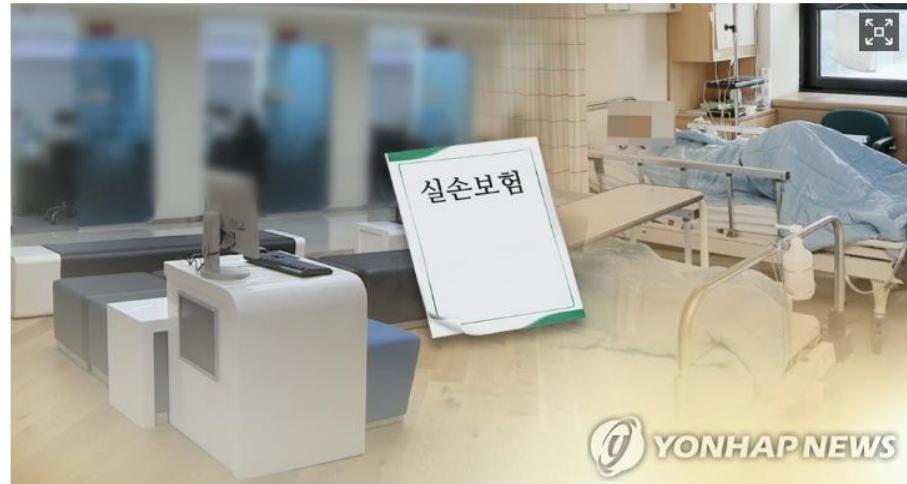
최신뉴스

실손 선택형 특약 연내 나온다...금융당국, 과잉비급여 중심 검토

송고 2025-06-25 06:03

채새롬 기자
+구독

1·2세대 실손 보험료 20~30% 이상 저렴해질 듯



1.2세대 실손보험 선택형 특약 도입으로 기존 계약 유지 및 보험료 할인 효과 기대

7월의 영업 전략 – 날씨로 고객 접촉

날씨 이슈로 고객 접촉 기회를 만들자! (풍수해 보험 안내)



[풍수해 보험이란?]

행정안전부가 관리하고 민영보험사가 운영하는 정책보험으로서 보험가입자가 부담하여야 하는 보험료의 일부를 국가 및 지자체에서 보조함으로써 국민은 저렴한 보험료로 예기치 못한 풍수해에 대해 스스로 대처할 수 있도록 하는 선지국형 재난관리 제도입니다.

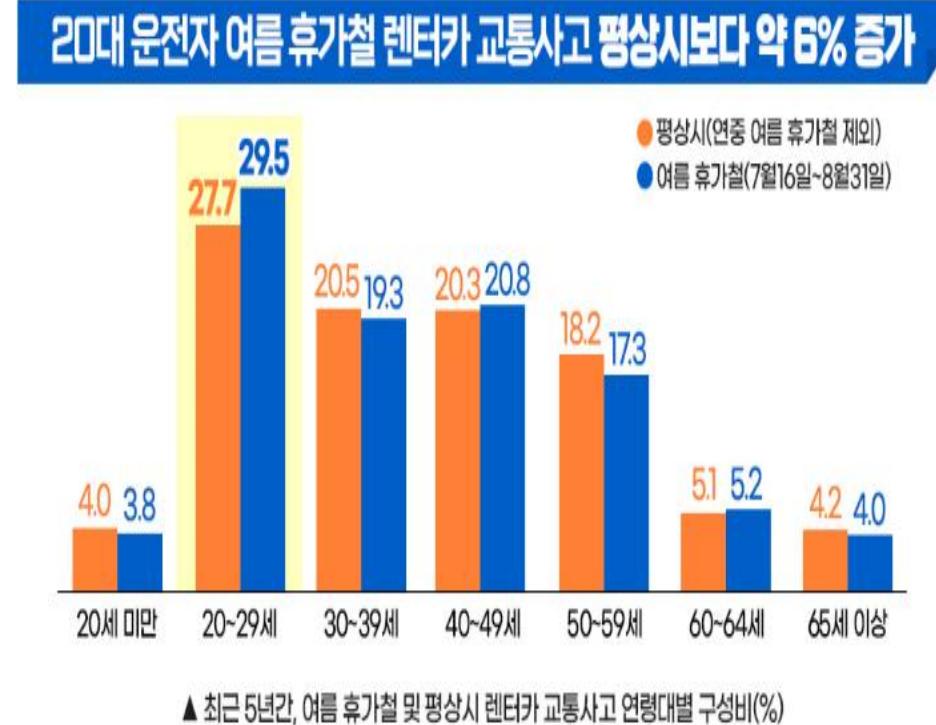
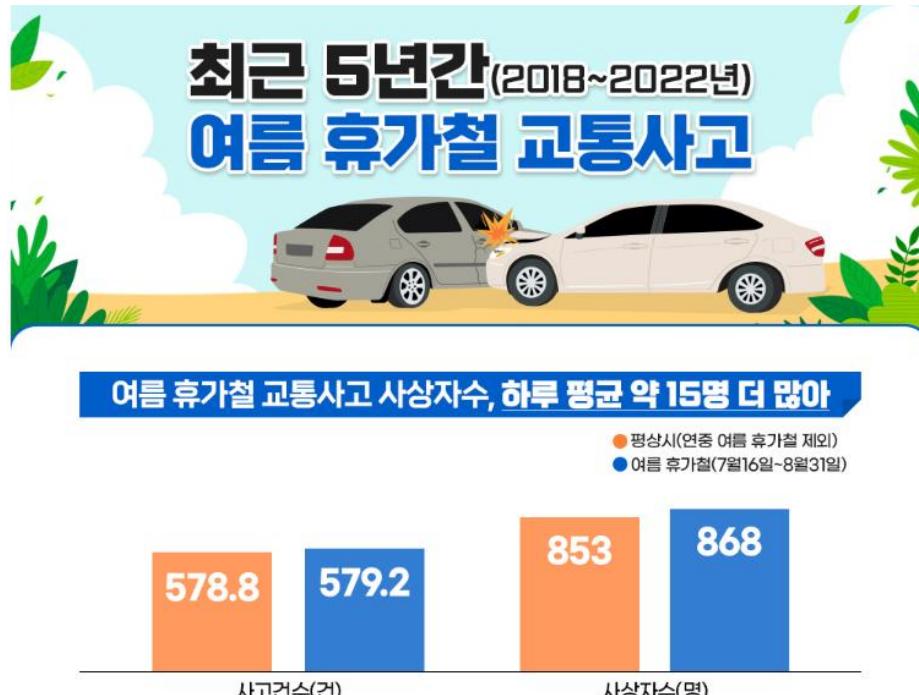
소관부서 : 재난보험과 (044-205-5353,5355,5359)

출처: 국민재난 안전 포털

7월의 영업 전략 – 휴가철 상해/운전자/배상책임 보험

[휴가철에 점검 및 가입해야 하는 보험 베스트 3]

1. 운전자 보험
2. 상해 보험
3. 배상책임 보험



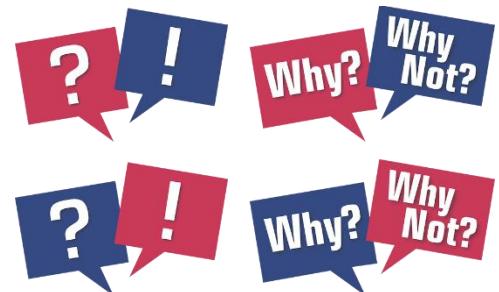
출처: 도로교통공단

7월의 영업 전략 – 암/뇌/심 주요치료비로 보장 강화!

지금은 치료비 시대!
고객의 약 80%는 아직 치료비 담보가 없다!
유일한 블루오션 시장!!

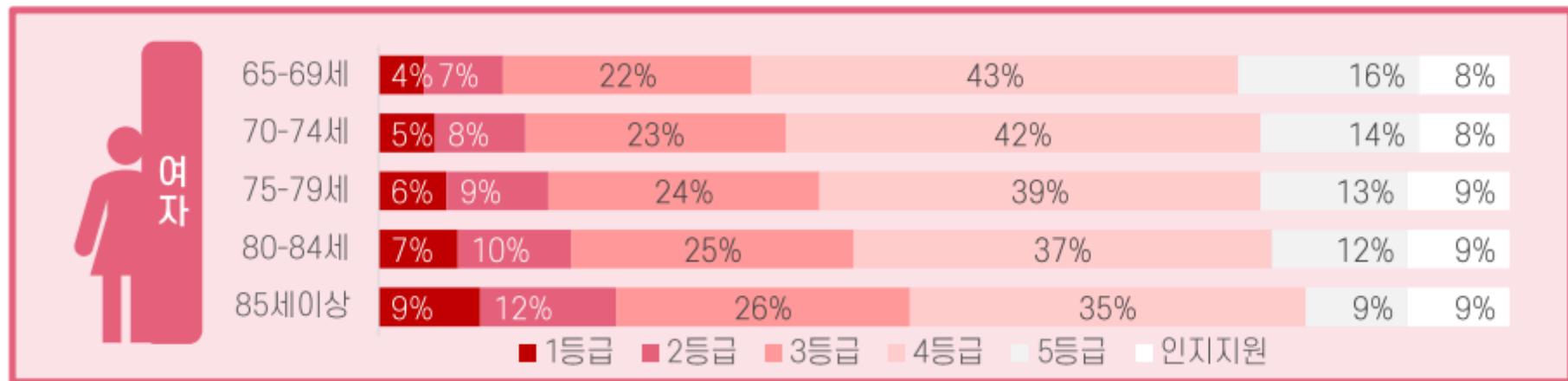
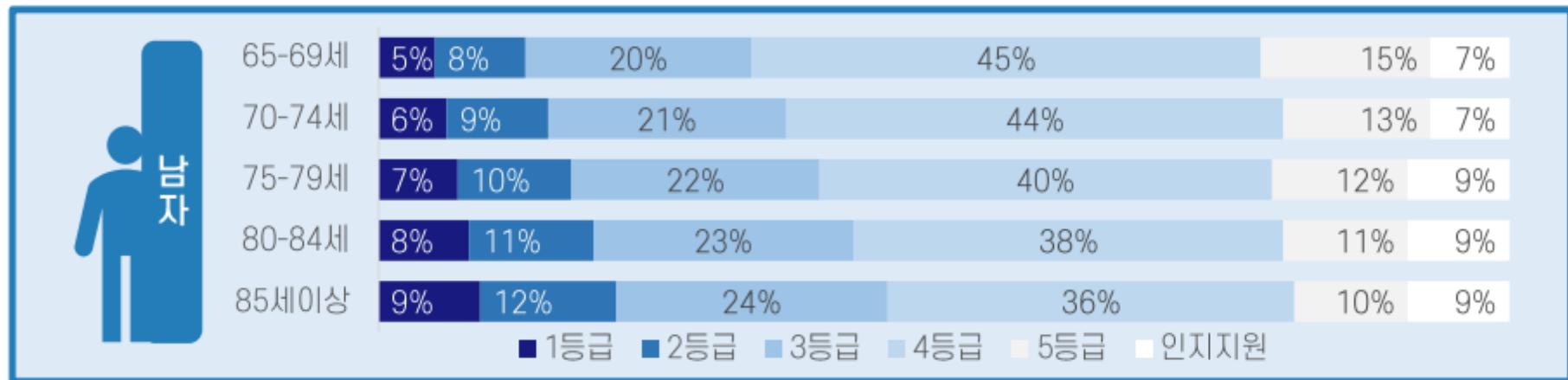
[주요 치료비 체크 포인트!]

- ✓ 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?



7월의 영업 전략 – 치매 간병 보험 제안

성별·연령별 장기요양등급 분포현황



출처: 금융환경과 관심상품 7월호

7월의 영업 전략 – 여성분들의 간병 준비가 필요

장기요양등급 분포특징

✓ 다음의 요건이 전체 이용자중 압도적 비중을 차지합니다.

여성

72.8%

재가급여

73.0%

3-4등급

72.7%

✓ 고령일수록 등급이 높으며, 그에 맞는 보장이 필요합니다.

고령전체

1-2등급 비중 증가

고령여성

치매특화+간병서비스

고령남성

입소 전문 보장 특약

- 고령층일수록 1-2등급 비중이 증가합니다.
- 인지지원등급도 꾸준히 증가추세입니다.
- 75세 이상 고령여성에게 인지지원 및 재가서비스 수요가 확실히 나타납니다.
- 남성은 고등급 중심의 보장이 필요하며, 입소 전문 보장 특약 강화를 추천합니다.



출처: 금융환경과 관심상품 7월호

7월의 영업 전략 – 여성분들의 간병 준비가 필요

남자분들은 아내에게 병간호 받기를 원하심

아내 분들은 남편은 싫고, 딸이나 간병인에게 병간호 받고 싶어하심

그렇다면?

여성분들에게

간병인보험+재가보험 적극 권유!

[간병보험 체크 포인트]

- ✓ 1-인지지원등급 까지 보장이 되는지?
- ✓ 복지용구 구입도 보장이 되는지?
- ✓ 노치원도 보장이 되는지?
- ✓ 재가 및 시설에 대한 생활비도 보장이 되는지?

7월의 영업 전략 – 확정금리형 연금으로 노후 준비!



2025년 하반기 금리는 인하의 기조가 보임
이럴 때 확정금리형 상품 가입으로 금리 인하에 대비

*확정금리형 종신보험 / *확정금리형 연금보험 / *공시이율형 단리형 보증연금 / *변액 연금 단리형 보증연금

7월의 영업 전략 – 확정금리형 연금으로 노후 준비!

시중금리 무관 적립금(연금) 보장되는 공시이율형 연금보험 추천상품

확정금리

10년 목돈 만들기 상품

KB라이프 트리플 레벨업연금보험

납기	5년납		7년납		10년납	
구분	환급금	환급률	환급금	환급률	환급금	환급률
5년	1,323	44.1%	1,296	43.2%	964	32.1%
10년	3,900	130.0%	5,250	125.0%	7,200	120.0%

1금융권

3.5% 가정시 119.4% / 117.7% / 114.9%

KB라이프

공시이율 무관 130.0% / 125.0% / 120.0%

연금활용상품

신한ONE더라이프 연금보험

40세 남녀 월 50만원 10년납 시 70세부터 연금수령시작	구분	남자	여자
연간연금액	906	866	
30년간 총연금액	27,180	25,980	

납입원금

6,000만원

연금총액

남 4.5배 / 여 4.3배

출처: 금융환경과 관심상품 7월호

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어 보았습니다

❶ 7월 보험영업 전략 포인트

1. 하반기 목표 재설정 및 고객 리마케팅

- 상반기 실적 리뷰: 기존 고객 관리, 계약 유지율, 신규 계약 실적 등을 분석
- 하반기 계획 공유: VIP 고객이나 우수고객에게 하반기 상담 또는 재설계를 제안
- 리마케팅: 보류 고객, 청약철회 고객 등에게 다시 연락하여 니즈 재확인

2. 휴가철 맞춤 마케팅

- 여행자 보험/해외 여행보험: 7~8월 해외여행 수요 증가에 따라 단기성 보험상품 제안
- 운전자 보험/차량 관련 보험: 휴가철 차량 이동 많아짐 → 운전자 보험 업데이트 or 보완 제안

3. 계절 리스크 활용한 상품 제안

- 질병/입원 특화 상품: 여름철 식중독, 장염, 피부질환 등에 대비한 질병보험 강조
- 폭염 관련 재해보험: 중장년층 대상 건강 리스크 강조하여 실손, CI보험 등 리마인드

4. 고객 상담 활성화

- “한 해의 절반이 지났습니다” 캠페인: 하반기 재무/가족 계획 상담 유도
- 자녀 교육/학자금 설계: 여름방학을 맞아 자녀 계획 또는 교육자금 설계 집중 상담

5. 디지털 활용 마케팅

- 카카오톡/문자 자동화: “상반기 수고 많으셨습니다” 인사 + 보험 간단 점검 메시지
- SNS 콘텐츠: ‘여름철 질병 예방’, ‘휴가 중 사고 대비’, ‘여름철 건강 관리’ 정보 콘텐츠 제작
- 온라인 설문 or 상담 예약 시스템: 하반기 상담 예약 캠페인 전개

6. GA/보험대리점 대상 리크루팅 전략

- 7월은 GA조직에서도 하반기 팀 재정비 시기 → 리크루팅 활동 강화
- 성과 인센티브, 영업지원 툴, 교육 프로그램 제안

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어 보았습니다

⑤ 타겟별 전략 요약

타겟 고객군

20~30대 직장인

자녀 둔 40대

50~60대 시니어

법인/소상공인

전략 포인트

실손보험, 질병보험, 저축성 보험 상담 유도

자녀보험, 학자금, CI보험 리설계 제안

건강보험, 간병보험, 상해보험 강조

하반기 절세설계, 종업원 단체보험 제안

✓ 실천 팁

- 매주 2~3건 이상 상담 예약 목표 설정
- 기존 고객 10명 이상 안부 연락/보완 상담
- 여름철 니즈 연관 콘텐츠를 SNS에 주 2회 이상 업로드
- 하반기 목표 고객군 리스트업 + 집중 어프로치

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어보았습니다

▣ [SNS 게시글 예시]

👉 목적: 관심 유도 → 상담 요청 유도

◆ 예시 1. 여름휴가 시즌 – 여행/운전자 보험

● [7월 여행 준비 체크리스트 ☺]

여름휴가 준비 중이신가요? ✈️🚗

짐 싸는 것도 중요하지만, 예기치 못한 사고 대비도 중요합니다!

- ✓ 해외 여행 중 의료비? → 여행자 보험 필수!
- ✓ 장거리 운전 중 사고? → 운전자 보험 확인하세요!
- ☞ 10분이면 OK! 간단히 상담 도와드릴게요.
- ✉️ [상담 신청 링크] or DM 주세요!

#여름휴가 #여행자보험 #운전자보험 #휴가준비 #보험상담

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어보았습니다

▣ [SNS 게시글 예시]

👉 목적: 관심 유도 → 상담 요청 유도

◆ 예시 2. 하반기 재무설계/가족보장 점검 제안

▶ [별써 2025년의 절반이 지났습니다]

하반기 준비는 잘 되고 계신가요?

지금은 가족의 건강, 자녀의 미래, 노후준비를 차분히 점검할 최고의 타이밍입니다.

- ✓ 보험 점검 & 리설계
- ✓ 자녀 학자금, 노후 준비 전략
- ✓ 보장 공백 없는지 1:1 맞춤 분석
- 📞 7월 상담 예약 받고 있어요. 부담 없이 연락 주세요!

#재무설계 #가족보험 #7월상담 #하반기준비 #보험리모델링

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어보았습니다

❶ [고객상담 스크립트 예시]

⌚ 목적: 자연스럽게 니즈 파악 → 맞춤 제안

📞 예시 1: 기존 고객 보완 상담

안녕하세요, ○○님! 잘 지내시죠? 😊
벌써 2025년도 절반이 지났더라고요.
혹시 올 상반기에 가족 보험이나 건강에 변화가 있으셨나요?
요즘 병원비나 질병치료비가 많이 오르면서
많은 분들이 기존 보장을 점검하고 계세요.

○○님 보험도 최근 기준으로 다시 한번 분석해드릴게요.
10분만 투자하시면, 보장 누락/중복 여부도 한눈에 확인 가능하십니다.
이번 주 언제 시간 괜찮으세요?

AI에게 7월 보험 영업 전략에 대해 물어보았습니다

❶ [고객상담 스크립트 예시]

👉 목적: 자연스럽게 니즈 파악 → 맞춤 제안

❷ 예시 2: 신규 상담 유도 (SNS 반응자 or 지인 추천 대상)

안녕하세요, ○○님!

SNS 통해 연락 주셔서 감사드려요 😊

7월은 많은 분들이 휴가 준비 + 가족 건강 점검을 함께 하시는 시기라
보험 리모델링이나 자녀 교육자금 상담도 많아지고 있어요.

○○님 상황에 맞게

- ✓ 실손 or 건강보험
 - ✓ 운전자/여행자 보험
 - ✓ 저축/교육비 설계
- 간단히 맞춤 안내드릴게요.

혹시 이번 주 ○요일 or ○요일 중 상담 가능하신가요?

7월 활동 계획 – 7월 첫 영업일 해야 할 일!

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

7월 활동 계획 – 하루에 30점 채우기!

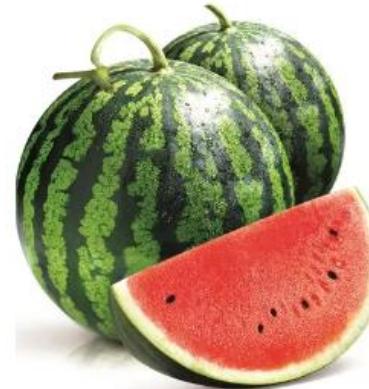
하루 활동 30점을 채우지 않으면 집에 들어 가지 않으리!

- TA 2점
- 얼굴 도장 방문 5점
- 보험상담 10점

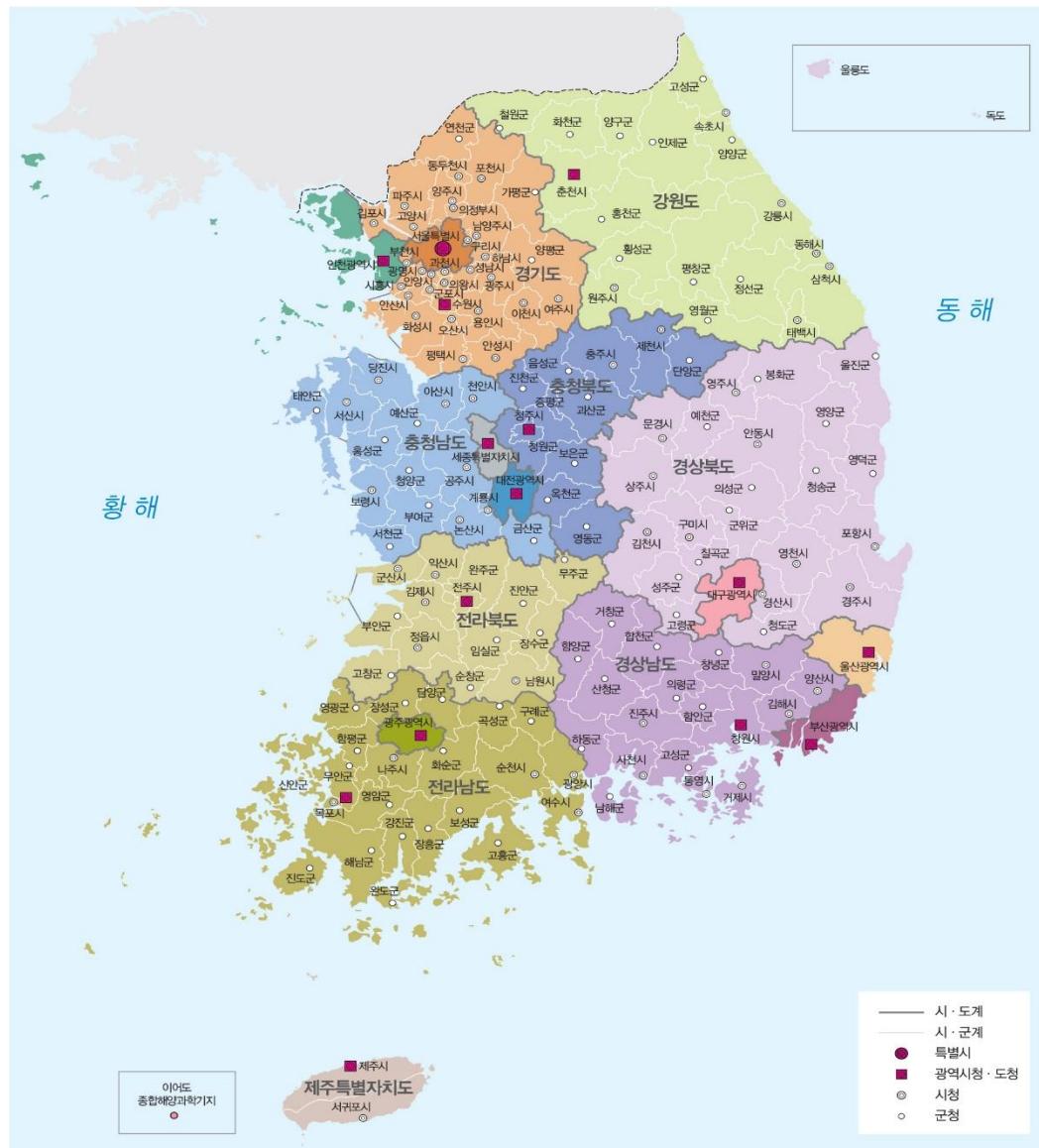
예시1: 하루 10명 TA- 20점 + 보험 상담1회 10점 = 퇴근!

예시2: 하루 5명 TA 10점 + 얼굴 도장 방문 2회 10점 + 보험상담 1회 10점 = 퇴근!

예시3: 하루 TA 5명 10점 + 얼굴 도장 방문 4회 20점 = 퇴근!



7월 활동 계획 – 활동 동선 관리



활동 동선 관리가 중요합니다.

[효과적인 동선 관리]

1. 자차 일 경우

보험상담 (1,2 차 상담)이 잡힌곳
위주로 가망 고객 터치

2. 대중 교통일 경우

지하철 같은 노선

예) 2호선, 3호선

3. 도보 일 경우

동네 위주

예) 신림동, 주엽동 등



**휴가철 힘내서 일합시다! 파이팅!
감사합니다**