

교보생명 GA소식지

2024년 5월

Love wins all

가정의 달,
교보생명으로 함께해요!



5월의 영업이슈

2024년 5월 교보생명의 영업이슈

5월 가정의 달을 맞아하여 교보생명 상품별 이슈사항 안내

신증상품

신증 마이플랜건강보험 출시(5월 10일)

1. 항암방사선약물치료 **5천만원** 보장(소액암도 동일)
2. 여성을 위한 **초기 유방암** 진단비 **4천만**, 수술비 **2천만** 보장
3. 협심증 **2천만**, 부정맥 **1천만** 등 뇌심장질환 강화 플랜

요즘보험

평생건강보험 중복보장형의 매력

1. 23종의 보장급부를 총 **18번** 평생 중복보장~
2. 진단시 납입면제 혜택~**17번** 보장과 보험료 면제, 환급금 적립
3. 보장여부 상관없이 **해약환급금** 적립과 **사망시** 적립금 지급

관심집중

보장과 자산의 경영인정기보험

1. 사망보장과 퇴직금 재원을 위해 보장과 자산을 모두가진 상품
2. 세법요건 충족시 납입보험료 비용처리가 가능한 보험
3. 법인대표, 임원, 개인사업자까지 가입가능

5월 10일 출시

특약을 **교보** **다** 마이플랜 **담다** 건강보험

고객에게 필요한 특약은 다 모았다!
부족한 보장 업셀링~
중요한 보장 리모델링~

수술비



뇌혈관



입원비



통원비



여성암



심장질환



3대질환
간병비

5월 10일 출시

교보생명

마이플랜 건강보험

핵심 특약 안내

■ 오직 여성을 위한 여성암 특화 보장(40세 여자 기준)

특약명	보장금액	보험료
여성특화 진단 특약 (갱신형)	초기 유방암 4천만원 여성 생식기암 2천만원	13,852원
여성특화 수술 특약 (갱신형)	여성생식기암/제자리암 2천만원 유방암,제자리암 2천만원 절제 및 보전	9,136원

■ 뇌심장질환 특화 보장(40세 남자 기준)

특약명	보장금액	보험료
부정맥 진단(갱신형)	부정맥 진단시 1천만원	3,780원
협심증 진단(갱신형)	협심증 진단시 2천만원	7,500원
뇌혈관질환수술(갱신)	관혈 수술시 4,000만원	2,240원
심장질환수술(갱신)	비관혈 수술시 800만원	3,600원
뇌혈관상급종합 입원	상급종합병원 입원시 1일 30만원	1,530원
심장질환상급종합 입원	(120일 한)	780원
뇌혈관상급종합 통원	상급종합병원 통원시 1회 50만원	6,600원
심장질환상급종합 통원	(연간 30회)	8,750원

■ 출시전 상품정보로 출시 후 보장 및 보험료는 달라질 수 있습니다

5월 10일 출시

교보생명

마이플랜 건강보험

핵심 특약 안내

■ 항암치료 특화 보장(40세 남자 기준)

특약명	보장금액	보험료
항암방사선 약물치료(갱신형)	방사선, 약물, 수술 5,000만원 (소액암도 동일)	10,500원
항암양성자 방사선치료(갱신형)	양성자 수술시 4,000만원	2,240원 3,600원
암상급종합병원 통원	상급종합병원 통원시 1회 50만원 (연간 30회)	9,500원
주요3대질병입원 간병사용인특약	3대질환 간병인 지원 1일 15만원 (암, 뇌혈관질환, 허혈심장질환)	750원

■ 출시전 상품정보로 출시 후 보장 및 보험료는 달라질 수 있습니다

5월은 초기유방암 진단비와 수술비

부정맥+협심증으로 판매하기

6월은 새로운 특판 플랜이

제공 됩니다.



요즘시대에 맞는 요즘보험

교보평생건강보험

중복보장형 (저해약, 일반형)

23종 급부 18번 보장

주요질병/수술 등
23종 급부를
18종으로 구분
최대 18번을 평생보장~!



진정한 납입면제 혜택

주계약 진단시 납입면제
17종 보장 그대로~
보험료는 교보가 납입
해약환급금은 계속 적립



가족을 위한 사망 준비금

사망시 계약가액 적립금 지급
저해약도 일반형 지급
진단비를 수령해도
얕이는 적립금 지급



미래를 위한 해약환급금

보장을 받아도~
보장을 안받아도~
해약환급금은 적립
노후자금과 의료비 활용



#강점 ①

항암방사선약물
최대 5천만원

소액암도 일반암처럼
똑같이 보장

#강점 ②

뇌심장질환 수술
최대 4천만원

관혈 수술 4천만
비관혈수술 8백만

#강점 ③

암통원 치료비
최대 50만원

암급종합병원 기준
암 통원 회당
10~50만원 언택 부가

요즘시대, 요즘보험

교보 평생건강보험

평생건강보험 중복보장형 보험료 예시표

※20년납, 소액암(비갱신) 및 GI납입면제특약 부가(소액암은 주계약과 1:1) (단위: 원)

남자	저해약환급형			일반형		
	1천만	3천만	5천만	1천만	3천만	5천만
15세	43,218	129,655	216,092	46,118	138,355	230,592
20세	46,860	140,581	234,302	49,960	149,881	249,802
30세	55,311	165,935	276,559	59,011	177,035	295,059
40세	65,952	197,858	329,764	70,352	211,058	351,764

(단위: 원)

여자	저해약환급형			일반형		
	1천만	3천만	5천만	1천만	3천만	5천만
15세	34,468	103,405	172,341	36,668	110,005	183,341
20세	37,301	111,905	186,508	39,601	118,805	198,008
30세	43,532	130,596	217,660	46,332	138,996	231,660
40세	50,438	151,314	252,191	53,538	160,614	267,691

18종의 급부를 각각 **18번** 보장
 주요 질병(12종), 주요 수술(8종), LTC(1종),
 중대한 화상 및 부식(1종)

- 주계약 1천만 가입시 **최대 1.8억원**
- 주계약 3천만 가입시 **최대 5.4억원**
- 주계약 5천만 가입시 **최대 9억원**



본 자료는 GA교육용 요약 자료로 고객에게 제시 및 배포를 금지합니다. 또한 외부 광고 및 선전물 등의 사용을 금지합니다. 자세한 사항은 반드시 약관 및 상품설명서를 확인 바랍니다.

"보장의 밸런스 프로젝트"

교보 평생건강보험

[언더라이팅 가입기준]

특약별 가입한도 및 보장금액 등 언더라이팅 개선

주계약
연금특약

최대 **2.5억** 가입가능(단건 및 다건 동일)

뇌심장
수술특약

최대 **4천만원** 가입가능(관혈수술 기준)

항암방사선

최대 **5천만원** 가입가능(소액암 동일) ☆☆☆☆☆

표적항암

최대 **8천만원** 가입가능

암통원비

최대 **58만원** 가입가능(상급종합+일반병원)

주계약과 연계없이

특약

최대한도 가입가능

※ 다른 특약도 연계 최소화 예정



상품이 훌륭하니 고객만 잡으세요

경영인의 정기보험

일반형, 간편가입형

가입한도

일반가입 30억
간편가입 20억

전환옵션

적립형 전환
연금 전환
(적립형은 7년 이후)

자금활용

해약환급금의
70%내
보험계약대출

헬스케어

1억 헬스케어
2억 프리미어
헬스케어

사망보장

대표이사 재직중 유고시 법인은 사망보험금을 수령하여
가업상속을 위한 유족보상금 재원으로 활용 가능합니다.

퇴직자금

대표 및 임원의 퇴직시 계약자 및 수익자 변경을 통해
퇴직금 재원으로 활용 가능합니다.

비용처리

법인이 납부한 보험료는 세법에서 정하는 요건 등을
충족시 비용처리가 가능합니다.



경영인 정기보험

※ 기준 : 50세 남자, 1억 가입시

경영인 정기보험_일반형

구분	1020플랜 플러스			0515플랜 플러스		
금리	확정금리형 (15년미만 2% / 15년이상 1.5%)					
만기	90세	95세	100세	90세	95세	100세
보험료 (천원)	786	1,059	1,158	731	969	1,055
2년	14.4%	14.8%	14.9%	14.1%	14.6%	14.7%
3년	24.6%	25.1%	25.2%	24.3%	24.8%	25.0%
4년	29.9%	30.4%	30.5%	29.6%	30.2%	30.3%
5년	94.4%	95.6%	95.8%	94.0%	95.2%	95.5%
6년	95.5%	96.8%	97.0%	95.1%	96.3%	96.6%
7년	96.6%	97.9%	98.2%	96.2%	97.5%	97.8%
8년	96.8%	98.1%	98.4%	96.2%	97.6%	98.0%
9년	96.9%	98.3%	98.5%	96.2%	97.7%	98.1%
10년	102.5%	103.9%	104.2%	101.8%	103.3%	103.8%
20년	98.9%	100.6%	100.8%	97.2%	100.1%	100.5%
30년	94.5%	103.3%	103.6%	91.2%	102.0%	103.3%
40년	35.6%	99.4%	108.7%	35.6%	99.7%	108.5%





경영인 정기보험

※ 기준 : 50세 남자, 1억 가입시

경영인 정기보험_간편가입형

구분	1020플랜 플러스			0515플랜 플러스		
금리	확정금리형 (15년미만 2% / 15년이상 1.5%)					
만기	90세	95세	100세	90세	95세	100세
보험료 (천원)	943	1,151	1,190	882	1,063	1,097
2년	15.8%	16.1%	16.1%	15.6%	15.9%	15.9%
3년	25.4%	25.7%	25.8%	25.3%	25.6%	25.6%
4년	30.4%	30.7%	30.8%	30.3%	30.6%	30.6%
5년	95.2%	95.9%	96.0%	94.8%	95.6%	95.7%
6년	96.1%	96.8%	96.9%	95.7%	96.5%	96.6%
7년	97.1%	97.9%	98.0%	96.7%	97.5%	97.7%
8년	97.3%	98.1%	98.2%	96.8%	97.7%	97.8%
9년	97.4%	98.3%	98.4%	96.8%	97.8%	98.0%
10년	103.1%	103.9%	104.0%	102.4%	103.5%	103.6%
20년	100.0%	100.6%	100.7%	99.0%	100.3%	100.4%
30년	99.6%	103.3%	103.4%	96.8%	103.0%	103.1%
40년	54.1%	107.6%	108.3%	56.8%	107.9%	108.0%



사망보험금과 해약환급금, 짧은 납기의 하모니~

교보 실속종신보험Plus



여전히 좋은 교보생명 단기납종신보험



[※ 7년납, 주계약 체증형사망특약 각 5천만, 20년납, 남자]

구분	보험료 일반형/간편가입	일반형 7년납 10년시점	간편가입형 7년납 10년시점
30세	620천원/721천원	122.1%	120.8%
40세	717천원/816천원	122.2%	120.6%
50세	831천원/924천원	121.9%	120.2%
60세	965천원/1,052천원	120.4%	118.5%

01



실속있는 보장으로
보험료 부담은 더 낮게
(납기내 체증구조)

02



보너스 추가로
해약환급금 상향 개선
(유지/납입보너스 추가)

03



더욱 폭넓은 가입
최대 가입나이 상향
(7년납 최대 79세)

04



납기내 약관대출 가능
납기후 중도인출가능
(납기내 추가납시 인출가능)

05



납기후 더 빛나는
유연한 자금활용
(연금, 생활자금 전환)

06



우리가족 건강 지키미
헬스케어서비스 지원
(70세 or 20년 지원)

교보 실속종신보험Plus

[실속종신보험Plus 30세 남자 설계 예시]

기본계약정보

계약자/피보험자	납입기간	가입금액	보험료
30세 남자	7년납	주계약 : 2,500만 체증형특약 : 2,500만	310,250원



(단위 : 만원)

□ 실속종신보험Plus 사망보험금 및 해약환급률 예시

경과기간	나이	재해사망	재해외 사망	납입보험료	해약환급금	해약환급률(%)
1년	31세	3,000	1,750	372	98	26.4
2년	32세	3,250	2,250	745	267	35.9
3년	33세	3,500	2,750	1,167	440	39.4
4년	34세	3,750	3,250	1,489	618	41.5
5년	35세	4,000	3,750	1,862	799	43.0
6년	36세		4,250	2,234	982	43.9
7년	37세		4,500	2,606	2,596	99.6
8년	38세		4,750	2,606	2,648	101.6
9년	39세		5,000	2,606	2,700	103.6
10년	40세		5,000	2,606	3,181	122.1
15년	45세		5,000	2,606	3,521	135.1
20년	50세		5,000	2,606	3,804	146.0
25년	55세		5,000	2,606	4,112	157.8
30년	60세		5,000	2,606	4,447	170.6
35년	65세		5,091	2,606	4,814	184.7

[실속종신보험Plus 40세 남자 설계 예시 1]

기본계약정보

계약자/피보험자	납입기간	가입금액	보험료
40세 남자	7년납	주계약 : 2,400만 체증형특약 : 2,400만	301,350원



(단위 : 만원)

□ 실속종신보험Plus 사망보험금 및 해약환급률 예시

경과기간	나이	재해사망	재해외 사망	납입보험료	해약환급금	해약환급률(%)
1년	41세	2,520	1,470	362	96	26.4
2년	42세	2,730	1,890	723	260	35.9
3년	43세	2,940	2,310	1,085	4288	39.4
4년	44세	3,150	2,730	1,446	600	41.5
5년	45세	3,360	3,150	1,808	777	43.0
6년	46세		3,570	2,170	954	44.0
7년	47세		3,780	2,531	2,522	99.6
8년	48세		3,990	2,531	2,572	101.6
9년	49세		4,200	2,531	2,624	103.7
10년	50세		4,200	2,531	3,091	122.1
15년	55세		4,200	2,531	3,423	135.2
20년	60세		4,200	2,531	3,701	146.2
25년	65세		4,252	2,531	4,005	158.2
30년	70세		4,435	2,531	4,338	171.4
35년	75세		4,752	2,531	4,705	185.9

교보실속종신보험Plus(간편포함)



7년납 기준 **79세까지** 가입이 가능한 단기납 종신보험
고연령 고객도 가입 가능한 **최대가입연령**을 제공

□ 실속종신보험Plus 가입나이

보험 가입금액	납입기간	주계약		체증형사망보장특약	
		남자	여자	남자	여자
15백만 미만	5년납	만15세~79세	만15세~79세	만15세~56세	만15세~60세
	7년납	만15세~ 77세	만15세~ 79세	만15세~ 74세	만15세~ 77세
	10년납	만15세~75세	만15세~78세	만15세~75세	만15세~78세
15백만 이상	5년납	만15세~79세	만15세~79세	만15세~60세	만15세~64세
	7년납	만15세~ 78세	만15세~ 79세	만15세~ 77세	만15세~ 79세
	10년납	만15세~75세	만15세~78세	만15세~75세	만15세~78세

□ 실속간편가입종신보험Plus 가입나이

보험 가입금액	납입기간	주계약		체증형사망보장특약	
		남자	여자	남자	여자
15백만 미만	5년납	20세~75세	20세~78세	20세~48세	20세~52세
	7년납	20세~ 74세	20세~ 77세	20세~ 73세	20세~ 76세
	10년납	20세~71세	20세~75세	20세~71세	20세~75세
15백만 이상	5년납	20세~76세	20세~79세	20세~50세	20세~55세
	7년납	20세~ 75세	20세~ 78세	20세~ 75세	20세~ 78세
	10년납	20세~72세	20세~76세	20세~72세	20세~76세

찾아가는 GA 테마교육 서비스(1/2)

▣ 2024년 찾아가는 GA테마교육 서비스 강사 및 강의

강의 키워드	담당 강사	강의명
활동강화 및 FP - SHIP	정동렬	더 큰 성공을 위한 시장개발/활동관리 업그레이드
	권도형	보험트렌드와 세일즈 Ship 고객보장 가치실천 방법
	김동희	활동비타민 보험영업 FP-SHIP 생명보험 업의 본질 이해하기
	김상호	변화된 세상에 보험영업방법과 3대 핵심고객 계약체결 킬링포인트
종신보험 판매기법	권도형	은퇴설계 클로징하는 교보 실속종신보험 파워토크
	맹재원	클로징이 빨라지는 종신보험 판매기법
	권준오	단기납 실속종신보험Plus 속전속결 판매기법
	김상호	① 대중상속시대에 상속설계를 활용한 종신보험 체결기법 ② 고수익 단기납종신보험 계약체결 핵심 포인트
	심창식	평생비과세 종신보험을 말하다(1,2과정)
	차영주	실속종신보험Plus 판매 확대기법
	최돈호	종신보험에 대한 거절을 거절하라
	홍승희	이렇게 말해보세요. 요즘 뜨는 종신보험 판매컨셉
CEO플랜	조대수	CEO상담카드를 활용한 단체보험+CEO보장+상속플랜
	김태우	경영인 정기보험 판매강화과정(참석자 50명↑ 가능)
	김상호	효율적인 CEO컨설팅을 통한 경영인정기보험 계약하는 방법
	홍승희	사업주에게 딱 맞는 경영인정기보험 제안기법
	김성태	경영인정기보험 실전판매기법

찾아가는 GA 테마교육 서비스(2/2)

강의 키워드	담당 강사	과목명
건강종신 판매기법	권준오	실속건강종신보험(GI23종/암보장) 속전속결 판매기법
	김상호	건강보장상품 판매를 위한 3대 질병 영업적으로 활용하는 방법
	정상윤	① GI보험으로 건강보험 마스터하기 ② 종신보험 주계약 강해지기
	류희석	① 사망과 질병 두마리 토끼 잡는 GI종신판매 확대 ② 돈이 살리는 질병, 암종신 보험 판매 확대
	김정애	① 건강 종신행 보험의 초격차 헬스케어서비스 ② 여성건강종신보험과 그녀를 위한 이야기
보장컨설팅	최은식	질병통계를 활용한 보장컨설팅 실전화법
	김정애	① 신포괄수가제와 교보 건강보장성 보험 ② 꼭 있어야하는 보험 교보암보험
	차영주	① 10분만에 끝내는 초회면담 활용법 ② 암 도둑처럼 온다
	배경찬	통계로 풀어가는 질병컨설팅
이미지 브랜딩	강진주	청약률을 높여주는 이미지 브랜딩
	이혜진	통하고 팔리는 설득 스피치

제대로된 강사들의 진짜 GA용 강의

이젠 교보생명 AM사업팀장에게 문의해 보세요

교보New헬스케어서비스 가입기준

교보New헬스케어서비스 제공대상(본인, 직계존비속, 배우자 / 기간 70세or20년)

상품명	제공 기준	상품특징
뉴프리미어MP종신보험	주계약 2억이상	교보New헬스케어서비스 프리미어
교보프레스티지종신보험23.08		
실속종신보험 Plus(일반형/간편가입형)		
실속종신보험 Plus(일반형/간편가입형)	주계약 1억이상	저해지 종신고연령 가입 가능, 7년 100%↑
실속종신보험		일반저해지종신
교보종신보험/교보간편가입종신보험23.08		20년납 주계약5천만↑ 10년시점 환급률 100%↑
실속간편/초간편가입종신보험		유병자형(3.2.5) 저해지 종신
하이브리드변액종신보험		사망보험금 활용(연금, 생활자금) 우수
경영인정기보험 (일반형/간편가입형)		법인계약용, 약관대출, 적립형 전환
평생건강보험	주계약 7천만이상	GI23종, 기본보장형, 중복보장형(18회 보장) 발병후 연금특약, 저해지/일반
실속건강종신보험		GI23종/암종신, 저해지/일반
실속간편가입건강종신보험		유병자(3.2.5)형 GI12종, 저해지/일반형
실속여성건강종신보험		GI23종, 저해지/일반, 주계약 140% 선지급

교보New헬스케어서비스 15년형 제공대상(본인, 직계존비속, 배우자 / 기간 15년)

상품명	제공 기준	상품특징
실속건강종신보험	주계약 5천만이상	GI23종/암종신, 저해지/일반
실속간편가입건강종신보험		유병자(3.2.5)형 GI12종, 저해지/일반형
실속여성건강종신보험		GI23종, 저해지/일반, 주계약 140% 선지급
평생건강보험	주계약 3천만이상 (24.9월까지)	GI23종, 기본보장형, 중복보장형(18회 보장) 발병후 연금특약, 저해지/일반

특화형 교보New헬스케어서비스 제공대상(본인, 기간 15년)

상품명	제공 기준	상품특징
교보암보험23.09/간편가입암보험(암 특화형)	월 보험료 3만 이상	15-80세 갱신/비갱신, 진단비, 항암약물 방사선 우수
뇌심장 건강보험(뇌심장 특화형)		15-80세, 갱신, 업셀링 우수
돌봄간병보험(돌봄간병 특화형)		재가/시설급여 3단계 등급 보장, 간병비 입원지원
(신종) 마이플랜건강보험(건강특화형)		134개 특약, 매일 특판용 특약제공

상품 판매시 반드시 준수해야 할 사항

3대 기본 지키기

01

자필서명

보험계약 체결 시
보험계약자 및 피보험자는
청약서, 상품설명서 등
청약관련 서류에 반드시
자필서명
(날인 및 전자서명 또는
공인전자서명 포함)을
하여야 합니다.

02

보험약관 및 계약자용 청약서 전달

보험계약 청약 시
약관 및 계약자 보관용 청약서
(청약서 부분)를
보험계약자에게 반드시
전달하여야 합니다.

03

보험약관의 중요내용 설명





보험판매인은
보장내용, 보험료납입기간 및
보험기간, 계약전 알릴의무 등
보험약관의 중요 내용을
보험계약자에게 반드시
질문, 확인 또는
설명하여야 합니다.



6대 판매 원칙 준수





6대 판매원칙	GA-FP 핵심 실천사항	비고
적합성 원칙	변액보험 적합성 진단 프로세스 준수 판매자입장에서 소비자의 재산, 금융상품 취득, 처분목적, 경험에 비추어 부적합한 상품 체결 권유 금지 (변액보험)	★ 3천만원 이하 과태료
적정성 원칙	변액보험 적합성 진단 프로세스 준수 소비자가 자발적으로 구매하려는 상품이 소비자 재산 등에 비추어 부적절할 경우 그 사실을 알리고 확인 받아야 함	
설명 의무	상품을 권유하거나 소비자가 설명을 요청하는 경우 상품 설명서의 모든 항목을 반드시 설명하며, 소비자가 원하는 부분은 추가하여 설명해야 함 소비자가 합리적인 판단 또는 상품 가치에 중대한 영향을 미칠 수 있는 사항을 거짓 또는 왜곡하여 설명해서는 안됨. 상품의 중요한 사항을 빠뜨리지 않고 설명	★ 5년 이내 해지 요구 가능 ★ 판매자 → 최대 1억 과태료 ★ 회사 → 수입의 50% 과징금
불공정 영업 금지	제휴서비스 관련 알려야 할 사항 안내 준수!! 금융상품 판매시 우월적 지위를 이용하여 소비자 권익 침해 행위 금지 · 소비자의 의사에 반한 상품 강요 및 계약 체결 · 회사의 부당 담보, 편익 요구 및 제공 받는 행위 · 연계/제휴서비스를 부당하게 축소, 변경하는 행위	★ 5년 이내 해지 요구 가능 ★ 판매자 → 최대 1억 과태료 ★ 회사 → 수입의 50% 과징금
부당 권유 금지	신의성실 원칙에 근거한 고지의무 작성 단정적 판단 제공, 오인할 소지의 내용, 중요한 사항을 사실과 다르게 알리거나 알리지 않도록 부당하게 권유하는 행위 금지 · 불확실한 사항에 대한 단정적 판단을 제공하는 행위 · 객관적 근거 없이 금융상품을 비교하여 우수하거나 유리하다고 알리는 행위 · 금융상품의 내용을 사실과 다르게 알리는 행위 · 고지의무를 방해하거나 부실하게 알리도록 하는 행위	★ 5년 이내 해지 요구 가능 ★ 판매자 → 최대 1억 과태료 ★ 회사 → 수입의 50% 과징금
광고 규제	교보생명 이 승인한 광고·안내자료 사용! ※ 교육자료를 광고 및 인터넷 블로그 등 사용 엄금 소비자가 금융상품을 오해하지 않도록 명확하고 공정하게 전달 (필수사항 포함, 금지 행위 등을 규제) 미승인 자료 사용, 과장 광고 금지	★ 최대 1억 과태료/ 회사 수입의 50% 과징금





완전판매를 위한 자필서명의 이행(1/2)

신계약 모니터링

 고객님, 청약서에 직접 자필서명을 하셨습니까?
 제가 자필로 할 수가 없죠. 거기에 안갔으니까요.
 자필서명은 누가 하셨을까요?
 딸이 했겠죠.

 고객님, 청약서에 직접 자필서명을 하셨습니까?
 제가 직접 하지는 않았구요. 전화로 동의 해 달라 고 해서 동의만 해 주었어요. 서명은 빈종이에 적어서 사진으로 보내달라고 해서 보낸건 있어요.

 고객님, 청약서에 직접 자필서명을 하셨습니까?
 아, 제가 해야 하는건가요? 바빠서 못했는데..
 자필서명은 누가 하셨을까요?
 FP님께 대신 해 달라고 했어요.

 고객님, 청약서에 직접 자필서명을 하셨습니까?
 제가 안했는데요. 직장에 있어서 할 수가 없는데..
 자필서명은 누가 하셨을까요?
 뉘, 짐사람이 했겠죠.

민원 사례



이모, 저 영숙인데요, 보험가입할때 오빠 모르게 가입해야된다고 하니깐 그렇게 해도 가능하다고 하셔서 오빠 싸인 없이 가입했잖아요? 맞죠?



민원 접수 전 FP와의 통화내용을 녹음하여 근거자료로 제시하고 계약무효를 주장한 사례

3자대면 과정에서 FP는 주말에 만났다고 했는데, 청약서는 다음날(월) 발행됨. 계약전 알릴의무만 자필서명을 받고, 청약서는 임의 서명한 사례



영희씨, 그때 우리가 일요일 점심때 만났잖아요. 기억 안나요? 2층 식당에서 점심 먹고, 커피 마시면서 엄마랑 같이 서명 했잖아요.



어머니 소개로 가입했구요. FP님은 지방에서 저를 만나러 이곳 안산까지 오셨다고 하시는데.. 저는 만난 기억이 전혀 없어요!!



FP가 고객에게 문자로 원거리라 찾아뵙기 어렵다며 서명을 작성해서 사진으로 보내 달라고 했던 문자내용을 근거로 계약무효를 주장한 사례

민원 사례



그때(보험계약 가입시점) 저는 해외 유학 중이였어요. 어머님께서 제 의사도 묻지 않으시고, 보험가입을 해 놓으셨네요.



저는 그때(보험계약 가입시점) 군복무 중이였고, 그 기간 중에 군대에서 휴가나 외출을 한적도 없습니다.



남편이 보험을 엄청 싫어해서 제가 대신 자필서명을 했어요. FP님도 그렇게(자필서명을 대필)해도 된다고 하시더라고요.

모집경위서

- ✓ 계약자에게는 자필서명을 받았는데, 피보험자를 만난 기억은 없습니다.
- ✓ 계약자가 자필서명을 받아 준다고 해서 청약서를 맡기고 왔습니다..
- ✓ 제가 (FP) 자필서명을 대신 했습니다..



완전판매를 위한 자필서명의 이행(2/2)



보험업법 제97조 [보험계약의 체결 또는 모집에 관한 금지행위]

- ① 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자는 그 체결 또는 모집에 관하여 다음 각호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 안된다.
 - ~ (중략)
 - 6. 실제 명의인이 아닌 자의 보험계약을 모집하거나 실제 명의인의 동의가 없는 보험계약을 모집하는 행위
 - 7. 보험계약자 또는 피보험자의 자필서명이 필요한 경우에 보험계약자 또는 피보험자로부터 자필서명을 받지 아니하고 서명을 대신하거나 다른 사람으로 하여금 서명하게 하는 행위



위반시 제재

보험업법 제196조(과징금)에서는 보험회사에는 과징금(해당 보험계약의 연간 수입보험료의 50%이내)을 부과하고, 보험업법 제209조(과태료)에서는 해당 모집조직과 보험회사 임직원에 대해서는 과태료(모집자는 1천만원, 보험회사 임직원은 2천만원)를 부과하도록 정하고 있음

자필서명 이행을 잘 실천하면 생기는 일

- | | | | |
|--|-------------|--|-----------|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 완전가입 실천을 통한 고객관계 신뢰 형성 ● 소개 및 추천계약을 통한 영업경쟁력 강화로 고성과 창출 ● 완전가입 실천으로 유지율 향상 등 고성과 기여 ● 컨설턴트에 대한 신뢰를 통한 우수인재 리크루팅 기회 마련 ● 민원 예방으로 분쟁·소송 등에서 자유로움 | 컨설턴트 | <ul style="list-style-type: none"> ● 고객의 알권리 제공으로 보험의 필요성 재인식 ● 가입목적에 맞는 보장설계로 가족사랑 실천 ● 상품의 이해도가 높아지고, 다양한 상품의 부가기능 활용 가능 ● 신뢰도 향상으로 지인 소개 및 추천 | 고객 |
|--|-------------|--|-----------|

반드시 실천하십시오!!



- ① “미성년자 계약자의 경우,
정확한 친권자를 확인하고, 친권자 모두의 서명을 반드시 받아야 합니다.”
- ② “계약자와 피보험자가 다른 계약의 경우,
계약자 뿐만 아니라 피보험자도 직접 면담하고, 자필서명을 반드시 받아야 합니다.”
- ③ “보험약관 및 계약자보관용 청약서 등
청약관련 서류는 청약과 동시에 지체 없이 모두 전달해야 합니다.”

교보생명 업무지원 연락처



콜센터 1588-1001



FP전용 콜센터(유망고객등록) 1588-0120



IT지원(전산 장애) 02-721-3130



헬스케어서비스 콜센터	1588-7524
(암특화형) 헬스콜센터	1588-2711
(뇌심장특화형) 헬스콜센터	1577-4773
(돌봄간병특화형) 헬스콜센터	1661-5589



지원담당(○○○)	00-000-000
	팩스 00-000-0000
○○○ 지점장	000-0000-0000
○○○ 교육실장	000-0000-0000
○○○ 매니저(○○, ○○)	000-0000-0000
○○○ 매니저(○○, ○○)	000-0000-0000

개인PC (V3)영업지원시스템 접속은
(크롬) <https://ga.kyobo.com>