

현대라이프 제안서

현대라이프 YGP는 현대 자동차그룹의 전문 금융 컨설턴트 입니다.

1. 현대라이프 소개
2. 3대 경영원칙
3. 현대라이프를 바라보는 시선
4. ZERO Awards
5. YGP Program 소개

현대라이프 부산 YG 1지점
김민주 YGP

현대라이프 소개

현대라이프는 현대자동차그룹의 금융계열사입니다.

◆ 2012년 5월 1일 '현대라이프'로 새롭게 출발하였습니다.

 HYUNDAI 현대자동차	 HYUNDAI STEEL 현대제철	 HYUNDAI 현대건설	 HYUNDAI MOBIS 현대모비스	 HYUNDAI MnSOFT 현대엠엔소프트	 Hyundai Card 현대카드	 HYUNDAI GLOVIS 현대글로벌비스
 KIA MOTORS 기아자동차	 HYUNDAI HYSKO 현대하이스코	 HYUNDAI amco 현대엠코	 HYUNDAI WIA 현대위아	 HYUNDAI WISCO 현대위스코	 Hyundai Life 현대라이프	 HYUNDAI Rotem 현대로템
	 HYUNDAI BNG STEEL 현대비엔지스틸	 HYUNDAI 현대엔지니어링	 HYUNDAI POWERTECH 현대파워텍	 HYUNDAI Mseat 현대엠시트	 Hyundai Capital 현대캐피탈	 INNOCEAN WORLDWIDE 이노션
		 HYUNDAI 현대스틸산업	 HYUNDAI DYMOS 현대다이모스	 HYUNDAI METIA 현대메티아	 Hyundai Commercial 현대커머셜	 Haevichi hotel & resort Jeju 해비치호텔앤드리조트
		 HYUNDAI 현대종합설계	 KEFICO 케피코	 HYUNDAI IHL 현대아이에이치엘	 HMC 투자증권 HMC투자증권	 HYUNDAI AutoEver 현대오토에버
 HYUNDAI MOTOR GROUP			 HYUNDAI AUTRON 현대오토론	 HYUNDAI PARATECS 현대파텍스		 HYUNDAI NGV 현대엔지비

현대라이프 소개



1. 현대자동차그룹의 재무 컨설턴트 입니다.

- 30세 이하, 대졸자로만 구성
- 현대자동차그룹 금융계열사의 혁신 DNA 공유
- 차별화된 마케팅플레이어로 보험업계 선도



2. 재무 컨설턴트는 미래 유망 직종입니다.

- 고객의 안정적인 재정 계획을 돕는 금융전문가
- 정년없이 오랫동안 일할 수 있는 안정성
- 능력에 따른 고소득 창출 가능
- 다양한 고객과 네트워크 형성의 기회



3. 현대라이프 YGP에 도전하세요.

- 자기계발 및 금융관련 교육
- 영업에 필요한 실전 노하우 습득
- 기업문화와 생명보험업의 가치 경험

3대 경영원칙

Back to basic

현대라이프는 기본에 충실하겠습니다.

기본이 튼튼한 회사가 고객의 신뢰를 얻고 지속 가능한 성장을 할 수 있다고 생각합니다.

상품 개발, 영업, 정보 보안까지 회사 전반에 걸쳐 원칙을 세우고 기본을 다지는데 주력 하겠습니다.

Transparency

투명하고 직관적인 상품과 서비스를 제공할 것입니다.

그동안 복잡한 보험 상품의 구조 때문에 고객님들이 쉽게 보험에 다가서지 못했습니다.

현대라이프는 고객님이 명확히 이해하고 적절한 선택을 할 수 있도록 투명하고 직관적인 상품과 서비스를 제공할 것입니다

Creative challenge

차별화된 가치를 고객님들께 전해 드리겠습니다.

작습니다. 후발주자입니다. 그렇기에 주저하지 않고 새롭게 도전하려 합니다.

지금까지와는 다른 생각과 창의적 도전으로 차별화된 가치를 고객님들께 전해 드리겠습니다.

현대라이프를 바라보는 시선

핵심이코노미

[한국 100대 CEO] 정태영 현대카드, 캐피탈 커머셜 사장 / '혁신의 아이콘'



1980년생 / 서울대 물리통계학과 / 미 MIT 경영학 석사 / Norton Ceramics 매니저 / 현대자동차그룹 기술이사 / 현대자동차그룹
프리지아 담당 이사 / 현대기아차 구매총괄본부 부본부장 / 현대카드·현대캐피탈·현대캐피탈 대표이사 사장(현) / 현대차미소

Vision

금융업의 새로운 rule을 만들고, 그 rule로 시장을 만들고 리드한다

정태영 사장은 현대자동차그룹의 대표 금융사인 현대캐피탈과 현대카드를 12년째 이끌어오고 있다.

현대캐피탈은 1996년 국내 최초로 할부금융업을 시작해 자산 규모가 20조원이 넘는 국내 최대 여신 전문 금융회사다. 국내 자동차 업계 최고부동한 1위인 현대·기아차 계열사라는 이점을 폭넓게 보고 있다. 그렇다고 국내용은 아니다. 해외 시장에서도 꽤 성과를 올리고 있다. 현대·기아차와 해외에 동반

현대라이프 “정규직으로 바뀌는 대졸설계사 키운다”

현대라이프가 국내 처음으로 '정규직을 넘나드는 대졸설계사'를 집중 양성하기로 해 보험업계가 주목하고 있다.

이는 기존 보험업계에선 찾아보기 힘든 사례로 정태영 현대카드·캐피탈 사장에 인수작업을 주도한 현대라이프생명보험은 향후 이들을 핵심 채널로 삼아 새로운 형태의 보험업을 시도할 것으로 알려졌다.

16일 보험업계에 따르면 현대라이프는 최근 '새로운 개념의 영업채널'로 불리는 YGP(Young Generation Planner)를 도입해 대졸사원 150명가량을 뽑아 본격적인 교육에 돌입했다.

YGP는 한마디로 정규직 전환이 가능한 금융 컨설턴트다. 기존엔 삼성생명 등 일부 보험사가 대졸설계사 중 영업실적이 좋은 소수의 인원을 매니저(점포장)로 전환하는 경우가 있었지만, 현대라이프 YGP는 정해진 연령 안에서 2년 후 본인인 원할 경우 본사 영업직은 물론 기획, 관리 등 타 부서로 이동이 가능하다.

현대라이프는 거래 중 몇 개 전문 분야를 제외하고는 YGP 인턴십을 거쳐 직원들을 폭넓게 선발한다는 계획이다. 영업을 경험해보고 적성에 따라 본사와 영업에 분산된 고급인력들이 회사에 많이 포진하게 된다.

현대라이프는 거래 중 몇 개 전문 분야를 제외하고는 YGP 인턴십을 거쳐 직원들을 폭넓게 선발한다는 계획이다. 영업을 경험해보고 적성에 따라 본사와 영업에 분산된 고급인력들이 회사에 많이 포진하게 된다.

특히 YGP는 강도 높은 교육을 통해 마케팅, 프레젠테이션, 전문 상담사 등 보험업에 필요한 다양한 지식을 학습하게 되고 파격적인 지원이 이뤄진다. 현대라이프 관계자는 "YGP는 기본적으로 2년간 월 100만원에 영업실적을 감안한 인센티브까지 주어져, 타사처럼 영업실적에 따라 3~6개월을 지원하는 것과는 개념이 다르다"고 말했다. 정태영 이사회 의장과 최진환 사장은 YGP 같은 전문인력 양성이 곧 보험사의 경쟁력이라는 판단을 내린 것으로 전해졌다.

[김선결 기자]



현대라이프를 바라보는 시선

① 중앙일보

2012년 12월 28일 금요일

“보험 구조 너무 복잡해 ... 쉽고 단순한 상품으로 승부”

정태영 현대라이프 이사회 의장
사망·암 등 4가지 상품만으로
카드 이어 '제2의 바람' 주목



“스마트폰 만들기가 어렵다고 쓰기도 어려우면 잘못된 거지요.” 생명보험사 현대라이프의 이사회 의장을 맡고 있는 정태영(사진) 현대카드·캐피탈 사장이 기존 보험 상품에 쓴소리를 던졌다. 보험 약관이 이해하기 어렵고, 상품 구조도 너무 복잡하다는 것이다. 27일 ‘쉽고 단순한 보험’을 내세운 신상품 ‘현대라이프 제로’를 출시하며 연 기자 간담회에서다.

현대라이프는 현대차그룹이 올 2월 녹십자생명을 인수해 출범시킨 생명보험사다. 현대캐피탈 전라기획본부장 출신인 최진환 사장이 대표이사를 맡고 있다. 하지만 보험업계의 눈은 정태영 사장에게 더 쏠려 있

다. 2003년 시장 점유율 1.8%의 현대카드를 맡아 10년 만에 업계 2위로 끌어올린 그가 생명보험업계에도 ‘정태영 바람’을 일으킬 수 있겠느냐는 것이다.

정 사장은 이런 시선을 외박한 듯 간담회에서 두 번이나 마이크를 잡고 “경쟁사와 같은 상품은 팔지 않겠다”고 강조했다. 현대라이프 제로는 고객이 필요한 보장 내용과 필수 기간을 선별해 계약할 수 있다. 각종 특약을 붙인 ‘종합 보장 보험’이나 장기 계약을 유도하는 ‘종신 보장 보험’과 차별화하겠다는 것이다.

가장 큰 특징은 단순함이다. 상품은 딱 네 가지다. 사망·암·요양·성인병·어린이보험

뿐이다. 보장 기간도 10년 아니면 30년. 둘 중 하나다.

보장 기간이 짧으니 보험료는 싸다. 35세 남성이 30년 동안 사망 시 1억 원을 지급받는 조건으로 계약한다면 한 달 보험료는 2만9000원. 10년 동안 일반암에 걸렸을 때 3000만 원을 지급받는다면 한 달 9750원을 내게 된다.

“사망보험금은 자녀가 다 자랄 때까지만 나오면 그만이라고 생각하는 이들에게 제력”이라는 게 회사 측 설명이다. 정 사장은 “아직도 보험 약관을 보면 겁이 난다”며 “보험은 분명히 어려운 제품이지만, 과연 소비자에게까지 어려워 하느냐”며

말을 꺼냈다. 그는 “제정은 이해하기 쉽고 체계적이어야 한다는 것이 현대카드와 현대라이프를 지배하는 공통된 믿음”이라고 덧붙였다.

현대라이프는 당분간 순수 보장성 상품에 집중할 계획이다. 자산 운용 수익을 내기 어려운 저금리 시대에 저축성 보험을 팔다 자칫 역마전이 날 수 있다는 점을 경계하는 것이다. 정 사장은 “일반 저축성 보험을 뒷받침할 수 있는 자산운용 능력을 확보한 뒤에, 그리고 고객과 시장이 충분히 이해할 수 있는 상품을 설계할 자신이 있을 때 저축성 보험과 연금 보험을 출시할 계획”이라고 밝혔다.

자산 규모로 생명보험 업계에서 하위권인 현대라이프는 5년 안에 보장성 보험 신규 고객 수로 업계 3위에 올랐다는 포부를 밝혔다. 최진환 대표는 “(생명보험업계에) 경계하고 가볍게 접근할 수 있는 틈새 시장이 있다고 생각한다”며 “5년 뒤엔 전 국민이 저희 상품을 한 개 이상 가지게 하고 싶다”고 말했다.

현대라이프는 상품 출시와 함께 보험 설계부터 가입까지 한 번에 할 수 있는 전용 웹사이트(www.zero.co.kr)를 열었다. 온라인 설계에 익숙하지 않은 고객을 위해 채팅과 e-메일, 전화로도 상담을 받는다.

임영민 기자 mjin@joongang.co.kr

현대라이프를 바라보는 시선

이투데이

2012년 12월 28일 금요일 006면 머니

값싸고 단순하게... 보험혁명 일으킨다



정태영 현대라이프 의장... '제로' 출시 바람 예고

“보험업계의 혁명을 가져오겠다”

정태영 현대라이프 이사회 의장은 27일 서울 소공동 조선포럼에서 '현대라이프 제로(ZERO)' 출시 기념 기자간담회를 갖고 “많은 보험상품들이 있지만 현대라이프 제로에는 본질적 철학을 담았다”면서 경영성과에 대한 강한 자신감을 내비쳤다.

현대라이프 제로는 값싸고 단순화한 구조의 보험상품으로 보험계약 철회율 5.5%, 계약유지율(4회차) 96%로 타사 대비 순조로운 출발을 보이고 있다는 분석이다.

정 의장은 “20대 부터 50대까지 가지고 가야 할 상품가치로서 치열한 고민을 담았다”며 “현대카드의 알파벳 카드로 많은 혜택을 체계화하고 단순화했듯 이러한 철학은 똑같다”고 말했다.

이어 정 의장은 “기존 보험사들이 저축성보험 판매에 주력하는 것은 역마진 등

자산운용에 문제가 있을 수 있기 때문”이라며 “현대라이프는 보장성보험 판매에 주력할 방침”이라고 말했다.

정 의장은 자산운용 시스템을 갖춘 뒤 저축성 상품 판매에도 나설 계획임을 밝혔다. 그는 “일단 현대라이프에 맞게 간단하고 구조화한 보험상품을 내놨다”며 “저축성 상품을 내놓을 만한 자산운용 시스템을 완벽하게 갖추기 위해서는 시간이 걸린다”고 설명했다.

내년 1월부터 판매되는 현대라이프 제로는 동일연령 월 보험료는 과격적으로 낮췄고, 보험료 인상에 따른 고객 부담 방지를 위해 최초 설정된 보험료를 만기시까지 적용토록 했다. 또 고객이 필요한 보장과 필수 기간을 선택해 계약할 수 있도록 하는 등 상품을 단순화해 ‘값싸고 단순하다’는 이미지를 유지했다.

김현정 기자 KHJ@

현대라이프를 바라보는 시선



2014년 02월 11일

현대라이프 출범 2주년 신계약건수 139% 성장

오는 24일로 출범 2년을 맞는 현대라이프가 지난해 업황부진에도 불구하고 신계약 건수가 크게 증가했다고 10일 밝혔다.

현대라이프의 신계약 건수는 지난해 11월 신계약 10만5825건으로 같은 해 1월에 비해 139% 성장했다. 신규 가입금액은 11월 1조2702억원을 기록해 71% 늘었다. 같은 기간 보험업계의 신계약 건수는 22%, 신규가입금액은 26% 감소했다.

특히 1년 전 내놓은 '현대라이프제로(ZERO)'가 성장을 주도했다는 평가다. 이 상품은 고객이 보험내용과 지급조건 등을 쉽게 이해할 수 있도록 간단하게 설계됐으며 보험료도 저렴하다.

이 덕분에 현대라이프의 지난해 성장은 보장성보험이 주도했다. 회사 관계자는 "저축성보험이 외형확대에는 도움이 되지만 저금리에 대응하기 위해 이를 과감히 줄였다"고 설명했다.

신수영 기자

ZERO Festival

Pride with ZERO-Ship

“현대라이프의 원칙과 철학이 담긴 ‘ZERO-Ship’은 FP의 정신이자 Pride이다”



현대라이프는 10월 18일부터 19일까지 양일간, 제주 해비치호텔 그랜드볼룸에서, 최진환 대표이사를 포함한 임직원과 FP 등 330여명이 참석한 가운데 「2013 현대라이프 ZERO Festival」을 개최하였다.

「2013 현대라이프 ZERO Festival」은 지난 4월부터 9월까지 6개월 동안 ‘현대라이프 ZERO’ 상품 판매 및 리크루팅 우수자의 업적을 격려하고 회사의 방향과 비전을 공유하는 행사이다. 현대라이프의 첫 번째 상품인 ‘현대라이프 ZERO’는 Simple(심플), Focused(핵심적), In-Box(규격화)라는 세 가지 콘셉트를 상품 전반에 투영해 판매자 위주가 아닌, 고객 위주의 상품으로 주목 받고 있다.

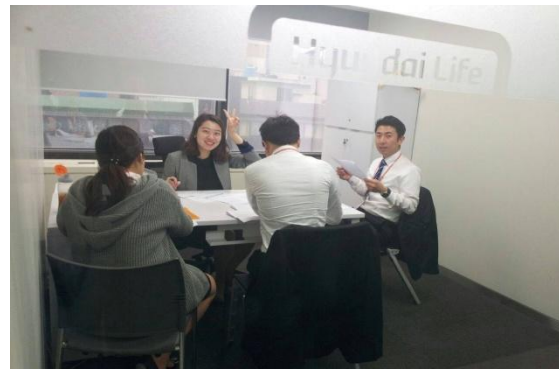
「ZERO Festival」에서는 영업관리자 및 FP부문에서 총 285명이 상패와 부상을 수여 받았으며, 영예의 그랜드챔피언은 6개월간 ‘현대라이프 ZERO’를 267건을 판매한 서산지점 노용숙 FP가 차지하였다.

최진환 대표이사는 Vision Presentation을 통해 “그간 보장성 보험 판매에 집중했던 회사의 전략이 올바른 방향”이었다며, “신규고객 발굴 기회 등 회사의 지원을 아끼지 않을 것이며, 현대라이프의 원칙과 철학이 담긴 ‘현대라이프 ZERO’, 그 ZERO-Ship은 FP의 정신이자 Pride”라고 격려했다.

YGP Program (집합교육)



YGP Program (좌식교육)



YGP Program (직무전환)

역량과 적성에 따라 **직무 지원의 기회**가 있습니다.

- 재무 컨설턴트, 매니저, 정규직의 총 3가지 커리어패스에 지원할 수 있습니다.



재무컨설턴트

전문성을 갖춘
세일즈맨으로
고소득 가능 (YGP)



매니저

멘토로서
YGP 역량을
개발하고 육성
(SM)



정규직

전략 기획과
실행을 지원
(지점장, 본사 Staff)