

기업 근로자가

퇴직연금 사업자에게 길을 묻다!

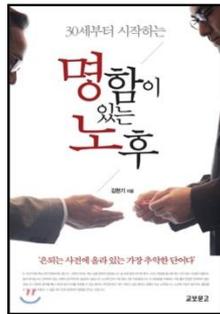
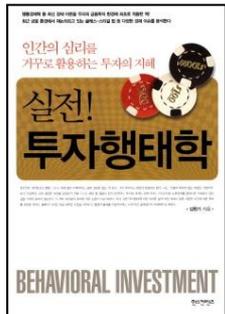
2016년 9월 9일



# 김현기(金鉉基) 소장

## 신한금융투자 Neo50연구소

주요강의: 신한금융투자 자산관리 은퇴 세미나 대표 강사  
 청소년 금융교육협의회 강사  
 금융투자협회 강사  
 JA Korea 경제 금융 교육 강사  
 매일경제신문 100만인 경제교육 강사  
 한국경제신문 전국 강연회 강사  
 KRX 국민행복재단 경제교육 강사  
 한국 노무사회, 한국 경영자 총협회 강사  
 고용노동부 등 공무원 재무 은퇴 설계 강사



# 김현기

**1963년** 생,  
대구 경신고, 경북대 경영학과 82학번

구미지점 발령 **1992년**

마산지점장 **2004년**

**2006년 6월 28일**  
퇴직연금 컨퍼런스 개최:구미 센츄리 호텔

**2007년 7월**  
퇴직연금부 발령  
- WM부- 법인금융상품영업부

**2012년 5월~**  
신한 Neo50연구소 소장

**1988년 10월 6일**  
쌍용투자증권 입사: 대구지점

**2000년** 구미지점장

**2006년** 구미지점장

**2006년 7월** 보직 변경

**2011년 11월**



# 유의 사항

---

- 본 포럼의 자료는 발표자의 사견임을 전제로 말씀 드립니다.
- 본 포럼에서 제시되거나 언급된 내용은 특정 회사의 정책 방향과 관련성이 없습니다.
- 본 자료에서 사용된 특정 금융회사의 내용과 금융상품은 사례로 제시되었으며, 내용의 적합성과 투자의 권유와는 전혀 관련이 없음을 밝혀둡니다.
- 본 자료의 내용은 그 정확성이 담보 되지 않았습니다. 따라서 발표자의 동의 없이 인용 되어서는 안됩니다.
- 본 자료는 금융투자업계가 연금 비즈니스로 더욱 발전하고, 사회적 기여를 기대하며 작성되었습니다.

# 목차

I. 과장법으로 생각해 보는 퇴직연금 제도

II. 기업 근로자는 퇴직연금 의사 결정을 제대로 할 수 있을까?

III. 금융투자! 교육으로 성공할 수 있을까?

IV. 금융투자회사의 역할과 금융소비자 보호

V. 연금 비즈니스에 대하여



# I

## 과장법으로 생각해 보는 퇴직연금 제도

# 모두가 공감하는 이야기

고객과 1차 접점을 갖기가 너무 어렵다.

돈이 되는 금융상품이 점점 줄어들고 있다.

리테일(브로커리지)영업은 기반이 약해지고 있고 앞으로도 그럴 것이다.

영업의 경쟁 환경이 격화되고 있다.

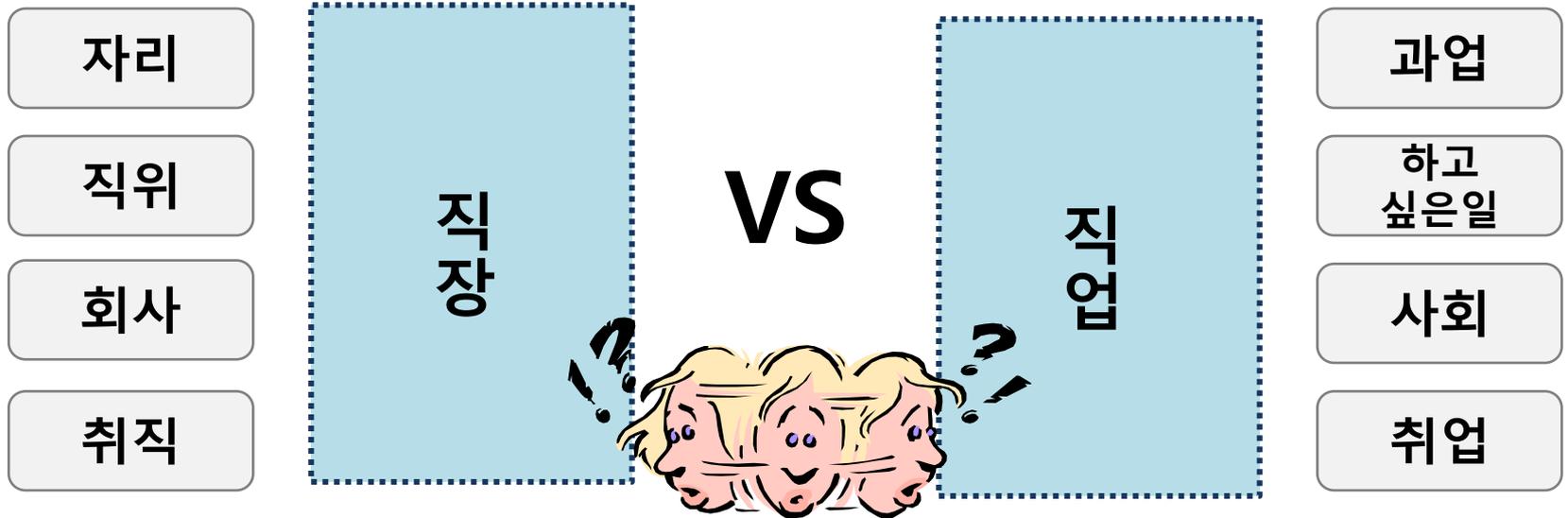
고객에게 기여하는 금융투자회사 직원이 되고 싶다.

회사 생활을 꾸준히 하면 나도 성공 할 수 있고, 보람을 가질 수 있을 것인가?

금융투자로 종합 자산관리가 성공 할 수 있을 것인가?

# 내가 선택한 것은 職業 이다

## ▶ 직장(職場)과 직업(職業)



당신이 사랑하는 사람을 찾듯 당신의 일을 찾아야 합니다.

-스티브 잡스-

# 내가 선택한 것은 업業이어야 한다

▶ 나는 어떤 업業을 하고자 하는가?

業

잘 할 수 있다

하는 일을 좋아한다

유익한 일이다.

돈이 된다.

오래도록 할 수 있다.

# 퇴직연금의 미래는.....

## 전체 시장



### Key Factor

- 퇴직연금 의무도입 여부
- 개인IRP 유지율

## DC/IRP형 시장



### Key Factor

- 2019년 DC/IRP형 적립금이 DB형 추월 예상

출처:미래에셋 퇴직연금연구소

## ● 제도유형별 적립금액 현황

(단위 : 억원, %)

구 분	DB	DC	기업형 IRP	개인형 IRP	합 계
'16.3월(비중)	848,152(67.1)	295,516(23.4)	7,583(0.6)	113,617(9.0)	1,264,868(100.0)

오늘날 모든 사회적 그리고 국제적인 이슈는 숨겨진 사업의 기회이다.

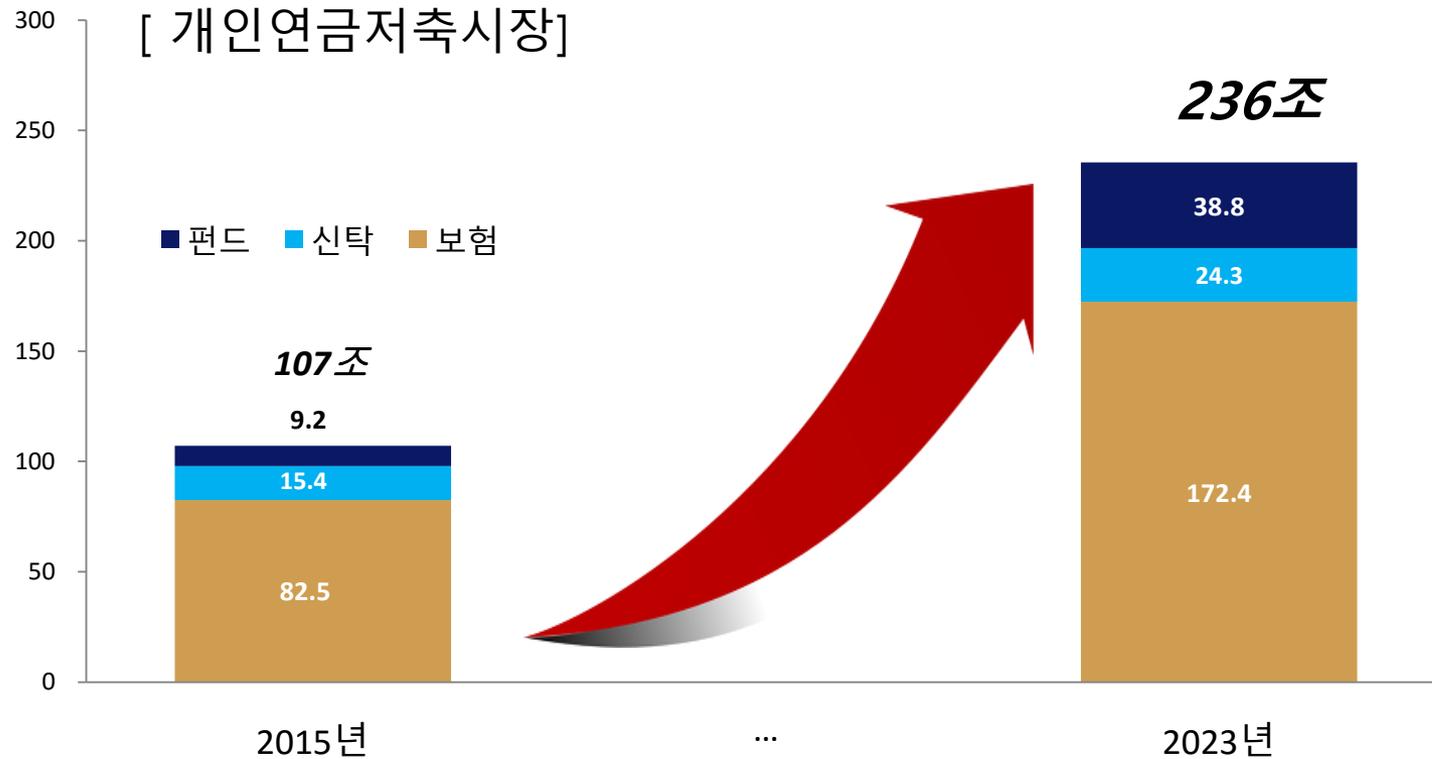
"Every social and global issue of our day is a business opportunity in disguise."

- 피터 드러커 Peter Drucker -

# 개인연금저축의 미래는

-개인 연금저축시장 역시 꾸준한 성장 : 2023년 236조 추정

- 추가적인 절세활용 및 한도 증액 시 더욱 성장 가능
- 특히 연금펀드의 성장세(2.6배)가 가장 클 것으로 전망



자료: 미래에셋은퇴연구소(잠정치)  
※ 최근 2년간 증가폭 및 증가율 평균 적용

# 금융회사가 퇴직 연금 영업을 하기 위해서는

1. 우리의 **인생**을 이해하고 **노후**를 설명할 수 있어야 한다.
2. 고객을 **평생지기**로 생각해야 한다.
3. 최소 **30~40년**은 **자산관리설계 능력**이 되어야 한다.
4. **종합자산관리**(연금+보험+세무+부동산+금융자산 등)를 해 줄 수 있어야 한다.
5. 노후대비 **3층 연금자산관리**를 해 줄 수 있어야 한다.
6. 금융 투자 **교육**을 해 줄 수 있어야 한다.
7. 처음부터 자산가일수는 없다. **신입사원**도 큰 자산가로 키워준다는  
마음자세가 필요하다.
8. 장기적으로 1영업사원당 **500명 이상의 퇴직연금 가입자를 관리** 할 수 있어야 한다.

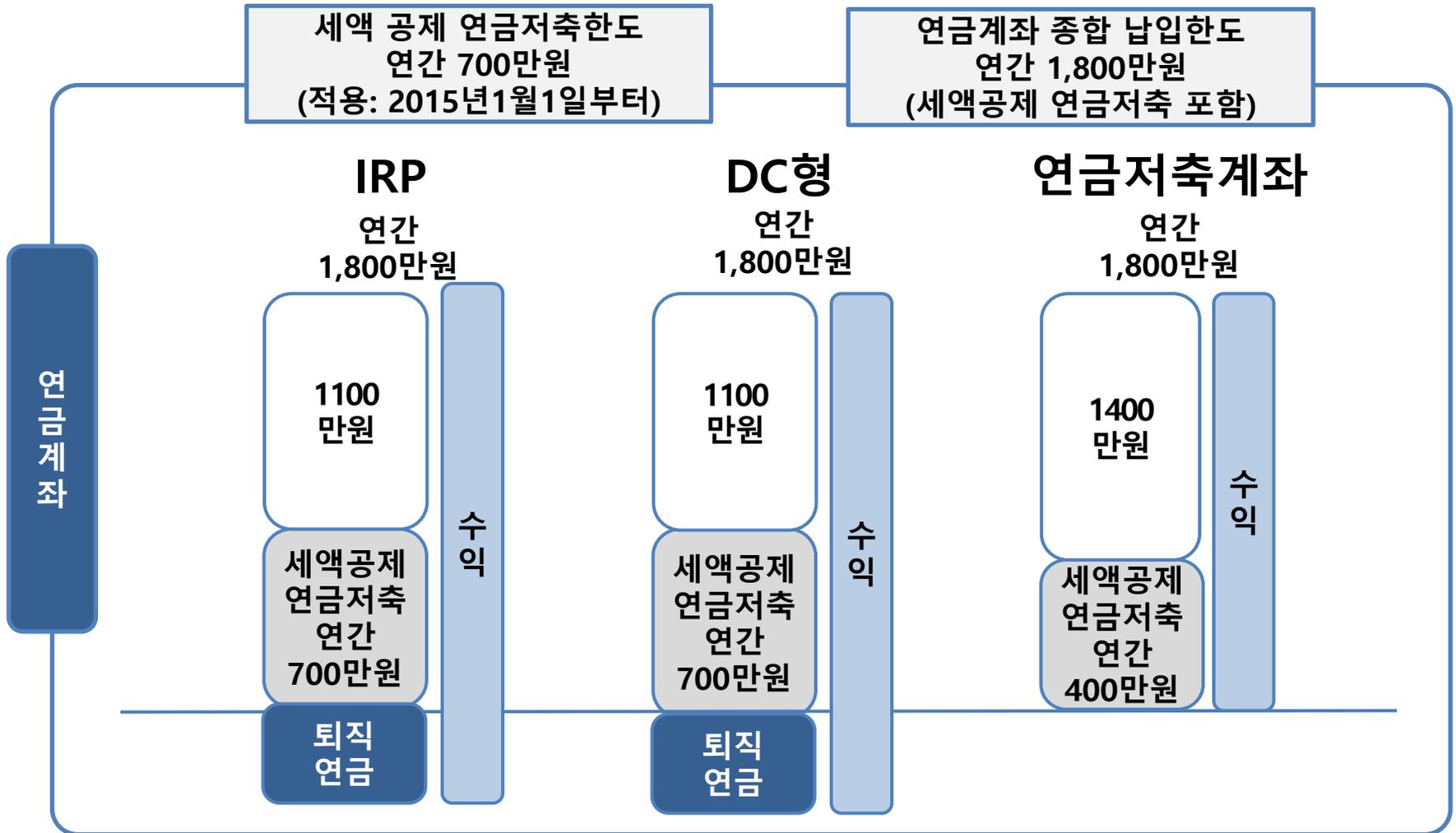
# 퇴직연금에서 바라 본 리테일 영업의 입구전략

## 입구전략 = 어떻게 고객을 확보 할 것인가?

1. 우리는 지금 고객과의 **1차 접점**에서 만나는 것 자체가 매우 어렵다.
2. 스스로 찾아오는 고객은 없다.
3. 한번 입구의 문이 열렸다고(고객이 되었다고) 다음에 또 문을 열어 주는 것도 (계속 고객이 되는 것도) 아니다.
4. 퇴직연금의 문이 열리면(고객이 되면) 그 문은 열쇠를 내가 가지는 것과 같다.  
가입 직원의 문과 법인의 문, 모든 열쇠를 내가 갖게 된다. 옆에 근무하는 동료의 문도 열어준다.
5. 그 문을 통해 들어가면 모든 직원들이 거의 무방비로 맞아 준다.
6. 향후 퇴직연금이 유일한 입구가 된다.
7. **현재의 고객을 퇴직연금 가입자의 관점에서 재편**해서 봐야 한다

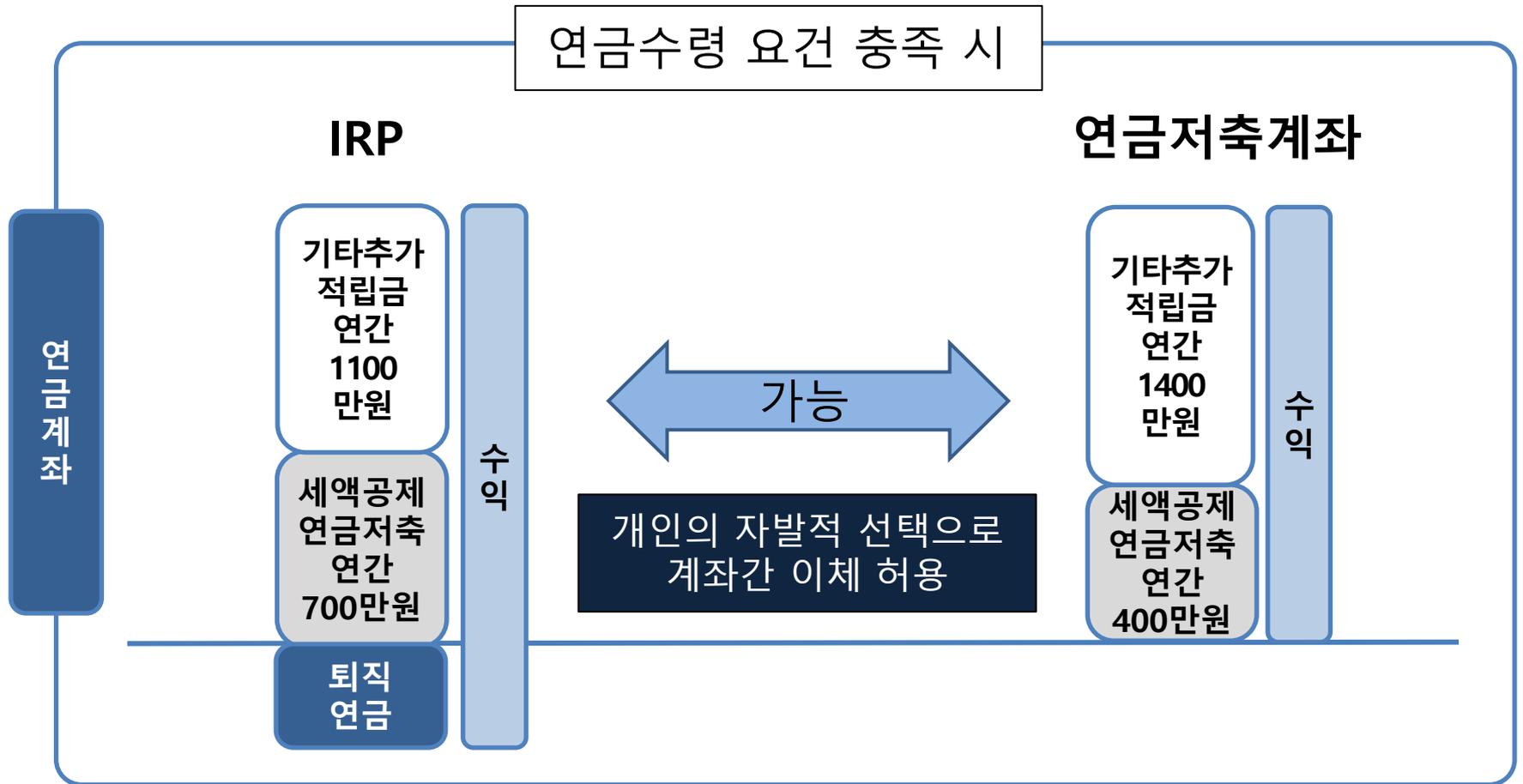
→ 퇴직연금은 리테일 영업의 새로운 입구전략이라고 생각하는가?

# 연금저축계좌와 개인 추가 납입 한도



# IRP와 연금저축계좌 간 이체허용제도 시행

연금수령 요건 충족 시 = 55세 이후 연금으로 받을 때



2016년 7월 14일 부터.....

# 국민연금관리공단- NPS 내 연금

**노후준비상담**  
전문 컨설턴트와 강사의 서비스를 받으실 수 있습니다.

- 상담지서 받기
- 노후준비 온라인 상담
- 노후준비 방문상담신청
- 노후준비 강의신청
- 특별한 노후준비
- 연말연봉 기록이려쓰기

**빠른서비스**  
주요 서비스를 빠르게 이용하실 수 있습니다.

- 내연금 알아보기
- 국민연금 납부내역조회
- 국민연금 가입자격조회
- 국민연금 수령액조회
- 노후준비자금 설계
- 연간 저축계획
- 복지자금 조회
- 통장 저우설계

**자가진단**  
노후준비 종합진단

재우	건강	일	주거	대안환경	여가
<ul style="list-style-type: none"> <li>재우설계평가</li> <li>통과실</li> <li>재우설계 중요도</li> <li>연말연봉 조회 재우설계</li> <li>연말연봉 조회 재우설계</li> <li>연말연봉 조회 재우설계</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>연말연봉 건강포도형</li> <li>건강인생형</li> <li>노후준비</li> <li>연말연봉 조회 재우설계</li> <li>장기연금</li> <li>통계정보</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>은행통장 일의 지매</li> <li>생일연세사모</li> <li>월차연세사모</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>주거지원 받기</li> <li>노후주거 환경안내</li> <li>민간주택관리</li> <li>실거주권 신청안내</li> <li>노후주택자금 연계</li> <li>공공주택</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>대안경제지원</li> <li>노년기 대안경제</li> <li>연세사모</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>여가지원</li> <li>여가정보</li> <li>저축활동</li> <li>문화사모</li> </ul>

국민연금 3.0  
국민연금관리공단  
국민연금 노후준비서비스

**자가진단**  
재우, 건강, 취업, 여가, 대안경제 등 나의 삶의 가치측정을 하실 수 있습니다.

- 나의 삶의 가치 측정
- 투자성향 진단
- 재우진전성 분석
- 건강 진단
- 취업성향 진단
- 여가활동 진단

국민연금 3.0  
국민연금관리공단  
국민연금 노후준비서비스

**재우설계**  
현재부터 미래까지 노후생활에 필요한 자금을 설계해드릴 수 있습니다.

- 내연금 알아보기 (국민연금, 국민연금)
- 국민연금 알아보기
- 종합재우 설계
- 간접재우 설계
- 목적자금 설계
- 재우 계산기

국민연금 3.0  
국민연금관리공단  
국민연금 노후준비서비스

**노후준비정보**  
드문드문 노후준비에 필요한 정보를 상세하게 알려드립니다.

- 재우
- 건강
- 일
- 주거
- 대안경제
- 여가생활

국민연금 3.0  
국민연금관리공단  
국민연금 노후준비서비스

**커뮤니티**  
노후준비 최신정보부터 이벤트까지 다양하게 즐겨보세요!

- 국민연금 새소식
- 내연금 이벤트
- 저축활동 갤러리
- 사이트 개선의견

국민연금 3.0  
국민연금관리공단  
국민연금 노후준비서비스

# 금융감독원 - 통합연금포털

금융감독원 통합연금포털

내 연금조회 | 노후 재무설계 | 개인연금 안내 | **퇴직연금 안내** | 자료실

100세 시대, 행복한 노후의 삶은 연금준비에서부터 시작됩니다.

내 연금조회 | 노후 재무설계

퇴직연금 안내 | 유망개좌조회 | FAQ

공지사항

- 사립학교교직원연금공제 추경안, 2016-05-16
- 국회기능인력복지회기금 퇴직연금안, 2016-04-01
- 연금행보가 주택담보대출이율에 영향을 미친다, 2016-04-03
- 근로복지공단 환원, 2016-04-01
- 연금상환 서비스 도입을 앞두고 미리, 2016-04-01

금융감독원

개인정보 처리방침 | 이메일 무단수집 거부 | 저작권 보호정책 | 유어 다함로드 | 찾아오시는 길 | 방문예약 | 고객센터 | 개인정보

서울특별시 영등포구 여의대로 38 (영등포동 1332-1) | 대표전화 : 02-3345-5114

COPYRIGHT © FINANCIAL SUPERVISORY SERVICE. ALL RIGHTS RESERVED.

금융감독원 통합연금포털

내 연금조회 | 노후 재무설계 | **개인연금 안내** | 퇴직연금 안내 | 자료실

개인연금안내

연금상품에 대한 정보 및 판매 금융기관을 확인하실 수 있습니다.

연금상품 선택정보 | 연금저축 킬라잡이 | 개인연금 판매회사 | 계좌이체 제도안내 | 연금저축 통합공시

연금상품 선택정보

Home > 개인연금안내 > **연금상품 선택정보**

연금상품 선택 시, 단계별 정보

퇴직연금종합안내

퇴직연금소개 | 퇴직연금사업자조회 | 퇴직연금비교공시 | 퇴직연금통계 | 퇴직연금자료실

What's new

- 퇴직연금자료실 | 퇴직연금통계
- [퇴직연금간담규정 개정안 규정변... 2016-04-18
- [퇴직연금간담규정 개정안 규정변... 2016-04-18
- [15년 말 퇴직연금 가입 근... 2016-03-06
- [퇴직연금 수익률, 한 눈에 비... 2016-01-27

금융회사별 퇴직연금 수익률 비교공시

전체 금융회사의 퇴직연금 수익률, 수수료율 비교 가능  
수수료, 보수 등을 차감한 실질 수익률 적용

중간장산 (중도인출) 안내

개인형 퇴직연금제도 (IRP) 안내

금융감독원

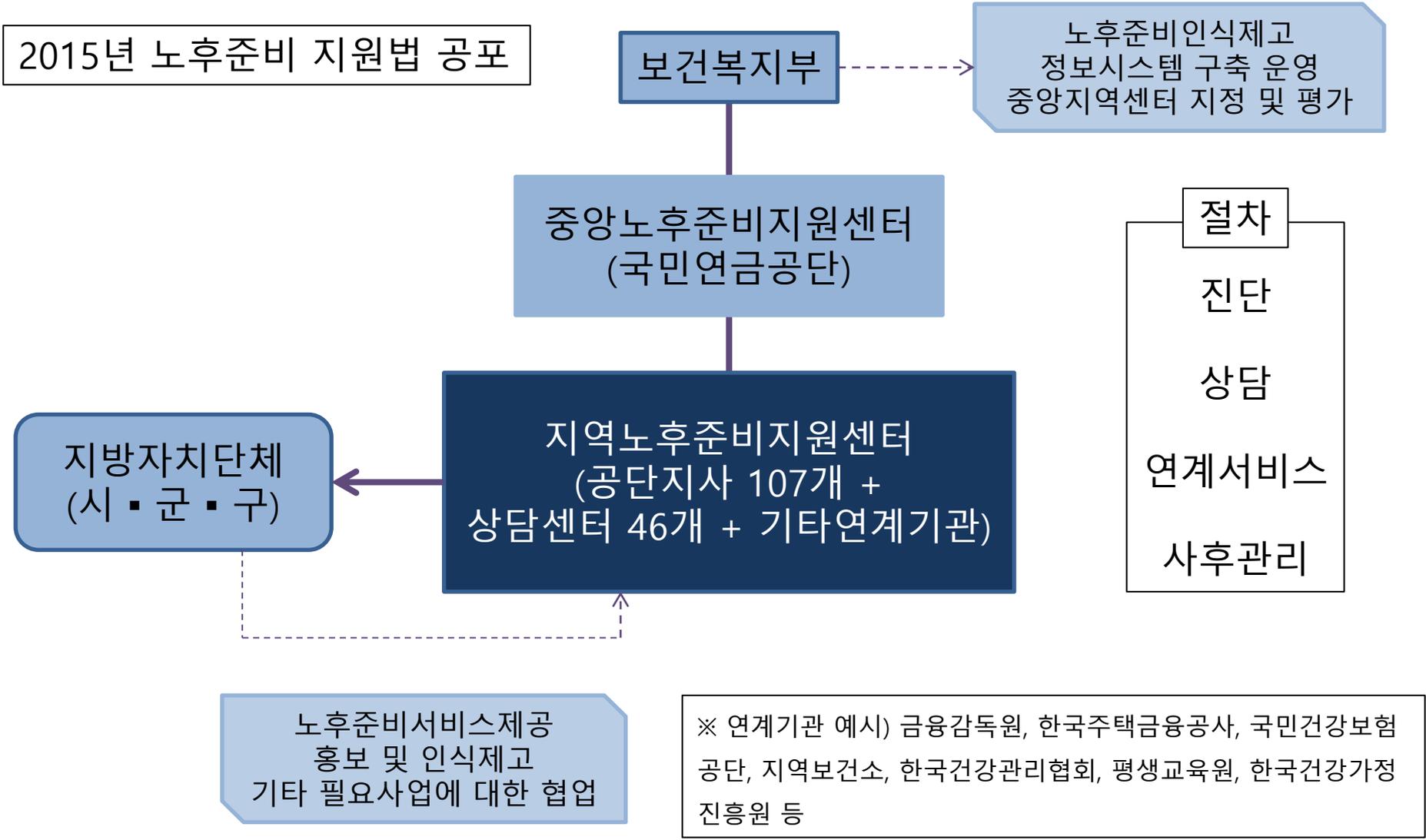
서울특별시 영등포구 여의대로 38, 민원상담전화 : 금감민원센터 1332, 대표전화 : 02)3345-5114 | 개인정보 처리방침

Copyright © FINANCIAL SUPERVISORY SERVICE All Rights Reserved. | [유어 및 방문예약신청](#) | [RSS](#) | [이벤트](#)

오늘 방문자수 181 | 전체 방문자수 716,779



# 노후준비지원법 서비스의 전달체계



# 200만 원에서 시작 - 퇴직급여의 연금 효과

200만원 시작 / 임금인상률 3%	근속연수	3% 합산금액 퇴직급여	3% 이자율 30년 월 연금 계산
	25	101,639,705	428,700
	30	141,393,930	596,300
	<b>33</b>	<b>169,955,462</b>	<b>716,700</b>
	35	191,233,371	806,400

200만원 시작 / 임금인상률 5%	근속연수	5% 합산금액 (년 단위 누적)	3% 이자율 30년 월 연금 계산
	25	161,254,997	680,000
	30	246,968,136	1,041,400
	<b>33</b>	<b>314,486,137</b>	<b>1,326,100</b>
	35	367,734,358	1,550,600

(세금 등을 고려 하지 않은 단순 계산입니다)

# 300만 원에서 시작 - 퇴직급여의 연금 효과

300만원 시작 / 임금인상률 3%	근속연수	3% 합산금액 (년 단위 누적)	3% 이자율 30년 월 연금 계산
	25	152,459,558	642,900
30	212,090,896	894,400	
<b>33</b>	<b>254,933,193</b>	<b>1,075,000</b>	
35	286,850,056	1,209,500	
300만원 시작 / 임금인상률 5%	근속연수	5% 합산금액 (년 단위 누적)	3% 이자율 30년 월 연금 계산
	25	241,882,496	1,020,000
30	370,452,204	1,562,000	
<b>33</b>	<b>471,729,205</b>	<b>1,989,000</b>	
35	551,601,537	2,352,700	

(세금 등을 고려 하지 않은 단순 계산입니다)

# 연금 Business는 돈이 될 것인가?

---

각 금융회사 별 분석

자료가 존재

# 퇴직연금에서 바라 본 리테일 영업의 출구전략

## 출구전략 = 어떻게 고객을 지킬 것인가?

1. 그러면 지금 우리가 보유한 고객은 지킬 수 있을까? 고객이 나를 떠나는 이유는 무엇인가?
2. 가장 위협이 되는 존재는 누구인가? 누가 나의 고객을 훔쳐 갈 것인가?
  - ※이 고객이 왜 당신의 고객인가?
    - ① 주식, 채권, ELS 등 거래
    - ② 친인척, 동문, 동호회 회원, 계모임
    - ③ 퇴직연금 등 연금 자산 관리
3. 퇴직연금 사업자의 열쇠를 갖고 있는 금융회사가 가장 큰 위협이다.
4. 퇴직연금 사업자가 아니면 이미 확보한 고객도 출구를 완전히 개방 한 것과 마찬가지다.
5. 퇴직연금 사업자가 수시로 들어와서 우리의 고객을 흔들 것이다.
6. 안정적인 노후 설계(연금 포함)를 해 줄 수 있는 퇴직연금 사업자(금융회사)가 우리의 고객을 훔쳐 갈 것이다.
7. 퇴직연금 사업자(관리자)가 출구의 문을 봉쇄하는 유일한 방법이 된다.

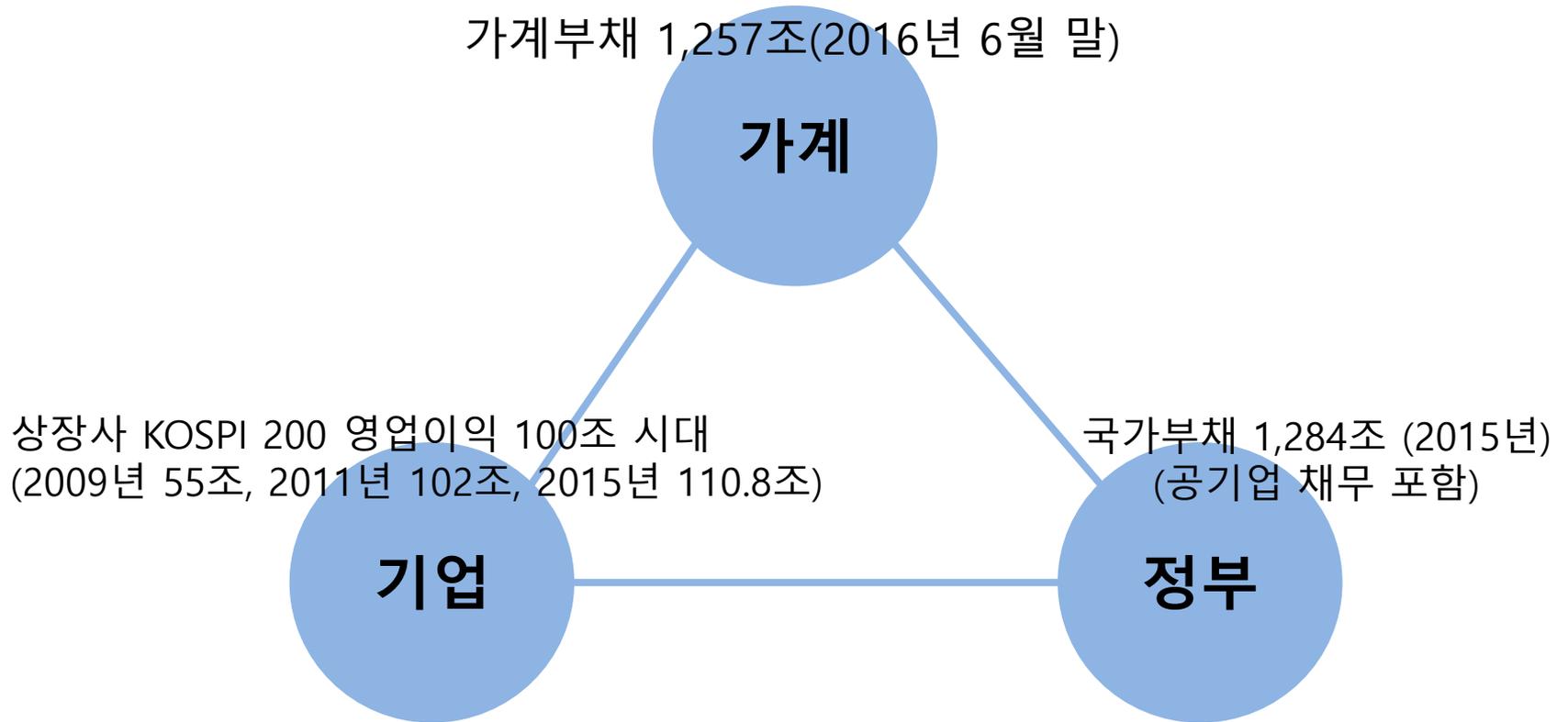
**퇴직연금 등 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것!**

# 퇴직연금 사업자의 영업 지위

1. 100세 시대 **생애 설계** 담당 : Know- How의 축적
2. **RM**의 확고한 지위: 기업 근로자와 영업사원을 끊임 없이 연결 할 수 있는 통로
3. **기업 정보파악**의 독점적 지위: 기업 근로자. 법인자산. 노무. 재무상태. 인맥
4. 기업 방문의 **입구 키를 확보/ 출구의 차단**
5. **법인 연계 영업** 접근 가능성 : 기업 근로자. 법인 자산관리. IB, IPO 등.
6. 법인에 생애설계와 경제, 금융, 투자, 자산관리의 교육(직원, 가족, 자녀 등)으로  
**장기 관계 구축**
7. 금융회사 내 **협업체계의 핵심 수행자** : 부서간, 본사와 지점, 지점 대 지점 등
8. 금융회사의 역할에 대한 다양한 **홍보 수단**

퇴직연금 비즈니스는 미래 성장 동력인 장기 고객 자산 확보, 확대, 유지 방안!

# 리테일 영업의 지향점



- ▶ 근로자
- ▶ 3층 자산관리  
(국민연금+퇴직연금+연금저축펀드)
- ▶ 은퇴 설계
- ▶ 법인 영업

# 퇴직연금 영업은 너무 어렵다

1. 퇴직연금 영업을 하려면 많은 **준비**가 필요하다.  
→ 인력, IT 기반(비대면 채널 전략 포함) 등
2. 퇴직연금 사업만으로는 항상 **적자**일 가능성도 있다.  
→ 퇴직연금 관련 부서는 기피 부서?
3. 회사의 전폭적인 지원이 **10년 이상** 지속되어야 한다.  
→ 누가 지속 가능한 추진력을 확보 할 것인가?
4. 고객 생애 주기 별 은퇴설계, 자산관리의 체계적 지원 **환경 구축**이 필요하다.  
→ 금융회사의 역량 확보
5. 영업사원의 능력: PT, 제도 도입 컨설팅, 연금 설계, 금융상품, IB, 인간관계  
→ 직원들의 **역량 확보**
6. **법인의 다양한 요구**의 수용이 가능해야 한다.  
→ 기업 근로자 자산관리, 회사 금융 지원(자금 조달, 운용, IB 등)
7. 퇴직연금의 사업자 선정에서부터 **운영 유지 등 과정**이 매우 까다롭다.

**인프라(인력, 시스템, 연금 자산 등)가 구축되는 과정이 어렵다!**

# 퇴직연금사업자에게 요구되는 인식의 변화

1. 그 동안 해온 **리테일 영업**은 오히려 쉬운 것이 아니었을까?
2. 그 동안 해온 **공부**가 부족한 것은 아니었을까?
3. 지금은 **이륙 단계**여서 어려운 것은 아닐까?
4. 금융업자로서 **삶의 보람**을 찾을 수 있는 진정한 방법이 아닐까?
5. 금융산업의 **리테일 비즈니스의 비전**이 퇴직연금에서 시작되는 것은 아닐까?
6. **금융투자회사의 경쟁력**(운용과 투자)이 발휘될 수 있는 분야가 퇴직연금이 아닐까?
7. 궁극적으로 **연금영업의 M/S**가 향후 금융회사의 지위가 되지 않을까?
8. **금융산업의 판**이 연금으로 바뀌고 있는 것은 아닐까?

퇴직연금 사업자는 회사 내에서 퇴직연금을 어떻게 생각하고 있을까?

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.



## Ⅱ

**기업 근로자는 퇴직연금 의사 결정을  
제대로 할 수 있을까?**

---

# 1. 퇴직연금에 대한 논의!

**사용자와 근로자만의 문제인가?**

---

# 퇴직연금제도의 핵심은?

## Investment !

### ● 운용방법별 적립금액 현황

(단위 : 억원, %)

구 분	원리금보장형	실적배당형	기타 (대기성자금 등)	전 체
'16.3월(비중)	1,144,514(90.5)	93,405(7.4)	26,949(2.1)	1,264,868(100.0)

### ● 제도유형별 적립금액 현황

(단위 : 억원, %)

구 분	DB		DC		기업형 IRP		개인형 IRP		합 계	
		비중		비중		비중		비중		비중
원리금보장형	825,489	97.3	232,222	78.6	6,648	87.7	80,155	70.5	1,144,514	90.5
실적배당형	16,994	2.0	56,096	19.0	698	9.2	19,617	17.3	93,405	7.4
기 타 주)	5,669	0.7	7,198	2.4	237	3.1	13,845	12.2	26,949	2.1
합 계	848,152	100.0	295,516	100.0	7,583	100.0	113,617	100.0	1,264,868	100.0

주) 운용을 위한 대기성 자금 (고유계정대, 현금성 자산, MMF 등)

→ 실적배당형 비중은 전체의 7.4%

# 퇴직연금제도 가입자 교육의 필요성

## ※ 퇴직연금제도 도입 현황

### ● 사업장 규모별 퇴직연금 도입률

(단위 : 개소, %)

근로자 수	10인 미만	10인~29인	30인~99인	100~299인	300~499인	500인 이상	합계
도입 사업장수(a)	190,282	82,726	29,239	7,696	1,188	1,340	312,471
전체 사업장수(b)	1,586,579	202,049	59,970	12,059	1,533	1,382	1,863,572
도입비율 (a÷b)	12.0%	40.9%	48.8%	63.8%	77.5%	97.0%	16.8%

※ 자료 : 금융감독원 「퇴직연금 영업실적」 월별자료 2016.03

### ● 제도유형별 도입사업장 현황

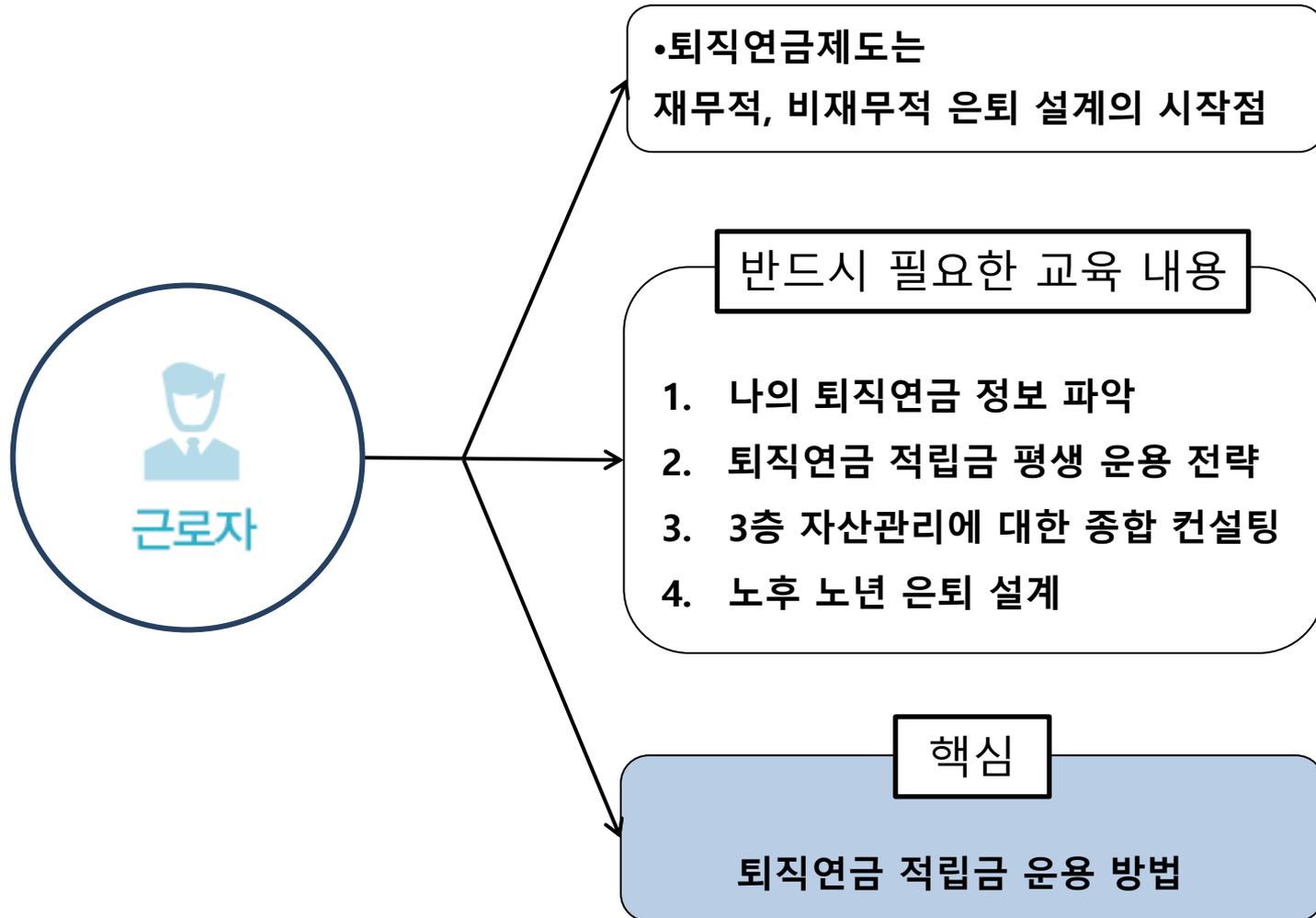
(단위 : 개소, %)

구 분	DB 단독 도입	DB · DC 동시 도입	DC 단독 도입	기업형 IRP 도입	합 계
'16.3월(비중)	89,982(28.7)	9,005(2.8)	180,120(57.6)	33,364(10.6)	312,471(100.0)

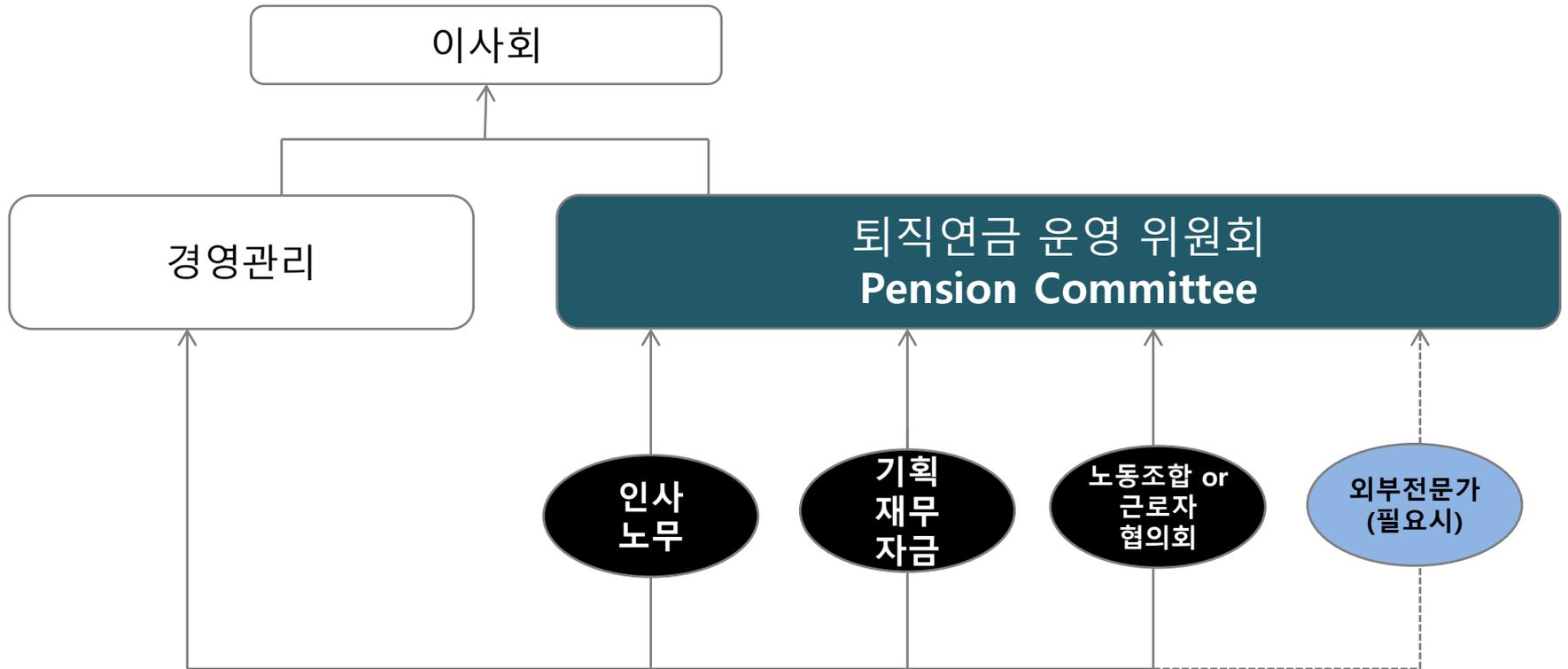
?

→ DC 도입장이 압도적으로 많음

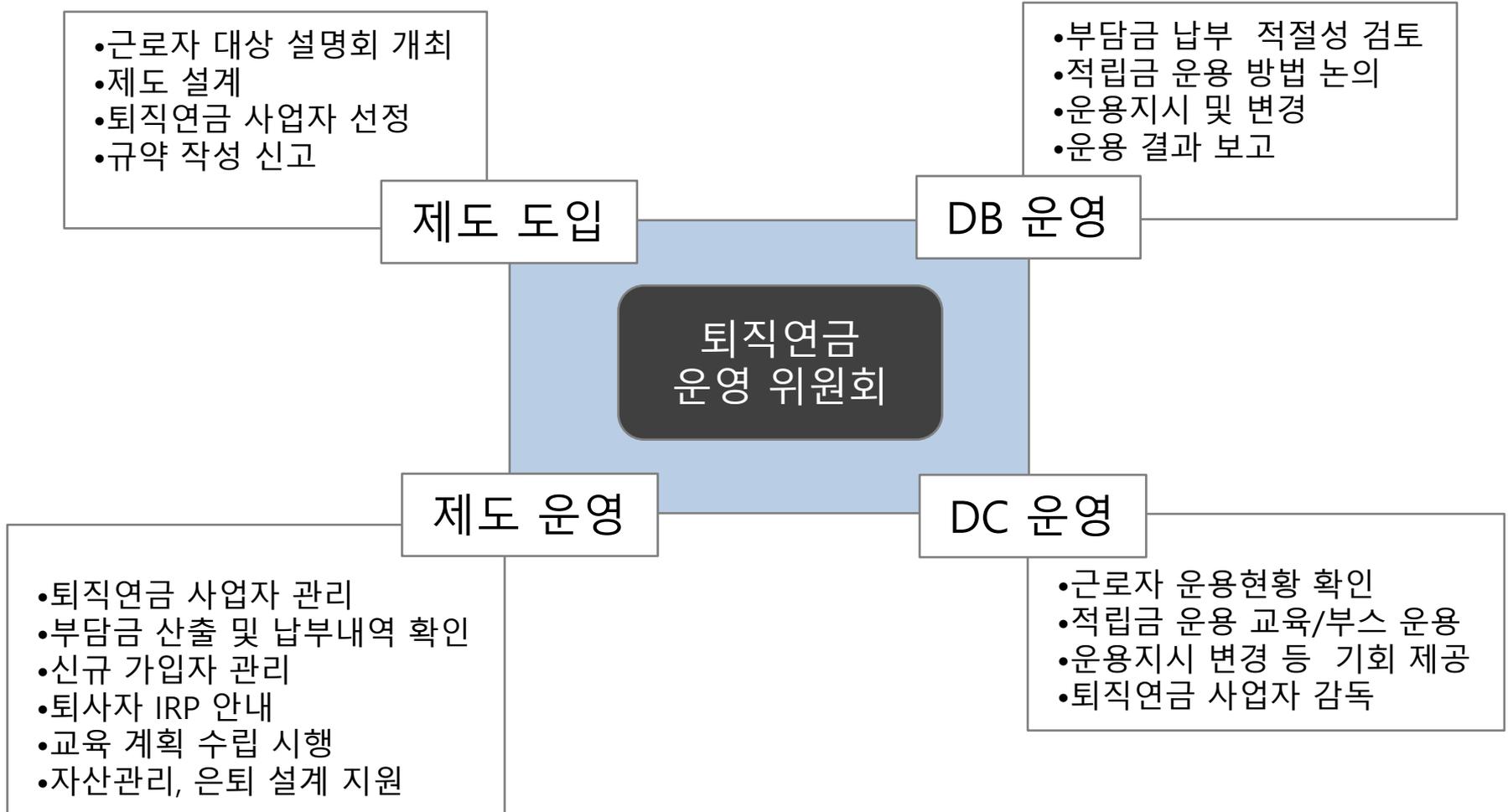
# 근로자에게 반드시 필요한 교육 내용



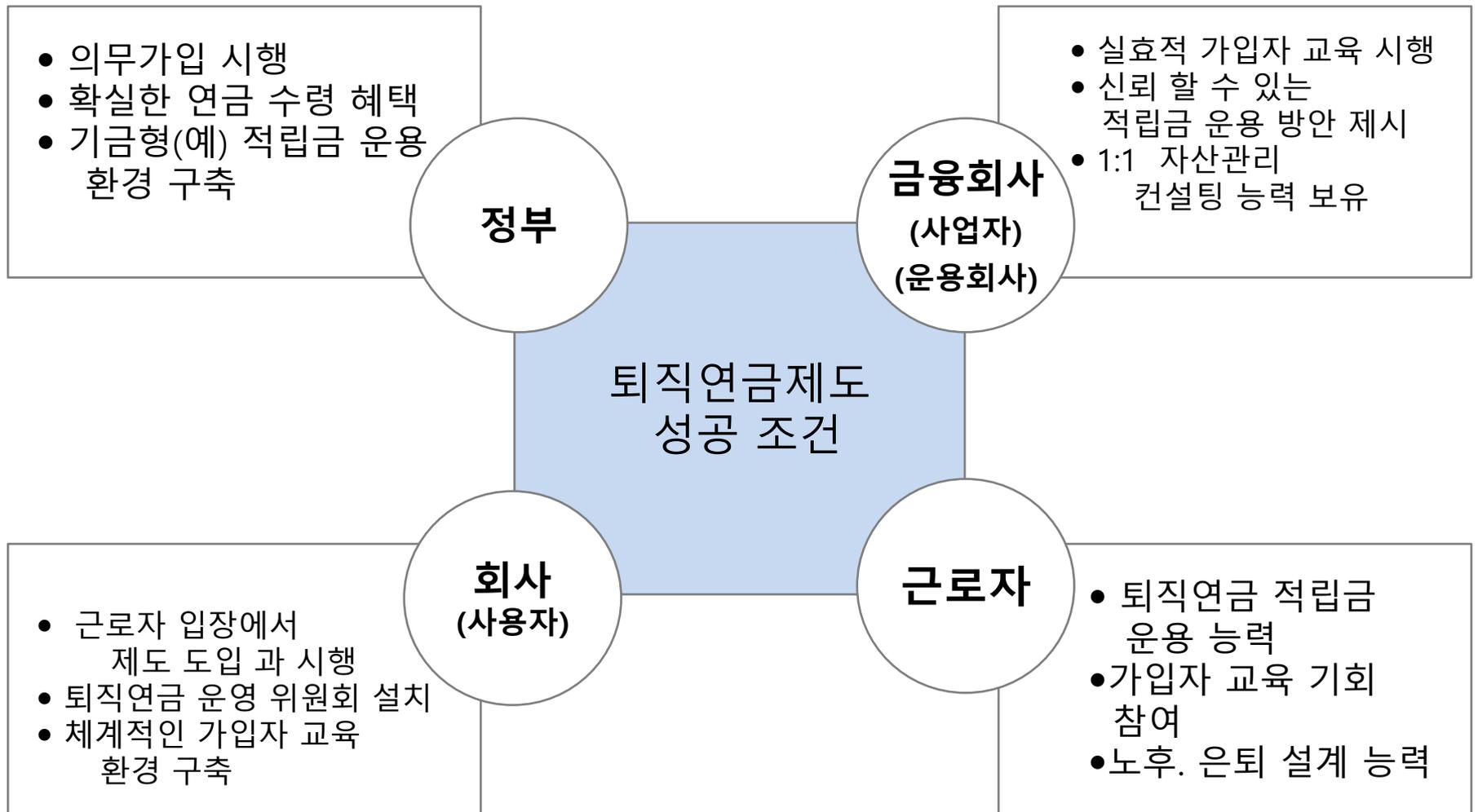
# 퇴직연금 운영기구 설치



# 퇴직연금 운영위원회의 역할



# 퇴직연금제도의 성공 조건



# 퇴직연금제도 시행 10년의 문제점

자료: 퇴직연금 기금형 제도 도입방안 최종보고서(2015년 10월) 고용노동부, 한국채권연구원

선량한 관리자의 주의 의무 실종

연금제도의 상품화

대리인 문제

수동적인 상품 선택 구조

단기 성과주의

퇴직연금 사업자의 건전성 이슈

금융산업의 인프라 부족

퇴직연금 사업자에 대한 지나친 의존(역할과 권한 집중)

자산관리 운용관리의 통합으로 인한 감독체계의 무력화

사용자와 근로자(가입자)의 지배구조 선택권 미흡

사용자와 근로자(가입자)의 무관심

퇴직연금 사업자와  
관련이 있음

---

**2. 근로자들은 복잡한 의사결정  
과정을 제대로 할 수 있을 것인가?**

---

# 퇴직연금제도 도입과 근로자의 결정 사항

## 1. 퇴직연금제도의 도입

- 퇴직연금제도란?
- **우리회사에 적합한 제도의 유형은?**
- 회사 내 논의 과정 진행-도입 할 것인가?
- 퇴직연금 규약 작성과 동의

## 2. DB vs DC vs 혼합형

- 회사가 도입한 제도의 개수
- **나에게 유리한 제도는 무엇인가?**  
(회사가 하나의 제도만 도입했다면?)
- 내가 선택한 제도의 향후 관리 방안 수립
- 제도의 전환

## 3. 퇴직연금 사업자(금융회사)의 선택

- 회사가 선택한 퇴직연금 사업자는 모두 몇 개인가?  
(회사가 하나의 퇴직연금 사업자만 선정 했다면?)
- 퇴직연금 사업자의 선택 기준은 무엇인가?
- **내가 선택한 퇴직연금 사업자는?**
- 퇴직연금 사업자의 변경

## 4. 담보대출과 중도인출

- 담보대출과 중도 인출의 사유
- **중도 인출 할 것인가?**
- 중도 인출 후 퇴직연금은 어떻게 관리 해야 하는가?

# 퇴직연금제도 도입과 근로자의 결정 사항

## 5. 개인 추가 납입의 활용

- 연금계좌 추가 납입의 의의
- 세액공제 연금저축의 내용
- 중도 환매 시 불이익
- 연금으로 수령 하는 조건과 혜택
- **추가 납입을 활용 할 것인가?**

## 6. DC · IRP 퇴직연금 적립금 운용

- 퇴직연금 적립금 운용 규정
- 적립금 운용 가능한 금융상품의 이해
- 투자의 이해/ 증권시장의 이해
- **포트폴리오, 리밸런싱 방법**
- 적립식, 거치식 운용 방법
- 퇴직연금 사업자를 활용한 적립금 운용 방법  
(인터넷, 애플리케이션, 콜센터, 1:1 대면 등)

## 7. 일시금 수령 vs 연금 수령

- 일시금 수령시 적용되는 과세체계
- 연금 수령의 조건
- **IRP와 연금저축을 통합 할 것인가?**
- 연금 수령시 혜택
- 연금계좌의 인출 순서

## 8. 연금 수령 방식 결정

- 정액 확정 기간형
- 정액 종신형
- 전후 후박 확정 기간형

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.

2. 기업근로자는 복잡하고 어려운 의사결정 과정을 매우 부담스러워 합니다.



# Ⅲ

## 금융투자! 교육으로 성공할 수 있을까?

---

# 1. 사람들은 교육 받는 것을 어떻게 생각할까?

---

# 소중한 돈을 어디에 저축. 투자할 것인가?

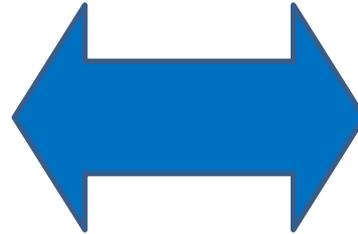


# 학교에서 배운 것과 배우지 못한 것



# 반드시 필요한 필수 학교 교육 강좌

국어
영어
수학
사회(정치경제, 사회 문화)
지리(국토지리, 세계지리)
과학(생물, 물리, 화학, 지구과학)
역사(국사, 세계사)
기술(농업, 공업, 가정)
도덕
한자
체육
음악
미술



경제, 금융교육
통일교육
환경교육
성교육
노년,노후,은퇴교육
안전교육
SW교육
민주시민교육
예절교육
죽음교육
감정 다스리는 방법에 대한 교육
부부관계교육
자녀지도교육

# 금융교육은 돈 교육/ 돈 교육은 습관과 태도 교육

습관

우리 몸에 내재되어 반복 되는 것으로  
현재와 미래를 결정하는 것

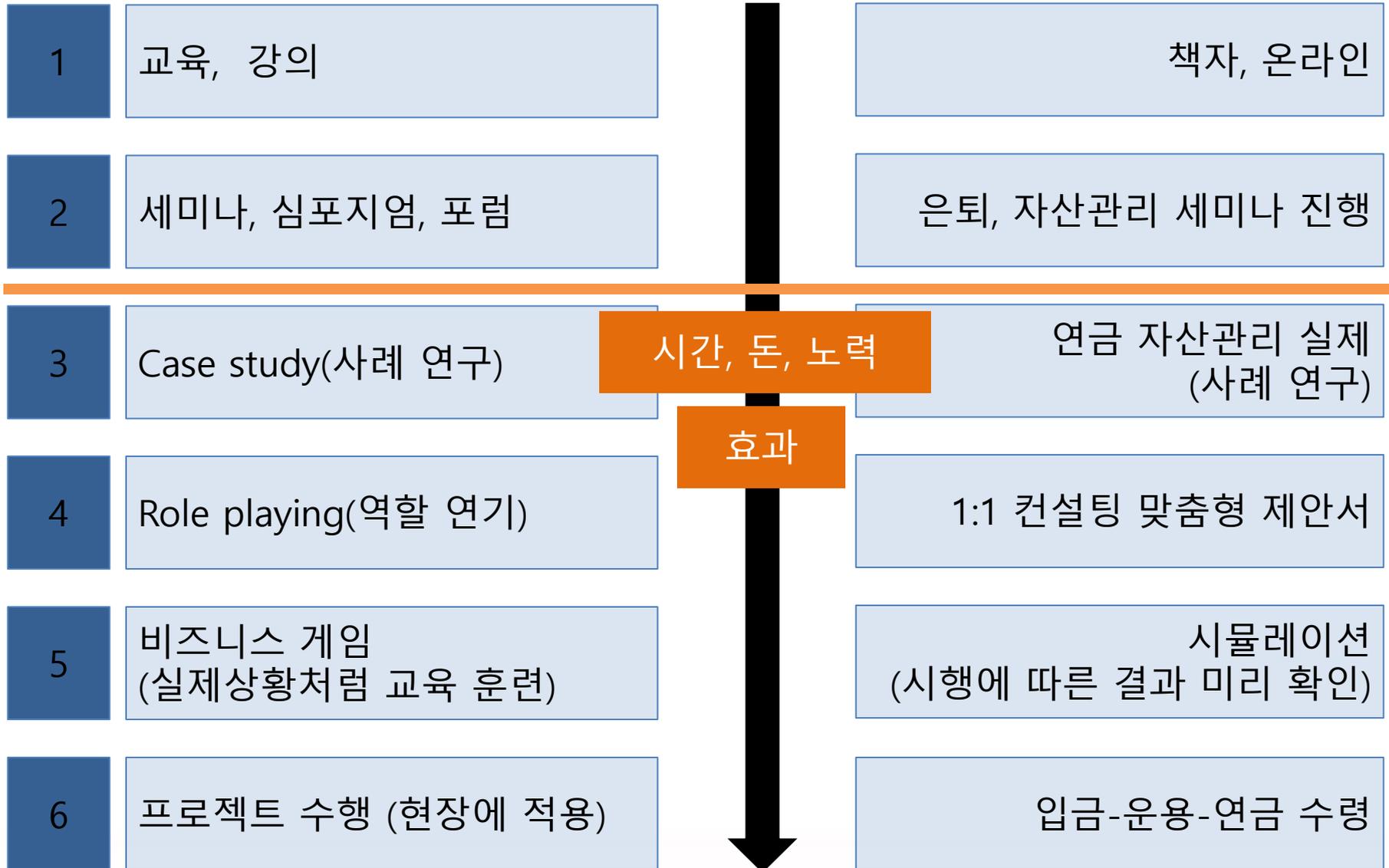
태도

외부에서 삶과 인생에 가해지는 어떤 상황에  
대응하는 정신과 마음자세 그리고 행동

좋은 습관과 태도는 훈련과 시간이 필요합니다!



# Business School 학습 방법





제주 학생 문화원

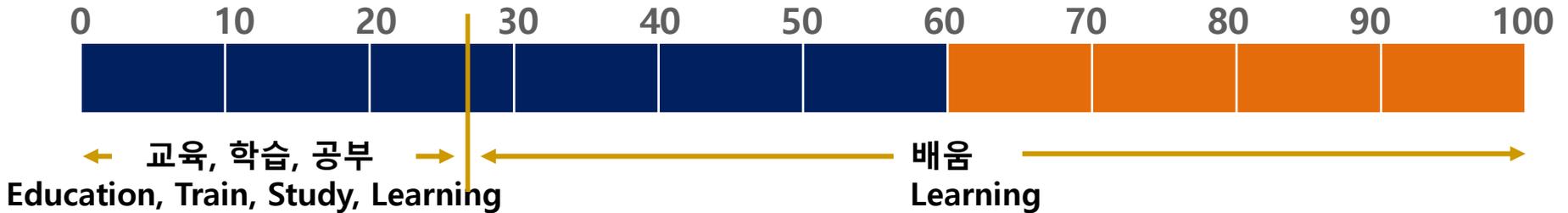
예기(禮記) 학기(學記)편

스승과 제자가 가르치고 배우며  
함께 성장한다.

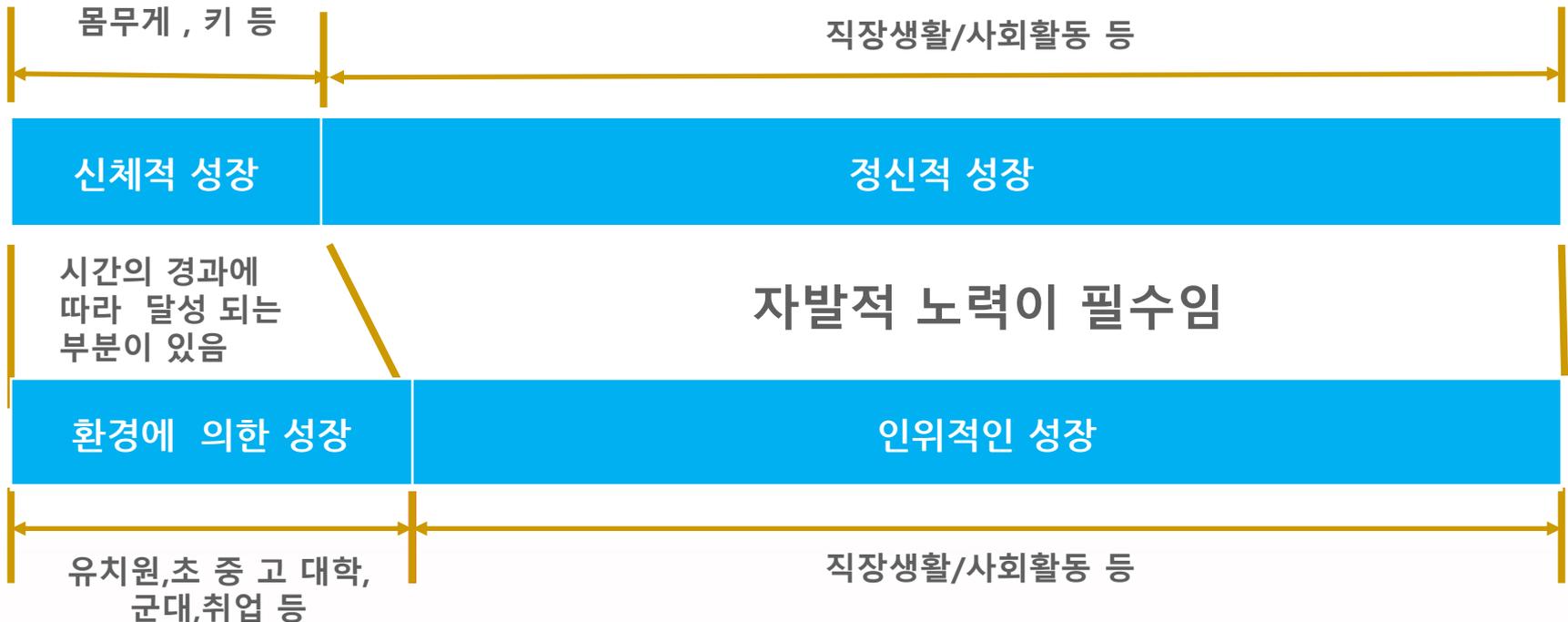
교실(教室), 학교 (學校) = 가르치는 곳 Teaching? 배우는 곳 Learning?



# 100세 시대 성장과 발전에 대해 생각해 보기



학교 등 제도권에서는 교육, 학습, 공부가 혼재 되어 일정부분 강제되지만 사회로 진출하고 나면 학습자 스스로 해야 하는 배움의 과정이 시작된다.



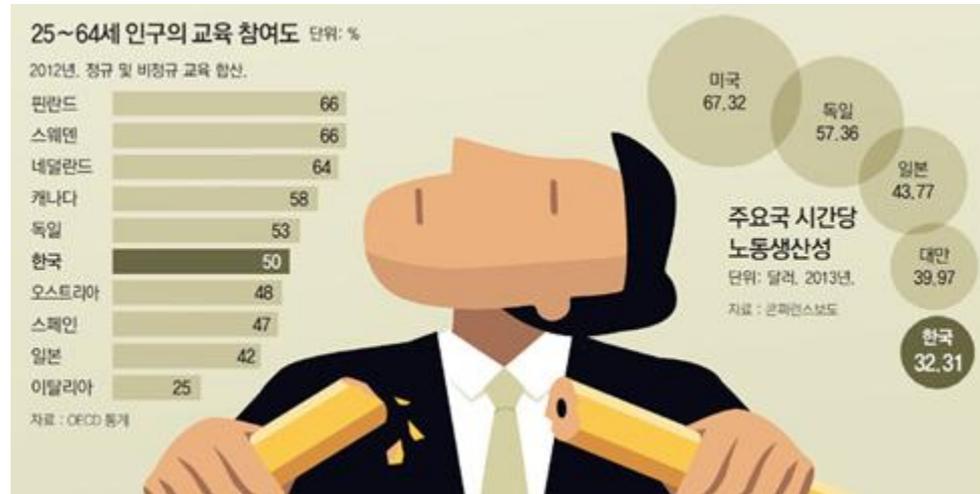
# 한국성인 학습의지?

## 東亞日報

2016년 7월22일 A29면

성인 학습의지 꼴지 우리 미래가 어둡다.

경제협력개발기구(OECD)의 성인역량조사(PIAAC) 결과 한국 성인의 학습 의지는 OECD 회원국 중 최하위권



### ※ 핀란드

가장 적은 일수를 학교에서 보내고, 숙제는 아예 없거나 길면 10분 정도이고, 객관식 시험이 없어도 기본적으로 3개 언어

“학교는 행복을 찾는 곳이고, 자신을 행복하게 하는 방법을 발견하는 곳”

북유럽협약체에서는 최근 성인 교육을 아예 의무 교육으로 만드는 법을 추진

한국은 공부할 의지를 북돋워주거나 여건이나 제도를 마련하는 데 인색



知之者



好之者



樂之者

## 2. 금융투자교육 = 투자의 성공?

# 심리가 주가에 미치는 영향

$$\text{주가} = f(V, S, I, P..)$$

**V** : Value (가치)      **S** : Supply & Demand (수요와 공급)

**I** : Information (정보)      **P** : **Psychology** (심리)

# 나는 어떤 유형의 투자 성향을 가지고 있을까?

## ▶ 투자의 입구전략과 출구전략

1.기피형

두려워서 평생 들어 가지 않는 사람  
(저축만.../한번 했다가 데이고 바로 철수/ 투자 절대 금지 대상)

2.확인형

들어 갈까 말까 망설이다가 항상 늦게 들어가는 투자자  
(조심/시황 분석/스스로 똑똑하다고 생각하는 투자자)

3.과욕형

들어 가서 나가고 싶은데 망설이는 투자자  
(한번만 더/욕심/심리 통제가 안 되는 투자)

4.폐인형

들어 가서 나갈 생각을 않고 이리 저리 다니는 투자자  
(잡은 매매/정보.작전 투자/객장 상주형)

5.오기형

계속해서 들락날락 하는 투자자  
(원금만 회복하면.../복수혈전/투자를 하지 않아야 하는 개미 투자자)

6.전문가형

4대문 안에 사는 사람  
(증권시장 유관 기관 종사자)

7.고수형

들어 갔으면 반드시 나오고 나왔으면 쉬면서 다음을 준비하는 투자자  
(지키는 투자/Self 투자/거북이 투자/세상의 변화를 기회로 활용하는 투자자)있다.

## 금융교육에 반대하며 (Against Financial Literacy Education):2008년 논문



로런 윌리스 美 로올라 법대 교수

### '금융교육 효과 없다' Why?

금융상품 판매자의 보상과 금융소비자의 수요가 다르다.

금융상품의 일반적 개념과 기술의 교육은 전혀 도움이 되지 않는다.

규제기관도 따라 잡지 못하는 금융산업의 신속성과 역동성

금융 소비자의 수학지식과 금융 이해도가 낮다.

### '투자자 보호는 어떻게.....'

독립적이고 중립적인 재무 상담사

상품 규제 강화

금융이해력 높은 투자자 양성

금융 소비자의 자기 방어 훈련 필요

# 금융교육 표준안 세미나에서 논의 된 내용 정리

-은행회관 국제회의실(2010년 9월 28일)-

1. 경제교육 금융교육 투자교육 등을 모두 금융교육으로 통일하여 사용하는 것이 어떤가?
2. 금융교육이란 '개인과 사회가 금융현상에 참여하여 사실과 가치판단을 정확하게 하고 의사결정을 현명하게 하는 전략적 사고력을 키워 나가는 것'을 미션으로 해야 한다.
3. 학교에서는 '창의/ 인성/녹색성장 이 아니면 얘기가 안 된다. 그 밖에 금융/통일 등도 다루어 져야 한다.
4. 금융기관이 아니라 금융회사라고 해야 한다. 금융회사라고 해야 그들이 이익을 위해 일한다는 것을 정확히 인식 시킬 수 있다.
5. **돈 버는 방법을 가르칠 수 있는가?**
6. 금융정보가 더 있었으면 더 나은 판단을 내릴 수 있었다는 사례 중심으로 살펴보는 것도 방법이다.
7. 위험과 리스크를 혼동한다. 불확실성은 리스크가 맞는 말이다.
8. 보험은 있는 리스크를 없애는 것이고, 도박은 없는 리스크를 만들어 내는 것이다.
9. **로런 윌리스 미국 교수가 말한 것처럼 과연 '금융교육'이 유용하고 필요한가를 생각해 봐야 한다.**
10. 시대적 요소의 반영 없이 경제교육만 하는 것이 타당한가? 경제의 흐름 속에서 이해시켜야 한다.
11. **행동 재무학과 행동 경제학 등 최근의 연구 활동도 포함되어야 한다.**
12. **연금과 은퇴설계 등은 대 영역에서 다루어야 한다.**

# 기업 근로자들의 돈 고민

•근로기간은 짧아지는데 노후 대책은 한 것이 없고...

•3층 연금자산관리를 해야겠는데 어떻게 하는지도 모르고...

•퇴직연금제도는 도입되었는데, 내용을 잘 이해하지 못하고

•퇴직연금 적립금은 직접 운용 해야 하는데 방법을 잘 모르고...

•퇴직연금 교육은 e-메일, 서면, 온 라인 등 형식적이고

•초 저금리에서 투자는 해야겠는데, 손실이 겁나고...

•학교에서 금융.투자.돈.자본주의에 대해 제대로 교육 받지 못했고...

•믿고 상담할 수 있는 금융회사와 컨설턴트는 찾기가 어렵고.....

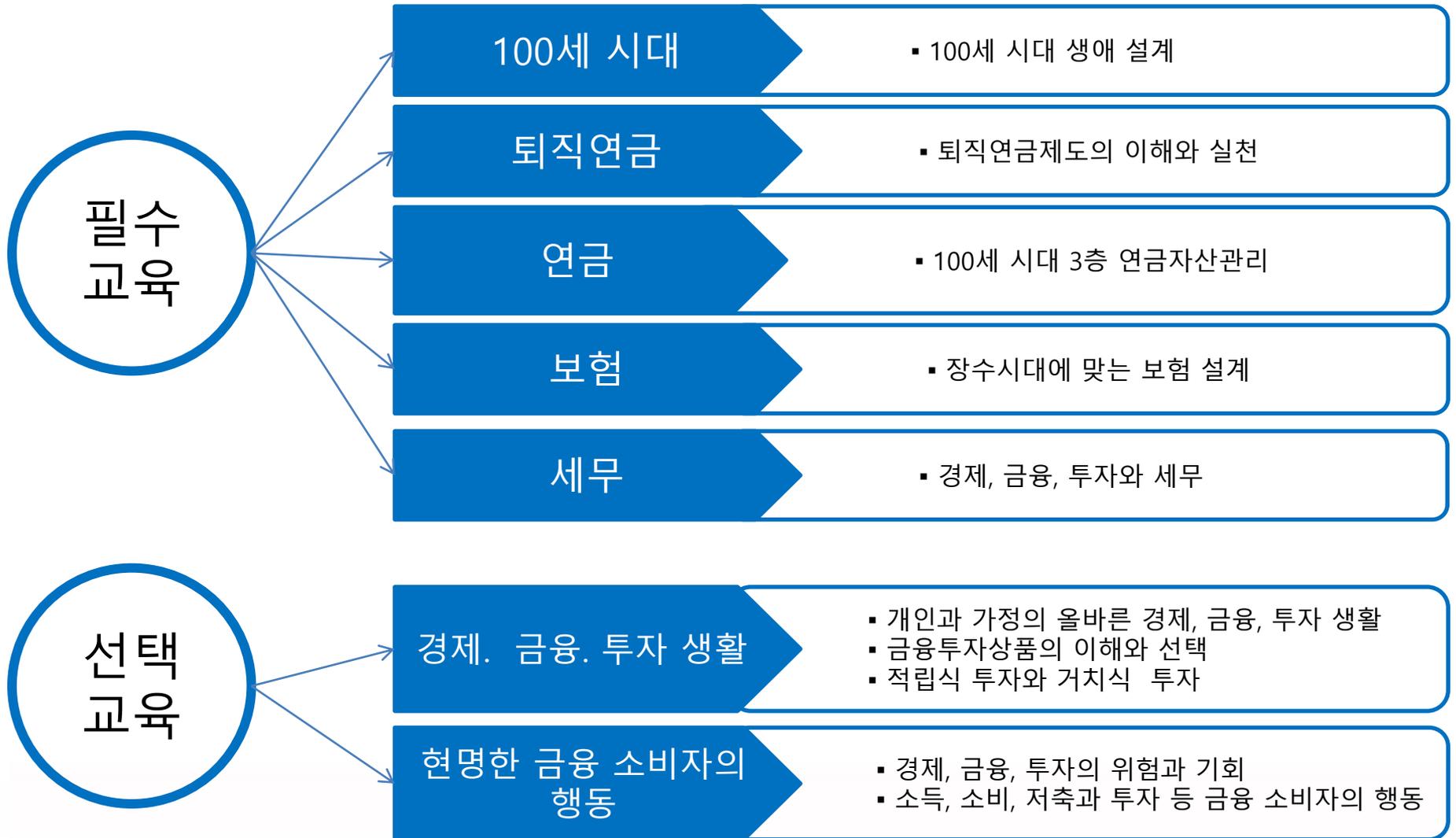
# 기업 담당자의 고민

## ▶ 자산관리 세미나를 하고 싶다. 그러나...

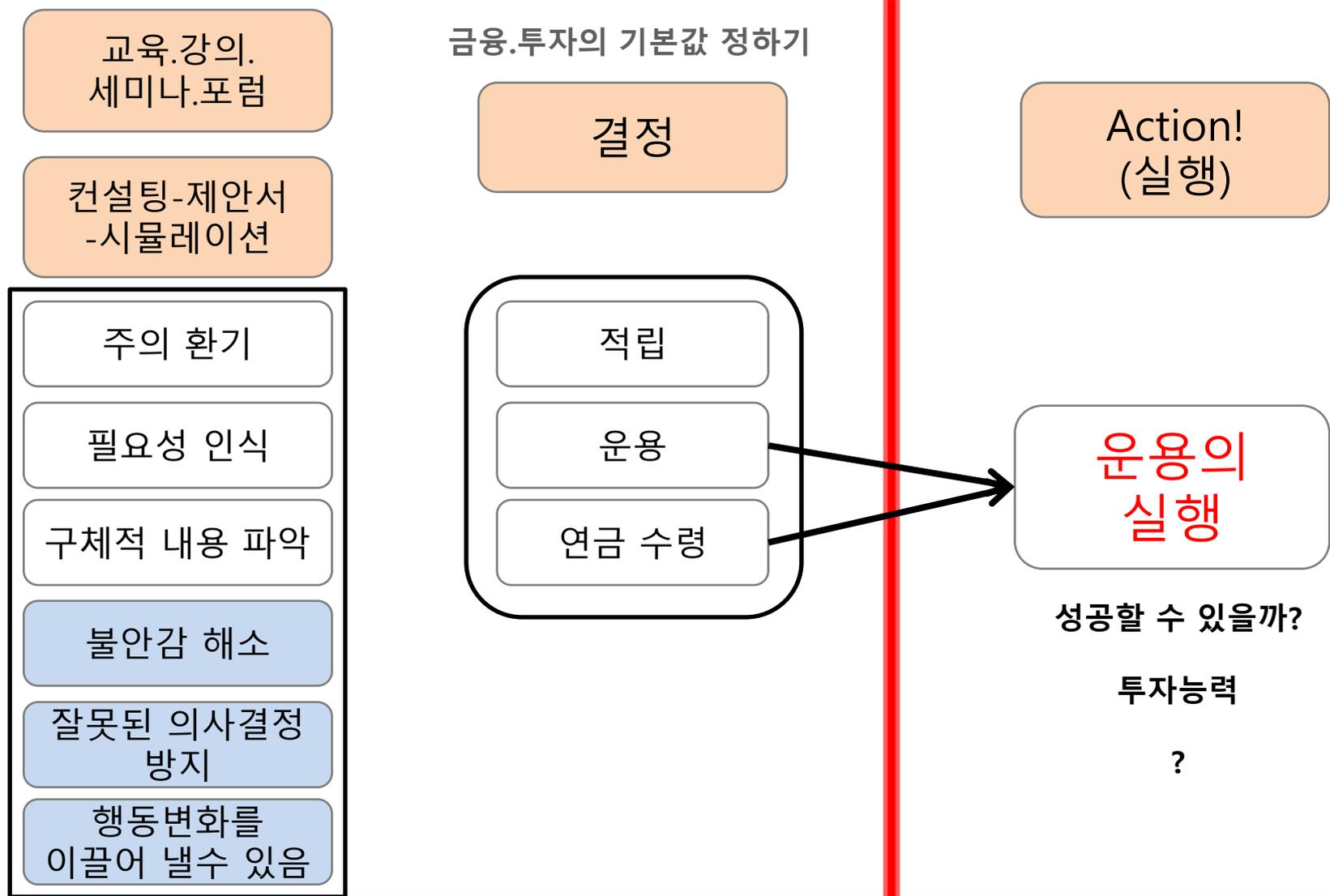
- 회사가 너무 바쁘다. 금융교육을 편성할 여유가 없다.
- 금융기관에서 오면 해당 금융기관 홍보에 치중하는 것 아닌가?
- 금융기관의 캠페인 성 금융투자 상품을 집중 설명 하는 것 아닌가?
- 1회성이 아니라 금융교육 전반을 교육 받고 싶다.
- 노후 은퇴 준비에 적합하고, 실천 가능한가?
- 경제 금융 강의는 어렵고 재미없고 지루하다.
- 장기적으로 지속적인 관리를 받을 수 있나?
- 객관적으로 금융현장을 설명해 줄 수 있는 강사는 누구인가?
- 반드시 필요하지만 **괜히 분란만 일으켜 나만 곤란해 지는 것** 아닌가?

# 교육으로 가능한 내용

연령별, 직군별, 배우자 동반, 대면 교육 등



# 퇴직연금 교육의 범위와 한계



※교육은 충분조건은 아니지만 반드시 필요함

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.

2. 기업근로자는 복잡하고 어려운 의사결정 과정을 매우 부담스러워 합니다.

3. 금융투자교육은 반드시 필요하지만 적립금 운용의 성공을 담보하는 것은 아닙니다.



# IV

## 금융투자회사의 역할과 금융소비자 보호

# 고객이 금융투자회사에 길을 묻다.

고객의 관점에서 100세 시대를 설명해 달라!

내가 00금융투자자와 평생을 같이 해야 하는 이유는?

왜 내가 당신(직원)과 거래해야 하는지 이유를 말해 달라!

성공하는 '금융투자'의 길이 있는가?



금융투자회사가 권유하는 금융투자를 하면 성공할 수 있나요?

---

# 1. 초 저금리 시대 금융투자 성공할 것인가?

---

# 금융투자회사가 구축해야 할 이미지

지금 금융회사에 무엇 하러 가세요?

고객

“은행하러 갑니다”

“증권하러 갑니다.”

“보험하러 갑니다.”

고객

“금융투자 하러 갑니다”

금융투자 하러 갑니다

= 자산형성(Make Asset)= 금융투자회사

# 초 저금리의 영향



# 금융투자의 원칙은 성공할 것인가?

시장에 머물러라! 장기 투자하라!

성장형, 가치형, 인덱스형, 배당형, 섹터형(원자재 등), ETF, 국가별

적립식은 성공투자의 방법이다!

분산 투자하라!

자산배분. 포트폴리오. 리밸런싱하라!

100-나이의 법칙!

금융상품은 가입하는 것이다!

---

## 2. 모든 투자의 최종 결과는 투자자의 책임?

---

# 강통계좌 정리(1990년 10월 10일)



**강통계좌 980억 정리**  
 새벽 2시 기습결행 007작전 망분

**강통계좌 정리 강행... 후유증 클듯**

**강통계좌 정리 斷行**



10일 강통계좌 일제정리로 증권관계 기관에 투자자들의 집단항의·농성이 있을 것에 대비, 경찰이 새벽부터 협동같은 경비를 하고있다.

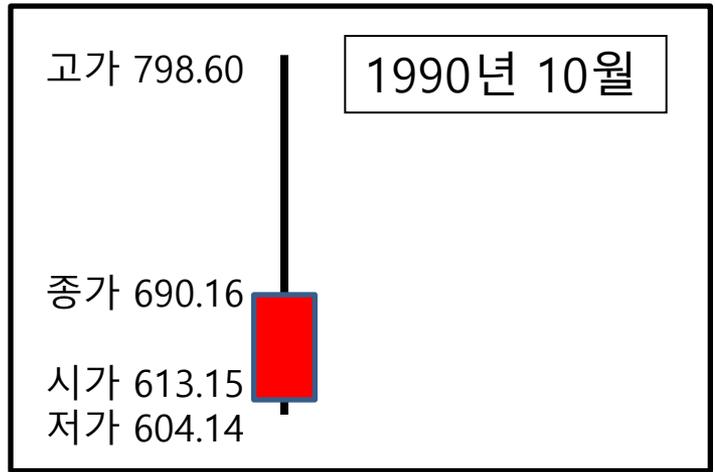
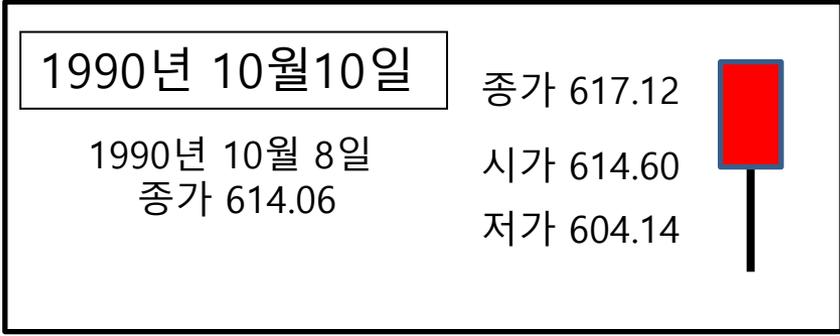
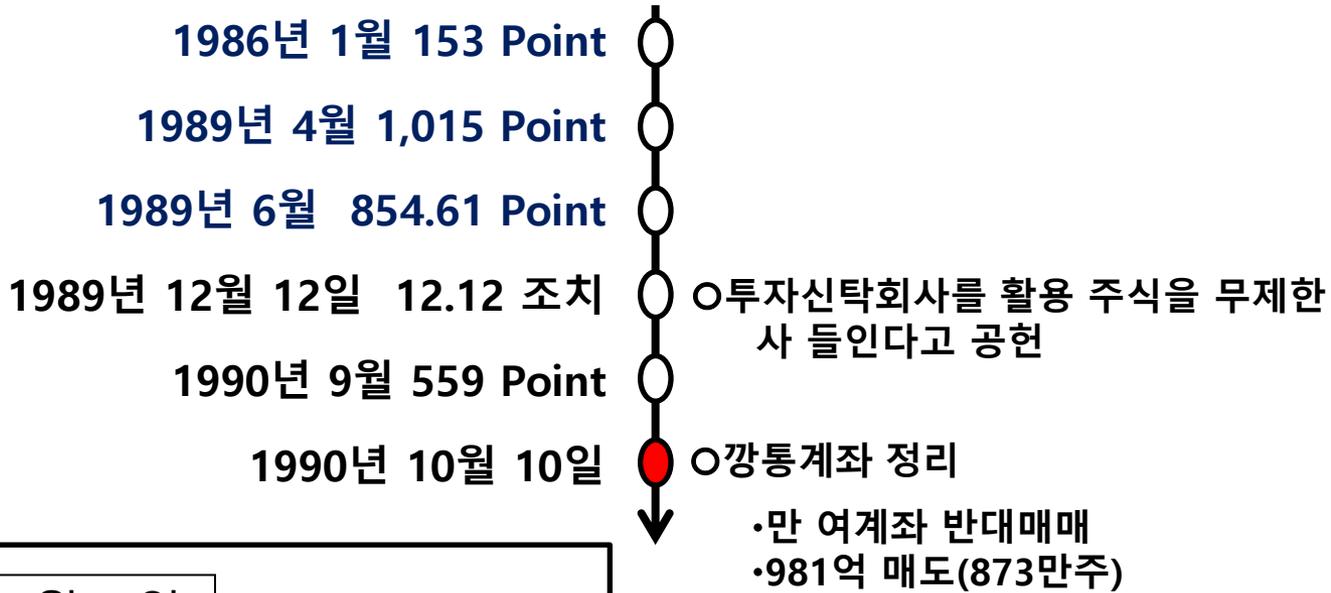
**대상속 소場勢압박안화 퇴색**  
**일부지방선 투자자 격렬항의**

주요기사: 강통계좌 정리에 따른 시장 충격과 투자자들의 격렬한 항의. 일부 지방선에서 투자자들의 격렬한 항의가 벌어지고 있다. 정부는 강통계좌 정리를 통해 시장 안정을 도모하려 하지만, 투자자들은 이에 대해 격렬한 반응을 보이고 있다.

**소액투자자만 골탕받발 訴訟사태 예상**  
**정리규모 예상보다 적어 株價전망 비관적**

주요기사: 소액투자자만 골탕받발 訴訟사태 예상. 정리규모 예상보다 적어 株價전망 비관적. 이번 강통계좌 정리는 소액투자자들에게만 골탕을 먹일 수 있다는 우려가 제기되고 있다. 또한, 정리의 규모가 예상보다 적어 주가 전망이 비관적이라는 의견이 많다.

# 깡통계좌 정리



※ 모든 투자의 최종 선택과 결과는 투자자의 책임입니다!

# 선량한 관리자의 주의 의무(善管注意 義務)

## •민법

제 681조 (수임인의 선관의무) 수임인은 위임의 본지에 따라 선량한 관리자의 주의로써 위임 사무를 처리하여야 한다.

## • 자본시장과 금융투자업에 관한 법률(자본시장법)

제 79조 (선관의무및 충실의무) ① **집합투자업자**는 투자자에 대하여 선량한 관리자의 주의로서 집합투자 재산을 운용하여야 한다.

제 96조 (선관의무및 충실의무) ① **투자자문업자, 투자일임업자**

제102조 (선관의무및 충실의무) ① **신탁업자**

제244조 (선관주의 의무) **집합투자 재산을 보관, 관리하는 신탁업자**

## • 자본시장과 금융투자업에 관한 법률(자본시장법)

제 68조 (최선집행 의무)

① **투자매매업자 또는 투자중개업자**는 금융투자상품의 매매에 관한 투자자의 청약 또는 주문을 처리하기 위하여 최선의 거래 조건으로 집행하기 위한 기준을 마련하고 이를 공표하여야 한다.

② 투자매매업자 또는 투자중개업자는 **최선 집행 기준**에 따라 금융투자상품의 매매에 관한 투자자의 청약 또는 주문을 집행 하여야 한다.

## • 근로자 퇴직급여 보장법

제 30조 (운용관리업무의 수행)

① **퇴직연금사업자**는 **선량한 관리자로서의 주의의무**를 다하여야 한다.

② 퇴직연금 사업자는 적립금의 운용 방법을 제시하는 경우에 다음 각호의 요건을 갖춘 운용방법을 제시하여야 한다.

1. 운용방법에 관한 정보의 취득과 이해가 쉬울 것
2. 운용방법 간의 변경이 쉬울 것
3. 적립금 운용 결과의 평가 방법과 절차가 투명 할 것
4. DC제도와 IRP제도의 경우에는 원리금 보장 운용 방법이 하나 이상 포함될 것
5. 적립금의 중장기 안정적 운용을 위하여 분산투자 등 대통령이 정하는 운용방법 및 기준 등에 따를 것

# 선량한 관리자의 주의 의무

## 민법에 대한 해석

- 객관성: **거래의 통념에 좇아 상당하다고 인정되는 사람이 가져야 할 주의의 정도**
- 수임인: 수임인의 개인적 기능이나 학력, 경험, 연수, 건강상태, 성별 등의 **주관적 표준은 책임의 기초가 아님**  
신뢰관계에 특히 기대되는 성실한 수임인이 갖는 주의의무
- 위임인: 추상적인 일반인이 아니라 **구체적 상황에 있는 행위자에게 맞는 주의의무**

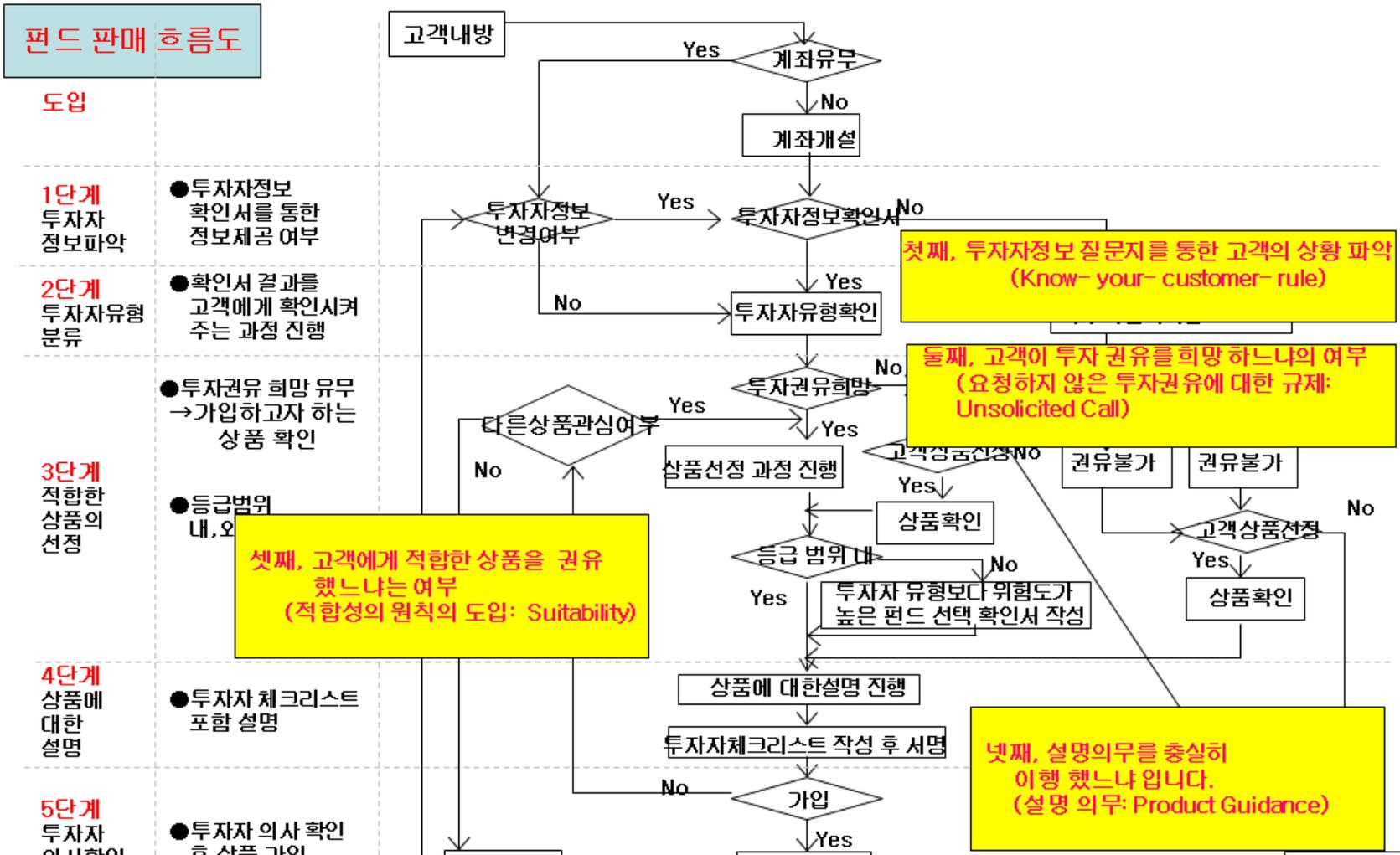
## 투자에 대한 선관주의 판결(대법원 2008. 9. 11 선고 2006 다 53856 판결)

- 고객의 투자목적, 투자경험, 위험선호의 정도 및 투자예정기간 등을 미리 파악하여 그에 **적합한 투자 방식**을 선택하여 투자하여야 한다.
- 투자목적에 비추어 과도한 과도한 위험을 초래하는 거래행위를 감행하여 고객의 재산에 손실을 가한 때에는 그로 인한 손해를 배상할 책임이 있으나, **고객의 투자목적은 지극히 다양하므로 높은 위험이 수반된다는 사정만으로 일률적인 선관주의의무 위반이라 단정 할 수 없다.**
- **위험과 예상되는 수익은 당연히 비례**하기 마련인데, 예상 가능한 모든 위험에 완벽하게 대처하면서 동시에 높은 수익률이 실현 될 것을 기대 할 수는 없다. 따라서 **특정한 투자 방식을 채택한 것이 선관주의 의무 위반인지는 투자목적, 투자 위험, 과도한 위험을 초래하는 거래행위인지를 가려야 한다.**

※ 우리는 선관주의 의무를 충실히 따르고 있기 때문에 .....

※ 선관주의 의무는 위임인, 수임인, 적합성, 투자의 위험과 수익 등이 매우 모호하다.

# 자본시장법 시행에 따른 펀드 판매 흐름도



※ 우리는 펀드 판매 절차를 충실히 따르고 있기 때문에 .....

※ 자본시장법은 투자자 보호제도를 선진화 시킨 것이다!?

# 금융투자 상품의 고지 내용

- 집합투자증권을 취득하기 전에 (간이) 투자설명서를 읽어 보시기 바랍니다.
- 집합투자기구는 **운용결과**에 따라 투자 원금의 손실이 발생할 수 있으며 그 **손실은 투자자에 귀속**됩니다.
- 보수/수수료/환매방법 등에 관하여는 (간이)투자설명서를 참고 하십시오.
- **투자 대상 국가**의 시장, 정치 및 경제상황 등에 따른 위험과 자산가치의 **손실이 발생** 할 수 있습니다.
- **외화 표시 자산의 경우 환율 변동**에 따라 **투자 손실이 발생**할 수 있습니다.
- 종류형 클래스에 부과되는 보수 수수료의 차이로 운용실적이 달라 질 수 있습니다.
- 이 상품은 예금자 보호법에 따라 예금보험공사가 보호하지 않습니다.

※ (간이)투자 설명서로 있을 수 있는 위험은 모두 설명되었기 때문에.....

※ 모든 투자에는 기회와 예상되는 위험은 비례하기 마련입니다.

---

**3. 금융 소비자 보호란  
누구로부터 금융 소비자를  
보호한다는 것인가?**

---

# 금융소비자 보호법?

제2조 6항 '금융소비자'란 금융상품 계약 체결 등에 관한 **금융상품판매업자** 또는 금융상품 자문에 관한 **금융상품 자문업자**의 거래 상대방을 말한다.

제2조 2항 금융상품이란? 나, 자본시장과 금융투자업에 관한 법률에 따른 **금융투자 상품**

## 제6조 금융소비자의 기본적 권리

1. 금융상품으로 인해 발생할 수 있는 **재산상 손해로부터 보호받을 권리**
2. 금융상품의 선택과 소비 과정에서 **지식과 정보를 제공 받을 권리**
3. 금융소비생활에 영향을 주는 정책에 대해 의견을 반영 할 권리
4. **금융상품 소비에 따른 피해**에 대하여 신속, 공정한 절차에 따른 보상 받을 권리
5. 합리적 금융소비생활을 위하여 **교육 받을 권리**
6. 금융소비자 권익 증진을 위하여 단체를 조직하고 활동할 수 있는 권리

## 제3절 **금융교육** -제35조

- ① 금융위원회의 금융교육 지원 ② 금융위원회회의 교육 프로그램 개발
- ③ 금융위원회는 학교교육, 평생교육 연계 시책 시행 ③ 3년마다 조사 후 정책 반영
- ⑤ 금융교육을 금융감독원장 또는 금융교육 관련 기관에 위탁 할 수 있음

# 금융 소비자 보호

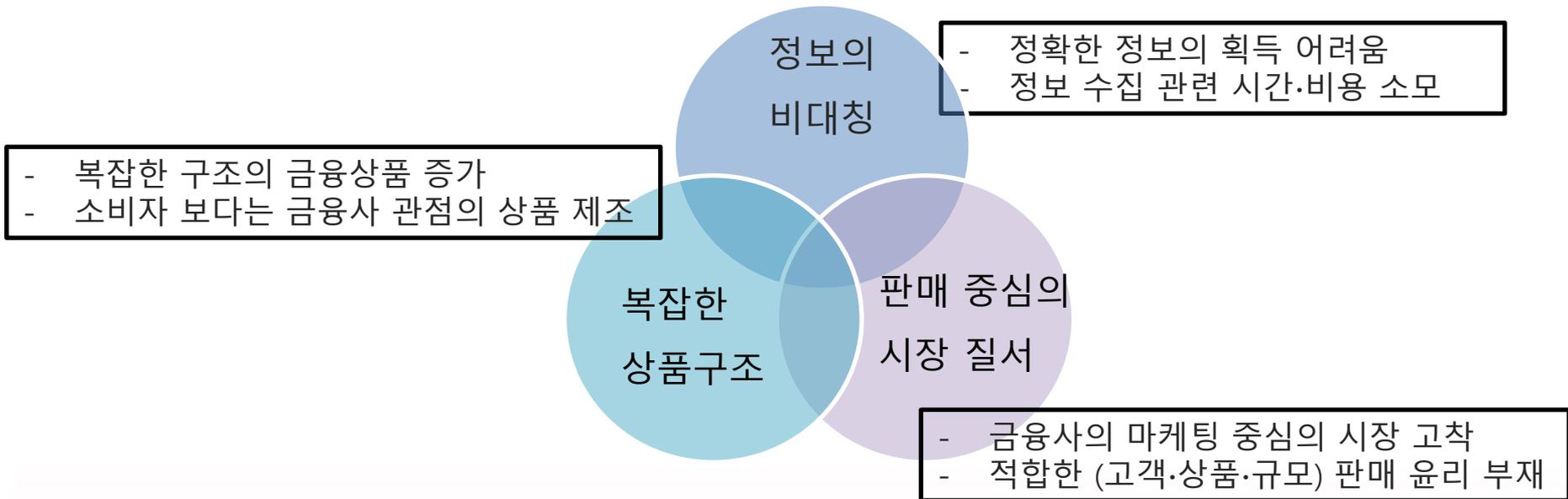
아시아 타임즈 아시아비즈니스컨퍼런스/ 2016년 6월 22일 KRX 국제회의장

※ 정홍주 : 성균관대 경영대학 교수, 국제 금융소비자 학회 회장

- 사람에게 가장 중요한 서비스는 **의료서비스와 금융 서비스**  
2 가지의 공통점 ①매우 어렵다. ②안정성이 가장 중요하다.

※ 조남희 : 금융소비자원 원장

## < 금융소비자 보호 필요성 >



# 금융소비자 무엇을 보호 해야 하는가?

- 금융시장 내 소비자(서비스 이용자)의 권리 보호: 법적 권리 또는 윤리적 보호
- **불완전 판매**로부터 보호; 설명의무, 적합성,
- **정보의 비대칭**으로부터 보호
- 금융회사의 **과도한 마케팅**으로부터 보호
- 한정된 수익을 추구하면서 **과도한 위험에 노출** 되는 것으로부터 보호
- 금융 소비자의 **자산이 안전하게 관리 되지 않을 위험**으로부터 보호

(규제당국과 국민의 입장에서) 금융 소비자 보호란?



금융회사의 **OOO XX**로부터 금융소비자를 보호하는 것?

---

## 4. 금융투자회사의 역할과

금융투자회사의 입장에서  
금융 소비자 보호란?

---

# 금융투자회사의 능력?

금융상품의 유통(중개)+대리점+제조 능력

본사

지점

Retail

유통(중개)

대리점

제조

Whole + Retail

Whole + Retail

영업사원

고객

투자성(수익성) 있는 상품의 공급과 제조 능력 !

## 운용회사의 역할

시장은 예측할 수 없어도  
수익은 관리할 수 있습니다

6개월 뒤, 1년 뒤 시장상황은 아무도 모릅니다. 그러나 투자전문가는 금리+ $\alpha$ 의 수익을 추구하는 다양한 방법을 알고 있습니다. 전문가가 변동성을 관리하는 펀드로 자산을 카우칭시오.

변동성 관리가 수익관리,            안정적인 수익 추구형 펀드

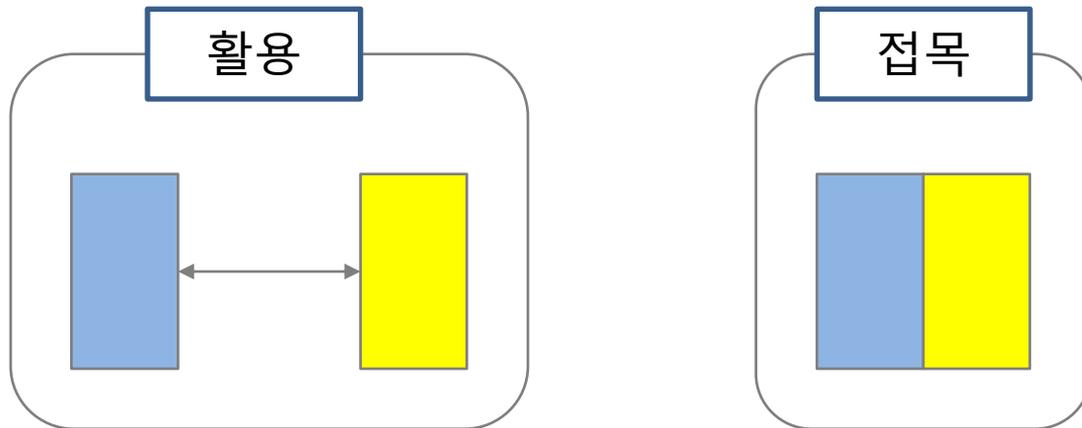
투자성(수익성) 있는 금융투자상품의 공급 ! ?

## 리서치 센터의 역할

한국경제신문 2016년 7월 20일 A20

### ○○ 증권 달러자산, 1년반새 2억달러 돌파

○○ 증권 사장은 “리서치센터 역량을 브로커리지(중개매매) 영업에 **활용**하는 다른 증권사들과 달리 우리는 자산관리에 리서치 능력을 **접목**했다”



투자성(수익성) 있는 금융투자상품의 공급 ! ?

# 금융투자회사의 역할

## CEO의 역할

한국경제 2016년 7월 8일 1면

연 4.5% 확정수익... **미국의 파격 발상**

베트남 랜드마크72 자산유동화증권(ABS)

상품명	랜드마크72 ABS
기초자산	선순위대출채권 3000억원
모집액	2500억원
만기	6개월
금리	<b>연4.5%</b>
판매사	미래에셋증권



- “수익 미달땐 미래에셋이 부담”
- 선순위대출금리 6%=  
4.5% 개인투자자 + 미래에셋 1.5%
- 자기자본여력+ 투자경험 노하우
- 지속적인 혁신적 투자상품 제공 피력

투자성(수익성) 있는 금융투자상품의 공급 ! ?

# 고객 수익률이 핵심 지표?

- 고객 수익률이 전사적으로 중요한 KPI 지표로 부여되기 시작
- 고용노동부 “퇴직연금 수익률 통합 비교 공시 서비스” 실시  
<http://www.moel.go.kr/pension>



- 중장기 (5년, 7년) 연평균 수익률
- 가입자 총 비용 부담률 공시: 연간 부담한 총비용/연말 적립금 잔고

퇴직연금 사업자 수익률 비교가 의미가 있는가? ①DB②DC③IRP

수익률이 의미가 있으려면 ?

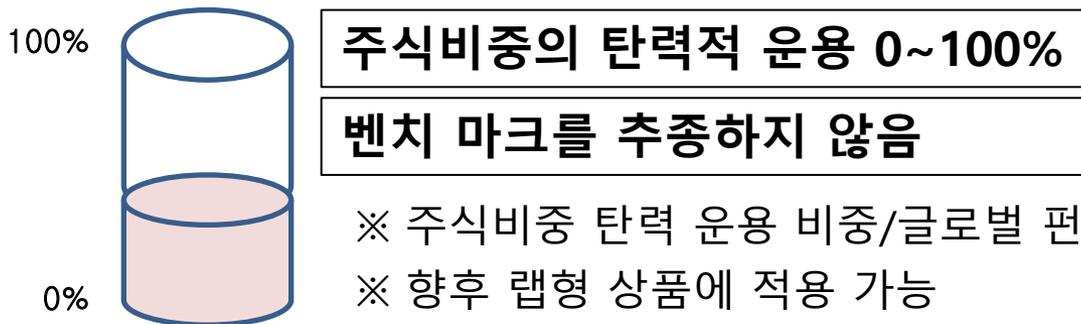
# 금융투자회사의 경쟁력

## • 퇴직연금 사업자의 MP(모델 포트폴리오) 수익률 비교

구분		①절대 안정 추구형	②안정 추구형	③안정.수익 추구형	④수익 추구형	⑤고수익 추구형
위험자산의 비중		0%	15%	30%	50%	70%
비위험 자산	원리금 보장(형)펀드 채권형 펀드	100%	85%	70%	50%	30%
위험 자산	주식형 펀드 등	0%	15%	30%	50%	70%

※ 해당 편입 금융상품을 명기/ 매월 포트폴리오 제시

## • 퇴직연금 사업자의 대표 자산 배분형 펀드 수익률 비교

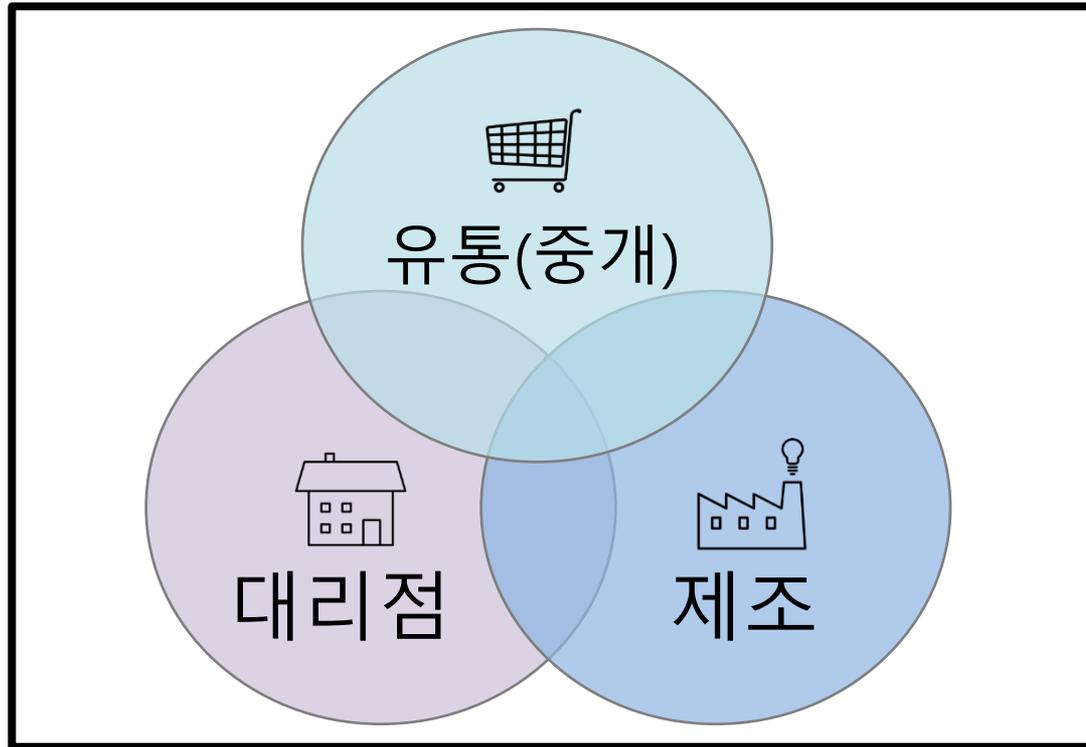


※ 주식비중 탄력 운용 비중/글로벌 펀드 편입 여부 등에 다른 구분  
 ※ 향후 랩형 상품에 적용 가능

## • (예상) 퇴직연금 사업자가 설정한 기금형 상품의 수익률(?)

# 금융투자회사 영업사원의 역할

## 영업사원의 역할



투자성(수익성) 있는 금융투자상품의 공급 ! ?



고객에게 판매

# 금융투자회사 직원

## 절대로 양보 할 수 없는 것! 고객

- 고객을 그룹 별로 관리 한다.
- '고객과 함께 부자 되기'가 목표다='평생지기'
- 리테일 영업과 법인 영업(홀세일)을 함께 한다.
- 나는 종합자산관리 전문가 이다.
- 나의 금융투자는 성공 할 수 있다.

## 반드시 지켜야 하는 것! 고객 수익률의 보호

(금융투자회사의 입장에서)금융 소비자 보호란?



금융소비자의 **장기** 금융투자 상품 수익률 보호

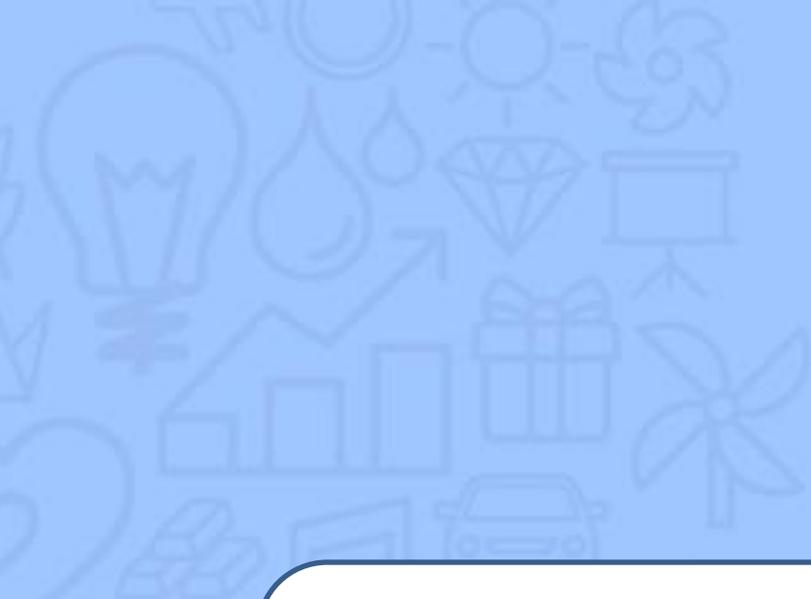
# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.

2. 기업근로자는 복잡하고 어려운 의사결정 과정을 매우 부담스러워 합니다.

3. 금융투자교육은 반드시 필요하지만 적립금 운용의 성공을 담보하는 것은 아닙니다.

4. 금융투자회사의 역할은 금융소비자의 장기 수익률 보호입니다.



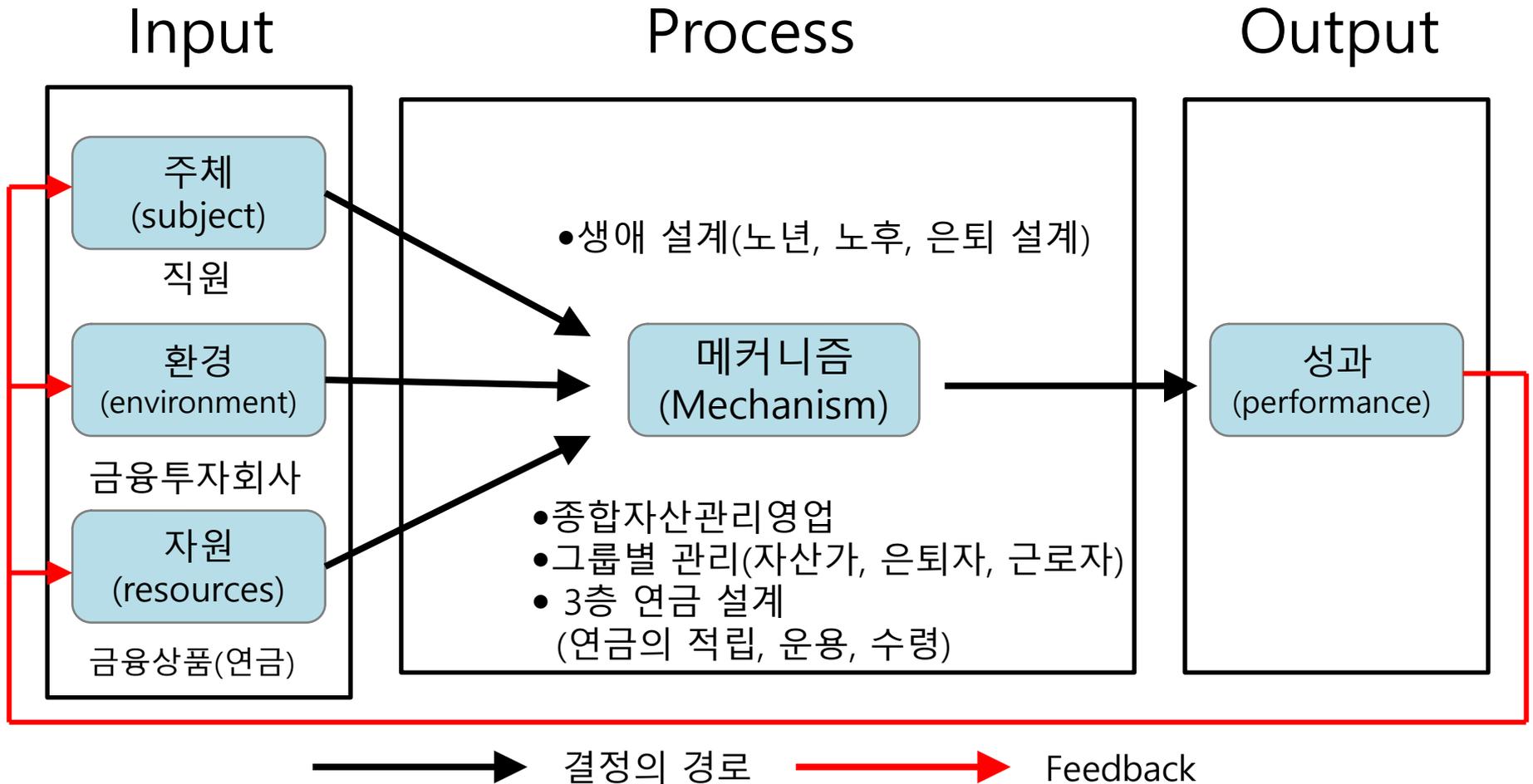
**V**  
**연금 비즈니스에 대하여**

# 금융 투자업의 지속 가능 비즈니스

경영자는 이익을 내야 한다. 그렇지 않으면 망할 것이다. 그러나 오직 이익을 내기 위해 비즈니스를 한다면... 그 경우에도 망할 것이다. 왜냐하면 더 이상 존재할 이유가 없기 때문이다.

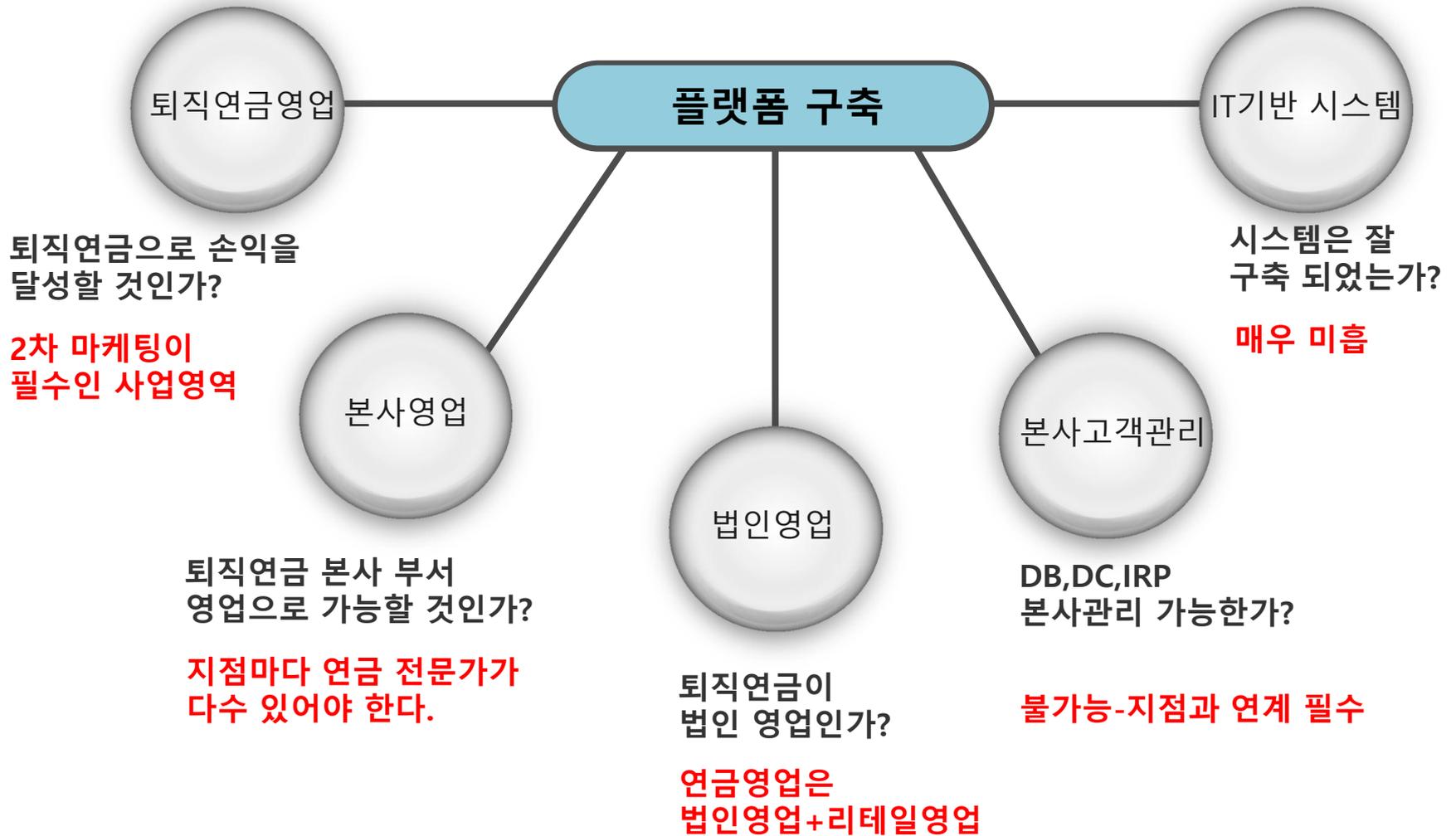
-헨리 포드-

# “매커니즘”기반관점(Process관점)



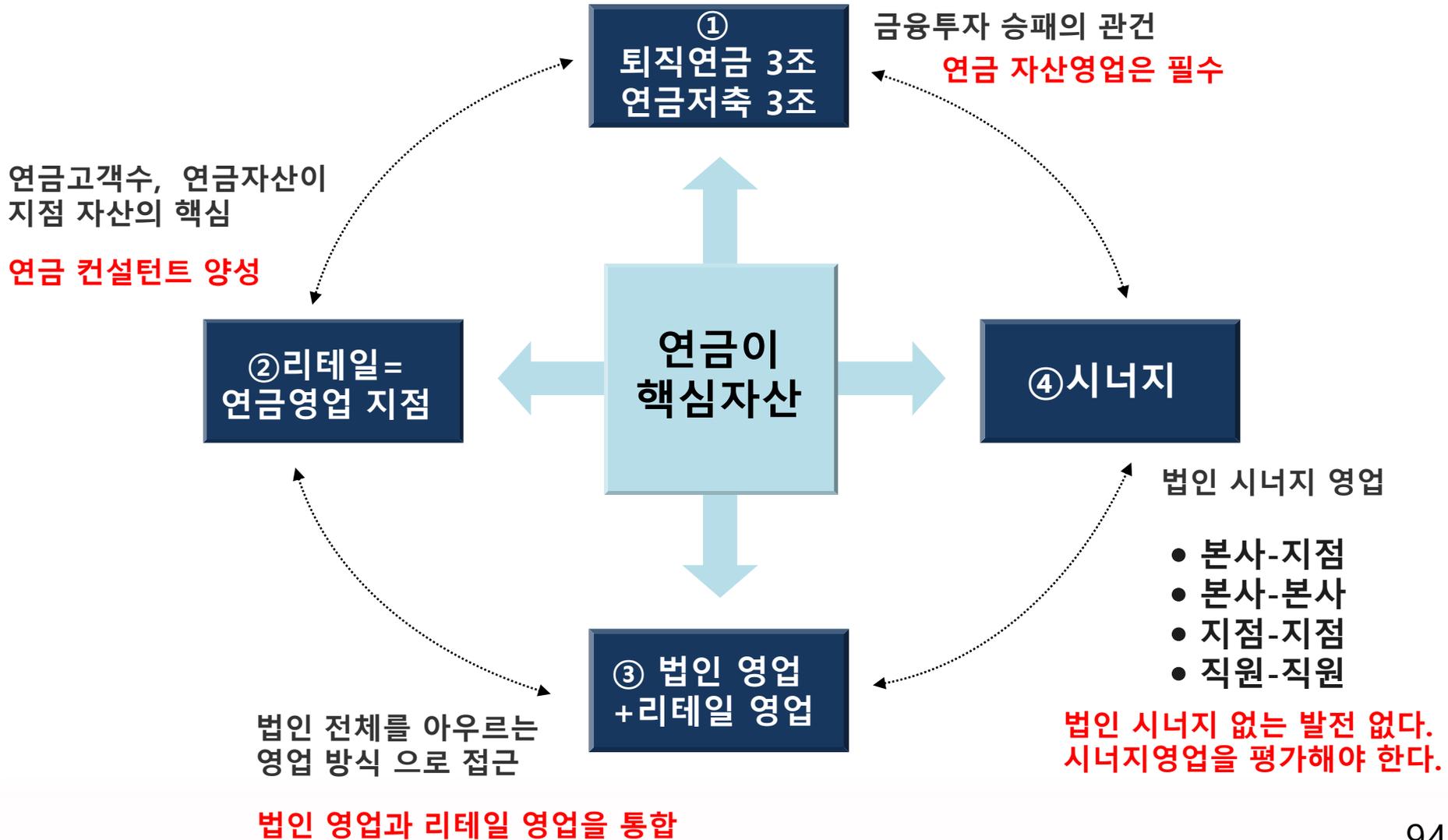
- 메커니즘은 프로세스가 반복적으로 일어나게 하는 주체, 환경, 자원의 결합이다.
- 기업성과는 주체, 환경, 자원에 의해서 영향을 일부 받지만, 구조적으로는 메커니즘에서 나오는 프로세스에 의해서 결정된다.

# 연금 영업 1.0 시대



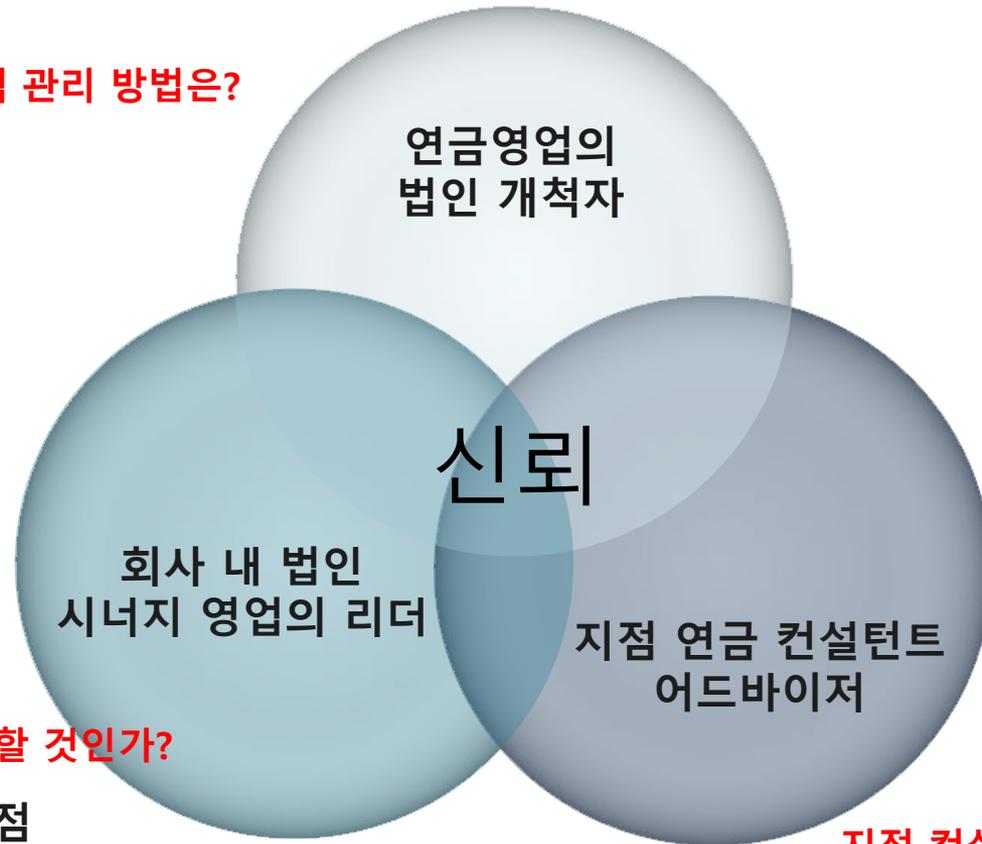
한계 상황의 노출

# 연금 영업 2.0 시대



# 본사 연금 영업 사원의 역할

법인의 효율적 관리 방법은?

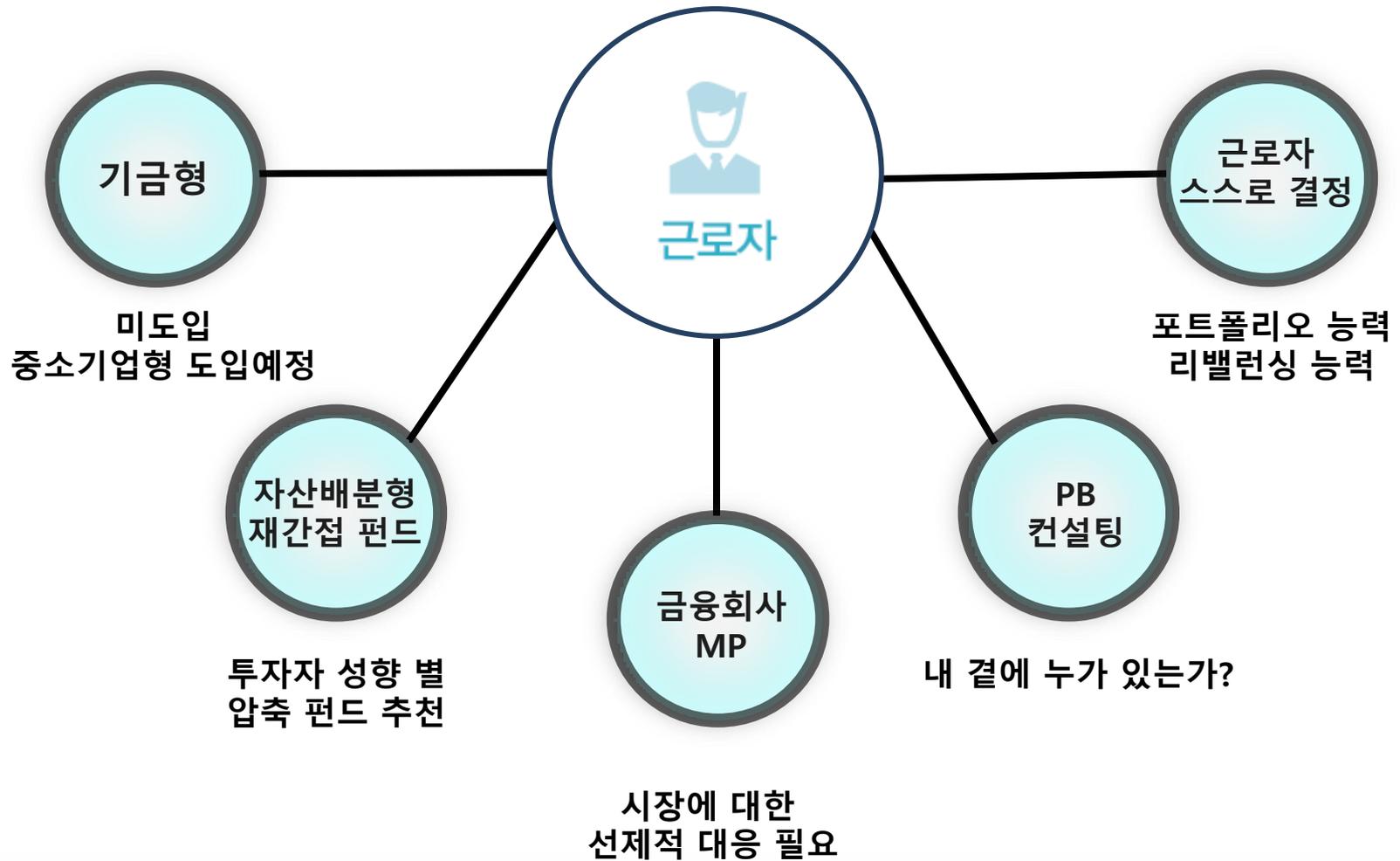


법인의 공유 가능할 것인가?

- 본사-지점
- 본사-본사
- 지점-지점
- 직원-직원

지점 컨설턴트 양성 및 동행 활동

# 퇴직연금 적립금 운용 어떻게 할 것인가?



# 연금의 금융상품 전략

## 전략: 최고의 수익률제공

- 자동 리밸런싱 상품  
(글로벌 자산배분형 상품)  
(랩 형)  
(주식 비중의 탄력적인 조정 형)  
(절대 수익 추구형)

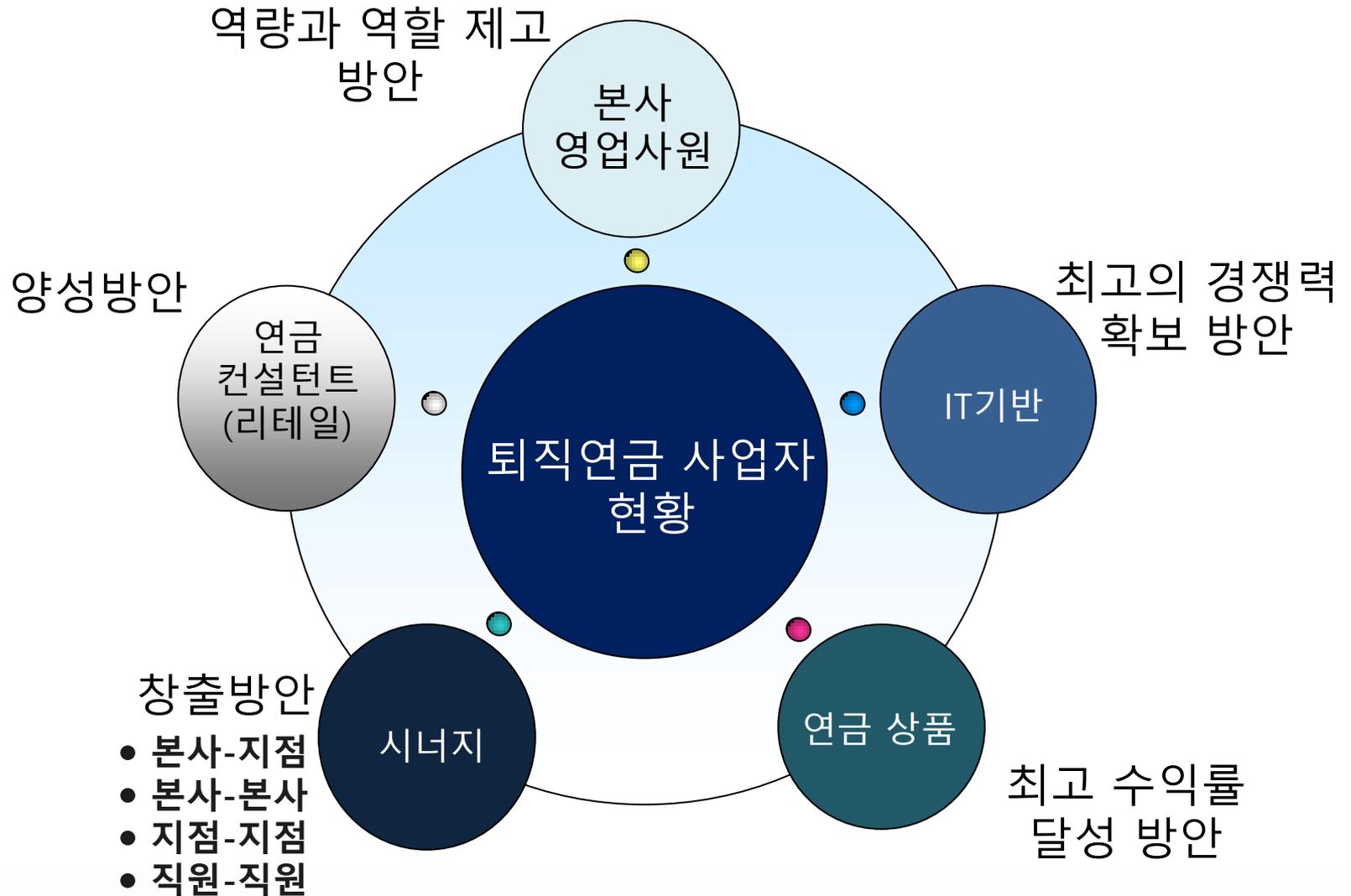
- 글로벌 시황 분석
- 현재 모델 포트폴리오 제안
- 수익/부진 동시 리밸런싱 제안



- 퇴직연금
- 연금저축
- 보험
- 종합 자산관리

- 평생지기
- 고객관리 매뉴얼 준수
- 100-100에서 시작  
100명의 고객 100억의  
연금 자산 목표

# 퇴직연금 사업자는?



# 연금 영업의 성공 3 요인

기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다!

- 진검 승부의 시작 점

상품

- 고객관리에 대한 신뢰 어떻게 확보 할 것인가?

리테일

IT

- IT 기반의 경쟁력  
= 진검승부의 종착점

# 과학기술인공제회 연금제도

## 과학기술인공제회법(특별법)에 근거한 과학기술인공제회의 연금제도

### ▶ 과학기술인공제회 연금제도 분석

구분	내용
가입 대상	과학기술분야 기관 및 업·단체(총 211개 기관)의 약 33만 임·직원
연금 구성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>법정부담금(급여총액의 8.3%) + 가입자부담금(급여총액의 2.5%이내)</b>(의무 사항은 아님) + <b>장려금(정부 및 민간기관 출연)(법정부담금+가입자부담금의 <b>최고 2% 내</b>)</b>으로 구성</li> <li>• 장려금은 재직기간에만 적용함</li> </ul>
제도	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DC 제도만 운용함 ( 가입자 부담금 포함 1800만원까지 추가 적립 가능)</li> </ul>
적립금의 운용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 원리금 보장형 상품의 선택은 과학기술인 공제회에서 운용지시 할 수 있음</li> <li>• <b>펀드 등 투자형 상품의 운용지시(변경 등)는 퇴직연금 사업자의 지점을 방문하여 담당자와 상담 후 운용지시를 할 수 있음</b></li> </ul>
출연금 (장려금 등으로 사용)	<p>세차례에 걸쳐 총 1,000억원 정부 지원, 현재 2,100억원 이상의 출연금을 조성</p> <p>※ 추가 1,100억원은 과학기술발전장려금제도 기술료(9%)로 마련, 총 3,000억원 조성 목표</p>
정책 결정	자산운용관련 정책 및 의사결정은 연금심의위원회의 의결을 거쳐 이사장이 최종 결정
공제회 예금 상품	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과학기술인 공제회 자체 예금 상품은 예금자 보호 대상이 아님.</li> <li>• 이 상품에서 지급 불능이 된 경우 자본금에서 보전처리 (과학기술인공제회 정관 제41조의 2 참조)</li> </ul>

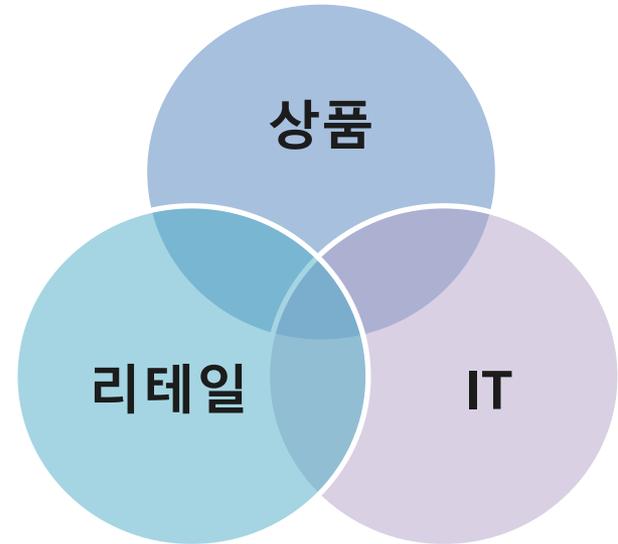
## 절대로 양보 할 수 없는 것! 고객

- 고객을 그룹 별로 관리 한다.
- '고객과 함께 부자 되기'가 목표다='평생지기'
- 리테일 영업과 법인 영업(홀세일)을 함께한다.
- 나는 종합자산관리 전문가 이다.
- 나의 금융투자는 성공 할 수 있다.

**반드시 지켜야 하는 것! 고객 수익률의 보호**

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다!

## 리테일 영업사원의 기업근로자 연금 자산관리!



### ※ 리테일 영업사원

1. 퇴직연금에 기반한 리테일과 홀세일 담당자
2. 고객의 평생지기 자산관리자
3. 고객 수익률의 보호자
4. 금융상품의 유통, 대리점, 제조의 전달자
5. 연금 포럼의 주관자

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.

2. 기업근로자는 복잡하고 어려운 의사결정 과정을 매우 부담스러워 합니다.

3. 금융투자교육은 반드시 필요하지만 적립금 운용의 성공을 담보하는 것은 아닙니다.

4. 금융투자회사의 역할은 금융소비자의 장기 수익률 보호입니다.

5. 기업근로자는 퇴직연금사업자에게 상품+리테일+IT를 질문할 것입니다.

# 기업근로자가 퇴직연금 사업자에게 길을 묻다.

1. 연금 자산의 M/S가 금융투자회사의 진정한 경쟁력이 될것입니다.
2. 기업근로자는 복잡하고 어려운 의사결정 과정을 매우 부담스러워 합니다.
3. 금융투자교육은 반드시 필요하지만 적립금 운용의 성공을 담보하는 것은 아닙니다.
4. 금융투자회사의 역할은 금융소비자의 장기 수익률 보호입니다.
5. 기업근로자는 퇴직연금사업자에게 상품+리테일+IT를 질문할 것입니다.

**연금이 있는 노후설계는 금융투자회사에서 디자인 하세요!**



신한 Neo50 연구소



〈명함이 있는 은퇴 디자인〉

왜 우리는 100살까지 살아야 하는가?

인생의 어느 시기가 가장 중요한가?

〈연금이 있는 은퇴 디자인〉

이해하기 쉽고 유익하고 재미있는,

금융.투자 소비자 중심의 자산관리 강의

## 김현기 소장/상무

서울시 영등포구 여의대로 70

신한금융투자 (07325)

Mobile 010-3759-1338

Tel 02-3772-1130

E-mail [madang6927@naver.com](mailto:madang6927@naver.com)