

한국씨티은행, 차별화된 방카슈랑스 선보여 엄격한 상품 실사 승인...고객 입장 상품 판매



한국씨티은행(은행장 박진회)이 보험 판매 채널 강화 및 관련 프로세스 전문화를 통해, 단순 판매 채널이 아닌 고객들의 미래 자산 관리 파트너로서 차별화된 서비스를 선보이고 있다.

먼저 엄격한 상품 실사 승인 단계를 통해 경쟁력 있는 혜택을 제공하는 상품만을 선별하여 고객에게 판매한다. 보험사들이 한국씨티은행을 통해 자사 상품을 판매하기 위해서는 회사의 재무 건전성, 국내 당국의 규제 준수, 고객 사후 관리를 위한 제반 시스템 완비 등과 더불어 경쟁력 있는 고객 혜택을 상품에 반영해야 한다. 국내와 글로벌 상품 심사 부서의 승인 절차를 거쳐야만 보험 신규 상품 출시와 상품 개정 판매가 가능하다.

특히 고객이 납입하는 보험료와 고객에게 제공될 혜택과 운용을 위해 차감되는 수수료 등이 합리적으로 책정됐는지 유사 상품과 비교하며, 시장 이율 변경 등으로 인한 기존 상품의 개정 판매 시에도 동일한 절차가 적용된다.

더불어 전문 인력 기반 시스템으로 상품에 대한 완전 판매 및 사후 관리가 이루어질 수 있도록 시스템을 운영하고 있다. 상품 판매 절차에서는 지난해부터 보험 포트폴리오 분석(IPA) 서비스를 제공하고 있다. 고객이 판매인에게 보험 포트폴리오 분석을 요청할 경우, 고객이 보유한 보험상품들을 다각도로 분석한 보험 포트폴리오 분석 리포트(IPR)를 고객에게 제공한다.

이 리포트는 고객이 보유한 보험상품을 상품 유형별로 구분하고 고객의 보험 포트폴리오가 적절히 구성됐는지 보여준다. 보험기간, 만기, 연금 수령 시기 등을 분석해 고객이 중복 또는 과도한 보험 가입을 막고 자신의 니즈에 맞게 보험상품을 선택할 수 있도록 도와준다.

변액보험은 기존 투자상품 자문 전문인력을 보험상품부 내 변액보험 담당자로 투입해 보험사별 펀드 포트폴리오를 밀착 관리한다. 변액보험은 저금리 상황에서 상대적으로 더 높은 투자수익을 추구하며 장기로 가입하는 상품이기에 편입된 펀드를 자주 점검하는 것이 필요하다. 이에 변액보험 담당자는 한국씨티은행의 투자 전략을 기반으로 보험사별 상품 내 펀드 구성을 주기적으로 리뷰하고 면밀히 관찰·관리한다

한국씨티은행 관계자는 “엄격한 상품 선정 과정을 통해 기존 상품과는 다른 보장 구조의 치매 보장 혜택을 제공하는 신규 상품을 선보였고, 고객의 높은 관심으로 상담 건수가 지난해보다 매우 증가하는 성과가 있었다”며 “복잡하고 까다로운 상품 검증 절차를 통해 앞으로 고객 입장에서 경쟁력 있는 상품을 판매하는 것은 물론 차별화된 자문 서비스 등을 제공해 고객의 노후 준비를 위한 든든한 파트너가 되겠다”고 밝혔다. ▼