

PART 1. 설계사의 마인드셋과 영업철학

읽기 전에 ① 후기 작성 선물 안내

여러분도 멋진 주인공이 되어 주세요.

이 책이 도움이 되셨다면 후기를 남겨 주세요. 아래 네 가지를 담아 구체적으로 적어 주시면 가장 큰 힘이 됩니다.

1. 이 책을 어디서 알게 되었는지
2. 읽고 어떤 점이 도움이 되었는지
3. 실제 상담에서 써 본 내용과 그 결과, 앞으로의 목표
4. 그 밖에 하고 싶은 이야기

성의 있게 남겨 주신 후기는 이 자료를 더 좋게 만드는 데 쓰겠습니다.

선물	내용
 선물 ① 개인 보험 상담 문자· 카톡 템플릿 12 선	첫 연락부터 청약, 계약 후 관리·소개 요청까지 개인 고객에게 바로 쓰는 문자 모음 (PDF)

선물	내용
 선물 ② 개인 고객 상담 시트	1차 미팅에서 파악할 내용을 한 장에 담은, 인쇄해서 쓰는 양식 (PDF)
 선물 ③ 업데이 트 평생 열람 권	새 화법·사례가 추가되면 무료로 제공해 드립니다.
 한정 선물 · 화법 첨삭 1회	내가 쓰는 상담 멘트나 상황 1건을 카카오톡으로 보내 주시면, 카카오톡으로 첨삭해 드립니다. 매월 선착순 5명
 스토어 할인	결제 금액에 따라 10만 원 이상 5%, 20만 원 이상 7%, 30만 원 이상 10%, 40만 원 이상 15%, 50만 원 이상 20% 할인이 적용됩니다. 결제 화면에 뜨는 할인 버튼을 직접 눌러서 받으세요. (첫 구매는 10% 할인, 둘 중 더 큰 금액 하나만 적용)

읽기 전에 ② 후기 혜택 받는 방법

1. **후기 작성** — [아우라세일즈 사이트](#)에 로그인한 뒤, 구매하신 상품 페이지에서 후기를 남겨 주세요. 후기는 구매하신 분만 작성할 수 있습니다.
2. **선물 받기** — 마이페이지의 해당 자료 카드에서 개인 보험 상담 문자·카톡 템플릿과 개인 고객 상담 시트를 바로 내려받을 수 있습니다.
3. **화법 첨삭 신청 (선택)** — [아우라세일즈 카카오톡 채널](#)에 **[화법 첨삭 신청]** 과 후기를 남긴 상품을 보내 주세요. 안내에 따라 첨삭받고 싶은 멘트나 상황 1건을 카카오톡으로 보내 주시면, 영업일 기준 5일 이내에 카카오톡으로 첨삭을 보내 드립니다. 첨삭은 매월 선착순 5명이며, 마감되면 다음 달에 다시 안내드립니다.

후기는 선택 사항이지만, 정성껏 남겨 주시는 분들 덕분에 더 좋은 자료가 만들어집니다. 감사합니다.

읽기 전에 ③ 함께 보면 좋은 자료

자료	바로가기
아우라세일즈 전체 자료 (고가상품 세일즈 화법 · 보험영업 개인편/법인편 등)	스토어 보러 가기
1:1 컨설팅 프로그램	자세히 보기

⚠ 꼭 함께 보세요. 이 책은 보험 상품 지식·고객 관리·관계 형성 화법에 집중되어 있습니다. 고객의 거절을 뚫고 계약을 매듭짓는 실전 클로징·반론처리 기술은 자매편 「고가상품 세일즈 화법」(1차 미팅·2차 미팅·마법의 반론 제기)에 훨씬 깊이 있게 담겨 있습니다. 이 책만 보시면 세일즈 화법 부분이 아쉬울 수 있으니, 반드시 「고가상품 세일즈 화법」과 함께 보시길 권해드립니다.

읽기 전에 ④ 저작권 안내

이 자료의 모든 내용은 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 구매하신 본인의 학습과 업무를 위해서만 사용할 수 있으며, 무단 복제·배포·공유·재판매·재편집은 금지됩니다. 자세한 안내는 책 끝에 있습니다.

안내 이 책의 내용은 교육 목적의 일반 정보입니다. 개별 상품의 보장·환급·세무 효과는 약관, 상품설명서, 세법 개정, 개인 상황에 따라 달라질 수 있습니다. 실제 상담과

안내에는 소속 회사의 규정과 광고 심의 기준을 따르시고, 세무·법률 사항은 해당 전문가와 확인하세요. 책에 나온 수치와 제도는 작성 시점 기준입니다.

PART 1. 프로의 태도

1장. 왜 이 일을 하는가

1. 이 업계의 냉정한 현실

"돈에 맞춰 일하면 직업이고, 돈을 넘어서 일하면 소명이다. 직업으로 일하면 월급을 받고, 소명으로 일하면 선물을 받는다"는 말을 참 좋아합니다. 무자격·무사명 설계사들이 뒤섞여 있는 이 시장에서, **소명의식을 가지고 시작하는 것 자체가 이미 생존의 절반입니다.**

- **과포화된 시장:** 국내 보험설계사 수는 이미 60만 명에 육박합니다(불과 몇 년 전 40만 명 수준이었던 걸 생각하면 정말 급증한 수치입니다). 자격시험 응시생이 몰려 서울 시험장이 마감되고 지방까지 원정을 가는 일도 흔합니다. 진입장벽이 낮다 보니 부업 삼아 가볍게 시작하는 분이 많고, 그로 인한 불완전판매 피해는 결국 고객이 떠안게 됩니다.
- **정착률의 냉혹함:** **신입 설계사의 60~80%가 1년 안에 그만두고, 3년이 지나면 10명 중 1명만 남습니다.** 그래서 1년, 3년을 버텨내는 것 자체가 이미 상위권에 든다는 뜻이라고 생각합니다.

- **소득 양극화**: 전체 설계사의 절반 이상이 월 200만 원을 못 벌니다. 반대로 억대 연봉을 매년 꾸준히 만들어내는 사람은 상위 1~2% 수준입니다. 어쩌다 한 번 잘 터진 게 아니라 "매년 반복해서 만들어내는 것"이 진짜 실력이라고 믿습니다.

2. 왜 이 시장이 블루오션인지 — 방치된 고객들 이야기

수많은 설계사들이 1~2년 만에 이탈하면서, 담당자가 사라진 채 방치된 고객들이 시장에 상당수 있습니다. 한 자리에서 기본을 지키며 오래 버티기만 해도, 이렇게 방치된 고객들을 자연스럽게 흡수하게 되는 구조입니다.

3. 신입 시기, 완벽한 해법보다 정확한 팩트 조사가 먼저입니다

신입일 때 현장에서 완벽한 해결책을 즉시 내놓지 못하는 건 당연합니다. 첫 미팅의 핵심 목표는 완벽한 제안이 아니라 정확한 팩트 파인딩입니다 — 소득 수준, 현금흐름, 기존 저축·보험 현황, 재무 목표를 제대로 물어보고 파악하는 일입니다. 이렇게 모은 정보를 바탕으로 선배·동료들과 함께 두 번째 미팅의 솔루션을 다듬어가면 됩니다. 생명보험·재무설계 영역은 케이스마다 다 달라서 한 번에 마스터할 수 없는 분야입니다. 처음엔 가장 근본적인 개념부터 잡고, 이후 교육을 통해 디테일을 넓혀가는 걸 추천합니다.

4. 시대 흐름에 따른 3대 핵심 타겟 시장

타겟	현실	접근하는 방향
청년·젊은 세대	연금 개혁이 논의돼도 정작 본인들이 받을 수 있을지 불투명한 세대입니다. 국가가 노후를 책임져주던 시대가 끝났죠.	눈앞의 단기 자금(적금, 이사비 등)에만 매몰된 시야를 넓혀서, 경제활동기

타겟	현실	접근하는 방향
		에 중장기 저축·연금을 함께 준비하시도록 이끌어드립니다.
고령화 직전 세대	평생 의료비의 절반 이상이 65세 이후에 집중됩니다 — 소득이 가장 없을 때 의료비 지출이 가장 커지는 구조입니다.	건강할 때 보장을 갖춰두지 않으면 노후자금이 의료비로 무너질 수 있다는 걸 알려드리고, 실질적인 건강보장을 세팅해드립니다.
자산가·법인대표	상속세 과세구간은 수십 년째 큰 변화가 없는데 자산가치는 계속 올라서, 서울에 집 한 채만 있어도 고세율 구간에 진입하는 경우가 많습니다.	상속이 발생하면 현금 없이 세금을 낼 방법이 없다는 걸 짚어드리고, 상속세 재원 마련용 고액 보장 플랜을 함께 설계해드립니다.

5. AI가 절대 대체할 수 없다고 믿는 영역

AI는 이미 "제일 싼 암보험 찾아줘" 같은 명확한 요청에는 잘 답합니다. 하지만 대부분의 사람들은 아프기 전까지 본인에게 보장이나 노후 준비가 왜 필요한지 스스로 느끼지 못합니다. 잘못된 정보를 확산하고 계신 경우도 많습니다. 이런 고객분께 자료를 보여드리며 "왜 지금 이게 필요한지" 스스로 깨닫게 만드는 과정은, **지금까지도 그리고 앞으로도 사람만이 할 수 있는 영역**이라고 생각합니다.

통련을 위한 기본기: 규칙적인 생활 패턴(정해진 출퇴근 시간), 나만의 전문 분야 하나(연금, 상속, 법인, 보상, 자동차보험 등) 확보, 신입 시절 상담 스크립트를 직접 써보고 몸에 익히는 훈련 — 이 세 가지가 쌓이면 처음 1~3년이 가장 힘들고, 그 고비를 넘기면 이후가 훨씬 수월해집니다. 이 일을 오래 한 분들이 다들 비슷하게 말씀하십니다.

6. 인풋 없이는 아웃풋도 없습니다

설계사는 매일 자기 에너지와 감정을 소진하며 고객에게 정보와 위로를 동시에 드려야 하는, 철저히 아웃풋 중심의 직업입니다. 아무리 실력이 좋아도 좋은 인풋(공부, 교육, 동료와의 교류) 없이 아웃풋만 계속 뽑아내면 어느 순간 소진되고, 상담의 질도 함께 떨어집니다. 그래서 꾸준히 배우는 사람들이 국제 컨퍼런스나 스터디 모임에 매년 시간과 비용을 들이는 걸 이해합니다 — 연차가 쌓일수록 선배에게 배우던 입장에서, 신입의 초심과 열정을 거꾸로 배우는 입장으로 바뀌어갈 뿐, 배움을 멈추지 않는다는 원칙은 똑같습니다.

7. 해외 사례로 보는 공통 리스크

고령화가 앞서 진행된 나라들의 사례를 보면 시사점이 많습니다. 예를 들어 일본에서는 고령 자산가가 치매(인지장애) 판정을 받는 순간, 사기나 부적절한 친인척 개입을 막기 위해 은행 예금과 부동산 자산이 사실상 동결되어 버립니다. 그러면 정작 간병비나 가족 생활비조차 인출하지 못하는 상황이 생기죠. 이것 실제로 방어하는 수단이 생명보험입니다 — **피보험자가 치매에 걸려 자산이 묶여도, 지정된 수익자에게는 보험금이 정상적으로 지급되는 구조**이기 때문입니다.

화법 예시: "자산이 아무리 많아도 치매 판정 한 번이면 그 돈을 자녀분들이 당장 못 쓰게 될 수 있다는 걸 알고 계셨습니까? 국가도 은행도 손댈 수 없는, 생명보험만의 지급 구조가 이럴 때 자산을 가족에게 안전하게 전달하는 통로가 됩니다."

상속세 재원 마련 이슈나, AI·다이렉트 보험의 확산으로 단순 비교·가입 영역이 빠르게 대체되고 있다는 점도 여러 나라에서 공통적으로 나오는 화두입니다. 결국 단순한 보장 분석 수준의 영업은 AI와 다이렉트 채널에 자리를 내주게 되고, 사람의 인생 전체를 놓고 진심으로 함께 고민해주는 종합 컨설팅만이 계속 살아남는다는 것이 제가 내리는 결론입니다.

8. 완벽하지 않아도 시작해야 하는 이유

신입이나 슬럼프에 빠진 설계사들이 자주 하는 착각이 있습니다 — "아직 실적도 없고, 지식도 부족하고, 자격증도 없어서 SNS에 내 모습을 못 올리겠다"는 생각입니다. 하지만 요즘 사람들은 완벽하게 포장된 광고보다, 부족해도 진짜 성장하는 과정을 더 신뢰합니다.

지금 실적이 없어도 괜찮습니다. "아직 신입이지만, 고객님의 자산을 오래 지켜드릴 수 있는 전문가가 되려고 매일 아침 이 자료들을 익히고 있습니다. 이 성장 과정을 지켜봐 주십시오"라는 식으로 지금의 모습을 있는 그대로 보여드리는 게 오히려 브랜딩이 됩니다. 이렇게 초반부터 성장 과정을 함께 지켜본 고객은, 나중에 실력이 쌓였을 때 가장 단단한 신뢰를 보내주시는 경우가 많았습니다. **지금 부족한 모습 자체가, 숨길 게 아니라 여러분에게는 쓸 수 있는 자산입니다.**

2장. 무너지지 않는 마음의 기술

1. 남의 설계를 함부로 안 깎니다

보장 분석을 하다 보면 가끔 이런 유혹이 들 때가 있습니다. "이 증권, 그냥 다 깨고 새로 짜드리면 편한데." 하지만 어지간히 엉망인 게 아니면 그렇게 안 합니다. 뺄 것만 빼고, 모자란 부분만 보완하는 선에서 정리하는 편입니다. **애초에 상품 하나만으로 완벽한 보장이 나오는 경우는 거의 없습니다.** 여러 개가 합쳐져야 비로소 완성이 되는 구조이기 때문입니다.

그리고 남의 설계를 이유 없이 깨고 다니면, 언젠가 똑같이 당하게 됩니다. 오히려 타사 설계사가 짜준 보장을 보고 "어, 이거 잘 해놓으셨네요"라고 솔직하게 인정해드릴 수 있어야, 그 고객분이 나중에 진짜 고객이 됩니다.

2. 생보와 손보, 둘 다 다뤄야 하는 이유

손보 소액 계약만 붙잡고 있으면 아무리 열심히 뛰어도 소득에 한계가 뚜렷합니다. **소액 건 50~60개를 처리하는 수고에 비하면, 생보 쪽에서 큰 계약 한두 건을 만드는 편이 훨씬 효율적인 경우가 많습니다.** 그래서 손보나 생보 한쪽에만 머물지 않고 둘 다 함께 다루는 게 좋습니다. 그래야 벌 수 있는 소득의 그릇 자체가 커집니다.

고객이 이미 하고 있는 적금이나 펀드도 마찬가지입니다. 목돈을 모으고 계신 걸 알게 되면, 그 자금 흐름을 변액보험 쪽으로 자연스럽게 옮겨드리는 제안도 함께 고민해봅니다.

3. 모르면 모른다고 말합니다

법인 구조가 복잡하거나 부동산 증여, 세무가 얹힌 상담은 저 혼자 감당하기 벅찰 때가 많습니다. 그럴 때 어설픈게 아는 척하지 않는 게 정말 중요합니다.

"고객님, 그 부분은 정확히 확인한 다음에 전문가와 함께 다시 말씀드리겠습니다. 어설픈게 답변드리는 것보다 정확하게 아는 게 고객님의 훨씬 도움이 됩니다."

세무사나 정책자금 전문가처럼 함께 협업할 수 있는 네트워크를 미리 갖춰두면, 이런 상담에서도 막히지 않고 신뢰를 지킬 수 있습니다.

4. 장기 관리가 신뢰로 바뀌는 순간

이관받은 고객이나 소개받은 고객이 처음부터 여러분한테 마음을 여는 경우는 거의 없습니다. 저를 만나주지 않아도 시장 상황이나 펀드 변경 제안을 꾸준히 안내해드립니다. 답장이 없어도, 실제로는 조언을 참고해서 움직이시는 분들이 많습니다. 시간이 걸리더라도 이렇게 쌓인 신뢰는 한번 열리면 정말 단단합니다.

반대로 오랜 시간 꾸준한 태도로 관계를 쌓아온 모임에서는, 먼저 영업 얘기를 꺼내지 않아도 상대가 먼저 "왜 저한테는 아무 얘기 안 합니까?"라고 물어보시는 순간이 오기도 합니다. 그럴 땐 "안 여쭙보셔서 그렇습니다, 궁금하신 거 있습니까?"라고 담백하게 답하는 정도면 충분합니다.

5. 현장에서 쓰는 화법 몇 가지

처음 만난 자산가에게 다가갈 때 "재무설계"라는 말은 사회초년생분들에게는 잘 통하는데, 자산가분들께는 좀 거창하게 들립니다. 그래서 가볍게 접근합니다.

"대표님, 돈 되는 건 대출 빼고 다 도와드립니다. 투자, 절세, 보험 관리까지입니다. 요즘 어디에 투자하고 계십니까?"

추가납입을 권할 때 추가납입은 사실 설계사에게 돌아오는 수수료가 적습니다. 그런데 그만큼 고객님의 원금 회복과 수익률은 훨씬 빨라집니다. 당장의 수수료보다 고객에게 이득이 되는 구조를 짜드려야 오래가는 고객이 된다고 믿습니다.

상속 재원용 상품을 조심스럽게 꺼낼 때 사망보장에 거부감이 있으신 자산가분들께는 처음부터 다 설명드리기보다, 살짝 호기심을 유도하는 편이 낫습니다.

"요즘 나온 상품 중에 납입이 끝나면 사망보장은 그대로 유지되면서 낸 돈을 나중에 다시 돌려받는 구조가 있습니다. 궁금하시면 다음에 설계안 한번 가져와 볼까요?"

설명은 최대한 쉽게 복잡한 차트나 지표를 늘어놔봐야, 관심 없는 고객님께는 그냥 암호일 뿐입니다. 고객이 완전히 이해하지 못하면 계약은 절대 안 나옵니다. 네이버 증권 화면 정도만 띄워놓고 눈으로 보여드리면서 설명하는 게 오히려 훨씬 잘 통한다고 느낍니다.

시장을 뚫을 땐 확률 높은 곳으로 모임을 통한 개척은 결국 확률 싸움입니다. 그래서 자산 여력이 있는 지역의 모임에 시간을 쓰는 게 장기적으로 훨씬 효율적이라고 생각합니다.

6. 결론 — 기본에 충실한 것 말고는 지름길이 없습니다

여러분이 생각해야 할 진짜 VIP 고객은 큰 계약을 해주신 분이 아니라 "저를 완전히 신뢰하는" 분입니다. 숙여서 가입시키면 결국 깨지고, 조직 전체가 타격을 받습니다. 특별한 스킬보다, 꾸준히 신뢰를 쌓고 고객 입장에서 이득이 되는 제안을 하는 기본이 결국 결과를 만들어줍니다.

7. 자주 만나는 오해들 — 생명보험(변액·종신)

- **"변액보험은 무조건 나쁘다"** — 제대로 뜯어보지 않고 막연히 나쁘다고만 들어오신 분이 많습니다. 구조를 이해하면 상황에 따라 충분히 좋은 선택지가 될 수 있습니다.