

# 희망 강국

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

희망을 키우는  
평생은행  
IBK기업은행



WIN CLASS

2016 AUTUMN vol.3

## WIN CLASS

IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine



2016 AUTUMN  
vol.3



### SPECIAL THEME 포스트브렉시트

Finance Class  
4분기, 글로벌 정책의 범람

Valuable Class  
은행 3.0 시대





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

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

# WIN CLASS

2016 Autumn vol.3



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

발행일 2016년 9월 1일  
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr) 기획 WM사업부  
주소 서울특별시 중구 을지로 79 Tel. 02-729-6423, 6419  
디자인·제작·인쇄 (주)성우애드컴 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 상품에서 원본의 손실이 발생할 수 있습니다.

<b>FINANCE CLASS</b>	6	금융시장 전망 4분기, 글로벌 정책의 범람
	10	ISSUE 생체교숙, 답답한 시장 속에서도 투자할 곳은 있다!
	13	펀드상품(2016 vol.3) WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

<b>SPECIAL THEME</b>	14	포스트브렉시트: 국내 주식/채권/환율 투자전략
----------------------	----	------------------------------

<b>VALUABLE CLASS</b>	18	금융포커스 ① 주택임대, 세금을 알면 절반은 성공
	22	금융포커스 ② 부동산 투자시 고려해야 할 준조세
	24	메가트렌드 빌딩 투자 성공 현장 리포트

<b>VALUABLE CLASS</b>	30	글로벌 리포트 은행 3.0 시대 은행은 소통 중
	34	힐링 인문학 소셜 미디어와 소통의 미학
	36	리더 멘토링 꾸짖지 못하는 리더는 무능하다!
	38	패션&스타일링 나의 개성을 표현하는 젠더리스 룩, 고정관념을 깨다
	40	문화 트렌드 지금은 덕업 시대, 당신의 덕후 생활을 권장합니다
	42	PB·WM센터 탐방 IBK기업은행 시화공간WM센터
	48	문화예술여행 스위스를 따라올 나라가 없다
	56	Healthy life 뇌를 젊게 유지하면 인생이 즐겁다!
	58	골프가이드 비거리를 늘리기 위한 3가지 팁
	62	문화예술엿보기 2016 가을에 만나는 뮤즈 아티스트의 향연
	66	책 읽는 즐거움 내 생애 마지막 그림



# Finance Class

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

6	금융시장 전망	4분기, 글로벌 정책의 범람
10	ISSUE	생체교수, 답답한 시장 속에서도 투자할 곳은 있다!
13	펀드상품	WIN CLASS가 추천하는 펀드상품
14	SPECIAL THEME	포스트브렉시트: 국내 주식/채권/환율 투자전략
18	금융포커스 ❶	주택임대, 세금을 알면 절반은 성공
22	금융포커스 ❷	부동산 투자시 고려해야 할 준조세
24	메가트렌드	빌딩 투자 성공 현장 리포트





## 4분기, 글로벌 정책의 범람

글로벌 채권시장은 언제부턴가 정책의 함수가 되었다. 중앙은행의 통화정책 기대로 금리는 계속 떨어지고, 국채의 가장 주된 매수주체도 중앙은행이다. 시장이 정책에 연동된 이유는 뚜렷한 성장동력이 없는 국면이 지속되고 투자와 교역이 갈수록 부진해지면서 그 빈 자리를 메우는 것은 나라의 몫이 되었기 때문이다. 그 중 편성하기 복잡하고 다소 시일이 걸리는 재정정책보다는 파급경로는 불분명하나 즉시적이고 가장 빠르게 수행할 수 있는 통화정책(기준금리 조정)이 유행처럼 번지고 있다.

글: IBK투자증권 리서치센터 투자전략팀

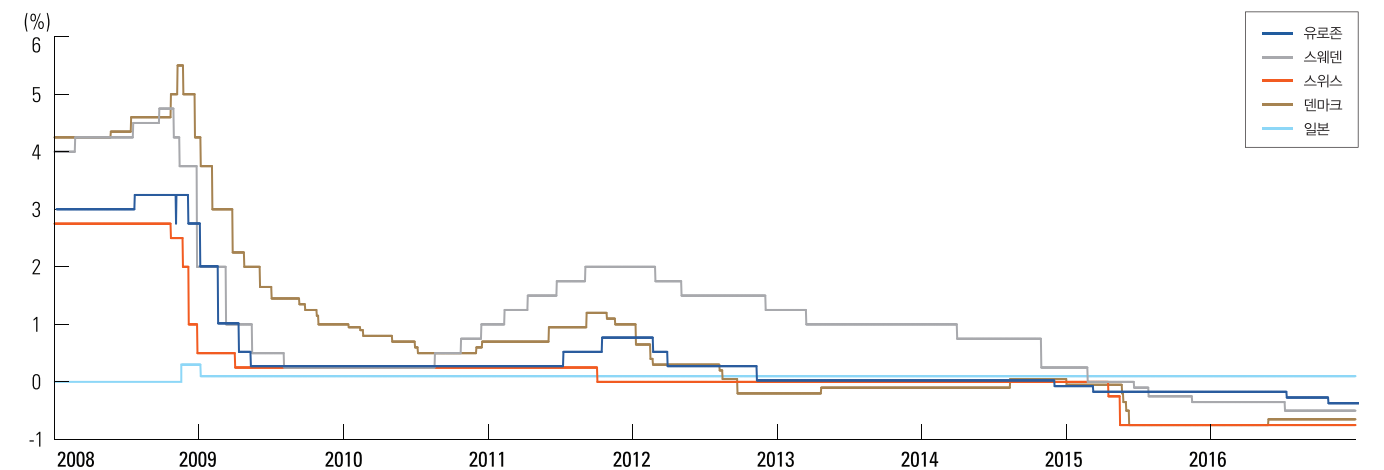


지난 6월 브렉시트가 준 금융시장 충격은 생각보다 빨리 가셨지만, 정책 기대는 확대된 채로 여전히 남아 있다. 비록 7월은 상황을 지켜본다는 명목으로 주요국 중앙은행 회의가 조용히 넘어갔지만, 8월 4일 혼란의 당사자였던 영국은 부양정책의 시작을 알렸다. 영란은행(BOE)은 기준금리를 25bp 인하했고, 자산매입 규모를 4,750억 파운드로 확대했으며 자산매입군도 회사채로 확대해 시장의 예상보다 다소 강한 부양책을 발표했다.

4분기에 있을 미국, 일본, 유로존 등 주요국 중앙은행 회의에서도 지금의 기조가 이어질 것으로 보인다. 통화정책의 여력이 줄어들고, 한계에 대한 논란이 불거지고 있지만 지금 통화당국 및 정부의 상황에서는 선택의 여지가 별로 없다. 추세적으로 떨어지는 성장률을 방어하기 위해 '할 수 있는 정책'을 모두 해본다'라는 맥락에서 일단 시작한 기준금리 인하 및 마이너스 기준금리 기조는 이어질 것으로 보인다.

다만 통화정책 여력 확보 측면에서 인하 속도는 기존보다 더디게 이루어지고, 재정정책을 추가로 같이 사용해 통화정책의 한계를 보완할 것으로 예상된다. 미국의 기준금리 인상이 유일하게 정책 방향성에서 어긋나지만, 큰 그림에서 이 역시도 완화기조에 포함된다고 할 수 있다. 미국 인상 역시 애초 예상했던 것보다 느리다는 점, 12월경 한번 인상이 가능하 다 할지라도 경기 반등의 결과라기 보다는 향후 통화정책 여력 확보를 위한 시행이라는 것이 그 근거이다. 3분기가 통화정책의 공백기였다면, 4분기는 정책의 범람기가 될 것이다.

마이너스 기준금리를 채택한 국가



자료 : Bloomberg, IBK투자증권



### 미국 경제의 위축 가능성을 대비하자

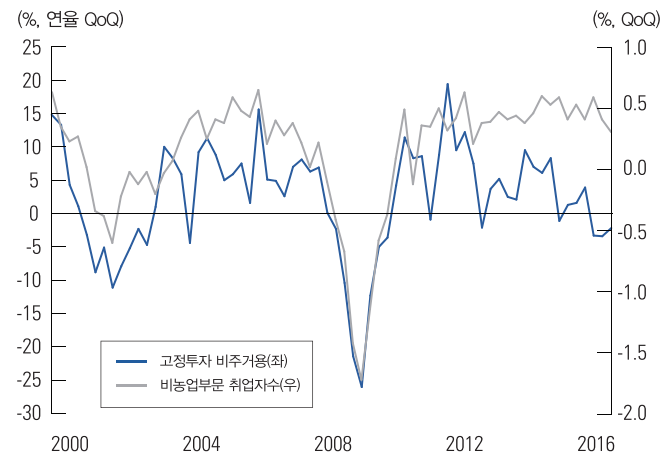
미국의 기준금리 인상 또는 지연 가능성에 따라 금융시장이 등락하고 있다. 미국의 기준금리 인상 가능성이 높아지면 주식시장에 하락 압력으로 작용하고, 반대로 지연 가능성이 높아지면 호재로 작용한다. 과연 기준금리 지연 가능성을 긍정적으로 해석하는 것이 맞을까? 유동성 측면에서 생각하면 호재가 맞다. 그러나 미국의 경기 측면에서 보면 악재일 것이다.

4분기로 가면서 미국의 경제 상황은 더 악화될 수 있어 주의가 필요해 보인다. 지난 2분기 미국의 비주거용 고정투자(기업 고정투자)는 예상밖에 3분기 연속 감소했다. 지난 2차 대전 이후 미국 비주거용 고정투자가 2분기 이상 감소한 시기는 1980년대 중반을 제외하면 대부분 미국의 공식적인 경기침체와 겹쳤다. 따라서 미국의 경기침체가 우려되는 상황이다.

미국 경제성장률은 지난 2분기 소비지출이 4.2% 증가했음에도 불구하고 비주거용 고정투자가 2.2% 감소하면서 전기대비 연율로 1.2%를 기록하는 데 그쳤다. 글로벌 저성장, 이머징 경제의 리스크 부각 가능성, 브렉시트에 따른 유럽 경제 약화, 안전자산으로서 달러화의 상대적 강세, 국제유가 약세

등은 미국 기업들의 투자를 계속 제한할 것으로 예상된다. 특히 4분기와 1분기의 경우 상대적으로 미국 기업 투자가 약한 시기이다. 미국 기업들의 투자 약화가 점차 고용과 소비에까지 영향을 미치면서 미국의 경제성장률은 더 둔화될 수 있어 보인다. 11월 미국 대선이라는 정치 일정까지 겹치며 대선 전후로 정책이 부재할 경우 펀더멘털 부진이 부각되면서 불확실성이 높아질 가능성을 대비해야 할 것으로 판단된다.

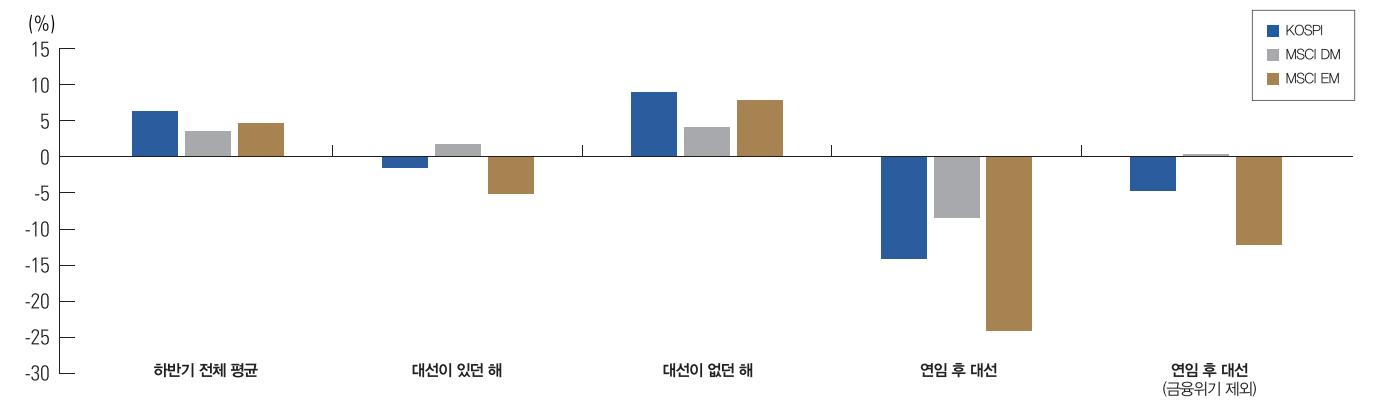
### 미국 비주거용 고정투자와 비농업부문 고용지수



자료 : Bloomberg, IBK투자증권

**특히 4분기와 1분기의 경우 상대적으로 미국 기업 투자가 약한 시기이다. 미국 기업들의 투자 약화가 점차 고용과 소비에까지 영향을 미치면서 미국의 경제성장률은 더 둔화될 수 있어 보인다.**

### 미국 대선이 증시에 미치는 영향



자료 : Bloomberg, IBK투자증권

### 미국 정치적 불확실성 확대

2016년 미국 대선은 민주당의 힐러리 클린턴과 공화당의 도널드 트럼프의 대결로 사실상 확정되었다. 기본적으로 미국의 대선이라는 이벤트 자체는 정치적 불확실성 때문에 증시에 부정적으로 작용한다.

이는 흔히 말하는 ‘레이덕(lame-duck)’이란 단어만 봐도 알 수 있다. 레이덕이란 임기 만료를 앞둔 공직자의 통치력 저하를 기우뚱 기우뚱 걷는 절름발이 오리에 비유해서 일컫는 말이다. 집권 2기의 중간선거에서 여당이 다수의석을 확보하지 못한 경우에도 대통령은 의회와의 관계에서 불리한 입장에 서게 되고 지도력이 저하되어 레이덕이 되는 수가 많다. 이렇듯 대통령이 교체되는 대선을 앞두고는 권력누수현상과 정치적 불확실성이 커지게 된다.

이런 미국 대선의 영향은 우리 증시는 물론 선진국 증시와 신흥국 증시 전반에 공통적으로 나타난다. 당연한 얘기겠지만 미국 연준의 통화정책이 글로벌 경제 전반에 영향을 미치는 것처럼 미국의 대선으로 인한 정치적 불확실성은 외교 및 경제 등 다양한 루트를 통해 글로벌 경제 전반에 영향을 미친다고 볼 수 있다.

물론 미국을 포함한 글로벌 증시의 하반기 수익률에 미국 대선만 영향을 미치는 것이 아니기 때문에 위의 차트만으로 미국 대선이 글로벌 증시의 하반기 수익률을 끌어내린다고는 100% 확신할 순 없지만 미국의 정치적 불확실성이 글로벌 증시의 투자심리 위축으로 이어지는 것만은 분명하다. 이런 미국 대선의 정치적 불확실성 이외에도 이번 미국 대선

에서는 또 하나의 불확실성이 존재한다. 공화당의 트럼프가 당선될 경우의 불확실성이다. 극우성향의 트럼프가 당선된다면 우리나라는 물론 신흥국 전반의 투자심리가 더욱 악화될 가능성이 높기 때문이다.

트럼프는 지난 4월 27일 외교정책 연설에서 “환태평양경제동반자협정(TPP), 한-미 FTA, 북미자유무역협정(NAFTA) 등 미국이 이미 체결한 FTA들이 국내 제조업 일자리를 파탄내고 있어 전면적인 재검토가 필요하다”고 주장했다. 특히 중국에 대해서는 “1999년 이후 중국에 빼앗긴 일자리 200만개를 다시 찾아오겠다”, “중국에서 수입되는 제품에는 45%의 관세를 물리겠다”라는 공약을 하는 등 자국의 이익을 위한 극단적인 발언들을 이어가고 있다.

트럼프의 공약에 대한 비판이 많지만 미국 유권자의 43%가 국외 무역 확대를 반대하고 있고 트럼프의 지지자들 중에서는 그 비율이 65%가 넘어간다고 알려진 만큼 미국 국민들 사이에서도 기존 정책에 대한 변화의 요구가 높아지고 있는 상황이다.

특히 미국 대선이 다가올수록 당선은 물론 공화당 후보가 되지 못할 것이라던 트럼프의 지지율이 올라가고 있다는 점은 미국 대선이 본래 가진 정치적 불확실성 외에도 또 하나의 불확실성을 더하며 특히 신흥국 투자심리에 부정적으로 작용할 가능성이 높다. 브렉시트 국민투표 이후의 이연된 불확실성과 더불어 미국의 정치적 불확실성 부각은 우리증시를 포함한 신흥국 증시 투자심리를 더욱 위축시킬 것으로 판단돼 4분기는 좀 더 보수적인 시각으로 시장을 대응해야 할 시기라고 판단된다. WIN CLASS



# 생처교숙 (生處教熟) 답답한 시장 속에서도 투자할 곳은 있다!

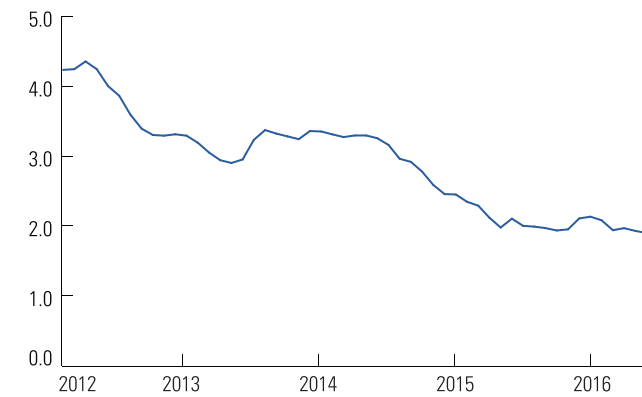
글. 문형수 (WM사업부 자산컨설팅팀 선임연구원)

최근 자산가들의 최대 고민은 한마디로 '투자할 곳이 없다'로 정의할 수 있다. 한국은행의 기준금리인하 발표 이후 시중은행의 정기에금 금리는 1%대로 내려앉았고, 회사채도 신용등급이 높은 채권들은 은행예금과 다를 것 없는 금리로 Kot대를 세우고 있는 데다, 보유한 채권을 매도하려는 곳이 없어 막상 원할 때 투자할 수도 없는 상황이다. 하이일드 채권이라고 하더라도 위험을 감수할 만큼 금리가 높지 않다. 그나마 기댈 수 있던 부동산도 주택, 상가 할 것 없이 가격이 올라 고점에 대한 우려의 목소리가 높아지고 있어 선뜻 투자하기 어렵게 되었다.

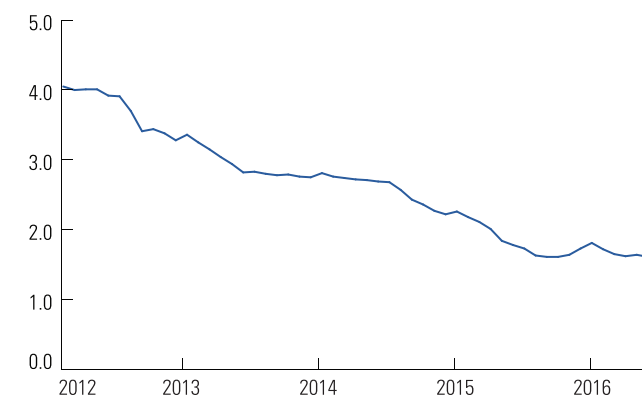
**KOSPI지수의 박스권이 당분간 계속될 것이라는 전망과 함께 작은 금액으로도 지수를 추종해서 투자할 수 있는 ETF의 존재가 합리적인 투자를 실현 가능하게 하고 있다.**



정기에금(1~2년)



회사채3년(AA-)



익을 안겨주지 못했다. 그나마 다행이라면 주식시장답지 않게 손실도 크게 발행하지 않았다는 점이다. 실제로 KOSPI 시장에 대한 투자 시뮬레이션(2012.01~2016.08)을 해보면 1년간 투자했을 때 평균 수익률이 0.62%에 불과해 평균으로만 따지면 시중은행의 1년 정기에금보다도 못한 성과를 나타내고 있다. 결국 투자자들은 기약 없는 투자기회를 기다리며 MMF, MMDA와 같은 수시입출금형 상품에 울며 겨자먹기로 자산을 넣어두고 있는 상황이다.

변동성이 높아 고수익을 기대할 수 있었던 주식시장도 상황이 다르지 않다. 저금리에 지친 투자자들, 심지어 은행예금에만 투자하던 보수적인 투자자들마저 주식시장에 관심을 보였지만 불행하게도 한국의 주식시장은 오랜 기간 동안 지루한 박스권 장세를 유지하고 있어 투자자들에게 원하던 수

하지만 최근엔 이런 투자환경에 순응하거나 굴하지 않고 새로운 투자기회를 찾으려는 움직임이 많이 일어나고 있다. 해외주식, 채권, 원자재 등에 투자하는 것은 물론이고, 중국인 관광특수를 배경으로 한 관광호텔 부동산 펀드라든가, 핀테크 플랫폼을 기반으로 한 미국 소상공인 대출 펀드가 시장에 등장한 것도 이런 움직임의 일환이라고 볼 수 있다. 하지만 이런 상품들은 투자물량이 한정되어 있고 구조가 어렵기

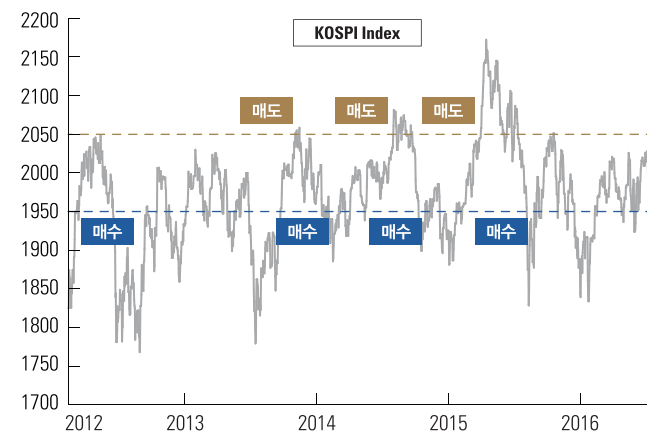


때문에 일반 투자자들에게까지 투자기회가 오기 어렵다는 단점이 있다. 만약 이런 상품들에 대해 들어본 적이 없다면 KOSPI 시장의 오랜 박스권 추세를 이용한 ETF 투자에 관심을 가져볼 것을 권유하고 싶다.

앞에서 언급했던 대로 과거 KOSPI 시장의 1년 투자성과는 평균 1%가 되지 않는 지루한 움직임이 지속되고 있다. 하지만 저점과 고점의 차이는 10% 이상 차이가 나는 구간이 여럿 존재한다. 일반적인 주식시장이라면 저점과 고점을 잡아 적절한 타이밍에 매매를 한다는 것은 이상적인 헛소리에 불과할 수 있지만, KOSPI지수의 박스권이 당분간 계속될 것이라는 전망과 함께 작은 금액으로도 지수를 추종해서 투자할 수 있는 ETF의 존재가 합리적인 투자를 실현 가능하게 하고 있다.

ETF를 이용해서 떠올릴 수 있는 가장 일반적인 전략은 지수의 일정 가격을 기준으로 삼고, 매수와 매도를 반복하는 방법이다. 이 전략의 첫 번째 단점은 매매가격의 범위를 설정하기가 어렵다는 점이다. 예를 들어 KOSPI지수가 1950pt일 때 ETF를 매수하고 2,050pt일 때 매도하는 전략을 사용하면 2012년부터 최근까지 수익실현 매매가 세 번 밖에 나타나지 않는다. 1회 매매시 수익률이 약 5%라는 점을 감안하면 썩 수익률이 좋은 편은 아니다. 반면 가격 범위를 10pt씩 줄이면(1,960~2,040pt) 수익실현 매매는 여섯 번으로 늘어나지만 1회 매매시 수익률은 약 4%로 줄어든다. 두 번째 단점은 박스권의 범위가 좁기 때문에 수익률을 높이기 어렵다는 점이다. 실제로 앞의 예에서도 볼 수 있듯이 목표수익률이 5%를 넘게 설정하면 실현 가능성이 급격하게 낮아지게 된다.

KOSPI 1,950~2,050pt 박스권 매매



다행히도 KOSPI지수의 박스권이 장기간 지속되면서 KOSPI ETF 매매전략에 대한 고민이 많이 이뤄졌고 앞에서 언급한 단점을 해결할 수 있는 효과적 방법 또한 여러 가지가 제안되고 있다. 그 중에 한 가지는 레버리지ETF를 활용하는 것이다. 최초 투자시에는 투자금의 일부만을 ETF에 투자한 후에 지수가 하락할 때마다 사전에 정해진 수준만큼 레버리지ETF를 매수하여 KOSPI에 대한 노출도를 늘리는 방법이다. 투자금의 일부분만을 투자하고 지수 하락시 추가 투자하기 때문에 평균 매수가격이 낮아져 수익실현 기회가 늘어나고, 레버리지ETF로 인한 수익률 제고 효과를 누릴 수 있다. 아래 표는 1,970pt를 기준으로 최초 투자시에는 투자금의 10%만큼 레버리지ETF에 투자하고 이후 10pt가 빠질 때마다 10%씩 레버리지ETF의 비율을 늘리는 방법을 사용했을 때 2012년부터의 투자를 시뮬레이션 결과를 나타낸 것이다. 수익률과 목표달성률이 상당히 높은 것을 확인할 수 있다.

목표수익률	평균운용기간	목표달성률	평균수익률	연환산 평균수익률
5.5%	83.9일	91.61%	6.1%	20.03%
6.0%	86.9일	91.61%	6.5%	20.67%
6.5%	89.4일	91.16%	6.9%	21.52%
7.0%	92.2일	90.98%	7.3%	22.11%
7.5%	101.4일	90.98%	8.0%	21.88%
8.0%	107.6일	90.98%	8.5%	21.82%
8.5%	109.6일	90.89%	8.9%	22.43%
9.0%	111.3일	90.89%	9.3%	23.02%
9.5%	113.5일	90.89%	9.8%	23.87%
10.0%	117.0일	90.80%	10.3%	24.27%

※시작일(2012. 1. 1.)로부터 분석기간 동안 매일 반복해서 투자하는 것을 가정하였으며, 연환산수익률은 평균 수익률을 연률화한 수익률임.  
출처: IBK자산운용

사실 시장을 항상 살펴보고 있는 금융 전문가가 아니라면 방법을 알려라도 사전에 구상한 전략대로 ETF매매를 하기 어려운 면이 있다. 이런 경우 해당 전략을 통해 투자하는 사모펀드 등을 활용하는 것도 좋은 방법이 될 수 있다. WIN CLASS

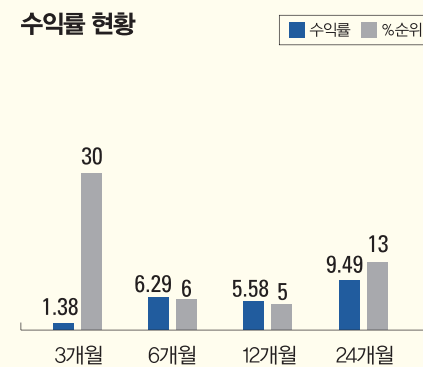
## WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

자료: 마케팅전략부 투신상품팀

### 주식 혼합형(배당+옵션P)

## 미래에셋 배당프리미엄

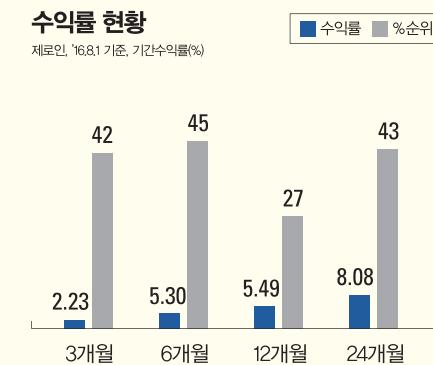
- 배당수익과 옵션 프리미엄, 채권이자 등 안정적이면서 꾸준한 현금수익 + 우선주/배당주의 가격상승을 통한 추가수익 기대
- 수익 기여도가 큰 주식 및 선물(옵션) 매매 차익 비과세로 양호한 절세효과



### 해외 채권형(글로벌)

## 미래에셋 글로벌다이나믹

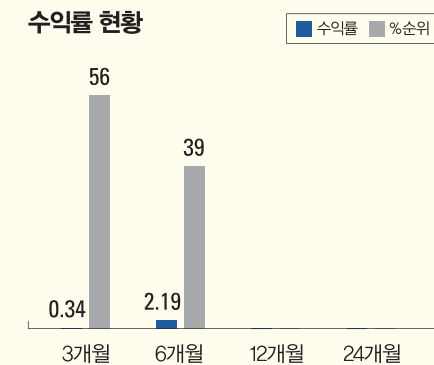
- 다양한 글로벌 채권에 분산투자 및 자산 배분을 통해 국내채권에만 투자하는 국내 채권펀드 대비 알파(α)수익 추구
- 국가별, 채권종류별 다양한 금리 사이클 활용하여 수익기회 포착



### 채권 혼합형(고배당 가치주)

## 신영 밸류고배당40

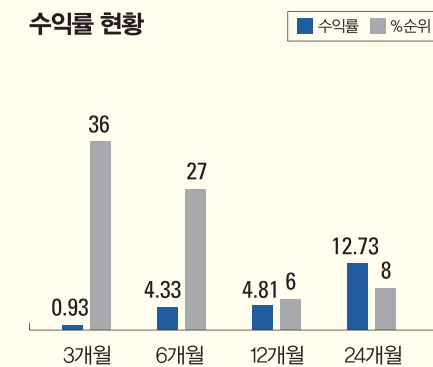
- 고배당 가치주 펀드의 대표주자인 '신영 밸류 고배당' 펀드의 채권혼합형 상품
- 주식(40%수준)과 채권의 적정비율 투자로 안정성과 수익성을 동시에 추구하며, 주식 매매차익 비과세로 절세효과 기대



### 주식형(성장주)

## 한국투자 네비게이터

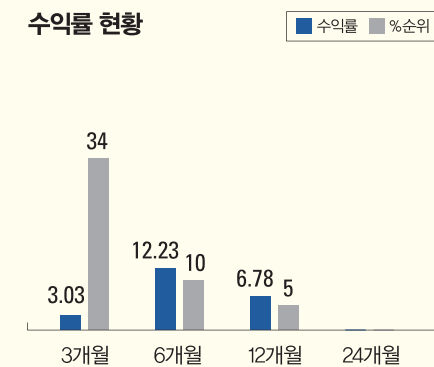
- 한국경제의 성장을 이끄는 핵심 기업에 집중 투자하는 대한민국 대표적인 성장주 펀드
- 장기 관점에서 미래 기업가치 상승이 기대되고, 시장상황에 따른 저평가 기회가 주어지는 기업을 발굴하여 투자



### 해외 주식형(글로벌)

## IBK 다보스 글로벌고배당

- 다보스 세계경제포럼에서 매년 발표하는 100대 글로벌 지속 가능경영기업이 투자 대상
- 선진국 위주 포트폴리오로 미국 금리인상으로 선진국 수혜 기대





# 포스트브렉시트: 국내 주식/채권/환율 투자전략

2016년 6월 23일, 한국으로부터 8,840km 떨어져있고 비행기로도 11시간 40분 정도 소요(런던 기준)되는 영국에서는 브렉시트(Brexit, 영국의 EU탈퇴)를 놓고 국민투표가 진행되었다. 영국의 브렉시트 이슈는 이번이 처음은 아니다. 1975년 집권당인 노동당에 의해 EU의 전신인 EEC(유럽경제공동체) 잔류 여부를 묻는 국민투표가 시행된 적이 있었다. 당시에는 투표 결과 67%의 지지율로 잔류가 결정됐다.

글: 임태호(WM사업부 자산컨설팅팀 선임연구원)



## 브렉시트 리뷰

그렇다면 영국에서는 왜 브렉시트에 대한 국민투표가 진행되었을까? 사실 영국은 유로화가 아닌 자국통화인 파운드화를 사용하고 있어 완전한 EU의 일원으로 보기는 힘든 국가이다. 이는 영국이 EU통합보다는 자국의 이익에 더 관심이 높다고 해석할 수 있다. 이러한 영국의 성향에 더해 최근 동유럽 이주민이 증가하는 가운데 시리아 난민 문제와 IS의 테러 위협이 겹치면서 영국의 일부 국민들은 거듭되는 약재와 경기부진의 원인을 EU에서 찾았던 것이다. 또한 영국은 EU 28개국 중 4번째로 많은 예산을 부담하고 있지만 지난 10년간 EU로부터 얻는 수혜금보다 EU로 지출하는 분담금이 더 많았고 몇 차례 자국의 의사결정 과정에서 EU와 의견 차이가 발생하면서 갈등이 고조되었다. 이러한 일련의 과정들로 인해 영국 내부에서 반 EU 정서가 확산되어 결국 브렉시트 찬반 투표로 연결된 것이다.

대부분 시장전문가나 베팅사이트에서는 영국 국민들이 과거 1975년 국민투표와 같이 영국에 경제적으로 실익이 더 큰 EU 잔류를 선택할 것으로 예상했다. 왜냐하면 브렉시트가 현실화되면 EU로부터 독립적인 국가가 되는 대신 EU회원국으로서 누려 왔던 혜택은 포기해야만 하기 때문이다.

하지만 전문가 예상과 달리 투표 직전까지 여론조사 결과는 조사기관마다 엇갈렸고 개표 중에도 EU탈퇴와 EU잔류 지지율이 엇치락 뒤치락하며 브렉시트 결과는 전혀 예측하기 어려운 방향으로 흘러갔다. 전세계의 이목이 집중된 가운데 브렉

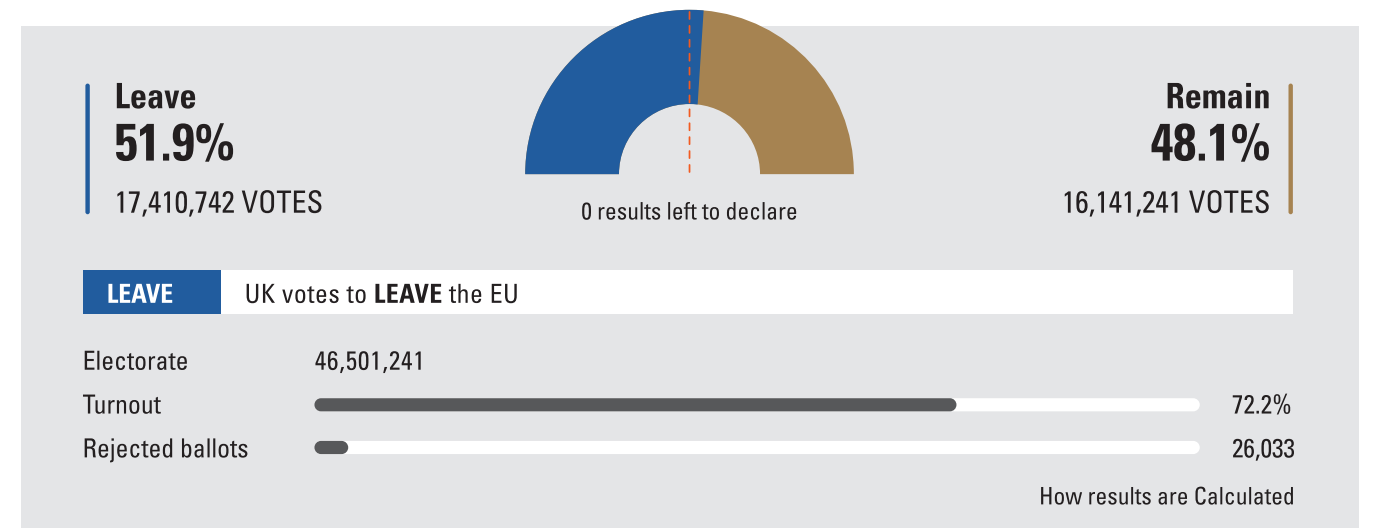
시트 국민투표 결과는 영국 국민들의 51.9%가 브렉시트를 지지하면서 가결되었다. 이 개표결과는 영국의 파운드화와 유럽 주식 등 위험자산의 급락과 미국달러 및 미국채권 강세로 이어져 단기적으로 글로벌 금융시장의 불확실성 확대와 이에 따른 극심한 안전자산 선호 현상을 야기하였다. 영국의 파운드화는 브렉시트 당일 하루에만 12% 이상의 변동폭을 보여줬고 전일대비 10.7% 하락하며 마감하였다. 이번 브렉시트 결과는 영국의 경제적인 동기만이 아니라 영국의 정치·문화적 배경이 중요하게 작용하였으며, EU를 통한 혜택보다는 영국의 자주적 권리를 선택한 중장년층의 승리라고 볼 수 있다.

## 브렉시트의 영향이 크지 않았던 이유

브렉시트 국민투표가 끝난지도 한달 반이 흘렀지만 기존의 우려와는 다르게 브렉시트 이후 글로벌 금융시장은 빠르게 회복되고 있다. 브렉시트라는 전대미문의 정치·사회적인 이슈에도 불구하고 금융시장에 미치는 영향이 크지 않았던 이유는 무엇일까?

첫째로 EU의 빠른 초기 대응을 꼽을 수 있다. 브렉시트 이후 가장 우려됐던 부분은 EU회원국들의 연쇄 탈퇴에 의한 EU 붕괴였다. 하지만 EU는 영국이 EU탈퇴 후에도 회원국으로 누렸던 각종 특혜를 유지할 수는 없다는 방침을 천명하고 조속히 탈퇴협상을 진행하라고 영국을 압박하면서 오히려 EU의 결속력을 견고히 다지며 기존의 우려를 불식시켰다. 영국을 본보기로 삼아 다른 회원국들의 추가 이탈을 막겠다는

UK votes to LEAVE the EU





EU의 강한 의지가 전세계에 전달된 것이다. 이와 함께 EU 회원국들의 범정부차원의 정책공조 기대는 브렉시트 파장을 완화하는데 중요한 역할을 하였다.

둘째로 아직까지 브렉시트 이벤트가 경제적 이벤트로 전이 되지 않고 있다는 것이다. 영국이 실제로 EU를 탈퇴하는 시기는 아직 불투명하다. 영국은 브렉시트 투표 이후 아직 EU에 탈퇴 신청을 하지 않았고, 새로 선출된 영국의 테리사 메이 총리도 연내에는 EU 탈퇴 신청을 하지 않겠다고 못 박았기 때문이다. EU 탈퇴 절차를 담은 리스본 조약 50조 3항에는 회원국이 탈퇴를 요청한 뒤 2년 동안 탈퇴 협상을 진행하도록 규정되어 있다. 실제로 영국이 EU를 탈퇴하려면 최소 2년 반 이상의 시간이 소요되는 만큼 시기적으로 브렉시트 투표결과가 실물 경제까지 영향을 미치지 못하는 상황으로 볼 수 있다.

**[제 1항]**

- 각 국가 헌법에 근거하여 회원국 누구나 탈퇴 가능하다.

**[제 2항]**

- 탈퇴를 결정한 회원국은 **탈퇴 이유**를 유럽연합 이사회에 밝혀야 한다.
- 유럽연합 이사회가 제공하는 가이드라인에 따라, 탈퇴의사를 밝힌 회원국과 이사회는 유럽연합과 탈퇴국의 미래 관계 설정을 위해 **협상을 실시**해야 한다.
- 이 협상은 본 조약 218조 3항에 따라 실시한다.
- 이사회는 **유럽의회의 승인**을 받은 후 유럽연합 전체를 대표하여 이 협상을 결론지을 수 있다.

**[제 3항]**

- 탈퇴 협상이 타결되거나 또는 타결되지 않을 경우 해당국이 탈퇴 의사를 밝힌 후 **2년** 후 부터는 모든 조약의 저축을 받지 않는다. 다만, 유럽연합 이사회 결의에 의해 협상 **기간 연장**이 가능하다.

**[제 4항]**

- 2항과 3항의 달성을 위해, 탈퇴 의사를 밝힌 회원국은 유럽연합 이사회 등 관련된 각종 의사결정 기구에 참여할 수 없다.

**[제 5항]**

- 탈퇴한 국가가 재가입을 원할 경우 리스본 조약 49조의 절차에 따른다.

**포스트브렉시트 : 국내 경제 및 투자전략**

브렉시트 이후 진행된 글로벌 통화완화에 대한 기대감은 국내에서 전형적인 유동성 랠리를 연출했다. KOSPI지수는 브렉시트 직후인 6월 24일 1925.24pt까지 하락했었지만 그 이후 외국인 순매수의 영향으로 삼성전자를 비롯한 대형주가 시장을 견인하며 8월 10일 2044.64pt까지 6.2% 상승했다. 원달러환율은 브렉시트 직후 1,180원까지 상승하며 원화 약세를 보였지만 글로벌 금융시장이 안정을 보이면서 원화 강



**브렉시트 이후 국내 경제는 안전자산인 국고채는 장기물을 중심으로 강세를 보였고 위험자산인 주식과 환율은 단기적으로는 조정을 받았지만 글로벌 금융시장 안정과 외국인 자금의 국내 유입으로 반등 흐름을 보이고 있는 상황이다.**

세로 전환되었고 최근 S&P에서 우리나라의 신용등급을 AA로 상향조정하면서 1,100원 수준에서 거래되고 있다. 국고채3년과 국고채10년 금리는 브렉시트에 따른 안전자산 선호 현상으로 강세 보이면서 8월 10일 1.215%와 1.391% 수준으로 브렉시트 이전보다 각각 3bp와 11bp 하락하였다.

요약해보면, 브렉시트 이후 국내 경제는 안전자산인 국고채는 장기물을 중심으로 강세를 보였고 위험자산인 주식과 환율은 단기적으로는 조정을 받았지만 글로벌 금융시장 안정과 외국인 자금의 국내 유입으로 반등 흐름을 보이고 있는 상황이다.

**자산별로 나눠서 단기적인 투자전략을 세워보면,**

국내채권은 하반기 국내 경기우려에 따른 기준금리 인하 기대감이 유지되면서 국내금리가 하향 안정 흐름을 이어갈 것으로 전망되기 때문에 지속적인 투자를 추천한다. 금리하락을 적극적으로 향유하려면 중장기물 위주의 투자가 효과적이며 투자시점은 적극적인 추격매수보다는 변동성 확대에 따른 금리상승시 저가매수를 하는 것이 투자 성공률을 높일 수 있는 방안이라고 생각된다.

국내채권형펀드를 고를 때 항상 고려해야 할 사항이 있다. 바로 금리 방향성과 크레딧 리스크를 구분하여 투자 결정을 해야 한다는 것이다. 국내금리의 하향 안정에 따른 자본이득이 유효한 시점이지만 채권은 개별 기업의 크레딧 리스크를 포함하고 있기 때문에 국공채 정도를 제외하고는 어떤 채권에 투자하느냐에 따라서 투자결과가 상이할 수 밖에 없다. 특히 금리가 상대적으로 큰 하이일드 채권(고수익·고위험채권)의 경우에는 금리 방향성보다 크레딧 리스크가 투자수익률에 더 큰 영향을 미칠 수 있으며 심지어 개별 기업의 파산이나 신용등급 강등으로 인해 원금의 상당부분이 손실날 수 있다. 최근 우리나라는 부실기업 구조조정이 진행 중이고 국내 기업들의 실적개선 가능성이 높지 않아 신용등급 강등 우위의 기초가 이어지고 있는 만큼 하이일드 채권에 투자시에는 기대수익보다는 리스크 관리에 중점을 둘 필요가 있다. 국내주식은 2012년 이후 지속되는 박스권의 영향이 아직 유효하다고 판단된다. 지난 4년 반 동안의 KOSPI지수 흐름은 1,800pt ~ 2,100pt 수준의 박스권을 보여왔다는 점을 꼭 염두에 두어야 한다. 특히 현재의 주식시장 상승은 외국인 자기에 의한 유동성 랠리로 대형주 위주의 상승이며 그 외 중소형주는 오히려 부진한 상황이기 때문에 개별종목을 무리

하게 투자하기 보다는 위의 박스권 수준을 고려하여 KOSPI 지수를 추종하는 펀드나 ETF를 활용한 박스권 투자를 추천한다. 또한 KOSPI200지수를 기초자산으로 하는 No-KI ELS도 박스권 장세에서는 손실가능성이 낮기 때문에 투자가 유효하다. 다만, No-KI ELS의 경우 기대수익률을 높이기 위해 다른 주가지수(홍콩 HSCEI지수, 유럽 유로스탁스 50지수, 미국 S&P500지수 등)를 함께 기초자산으로 활용하는 경우가 많기 때문에 KOSPI200지수 뿐만 아니라 함께 활용되는 주가지수도 고려하여 투자 결정을 해야 한다.

원달러환율은 현재의 1,100원 전후에서는 추가 하락보다는 반등 가능성이 높아 보인다. 최근의 원화 강세는 미국 경기 지표 부진에 따른 달러약세와 국내로의 달러 순유입에 기인한 것으로 올해 안에 미국의 금리인상이 정상적으로 진행된다면 1,100원 후반까지 반등할 수 있는 여력이 있다고 판단된다. 시중에 원달러 환율에 투자할 수 있는 상품으로는 외화예금이 대표적이다. 외화예금 외에도 미달러자산에 투자하는 펀드 중 환헷지를 하지 않는 펀드를 통해서 원달러 환율에 간접적으로 투자할 수 있다. 하지만 미달러자산에 투자하는 펀드는 원달러환율 외에 투자자산의 성과도 최종수익률에 영향을 준다는 점을 명심해야 한다. 특히, 미국의 주식이나 하이일드 채권 등 변동성이 큰 자산의 경우는 그 영향도 크기 때문에 더욱 조심해야 한다. 너무 낙관적으로 미달러자산과 원달러환율 모두 수익이 발생하는 경우만을 전망하는 것보다는 투자자 본인이 투자하고 싶은 자산이 미달러 자산인지 원달러환율인지 명확히 정의하여 목적에 맞는 투자를 실시해야만 향후 시장의 변화에 따라 유연한 대응이 가능할 것이다.

지금까지 브렉시트부터 현재까지의 국내 시장 상황, 그리고 국내 투자전략을 살펴봤다. 하지만 영국을 포함한 유럽의 실물 경기 변화와 미국의 금리인상 시기 등 아직도 글로벌 경제는 한치 앞을 내다보기 힘든 상황이다. 따라서 사상 유례 없는 저금리 상황에서 적극적인 자산관리를 위해 투자시장에 참여를 결정하였다면 내가 갖고 있는 투자자산을 정확히 이해하고 그 투자자산에 영향을 줄 수 있는 요소가 무엇인지 미리 파악해야 한다. 그리고 지속적으로 시장의 변화에 관심을 갖고 투자자산의 포트폴리오를 계속 조정해 나간다면 성공적인 투자에 한걸음 더 다가갈 수 있을 것이다. WIN CLASS





## 주택임대, 세금을 알면 절반은 성공

지난 6월, 한국은행의 금리인하 단행에 따라 기준금리가 사상 최저수준으로 떨어지자 부동산시장에 대한 관심이 증가하는 모습이다. 낮은 대출금리로 자금차입의 부담이 준 데다, 예금금리 마저 낮아지자 매월 일정한 임대수입이 기대되는 오피스텔 등에 대한 투자를 고민하는 개인들이 적지 않다. 또한 낮은 예금금리로 기존 전세를 월세로 전환하고자 하는 집주인들도 늘어날 것으로 예상되고 있어, 월세받는 임대사업자를 꿈꾸는 이들은 점차 늘어날 전망이다.

글. 이정미(WM사업부 자산컨설팅팀 회계사)

소득이 있는 곳엔 세금이 있기 마련. 매년 부담하게 될 세금은 투자수익률과 직결되므로, 임대사업에 뛰어들기에 앞서 본인이 사업자로서 부담하게 될 세금에 대한 꼼꼼한 분석이 중요하다. 특히, 2014년 2월 정부가 발표한 주택임대차 시장 선진화 방안으로 소규모 임대사업자에 대한 소득세 과세 유예가 올해로 종료됨에 따라, 내년부터 임대사업자의 세금 부담이 증가할 전망이다. 그러나 지난 7월 말, 정부는 현재의 주택임대소득에 대한 세제지원기한을 2018년 말까지 연장하는 내용 등의 세정개정안(案)을 발표함에 따라 향후 세법개정 추이를 관심있게 살펴볼 필요가 있다.

### 주택임대사업자가 부담해야 할 세금, 얼마나 될까?

현행 세법에 따르면, 본인을 포함한 가족이 보유한 주택 수, 본인이 얻는 연 임대수입 규모에 따라 부담하는 소득세는 달라진다. 특히 주택임대의 경우, 정책적으로 상가나 토지임대에 비해 낮은 소득세를 부과하고, 일부 요건을 충족하는 경우 소득세가 아예 발생하지 않는다.

1세대 1주택자의 경우, 임대하는 주택이 기준시가 9억원 이하라면 임대소득에 대한 소득세 부담이 없다. 단, 1세대 1주택자라 하더라도 임대하는 주택이 기준시가 9억원을 초과한다면 소득세를 부담해야 하며, 소득세 부과 방식은 아래의 1세대 2주택자와 동일하다.

1세대 2주택자의 경우, 현재 세법에 따르면 올해까지 개인별 연간 임대수입 합계가 2천만 원 이하인 소규모 임대사업자



는 소득세를 부담하지 않으나 내년부터는 일정액의 소득세가 과세될 예정이었다. 그러나 앞서 언급한 바와 같이 최근 정부가 이들에 대한 소득세를 2018년 말까지 비과세하는 내용의 세법개정안(案)을 발표함에 따라 향후 몇 년 간 현재와 동일한 비과세혜택이 유지될 가능성이 존재한다.

1세대 3주택 이상자의 경우는 어떨까? 월세 뿐 아니라 3억 원을 초과하는 보증금을 임대료로 환산한 금액에 대해서도 소득세가 과세된다. 여기서 보증금을 임대료로 환산한 금액을 간주임대료라고 하는데, 우리나라 세법은 3억 원을 초과하는 금액의 60%에 법에서 정한 정기에금이자율(연 1.8%)을 곱한 금액만큼 월세수입이 발생했다고 간주하여 소득세를 계산한다.

이렇게 계산된 월세와 간주임대료의 합계가 연 2천만 원 이하라면, 올해까지 소득세가 발생하지 않는다. 당초 세법에 따르면 내년부터는 해당 금액이 연 2천만 원 이하라도 소득세가 과세될 예정이었으나, 최근 정부가 올해와 같은 비과세 방침을 유지하는 내용의 세법개정안(案)을 발표함에 따라 향후의 세금처리는 좀 더 지켜봐야 할 것으로 보인다.

참고로 3주택 여부 판단시 올해까지만 주택 규모가 85㎡ 이하로서 기준시가 3억 이하인 주택은 주택수 계산에서 제외되어 내년부터 보증금을 받는 다주택자의 소득세 부담은 증가할 예정이었다. 그러나 정부는 지난 7월 말 현행의 주택수 산정방식을 2018년 말까지 유지하는 내용의 세법개정안(案)을 발표함에 따라 정확한 세금처리는 세법개정 상황을 지켜 봐야 할 것으로 보인다.

**주택임대소득 과세 요약표**

구분		2016년(현재)	2017년 <sup>1)</sup>
1세대 1주택		비과세 (기준시가 9억원 초과 주택 제외)	
1세대 2주택 이상	연 임대수입 2천만 원 이하	비과세	분리과세 (필요경비 60%인정, 14%단일세율)
	연 임대수입 2천만 원 초과	종합소득 합산과세 (6%~38%세율 적용)	

1) 현행 세법에 따르면 내년부터 연 임대수입 2천만원 이하인 소규모 임대사업자의 세금부담이 증가할 예정이었으나, 최근 정부가 소규모 임대사업자에 대한 소득세 비과세방침을 2018년 말까지 연장하는 내용 등의 세법개정안(案)을 발표함에 따라 정확한 세금처리는 세법개정 상황을 지켜 봐야 할 것으로 보인다.

**소득이 있는 곳엔 세금이 있기 마련. 매년 부담하게 될 세금은 투자수익률과 직결되므로, 임대사업에 뛰어들기에 앞서 본인이 사업자로서 부담하게 될 세금에 대한 꼼꼼한 분석이 중요하다.**



**세금 외 주택임대사업 시작에 앞서 고려해야 할 사항은?**

주택임대사업에 앞서 고려해야 할 사항은 세금만이 아니다. 세금은 아니지만 매월 지출해야 하는 건강보험료와 국민연금 보험료가 그것이다. 직장가입자의 경우 매월 급여의 일정액을 건강보험료로 부담한다. 이때 근로소득 외 주택임대 소득을 포함한 다른 소득이 연간 7,200만 원을 초과하는 경우에는 건강보험료가 증액될 수 있으므로 주의가 필요하다. 지역가입자의 경우는 어떨까? 지역가입자는 직장가입자와 달리 소득금액 증가가 보험료 증가에 직접적인 영향을 미친다. 따라서 주택임대사업으로 인해 매월 부담해야 할 건강보험료 및 국민연금 보험료가 증가할 수 있다. 특히, 직장가입자인 배우자의 피부양자로 등록된 전업주부의 경우, 임대사업자로 등록되어 수입이 발생할 경우 지역가입자로 분류되어 건강보험료를 부담이 증가하게 되므로 주의가 필요하다.

**주택임대소득자에 대한 세금, 어떻게 하면 줄일 수 있을까?**

- 1 월세와 보증금간의 조정을 통해 연간 임대수입 규모를 줄이자

1세대 2주택자의 경우 소득세는 보증금과는 무관하게 월세

에 대해서만 과세된다. 따라서 월세와 보증금 간의 조정이 가능하다면, 월세를 낮추고 보증금의 비중을 높여 과세대상 임대수입의 규모를 줄여볼 수 있다.

1세대 3주택 이상자라면 보증금의 합계가 3억 원을 초과하는 금액에 대해서도 소득세가 과세된다. 따라서 임대하는 주택의 총 보증금 합계가 3억 원을 넘지 않는 범위 내에서 월세를 낮추고 보증금의 비중을 높여 소득세를 줄여볼 수 있다.

- 2 가족 간 임대수입 분산하자

주택임대사업자는 주택임대소득을 다른 소득과 합산하여 매년 종합소득세를 신고·납부해야 한다. 이때 소득은 개인별로 집계되며 개인별로 집계된 소득금액 규모에 따라 6%~38%까지의 차등적인 세율을 적용하여 소득세가 계산된다. 따라서 주택임대소득 외 다른 소득이 많거나 주택임대 소득금액 자체가 커 소득세 부담이 클 것으로 예상된다면 가족에게 임대주택의 일부 지분을 이전하여 공동사업으로 운영하는 방식으로 개인별 임대수입 규모를 줄여볼 수 있다. 특히 부부간에는 6억 원까지 세금없이 자산을 무상으로 이전할 수 있어 절세효과는 더욱 크다. WIN CLASS





## 부동산 투자시 고려해야 할 준조세

어떠한 활동을 통하여 얻을 수 있는 수익보다 들어가는 비용이 더 큰 경우 흔히 '배보다 배꼽이 더 크다.'고 표현한다. 거금을 들여 마련한 투자자산에서 이런 일이 발생한다면 정말이지 뒤통수를 세계 얻어맞은 꼴이 아닐 수 없다. 그런데 의외로 이런 일이 비밀비재하게 일어나고 있다면? 아는 것이 힘이고, 알아야 대처할 수 있다. 배꼽을 키우는 주범, 준조세에 대하여 알아보도록 하자.

글: 김탁규(반포자이 WM센터 PB팀장 세무사)

준조세라는 단어가 익숙하지 않고 어색할 수 있는 만큼 준조세를 이해하고 넘어가도록 하자. 준조세란, 세금은 아니지만 꼭 납부해야 하는 부담금을 통틀어 말하며 건강보험료나 국민연금 같이 비록 세금은 아닐지언정 마치 세금처럼 강제로 부담했던 금액들을 떠올린다면 이해가 쉬울 것이다.

이처럼 준조세는 강제 성격을 띄고 있기 때문에 만약 어떠한 투자안을 두고 실행 여부를 고민하고 있다면 준조세가 발생하는지 여부를 반드시 확인해야만 한다. 세금까지만 고려를 하고 준조세를 계산하지 않는다는 것에서 배보다 더 큰 배꼽을 보게 되는 참사가 시작되곤 하니 말이다.

준조세가 어떠한 영향을 미치는지 쉽게 알기 위해 은퇴 후 노후 대비 목적으로 상가를 구입한 A씨의 사례를 살펴보도록 하자.

A씨는 1955년 생으로 올해부터 국민연금을 수령하고 있는데 국민연금만으로는 생활하기 벅겁다고 느껴 그 동안 모아온 자금 12억으로 상가를 구입하려 하고 있다. 여러 매물을 알아

본 결과 연 수익률 5%에 해당하는 금액(월세 5백 만원)을 수령 가능한 물건이 있어 그 물건을 구입하는 것으로 상당히 마음이 기운 상태이다. A씨는 수익률 5% 정도면 정기예금 이자율의 3배가 넘어가는 만큼 세금을 고려하더라도 정기예금보다 더 나은 대안임을 확신하고 있다. 과연 A씨의 선택은 옳은 것일까? 옳은 결정인지를 따져보기 위해서는 준조세를 고려해야만 한다.

우선 상가 구입이 이미 수령하고 있는 국민연금에 어떤 영향을 미치게 될 것인지 생각해보자.

국민연금에는 감액 제도라는 것이 존재한다. 국민연금 감액 제도란, 노령연금(국민연금 가입기간 10년 이상이고 60세가 된 때에 지급하는 연금) 수급권자가 '소득이 있는 업무'에 종사하여 매월 일정 이상의 소득이 발생하고 있을 경우 국민연금을 100% 모두 지급하지 않고 일정 금액 줄여 지급하는 것을 말하며 무기한 감액하는 것은 아니고 60세에서 65세에 달하기까지 5년여의 기간 중 소득이 있는 업무에 종사하는 기간 동안만 감액된 금액을 지급 받게 된다. 여기서 핵심은 소득이 있는 업무가 무엇이나 하는 문제일텐데 현 규정상으로는 '사업소득과 근로소득의 합계액'이 2,105,482원보다 많은 경우 소득이 있는 업무에 종사하는 것으로 보아 감액된 국민연금을 지급받게 된다.

A씨 사례를 보면, 상가 임대인 경우 부동산 임대사업에 속하므로 매월 받은 월세 합계액에서 각종 비용을 차감한 금액이 사업소득이 되며 이 금액이 2,105,482원보다 많다면 소득이 있는 업무에 종사하는 것으로 보아 연금이 감액되기 시작한다. 이때 국민연금이 얼마나 줄어들지는 초과 소득월액, 즉 사업소득이 2,105,482원 보다 얼마나 많은가에 따라 달라지게 된다.

초과소득월액	노령연금 지급 감액분	월 감액 금액
100만원 미만	초과소득월액분의 5%	0~5만원
100만원 이상 200만원 미만	5만원 + (100만원 초과한 초과소득월액의 10%)	5~15만원
200만원 이상 300만원 미만	15만원 + (200만원 초과한 초과소득월액의 15%)	15~30만원
300만원 이상 400만원 미만	30만원 + (300만원 초과한 초과소득월액의 20%)	30~50만원
400만원 이상	50만원 + (400만원 초과한 초과소득월액의 25%)	50만원 이상

만약 A씨가 수령하고 있는 월세 500만원을 비용 없는 온전한 소득으로 가정할 경우 초과소득월액이 약 300만원 정도 발생(5,000,000-2,105,482)하게 되므로 국민연금 수령액 규모는 매월 30만원 가량 줄어들음을 알 수 있다.

**A씨의 상가 임대 수익률**  
(세금, 준조세 외 비용 없음을 가정할 경우)

투자금액	12억 원
임대수입	월 500만원(세전 수익률 연 5%)
세금	소득세 80만원(월 평균), 재산세 30만원(월 평균)
준조세	노령연금 감액 30만원, 건강보험료 60만원
순수입	월 300만원(세후 수익률 연 3%)

국민연금과 더불어 건강보험료 역시 반드시 고려해야 하는 사항이다. 은퇴 이후에는 국민연금 수령액 외에 별도 소득이 없는 만큼 직장에 다니는 자녀가 있다면 피부양자로 등록하여 건강보험료의 부담이 없도록 조정하는게 일반적이다. 하지만 상가 임대로 인하여 사업소득이 발생한다면 애기가 달라진다. 사업소득이 단 1원만 있더라도 직장가입자의 피부양자 자격이 박탈되어 지역가입자로 전환되기 때문이다. 지역가입자는 소득 뿐만 아니라 보유 중인 재산(자동차 포함)까지 계산하여 보험료를 산정하기 때문에 매월 몇 십만원에 달하는 건강보험료 폭탄을 맞을 수도 있음에 주의해야 한다.

상가 임대를 위해서는 취득-보유-양도 각 단계마다 각종 세금을 부담한다. 취득시 취득세, 보유시 재산세(일정 조건 충족시 종합부동산세 포함), 양도시 양도소득세를 부담하는 식이다. 이러한 세금 부담과 더불어 멀쩡히 잘 지급받던 연금이 감액되는 경우 그 금액, 피부양 자격 박탈에 따른 건강보험료 납부액은 상가 구입에 따른 준조세 성격으로 보아 반드시 고려해야 함을 기억하자. 그래야 배(상가 임대수입)보다 배꼽(세금, 준조세를 포함한 각종 비용)이 더 커지는 결과를 미연에 방지할 수 있을뿐더러 수익률을 과대평가하여 지나치게 비싼 가격에 상가를 구입하는 우를 범하는 것을 막을 수 있다. WIN CLASS



# 빌딩 투자 성공 현장 리포트

상업용 부동산 컨설팅 업무를 수행하며 10년 동안 100여 건의 빌딩 중개를 성사시키면서  
다양한 경험 결과, 성공적인 투자를 한 고객들은 공통된 특징이 있었다.  
이렇게 발견하게 된 부동산 투자의 성공과 실패에 대한 요인들을 현장의 목소리로 전달하려 한다.  
성공적인 부동산 투자를 꿈꾸는 분들은 이 특징들을 눈여겨본다면  
조금이나마 도움이 될 것이라 본다.

글. 이진수(리앤정파트너스 대표)



## 입지

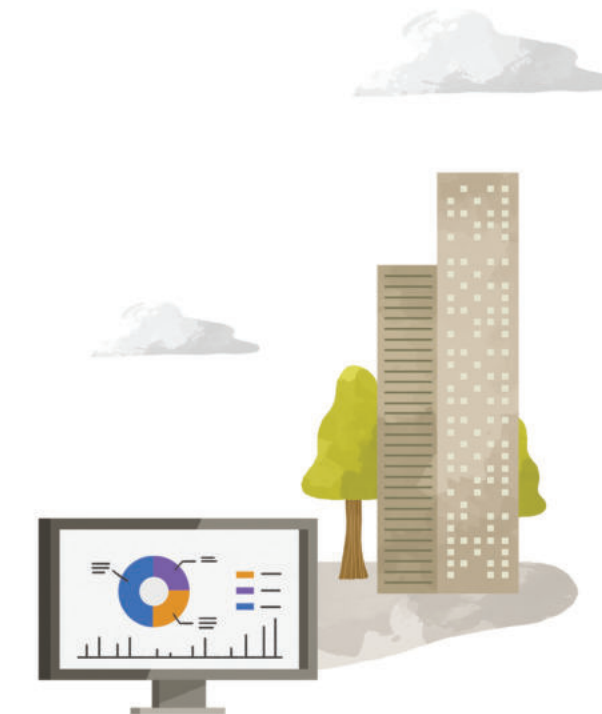
부동산에서 입지는 가장 중요한 부분이며, 아무리 강조해도 지나치지 않다. 개인적으로도 고객들에게 부동산을 소개할 때, 가장 중요시 하는 부분이다.

부동산에 대한 투자를 결정할 때 수익률과 입지는 둘 다 중요하지만 우선순위는 입지이다. 필자가 작년과 금년에 거래한 강남구 빌딩(100억~400억대)만 보더라도 평당 거래 가격이 매년 최고가를 경신하고 있다. 평당 거래가격이 최고가를 경신하는 해당 부동산의 공통된 특징은 좋은 입지라는 것이다.

좋은 입지는 부동산 하락기에도 하락폭이 적고, 상승기에는 빠르게 올라가는 특징을 보인다. 아파트의 경우도 로얄동과 로얄층은 다소 비싸더라도 하락폭이 적고 매각시기에도 제 값을 한다.

## 입지와 수익률

많은 고객들은 투자수익과 임대수익을 모두 다 가지고 싶어 한다. 임대수익률 5% 이상을 기대하고 되팔 때도 매각차익이 높길 바란다. 하지만, 현실은 그렇지 않다. 투자수익과 임대수익 두 마리 토끼를 다 쫓는다면 원하는 부동산을 찾기



어려워 적절한 타이밍을 놓치고 괜찮은 부동산을 매입하지 못한 채 시간만 보내고 말 것이다. 수익률은 변수, 입지는 상수이다. 현재 수익률이 아무리 높아도 수익률은 고정된 것이 아니고 공실에 대한 RISK가 있으므로 변수이다.

평균 임대 수익률은 강남 < 강북 < 수도권 순으로 높아진다. 지가가 낮을수록 수익률이 높다. 비슷한 임대료에선 지가가 낮은 곳이 수익률은 높을 수밖에 없다. 강남에서 높은 수익의 부동산을 찾기가 어려운 이유다.

필자가 10년 동안 거래를 성사시킨 지역을 보면 강남권이 80%를 차지하고 있다. 고객의 매수 희망지역은 강남권이 다수를 차지했고 3~4년 전부터는 용산, 마포지역도 매수희망자가 많아지고 있다. 홍대, 이태원, 한남동이라는 지역의 특수성으로 이 지역의 투자도 많이 늘고 있는 추세다. 이러한 지역은 투자수익이 높은 지역이다. 다르게 말하면 매각을 할 때 용이한 지역으로 볼 수 있다는 말이다.

“남들 모두가 NO라고 할 때, 나는 소신껏 YES라고 한다”라는 광고 CF가 참 멋져 보인다고 남들이 모두 오른쪽을 선택할 때 혼자서 왼쪽을 선택해 본다. 새롭고 신선하다. 하지만, 부동산 투자는 이런 식으로 해서는 낭패를 보기 십상이다. 부동산은 환금성이 떨어지는 상품이다. 그래서 매각할 때 매각이 용이한 지역을 선택해야 한다. 소신껏 왼쪽으로 선택한 부동산은 계속 남들이 선택하지 않는 왼쪽에 머물 수 있기 때문이다.

경기가 확장 국면인 성장기에는 어떤 지역의 부동산을 사더라도 매각하는데 별 어려움이 없었지만, 지금 같이 미래가 불투명한 저성장기에는 누구나 선호하는 입지의 부동산을 선택해야만 한다. 성공한 고객들은 누구나 선호하는 지역의 부동산을 선택한다.

## 빠른 의사결정

고객들에게 가장 많이 듣는 소리는 “그때 부동산을 매입했어야 하는데...” 라는 말이다. 이러한 고객들은 몇 년에 걸쳐 물건을 보면서도 결정을 못한다. 언젠가는 마음에 꼭 드는 싸고 좋은 물건이 나오겠지 하는 기대를 가지고 투자할 물건을 찾지만, 괜찮은 물건이 나타나도 과거의 금액에 사로잡혀 결정을 못하고 “이건 좀 비싼데”하며 또 다른 부동산을 찾아보는 일을 반복한다. 마치 <피비우스의 띠>처럼.

반면에 부동산에 투자하여 성공적인 결과를 가져온 고객들은 “그때 매입하지 않았으면 많이 후회할 뻔했어...” 라고 말





**부동산 투자 계획을 세울 때는  
먼저 자신의 여건에 맞는 투자계획을  
세우고, 부동산투자에 성공한 분들의  
특징을 항상 염두에 두어 실전 상황에서  
신중하고 빠르게 적용할 수 있다면  
모두가 빌딩 투자 성공의 지름길로  
갈 수 있을 것이다.**

한다. 인정할만한 합리적인 금액으로 매수타이밍을 놓치지 않는다. 부동산 투자에 성공한 고객들은 의사 결정이 빠르다.

#### 노력에 비례하는 수익률

투자수익(매각차익)을 높이려면 개인의 노력이 필요하다. 노력과 수고가 얼마만큼 들어갔는지에 따라 투자 수익률이 달라진다. 기존건물매입 < 리모델링 < 신축 순으로 투자수익은 높아진다.

투자수익을 최고로 높이는 고객들은 대부분 본인의 노력이 투입되는 신축, 리모델링을 하는 고객이다. 하지만 모두가 쉽게 할 수 있는 영역은 아니다. 특히 신축의 경우 설계사와 건설사를 선정해서 시공을 하면 되지만 절대 쉽지 않다. 필자가 임차해 있는 건물 소유주와 식사하면서 이 분의 경험담을 들어 볼 기회가 있었다. 과거에 무역으로 제법 큰돈을 벌었지만 IMF 시기에 큰 손실을 보고 남은 재산을 모아 부지를 매입하고, 몇 번의 신축과 매각을 통하여 지금 시가 350억 정도의 건물을 소유하게 되었다고 한다. IMF 시기에 남은 재산의 15배가 넘는 규모가 된 것이다. 덧붙여서 시행사와 시공사만 믿고 맡겨버리지 말고 건축주가 모든 것을 꼼

꼼하게 챙겨야 누수되는 돈을 줄일 수 있다고 강조하면서, 투자수익을 높이는 TIP에 대해서도 언급해 주었다.

또 다른 사례로 강남구의 대로변 사거리 코너 건물 소유자의 경우, 좋은 입지의 부지를 매입하여 신축한 후 5년 만에 부지 매입가의 약 두 배에 이르는 400억 이상의 높은 가격으로 매각하였다. 빠른 의사 결정이 있었음은 당연한 일이다.

#### 전문가에 대한 신뢰

부동산 거래를 하려면 부동산 컨설턴트나 중개인이 필요하다. 컨설턴트나 중개인과 만나게 되는 방법은 1층 부동산, 신문 지면광고, 인터넷검색, 금융권 소개, 지인소개 등 경로는 다양하다. 강남권에만 수천 명의 부동산 중개업자(중개보조원포함)가 있고 특히, 강남권 중개법인의 경우 많게는 100여 명이 종사하는 규모의 회사도 있다. 대부분은 1인 팀장으로 회사의 인프라를 이용하면서 독립적으로 일을 한다. 능력이 뛰어난 중개인들도 있는 반면에, 1~2년에 1건도 거래를 성사시키지 못하는 중개인들도 상당히 많다. 능력 있는 중개인을 만나는 확률이 높은 경우는 아무래도 지인의 소개에 의해 만나는 방법이다. 직장에서 경력사원을 채용할 경우에도, 가



장 좋은 방법은 지인추천을 통해 Reference Check를 하는 것이라 한다. 컨설턴트나 중개인도 지인의 추천으로 소개 받았다면 고객을 위해 책임감과 신뢰를 바탕으로 좋은 서비스를 제공할 사람일 확률이 높은 사람일 것이다.

고객도 자신이 원하는 것에 대한 적극적인 의사와 신뢰를 중개인에게 준다면, 만족스러운 결과를 빨리 얻을 수 있다. 성공한 투자자들의 특징 중 하나는 바로 신뢰가 형성된 중개인에게는 전속과 같은 형태로 수년 동안 계속 인연을 이어가고 있다는 것이다. 필자의 경우도 한 고객과의 중개 거래규모가 누적 1,700억 정도가 된다.

그리고 부동산 매입 결정 후 계약일을 남겨두고 일어나는 에피소드로, 부동산을 계약하기로 한 매수자는 친척 또는 지인들에게 자기가 매입하려는 부동산을 보여주며 자랑하거나 검증받고 싶어한다. 그런데 문제는 친척 또는 지인들이 한마디씩 평가를 하는데 걱정해 준다며 대부분 부정적으로 말한다. 누가 보더라도 좋은 입지에 잘 지어진 건물이더라도 “좋은데, 비싼 것 같다”라고 말을 하게 되면, 매수자는 심적으로 흔들리게 된다. 보통사람의 심리는 부정적인 말을 들으면 의사결정을 잘못된 것 같은 생각이 들기 때문이다. 그래

서 계약하기로 한 결정을 번복하거나 취소한다. 부동산 전문가의 도움으로 심사숙고해서 결정했다면 주변 사람들의 평가는 크게 신경쓰지 말아야 한다. 지인들이 부동산에 대해 잘 안다고 해도 부동산 전문가의 견해를 뛰어 넘는 분은 그리 많지 않다. ‘100% 만족하는 부동산은 없다’라고 생각하는 게 맞다. 필자의 고객에게 브리핑 할 때 80% 정도면 꽤 만족스런 수치라고 강조한다.

이상으로 현장에서 만난 부동산 투자에 성공한 고객들의 특징들을 위에서 언급했지만, 많이 아는 내용들일 것이다. 문제는 이론은 다들 잘 알고 있지만 현실에 적용을 잘 못한다는 것이다. 부동산 투자 계획을 세울 때는 무엇보다 자신의 소득 규모, 투자 성향, 직업, 나이 등의 여건에 따라 부동산 매입 기준을 세워야 한다. 먼저 자신의 여건에 맞는 투자계획을 세우고, 위에 언급한 부동산 투자에 성공한 분들의 특징을 항상 염두에 두어 실전 상황에서 신중하고 빠르게 적용할 수 있다면 모두가 빌딩 투자 성공의 지름길로 갈 수 있을 것이다. WIN CLASS



# Valuable Class

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



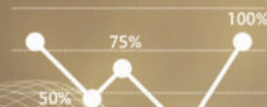
- |    |              |                              |
|----|--------------|------------------------------|
| 30 | 트렌드 리포트      | 은행 3.0 시대 은행은 소통 중           |
| 34 | 힐링 인문학       | 소셜 미디어와 소통의 미학               |
| 36 | 리더 멘토링       | 꾸짖지 못하는 리더는 무능하다!            |
| 38 | 패션&스타일링      | 나의 개성을 표현하는 젠더리스 룩, 고정관념을 깨다 |
| 40 | 문화 트렌드       | 지금은 덕업 시대, 당신의 덕후 생활을 권장합니다  |
| 42 | PB·WM센터 탐방   | IBK기업은행 시화공단WM센터             |
| 48 | 문화예술여행       | 스위스를 따라올 나라가 없다              |
| 56 | Healthy life | 뇌를 젊게 유지하면 인생이 즐겁다!          |
| 58 | 골프가이드        | 비거리를 늘리기 위한 3가지 팁            |
| 62 | 문화예술옛보기      | 2016 가을에 만나는 뮤즈 아티스트의 향연     |
| 66 | 책 읽는 즐거움     | 내 생애 마지막 그림                  |



# 은행 3.0 시대 은행은 소통 중

은행이 소통하고 있다. 마치 정부가 3.0시대를 선언하며 국민과 소통하듯 은행 역시 고객들을 위한 여러 가지 소통을 시도하고 있다. 은행들이 추진하고 있는 고객과의 소통 노력들과 빅데이터 활용으로 인한 금융생활의 변화를 알아본다.

글. 우용표(재무설계 전문가)



## 소셜 뱅킹 - SNS와 은행서비스의 결합

은행이 적극적으로 SNS를 통해 고객과 소통하고 있다. SNS는 친구끼리 가족끼리 사진을 공유하고 서로의 일상생활을 함께 나누는 서비스를 가리키는데 은행이 이 서비스를 이용하여 고객과의 소통을 시작하게 된 것이다.

각 은행들의 SNS 소통방법을 잠깐 살펴보자. IBK기업은행의 경우 IBK소셜서포터즈를 중심으로 '소셜 콘텐츠 발전소'를 운영하고 있다. 이 발전소에는 고객의 눈높이에 맞게 금융과 경제이야기를 풀어내기도 하고 IBK기업은행 내부의 이야기를 통해 고객들의 흥미와 관심을 이끌어내기도 한다. 우리은행은 사내방송을 통해 외주 제작한 영상을 유튜브와 페이스북 등 SNS를 통해 공개하고 있으며 신한은행은 고객들이 출연자를 보며 손쉽게 따라할 수 있는 금융정보를 동영상으로 제작해 SNS에 공개하고 있다.

또한 유튜브나 인스타그램을 통해 자사의 뉴스 영상을 올리거나 추진 중인 사업, 금융권 현황을 소개하고 고객들로부터 받은 감동 사연을 사진과 동영상으로 제작해 올리고 있다. 시중은행이 아닌 지방은행과 저축은행 역시 자체적으로 SNS를 통해 고객과의 소통을 늘리고 있다. 지방은행과 저축은행도 SNS를 통해 고객과의 소통의 장을 넓혀가고 있다. 이러한 모습들은 고객과의 접점을 늘려나가는 동시에 향후 주요 고객이 될 20~30대와 미리 소통하고 고객으로 유치하고자 하는 노력으로 볼 수 있다. 과거처럼 지점의 개수로 승부하던 은행이 아니라 이제 고객과의 접점과 소통으로 승부하려는 바람직한 모습이다.



## 빅데이터를 활용한 고객 맞춤형 소통

최근 빅데이터라는 용어를 자주 듣게 된다. 빅데이터의 사전적 정의는 아래와 같다.

기존 데이터에 비해 너무 방대해 이전 방법이나 도구로 수집, 저장, 검색, 분석, 시각화 등이 어려운 정형 또는 비정형 데이터 세트를 의미한다. (출처:네이버 사전)

쉽게 풀어보면, 사람들이 인터넷에서 하는 이야기, 쇼핑하는 물품, 검색하는 단어 등을 모두 모아서 빅데이터라 부를 수 있다는 뜻이다. 옛날 개념의 데이터는 수치로 나타나는 것만을 가리켰다면 빅데이터는 소소한 이야기들마저도 포함하는 것으로 볼 수 있다. 즉, 페이스북, 트위터 같은 SNS를 비롯해서 사람들의 인터넷 쇼핑, 신용카드 사용내역 등이 모두 데이터로 처리되는 것이다.

분석주제	예상 활용 데이터
이탈고객 분석	비대면 채널(인터넷, 스마트, 텔레뱅킹, CD/ATM) 로그데이터 및 정형 데이터(인구통계학 정보, 거래정보 등)
입출식 거래 분석	입출식 거래(정형) 및 거래적요(텍스트 데이터), 인구통계학 정보, 기타 거래 정보 등
신용카드 거래 분석	신용카드 승인 정보, 인구통계학 정보, 거래정보 등

금융권에서는 금융 데이터 뿐만 아니라 통신료 납부 실적, SNS 등의 지인들 평판 등 다양한 형태의 데이터를 중시하기 시작했다. 이는 기존 은행권에 소외됐던 고객들에게 은행의 문턱을 낮추는 역할도 하고 있다. 예를 들어 지난 1월부터 신용조회회사(CB)들은 국민연금·건강보험료, 공공요금, 통신요금 등의 납부실적과 거래정보를 신용평가에 반영하고 있다.(단, 개인이 직접 관련 서류를 제출해야 한다.) 금융거래 실적이 없는 사회초년생들은 통신료 등의 실적이 추가되면 신용등급을 올릴 수 있는 것이다.

최근 중금리대출의 활성화는 이의 대표적인 예라고 볼 수 있다. 핀테크 기술이 발전하고 빅데이터를 활용해 고객을 보다 정교하게 평가할 수 있게 되면서 시중은행들도 중금리대출 상품을 내놓고 있다. 이에 은행 문턱을 넘기 어려웠던 중신용자들이 은행의 문턱을 넘기가 더욱 쉬워졌다. 물론 빅데이터를 활용하는 범위가 비금융정보보다는 여전히 금융정보



를 더 많이 활용하고 있다. 아울러 은행과 다른 비즈니스 간의 콜라보레이션에 의한 금융상품 출시도 눈에 띄고 있다. 각 기업들 역시 빅데이터를 활용하여 고객이 원하는 것이 무엇인지, 어떤 상품을 가장 필요로 하는지, 그리고 어떤 서비스를 기대하는지를 분석하기 시작했지만 아직은 시작 단계라 볼 수 있다.

**금융권에서 사용하는 빅데이터의 활용영역**

상품개발	금융회사들이 고객정보, SNS 등을 통해 수집된 정보를 기반으로 신상품을 개발하거나 서비스기능을 제고하는 형태로 빅데이터를 활용(특히, 금융상품, 보험상품의 가격책정 등에도 활용)
마케팅 활용	신규고객 발굴 및 타겟마케팅을 위해 SNS, GPS 등을 활용하여 고객의 성향에 부합하는 서비스 및 프로모션을 제공
금융관련 부정행위 방지	보험사기, 신용카드 도용, 내부직원 비리 등 금융 관련 부정행위를 방지하는데 활용
신용평가	대출 및 카드발급 등과 관련된 심사의 정확도를 향상시키거나, 새로운 신용평가 모델 개발에 활용
리스크 관리	금융회사의 전사적 리스크관리에 활용

**핀테크를 활용한 서비스**

핀테크(FinTech)는 Financial(금융)과 Technology(기술)의 합성어로서 새롭게 등장한 산업 및 서비스 분야를 뜻한다.



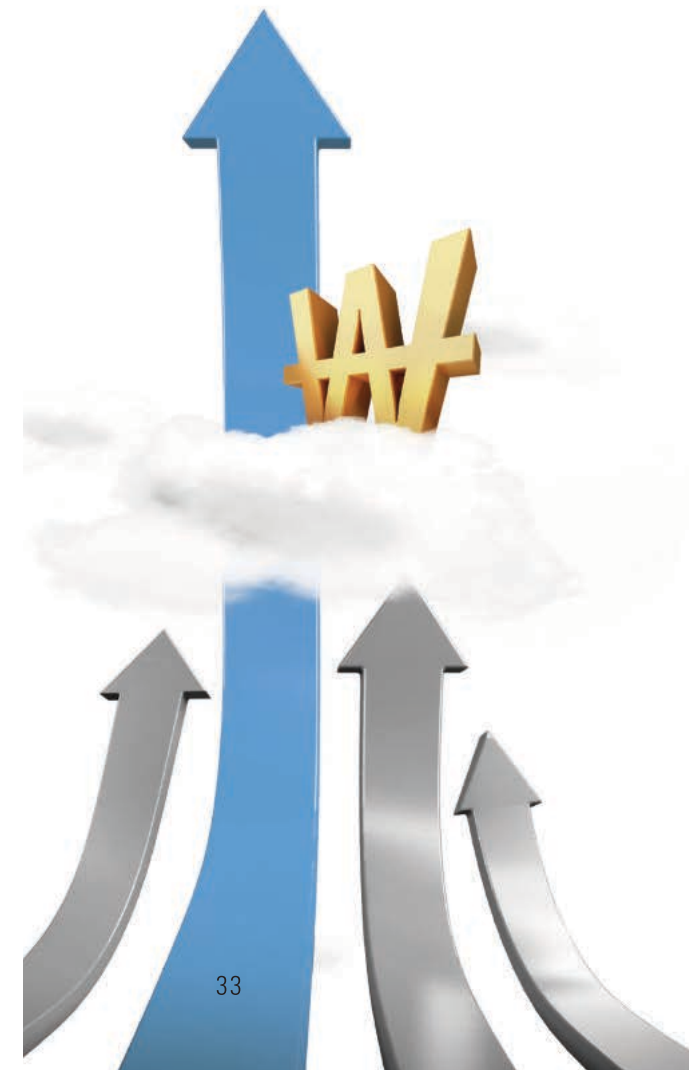
즉, 결제를 더욱 빠르게 해주는 수단을 가리킨다고 보면 된다. 휴대폰이 신용카드의 역할을 대신하는 OO페이를 생각하면 이해가 빠르다.

이러한 핀테크는 은행들로 하여금 고객에게 더욱 알찬 서비스를 제공할 수 있게 해준다. 과거의 은행이 번호표를 받아 들고 대기하다가 창구직원을 통해 필요한 업무를 봐야했던 것에 비해 핀테크는 대부분의 은행업무를 스마트폰이나 테블릿PC로 가능하게 해주는 것이다. 심지어 계좌개설과 대출까지 은행에 가지 않고 비대면으로 가능해진 것이다.

**핀테크 관련 주의사항**

기술의 발달로 가능해진 금융서비스인 핀테크, 주의해야 할 사항이 있다. 은행과 같은 금융권이 아닌 곳에서 핀테크 또는 P2P대출이라는 이름으로 활동하는 경우가 많기 때문이다. 최근 OO핀테크라는 이름으로 활동하는 대부분의 업체들은 개인 간 대출(P2P대출)을 알선하는 경우가 많다. 이론적으로는 은행이 아닌 개인 간 대출을 통하게 된다면, 빌려주는 사람은 중위험의 수익을, 빌리는 사람은 중금리의 비용절감을 얻을 수 있다고 하는데 문제가 있다. 돈을 빌리는 사람의 사업성, 이자상환능력이 검증이 되지 않는 것이다. 원금보장도 되지 않는 경우가 많기에 핀테크 업체를 이용하는 경우 주의가 필요하다.

**은행이 적극적으로 SNS를 통해 고객과 소통하고 빅데이터를 활용하여 고객이 원하는 것이 무엇인지 어떤 상품을 가장 필요로 하는지 그리고 어떤 서비스를 기대하는지를 분석하기 시작했다. 또한 핀테크는 은행들로 하여금 고객에게 더욱 알찬 서비스를 제공할 수 있게 해주고 있다.**



**은행과 어떻게 소통하면 좋을까?**

은행은 고객들과 SNS를 통한 소통, 빅데이터를 통한 소통, 그리고 핀테크 기술을 이용한 소통으로 고객에게 손을 내밀고 있는 것이다.

이렇게 비대면 소통과 거래가 늘고 있는데, 그렇다면 앞으로 은행 점포는 모두 사라지는 것일까? 그렇지 않다. 다만 그 은행 점포의 업무는 지금보다 축소될 전망이다. 은행이 연금술사가 금을 보관하는 장소로 시작됐듯, 앞으로 은행은 금전신탁과 정보보관이 주 업무가 될 것이라 분석도 있다. 또한 비대면 거래가 항상 누구에게나 편리한 것도 아니다. 다만 지금 우리에게 익숙한 모습의 점포는 아닐 것으로 보이고 지금의 은행 점포도 사라지는 않을 것이다. 은행들은 점포를 줄이는 동시에 특정 점포를 고객 스스로 간단한 업무를 볼 수 있는 공간, 은퇴고객·고객자산가를 대상으로 한 VIP라운지, PB센터 등의 특별한 공간으로 재탄생시키고 있다.

자, 이제 고객의 입장에서 이러한 은행의 노력에 어떻게 응답하면 좋을까? 가장 좋은 방법은 은행들이 계속 고객에게 다가오도록 은행의 손을 잡아주는 것이다. 은행이 아무리 노력해도 고객을 파악할 수 없고 고객의 반응이 없다면? 은행은 실망하게 되고 결국에는 소통의 비중을 줄일 것이다. 옛날처럼 고객의 필요보다는 은행의 필요에 의한 상품을 개발하고 출시하게 될지도 모르는 것이다. 때문에 고객의 적극적인 의견 개진이 이러한 역행을 막을 수 있다.

SNS를 통해 우리도 은행과 소통하자. 필요한 것이 있다면 은행의 SNS에 글을 남겨보도록 하고 마음에 드는 글이 있으면 '좋아요' 버튼도 눌러주도록 하자. 또한 은행에서 만든 앱도 적극적으로 활용하여 활성화시키도록 하자.

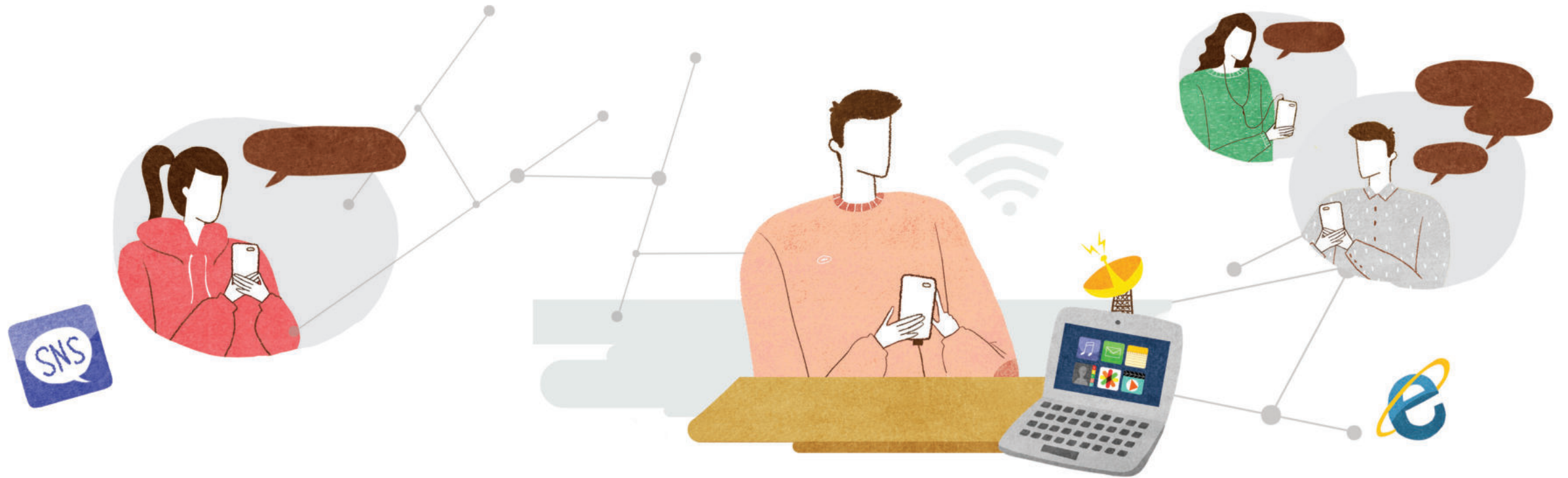
기술의 발달은 점점 빨라질 것이다. 이러한 속도에 맞춰 고객에게 다가가려는 은행의 노력에 호응해 주도록 하자. 은행의 소통 노력에 우리도 소통을 해준다면, 은행은 더욱 우리에게 필요한 존재가 될 것이다. WIN CLASS



# 소셜 미디어와 소통의 미학

모든 유기체가 그렇듯이 물고기도 혼자 있을 때보다는 떼를 지어 있을 때 다른 물고기에게 잡아먹힐 확률이 낮아진다. 공격하는 물고기가 무리를 지은 물고기를 만나면 그 중에서 목표로 삼은 물고기를 정하기가 어렵기 때문이다. 이처럼 유기체들이 자신의 생명을 유지하기 위해서는 필연적으로 다른 개체에게 의존해야 한다. 우리 인간도 이 거대한 삶의 원리에서 벗어나는 존재가 아니다.

글: 정태연(중앙대학교 심리학과 교수)



## 존재의 본질은 관계맺기와 소통하기

인간은 아주 미약한 상태로 태어나기 때문에 부모와 같이 양육을 담당하는 타인의 도움 없이는 생존하기가 불가능하다. 그 이후에도 우리는 또래, 연인, 동료 등 새로운 사람들과 상호의존적인 연결 속에서 함께 살아간다. 이처럼 사람들은 끊임없이 다른 사람과 관계를 맺으면서 살아간다. 인간의 이러한 특성은 최근에 출현한 것이 아니라 생존을 위해 아주 오래 전부터 진화적으로 발달해 온 것이다.

이와 같은 관계를 구성하는 필수적 요인이 소통이다. 소통은 물리적으로 분리된 개체를 기능적으로 연결된 전체로 탈바꿈시켜준다. 그래서 소통이 없이는 관계가 있을 수 없고 관계가 없이는 인간을 포함한 존재가 있을 수 없다. 결국 존재하기, 관계맺기, 그리고 소통하기는 하나로 연결되어 있어 불가분의 관계에 있다.

따라서 의사소통은 인간의 전유물이 아니다. 단세포의 박테리아도 세포 간 의사소통을 통해 사회적 행동을 수행한다. 가령 박테리아 플라크는 칫솔에 대항해서 자신을 보호하기 위해 서로를 결합시키는 접착제를 분비한다. 이때 소통을 통해 주변에 많은 동료가 있다는 것을 파악한 후에 그들은 접착제를 분비한다.

동물뿐만 아니라 식물들도 신기하게 소통을 한다. 일부 초

식곤충은 알을 낳아 유충을 키울 숙주식물을 선택한 다음, 배에서 특정 물질을 그곳에 분비하여 자신이 알을 낳은 장소를 표시한다. 다른 곤충은 이 분비물의 냄새를 맡고 더 이상 그 식물에 접근하지 않는다. 이때 그 숙주식물은 유충으로부터 자신을 보호하기 위해 화학적 신호를 보낸다. 그러면 이 신호를 받은 초식곤충의 천적들이 접근해서 그 유충을 잡아먹는다.

## 현대 사회에서의 소통의 양과 질

인간은 언어나 통신기기와 같은 인간 특유의 매개체를 사용해서 소통한다. 그래서 인간의 소통은 지금 여기라는 시간과 공간의 한계를 넘어설 수 있다. 가령 언어를 통해 우리는 지금 여기에서 과거에 탄 곳에서 한 경험을 생각하거나 그곳에서 미래에 수행할 일을 계획할 수도 있다. 더군다나 오늘날 컴퓨터나 스마트폰의 발전으로 마음만 먹으면 물리적으로 아무리 멀리 떨어져 있는 사람과도 소통할 수 있다. 이와 같은 초연결 사회는 기본적으로 우리의 생존에 필수적인 요소 즉 상호작용과 의사소통을 풍부하게 해준다는 점에서 매우 기능적이다. 또한 다양한 소셜 미디어는 타인과의 분리감에서 오는 외로움과 고도감을 해소하는데 기여한다. 그러나 동전의 양면처럼 초연결 사회의 이러한 기능 이면에

는 여러 문제들도 숨어 있다. 그러나 현대 기술문명의 발달로 우리는 끊임없이 타인과 과도하게 연결된 상태에서 생활하면서 역설적이게도 피로감과 외로움을 겪는다.

이와 관련해서 필자는 수도권 지역에 거주하는 20세 이상 성인 남녀 366명에게 설문을 실시하였다. 그 결과 여성과 20대가 각각 남성과 나이든 세대에 비해 소셜 미디어의 중요성과 소통상의 기능을 더 높게 평가했다. 피로도는 여성과 나이든 세대에서 더 높았다.

흥미롭게도 고독감이나 피로감은 초연결 기기의 사용량과 단순히 관련된 문제는 아니라는 점이다. 실제 초연결 기기의 이용 빈도가 가장 낮거나 소통대상이 적은 집단의 고독감이 가장 낮았으며, 피로도 역시 이용 빈도가 높은 집단에 비해 낮은 집단에서 더 높았다.

게다가 참가자 중에서 69명이 보이는 7일간의 인간관계 특성을 알아보았다. 그 결과 초연결 기기를 통해 긍정정서를 많이 느끼는 사람은 그렇지 않은 사람에 비해 친밀한 사람들과의 교류가 더 많았다. 또한 그들은 오프라인에서도 친밀하게 만나는 사람의 수와 그 횟수도 더 많았다.

한편 초연결 기기를 이용한 소통의 내용으로 안부나 잡담, 혹은 정보의 공유는 관계만족도를 높이는 반면 업무 이야기는 오히려 만족도를 떨어뜨렸다. 또한 참가자들은 통화나 문

자와 같은 서비스에 비해 소셜 네트워크 서비스(혹은 SNS)에 대하여 덜 만족했으며 자신의 마음을 잘 전달하기에는 그것이 부족하다고 생각했다.

## 친밀함에 기반한 소통이 최고

인간은 친밀한 관계 속에서 서로 소통하고 의존하고자 하는 욕구를 가지고 있다. 그래서 다른 사람들과의 소통이 친밀감에 기반하지 않으면 여러 연결과 소통이 오히려 심리적으로 해가 될 수 있다. 특히 온라인에서의 피상적인 상호작용은 우리들의 소속감과 애착의 욕구를 충족할 수도 없고 오히려 외로움을 악화시킬 수도 있다.

초연결 사회에서 중요한 것은 누구와 무엇을 소통하느냐이다. 우리는 자신의 고민거리, 열등감, 개인적인 문제와 같은 사적이고 은밀한 내용은 오직 친밀한 사람에게만 얘기한다. 그래서 소셜 미디어를 이용한 소통이 이와 같은 소통을 어렵게 한다면 그런 서비스는 연결을 통한 만족과 일체감이 아니라 피로와 외로움을 가증시킬 뿐이다.

중요한 것은 다양한 기기들이 등장할 때마다 맹목적으로 이용하기보다는 그것이 우리들의 삶의 질에 미치는 영향을 꼼꼼히 따져보는 것이다. 그럴 때 우리는 초연결 사회에서 만족하면서 균형 잡힌 삶을 살 수 있기 때문이다. WIN CLASS



# 꾸짖지 못하는 리더는 무능하다!

욕하지 않고 상대의 행동을 바꾸는 고수의 대화법

글. 마수미('꾸짖는 기술' 편집자)

꾸짖을 때 “잠시 이야기 좀 할까?”라는 말 대신 “대체 왜 그런 일을 했나?”라는 말이 먼저 나온다. 꾸짖어야겠다는 생각이 드는 순간 바로 부하를 부른다. 직원들 사이에 문제가 생기면 즉시 중재에 나선다. 이 중 하나라도 해당하는 항목이 있다면 당신의 꾸짖는 기술은 잘못됐다.

과거에는 꾸짖는 게 상사가 부하를 일방적으로 훈계하고 다그치는 행위를 의미했다. 상명하복, 위계질서가 강한 조직에서는 부하 직원이 상사의 말을 따르는 것이 당연했기 때문이다. 하지만 시대가 변했고, 일방적인 꾸짖음만으로는 부하 직원을 다스릴 수 없다. 유능한 리더는 부하의 실수와 잘못에 다짜고짜 화부터 내지 않는다. 상대방의 성향과 문제가 된 일의 상황을 면밀히 파악하고 거기에 맞는 꾸짖는 기술을 선별할 줄 안다. 이것이 바로 초보와 고수의 차이다. 듣기 좋은 말로 환심을 사는 리더가 아니라 진심으로 꾸짖어 마음을 움직이는 리더가 되고 싶은가? 그렇다면 부하의 실수와 잘못을 목격했을 때, 욕하며 화부터 내지 말고 따뜻한 커피 한 잔을 건네 보자. 욕하지 않고, 큰소리 내지 않고도 부하의 행동을 원하는 방향으로 이끌 수 있을 것이다.



부하가 따르지 않는다면

리더십이 아니라 꾸짖는 기술을 의심해라

“제대로 꾸짖지 않는 건 상대방에게 실례라는 사실을 알았습니다. 자신감이 없는 리더는 제대로 꾸짖지 못한다고 생각합니다.” 일본에서 ‘꾸짖는 방법 연구회’라는 단체를 설립해 대학, 기업 등을 다니며 수천 명의 리더에게 마음을 울리는 꾸짖음을 전파하고 있는 나카시마 이쿠오의 강연에 참석한 한 리더의 말이다.

요즘 부하 직원이 잘 따르지 않아 고민인 리더가 많다. 그들은 ‘나를 싫어하고 멀리할까 봐 걱정된다’, ‘직장에서 괜한 문제를 일으키고 싶지 않다’ 등의 이유를 들어 꾸짖는 걸 두려워한다. 이유를 들여다보면 모두 자기만 생각한 이기적 결정이다. 거기에 상대방을 위하는 마음은 없다. 꾸짖는 건 상대가 잘됐으면 하는 마음, 성장했으면 좋겠다는 기대가 깔려 있어야 가능하다. 만약 부하가 당신을 따르지 않는다면 리더십이 부족하거나 실력이 없어서라고 생각하지 말고, 진심으로 꾸짖지 못하는 상사는 아닌지 자기 자신을 점검해봐야 한다.

화내는 것과 꾸짖는 것은 엄연히 다르다

우리는 상대방에게 원하는 것이 있을 때 부탁, 회유, 제안, 거래 등의 다양한 방법을 쓴다. 때로는 상대의 잘못을 엄하게 다스려 그들의 행동을 바꾸고자 ‘분노’라는 방법을 쓴다. 당사자의 행동이 용서할 수 없는 일이라는 사실을 알리고, 그 행동을 바꾸기 위한 매우 강력한 조치다. 하지만 분노하는 것과 꾸짖는 것은 엄연히 다르다. 분노는 자기 생각대로 일이 되지 않아 화를 폭발하는 것이고, 꾸짖는 건 상대방의 성장을 바라는 마음을 완곡하게 표현하는 것이다. 결론은 화내거나 큰소리 낸다고 해서 부하의 행동이 바뀌지 않는다. 리더라면 좀 더 세련된 방법으로 부하의 행동을 바꾸고, 원하는 행동으로 유도해야 한다. 그 방법은 꾸짖음밖에 없다. 많은 리더가 꾸짖는 방법을 몰라 고민한다. 하지만 이 꾸짖는 기술에도 일종의 패턴과 흐름이 있다. 그 방법만 알면 상대의 감정을 건드리지 않고, 관계를 망치지 않고 내가 원하는 대로 상대의 행동을 컨트롤할 수 있다. 그 방법은 네 단계로 이루어진다. 알린다 → 이해시킨다 → 반성하게 한다 → 개선하게 한다. 대부분의 리더가 부하의 실수를 ‘알린다’가 아니라 느닷없이 ‘반성하게 한다’에서 시작한다. 그러면 상대는 영문도 모른 채 상사로부터 감정 테러를 당했다고 느낄 뿐이다. 분노보다 강한 건 상대를 진심으로 위하는 마음

주변에 진심으로 꾸짖어주는 이가 없는 사람은 관계를 맺지 못해 고립되고, 유용한 정보로부터 차단되며, 동료와 상사에게 신뢰를 얻지 못한다. 내 부하 직원을 이런 사람으로 키우고 싶은 리더는 없을 것이다. 아랫사람을 다루는 데 서툰 리더는 칭찬으로 환심을 사지만, 유능한 상사는 꾸짖어 반성하게 한다.

과 그 마음에서 우러나오는 진심이 담긴 꾸짖음이라는 사실을 잊지 말아야 한다.

초보는 욕하며 화부터 내고, 프로는 따뜻한 커피 한잔을 건넨다

일본 야구계의 전설 노무라 카츠야 감독은 말했다. “삼류 선수는 무시하고, 이류 선수는 칭찬해서 키우고, 일류 선수는 꾸짖어서 키운다.” 한때 ‘사람은 칭찬해서 키운다’는 말이 유행한 적이 있다. 칭찬은 고래도 춤추게 하지만 자만을 부르는 전조가 되기도 한다. 주변에 진심으로 꾸짖어주는 이가 없는 사람은 관계를 맺지 못해 고립되고, 유용한 정보로부터 차단되며, 동료와 상사에게 신뢰를 얻지 못한다. 내 부하 직원을 이런 사람으로 키우고 싶은 리더는 없을 것이다. 아랫사람을 다루는 데 서툰 리더는 칭찬으로 환심을 사지만, 유능한 상사는 꾸짖어 반성하게 한다. 당신은 전자인가, 후자인가?

유능한 상사의 꾸짖는 기술은 다르다. 그들은 부하의 변명에도 귀를 기울일 줄 안다. 그곳에 문제 해결을 위한 힌트가 들어있다는 사실을 알기 때문이다. 자기에 대한 험담은 한 귀로 듣고 한 귀를 흘린다. 오히려 자기 자신을 ‘부하들이 꽤 의식하는 존재’로 여기고 그들 위에 선다. 또 인사하지 않는 부하에게는 훈계가 아니라 먼저 인사하는 모습을 보여 부하 스스로 자신의 행동이 얼마나 무례했는지 깨닫게 한다. 꾸짖는 방법은 무궁무진하다. 하지만 마음을 움직이는 꾸짖는 기술은 ‘진심’을 담보로 하지 않으면 안 된다. 반드시 말로 하지 않아도 되고, 목소리를 높이지 않아도 된다. 꾸짖는 기술을 익혀 부하를 대한다면, 환심을 사는 리더가 아니라 진심을 얻는 리더가 될 수 있을 것이다. WIN CLASS



# 나의 개성을 표현하는 젠더리스 룩, 고정관념을 깨다

치마를 꼭 여자만 입으라는 법이 있는가. 이처럼 성의 경계를 허문 젠더리스(Genderless) 패션이 뜨고 있다. 남자가 레이스 셔츠나 치마를 입고, 여자가 넥타이를 매는 식이다. 이젠 여자는 여자답게, 남자는 남자답게가 아닌 나다운 룩을 표현하는 시대가 왔다.

글: 유승보(Editor)

# Genderless Look



**젠더리스 룩이 유행한다고 무조건 쫓아가면 큰일 난다. 내게 잘 어울리는지, 왜 시도해야 하는지 새롭게 바라볼 필요가 있다. 그리고 그 스타일이 자신의 보디에 어울리는지도 따져봐야 한다.**

### 새로운 시대를 표현하는 젠더리스 룩

젠더리스 룩(Genderless look)이란 말 그대로 '남성성, 여성성이 뚜렷하게 구분되지 않는 양성성을 표현한 스타일링'이다. 이미 1970년대의 유럽과 미국에서는 상식을 파괴하는 젠더리스 룩이 성향을 이뤘다. 여자처럼 화장하고 옷을 입은 아이콘 데이비드 보위로 인해 글램 룩 문화가 퍼지게 되었고, 젊은이들은 여자인지 남자인지 성 정체성을 알 수 없는 이 룩을 따라 입기 시작했다. 반면 이 시기 한국에서는 남자의 긴 머리카락을 자르는 보수적인 법이 시행되었다. 딸이 태어나면 분홍색 옷을 입히고 아들이 태어나면 하늘색 옷을 입혔다. 남자가 분홍색 물건을 쓰면 꼴불견이라는 인식은 성인이 돼서도 달라지지 않았다. 하지만 이제 한국도 천천히 변화하고 있다.

### 젠더리스 룩을 선보이는 컬렉션

한국 젠더리스 룩의 붐은 세계 컬렉션에서 많이 영향받은 패션피플에 의해 시작된다. 영국 신진 디자이너 '크레이그 그린(Craig Green)'은 남성을 위한 치마를 대거 선보이고 '바비 에이블러(Bobby Abley)'는 남성 패션에서 흔히 사용하지 않는 핑크 컬러와 곰돌이 프린트를 사용하며 남성을 위한 배꼽티를 선보였다. 한국에서 유명한 브랜드 코치(Coach)도 플라워 프린트, 호피 무늬 등 여성 컬렉션에 선보이던 패턴을 남성 컬렉션에 반영했다. 여자의 옷 또한 마찬가지다. 알렉산더 왕(Alexander Wang)의 블랙 점프슈트는 남성의 강인함을 여성으로부터 끌어내려 했다. 이 외에도 엠프리오 아르마니(Emporio Armani), 아크네 스튜디오(Acne Studio) 등 매시시한 무드를 연출할 수 있는 슈트 스타일링을 선보인 컬렉션을 쉽게 만날 수 있다. '남과 여'라는 벽이 깨진 것이다.

### 셀러브리티의 캐릭터를 드러내는 패션

유행을 이끄는 셀러브리티의 패션 스타일도 이러한 변화를 거둔다. 당당한 이미지의 여배우 배두나는 많은 공식 석상에 슈트를 입고 나온다. 이제 이 스타일링은 그녀를 떠올리면

생각나는 룩이다. 이는 클래식하고 지적인 이미지에 감각적인 분위기까지, 그녀의 다양한 매력을 뽐낸다. 외국 여배우 틸다 스윈튼도 마찬가지. 짧은 커트 머리에 깔끔하게 떨어지는 슈트를 입은 그녀를 남자로 보는 사람은 없다. 오히려 자기 일에 열중하는 전문직 여성의 섹시함을 엿볼 수 있다. 대한민국을 넘어 아시아의 패션니스타 지드래곤은 다리를 꼭 감싸는 가죽바지는 기본, 가끔 치마도 입는다. 샤넬의 여성 컬렉션을 즐겨 입기도 하는데, 거부감이 느껴지지 않는다.

### 유행이 아닌, 내게 어울리는 스타일링

물론 이러한 젠더리스 룩이 유행한다고 무조건 쫓아가면 큰일 난다. 내게 잘 어울리는지, 왜 시도해야 하는지 새롭게 바라볼 필요가 있다. 그리고 그 스타일이 자신의 보디에 어울리는지도 따져봐야 한다. 상체가 길고 다리가 짧은 여성이라면 위아래가 나누어진 슈트 보다는 하이웨이스트의 벨보텀 팬츠를 입어 단점을 보완하며 보이시함을 연출하는 것이 좋다. 여기에 여성의 매력을 잃어서도 안 되기에 뽀족한 힐을 신어주는 게 포인트. 그런지한 매력을 더하고 싶다면 흰색 슬립온을 신어 자유분방하고 편안한 스타일링으로 완성한다. 덩치가 큰 남성이라면 치마 등의 무리수는 두지 말고 스카프와 같은 소소한 아이템부터 하나씩 시작하는 게 좋다. 피부가 검은 남자는 분홍, 노랑, 하늘색 등의 색채는 피하자. 자칫 잘못하면 촌스러울 수 있기에 액세서리나 클러치와 같은 소품을 사용하는 쪽을 택해야 한다.

'여자답다, 남자답다' 라는 것을 생각하면 무슨 생각이 드는가. 우리는 비슷한 형상을 떠올릴 것이다. 예전부터 내려오는 관습에 맞춰 그게 맞다고 인식하고 살아왔다. 지금이라도 세상에 맞추기보다 내 캐릭터에 맞춰 스타일 변신을 시도해보자. 옷에 변화를 주면 행동이 바뀌고 행동이 달라지면 생각이 전환한다. 생각이 발전적이면 결국 인생은 활력을 펼 것이다. 이렇기에 내가 진짜 원하는 삶을 위해 지금 입은 옷부터 체크할 필요가 있다. WIN CLASS



# 지금은 덕업 시대, 당신의 덕후 생활을 권장합니다

동해안의 속초와 울진에 아닌 인파로 들썩였다. 인기 게임 <포켓몬GO>를 플레이할 수 있는 특별한 지역이기 때문이다. 정식으로 게임을 즐길 수 있는 나라들의 반응은 더욱 뜨겁다. 일본의 한 장관은 말한다. “정신과 의사들도 손 못 대던 오다쿠가 게임 덕분에 집 밖으로 나오고 있다.” 그런데 오다쿠, 혹은 덕후들의 세상 진출이 꼭 포켓몬 때문만은 아니다. 이미 그들은 외로운 골방에 머무르지 않고 갖가지 분야에서 맹활약하고 있다. 이제 지상파 TV도 ‘당신의 덕질을 권장’한다. 덕질과 생업이 하나가 되는 덕업일치의 시대다.

글. 이명석(대중문화비평가)



## “덕을 아십니까?”

공자 왈 맹자 왈을 이야기하는 게 아니다. 인터넷 신조어 사전을 들여다보시라. ‘덕’과 관련된 단어들 줄줄이 튀어나온다. 먼저 ‘오덕후’는 일본어 오다쿠에서 나온 말로, 골방에 처박혀 특정 분야만 열심히 파고드는 마니아를 뜻한다. 줄여서 ‘덕후’ 또는 ‘오덕’이라고도 한다. 이들이 자신이 좋아하는 대상 - 아이돌, 만화, 게임 등에 빠지기 시작하는 걸 ‘입덕’이라고 한다. 너무 갑자기 빠져들면 ‘덕통사고’가 났다고 한다. 그때부터 돈과 시간을 바쳐 애정의 대상을 파고드는 게 ‘덕질’, 그러다 들키는 게 ‘덕밍아웃’이다. 그리고 어떤 행운의 도움으로 덕질과 연관된 직업을 얻으면 ‘덕업일치’가 된다. 십 년 전 만해도 덕질은 청소년들이 부모님 몰래 벌이는 철부지 짓으로 여겨졌다. 부모님은 핀잔 주기 일쑤였다. “공부를 그만 좀 해라.” 사회적 시선도 좋지 못했다. <화성인 바이러스> 같은 TV 프로그램에서는 미소녀 캐릭터를 좋아하는 의대생을 불러와 ‘변태인가 마니아인가’라는 제목으로 소개했다. <SNL 코리아>의 ‘덕후는 연애중’이라는 코너는 가상 캐릭터와 연애에 빠져 실현과 같은 현실 미녀를 거들떠보지도 않는 덕후를 보여준다.

## 이제 사회적 대접이 확 달라졌다

MBC의 <능력자들>과 KBS joy의 <전국 덕력 자랑-최강남녀> 같은 TV 프로그램을 보면 또렷이 드러난다. “당신의 덕력을 보여주세요.”라며 극진히 대접하고, 그 능력을 키워가라고 장려금까지 준다. 덕후의 세계도 만화, 게임 같은 영역만 있는 게 아니다. 전국의 프라이드 치킨을 철저히 맛보고 연구하는 ‘치킨 덕후’, 틈만 나면 곳곳의 전통 시장을 찾아다니는 ‘시장 덕후’, 1970년대 시내버스의 엔진 소리까지 흉내내는 ‘버스 덕후’ 등등이 저마다의 능력을 뽐낸다. 유명인과 연예인도 덕후임을 숨기지 않는다. YG 엔터테인먼트의 양현석 대표, 가수 이승환, 세프 최현석은 고가의 피규어를 수집하는 것으로 유명하다. 가수 은지원은 게임 캐릭터에 빠져 모은 수집품이 2천 점이 넘는다고 한다. 배우 심형탁이 예능에서 특별한 사랑을 받게 된 것은 ‘도라에몽 덕후’라는 캐릭터를 얻었기 때문이다. 박소현은 아이돌 덕후, 정준영은 포켓몬 덕후로 여러 방송에서 자신의 능력을 발휘하기도 했다.

## 덕질이란 그냥 무언가를 좋아하는 취미와는 다르다

과하다 싶을 정도의 애정, 다소 맹목적인 수집과 연구 욕구가 있어야 한다. 사실 이런 것들이 인류의 문화를 만들어왔다. 세상의 책을 모아 바빌로니아에 도서관을 만들고, 여러 유적과 예술품을 수집해 루브르에 박물관을 만드는 일도 본질적으로 덕질과 통한다. 그런데 과거에는 이런 일을 하기 위해 커다란 권력이나 재력이 필요했다. 그런데 현대에 와서는 인터넷의 정보망, 잉여의 시간 등을 활용해 개인들도 과감히 덕질에 뛰어 들 수 있게 되었고, 그 성취를 발판 삼아 직업을 얻을 수도 있게 되었다. 이미 세계적으로는 덕업일치의 영광을 넘어 덕향상제라고 불리는 이들이 있다. <신세기 에반게리온>의 안노 히데아키 감독은 애니메이션 덕후들의 마음을 속속들이 들여다보는 연출로 엄청난 팬을 거느리게 되었다. 톰 클랜시는 근시 때문에 ROTC 지원에서 탈락했지만, 밀리터리 분야의 덕질로 최고의 전쟁 소설가가 되었다.

한국인의 막강한 덕력도 이에 지지 않는다. 어느 이소룡 덕후는 관련 피규어를 모으다가 너무 조잡해서 자신이 직접 만들어보기로 했다. 그리고 그걸 자랑 삼아 인터넷에 올렸더니 세계 곳곳에서 주문이 들어오고 이소룡 관련 행사에 초청을 받게 되었다. 어느 게임 덕후는 게임하며 수다 떠는 영상을 유튜브에 올렸는데, 이것 덕분에 스타 BJ가 되고 한 해 수억 원의 수입을 올리게 되었다. 전 세계에 한류 열풍을 만들어내고 있는 한국 대중문화의 숨은 경쟁력도 여기에 있다. 1990년대부터 아이돌 덕질로 단련된 이들이 엔터테인먼트 업계에 들어가 팬들의 마음을 능수능란하게 조련하고 있는 것이다.

## 덕질은 더 이상 철부지 꼬맹이들의 취미가 아니다

오히려 경제력을 어느 정도 갖춘 성인들이 맹렬하게 달려드는 일도 많다. 청소년 시절에는 돈과 시간의 부족으로 즐기지 못했던 문화를 어른이 되어 뒤늦게 파고들고 있는 것이다. 또한 연애, 결혼, 주택 등을 포기하는 사회적 분위기도 여기에 영향을 미치고 있다. 인생을 길게 설계하는 과정 자체가 막혀 있다 보니, 지금 이 순간의 덕질을 즐기고 작은 행복에 만족하기도 한다. 물론 모두가 덕질을 생업으로 만들 수는 없다. 그러나 이진 분명하다. 덕후의 마음을 알아야, 이 세상이 어느 쪽으로 흘러가고 있는지 알 수 있다. WIN CLASS



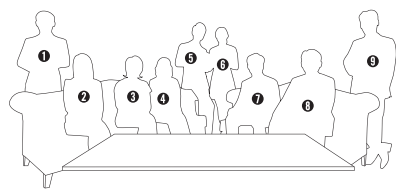
# 기업형 WM센터로서 독보적 존재감을 자랑하다

IBK기업은행 시화공단 WM센터로 가는 길은 그 느낌이 사뭇 다르다. 제조업 공장들이 밀집되어 있는 공단의 복판에 자리 잡고 있는 건물은 마치 공단의 일부인양 우직하게 자리를 잡고 있다. 튀지도 모자라지도 않은 그 느낌은 지난 2011년 4월 전국에서 처음으로 공업단지 내에 문을 연 WM센터(개정 당시는 PB센터)로서의 위상을 지금도 그대로 보여주고 있는 듯하다. 충성도 높은 고객과 함께 IBK기업은행이 가진 장점을 가장 잘 드러내고 있다고 평가를 받는 시화공단 WM센터의 이모저모를 알아보자.

글. 이경희 사진. 이성원



IBK기업은행  
시화공단WM센터



- ① 이창희 팀장      ② 김미림 대리      ③ 이혜숙 부센터장
- ④ 최성희 팀장      ⑤ 강성엽 팀장      ⑥ 조현아 계장
- ⑦ 이철범 센터장    ⑧ 이동훈 센터장    ⑨ 안형범 팀장



**중소기업 CEO의 자산관리에 특화되다**

어느 조직이든 수장의 분위기는 중요하다. 조직을 이끌어가는 리더의 분위기가 곧 그 조직의 분위기와 직결되는 경우가 많기 때문이다. 이른 아침 방문한 IBK기업은행 시화공단 WM센터가 그랬다. 이철범 센터장과 직원들이 주고받는 대화 속에서 묻어나는 것은 수직이 아닌 수평적 분위기, 긴장이 아닌 여유와 배려 그 자체이다. 이 분위기는 어쩌면 시화공단에서 IBK기업은행이 차지하고 있는 위상과도 닮아있는 것이다. IBK기업은행이 시화·반월공단에 입주한 게 1990년대 초 무렵, 현재 시화·반월공단에 들어와 있는 44개의 은행 중 22개가 IBK기업은행이라니 타행과 감히 비교가 안될 정도로 압도적인 영향력을 발휘하고 있는 것이다. 구수한 웃음과 화법이 인상적인 이철범 센터장은 이러한 시화공단 WM센터를 두고 “고객들의 충성도가 아주 높은 곳”이라고 정의의를 내린다. 그리고 이를 IBK기업은행의 태생과 연결 짓는다.

“BK기업은행은 공단지역에서 일반 상업은행에 비해 로열티가 더 높습니다. IBK기업은행은 1961년 중소기업은행법에 의해 정부가 정책적으로 만든 국책은행이며 나라의 발전과 산업의 성장에 크게 기여하였습니다. 사업초창기부터 중소기업의 성공적인 자립을 위해 노력해온 결실이 지금의 IBK기업은행에 대한 높은 충성도를 갖게 된 계기가 되었

다고 생각합니다.”

국가산업 발전을 위해 노력해온 CEO와 중소기업의 발전을 위해 달려 온 기업은행 직원들의 DNA는 같다. 각자의 역할에서 최선을 다하며 창업에서 현재의 성장기까지 기업과 함께 한 IBK기업은행은 CEO들에게 가장 믿음직스럽고 든든한 파트너로 확고히 자리를 잡고 있는 것이다. “기업 대표분들의 경우 담당 회계사와 변호사가 있지만 중요한 결정사항들은 은행의 컨설팅센터와 WM센터에 상주하고 있는 세무사와 함께 상의하고 결정하십니다. 그렇기 때문에 저희 역시 고객분들의 고민을 함께 해결하기 위해 노력하고 있습니다.

고객별 맞춤서비스를 제공하기 위해 상속이나 증여, 기업승계와 같은 CEO의 개인 업무뿐만 아니라 기업체 관리를 위한 경영관리, 노무, 세무 관련 업무 등의 서비스도 제공하고 있습니다.”

**정직 그리고 네트워크 허브 역할 수행을 통한 목표 달성**

지역의 CEO들을 대할 때 이철범 센터장과 직원들이 사명처럼 추구하는 것은 언뜻 쉬워보이지만 가장 갖추기 어려운 미덕인 ‘정직함’이다. “제조업을 영위하시는 대표자님들은 아주 정직하십니다. 거래처와의 오랜 신뢰를 바탕으로 지금의 성장을 이루어내신 대표분들이기 때문에 정



이철범 센터장



이혜숙 부센터장



최성희 팀장



**시화공단 WM센터의 센터장 및 이하 직원들이 사명처럼 갖고 있는 부분은 언뜻 쉬워 보이지만 가장 어려운 미덕인 ‘정직함’이다.**

직을 최우선 가치로 여기시는 것이죠. 그래서 한번 신뢰를 잃으면 만회하기가 어렵습니다. 저희는 상품이 아닌 신뢰를 파는 사람들입니다. 은행의 입장에 앞서 오랫동안 신뢰를 쌓아온 고객과의 관계를 잃지 않는 것이 더욱 중요하다고 생각합니다. 그래서 고객의 입장에서 열심히 일하는 모습을 보여드리면 성과는 자연스럽게 따라오게 될 것이라고 생각합니다. 시화공단은 넓지만, 좁은 곳이기도 합니다. 내가 누군가에게 신뢰를 얻으면 다른 사람을 소개시켜주시고 그분도 믿을 만한 사람이라고 판단이 되면 또 다른 사람을 소개해 주시죠. 결국 어떻게든 사방으로 인맥이 맺어질 수밖에 없는 구조예요.”

그래서일까? 시화공단WM센터는 고객들간의 소통을 돕는 네트워크 허브 역할을 수행하기도 한다.

“사실 기업 대표님들끼리 나이 차이가 많이 나면 직접 영업을 하기가 어렵습니다. 상대방이 나이가 어리거나 너무 많아도 직접 상대하기 어려운 경우가 있죠. 그럴 때 저희가 중간에서 브릿지 역할을 하는 경우가 많습니다. 많은 기업 대표님들을 상대하다 보니 각자 필요한 부분을 알게 되면서 자연스럽게 연결을 시켜드리는 거죠.”

지난 11월, 센터가 주최하고 총 20명의 CEO가 참석했던 체육행사도 고객 간의 교류를 지원하기 위해 마련한 자연스러운 자리였다. 지금까지 세 번이 치러진 이 체육행사는 친목과 인맥을 쌓기 위한 장으로 각 기업대표들의 참여를 유도하며 시화공단WM센터의 대표적인 행사 중 하나로 자리를 잡았다.

“2015년 3월 19일 WM센터 개점 이후 시화공단 WM센터는 규모적으로 괄목할만한 성장을 이루었습니다. 앞으로 더 많은 고객님들과 함께하며 더욱 업그레이드 된 모습으로 거듭날 수 있다고 생각해요. 뛰어난 업무 능력 덕에 고객으로부터 불만사항 접수가 거의 없는 우리 직원들과 서로 소통하고 화합하며 향후 시화반월공단의 대표 점포로 우뚝 서는 것을 목표로 정진하겠습니다.” WIN CLASS



강성엽 팀장





## Interview

기업형 WM센터의  
강점을 살려  
기업인들에게 신뢰를  
이어가겠습니다



이철범  
시화공단 WM센터  
센터장



이혜숙  
시화공단 WM센터  
부센터장

고객의 자산이  
가장 중요합니다

새로운 출발  
지켜봐주세요



최성희  
시화공단 WM센터  
팀장



강성엽  
시화공단 WM센터  
팀장

무한불성(無汗不成)  
노력 없이  
얻는 것은 없다

IBK기업은행 시화공단WM센터는 시화, 반월 국가산업단지 내에 위치하고 있으며, 중소기업 CEO가 주 고객입니다. IBK기업은행의 텃밭으로 불리는 공업지역에서 기업형 WM센터로서 특화된 영업으로 꾸준한 성장을 이어가고 있습니다. 2009년부터 시화, 반월공단지역에서 약 7년간 근무해오고 있고, 인천시 남동공단지역, 부천시 도당동 공단지역 등 공업지역에서만 약 15년 이상 근무해온 경력이 저의 가장 큰 강점이라고 생각합니다. 이곳은 인맥 네트워크가 잘 갖추어져 있기 때문에 대표님들로부터 한번 얻은 신뢰를 꾸준히 가져갈 수도 있지만, 반대로 실수를 할 경우 회복하기가 쉽지 않은 특성도 갖고 있습니다. 저는 우리 직원들에게 늘 '정직'을 강조하고 있으며, 저 역시 '정직'을 가장 소중한 가치로 받들고 있습니다. 금융환경이 급격히 변해 가면서 최소 인원으로 최고의 성과를 창출해 내야 하는 어려운 여건이지만 조직원 모두가 다 같이 힘을 합쳐 성과를 창출해 내야만 하고, 이를 위해서는 '소통'과 '화합'이 매우 중요하다고 생각합니다. '소통'이란 직원들이 본인의 생각을 서슴없이 편안하게 이야기할 수 있을 때 이루어 질 수 있는 것이라 생각합니다. 따라서 저는 그런 분위기를 만들고자 노력하고 있습니다. 우리 센터에서 거래하는 대부분의 고객님들은 20~30년 이상 IBK기업은행과 성장을 같이한 중소기업 대표님들이시며, 항상 IBK기업은행을 믿고 거래하시는 로열티가 매우 높은 고객입니다. 그러나 이제 2세대에게 기업승계를 해야 하는 중요한 시점에 와있기 때문에, 원활하게 기업승계가 이루어 질 수 있도록 경영, 세무 등 전반적인 컨설팅을 지원해 주고 있으며, 2세대 경영인들이 변함없이 IBK기업은행과 성장을 같이 할 수 있도록 신뢰를 쌓아 가고 있습니다. 언제나 한결같은 고객님들 덕분에 저희 센터가 발전을 거듭해 나아가고 있습니다. 저희 센터를 믿고 찾아주시는 고객님들께 최선을 다해 정성껏 모실 것을 약속드리고, 진심으로 감사하다는 말씀 올립니다.

저는 2011년 개점부터 함께했던 오픈 멤버입니다. 제가 느낀 가장 큰 변화는 무엇보다 저희 센터가 꾸준히 성장했다는 점을 꼽을 수 있습니다. 고객님들의 첫 거래까지는 많은 시간이 걸리지만 한 번 맺은 인연은 계속 지속되고 있습니다. 시화공단 CEO분들의 성향이 제조업에서 진짜 굵은 분들이라 흐트러짐 없이 정확하시며, 예리하시지만 그 내면에 따뜻한 '정'이 있습니다. 배울 점도 많고 존경스러운 분들도 많아 저는 매사에 감사하며 한 분 한 분 최선을 다해 업무에 임하고 있습니다. 공단의 특성상 거친 남자들이 대부분인 분위기 속에서 어떻게 적응을 했냐고 궁금해 하시는 분들이 계시지만, 제게 고객님들은 거친 남자보다는 언제나 회사에 대한 열정, 회사에 대한 신념으로 가득 차 있는 대표님의 모습으로 보입니다. 그러기에 저 또한 매사에 긴장하며 저의 강점인 부드러움과 섬세함으로 대표님들을 만나 뵙고 있습니다. 고객님의 자산관리는 철저히 고객 위주로 하고 있습니다. 상품을 판매하려는 목적이 아닌, 고객님의 성향에 맞는 맞춤형으로 서비스를 하는 것이지요. 제가 업무를 하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 '진실함'입니다. 오랜 시간 기업을 경영해 오신 고객을 감동시키기 위해서는 꾸밈없는 솔직함이 가장 큰 무기라고 생각하기에 직원들에게도 진실함과 예의를 함께 갖출 것을 강조합니다. 늘 유쾌하시며 언제나 직원들의 편에 서서 직원들과 함께 하시는 센터장님을 보며 직원 모두가 더욱 열심히 할 것을 다짐합니다. 앞으로도 고객 영업과 직원들 간의 화합에 최선을 다하며, 고객의 자산을 가장 중요하게 생각하고 소중히 관리하는 센터가 되도록 최선을 다하겠습니다. 감사합니다.

안산중앙지점에서 영업점 업무를 하다가 지난 7월 22일자로 발령을 받아 이곳 센터로 오게 됐습니다. 이곳에 오기 전에는 PB업무를 하는 것이 막연하게 느껴졌지만 PB팀장님들을 가까이에서 보며 확신을 얻게 되었습니다. 한 고객 한 고객 정성을 다하며 정말 많은 노력을 들여 결실을 맺는 팀장님들을 보며 나도 저렇게 신뢰받는 PB가 되고 싶다는 생각을 했습니다. 그동안은 영업점에서 가계대출 업무를 주로 맡았었는데, 업무 분위기가 많이 다른 WM센터에서 근무할 수 있는 기회가 닿아 VP고객관리와 관련된 많은 것들을 배우고 공부하고 있습니다. 무엇보다 창구에서 직접 고객을 만나고 함께 소통했던 경험이 저에게는 가장 큰 자산이라고 생각합니다. 고객의 성향에 맞는 상품을 함께 고민하고 고객의 궁금증을 해결하기 위해 함께 노력해온 경험을 바탕으로 빠르게 변하는 금융환경 속에서 신뢰받는 좋은 PB가 될 수 있으리라 생각합니다. 지금 저는 새로운 출발을 하려 합니다. 맘속에는 수많은 걱정과 함께 기분 좋은 설렘이 있습니다. 배우고 또 배우면 되리라 생각하며 항상 제자리에서 노력하겠습니다. 많이 응원해주세요.

입행 전 타 금융회사에서 3년간 금융상품 교육 업무를 담당하다, 다양한 상품과 서비스로 고객을 모실 수 있는 은행의 매력에 빠져 2011년 IBK기업은행에 입행하게 되었습니다. 입행 후 반월지점과 경서지역본부를 거쳐 이번 7월 22일 시화공단WM센터로 부임하게 되었습니다. 이곳에 와서 센터장님을 비롯한 선배님들께 가장 많이 들었던 조언은 고객을 대하는 '정직한 자세', 고객의 상황을 정확히 파악하는 '이해력', 그리고 고객의 마음을 헤아리는 '공감능력'이 필요하다는 것이었습니다. 저희 센터는 IBK기업은행과 오랫동안 거래한 고객이 많고, 고객분들의 은행에 대한 충성도와 믿음이 높아 고객분들을 꼼꼼히 관리하는 것이 중요합니다. 따라서 센터를 찾는 고객의 특성과 성향을 파악하고, 그에 맞는 상품과 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 얼마 전 만난 고객님께서 '無汗不成(무한불성)'이라는 사자성어를 말씀해주셨습니다. 지금은 처음이라 어렵고 힘들 수 있지만, 일을 시작하며 배우고 익힌 좋은 습관들이 앞으로 저를 크게 성장시킬 것이라는 격려였습니다. 아직 부족한 점이 많은 초보 PB지만 선배님들의 조언을 마음에 새기고 본받아 고객에게 더 나은 서비스를 제공하며 고객과 함께 성장하는 믿음직한 PB가 되겠습니다. 센터에 새롭게 합류하게 된 젊은 피로서의 역할을 충실히 해내겠습니다. 직접 발로 뛰며 고객들을 찾아뵙는 성실함과, 세심하게 고객님들을 살피는 꼼꼼한 모습 보여 드리도록 노력하겠습니다.





## 스위스를 따라올 나라가 없다

아름다움은 지극히 주관적이어서 정의를 내릴 수 있는 단어가 아니다. 정의가 필요치 않은 때도 있다. 기본이 충만한 경우다. 스위스가 그런 곳이다. 스위스는 가는 곳마다 '아! 너무 좋다. 이 도시를 떠나고 싶지 않다'라는 말이 절로 나온다. 그 아름다움 속에서 살아온 덕분일까? 스위스 사람들은 여행객들에게 한결같이 친절을 베풀어 준다. 보드라운 속살처럼, 나긋나긋한 목소리로 다가와 상대를 배려한다.

글 · 사진 이신화(여행작가, on the camino의 저자)



### 융프라우 요흐도 오르고,

### 실트호른도 오르고

스위스는 가을비에 촉촉하게 젖었다. 필자 또한 대부분 한국 여행객들이 하는 여행코스 따라잡기를 했다. 제네바~베른을 거쳐 인터라켄으로 가서 융프라우 요흐(Jungfrau Joch 3454m)로 갔다. 융프라우 요흐에 오르면서 그리도 궁금했던, 영화에서 봤던 아이저 북벽을 눈앞에서 보았다. 또 라우터브루넨(Lauterbrunnen, 806m), 클라이네 샤이텍(Kl Scheidegg, 2061m), 그린덴발트(Grindelwald, 해발 1034m)의 눈 시리게 아름다운 스위스 마을의 정취에도 푹 빠졌다. 그것으로도 부족해 실트호른(Schithorn, 2970m)도 케이블카를 타고 정상까지 올랐다. 오르는 길목에서 만나는, 산비탈을 등지고 사는 뮌렌(Murren, 1650m)이라는 그림 같이 아름다운 마을도 만났다. 고요할 정도로 조용한 고산 마을 거칠고 척박하고 차가운 높은 산 봉우리 속에서도 화사한 꽃 화분으로 예쁘게 꾸미고 가꿀 줄 아는 사람들, 이 마을에 어찌 반하지 않겠는가?

실트호른 전망대는 유명 시리즈 영화인 007 촬영장소로 활용되어 마치 영화 속에 들어와 있는 듯하다. 전망대의 식당(피츠 글로리아, Piz Gloria)은 야외 풍경을 보면서 즐기라고 뱅글뱅글 움직이고 있다. '07 제6탄-여왕 폐하 대작전'에서 주인공 제임스 본드가 식사한 곳에서 주인공인 것처럼 파스타를 먹으면서 회심의 미소를 짓는다.



### 브리엔츠~루체른~리기산 지나

### 베르니나 특급 열차에 올라

융프라우 다음 여행 코스로는 루체른(Luzern)이다. 인터라켄에서 브리엔츠까지 배를 타고 루체른으로 가는 풍치는 너무 아름답다. 루체른에서 '산들의 여왕'이라고 불리는 리기산(Mt. Rigi, 1797m)도 봤다. 그런 후, 취리히로 가는 천편일률적인 코스를 비껴나 돌연 생 모리츠(ST.Moriz)로 방향을 선회한다. 스위스에는 'Express'라는 이름으로 열차 관광 상품이 만들어져 있는데 그 중 빼어난 명품 열차가 '베르니나(Bernina) 익스프레스'다. 베르니나는 스위스를 가로질러 이탈리아로 넘어가는 오래된 산악 열차다. 2008년 7월, 투시스(Thusis)~생 모리츠(61.6km, 알볼라 라인), 생 모리츠~티라노(Tirano)(60.6km, 베르니나 라인)를 합친 122km 구간은 유네스코 세계유산으로 지정된 열차 코스다.

루체른에서는 기차로 쿠어(Chur)역까지 가야 하는데, 중간, 타이wil(Thaiwil)역에서 환승해야 한다. 기차를 기다리는데 자전거를 끌고 있는 잘생긴 한 남자가 친근하게 다가온다. 그는 젊은 시절, 동남아 배낭여행을 갔다가 만난 일본인 여성과 결혼했다고 말한다. 휴일이라서 자전거 여행을 가는 중이라고도 했다. 그러면서 내게 가는 방법을 친절하게 알려주면서 "넌 그곳에 가면 노란색이나 흰색을 보게 될 거야"라고 말한다. '왜 이 계절에 노란색이나 흰색을 보게 될까?'하는 의구심을 가졌지만, 그 말 뜻을 깨닫는 데는 많은 시간이 걸리지 않았다. '베르니나 익스프레스'는 깊은 산 속을 향해 달려 간다. 해발 1000m 고지에서 3000m 고지의 산간을 달리는 기차. 무수한 다리와 터널, 커브 길을 마치 스위치백처럼 지나치고 있지만 기차 안에서는 그 험겨움은 가늠되지 않는다.

필슈어(Fillsur)역에서 베르군(Bergun, Bravuogn)역 사이에는 유네스코로 지정된 65m 높이를 가진 루프교(loop bridge, Landwasser viaduct)가 명물이라는 방송을 하지만 165개도 넘는 루프교는 내겐 별 관심없다. 그저 아름다운 엔가딘(Engadin) 산맥의 고산 산정을 뒤덮은 눈, 산 밑으로 내려 올수록 노란색으로 변해가는 낙엽송의 색깔들, 거기에 스위스 농가와 초원, 목장 등 보고 또 봐도 질리지 않은 그 모습에 매료될 뿐이다. 조금 전 만났던, 스위스 남자가 알려준 '노란색, 흰색'의 말을 떠올리면서 입가에 미소를 짓는다.







**귀족, 부자들이 만든 휴양도시, 생 모리츠**

약 3시간쯤 달렸을까? 해발 1856m의 생모리츠 역에 내린다. 스위스에서는 가장 일조량이 많은 곳으로 365일 중 320일이 맑은 마을이다. '태양의 도시'라는 것을 보여주려는 듯 그 맑음에 눈이 부시다. 마을은 고산을 기대어 터전을 잡았고 그 중간에 호수가 있다. 그저 휴양도시라서 오래된 문화 유적도 긴 역사의 흔적도 없지만 마을에 짙게 내린 가을 풍치와 산정의 겨울 풍치를 보면서 호숫가를 에돌아 보는 매력이 있다.

생모리츠(Saint-Moritz)는 스위스 동쪽 끝 부분인 그라우뷘덴 주(州)의 엥가딘 산맥 남쪽에 자리 잡고 있는 세계적인 휴양도시다. 옛부터 이름난 명사(코코샤넬 등)들이 살고 고급 휴양도시다. 생 모리츠의 도시의 이름은 3세기경, 테반 군단(Theban Legion) 지도자로 순교한 성 마우리체(Saint Maurice)의 이름에서 비롯되었다.

원래는 여름철 관광지였지만 겨울 여행지로 만든 사람은 1864년에 호텔을 만든 요하네스 바드루트(Johannes Badrutt). 그는 여름철 찾아온 영국인 관광객 4명에게 겨울에 다시왔을 때, 취향이 아니면 여행경비를 돌려주겠다고 제안한다. 다시 찾아온 그들은 겨울의 매력을 인정했다. 같은 해 스위스의 첫 번째 관광 사무소가 설립되었다. 19세기 후반부터는 빠른 속도로 개발되었다. 스위스에서 가장 먼저 전기를 끌어들이는 곳도 바로 생 모리츠다. 봅슬레이가 처음 시작된 곳이기도 하다. 당시엔 영국 귀족 스포츠였다고 한다. 그 흔적들이 생 모리츠에 그대로 남아 있고 동계 올림픽도 두 번이나 열었다.

생 모리츠는 가파른 언덕이 있는 도르프(Dorf)와 온천이 모여 있는 바트(Bad), 두 마을로 이뤄져 있다. '도르프'란 독일어로 마을, 바트는 온천이라는 뜻이다. 도르프쪽에는 이곳의 최초 호텔인 바드루트 팔라스 호텔을 비롯해 펌프 샴이







즐비하다. 또 도르프 마을의 리조트에서는 봅슬레이는 물론 스키, 스노보드, 크로스컨트리, 겨울골프 등 각종 스포츠를 즐길 수 있다. 그곳으로 올라가려면 등산 열차를 타고 해발 3000m가 넘는 피츠나이트(Piznair)까지 가야 할 것이다. 흰 설국이 된다면 더 멋진 것이며, 이 도시는 엄청나게 북적거릴 것이다.








### 스위스 떠나기 싫어,

#### 첼레리나, 솔라리그나~마이엔펠트에서 머뭇머뭇

조용한 휴양도시에서의 짧은 머무름. 떠나는 게 너무 아쉬워서 취리히로 나오는 길목에서 첼레리나/솔라리그나(Celerina/Schlarigna)라는 작은 마을에 내려 한참이나 시간을 소요한다. 해발고도 1714m 지대에 있는 이 소읍은 1320년 처음 문서에 기록되었다. 역사 앞에 있는 철도박물관을 보고 한갓지고 조용한 시골마을 속을 걷는다. 로마네

스크 양식의 교회 등 유서 깊은 건축물들이 즐비한 아름다운 스위스 마을이다. 주민들이 사는 민가가 대부분이고 그곳을 개조해 만든 숙박시설이 몇 개 있을 뿐, 관광객들은 거의 없다. 목장의 소와, 당나귀, 양들과 무언의 이야기를 나누며 알프스를 낀 산자락과 눈을 맞추며 소리없는 대화를 나눈다. 차라리 이곳에서 머물 걸하는 생각은 늦은 후회다. 그러나 스위스를 떠나는 것이 아쉽고 아쉬워서 '마이엔펠트(Maienfeld)'에서 하룻밤을 유한다. 이 마을은 알프스 소녀 하이디의 배경이 된 곳. 하이디와 할아버지가 살았던 집을 그대로 재현해 놓은 박물관을 보고 산책을 한다. 조용한 스위스의 시골마을에서의 하룻 밤. 와이너리가 유난히 많은 이 마을의 호텔 바에 앉아 와인 잔을 기울인다. 동네사람들만 왈자하게 떠들던 그날 밤, 여행객의 상념은 깊어간다. 왜 스위스를 떠나는 게 이리도 힘이 드는 것일까? 단지 고국 떠난 여행객의 짙은 외로움만은 아니었으리라. WIN CLASS

### Travel Point

-  **항공** 한국에서는 취리히 공항을 경유하는 게 일반적이다. 또 파리, 프랑크푸르트 등 유럽 각지에서 열차가 수시로 연결된다. 취리히 공항에서 베른까지는 1시간 단위로 열차가 오간다. 각 여행지 선택은 일정에서 의해 결정하면 된다. 생 모리츠는 이탈리아와 인접해 있고, 베른, 제네바는 프랑스와 통한다.
-  **교통 및 패스** 스위스는 철도가 발달된 도시. 대부분 기차로 이동하면 된다. 생모리츠를 가려면 쿠어(Chur)로 가야 한다. 취리히에서 가장 가깝게 접근할 수 있다. 생모리츠에서는 대중교통 버스 이용이 가능하다. 역 앞에 버스가 있다. 스위스 패스는 아주 유용하지만 카드마다 특전이 달라지므로 선택을 잘 하는 것이 좋다. 스위스 패스를 이용하면 열차는 물론 대중교통 대부분을 이용할 수 있으며 케이블카 할인, 박물관 무료 등 혜택이 많다. 머무는 시간이 길지 않다면 날짜에 맞는 카드를 구입하면 된다.
-  **음식** 풍뒤(Fondue)가 있다. 기본적으로 긴 꼬챙이 끝에 음식을 끼워 녹인 치즈나 소스에 찍어 먹는 요리다. 18세기 초 알프스의 사냥꾼들이 사냥 중 모닥불에 치즈를 녹여 마른 빵을 부드럽게 적셔 먹은 것에서 유래했다. 또 초콜릿이 유명하니 선물용으로 구입해도 좋다.
-  **숙박정보** 라우터부르넨의 작은 마을의 밸리 호스텔(Valley Hostel)은 편하게 잘 되어 있다. 생 모리츠는 휴양지라서 숙박 가격이 비싼 편. 유스호스텔을 이용하면 아주 좋다. 스텝들은 친절하고 음식은 맛있다.
-  **화폐단위** 유로 대신 스위스 프랑(CHF)을 쓴다.
-  **언어문제** 스위스 인들은 노인층까지도 영어를 잘 구사한다. 한국인 관광객들이 많아 관광 안내소에는 한국어로 된 팸플릿도 있다.
-  **유의 할 점** 여행 떠나기 전, 용프라우에 대한 정보는 많이 복잡할 수 있다. 미리 공부하는 것도 좋지만 현지에 가면 관광체계가 아주 잘 되어 있다. 역에 가서 목적지만 말하면 그들이 알아서 표를 끊어준다. 한국에서는 할인 티켓을 꼭 프린트 해 가는 게 좋다. 또 여행 중 농장의 철조망은 전류가 흐르고 있어서 가까이 다가가면 감전의 우려가 있다.



## 뇌를 젊게 유지하면 인생이 즐겁다!

‘뇌섹남, 뇌섹녀’. 요즘 젊은이들에게 ‘초콜릿 복근’이나 ‘여신몸매’ 보다 더 매력적인 칭찬은 바로 ‘스마트한 지적수준’이다. 이를 반영이라도 하듯 TV에서는 ‘스마트한 뇌’를 가진 연예인들의 두뇌게임을 다룬 프로그램이 인기이다. 누구나 나이를 먹으면 뇌 기능도 떨어지지만 평소 관리만 잘하면 퇴화속도나 치매 등 뇌 기능도 얼마든지 훈련을 통해 단련시킬 수 있다.

글. 김태열 기자 (헤럴드경제 건강의학팀장)



사람은 20세가 되면 건강한 사람의 뇌에서도 정보를 처리하는 신경원세포가 약 20만 개씩 매일 자연적으로 소멸한다. 어마어마한 수가 매일 죽어가는 것 같지만 놀랄 일은 아니다. 인간의 뇌에는 신경원세포가 약 2조 개 정도 존재하기 때문에 100세까지 산다고 해도 자연적으로 없어지는 세포수는 전체의 1%도 안 되기 때문이다.

다만 노년기에는 신경세포의 파괴를 가속시키는 질환이 문제가 된다. 뇌신경세포는 다른 세포와는 달리 일단 손상되면 재생되지 않기 때문에 뇌세포가 파괴되는 원인을 미리 찾아내 일찍 제거해야 한다. 신경세포에 필요한 산소와 영양소의 결핍상태를 일으켜 뇌세포들이 죽어가는 뇌혈관 질환이나 특정 신경세포가 불분명한 이유로 빠른 속도로 죽어가 치매나 운동장애를 일으키는 몇몇 퇴행성 질환이 노년기의 삶의 질을 떨어뜨리는 대표적 질환이다.

따라서 평소에 건강하고 품위 있게 늙을 수 있도록 노력을 기울이는 것이 현명한 자세이다. 이를 위해서는 뇌를 비롯한 신경계의 건강이 중요하다. 뇌신경계에 이상이 생기면 걷거나 의사소통을 못하고, 대소변을 가리지 못하는 등 삶의 질에 막대한 영향을 끼치기 때문이다.

### 뇌를 건강하게 유지시키는 생활습관!

첫째, 중년기부터 혈압을 자주 측정해 높으면 적극적으로 치료한다. 정기적인 혈액검사를 통해 혈당과 콜레스테롤을 측정하고 높으면 식이요법, 운동, 약물 등으로 낮춘다.

둘째, 업무량이 너무 많지 않은지, 자기 능력에 비해서 지나치게 일을 많이 벌리는 것이 아닌가 살펴보아야 한다. 스트레스는 기억력을 떨어뜨리기 때문이다. 기억력이 어느 때보다 절실한 고3 수험생들 중 건망증을 호소하는 경우 또한 적지 않은데 이 역시 스트레스가 주원인으로 추측되고 있다.

셋째, 끊임없이 메모를 해야 한다. 메모를 통해 기억력의 한계를 보완해야 한다. 일반인들은 자기 기억력을 자가 점검하기 위하여 또는 기억력을 증진시킨다는 목적으로 중요하지 않은 사람 이름이나 전화번호까지 외우려고 한다. 또한 이들을 기억하지 못할 때 절망을 느끼기도 한다. 성인의 기억력은 한정되어 있으므로 불필요한 전화번호 등을 외우는데 기억력을 사용하면 정작 필요한 생산적인 일에 자신의 기억력을 충분히 활용할 수 없다. 따라서 덜 중요한 내용들은 끊임 없이 메모를 하고, 더 중요한 것을 기억하려는 노력이 필요하다.

넷째, 과도한 술과 담배를 삼가고 운동을 해야 한다. 뇌세포는 결국 혈액이 공급해주는 산소와 영양분으로 활동을 유지해 나가므로 뇌혈류를 충분히 공급해 주기 위해서는 운동이 꼭 필요하다. 흡연은 뇌혈류를 감소시켜 뇌졸중을 일으키거나 치매의 원인이 될 수 있기 때문에 반드시 금연해야 한다. 또한 술은 직접적으로 뇌세포를 파괴시킨다. 장기간 술을 많이 마시면 알코올 자체가 뇌세포를 파괴하고 뇌세포의 기능에 필요한 영양소를 결핍시켜 치매를 일으킬 수 있다. 따라서 과도한 음주도 삼가야 한다.

다섯째, 건망증이 우울증이나 불안증, 폐경기 증후군, 불면증, 성격의 예민함 등에서 발생하는 경우에는 치료가 될 수 있으므로 전문의와 상담을 해야 한다.

### 뇌건강을 위한 활동은 어떤 것이 좋을까?

두뇌도 운동이 필요하다. 하루 1시간 가량 신경세포를 자극하는 운동을 하면 기억력 감퇴를 줄일 수 있다. 특히 독서나 바둑, 장기, 게임 등 지적인 훈련이 좋다. 지적인 자극을 가하면 뇌신경세포의 가지(회로)가 두꺼워지고 넓어져 뇌의 용량이 커진다.

충분한 수면은 뇌의 기능을 활성화해 기억력을 높여준다. 잠을 충분히 못 자면 피로가 오고, 피로는 다시 방심을 부른다. 그렇다고 수면제를 먹으면 다음날 무기력과 건망증에 시달릴 수 있다. 발을 열심히 사용하는 것도 말초신경을 자극, 건망증을 퇴치할 수 있는 좋은 방법이다. 뇌졸중 환자들이 마비된 손발을 물리치료를 통해 열심히 움직이게 하는 것도 결국 손상된 뇌신경을 활성화하기 위한 방법이다. 또한 건망증 예방을 위해 익히 알고 있는 사실이라도 반복훈련을 통해 기억을 재저장해야 한다. 음악을 듣거나 영화를 감상하는 등 자신이 좋아하는 취미활동을 통해 ‘감성의 뇌’를 자극한다. 이는 뇌파중에 건망증을 유발하는 베타파를 감소시키는 대신 두뇌활동에 좋은 알파파를 증가시키는 것이 필요하기 때문이다. 그밖에 유연하고 긍정적인 사고는 뇌신경 세포를 보다 활성화시키는 것으로 알려져 있다.

뇌에 산소를 풍부하게 하고 뇌 세포의 파괴를 막기 위해서는 꾸준하게 운동을 할 필요가 있으며 야채와 과일 등을 충분히 섭취하는 것도 뇌에 영양분을 공급해 주어 기억력 감퇴를 예방하는 방법이다. 이렇듯 습관만 바꾸면 뇌도 젊어질 수 있다. 젊고 건강한 뇌를 유지할 수 있는 비법으로 즐거운 인생, 오래오래 즐겨보자. WIN CLASS



# 비거리를 늘리기 위한 3가지 팁

비거리는 모든 골퍼의 로망.

비거리를 낼 수 있는 방법으로는 키, 체중, 근력, 회전, 스피드, 메커니즘 등 다양하다. 키는 타고나야 되는 것이라 어쩔 수 없다고 치자. 체중은 빼도 모자랄 판에 늘리는 건 무리다. 특히 여성 골퍼들에겐 미용 때문에. 더군다나 메커니즘은 아마추어 골퍼가 혼자서 습득 하기가 어렵다. 그래서 이번 호에선 혼자서 비거리를 늘릴 수 있는 3가지 팁을 준비했다. 비거리가 제대로 나지 않는 것은 팔로만 치거나 몸에 힘이 잔뜩 들어가기 때문이다.

도움말: 김도하(프로골퍼) 사진: 조도현



김도하 프로골퍼

2012년 서울시장배 골프 단체전 우승  
2012년 세미프로 테스트 합격  
2014년 신안그룹배 점프투어 10차전 9위  
2015년 킹스데일GC 점프투어 시드전 1위  
현재 스포월드 소속 프로



## Step.1



# 어깨 회전을 하라

**문제점** 팔로만 치게 되면 클럽이 가파르게 올라가 업라이트한 스윙이 만들어지게 되어 가파르게 내려오게 된다. 그러면 클럽이 아웃-인 궤도로 내려오기 때문에 슬라이스가 나 거리 손해를 보게 된다.



♪ 클럽을 어깨 위치로 잡아본다. 그 다음 회전을 시켜본다.



♪ 팔로만 치는 사람들은 목전에 그림이 보인다. 하지만 회전이 되는 사람들은 목 뒤에서 그림이 보인다. 거울을 보고 목 뒤로 숨겨주는 연습을 한다.



♪ 더 쉽게 얘기하자면 왼쪽 어깨를 오른쪽 발까지 보내는 것이다. 본인의 견갑골을 앞사람에게 보여주는 느낌으로!





## 클럽헤드 무게로 인한 스피드로 쳐라(망치 연습법)

**문제점** 아마추어 골퍼들은 대부분 비거리를 많이 내기 위해서 몸에 힘을 주는 경향이 있다. 하지만 힘을 주게 되면 클럽헤드의 무게 전달이 잘 되지 않아 더욱 더 거리가 안나게 된다. 정확한 타점 또한 나오지 않아 방향성을 잃게 만든다.



♪ 클럽을 반대로 잡고 연습 스윙을 한다. 굉장히 가벼운 느낌을 받을 수 있을 것이다.



♪ 다시 정상적으로 잡고 스윙을 해보면 평소보다 무거운 헤드무게를 느낄 수 있다. 이것이 바로 헤드무게를 느끼는 연습방법이다. 망치를 생각해 보면 되는데 못을 박을 때 손목의 스냅을 이용하면 헤드무게로 인한 스피드로 못을 박기 때문에 쉽게 잘 박힌다. 하지만 망치에 힘을 강하게 주어 뻗뻗하게 못을 박으면 잘 박히지도 않고 헤드 페이스의 여기저기 맞는 현상을 볼 수 있을 것이다. 골프 또한 똑같다. 공을 못이라 생각하고 클럽을 망치라 생각하고 스윙을 해보면 쉽게 멀리 보낼 수 있을 것이다.



## 체중이동을 하라

**문제점** 체중이동을 안하면 뒤땅을 유발하고 치다만 느낌의 스윙을 만든다. 야구경기를 보면 투수들이 공을 던질 때 먼저 왼발을 들었다 강하게 디디며 공을 던지는 모션을 봤을 것이다. 바로 피칭이라는 동작인데 골프도 똑같이 백스윙을 하면서 오른쪽에 있던 체중을 왼쪽으로 보내주며 공에 무게를 실어주는 것이다.



♪ 첫번째는 벽 옆으로 가서 백스윙을 했다가 다운스윙때 벽에 골반을 부딪히는 것이다. 계속 부딪히면서 느낌을 갖는다.(벽대신 백으로도 괜찮다)



♪ 두번째는 실제 야구스윙처럼 백스윙 때 왼발을 들었다 디디면서 풀스윙을 해주는 것이다. 실제로 김혜윤 선수가 드라이버를 칠 때 이런 동작을 볼 수 있다. 예전에는 비거리를 많이 내기 위해 백스윙 때 왼발을 살짝 들었다 스윙을 했다(힐 업이라는 동작). 그러나 이 동작은 비거리는 더 나는 대신 방향을 잃을 수 있어 현재는 잘 사용하지 않는 방법이다.



## 2016 가을에 만나는 뮤즈 아티스트의 향연

그리스 신화를 보면, 제우스와 므네모시네 여신 사이에서 태어난 9명의 딸, 뮤즈가 있다. 이들은 예술가들의 예술 활동에 영감을 주고, 뮤즈 여신 자신들의 미술, 음악, 문학을 펼쳐 보이며 창조의 과정을 생각해볼 수 있도록 돕는 역할을 하였다. 이번 가을, 한국을 찾아오는 글로벌 아티스트 <켈틱우먼>과 여성 바이올린 듀오 <레토리카>를 통해 살아있는 뮤즈의 향연을 만나보자.

글: 박정인(문화컨텐츠 기획자)

### 아일랜드 크로스오버 그룹 <켈틱우먼(Celtic Woman)>

켈트족 여신으로 불리는 아일랜드 크로스오버 그룹, <켈틱우먼>이 올 가을 한국을 찾는다. 2006년, 데뷔 앨범으로 안드레아 보첼리를 제치고 81주 연속 빌보드 차트 월드뮤직 부문에서 1위를 차지했던, 그야말로 '신화'의 주인공들이다. 2013년과 14년에는 월드 앨범 아티스트 부문과 올해의 월드뮤직 아티스트 부문 1위에 올랐다. 이러한 앨범 활동을 통해, 통산 800만 장 이상의 CD와 DVD 판매고를 기록하며 월드뮤직 부문 멀티 플래티넘에 달성하기도 하였다. 대표곡 'Amazing Grace', 'You Raise Me Up' 을 비롯하여 클래식, 팝, 컨템포러리에 이르는 다양한 장르의 음악을 아일랜드 민요인 켈틱(Celtic) 음악의 느낌으로 선보여 신비롭고 환상적인 느낌을 자아내곤 한다. 보컬리스트 메이리드 칼린, 수잔 맥파든, 에바 맥마혼, 그리고 바이올리니스트 메이리드 네스빗 4명의 <켈틱우먼>은 가창력과 음악성은 물론이며, 미모와 세련된 무대매너가 더해진 이들로 구성되어있다. 특히 맑고 청아한 음색의 하모니를 가리켜 '영혼의 공기청정기' 라 불리기도 한다.

### 숨막히는 완벽함을 선보일 <켈틱우먼>의 무대

데뷔 이후, 팬층이 두터운 미국 전역에서 매년 순회공연을 통해 완벽한 하모니와 색다른 무대 연출로 이슈를 끌기도 한다. 세계 언론으로부터 '마법 속으로 빨려 들어가는 듯한 공연', '이보다 더 완벽한 공연은 없다', '숨 막히는 감동의 무대' 라는 극찬과 함께 호평을 받아 왔으며, 팬들의 높은 기대수준을 충족하는 무대는 주목을 받기에 충분하다. 이러한 <켈틱우먼>을 한국에서 만날 수 있다는 것은 놓칠 수 없는 기회임에 분명하다. 10월 29일과 30일, 세종문화회관 대극장에서 펼쳐질 무대가 바로 그것이다. 신비로우면서도 환상적인 켈틱 여신들의 하모니, 강인한 에너지가 느껴지는 컨템포러리 음악, 서정적이고 감미로운 음색을 가득 담아 무대 위에서 선보일 예정이다. <켈틱우먼>의 데뷔 10주년 기념으로 마련된 이번 공연을 통해, 각박하고 지친 일상에서 벗어나 따뜻하고 편안한 음악으로 내면을 채우는 시간이 될 수 있을 것으로 기대한다.







**예술의전당에서 첫 내한공연을 갖는 바이올린 듀오 <레토리카(Retorica)>**

또 다른 두 명의 뮤즈의 공연도 준비된다. 영국로열음악원에서 만난 미모의 바이올리니스트, 해리엇 맥켄지와 필리파 모로 이루어진 듀오 <레토리카>이다. 이들은 10월 25일 예술의전당 IBK챔버홀 무대에 오른다. 글로벌 아티스트로 전 세계 무대에서 다양한 연주를 전개하고 있는 <레토리카>의 첫 한국 공연이다.

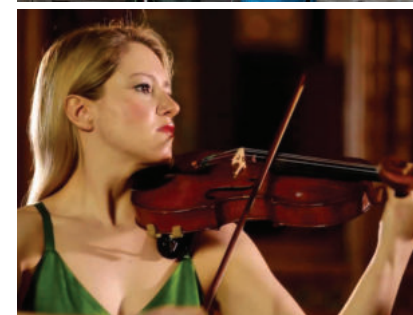
이들은 모차르트 페스티벌, 저지 리브레이션 페스티벌을 비롯한 세계적인 페스티벌에 초청되어 인상적인 연주를 펼쳐왔다. 특히 2012년, 에딘버러 프레스티지 페스티벌에서 "Artists in Residence"로 선정되어 BBC 방송을 통해 전 세계에 연주 실황이 전해지며 화제를 불러왔는데, 연주는 물론 매력적인 무대 매너를 선보였기 때문이다. 이 외에도 영국은 물론, 독일 전역에서의 연주에 이어 아시아 초청 연주를 통해 북경 NCPA, 상하이 SHAOC, 일본에서 초청 연주를 가졌다. 이러한 연주 활동의 공로를 인정받아 2015년에는 영국로열음악원에서 "Associate of the Royal Academy of Music"를 수상하기도 하였다.

영국 뮤직 소사이어티는 <레토리카>의 연주를 가리켜, "섬세한 매력을 드러내는 두 대의 바이올린이다. 이 두 대의 바이올린은 마치 심포니 오케스트라를 마주한 것과 같이 깊은 인상을 심어준다."는 극찬을 받았다.

**두 대의 바이올린을 위한 새로운 레퍼토리를 선보여**

일반적으로 바이올린 연주를 떠올릴 때 피아노와의 듀오, 비올라와 첼로와 함께 앙상블을 이루는 현악4중주, 혹은 오케스트라로 구성된 무대를 생각한다. <레토리카>는 흔치 않은 바이올린 두 대로 구성된 아티스트 그룹으로 세계적인 명성을 쌓아온 독보적인 형태의 앙상블을 보여준다. 한편, 전통적인 클래식 프로그램에서 두 대의 바이올린을 위한 작품이 많은 편이 아니기에 연주 활동의 한계가 있을 법하다.

하지만 끊임없는 프로그램 개발과 현대 음악에의 도전을 통해 레퍼토리를 확장해 왔다는 점이 이들을 더욱 성장하게 만들었다. 이들은 가브리엘 프로코피에프, 켄 우에노, 데이비드 매튜를 비롯한 수많은 현대 작곡가들과의 작업을 이어가고 있다. 현대음악은 작곡가가 말하고자 하는 작곡의 의도를 무대 위, 연주를 통해 완성되는 과정이 수반된다. 이러한 과정 중에 창작자와 연주자간의 수많은 대화와 교류가 음악 안에서 이루어진다 - 이는 재현을 통해 음악을 완성해가는 바로크-고전, 낭만음악의 연주와는 사뭇 다른 점이라 할 수 있을 것이다. 이러한 점에서 <레토리카>의 현대음악에 대한 끊임없는 도전은 높은 평가를 받기에 충분하다. 동시에 폭 넓은 시대를 아우르며 레퍼토리를 확장해 나가는 것 역시, 주목 받는 아티스트로 자리매김하는 이유가 되고 있다. 이번 내한공연에서도 바로크 시대의 작곡가 텔레만부터, 프로코피에프까지 다양한 작품을 통해 다채로운 매력을 선보일 예정이다. WIN CLASS





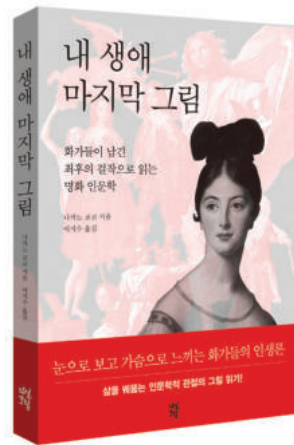
# 「내 생애 마지막 그림」 최고의 작품으로 예술을, 최후의 그림으로 인생을 이야기하다

대문호 셰익스피어는 연극계에서 은퇴한 후 집필한 『템페스트』에서 화해를 노래한 희곡에 삶을 녹여냈고, 악상(樂聖) 베토벤은 마지막 작품인 〈현악4중주 16번〉에서 밝고 힘찬 음률에 생을 담아냈다. 두 작품 모두 대표작으로 꼽히지만 대가의 삶과 예술이 어우러져 그들이 도달한 경지를 큰 울림으로 전달한다. 바로크 시대의 거장 루벤스 역시 마찬가지다.

“죽기 1년쯤 전부터 지병인 통풍이 악화되어 양손이 조금씩 마비되었다. 마지막 작품이라고 여겨지는 뎀이 있는 이 풍경화에는 사람이 없다. 무지개도 없다. 그래도 얼마나 평온한 풍경인가. 조금도 잘난 체하지 않는 자연스러운 그림이다. 루벤스는 삶에서 모든 것을 다 그려냈다고 생각했는지 모른다. 그의 미소가 보이는 듯하다.”

그가 그린 마지막 그림 〈뎀이 있는 풍경〉에 얽힌 일화다. 장대하면서도 역동적인 표현으로 화려한 작품을 남겨 ‘화가의 왕’으로 추앙받은 루벤스는 말년에 이르러 소박하고 평온한 풍경을 그려냈는데 이 풍경화는 화가가 삶의 끝에서 맞닥뜨린 꾸밈없고 진솔한 행복을 전달하며 큰 감동을 준다.

자신의 임무에 모든 것을 쏟고 쓰러진 벨라스케스, 끝까지 더 배우기를 원하는 고야 또한 루벤스와 같았다. 이와 달리 사보나롤라의 가르침 덕분에 교훈을 담은 무미건조한 종교화를 그려낸 보티첼리, 과거의 자신에 얽매어 전성기를 모방한 영혼 없는 그림을 담아낸 다비드 등 마지막 그림이 감동 대신 안타까움을 주는 경우도 있다. 하지만 이들의 그림 역시 삶의 또 다른 면을 꾸밈없이 보여준다는 점에서 주목할 만하다. 위대한 화가들이 마지막에 맞이한 ‘인생의 풍경’이 항상 아름답지만은 않았다는 점은, 삶은 누구에게나 공평하며 그래서 더욱 하루하루를 최선을 다해 살아가야 한다는 깨달음을 주기 때문이다. 사실 특별한 경우를 제외하면 대중은 화가의 기량이 절정에 올랐을 때 남긴 최고의 작품에만 관심을 쏟는다. 하지만 화가가 일생 동안 제작한 수십에서 수백에 이르는 그림 중 대표작에만 주목한다면 화가를 예술 세계를 온전히 알 수 없다. 유럽의 미술사를 다채로운 시각으로 탐구한 이 책의 저자 나카노 교코는 “마지막 작품이 대표작이 되는 경우는 많지 않지만 예술가가 인생 말기에 이르러 어떤 심경의 변화를 겪는지 관찰하는 일은 참으로 중요하다. 그림이란 화가의 삶의 방식 그 자체이기 때문이다”라며, 화가의 예술 세계와 인생을 꿰뚫는 마지막 그림에 주목해야 한다고 말한다. 이 책이 ‘마지막 그림’에 집중하는 이유다. 「내 생애 마지막 그림」은 최고의 작품으로 예술을, 최후의 그림으로 인생을 이야기하며 명화 읽기를 넘어 ‘화가의 인생론’을 알려준다. 보티첼리부터 고흐까지, 유럽 미술의 황금기(15~19세기)를 이끈 화가 15인과 그들의 작품을 소개하며 명화를 바라보는 새로운 방법을 제시하는 것이다. 나아가 이 책은 ‘당신은 생의 마지막에 어떤 그림을 남길 것인가’라는 삶을 뒤흔드는 묵직한 질문을 함께 던진다. WIN CLASS



나카노 교코 지음 | 이자수 옮김

안정성    수익성    전문성    차별성

편의성

IBK기업은행 일임형  
**i-ISA**  
로보어드바이저(Robo-Advisor)로 더 스마트해졌습니다

## IBK기업은행 일임형 ISA (개인종합자산관리계좌)

- 가입대상** 근로소득자, 사업소득자, 농어민 (직전연도 금융소득종합과세 대상자 제외)
- 편입상품** 예금, 펀드, RP, ETF 등
- 의무가입기간** 5년 (단, 총급여 5천만원, 종합소득 3.5천만원 이하 가입자/청년형 : 3년)
- 납입한도** 연간 2,000만원 (5년간 총 1억원)
- 비과세한도** 계약기간동안 발생한 순이익 중 최대 200만원까지 (비과세한도 초과분은 9.9% 분리과세 / 단, 총급여 5천만원, 종합소득 3.5천만원 이하 가입자는 순이익 중 최대 250만원 까지)

새로운 자산관리로 **편안하고 든든하게**  
최적의 상품선택은 **운용전문가가 세심하게**  
어려운 자산관리는 **로보어드바이저로 쉽게**

준법감시인 심의필 제 2016-1501호(2016.05.20)/계시기한 : 2017.05.19 한국금융투자협회 심사필 제 16-02724호 (2016.05.24 ~ 2017.05.23)  
 ※ 이 개인종합자산관리계좌(ISA)는 예금보호대상으로 운용되는 금융상품에 한하여 예금자보호법에 따라 예금보험공사가 보호하되, 보호 한도는 금융회사별로 귀하의 모든 예금보호 대상 금융상품의 원금과 소정의 이자를 합하여 1인당 “최고 5천만원”이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. ※ 이 계좌 내 금융투자 상품은 원금손실이 발생할 수 있습니다. ※ 당사는 이 계좌에 관하여 충분히 설명할 의무가 있으며, 투자자는 투자에 앞서 이러한 설명을 충분히 들으시기 바랍니다. ※ 일임수수료가 발생할 수 있습니다. (모넬포트폴리오별 상이, 연0.1%~0.5%) ※ 로보어드바이저는 자산관리를 위한 수단으로, 수익을 보장하지는 않습니다. ※ 과세기준 및 과세방법은 향후 세법개정 등에 따라 변동될 수 있습니다. ※ 상기 계좌는 투자일임계약으로서 일임업자가 투자자에게 사전적으로 제시한 운용방법을 변경할 수 있는 권한이 부여됩니다. ※ 이 계좌는 중도해지시(특별중도해지 사유 제외) 일반과세(15.4%) 되는 등 세제상 불이익을 받을 수 있습니다. ※ 개별상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK 고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. ※ 은행거래에 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다. (금융감독원: 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 ☎080-800-0119) ※ IBK기업은행은 금품향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, e-mail: ibkethics@ibk.co.kr)