

희망 강국

당신의 희망이
또 다른 희망을 만들고
그 희망들이 모여
더 행복한 대한민국을 만들어 갑니다.

희망을 키우는
평생은행
IBK기업은행



WIN CLASS

2016 SUMMER vol.2

WIN CLASS



IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine

2016 SUMMER
vol.2

ISSUE
일임형 ISA

Special Theme
로보어드바이저

Finance Class
하반기 경제 및 금융시장 전망

Valuable Class
금융과 융합



오직 당신을 위해
성공적인 전략을 세우고
때로는 과감하게-
위기에선 섬세하게-
그리고 마지막까지
긴장감을 놓지 않는 것.
이것이 WIN CLASS의
승리투자공식이다.

승리를 향한
자산관리 어프로치

WIN CLASS



IBK 기업은행 WIN CLASS의 자산관리 승리공식

- Consulting Service** | 최고의 금융전문가가 자산관리의 다양한 문제에 대해 명쾌한 해답을 드립니다. • 부동산 컨설팅 서비스, 세무 컨설팅 서비스, 금융 컨설팅 서비스
- Portfolio Service** | 고객님의 자산 증대를 위한 종합적이고 합리적인 투자전략을 제시해드립니다. • IBK금융그룹 복합금융 서비스, WM전용상품, 리포팅 서비스
- Premium Service** | 고객님의 품격 있는 라이프스타일에 어울리는 특별한 경험을 하실 수 있습니다. • 문화 예술 세미나, 문화 공연 행사, 공항 리무진 의전, 경조사 지원

WIN CLASS

2016 Summer vol.2



IBK기업은행의 <WIN CLASS>는
프리미엄 경제·금융 정보 매거진입니다.

발행일 2016년 6월 1일
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr) 기획 WM사업부
주소 서울특별시 중구 을지로 79 Tel. 02-729-6423, 6419
디자인·제작·인쇄 (주)성우에드컴 02-890-0900

- 본 자료에 수록된 내용은 당행이 신뢰할만한 자료 및 정보를 바탕으로 작성한 것이나, 당행은 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없습니다.
- 본 자료는 과거의 자료를 기초로 한 투자참고 자료로서 향후 대상지표(주가 등)의 움직임은 과거 패턴과 다를 수 있습니다.
- 금융투자상품은 예금보호법에 따라 보호되지 않으며, 실적배당형 상품이어서 원본의 손실이 발생할 수 있습니다.

FINANCE CLASS	6	금융시장 전망 하반기 경제 및 금융시장 전망
	10	ISSUE ① 전에 없던 새로운 형태의 자산관리 서비스, 일임형 ISA
	13	ISSUE ② 일임형 ISA포트폴리오 View
	15	펀드상품(2016 vol.2) WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

SPECIAL THEME	16	로보어드바이저 승률 80%의 재테크 도우미
	20	금융포커스 기업승계, 기업경쟁력의 초석
	24	메가트렌드 골목길에 부는 자본주의 신바람

VALUABLE CLASS	30	글로벌 리포트 금융과 융합
	34	힐링 인문학 나이툼의 미학
	36	리더 멘토링 당신은 영향력을 가졌는가?
	38	패션 & 스타일링 세상이 바뀌었다. 어떻게 입어야 할까?
	40	문화 트렌드 TV를 위협하는 1인 미디어시대, MCN
	42	PB센터 탐방 IBK 복합점포 1호점 한남동 WM센터
	48	WIN CLASS로의 초대 우수고객 초청 총주 연수원 투어
	52	문화예술여행 슬로베니아 '블레드'
	58	골프가이드 퍼팅의 기본 어드레스
	62	문화예술여행 간송문화전 6부
	66	VIP마케팅

Finance Class

재테크 시장 상황에 대한 이해를 도울 수 있는
최신 분석 자료와 금융·시장·경제 정보를 제공합니다.



6 금융시장 전망

10 ISSUE ❶

13 ISSUE ❷

15 펀드상품

16 SPECIAL THEME

20 금융포커스

24 메가트렌드

하반기 경제 및 금융시장 전망
전에 없던 새로운 형태의
자산관리 서비스, 일임형 ISA
일임형 ISA포트폴리오 View
WIN CLASS가 추천하는 펀드상품
로보어드바이저
기업승계, 기업경쟁력의 초석
골목길에 부는 자본주의 신바람

하반기 경제 및 금융시장 전망

하반기 미국 기준금리 인상 속도는 예상보다 느려질 가능성이 높고, 미국 기준금리가 인상된다 해도 미국 시중금리는 안전자산 선호와 글로벌 저금리 기조로 2% 이하에 머물 것으로 예상된다. 이에 따라 7월부터 시작될 3분기 국내증시는 6월까지의 대내외 불확실성이 해소되어 다시 상승세로의 전환이 전망된다. 다만 단기 사이클상 반등하던 중국 경제 모멘텀이 하반기가 진행되면서 점차 약화될 수 있어 주의가 필요해 보인다.

글: IBK투자증권 리서치센터 투자전략팀



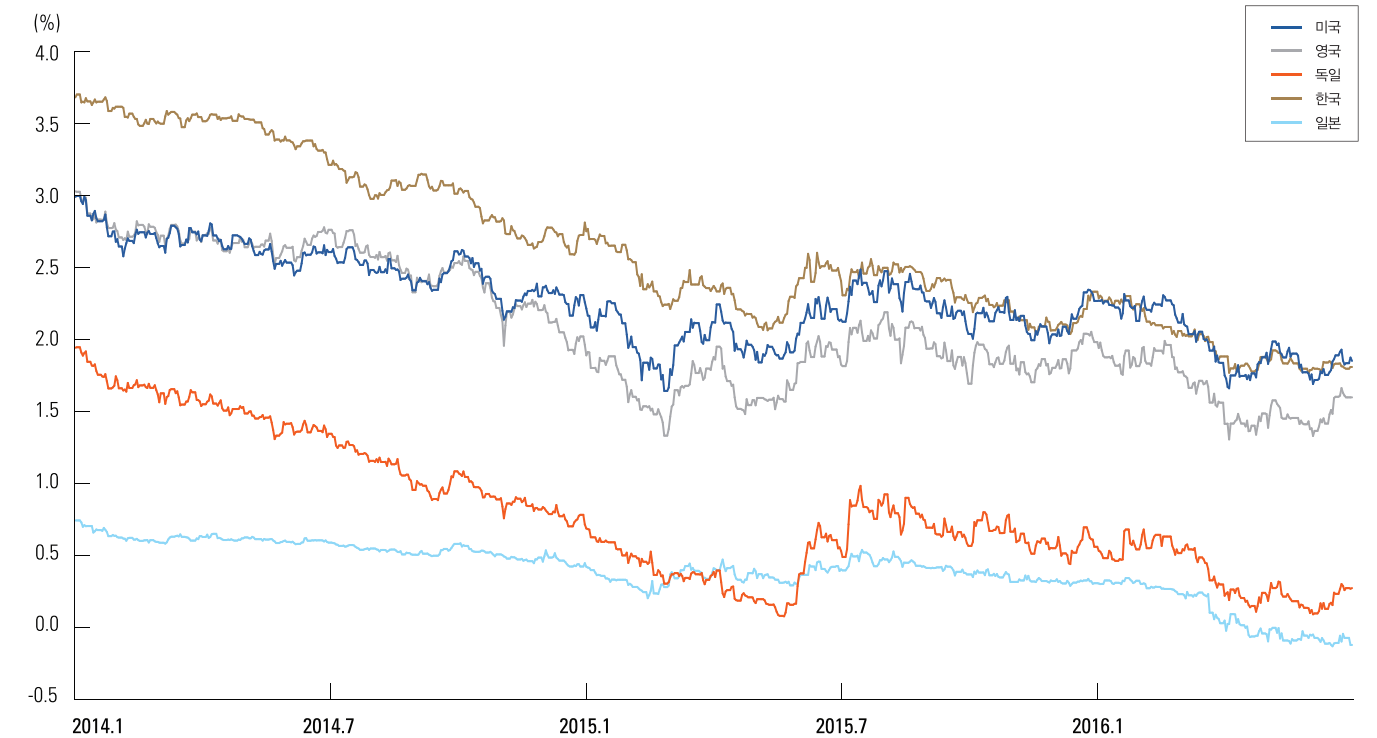
하반기, 미국 인상은 점점 느려질 전망

글로벌 통화정책은 그간 가지 않았던 길로 들어섰다. 교과서에서 볼 수 없었던 마이너스 기준금리 정책을 쓰는 국가가 늘어나는 한편, 제로금리도 기축통화국도 아닌 한국에서 조차 방법은 다르지만 양적 완화에 대한 논쟁이 분분하다. 각기 다른 형태이지만 글로벌 통화정책이 한 방향을 향하고 있음은 분명하다. 지난해 12월, 8년 만에 기준금리를 인상했던 미국 조차도 전체적인 정책 틀은 완화기조를 유지하고 있다. 4월 FOMC 회의에서도 6월 인상 시그널을 찾을 수 없었다. 4월 FOMC 며칠 후 발표된 미국 1분기 GDP 속보치가 0.5%를 기록한 것을 감안하면, 연준 입장에서 선부른 시그널을 주기란 쉽지 않았을 것이다. 통상적으로 연준은 시장과의 소통을 중요하게 여기는 집단이다. 그 어느 때보다 완화정책 기류가 강한 상황에서 홀로 인상을 진행한다는 것은 연준에게 엄청난 부담이 될 수밖에 없다. 이는 곧 기준금리 인상에 있어서 고려해야 할 돌발 상황이 많다는 것을 의미하고, 인상에 앞서 시장과의 충분한

소통이 선제되어야 한다는 것으로 이어진다. 지난 3월 FOMC에서 연준 위원들이 예상하는 연내 기준금리 인상 횟수는 2번이었다. 한 해의 3분의 1이 지나간 지금, 단 한번의 인상도, 인상 시그널조차도 나타나지 않았다. 남은 하반기 동안 주요국 경기가 기존 정책 효과를 반영해 뚜렷하게 반등하지 않는 한, 인상 속도를 빠르게 조정할 이유는 딱히 없다.

반면 미국은 타국 경제가 좋지 않을수록 달러 강세의 피해가 커질 수 있기 때문에 자국 경기를 위해서라도 인상 속도를 느리게 조정할 것이다. 4월 회의를 감안할 때 6월보다는 9월 인상 가능성이 높고, 연내 1회 인상에 그칠 가능성도 배제할 수 없다. 게다가 미국 외 경기가 유의미하게 반등하지 않는 한 지금과 같은 유동성 과다 국면에서는 미국 채권, 독일 채권과 같은 안전자산 선호가 꾸준히 나타날 것이다. 따라서 미국 기준금리가 인상된다 해도 미국 시중금리는 연내 2% 이하의 보험권에 머물거나 오히려 하락할 수 있다.

미국 인상에도 글로벌 금리는 낮은 수준을 유지 중



자료: Bloomberg, IBK투자증권

3분기 주식시장 상승 반전 기대

7월부터 시작될 3분기 국내증시는 6월까지의 대내외 불확실성이 해소되며 다시 상승세로의 전환이 전망된다.

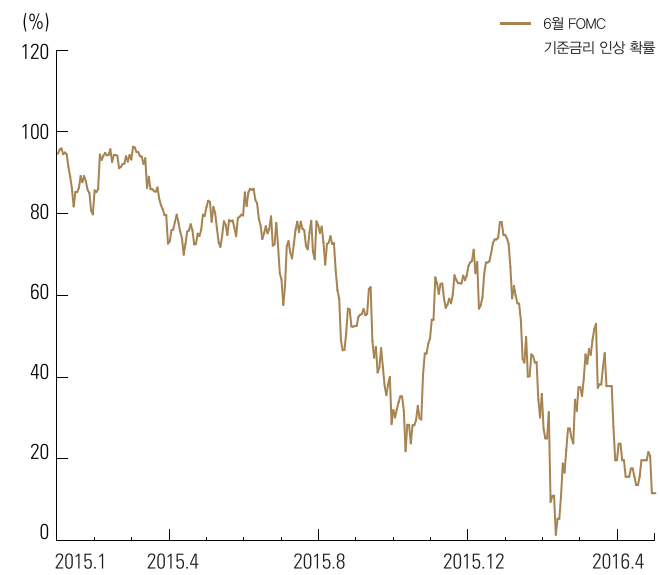
먼저 6월 가장 중요한 이슈인 미국 FOMC는 FOMC 다음주에 있을 브렉시트 국민투표를 앞두고 대외 경제 및 금융시장 불안과 미국 경제의 회복세 미약으로 또 다시 기준금리를 동결할 가능성이 높은 것으로 판단된다. 이에 따라 연준의 비둘기파적 통화정책 스탠스가 다시 확인되며 기준금리 인상은 연내 1번도 많다는 인식이 확산될 것으로 예상된다. 6월 마지막 주 예정된 브렉시트 투표 역시 정치적·경제적 이유로 EU 잔류로 결정날 것으로 전망된다. 정치인들의 언론 플레이로 선거 직전까지 유동성을 제외한 찬성과 반대가 팽팽히 맞설 것으로 예상되나 이미 영국 재무부가 브렉시트 발생시 경제적 비용을 연구한 보고서에서 브렉시트 이후 2030년까지 영국 경제가 6% 위축될 수 있다는 연구 결과가 나왔다. 오바마 대통령도 브렉시트 발생시 영국과 미국이 FTA를 체결하는데 10년 이상의 시간이 걸릴 것이라고 언급했다. 영국 국민들도 브렉시트에 따른 손해가 더 크다는 것을 차츰 인식하게 될 것이다. 시장에는 이미 브렉시트 투표 이전부터 이런 가능성이 반영되며 글로벌 증시는 반등을 시

작할 것으로 전망한다.

또한 6월 예정된 중국 A주의 MSCI EM 편입 가능성은 2015년보다 높아진 것이 사실이나 편입이 결정돼도 실제 반영은 1년의 유예기간을 거친 내년 6월 이후가 되기 때문에 단기간 급격한 외국인 자금 유출은 일어나지 않을 것으로 전망된다. 이에 따라 6월의 불확실성들이 모두 해소되고 나면 여전히 확장되고 있는 글로벌 유동성이 다시 위험자산으로 유입될 것으로 보이며 특히 미국 기준금리 인상 가능성 약화에 따라 신흥국 증시로 자금 유입이 재개되며 국내증시도 이에 따른 수혜를 받을 수 있을 것으로 전망한다.

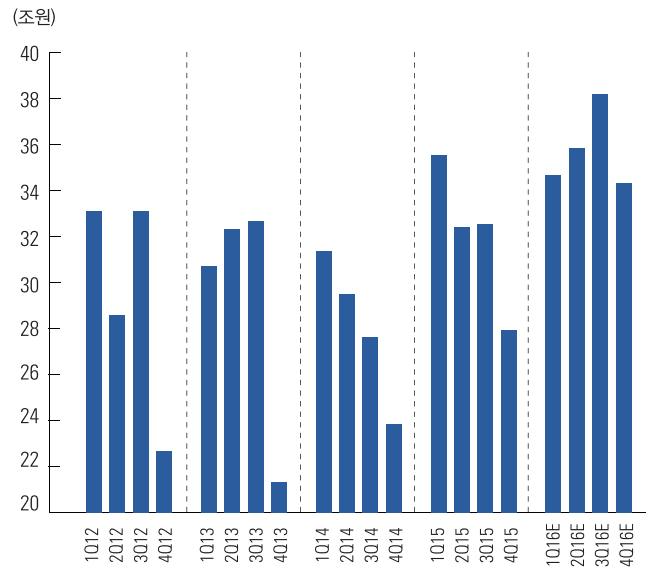
7월부터 시작될 국내 기업들의 2분기 실적 시즌 역시 증시에 우호적으로 작용할 것으로 전망된다. 2분기 실적은 역대 최고치로 알려진 2015년 1분기의 35.6조원을 넘어선 35.8조원 수준으로 예상되고 있고 2분기 실적과 함께 시장의 관심을 모을 3분기 실적은 38.1조원 수준으로 역대 최고치를 경신할 것으로 예상된다. 이에 따라 글로벌 유동성 확대 및 위험자산 선호와 함께 기업 실적까지 우호적인 재료로 증시에 영향을 미치며 3분기 국내증시는 비교적 큰 폭의 상승세가 가능할 것으로 전망된다.

6월 기준금리 인상 확률 10%대 초반으로 낮아져



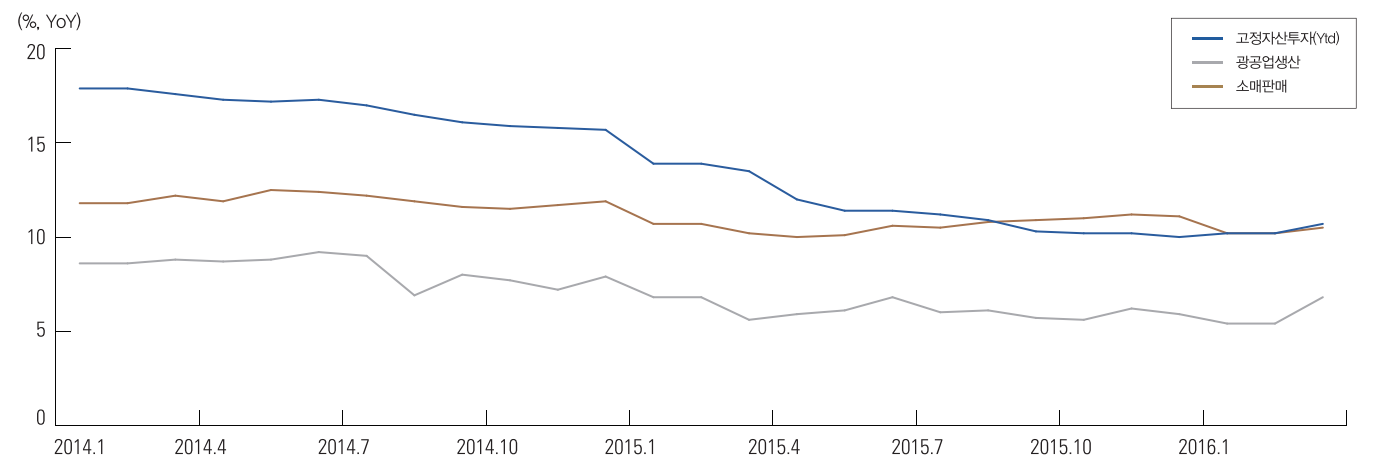
자료 : Bloomberg, IBK투자증권

2016년 2~3분기 실적 호조 이어질 전망



자료 : Wsefn, IBK투자증권

중국 투자, 생산, 소비 지표



자료 : Bloomberg, IBK투자증권

중국 경제의 단기 반등을 즐기고, 하반기를 대비하자

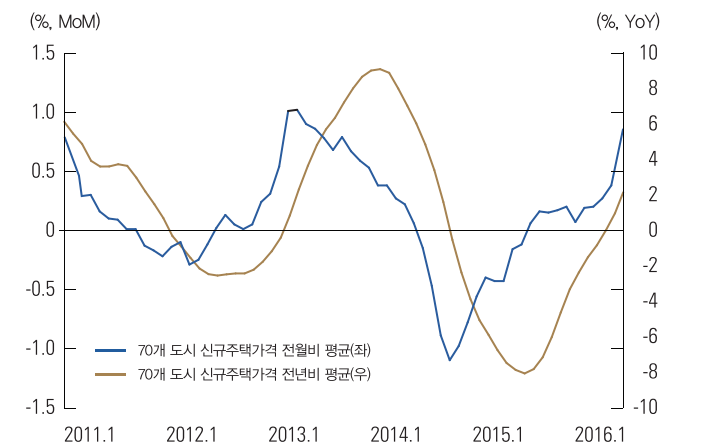
중국 경제의 단기 반등이 확인되고 있다. 소비와 투자, 생산 등 실물지표 전반이 연초와 비교해 개선되는 흐름이다. 중국 당국이 적극적으로 통화와 재정 정책을 펼친 효과가 나타나고 있는 것으로 판단된다. 중국은 1월에 이어 3월에도 시중 유동성을 강하게 풀면서 대출과 채권 발행 등 자금조달 규모가 크게 늘어났다. 지난 2월 부동산 시장 부양책을 연이어 내놓은 가운데 부동산 관련 지표의 개선도 눈에 띈다. 주택 가격이 상승폭을 확대하고, 부동산 관련 투자도 늘었다. 부동산 시장의 개선은 자산효과를 높이면서 소비 증가에도 보탬이 될 것이다. 이런 분위기는 2분기내 이어지며 중국 경제는 단기 사이클상 반등을 보일 것으로 예상된다.

문제는 하반기다. 중국 경기 반등의 중심에 있는 부동산 시장의 사이클이 보통 1.5년 정도인 것을 감안하면 하반기로 가면서 부동산 가격의 상승세가 주춤할 것으로 예상된다. 이는 부동산 관련 투자 약화로 이어질 것이고, 부동산 가격 상승에 따른 자산효과도 없어질 것이다. 중국 부동산 시장은 많은 공실 규모, 소득 대비 높은 주택 가격, 인구 구조 변화 등 때문에도 호조를 이어가기 힘든 상황이다.

올해 주요 정책 과제인 기업 구조조정 추진도 경제에 부담 요인이다. 중국 정부는 올해 3월 전년대에서 인수합병, 파산, 부채 처리 등을 통해 부실기업 문제를 해결할 것이라고 밝힌 바 있다. 구체화된 구조조정 계획이 하반기에 본격적으로

로 시행될 가능성이 높아 보인다. 기업 구조조정은 장기적으로는 중국 경제에 긍정적인 요인이지만 단기적으로는 생산 감소, 실업자 증가, 투자 약화 등을 야기하며 경제에 부담으로 작용할 것이다. 이 가운데 글로벌 수요도 부진한 상황이 계속되면서 중국 제조업체들의 어려움은 지속될 것으로 보인다. 중국의 소비는 경제 축을 소비 중심으로 전환해 나가는 가운데 하반기에도 상대적으로 견고할 것이다. 그러나 여전히 중국 경제에서 비중이 큰 생산과 투자 부문이 약화될 것으로 보인다는 점에서 하반기 경기 모멘텀은 재차 둔화될 것으로 전망된다. WIN CLASS

중국 70개 도시 신규주택가격 평균 상승률



자료 : CEIC, IBK투자증권



전에 없던 새로운 형태의 자산관리 서비스, 일임형 ISA

일임형은 고객이 맡긴 자산에 대하여 '금융회사가 재량을 가지고 운용'을 하는 형태의 업무로 은행에서는 제공하지 않았던 서비스였다. 하지만 지난 2월 ISA에 한해서 은행이 일임형을 영위할 수 있도록 허용되었고, 여러 은행을 필두로 속속 일임형 ISA 서비스가 출시되었다. 시장에서는 은행에서 처음 시도되는 일임형 서비스에 대해 기대와 함께 우려를 표하는 목소리도 있다. 기본적으로 일임형 상품이 금융회사의 재량에 따라 운용하기 때문에 운용을 어떻게 하느냐에 따라 큰 손실이 발생할 수 있는 특징을 가지고 있기 때문이다. 하지만 일임형 ISA는 여러 보완장치를 통해 이러한 문제점에 대한 해결책을 제시하고 있어 기존의 일임형 서비스와 비교해 효과적인 투자수단이라고 할 수 있다.

글: 문형수(WM사업부 자산컨설팅팀 선임연구원)

일임형 ISA의 개요

일임형 ISA는 세금혜택과 가입자격 등 기본적인 특징은 기존에 출시되었던 신탁형 ISA와 동일하다. 직전년도 기준으로 근로소득이나 사업소득이 있는 개인만 가입할 수 있으며, 신입사원이나 신규사업자도 근거 서류를 준비하면 가입이 가능하다. 1년에 2000만원까지 납입이 가능(5년간 1억)하고, 계약기간인 5년 동안 발생한 성과에 대해서 과세소득끼리 손익을 통산하여 200만원까지 비과세, 초과분에 대해서는 9.9%로 분리과세를 할 수 있는 혜택을 준다. 조건을 충족하면 의무가입기간이 줄어들거나 세금혜택을 추가로 받을 수 있는 청년형, 서민형으로 가입할 수도 있다. 예금, 펀드, 파생결합증권 등 여러 가지 금융상품을 하나의 계좌에서 투자할 수 있고, 자유롭게 상품을 교체하는 것도 가능하다. 개인연금, 재형저축 등 기존의 절세상품과 다른 것은 중도에 해지하더라도 원래 납부해야 했던 세금만 징수한 후 추가적인 비용이 발생하지 않는다는 점이다.

ISA 가입자격

구분	일반형	서민형	청년형 등
가입 대상	· 근로소득자 · 사업소득자 · 농어민	· 총급여액 5천만원 이하 근로자 · 종합소득금액 3천5백만원 이하 사업자	· 일반형 요건 충족자 중 - 연령 15세 이상 29세 이하(병역이행기간 차감한 연령) - 자산형성금지급자
비과세 한도	200만원	250만원	200만원
가입 기간	5년	5년	5년
의무 기간	5년	3년	3년

투자의 고민을 덜어주는 일임형 서비스

그렇다면 일임형 ISA가 신탁형 ISA와 다른 점은 무엇일까? 신탁형 ISA는 투자하는 상품의 종류와 비중을 고객이 직접 결정해야 하는 반면 일임형 ISA는 자산을 일임받은 금융회사가 투자를 재량적으로 결정한다는 차이가 있다. 투자자들이 투자 과정에서 가장 많이 고민하며 가장 중요하다고 생각하는 부분이 바로 투자상품의 선택이지만 일반 투자자들에게 시장 상황에 맞는 상품을 선택해서 투자를 한다는 것은 매우 어려운 일이다. 실제로 각 금융기관에서 판매하는 주요 펀드만 해도 수백가지가 존재하는데, ISA는 펀드 뿐만 아니

라 파생결합증권, ETF 등 다양한 금융상품에 투자할 수 있어 금융상품에 대해 잘 알지 못하는 투자자라면 전문가가 알아서 투자해 주는 일임형 서비스의 도움을 받는 편이 효과적이다. 특히 자산의 재배분 및 상품 교체도 알아서 해주기 때문에 자산관리에 할애할 시간이 없는 투자자들에게 적합한 투자 수단이 될 수 있다.

큰 손실을 방지하는 안전장치, 모델포트폴리오

일임형은 별다른 제약 없이 재량적으로 운용할 수 있다는 점 때문에 시장의 변화에 유연하게 대응할 수 있다는 장점이 있는 반면 그 성과가 극단적으로 차이가 날 수 있다는 단점이 존재한다. 실제로 이전부터 일임형 서비스를 제공해 왔던 증권사의 경우를 보면 일임형 상품에서 높은 수익률을 기록한 적도 있지만 반대로 큰 손실을 기록한 경우도 많음을 확인할 수 있다.

일임형 ISA는 이에 대한 해결책으로 투자자의 성향에 따라 선택할 수 있는 모델포트폴리오를 제시하고 있다. 모델포트폴리오는 간단하게 말해서 '본보기가 되는 자산배분안'이다. 같은 특성을 가진 상품을 묶어 자산군이라고 하는데 예를 들어 주식, 채권, 대안자산 등이 각각 하나의 자산군이라고 할 수 있다. 모델포트폴리오는 이러한 자산군들을 시장상황에 따라 최적화된 비중으로 분산해 놓은 형태를 가지고 있다. 일임형 ISA에 가입하려는 고객은 자신의 투자성향에 맞는 모델포트폴리오를 반드시 선택해야 되고, 금융회사는 고객이 선택한 모델포트폴리오의 범위 안에서 재량적으로 운용을 하게 된다.

예를 들어 위험중립형 고객이 선택한 중위험 수준의 모델포트폴리오가 주식형 자산의 비중을 50%로 제한해 놓았다면 금융회사는 더 공격적으로 운용하고 싶어도 해당 고객의 계좌 내에서 주식형 자산을 50% 이상 담을 수 없다. 금융회사의 선택에 따라 주식과 같은 고위험자산을 100%까지 담을 수 있던 기존의 일임형 서비스와 다른 점이다. 또한 제시한 모델포트폴리오는 의무적으로 분기당 1회 이상 시장상황에 맞춰 자산비중의 조정을 검토하도록 규정되어 있어 시장의 변화에도 적절하게 대응할 수 있도록 되어 있다.

일임형 서비스는 계좌별로 운용되기 때문에 개개인의 요구에 따라 운용하는 것이 가능하다. 모든 가입자의 자산이 동일하게 투자되는 펀드와는 다른 부분이다. 일임형 ISA 또한 고객의 운용 지시권이 강하게 보장되어 있어 모델포트폴리

일임형 ISA는 여러 보완장치를 통해 문제점에 대한 해결책을 제시하고 있어 기존의 일임형 서비스와 비교해 효과적인 투자수단이라고 할 수 있다.

오를 따라 운용하던 도중에도 고객이 원하는 대로 자산의 비중이나 상품의 종류를 변경할 수 있다. 하지만 이 경우에도 모델포트폴리오에서 제한하여 놓은 위험자산의 비중을 초과하는 것은 금지되어 있다. 쉽게 이야기하면 일임형 ISA에 가입한 고객 입장에서 본인이 수용할 수 있는 위험수준을 벗어나지 않도록 안전장치가 되어 있다고 할 수 있다.

신탁형 ISA와 일임형 ISA 비교

구분	신탁형 ISA	일임형 ISA
운용방식	투자자가 종목/수량까지 모두 지정	투자자가 선택한 「모델 포트폴리오」 자산군 범위 안에서 고객을 대신하여 운용
모델포트폴리오 제시	제시 금지	제시 의무화
자산재조정 (리밸런싱)	의무사항 없음	최소 분기 1회 일임업자가 검토 의무
온라인 가입	불가	가능

일임형 ISA 선택은 어떻게?

ISA는 전 금융권을 통틀어 1인 1계좌만 개설이 가능하다. ISA 계좌가 시장에서 판매된 지 얼마 되지 않아서 성과로 순위를 매기는 것도 별다른 의미가 없는 지금, 어떤 기준으로 선택을 하는 것이 좋을까? 먼저 금융회사별로 내세우는 운용전략을 비교해 본 후 자신의 마음에 드는 일임형 ISA를 선택하는 것도 좋은 방법이다. 예를 들어 개별상품의 선택보다 자산비중의 조절하는 것이 중요하다고 생각하는 투자자라면 ETF를 주로 활용하는 일임형 ISA에 투자하는 것이 좋다. ETF는 지수를 추종하기 때문에 개별상품에 투자했을 때 발생하는 편차없이 자산비중을 조절하는 데 효과적인 투자 수단이다. 반대로 개별상품의 선택이 중요하다고 생각한다면 다양한 상품을 편입하는 전략을 사용하는 일임형 ISA에 가입하면 된다. 이 밖에 자산배분을 어떻게 결정하는지도 선택의 기준이 될 수 있다. 자산배분은 일반적으로 해당 금융회사의 전문가들이 주관적으로 바라보는 시장전망이 반영되기 때문에 실제 성과를 비교하기 전까지는 우열을 가리기 어렵지만, 최근 전문가의 주관적인 시각이 아닌 로보어드바이저를 통해 자산배분안을 제시하는 곳도 있어 관심을 가져볼 만하다. 마지막으로 수수료 및 비용도 비교해 볼 필요가 있다. 해마다 누적되는 비용의 차이도 만기가 되는 5년 후에 수익률에서 무시할 수 없는 결과로 나타날 수 있다. WIN CLASS



위험자산에서 기회를 찾다. 광업주와 유럽주식

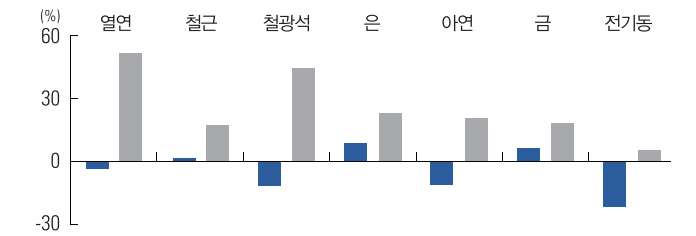
자산	지역	세부 내용
주식	선진국	미국 < 유럽
SI	원자재	WTI < 광업주

원자재 가격 상승과 미국 달러화 강세가 완화되면서 그동안의 위험 회피 심리가 완화되는 것을 확인할 수 있는 환경이다. 주식과 원자재, 부동산 등과 같은 위험 자산 전반의 상승세를 보고 있는 지금 포트폴리오 내에 위험자산의 비중을 확대하는 것을 긍정적으로 고려해 볼 수 있는 시기이다. 비중확대를 결정했다면 그다음으로는 위험자산 중 어디에서 기회를 찾아야 할지에 대한 고민이 필수적일 것이다. 일임형 ISA포트폴리오에서는 선진국 주식과 원자재를 긍정적으로 보고 있으며 선진국 중에서는 유럽을, 원자재에 있어서는 광업주를 주목하고 있다.

광업주

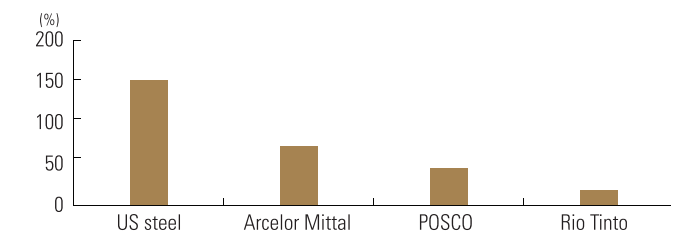
최근 시장에서 가장 먼저 이야기하고 싶은 부분은 바로 위험 자산 가격의 상승세이다. 그 중에서도 유가 상승에 많은 관심이 쏠려 있지만, 올해 들어 철광석, 아연은 물론 금, 은 등 금속 가격의 가파른 상승이 있었으며 이와 함께 글로벌 비철 금속 기업들의 주가도 높은 상승세를 보였음을 기억하자. 관련 종목들은 올해 들어 20%이상의 수익률을 보이기도 했다. 이러한 금속가격 상승에는 중국이 중심에 있다. 중국 경기 반등 사이클에 대한 기대감이 그동안 부진했던, 철강 등 금속 가격은 물론 관련 기업 주가에 긍정적인 영향을 미치고 있는 것이다.

금속별 수익률(2015년 초 후 vs. 2016년 초 후)



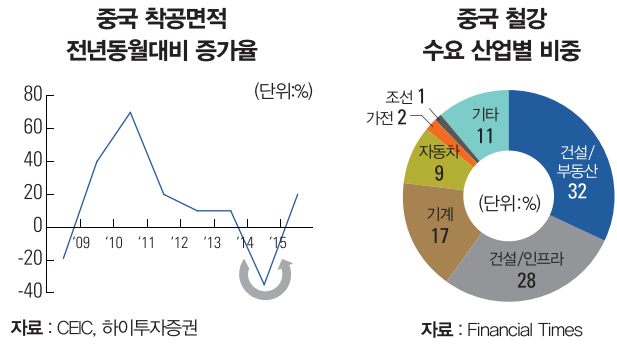
자료 : Bloomberg

비철금속 종목 수익률(YTD, 4/20기준)

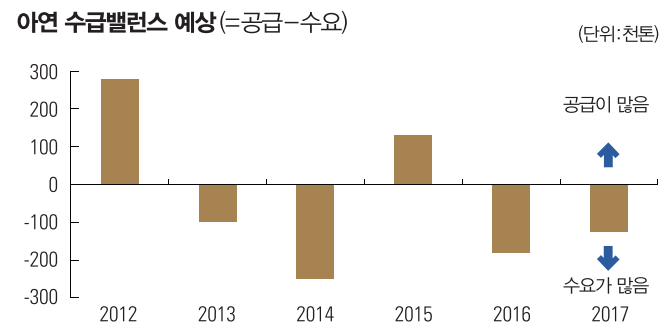


자료 : Bloomberg

지난 3월, 중국 정부는 전국인민대표회의에서 제13차 5개년 계획을 통해 2020년 까지 도시화율을 37%에서 45%로 올리겠다고 했다. 이렇게 정부의 강력한 지지로 빠르게 진행되고 있는 도시화와 직결되는 것이 바로 2선 도시 부동산 경기이고 이러한 흐름은 중국 전반의 경기 개선에 긍정적인 영향을 미치고 있다. 중국 부동산 투자의 선행지표라고 할 수 있는 착공 면적이 금년부터 가파르게 상승하고 있는 모습은 이러한 흐름이 당분간 지속될 것이라는 예상을 뒷받침하고 있다. 중국 철강 수요에서 총 60%를 부동산 관련 개발 사업이 차지하고 있는 만큼 중국 도시화는 당분간 철강가격에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 예상된다.



산업용 비철금속 중 아연은 폐광 등에 따라 공급이 둔화된 것과는 달리 자동차 생산량 및 부동산 개발 증가로 인한 중국의 아연 수요가 늘어나면서 수급밸런스에 따른 가격상승이 당분간 지속될 것으로 예상된다.



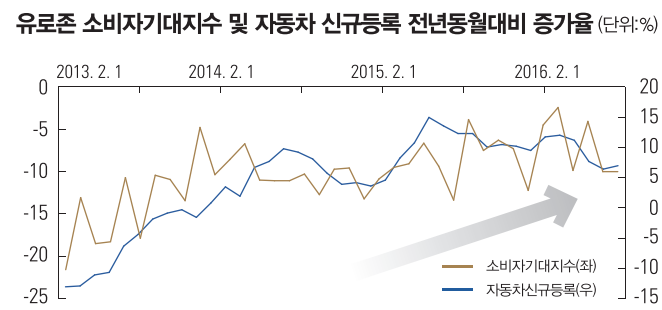
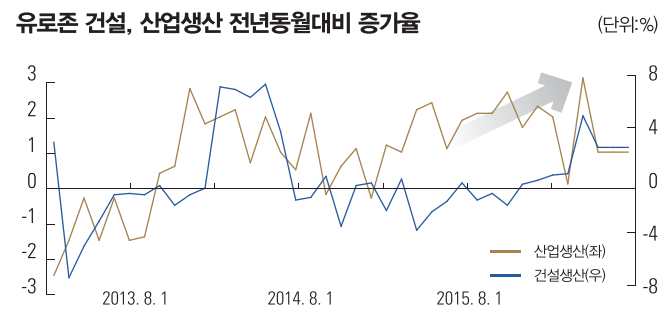
그렇다면 이렇게 기회가 보이는 원자재에 어떻게 투자할 수 있을까? 먼저 원자재 선물에 투자하는 방법을 떠올릴 수 있다. 하지만 원자재 선물에 직접 투자하는 경우 비용이 추가적으로 발생할 수 있음을 염두에 두어야 한다. 철광석과 같은 주요 원자재는 선물시장이 존재하지 않아 일반투자자들이 투자하기에 다소 어려움이 있다. 이런 경우 원자재 가격 상승의 수혜를 받는 관련 기업 주식에 투자하는 것이 좋은 대안이 될 수 있다.

유럽주식

미 연준과 ECB정책기조 모두 위험자산 선호에 우호적이지만 특히, 유럽에서의 기회를 기대하고 있다. 미국의 경우 경기 사이클이 개선되고는 있지만 소비, 생산 및 투자 등 실물 지표의 본격적 개선이 지연되면서 시장 기대치를 하회할 것으로 예상된다.

ECB의 열려 있는 추가부양 가능성은 유럽 금융시장에서 위

험자산 선호 현상을 강화시킬 것으로 판단된다. 유럽은 초저금리에 따른 주택시장 호황이 건설경기의 양호한 흐름을 이끌고 있으며 고용시장 회복에 따른 자동차 수요 증가 등 소비경기 개선세도 보이고 있다. 이렇게 내수 위주 회복이 이뤄지고 있는 현재 유로존의 경기는 6월부터 본격적으로 시작될 회사채 매입과 TLTRO2¹⁾(2차 목표물 장기대출 프로그램: Targeted long-term refinancing operation II)와 더불어 더욱 긍정적인 흐름을 보일 것으로 예상된다. ECB의 정책 효과가 금리인하에서 신용완화로 이동하면서 내수 경기 회복 가속화를 이끌 것으로 기대된다. 물론 6월로 갈수록 영국의 브렉시트²⁾(영국의 유로존 탈퇴) 관련 투표가 변동성을 키울 가능성이 있으며 여전한 은행권의 실적 개선 이슈도 변동성을 확대시킬 요인으로 남아있기는 하다. 하지만 유럽, 영국에게 부정적인 영향이 더 클 것으로 예상되는 브렉시트의 가능성은 현재 높다고 판단하기 어렵다. 오히려 내수를 중심으로 한 실물지표의 개선이 기대되는 유럽에는 변동성 확대를 투자 기회로 고려해 볼 수 있을 것이다. WIN CLASS



1) TLTRO2 유럽 중앙은행이 저금리에 빠진 유럽 국가들을 지원하기 위해 저금리로 유럽 은행들에게 돈을 빌려주는 제도로 과거 1,2차 LTRO와는 달리 TLTRO는 시중은행들이 비금융 분야 기업에 대출을 할 때만 재원을 제공하는 방식
2) 브렉시트: Britain과 exit의 합성어로 영국의 EU탈퇴를 의미. 2012년 하순 EU 재정위기가 심화되자 불거져 나오기 시작.

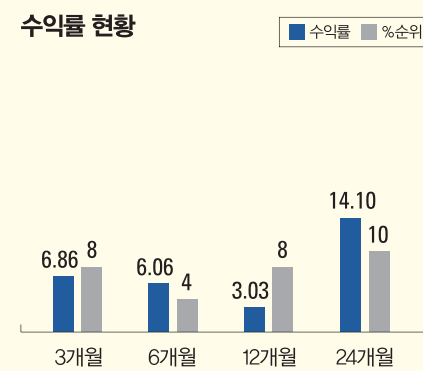
WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

자료: 마케팅전략부 투신상품팀

주식 혼합형(배당+옵션P)

미래에셋 배당프리미엄

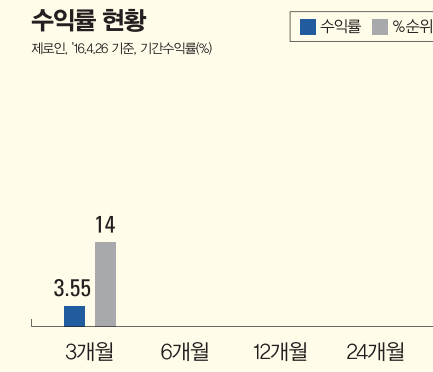
- 배당수익과 옵션 프리미엄, 채권이자 등 안정적이면서 꾸준한 현금수익 + 우선주/배당주의 가격상승을 통한 추가수익 기대
- 수익 기여도가 큰 주식 및 선물(옵션) 매매 차익 비교세로 양호한 절세효과



채권 혼합형(고배당가치주)

신영 밸류고배당40

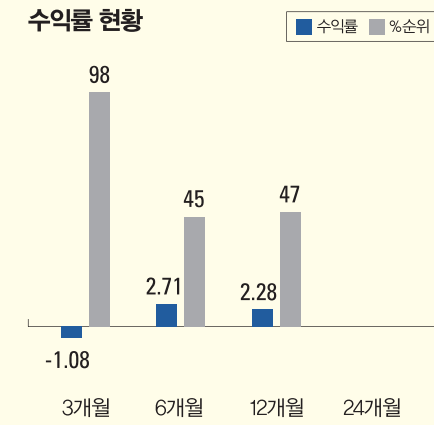
- 고배당 가치주 펀드의 대표주자인 '신영 밸류 고배당' 펀드의 채권혼합형 상품
- 주식(40%수준)과 채권의 적정비율 투자로 안정성과 수익성을 동시에 추구하며, 주식 매매차익 비교세로 절세효과 기대



채권 혼합형(롱숏)

IBK 가치형롱숏40

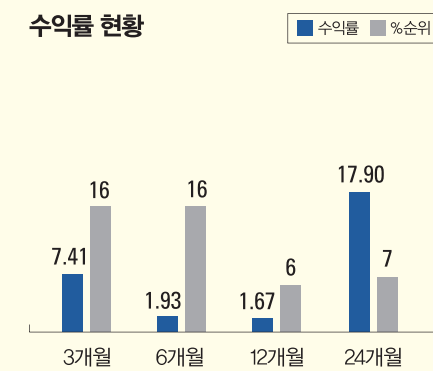
- 기존 롱/숏 펀드와 달리 두 종목간 밸류에이션을 철저하게 비교하여 롱(매수)/숏(매도)함으로써 시장의 지수흐름을 헤지
- 중소형가치주 종목 중 상승가능성이 높은 종목을 선별적으로 투자하여 알파수익을 추구



주식형(성장주)

한국투자 네비게이터

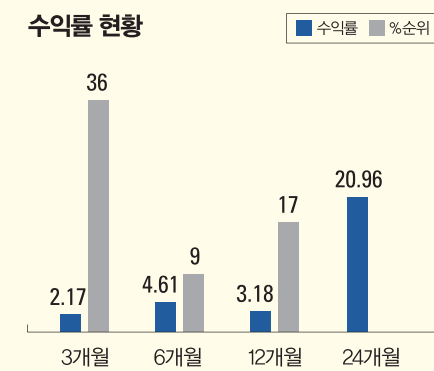
- 한국경제의 성장을 이끄는 핵심 기업에 집중 투자하는 대한민국 대표적인 성장주 펀드
- 장기 관점에서 미래 기업가치 상승이 기대되고, 시장상황에 따른 저평가 기회가 주어지는 기업을 발굴하여 투자



주식형(테마주)

맥쿼리 뉴그로스

- 중국의 소비시장 및 신성장 시장 확대에 따른 중국 내수수혜 종목을 발굴하여 초과수익에 집중
- 중국 소비확대로 수혜 받는 국내기업에 투자에 따른 기대감 상승



로보어드바이저, 승률 80%의 재테크 도우미

2016년 4월, 전세계는 인간계 최강자인 이세돌 9단과 구글의 딥러닝 프로그램 알파고와의 경기를 숨죽여 지켜보았다. 단순한 바둑경기가 아닌 인간 대 기계의 대결이었기에 초미의 관심사였다. 바둑은 경우의 수가 많기에 창의적인 인간이 당연히 승리할 것이라 예측되었으나 결과는 알파고 4승, 이세돌 9단의 1승이었다. 승률로 보자면 기계 80%, 인간 20%인 셈이다. 기계가 가진 높은 승률을 재테크에 응용할 방법은 없을까? 바로 로보어드바이저다.

글. 김승동(재무설계 전문가)



로보 어드바이저란?

로보-어드바이저(Robo-Advisor), 생소한 단어다. 새로 만들어진 합성어이기 때문이다. 그 뜻을 간략히 보면 아래와 같다.

로보어드바이저 = 로봇(Robot) + 자산관리자(Advisor)

말 그대로 로봇이 자산관리를 해준다는 것으로 이해하면 크게 틀리지 않을 것이다. 즉, 컴퓨터 프로그램(로봇)이 투자자의 성향과 시장 등을 분석해 자산운용을 자문 또는 일임하여 관리해주는 자산관리 서비스를 가리키는 것이다. 일종의 나를 위한 맞춤형 PB라고 볼 수도 있다.

우리는 인간이기에 때로는 감정에 휩싸여 자산을 처분하기도 한다. 기억을 더듬어보자. 1997년과 2007년, 각각 IMF와 금융위기 시절이다. 이때는 공포에 휩싸여 자산을 처분하는 것이 당연한 일이었다. 금융, 부동산 가릴 것 없이 무조건 '팔자' 주문만 쏟아지던 시절이었던 것이다. 지금 생각하면 그때는 팔 때가 아니라 살 때였는데 미처 생각하지 못했다라고 생각하게 된다. 만일 이때 똑똑한 로봇이 '지금은 팔 때가 아니라, 살 때입니다'라고 조언을 해주고 투자자가 그 조언을 받아들였다면 어땠을까? 공포의 시기를 지나 다시 활황기를

맞이하고 큰 웃음을 지었을지도 모르겠다.

로보어드바이저는 바로 이점에서 강점을 가지고 있다. 객관적으로 시장을 판단한다는 점. 다행히도 로봇에게는 너무나 인간적인 공포, 두려움 등의 감정이 없다. 시장이 나타내는 수치와 경제지표를 기준으로 판단한다. 여기에 투자자의 성향을 고려하여 가장 적절한 조언을 해주고 동시에 자산관리까지 해주는 것이다.

로보어드바이저, 미리 알아두어야 할 포인트는?

냉정함이 오히려 장점인 로보어드바이저, 무조건 좋다, 나쁘다를 판단하기 이전에 미리 알아두어야 할 포인트들이 몇 가지 있다.

포인트 1. 계산이 빠르다

로봇답게 계산이 빠르다는 장점을 가지고 있다. 여기서 계산은 단순히 더하기, 빼기와 같은 단순한 숫자계산을 넘어 전 세계에서 쏟아져 나오는 데이터를 실시간으로 분석하고 판단하는 것을 가리킨다. 예를 들어보자. 대한민국에는 대략 1만개의 펀드가 있다. 각 펀드들마다 투자대상과 투자지역이 다르고 수익률도 각기 다르다. 만일 사람이 1만개의 펀드 중

에서 수익률 가장 좋은 찾고자 한다면 시간이 좀 걸릴 것이다. 각 펀드별 수익률 자료를 확보하고 그 자료를 이해하기 좋게 정렬시켜서 가장 좋은 것부터 가장 나쁜 것까지 1만개의 데이터를 확인해야 한다.

그런데 로보어드바이저는 말 그대로 눈 깜빡할 사이에 데이터를 확인한다. 계산속도는 기계의 압승이다. 단순하게 펀드의 수익률을 예로 들었지만 투자를 위해 검토해야 할 사항은 단순히 수익률뿐만 아니라 각 펀드가 투자한 회사들의 주가 흐름과 시장흐름은 기본이고 거시적인 경제지표와 미시적인 경제지표까지 다 확인해야 한다. 이러한 방대한 정보를 처리하는 속도에서는 로보어드바이저가 인간보다 빠르다는 것.

포인트 2. 쉬지 않고 일한다

로보어드바이저는 휴일 없이 1년 365일 근무중이다. 심지어 잠도 안자고 하루 24시간을 일한다. 투자자가 잠이 든 순간에도 로보어드바이저는 데이터를 분석하고 투자자의 요구에 맞춘 최적의 포트폴리오를 구성한다. 인간이 이렇게 쉬지 않고 일하는 것은 불가능에 가깝지만 로보어드바이저는 기계 처럼, 아니 기계답게 쉼 없이 일을 해준다. 은행/증권사 직

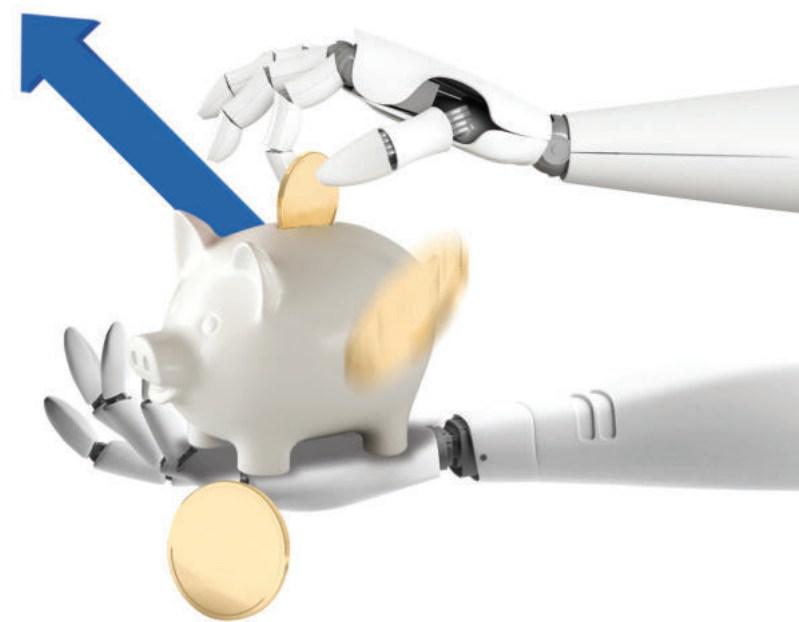
원들은 고객을 위해 최선을 다한다고는 해도 오로지 나만을 위해 일하거나 나를 위해 24시간 일하지는 못한다. 밥도 먹어야 하고 잠도 자야 하니까. 그런데 로보어드바이저는 알아서 일해준다. 추가 근무수당을 요구하지도 않는다. 나를 위해 24시간 일해 준다는 것. 고마운 일하면서 로보어드바이저의 장점이기도 하다.

포인트 3. 냉철하다

로보어드바이저의 가장 큰 장점이다. 냉철하다는 것. 그래서 시장의 분위기나 인간적인 감정에 휘둘리지 않는다는 것. 주가가 폭락하거나 시장이 불안정할 때 인간은 불안하다. 그래서 정상적인 상황에서는 절대 하지 않을 어처구니 없는 실수들을 저지르고는 한다.

하지만 로보어드바이저는 그러한 실수를 하지 않는다. 마치 알파고가 바둑을 두면서 인간이 보기에 실수를 저질렀지만 나중에 알고 보니 그것이 절묘한 한 수 였던 것처럼 로보어드바이저는 데이터를 근거로 절묘하게 이해될 투자 방향을 제시해 준다. 냉철함. 인간이 가진 약점을 극복하면서 동시에 재테크에 있어 가장 필요한 덕목인 것이다.

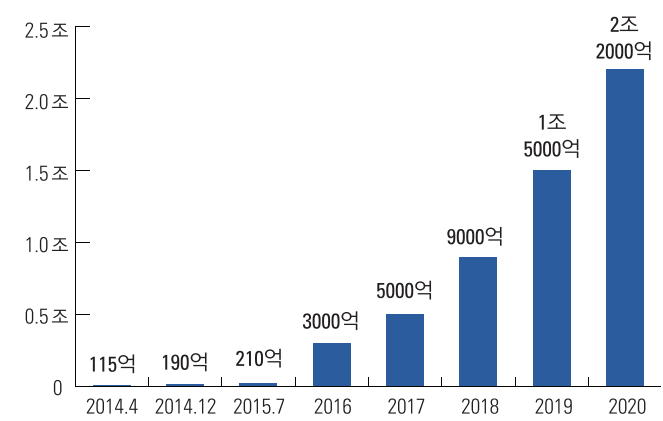
안정적인 자산의 운용은 은행의 예/적금을, 중수익의 투자는 로보어드바이저에게! 그리고 높은 위험과 높은 기대수익률 상품은 신뢰할 수 있는 전문가와 상의하고 결정하는 것으로 하자.



로보어드바이저, 앞으로의 전망은?

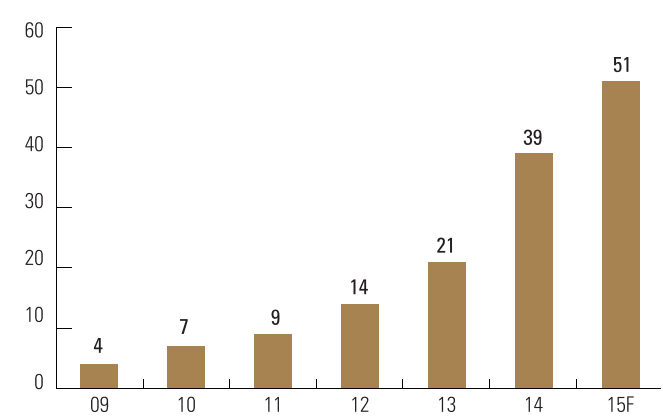
점점 많은 투자자들이 로보어드바이저를 선택할 것으로 예상된다. 아래의 그림을 보자. 미국 시장에서 로보어드바이저의 시장 전망인데 우리에게도 시사하는 바가 있다. 미국에서는 매년 2배 조금 안되게 로보어드바이저의 도움을 받는 투자금액이 늘어날 것으로 전망되고 있다. 우리도 비슷한 추세를 보이지 않을까 예상해 볼 수 있다.

미국 로보어드바이저 시장 전망



자료 : AT커니 · 국제금융센터

미국 로보어드바이저 운용자산 추이



주 : 상위 15개사 기준, 2015년은 Credit Suisse 추정치
자료 : Credit Suisse

확실한 것은, 로보어드바이저가 안정적인 수익을 내는데 도움 된다는 결과가 나온다면 금융상품 투자에 있어 우선 선택 받는 상품으로 자리 잡을 것이라는 점이다. 그 다음부터는 로보어드바이저 상품을 이용하느냐 그렇지 않느냐의 문제가 아니라, 어느 회사의 로보어드바이저를 이용할 것인가의 문제가 되지 않을까 싶다.

어떻게 잘 활용하면 좋을까?

활용법 1. 80%를 기억하자

로보어드바이저, 앞으로의 대세가 될 상품이다. 투자자 입장에서는 더 나은 수익률을 얻을 수 있는 기회가 있다면 기꺼이 선택하게 되니까. 그러나 참고할 것이 있다. 바로 승률 100%는 아니라는 점이다. 바둑을 다시 생각해보자. 압도적이기는 했지만 절대적이지는 않았다. 인간 최고수에게 1패를 당했던 것이다. 마찬가지로, 로보어드바이저가 여러 장점을 통해 인간보다 나은 수익률을 기록한다 해도 무조건 그렇다는 것은 아니라는 점을 미리 알아두어야 한다. 혹시 시장의 급격한 변동으로 로보어드바이저 마저 손실을 기록할 수도 있다. 이때 '너도 별 수 없구나'라고 생각하는 대신, '바둑에서도 1번은 졌었지만 나머지는 다 이겼었다'는 점을 기억하면서 인내심을 가져보시기 바란다.

활용법 2. 중위험, 중수익으로 접근하자

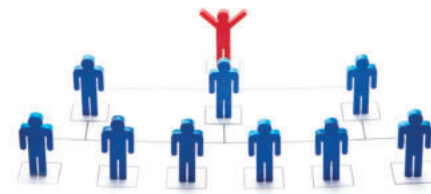
지극히 냉정하게 수치를 분석하기에 소위 말하는 대박의 가능성은 높지 않다는 점도 미리 알아두자. 앞서 보았던 3개월간의 로보어드바이저의 성과 역시 20%, 30%가 아닌 2%대 였다는 점을 기억하면 좋다. 안정적인 수익률은 은행의 예금/적금 상품으로 확보하도록 하자. 그리고 여기에 아주 조금만 더 높은 기대수익률을 원한다면 로보어드바이저의 도움을 받는 것으로 하자.

활용법 3. 분산하자

가장 중요한 활용방법이다. 투자에 있어 분산투자의 원칙이 중요하듯 로보어드바이저의 활용에 있어서도 인간과 로봇에게 나누어야 한다. 이렇게 정리하면 된다. 안정적인 자산의 운용은 은행의 예/적금을, 중수익의 투자는 로보어드바이저에게! 그리고 높은 위험과 높은 기대수익률 상품은 신뢰할 수 있는 전문가와 상의하고 결정하는 것으로 하자.

로보어드바이저, 새로운 신기술이 금융에 접목된 재테크 도우미 상품이다. 그리고 그 도우미는 나에게 만족스러운 수익을 가져다 줄 확률이 80%나 된다. 하지만 나머지 20%의 가능성 역시 무시할 수 없기에 적절하게 분산하는 것을 잊지 말자. WIN CLASS

가업승계, 기업경쟁력의 초석



‘희망은~ 희망은~ 빛나는 미래죠~’ 희망은~ 희망은~ 잊었던 나의 꿈~)’

무언가 듣기만 해도 왠지 모를 희망찬 멜로디가 귀에 익는다. 바로 IBK 기업은행의 로고송인 ‘희망송’이다.

IBK 기업은행하면 떠오르는 ‘희망송’의 경쾌한 멜로디와 더불어 생각나는 또 하나!

“기업이 살아야 일자리가 늘어나고, 일자리가 늘어나야 경제가 살아납니다.” 바로 송해 아저씨의 친근한 목소리이다.

기업하기 좋은 환경의 육성과 기업경쟁력 확보는 지역경제 및 국가경제발전의 초석이 되고,

또 우리의 풍요롭고 행복한 삶과 매우 관련이 깊다는 이야기이다.

글. 김훈찬(WM사업부 세무사)



얼마 전 기사에서는 우리나라가 기업하기 좋은 나라 세계 4위에 선정되었다고 보도된바 있다. 내용인즉 2015년 세계은행이 발표한 기업환경평가(Doing Business)에서 한국은 평가대상 189개국 중 4위를 기록하였으며, 경제협력개발기구(OECD) 회원국 중에서는 뉴질랜드, 덴마크에 이어 3위인 것으로 나타났다는 것이다. 하지만 정작 실제 경제인들은 이와 같은 우리의 기업 환경 평가에 대해 다소 부정적인 견해를 보이고 있는데, 그 주요 원인 중 하나가 상속 증여세 부담으로 원활한 가업승계가 이루어지지 못하는 것이라고 한다. 우리 세법에서는 이와 같은 가업승계의 문제점을 개선하기 위해 가업상속공제제도를 두고 있다. 가업상속공제제도에란 피상속인이 영위하던 사업을 상속인이 원활하게 승계 받을 수 있도록 상속세를 공제해 주는 제도이다. 우리나라는 1997년 당해 제도를 도입하였으며, 상속세 부담으로 기업이 중단되는 불합리한 경우를 방지하기 위해 꾸준히 세제를 정비하고, 그 적용범위와 규모를 지속적으로 확대하고 있다. 하지만 가업승계에 대한 조세지원은 일부 계층에게 부의 대물림을 보장하고, 상속세 회피수단으로 악용될 수 있다는 부정적인 면도 존재하여 찬반논란이 계속되고 있으며, 이러한 이유로 현재까지 우리나라의 가업상속공제제도는 단편적인 면으로 비교하기는 힘들지만 독일, 일본 등에 비해 혜택이 적고 관련 요건이 다소 까다로운 것으로 나타난다.

현재 우리사회는 중소기업 창업세대들의 고령화 문제로 다음 세대로 기업이 승계되어야 하는 중요한 전환기에 와있다. 하지만 많은 기업 경영인들이 이와 같은 가업상속공제제도의 적용 범위와 복잡한 사후관리 요건들을 잘 알지 못하여 혜택을 받지 못하는 사례들이 왕왕 존재하고 있어 안타까움을 금할 수 없다. 따라서 이하에서는 현행 세법상 규정하고 있는 가업상속공제제도의 내용과 적용요건들에 대해 살펴보고자 한다.

가업상속의 범위와 공제액



현재 상속증여세법(이하 '상증세법')에서는 중소기업 또는 규모의 확대 등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 기업을 상속인에게 정상적으로 승계한 경우 최대 500억 원까지 가업상속공제를 하여 가업승계에 따른 상속세 부담을 크게 경감시켜 주고 있다. 가업상속공제액은 그동안 계속해서 확대되어 왔는데 관련 내용을 살펴보면, 1997년도에 1억 원을 한도로 조세특례제한법에 규정된 이래 2008. 1. 1. 이후는 가업상속재산가액의 20%를 30억 원을 한도로 공제하였고 2009. 1. 1. 이후는 공제율 40%에 최고 100억 원을 한도로 공제하였다. 그 후 2012. 1. 1. 이후에는 공제율 70%에 최고 300억 원 한도까지 확대되어 시행되어 오다가 2014년 법 개정으로 가업상속재산 전액을 공제하되 피상속인의 가업영위기간에 따라 상속공제한도액을 달리 규정하고 있다.

[가업 영위 기간에 따른 상속공제 한도액]

- 1 피상속인이 10년 이상 계속하여 경영한 경우 200억 원 한도
- 2 피상속인이 15년 이상 계속하여 경영한 경우 300억 원 한도
- 3 피상속인이 20년 이상 계속하여 경영한 경우 500억 원 한도

가업승계는 기업의 원활한 세대이전을 통해 일자리 창출·유지, 기술·노하우의 계승 및 발전, 영속기업으로의 성장과 장수기업의 토대를 육성함으로써 경제 전반의 활력과 국가 경쟁력 향상에 기여하는 매우 중요한 요소이다.



가업상속재산의 범위



가업상속재산이란 상속재산에서 유류분 상속재산을 제외한 상속재산으로 소득세법을 적용받는 개인 가업은 상속재산 중 가업에 직접 사용되는 토지·건축물·기계장치 등 사업용 자산을 말하고, 법인세법을 적용받는 법인 가업은 상속재산 중 가업에 해당하는 법인의 주식·출자지분(사업 무관 자산비율 제외)을 말한다.

기업의 기간 및 규모 요건



중소기업 또는 규모의 확대 등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 기업(상속이 개시되는 사업연도의 직전 사업연도의 매출액이 3천억 원 이상인 기업 및 상호출자 제한 기업집단 내 기업은 제외한다)으로서 피상속인이 10년 이상 계속하여 경영한 기업이어야 한다.

피상속인의 요건



피상속인은 거주자이어야 하며 해당 중소기업 등의 최대주주 또는 최대출자자로서 피상속인과 그의 특수관계인의 주식 등을 합하여 해당 기업의 발행주식총수 등의 100분의 50(한국거래소에 상장되어 있는 법인이면 100분의 30)이상을 계속하여 보유하는 경우로 한정한다.

또한 피상속인이 기업의 영위 기간에 대표이사(개인사업자면 대표자)로 100분의 50이상의 기간을 재직하거나 10년 이상의 기간(상속인이 피상속인의 대표이사 등의 직을 승계하여 승계한 날부터 상속 개시일까지 계속 재직한 경우로 한정한다)또는 상속 개시일로부터 소급하여 10년 중 5년 이상의 기간을 재직하여야 한다.

상속인의 요건



상속인은 다음 각 항목의 요건을 모두 갖추어야 한다.

- 1 상속개시일 현재 18세 이상일 것
- 2 상속개시일 전에 2년 이상 직접 가업에 종사한 경우. 다만, 피상속인이 60세 이전에 사망하거나 천재지변 및 인재 등 부득이한 사유로 사망한 경우는 제외한다.
- 3 상속인 1명이 해당 가업의 전부를 상속받았을 것
- 4 상속세 과세표준 신고기한까지 임원으로 취임하고, 상속세 신고기한부터 2년 이내에 대표이사 등으로 취임할 것

사후관리 요건



가업상속공제를 받은 상속인이 상속 개시일로부터 10년 이내에 대통령령으로 정하는 정당한 사유 없이 다음의 어느 하나에 해당하게 되면 공제받은 금액에 해당 일까지의 기간을 고려하여 기간별 추징률을 곱하여 계산한 금액을 상속개시 당시의 상속세 과세가액에 산입하여 상속세를 부과한다.

- 1 해당 가업용 자산의 100분의 20(상속 개시일로부터 5년 이내에는 100분의 10) 이상을 처분한 경우
- 2 해당 상속인이 가업에 종사하지 아니하게 된 경우
- 3 주식 등을 상속받은 상속인의 지분이 감소한 경우. 다만, 상속인이 상속받은 주식 등을 물납하여 지분이 감소한 경우는 제외하되, 이 경우에도 상속인은 최대주주나 최대출자자에 해당하여야 한다.
- 4 각 사업연도의 정규직 근로자 수의 평균이 상속이 개시된 사업연도의 직전 2개 사업연도의 정규직근로자 수의 평균(이하 이 조에서 '기준고용인원'이라 한다)의 100분의 80에 미달하는 경우
- 5 상속이 개시된 사업연도 말부터 10년간 정규직 근로자 수의 전체 평균이 기준고용인원의 100분의 100(규모의 확대 등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 기업은 100분의 120)에 미달하는 경우

원활한 가업승계로 기업 경쟁력 강화 및 경제 활성화를

가업승계는 기업의 원활한 세대이전을 통해 일자리 창출·유지, 기술·노하우의 계승 및 발전, 영속기업으로의 성장과 장수기업의 토대를 육성함으로써 경제 전반의 활력과 국가 경쟁력 향상에 기여하는 매우 중요한 요소이다. 독일 등 선진 국가에서는 100년이 넘는 역사를 가진 기업들이 많고, 이웃 나라 일본에서도 가업승계를 통한 고용유지 및 기술의 계승이 일본 경제를 안정화시키는 주요 요인으로 작용하고 있음이 입증되었다.

이제 우리사회도 가업승계를 “부(富)의 대물림” 또는 “불로소득 조장”이라고 보는 부정적인 시각에서 벗어나 “일자리 창출·유지, 고유기술 및 노하우 계승을 통한 100년 기업의 토대 육성”이라는 긍정적인 시각을 키우고 나아가 안정된 경제구조로 도약하는 시기가 되어야 할 것이다. WIN CLASS

골목길에 부는 자본주의 신바람

골목길이 주목받기 시작한 것은 불과 수 년 전부터이다. 골목길은 '소자본'의 새로운 실험무대이자 성공 히스토리를 만들어내는 '요람'으로서의 역할을 수행하고 있다.

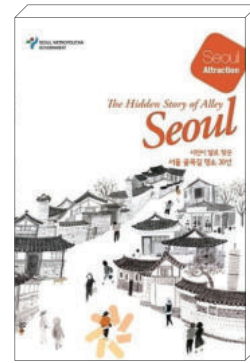
글: 최영준(WM사업부 자산컨설팅팀 과장)

소자본의 새로운 실험무대 '골목길'

새롭게 뜨고 있는 골목들은 과거의 어둡고 칙칙한 이미지를 벗고 젊은 사업가와 젊은 예술가들이 만들어내는 새로운 트렌드를 전파하기도 하고, 이국적인 문화를 알리는 역할을 하기도 한다. '다양성'에 가치를 두는 현대사회에서 구석진 곳에 위치하고 있는 것은 문제가 되지 않는다. 위치기반서비스(LBS)와 SNS가 발달하면서 예전처럼 길거리에서는 길을 묻는 사람을 내국인·외국인을 불문하고 찾아보기 힘들다. 사람들이 올려놓은 '인증샷' 한 장이면 스마트폰을 통해 '직접 찾아가는 수고로움'을 마다하지 않는다. 첨단 기술이 잠자고 있던 골목길을 깨우고 있는 것이다. 이는 '체험'을 중시하는 '소비트렌드'라고도 할 수 있다. 과거 부동산적 시각으로 봤을 때 이면도로는 대로변에 비해 가치가 떨어지고 상대적으로 저평가 될 수 밖에 없다는 인식이 자리잡고 있었다. 하지만 소외된 공간으로 보여질 수 밖에 없는 이면의 골목길은 이제 도심에서의 문화공간인 동시에 찾아가고 싶은 작은 셀레임과 휴식을 제공하는 공간으로 자리잡고 있다.

새로운 '트렌드'로 떠오르는 변화의 바람

상황이 이렇게 바뀌어 가는 현상에 대하여 일시적인 '유행' 이라기보다는 '트렌드'로 인식하고 변화되는 상황을 주의깊게 들여다보며 대응하는 움직임들이 늘어나고 있다. 서울시에서는 서울의 온기와 추억이 가득한 골목길 이야기, 서울에서 발견한 문화, 교육, 생활 등 이색테마 골목 등에 대한 골목길 재발견 공모전(2014년 8월)을 실시하였으며, 최근에는 시민이 발로 찾은 서울 골목길 명소 30선을 발간하기도 하였다.(2016년 01월)



◀ 시민이 발로 찾은 서울 골목길 명소 30선



또한, 서울 내 골목 구석구석을 소개하고 있는 책들이 발간되어 '예술, 끼와 창작의 불꽃 튀기는 만남 흥대 뒷골목', '골목의 진수 한남동', '도심 속 문화골목 정동길'과 같은 맛깔스러운 제목으로 사람들의 발길을 이끌고 있다. 입소문을 듣고 전국에서 찾아온 젊은이들의 발길이 이어지면서 이면은 더 이상 대로변에 가려진 조용하고 어두운 이미지가 아닌 톡톡 튀는 개성의 작은 카페와 편집숍들이 들어선 에너지 넘치는 골목으로 재탄생하고 있다.

이러한 움직임은 서울에서만 일어나는 현상이 아니다. 국토교통부가 추진하는 전국 도시재생 사업 중 경북 영주의 근대시장 및 철도역사 주변 재생사업, 전남 목포의 유달산 주변 예술인 마을 조성사업, 충남 공주시 문화유산 특화거리 조성 등에도 영향을 미치고 있다. 한국관광공사에서도 골목길에 대한 인기가 높아지자 지방의 주요 골목들을 소개하고 있다. 대전 중구에 위치한 대흥동 문화예술의 거리, 부산의 감천문화마을, 근대문화유산을 바탕으로 형성된 전라남도 광주 남구의 양림동 관광코스과 문화예술공간 등이 그것이다.

전국의 구석구석 골목상권의 콘텐츠를 관광명소로 소개하고 있는 것이다.

이렇듯 그동안 소외되어 오던 이면의 골목 거리가 주요한 트렌드로 부각되면서 이러한 장소를 찾는 사람들의 발걸음도 늘어나 그 일대 상점의 매출도 증가하고 있다. 도심지역의 주요 상권에서 집중적으로 발생하던 매출은 이제 도심내 이곳저곳에 흩어져 있는 매출 발생지역이 소규모, 다수화되어 가고 있다는 분석이다. 연남동, 서울숲길, 경리단길과 같은 유명지역은 전국에서 입소문을 듣고 찾아온 사람들의 발길이 이어지면서 기존 상인들의 매출도 30%~70% 이상 증가하고 있다. 이처럼 골목길의 인기가 급부상 하면서 이면도로 지역의 가치에 눈뜬 자본들이 각 지역의 이름난 맛집들을 모셔가기 위한 경쟁도 치열하다. 석촌호수 부근 주택가에 자리하던 '르팡', 자양동의 베이커리 '라몽페', 흥대의 유명 맛집 '후쿠오카함바그', 이태원동 경리단길의 맛집인 '연화방' 등 백화점 업체가 지역의 이름난 '맛집'을 적극적으로 끌어안고 있다. 소비자의 소비 패턴 및 소비문화의 트렌드 변화에 따라 골목길에서 유명 백화점으로 상향 확산되는 분수효과(Trickle up)²⁾가 나타나고 있는 것이다.

1) 서울의 숨은 골목(2014), 저자: 이동미: 기자로 전 세계 취재를 다니다가 여행작가로 일하고 있는 저자는 '골목작가'라는 별칭을 얻으며 여행 중 만나는 골목과 맛, 재미난 이야기로 서울 골목길을 소개하고 있다. 2011년 (한국관광의 날) 문화관광부 장관상을 수상
2) 분수효과(Trickle up): 아래층을 찾는 고객의 동선을 위층에까지 유도하여 전체 매출을 활성화 한다는 마케팅 용어이며(출처: 네이버 지식백과), 최근에는 소비문화의 상향식 확산을 나타내는 현상으로 표현되어지고 있다. 소비자 트렌드의 변화에 따라 재래시장의 유명 맛집 등을 대형백화점에서 직접 유치하려는 움직임 등을 말한다.(출처: 2016 트렌드코리아)





지역 상권 활성화와 그에 따른 부작용

골목길이 이처럼 소상공인들의 노력에 의해 스포트라이트를 받는 것은 지역 상권의 활성화 측면에서는 매우 바람직한 일이겠지만 그에 따른 부작용 또한 만만치 않다. 골목길의 인기는 자연스럽게 상업화로 이어질 수 밖에 없으며, 가장 문제가 되는 것이 부동산 가격의 폭등이다. 유명 골목길에 자본이 몰리면서 부동산 가격과 임대료가 급등해서 실제 서교동 이면 도로의 주택가(2중 일반주거지역)의 시장가격은 공시지가 대비 약 3배~3.5배 수준의 가격을 형성하고 있는 곳이 태반이다.

부동산 투자자들은 기존의 단독주택 등을 리모델링하여 시세차익을 거두거나 기존보다 월등히 비싼 임대료를 받음으로서 임대수익을 올리기도 한다. 치솟는 임대료로 인해 정상적인 상가 운영이 어려워지면서 해당 지역을 떠나는 상인들이 늘어나면서 골목길은 서서히 악순환 고리에 빠져들게 된다.

가로수길은 2000년대 전후만 하더라도 저렴한 임대료에 작고 소박한 분위기의 갤러리나 카페, 공방 등이 자리잡고 있던 곳이었지만 유명세를 타기 시작하면서 거대 자본들이 경쟁적으로 들어옴으로서 임대료가 크게 상승하여 지금은 개인이 감당하기에는 너무 벽한 임대료 진입장벽이 형성되어

버렸다. 가로수길 이후 홍대 이면, 연남동, 경리단길도 젠트리피케이션³⁾ 현상을 겪고 있다.

‘골목길’과 ‘소상공인’ 보호를 위한 움직임

이러한 현상으로 인해 소상공인들이 해당 지역을 이탈하고 지역 상권이 무너지는 현상을 막기 위해 지방자치단체들도 팔을 걷어 붙이고 나섰다. 성동구는 지난해 전국 최초로 젠트리피케이션 방지 조례를 제정하여 시장에 선도적으로 대응하고 있으며, 제주도에서도 지역의회에서 협의기구를 구성하겠다고 밝히고 있다(제주도의회 김동욱 의원 도정질문). 이에 따라 각 지방자치단체가 참여하는 젠트리피케이션 방지와 지속가능한 도시 재생을 위한 참가 지자체 간 MOU 체결 및 포럼 행사가 지난 5월 27일 한국 프레스센터에서 개최되었다.

최근 2~3년 사이 유명 골목길의 임대료가 급격히 상승됨에 따라 건물주와 임차인간의 분쟁도 잦아지고 있는데 그 이유는 ‘계약기간 갱신권’과 ‘권리금’이 주된 원인으로 지적되고 있다. 2015년 5월에 개정된 상가건물 임대차보호법 개정안 중 권리금 보호내용은 이전의 거래관행을 개선하고 권리금의 법제화를 통해 임차인들이 당할 수 있는 불이익을 보호하기 위한 최소한의 장치로서 마련되었다. 하지만 현실에서는 권리금 소송 가능성을 사전에 차단하기 위한 다양한 방법을

강구하며 임차인과 건물주 간 치열한 신경전을 벌이고 있는 실정이다. 부동산 전문가들은 신축건물이 세워지는 이면에는 재건축으로 인해 권리금을 받기 어려운 상황에 놓이는 임차인들이 있을 수 있다고 입을 모으고 있다.

『골목길에서 자본주의의 대안을 찾다』⁴⁾는 책에서는 금전지상주의적 사고방식에서 다른 가치 지표에 따른 생활방식으로 전환할 필요가 있다고 말한다. 기업은 단기적인 이익 지상주의에서 빠져나와 지역 특성에 따라 투·융자의 비중을 탄력적으로 조정하여 골목의 소상공인들이 존속할 수 있도록 하는 것이 중요하다고 역설하고 있다. 임차인들의 피담 흘린 노력으로 시들어진 상권에 활력을 불어넣고 이에 따라 건물 가치까지 함께 올렸다면 임차인들과 이익을 공유하는 방법을 찾는 의식있는 임대인들의 공동체가 형성되어 골목의 소상공인들이 계속 존속할 수 있는 환경을 마련하는 것이 필요하다. WIN CLASS

3) 젠트리피케이션(Gentrification) : 1964년 영국의 사회학자 루스글래스(R.Glass)가 노동자들의 거주지에 중산층이 이주를 해오면서 지역 전체의 구성과 성격이 변하는 것을 설명하면서 처음 사용했다. 도시 환경이 변하면서 중·상류층이 도심의 주거지로 유입되고 이로 인해 주거비용이 상승하면서 비싼 월세 등을 감당할 수 없는 원주민들이 다른 곳으로 밀려나는 현상이다. (출처 : 네이버 지식백과)

4) 골목에서 자본주의의 대안을 찾다(2015), 저자 : 히라카와 가쓰미 : 일본의 실천적 지식인 히라카와 가쓰미가 자신이 경험한 일본의 현대경제사를 통해 한계에 부딪힌 현대 자본주의 사회의 문제점을 지적하고, 그 대안적 삶의 자선에 대해 이야기 하고 있다.(가나출판사)

개정된 상가권리금보호법

주요내용

- 임대차계약이 종료된 경우 임대인은 임차인이 다른 제3자에게 점포를 이전하면 권리금을 지급받을 수 있는 기회 보장
- 건물주인 임대인은 전임차인이 임대차기간 종료 3개월 전부터 새임차인에게 권리금을 받는 것을 방해하는 행위 금지

권리금 보호 위한 절차

- 전임차인과 새임차인이 상가건물의 점유 이전 과정에서 계약서에 권리금 금액을 표시하고 임대인에게 권리금이 오고 간 사실 통지
- 권리금을 지급한 새임차인은 관할 세무서장에게 수수내역을 신고

임대인이 임차인의 권리금 회수를 방해하는 행위에 해당하는 경우

- 새임차인에게 권리금을 요구, 수수한 경우
- 새임차인이 전임차인에게 권리금을 지급하지 못하게 한 경우
- 주변의 시세에 비해 현저히 고액의 차임과 보증금을 요구하는 행위
- 그 밖에 정당한 사유 없이 새임차인과의 임대차계약 체결을 거절하는 행위

임대인의 계약 거절 사유

- 새임차인이 보증금 또는 차임을 지급할 자격이 없는 경우
- 새임차인이 의무위반 우려가 있는 경우
- 임대차건물을 1년 6개월 이상 영리목적으로 사용하지 아니한 경우
- (임대인이 선택한)새임차인이 전임차인과 계약을 체결하고 권리금을 지급한 경우

손해배상청구 가능금액

- 새임차인이 지급하기로 한 권리금과 임대차 종료 당시의 권리금 중 낮은 금액

출처 : 조세일보

Valuable Class

PB센터 소개와 품격 있고 여유로운 삶의 지혜로운 설계를 돕기 위한
교양 · 문화 · 예술 · 여행 관련 정보들을 제공합니다.



30	트렌드 리포트	금융과 융합
34	힐링 인문학	나이들의 미학
36	리더 멘토링	당신은 영향력을 가졌는가?
38	패션 & 스타일링	세상이 바뀌었다. 어떻게 입어야 할까?
40	문화 트렌드	TV를 위협하는 1인 미디어시대, MCN
42	PB센터 탐방	IBK 복합점포 1호점 한남동 WM센터
48	WIN CLASS로의 초대	우수고객 초청 충주 연수원 투어
52	문화예술여행	슬로베니아 '블레드'
58	골프가이드	퍼팅의 기본 어드레스
62	문화예술열보기	간송문화전 6부
66	VIP마케팅	

금융과 융합

공교롭게도 한자어 금융(金融)과 융합(融合)은 ‘녹인다’는 뜻의 융(融)자를 같이 쓴다. 원래의 영어인 finance, banking, convergence의 어원 사이에 공통점이 전혀 없는 것과 사뭇 다르다. 그만큼 금융과 융합은 뿔래야 뿔 수가 없는 관계에 있다. ‘융’은 ‘녹는다’는 뜻이므로, 녹기 이전의 형태가 결합 이후에 많이 사라진다는 뜻이다. 완전히 녹지는 않고 원래의 형태들을 유지하는 결합은 통합(integration)이라고 부른다.

글 송경모(주)미래위즈 대표/경제학 박사

현대 기업의 자원 조달 원동력, 금융 시장

20세기 금융 시장의 발전은 기업의 자원 조달 원동력으로 서 지대한 역할을 했다. 여기서 자원이란 토지, 노동, 기계장치, 건물, 지식 등을 포함한 여러 생산요소들을 말한다. 자본이란 넓은 의미로는 여러 자원들을 조달하는 화폐적 수단(금융자본)을, 좁은 의미로는 그렇게 조달된 유형자산을 의미한다. 이렇게 조달된 자원들을 통합해서 가치 있는 생산물이나 서비스를 창조하는 활동을 우리는 경영이라고 부른다.

금융은 문자 그대로는 자기자본 또는 타인자본을 조달하고 관리하는 활동을 의미하지만, 현실에서는 다양한 자원의 통합을 가능하게 하는 1차적 수단으로서 중요성을 지닌다. 단지 과학기술의 발전만으로는 그런 통합이 불가능하다. 19세기 중반에 이르기까지 당시 첨단 과학기술, 예컨대 증기기관 등은 소수의 부호 사업가만이 참여하는 벤처사업이었다. 예를 들어서 제임스 와트(James Watt)의 증기기관은 금속용품 제조 사업가 매튜 볼턴(Matthew Boulton, 1728~1809)이 투자를 계속해 주었기 때문에 개발을 완료할 수 있었다. 19세기 초, 조지 스티븐슨(George Stephenson)의 증기기관차 개통은 달링턴의 면방직업자인 에드워드 피스(Edward Pease, 1767~1858)의 투자 덕분이었다. 1860년대 영국에서 회사법이 통과되면서 주주의 유한책임을 보장하는 주식회사 제도가 19세기 후반 유럽과 미국에 들뜨처럼 확산됐다. 이미 형성된 구산업이었던 철도는 물론이고, 신산업이었던 전기, 전화, 자동차(내연기관), 비행기, 화학 등은 주식회사 제도에 힘입어 대규모 자본을 조달하면서 인류 사회의 모습을 바꿔 놓았다. 에디슨이 창업한 GE는 초기에 경영이 부진했으나, 제이피모건(J.P.Morgan)의 투자를 받으면서 경영진이 교체된 뒤 인류의 100년 전기 산업 역사를 새로 쓰기 시작했다. 역사가들은 이 시기를 2차 산업혁명이라고 부르기도 한다.

그래도 20세기 초까지 주식회사에 지분 참여는 아직 소수 부호들의 전유물이었다. 그러나, 1920년대 이후 일반 공장 노동자들이 주식을 구입할 수 있게 됐다. 미국 대중들이 증권을 새로운 저축 수단으로 받아들이기 시작했다. 실로 역사적인 변화였다. 금융 시장이 진화한 최초의 계기는 정부가 마련했다. 미국 재무성은 1917년 리버티국채(Liberty Bond) 170억 달러, 1919년 빅토리채권(Victory Loan) 45억 달러를 공모 발행했다. 이를 계기로 종래 부호와 사업가들을 주로

상대했던 투자은행들이 대중들을 상대로 증권 공모 발행 노하우를 축적했다.

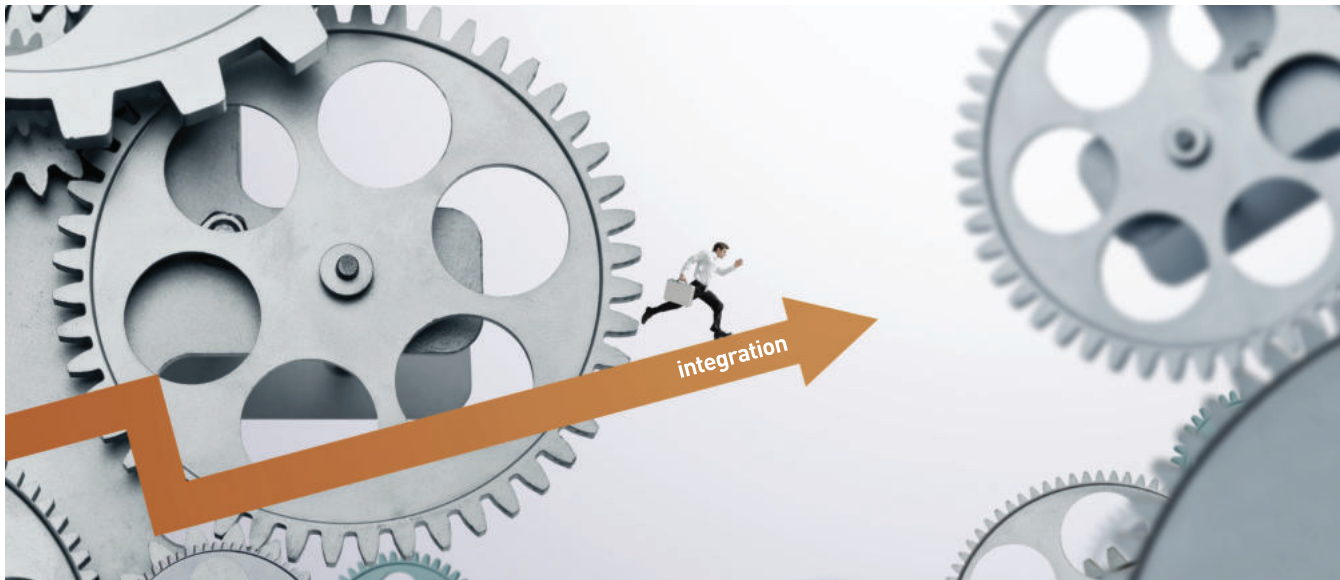
한편, 대량생산으로 생산성을 획기적으로 향상시킨 포드 자동차가 고임금 정책을 실시하면서 고소득 증산층이 형성된 것도 큰 역할을 했다. 대중들이 주식 투자를 할만한 여력이 생긴 것이다.

그 결과 1929년 주식 시장 호황기에 미국 인구의 5%인 6백 25만명이 주식을 보유하게 됐다. 과거 이자나 배당에만 익숙해있던 대중들은 보통주로부터 얻을 수 있는 시세 차익에 비로소 눈뜨기 시작했다. GM, 시어스로빅, 3M, 마크스앤스펜서 등 20세기형 대기업들이 등장할 수 있었던 데에는 20세기 초반에 증권거래소가 보다 많은 대중에게 개방될 수 있었던 것이 큰 역할을 했다. 물론 미국, 영국 등과 달리 독일에서는 증권거래소보다 은행이 더 큰 역할을 했지만, 전례 없을 정도의 다수 인구가 금융 시장에 참여하면서 대기업은 물론이고 수많은 벤처기업들의 자금 조달 경로가 대거 확대된 것은 사실이다. 그 결과 소유와 경영이 분리된 20세기형 기업 조직이 성장하면서 현대적 의미의 전문 경영 기법이 개발되었고, 자원의 조달과 통합이 체계적으로 수행될 수 있는 길이 열렸다.

모든 혁신적인 금융 서비스는 항상 융합을 통해 탄생해 왔다

가장 고전적인 융합 상품은 우선주(preferred stock)나 전환사채(convertible bond)와 같은 복합형 증권(hybrid securities)이다. 우선주는 1840년대에 영국에서 처음 등장했다. 종래 주식과 채권이라는 상이한 증권의 특성이 융합한 것이다. 투자자가 채권처럼 정기적으로 고정 수익을 수취하되 주식처럼 상대적으로 높은 배당을 받으려는 욕구가 결합되어 탄생했다. 전환사채 역시 비슷한 시기에 미국의 이리철도회사(Erie Railroad Co.)가 처음 발행한 이후 보편화됐다. 투자자는 초기에는 채권처럼 이자를 받을 수 있지만, 후기에 수익이 본격 창출되면 주식으로 전환할 수 있는 권리를 행사할 수 있다. 이를 통해 위험 부담을 하는 사업가의 니즈와 안정성과 고수익을 추구하는 투자자의 욕구를 동시에 충족시킬 수 있었다.

변액보험은 융합을 상징하는 대표적인 금융 상품이다. 전통적으로 생명보험 상품은 사망 위험에 대한 보상만을 취급하는 상품이었다. 보험 가입자에게 투자 수익을 제공하는 것



은 본래의 목적이 아니었다. 그러나, 2차 세계 대전 이후, 인플레이션이 주요 문제로 대두하면서 고객들의 고수익에 대한 기대가 형성됐다. 이에 따라 네덜란드의 한 보험사는 보험금의 운용 수익을 일정 부분 수익으로 지급하는 형태의 상품을 출시한 것이 변액보험의 시초가 됐다. 이는 구미, 일본을 거쳐 2000년대 이후 우리나라의 주력 보험 상품으로 정착했다.

신용카드는 변액보험보다 약간 앞서 등장했다. 1949년 미국에서 다이너스 클럽(Diner's Club)이 연회비를 납부한 가입 회원들에게 카드를 발급한 뒤 후불 대금 지불 방식을 적용한 것이 시초였다. 1950년대에 아메리칸 익스프레스, 까르멜블랑슈 등이 이 방식을 도입하면서 이 방식이 점점 확산됐다. 다만 부유한 고객들만을 상대로 했고 신용한도 같은 개념은 적용되지 않았다. 이때까지 신용카드는 아직 융합이 아니었고 소매업에서 일어난 작은 혁신에 불과했다. 뱅크오브아메리크(BOA)는 소매업에서 등장한 이 새로운 대금 결제 방식을 은행 사업과 융합시켰다. 은행 지점을 이용하여 카드를 미국 전역에 통용시켰고 연회비를 없애고 대출수수료와 가맹점 수수료를 청구하는 방식을 개발했다. 이처럼 신용카드 사업은 소매업과 상업은행(commercial banking)의 융합을 통해 탄생한 것이었다.

금융공학(financial engineering)은 20세기 후반 금융상품 개발 영역에서 일어난 거대한 돌풍이었다. 1970년대 이전에는 종래 주식, 채권, 대출을 포함한 모든 금융상품의 원리금

지급 흐름과 상품 설계는 주판 내지 탁상용 계산기를 이용한 간단한 산술에 의거했다. 1973년에 블랙(Fisher S. Black, 1938~1995)과 쇼츠(Myron Scholes, 1941~)가 옵션 상품의 가격 산식을 논문으로 발표한 뒤, 자연과학이나 공학 분야의 수리 분석 기법이 금융 상품 분석과 개발에 응용되기 시작했다. 1970년대 후반에는 물리학이나 공학 전공자들이 대거 월스트리트의 투자 은행에 진출했다. 그들은 주식, 채권, 외화, 실물 등 각종 자산에 대한 복잡한 현물 트레이딩 모델은 물론이고 관련된 선물, 옵션, 스왑 및 자산유동화 신종 상품을 개발하기 시작했다. 1970년대 이후 컴퓨터 기술이 비약적으로 발전하면서 이 융합은 속도를 더했다.

1970년대에 미국 시장에서는 정부보증 주택금융공사인 지니매(Ginnie Mae)가 개별 주택담보대출들을 대상으로 MBS(Mortgage Backed Securities)를 처음 선보였다. 이후 투자은행들은 금융공학 기법을 이용하여 원리금의 집합화(pooling) 및 지급 우선순위(seniority) 등을 보다 정교하게 설계한 주택담보대출담보부증권(CMO: Collateralized Mortgage Obligations)과 부채담보부증권(CDO: Collateralized Debt Obligations) 등을 속속 개발했다. 첨단 지식 융합의 산물이었던 CDO는 훗날 내재된 준거 자산의 위험을 제대로 평가하지 못하게 되면서 2007년에 서브프라임 금융위기를 촉발하는 원인이 되기도 했다. 서브프라임 모기지 사태는 금융 사업이 위험 관리 본질을 망각한

융합과 통합은 비슷한 듯 하면서도 다르다. 융합이란 상이한 개체의 유전자가 결합해서 전혀 새로운 개체를 탄생시키는 것을 말한다. 반면에 통합은 상이한 개체들이 자신의 개체성을 유지한 상태에서 모여 있는 상태다.

융합과 통합은 명쾌히 구분될 수 있는 것은 아니며 모호한 영역이 있을 수 있다.

채 형식적이고 기계적인 융합을 시도한 끝에 가져온 비극적인 사건으로 역사에 오명을 남겼다. 그 여파는 지금까지 세계 경제에 불황이라는 후유증을 남기고 있다.

2016년 초 우리나라에서는 개인종합자산관리계좌(ISA)가 출시되어 많은 관심을 끌고 있다. 이는 한 계좌에 예금·펀드·주가연계증권(ELS) 등 다양한 금융상품을 담을 수 있으며, 발생한 소득에 대해 비과세 혜택을 주는 상품을 말한다. 다양한 금융상품의 개체성을 유지하고 있는 상품이기 때문에 ISA는 아직 융합이라고 볼 수는 없지만, 통합만으로도 전례 없는 가치를 창출할 가능성이 있다. 마치 백화점이 전문점과 비교할 수 없는 전혀 다른 가치를 창출할 수 있는 것과 마찬가지로.

앞으로 비금융업을 중심으로 융합이 더욱 활발해질 것이다

지금까지 금융에서 일어났던 대부분의 융합은 금융산업 내, 그러니까 이미 있던 금융 상품 간 융합이었다. 기존의 수많은 복합형 증권이나 신용 예금, 대출, 금융투자 상품들은 대부분 그 범주를 벗어나지 못했다. 기껏해야 신용카드나 할부금융이 원시적인 형태의 이(異)업종 융합, 금융공학이 이종(異種)지식 간 융합, 경영에 참여하는 PE(Private Equity) 투자 등이 금융과 경영이라는 별개 활동 간 융합 정도라고 볼 수 있었다.

그러나, 앞으로 일어나는 융합은 금융과 비(非)금융 사업간 융합이 가세할 것이다. 최근 태어난 핀테크나 클라우드펀딩은 그 전주곡에 불과하다. 불과 몇 년전만 해도 그 누구도 SNS가 금융 사업에 경쟁자가 될 것이라고는 생각지 못했다. 드러커(P.F. Drucker)가 말했듯이, 모든 기업 조직은 사회가 필요로 하는 요구에 따른 피조물에 불과할 뿐, 그 조직 형태가 원래부터 있었던 것이 아니다. 사람들의 금융 수요가 반드시 지금 같은 형태의 금융기관을 통해서만 충족되어야 하는 것은 아니다. 모든 금융 수요는 비금융 분야의 온갖 활동과 동반해서 발생하는 만큼 미래에 어떤 사업이 금융과 결합하면서 이전의 금융 사업 형태를 도태시킬지는 아무도 예상할 수 없다.

금융기관 경영자는 자신을 금융사업 종사자라고 규정하는 낡은 습관에서 먼저 벗어나야 한다. 여기에서 벗어나지 못하면 외부의 비금융 사업에서 일어나는 모든 변화를 기회로 만들기는 커녕 그 변화들이 오히려 위협이 되어 언제 자신에게 돌아올지 모르기 때문이다. WIN CLASS



나이들의 미학

중년 이후의 인생 2막에 대하여

몸이 빨리 노화되지 않도록 관리하는 것도 중요하지만, 더욱 절실한 것은 '나이 들어서도 위엄과 자존감을 잃지 않는 태도'다. 모두들 '나이 들어서도 자기 일이 필요하다'는 것에는 동의하고, 새로운 일감을 찾는 데 몰두하면서도 정작 자기 마음을 돌보는 일상의 실천을 게을리 한다면 '노동'을 계속한다는 것은 어쩌면 삶에 대한 피로감을 가중시키는 뜻이 될 수도 있다.

글. 정여울(작가)



나이들수록 오히려 젊어지는 비결

어릴 적에는 태산처럼 높고 철벽처럼 단단해보였던 부모님의 모습이 이제는 말랑말랑한 찰흙처럼 부드러워진 것을 알고 깜짝 놀랄 때가 있다. 내가 20대 때까지만 해도 '절대로 여자 혼자 여행을 보내면 안 된다'고 강하게 주장하셨던 엄마가 얼마 전에는 친구분께 딸을 혼자 여행 보내보라고 조언을 해주셨다고 한다. "우리 딸이 여행을 다니면서 성격이 많이 밝아졌어. 혼자 여행 다니면서 씩씩해지고, 경험도 풍부해지고, 글도 더 많이 쓰고, 그 집 딸도 한 번 멀리 여행을 보내 봐." 저 분이 정말 매일 딸들의 통금시간까지 철저히 체크하셨던 우리 엄마가 맞나 싶었다. 철옹성처럼 단단하게만 보였던 엄마의 마음이 세월이 지나며 부드럽고, 촉촉하고, 말랑말랑해진 것이다. 아버지도 마찬가지다. 전에는 '여자가 ~을 하면 안 된다'는 말씀을 많이 하셔서 내 마음을 아프게 하셨던 아버지가, 지금은 '여자가 못 할 게 무엇이 있냐'고 말씀하실 때, 나는 딸로서 뿌듯함을 느낀다. 나이가 들면서 완고해지는 것이 아니라, 나이가 들수록 더욱 '열린 마음'을 지니게 되는 것이야말로 나이들의 아름다움이 아닐까.

미디어에서는 '젊게 사는 법', '젊게 보이는 법'을 강조하는 프로그램들이 점점 늘어나고 있지만, 사실 실제 삶에서는 '동안(童顏) 피부관리'보다는 '젊은 사람들과 함께, 더불어 살아가는 법'이 더 중요하다. 사실 영혼의 젊음을 유지하는 것이 몸의 젊음을 관리하는 것보다 훨씬 어려운 일이다. 몸과 마

음에서 공통적인 젊음의 비결은 바로 '회복탄력성'이다. 상처가 생겼을 때 빨리 회복할 수 있는 몸과 마음의 힘이야말로 젊음의 지름길이다. 그렇다면 마음의 회복탄력성을 키우는 비결은 무엇일까. 그것은 바로 온갖 다채로운 상황과 가능성에 자신의 마음문을 활짝 열어두는 것이다. 그러니까 '이것은 꼭 이렇게 되어야 돼!' '왜 내가 마음먹은 대로 일이 풀리지 않지?' '왜 저 사람은 내 뜻을 따라주지 않지?' 이런 자기 중심적인 기대로부터 마음의 고삐를 풀어주어야 한다. '내가 생각하는 것처럼 일이 풀리지가 않네, 하지만 그것도 생각보다 괜찮군!' 이렇게 생각할 수 있는 마음의 틈새가 운신의 폭을 넓혀 준다. '이건 꼭 이렇게 되어야만 해!'라고 믿는 영혼의 경직성이야말로 노화의 지름길인 것이다.

기대와 집착으로부터 벗어나는 마음챙김의 기술

심리학자 마크 엡스타인은 <트라우마 사용설명서>에서 태국의 유명한 수행자 아잔 차를 만났던 에피소드를 소개한다. 아잔 차는 자신이 무척 아끼는 유리잔을 보여주면서 그 유리잔이 얼마나 찬란하게 빛나는지, 얼마나 훌륭한 모양새를 지녔는지를 예찬한다. "나는 이 잔을 사랑합니다. 햇빛이 유리잔에 비치면 그 햇빛을 아름답게 반사합니다. 내가 이 잔을 두드리면 아름다운 소리를 냅니다. 그렇지만 나에게 이 유리잔은 이미 부서진 것입니다. 바람이 불어 넘어뜨리거나 내 팔꿈치에 맞아 선반에서 바닥으로 떨어지면 유리잔은 부서져 버립니다. 나는 그것을 당연한 일이라고 말합니다. 내

가 이 유리잔이 이미 부서졌다는 것을 이해할 때 이 유리잔과 함께 하는 일분일초는 소중해집니다." 나는 이 대목을 읽는 순간, 무언가 내 마음을 오랫동안 끈질기게 동여매고 있던 단단한 밧줄이 일순간에 툭, 끊어지는 소리를 들었다. 이것이 바로 '무상성(無常性)'의 본질이었던 것이다.

무상성을 '모든 것이 덧없다, 그래서 허무하다'는 의미로 오해하는 경우가 많다. 그런데 무상성이란 바로 '이 세상 그 무엇도 영원하지 않음을 깨달음으로써, 지금 내 곁에 있는 모든 것들을 소중히 여기는 마음'이라는 것을, 나는 그제야 깨달은 것이다. 유리잔이 찬란하게 빛나는 순간을 예찬하면서도, 동시에 '이 유리잔은 이미 부서져있다'고 인식하는 것. 이렇게 가장 긍정적인 극단은 물론 가장 부정적인 극단까지 모두 끌어안는 '열림'의 자세. 그것이야말로 마음의 젊음을 유지하는 비결이 아닐까. 이 유리잔에 비친 찰나의 미학은 소중한 모든 것들에 적용된다. 사랑하는 사람의 반짝이는 눈을 보면서, '이 사람은 영원히 내 거야'라고 생각할 것이 아니라, '이 사람은 이미 내 곁을 떠났구나'라고 생각해 보는 것이다. 그 마음은 '사랑을 의심하라'는 뜻이 아니라, 언제든 그가 떠날 수 있음에도 불구하고, '지금 이 순간 내 곁에 있어주는 그 사람'이 얼마나 소중한 존재인지를 일깨워준다. 사람 뿐 아니라 소중한 존재들은 모두 그렇다. 우리는 '그 모든 것들이 당연히 거기 있어야 한다'는 생각 때문에 괴로운 것이다. 이 모든 것들이 언제든 내 곁을 떠날 수도 있고, 언제든 세상을

떠날 수도 있음에도 불구하고, 지금 내 곁에 있어준다는 것. 아직 살아있기에, 지금 나는 그 아름다움을 한 올 한 올 느낄 수 있다는 것. 그것이야말로 무상성의 축복이 아닐까. 그것이야말로 영원히 늙지 않는 마음, 영원히 경직되지 않는 마음의 회복탄력성일 것이다.

무언가를 배우는 일의 소중함

늙는다는 것이 두려운 이유는 우리가 '소멸의 공포'로부터 벗어날 수 없기 때문이다. 사랑하는 사람들이 내 곁을 떠날지도 모른다는 공포, 내 육신도 언젠가 이 세상에서 사라질지도 모른다는 두려움. 그 모든 것을 완전히 벗어던질 수는 없다. 하지만 소멸의 공포를 '절대로 일어나서는 안 될 부정적인 사건'이 아니라 '살아있는 모든 것들의 근본 원리'로 받아들인다면, 우리가 '인생 제2막'을 꿈꿀 수 있는 이 순간은 더욱 눈부신 축복으로 가득찰 것이다. 그리하여 진정으로 경계해야 할 것은 '늙음'이 아니라 '늙지 않으려는 마음의 집착'이며, 세상의 흐름을 결코 따라갈 수 없으리라는 자격지심이다. 나이들수록 더욱 지혜로워지고, 더욱 여유로워지며, 더욱 천진난만해지는 노인들의 특징은 바로 '평생 무언가를 배우려는 마음'을 잃지 않는다는 점이다.

주변의 모든 것들로부터 무언가 새로운 것을 배우려는 마음, 세상 모든 것들로부터 무언가 빛나는 것을 찾아내려는 싱그러운 혜안이야말로 영원한 젊음의 비결, 인생 제2막을 준비하는 최고의 황금열쇠가 아닐까. WIN CLASS

당신은 영향력을 가졌는가?

사람의 마음을 움직이는 가장 큰 힘은 무엇일까?
바로 영향력이다.

글: 송은진('영향력은 어떻게 만들어지는가' 옮긴이)

보이지도 않고, 들리지도 않아 실제조차 확인이 어려운 이것은 우리 생활에서 제법 큰 부분을 차지한다. 영향력의 사전적 의미는 '강제력을 수반하지 않고서도 자발적으로 권위를 받아들이는 힘'이다. 누가 강요하지 않았는데 저절로 마음이 움직였던 경험은 누구나 있을 것이다. 가령 TV에서 유명한 연예인이 사용하는 제품이 괜스레 좋아 보이거나, 쇼핑을 하던 중 '잘 어울린다'는 점원의 한마디에 구매를 결심하기도 하고, 무심코 친구나 가족이 흘린 이야기가 신경 쓰여 잠 못 이루기도 했다면 영향력의 영향을 받은 것이다.

이처럼 영향력은 누군가의 생각이나 행동을 변화시킬 만큼 커다란 힘을 가졌다. 따라서 영향력을 어떻게 사용하느냐에 따라 상대방부터 내가 원하는 것을 이뤄낼 수 있다. 영향력을 발휘하기 위해서는 먼저 상대와의 소통을 통해 믿음을 주고, 동질감을 느끼도록 하고, 적절한 친밀도를 형성하며, 나

의 매력을 충분히 어필할 수 있어야 한다. 이때 가장 필요한 것이 바로 사람의 마음을 보는 눈인 '심리학'이다. 우리는 세계 최고의 심리학자들이 설계한 다양한 실험을 통해 누구나 가지고 있지만 쉽게 드러내지 못하는 인간의 숨겨진 능력인 영향력을 찾아내 발휘하는 법을 알아야 한다.

타인에게 영향력을 행사하는 법

토크쇼의 여왕 오프라 윈프리는 흑인으로 태어났고, 극심한 빈민가에서 자라며 사촌오빠에게 강간을 당한 트라우마도 있다. 그녀의 잘못된 선택은 14세라는 나이에 미혼모라는 딱지를 붙여주었으며 설상가상으로 아이는 태어난 지 2주 만에 사망하고 말았다. 이런 상황에서 기어이 마약에까지 손을 대 전과자로 살아야 했고 한때는 100kg이 넘는 거구이기도 했다.

하지만 지금 오프라 윈프리만큼 세계적으로 유명한 여성은 없다. 그녀는 매주 수백만 명의 시청자를 TV 앞으로 끌어들이고, 매년 가장 많은 수익을 거둬들인 유명인사에 선정되며, 세계 곳곳에 자신의 이름을 딴 학교와 기업을 세웠다. 뿐만 아니라 미국 최초의 흑인 대통령인 버락 오바마가 탄생하는 데도 그녀가 큰 역할을 했다. 단 한 번도 정치적 문제에 개입한 적 없던 오프라 윈프리가 처음이자 마지막으로 오바마를 대통령으로 만들기 위해 적극적으로 도울 것을 선언하자 언론과 대중의 분위기가 크게 바뀐 것이다. 버락 오바마와 오프라 윈프리라는 단어를 합쳐 '오프라바마'라는 신조어

가 생겨났고, 폭발적인 관심은 지지율 상승에 견인차 역할을 했다. 모두 그녀의 영향력이 가져온 결과였다. 최악의 상황에서 최저의 생활을 반복해 오던 전과자 출신의 흑인 소녀는 어떻게 세계에서 가장 영향력 있는 사람이 되었을까? 무엇이 그녀에게 영향력을 가져다 주었을까?

오프라 윈프리가 사람들의 마음을 사로잡고 자신의 영향력을 키운 것은 누구보다 적극적으로 슬픔과 아픔에 공감한 덕분이다. 그녀의 토크쇼에 나오는 출연자들은 퐁퐁 숨겨뒀던 슬픔과 수치심을 풀어놓는 용기 있는 도전을 하는 사람들이 대부분이다. 출연자들이 눈물을 흘리며 그동안 밝히지 못했던 이야기를 털어놓을 때 오프라 윈프리는 그들의 손을 지긋이 잡고 이런 말을 한다. "I know your pain." '당신의 아픔을 안다'는 그녀의 말 한마디에 출연자가 눈물 흘리고 시청자가 함께 가슴 아파한다. 누구보다 깊이 상대의 마음을 이해하고 진심으로 공감하는 그녀의 행동에 누구라도 설득당하지 않을 수 없는 것이다. 오프라 윈프리를 오랜 시간 연구해 온 한 심리학자는 그녀를 누구보다 상대의 감정을 잘 이해하고 긍정적인 방향으로 유도할 줄 아는 진짜 심리학자라고 평가하기도 했다. 결국 그녀의 영향력은 상대의 심리를 파악하는 데서 출발한 셈이다.

소통, 인간관계의 해답을 알려주는 위대한 심리학

누구나 의견을 말할 수 있는 세상, 서로 다른 생각을 가지고 살아가는 세상에서 혼자만의 노력만으로는 원하는 것을 이

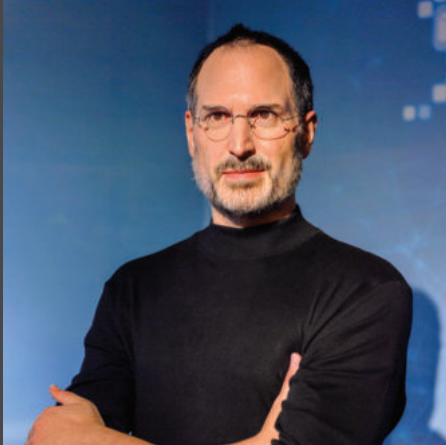
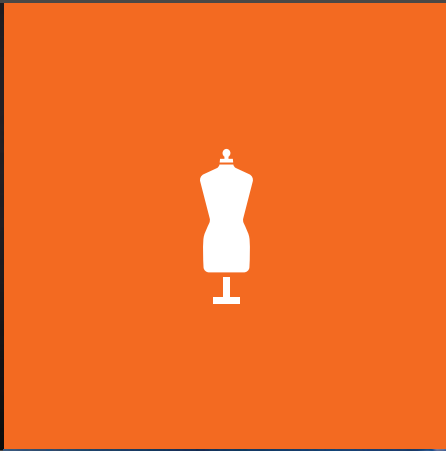
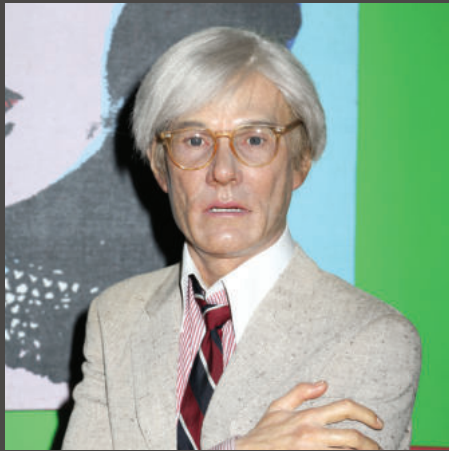
루기 어렵다. 성공이라는 버튼을 누르기 위해서는 타인과의 협의와 이해가 바탕이 되는 소통이 반드시 필요하다. 소통을 바탕으로 하는 인간관계에서는 소소하게 오고가는 말 한마디가 관계를 악화시키기도 하고, 쉽게 지나칠 수 있는 작은 행동이 풍성한 신뢰를 심어주기도 한다. 따라서 소통의 시대를 살아가는 데 가장 필요한 것은 긍정적인 영향력을 갖추는 것이다.

굳게 닫힌 상대의 마음의 문을 여는 법부터 나의 강점을 극대화하는 방법, 그리고 인간관계에서 절대 해서는 안 되는 버려야 할 습관까지, 영향력 뒤에 숨어 있는 인간관계의 비밀을 알아야 한다. 가령 심리학자인 아서 아론과 일레인 아론 부부는 적당한 자기 노출이 상대에게 호감을 불러일으킨다는 것을 증명했다. 노벨상 수상자인 대니얼 카너먼 교수는 실험을 통해 같은 의미라도 사용하는 언어에 따라 상대에게 다른 영향력을 미치는 것을 밝혔다. 하버드 대학의 니콜라스 크리스티키스 교수는 연구를 통해 감정에는 전염성이 있으며, 지금 나의 감정 역시 타인의 영향을 받은 것이라는 실험으로 감정 표현의 중요성을 보여준다.

이렇게 최고의 심리학자들이 증명한 흥미로운 심리실험과 생생한 이야기들은 우리를 누구와도 잘 지내며 자연스럽게 주변에 녹아드는 느낌 좋은 사람으로 만들어 준다. 그러다 보면 어느새 자연스럽게 긍정적인 소통 속에서 자신의 영향력이 저절로 커진 것을 확인하게 될 것이다. WIN CLASS

말로 권유하는 것보다
직접 행동으로 보여주는 것이
훨씬 큰 영향력을 가진다.

- 엘 버트 반두라



세상이 바뀌었다. 어떻게 입어야 할까?



시대를 앞서간 아이콘들은 제각각 패션 스타일이 확실하다. 개성이 묻어나는 건 기본, 나아가 어떻게 살고 싶었는지 말하는 작품 같다. 당신은 스스로 자신의 스타일에 대해 당당하게 말할 수 있는가. 그렇지 않다면 당신을 떠올리면 생각나는 이미지, 이제 직접 만들 시간이다.

글. 유승보(Editor)



Fashion style

패션은 그들을 단번에 떠오르게 하는 중요한 요소로 그들의 철학을 넘어 삶까지 담는다. 시간이 흐른 후에도 그 사람의 한 부분으로 영원히 기억되기도 한다.

비틀스, 마돈나, 앤디 워홀 등의 예술가는 물론 스티브 잡스, 저크버그와 같은 세계적인 경영자까지, 세상을 빛낸 아이콘은 자신만의 패션 스타일을 가지고 있다. 패션은 그들을 단번에 떠오르게 하는 중요한 요소로 그들의 철학을 넘어 삶까지 담는다. 시간이 흐른 후에도 그 사람의 한 부분으로 영원히 기억되기도 한다.

이처럼 패션은 생각하는 것보다 훨씬 큰 영향을 미치기에 옷은 옷일 뿐이라는 귀차니즘을 가졌다면 이제는 버려야 할 때다. 실력은 기본이요, 스타일은 스스로를 위한 마케팅이다. 스타일을 갖는 것과 옷을 잘 입는 건 엄연히 다르다. 틈만 나면 인터넷 쇼핑몰에 들락날락하거나, 누군가 스타일링 해놓은 전체 착장을 구매하는 건 다른 사람과의 차별을 줄 수 없다. 체형과 얼굴형, T.P.O(Time, Place, Occasion)를 고려해 자신의 스타일을 찾아야 한다. 어떤 스타일을 추구하냐는 인생을 바꾼다. 옷차림은 행동을 바꾸고 바뀐 행동은 스스로를 변화하게 한다.

옷, 신경 쓸 시간이 없다는 건 핑계일 뿐

외모에 신경 쓸 시간에 실력을 키우겠다고 외친다면 그에 맞는 스타일을 추구하면 된다. 페이스북 창시자 저크버그는 몇 년 전, 남성 패션 잡지 에스콰이어에서 '옷 못 입는 최악 유명 인사, 웨스트 드레서'로 선정되었다. 멋진 슈트에 코트를 입은 CEO처럼 보이지 않은 것이 문제였다. 이에 그는 "결정해야 할 사항을 최대한 줄이고 싶었다"고 말했다. 회사로 인해 고민해야 할 시간을 옷차림에 신경 쓰고 싶지 않다는 것. 우습게도 시간이 지난 현재, 그가 매일 입었던 회색 티셔츠와 후드 집업은 그의 심벌이 되었고, 따라 하는 사람은 계속 늘고 있다. 최근 SNS에 올린 옷장 사진에는 여전히 똑같은 회색 반팔 티셔츠 아홉 장, 진 회색 후드 집업 여섯 벌이 걸려 있었다.

스트레스 없이 내 스타일 만들기

옷이 다양하고 비싸야만 스타일이 만들어지는 게 아니다. 뉴욕의 한 광고 회사에서 아트디렉터로 근무하는 마틸다 칼

은 최소한의 옷으로 자신을 표현한다. 매일 옷 선정에 고군분투했던 그녀는 이 문제를 해결하지 못하면 평생 패션이라는 굴레에 둘러싸인 삶을 유지할 것 같아 옷장을 정리했다. 단순하고 고전적인 디자인과 모노톤의 색을 지니고 있는 옷만 남겨 놓고 모두 버리고는 동일한 옷 15세트를 구비해 3년간 자신이 가지고 있는 아이템과 스타일링 해 입었다. 하나의 스타일링을 자신만의 유니폼으로 만든 것. 저크버그와 마틸다칼처럼 집중하고 싶은 목표가 있다면 자신이 좋아하는 컬러와 스타일이 고스란히 묻어있는 기본 아이템을 찾아보자. 그 아이템을 바탕으로 약간의 포인트만 변화하면 내가 원하는 스타일링을 쉽게 얻을 수 있으며 확신 또한 생길 것이다.

모든 패션의 시작은 도전

옷에 대한 편견을 지우고 원하는 것을 표현하는 도전정신도 가져야 한다. 영화 <악마는 프라다를 입는다>, 드라마 <섹스 앤드 더 시티> 때문에 여성스러운 투피스에 높은 힐은 성공한 여자의 필수 아이템이라는 공식이 생겼다. 그러나 최근 반전 드라마가 펼쳐지고 있다. 젠더리스, 즉 성 구별 없이 중성적인 것을 선호하는 여성들이 늘고 있는 것. 미국의 '바이 오벤처 신화'로 불리는 엘리자베스 홈즈는 공식 행사에 어김 없이 검은색 수트와 터틀넥 상의를 입고 등장한다. 이는 지적이고 독립적인 이미지를 주며 활동하기 편하다는 장점이 있다. 무엇보다 중요한 것은 여성의 사회진출이 활발해지면서 성적 매력으로 존재감을 확인하려는 여성은 정당하지 않다는 인식 아래, 성별에 구애받지 않고 실력으로 인정받고 싶다는 본인의 의지를 옷으로 표현했다는 점이다.

세상에 존재하는 사람이 모두 같을 수 없듯, 패션 스타일에도 답은 없다. 자신이 원하는 걸 찾아내어 맞춰가는 노력이 필요할 뿐이다. 심지어 학창시절 '찌질이'로 불리던 이들의 두꺼운 빨티와 후줄근한 재킷, 면바지도 '너드룩'으로 각광받은 시대 아닌가. 당장 어떤 사람이 되고 싶은 이미지로 남고 싶은지 생각해보자. 다수가 멋있다 외치는 패션에 이끌려가기보다는 이끌어가는 개척자가 돼보는 것이다. WIN CLASS

TV를 위협하는 1인 미디어시대, MCN

<마이 리틀 텔레비전>이 무수한 화제를 불러 일으키며 방송가에 새로운 패러다임을 만들고 있다. 종이접기 전문가 김영만, 패션 디자이너 황재근, 헤어 디자이너 차홍 등 낯선 직업의 사람들을 주인공으로 만들고 지상파-케이블-종편-인터넷이라는 전통의 구도를 깨어버렸다. 인터넷에서 시작한 1인 방송이 지상파를 뒤흔들고 있다. 그리고 이제 MCN(Multichannel Network, 이하 MCN)이라는 거대한 폭풍을 예고하고 있다.

글: 편집실



MCN(Multichannel Networks)의

등장

본래 MCN은 유튜브 생태계에서 탄생한 용어다. 유튜브와 같은 새로운 미디어 플랫폼의 성장과 스마트 디바이스의 등장은 미디어 소비 패러다임을 변화시키고 있다. 콘텐츠를 소모해 왔을 뿐이던 소비자가 생산자가 되는 1인 창작자의 시대를 열었다. 최근 공중파를 통해 방송되는 '마이 리틀 텔레비전'의 등장과 성공은 1인 창작 미디어의 힘과 MCN의 필요성을 아주 알기 쉽게 설명한다. 유튜브를 통해 인기가 날로 높아지고 큰 수익을 올리는 채널이 많이 생기자, 이들을 한번에 묶어 관리하는 것이 MCN의 출발점이다.

현재 거론되는 MCN 사업은 다양한 플랫폼을 통한 영상 콘텐츠 유통에 초점이 맞춰져 있으므로, 유튜브가 이야기하는 MCN으로 한정하기 어렵다. MCN을 통한 창작은 다수의 제작자를 한번에 관리하며 그들의 제작환경은 물론 광고까지 직접 관리한다. 자신들의 콘텐츠를 특정한 플랫폼에 한정하지 않으며, 더 넓은 유통경로 확보를 중요하게 생각한다. 그들에게 유튜브는 자신들의 콘텐츠를 유통할 수 있는 채널 가운데 하나에 지나지 않는다.

1인 미디어의 확산, 그들만의 세상

과거에는 몇몇 미디어가 독점적으로 콘텐츠를 생산하고 소비시키는 주체였다면, 지금은 1인 미디어가 확산되고 있다. 이러한 개인 방송들은 소소한 UCC처럼 등장했지만 차츰 본격적인 방송의 형태를 띠게 됐고 자체적으로 소비층도 확산시켜 나갔다. 이제 TV뿐만 아니라 인터넷과 모바일을 통해 누구나 콘텐츠를 소비할 수 있게 됐고, 그것은 반드시 지상파 같은 기성 미디어들이 만들어내는 콘텐츠일 필요도 없게 됐다. 그중에서도 게임 방송은 대표적인 1인 미디어의 성공 사례라 할 수 있다. 초등학교생들은 연예인들이 나오는 방송보다 자신이 좋아하는 개인 방송에 더 몰입한다. 실제로 '양평'이나 '대도서관' 같은 1인 미디어 진행자들이 이끄는 게임 방송에 폭 빠져 있기도 하다. 먹방이나 쿡방 역시 이들이 열광하는 개인 방송 콘텐츠들이며, 나아가 무모한 실험을 대신하는 릴 마블, 스템 마블 같은 개인 방송들도 꾸준히 인기를 얻고 있다.

개인방송의 재미는 뭘까? 그동안 TV가 보여주지 못한 색다른 콘텐츠, 여기에 시청자들이 끊임없이 채팅으로 참여하며

방송을 어디로 튈지 모르게 만드는 것도 중요한 흥밋거리다. 진행자가 시청자의 미션을 직접 수행하면, 정말로 함께 놀고 있다는 느낌을 주는 것이다.

새로운 미디어 비즈니스

모델의 탄생

<마이 리틀 텔레비전>과 같이 저마다의 콘텐츠들을 하나의 방송물로 엮어내는 방식은 새롭게 부상하고 있는 이른바 MCN 산업의 밑그림이기도 하다. 최근 경쟁력을 갖춘 1인 미디어들이 쏟아져 나오면서 이들을 모아 새로운 비즈니스 모델을 창출해낸 것이다. 국내 굴지의 미디어 그룹인 CJ E&M이 적극적으로 MCN 사업에 뛰어들고 있고, 2대 포털 업체인 네이버와 카카오 역시 이 사업을 시작하고 있다는 사실은 향후 이 산업이 콘텐츠 산업의 중심축이 될 거라는 예측을 가능하게 한다. '퍼스널 프로듀싱족'은 기존 미디어의 주역들이 어떻게 대치될 것인가도 예측하게 해준다. 과거의 미디어에서는 스타들이 주인공이었다. 하지만 이제는 방송을 만드는 사람이 주역이 돼가고 있다.

퍼스널 프로듀싱족의 기회는

모두에게

그렇다면 '퍼스널 프로듀싱족'은 특정 전문화된 인물들만을 지칭하는 것일까? 결코 그렇지 않다. 대부분의 스타 퍼스널 프로듀싱 족들을 보면 자신의 취미나 취향이 하나의 콘텐츠가 되고 그것이 대중들의 호응과 공감을 얻으면서 하나의 방송으로 자리했다는 걸 알 수 있다. 즉, 정해진 기준이 없기 때문에 누구나 자신의 취향과 개성을 반영해 방송 콘텐츠로 생산해낼 수 있다는 것이다. 무엇보다 이를 가능하게 한 것은 스마트폰이나 인터넷, 카메라, 제작 프로그램 같은 누구나 손쉽게 익힐 수 있는 미디어 디바이스 덕분이다. 이제 특정 교육을 받지 않아도 스마트폰 하나면 누구나 꽤 괜찮은 영상을 찍어 올릴 수 있게 된 것이다.

이렇게 하나 둘 터져 나온 1인 미디어는 이제 MCN이라는 그룹으로 묶여 더 많은 시청자와 광고 수익을 기대하고 있다. 미국에서는 디즈니가 MCN의 대표적인 메이커 스튜디오를 5억 달러에 인수하는 등 미디어산업의 추는 크게 진동하고 있다. 과연 인터넷 문화의 개척자 역할을 해 온 한국에서는 1인 미디어와 MCN은 어떤 모델을 만들어낼까? WIN CLASS

고객의, 고객에 의한, 고객을 위한 모든 것

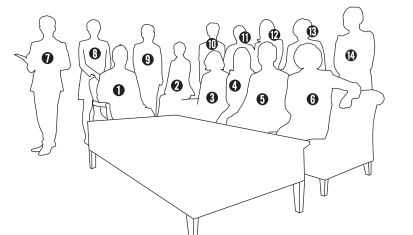


IBK 복합점포1호점
한남동 WM센터

품격과 전통의 상징인 한남동에 자리 잡고 있는 한남동 WM센터는 지난 2015년 3월, 은행과 증권을 결합한 기업은행 복합점포 1호점으로 문을 열어 세간의 뜨거운 관심을 받은 곳이다. 이곳은 시대의 변화와 고객의 니즈에 유연하게 대처하는 기업은행의 상징성과 대표성을 품고 있는 업장. 향후 가장 선도적인 센터로 거듭나겠다는 열정과 의지로 달리고 있는 주인공들을 만나 보았다.

글. 이경희 사진. 이성원

- ① 강우신 센터장
- ② 송희선 팀장
- ③ 전효민 대리
- ④ 김경옥 계장
- ⑤ 최철호 부센터장
- ⑥ 박미선 부센터장
- ⑦ 유광현 대리
- ⑧ 공현정 대리
- ⑨ 송영호 차장
- ⑩ 허용건 투자증권센터장
- ⑪ 홍순정 주임
- ⑫ 손연주 대리
- ⑬ 김미현 차장
- ⑭ 강슬 계장



신언서판 그리고 진정성을 기반으로

취재진이 한남동 WM센터 주차장에 도착하자 정중한 인사와 인내가 이어졌다. 주차장에 차를 대고 내리자 미처 질문을 던지기도 전에 대기하고 있던 안내요원이 길을 안내한다. 결국 아무것도 묻지 않은 채로 물 흐르는 듯 약속한 장소로 안내된 취재 일행. 방문객이 묻기 전에 미리 챙기고, 방문객이 궁금해 하기 전에 해답을 내놓는 이 산뜻한 서비스가 한남동 WM센터에 대한 모호한 느낌을 확실한 이미지로 바꿔 놓는다. 들머선 센터의 분위기는 도입부에서 느낀 그 기분과 그대로 연결된다. 수직적이기보다는 수평적이고 활기가 가득한 에너지, 직원들이 내비치는 자신감으로부터 자연스럽게 전이된 신뢰가 바로 그것이다.

“저희 센터가 복합점포 1호로 변신한 계기는 고객 니즈의 다양성과 시대의 변화를 수용했기 때문입니다. 예전에는 고객들이 거래를 했던 은행만 이용을 했는데 금리가 떨어지면서 보다 다양한 상품에의 유혹이 커진 거지요. 은행 고객이 한번 증권사로 가게 되면 돌아오기 어렵습니다. 그래서 자회사인 증권사와 함께 가면 고객 니즈도 충족시키고 금융 그룹으로서 포괄적인 성장도 가져올 수 있다고 판단을 한 거였죠. 기업은행의 단독 전략이 아니라 시장의 변화와 수요에 맞춘 변화였습니다.” 2003년 기업은행 PB 1기로 출발, 기업은행 PB 업계의 산증인으로 인정받고 있는 강우신 센터장의 설명이다.

한남동 고객의 특성을 묻자 강우신 센터장은 “품격, 전통, 무게감”이라는 세 가지 단어를 들어 보인다. 이는 대대로 자산가인 집안이 많은 것, 평범하게 창구를 오가는 손님으로 보이지만 조금만 얘기를 나눠보면 입

이 벌어질 정도의 내공을 자랑하는 고객에 대한 긴장과 책임감이 그대로 함축된 단어이다.

“저는 평소 PB들에게 꼭 필요한 요소로 신언서판(身言書判)을 강조해 왔습니다. 그리고 지금은 더 많은 경험과 통찰력을 가진 고객의 마음을 사로잡는 방법으로 전문성, 투자능력, 대화능력보다 더 귀한 진짜 마음, 즉 진정성을 가져야 한다고 말하죠.”

강 센터장이 오랜 PB 생활을 통해 다양한 고객들을 접하며 얻은 이 귀한 깨달음은 한남동 WM센터를 움직이는 가장 중요한 핵심 요소이자 지향점이 되었다.

기업은행의 선도적 미래를 책임진다

약 500여 명의 고객들을 밀착 관리하는 한남동 WM센터는 굉장히 유연한 조직이다. 외부 인사를 초청해 듣는 정기적인 강의를 제외하고는 모든 회의는 10분 이내의 토론형식으로 이루어진다. 권위 대신 대화와 소통을 우선시하며 상급자들의 마인드 역시 직원들이 거리낌없이 센터장실에 드나들 수 있게 하고 편하게 일에 매진할 수 있는 환경을 제공한다. “저희는 정기회의나 월례회의가 없습니다. 회의를 미리 예고해서 직원들에게 스트레스를 주지 않기 위해서지요. 새로운 이슈나 중요한 사안이 나오면 직원들은 스스로 판단하고 문서화해 내부에 뿌리고, 일이 생기면 즉석에서 10분을 넘기지 않고 회의를 합니다.” 이러한 자유로운 분위기는 고객을 위한 다양한 서비스에도 긍정적인 영향을 미친다.

“양평 딸기 축제, 대관령 옛길 걷기, 컬투와 함께 하는 웃음 강의, 전문



강우신 센터장



최철호 부센터장



손연주 대리



김경욱 계장

한남동 WM센터는 굉장히 유연한 조직이다. 권위 대신 대화와 소통을 우선시하며 직원들이 거리낌없이 센터장실에 드나들 수 있게 하고 편하게 일에 매진할 수 있는 환경을 제공한다.



화가와 함께 하는 미술 수업, 센터 내에서 열리는 작은 음악회 등 고객을 위한 특화된 문화행사를 폭넓게 열고 있습니다. 이는 워낙 바쁘셔서 내방이 쉽지 않은 고객들을 센터로 오시게끔 하는 데 큰 역할을 하며 무엇보다 이 모든 기획들을 센터장님의 주도하에 직원들이 아이디어를 직접 진행한다는 것에 큰 의미를 두고 있습니다.”

최철호 부센터장과 박미선 부센터장은 최고의 팀워크가 최고의 결과를 만들어낸다고 한남동 WM센터에 대한 자부심과 긍지를 숨기지 않는다. 기업은행 최초의 WM센터로서 이제 만 1년을 지나온 한남동 WM센터. 강우신 센터장은 물론 전 직원들의 한마음 한뜻으로 만들어낸 2016년의 목표는 지금까지 닦아온 길을 초석으로 더 넓고 큰 길로 나아가려는 의지를 확고히 보여준다.

“저희 센터의 주고객은 한남더힐 거주 고객입니다. 올해 수십억 원에 달하는 분양가로 분양이 시작되는데 분양을 받거나 이사를 가거나 어느 쪽을 선택해도 저희로서는 돈이 나가게 되는 구조이지요. 기존 고객들이 분양을 받지 않고 나간다면 하더라도 그간 저희와 가져왔던 밀착된 관계를 계속 유지할 수 있으리라 믿고 있고, 새로 이사 오시는 분들과는 저희 센터와 궁합이 잘 맞는 새로운 인연을 맺고자 합니다. 손실을 가져오지 않고 지키는, 평온한 자산관리로 상품보다 더 중요한 세상을 보면서 고객들의 자산을 지켜가겠습니다. 지켜봐주세요.”

고객의 행복이 아닌, 나의 행복을 지키겠다는 마인드로 가득한 한남동 WM센터. 기업은행의 선도적 미래에 일익을 담당하리라 스스로 확신하는 그들의 자신감과 긍지가 새삼 더없이 믿음직스럽다. WIN CLASS



Interview

솔직함과 진정성은
우리 센터의
근간입니다



강우신
한남동 WM센터
센터장



박미선
한남동 WM센터
부센터장

영업보다 더 중요한 것은
고객의 마음을
얻는 일입니다

저는 굉장히 복이 많은 사람입니다. 은행원으로서, PB 전문가로서 25년을 일해 오면서 현재 가장 뛰어난 인재들과 함께 한남동 WM센터를 꾸려가고 있기 때문입니다. 실제로 우리 직원들은 사고능력, 업무능력이 매우 종합적이고 창의적인 인재로 경합치는 제가 앞서지만 예전의 제 자신과 비교해보면 못했을 일들을 현명하게 처리해내는 든든한 지원군입니다. 무엇보다 감사한 것은 직원들이 일하는 현장을 즐거워하고 서로들 간에 스트레스를 못 느낀다는 것이죠. 얼마 전 화식자리에서 한 직원이 힘들지 않냐는 저의 질문에 “은행을 다니면서 월요일 출근이 이렇게 부담 없던 적은 없었다”고 말해 정말 눈물 나게 고마웠습니다. 평소 업무성과 창출에 대한 스트레스는 당연히 있어야 하고 이는 건강한 긴장, 텐션의 역할로 필요하지만 사람으로 인해 받는 스트레스는 없었으면 좋겠다”라는 저의 당부들 모두가 마음으로 받아들여 준 것 같은 몽클함 때문이었지요. 저는 평소 직원들에게 신언서판 정신과 더불어 진정성에 대한 이야기를 많이 합니다. 이는 오랜 PB 경험을 거쳐 설사 업무에 실수가 있고 손실을 났더라도 순간을 모면하기 위한 거짓, 과장, 합리화는 절대 극복 수단이 될 수 없으며 솔직함이 가장 큰 돌파구는 걸 깨달았기 때문입니다. 이는 실제로 부족한 제 능력을 보강하는 저의 가장 큰 기쁨을 밝힙니다. 저는 지금까지처럼 앞으로도 우리 센터를 아버지의 마음으로 운영하고자 합니다. 봉건적이고 권위적인 의미가 아닌, 실수를 해도 예쁘고, 성과를 내면 더 예쁜 그런 넉넉한 마음의 아버지 역할을 하고자 합니다. 열심히 일하는 직원들을 위해 가장 좋은 환경을 만들어주고 언제 어디서나 무슨 일이든 의논할 수 있는 선배로서 늘 묵묵히 제몫을 다하겠습니다. 이는 직원을 위하는 길이 곧 우리 고객을 위한 길임을 믿기 때문입니다. 감사합니다.

이곳에 온 지 1년이 된 제게 강우신 센터장님과 최철호 부센터장님은 가장 든든한 조력자이자 협력자입니다. 영업시간 외에도 수시로 자리를 함께 하면서 업무교류를 하고 시장에 대한 의견을 나누며 스터디를 하는 시간들이 더 없이 소중한기 때문이지요. 종합적인 판단이 필요한 고객에 대해 의견을 나누고 조언을 구하며 함께 고민을 나눠짐으로써 갖게 되는 최고의 팀워크는 제가 스트레스를 해소하는 최고의 방법이에요. 서로 같은 고민을 같은 무게로 나눠 갖는 것이 무엇보다 행복하는데 바로 이 점이 힘든 일이 생겨도 다음 날 기쁘게 출근할 수 있는 원동력이 됩니다. 저는 평소 영업보다 고객의 마음을 얻는 것을 더 중요하게 생각합니다. 고객이 마음을 열기까지 영업에 크게 비중을 두지 않는 이유는 급히 가는 길보다는 천천히 공을 들여 닦은 길이 훨씬 탄탄하게 멀리 갈 수 있음을 믿고 있기 때문입니다. 실제로 6개월에서 1년 사이에는 큰 성과를 못 내지만 그 이후에는 훨씬 더 성과를 내는 이유가 바로 여기서 비롯되는 거겠지요. 또 저는 고객에게 선입견을 갖지 말 것을 늘 직원들에게 주문합니다. 상담을 할 때 고객의 성향이나 자료가 등록된 창을 띄워볼 수 있는데 그걸 보고 선입견을 갖게 되면 고객과의 상담이 단절되고 상품판매로 연결되지 못하는 경우가 종종 생기기 때문이에요. 고객의 상황이나 성향은 얼마든지 바뀔 수 있고 영업은 기존 자료가 아닌 상품에 대한 나의 자신감으로 이루어져 함을 잊지 않도록 늘 당부합니다. 손실 없는 자산관리를 우선시하며, 당장 은행의 성과에 도움이 되지 않더라도 고객에게 맞는 상품을 권함으로써 돈보다 더 중요한 신뢰를 얻는 저희 한남동 WM센터. 찾아주시는 고객여러분께 늘 감사드리며 직원 모두가 한마음으로 더욱 노력하겠습니다.

선도적으로 이익을
낼 수 있는 초석을
다지는 중입니다



최철호
한남동 WM센터
부센터장



송희선
팀장

이곳에서 배운 것을
토대로 제너럴리스트를
꿈꿉니다

저희 한남 WM센터는 4년차 센터로서 현재 위기가자 기회이고 새로운 발을 일구는 과정에 놓여있다고 생각합니다. 제가 처음 이곳에 왔을 때와 비교하면 대략 2배 정도 커진 규모에 직원들이 점심을 3교대로 먹을 만큼 질적으로 양적으로 성장했다고 봅니다. 기업 CEO나 정·재계 인사들이 많은 저희 센터 고객들은 그 특성상 자문 회사를 별도로 갖고 있는 분들 역시 많은 만큼 고객을 이해시키는 능력이 그 무엇보다 중요합니다. 거시경제에 관심이 많고 또 그쪽 분야를 선호하기 때문에 대화를 나누다보면 환율, 세계 경제, 중국 경제 등이 자신의 자산에 어떻게 영향을 미칠 것인가에 대한 이야기가 나오는 경우가 많아요. 그런 경우 충분한 공부를 토대로 시장을 보는 나만의 안목과 관점을 갖게 되면 고객과 소통하는 것이 훨씬 수월해지며 이는 고객과 더 가까워지는 지름길이 됩니다. 사실 우리 직원들은 모두 손실이라든가 컴플레인에 대한 두려움과 긴장을 어느 정도 갖고 일을 합니다. 다루는 금액이나 고객님들이 일반은행과는 다르기 때문에 그 책임감과 부담감이 어쩔 수 없이 더 커지는 것이죠. 그러나 자신의 자산을 믿고 맡기는 고객의 숫자가 늘어나고 내가 지점을 옮겨도 기꺼이 따라 오시는 고객분 들의 숫자가 늘어날 때면 내 일에 대한 자긍심과 자부심이 생겨납니다. 이런 긍지가 없으면 이 일을 계속하기가 쉽지 않기 때문에 우리 스스로가 좋은 일들을 계속 만들어 가기 위해 부단히 노력을 하고 있는 거지요. 우리 센터가 기업은행 전체 센터를 통틀어 이익적인 면에서 가장 선도적인 결과를 낼 수 있게 되기를 바라고 있어요. 3년 정도 지나면 가능하리라 믿고 있으며 지금은 그 초석을 다지는 시간이라 생각하고 부지런히 뛰고 있습니다. 저희 센터의 미래, 믿고 지켜봐주세요.

저는 기업은행 식구가 된 지 10년차가 된 한남동 WM센터의 감리입니다. 매일 발생하는 예금, 보험 및 부수거래들은 늘 사고의 위험성을 갖고 있기 때문에 일종의 감시자 역할을 하는 것인데 특히 외국시민권자들을 포함, 큰 자산가들이 많기 때문에 금융실명제와 관련해 좀 더 까다롭고 꼼꼼하게 업무 처리를 해야 하는 특성을 갖고 있습니다. 이곳 한남 WM센터 일의 특징은 직원 상호간의 코웬이 매우 잘된다는 것입니다. 업무를 할 때 내 일에 관해서는 물론이고 옆자리 일에 대해서는 눈과 귀를 열고 일을 하기 때문에 딱히 말로 주고받지 않아도 빠른 눈치로 이루어지는 협업의 성과가 매우 뛰어난 편입니다. 일례로 옆자리 직원이 예금신규 업무를 보는데 고객이 현금을 가져간다고 하면 제가 자리에서 살짝 일어나 현금을 그 앞데다가 가져다 놓는 식이죠. 고객을 응대하는 상담직원이 상담의 맥이 끊길 일이 없으니 고객도, 상담직원도 모두 만족할 만한 서비스와 지원이 되는 겁니다. 마찬가지로 제가 방카슈랑스 업무를 보지 않음에도 제 앞에 방카슈랑스를 원하는 고객이 있을 때에 이 또한 옆자리에서 자연스럽게 방카슈랑스를 연계시킬 수 있도록 하니 네 일, 내 일에 대한 구분이 없이 모두 자기 일처럼 나서주는 게 우리 센터의 특징이라고 할 수 있습니다. 저는 이곳에서 고객들에게 참 많은 것을 배웁니다. 워킹맘으로서 같은 워킹맘 입장에 있었던 여성 고객에게 육아에 대한 조언을 듣기도 하고, 또 큰 자산가임에도 작은 도움에 음료수나 빵을 내밀며 감사함을 표현할 줄 아는 품성과 겸손한 인격을 배우기도 하지요. 그동안 주로 여신과 외환을 해왔는데 점점 새로운 분야를 많이 익히고 있습니다. 세무, 재테크, 환율, 코스피 등 이곳에서 배운 모든 것들을 열심히 제 것으로 소화해 중요한 제너럴리스트로 자리를 잡아 센터에 도움이 되고자 합니다.

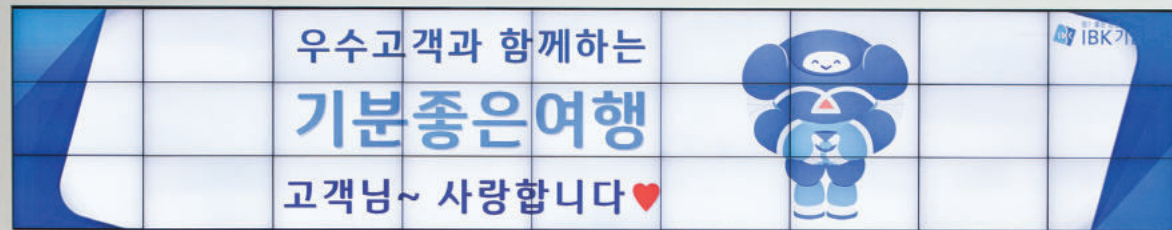
우수고객 초청 충주 연수원 투어

감사하는 마음, 즐거운 추억으로 돌려드립니다

지난 4월 21일 서울 중구 을지로에 위치한 기업은행 본점 로비에는 그동안 기업은행에 아낌없는 성원과 관심을 보여준 30여 명의 우수고객들이 모였다. 이날 기업은행은 감사의 마음을 담아 각 지점의 우수고객들을 위한 당일치기 충주 여행을 준비했다. 우수고객들은 충주 탄금대와 기업은행 연수원을 둘러보고, 유람선을 타며 봄철 충주의 아름다움을 맘껏 만끽할 수 있었다.

글: 강나은 사진: 황원

우수고객초청
기분 좋은 여행



우륵이 가야금을 타던 소나무 숲, 탄금대

이슬비가 땅을 축축이 적시던 아침, 기업은행 WM사업부는 기업은행 본점을 찾은 우수고객 30명을 밝은 미소로 맞이했다. 오전 9시 30분 서울을 출발한 버스는 2시간을 달려 친환경농산물로 요리하는 채식뷔페를 찾았다. 이곳에는 열 명의 농부가 직접 농사지은 두부와 현미로 만든 콩고기, 각종 샐러드 등 건강한 식재료를 만든 맛있는 만찬이 차려져 있었다.

식사가 끝난 뒤 첫 여행지인 탄금대에 도착하자 거짓말처럼 날이 갠고, 탄금대 소나무 숲은 비온 뒤 짙게 올라오는 싱그러운 풀냄새로 가득했다. 탄금대에서는 문화 해설사가 동반하며 탄금대에 얽힌 역사를 설명해 주었다.

“탄금대는 우리나라 3대 악성 중 하나인 우륵이 가야금을 연주하던 곳으로, 원래는 한양에서 충주로 가는 대문에 위치한다고 해서 대문산으로 불리던 야산이었습니다. 우륵은 원래 가야 사람이지만 가야가 멸망하기 직전 신라로 귀화하여 신라 땅이었던 이곳으로 왔다고 합니다.”

뽕뽕한 소나무 사이로 넓고 푸른 남한강이 보이는 이곳에 아름다운 거문고 소리가 들린다고 생각하니 신선놀음이 따로 없을 듯 느껴졌다. 탄금대는 우륵 이외에도 많은 이들의 사연을 간직하고 있다. 1955년 6.25로 전사한 이들을 위해 처음 세워진 충효탑도 자리 잡고 있고, 임진왜란 시기 신립이 농민들을 이끌고 왜군을 맞아 격전을 치른 모습을 표현한 동상도 있다. 감자꽃 노랫말이 적힌 노래비, 신립장소 투신장소로 알려진 열두대, 국궁장도 둘러볼 수 있었다.

친절하게 탄금대를 안내하며 재미있는 설명을 곁들여준 문화해설사에게 한 고객이 '목소리가 정말 예쁘시네요.'라고 하자 문화해설사도 웃음을 지으며 '감사합니다'라고 인사했다. 좋은날, 좋은 사람들과 함께하는 여행이다 보니 새롭게 마주치는 이들마다 웃음이 넘쳤다.

기업은행 인재들의 요람, 충주연수원

두 번째 여행지는 충주호 바로 앞에 위치한 충주연수원으로, 우수고객들은 충주연수원에 도착하자마자 IBK기업은



김상조 부장이 고객들에게 충주연수원을 소개하고 있다.

행 희망로봇 기은센이 나오는 큰 화면 아래에서 이날의 추억을 남길 단체 사진을 촬영했다.

충주연수원을 총괄하는 김상조 부장은 5층 대강의실로 들어선 고객들을 맞아 충주와 충주 연수원의 소개를 맡았다. 금융권을 통틀어 가장 큰 규모의 기업은행 충주연수원은 환경친화적이고, 에너지 효율적으로 설계된 동시에 최첨단 시설을 자랑했다. 충주연수원에 대한 자랑을 하던 김상조 부장은 고객들에게 단상 위로 올라오시라며 커튼을 위로 올렸다. 그러자 큰 창밖으로 충주호와 안개 낀 산자락이 펼쳐졌고, 모두들 감탄을 금치 못했다.

“우와, 명당이네. 누가 터를 잡았어요?”
고객이 묻자 김상조 부장은 “네, 저도 터 잡는데 참여는 했습니다.” 웃으며 대답했다.

대강의실을 둘러본 후에는 기업은행 광고에 나오는 기업전용관으로 향했다. 기업전용관은 기업은행이 각각 연수원을 운영하기 어려운 중소기업에게 우선적으로 제공하는 공간으

로 기업고객들을 위한 기업은행의 배려가 느껴졌다. 그 밖에 충주호를 바라볼 수 있는 라운지와 신입사원이 업무에 익숙해질 수 있도록 꾸민 모의영업장, 250명을 한꺼번에 교육할 수 있는 전산실습실, 천장이 유리로 되어 있어 햇빛, 달빛을 그대로 받을 수 있는 아트리움 등을 돌아볼 수 있었다.

선상의 낭만을 느껴요, 유람선 관광

이번에는 충주연수원에서 바라본 충주호를 직접 돌아볼 수 있도록 유람선 관광이 이어졌다. 유람선은 충주연수원 바로 앞 선착장에서 출발해 월악산국립공원을 돌아오는 코스로 약 한 시간동안 운행됐다.

설레는 마음으로 유람선에 타자 시원한 바람이 불어오며 바다 부럽지 않게 탁 트인 충주호가 가깝게 느껴졌다. 고객들은 충주호 물결을 바라보거나 충주호를 배경으로 한 사진을 남기느라 여념이 없었다. WM사업부 김방철 팀장은 즐거워하는 고객들을 보며 안도의 한숨을 내쉬었다.

“그저께 미리 답사를 왔을 때는 생각보다 날씨가 추워서 이번 여행에 대해서 걱정이 많았어요. 또 오전 내내 비가 와서 오늘 오전까지 오는 동안만 해도 마음이 편치 않았는데 다행히 날씨가 맑아졌네요. 오히려 시야가 깨끗하고 따뜻해서 날을 잘 잡은 것 같아요.”

사면 중에 바다가 없는 충청북도에서 육지 속 바다로 불리는 충주호는 전 국민 중 절반의 식수를 책임지며 홍수를 조절하고, 수력발전으로 에너지를 생산하고 있다. 유람선은 충주호 물결 위로 고개를 내민 산의 이름과 그 유래를 하나하나 짚어주며 관광을 도왔고 돌아오는 길 마지막 코스로 기업은행 충주연수원을 언급했다.

“지금 멀리보이는 건물은 기업은행 충주연수원으로, 2011년 완공되었습니다. 충주연수원 바로 앞에 거대한 계양대가 보이실 텐데요, 이 계양대는 기업은행 50주년을 맞아 50m 크기로 지어진 대형 계양대입니다.”

유람선에서 내려 다시 서울로 돌아가는 길까지 기업은행은 샌드위치와 음료수를 마련해두어 사소한 배려를 놓치지 않았다. 아우구스티누스는 말했다. ‘세계는 한 권의 책이다. 여행하지 않는 사람들은 그 책의 한 페이지만 읽는 것과 같다.’라고. 이날 충주로 떠난 기업은행과 고객은 책의 한 페이지를 함께 넘기며 함께한 기억을 소중한 추억으로 간직했다. WIN CLASS



Mini Interview



김진아 반포자이 지점에서 시간 있으면 충주로 여행을 보내드리겠다고 전화가 왔어요. 마침 머리 좀 식힐 겸 친한 고등학교 동창이랑 같이 왔어요. 가족들이랑 같이 와도 좋긴 하겠지만 아무래도 제가 이것저것 할 일이 많아지잖아요. 그런데 이렇게 오랜만에 이것저것 걱정 없이 놀러 와서 재밌게 보내고 가는 것 같아요. 풍경도 정말 좋고요. 마음 먹은 대로 다른 생각 안 하고, 실컷 기분전환하고 가게 되네요.



유운상, 유옥순 충주에는 지금껏 한 번도 안 와봐서 충주 여행이라는 말에 애 아빠한테도 시간을 내서 가자고 했어요. 와서 보니까 연수원이 정말 예쁘게 잘 지어졌어요. 이런 요람에서 직원들이 교육을 받으니까 따뜻한 마음으로 고객에게 감성적으로 대할 수 있지 않았을까 싶은 생각도 들어요. 한편으로는 우리 작은 아이도 IBK에 들어갔으면 좋겠다는 마음도 생기네요. 충주 유람선은 혼자 산속에 들어온 듯 로켓이 자연을 느낄 수 있어서 정말 좋았어요. 여행을 하면서 직원들이 고객들을 위해 얼마나 세심하게 배려했는지 느껴져서 더 고맙네요.

왕족·귀족들만의 여름 별장, 슬로베니아 '블레드'

슬로베니아(Slovenija)는 유고슬라비아 연방이 와해되면서 생겨난 독립 국가다. 한반도의 11분의 1 밖에 안되는, 대략 1000만 km²인 작은 나라다. 여행정보서에 주로 소개되는 유명 관광지로는 로마 유적이 남아 있는 수도, 류블랴나(Ljubljana), 호반의 도시인 블레드(Bled), 포스토이나 동굴(postojna cave)이 대표적이다. 그중 블레드는 한 눈에도 눈 시리게 아름다워 가슴속에 깊게도 새겨진다. 단연컨대, 블레드를 보지 않고서는 죽지 말아라.

글 · 사진, 이신화(여행작가, on the camino의 저자)



6km의 호수와 어우러진 블레드 성, 블레드 섬

슬로베니아는 오스트리아와 헝가리, 크로아티아, 이탈리아에 둘러싸여 있는, 숨겨져 있는 듯한 작은 나라다. 필자는 오스트리아 잘츠부르크에서 밤 열차를 타고 국경을 넘어 블레드를 왔다. '블레드'는 많은 여행 정보서에 '죽기 전에 꼭 가봐야 할 여행지'로 손꼽히고 있다. 그러나 필자는 블레드를 보고 있는 동안 '그래, 이곳은 꼭 와보고 죽어야 한다'는 생각을 머무는 동안 내내 했다. 그 아름다움이 나에게만 한정되었겠는가? 오스트리아-헝가리 왕족들은 이곳에 그들만의 빌라를 지었고 1918년 오스트리아-헝가리 제국이 해체되면서 유고슬라비아 왕국에 편입되었을 때도 왕실의 여름 거처로 사용되었다. 1947년에는 유고슬라비아 대통령인 요시프 브로즈 티토의 별장이 건설되었다. 또 고(故) 김일성 북한 주석은 이곳 풍치에 반해 14일 동안이나 더 머물고 갔다고 한다. 아름다움이란 지극히 주관적이다. 하지만, 때로는 객관적일 수 있다는 것을 보여주는 사례다.

새벽녘 Bled Lesce 기차역에서 내렸다. 기차역에서 함께 내린 몇 명의 팀들이 시야에서 사라질 무렵, 어쩔 수 없어 택



시를 탔다. 나중에 안 사실이지만 기차역은 두 군데. 잘츠부르크에서 기차를 타게 되면 선택의 여지가 없게 되는 일이었다. 4~5km 떨어진 지점의 작은 마을에 도착했고 마을에 도착해서도 숙박지가 문을 열 동안, 호수를 에둘러 봤다. 조깅, 산책, 바이크 족 등을 많이 만나게 된다. 이 마을은 '웰빙(well-being)'이라는 말이 무색치 않다. 1855년, 스위스 출신의 의사 아놀드 리클리가 요양소를 설치하면서 유럽 전역에 알려지게 되었다고 한다. 어느 누구라도 몸이 좋아지는 느낌을 체험하게 될 것이다. 잔잔한 호수는 밤새 잠 못 이룬 피곤한 몸을 풀어 안듯이 정화시켜 주는 역할을 해준다. 블레드는 결코 화려하지 않다. 그저 작은 시골마을일 뿐이다. 그러나 블레드 성, 그리고 호수 한 가운데에 우뚝 서 있

는 '블레드 섬'이 함께 어우러진 모습은 가히 환상이다. 그저 카메라만 들이대도 엽서, 캘린더 사진이 된다. 잠시 내 몸을 움직여 호수를 따라 걸으면 또 다른 모습이 되는, 신기한 형상이 연출된다. 그리고 항상 눈길을 부여 잡는, 마을 뒤를 넓게 펼치고 있는 산이 있다. 바로 알프스 산이다. 알프스가 어찌 스위스에만 있겠는가? 유럽의 많은 나라가 공유하는 산으로 절반 이상을 오스트리아가 가지고 있다. 독일, 이탈리아, 프랑스 등도 지분을 갖고 있고 슬로베니아도 발을 걸치고 있다. 슬로베니아 쪽을 '줄리안 알프스TM의 진주'라고 부르는데 이탈리아와 국경을 맞댄 북서부 산악지대다. 트리글라브 산(2,864m) 등 2000m 이상 고봉이 줄줄이 이어져 있고 6월까지도 잔설이 남아 있다. 햇살이 비칠 때

면 한 여름에도 눈이 뒤덮힌 듯 착각하게 한다. 1924년 일찌감치 국립공원으로 지정하고 보호해 왔을 만큼 이 나라에 선 성스러운 곳이다.

블레드 호수는 이 알프스의 만년설이 녹아 흘러들어 만들어졌다. 둘레 6km의 작은 호수이지만 슬로베니아의 제일 가는 명소다. 더 나아가 전 유럽에서 가장 아름다운 곳으로 손꼽힌다. '동유럽의 스위스', '알프스의 양지바른 곳'이라는 슬로베니아 별명이 붙었다. 호수의 물 색은 울릉도의 바다 물빛을 닮았다. 옥색이다. 바닥이 흰히 들여다보일 정도로 맑다. 맑은 물속을 수영하는 물고기와 사람들에게 길들여진 오리떼, 백조가 흔하다.





나룻배 타고 블레드 섬 들어가기

시간이 지날수록 블레드 호수는 바다가 아닐까 착각하게 된다. 찾아온 관광객들은 아무 곳이나 자리를 틀고 물 속으로 뛰어 들어간다. 강아지도, 오리도 함께 헤엄친다. 거기에 윈드서핑, 나룻배타기, 낚시하기, 보트 노젓기 등은 흔하다. 이 나라 사람들은 여름철보다 9~10월에 더 물놀이를 즐긴다. 그때가 가장 적기인 것은 비가 내리지 않고 햇살은 여전히 강렬하기 때문이다.

특히 이 호수의 명물은 전통 나룻배 '플레타나(Pletna)'다. 블레드 호수에 떠 있는 블레드 섬까지 안내해준다. 그런데 이 나룻배는 블레드 호수엔 23척 뿐이란다. 18세기 마리아 테레시아 여제 시대 때부터 그랬단다. 합스부르크 가문은 블레드 호수가 시끄러워지는 걸 원치 않았기 때문에 딱 23척의 배만 노를 저을 수 있도록 허가했다. 그 숫자가 200년 넘은



지금까지 지켜지고 있는 것이다. 뱃사공 일은 가업으로만 전해지고 남자만이 할 수 있다고 한다.

블레드 섬은 생각보다 아주 작다. 이 섬에는 선사 시대에 사람이 살던 흔적이 남아 있고 교회가 세워지기 이전에는 슬라브 신화에 등장하는 사랑과 풍요의 여신인 지바(Ziva)의 성지로 여겼다. 섬은 양 끝으로 총 99개의 계단이 이어준다. 계단을 넘어서면 바로크식 교회 '성모마리아 승천 성당'이 1000년도 넘게 그 자리를 지키고 있다. 특히 성당 내부에 있는 '행복의 종'을 울리면 성당은 소원을 이뤄준다는 이야기도 전해져 블레드 섬에는 시도 때도 없이 종소리가 울려 퍼진다. 그리고 결혼식 장소로 유명하다. 이 성당에서 결혼식을 올리면 신랑이 신부를 안고 99개의 계단을 올라가서 성당 내부의 행복의 종을 울려야 한다는 전통이 있다. 아마 힘이 좋은 신랑이어야 할 것이다.






블레드 성에 오르고 빈트가르 국립공원 트레킹하기

호숫가 절벽 위에는 블레드의 상징인 블레드 성(Bled Castle)이 자리한다. 깎아지른 듯한 절벽 위에 자리한 성은 항상 시선을 멈추게 만든다. 호수+블레드 섬+블레드 성은 트리플로 이뤄져 있다. 블레드 성으로 오르는 길은 여러 갈래다. 잘 찾아내지 않으면 심히 발품을 팔아야 할 것이다. 블레드 성은 1004년 독일 황제 헨리 2세가 주교에게 영지를 하사한 것

을 기념해 로마네스크 양식의 탑만 있던 자리에 세워진 것이다. 이 성은 약 800년 이상 남부 티롤의 주교가 앉던 의자가 있는 성당이었는데 이후에는 유고슬라비아 왕족의 여름 별장으로 쓰였다고 한다. 성 한쪽에는 블레드 지역에서 발굴된 유물들을 전시하는 작은 박물관이 위치하고 있는데 주로 검과 갑옷 등이 진열돼 있다. 블레드 성에서 바라보는 도시 전경 또한 매력적이다. 피크철에는 오후 8시까지 입장료를 받는다. 성안으로 들어가야 제 맛이겠지만 원치 않는다면 반대편으로 돌아가 또 다른 풍치를 내려다 봐도 좋다. 밤이 되면 블레드 성에 불이 밝혀진다. 마치 불이라도 난 듯 타오르는 성의 모습은 여행객의 시름을 절로 녹인다.

그 외 블레드 마을에서 안쪽으로 들어가면 빈트가르(vintgar)라는 국립공원이 있다. 가는 길목에는 포도밭이 열지어 있어 와인 산지임을 보여준다. 공원은 남녀노소를 막론하고 걸을 수 있을 정도로 경사도가 낮다. 계곡 옆으로 난 길이라 어렵지 않다. 물줄기가 강하게 쏟아져 내리고 물이 깊어지는 자리에는 송어가 살고 있다. 특히 물줄기가 바위에 부딪쳐 역류하는 지점에서는 햇살에 반사되어 '무지개'를 연출해낸다. 왕복 1시간 30분 정도만 걸으면 된다. 그 외 산능선이를 깎아 잔디 스키장을 만들어 놓은, Straza Bled도 이 마을의 인기 있는 레포츠단지다. WIN CLASS

Travel Point

-  **교통편** 슬로베니아로 가는 직항 항공편은 없다. 독일의 뮌헨 공항(408km), 류블라나까지는 저가항공이나 유레일패스를 이용해 기차로 이동하면 된다.
-  **먹거리** 블레드에는 독일의 크림 케이크에서 유래된 크렘나 레지나(kremna rezina)가 아주 유명하다. 대부분 먹거리 파는 곳에서는 먹을 수 있으나 맛의 차이가 나므로 잘하는 집을 찾자. 달지 않아 맛이 아주 좋다. 슬로베니아 맥주로는 라스코(Lasko)가 있다.
-  **숙박정보** 블레드는 호수를 끼고 호텔, 펜션들이 즐비하다. 스파를 즐길 수 있는 고급 호텔도 있으며 Kaps 비엔비가 트립어드바이저 추천 1위를 차지하고 있다.
-  **기타 정보** 시차는 한국보다 7시간 늦고 기온은 한국보다 선선한 편이다. 통용되는 화폐는 유로화. 물가는 한국과 비슷하다.
-  **연계 도시** 슬로베니아의 수도인 류블라나(Ljubljana)는 로마시대의 유적이 풍부하게 남아있는 곳이며, 옛 카르니올라 주의 수도였다. 더불어 르네상스, 바로크 시대의 유적이 잘 남아있는 도시이기도 하다. 또 류블라나 여름축제를 비롯 류블라나 그래픽 비엔날레, 재즈 페스티벌, 필름 페스티벌 등 1000개 이상의 문화행사가 매년 열린다.



퍼팅의 기본 어드레스

골프 스코어의 대부분은 퍼팅에 좌우된다. 마무리를 잘해야 좋은 스코어를 만들 수 있다. 그만큼 퍼팅에 대한 관심이 많을수록 낮은 핸디캡을 가질 수 있다. 퍼팅의 기본 어드레스에 대해 알아본다.

도움말: 정상한(프로골퍼) 사진: 조도현



정상한 프로골퍼

1981년생 경기고, 경희대 졸업
1997~1999 국가대표 상비군
1999~2001 국가대표
1998 한국오픈선수권대회 4위
2000, 2001 연속 한국대학선수권 우승
2002, 4 프로 입문
2010 KPGA투어 메리츠솔모로오픈 5위 등
코리아CC정상한골프아카데미
포항·안동 MBC골프아카데미 디렉터



♪ 그립은 유일하게 몸과 클럽의 연결고리이다. 견고하고 안정된 그립이 일정한 스트로크를 만들어 낸다.



♪ 왼손바닥의 생명선을 그립의 왼쪽 위 모서리에 맞춘다.



♪ 견고하면서도 왼손바닥이 가지런히 놓일 수 있다.



♪ 양손의 중지를 이용해 그립을 잡아보자.



♪ 오른손 그립도 왼손과 마찬가지로 생명선 위에 그립의 모서리 위에 얹어 놓는다. 손바닥이 마주 본 상태에서 양손의 중지를 그립의 중앙에 두고 그립을 잡아보자.



♪ 그립의 위치가 아래로 내려가 있다. 클럽헤드의 토우 부분이 많이 들리게 되고 손목의 움직임이 많아질 수 있다.



♪ 그립의 위치가 위로 올라가 있다. 클럽헤드의 힐 부분이 들리게 되고 손목의 쓰임을 억제해 일정한 거리감을 만들어 내기 어렵다.



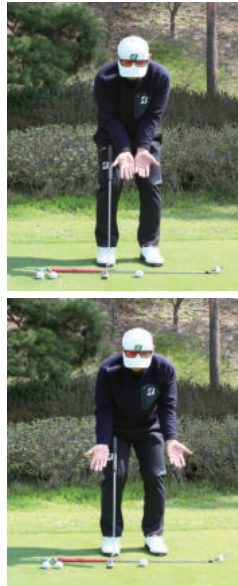
♪ 왼팔뚝과 샤프트 라인이 일직선을 만들고 있다. 일정한 스트로크를 만들어 내기 쉽다.



♪ 클럽을 가지고 체크해 보자. 눈 밑에 공을 두는 것이 정위치다.



♪ 올바른 그립의 위치로 견고하면서도 스트로크하는 동안 그립의 압력을 유지하기 쉬워진다.



♪ 위와 같이 양 팔꿈치 모양을 만들어 내보자.



♪ 양 팔꿈치를 모아줌으로써 스트로크하는 동안 어깨와 팔과 손 그리고 클럽의 일체감을 가질 수 있다.

Tip. Top Player One Point

페어웨이 벙커에서 핀 공략하기

입자가 작은 모래에서는 발을 확실하게 모래 밑으로 묻어주어야 한다.

Kim Taehoon 김태훈



어느 날은 골프코스에 있는 벙커라는 벙커는 다 찾아가는 날이 있다. 특히 페어웨이 벙커가 잘 풀리지 않는 날은 그린까지 가는 길이 길고도 험난하다. 모래의 영향으로 평소보다 한 클럽을 더 잡고 스윙을 하지만 뒤땡을 심하게 쳐 공은 바로 앞에 떨어지는 경우가 허다하다. 공만 치라고 해서 그것에 집중하지만 그것도 쉽지가 않다. 하지만 프로들의 페어웨이 샷을 보고 있으면 그리 어려워 보이지 않는다. 그 이유는 실제 그리 어렵지 않기 때문이다. 대부분의 아마추어들은 시작부터가 잘못되어 있는 경우가 많다. 시작을 바로 잡아보자.

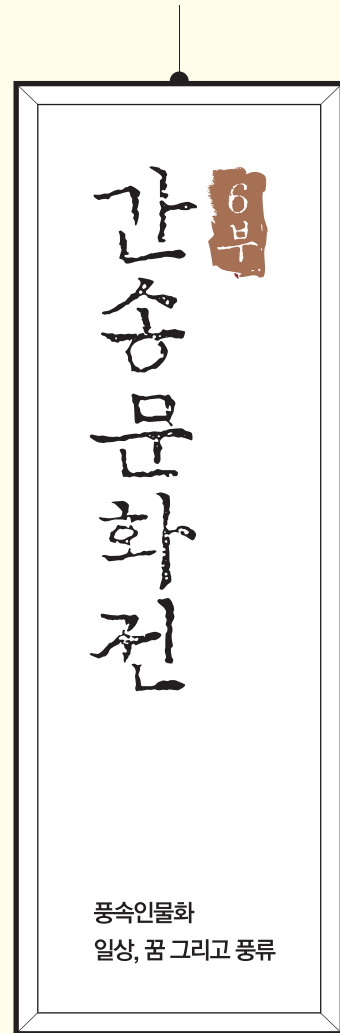


페어웨이 벙커에서 프로와 아마추어의 차이는 발에 있다. 프로들은 입자가 작은 모래에서 스윙을 할 때 발바닥을 견고하게 잡아주지 못해 중심을 잃는다는 것을 확실하게 알고 있다. 그래서 페어웨이와 마찬가지로 살짝 모래 속으로 발을 고정한다. 하지만 많은 아마추어들은 페어웨이와 마찬가지로 그냥 서서 스윙을 진행하는 경우가 아주 많다.

이 차이 하나가 벙커에서는 스윙을 진행하는 동안 임팩트 존을 완전히 바꿔 놓는다. 김태훈 프로처럼 발을 모래에 묻고 클럽을 조금 짧게 잡은 후 스윙을 해보자. 이 한가지만으로 페어웨이 벙커샷은 해결될 것이다.

도움말 현주영 프로
사진 조도현 기자





인물을 주제로 하는 풍속인물화는 대중적으로 가장 많은 사랑과 관심을 받는 주제이다. 이번 전시는 간송미술관이 소장하고 있는 풍속인물화들을 '일상', '꿈', '풍류' 3가지 주제로 분류하고, 섹션별로 전시하여 감상의 깊이와 재미를 더하였다. 평민들의 노동과 휴식, 문인의 공부와 풍류의 장면 등 선조들의 일상을 생생하게 전해주고, 속세를 벗어나 인간의 한계를 뛰어넘은 신선과 고승들은 옛 사람들의 이상과 동경을 오롯이 담고 있다.

자료제공: 간송미술문화재단, 간송 C&D

간송미술문화재단과 문화보국

국보급 문화재들이 골동품 상점에서 헐값에 거래되고 있었던 일제강점기, 막대한 재산을 몰려받아 20대 초반에 십만석꾼이 된 간송 전형필 선생은 우리민족 문화유산을 지켜내는 것을 자신 일생의 사명으로 삼았다. 우리 민족의 뛰어난 문화와 역사를 입증할 수 있는 증거는 조상이 남긴 문화재뿐이기 때문이다. 간송선생은 그렇게 수집한 문화재들로 우리나라 최초의 사립 미술관 보화각(葆華閣)을 1938년에 설립하였고, 지금은 간송미술관으로 우리 곁에 남아있다.

성북동에서 1년에 두번, 각각 2주씩만 전시를 해오던 간송미술관이 동대문디자인플라자(DDP)에서 소장품들을 전시하면서 우리는 더 자주, 더 오래 간송의 '문화보국(文化保國)'의 정신을 느낄 수 있게 되었다.

조선시대 인물풍속화의 변화 과정을 한 눈에 확인

한 시대 문화는 그 시대를 주도하는 이념이 그 성격을 결정짓는다. 그 사실은 이념을 뿌리로 피워낸 꽃인 예술에서 확연히 드러나는데 가시적이고 고정적인 조형예술, 즉 미술에서 더욱 이를 분명히 확인할 수 있다. 조선왕조 회화사에서 이 사실은 극명하게 드러나니 남중국 발원의 주자성리학 이념을 받아들여 국시(國是)로 천명하고 개국하여 전기 250여 년을 살아오는 동안에는 중국풍의 그림양식을 모방하려는 노력이 지속된다. 이번 전시회는 풍속화에 초점을 맞춰 조선 오백년 동안 인물풍속화의 변화가 어떤 과정을 거치며 어떤 의미와 감흥으로 다가오는지 한눈으로 확인하게 하려는 것이 그 목적이다. 그래서 석경(石敬, 1440~?)으로부터 시작하여 춘곡(春谷) 고희동(高義東, 1886-1965)에 이르기까지 근 500년 동안 조선왕조가 배출한 33명의 화가들이 그려낸 인물풍속화를 일상, 꿈 그리고 풍류의 세 분야로 나누어 그들끼리 한자리에 모았다.

풍속화의 꽃, 신운복의 <<혜원전신첩>>이 간송문화전에 출품되기까지

혜원 신운복의 풍속화들은 가장 대중에게 사랑 받는 작품들에 속한다. 교과서에 등장해 잘 알려져 있을뿐더러, 신운복의 뛰어난 인물 묘사력과 구성력이 조선 후기 생활상을 명쾌하게 짚어내고 있기 때문이다. <<혜원전신첩>>은 총 30점의 풍속화



미인도(美人圖)
신운복(申潤福), 건본채색, 114.0×45.5cm



염불서승(念佛西昇: 염불하며 서방 정토로 올라가다)
김홍도(金弘道), 저본담채, 20.8×28.7cm



쌍검대무(雙劍對舞: 쌍검으로 마주보고 춤추다)
신윤복(申潤福), 저본채색, 28.2×35.6cm



야묘도추(野猫盜雞: 들고양이 병아리를 훔치다)
김득신(金得臣), 저본담채, 22.4×27.0cm



이번 전시회는 풍속화에 초점을 맞춰 조선 오백년 동안 인물풍속화의 변화가 어떤 과정을 거치며 어떤 의미와 감흥으로 다가오는지 한 눈으로 확인하게 하려는 것이 그 목적이다.



마상청앵(馬上聽鶯: 말 위에서 꾀꼬리 소리 듣다)
김홍도(金弘道), 지본담채, 117.2×52.0cm



문월도(問月, 달에게 묻는다)
이정(李霆), 지본담채, 24.0×16.0cm



단오풍정(端午風情: 단오날의 풍속 정경)
신윤복(申潤福), 지본채색, 28.2×35.6cm

를 엮어놓은 화첩으로, 수록 작품들 중에는 <단오풍정>, <월하정인>, <쌍검대무>, <연소담청> 등 혜원 신윤복의 대표작들이 있다.

국보 135호로 지정된 이 화첩이 현재 간송미술문화재단의 소장품이 되기까지 어떤 우여곡절들을 겪었는지 안다면 한층 심도 있게 그림들을 감상 할 수 있다. <혜원전신첩>은 한때는 일본인 수집가의 소장품이었으므로 한국에서 그림들을 감상하는 것이 불가능 했다. <혜원전신첩>의 풍속화는 일본에서도 인기를 누리 일본 담뱃갑을 장식할 정도였다.

그러던 1934년, 일본에 있던 이 화첩을 간송 전형필 선생이 직접 일본으로 건너가 막대한 대가를 치르고 고국으로 되찾아 왔고, 그래서 오늘날 우리가 혜원의 풍속화를 감상하고 연구할 수 있게 된 것이다. 이번 전시에는 <혜원전신첩>에 수록된 풍속화 30폭 중 16점이 교체전시 된다.

선조들의 삶과 꿈을 체험하며 성찰하는 역사 기행

<간송문화전 6부: 풍속인물화 - 일상, 꿈 그리고 풍류>는 조선 500년 역사 속에 펼쳐진 시대를 대표하는 화가들의 작품을 통해 조선 회화양식의 발전성취를 한자리에 볼 수 있는 흔치 않은 전시이다. 특히 김홍도의 <마상청앵>, 김득신의 <야묘도추>, 신윤복의 <미인도>, 신윤복의 <단오풍정> 등 풍속화의 백미라 할 수 있는 명작들이 대거 출품되어, 조선 후기 풍속화의 진수를 만끽할 수 있다.

이번 전시에서 특별히 눈여겨 볼만한 것은 미디어 아티스트 이이남 작가와 구범석 작가의 미디어 작품들이다. 현대 사회는 미디어에 익숙해져 있고, 조선시대 고미술을 현대적으로 재해석하여 원작의 이해를 돕는 시도는 과거와 현재, 동양과 서양을 넘나드는 고미술의 현대적인 재현 관점에서 흥미롭다 하겠다.

이이남 작가의 <꿈 속의 선비>는 단원 김홍도의 대표적인 명화 「마상청앵도」의 말을 타고 가다 봄의 소리를 듣게 되는 원작의 분위기를 현대적으로 재해석하여 원작의 아름다움을 동화적으로 표현해 내었다. 구범석 작가의 <간송아트컬렉션>은 조선시대 풍속인물화 걸작 10점을 선별하여 초고해상도 화질로 구현하여 현미경을 통해 보는 것 같은 세밀한 질감과 색감으로 고미술의 색다른 영상미를 감상할 수 있도록 하여 보는 이들로 하여금 감탄을 자아내게 한다.

이번 전시는 지금은 잊혀진 선조들의 삶과 꿈을 체험하는 시간 여행이자, 과거를 거울삼아 우리 자신을 성찰하는 역사 기행이다. 지금 우리와 같고 다른 점을 보면서 재미와 교훈을 동시에 얻을 수 있을 것이다. 또한 숨 돌릴 틈 없이 쫓기며 살아가는 바쁜 현대인에게 해학과 풍자가 어우러진 푸근한 휴식과 격조 있고 넉넉한 풍류의 맛을 유감없이 전해줄 것으로 기대한다. WIN CLASS

**「간송문화전」 6부
「풍속인물화 - 일상, 꿈 그리고 풍류」**

장소 동대문디자인플라자 배움터 2층 디자인박물관
기간 2016년 4월 20일 ~ 2016년 8월 28일

주요 작품 및 작가 <미인도> 신윤복
<마상청앵> 김홍도
<혜원전신첩> 신윤복 등

출품 작품 수 80여 점



IBK기업은행 & BMW GROUP KOREA 업무 협약

VIP MARKETING

IBK기업은행은 BMW GROUP KOREA와 지난 4월 28일 영종도에 있는 BMW드라이빙센터 본관에서 전략적 업무 협약식을 가졌다. 이번 업무협약으로 IBK기업은행은 BMW VIP 고객 대상 1:1 세무컨설팅을 제공하며, BMW GROUP KOREA는 IBK기업은행 VIP 고객 대상 당일 왕복픽업 서비스, 인천공항 에어포트 서비스, 골프 대회 갤러리 초청 등 다양한 프리미엄 서비스를 제공한다.

IBK기업은행은 이처럼 서로 다른 업종과의 제휴를 통해 VIP 고객에게 다양한 혜택을 제공하고, 공동마케팅 업무범위를 지속적으로 확대해 나갈 예정이다.



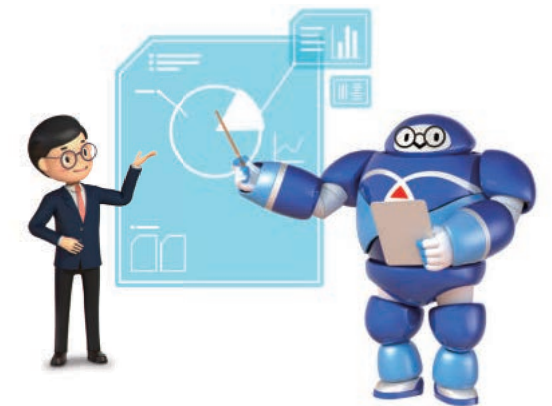
- 01 회사일이 바빠서 투자에 신경 쓸 시간이 없으신가요?
- 02 투자경험이 없어 상품을 고르는게 힘드신가요?
- 03 전문가의 지속적인 관리를 받고 싶으신가요?

지금까지 IBK기업은행에서 찾아볼 수 없었던 자산관리 서비스,
IBK기업은행 일임형 ISA가 최적의 상품입니다.



일임형 ISA는
매분기 1회 이상 자산재배분을 통한
맞춤형 포트폴리오를 구성하고

시장상황을 반영한
로보어드바이저의 정밀한 분석과
운용전문가의 냉철한 판단력으로
자산을 운용하는



지금까지 경험해보지 못했던, 차별화된 자산관리서비스!
IBK기업은행 일임형 ISA