



WIN CLASS



IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine

2017 WINTER

VOL.8

SPECIAL THEME

10.24 가계부채 종합대책의 주요 쟁점 및 전망

FINANCE CLASS

2018년 경제 및 금융시장 전망

PREMIUM CLASS

IBK기업은행 일산 WM센터



특별한 당신을 위한 IBK의 프리미엄 자산관리 WIN CLASS

최고의 품격, 최상의 자산관리로 평생의 동반자가 되겠습니다



- IBK기업은행 WIN CLASS의 차별화된 서비스
- Consulting** 최고의 자산관리 분야별 전문가가 다양한 문제에 대해 명쾌한 답변을 드립니다.
- Portfolio** 고객님의 자산증대를 위한 종합적이고 합리적인 투자전략을 제시합니다.
- Premium** 고객님의 품격 있는 라이프를 위한 특별한 서비스와 경험을 선사합니다.

· WIN CLASS는 IBK기업은행의 프리미엄 자산관리, Private Banking 브랜드입니다.

준법감사인 심의필 제 2017-4036호 (2017.10.19) EP151
개별 상품에 관한 자세한 문서는 거래명세서 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리규정에 해결을 요구 하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다. (금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-800-0119) IBK기업은행은 금융 허위를 받지 않습니다. 유리권영 위한 사설이나 개인이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다. (☎02-729-7400, e-mail: ibkethics@ibk.co.kr)

WIN CLASS

IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine

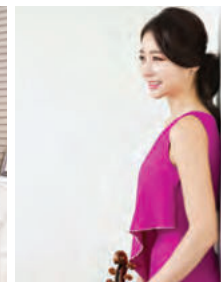
발행일 2017년 12월 1일
발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr) 기획 WM사업부
주소 서울특별시 중구 을지로 79 Tel. 02-729-6423, 6419
디자인·제작·인쇄 (주)성우에드컴 02-890-0900
<WIN CLASS>는 IBK기업은행의 프리미엄 경제·금융 정보 매거진입니다.

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

SPECIAL SERIES	6	Special Theme ① 10.24 가계부채 종합대책의 주요 쟁점 및 전망	PREMIUM CLASS	32	Special Interview ① IBK기업은행 일산 WM센터
	12	Special Theme ② 2018년 부동산시장을 전망하다		38	Special Interview ② 나의 음악, 아직도 더 사랑할 가능성이 남아있다
FINANCE CLASS	16	금융시장과 전망 2018년 경제 및 금융시장 전망	42	The Leader 이 세상 모든 것은 마무리가 제일 중요하다	
	20	ISSUE ① 보험연계증권(LS)으로 포트폴리오 분산 해볼까?	44	실버로드 은퇴 후 제2직업 어떻게 준비할까?	
	24	ISSUE ② 헤지펀드	48	여행의 재발견 거대한 대자연 앞에서 느끼는 경이, 노르웨이	
	27	펀드상품 WIN CLASS가 추천하는 펀드상품	56	문화트렌드 <윤식당>부터 <알쓸신잡>까지, 니영석 사단이 건든 시대 정서	
	28	금융포커스 올해 안에 챙겨야 할 절세방법	58	Brand New 우리 삶을 변화시킬 새로운 존재, 로봇이 찾아온다	
			62	Guide to Golf 실전 퍼팅 요령	
		66	책 읽는 즐거움		



32



38



48



SPECIAL SERIES

화제가 되고 있는 경제·금융 관련 시안들을
통찰력 있는 시선으로 살펴봅니다.

10.24 가계부채 종합대책의 주요 쟁점 및 전망

정부가 10.24 가계부채 종합대책을 발표했다.
주요 내용은 부채증가율 0.5~1.0%p 인하와 신(新)DTI 적용,
총부채원리금상환비율(DSR) 도입 등이다. 취약계층의 가계부채 상환부담을 덜어주고
소득주도 성장을 통해 가계부채 문제를 해결하겠다는 것이다.

글: 주원 현대경제연구원 경제연구실장

가장 바람직한 성장 구조는 건전한 소비가 경제의 바탕이 되는 것이다. 여기서 소비의 원천은 소득이다. 즉, 돈이 있어야 소비를 할 수 있는 것이다. 그러나 개인의 입장에서 현재 벌어들이고 있는 소득(구매력)만을 가지고 소비를 할 경우 제약적인 소비만이 가능하다. 특히 자산이 그다지 많이 형성될 시간적 여유가 없는 젊은층에게는 제약적 소비로 인해 삶의 질이 하락하게 된다. 이때 개인의 미래에 대한 가능성, 즉 앞으로 벌어들이는 소득을 보고 금융기관이 자금을 빌려줄 수 있다면 이러한 문제는 해결될 수 있다. 그 대표적인 예가 바로 주택이다. 주택은 워낙 고가이기 때문에 대부분의 개인들은 돈을 빌리지 않고 구매하기가 불가능하다. 그러나 언급했던 바와 같이 미래의 기대소득이 대출을 통해 현재 구매력으로 전환될 수 있다면 개인은 삶의 질을 높일 수 있을 것이다.

10.24 가계부채 종합대책의 배경

이러한 순수한 동기만 있었다면 즉 오로지 주택시장에 내 집 마련을 위한 실수요(實需要)만 있었다면 지금과 같은 경제 체계를 넘어서는 가계부채가 존재할 이유가 없다. 그러나 현실세계에서는 돈을 빌려 주택을 구매하고 높은 가격에 이를 되팔아 이익을 남기려는 투기적 가수요(假需要)가 존재한다. 지금의 가계부채 문제는 오래전부터 예상되었던 이슈다. 장기간 사상 초유의 저금리 기조가 지속되는 가운데 정부가 의도했던 아니던 간에 과잉 유동성은 주택시장으로 꾸준히 흘러들어갔다. 이전 정권들도 이 문제를 인식하고 있었다. 그러나 가계부채를 억제하고 주택시장 경기를 냉각시키는 정책은 인기 있는 정책이 아니다. 그래서 이전의 정권들은 소극적으로 대응을 했다. 이른바 '다음 정권으로의 폭탄 돌리기'라는 말이 그래서 나왔다.

그러나 지금 가계부채 문제는 한계점에 다다랐다. 글로벌 통화긴축이 확산되면서 국내 정책금리도 인상이 불가피하기 때문이다. 따라서 과도한 가계부채를 방지할 경우 가계의 부실과 금융시장 건전성 악화는 필연적이다. 다음으로 새정부의 경제전략인 '소득주도의 성장'은 가계의 소비가 경제성장을 주도하는 프레임이다. 이는 건실한 재무상태가 뒷받침되어야 지속가능하다. 그러나 지금의 가계부채 수준은 그 지속가능성을 보장하지 못한다. 현대경제연구원의 분석에 따르면 가계부채가 늘어나는 초기국면에서는 유동성제약을 완화시켜 소비를 증가시키는 효과(유동성 제약 완화효과)가 원리금 상황에 따른 소비 감소효과(채무 부담 효과)를 상회한다. 그러나 그 단계를 넘어서면 채무 부담 효과가 유동성 제약 완화효과를 압도하면서 전체적인 효과는 소비를 감소시키는 방향으로 작용한다. 그 마이너스 효과는 이미 2016년 하



10.24 가계부채
종합대책

반기부터 시작되었으며, 2017년 중 가계소비를 약 0.6%p 위축시킬 것으로 추정되고 있다. 또 다른 분석인 통계청의 2016년 가계금융복지조사에서도 원리금 상황에 부담을 느끼는 가구가 전체 가구의 70%이며 이중 약 75%는 소비지출을 줄이고 있는 것으로 나타났다.

10.24 가계부채 종합대책의 주요 쟁점

10.24 가계부채 종합대책은 이러한 배경을 가지고 현 가계부채 수준이 위험하기 때문에 구조조정이 필요하다는 취지로 마련되었다. 그러나 몇 가지 쟁점이 존재한다.

첫째, 가계부채를 어느 정도로 유지해야 하는지에 대해 의견이 갈린다. 즉 가계부채 수준이 문제인지 빠른 증가 속도가 문제인지 합의된 기준이 없다. 정부는 이번 대책에서 향후 가계부채 증가율을 낮추는 것을 목표로 하고 있다. 대책을 시행하지 않았을 때의 추세적 증가율 전망치보다 매년 0.5~1.0%p 낮추어 최근 2년간 두 자릿수 증가에서 연평균 7~8% 증가로 연착륙할 것을 목표로 하고 있다. 즉 총량의 감소가 아닌 증가율 감소를 이야기하고 있다. 증가율의 감소는 여전히 가계부채를 증가시키겠다는 것을 의미한다. 지금 가계부채의 수준이 실물 경제에 비해 적절한 것인지는 의문이 든다. 다른 시각에서 한 가지 기준으로 제시할 있는 것이 명목경제성장률보다 조금 더 높은 증가속도이다. 한국의 평균적인 명목경제성장률을 5%로 가정한다면 정부가 목표로 하는 7~8%와는 너무 큰 격차가 존재한다. 또한 이미 최근 수년 동안 두 자릿수의 증가율을 지속했기에 가계부채의 수준 자체는 이미 너무 커져 있을 것이다. 이러한 점들을 감안한다면 정책의 목표를 증가율을 낮추는 것이 아니라 수준을 감소시켜야 하는 것이 맞는 것이 아닌가 하는 생각이 든다.

둘째, 사적인 영역에서의 채권·채무 관계에 정부가 개입하는 것이 과연 옳은지에 대한 문제다. 이번 정부의 대책에는 상환능력이 문제가 되는 취약계층의 채무 조정이나 탕감에 대한 내용이 담겨져 있다. 아무래도 취약계층은 향후 예상되는 금리 인상 기조에 상대적으로 더 큰 어려움에 처할 가능성이 높기 때문일 것이다. 채무상환이 불가능한 차주에 대해서 소각 등 적극적인 채무 조정을 통해 경제적 재기를 지원한다는 취지에 큰 하자는 없다. 그러나 채무 탕감 또는 경감으로부터 발생할 수 있는 도덕적 해이의 문제를 무시할 수는 없는 것이다. 가계는 정부의 이런 정책들을 보고 자신이 감당할 수 없는 수준으로 부채를 늘릴 유인이 생길 수도 있다. 즉 개인의 채무를 정부가 보전해 줄 것이라는 잘못된 관념이 확산될 가능성이 우려된다.

셋째, 주택시장의 붕괴를 가져올 가능성에 대한 우려감이 크다. 이번 대책의 핵심 중 한 가지는 주택시장으로 유입되는 자금의 차단이다. 그동안 자금 차단의 수단으로 DTI(Debt To Income, 총부채상환비율)¹⁾가 사용되었다. 정부는 이번 대책에서 2018년 1월부터 신(新)DTI²⁾를 도입할 계획임을 밝혔다. 그리고 새로이 도입되는 또 하나의 수단은 DSR³⁾(Debt Service Ratio, 총채적 상환능력 비율)이다. DSR은 DTI가 주택담보대출에만 적용되는 것과 달리 신용대출, 마이너스 대출 등 모든 대출이 적용되는 기준

10.24 가계부채 종합대책은 이러한 배경을 가지고 현 가계부채 수준이 위험하기 때문에 구조조정이 필요하다는 취지로 마련되었다. 그러나 몇 가지 쟁점이 존재한다.

이며, 2018년 하반기 도입을 예고하고 있다. 정부의 두 가지 새로운 기준의 도입은 올바른 방향이다. 즉 갚을 능력이 되는 만큼 빌리는 건전한 대출 관행의 정착이다. 실제로 주택시장으로의 유동성 유입이 상당 부분 차단될 것으로 예상된다. 그런데 만약 유동성이 차단되는 규모가 정부가 예상하는 속도를 크게 넘어선다면 큰 문제가 생긴다. 주택시장의 붕괴까지는 아니더라도 주택시장은 얼어붙을 수밖에 없다. 가계대출이 주택시장의 동력이었으니 아무래도 그러한 영향은 불가피해 보인다. 실제 어느 정도의 유동성이 차단될 것인지는 아무도 모른다. 주의 깊게 살펴 볼 필요가 있다.

가계부채 문제에 대해서는 조심스럽게 접근해야 한다. 지금의 가계부채 문제는 상당 부분이 주택시장과 연관이 되어있기 때문이다. 그리고 현실적으로 주택시장을 냉각시키지 않으면서 가계부채를 줄일 방법은 없다. 그래서 너무 과해도 안 되고 너무 모자라도 안 되는 것이다. 어찌 보면 대단히 섬세한 일련의 정책들이 필요하다. 한편 정부가 관심을 가지는 취약계층의 가계부채 관리도 중요하나 지금은 건전해 보이는 계층에 대해서도 안심해서는 안 된다. 만에 하나 경제 여건이 악화되어 소득이 정체되거나, 주택시장이 침체되면서 자산 다플레나 거래 냉각이 발생할 경우 건전한 계층도 충분히 위험해질 수 있기 때문이다. 마지막으로 이번 대책으로 내 집 마련의 꿈을 꾸는 실수요자들이 낙담하는 일이 없도록 세심한 주의가 필요해 보인다.

가계부채 문제는 더 이상 그 처방을 미룰 수 없다. 그래서 이번 대책은 필요했다. 그러나 항상 부작용은 있기 마련이다. 나타나는 문제점들을 슬기롭게 대처하면서 부디 가계부채 문제가 더 이상 한국경제의 리스크가 되지 않고 연착륙하기를 바란다. WIN CLASS

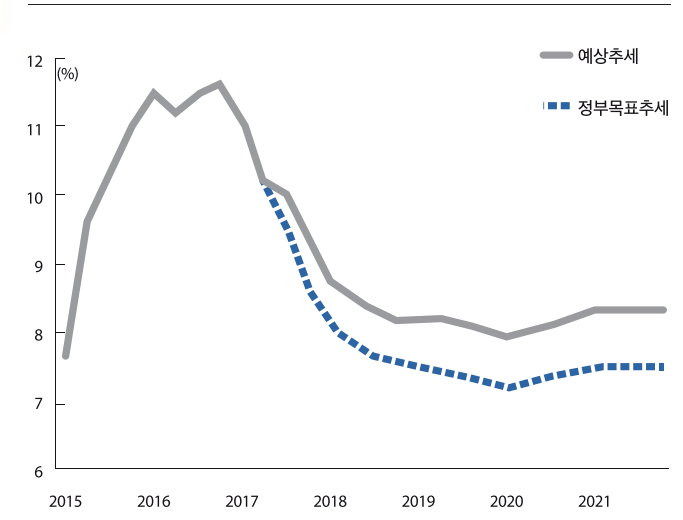


10.24 가계부채 종합대책의 3대 목표와 7개 핵심과제

3대 정책목표	7대 핵심과제
취약차주 맞춤형 지원	1. 가계부채 차주 특별별 지원 ① (정상상환중, but 상환애로) 연체전 채무조정, 이자부담완화 ② (연체발생) 신용회복지원, 연체부담 완화 ③ (상환불능) 연체채권정리, 법적절차 병행
	2. 자영업자에 대한 별도 맞춤형 지원프로그램 신설 ① 중·저신용 자영업자 → 맞춤형 자금지원 확대 ② 최저임금 등 경영애로 해소, 재무조정과 연계한 재기지원
	3. 취약차주에 대한 금융상담 활성화 ① 금융복지상담센터(지자체) 및 서민금융통합지원센터 확충 ② 금융권 자율의 서민금융상담반 운영
총량 측면 리스크 관리	4. 거시적 차원에서 가계부채 연착륙 유도 ① 가계부채 증가율 → 추세치보다 0.5~1.0%p 내외 하락 유도 ② 新DTI 도입 및 총금융권 여신관리 지표로 DSR 단계적 도입
	5. 가계부채 증가 취약부문 집중 관리 ① 취약부문 집중관리 → 제2금융권·집단대출·자영업자 ② 정책모기지 개편 → 서민·실수요자 중심으로 개편
구조적 대응	6. 가계소득 및 상환능력 제고 ① 일자리 창출 및 소득·자산 형성 지원강화 ② 주거·의료·교통·통신·교육비 등 생계비용 절감
	7. 인구구조 변화 대응 및 가계중심 임대주택 시장 개선 ① 주택연금·부동산금융 활성화 → 고령층 소득기반 확충 ② 공적임대주택 활성화 → 임대주택 공급구조 개선

자료 : 기획재정부

향후 5년간 가계부채증가율 예상추세 및 정부목표추세 전망



자료 : 기획재정부

1) (신규 주택담보대출 원리금 상환액 + 기존 주택담보대출 이자 상환액) ÷ 연간소득.
2) (신규 주택담보대출 원리금 상환액 + 기존 주택담보대출 원리금 상환액) ÷ 연간소득.
3) 모든 대출 원리금 상환액 ÷ 연간소득.

2018년 부동산시장을 전망하다

정부가 벌써 4차례의 부동산시장 규제 정책을 내놓았다. 부동산시장 안정화를 위한 정부의 의지가 엿보인다. 각종 부동산·금융 규제가 쏟아지고 기준금리 인상이 가시화되면서 부동산시장이 위축되는 분위기다. 8.2 부동산대책과 10.24 가계부채 종합대책으로 인해 변화될 부동산시장을 전망해보자.

글: 김연화 IBK기업은행 WM사업부 평생설계팀 차장



2017년 연말을 맞아 부동산환경은 새로운 국면을 맞이하고 있다. 그도 그럴 것이 올 상반기 들어서면서 단군 이래 최고의 매매가격을 형성했던 주택시장이 다른 양상을 보이고 있기 때문이다. 올 상반기 급등한 주택가격 상승원인은 무엇인가. 주택가격 상승의 주된 요인은 수요공급의 불균형이라는 가격결정의 이론적인 측면보다는 저금리와 대체투자의 부재 그리고 정권 공백기로 인한 종합적인 결과물이라 보여진다.

8.2 부동산대책과 10.24 가계부채종합대책

이에 지난 5월 출범한 문재인 정부는 부동산시장의 안정화를 위해 부동산정책의 강력한 의지를 표명한다. 이 중 대표적인 정책이 8.2 부동산대책과 10.24 가계부채 종합대책이 있다. 먼저 8.2 대책을 살펴보면 주택 대출규제 및 다주택자 양도세 증가, 재개발·재건축 조합원 지위양도 제한, 오피스텔 지역거주자 우선 공급, 청약가점제 강화 등 주택 모든 영역에 걸친 종합부동산 대책이라 할 수 있다. 과거 정부의 부동산규제정책이 대부분 청약이나 부동산세제 혹은 주택 등 종목과 대상이 개별적, 한정적이었던 반면 문재인 정부의 부동산대책은 각 부문을 포함하여 핀셋이상의 정책이라 보인다.



조정대상지역, 투기과열지구, 투기지역 지정효과 비교

	조정대상지역	투기과열지구	투기지역
기존	청약 1순위 자격제한 민영주택 해당제한 재건축 조합원당 재건축 주택공급수 제한(1주택) ·전매제한 소유권이전등기 시(서울, 과천, 광명) 1년 6개월(성남)	·전매제한 소유권이전등기시 재건축 조합원 지위양도 금지 조합설립인가 후	양도세 가산세를 적용 1세대가 분양권을 3개 이상 비사업용 토지 보유 양도세율+ 10%p ·주담대 만기연장 제한 기업자금대출 제한 농어촌주택취득특별세제
8.2대책 추가 및 강화	·청약 1순위 자격요건 강화 청약통장 가입 후 2년 경과 + 납입횟수 24회 이상 ·가점제 적용 확대 조정대상지역 75%, 투기과열지구 100% ·오피스텔 전매제한 강화 소유권이전등기 시까지 거주주 우선분양 적용(20%) ·양도세 가산세를 적용 2주택자 + 10%p, 3주택자 이상 + 20%p ·다주택자 장기보유특별공제 적용 배제 ·1세대 1주택 양도세 비교세 요건 강화 2년 이상 거주요건 추가 ·분양권 전매시 양도세율 50%	·재개발 등 조합원 분양권 전매제한 ·정비사업 분양(조합원/일반) 해당제한(5년) ·재건축 조합원 지위 양도제한 강화 ·자금조달계획, 입주계획 신고 의무화 (3억원 이상 주택) LTV·DTI 40% 적용 주담대 1건 이상 보유세대 30%, 실수요자 50%	·주담대 건수 제한 차주당 1건 ▶세대당 1건
적용 지역	서울 전역, 경기(과천·성남·하남·고양·광명·남양주·동탄2), 부산(해운대·연제·동래·진구·남구·수영·기장군), 세종 포함 40곳	서울 전역, 경기 과천, 세종 포함 27곳	서울(강남·서초·송파·강동·용산·성동·노원·마포·양천·영등포·강서), 세종 포함 12곳

자료: 정부

8.2대책에서 거론된 재개발·재건축, 청약관련 정책내용은 법률개정을 통해 2017년 하반기에 이미 실시하고 있거나 2018년 실시할 예정이다. 아직은 정책에 대한 기대효과가 눈에 띄게 나타나지 않지만 8.2대책의 후속프로그램인 주거복지로드맵이나 몇 가지 추가대책 등이 발표된다면 시너지 효과를 일으킬 것으로 보인다.

또한 지난 10월 24일 발표된 가계부채 종합대책 역시, 이전의 대출규제와는 달리 다양한 내용을 담고 있다. 신DTI 및 DSR 도입을 통한 대출한도 축소, 중도금 대출의 보증요건 강화 및 보증비용 축소, 자영업자 리스크관리를 위한 RTI(Rent To Interest)도입 등이 주된 내용이다. 이미 1,400조에 이르는 가계부채 부담과 2017년 11월과 12월, 우리나라 기준금리 인상과 미국 금리인상 가능성이 높아지고 있는 상황에서 정부 정책의 효과는 2018년 부동산시장의 새로운 국면을 예고하고 있다.

가계부채 종합대책 주요 내용

■ 대출한도 축소 : 신DTI 도입 및 DSR 단계적 정착

	新DTI(Debt To Income)	DSR(Debt Service Ratio)
명칭	총 부채상환 비율	총채적 상환능력 비율
시행시기	2018년 1월 현 적용지역 시행, 확대 검토	2018년 하반기
신청방식	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">● 현행</p> <p>신규 주담대 원리금 상환액 + 기존 주담대이자 상환액</p> <hr/> <p>연간소득</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">● 신DTI</p> <p>모든 주담대 원리금 상환액 + 기타 대출 이자 상환액</p> <hr/> <p>연간소득</p> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>모든 대출 원리금 상환액</p> <hr/> <p>연간소득</p> </div>

■ 중도금대출의 보증요건 강화 및 보증비용 축소(2018년 1월)

- HUG 보증한도 하향조정 : 수도권, 광역시, 세종 6억 → 5억 / 지방 3억
- 중도금대출 리스크 관리를 위한 보증비용 추가 축소 : 90% → 80%

■ 자영업자 리스크관리 강화

- 부동산임대업 여신심사 가이드라인 도입(2018년 3월)
- 임대업 이자상환비율(Rent to Interest : 도입 검토)

2018년 부동산시장 전망은?

8.2 부동산대책 이후 서울지역 아파트 매매가격은 전월 대비 기준으로 8월 0.64%에서 9월 0.01%로 상승폭이 축소됐다. 수도권 의 경우 8월 1.3%에서 9월 1.0%로 상승세가 완만해졌다. 서울지역 아파트 거래 건수도 8월 1만 5,421건에서 8,652건으로 줄었다. 주택가격이 2017년 상반기처럼 급등할 것인가에 대해서는 예측하기 어렵지 않다. 이미 8.2 부동산대책과 10.24 가계부채대책 등 각종 부동산·금융 규제가 쏟아지면서 주택 수요심리는 위축되고 있기 때문이다. 다만 주택가격의 하락폭과 그 시기를 가늠하기란 쉽지 않다.

한편 지난 11월 9일 한국건설산업연구원은 2018년 주택·부동산 경기전망 세미나에서 2018년 전국 매매가격 및 전세가격이 각 0.5% 하락할 전망이라고 발표한 바 있다. ▲금리인상 등 유동성 축소 ▲수요 위축 ▲준공 증가 등을 내년도 부동산시장의 3대 리스크로 지목하면서 이에 따른 리스크가 지속적으로 확대됨에 따라 기존 주택 소유자들의 관망세는 강화되고 신규 매수자는 크게 줄면서 부동산 시장에 영향이 클 것이라는 것이다.

한국개발연구원(KDI)이 10월 12일에 발표한 부동산시장 전망 역시 이와 유사하다. 2017년도 부동산시장 전문가 설문조사 결과,



주요지역 입주물량 추이

지역	2016년	2017년	2018년	2019년
전국	292,875	342,745	442,194	342,669
서울특별시	25,887	42,182	34,925	38,503
경기도	87,591	116,067	163,868	119,054
부산광역시	14,583	29,602	22,902	24,689
대구광역시	26,771	7,901	12,710	8,489
인천광역시	9,195	26,627	21,946	16,500
광주광역시	10,769	15,004	5,961	11,455
대전광역시	6,574	3,861	6,358	2,955
울산광역시	3,141	3,029	8,590	9,671
강원도	8,738	13,533	16,674	15,960
경상남도	20,999	21,084	40,875	32,907
경상북도	15,637	9,339	25,267	15,391
전라남도	11,988	7,453	7,833	7,315
전라북도	7,992	10,687	13,229	10,485
충청남도	22,490	14,696	23,769	4,440
충청북도	10,114	16,067	22,488	13,043
제주도	2,753	1,986	797	851
세종특별시	7,653	3,627	14,002	10,961

자료: 부동산 114

부동산시장 전문가들은 3분기 부동산시장을 보통으로 평가했으나, 1년 후 시장 상황에 대해서는 전분기에 비해 다소 부정적으로 전망했다. 게다가 전문가들은 1년 후 부동산시장이 현재와 비슷하거나(50%) 나빠질 것(44%)으로 예상했다. 특이한 것은 최근 강화된 주택시장 규제에 대해서는 현행 수준을 유지하거나 더 강화하는 방향을 선호했다는 것이다.

내 집 마련, 어떻게 할까

이러한 정부의 부동산대책과 금리인상 하에 부동산시장 참여자들의 포트폴리오 구성전략은 어떠해야 할까.

내 집 마련을 위한 실수요자로 청약가점제가 높고 현금 보유가 여유롭다면 보금자리주택, 2기 신도시 등 공공택지개발로 분양하는 민간아파트 등을 공략할 필요가 있다. 2018년 공급예정인 과천시식정정보타운, 송파위례신도시, 하남 감일지구 등에서 공급하

는 아파트는 서울에서 멀지않은 곳에 위치하여 인근 도심인프라 이용이 가능하다. 또한 분양가상한제 적용으로 인근시세보다 저렴한 아파트가격으로 향후에 시세차익이 가능성이 높다. 다만 혐오시설 여부, 단지별 입지, 중·고등학교 배치, 대중교통 등을 고려하여 청약유무를 결정하여야 한다.

또한 2014년 청약규제 완화 이후 수도권 아파트 분양물량이 2018년과 2019년 집중적으로 입주될 예정이다. 한 정보업체에 따르면 2018년 1월부터 12월까지 전국 입주 물량(임대 포함)은 44만 2,194가구로 이중 절반에 육박하는 22만 739가구가 수도권에 몰려 있다. 이는 2017년 수도권 입주 물량인 17만 315가구보다 29.6% 증가한 수치다. 특히 내년엔 인천 2만 1,946가구를 비롯해 경기도에서 16만 3,868가구가 입주할 예정이어서 공급 과잉이 예상된다. 당시 분양권 전매차익을 노리고 투자수요가 몰렸던 지역은 역전세난이 심화될 수도 있음을 예견할 수 있다. 게다가 잔금대출 금액이 적거나 이자부담에 따른 금매물건이 일부지역에서 출현될 수 있으므로 관심지역이나 단지를 꼼꼼히 모니터링 할 필요가 있다.

다만 입지가 우수하고 미래가치가 높은 인기지역은 수요가 몰리고 비인기 지역은 소외되는 즉 양극화, 차별화 현상이 고착화되고 있는 상황이기 때문에 가격상승 여지가 높은 지역인지를 판단하는 것이 중요하다. 이는 청약관련 통계에서도 알 수 있다. 지난 11월 12일 국토교통부와 관련 업계에 따르면 지난 9월말 기준 전국 미분양 주택은 총 5만 4,420가구로 전월(5만 3,130가구) 대비 2.4%(1,290가구) 늘어났고 전국 미분양 물량은 올해 3월부터 8월까지 계속 감소했으나 5개월 만에 마진표를 찍고 증가세로 돌아섰다고 한다.

올해 출범한 새 정부의 부동산시장 규제정책은 벌써 4번째다. 부동산시장에 적극적으로 정부가 개입하여 가격안정화를 유도하겠다는 것이 현 정부의 확고한 의지라 보인다. 특히 더 이상 초저금리 유지는 어려워 보인다. 이렇듯 금리인상을 통한 유동성이 흡수되는데다 주택수요보다 입주물량이 늘어날 것이고, 경기 불확실성이 여전히 존재한다면 부동산시장은 이전처럼 자유로울 수 있을까.

이제 2017년의 마지막 한 달을 앞두고 있다. 그 어느 때보다 부동산 시장참여자들의 과학적 분석 하에 합리적 의사결정과 판단이 절실한 때인 것 같다. WIN CLASS



FINANCE CLASS

재테크 시장의 트렌드를 이해할 수 있도록
최신 분석 자료를 바탕으로 한 금융·경제 정보를 알아봅니다.

2018년 경제 및 금융시장 전망

2018년을 앞두고 경제를 예측하는 여러 기관에서 우리나라의 내년 성장을 전망치를 발표하고 있다. 특징은 2017년 성장률 전망치와 크게 다르지 않다는 것이다. 대부분 올해와 내년 전망을 2%대 후반에서 3%대 초반으로 보고 있다. 2017년 대비 2018년 우리나라 성장 모멘텀의 변화가 거의 없다고 보고 있다는 의미이다.

글: 박옥희 IBK투자증권 투자전략팀 과장



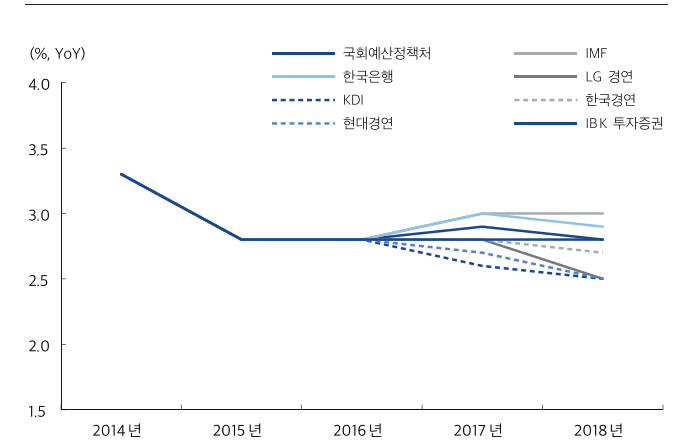
[경제] 2017년 ≒ 2018년

우리 경제가 내년에 2017년과 비슷한 수준의 성장을 이어갈 것으로 전망하는 이유는 현 정부가 경제 성장 정책으로 내세운 소득주도성장의 성과가 단기간에 나타나기 어렵기 때문이다. 이전 정부는 경제 성장을 견인하기 위해 건설투자를 확대했다. 그러나 현 정부는 복지지출을 늘리려는 계획이다. 내년도 예산안에서 보건·복지·고용 부문의 정부지출은 12.9% 늘렸지만 SOC 부문의 지출은 20% 감축했다. 따라서 내년 건설 부문의 둔화는 불가피할 것이다. 문제는 복지 및 사회안전망, 공공 부문 정책들은 단기간에 효과가 나타나기 어렵다는 점이다. 반대로 건설 부문의 위축으로 관련 고용이 악화되면서 단기적으로 소비 부문에 악영향을 줄 가능성을 배제할 수 없다. 다만 글로벌 수요가 올해만큼은 안정적인 것으로 예상된다는 점에서 수출의존도가 높은 우리 경제가 내년에도 올해와 비슷한 수준의 성장을 유지할 것으로 전망된다.

그런데 2017년과 2018년 성장률이 비슷할 것으로 예상되는 것은 한국 경제만의 특징이 아니다. 미국과 EU 등 주요 경제권의 성장률 전망치 컨센서스를 봐도 2017년과 2018년 성장률 수치는 거의 비슷하다. 심지어 IMF에서 발표한 글로벌 경제성장률 전망치는 내년을 포함해 향후 5년 동안 성장률 전망치가 3%대 중반에서 고정돼 있다.

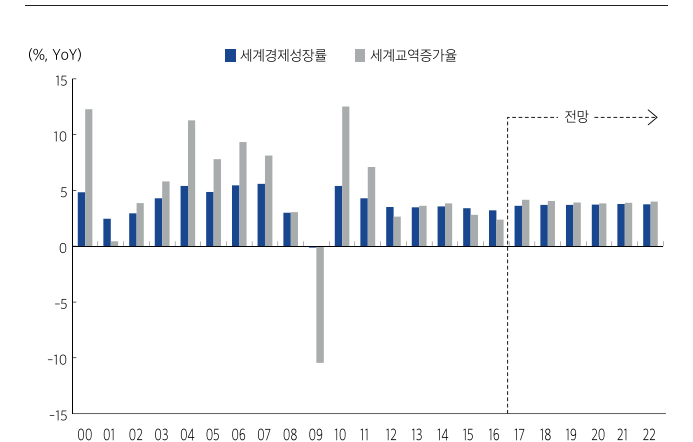
전 세계적으로 성장률이 정체돼 있는 이유는 무엇일까? 그 중심에는 자본투자의 부족이 있다는 판단이다. 글로벌 금융위기 이후 선진국은 금융 부문에 타격을 받았고, 생산 수단은 신흥국으로 이전시킴에 따라 투자가 크게 위축됐다. 신흥국은 교역 환경의 변화와 과거에 단행한 과잉투자 후유증으로 역시 투자가 위축돼 있다. 자본투자의 위축은 생산성 하락을 야기했고, 이는 국가들의 잠재성장률을 낮춤에 따라 성장 모멘텀이 나타나기 힘든 상황이다. 투자 위축은 고용과 임금에도 부정적인 영향을 미치면서 저수요와 저물가의 원인으로 작용하고 있다. 이 같은 구조는 쉽게 깨지기 어려울 것으로 판단된다. 따라서 앞으로 글로벌 경제의 성장 모멘텀 정체는 지속될 가능성이 크다.

2017년 및 2018년 한국 경제성장률 전망



주: KDI는 상반기 전망 수치
자료: 각 기관, 한국은행, IBK투자증권

IMF의 세계 경제성장률 및 교역증가율 전망



자료: IMF, IBK투자증권



[금리] 2018년 통화정책 정상화의 해

2018년은 저금리, 인하 사이클을 종료하고 주요국이 통화정책을 정상화하는 한 해가 될 것이다. 2017년 10월 금통위 이후 국내 기준금리 인상 기대는 시중금리에 대폭 반영됐지만 적어도 내년 상반기까지는 꾸준히 금융시장의 불확실성으로 남을 것이다.

2018년 국내 기준금리 수준은 1.75%가 될 것이며 경기와 시중금리는 상고하저를 예상하고 있다. 내년 주요 경기에 대한 쟁점은 2017년의 경기 호조가 2018년에도 지속될 수 있는지 여부와 기준금리 인상 사이클의 예상 기간이 될 것이다. 기대가 쏠려있긴 하나 2018년 경기의 수준은 2017년보다는 다소 못 미칠 가능성이 높아 보인다. 모멘텀의 대부분은 상반기에 집중될 전망이다. 하반기로 갈수록 지지효과 및 기대감과 실물경기의 괴리가 서서히 좁혀지는 구간이 될 것으로 보인다.

내년 역시 올해와 마찬가지로 반도체 업황 호조와 글로벌 교역 반등을 토대로 국내 수출이 주요 경기 모멘텀이 될 것으로 예상된다. 상대적으로 교역 탄성치가 높은 선진국 중심의 경기 회복은 선진국 익스포저가 큰 국내 수출에는 긍정적인 요인이다. 다만

정부 예산 상 급감한 SOC 투자에 따른 건설투자 둔화, 불투명한 민간소비의 반등 여부 등은 하반기로 갈수록 금리 상단을 제어하는 요인이 될 것이다. 최저임금제 시행 등 정부의 정책이 소득 증가를 통한 소비 확대에 집중되어 있으나 단기적인 효과를 보기는 어려운 사안이다. 또한 필립스 곡선의 약화가 전세계의 구조적인 문제로 대두되고 있기 때문에 일부 저소득층 소득 보전을 통한 소비 개선은 성장 기여도가 다소 떨어질 수 있다.

따라서 한국은행 금통위는 기준금리 인상을 내년 상반기 중 마무리 지을 것으로 예상된다. 경기 흐름을 지켜보는 시간이 길어질수록 펀더멘털에서 찾을 수 있는 기준금리 인상의 근거는 점차 줄어들 것이다. 금리 인상이 정책적으로나 실물적으로나 필요한 조치라면 보다 명분이 분명한 상반기에 시행되는 것이 합당하다는 판단이다. 물론 하반기에 시장의 예상보다 소비 반등이 빠르게 나타나면서 경기 호조가 지속된다면 하반기 역시 추가 1회 인상 가능성은 열어두어야 한다. 그러나 과거 대비 낮은 금리 수준과 완벽하게 (+)로 돌아서지 않은 한국 GDP 마이너스 갭, 수요측 인플레이션 요인의 부재 등을 토대로 판단하면 내년 2.0% 기준금리는 경기에 부담스러운 수치라고 판단된다.

2018년은 저금리, 인하 사이클을 종료하고 주요국이 통화정책을 정상화하는 한 해가 될 것이다. 2017년 10월 금통위 이후 국내 기준금리 인상 기대는 시중금리에 대폭 반영됐지만 적어도 내년 상반기까지는 꾸준히 금융시장의 불확실성으로 남을 것이다.



[증시] 골디락스(Goldilocks)와 통화정책 정상화의 힘겨루기

'골디락스(Goldilocks)와 금융정책 정상화'
2018년 주식시장을 좌우할 두 축이다. 경제학적으로 골디락스는 경기가 인플레이를 우려할 만큼 과열되지도, 그렇다고 침체를 걱정해야 만큼 냉각되지도 않은 상태를 의미한다. 골디락스는 주가에 긍정적으로 작용한다. 적정 수준의 성장이 적정 규모의 이익을 내는데 필수적이기 때문이다.
반대로 금융정책 정상화는 주가를 끌어내리는 역할을 한다. 금융정책 정상화 작업이 진행되어도 2018년에 금리가 크게 오르는 일은 없을 것이다. 유동성이 줄었다는 인식을 주기도 힘들다. 금리가 여전히 낮고, 많은 돈이 시중에 풀려있어 어지간한 변동으로 정책이 바뀌었다는 걸 느낄 수 없기 때문이다.

그렇다고 금융정책 정상화에 따른 신호효과까지 무시할 수는 없다. 금리 인상의 횡수가 늘어나고, 유럽까지 유동성 축소 정책에 동조할 경우 투자자들은 9년 동안 주식시장을 끌고 왔던 동력이 약해지고 있다는 사실을 받아들일 수밖에 없다. 이는 익숙한 상황과 결별을 의미한다. 주가라도 낮으면 충격이 덜할 텐데 지금 국내의 주가가 대단히 높은 상태여서 충격 완화를 기대하기 힘들다.

이렇게 보면 2018년 주식시장은 주가를 끌어올리는 요인인 골디락스와 하락 요인인 금융정책 정상화 중 어떤 쪽으로 힘이 실리느냐에 따라 결정될 것이다.

2018년 전반기 주식시장은 꾸준한 상승이 예상된다. 상승 폭이 기대에 못 미칠 수는 있어도 방향성 때문에 문제가 되는 일은 없을 것이다. 3,000P를 넘는 상황도 예상해 볼 수 있다. 반면 후반기에는 주가가 약세로 기울 걸로 전망된다. 최악의 경우 연초 주가를 밑돌아 연간으로 마이너스 수익이 발생할 수도 있다. 이를 가르는 핵심 변수는 정책 변화에 따른 유동성 흐름과 산업별로 IT, 작게는 반도체가 될 것이다. 주가가 점진적으로 상승해 정점을 친 후 천천히 내려오면서 유동성 장세가 마무리되는 경우는 없다. 마지막 국면에 유동성을 최대한 동원해 주가를 끌어올린 후 급락으로 끝나는 게 일반적이다.

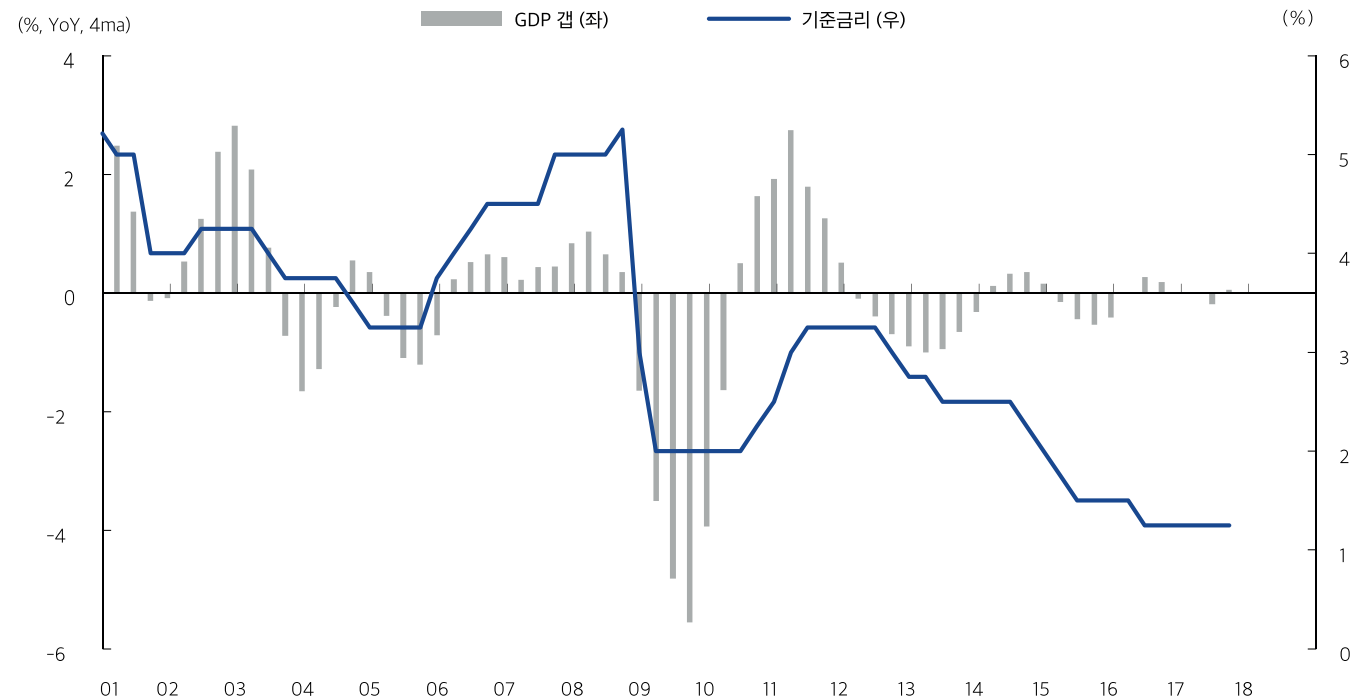
2003~2007년 골디락스 기간 중 한국과 미국 주식시장



자료: Bloomberg, IBK투자증권

반도체도 마찬가지다. 만일 2018년에 업황이 피크를 친다면 반도체 양사에서 최소 10조 이상의 영업이익 감소가 발생할 수도 있다. 이를 메울 수 있는 현실적인 대안은 없다. 이런 상황을 감안할 때 2018년은 2017년보다 변동성이 큰 형태가 될 가능성이 있다. WIN CLASS

한국, GDP갭과 기준금리 추이



자료: 한국은행, IBK투자증권



보험연계증권(ILS)으로 포트폴리오 분산 해볼까?

우리가 모르는 사이에 약 20년 전부터 전세계는 금융시장을 넘어 대재해 리스크도 공유하였고 이제는 국내의 개인투자자도 전세계의 대재해와 관련된 투자상품에 관심을 갖는 시대가 도래하였다. 그 투자상품은 바로 작년부터 기관투자자와 거액자산가를 중심으로 투자가 이뤄진 보험연계증권(ILS)이다. 우리에게 전세계 정치, 경제에 이어 날씨 뉴스까지 관심을 가지게 만든 보험연계증권(ILS)이 무엇인지 자세히 알아보자.

글. 박준형 IBK기업은행 WM사업부 자산솔루션팀 연구원

보험연계증권(ILS)… 너의 이름은?

1992년 8월 허리케인 앤드류(Andrew)가 플로리다를 덮쳤을 때, 250억 달러의 보험손실이 발생하면서 약 12개의 보험사가 지급 불능 상태에 처하는 등 보험사나 재보험사들이 큰 타격을 입게 되면서 전통적인 재보험의 수용능력만으로는 한계를 깨닫고 재보험사, 은행, 학계가 발벗고 나서서 대재해 위험을 이전시킬 수 있는 새로운 방안을 모색하기 시작했다. 그 노력의 결과로 보험연계증권(ILS)이 1994년 처음 탄생하게 되었다.

보험연계증권(ILS)은 일반적으로 보험사가 인수한 보험 리스크를 자본시장으로 전가하는 다양한 유가증권을 의미하며, 보험산업에서는 주로 극단적 보험금 지급 부담을 헤지(hedge)함으로써 담보력을 확충하는 수단으로 활용되고 있다.

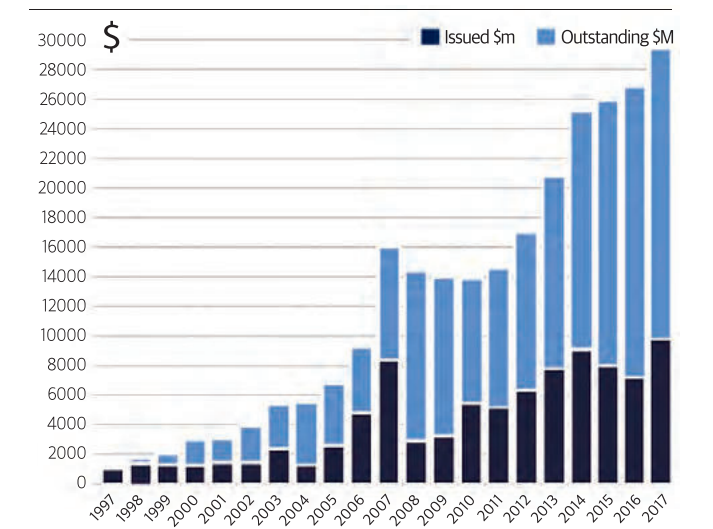
보험사는 보험연계증권(ILS)을 통해 보험 리스크를 투자자에게 전가하는 대신 보험료 수익도 보험연계증권(ILS) 투자자에게 제공하는 구조로, 투자자가 일종의 금융시장에서 재보험사 역할을 담당하게 되는 것이다. 따라서 보험연계증권(ILS) 투자자는 보험 가입자(재보험사 또는 보험사)들이 내는 보험료로 운용수익을 얻지만, 대재해가 발생하는 경우 보험금을 지급해야 한다.

보험연계증권(ILS)은 손해보험산업에서는 주로 극단적 보험금 지급 부담을 헤지하는 수단으로 활용하며, 일반적으로 대재해채권(Catastrophe Bond, 이하 CAT Bond), 담보부 재보험계약(보험에 부보된 리스크의 발생에 따라 금액(보험금)이 결정되는 지급구조와 사전에 확정된 고정금액(보험료) 지불구조를 교환하는 거래, 이하 CRI(Collateralized Reinsurance Investments) 및 산업손실보증(Industry Loss Warranties, ILW) 등의 형태도 발행 또는 계약 되고 있다.

보험연계증권(ILS)은 글로벌 금융위기 당시 투자자들이 부채상환 및 자산 리밸런싱을 위해 대재해채권에 대한 투자금 회수에 나선데다 당시 주권사 역할을 하던 리먼 브라더스가 파산하면서 한

때 신규 발행금액이 크게 감소하기도 했었다. 하지만 글로벌 금융위기 이후에는 전통적인 투자자산과 연동되지 않는 대체투자 수단으로서 대재해채권의 장점이 부각되며 2009년 이후 시장은 다시 회복하여 최근까지 지속적으로 성장하고 있다. 특히 저금리 정책이 지속되던 가운데 상대적으로 높은 수익률을 기대할 수 있는 보험연계증권(ILS)의 수요는 계속 증가하였다.

보험연계증권(ILS) 중 Cat Bond 발행 및 잔액 추이



출처 : Artemis

이러한 보험연계증권(ILS)은 원리금 지급을 위한 손실의 발생여부나 발생된 손실의 규모에 대한 기준으로 다양한 형태를 갖고 있는데 일반적으로 보험연계증권(ILS) 투자자는 원리금지급조건 설정과정에서 기준이 되는 손실의 크기가 투명하고 빠르게 결정되며 해당 보험사나 재보험사의 도덕적 해이를 최소화할 수 있는 지수형 트리거를 선호하는 반면 보험사나 재보험사는 실제 손해발생액과의 보험금의 차이가 최소화되기를 선호하므로 보상형 트리거를 선호한다.

대표적인 2가지 보험연계증권(ILS) 형태 비교

구분	CAT Bond	CRI
형태	증권	개별계약
수익률	보통 2% ~ 15%	보통 2% ~ 40%
만기	12개월 ~ 60개월	6개월 ~ 18개월
유동성	유동적	비유동적
보험금 지급 주체	Cat bond 투자자	보장매도자(Insurance Seller)
시장규모	140억불(약 16조원)	1560억불(176조원)

출처: ILS Advisers



구분	내용
보험보상 (Indemnity)	<ul style="list-style-type: none"> 보험사의 실제 손해발생액에 기초해 보험연계증권의 원리금 산정 증권발행자의 basis risk(실제손해액과 보험금 지급액의 차이)가 없으나 보험사의 역선택 또는 도덕적 해이(보험사의 보험리스크 완화 노력 감소 가능성)에 대한 우려 존재, 손실 확정 후 보험금 지급까지의 시간 길게 소요
산업지수 (Industry Index)	<ul style="list-style-type: none"> 업계 전체의 손해율을 원리금 지급조건에 기준으로 활용 (Property Claims Service(PCS)와 같은 객관적인 기관이 조사한 보험산업의 평균 손해율에 기초) 보험사의 손해율과 산업전체 평균 손해율 간 basis risk 존재
순지표 (Pure Parametric)	<ul style="list-style-type: none"> 지진 규모와 같이 실제로 공인된 물리적 측정값에 기초해 원리금지급조건 설정
지표지수 (Parametric Index)	<ul style="list-style-type: none"> 순지표에 별도의 수식을 적용하여 보다 세밀한 측정치를 산출하고 이를 원리금지급조건으로 설정 모형에 의한 손실
모형에 의한 손실 (modeled loss)	<ul style="list-style-type: none"> 사전에 개발하여 적용하기로 한 재해손실모형에 실제 물리적 지표를 이용하여 손실을 결정하고 이에 따라 원리금지급조건 설정

보험연계증권(ILS)··· 너의 매력은?

국내에서는 지진, 홍수, 태풍, 쓰나미 등 대재해와 관련 보험연계증권(ILS)이 주로 판매되고 있는데 동시다발적으로 대형 대재해가 발생할 가능성이 낮고 펀드를 통해 다양한 위험(Peril)과 지역에 분산투자되기 때문에 상대적으로 안전한 투자상품으로 평가 받고 있어 작년부터 기관투자자나 거액자산가들의 러브콜을 받고 있다.

투자자산으로서 보험연계증권(ILS)의 장점은 3가지로 요약할 수 있다.

첫째, 높은 기대수익률이다. 보험연계증권(ILS)은 Cat Bond 대표 시장지수인 Swiss Re Global Cat Bond Total Return Index 기준으로 2005년 1월 1일부터 2017년 3월 31일까지 연 7.97%의 높은 성과를 보였다. 동일 기간 동안 기록한 미국의 S&P200지수는 연 7.84%, 미국 하이일드채권지수는 연 6.16%, 미국 투자등급채권지수는 연 4.34%를 기록한 것을 보면 비교해보면 얼마나 우수한 성과인지 알 수 있을 것이다. 저금리 상황에서 투자에 대한이 없는 국내 투자자에게는 구미가 당길만한 과거 성과일 수 밖에 없다.

둘째, 낮은 변동성이다. 보험연계증권(ILS)은 '대형' 대재해만 발생하지 않으면 꾸준히 받는 보험료를 통해 안정적으로 수익을 쌓아갈 수 있는 투자상품이다. 여기서 '대형' 대재해라고 표현한 이유는 대재해 발생시 그 보험손실액이 일정 수준을 초과하는 경우에만 보험연계증권(ILS)이 보험금을 지급하는 구조로 이루어지기 때문이다. 그리고 대형 대재해가 발생하는 경우 일시적으로 원금의 일부가 손실 날 수 있지만, 그런 경우 자동차보험처럼 재계약시 보험료가 인상되기 때문에 보험연계증권(ILS) 투자를 지속한다면 수익률 회복도 빨리 이뤄질 수 있다. 이러한 특성의 결과로 과거의 연환산 변동성을 비교해보면 비슷한 성과를 기록한 S&P500지수가 14.05%의 연환산 변동성을 보이는 반면, 보험연

보험연계증권(ILS)과 전통적인 투자자산 상관관계 분석

	ILS	Global Equities	Corporate Bonds	Hedge Funds	Real Estate	Infrastructure	Infrastructure
Insurance Linked Securities (ILS)	1.000						High Correlation
Global Equities	0.217	1.000					Moderate Correlation
Corporate Bonds	0.183	0.701	1.000				Low Correlation
Hedge Funds	0.320	0.803	0.575	1.000			
Real Estate	0.208	0.074	0.302	0.534	1.000		
Infrastructure	0.238	0.931	0.718	0.756	0.635	1.000	
Commodities	0.127	0.605	0.474	0.631	0.190	0.581	1.000

Source: BloombergTickers: NDUEACWF Index, HFRXGL, GBLGTOTR Index, BHC Index, EHF300 Index, RNGL Index, SPGTIND Index, SPGCCITR Index, Low Correlation: 0-0.300, Moderate Correlation: 0.301-0.600, High Correlation: 0.601-1.000

출처: ILS Advisers

계증권(ILS)은 1/5 수준에 해당하는 2.74%의 연환산 변동성을 보여주고 있다. 즉, 보험연계증권(ILS)이 S&P500지수 대비 안정적인 흐름을 보였다는 의미이며 이는 성과 그래프에서도 쉽게 확인할 수 있다.

셋째, 다른 투자자산과의 낮은 상관관계이다. 대부분의 투자상품은 미국 국채나 금(Gold) 등의 안전자산을 제외하고는 유사한 방향성을 갖고 있다. 예를 들면 2008년 리먼사태와 같은 금융위기가 다시 발생하게 되면, 글로벌주식, 국내채권, 부동산 등은 큰 폭의 가치 하락을 피할 수 없을 것이다. 하지만 이런 위기 속에서도 보험연계증권(ILS)은 대형 대재해만 없다면 계속해서 안정된 수익을 얻을 수 있다. 앞서 언급한 높은 기대수익률이나 낮은 변동성은 대형 대재해 발생에 따라 얼마든지 변동될 수 있지만 다른 투자자산과의 낮은 상관관계는 장기적인 관점에서 지속가능한 장점이다.

보험연계증권(ILS)··· 너의 리스크는?

그렇다면 보험연계증권(ILS)의 리스크는 무엇일까? 결국에는 대형 대재해 발생에 따른 원금손실 리스크이다. 보험연계증권(ILS) 성과 그래프를 보면 몇 번의 대재해 때 단기적으로 Swiss Re Global Cat Bond Total Return Index가 우하향하는 모습을 볼 수 있다. 아무리 안정적으로 우수한 성과를 보이는 투자자산이라고 하더라도 결국 단기적으로 발생하는 손실리스크는 회피하기 어렵다. 따라서 보험연계증권(ILS)에 투자할 때는 단기적인 투자보다는 여유돈을 가지고 장기적인 투자를 하는 것이 손실 리스크를 줄이는 좋은 대안이 될 것이다.

또한 보험연계증권(ILS) 투자의 결정적인 단점은 손실에 대한 리

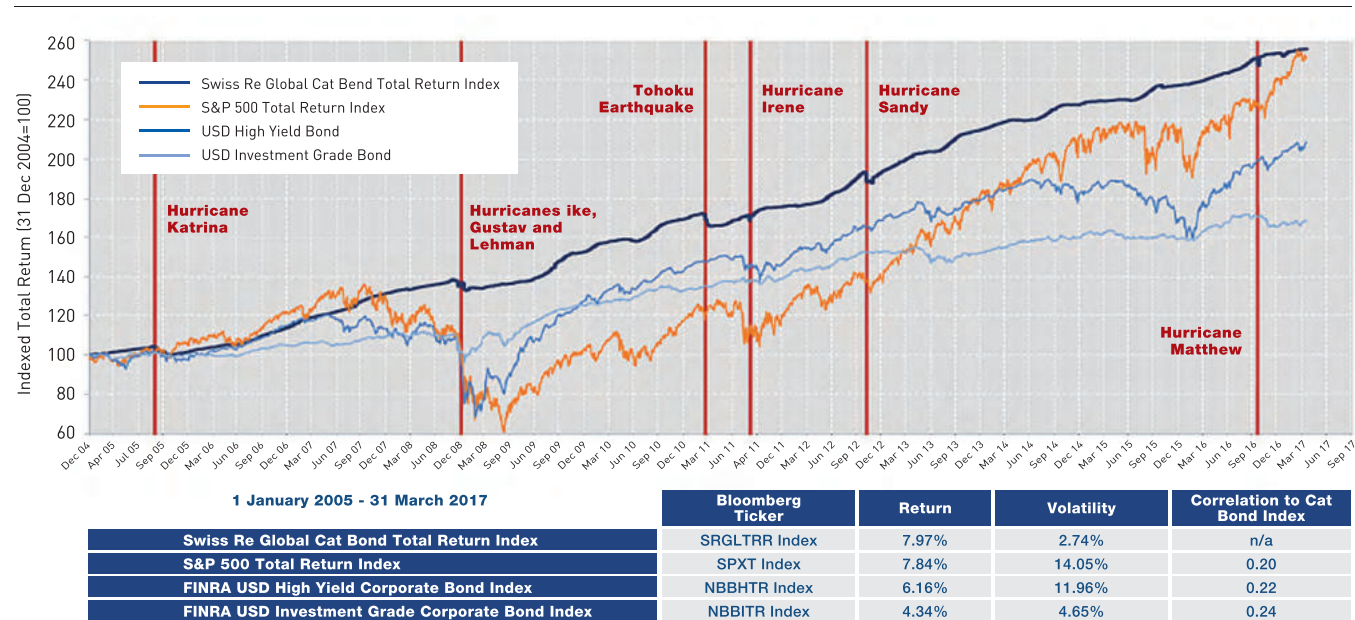
스크가 전혀 예측 불가하다는 점이다. 지구 온난화, 이상 기후 등 과거에는 그냥 지나쳤을 단어들이 보험연계증권(ILS) 투자를 시작하거나 고민하면서부터 더 위협적으로 들릴 수 있다. 게다가 뉴스에서 전세계 각지의 허리케인, 지진 소식을 들을 때 마다 내 펀드는 괜찮을까? 하는 걱정이 먼저 앞설 것이다. 아무래도 예측할 수 없는 자산에 소중한 내 돈을 투자한다는 것이 웬지 내키지 않을 수 밖에 없다. 하지만 보험연계증권(ILS)은 운용하는 펀드마다 과거의 대재해 발생 확률과 예상 손실 등 고유의 리스크관리시스템(RMS)을 활용하여 포트폴리오를 관리하기 때문에 내가 투자하는 기간에 대형 대재해가 연속되지 않는 한 과거의 성과는 어느 정도 신뢰할 만한 데이터라고 생각한다. 따라서 투자자는 투자결정을 할 때 보험연계증권(ILS)상품마다 제시하는 기대수익률과 예상손실률 등의 자료를 꼼꼼히 체크하여 나의 투자성향에 맞는 상품을 선택하는 것이 중요하다. 상품의 특성에 따라서 동일한 대재해에도 어떤 상품은 손실이 발생하고 다른 상품은 손실이 발생하지 않을 수 있기 때문이다.

보험연계증권(ILS)은 저금리 시대를 살고 있는 투자자에게 높은 기대수익률과 낮은 변동성 측면에서 상당히 매력적인 투자상품이다. 하지만 아무리 좋은 성과를 보인다고 하더라도 예측할 수 없는 대재해에 따라 원금손실이 발생할 수 있는 보험연계증권(ILS)에 너무 많은 비중을 투자하는 것은 웬지 불안하다는 생각을 떨칠 수도 없다. 따라서 투자자는 보험연계증권(ILS)의 가장 중요한 매력인 투자자산과의 낮은 상관관계를 염두에 두고 자산 포트폴리오 분산 차원에서 보험연계증권(ILS)에 투자하는 것이 가장 효율적일 것이다. 계란을 한 바구니에 담지 말라는 격언처럼 다른 투자자산과 무관하게 꾸준한 성과를 기대할 수 있는 보험연계증권(ILS)에 약 10%~20%의 투자비중을 유지한다면 험난한 저금리 시대를 헤쳐나가는데 든든한 버팀목이 될 것이다.

WIN CLASS



보험연계증권(ILS)과 전통적인 투자자산 성과 비교



출처: Leadenhall Capital Partners LLP, Bloomberg

헤지펀드

헤지펀드란 무엇일까.
누구나 한번쯤 들어봤겠지만 정확한 개념을 아는 사람은 얼마 안 될 것이다.
헤지펀드란 어떤 상품인지, 또 어떻게 선택해야 되는지 자세히 알아본다.

글. 문형수 IBK기업은행 WM사업부 자산솔루션팀 과장

주식보다 변동성이 작은 헤지펀드 가격 추이



헤지펀드는 '점잖은 상품'

10년 전에 헤지펀드라는 단어의 뜻을 물으면 사람들은 어떻게 답했을까? '고도의 금융기법이 들어간 기관투자자를 위한 금융상품'이라고 대답했다면 다행이고 글로벌 금융위기와 맞물려 '정체 불명의 시장을 교란하는 흑막' 정도로 생각하는 사람들이 많았을 것이다. 그러나 몇몇 사람들이 오해하고 있는 것과는 달리 대부분의 헤지펀드는 대박을 노리기보다는 시장에 반영되지 않은 정보를 활용해 약간의 차익을 추구하는 '점잖은 상품'이다. 게다가 헤지펀드도 엄연히 정상적인 투자자들이 있는 실체를 가진 금융상품으로 영화에서와 같이 몰빵투자를 통해 선의의 피해자를 양산하는 흑막의 배후와는 거리가 멀다.

그렇다면 헤지펀드는 언제부터 시장에 나타났을까? 1949년 Alfred Winslow Jones가 레버리지와 공매도 기법으로 운용하는 펀드에 처음으로 'Hedged'란 명칭을 사용한 것으로 알려지고 있으며 워렌버핏의 스승으로 알려져 있는 Benjamin Graham(1894~1976)이 운영한 Graham-Newman Partnership이 현재 통용되는 헤지펀드 운용기법의 기초를 닦은 것으로 알려져 있다.

헤지펀드의 특징, 울타리

그렇다면 헤지펀드란 정확하게 어떤 상품일까? 포털사이트에 검색해 보면 이해하기 쉽게 설명해 놓은 내용들을 어렵지 않게 찾아볼 수 있다. 다만 넓은 범주에서는 같은 맥락을 공유하고 있지만 서로 다른 내용들이 많다. 헤지펀드가 정체불분명한 상품이기 때문일까? 아니다. 태생적으로 투자자산과 전략에 제한이 없는 것이 헤지펀드의 특징이기 때문이다.

헤지펀드가 처음 나타난 시기에 투자자산이 주식, 채권뿐이었다면 현재는 원자재, 파생상품 등 투자자산이 다양해졌고(심지어 자연재해에도 투자할 수 있다), 투자기법도 공매도와 레버리지가 전부였다면 지금은 차익거래, 이벤트 드리븐, 롱숏 등 다양한 기법이 나타났다. 크게 분류한 것만 이 정도고 전략간의 병행, 조합하는 경우의 수는 무수하게 나타날 수 있다. 그렇다고 투자에 제약이 없는 모든 상품이 헤지펀드인 것은 아니다. 'Hedge'는 사전적으로 울타리라는 뜻이다. 울타리는 늑대(시장위험)의 위협에서 안전하게 양(투자자산)을 보호하는 역할을 한다. 결국 헤지펀드란 다양한 자산과 투자전략을 활용해 시장의 위험에 영향을 받지 않고 수익을 추구하는 금융상품이라고 생각하면 된다.

헤지펀드의 투자전략

헤지펀드의 투자전략은 세부적으로 들어가면 수십 가지가 넘는다. 크게는 차익거래(Arbitrage), 이벤트 드리븐(Event Driven), 주식헤지(롱숏 등), 전술적 운용(Tactical) 등으로 나눌 수 있다. 차익거래는 두 개 이상의 투자대상이 있을 때, 일시적으로 나타나는 평가상의 괴리를 이용하는 투자전략이다. 예를 들어 KOSPI가 S&P500과 시차를 두고 함께 움직인다는 보장이 있다면? 원달러 환율이 아래위로 변동을 하지만 결국 평균값으로 회귀한다는 보장이 있다면? 덜 올라간 자산을 매수해 상승 시 환매하거나, 고평가된 자산을 공매도하는 전략을 사용하여 수익을 낼 수가 있다. 실제로 투자대상이 예상대로 움직이지는 않지만 통계나 평가모델이 정교할수록 수익을 낼 수 있는 가능성이 높아진다. 이벤트 드리븐 전략은 말 그대로 이벤트(사건)를 노리는 전략이다. 주식시장에서도 테마주라는 것이 있듯이 자산 시장에서도 경험적으로 주가가 방향성을 가지고 움직이는 사건들이 있다. 예를 들어 경험상 인수합병이 발생하면 합병 후 주가가 급등하는 경향을 발견했다면 이벤트 드리븐 전략을 사용하는 매니저는 합병 전에 주식을 매수한 후 합병 직후 매도하는 전략을 통해 수익을 발생시킬 수 있다. 롱숏 전략은 저평가되어 상승이 예상되는 종목은 매수하고, 고평가되어 하락이 예상되는 종목은 공매도하는 전략이다(매수는 롱(Long), 공매도는 숏(Short)이라는 명칭을 쓴다). 이 전략은 상대적 가치 차이가 수익으로 실현되기 때문에 전체 시장이 하락하는 구간에서도 수익을 낼 수 있다는 장점이 있지만, 가치평가가 예상과 맞지 않을 경우 손실이 발생할 수 있다. 공매도라는 단어가 좀 어려울 수 있으니 좀 더 알아본다면, 공매도는 투자자가 가지고 있지 않은 주식을 금융기관에게 일시적으로 빌려서 일정 기간 후에 갚는 제도이다. 예를 들자면 00전자 주식 1만주를 오늘 빌려서 1달 후에 갚는 형식이다. 예를 들어 오늘 빌렸을 때 주당 100만원에 빌렸는데 갚을 때는 주당 150만원이라면 그 차액 1만 주x50만 = 50억원의 차익이 발생하게 되는 것이다.

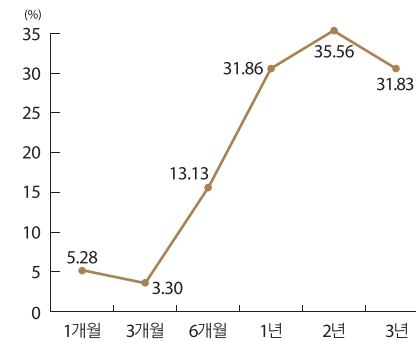
헤지펀드 어떻게 선택해야 할까?

글로벌 금융위기를 기준으로 이전에는 헤지펀드와 개인투자자간에 접점이 크지 않았다. 헤지펀드 운용사는 관리가 어려운 다수의 개인투자자보다는 관리가 쉽고 투자규모가 큰 소수의 거액투자자(투자은행, 연기금 등)를 선호하는 경향이 있고 개인투자자들은 정보도 부족하고 환금성이 떨어지는 헤지펀드에 매력을 느끼지 못했기 때문이다. 특히 대부분의 헤지펀드가 운용의 안전성 등을 이유로 환매가 제한되거나 환매신청 후 자금회수까지 상당기간 소요되는 점은 개인투자자들에게 치명적인 단점이었다. 하지만 금융위기 이후 사정이 달라졌다. 미국에서 투자은행의 자기자본 투자를 제한하는 볼커룰이 제정, 적용되면서 헤지펀드들은 주요 투자자인 투자은행의 이탈을 대신할 수 있는 새로운 투자자들을 찾아야 했고, 금융시장의 큰 변동을 겪은 개인투자자들이 변동성이 작은 대체 투자처를 원했기 때문이다. 그럼에도 여전히 헤지펀드가 어렵고 생소하기 때문에 투자하기가 꺼려진다면 재간접 헤지펀드를 통해 투자할 것을 권유한다. 재간접 운용사가 운용성과가 검증된 헤지펀드에 분산투자 및 리밸런싱을 진행하고 개인투자자의 편의에 맞춘 정보도 제공해 주기 때문이다. 다만 재간접이기 때문에 운용보수가 이중으로 들어가기 때문에 전체 비용에 대한 검토를 한 후 투자매력이 있는 재간접 펀드를 선택하는 것이 효과적이다. WIN CLASS



국내주식형

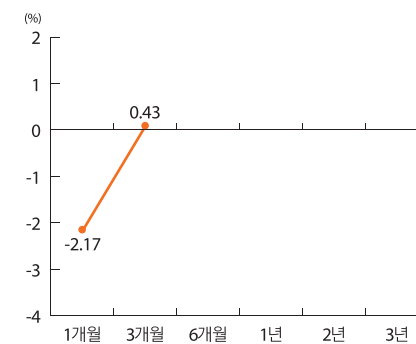
IBK 그랑프리한국대표



- 최근 시장을 주도하고 있는 IT업종에 대한 투자비중이 높아반도체 가격 상승에 따른 관련 기업들의 주가 상승에 수혜 기대
- 당분간 중소형주보다는 대형주 위주의 증시상승세가 유지될 가능성이 높아 업종대표 우량주에 집중된 투자전략을 구사하는 이 펀드의 수익률 강세 전망

해외채권형

KB PIMCO글로벌인컴셀렉션



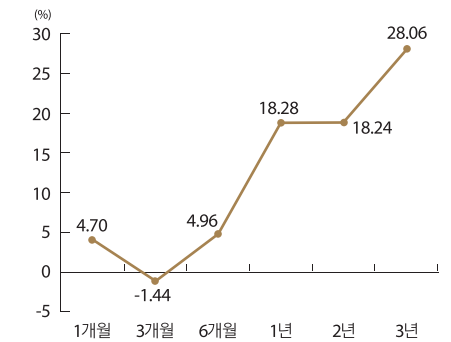
- 세계 최대 펀드평가사인 MorningStar가 최우수 등급을 부여한 PIMCO 자산운용의 4개 채권형 펀드에 분산투자
- 표면금리가 높은 신흥국채권, 모기지 등에 투자하여 금리인상에도 불구하고 국내국공채펀드 대비 높은 투자 성과 기대

WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

자료: IBK기업은행 개인상품부 투신상품팀 (펀드 스펙트럼, 11월 3일 기준)

국내주식형

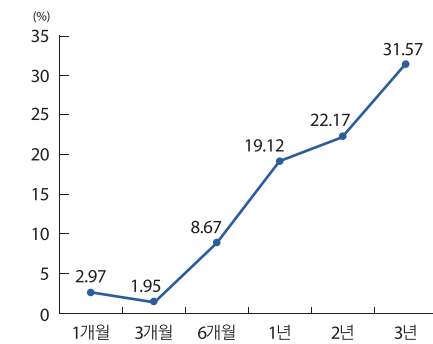
한국투자 중소밸류



- 중소형가치주 발굴 투자, 특정한 기업이나 업종에 쏠림 없이 저평가 중소형주 투자를 통해 장기적으로 양호한 성과 기록
- 신정부 출범 이후 중소/벤처기업에 대한 정책지원 기대감, 최근 중소형 업종 주가 하락으로 인한 저평가 매력 상승

혼합형

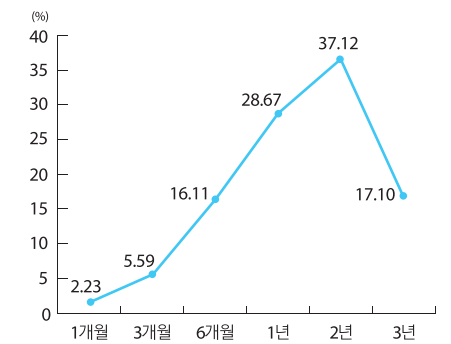
미래에셋 배당프리미엄



- 고배당주, 콜옵선 매도전략을 바탕으로 장기적으로 기복 없는 수익률 확보
- 국내 기업들의 현금배당률 상향, 양호한 실적전망으로 인해 양호한 펀드 성과흐름 유지 될 것

해외주식형

슈로더 이머징위너스



- 천연자원 가격 안정화와 선진국 지역의 경기회복으로 신흥국들의 경기상황 크게 호전. 브라질, 인도 등 주요 신흥국 중앙은행이 금리를 인하하며 경기부양에 적극적으로 나서고 있는 점도 긍정적
- 다양한 여러 신흥국가에 고른 분산투자가 가능하고 글로벌 자산운용사인 슈로더 자산운용의 검증된 운용능력도 장점

올해 안에 챙겨야 할 절세방법

연말이 되면 내년부터 적용될 개정세법에 대한 관심이 높아진다. 초저금리 시대가 이어지고 있는 지금 소위 말하는 '세테크'는 재테크의 빼놓을 수 없는 주요 관심사이기 때문이다. 아닌 게 아니라 부동산의 처분시기 또는 금융상품의 가입시기에 따라 적용되는 세법의 내용이 달라져 세금차이가 크게 발생할 수 있으며, 이와 같은 절세 노하우(know-how)를 아느냐 모르느냐에 따라 억울한 세금이 발생할 수도 있으니 세법에 대한 지식만큼 재테크의 확실한 기술도 없는듯하다. 또한 올해는 새로운 정부가 들어선 만큼 세법에서도 많은 변화를 예고하고 있는데, 내년부터 개정되는 세법에 대비하여 챙겨두어야 할 내용은 무엇인지 살펴보도록 하자.

글: 김훈찬 IBK기업은행 WM사업부 평생설계팀 세무사

증여계획이 있다면 올해 내로

상속 증여에 대한 신고세액 공제율이 현재 7%에서 내년에는 5%로 2019년에는 3%로 하향 조정될 예정이다. 신고세액공제란 납세자가 성실히 신고를 한 것에 대한 보상적인 성격으로 주어지는 일종의 세금혜택인데, 현재는 전산자료시스템 구축 등으로 재산변동 상황 파악이 용이해지고 과세 당국의 납세자 자진신고의존도가 떨어진 만큼 신고세액공제율을 점진적으로 줄여나갈 계획이라고 한다. 따라서 배우자 또는 자녀 등에게 재산의 증여계획을 갖고 있던 상황이라면 올해를 넘기지 않고 증여를 시행하는 것이 절세할 수 있는 방안이 될 것이다. 현재 상속 증여 최고세율이 50%인 만큼 세액공제율이 2% 낮아지는 것은 최대 1%p만큼의 세율이 오르는 것과 유사하며, 증여재산가액이 크면 클수록 그 차액이 커지기 때문이다.

일몰기한 종료하는 금융상품 가입을 통한 절세 방안

금융소득 등 자본이득에 대한 과세 정상화 및 실효성 제고의 사유로 현재 다수의 비과세 또는 분리과세 금융상품은 그 일몰기한이 종료되었다. 내년부터는 만기 10년 이상 채권을 3년 이상 보유했을 때 30% 분리과세를 실시했던 '장기채권에 대한 이자소득 분리과세'도 폐지되며, '해외주식형펀드 비과세특례'도 적용기한이 종료되고, '하이일드펀드 분리과세' 역시 일몰기한이 종료된다.

해외주식형 펀드 비과세란 해외 상장주식에 60% 이상 직·간접 투자하는 집합투자증권으로 주식의 매매, 평가이익, 환차익으로 발생하는 소득에 대해서는 가입한도 3천만원 범위 내에서 과세하지 않은 상품을 말한다. 또한 하이일드펀드 분리과세 과세특례란 신용등급 BBB+ 이하 회사채와 코넥스주식을 45% 이상 편입하는 펀드로서 가입한도 3천만원 범위 내에서 이자·배당 소득에 대해 14% 분리과세 혜택을 부여한 상품을 의미한다. 두 금융상품 모두 올해 가입분을 끝으로 이와 같은 혜택이 종료된다. 따라서 금융소득종합과세의 절세 방안으로 여유 자금의 분산을 고려하는 고객이라면 이와 같은 세제혜택이 주어지는 상품에 가입하는 것도 절세방안이 될 수 있을 것으로 사료된다.

8·2 부동산 대책에 대한 대비

올해 하반기 많은 고객들의 주요 관심사는 8·2 부동산 대책에 따른 세제변화였다. 상당기간의 부동산경기 불황으로 세법에서는 다주택자들에 대한 양도소득세 중과세 폐지 및 장기보유특별공제 적용 등 부동산거래 활성화를 위해 거래제한 정책을 완화하고 있었다. 하지만 최근 부동산경기과열 및 주거안정정책 일환으로 8·2 부동산 대책에서는 다주택자들에 대한 중과세 등 세금 강화 정책이 부활할 것임을 예고했다. 주요 개정 내용은 2018년 4월 1일 이후 조정지역¹⁾ 내 2주택자에게는 주택 양도 시 장기보유특별공제(이하 '장기보유공제')를 적용하지 않으며 세율은 기본세율에 10%p증가된 세율을 적용하고, 3주택 이상 보유자에게는 장기보유공제 미적용은 물론 기본세율에 20%p증과 한다는 내용이다. 부동산 투기세력을 억제하기 위한 정책이기는 하나 상속이나 자녀 분가 등의 사유로 다주택자가 된 경우도 왕왕 존재하는바, 현 시점 다주택자에 해당하느냐 여부 및 향후 양도계획은 어떻게 되는지를 잘 따져볼 필요가 있다.

또한 상당기간 임대주택으로 운용할 계획이 있다면 임대주택사업자 등록을 통해 절세방안을 모색해 볼만하다. 임대주택사업자 등록이란 6억 이하의 주택을 4년 이상 임대주택으로 등재 시 당해 임대주택은 보유주택 수에서 배제한다는 내용인데, 거주주택 양도 시 다주택자에 해당되어 중과세율이 적용될 우려가 있다면 거주주택 외 다른 주택을 임대주택으로 만들어 놓아 양도소득세를 절세할 수 있기 때문이다. 주택임대사업자 등록 이외에도 다양한 혜택 및 사후관리 등의 요건이 있으므로 사업자등록시에는 필히 전문가와 구체적 상담을 해 보길 권유한다.

1) 조정지역: 서울 전역, 경기 7개시(과천·성남·하남·고양·광명·남양주·동탄2), 부산 7개구(해운대·남·수영·동래·연산·기장군·부산진구), 세종시

소득세율 최고구간의 상향조정

2018년부터 소득세의 최고세율이 42%로 상향조정 될 예정이다. 또한 세율적용 구간도 변경될 예정인데 현재 5억 초과 소득구간에 40%의 세율이 적용되었던 것에 비해 내년부터는 3억 초과 5억 이하 구간에는 40%의 세율이, 5억 초과 구간에는 42%의 세율이 적용될 것으로 예상된다. 이와 같이 앞으로는 세율구간이 상향조정 될 것인바 소득귀속시기를 조정할 수 있는 경우에는 내년보다 올해에 소득을 높게 편입시키는 것이 절세 방안이 될 수 있다. 예를 들어 기왕 내년 결산이후 배당을 고려하고 있는 기업주의 경우 올해 내에 중간배당 등을 통해 소득귀속시기를 올해로 해둔다면, 세율상향분 만큼의 절세효과를 얻을 수 있는 것이다. 물론 소득의 귀속시기를 조정하는 것은 단편적인 절세효과만을 두고 결정할 일은 아니지만 여타 전제조건의 변동이 크지 않은 상황이라면 충분히 고려해 볼만한 내용이다.

세법은 사회·문화, 경제, 정책 변화 등에 따라 매우 유동적이다. 따라서 관심을 기울이지 않으면 '아차!' 싶은 사이 부과된 세금으로 아쉬워 할 때가 빈번히 발생한다. 꼼꼼한 체크를 통해 절세혜택의 기회를 놓치지 말아야 할 것이다.



PREMIUM CLASS

품격 있고 여유로운 삶을 위한
문화·예술·여행·교양 관련 이야기를 들어봅니다.

문턱은 낮게, 서비스는 높게!

IBK기업은행 최초의 신규 WM센터, 일산WM센터를 만나다

2017년 9월, IBK기업은행은 일산에 새로운 WM센터를 오픈했다. PB센터가 WM센터로 전환된 것이 아닌, 최초의 신규센터 개점으로 주목 받은 이번 개점은 경기 및 서울 서부지역의 고객 니즈를 충족시키며 동시에 보다 확장된 금융서비스 영역을 확보하겠다는 IBK기업은행의 포석이나 다름없는 도전이었다. CS매니저를 뺀 전 직원이 여성으로 구성되어 더욱 주목받고 있는 일산WM센터, 그곳의 직원들은 과연 어떤 꿈을 꾸고 있을지 궁금해 찾아가 보았다.

글. 이경희 사진. 김동진



일산 WM센터

- 1 장진숙 팀장
- 2 백우득 대리
- 3 우유리 계장
- 4 김진환 계장
- 5 채미영 부센터장
- 6 유정희 센터장
- 7 배정혜 사원
- 8 박상태 팀장
- 9 전장석 팀장
- 10 차상명 팀장
- 11 김혜영 팀장
- 12 홍은식 센터장
- 13 김재경 팀장



새로운 자산관리의 메카가 되다

1980년대 신도시로 출발, 일산WM센터 인근에만 8만 세대가 넘는 아파트가 밀집돼 있는 일산은 개인고객을 타깃으로 은행 간의 경쟁이 진작부터 치열하게 펼쳐져온 곳이다. 그렇기 때문에 IBK기업은행이 신규로 첫 문을 연 이곳 일산WM센터는 전 직원들이 비장한 각오와 함께 부푼 꿈으로 뚝뚝 뚝뚝 남다른 활력을 자아내고 있었다.

“저희 일산WM센터는 다른 센터와는 달리 고객이 완벽하게 ‘0’인 상태에서 출발한 곳입니다. 그에 따른 부담이 아무래도 클 수밖에 없는 상황임을 부인할 수 없지요. 하지만 센터 오픈 준비부터 지금까지 강한 결속력을 갖고 함께 달려온 직원들과 가족애, 동지애로 뚝뚝치면서 앞으로의 가능성과 목표에 대해 빅픽처를 그리고 있는 곳이기도 합니다.”

PB들의 롤모델로 손꼽히며 그를 아는 모두가 일산WM센터의 최고 책임자라고 입을 모았던 유정희 센터장이 온화하게, 그러나 강단 있는 카리스마를 풍기며 차분히 설명을 해준다.

일산WM센터는 발령 직후 유정희 센터장과 채미영 부센터장이 제일 먼저 한 일은 IBK기업은행의 WM센터를 빠짐없이 돌았던 것이었다. 어떤 식으로 영업을 하는지 선배들로부터 전략과 노하우를 배우고 하다못해 사은품의 종류까지 꼼꼼히 확인하며 향후 운영에 대한 밑그림 작업을 한 것이다.

“하루에 2~3곳씩 총 35개 관내 지점을 전부 돌았습니다. 그분들도 우리에게 대해 알아야 고객에게 설명하고 소개를 할 수 있

니까요. 초기이다 보니 영업점과 공동마케팅으로 진행할 게 많았는데 이는 매우 좋은 결과를 가져왔어요. 지점에서는 자신들이 팔지 못하는 투자형 상품을 안내해줌으로써 이탈할 고객을 막고 추가 영업을 가능했으며 저희는 고객 확보와 상품 판매가 가능했으니까요.”

개점한 지 두 달 만에 투자형 상품을 160억 이상 팔아치워 모두를 놀라게 한 일산WM센터의 전략이 맞아떨어진 셈이다. 일산WM센터가 센터장 이하 전 직원들이 모두 여성으로 구성됐다는 사실은 시사하는 바가 크다. 센터의 분위기 및 고객서비스의 지향점이 어느 부분을 가리키는지 능히 짐작할 수 있기 때문이다.

“우리 센터의 강점으로 섬세함과 편안함을 꼽고 싶습니다. 고객의 특성상 아무래도 연세가 있으신 분들이 많은데 여자 직원들이 응대를 하면 아무래도 더 편하게 생각하고 좋아하시는 부분이 많아요. 결혼이나 자녀 등 공통된 화제 속에서 공감할 부분이 아무래도 많으니까요.”

이 같은 분위기는 직원간, 상하간에도 그대로 적용된다. 별도로 정해진 회의 시간을 갖지 않고 이슈가 생기면 그때그때 자유롭게 토론하는 분위기, 권위와 긴장 대신 편안하게 의사소통이 되는 분위기 덕분에 이곳 일산WM센터는 늘 활기가 가득하다. 개점 이후 다양한 홍보 활동을 할 수 있었던 것도 직원들이 쏟아낸 아이디어 덕분이었다.

“섬세한 업무처리와 편안한 입담, 재치로 고객 및 지점의 분위

기를 지휘하는 채미영 부센터장, 꼼꼼하고 내실 있게 감사업무와 지점 살림살이를 꾸리는 장진숙 감리역 팀장, 육아휴직 공백기 동안에도 업무 관련 자격증은 물론 공부를 게을리 하지 않았던 백우득 PBA, 친절한 마음씀에 고객들이 모두 좋아하는 우유리 PBA, 문을 열고 들어서면 일단 기분 좋은 에너지를 전해주는 김진환 직원까지- 모두 우리 센터의 일등 자산입니다. 이 자리를 빌려 고맙다는 인사를 꼭 하고 싶어요.”

일산은 물론, 김포, 파주, 은평구, 서대문구 일부까지 아우르고 있는 일산WM센터는 다양한 지역만큼이나 다양한 고객층이 존재하는 곳이다. 그리고 일산WM센터는 바로 이 부분이 센터의 무한한 미래 동력이 될 것이라고 자신한다.

“일산신도시 초기 시절에 입주해 지금은 은퇴생활을 하고 있는 분들, 전문직 종사자로 한창 자산을 늘려가는 분들, 자녀를 위한 금융상품에 관심이 많은 분들 등이 모두 저희의 잠재 고객이 십니다. 센터의 문턱을 낮추고 고객의 니즈를 수용한 다양한 맞춤형 자산관리 서비스로 제공해 고객과 함께 성장하는 행복한 센터를 만들고자 합니다.”

유정희 센터장 이하 전 직원들의 미소와 진정성이 사람의 마음을 끌어당기는 곳. 일산WM센터는 그렇게 뚜벅뚜벅 우직하게 2018년도를 향해 걸어가고 있는 중이다. WIN CLASS



유정희 센터장



채미영 부센터장



우유리 PBA



백우득 PBA



장진숙 팀장

“일산WM센터의 2018년을 기대해주시오”



유정희
일산WM센터장

1983년도에 입학해 2007년도부터 PB업무를 해온 제계 일산WM센터의 '장' 역할은 강한 책임감과 함께 도전의식을 불러일으키는 곳입니다. 다른 곳과는 달리 신규센터로서 모든 걸 제로베이스에서 시작해야 했던 상황은 결코 쉽지 않았지만 센터 직원들의 협업, 일산 영업지점의 도움 덕분에 무사히 오픈시기를 지나 여기까지 올 수 있었습니다.

통상 자산관리 센터는 그 문턱이 매우 높다고 알려져 왔습니다. 실제로 이곳 일산 지역 타PB센터만 해도 굳게 닫힌 문에, 예약을 하지 않으면 발걸음을 들이는 것조차 쉽지 않은 곳이 많습니다. 그런 와중에 저희는 누구든 편하게 오가며 자산관리 상담을 받을 수 있는 분위기를 조성하고자 합니다. 제계 고객 관리란 특별한 것이 아닙니다. 찾아오신 분의 이야기를 충분히 듣고 그 성향을 파악해 응대하는 것이 가장 좋은 방법이라고 생각합니다. 고객 중에는 직원이 얼마나 알고 있는지 전문 지식을 테스트해보는 분들도 있고, 가입되어 있는 타은행 상품을 예로 들며 이런 건 없냐고 따보시기도 하시죠. 하지만 모든 상황에 성심성의껏 응대를 하다보면 결국 마음을 여시고 조금씩 자산을 이동하는 모습을 보여주시기에 저는 직원들에게 신의와 진정성으로 모든 고객을 대하라고 주문합니다.

2018년은 우리 센터가 큰 발자국을 내딛을 한해가 될 것입니다. 오픈한 이래 지금까지는 영업점과 협력해 공동관리 고객위주로 나갔다면 2018년부터는 IBK기업은행과 아예 거래가 없었던 고객과 새롭게 거래를 트는 것을 목표로 하고 있습니다. 직원들과 협업하여 따뜻하고 사람 냄새 나는 일산WM센터로서 서부지역의 새로운 도약대 역할을 하겠습니다. 지켜봐주시오.

“고객은 평생 함께 할 저의 동반자입니다”



채미영
일산WM부센터장

일산 지역에서 오래 거주한 제계 일산WM센터 개점은 여러모로 놀랄 만한 소식이었습니다. 하지만 부센터장으로 부임한 지금, 이곳은 제가 가진 정보와 네트워크를 기반으로 가장 신명나게 일할 수 있는 직장이 되었습니다.

제가 처음 PBA를 시작했던 때는 예금금리가 7~8%였던 시절이었습니다. 5억을 갖고도 평생 살 수 있는 플랜을 짜는 게 가능했었지요. 하지만 예금금리가 1%로 떨어진 지금은 과거 금리와 비교해 엄청난 갭이 생겼고 제 역할은 더욱 커졌습니다. 과거와 비교해 크게 차이가 나는 간극을 메꿔 드리는 것이 제 임무라고 생각하기 때문입니다. 그래서 저는 안정적인 은행상품과 중위험, 중수익의 상품 운용을 병행해 우리 센터 고객님의 수익을 5-6%로 맞춰드리는 것을 목표로 삼고 있습니다. 고객님의 자산은 곧 내 자산이라는 마음으로 고객님의 권한 상품은 저도 가입을 해서 그 추이를 함께 지켜보며 대화를 하는 것도 '고객은 평생 함께 가는 동반자'라는 저의 철학과 잇닿아 있는 것입니다.

우리 일산WM센터는 매우 행복한 직장입니다. 옆에서 지켜보고 있는 것만으로도 배울 게 많은 유정희 센터장님을 필두로 모두가 화합하고 소통하면서 각자에게 주어진 책임을 다하기에 우리 센터의 미래 또한 밝다고 생각합니다. 일산 지역 PB업무센터의 후발주자이긴 하지만 증권사와 결합한 새로운 자산관리 시스템 속에서 고객을 위한 보다 다양한 프로그램과 진일보한 서비스 전략으로 일산 지역에 새바람을 일으키고 싶습니다.

“PB업무는 결국 소통이라는 큰 깨달음을 얻었습니다”



백우득
일산WM대리

저는 육아휴직 2년을 끝내고 이곳 일산WM센터로 발령을 받았습니다. 원래 기업 고객팀에서 일했기 때문에 당연히 그쪽으로 생각을 하고 있었는데 뜻밖에도 개인고객팀, 여기에 신생 센터의 개설위원으로 발령을 받고 그동안 해보지 않았던 PBA 업무를 해야 한다고 해서 부담과 설렘이 컸었죠. 하지만 업무에 필요한 자격증을 따고 보수교육을 받는 와중에 친언니처럼 살피주시고 도와주신 상사분들 덕분에 빠르게 적응할 수 있었습니다.

기업고객은 사실 저희에게 의존하는 부분이 매우 큼니다. 행원들이 정보를 많이 갖고 있고 대출을 해주기 때문에 저희가 주도를 하게 되는 거죠. 하지만 PBA 업무는 고객의 성향과 의지에 따라 그 성과가 달라지기 때문에 처음에는 실수하면서 어찌나, 나 때문에 예금이 빠지면 어쩌나... 두려움이 매우 컸습니다. 오픈을 하고 얼마 뒤에 저희가 뿌린 홍보전단지들 갖고 찾아오신 고객분이 계셨는데 먼저 상사분께 안내를 하려고 한 것도 그 때문이었죠. 그런데 고객분께서 부담스럽다며 제게 상담을 하시겠다고 하셔서 떨리는 마음으로 마주 앉았습니다. 자녀를 두신 어머니셨는데 살아온 얘기, 가정 얘기를 듣고 나누면서 왠지 눈물이 날 것 같은 공감대를 형성할 수 있었습니다. 그리고 그 고객분은 결국 상품가입까지 하고 가셨어요. 제게는 자신감과 함께 PB업무란 결국 소통이라는 큰 깨달음을 얻게 한 사건이었죠. 이곳에 와서 저는 새로운 꿈을 꾸게 되었습니다. 많이 배우고 익혀 앞으로 PB전문가로 일하고 싶다는 목표가 생긴 거죠. 최선을 다해 열심히 일하겠습니다.

“자산관리, 그 이상의 보람을 찾을 수 있어서 행복합니다”



우유리
일산WM계장

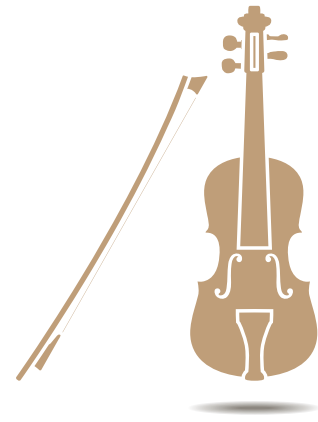
저는 우리 센터의 막내 직원입니다. 2014년에 입사를 해서 일산중앙지점을 첫 근무지로 삼고 일하다가 이곳에 발령을 받아서 왔어요. WM센터가 많지 않기 때문에 처음에는 무슨 일을 하는 곳인지 감을 잘 잡을 수가 없었고 고객분들이 VIP라는 생각에 정말 많이 긴장했습니다. 하지만 오시는 고객님들이 교양 있으시고 대화를 하면서 배우는 게 많아 처음의 떨림을 떨치고 지금은 즐겁게 일하고 있습니다. 또 증권사에서 새로 상품이 나오면 각 영업점에 메일을 보내는 역할도 하고 있기 때문에 스스로 업무능력 향상을 위해 매일 노력하고 있는 지금 상황도 보람이 매우 큼니다. 센터장님과 부센터장님 모두 PB업무를 오래 해 오셨기 때문에 저 옆에서 많은 걸 보고 배우고 있습니다. 고객님의 자산관리를 해드리는 것은 물론, 일을 넘어서 개인적으로 친밀한 관계를 맺는 모습이 굉장히 인상적이었는데 빠른 업무 처리가 아닌, 인간적인 소통을 통한 관계 맺기에 큰 매력을 느끼고 있습니다. 지금은 부족하지만 앞으로 공부를 더 열심히 해서 이쪽으로 경력을 더 쌓아보고 싶다는 희망도 갖게 되었습니다.

우리 센터 내 분위기는 다른 곳에 자랑하고 싶은 만큼 좋습니다. 분위기가 엄격하고 강압적이면 사실 뭘 물어보기도 어려운데 여기서는 '이런 것까지 물어봐도 되나' 싶어 주저하면서 여쭙 봐도 하나하나 세세하게 알려주시니 업무능률도 오르고 출근하는 발걸음이 가볍습니다. 신설점포로서 우리 역할이 매우 중요하다는 것을 자각하고 한번 오신 고객분이 친구나 가족까지 데려올 수 있도록 언제나 좋은 이미지를 남기고 싶습니다.

나의 음악, 아직도 더 사랑할 가능성이 남아있다

지난 11월 16일 IBK기업은행이 주최한 '사랑 그리고 나눔' 콘서트에 바이올리니스트 신지아가 등장했다. 처음으로 IBK기업은행 고객들과 만난 그녀는 바흐의 '샤콘느'로 시작, 화려하면서도 파워풀한 연주로 청중의 마음을 사로잡았다. 최근 가장 핫한 아티스트로 대중들의 사랑을 한 몸에 받는 그. 무대 뒤에 만난 바이올리니스트 신지아는 사랑 받기 위해 태어난 아티스트, 그 자체였다.

글. 이경희 사진. 서지연



바이올린, 과자상자 속 사랑 꺼내기

음악가를 이야기할 때 수상실적을 나열하는 것은 그를 설명하는 가장 정확한 증거이기도 하지만 참으로 진부한 설명이기도 하다. 그러나 바이올리니스트 신지아를 설명할 때 '프리미오 파가니니 국제 바이올린 콩쿠르 3위, 롱-티보 콩쿠르 1위 및 오케스트라상, 리사이틀상, 파리음악원 학생들이 주는 최고상 수상, 쾨넬리자베스 국제바이올린 콩쿠르 3위 등을 올린 것은 조금 다른 의미를 가진다. 바닷가 모래만큼이나 흔해진 음악 유학을 거치지 않고 순수하게 국내에서 배우고 익힌 실력으로 해외 유명 콩쿠르를 휩쓴 남다른 이력 때문이다.

바이올리니스트 신지아가 처음 바이올린이 아닌, 바이올린을 흉내 내어 만든 과자상자를 잡은 것은 4살 때 일이었다. 4살 터울인 언니가 일찌감치 바이올린을 시작했을 때 레슨을 받는 언니 옆에서 놀거나 기다리다가 치켜 잠들었던 꼬마에게 역시 바이올린이라는 운명이 주어졌던 것이다.

“쿠OOO 과자상자에 30센티 자를 붙이면 기타 같은 모양이 돼요. 거기에 스폰지를 붙이고 수수깡으로 활을 만들어서 기초부터 시작한 거죠. 그 연습을 굉장히 오래했던 기억이 납니다.” 적당한 무게를 만들기 위해 과자통 안에는 사랑이 잔뜩 들어있었고 꼬마 신지아는 ‘연습을 잘 끝내면 이 사랑을 먹게 해주겠다’

는 엄마의 약속에 열심히 배웠었다. “연습을 마치고 과자 상자를 열 때 엄청 행복했던 기억이 지금도 난다”며 신지아 씨가 드레스보다 더 화사한 웃음을 터뜨린다.

신지아 씨는 영재였다. 10세 때 한국예술종합학교 예비학교에 입학했고 전주예고 1학년 재학 중 영재로 조기 입학해 김남운 교수를 사사했다. 혹독했던 연습과 콩쿨로 점철됐던 그의 삶에 소위 말하는 ‘악기 사춘기’가 찾아온 것은 남보다 한참 늦은 20대 중반이었다. 습관처럼 연습하고 당연하게 해왔던 자신의 악기에 대해 처음으로 의구심을 갖기 시작한 것이다.

“바이올린에 대한 의심이 처음 들었어요. 작은 방에 갇혀서 늘 연습만 하는 내가 정말 행복한가? 내가 이걸 하면 진짜 행복해질 수 있는 걸까?”

음악에 대한 감정이 무감각해졌다. 청중들은 무대에 선 그에게 환호했지만 그는 혼자서 매일 괴로워했다. 그게 무려 2~3년을 갔다. 사춘기도 겪지 않고 보냈던 청춘이 뒤늦게 치른 대가는 혹독했다.

혹독했던 사춘기를 지나 다시 사랑에 빠지다

신지아 씨가 악기 사춘기를 끝낼 수 있었던 건 바이올린과 한발자국 떨어진 덕분이었다. 악기를 내려놓은 채 책을 읽고 연기도



바이올리니스트
신지아



배웠다. 물론 배우가 되기 위해서는 아니었다. 악기의 소중함을 느끼기 위해 의도적으로 다른 것에 집중해 본 것이었다. “연기를 배우자 감정이입이 새롭게 다가왔었어요. 사실 악기를 연주하는 것도 감정을 다루는 작업이잖아요. 그것과 비슷한 면이 많았어요. 바이올린에 대한 생각을 어린 시절부터 차근차근 되밟고 올라가면서 바이올린을 다시 조금씩 사랑하게 됐어요. 저는 여전히 바이올린을 조금씩 더 사랑해 가는 과정에 놓여있는 것 같아요. 아직도 더 많이 사랑할 가능성이 남아 있는...”

얼핏 쌀쌀 맞고 차가워 보이는 인상이지만 대화를 나눌수록 뜨끈한 아랫목 같은 진심이 느껴진다. 말 한마디 한마디에 꼭꼭 다져넣은, 오래 묵힌 그의 생각이 묵직하다.

오케스트라 협연, 리사이틀, 실내악 연주... 공연에는 수많은 형식이 있다. 이중 신지아씨가 가장 좋아하는 무대는 어떤 것일까? “저 같은 경우는 각각의 매력이 너무 다르기 때문에 다 좋아해요. 오케스트라와 협연을 할 때는 물론 저와의 호흡도 중요하지만 100명의 오케스트라 단원을 끌고 가는 느낌이 주는 쾌감이 있어요. 연주를 잘 끝내고 청중에게 박수를 받으며 지휘자와 악수를 나누는 순간에 오는 벅찬 느낌이 있죠. 리사이틀은 섬세함

을 보여줘야 하는 무대예요. 악기와 제가 일대일로 교감을 해야 하고 청중과 함께 호흡하는 매력도 강하죠. 최근 1~2년 전부터는 실내악 연주 요청이 많이 들어오고 있어요. 트렌드가 된 느낌인데 기존에 해오던 연습보다 더 많은 연습이 필요한 게 실내악 연주입니다. 내 파트만 하는 게 아니라 다른 파트도 다 꿰뚫고 있어야 하기 때문에 연습량도 더 많이 필요하고 더 많이 공부해야 해요. 하지만 소수의 인원이 함께 어울려서 하는 음악이 주는 매력이 매우 크죠.”

신지아 씨는 현재 서울시향 부악장으로 일하는 언니 신아라 씨에게 연주자로서 많은 조언을 받고 있음을 밝히기도 했다. 특히 서울시향과의 협연이 있을 경우 곡에 대한 조언을 많이 해준다고. “언니는 제일 무섭고, 제일 날카로운 자극제이자 지원자, 조력자예요. 하하.” 그는 서울시향과 협연 시 바로 어깨 뒤에 앉아 있는 언니의 존재가 늘 든든하다고 덧붙인다.

나의 전성기는 아직 오지 않았다

연주자에게 ‘연주’란 자신의 해석을 거쳐 청중에게 전달하는 대상이다. 오늘 IBK챔버홀에서 신지아 씨가 연주했던 바흐의 <사



콘느>와 생상스의 <서주와 론드 카프리치오소>는 각각 1700년대 독일과 1800년대 프랑스에서 활약했던 작곡가가 만들어낸 주옥같은 곡들. 신지아 씨는 까마득한 과거에서 넘어 온 클래식 음악을 어떤 식으로 해석하는 것일까?

“연주하는 곡에는 제가 느끼는 감정, 행동, 경험... 모든 상황이 다 살처럼 붙어가는 것 같아요. 어떤 연주를 들으면 불과 1년 전인데도 어떤 면은 아주 잘하고 어떤 면은 매우 아쉽게 느껴지는 게 무척 신기한데 그 동안 제 겪은 변화가 음악을 다르게 듣게 만드는 것 같아요. 누군가 제게 클래식 음악에서 너의 전성기는 언제였냐고 묻는다면 저는 제 전성기는 아직 오지 않았다고 말하고 싶어요. 제가 살아온 삶을 음악에 녹여내야 하기 때문에 조금 더 남은 거 같은 것 같은 생각이 드는 거죠. 제가 마흔 살이 넘어서면 비로소 원숙한 음악이 나오지 않을까요? 70, 80대에 체력이 돼서 연주를 할 수 있다면 정말 대중들에게 큰 울림을 줄 거라고 생각합니다.”

신지아 씨는 자신이 요 몇 년 간 기타, 대중음악 가수와의 콜라보 공연, 광고 촬영, 음악프로그램 MC까지 두루 수많은 경험을 해왔던 것도 다양한 경험을 통해 축적되는 자양분을 얻기 위해서였음을 이야기 했다.

“어떤 분들은 저의 이런 행보에 대해서 우려하기도 하는데 저는 제 인생과 경험을 연주를 통해 보여드리는 거라고 생각해요. 제가 다양한 걸 겪을수록 표현력도 풍부해지고 감정도 넓어질 거라고 생각하는 거죠. 그래서 들어오는 다양한 제의들을 마다하지 않고 열심히 했습니다. 몸은 힘들었지만 즐거운 경험이었어요.”

“어떤 분들은 저의 이런 행보에 대해서 우려하기도 하는데 저는 제 인생과 경험을 연주를 통해 보여드리는 거라고 생각해요. 제가 다양한 걸 겪을수록 표현력도 풍부해지고 감정도 넓어질 거라고 생각하는 거죠. 그래서 들어오는 다양한 제의들을 마다하지 않고 열심히 했습니다. 몸은 힘들었지만 즐거운 경험이었어요.”

연말인 지금 신지아 씨는 분주한 연주 스케줄로 눈코 뜰 새가 없다. 2018년이 막이 올라가면 신년음악회로 시작, 오랜만에 단독 리사이틀도 가질 예정이다. 4월에 열릴 예술의전당 리사이틀을 위해 어떤 곡을 어떻게 구성할지 고민이 큰 이유는 간만에 갖는 리사이틀을 아주 잘 해내고 싶은 설렘과 긴장 때문이다. 그 이후에는 일본 공연 스케줄도 기다리고 있다니 2018년은 여전히 그에게 공연과 연습으로 점철될, ‘바이올리니스트 신지아’의 해가 될 것이다.

“오늘 IBK챔버홀에서 처음으로 IBK기업은행 고객들과 함께 한 무대는 제게 매우 의미 있었습니다. 익숙하고 편안한 곡으로 갈까 하다가 첫 곡으로 조금 더 깊이 있는 음악을 들려드렸어요. 클래식 음악의 다양한, 주옥같은 매력을 빠지셨으면 하는 바람에서요. 앵콜곡을 포함해 열광적으로 호응해주신 IBK기업은행 고객분들께 다시 한 번 감사드립니다. 좋은 연주로 다시 뵈겠습니다.” WIN CLASS



이 세상 모든 것은 마무리가 제일 중요하다

“최고의 리더십은 일을 귀하게 주고, 귀하게 관리하였다가 귀하게 건어내는 것이다”
이 세상 모든 리더십을 분석하고 파헤치고 난 후 가장 진리(眞理)이며 절대로 변하지 않을
한 문장만을 남겨야 한다면 바로 이 문장일 것이다.

글: 박혁중 <시키지 마라, 하게 하라> 저자



마무리가 꼭 필요한 이유

과일 농사를 짓는 농부가 가장 이윤이 높게 나올 수 있는 과일의 종류를 선택하여 기름진 땅을 만들고 자신이 선택한 과일나무를 심었다고 치자. 그런 후 몇 개월 동안 모든 정성을 쏟아 부으며 나무를 보살핀다. 바람이 불면 바람을 막아주고 비가 오지 않으면 물을 대어 촉촉하게 적혀준다. 드디어 과일나무에 먹음직스럽고 탐스러운 과일이 주렁주렁 열렸다. 하지만 이상하게도 농부가 수확을 하지 않거나 다른 일이 급하다고 해서 대충대충 수확을 하게 된다면 어떻게 될까?

첫째, 일정수준 이상의 이윤을 얻기가 어렵다. 나무에는 조금만 더 손보거나 기다려 주면 더욱 상품가치가 클 수 있는 과일들이 남아있지만 개념 없는 농부는 지금 당장의 수확에만 눈이 멀어 눈에 보이는 위치에 매달려있는 익은 과일만 따고 나머지는 포기해 버린다. 결국 남은 과일은 나무에서 썩어 버린다.

둘째, 나무 또한 상품가치가 없는 과일을 생산하는 야생나무로 바뀐다. 나무는 적절할 때에 과일을 따줘야 다음 번 열매를 더 확실하고 크게 맺을 수 있다고 한다. 결국 이런 나무에서 나는 열매는 상품성은 전혀 없는 모나고 비뚤어진 작은 과일들만 맺게 된다.

이렇듯 지구상에 존재하는 모든 일들에는 적절한 마무리가 있어야 의도한 성과를 얻어낼 수 있는 것이고 선순환의 고리가 채워지는 단계를 맞이할 수 있다. 이전의 단계에서 아무리 잘했어도 마무리가 올바르게 끝나지 않으면 앞에서 해왔던 일들과 투입한 에너지들이 모조리 물거품이 된다.

일의 완료, 매듭짓기

이러한 일의 정돈과 성찰단계를 또 다른 용어로 비유한다면 '매듭'을 꼽을 수 있다. 매듭이란 '일의 순서에 따른 결말'을 말한다. 모든 일에는 매듭이라는 것이 필요한 법이다. 더구나 자신이 혼자 시작해서 하는 일이 아니고 다른 사람, 즉 부하직원을 통해서 진행되는 일에는 더욱 더 시킨 사람에 의한 매듭이 필요하다. 일을 실행했던 실무자가 직접 묶는 것은 일의 매듭이라기보다는 잠시의 일단락에 불과하다. 일을 지시한 사람이 묶어주는 매듭이 진짜 일의 종료와 완료를 만드는 것이다. 일을 함에 있어서 매듭이 묶이지 않거나 대충 묶이게 되면 어떤 일이 발생할까?

어디가 끝인지 모른다. 그러므로 다음 번 줄의 시작이 어디인지 불확실해 진다. 일이 종료되었음이 선언되지 않으면, 부하직원 은 계속해서 그 일에 대한 에너지를 일정부분 유지할 수 밖에 없다. 부하직원은 당연히 일을 지시한 리더가 그 일에 대한 마무리나 결과물에 대한 수확을 할 것이라 기대한다. 하지만 리더가 그에 대응하는 행위를 하지 않게 되는 경우 부하직원들의 마음속에는 뭔가 끝나지 않은 것 같은 찝찝함을 가지게 된다. 일의 종료가 어설픈게 끝나버렸다 한다면, 부하직원은 그 일에 대한 자신의 노력이 허비되었다고 느끼게 된다.

매듭이 쉽게 풀어진다. 그리고 다른 줄과 엉킨다. 매듭이 올바르게 묶이지 않고, 허술하게 묶이면 결국 풀어질 수 있다. 매듭이 풀어진다는 것은 결국 그 일이 완전히 종료된 것도 아닌 상태가 되어 때가 되면 살아나서 다시 부하직원들을 괴롭히게 된다는 것을 말한다. 리더가 어설픈게 묶어 준 매듭은 일정 시간이 지나면 스스로 풀리게 되어 일을 한 것도 아니고 안 한 것도 아닌 상태가 된다. 결국 이런 경우에는 일이 완벽히 사라지지도 않아 원혼(冤魂)이 되어 직원들의 사기를 떨어뜨린다. 진짜 문제는 '리더'가 매듭이 지어지지 않았던 일을 다시 시키는 경우가 발생하는 경우인데, 이는 정말 최악의 상황이다. 후배는 이렇게 생각할 것이다. "의미를 찾을 수 없는 일의 반복이군..."

다른 사람이 묶어 버린다. 일에 있어서 다른 사람이 매듭을 묶는다는 것은 열심히 일한 사람이 공적의 주체가 되지 않고 엉뚱한 사람이 가져가 버리는 경우를 말한다. 부하직원은 실컷 열심히 해봤는데, 그 일에 대한 완료선언이 이루어지지 않은 상태에서 일이 질질 끌려지게 되는 경우에는 부하직원 해 놓은 중간 결과물들을 다른 사람이 가로채어 써 먹을 수 있다. 이런 경우 부하직원이 빛나기 보다는 다른 사람이 빛이 나버리므로 결국 당사자는 하청을 받아 부속품 잘 만들어 준 꼴이 된다. 부하직원은 상처를 받고 결국엔 열심히 해도 아무런 수확이 없다는 걸 깨닫게 된다.

일은 시키는 것도 중요하지만, 리더로 인해 정확하게 매듭지어지고 의미를 찾아주는 것이 리더의 중요한 덕목임을 잊지 말자. 귀하게 시킨 만큼 귀하게 거두어 주자. WIN CLASS

은퇴 후 제2직업 어떻게 준비할까?

“엄청나게 쏟아져 나올 거예요. 예전처럼 준비해서는 낭패를 보기 십상일 겁니다.”

얼마 전 은퇴하고 스톡사진가라는 다소 생소한 직업을 갖게 된 한 중년의 말이다.

평생을 일한 직장 덕분에 연금 혜택까지 받는, 그나마 여유 있는 은퇴자의 이야기치고는 믿기 어려울 정도로 비장했다. 그러나 과장은 없었다.

최근 은퇴 세대에 대해 발표되는 각종 지표는

이른바 은퇴자 폭발에 대해 경고하고 있다.

글. 이준호 시니어 매거진 <브라보 마이 라이프> 기자



우리 사회에서 베이비부머 세대는 1953년 한국전쟁이 끝난 이후 1955년생부터 꼽는다. 이때부터 출생아 수가 급격히 증가해 정부의 출산억제 정책이 본격화 된 1963년까지 9년간 태어난 이들이다. 정부의 인구총조사 결과에 따르면 이들의 인구는 약 711만 명으로 전체 한국인구의 14.3%에 달한다. 문제는 이들의 은퇴가 이제 본격적으로 시작되었다는 것이다. 실제로 이런 변화는 수치로 나타난다. 통계청이 지난달 발표한 2017년 10월 고용동향 자료를 보면 60세 이상 인구의 실업률은 지난해 동월 조사결과에 비해 0.1%p가 상승했다. 변화 폭은 크지 않지만 30대~50대까지의 실업률이 모두 감소한 것에 비하면 눈에 띄는 결과다. 일종의 전조라고 해석해도 과장은 아니다.

직장은 은퇴하지만, 경쟁에선 은퇴할 수 없어

많은 은퇴자들은 정년퇴직 후 평생 해왔던 직업을 그만두고 은퇴생활에 접어들며 여유 있는 삶을 꿈꾸지만 현실은 그렇지 않다고 얘기한다. 베이비부머들은 평생 치열한 경쟁 속에서 살아왔지만 은퇴 후라고 해서 상황이 특별하게 달라지지 않기 때문이다. 늘 수많은 경쟁자들을 이겨내야 한다. 700만 명이 넘는 엄청난 인구가 비슷한 시기에 은퇴라는 또 다른 시장에 쏟아져 나온다.

먼저 은퇴를 경험한 선배들의 조언을 종합하면 가장 먼저 언급되는 원칙이 있다. “미리 준비하라”다. 평생을 농업기술개발에 힘을 쏟았던 은퇴자는 퇴직 직후의 감상을 이렇게 설명했다. “은퇴가 다가오면서 무엇을 준비해야 할지 막막하더라고요. 후배들에게는 시간이 날 때 마다 미리 준비하라고 잔소리하면서 정작 저는 그렇게 하지 못했던 거죠. 은퇴 후 귀찮히는 분들도 만났고 시행착오를 겪는 분들도 여럿 봤는데 정작 저를 위한 교훈으로 삼지 않았던 겁니다. 은퇴가 점점 다가오고 있다면 꼭 조언하고 싶어요. 미리 준비하시라고요.”

은퇴 후 삶을 준비하는 첫 단계는 무엇을 할 것인가 결정하는 것. 은퇴자들이 모두 직업을 가질 필요는 없다. 그간 못했던 휴식을 취할 수도 있고, 취미활동에 매진하는 경우도 있다. 취미활동에 소질이거나 수완이 보태지면 직업이 되는 경우도 적지 않다. 봉사활동으로 여생을 보내는 경우도 많다. 어떤 선택을 하든 그 것의 성패는 사전 준비에 달려있다고 경험자들은 이야기 한다. 무엇을 할지 결정하는 시기도 중요하다. 새로운 분야나 직업으로 진출하더라도 평생 해왔던 직업의 전문성이나 인맥 등이 활용되는 경우도 적지 않다. 예를 들어 4차 산업의 대표적 주자로 각광받는 3D 프린터를 공부해 창업을 한다고 생각해 보자. 요리사 출신 은퇴자는 3D 프린터로 케이크 장식을 만들고, 디자이너 출신은 장신구를 만든다. 낯선 분야로 진출한다고 하더라도 평생 해왔던 직업과 경험은 새로운 사업의 자양분이 된다.

결심이 섰다면 그 다음은 도전 분야에 대한 공부다. 새로운 일을 시작하는 것만큼 그에 따른 준비는 필수적이다. 시니어 대상으로 커피에 대한 강의를 하고 있는 바리스타는 상당수 은퇴를 앞둔 중년들은 돈만 있으면 준비가 끝났다는 착각을 한다고 이야기 한다.

“많은 분들이 착각하는 것 중 하나는 가게를 얻을 매장 임대료와 장비 구매비용 정도가 있으면 준비가 다 끝났다고 생각하는 거예요. 실제로 창업에서 매장 임대와 장비가 차지하는 비중은 아주 작습니다. 가장 중요한 것은 은퇴자들이 새롭게 도전하는 분야에 대해 어떤 지식을 갖고 얼마나 많은 조사와 연구를 했느냐죠.”



우리 중년들의 공부 부족에 대한 지적은 다양한 분야에서 나온다. 은퇴 후 진로 결정에서 가장 많이 거론되는 귀농이나 귀촌도 마찬가지다.

“지역민들과 미리 안면을 트는 것을 바라는 것은 욕심일 정도”라고 전문가들은 이야기한다. 그저 부동산 중개인의 이야기만 듣고 지역에 대한 사전정보나 키워야 되는 작물, 행정적 지원제도 등에 대해 무지한 채 땅이나 주택의 구입을 덜컥 결정하는 사례가 허다하다는 것. 만약 스스로 사전 준비를 하겠다고 마음먹으면 우리 주위에 교육을 도와줄 기관은 생각보다 많다. 초고령화 사회 진입 준비를 위한 사회적 준비는 서서히 진행되고 있다. 서울시의 50플러스재단과 산하센터 또는 서울시노인복지센터, 서울시어르신일자리훈련센터와 같은 기관이 대표적이다. 진출을 원하는 분야의 정부기관이나 산하단체를 찾아보면 교육부터 취업까지 대부분의 정보를 제공하고 있다. 현장 실무자들은 중년의 은퇴준비를 위한 제도나 인프라가 완벽하진 않지만 실전에서 진짜 문제가 되는 것은 본인의 준비 정도나 태도인 경우가 많다고 말한다.

진짜 은퇴는 생활비 굴레에서 벗어나야

길게는 40년 이상 지내야 하는 은퇴 후 여생을 위해 찾아야 하는 직업은 어떤 터목을 지녀야 할까. 아이러니하게도 많은 이들이 “돈이 목적이 되어서는 안 된다”고 말한다. 생활을 유지하고 삶을 지탱하기 위해 지켜왔던 것이 바로 직업인데, 직업을 통해 돈 벌 생각을 하지 말라는 것이 이상하다 생각할 수도 있다. 하지만 은퇴 후에도 두 번째 직업을 통해 생활비를 유지하려 한다면 선택의 폭이나 직업생활의 질이 완전히 달라진다. 취업이든 창업이든 양상은 비슷하다. 시간 당 수익이 낮은 일자리들이 대부분이다. 결국 일정수준 이상의 수익을 올리기 위해서는 근무 시간을 늘릴 수밖에 없다. 그렇게 해서 생활비로 쓸 수 있는 만큼의 수입이 가능한 구조를 만들고 나면 스스로에게 묻게 된다. “나는 왜 은퇴를 했나?”

때문에 전문가들은 은퇴 전 일정규모 이상의 수입을 기대할 수 있는 구조를 마련하는 것이 중요하다고 조언한다. 여명동안 생활비를 벌며 생활하는 것이 어렵기도 하고 은퇴 후에는 인생을 즐겁게 마무리 할 수 있는 최소한의 여유를 만드는 것이 중요하다는 것이다. 이들이 은퇴 후 갖는 직업의 터목으로 돈 보다는 보람이 되어야한다고 말하는 것도 이 때문이다. 은퇴 후 불러들이는 소득은 생계가 달려있지 않은 생활비가 되어야 한다.

4차산업, 신분야에서 할 수 있는 일이 있다

일반적으로 은퇴 후 삶, 은퇴 후 직업을 결정하는 데 많은 중년들은 경쟁이 다소 치열하지만 본인에게 익숙하고, 안정적인 분야를 선호하는 경향이 있다. 은퇴 후 자금을 끌어 모아 프렌차이즈 식당이나 커피숍, 부동산 임대업 등의 분야로 도전하는 중년들이 많은 것도 이 때문이다.



낮선 것을 꺼려하고 잘 아는 분야를 고집하는 것은 자연스러운 현상이다. 그러나 전문가들은 보다 새로운 분야에 도전하는 것이 인생의 후반전에 활력을 불어넣는 열쇠가 될 수 있다고 말한다.

액티브 시니어라고 불리는 적극적인 중년들을 위한 강좌나 이들에 의해 새로 만들어지는 직업들을 엿보면 그 이유를 알 수 있다. 최근 각광받는 직업 분야는 드론이나 3D프린터, 숙박공유, 도시농업 등이 있다.

드론이나 3D프린터와 같이 4차산업에 속하는, 새롭게 떠오르는 기술기반의 사업들은 누구나 같은 출발선상에 설 수 있다는 특징이 있다. 기술을 개발하는 해당 분야의 전문가들을 제외하면 모두가 새로 배워야 하는 입장인 것은 마찬가지다. 나이가 젊다고 해서 모든 기술에 대해 익숙하진 않다. 배우는 속도는 차이가 있을 수 있지만, 상대적으로 여유가 많은 중년들은 좀 더 시간을 투자하면 그만이다.

드론 조종이나 드론을 이용한 사업은 시니어들의 진출이 활발한 분야다. 헬리콥터 4개가 붙어있는 모양의 비행체인 드론은 손주들 장난감 정도로 인식되어 있지만 각종 산업에서 수요가 폭발적으로 일어나고 있다. 드론으로 농약도 뿌리고, 방송촬영도 하고, 산림 관리, 건축물 검사까지 하지만 인력이 충분하지 않다. 자격을 갖추려면 최소 비행시간을 확보해야 하는데 주말이나 밤 시간, 기상이 좋지 않은 시간에는 비행 수업이 불가능한 특성상 자격증 획득은 평일 낮 시간 확보가 충분한 시니어들이 유리할 수밖에 없다. 또 조종간 역할을 하는 리모콘만 들면 작업이 가능하보니 체력적으로 힘들지도 않다.

최근 유행하는 숙박공유는 다른 차원의 대안을 제시한다. 숙박공유는 에어비앤비로 대표되는 일종의 도시민박업이다. 여행자들에게 남는 방을 빌려줌으로써 여행자들에게는 저렴한 숙소를, 집주인에게는 작은 소득을 제공하자는 취지다. 이렇게 소박한 공유경제를 바탕으로 태어난 숙박공유는 이제는 하나의 사업분야가 됐다. 이 숙박공유 역시 시니어들이 도전해 볼만한 대표적인 4차산업으로 꼽힌다. 그 이유의 핵심은 부동산이다. 기본적으로 숙박할 장소가 있어야 가능한 사업인데 청년들이 도전하기엔 부동산은 넘기 힘든 진입장벽이 된다. 반면에 자녀가 사용하던 방이 비어있는 은퇴자들은 바로 시작이 가능하다. 임대나 매매 같은 골치 아픈 것들을 고려하지 않아도 된다. 또 숙박공유의 경쟁력은 호스트, 즉 집주인의 친절도에서 나오는데 늘 집에 머물면서 응대가 가능한 시니어들에게는 유리한 요소로 작용한



다. 실제로 기업가치가 30조원으로 평가받는 숙박공유 업계의 최대 기업 에어비앤비가 한국의 시니어를 대상으로 호스트로 참여할 수 있는 과정을 직접 교육했던 것은 많은 것을 시사한다. 이렇게 막연히 젊고 앞서가는 청년들의 전문물이라 여겨지는 새로운 직업분야, 4차산업 분야까지도 잘 살펴보면 은퇴자들이 자리 잡을 수 있는 여지는 충분하다. 오히려 시니어들이 갖는 특징들이 장점으로 적용되는 분야도 적지 않다.

결국 행복한 은퇴를 위해서는 스스로 나서 주도적인 삶을 계획해야 한다. 성공적인 제2직업이나 은퇴 후 삶은 누군가 보장해 주지도 않고 노력 없이 이뤄지지 않는다. 하지만 연구하고 공부하면 분명히 길은 있다. 새로운 인생의 후반전을 준비하는 중년들이 웃으며 '브라보 마이 라이프!'를 외치는 결과를 얻어내기를 응원한다. WIN CLASS

거대한 대자연 앞에서 느끼는 경이, 노르웨이

겨울 끝자락 노르웨이 북부 지역을 여행했다. 오슬로에서 출발해 알타와 키르케네스, 트롬쇠로 이어지는 여정이었다. 오슬로에서 예술향에 빠졌고 오로라를 보았다. 북극의 유목민인 사미족의 텐트에서 하룻밤을 청했고 흑등고래의 꼬리를 쫓아 노르웨이 해를 향해하기도 했다.

글·사진. 최갑수(여행작가)

Norway



전통과 현대가 절묘하게 어우러진 예술도시, 오슬로

오슬로 가드데르모엔 공항에 도착, 공항에서 빠져나와 오슬로 시내에 들어섰을 때, 여행자에게 다가온 오슬로의 모습은 지금까지 생각하고 상상해왔던 것과는 판판이었다. 900여 년 전 북유럽을 주름잡던 바이킹들의 도시, 숲과 빙하로 가득한 풍경은 오슬로 어디에서도 찾아볼 수 없었다. 우아함과 세련미가 잘 어우러진 숙녀를 만나고 있는 듯한 느낌이었을까. 고풍스러운 건물과 현대식 건물들의 조화는 유럽의 어느 도시와 견주어도 아름다움에서 뒤지지 않았다.

오슬로 여행은 1000년 전 중세 오슬로의 유적이 고스란히 남아 있는 구시가지의 아케르스 후스 성에서 시작한다. 오슬로 항의 동쪽 바위에 세워져 있는 성채로 한때는 노르웨이 왕의 거성으로 사용됐다. 1300년에 건축됐으며, 지금은 노르웨이풍의 가구를 갖춘 영빈관으로 사용하고 있다. 성채 안에는 1940~1945년 독일 레지스탕스 운동의 자료를 모은 레지스탕스 박물관도 있다. 성에서 내려온 걸음은 라후스 브뤼게 선착장 앞 광장으로 이어진다. 주말이면 크고 작은 시장이 서는 이 광장 뒤편으로 오슬로 시청이 당당하게 서 있다. 매년 12월 10일 노벨 평화상 시상식이 열리는 곳이 바로 이곳이다. 시청에서 조금만 걸어가면 아케르 브뤼게다. 항만 창구 지역을 재개발하여 만든 현대식 쇼핑 지역인데, 해안을 따라 의류와 액세서리, 가구 등을 살 수 있는 가게들이 줄지어 있다. 노천카페도 많아 쉬어가기에도 좋다.

오슬로 역시 어느 유럽의 도시와 마찬가지로 자유로운 분위기와 예술적인 기운으로 충만한 도시다. 오슬로 시민들에게 가장 사랑받는 명소는 바로 비겔란공원이자, 노르웨이가 자랑하는 세계적

인 조각가 구스타프 비겔란트의 작품들이 전시된 조각공원으로, 탄생에서 죽음까지 인간의 삶의 순간과 감정을 조각한 작품들이 공원 곳곳에 배치돼 있다.

정문에 들어서면 분수대를 향하는 다리에 아이가 태어나서 성장하기까지의 과정을 청동상으로 빚어놓았다. 가장 인기 있는 것은 '회를 내고 있는 사내아이'. 한때 도난을 당해 다시 만들어 세우기도 했지만, 지금의 것은 원본을 찾아 전시한 것이다. 가장 눈길을 끄는 것은 모놀리스(거대한 돌기둥)로 17.3m의 화강암에 121명의 인간 군상이 한데 뒹어져 있다. 완성하기까지 13년이나 걸린 대작 중의 대작이다.

노르웨이 하면 에드바르 뭉크를 떠올리지 않을 수 없다. 아케르 브뤼게 끝자락에 자리한 내셔널 갤러리는 에드바르 뭉크의 1895년작 '마둔나'를 만날 수 있는 곳이기도 하다.

2008년 항구 옆에 개관한 오페라하우스는 세계 최초로 지붕 위를 걸을 수 있는 극장으로 오슬로의 대표적인 랜드마크다. 노르웨이 건축가 스노헤타의 설계로 9년 동안 무려 7000억 원이 투입된 세계적인 건축 아이콘이다. '빙산' 혹은 '나는 양탄자' 형태로 하늘로 뻗어 있는 폭 100m 규모의 완만한 경사면을 따라 지붕으로 올라가 바다를 조망하면서 산책을 하거나 피크닉을 즐길 수 있는 독특한 구조로 명성이 높다.

'노르딕 스키'의 발상지답게 스키 박물관과 홀멘콜렌 스키점프대도 가볼 만하다. 해발 417m 지점에 있는 스키점프대는 오슬로 시내를 한눈에 내려다볼 수 있고, 영화 '국가대표'로 알려진 우리나라 대표팀이 전지훈련을 하는 곳으로 알려져 있다.

허스키 썰매로 질주하는 눈부신 설원

노르웨이에서 즐길 수 있는 겨울 액티비티로는 허스키 사파리와 스키, 스노모빌 등이 있는데 이 중에서 최고 인기는 허스키 사파리다. 시베리안 허스키 여섯 마리가 끄는 썰매를 타고 설원을 달리는 프로그램으로 참가자가 직접 드라이버로 나서 개 썰매를 운전해볼 수 있다는 점이 매력이다.

허스키 사파리를 시작하는 장소에 도착하자 그곳에 있던 50여 마리의 썰매 개들이 여행자를 반기기라도 하는 듯 일제히 짖어대기 시작했다. 사파리를 안내해 줄 리더인 터키 출신의 머서 밀라는 썰매개 한 마리 한 마리를 소개해 주었다. 리더인 파슈는 보기도 덩치였다. 그 뒤로 쫓긋한 귀가 예쁜 어서, 장난꾸러기 매튜, 검은색 털이 매력적인 브라키, 푸른 눈의 디키, 약간은 수줍어하는 리바이 등이 서 있었다.

개들은 생각보다 작았다. 하지만 작은 고추가 매운 범, 밀라는 파슈팀이 노르웨이 개 썰매 대회에서 3연속 우승 트로피를 거머쥔 베테랑 중에서도 베테랑이라며 엄지손가락을 치켜세웠다. ‘무슨 일이 있어도 한 손은 반드시 썰매 위에 얹어두고 있어야 한다.’ ‘속도를 늦추고 싶을 때는 썰매 바닥에 달린 브레이크를 지그시 누르면 된다.’ ‘정지할 때는 브레이크 위에 두 발을 딛고 체중을 실으

면 된다.’ 등 썰매 운전을 위한 간단한 설명을 들은 후 출발했다. 나무에 묶어 놓은 견인줄을 풀 후 눈 위에 깊숙이 박아 놓은 앵커를 뽑아내자 썰매는 빠른 속도로 튕겨나갔다. 미끄러지듯 설원을 질주하는 썰매. 시속 15~20km의 속도로 달리지만 체감속도는 제법 빠르다. 눈 덮인 숲 속 나무 사이를 달릴 때는 손잡이를 잡은 두 손에 저절로 힘이 들어갔다. 두 사람을 태운 썰매는 무게만 해도 150kg 가까이 나가지만 오르막길에도 속도가 전혀 줄지 않는다. 자작나무로 만들어진 썰매 날과 몸통은 나무 특유의 탄성 덕분에 울퉁불퉁한 노면의 굴곡과 충격을 흡수했다.

10여 분 정도가 지나자 썰매 물기에 익숙해졌다. 앞 썰매와 적당한 간격을 유지하는 것도 그다지 어렵지 않았다. 하지만 사진을 찍기 위해 잠시 한 눈을 팔면 이내 썰매가 기우뚱했다. 밀라는 가끔씩 뒤돌아보며 “Attention!”이라고 주의를 줬다. 허스키들은 달리는 동안에도 목이 마르면 머리를 숙여 노면의 눈을 입과 혀 바닥으로 핥아먹으며 목을 축였다. 그렇게 한 시간 동안 숲을 오르고 내리기를 반복하자 사방으로 시야가 확 트인 들판이 나타났다. 온 세상이 하얀 눈으로 뒤 덮인 설원, 그 위로 펼쳐지는 푸르고 푸른 하늘. 차가운 바람을 맞으며 내달리는 기분은 말로 표현 못할 정도로 좋았다.

키르케네스의 대게잡이

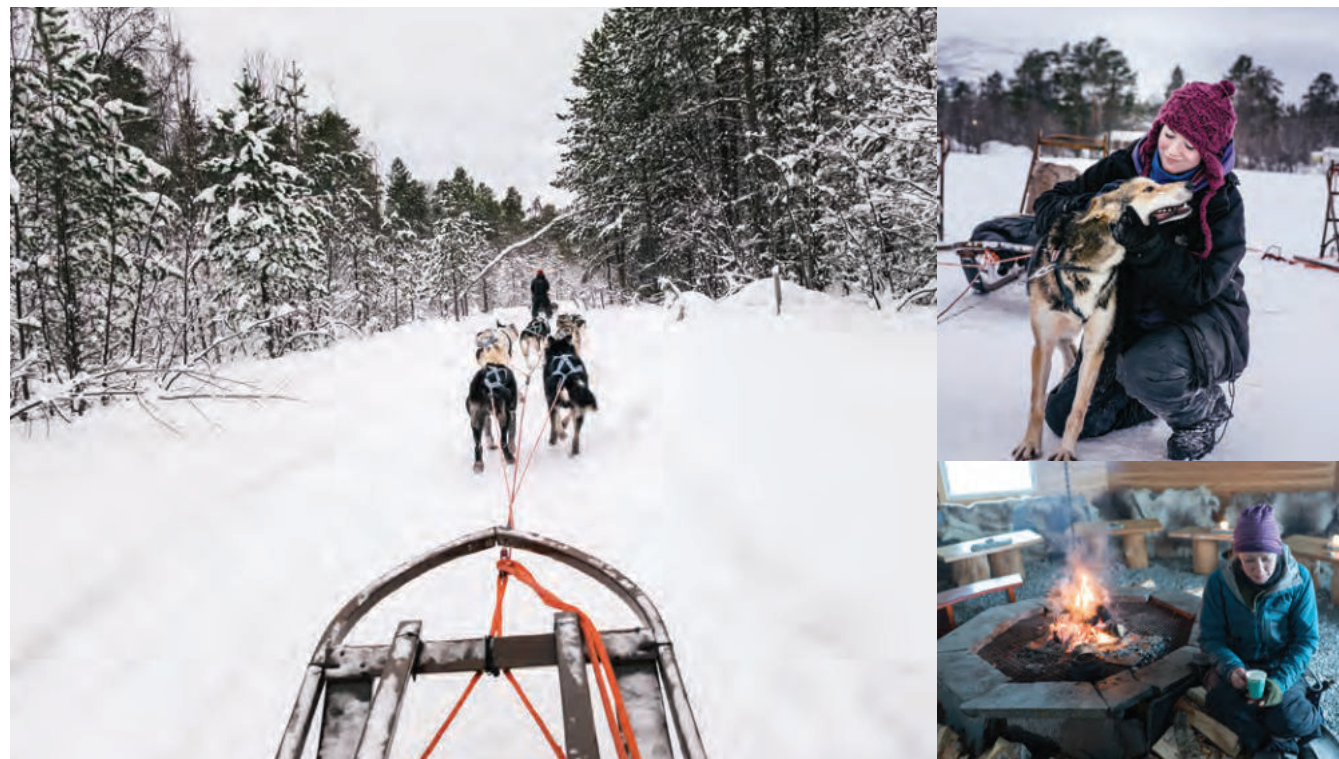
키르케네스는 러시아 국경과 마주한 노르웨이 동북부의 항구도시로 오슬로에서 약 2,414km 떨어져 있다. 러시아와 인접한 스토티크르그 국경은 넘기만 하면 스칸디나비아 반도로 이민이 가능해 난민이 자전거를 타고 심심찮게 넘어온다고 한다. 그래서인지 도시의 표지판과 상점 간판도 러시아어와 함께 표기되어 있다.

키르케네스를 찾은 이유는 킹크랩 사파리 때문이다. 얼어붙은 피요르드에 구멍을 내고 킹크랩을 잡아 올리는 일종의 얼음낚시다. 킹크랩이 서식하고 있는 곳까지 가는 방법은 배를 타고 가는 것과 스노모빌을 이용해서 가는 방법이 있는데, 영하 20도의 추위가 계속 이어지고 있는 데다 바다가 얼어붙은 까닭에 배를 타고 나가는 건 불가능하다.

남시포인트까지는 30~40분 정도 스노모빌을 타고 나가야 한다. 여행사에 사무실에 도착하면 우선 든든한 방한복과 방한장화, 방한장갑과 털모자로 중무장을 한다. 노르웨이에 도착해서는 가는 곳마다 방한 옷을 입으니 어느덧 익숙하다. 빠른 속도로 달리는 스노모빌의 찬바람을 견디려면 중무장은 반드시 필요하다. 사파리라고는 하지만 물속으로 직접 들어가 킹크랩을 잡는 것은 아

니다. 얼음 구덩이 속에 가둬놓은 킹크랩 그물을 건어올려 직접 만져보고 맛보는 체험 형식으로 이루어진다. 킹크랩이라고 해서 영덕대게쯤으로 생각했다가는 큰 코 다친다. 직접 보는 킹크랩은 크기가 엄청났다. 다리 하나가 닭다리보다 더 크다. 조금 과장하자면 거의 돼지족발 크기다. 우리나라 마트에서 보는 킹크랩은 꽃게라고 보면 된다. 가이드는 얼음을 깨고 킹크랩을 꺼낸 후 킹크랩의 생태에 대한 간단한 설명을 해주고 능숙한 손놀림으로 ‘킹크랩 해체쇼’를 보여준다.

사파리의 하이라이트는 킹크랩 시식. 잡은 킹크랩을 스노모빌에 싣고 먹을 수 있는 산장으로 이동하는데, 약 20분 정도의 짧은 거리이지만 스노우모빌을 타고 북극의 얼어붙은 바다 위를 질주하는 재미가 여간 쏠쏠한 것이 아니다. 통나무로 지어진 산장은 얇은 옷만 입고 있어도 충분한 정도로 따뜻하다. 준비된 커피와 차를 마시고 있다 보면 킹크랩이 등장한다. 아이 팔뚝만 한 다리가 접시 위에 수북하게 쌓여있다. 가위로 껍질을 잘라내면 담백하면서도 짭짤한 맛의 게살이 가득 차 있다. 한국에서는 젓가락으로 조심조심 발라먹던 게살을 이곳에서는 닭다리 뜯듯 베어 먹는다. 한 입 크게 베어 물면 달콤한 육즙과 향긋한 향이 가득 찬다. 화이트 와인이라도 한 잔 곁들이면 천상의 식사가 따로 없다.





키르케네스의 또 다른 명소는 얼음호텔이다. 오직 겨울에만 만날 수 있고, 체험할 수 있다. 외관, 로비, 방까지 모두 진짜 눈과 진짜 얼음으로만 지어진 호텔이다. 외부 기온이 영하 25도 이하로 내려가더라도, 실내 온도는 나름 따뜻한 영하 5도 정도로 항상 유지된다. 키르케네스 스노우호텔은 내셔널지오그래픽에서 세계 25가지 어드벤처로 선정되기도 했다. 방에는 얼음으로 만들어진 커다란 침대가 놓여 있고 그 위에는 순록 가죽이 깔려 있다. 방안의 온도가 영하 5도라지만 침낭 안에서 취침을 한다면 그렇게 춥지는 않다는 것이 호텔 호스트의 설명이다. 화장실과 세면장, 욕실 등은 식당이 있는 쪽의 나무로 지어진 건물 안에 있다. 얼음호텔에 물이 흐르면 안 되기 때문이다.

마침내 만난 오로라

노르웨이 여행의 마지막 목적지는 북유럽의 파리아고 불리는 트롬쇠였다. 노르웨이에서 일곱 번째로 큰 도시이며 북위 66.5도에 위치한 지구에서 가장 북쪽에 있는 도시기도 하다. 제2차 세계 대

전 때는 노르웨이 정부가 대피해 임시정부를 꾸렸던 곳이다. 트롬쇠는 오로라 도시로도 불리는데, 연중 200일 이상 오로라를 관찰할 수 있기 때문이다. 날씨가 맑고 오로라 빛이 강할 경우 시내에서도 볼 수 있다. 트롬쇠에서는 사미족의 생활을 체험했고 대구낚시를 나갔다. 사미족은 북극권 지역에서 살아온 유목부족으로 노르웨이와 스웨덴, 핀란드, 러시아에 걸쳐 거주하고 있다. 노르웨이에 거주하는 사미족은 약 6만~10만 명 정도인데, 아직도 순록 사육과 어업 등으로 생계를 꾸리고 있다고 한다. 영화 '겨울 왕국'에 등장하는 크리스토프가 사미족을 모티브로 만들어진 캐릭터다. 순록 '스벤' 역시 사미족의 전통을 반영한 것이며 영화 곳곳에 등장하는 인물들의 의상에서도 사미족 전통의상을 반영했다고 한다. 사미족 전통의상은 붉은색, 푸른색, 녹색, 검은색 등 원색에 가까운 색상으로 화려한 것이 특징이다.

대구낚시는 요트를 타고 해볼 수 있다. 낚싯대를 드리우면 5분도 안 있어 5kg이 넘는 대구가 올라온다. 그 자리에서 대가리는 잘라 버리고 몸통 만으로 수프를 만들어 먹는다. 트롬쇠는 흑등고

TRAVEL TIP

한국에서 노르웨이로 가는 직항 편은 없다. 터키 이스탄불, 네덜란드 암스테르담, 핀란드 헬싱키, 덴마크 코펜하겐 등을 경유해야 한다. 도쿄나 베이징에서 스칸디나비아항공(SAS)을 타면 코펜하겐을 경유해 오슬로로 갈 수 있다. 오슬로에서 트롬쇠까지는 비행기로 약 2시간. 노르웨이 북부는 산악지대가 많아 육상 교통보다 항공편이 잘 연결돼 있다.

노르웨이 북부에서는 겨울이면 오후 3시면 깜깜해진다. 오로라를 사진에 담으려면 삼각대는 필수다. 최소 5초 이상 노출을 줘야 하기 때문이다.

통화 단위는 크로네이고 물가는 비싼 편. 1크로네가 200원가량인데 작은 햄버거 세트도 1만 원을 훌쩍 넘는다. 노르웨이 관광청 홈페이지(visitnorway.com) 참조. 오로라 투어는 성인 1인당 20~60만 원. 허스키 사파리는 어른 1시간 코스에 성인 25만 원 선. 밤에 썰매를 타고 나가 오로라 헌팅까지 즐기는 상품도 있다.

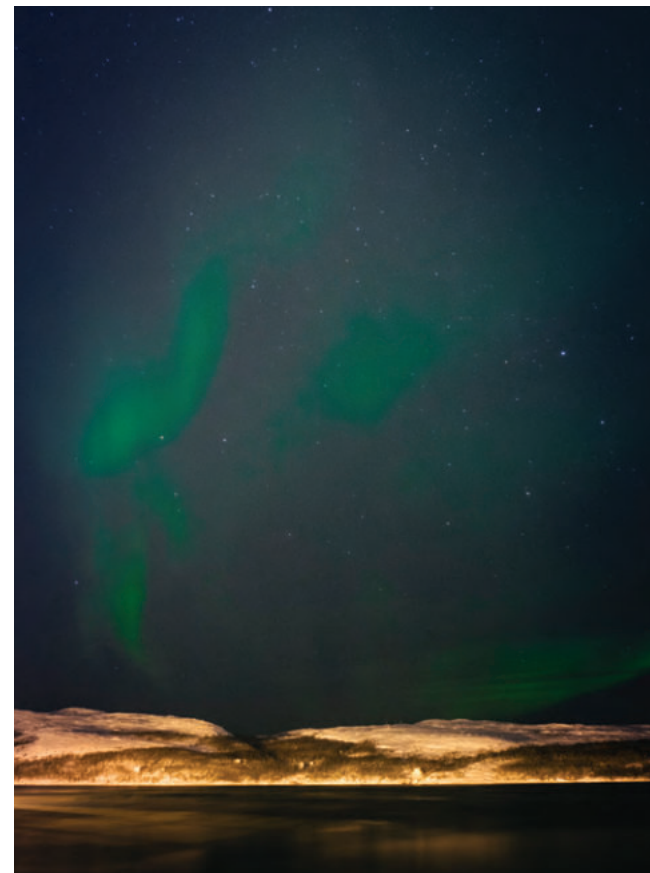
옷차림은 방한에 특히 신경 쓸 것. 장갑과 모자, 그리고 안면을 가리는 마스크 없이는 밖으로 한 발짝도 나갈 수 없다고 보면 된다. 외투도 흑한용으로 준비해야 한다. 한쪽 면이 스티커로 된 부착식 핫팩도 요긴하다. 카메라는 배터리에 주의해야 한다. 영하 40도까지 내려가면 배터리는 금세 방전되고 촬영 기능도 제대로 작동하지 않는다.

래가 많이 서식하는 곳이기도 한데 낚시를 하다 보면 심심찮게 흑등고래를 만날 수도 있다. 대구낚시를 마치고 숙소로 돌아오는 길. 미니벤 운전사가 '노던 라이트'하며 손가락으로 바다 너머를 가리켰다. 오로라였다. 초록의 희미한 빛이 수평선 위로 길게 펼쳐지고 있었다. 공터에 차를 세우고 바다를 바라보았다. 사진에서 보던 현란하고 화려한 모양으로 너울거리는 오로라는 아니었지만 감탄을 불러일으키기에는 충분했다. 오로라는 살아있는 생물처럼 이리저리 움직였다. 동쪽에서 시작해 서쪽으로 번져갔고 수평선 위에서 나타났다가 어느새 머리 꼭대기 위로 올라가 있곤 했다. 오로라 아래에서 브라질 이과수 폭포의 굉음을 떠올렸고, 별문을 타고 항해한 터키 카파도키아의 새벽과 모래바람 속에서 신비롭게 서 있었던 이집트의 피라미드를 생각했다. 자연이 펼쳐 보이는 압도적인 풍경 앞에서 나는 숨이 턱 막혔고 소름이 돋곤 했다.

간혹 어떤 이는 저런 풍경 따위가 뭐냐고 묻는다. 10분 만 봐도 지루해지는 게 풍경 아니냐고 말한다. 그런 사람들에게는 일단 경험해보라고 말해주는 수밖에 없다. '이과수 폭포 앞에 섰는데, 정말이지 소름이 돋는 거야'가 내가 그 사람에게 말해줄 수 있는 최선이다.

그런데 지금까지 살아오면서 여행에서 경험했던 엄청난 압도적인 공간감이, 내 삶을 뒤바꿀 정도는 아니었지만, 내 마음의 어느 부분을 다소 넓혀주었던 것은 사실이다. 집과 도서관과 흥대거리, 몇몇 카페와 식당, 마트를 전전하며 살아가는 내게 여행 중에 만난 '비현실적인 현실'은 뭔가 숨 쉴 틈을 마련해주었고 약간의 허무를 느끼게 해주었다. 실수나 자질구레한 사건, 다툼 따위를 '에이 뭐, 이런 것쯤이 뭐라고'하며 대수롭지 않게 넘길 수 있었던 것은 아마도 이과수 폭포의 굉음 때문이었으리라.

기회가 된다면, 한 번쯤 숨이 막힐 만큼 거대한 '자연의 규모' 앞에서 서보라고 말하고 싶다. 그 경험은 분명, 좁디좁은 생활의 틈바구니 속에서 우리의 내부에 몇 평 무(無)의 공간을 마련해줄 테니까. 어쨌든 오늘은 오로라 아래에 섰고 세월이 지나도 오늘의 풍경만은 기억 속에 퇴색하지 않고 남아 쓸쓸하고 공허한 생을 위로해줄 것이라 믿으니 마음 한 편이 약간은 편해졌다. WIN CLASS



<윤식당>부터 <알쓸신잡>까지, 나영석 사단이 건든 시대 정서 보통의 눈높이가 찾아낸 나영석 사단의 시대 정서

<꽃보다> 시리즈와 <삼시세끼>의 성공 이후, 이제 나영석 PD의 성과는 개인적 차원을 넘어서 나영석 사단의 성공담으로 이어지고 있다. 올해 그와 함께 한 이진주 PD의 <윤식당>이나 양정우 PD의 <알쓸신잡>은 도대체 우리 사회의 어떤 시대 정서를 건드린 걸까.

글: 정덕현 문화평론가

우리가 나영석 PD의 예능에 열광하는 까닭

나영석 PD가 <삼시세끼>라는 프로그램을 내놓았을 때 머릿속에 번뜩 떠오른 단어가 바로 '미니멀 라이프'였다. '삼시세끼'라는 제목에 담겨 있듯이 이 프로그램은 그간 예능 프로그램들이라면 당연한 듯 여겨져 왔던 '턱지턱지 붙어 있는 미션들'을 모두 버렸다. 대신 <삼시세끼>는 오롯이 세 끼를 자급자족해 챙겨먹는 것이 프로그램의 전부였다. 나영석 PD는 이런 시도가 모험이라고 했다. 예능은 쉬지 않고 무언가를 하는 것이라 배워왔던 그것이지만 이것은 무언가를 하지 않는 것에 더 초점을 맞춘 것이기 때문이다.

하지만 이렇게 복잡한 도시를 떠나 호젓한 시골집에서 많은 것들을 버리고 오로지 먹는 삼시세끼에만 집중하자 삶이 새롭게 보이기 시작했다. 그저 아무렇지도 않았던 빗소리가 새삼스럽게 들리기 시작했고, 도시의 네온사인 불빛에 보이지 않던 밤하늘의 별들이 압축천지 시골의 하늘에 펼쳐졌다. 우리가 나영석 PD의 예능에 열광하는 중요한 이유는 그것이 현재 우리의 마음을 사로잡는 미니멀 라이프가 갖고 있는 '버림으로써 얻게 되는 것들'을 보여주기 때문이었다. 관찰카메라의 시대에 카메라는 온전히 관찰자의 입장으로 저만치 물러나 있는 것이 미덕이 되었다. 나영석 PD는 이러한 시대 정서를 정확히 읽어냄으로써 <삼시세끼> 같은 빈 자리가 오히려 주는 제공하는 힐링을 대중들에게 선사할 수 있었다.

<윤식당>이 건드린 타자 감수성

이진주 PD와 함께 만들어낸 <윤식당>도 이러한 미니멀 라이프의 정서를 그대로 이어받았다. 본래 이 프로그램이 가진 콘셉트는 외국에서 한식당을 여는 것이었다. 그런데 이상하게도 이 '개업'을 소재로 한 프로그램에 시청자들이 느낀 건 '힐링'이었다. 발리에서 배를 타고 들어가야 하는 섬에서 한식당을 여는 그 과정이 '힐링'으로 다가온 데는 그만한 이유가 있다. 그것은 결국 현재 우리가 살던 곳에서 떠나는 일이고, 그것은 가진 것들을 다 내려놓는 일이기도 하다. 하루하루 버텨나가는 삶 속에서 누구나 꿈꾸는 어딘가 낯선 곳으로 가서 새롭게 시작하고픈 그 욕구를 <윤식당>은 정확히 짚어냈다. 그리고 그것은 현재를 벗어남으로서 오히려 진정한 나를 찾아간다는 의미에서 나영석 PD 특유의 미니멀 라이프적 특징을 담고 있었다. 하지만 <윤식당>의 미니멀 라이프가 특별했던 건 자족적인 삶의 여유를 보여주는 <삼시세끼>와 달리 낯선 곳에서 타자와의 소통이 주는 즐거움을 찾아냈다는 점이다.

최근 들어 외국인들이 한국을 여행하며 겪는 헤프닝을 담은 예능 프로그램들이 인기를 끌고 있는 것이 바로 이 <윤식당>에서 드러난 타자와의 소통이 주는 즐거움이다. 완전히 다른 국적과 언어를 사용하는 그들이지만 문화를 통해 서로 소통할 수 있다는 걸 보여주는 것. <윤식당>은 일찌감치 해외에서의 한식당 개업을 통해 이러한 시대 정서를 발견해낼 수 있었다.

<알쓸신잡>에 담긴 인문학에 대한 대중들의 갈증

'알아두면 쓸데없는 신비한 잡학사전'의 준말인 <알쓸신잡>은 최근 인문학 트렌드를 읽어낸 나영석 사단의 작품이다. 물론 양정우 PD와 함께 나영석 PD가 <알쓸신잡>을 내놓기 이전에도 이미 인문학은 문화 저변에서 하나의 트렌드가 되어 있었다. 방송가만 보더라도 이미 <어쩌다 어른>, <차이나는 클래스>, <우리들의 인생학교> 같은 인문학을 담은 여러 프로그램들이 방영되고 있었기 때문이다. 그렇지만 후발주자로 들어온 <알쓸신잡>은 나영석 사단이 다루기 때문에 무언가 다른 인문학 소재의 예능 프로그램이 되었다.



출처:www.naver.com



인문학 트렌드에서 가장 중요한 건 결국 인물이다. 똑같은 사안에 대해 이야기해도 누가 해주느냐에 따라 그 몰입도는 확실히 달라지기 때문이다. 역시 나영석 사단답게 <알쓸신잡> 시즌1은 그 인물 구성만으로도 대중들의 기대를 자아내기에 충분했다. 나영석 사단의 특징답게 이 프로그램은 인문학을 그저 책상물림으로 얘기하는 것이 아니라 특정 지역을 여행하고 그 여행지에서 발견한 것들을 인문학의 소재로 삼아 수다로 담아낸다. 우리가 알고 있던 지식의 세계가 그저 책 안의 이야기가 아니라 일상과 맞물려 있다는 걸 체험하는 순간, 쓸데없이 보이던 지식들은 심지어 '신비한' 것들로 다가온다. 물론 이러한 지식들은 깊이보다는 넓이를 추구하는 인문학의 스펙컬처화라고 비판받기도 한다. 하지만 이러한 넓이의 추구가 다양한 지식들을 통해 우리네 삶을 좀 더 풍요롭게 한다는 건 순기능이다. 쏟아져 나오는 정보의 홍수 속에서 그래도 하나의 지표를 찾아낼 수 있다는 것. 대중들의 마음이 <알쓸신잡>에 모여진 이유다.

보통의 최고치가 잡아내는 보편적인 시대 정서

흔히들 혁신이라고 하면 거창한 것, 특별한 것을 먼저 떠올린다. 하지만 나영석 사단이 말하는 혁신은 그런 것이 아니다. 오히려 일상적인 것, 보통인 것 속에서 찾아내는 혁신이다. 이러한 혁신에 대한 생각이 중요해지는 것은 이 시대가 '천재의 시대'가 아니라 많은 대중들의 공감을 바탕으로 혁신이 이뤄지는 '보통사람들의 시대'이기 때문이다. 제 아무리 놀라운 혁신이라고 해도 공감되고 소통되지 않으면 의미 없는 일이 된다는 것.

그런 점에서 자신을 항상 낮추고 보통 서민들은 어떤 생각들을 하는가에 대해 경청하는 나영석 사단의 자세는 어쩌면 이 시대가 요구하는 '혁신'의 전제조건이 아닐 수 없다. 그래서 누가 봐도 공감할만한 '보통'의 소재이자 생각이지만, 그것을 '보통의 최고치'로 추구하고 만들어내는 일을 나영석 PD는 계속해서 추구하고 있다. 이러한 낮은 시선과 소통의 자세는 결국 보편적인 시대 정서를 그가 계속 읽어낼 수 있는 가장 큰 이유다. 그리고 그것이 그의 연전연승의 비결이 되는 셈이다. WIN CLASS

우리 삶을 변화시킬 새로운 존재, 로봇이 찾아온다

4차 산업 혁명을 이끌 새로운 기술에는 인공지능, 빅데이터, 5G 인터넷, 가상현실, 사물 인터넷과 더불어 로봇과 자율 주행차를 들 수 있다. 그중에서도 로봇이 우리의 일상생활 속으로 빠르게 파고들면서 로봇 산업이 급격히 성장하고 있다. 이런 로봇 산업의 강자는 과연 누구일까? 새롭게 떠오르고 있는 지능형 로봇 산업은 누가 주도하고 있을까? 현재 로봇 산업을 이끌고 있는 브랜드들을 살펴본다.

글. 이요훈 IT 칼럼니스트



산업용 로봇 최강자, 화낙과 ABB

로봇 산업은 1956년 최초의 산업용 로봇 회사 '유니메이션'에서 시작됐다. 산업용 로봇의 역사가 곧 로봇 산업의 역사인 셈이다. 국제로봇연맹(IFR) 발표에 따르면 2015년 기준 전 세계 산업용 로봇 판매 대수는 약 25만 4천대며, 가동대수는 163만대에 달한다. 지난 8월 한국은행에서 발표한 보고서에 따르면 한국은 로봇 밀집도 세계 1위 국가이자 세계에서 두 번째로 큰 로봇 시장을 가진 나라다. 시장 규모는 약 350억 달러로 추산되며 자동차 산업에서 전기전자 산업으로 확장되고 있다. 산업용 로봇 분야에서 가장 유명한 회사는 일본에 본사를 둔 화낙(FANUC)과 스위스에 본사를 둔 ABB(Asea Brown Boveri), 일본 야스카와 전기다. 화낙이 27.8%, 야스카와가 20.8%, ABB가 17.4%를 차지하며 시장을 과점하고 있다. 대부분 우리에게 잘 알려지지 않은 이름이다. 그렇지만 우리가 쓰고 있는 스마트폰도, 타고 다니는 자동차도 대부분 이 회사들이 만든 로봇들이 만들고 있다.

화낙은 1958년 일본 후지쓰사의 사내 팀으로 시작해 1972년 분리되면서 태어난 회사다. 세계 산업용 로봇 시장 점유율은 30% 정도로 알려져 있다. 산업용 로봇 제조와 공장 자동화 사업을 추진하며 아이폰을 만드는 폭스콘에 산업용 로봇을 공급하는 회사기도 하다. 한편 '비밀주의'를 고수하는 회사로도 유명한데, 개별 언론사의 요청에 일체 응하지 않는다고 한다. 제품 제조 역시 기술 유출 우려 때문에 일본에서만 만들고 있다.

로봇 비즈니스 리뷰(RBR)에서 2017년 1위 로봇 기업으로 꼽은 AAB는 미국 GE(General Electric), 독일 지멘스와 함께 세계 3대 엔지니어링 기업으로 손꼽히는 회사다. 전신은 1883년 스웨덴에서 만들어진 전기 조명 및 발전기 제조사 ASEA로, 1988년 발전기 등을 생산하는 BBC와 합병해 ABB가 되었다. 이 밖에 산업

용 로봇 Big4 중 하나인 독일 쿠카(Kuka)를 2016년 인수한 중국 메이디그룹은 중국 최대 종합 가전 업체로, 최근 세계 각국의 회사들을 인수하면서 몸집을 불리고 있다.

각개 약진 서비스 로봇 사이에서 빛나는 아마존과 소프트뱅크

기계 로봇 산업은 크게 산업용 로봇과 개인 서비스용 로봇, 전문 서비스용(의료, 농업, 군사 등) 로봇으로 나뉜다. 이 가운데 전문 서비스용 로봇은 산업용 로봇과는 달리 시장을 과점하는 기업은 없는 상황이다. 다만 각 분야별로 뚜렷한 점유율을 보여주는 회사들은 있다. 수술 로봇 다빈치를 만드는 미국 인튜이티브 서지컬(Intuitive Surgical)이나 우유를 짜는 로봇을 만드는 네덜란드 렐리(Lely) 등이 대표적이다.

물류용 로봇으로 가장 유명한 것은 미국 아마존에서 사용하는 아마존 로보틱스 '키바(Kiva)'다. 아마존 로보틱스는 아마존닷컴의 물류센터 자동화를 위해 2003년 만든 자회사로 2012년 인수한 키바 시스템즈의 로봇 키바를 아마존 창고에 성공적으로 안착시켰다. 이미 3만대 이상의 키바가 16개 물류 센터에 사용되고 있다. 2016년 도이치 뱅크에서 내놓은 보고서를 보면 키바 도입으로 인해 절감된 운영비용은 약 20%로 전 세계 아마존 물류센터 120여 곳에 추가적으로 키바를 도입할 경우 굉장한 비용을 추가

로 절감할 수 있다고 한다.

접객용 로봇으로는 2015년에 발표된 일본 소프트뱅크의 휴머노이드 로봇 페퍼가 가장 유명하다. 개발은 소프트뱅크 자회사인 프랑스 알데바란 로보틱스가 맡았고, 인공 지능은 IBM 왓슨을 사용한다. 사실 접객용으로 개발된 로봇은 아니지만 지나치게 비싼 가격으로 인해 주로 상가나 행사장 등에서 접객용으로 쓰일 수밖에 없다. 현재 일본 커피 체인점 네스카페, 소프트뱅크 스토어 등에서 활발하게 사용 중이며 교육용으로도 많이 쓰이고 있다. 최근 소프트뱅크는 구글이 가지고 있던 보스턴 다이내믹스, 일본 로봇 기업 샤프도 인수해 로봇 사업에 한층 박차를 가하고 있다.

지능형 로봇 시대를 준비하는 기업들

지금까지는 산업용 로봇과 전문 서비스 로봇을 만드는 하드웨어 제조사가 로봇 산업을 이끌고 있었다. 앞으로는 어떻게 될까? 구글과 아마존, 소프트뱅크가 힌트가 될 수 있을 것 같다. 로봇 산업의 중심은 점점 하드웨어에서 소프트웨어 기업으로 옮겨가고 있다. 외부 환경을 인식하고 상황을 판단해 스스로 행동하는 지

능형 로봇이 등장했기 때문이다. 지능형 로봇의 핵심은 하드웨어가 아닌 알고리즘 소프트웨어다. 로봇 움직임, 인식 및 제어 속도 등이 여기서 결정된다. 로봇을 가동하는 모터나 다른 부품들은 시중에서 쉽게 구입할 수 있다. 반면 소프트웨어는 표준 라이브러리를 사용하는 기업과 독자적인 알고리즘을 보유한 기업의 기술 차이가 크다.

이런 차이는 개인용 서비스 로봇에서 두드러지게 나타난다. 올해 많은 관심을 얻은 인공지능 스피커들이 대표적이다. 아마존 에코, 구글 홈, 네이버 웨ιβ, 카카오톡 등은 사람의 목소리를 인식해 음악을 들려주거나 물건을 주문하는 일을 하는 정도지만 조만간 가정용 사물 인터넷 허브로 활용될 가능성이 높다. 탑재된 인공지능이 IoT 플랫폼 역할을 해줄 수 있기 때문이다. 가전제품 단계로 접어든 청소 로봇도 마찬가지다. 아이로봇은 지난 2002년 MIT 출신들이 만든 회사로 북미 시장 90%를 차지하고 있는 '룸바' 로봇 청소기를 만들고 있다. 이 청소 로봇은 직접 집 공간을 파악해 지도를 만들어 청소를 한다.

1999년 강아지 로봇 '아이보'를 만들어 엔터테인먼트 로봇 시장을 만들었던 소니도 다시 로봇 사업에 뛰어들었다. 커뮤니케이션

로봇 '엑스페리아 헬로'를 내놓고, 단종됐던 강아지 로봇 아이보 신제품을 예약 판매하기 시작했다. 두 로봇의 핵심은 인공지능이다. 이를 위해 소니는 2016년 미국 AI 기업 코지타이를 인수했으며, 1천억 원 규모의 펀드를 조성해 인공지능과 로봇 연구자들을 지원할 것이라 밝히기도 했다.

챗봇과 로보어드바이저가 가져다 줄 편리한 세상

로봇 산업이 존재하는 이유는 딱 하나, '자동화'다. 사람이 했던 일을 알아서 대신해 주는 것. 인간이 프로그래밍 하는 방법을 배워야 한다고 말하는 이유도 여기에 있다. 인공지능이나 로봇에게 명령을 하려면, 이들이 어떻게 말해야 알아듣는지를 알아야 하기 때문이다.

자동화라는 측면에서 하드웨어 없이 소프트웨어만으로 작동하는 로봇도 있다. 프로그램이지만 스스로 움직인다고 해서 로봇이라 부른다. 채팅이 가능한 로봇이란 의미를 가지고 있는 챗봇(Chatbot)은 MS, 페이스북, 아마존, 구글 등에서 눈독을 들이고 있는 분야다. MS에서 공개한 코나타 스킷킷, 페이스북에서 공개한 챗봇 API 등을 이용하면 생각보다 쉽게 만들 수 있어서 인터

넷 상점, 콜센터, 기업용 메신저 서비스 등에 점점 많이 쓰이고 있는 추세다. 네이버가 제공하는 '쇼핑 톡톡'이 인공지능 챗봇이 대답하는 서비스다. IBK기업은행에선 24시간 금융 관련 질문에 답할 수 있는 '아이원봇'이 조만간 출시될 예정이다.

로보어드바이저는 고액자산가들이 받던 자산관리를 인터넷을 통해 더 많은 사람이 이용할 수 있도록 만든 서비스다. 미국에선 베타먼트(Betterment), 웰스프론트(Wealthfront) 같은 전문 회사들이 주로 제공해오다가 2015년부터 뱅가드, 찰스 슈왓 등의 금융 투자 회사들이 서비스를 제공하기 시작하면서 활발하게 사용되기 시작했다. 핵심은 그동안 금융 회사에 쌓인 데이터를 이용해 컴퓨터가 사람을 대신해 자산을 관리하는 기술이다. 사전 제시되는 질문을 통해 투자자 성향을 파악하고, 그에 맞춰 금융 포트폴리오를 제시하거나 운용, 재조정하는 일을 한다. 국내에서도 NH농협은행의 'NH로보 프로', 우리은행의 '우리 로보 알파', KEB하나은행의 '하이 로보' 등 로보어드바이저를 선보이고 있다. IBK기업은행은 고객들이 더욱 손쉽게 자산관리를 받을 수 있도록 펀드를 시작으로 퇴직연금까지 범위를 확대하여 로보어드바이저 서비스를 출시할 계획이다. WIN CLASS





실전 퍼팅 요령

진행. 김대진 편집국장 사진 조도현 기자
장소제공. 서산수 골프앤리조트

'홀 왼쪽으로 공 한 개 정도', '클럽 반 개 정도 오른쪽'이라는 표현은 한계가 있다. 방향은 정확히 지시하게 되지만, 스피드를 맞추기에는 모호하다. 브레이크 지점을 파악하고, 그 지점으로부터 거리감 계산을 해야 한다.

이번 호에선 라이와 브레이크 지점을 확인하고 그에 맞는 이미지를 그리는 방법을 준비했다. 또 손목을 많이 쓰는 골퍼라면 그립을 어떻게 잡고 있는지를 체크해 보자. 그립에 해답이 있을 수 있다. 습관적으로 헤드업을 하는 골퍼는 왼쪽으로 당겨지는 퍼트가 나온다. 그래서 항상 쇼트 퍼트에 대한 자신감이 떨어진다. 오늘은 헤드업을 방지하는 골프 넥-턴을 배워보자. WIN CLASS

방다솔 프로

2008년 제32회 한국여자아마추어골프선수권대회 우승
2009 전국체전 금메달
2009~2010년 골프 국가대표 상비군
한국여자프로골프협회(KLPGA) 준회원

1 그립을 잘 잡자

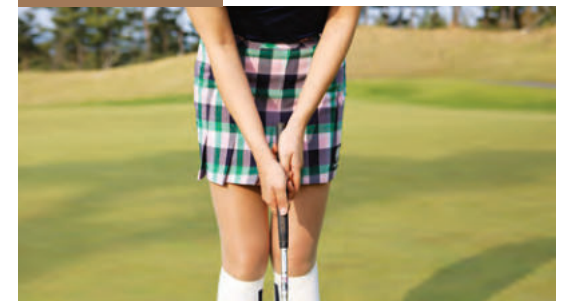


혹시 위와 같이 양손의 검지가 일자로 퍼지는 양을 체크해 보자. 검지 부분이 퍼져 있으면 손목 힘이 과도하게 들어가서 어깨가 불편하고 손목을 많이 쓰게 되어 항상성 유지에 어려움을 겪게 된다. 때문에 양손의 검지는 그립을 감싸 쥐듯이 구부려 쥐는 게 좋다.

잘못된 예



좋은 예



손목이 많이 쓰이게 되면, 임팩트가 불안정해지고 이따금씩 강한 임팩트가 들어간다. 긴장상황에서는 더욱 그렇다.

검지가 구부려져야 손목의 안정감이 높아지고 견고한 그립이 유지된다. 특히 오른손잡이의 경우 오른손 검지가 퍼진 상태로 그립을 잡게 되면 오른손의 힘이 더욱 강해져 좋지 않다. 사진 같이 검지가 구부러지도록 잡아보자.

2 헤드업을 고치자

사진과 같이 헤드업이 되면 오른쪽 어깨가 급격하게 닫히면서 공이 왼쪽으로 당겨지는 현상이 발생한다. 이때 어깨를 잡는 것도 좋지만, 간단히 시선 처리를 바꾸는 것이 더욱 실용적이다. 따라서 헤드업은 올바른 넥-턴을 하는 것이 중요하다.



넥턴이 올바른 예

사진처럼 서서히 '넥-턴'이 되어야 한다. 임팩트 후 오른쪽 눈으로 공을 따라간다는 느낌도 좋다. 피니시 후 잠시 멈출 때, 눈의 라인이 끝까지 사선 방향을 유지했는지 체크해 보자. 상체의 어드레스 각을 잘 유지하고 있어야만 가능하다는 것을 잊지 말자.

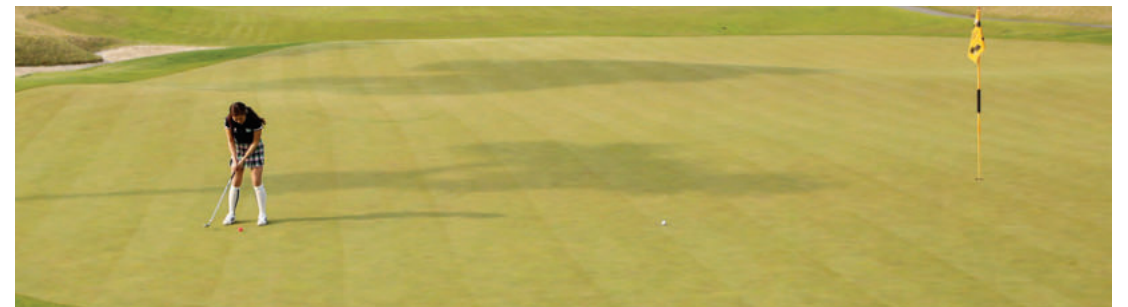


3 브레이크 지점을 파악하자

홀컵을 바로 보지 말고, 공이 직선으로 가다가 스피드가 줄면서 최초로 꺾이게 되는 브레이크 지점을 파악해 보자. 브레이크 지점까지는 직선으로 보내준다고 생각하면서 스트로크 한다면, 더욱 입체적인 이미지를 그릴 수 있다.



스트로크 할 때는 브레이크 지점까지는 직선으로 또 힘으로 보낸다고 생각하고, 브레이크 지점을 넘어서는 공이 스스로 굴러가는 것이라고 생각해 보자. 브레이크를 중심으로 영역을 달리 생각하는 것도 입체적인 이미지를 잡는데 효과적이다.



책 읽는 즐거움

시간이 빠르게 흘러 2017년도 이제 얼마 남지 않았습니다. 다가오는 새해를 맞이할 준비가 필요한 때입니다. 올해를 잘 마무리하기 위해 지나간 시간들을 한 번쯤 되돌아봅니다. 지나간 시간을 마무리하고 다가오는 새해를 준비하며 읽기 좋은 세 권의 책을 준비했습니다.

글·사진·예담 출판사 제공



빛나는 말 가만한 생각 | 김별아 지음

『빛나는 말 가만한 생각』은 베스트셀러 『미실』로 많은 독자들에게 사랑을 받아온 소설가 김별아의 신작 에세이입니다. 아인슈타인, 아리스토텔레스, 괴테부터 이성복, 장 자크 루소, 빅토르 위고까지 때로는 한 줄의 문장에서, 때로는 명사의 한마디 말에서, 때로는 옛 속담에서 빛나는 통찰을 발견합니다. 그렇게 삶을 견뎌내고 인생을 버티게 해주는 문장들 곁에는 인간에 대해 끊임없이 사유하고 애정하고 탐구하는 작가의 단단하고 가만한 생각들이 조화롭게 놓여 있습니다. 또한 여기에는 삶의 태도와 지혜, 기적 같은 일상과 행복, 인간에 대한 끝없는 탐구와 호기심, 지독하게 읽고 쓰고 끝끝내 살아내는 작가의 삶도 고스란히 담겨 있습니다. 조금 덜 아프고 조금 덜 외롭게, 함께 울어주고 삶을 일궈준 희망의 문장들. 그 문장들이 건넨 가만한 위로. 그 문장들의 목소리에 귀를 기울이면 끝끝내 모를 삶의 비밀을 살짝 들여다보게 될 것입니다.



무엇보다 소설을 | 함정은 지음

세상의 모든 것이 소설로 통한다는 사람, 소설가 함정임의 내밀한 독서 이야기 『무엇보다 소설을』에는 작가가 사랑한 소설 27편에 대한 이야기가 담겨있습니다. 문학을 오롯이 탐미하고, 그로 인해 온전한 나를 만나고 싶은 사람들을 위해 생각의 기록, 탐미의 순간들을 담았습니다. 각각의 작품이 품고 있는 고유의 세계관을 들려주는 동시에 작품이 쓰인 배경부터 작가가 소설을 쓰게 된 이유, 소설에 쓰인 작법 등에 대한 이야기하며, 한 소설의 세계를 허물어 다양한 작품과 장소, 경험 등을 넘나들며 다른 차원의 세계로 자유롭게 인도합니다. 소설가의 시선이 고스란히 녹아 있는 글과 사진, 그 안에 소개된 소설들의 다채로운 변주 그리고 앞으로 새겨질 또 다른 사유의 기록들. 노마드적인 독서 여행을 따라서 소설 세계를 더 깊게, 더 질게 두드려봅니다.



세상의 끝, 오로라 | 이호준, 김진석 지음

이호준 작가와 김진석 사진작가는 누구나 꿈꾸는 여행이자 꼭 한번은 눈으로 보고 싶은 오로라를 찾아 떠나기 위해 '오로라 프로젝트'를 시작했습니다. 그 프로젝트의 결과물인 『세상의 끝, 오로라』에는 2016년 1월 31일 서울을 출발해 3월 2일 돌아온 30일간의 대장정이 담겨있습니다. 프랑스 파리에서 출발해 노르웨이 트롬쇠까지, 그리고 다시 프랑스로 돌아오는 여정을 따라 오로라 탐험을 떠난 겨울 여행의 기록입니다. 눈 덮인 유럽 15개국을 캠핑카를 타고 누비는 황홀하고도 아슬아슬한 여행의 묘미를 느낄 수 있습니다. 마음속에 무언가 간절히 원할 때 그것이 이루어지는 순간을 맛본다는 것은 삶에서 주어지는 몇 안 되는 값진 경험입니다. 여행자의 꿈을 담은 여행기이자 오로라의 정수인 북유럽 탐험 이야기를 통해 여행의 대리 만족을 경험하고 언젠가는 반드시 직접 오로라를 볼 수 있으리라는 희망을 가져봅니다. WIN CLASS

IBK기업은행 연금저축상품으로 노후준비도 하고 세제혜택도 받으세요!



· 가입대상 국내 거주자라면 누구나 가입 가능합니다!

· 절세혜택 연금저축 400만원 불입 시 최대 66만원 세액공제 가능합니다!

구 분		근로소득 5,500만원 이하 (종합소득 4천만원 이하)		근로소득 5,500만원 초과 (종합소득 4천만원 초과)	
월납입액	연간납입액	세액공제율	세금절감액	세액공제율	세금절감액
34만원	400만원	16.5%	660,000원	13.2%	528,000원
30만원	360만원	(지방세 포함)	594,000원	(지방세 포함)	475,000원

※ 단, 종합소득금액이 1억원 초과(근로소득만 있는 경우 총급여액 1.2억원 초과)하는 경우 세액공제한도는 연 300만원까지

· 연금저축상품 종류

	연금저축펀드	연금저축보험	연금저축신탁
유형	· 운용실적에 따른 실적배당 (원금비보장)	· 안정적인 노후자금	· 안정적인 노후자금
상품 종류	· 국내채권형 · 채권혼합형 · 주식혼합형 · MMF 등	· 종신연금형 · 확정연금형 등	· 채권형·안정형 (주식 10%내 편입)
특징	· 손쉬운 포트폴리오 구성 · 통장 내 펀드 간 금액이동 가능 · 자유납입 가능	· 이자에 이자가 붙는 복리방식 · 종신행 가능	· 원본보전 (세금에 따라 발생하는 원본손실 제외) · 자유납입 가능

유의 사항 | 중도해지 또는 연금 외 수령 시 기타소득세 16.5% 분리과세되는 등 불이익 발생 가능
| 세제혜택은 관련 세법의 재개정 등에 따라 변동될 수 있습니다.
| 상기내용은 요약사항으로 상품에 대한 자세한 내용은 IBK기업은행으로 문의하시기 바랍니다.



준법감시인 심의필 제 2017-612호(2017.02.23) EZ905 게시기한: 2017.12.31

· 개별 상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. 연금저축펀드는 예금저축보험에 따라 예금보험공사가 보호하지 않습니다. · 집합투자기구는 운용결과에 따라 투자원금의 손실이 발생할 수 있으며, 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. · 집합투자증권은 취득하기 전에 (간이)투자설명서를 반드시 읽어보시기 바랍니다. · 연금저축보험은 예금저축보험에 따라 예금보험공사가 보호하되 보호한도는 본 보험회사에 있는 귀하의 모든 예금 보호대상 금융상품의 해약환급금(또는 만기시 보험금이나 사고보험금)에 기타지급금을 합하여 1인당 "최고 5천만원"이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. 단, 보험계약자 및 보험료납부자가 법인인 경우에는 보호되지 않습니다. · 연금저축신탁은 예금저축보험에 따라 예금보험공사가 보호하되, 보호 한도는 본 은행에 있는 귀하의 모든 예금 보호 대상 금융상품의 원금과 소정의 이자를 합하여 1인당 "최고 5천만원"이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. · 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다. (금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-800-0119) · IBK기업은행은 금융·형용을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)