

## 《보험 마케팅 전략 수립》 과정


### “경영의사결정을 위한 보험 마케팅”

과 정 명	보험 마케팅 전략 수립
한줄소개	보험 마케팅의 개요와 Sales Effectiveness Drivers를 학습하고, 논의합니다.
일 시	총 6시간 / 2일간 (1일차) 2024-04-16 (화) 15:00~18:00 (2일차) 2024-04-18 (목) 15:00~18:00
장 소	한국보험계리사회 강의실 (서울시 종로구 종로5길 68 코리안리빌딩 311호)
학습목표	1. 보험 마케팅에 대한 전반적인 윤곽 학습 2. 경영관리를 위한 마케팅 실무 흐름 파악 <b>#경영관리 #마케팅 #Sales요소 #사업비배분 #경영자양성 #리더양성</b>
교육대상	보험상품, 마케팅 부서 등의 과/차장급 임직원, (예비)팀장
교수소개	이준승 (現 IOTCT 부설 양자통신연구소 소장, 前 CIGNA Korea 대표이사)
이수학점	6학점
수강인원	<b>선착순 30명</b> (※ 수강신청 선착순으로 접수하며, 조기마감될 수 있습니다.)
<b>수강신청 안내</b>	
수강신청	계리연수원( <a href="https://edu.actuary.or.kr/">https://edu.actuary.or.kr/</a> ) > 집합교육 > 과목선택 > 수강신청
교육비	1) 법인회원사 소속이며(AND) 개인회원 : <b>150,000원 (50%할인)</b> 2) 법인회원사 소속이거나(OR) 개인회원 : <b>225,000원 (25%할인)</b> 3) 일반 : <b>300,000원</b> ※ 법인회원.개인회원 교육비 할인혜택은 당해연도 회비 납부 기준으로 적용됩니다. ※ 작년도 회비를 납부한 경우 올해 상반기(6월)까지 할인 혜택을 적용해드립니다.
교육비 납부방법	계좌입금 또는 카드결제 중 한 가지 방법을 선택하여 납부하실 수 있습니다. 1) 계좌입금 : 우리은행 1005-502-527602 예금주:(사)한국보험계리사회 ※ 전자계산서는 요청 시 발급하며, 교육비는 교육 전까지 납부 협조바랍니다. 2) 카드결제 : 계리연수원에서 온라인으로 결제 또는 교육 당일 방문 결제
문의처	전화 02-782-7440 (내선1번), 이메일 <a href="mailto:actuary@actuary.or.kr">actuary@actuary.or.kr</a>

**강의 일람표**

<1일차> 4/16(화)	<2일차> 4/18(목)
<p><b>I. 보험이란 무엇인가?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 위험 종류/ 분류</li> <li>2. 위험관리</li> <li>3. 보험의 정의               <ul style="list-style-type: none"> <li>가. 대비되는 정의</li> <li>나. 시대적 시각</li> </ul> </li> </ol> <p><b>II. 보험의 역사</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 근대적 보험의 태동</li> <li>2. 현대보험의 시작               <ul style="list-style-type: none"> <li>가. 보험의 산업화와 세계화</li> <li>나. Disintermediation</li> <li>다. Demutualization</li> <li>라. Subprime Mortgage</li> <li>마. 지금 그리고 가까운 미래</li> <li>바. 다시 생각해 보는 보험의 정의</li> </ul> </li> </ol> <p><b>III. 보험 마케팅 개요</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sales Effectiveness Drivers 소개</li> <li>2. 선행/ 호환/ 결과 요소들</li> </ol> <p><b>IV. Sales Effectiveness Drivers</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 보험판매채널               <ul style="list-style-type: none"> <li>가. 보험판매채널의 종류</li> <li>나. 우리나라 판매채널</li> <li>다. 보험대리점/ 보험중개인과 보험업법</li> </ul> </li> <li>2. 보험상품               <ul style="list-style-type: none"> <li>가. 상품 분류와 주요 특징</li> <li>나. 보험상품의 판매                   <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ordinary 상품                       <ul style="list-style-type: none"> <li>- Financial Needs Analysis와 Personal Selling Process</li> </ul> </li> <li>2) Health 상품</li> <li>3) Universal/Unit-linked                       <ul style="list-style-type: none"> <li>- Universal의 판매형태</li> </ul> </li> <li>4) 개별계약의 증권화와 Value Evaluation</li> <li>5) 금리/ 인플레이션과 보험상품</li> </ol> </li> <li>다. 마케팅 관련 Pricing                   <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Pricing process와 가격결정 요소(원가동인)</li> </ol> </li> </ul> </li> </ol>	<p><b>3. Sales Compensation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>가. Sales Compensation 디자인 4대요소               <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Pay Level</li> <li>2) Pay Mix</li> <li>3) Leverage</li> <li>4) Performance Measure &amp; Performance Management</li> </ol> </li> <li>나. 생명보험 Sales Compensation 디자인               <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Commission                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- Commission Structure</li> <li>- Vesting</li> </ul> </li> <li>2) New Agent Financing</li> <li>3) Agent Retention Program</li> <li>4) Other Agent Compensation</li> <li>5) 관리자 compensation                   <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizational Structure &amp; Roles of Each Layer</li> <li>- Overriding Commission</li> </ul> </li> </ol> </li> <li>다. 수수료 Management Process</li> </ul> <p><b>4. Sales Strategy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>가. CPC Strategy</li> <li>나. Push/ Pull Strategy</li> <li>다. Multi-Channel Strategy &amp; Channel Positioning</li> </ul> <p><b>5. Selection &amp; Recruiting</b></p> <p><b>6. Training</b></p> <p><b>7. Information Technology &amp; Sales Support</b></p> <p><b>8. Marketing Planning 실제</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>가. 회사 사업계획</li> <li>나. Channel build up</li> <li>다. 신규 제휴 사업계획</li> <li>라. 신상품 판매</li> <li>마. 수수료 제/개정</li> </ul> <p>※ 상기 강의일람표는 강의 진행 과정에 따라 일부 변경될 수 있습니다. 참고 부탁드립니다.</p>

교수 소개

교수명	소개 내용
 <p><b>이준승</b></p>	<p><u>실무 경력사항</u>                  2023년 6월 ~ 현재 IOTCT 부설 양자통신연구소 소장                  2011년 8월 ~ 2021년 1월 CIGNA Korea 및 LINA 생명                  2015년 2월 - 2016년 2월 (대표이사)                  CIGNA Korea 대표이사 겸 LINA 생명 대면영업총괄                  GA채널 변액보험 제외 보장성보험 분야 업계 1위 달성                  LINA 내부에서 GA 영업실적이 TM 영업실적 초과                  등</p> <p><u>기타 경력</u>                  한국 FPSB(Financial Planning Standards Board Korea) 보험(위험관리 및 보험설계)                  교재개발 위원 겸 커리큘럼 분과위원장 역임                  한국 GA협회 부회장</p> <p><u>저서</u>                  위험관리 및 보험설계 (CFP) 공저                  위험관리 및 보험설계 (AFP) 공저</p> <p><u>실무특기</u>                  Excel(VBA) Professional Developer                  수수료 Projection 및 Profit Test Excel Program, GA 회계 program, CFP 자격시험                  채점 Program 등 다수의 Application 개발</p>