

# 보험, 내년부터 확 달라지는 6가지 모습

“믿을 수 있고, 멀리 보고, 거듭나는 보험이 되겠습니다.”

## ① (보험금 지급 안내) 가입할 때 보험금이 제때 잘 나오는 건지 알려줌

### Before

A씨는 종합건강보험을 들었는데 막상 다쳐서 병원을 다녀왔는데 면책사항이라고 수술비가 지급되지 않아 분통



### After

가입할 보험상품이 실제 보험금이 제대로 지급되는 것인지를 미리 알게 되니까 안심하고 가입

## ② (고령자 특화 연금) 사망보험금을 노후자금으로 활용 가능하도록 선지급

### Before

B씨는 본인의 수명을 80세로 예상하고 노후자금을 준비하였으나, 예상보다 수명이 길어져 노후 생활 궁핍



### After

사망보험금을 연금상품으로 선지급할 수 있는 연금상품에 가입하여 기대수명증가에 따른 고민을 해결

## ③ (연금편의 제고) 필요에 따라 연금을 꺼지 않고도 인출 가능

### Before

C씨는 갑자기 부인의 수술비가 필요한데 여유자금이 없어 그간 공들여 부은 연금을 꺼야할 판



### After

연금에서 필요한 자금을 수시 인출할 수 있어 이제는 사정이 생겨 급전이 필요할 때 요긴하게 사용 가능

## ④ (노트북파손보험 출현) 내 실수로 고장난 노트북도 보험 커버

### Before

D군은 아르바이트로 모은 돈으로 꿈에 그리던 신형 노트북을 샀으나 그만 떨어뜨려 엄청난 수리비에 눈물



### After

노트북을 구입했던 가전매장의 점원이 권유해서 함께 가입한 보험의 보험사에 연락을 해서 거의 무상으로 수리 받음

## ⑤ (날씨 보험상품) 자영업자·기업은 변화무쌍한 기온변화에도 안심

### Before

눈썰매장을 운영하는 E씨는 전례 없이 따뜻했던 작년 겨울을 생각하며 개장 여부를 고심



### After

지수형 날씨보험을 가입하였더니 매출액이 줄어든 만큼 보상을 받을 수 있어 안심하고 눈썰매장을 개장

## ⑥ (모집이력 관리) 양질의 설계사 양산 및 고객관리 강화 유도

### Before

F설계사는 계약실적보다는 고객자문, 사후관리에 공들이는데 이를 알아주지 않는 동료와 사장에 속이 상함



### After

과거 좋은 이력이 있는 설계사가 고객이 늘고 인정도 받게 되면서 동료들도 고객관리에 애쓰는 모습