이달의 보험영업 전략브리핑

2026년 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 확인 하시기 바랍니다.

CONTENTS

01 | 이달의 보험뉴스

02 | 7월 영업 전략

03 | 7월 활동 계획

2026년 7월 영업 일수 22일!

영업일수	22일
이달의 목표	건
	만원

07

2026년
July

목표를 설정하는 것은 보이지 않는 것을
보이는 것으로 바꾸는 첫 번째 단계다. – 토니 로빈스

일	월	화	수	목	금	토	
			1	2	3	4	건 만원
5	6	7	8	9	10	11	건 만원
12	13	14	15	16	17 제헌절	18	건 만원
19	20	21	22	23	24	25	건 만원
26	27	28	29	30	31		건 만원

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

2026년 7월 보험설계사가 알아야 할 보험 뉴스

① GA 1,200%룰 전격 확대 시행

7월부터 GA 소속 설계사에게도 초년도 모집수수료 총액을 월납 보험료의 1,200% 이내로 제한하는 규제가 본격 적용됩니다. (정착지원금, 시책 포함)

[GA 1200%룰' 핵심 내용]

지급 한도 제한: 보험 계약 첫해(1년 차)에 설계사에게 지급하는 '수수료 + 시책(인센티브) + 정착지원금'의 총합이 월납 보험료의 12배(1200%)를 넘지 못하도록 제한하는 규제입니다.

규제 대상 확대: 기존에는 원수보험사→GA 단계에서만 1200%룰이 적용되어, GA가 자체 자금(정착지원금 등)을 더해 설계사에게 1200%가 넘는 금액을 선지급하는 '우회 영업'이 가능했습니다. 하지만 7월부터는 GA→설계사 단계까지 완전히 묶이게 됩니다.

도입 목적: 과도한 정착지원금을 통한 설계사 스카우트 경쟁을 막고, 무리한 승환계약(기존 보험을 해지하고 유사한 새 보험으로 갈아타게 유도하는 행위)으로 인한 소비자 피해를 방지하여 '계약 유지 중심'의 건전한 영업 환경을 만들기 위함입니다.

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

② 보험상품 [대리청구인 지정 제도] 개선

금융감독원	보 도 자 료	금융은 튼튼하게 소비자는 행복하게

보도	2026.6.30.(화) 조간	배포	2026.6.29.(월)

담당부서	보험상품분쟁1국 생명보험상품팀	책임자	국 장	최성호	(02-3145-5210)
		담당자	팀 장	송상욱	(02-3145-5212)
			선 임	김종윤	(02-3145-5228)

[「금융소비자보호 개선 로드맵」 추진 과제]

보험상품 '대리청구인 지정 제도'를 개선하여 소비자의 보험금 청구권을 지켜드리겠습니다.

– 보장공백 해소를 위한 보험상품 대리청구인 지정제도 개선 –

– 주요 내용 –

◈ 개선방안

• '기명 대리청구인'만 운영* * 대리청구인 지정시 개인정보 동의 필요	→	• '무기명 대리청구인' 추가* * 대리청구인 지정시 개인정보 동의 불필요
• '기명 대리청구인'에게 기본정보 (성명 등)와 보험내역 등 동의 요구	→	• '기명 대리청구인'에게 기본정보 (성명 등)만 요구
• '치매보험'에만 적용	→	• '치매보험' 외에 '암·뇌·심혈관 보험' 등으로 확대

◈ 소비자 유의사항

① 보험가입에 따른 보장을 받을 수 있도록, **치매보험 등에 가입**하신 경우, **대리청구인**(기명 또는 무기명)**을 지정**하시기 바랍니다.

② 대리청구인(배우자, 자녀 등)이 보험금을 대신 청구할 수 있도록, **배우자 등**(대리청구인)**에게 대리청구인 지정 사실을 미리 알려** 주십시오.

- ✓ 기명 대리청구인 지정시 절차상 번거로움 존재
- ✓ 무기명 대리청구 대리인 지정 (배우자, 직계 존비속으로 한정)
- ✓ 기명 대리 청구인에게 기본정보 (성명 등) 만 요구
- ✓ 치매 보험에만 적용되었던 것을 암/뇌/심혈관 보험등으로 확대 (치매보험 7월1일자 암뇌심 보험 순차적 시행)

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

③ 도수치료 실손의료비 보험금 심사기준 변경

도수치료 심사기준 (보건복지부 관리급여 기준 적용)

금융감독원 금융행정지도 행2026-41003에 따라 중요한 보험금 심사기준의 주요 변경 내용을 안내드립니다.

보건복지부는 **2026년 제10차 건강보험 정책심의위원회**를 **개최***('26.6.4.)하여 「**도수치료 관리급여 수가 및 급여기준**」을 **마련·의결**하였으며 **도수치료**는 **기본 물리치료** 및 **단순 재활치료** 이후 받을 수 있으며 **연간** 부위 합산 총 15회 이내 시행 (주 2회)으로 **제한**됩니다. (수술 또는 골절 등으로 인한 관절 구축, 강직의 뚜렷한 소견이 있는 경우 의사의 의학적 판단에 따라 연간 총 24회 실시 인정)

* 2026년 제10차 건강보험 정책심의위원회 관련 보건복지부 보도자료
: 보건복지부 홈페이지 > 알림 > 보도자료 > "도수치료" 검색 (등록일 2026-06-04)

** 회계연도 기준(1.1~12.31)을 뜻하며, '26년은 7.1부터 12.31까지의 기간을 기준으로 산정

이에 따라 **메리츠화재**도 **보건복지부** 「**도수치료 관리급여 수가 및 급여기준**」에 **해당**하는 경우에만 **실손의료비 보험금**을 **지급**하는 것으로 보험금 심사기준을 변경합니다.

'26.7.1(보험사고 발생일 기준)부터 「**도수치료 관리급여 수가 및 급여기준**」을 **초과**하여 **시행된 도수치료**에 대해서는 **실손의료비 보험금**이 **지급**되지 않습니다.

따라서 고객님께서 **예상하신 보험금 지급액과 실제 지급액 간에 차이가 발생**할 수 있음을 안내드립니다.

도수치료와 관련하여 보험계약 내용 및 보험금 청구·지급 등에 대한 추가적인 문의사항이 있으신 경우 **메리츠화재 홈페이지**의 **고객센터**로 **문의** 또는 **고객콜센터(1566-7711)**로 연락주시면 상세히 **답변**드리겠습니다.

[심사기준]

구분	세부 내용	보상여부
급여	- 근골격계 질환 - 기본 물리치료 선행 (최소 2주 이상, 4회 이상) - 연간* 부위 합산 총 15회 이내 (주 2회 한도) (단, 수술 또는 골절 등으로 인한 관절 구축, 강직의 뚜렷한 소견이 있는 경우 최대 24회까지 가능) (*) 연간 기준 : 1/1 ~ 12/31	보상 (좌측 모두 해당시 = 급여기준 충족시)
	- 위 기준에 해당하지 않는 경우	보상 제외 (급여 산정 불가)
비급여	- 도수치료는 2026. 7. 1.부터 비급여로 산정불가 - 비급여로 산정된 도수치료는 임의비급여에 해당하거나 단순 피로, 권태 등의 사유로 시행할 경우 해당	보상 제외

✓ 연간 부위 합산 총 15회 이내
(주 2회)(의사 소견 시 24회 인정)

급여 부분 보상 인정 내용

1. 근골격계 질환
2. 기본 물리치료 선행 (최소 2주 이상, 4회 이상)
3. 연간부위 합산 총 15회 이내 (주 2회 한도)

비급여 부분 보상 불가

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

④ 체외충격파 실손의료비 보험금 심사기준 변경

구분	세부 내용	보상여부
체외충격파 적응증 및 적정횟수	1) 시행횟수 : 부위당 최대 6회* (연간** 부위 합산 총 12회 이내) (*) 양측(좌/우), 질환명 등과 관계없이 '적응증 7개 부위별로 각 6회'로 한정 (예시) 좌측 및 우측 어깨관절은 한 부위("어깨관절")로 보아 부위당 총한도 6회 적용 (**) 연간 기준 : '26.7.1 이후 최초로 체외충격파 치료를 받는 날부터 1년 2) 치료방법 : 주 1회 시행 원칙 ※ 동일 회차 내 다수 부위 치료 시 1개 부위만 인정 3) 적응증 : 7가지 부위에 해당 질환으로 한정 ① 어깨관절 (석회성 건염 / 회전근개 건병증) ② 팔꿈치관절 (외측상과염 / 내측상과염) ③ 고관절 (대전자 통증 증후군) ④ 슬관절 (슬개건염) ⑤ 발목관절 (아킬레스건염) ⑥ 족부 (족저근막염) ⑦ 척추부 (경추·요추부 근막통증증후군) 4) 치료 금지대상 (금기증) - 출혈성 경향 또는 항응고 치료로 출혈 위험이 높은 경우 - 치료 부위의 종양(악성 또는 양성 포함), 감염 조직, 임신 - 급성 골절·파열(예: 회전근개 파열, 아킬레스건 파열 등) - 18세 미만 성장판 근처 병변, 금속고정물 주위, 폐조직, 뇌, 척수부위 5) 권고하지 않는 경우 - 골절 불유합 또는 부정유합 상태, 심혈관질환, 피부질환, 유착성 피막염(오십견), 무혈성 괴사, 미상의 건염 등	적응증 및 적정횟수 내에서 보상

✓ 연간 부위 합산 총 12회 이내
(부위당 최대 6회)

✓ 주 1회 시행 원칙
(동일 회차 내 다수 부위 치료 시 1개 부위만 인정)

✓ 7가지 부위에 해당 질환으로 한정
어깨관절, 팔꿈치 관절, 고관절, 슬관절, 발목관절, 족부, 척추부

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

2026년 상반기 보험 트렌드 결산

- 고당지 추가 고지 할인
- 80세 만기 연장형 보험
- 주요 치료 3가지 이상 생활비
- 펫보험 활성화
- 중장기납 종신보험
  (7년 환급률 100%)

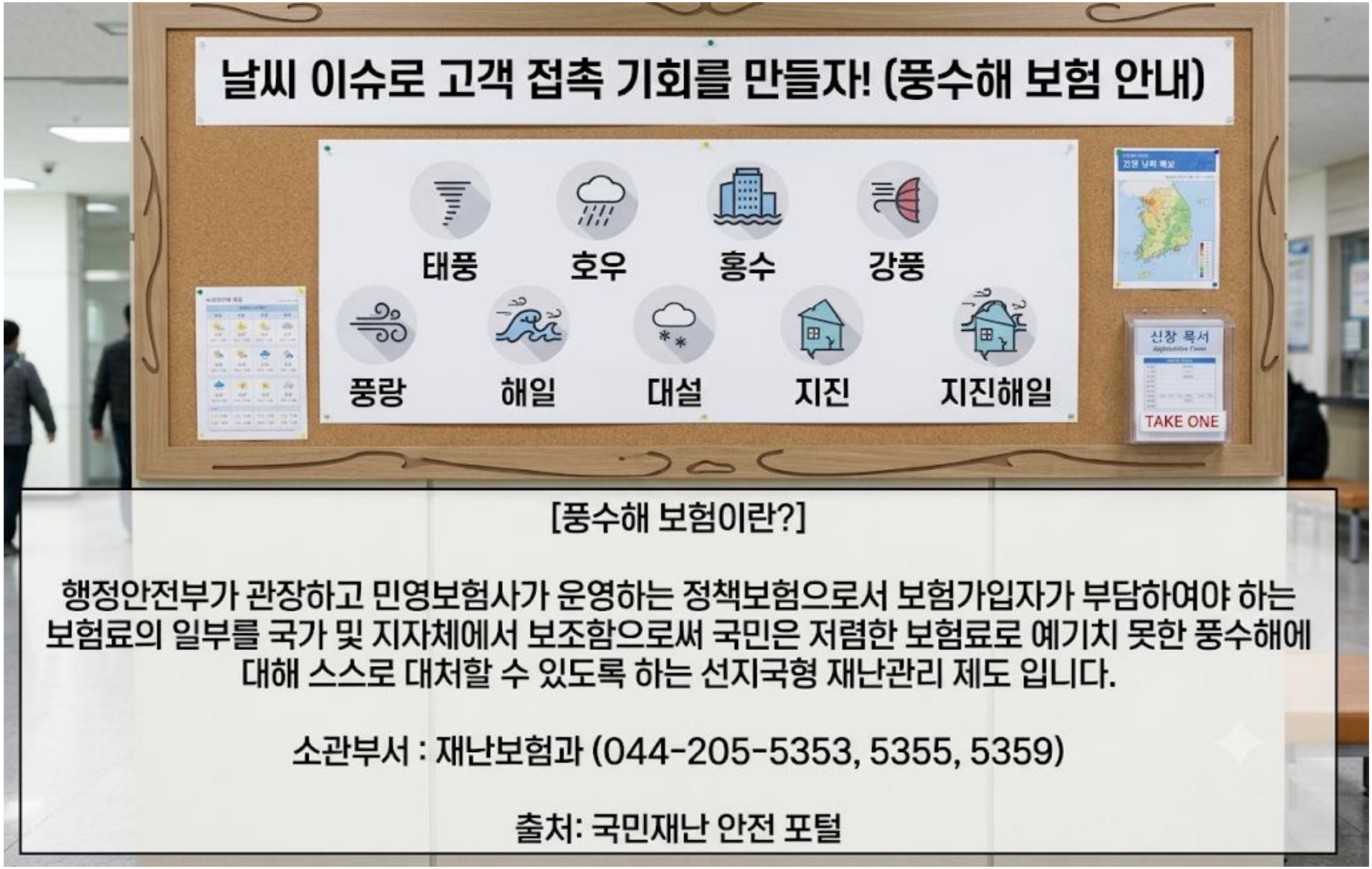
① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

2026년 하반기 보험 트렌드 예상

- 암통원비 금액이 높아질 것으로 예상
- 암통원 관련 특약 세분화
- 고지사항 세분화
- 근골격계 질환 주요치료비 활성화 (도수치료 횟수제한)

① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

2026년 7월 영업 전략 1 – 장마, 무더위 대비 플랜



[풍수해 보험이란?]

행정안전부가 관장하고 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 제도 입니다.

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

출처: 국민재난 안전 포털

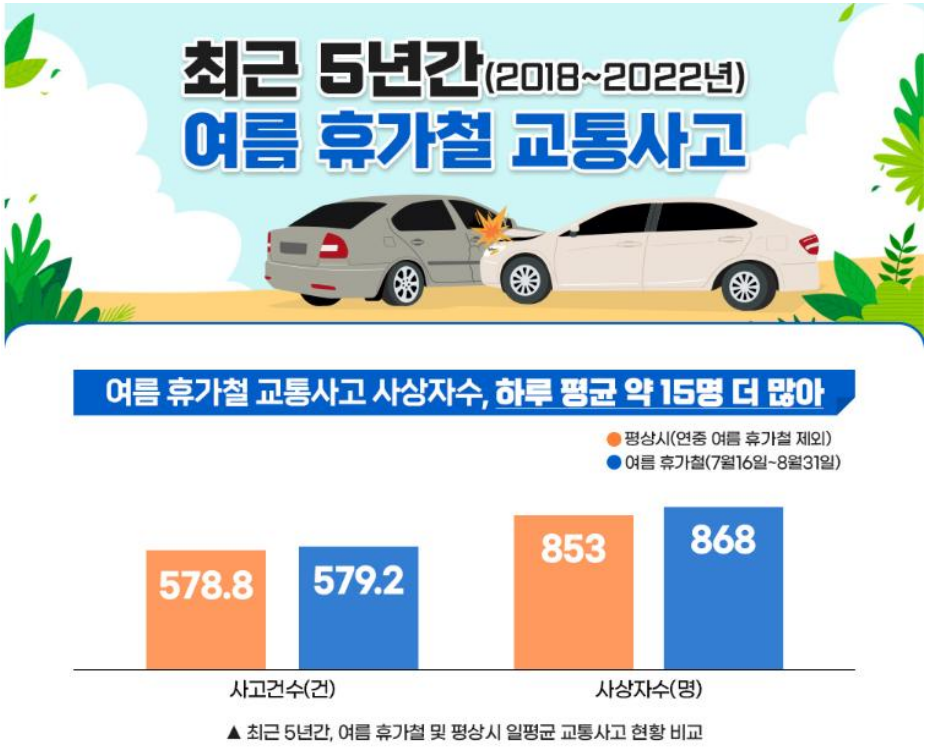
이미지 출처 : Gemini 제작

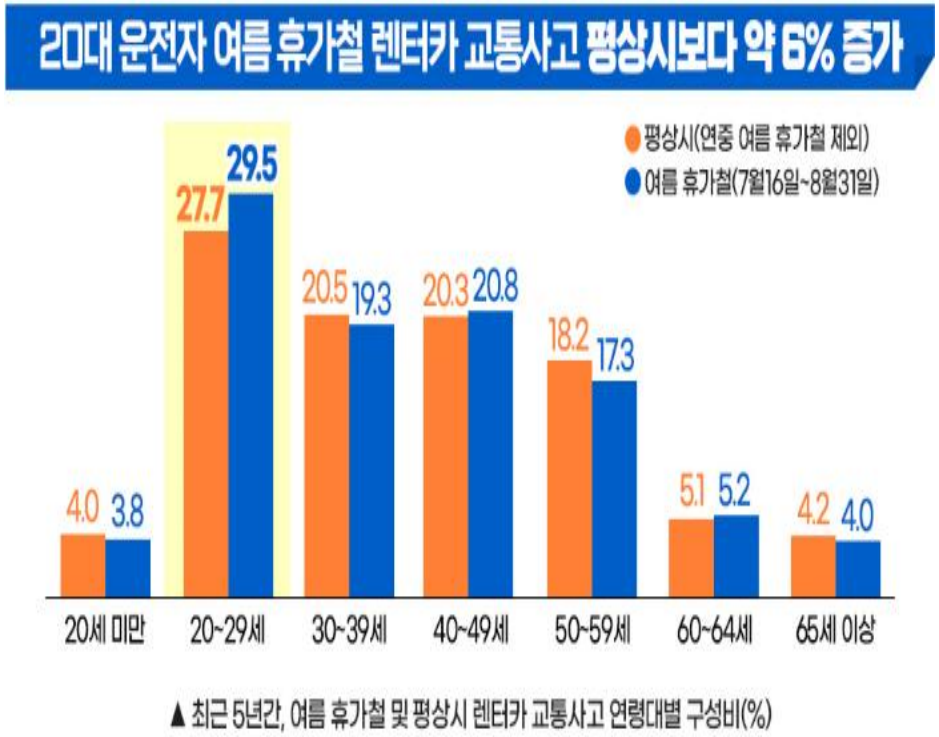
① 본 자료는 FP교육용 요약자료로 고객에게 교부 / 배포할 수 없고, 정확한 내용은 약관과 상품설명서를 확인하시기 바라며, 보험안내자료(광고, 선전물)로의 사용을 엄격히 금지합니다.

7월의 영업 전략 1 – 휴가철 상해/운전자/배상책임 보험

[휴가철에 점검 및 가입해야 하는 보험 베스트 3]

1. 운전자 보험
2. 상해 보험
3. 배상책임 보험





출처: 도로교통공단

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

7월의 영업 전략 1 – 주택화재보험 / 운전자 보험

지금 준비해야 할 주택보험

장마 누수 안심 1만플랜

- 30년 넘은 아파트도 빌라도 누수 걱정 끝!
- 급배수 누출손해로 바닥, 벽지, 카페트 교체비용
- 임시거주비로 공사기간 중의 숙소비, 식대까지 해결

급배수	임시거주비
1천만 (건축년도 상관없음!)	1일 25만 (숙박비 식비 보장!)

담보명	가입금액	담보명	가입금액
급배수시설누출손해(주택)	1천만	화재손해(건물+가재)	2억5천
풍수재손해(특수건물)	2억	화재벌금/화재배상책임	2천/20억
일상생활배상책임	1억	주택화재임시거주비/복구비용	25만/5천만
스프링쿨러누출손해	2억5천	급배수누출 임시거주비(1일이상)	25만

15 ~ 70세	남	10,000원	여	10,000원

28 meritz

하나는 하트다♥

준법감시인확인일 제202606-090호(2026.06.26) / 제작부서 : GA교육TFT팀

하나더퍼스트 운전자상해종합보험

여름휴가 떠나기 전 점검!

비용+상해플랜

운전자 나 자신을 위해, 꼼꼼히 비교하세요!

승! 하나손보		VS	A사	
현물급부제공 (변호사 직접 지원주)		변호사선임	심급별 500만	
없음!		변호사선임 자기부담금	50%	
구분	금액	교통사고 처리지원금	구분	금액
사망	2.5억		사망	2억
중상해	1-3급 2.5억 4-7급 7천만		중상해	1-3급 2억 4-7급 7천만
중대 법규 위반 20주↑	2억		중대 법규 위반 25주↑	1.5억
중대 법규 위반 10주↑	9천만		중대 법규 위반 20주↑	1억
중대 법규 위반 6주↑	2.5천만		중대 법규 위반 10주↑	8천만
			중대 법규 위반 6주↑	2천만
3만/30만/500만		통합상해진단비 (경증/중등증/중증)	1만/10만/100만	

비용		상해	
변호사선임(현물급부제공형)	현물	통합상해진단비(경증)	3만
교통사고처리지원금V	2.5억	통합상해진단비(중등증)	30만
교통사고처리지원금(6주미만)	1천만	통합상해진단비(중증)	500만
벌금(대인/대물)	3천만/5백만	자동차부상치료비I	3천만(14급30만)

40세	남 29,375	여 23,266

※ 상해1급, 20년납20년만기, 자가용운전자, 기본계약 최소금액 포함 (단위:원)
주) 보험금 지급사유 해당 & 당사와 계약된 법무법인 소속 변호사필

※ 본 자료는 설계사 교육용으로 고객에게 제공하거나 영업활동에 이용할 수 없으며, 무단 사용 시 금소법 위반으로 과태료가 부과될 수 있습니다.

12

하나손해보험은 GA의 성장에 집중합니다. GA의 성공이 하나손해보험의 미래입니다.

출처: 메리츠화재, 하나손해보험 소식지

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

7월의 영업 전략 2 – 실손 보험 점검 상담

성과를 만드는 하반기 영업전략 01

5세대 실손 전환
넋 놓고 있다간 내 고객 다 뺏긴다

7월 4세대 자동전환고객

- 하반기 전환 대상 고객 파악
- 세대별 차이를 쉽게 설명
- 공백 보완 설계 제안

11월 1·2세대 전환할인

- 의무 안내 전 고객선점 중요
- 3년간 50%할인
- 선택할인 제도 사전 안내

출처: 금융환경과 관심상품 7월호

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

7월의 영업 전략 2– 검사부터 재활까지 통합치료비 준비

담보 하나로 암치료 해결!

암 통합치료비

암통치

- 23종 치료로 보장이 가장 많다!
- 검사, 재활 업계유일 보장!
- 최저보험료가 없다!

치료 항목		메리츠	B사	A사	C사
검사	MRI, PET, CT, 초음파, 내시경	O	X 보장 불가		
	유전자검사, 생검, NGS	O			
비급여	로봇암수술	O	O	X 보장 불가	
	표적항암, 면역항암	O	O		
	항암양성자 방사선	O	O		
치료	암수술	O	O	O	O
	항암방사선	O	O	O	O
	항암약물	O	O	O	O
	항암세기조절방사선	O	X 보장 불가		
	통증완화	O			
재활	입원/외래 재활	O	X 보장 불가		

※ 상품요사항 약관 및 사업방법서, 가격표 사항 2025 6월2일 기준

16 meritz

※ 상기 예시는 이해를 돕기 위한 사례로 실 보험금 지급여부는 상세 진행에 따라 달라질 수 있으며, 약관을 반드시 참조해주시기 바랍니다.
본 자료는 모집인 교육용이므로, 고객 교부 및 온라인게시 목적으로 사용 할 수 없습니다. [금융소비자보호법 제22조 준수 목적]
제작부서: GA전략영업마케팅 | 교육자료-2026-574호(2026.06.29~2027.06.28)

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

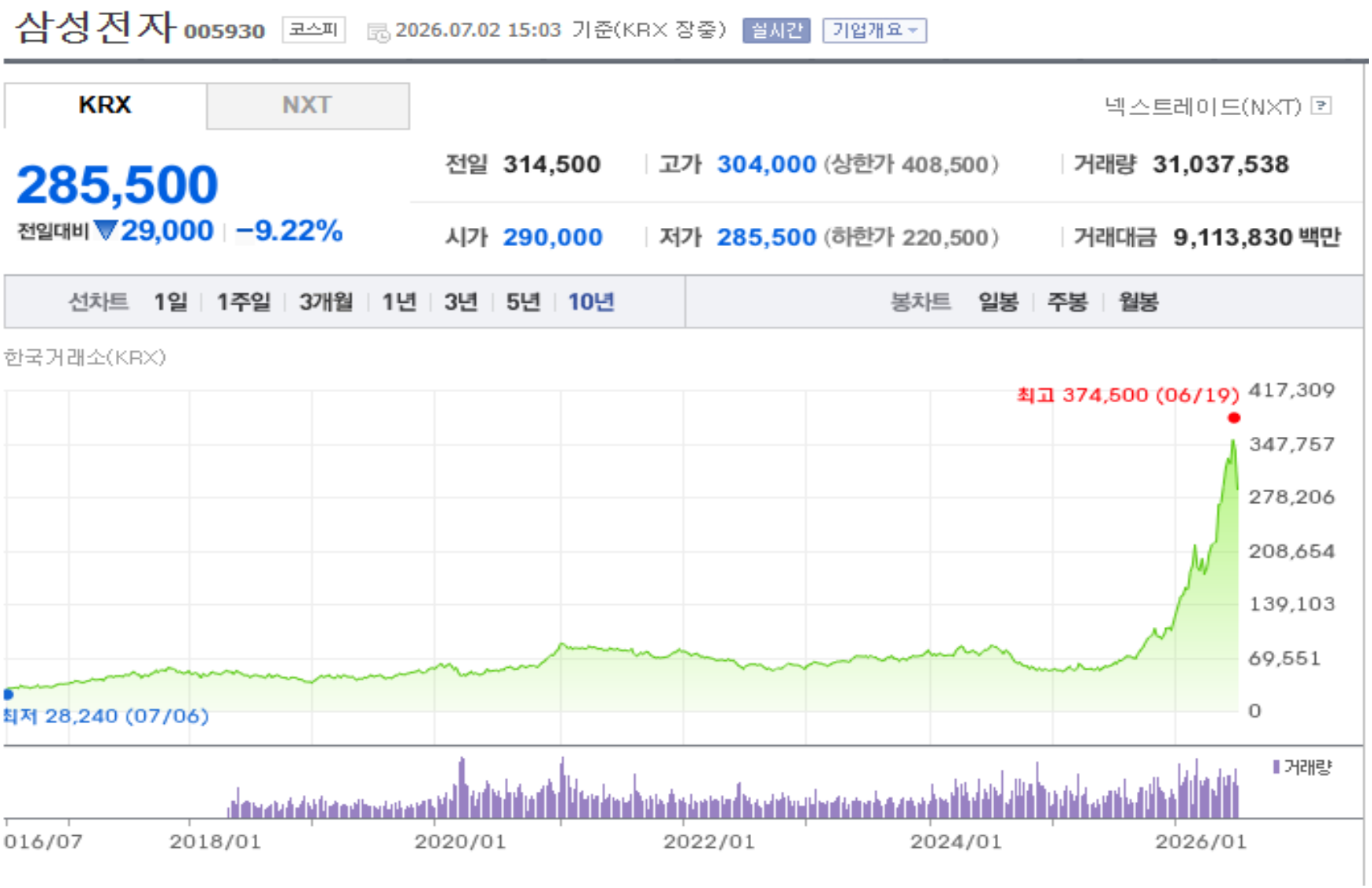
삼성 전자

SK하이닉스

주식 갖고 싶으시죠?

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

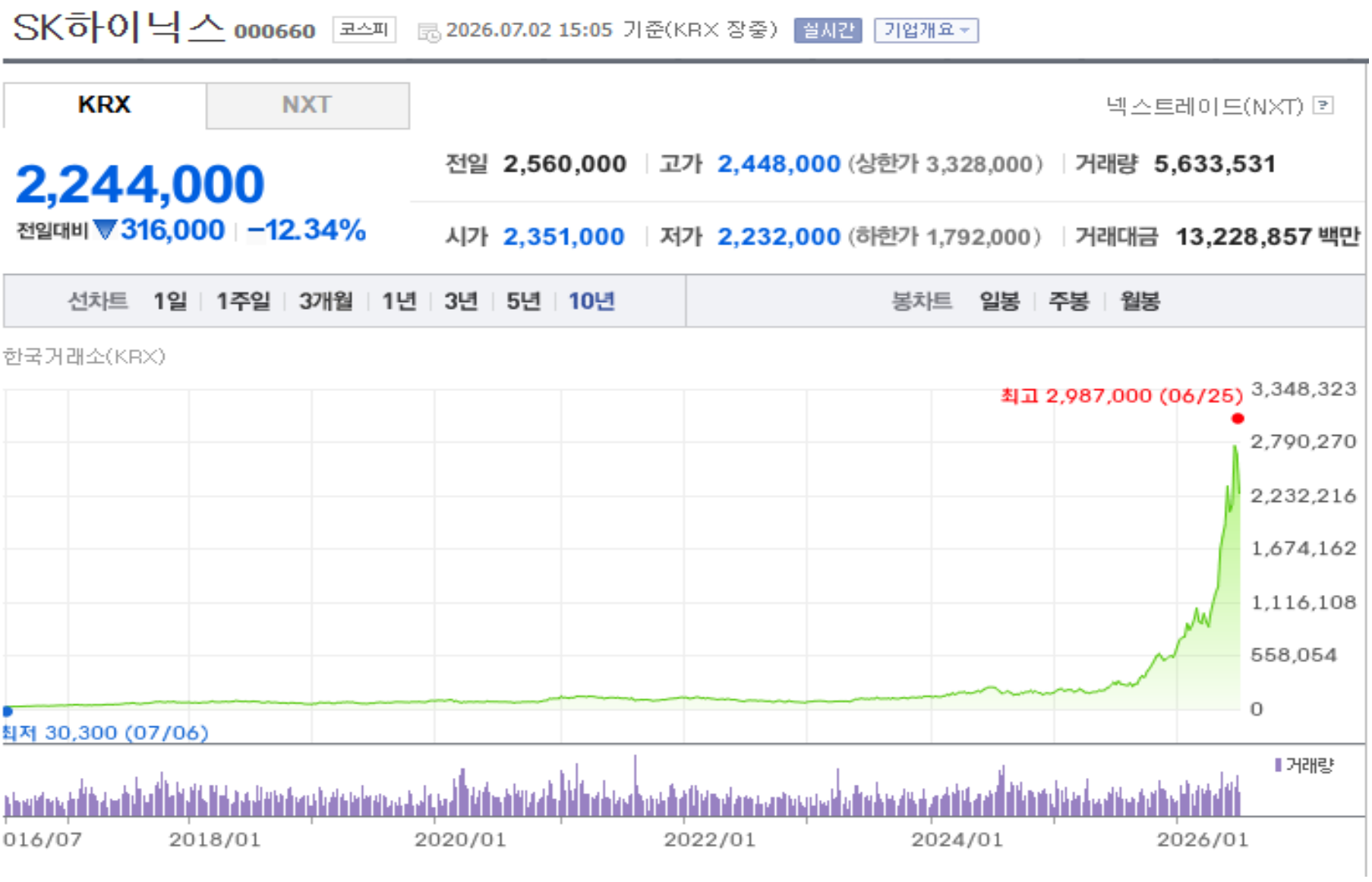
7월의 영업 전략 3 – 변액 종신보험, 변액 연금보험



이미지 출처 : 네이버

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

7월의 영업 전략 3 – 변액 종신보험, 변액 연금보험



이미지 출처 : 네이버

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

우리가 변액 보험을 판매해야 하는 이유! – 물가 상승률

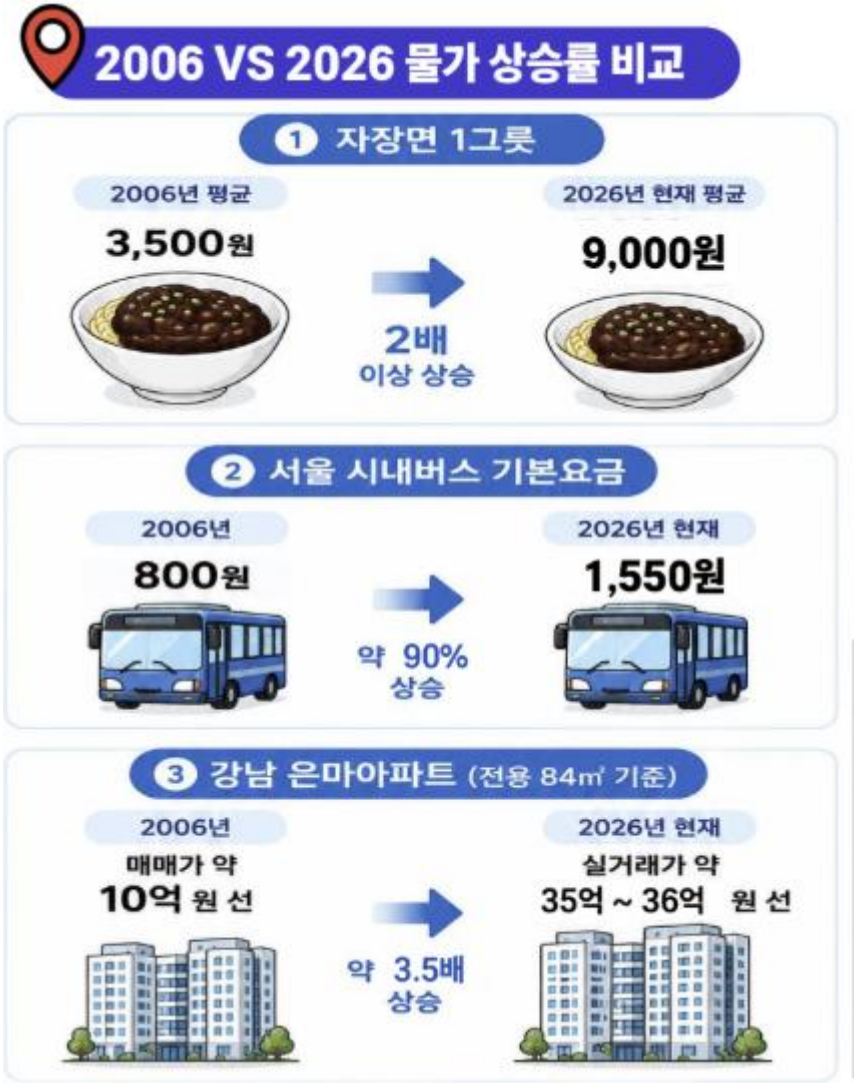


사진 출처 : 동양 생명 소식지

- ✓ 실질 마이너스 시대
- ✓ 화폐가치의 하락

[변액보험의 장점]

- ● 인플레이션 헤지
- ● 코스트 에버리지 효과
- ● 비과세 혜택

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

우리가 변액 보험을 판매해야 하는 이유!

변액보험 펀드수익률 TOP10

설정일 10년이상
순자산 1천억 이상

(출처: 생명보험협회 변액보험 펀드공시실(기준일자:26.06.18))

순위	보험사명	펀드명	설정일	기준가격	10년 수익률(%)	순자산(억원)	운용사
1	삼성생명	삼성그룹주식형	2009.10.20	7,118	610	8,789	삼성자산운용
2	삼성생명	삼성그룹주식형	2011.11.08	5,930	608	13,604	삼성자산운용
3	메트라이프생명	인덱스주식형	2008.08.05	8,981	592	30,590	삼성자산운용
4	메트라이프생명	인덱스주식형	2007.11.08	7,152	587	9,312	삼성자산운용
5	교보생명	인덱스주식형	2011.05.20	6,160	560	26,803	BNK자산운용/DB자산운용/KB자산운용/교보악사자산운용/대신자산운용/유리자산운용/트러스톤자산운용/하이자산운용
6	삼성생명	케이인덱스주식형	2009.10.20	7,595	556	36,693	KB자산운용/삼성자산운용/키움투자자산운용/한화자산운용
7	동양생명	인덱스주식형	2011.10.04	7,444	554	1,181	미래에셋자산운용/우리자산운용
8	삼성생명	케이인덱스주식형	2013.05.10	6,396	554	27,505	KB자산운용/삼성자산운용/키움투자자산운용/한화자산운용
9	한화생명	인덱스주식형II	2011.02.11	6,145	541	4,778	IBK자산운용/교보악사자산운용/대신자산운용/한국투자신탁운용/한화자산운용
10	교보생명	프라임인덱스형	2008.05.27	7,556	541	1,499	교보악사자산운용

- 국내주식형 및 인덱스 주식형의 수익율이 좋음
- 국내주식 / 해외주식 / 국내 채권 / 해외 채권 등 적절한 포트폴리오 배분이 중요

이미지 출처 : 메트라이프 7월 소식지

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

7월의 영업 전략 3 – 변액 종신보험, 변액 연금보험

- ✓ 인덱스 펀드형
  44.84% 수익율
  (삼성전자, SK하이닉스 보유)
- ✓ 국내주식과 해외주식의
  적절한 포지셔닝
- ✓ 중장기 저축 및 연금재원

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

보장성 보험 판매 전략 – 보장 분석으로 매일 고민 이시죠?

이제는 고객이 가입이 안된 보장을 판매해야 합니다.

✓ 암 주요치료비 통원시 100만원 보장

✓ 리간드 치료 보장, WGS 보장

✓ 1인실 입원비

✓ 검사까지 보장하는 통합치료비

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

7월 활동 계획 – 7월 첫 영업일 해야 할 일!

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

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

7월 활동 계획 – 하루에 30점 채우기!

하루 활동 30점을 채우지 않으면 집에 들어 가지 않으리!

- TA 2점
- 얼굴 도장 방문 5점
- 보험상담 10점

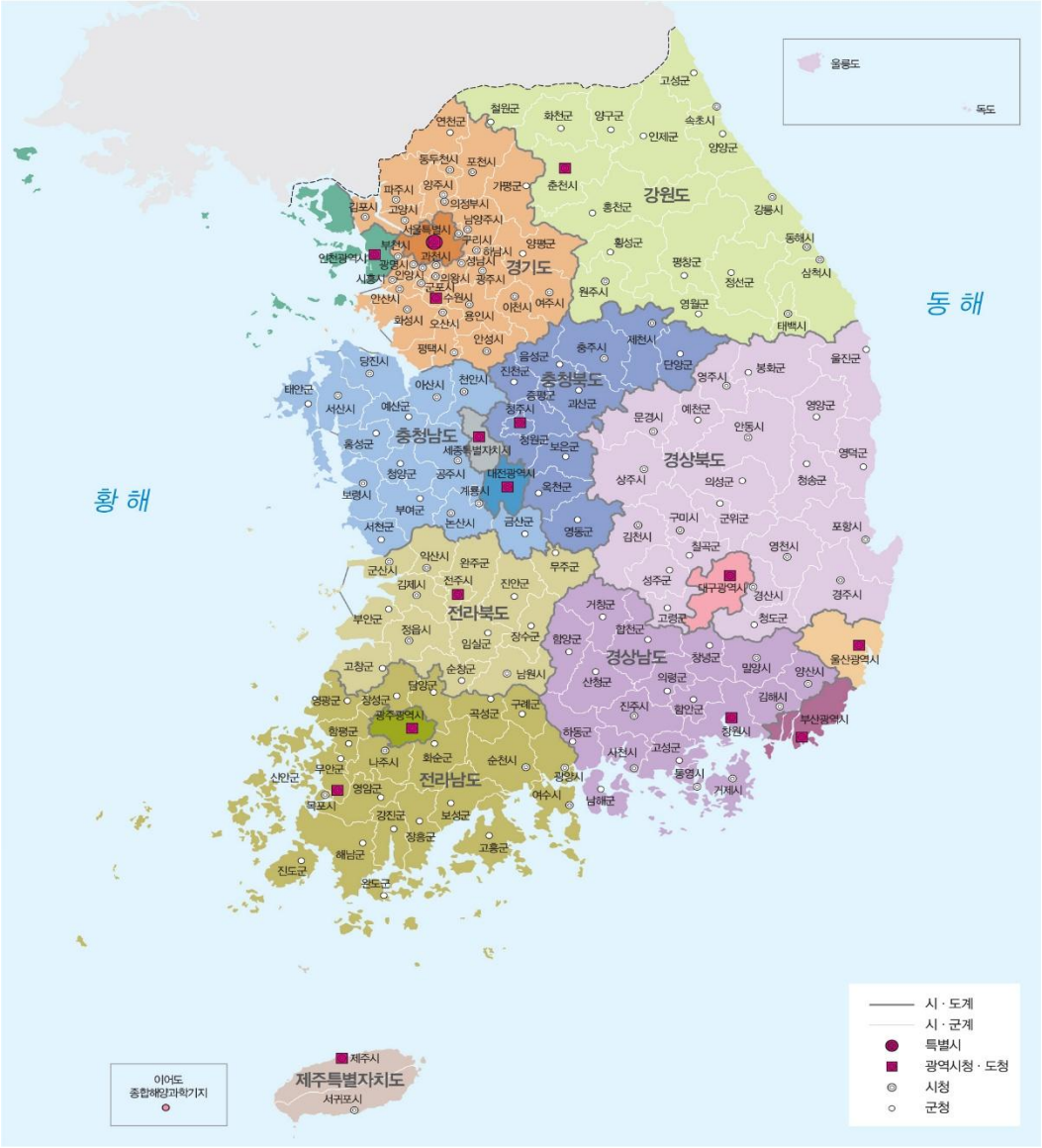
예시1: 하루 10명 TA- 20점 + 보험 상담1회 10점 = 퇴근!

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!

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

7월 활동 계획 – 활동 동선 관리



활동 동선 관리가 중요합니다.

[효과적인 동선 관리]

1. <u>자차 일 경우</u>
보험상담 (1,2 차 상담)이 잡힌곳
위주로 가망 고객 터치

<u>2. 대중 교통일 경우</u>
지하철 같은 노선
예) 2호선, 3호선

<u>3. 도보 일 경우</u>
동네 위주
예) 신림동, 주엽동 등

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

감사합니다

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