

금융전문가로서의 내일, 시작부터 달라야 합니다!

당신의 경쟁력을 높여주는 이름, **삼성생명**입니다.

대한민국 보험업계 대표 회사의 위상

총 자산

315.7조

국내 전체 생/손보사 중 1위

※ 삼성생명 1Q 분기보고서

전속 설계사 수

25,344명

※ 2024년 1분기 실적발표자료

자금융력비율(K-ICS)

212.8%

※ 24. 1Q 생명보험협회 경영공시실

보유고객

816만명

(보험/비보험/피보험 합산 1,195만명)

※ FY2022 연간실적발표자료, 삼성생명

국가고객만족도(NCSI) 생명보험 부문

20년 연속 1위

한국생산성본부 선정(2004~2023)

GFC

Group Financial Consultant

기업재무컨설턴트

Invitation to Successful Life

당신의 인생을 성공으로 이끄는 도전, 그 시작을
삼성생명 GFC가 함께 하겠습니다.

법인컨설팅 동반자, 삼성생명 GFC

기업보장을 책임지는 기업보험 Consultant

GFC Sales 영역(기업보장, 임원퇴직, 개인보험 플랜 등)
Total Market 컨설팅

삼성생명 GFC (Group Financial Consultant)

기업보험시장이라는 조금은 생소한 새로운 시장의
Pioneer로서 기업경영 상 발생하는 각종 위험에 대비한
Risk Financing Consulting을 수행하는
전담조직입니다.



삼성생명 GFC와 함께
'제2의 인생'을 준비하세요!

GFC



a Pioneer of Blue Ocean

Group Financial Consultant

1

활동기간이 긴 안정적인 평생직업

- 주 연령대 : 35 ~ 60대
- 위촉기간 : 5년↑ 34.5% / 10년↑ 22.3%
- 평균 활동년수 : 5.7년

*삼성생명 GFC사업부(2023년 6월말 기준 위촉 GFC)

3

초보부터 고능률까지! 삼성만의 성공 ABC

체계적인 양성 프로그램으로
전혀 경력이 없는 분들도
전문가로 성장할 수 있도록 지원합니다.

2

소득이 높은 금융전문가

삼성생명 GFC 월 평균 소득

- 평균 : 416만원
- 상위 10% : 1,502만원

*삼성생명 GFC사업부(2023년 평균 기준)

4

적성과 흥미에 맞는 종합금융 컨설팅

생명보험은 물론 자동차보험, 화재보험, 펀드 및
신용카드까지 고객의 금융을 더욱 풍요롭게 해주는
종합금융 컨설팅을 제공할 수 있습니다.

*해당자격 보유자에 한합니다.

Active & Professional

함께하는 순간이 바로 꿈에 한 걸음 더 다가선 순간입니다.

구체적인 목표와 명확한 비전으로 성공하는 인생의 주인공이 되십시오!

나이는 숫자에 불과할 뿐, 중요한 것은 열정입니다.

열정을 지니고 계십니까? 아직도 긴 인생이 기다리고 있습니다.

도전하십시오! 삼성생명에서 귀하의 성공플랜을 제시합니다.

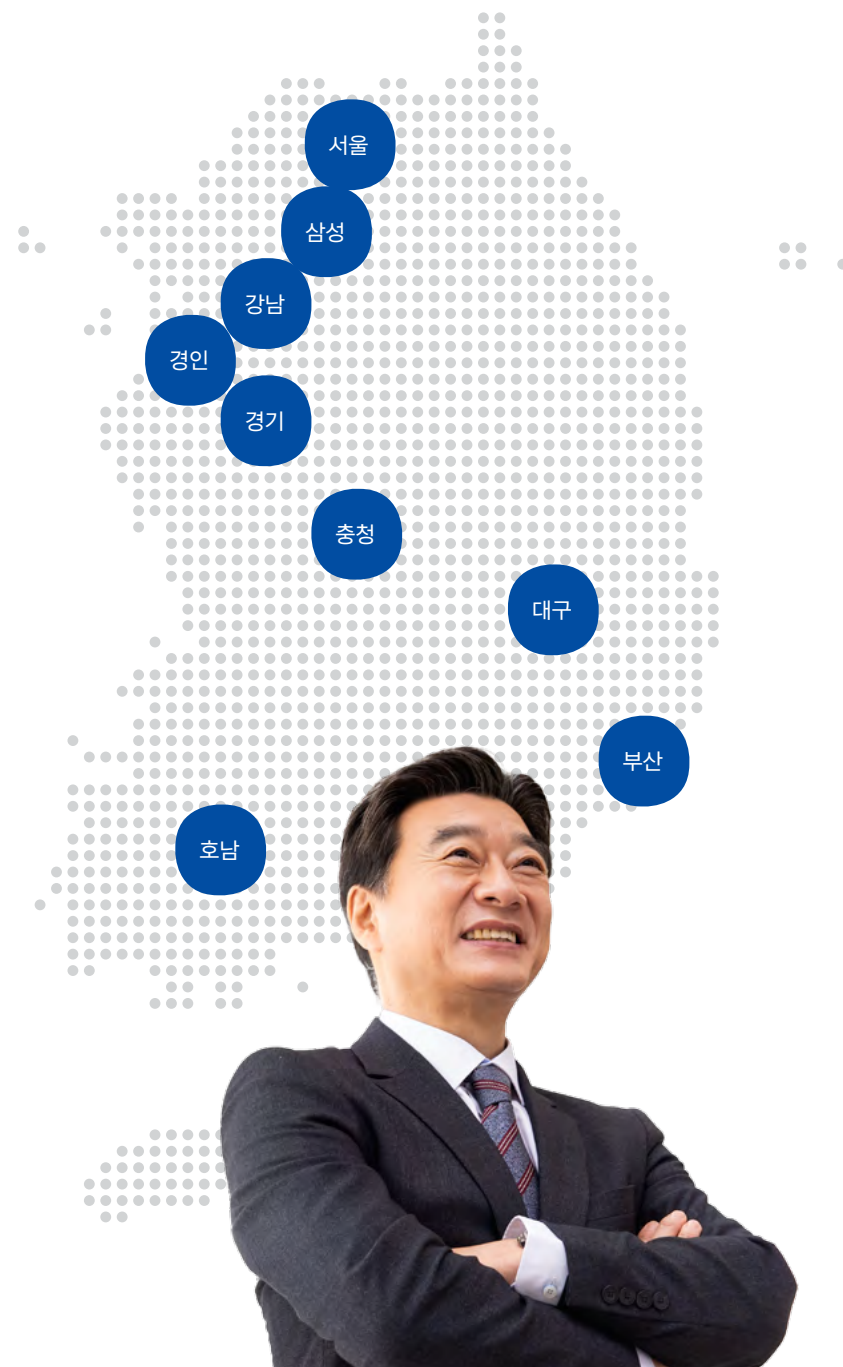
GFC 활동 전국 9개 지역단 총 5,000명

🌐 전국 9개 지역단

🏢 총 73개 지점 운영

👥 5,000명 GFC 활동 중

*2024년 12월 기준



기업재무상담 전문가

GFC는 기업재무상담 전문가로 기업보험시장의 개척자입니다.

기업이라는 큰 배를 움직이기 위해 삼성생명 GFC가 함께 합니다.



기업보장분석

근로자의 재해사고에 대한 경제적 Risk 분석 및 대응책



기업승계 플래닝

영속적인 기업영위를 위한 단계적인 준비



CEO 컨설팅

CEO의 합법적 소득원에 대한 분석을 통한 절세전략 수립



주식의 가치 평가

비상장법인 상속/증여를 위한 보유 주식의 가치 평가를 지원



※ 해당 기업의 정확한 주식 가치 평가를 위해서는 담당 회계사 또는 전문가의 조언/의견이 필요합니다.

A Pioneer & Blue ocean

구체적인 목표와 명확한 비전으로 **확실한 성공플랜**을 제시합니다.

Total Market 컨설팅

GFC Sales Model

❖ 기업재해보장 Plan

단체보험의 주요상품 특징

- 각종 재해질병사고시 보험금 지급(다양한 재해질병사고에 대하여 보장)
- 종업원 퇴직시 피보험자 교체 또는 개별계약 전환 가능
- 납입보험료 손비 인정(법인세 절감혜택, 단 수익자=종업원인 경우)
- 산업재해에 따른 민사배상금 자원 마련
- 기업 안정을 도모하고 노사 상호간 신뢰와 화합으로 회사발전 도모

※ 손비 관련 사항은 세무사와 상담 필요



기업재해보장 Plan

- 산재사고
- 민사소송 비용
- 유족합의
- 회사/경영진 리스크 헷지



퇴직연금 Plan

- 근퇴법
- 회사의 책임
- 종업원 Loyalty
- DB/DC/IRP



개인보장 Plan

- 가족보장컨설팅
- 상속/증여 납부재원
- 회사가업승계
- 종업원보장



CEO Plan

- 핵심인재보호
- 임원보상플랜
- 경영권 방어
- 회사리스크 대비

※ 보험금을 활용하여 각 Plan 대비 가능

❖ 퇴직연금 Plan

주요특징

- 종업원의 퇴직금을 사외 금융기관에 예치해서 일시금 또는 연금으로 받을 수 있는 제도
- 2005년 12월 “근로자퇴직급여보장법” 시행으로 퇴직연금제도 도입
- 확정급여형(DB형), 확정기여형(DC형), 개인형퇴직연금(IRP)

주요 사업자별 퇴직연금 적립금 현황

※ 출처 : 노동부(2023.12월말 퇴직연금 통계자료)

1. 48조 1,514억 (12.6%)	삼성생명
2. 40조 4,018억 (10.6%)	S은행
3. 36조 8,267억 (9.6%)	K은행
4. 33조 6,988억 (8.8%)	H은행
5. 25조 2,023억 (6.6%)	K은행
6. 24조 6,632억 (6.4%)	W은행
7. 23조 7,474억 (6.2%)	M증권
8. 20조 7,489억 (5.4%)	N은행
9. 16조 7,428억 (4.3%)	H증권
10. 12조 5,782억 (3.2%)	K생명

※ 각 사업자별 적립금은 운용관리계약 기준으로 산출된 것

❖ 개인보장 Plan

주요특징

- 중소기업 CEO 대상 가업승계 컨설팅
- 상속/증여세 납부재원 마련을 통해 부의 이전 컨설팅
- 종업원, 가족보장 컨설팅

❖ CEO Plan

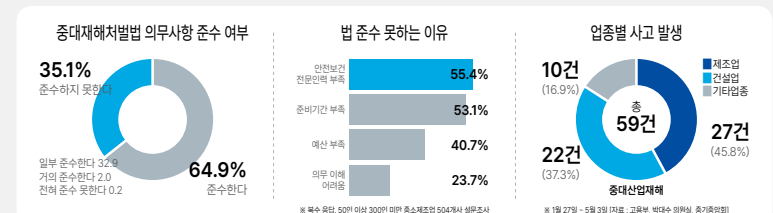
주요특징

- CEO 및 임원 퇴직금 마련 플랜(법인명의로)
- 핵심인재를 보호하며 회사자금 운영을 통해 회사 Risk 대비

한국경제

2022.05.06

중대재해법 100일... 70명 수사 받고, 사업장 55곳 한달간 멈췄다
압수수색 17회... 中企 “의무사항 몰라”



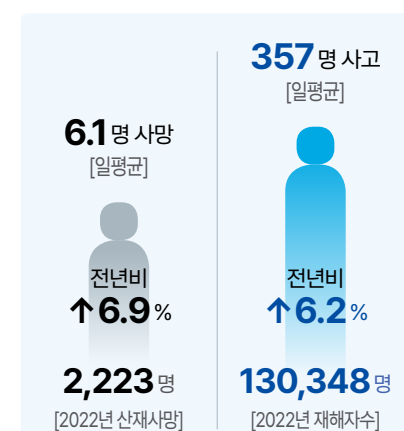
올해 1월 27일 시행된 중대재해처벌법이 6일로 100일째를 맞았다. 사망사고 등 중대재해로 분류된 사건이 총 59건 발생해 고용노동부와 경찰 등 수사기관이 17회(14건 대상) 압수수색했다. 경영책임자와 안전보건관리책임자 70명이 입건됐고, 총 55곳의 사업장에 전면 또는 부분 작업 중지 명령이 내려졌다. 해당 사업장은 평균 한 달가량 작업을 멈췄다. 중대재해를 포함한 전체 산업재해 사망자 수는 작년 같은 기간보다 소폭 줄었다. 해석은 엇갈린다. 법 시행 초기 '1호 처벌 대상'을 피하기 위해 주요 건설사가 공사를 잠시 중단한 데다, 자재값 폭등으로 공사가 중단된 현상이 많았기 때문이다. 법 시행 효과가 통계적 착시일 수도 있다는 평가가 나온다.

한편 중소기업중앙회가 전국 중소 제조업체 504곳을 조사한 결과 절반가량인 49.4%가 '중대재해법 의무사항을 잘 모르고 있다'고 답했다. 또 35.1%는 '법을 준수하지 못하고 있다'고 했다.

최진석/국용회/인대규 기자

많은 노력에도 불구하고
많은 산재가 발생하고 있습니다.

※ 출처 : 고용노동부 통계자료(22년, 산업재해현황)



기업보험

기업보험시장은 성장가능성이 큰 시장입니다!

기업보험



1. 국내 기업보험 시장규모(5인 이상 시장)

- 국내기업수 : **82.9만 개**
- 퇴직연금시장 : **336조**

2. 2~4인 시장 : 524.7만 개

3. GFC사업부 시장 현황

- 보유기업수 : 40,523개(퇴직연금 제외)
- GFC인당 기업수 : 12.8개

※ 21년 전국사업체조사, 통계청
22년 퇴직연금 적립 및 운용현황분석, 고용노동부
삼성생명 GFC사업부 (2023년 6월말 기준)

개인보험



1. 총 가입건수 : 7,519만 건

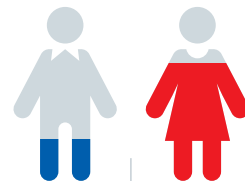
2. 경쟁관계(22개) : 국내사, 외국계

3. 컨설턴트 : 77,369명

· 남성 1.7만 명(22%) / 여성 6.1만 명(78%)

※ 출처 :
생명보험협회 2023년 5월
통계자료

22% **78%**



남성 1.7만명 여성 6.1만명

단체영업 프로세스

기업보장 플랜 · 개인보장 플랜

사업자
등록증
확보

단체보험
신규단체
체결



법인명의
(연금/중신)



개인보험
(CEO/중업원)



신규단체
소개

Training & Support

체계적인 교육시스템과 다양한 성공지원 프로그램, **삼성생명GFC**는 당신의 성공 파트너입니다.

GFC 교육체계



삼성생명 시스템

기업과 CEO에게는 종합 법인컨설팅, 종업원에게는 안정적인 직장생활을 위한 재해보장을 지원합니다.

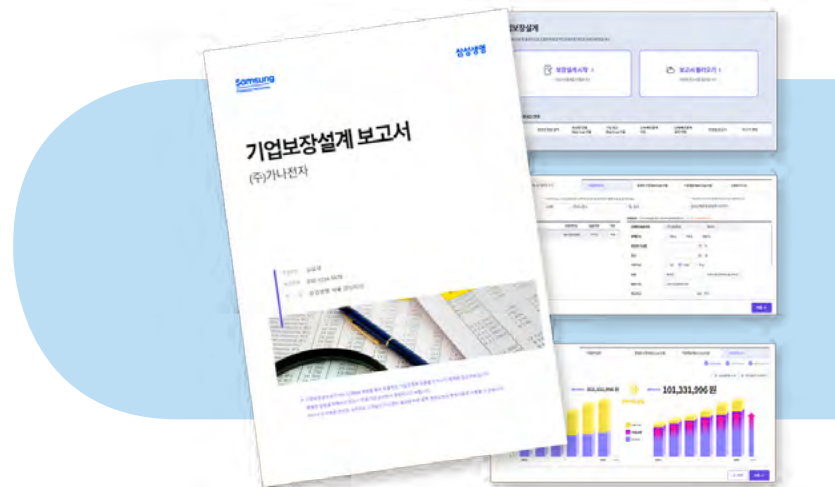
시장발굴을 위한 기업조회 프로그램

CRETOP/KISLINE을 활용하여
갈 곳 정보를 지원합니다.



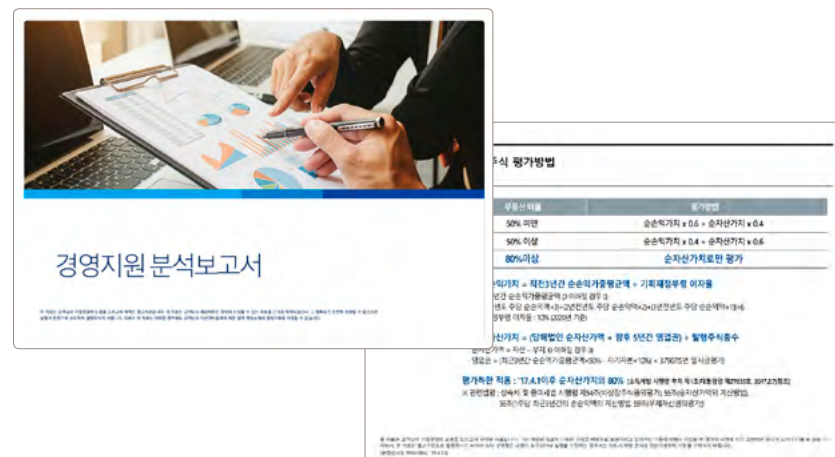
단체보험을 위한 기업보장설계 프로그램

- CEO, 경영진 대상
- 프레젠테이션이 가능한 프로그램으로
Risk 분석 컨설팅 기본지원



**법인컨설팅을 위한
기업분석보고서 서비스**

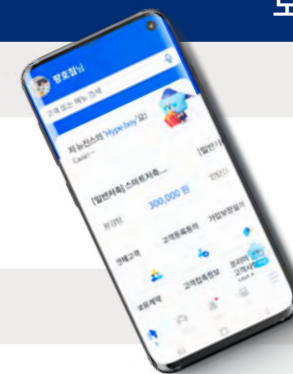
기업분석보고서를 통해
급여/퇴직금/법인보장/가업승계/
배당/감자 등 경영컨설팅 서비스를
제공합니다.



영업지원을 위한 모바일 시스템

GFC활동을 지원하는 차별화된 모바일 영업지원 시스템이 있습니다.

모바일 영업지원 시스템 '사랑 ON'



- 사랑On에서 고객, 보유계약 조회 뿐만 아니라
설계/청약까지 모든 업무 처리 가능
- 스마트폰/태블릿 상관없이
언제 어디서나 청약까지 한번에!

중소기업을 위한 다양한 지원 프로그램

※ 일부 프로그램의 경우 고객이 비용을 부담하실 수 있습니다.

CEO 아카데미/경영2세 아카데미	기업운영 및 승계를 위한 지식 제공
주니어 CEO(대학생/재직자)	단기과정 1개월
중소기업 특화 세미나	최근 이슈 대응 및 방안 마련
문화 세미나	CEO부부 대상 문화공연 초대

법인컨설팅전문가 CSA (Corporate Solution Advisor)

선발기준 : 법인컨설팅 성과 우수 GFC 대상 운영

```

graph LR
    A[STEP 1: 활동 지원] --> B[STEP 2: 인프라 지원]
    B --> C[STEP 3: SCSA 특전]
  
```

STEP 1 활동 지원

- CSA 전용 VIP세미나
- * 고급 호텔, 초대장 지원
- CSA 컨퍼런스 운영(반기)
- 他 채널웨어링 우선 매칭

STEP 2 인프라 지원

- CSA 전용 배지, 용품 제공
- 명함 內 CSA로고,
- 기업컨설팅센터 주소 사용

STEP 3 SCSA 특전

- VIP 세미나 강사 활용 (컨설팅센터 주관)

※ 회사의 사정에 따라 변경될 수 있음.

The Master

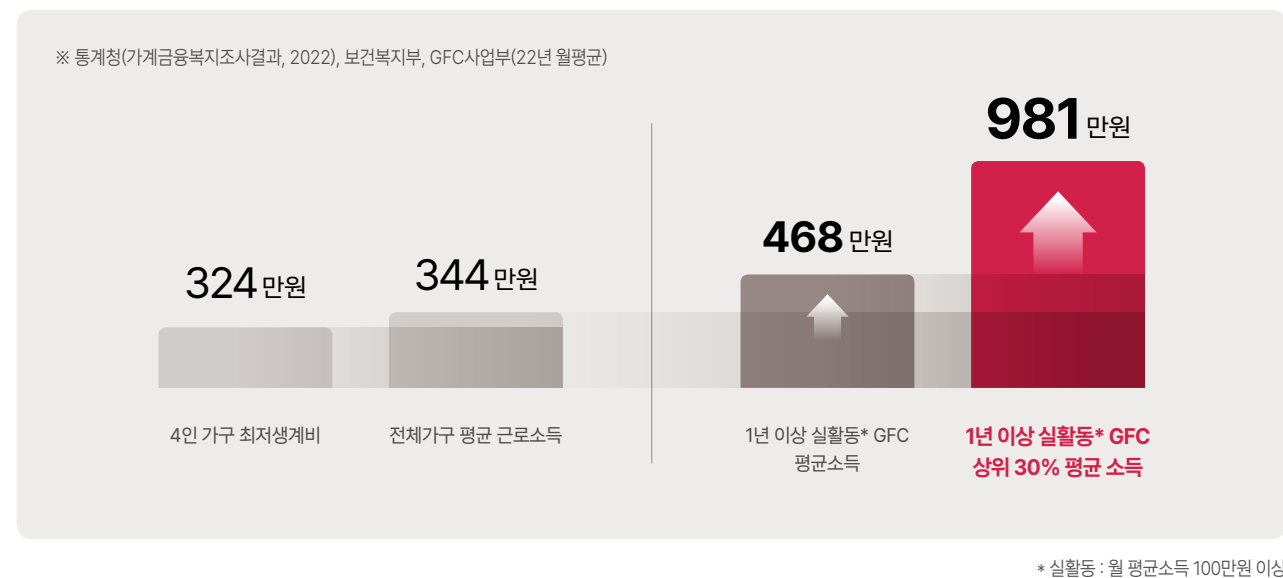
프로로서의 성공, 그 이상의 자부심을 누리십시오. 당신은 이미 인정받는 프로입니다.

GFC 소득체계

본인의 의지와 노력 여하에 따라 상한선 없는 수수료를 받게 됩니다.

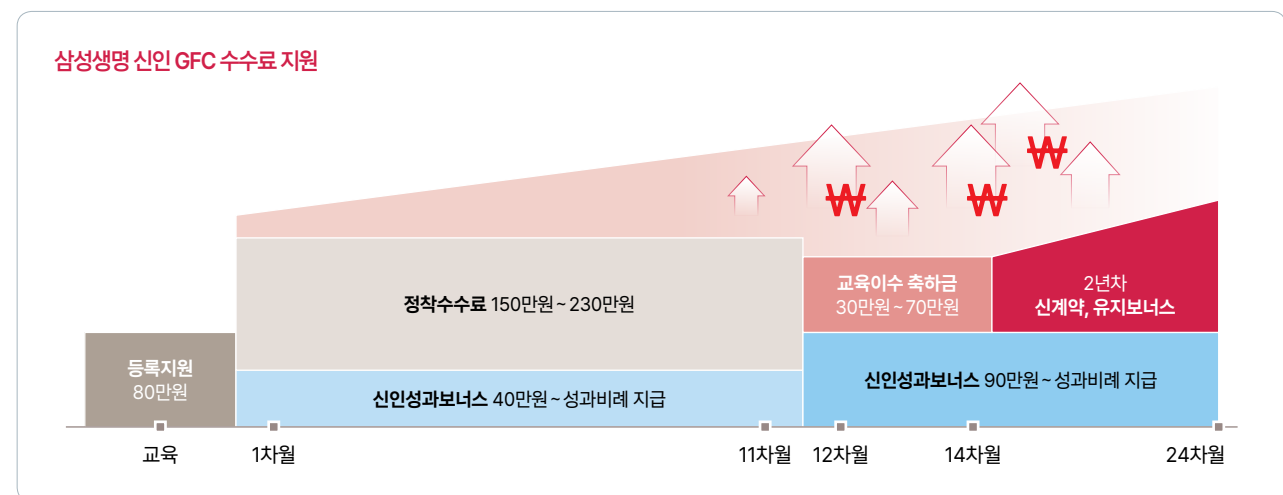
다만, 위촉 초기에 활동비를 지급해서 활동에 집중할 수 있는 시간을 확보해 줍니다.

(단, 회사가 정한 기준 충족시)



신인수수료의 혁신

확 달라진 제도로 안정적인 수수료를 받을 수 있도록 지원합니다.



* 회사기준 달성시 지급 : 1차월 1건, 2차월~24차월 환산 30만 이상. 지원된 수수료는 회사기준 미달성시 일부 또는 전부 정산 가능합니다.

※ 수수료는 회사 사정에 따라 변경될 수 있습니다. ※ 세부내용은 2023년 보험영업지침 기준 적용

신인GFC 2년간 수수료 예시

환산 30만원 시 월평균 250만원 수준, 환산 50만원 시 월평균 400만원 수준 <단위:만원>

※ 단순 참고 목적 예시로, 실제 소득과 상이할 수 있습니다.



다양한 활동지원제도

다양한 지원과 혜택으로 노력만큼 보상에 드립니다.

자녀학자금	13차월↑ 근속 & 150만 Club↑ GFC 자녀 1명 限 대학생 년 140만원
FC몰 포인트	13차월↑ 근속 & 30만 Club↑ 시 건강검진 리프레쉬 쇼핑 등 활용가능한 포인트 제공
명절 선물	설, 추석 기념선물 이용 가능 GFC 포인트 지급(회사기준 달성 시)
경조비 지원	결혼, 사망 시 경조비 및 화환, 상조물품 지원(全 GFC)
장기활동 축하금	위촉 10/15/20/25/30년, 20~200만원

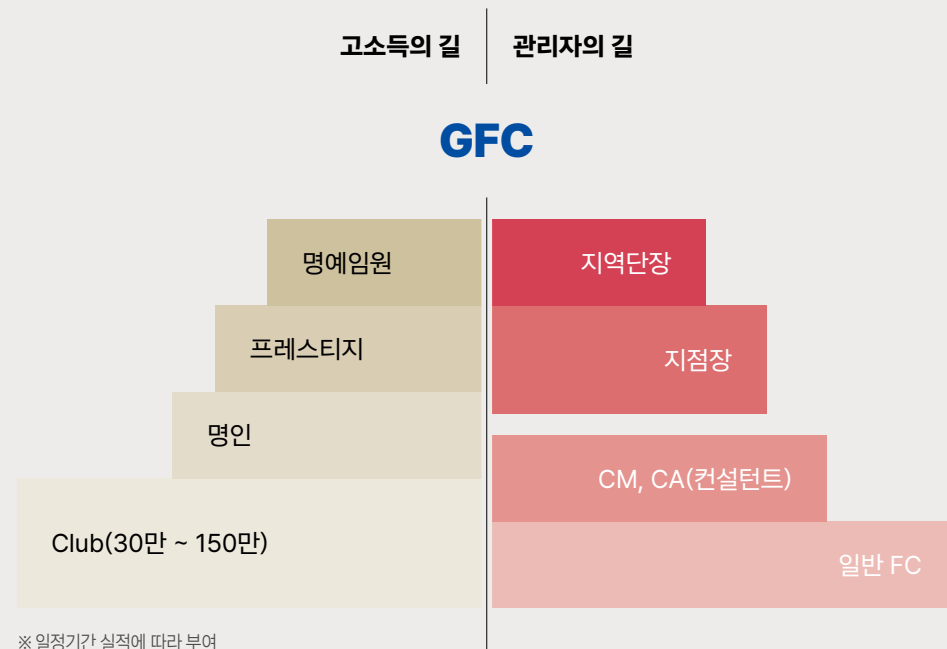
※ 회사의 사정에 따라 변경될 수 있음.

The Owner

미래를 주도하는 법인 컨설팅 동반자, 당신의 선택이 곧 비전이 됩니다.

GFC 성공스토리

기업의 성공적인 경영과 행복을 이어주는 든든한 GFC, 당신이 바로 성공신화의 주인공입니다.



GFC Career Path

삼성생명 GFC에게는 두가지 길이 있습니다. Pro GFC로서의 길, 관리자로서의 길
GFC로서 일정기간 활동 후 자신의 적성과 목표에 맞추어서 원하시는 길에 도전하여 보십시오.

※ 지역단장, 지점장은 직원이며 전환은 내부선정 과정을 거친 뒤 결정됩니다.

연도상

연도상이란 삼성생명 전사업무가 함께하는 최대의 행사로, 한 해 동안 영업실적, 효율 등 활동 결과가 우수한 컨설턴트를 선정해 시상하는 축제의 장입니다. *특전: 포상금 지급(매년 포상 기준 변경 예정)

MDRT (Million Dollar Round Table)

MDRT란 전 세계 생명보험 Consultant들에게 있어 최고의 권위를 가진 협회입니다. MDRT 회원자격 취득은 고객과 자신에게 전인적인 노력을 기울여야 가능한 일입니다.

GFC 성공스토리



S은행 지점장 출신 한OO GFC

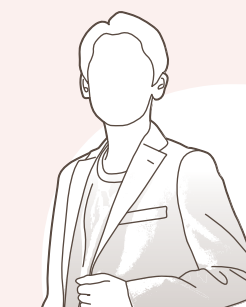
- 1999년 5월 위촉
- 연도상 24회 수상
- 상품에 맞는 시장 발굴
- Trend에 맞는 영업방법 제시
- 협회회원 대상 세미나 마케팅
- 문화활동 연계 및 ROTC 활용 영업

"금융기관 시절 자원이 큰 도움"

- 2011년 7월 위촉
- 연도상 8회 수상
- 국방대학교 교수
- 지인소개 및 제조업 개척영업

"신의 한 수 GFC,
인생의 2막을 멋지게 장식 중이다."

육군대령 전역 김OO GFC



GFC로 사회생활 시작 맹OO GFC

- 1993년 3월 위촉
- 연도상 28회 연속 수상
- 22년 삼성생명 최고영예에 플래티넘 수상
- 25세에 영업 시작, 최연소 입사
- 고졸로 인맥은 적었으나 컨설팅영업을 통해 시장개척

"GFC가 된 것은,
제 인생 최고의 선택이었습니다."

- 2001년 4월 위촉
- 연도상 16회 수상
- 시장 개척을 통한 고객 발굴

"오랜 시간 안정적인 성공을 꿈꾸려면,
같이 하고, 함께 성장해야 한다!"

S은행 IT직군 출신 김OO GFC

