커넥션랩스 · 보험마케팅.com

단체 도입 제안 (GA · 지사 · 보험사 지점)

설계사 한 명 한 명에게 AI 마케팅 팀을 붙여 드립니다

콘텐츠 · 고객 발굴 · 상담 · 사후관리 · 신입 교육을 한 곳에서.
소속 설계사 전원이 전용으로 씁니다.

보험마케팅.com by 커넥션랩스

2026. 10 · 커넥션랩스 대표 이민호
010.3899.4578

01 · 지사장님이 매일 겪는 문제

설계사는 혼자 마케팅까지 해야 하고, 지사는 그걸 다 봐줄 사람이 없습니다

신입 설계사

블로그 한 편 못 쓰고, 만날 고객이 없다

시험 준비·상품 공부에 콘텐츠 제작까지. 3개월 안에 지쳐서 나갑니다.

경력 설계사

계약 후 관리를 못 해 소개와 추가 계약을 놓친다

안부 문자, 기념일, 청구서 안내. 알지만 손이 안 가는 일들입니다.

지사

교육·콘텐츠·심의를 일일이 봐줄 인력이 없다

금소법 표현 하나에 지사 전체가 제재 위험. 그런데 글은 매일 올라갑니다.

02 · 한 줄 답

설계사가 하는 마케팅 업무 전부를 한 사이트에 넣고, 금소법 검증까지 자동으로

- </> 콘텐츠 만들기 — 블로그·스레드·인스타·유튜브 대본
- 고객 발굴 — 신규개업 레이더·사업장 검색·광고 랜딩
- 상담 — AI 보장분석·비포&애프터·상담 어시스턴트
- 사후관리 — 계약 케어 자동 일정·청구서 작성
- 신입 교육 — 시험문제 풀이 + 2026 협회형 모의고사 24회분

설치 없이, 웹에서

PC·휴대폰 어디서든 로그인만 하면 됩니다

생성되는 모든 글에 금융소비자보호법 표현 검증이 붙습니다. 고객 명부는 서버에 저장하지 않는 구조라 개인정보 부담이 없습니다.

※ 45개 보험사 전산 포털 바로가기 · 실무 계산기 · 질병코드 조회 포함

03 · 숫자로 보는 현재

이미 전국 설계사들이 매일 쓰고 있습니다

1,867

가입 설계사

생보·손보·GA 소속, 2026년 10월 기준

8,000+

생성된 콘텐츠

블로그·SNS 글, 모두 금소법 검증 통과

18곳

단체·지점 도입

GA 사업단·보험사 지점 단위로 운영 중

45개

보험사 전산 연결

생보·손보 전산 포털을 한 화면에서

보험설계사 출신 대표가 직접 만들고 운영합니다. 설계사가 실제로 쓰는 기능만 남기고, 매주 업데이트합니다.

출처: 보험마케팅.com 운영 데이터, 2026년 10월

04 · 설계사의 하루

도입 다음 날부터 하루가 이렇게 바뀝니다

08:30 출근

오늘 블로그 글 10분에 완성

콘텐츠 캘린더가 준 주제로 생성. 금소법 검증까지 자동으로 끝나 있습니다.

10:00 개척

이번 주 우리 구 신규 개업 명단 확인

신규개업 레이더에서 새로 인허가 난 가게를 보고 방문 동선을 짭니다.

13:00 상담 준비

보장분석 리포트 고객에게 먼저 전송

증권을 올리면 AI 보장분석과 비포&애프터 자료가 바로 나옵니다.

16:00 계약 후

계약 케어 등록, 90일 일정 자동 생성

안부·증권 전달·소개 요청 시점을 매일 "오늘 할 일"로 알려줍니다.

19:00 신입은

모의고사 1회분 풀고 자동 채점

모르는 문제는 사진으로 올리면 AI가 해설해 줍니다.

블로그·스레드·인스타·유튜브 대본을 금소법 검증까지 끝내서 내놓습니다

1 주제는 캘린더가 줍니다

보험 이슈·계절·상품 일정 기준으로 매일 쓸 주제를 제안

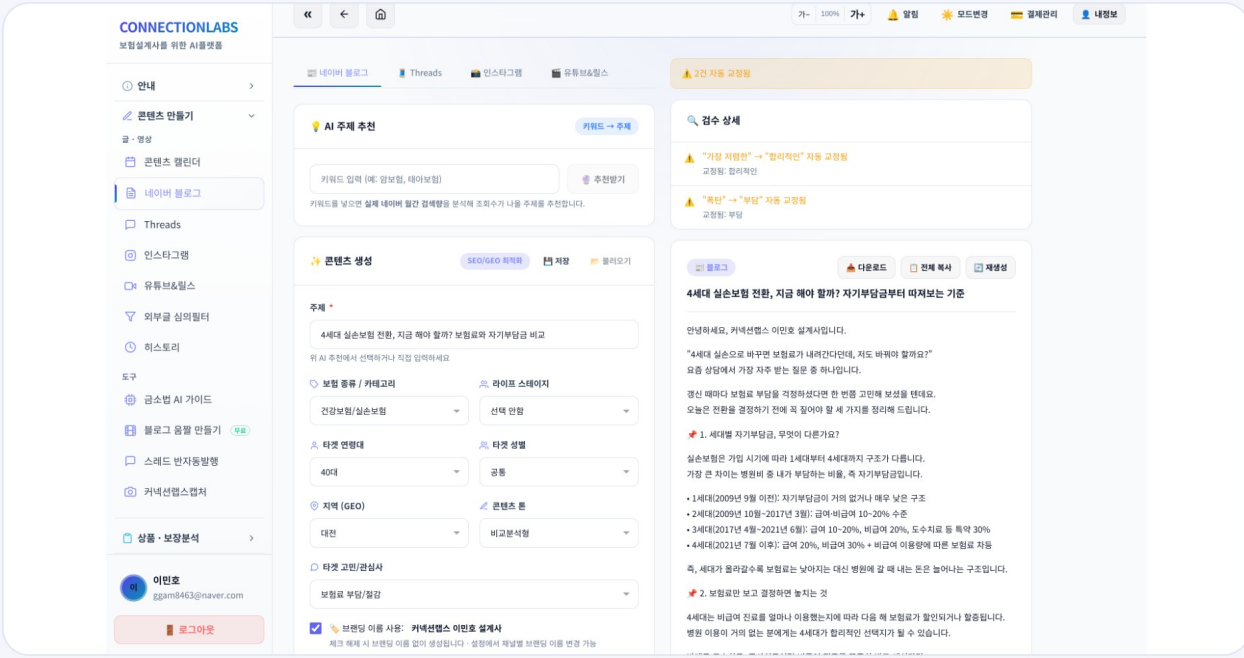
2 채널별로 다르게 씁니다

네이버 블로그 · Threads · 인스타그램 · 유튜브&릴스 대본, 설계사 말투 반영

3 금소법 표현을 자동 검증

"보장", "최고", "무조건" 같은 위험 표현을 잡아 고치고, 외부 글도 심의필터로 점검

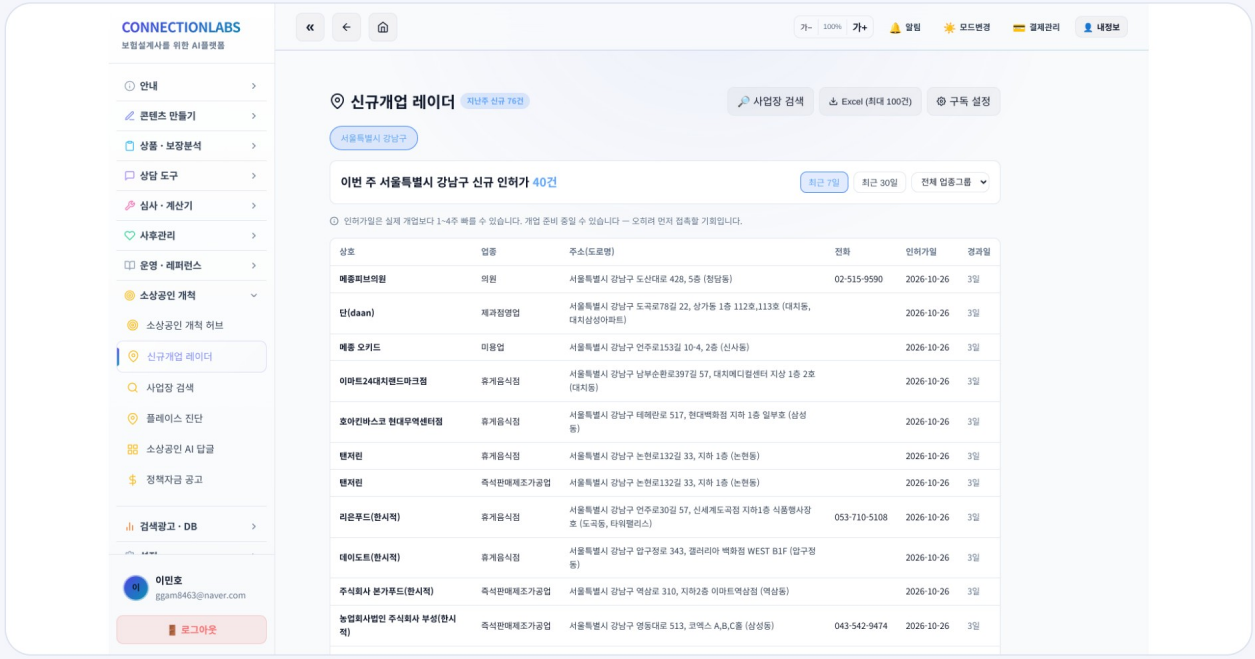
지사 관점: 설계사 개인 글이 지사 전체의 제재 위험이 되는 일을 막습니다. 생성 기록은 히스토리에 남습니다.



실제 화면 · 블로그 글 생성 결과와 금소법 검수(2건 자동 교정) · 예시 주제

06 · 기능 ② 고객 발굴

우리 동네에 새로 문 연 가게를 매주 명단으로 받습니다



실제 화면 · 서울 강남구 최근 7일 신규 인허가 40건 (2026-10-29 기준 실제 데이터)

1 신규개업 레이더

전국 신규 인허가(음식점·미용·학원·병의원 등)를 매일 수집. 지역·업종을 구독하면 주간 명단과 엑셀 제공

2 사업장 검색 · 플레이스 진단

방문 전 사업장 정보와 전화번호 확인, 사장님께 드릴 네이버 플레이스 진단 보고서까지

3 DB 수집 랜딩페이지

캠페인·설문 랜딩페이지를 만들어 광고에 연결. 응답이 오면 먼저 제안할 보험과 첫 통화 멘트까지 분석

지사 관점: 인허가는 개업보다 1~4주 빠릅니다. 경쟁 설계사보다 먼저 찾아가는 명단입니다. 공공데이터 기반, 크롤링·불법 명단과 무관합니다.

07 · 기능 ③ 상담

증권 한 장 올리면 상담 자료가 통째로 나옵니다

1 AI 보장분석 · 비포&애프터

기존 증권을 분석해 빈 보장을 찾고, 리모델링 전후를 고객이 이해하는 한 장으로

2 제안서 비교 · 카톡 설명 · 약관 요약

생보·손보 제안서를 나란히 비교하고, 고객에게 보낼 카톡 설명문과 약관 핵심 요약을 자동 작성

3 상담 어시스턴트 · 인수 사전 점검

상담 중 질문에 답하는 AI, 상담 녹음 피드백, 알릴의무·직업 상해급수·예외질환 인수 여부 확인

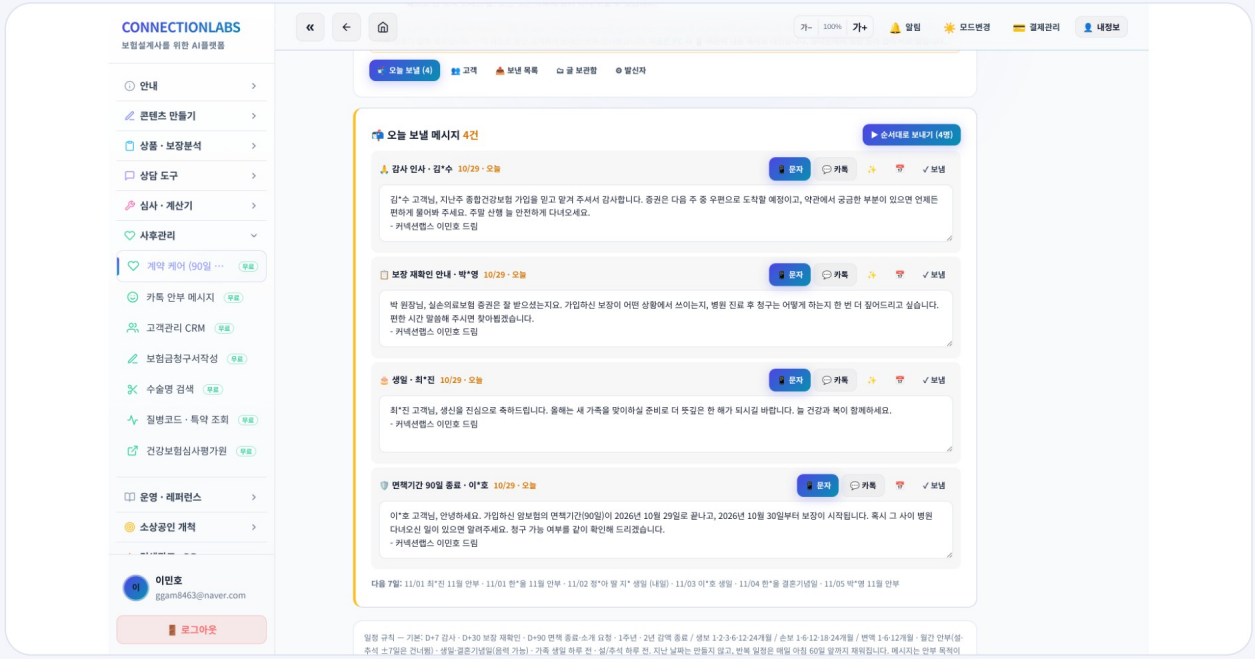
지사 관점: 경력 설계사의 상담 품질을 신입이 첫 달부터 냅니다. 실비계산기·건강검진 분석기 등 고객 앞에서 바로 쓰는 도구 포함.



실제 화면 · 보장분석 리포트의 '보장 현황 진단' 부분 · 고객 정보는 예시

08 · 기능 ④ 사후관리

계약 후 90일, 할 일을 매일 알려주니 소개와 추가 계약이 따라옵니다



실제 화면 · 계약 케어 '오늘 보낼 메시지' · 고객 정보는 예시

1 계약 케어 90일 자동 일정

계약일만 넣으면 증권 전달·첫 안부·청약철회 기간 종료·소개 요청 시점을 자동 배치

2 카톡 안부 메시지 · 고객관리 CRM

기념일·계절 안부 문구 생성. 고객 명부는 설계사 PC에만 저장되는 CRM으로 관리

3 보험금 청구서 작성 · 질병코드 조회

40개 보험사 청구서 양식에 고객 정보를 자동 배치해 출력. 수술명·질병코드·해당 특약 바로 조회

지사 관점: 유지율과 소개 계약은 "계약 후 석 달"에서 갈립니다. 설계사가 잊어도 시스템이 기억합니다.

09 · 기능 ⑤ 신입 교육

시험은 모의고사로, 모르는 문제는 사진으로. 신입 교육을 시스템이 받쳐 줍니다

1 2026 협회형 실전 모의고사 24회분

생명보험·손해보험·변액보험판매 각 8회. 실제 제한시간·배점으로 풀고 자동 채점, 약점 과목 표시

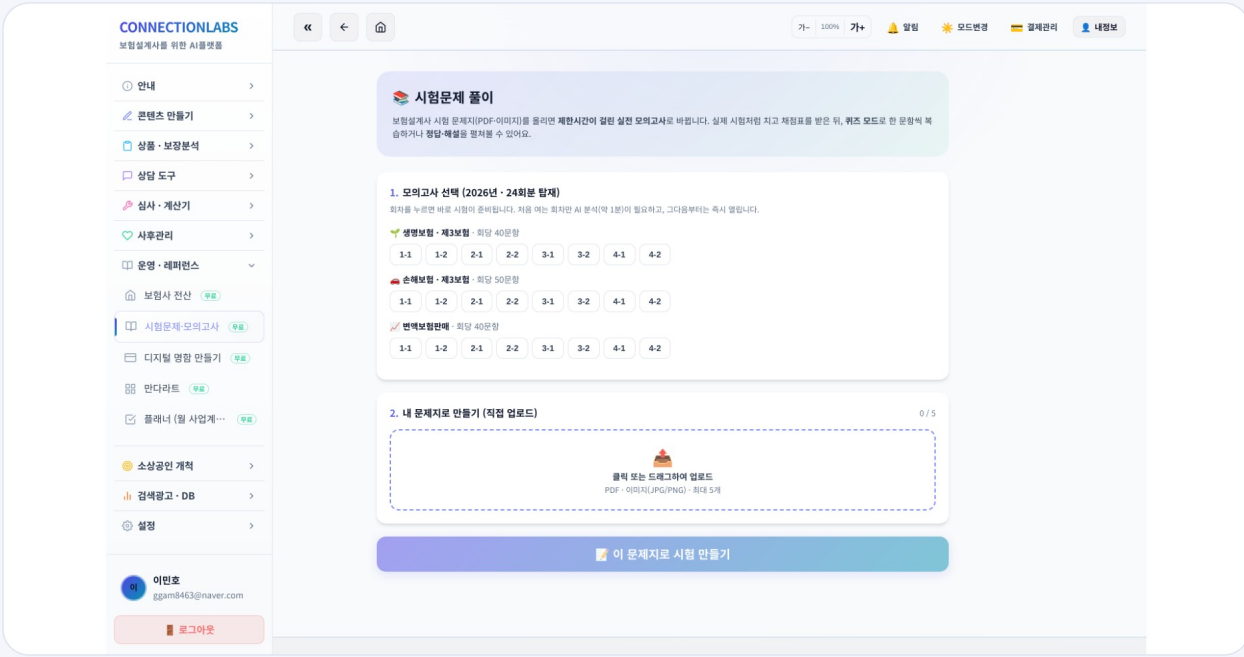
2 시험문제 풀이

교재나 기출 문제를 사진·PDF로 올리면 AI가 정답과 해설을 만들어 줍니다. 지사 자체 문제지도 그대로 사용 가능

3 합격 후 상품 공부까지

월간 상품 브리핑, 상품자료 탐색·Q&A, 금소법 AI 가이드로 첫 상담 전 기본기를 채웁니다

지사 관점: 교육 담당자 없이도 신입이 혼자 준비할 수 있는 커리큘럼. 생보·손보 둘 다 다루는 GA에 맞춰 두 시험을 모두 갖췄습니다.



실제 화면 · 시험문제 풀이 메뉴

10 · 단체 전용 이용

소속 설계사면 누구나,
로그인 즉시 전체 기능을 씁니다

전용 이용권

소속 설계사 전원에게 유료 기능 전부 개방

개인 결제가 없습니다. 신규 입사자도 소속 확인 즉시 같은 권한. 퇴사자는 요청 시 바로 해제.

귀사 브랜드

귀사 로고가 붙은 우리 회사 전용 환경

설계사가 보는 화면과 교육 자료에 귀사 로고를 적용합니다. "회사가 준 도구"로 자리 잡습니다.

운영은 커넥션랩스가

본사 손을 거치지 않고, 운영은 저희가 합니다

가입 안내·활성화·문의 응대·기능 요청 반영까지. 담당자 한 분의 시간을 쓰지 않도록 설계했습니다.

설계사 입장 ① 보험마케팅.com 가입 → ② 소속 확인 → ③ 전체 기능 즉시 활성화. 설치·결제·승인 대기 없음.

11 · 지사가 얻는 것

설계사 개인의 편의가 아니라 지사 지표가 움직입니다

신입 정착

첫 달부터 결과물이 나온다

시험 준비, 첫 블로그 글, 첫 방문 명단이 입사 첫 달에 모두 가능. "뭘 해야 할지 모르는 3개월"이 사라집니다.

심의 리스크

글이 나가기 전에 표현을 거른다

생성 글과 외부 글 모두 금소법 검증을 거칩니다. 지사 차원의 광고 심의 부담이 줄어듭니다.

활동량

매주 새 명단, 매일 새 콘텐츠

신규개업 명단과 DB 랜딩페이지로 만날 사람이 생기고, 콘텐츠로 찾아오는 고객이 쌓입니다.

유지·소개

계약 후 90일을 시스템이 챙긴다

안부·증권 전달·소개 요청이 일정대로 나가 유지율과 소개 계약에 직접 닿습니다.

비용 관점 설계사가 각자 쓰는 유료 도구·외주 콘텐츠 비용을 지사 단위 하나로 묶습니다. 단체 요율은 인원 규모에 맞춰 협의합니다.

12 · 도입 현황

GA 사업단부터 보험사 지점까지, 18곳이 지점 단위로 쓰고 있습니다

7곳

단체 플랜 (본사·지사 일괄 운영)

회사가 비용을 부담하고 소속 설계사 전원이 사용하는 형태. 이번에 제안하는 방식입니다.

11곳

지점장이 직접 개설한 지점 그룹

설계사들이 먼저 쓰다가 지점 단위로 묶어 함께 쓰는 형태. 현장에서 필요가 먼저 생긴 사례입니다.

유료 이용자의 **44%**가 지점·단체 소속입니다. 혼자 쓰는 도구가 아니라 조직이 함께 쓰는 도구로 자리 잡고 있습니다.

도입 조직 구성

대형 GA 사업단·지사	생·손보 겸영
손해보험사 지점	전속 조직
생명보험사 지점·파트너스	전속 조직
보험 경영컨설팅	교육·컨설팅

※ 개별 조직명은 요청 시 별도 안내

출처: 보험마케팅.com 운영 데이터, 2026년 10월

13 · 제안 조건

단체 전용 이용, 이렇게 제안드립니다

이용 범위	소속 설계사 **전원** · 유료 기능 전체 (콘텐츠·고객 발굴·상담·사후관리·교육)
브랜딩	귀사 로고 적용 전용 환경 · 내부 교육 자료에 자유롭게 사용
비용	**인원 규모에 따른 단체 요율, 협의** · 참고: 개인 이용 월 29,000원
계약·결제	본사 일괄 결제 · 연 단위 또는 월 단위 중 협의 · 인원 증감 반영
도입 지원	이용 가이드 제공 · 설계사 문의 대표 직통 응대
운영	신규 입사자 즉시 추가 · 퇴사자 즉시 해제 · 현장 요청 기능 반영

계약 전 파일럿

희망 인원에게 먼저 써 보게 하겠습니다

지사 한 곳 또는 희망 설계사에게 체험 계정을 열고, 기간이 끝나면 실제 사용 기록을 함께 봅니다. 기간·인원은 협의.

포함되지 않는 것: 고객 명단 판매, 대량 문자 발송 기능. 법적 경계 안에서만 만듭니다.

14 · 다음 단계

오늘 정하실 것은 하나,
먼저 써 볼 인원입니다

오늘

인원 규모 확인
조건 협의

소속 설계사 수와 지사 구성을 알려주시면 단체 요율을 바로 산출해 드립니다.

1주 내

파일럿 시작
로고 적용

희망 인원 체험 개시. 귀사 로고가 적용된 전용 환경을 함께 확인합니다.

2주 내

파일럿 확인
전용 오픈

파일럿 사용 기록을 확인한 뒤 전 설계사 이용을 시작합니다.

커넥션랩스 대표 이민호

연락처 [010.3899.4578] · 보험마케팅.com