

제12회 2020

FP SUMMER ACADEMY

일정 7월 10일(금) 19:00~22:00 / 7월 11일(토) 10:00~17:00
7월 17일(금) 19:00~22:00 / 7월 18일(토) 10:00~17:00

장소 한국FP협회 마포강의장
(성지빌딩 17층)

Go
Summer Academy!
Be
FP Specialist!



Technical Knowledge



Sales & Communication



Practice & Process

Technical Knowledge



고객을 향한 금융전문가의 길!
한국FP협회 금융교육센터가
함께 합니다.



Practice & Process

Sales & Communication



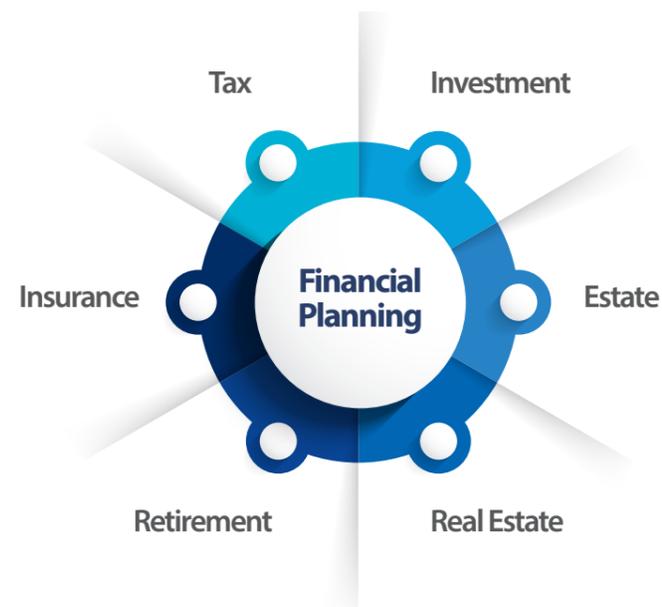
1 FP Summer Academy Message

한국FP협회 금융교육센터는 금융전문가가 전문성과 윤리성을 두루 겸비하여 급변하는 금융환경에 대처하고, 고객 니즈에 부합하는 솔루션을 제공할 수 있도록 양질의 실무교육을 제공하고자 노력하고 있습니다.

2020년 제12회 FP Summer Academy는 각 분야별로 금융전문가가 갖추어야 할 필수 핵심역량을 향상 시킬 수 있도록 다양한 강좌를 준비하였습니다. **1) Technical Knowledge 분야**는 트렌드를 반영한 핵심지식을 바탕으로 응용력을 제고할 수 있는 과정들로 구성하였습니다. **2) Practice & Process 분야**는 실전 사례와 성공전략의 공유를 통해 실무 수행에 필요한 스킬을 익히고, 현장에서 적용 및 활용이 가능하도록 하였습니다. **3) Sales & Communication 분야**는 현장에서 필요한 영업역량과 고객 상담능력을 습득할 수 있는 과정들로 마련하였습니다.

여름처럼 뜨거운 열정을 지닌 금융전문가 여러분! FP Summer Academy를 통해 예측하기 힘든 금융환경 속에서도 변화의 방향을 읽고 그에 맞는 대응전략을 수립하시기 바랍니다. 또한 새로운 고객과 시장을 발굴하고 개척할 수 있는 경쟁력과 인사이트를 얻어가는 기회가 되기를 희망합니다.

2 FP Summer Academy Framework



Technical knowledge

- 사례로 알아보는 법인고객발굴 및 영업실무
- Post-코로나19 시대의 투자전략과 자산배분
- 포스트 코로나 시대, 2020년 부동산 투자시장의 변화와 투자전략
- 2020 세금을 활용한 스토리텔링 마케팅

Practice & Process

- 2020 보험을 활용한 상속·증여세 실전 절세방안
- 보상전문가가 제안하는 보험 가입설계 노하우
- 퇴직예정자 및 퇴직자를 위한 재무설계와 자산관리 실무
- 코로나 팬데믹 이후의 고객관리: 보험전문가의 위기극복 전략

Sales & Communication

- 2020년 정부의 사업계획으로 살펴보는 부동산 호재와 체크포인트(수도권 중심)
- 투자권유대행인과 퇴직연금모집인을 활용한 FP 비즈니스 모델
- 의료기술 트렌드와 변화된 보장설계 포인트
- 머니 프레임을 활용한 상담기법과 머니코칭

3 FP Summer Academy 일정표

1주차 일정 | 7월 10일(금) ~ 11일(토)

1주차	A Track	B Track
7월 10일(금) 19:00~22:00	Sales & Communication 2020년 정부의 사업계획으로 살펴보는 부동산 호재와 체크포인트(수도권 중심) 황성환 강사 필명 IGO박사다	Technical Knowledge 사례로 알아보는 법인고객발굴 및 영업실무 김현준 대표이사 GTG컨설팅
7월 11일(토) 10:00~13:00	Technical Knowledge Post-코로나19 시대의 투자전략과 자산배분 조재영 CFP® (주)웰스에듀	Practice & Process 2020 보험을 활용한 상속·증여세 실전 절세방안 신진혜 세무사 가현택스
7월 11일(토) 14:00~17:00	Sales & Communication 투자권유대행인과 퇴직연금모집인을 활용한 FP 비즈니스 모델 배성호 CFP® 지성재무설계	Practice & Process 보상전문가가 제안하는 보험 가입설계 노하우 이로운 손해사정사 법무법인 호원

2주차 일정 | 7월 17일(금) ~ 18일(토)

2주차	A Track	B Track
7월 17일(금) 19:00~22:00	Practice & Process 퇴직예정자 및 퇴직자를 위한 재무설계와 자산관리 실무 표윤봉 CFP® (주)포트윈투자자문	Sales & Communication 의료기술 트렌드와 변화된 보장설계 포인트 김정애 메디컬 전문연구원 리틀코리아
7월 18일(토) 10:00~13:00	Technical Knowledge 포스트 코로나 시대, 2020년 부동산 투자시장의 변화와 투자전략 김재연 부동산 컨설턴트 미래에셋대우증권	Practice & Process 코로나 팬데믹 이후의 고객관리: 보험전문가의 위기극복 전략 김태호 CFP® KB손해보험
7월 18일(토) 14:00~17:00	Sales & Communication 머니 프레임을 활용한 상담기법과 머니코칭 신성진 대표 한국재무심리센터	Technical Knowledge 2020 세금을 활용한 스토리텔링 마케팅 박정국 세무사 하나은행 상속증여센터

※ CFP® 및 AFPK® 자격인증자는 각 과목별 3학점(최대 18학점)의 계속교육학점을 취득할 수 있습니다.
※ 강의주제와 강사는 사정에 따라 변경될 수 있습니다.

1주차
DAY-1

7월 10일 (금) 19:00~22:00



황성환
(IGO빡시다)

건국대학교 평생교육원 출강
2019년 매일경제
재테크박람회 특강
2019년 한국경제메니소 특강
저서) <교통망도 모르면서
부동산 투자를 한다고>,
<돈되는 개발호재 핵심
정리>



Sales & Communication

* 계속교육학점: 3학점

2020년 정부의 사업계획으로 살펴보는
부동산 호재와 체크포인트 (수도권 중심)

- 국토부, 서울시, 경기도, 인천시의 사업계획을 통해 부동산 시장의 트렌드를 파악한다.
- 가능성있는 호재들을 구분하고 그 파급효과를 이해한다.
- 지자체별 집중사업을 파악하고 이와 관련된 핵심지역 투자포인트를 학습한다.

- 1 국가가 집중하고 있는 사업을 찾아내라
 - 19년 성과를 통해 살펴본 20년의 정책방향
 - 4차산업의 핵심, 캠퍼스 혁신파크
 - 도심균형발전의 핵심, 노후산업단지 재생
 - 도로교통의 싹싹자, BRT
 - 원도심 개발사업의 핵심, 복합환승센터

- 2 서울·경기 사업계획 핵심과 체크포인트
 - 동남권의 신규 강자 서울국제교류복합지구(잠실)
 - 서남권의 신규일자리 지역 마곡지구 그리고 일산
 - 서북권 균형발전의 핵심, DMC
 - 동북권 개발의 핵심, 창동·상계
 - 관광인프라 사업 활성화, 서울로 7017

- 3 인천시 사업계획 핵심과 체크포인트
 - 인천 구도심 개발의 핵심, 경인고속도로 일반화
 - 그리고 주안산업단지 재생사업
 - 복합환승센터와 인천발 KTX
 - GTX B노선, 제3연륙교 개발사업



Technical Knowledge

* 계속교육학점: 3학점

사례로 알아보는 법인고객발굴 및 영업실무

- 법인고객 발굴에 필요한 상담화법을 이해하고 세일즈로 연결할 수 있다.
- 법인상담에 활용 가능한 크레딧 자료의 주요사항과 실무사례를 학습함으로써 실무능력을 강화할 수 있다.
- 법인세, 상속·증여세, 임원 퇴직금 등 현장에서 필요한 법인영업 세일즈 스킬을 익힐 수 있다.

- 1 크레딧 자료 주요사항 활용방법
 - 법인세의 구조 / 법인투자자금 회수 및 이에 따른 세부담 비교
 - 비상장법인 주가계산 및 상속세 리스크 & 상속세·증여세 활용방법
 - 기업상속공제의 장단점 / 기업상속주식증여특례 / 창업자금증여와 비교 시 장단점
- 2 법인주식분산 및 균등배당 / 차등배당 / 활용방법 (특수관계자 저가양수, 고가양도 활용)
- 3 임원 퇴직금 마련 - 보장성보험으로 퇴직금 마련하는 것의 장점

- 4 보장성보험으로 상속세 재원마련 전략
- 5 경영인정기보험의 퇴직금 활용 가능 여부
- 6 퇴직금 관련 예규, 판례
- 7 차명주식 / 차명주식 관련 법원 판례 / 주식명의신탁증여의제 및 제척기간
- 8 가자금, 가수금 / 가자금 해결방안 및 인정이자에 따른 법인세 증가 방지플랜



김현준

현) GTG컨설팅 대표이사
전) 리치앤코
WM총괄사업본부 이사
전) 푸르덴셜 생명보험
WM센터 팀장
전) Newyork Life WM센터장

1주차
DAY-1

7월 11일 (토) 10:00~13:00



조재영

CFP®
현) (주)웰스에듀 부사장
전) NH투자증권
PB강남센터 부장
저서) <통장에 돈이 쌓이는
초저금리시대 재테크>



Technical Knowledge

* 계속교육학점: 3학점

Post-코로나19 시대의 투자전략과 자산배분

- 코로나19 사태로 변화된 자산관리 전략을 고객에게 설명하고 포트폴리오를 구성할 수 있다.
- 고액자산가의 투자마인드 변화를 인식하고 마케팅에 활용할 수 있다.
- 2020년 하반기를 위한 국내 및 해외자산의 투자전략을 수립하고 이를 관리할 수 있다.

- 1 코로나19는 무엇을 바꾸었나?
 - 코로나19가 바꾸어 놓은 일상생활과 투자전략의 변화
 - 4차산업혁명이 투자 포트폴리오에 끼치는 영향
 - '원유ETN' 투자 등을 통해서 본 Financial Planner의 역할

- 2 2020 하반기 포트폴리오 전략
 - 2020년 하반기 국내/해외 주식형 펀드 포트폴리오 전략
 - 2020년 하반기 국내/해외 채권형 펀드 투자전략
 - 2020년 하반기 대체투자자산 투자전략

- 2 HNWI의 투자전략
 - 고액자산가의 부동산관련 투자전략의 변화
 - 고액자산가의 절세 전략의 변화 및 마케팅 전략
 - '동학개미운동' 등의 투자 패턴을 통해서 본 투자자의 마인드 변화



Practice & Process

* 계속교육학점: 3학점

2020 보험을 활용한 상속·증여세 실전 절세방안

- 상속·증여의 개념을 이해하고 고객 상담 시 필요한 지식을 습득한다.
- 보험을 활용하여 상속세와 증여세를 절세할 수 있는 활용방법에 대해 알아본다.
- 보험이 상속·증여세에 미치는 영향을 알아보고, 고객에게 유용한 정보를 제공할 수 있다.

- 1 보험을 활용한 상속세 절세방안
 - 효율적인 자산이전을 위해 꼭 알아야 할 상속세 구조
 - 종신보험으로 대비하는 상속세 폭탄
 - 계약자·피보험자·수익자 변경을 활용한 절세방법
 - 보험금 지급명세서의 국제청 통보의미
 - 보험금에 대한 자금출처 조사대상
 - 수익자가 상속인이 아닌 경우 유의사항

- 2 보험을 활용한 증여세 절세방안
 - 상속세를 줄이기 위한 밑거름, 증여의 미덕
 - 증여에 활용하기 좋은 보험
 - 보험분석하면서 절세포인트 꼭 짚어주는 방법
 - 자녀보험료를 대납할 경우 증여의 문제점
 - 계약자 변경 시 증여의 문제점: 증여시기
 - 계약자 변경을 활용한 증여세 절세
 - 즉시연금의 정기금평가를 활용한 절세



신진혜

세무사, CFP®
현) 가현택스
전) 푸르덴셜생명,
한국재무설계연구소
저서) <2019 재테크 대전망>

1주차 DAY-1

7월 11일 (토) 14:00~17:00



배 성 호

CFP®
현) 지성재무설계 대표
현) 금융감독원 금융교육전문
강사과정 교수

Sales & Communication

* 계속교육학점: 3학점

투자권유대행인과 퇴직연금모집인을 활용한 FP 비즈니스 모델

- 연금저축과 퇴직연금을 통한 투자설계 기준 및 모니터링 전략을 학습한다.
- 13년간의 실전사례를 통해 자산 유지 노하우를 공유한다.
- 투자권유대행인과 퇴직연금모집인의 비즈니스 모델을 유료 상담 비즈니스에 활용할 수 있다.

1 투자권유대행인과 퇴직연금모집인의 비즈니스 모델

- CFP, AFPK인증자에게 투자권유대행인과 퇴직연금모집인 비즈니스란?
- 비즈니스 모델로의 장단점
- 유료상담 비즈니스 모델로의 전환 및 비즈니스 확장 전략

2 투자설계 기준 및 모니터링 전략

- 투자권유대행인과 퇴직연금모집인의 투자설계 기준
- 투자 공부 및 시황정보 수집 채널활용 방법
- Closing이 아니라 Openning이다!
- 금융혼란기의 모니터링 전략
- 13여 년간의 실전사례와 성공사례
- 유치자산 150억의 노하우

3 유료상담 비즈니스모델로의 전환 전략

- 무료상담과 유료상담의 콜라보 및 시너지
- 투자자문업 및 금융상품자문업
- 유료상담 비즈니스모델로의 전환과비즈니스 확장



이 로 운

손해사정사
현) 법무법인 호원 손해사정
전) 종합병원 수간호사(10년),
생손보사 보상실무
(지급심사부) 경력(8년)

Practice & Process

* 계속교육학점: 3학점

보상전문가가 제안하는 보험 가입설계 노하우

- 보험의학 통계와 보상금 지급사례를 고객 상담에 적극 활용할 수 있다.
- 보상실무자에게 듣는 보장성 보험 가입설계 제안 노하우를 실전 계약상담에 바로 적용할 수 있다.
- 고객에게 신뢰를 구축하는 보험금 청구 실무를 익힐 수 있다

1 질병보험금 보상 · 분쟁사례와 보험설계 세일즈 Tip

- 뇌졸중 통계와 보상 · 분쟁사례
- 암진단금 상품과 보상 · 분쟁사례 (갑상선암, 조기발견암, 뇌종양 등)
- 급성심근경색, 허혈성 심질환 진단금 보상 · 분쟁사례
- 생손보 수술비 보험금 상품비교 및 주요 보상 · 분쟁사례
- 태아질환, 노인성질환 등 보상 · 분쟁사례

2 상해보험금 이해 및 보상사례와 보험설계 세일즈 Tip

- 후유장애보험금(생명보험과 손해보험 중심)
- 일상생활장애책임보험 이해 및 활용
- 자동차 손해보상과 민식이법 관련 운전자보험 이슈
1) 교통사고처리지원금, 발급담보, 변호사선임비용 등
2) 형사합의 유의사항, 채권양도통지



2주차 DAY-2

7월 17일 (금) 19:00~22:00



표 윤 봉

CFP®
현) (주)포트원투자자문 이사
현) 서울디지털대학
금융소비자학과 겸임교수
현) 한국FP학회 이사

Practice & Process

* 계속교육학점: 3학점

퇴직예정자 및 퇴직자를 위한 재무설계와 자산관리 실무

- 퇴직(예정)자 상담의 특징을 알아보고 이를 상담에 활용할 수 있다.
- 다양한 사례를 통해 퇴직(예정)자 상담 전략을 이해한다.
- 고객에게 효과적인 재무설계적 자산관리 방안을 제시할 수 있다.

1 퇴직(예정)자 상담의 특징과 난관

- 100명의 사례를 통해 본 대한민국 50대 직장인의 특징
- 심플한 어프로치 전략과 상담 노하우
- 노후 생활비의 연착륙을 위한 전략

2 퇴직(예정)자 상담전략과 사례

- 퇴직 후 리스크와 자산운용 핵심 체크포인트
- 4 핵심요소를 활용한 상담전략과 사례
- 공격연금과 자산연금화 방안
- 실질 자산배분과 리밸런싱을 활용한 자산관리 전략과 사례



김 정 애

현) Retool Korea
메디컬 전문연구원
유튜브 '리틀미디어'
크리에이터
전) 삼성서울병원
혈액중양내과 간호사
전) 한세대학교 간호학과 교수

Sales & Communication

* 계속교육학점: 3학점

의료기술 트렌드와 변화된 보장설계 포인트

- 최신 의료 트렌드를 파악해 이를 활용함으로써 보험상담의 전문성을 높일 수 있다.
- 빅데이터를 기반으로 한 헬스케어의 전반적인 패러다임 변화를 이해하고, 이를 고객에게 효과적으로 전달하여 개인맞춤 컨설팅을 할 수 있다.

1 의료업계 트렌드와 헬스케어 패러다임의 변화 그리고 시사점

- 인공지능보다는 인간지능
- 헬스케어 도구의 발달과 국가의 지원
- 건강검진의 확대와 의료소비자들의
- 빅데이터의 활용
- 의료 · 일상 영역에서 보험인이 필요한 이유

2 메디컬 트렌드와 보장설계 포인트

- 암은 발병하는 질병이 아니라 발견하는 질병이다: 유사암, 소액암
- 발병하게 되면 끝까지 치료한다: 중대한 암, 암 진단비
- 예방보장자산 확보가 중요하다: 뇌혈관, 심혈관질환

3 빅데이터를 기반으로 한 개인 맞춤 컨설팅과 신체적 · 경제적 예방의학

- 생애주기별 남성/여성의 건강 위험과 맞춤 컨설팅
- 가족력, 건강검진 등을 활용한 개인맞춤 컨설팅
- 신체적 · 경제적 예방의학으로의 활용 방안



2주차 DAY-2

7월 18일 (토) 10:00~13:00



김재연

현) 미래셋대우증권 수석부동산컨설턴트
현) 중앙일보 재산리모델링 자문위원
전) 삼성증권 투자컨설팅팀 부동산전문위원

Technical Knowledge

* 계속교육학점: 3학점

포스트 코로나 시대, 2020년 부동산 투자시장의 변화와 투자전략

- 코로나로 인한 국내외의 변화와 최신 트렌드를 알아본다.
포스트 코로나 시대 부동산 시장의 변화를 알아보고 인사이트를 제공한다.
새로운 흐름에 맞는 투자전략을 학습하고 부동산 투자 시 활용할 수 있다.

1 포스트 코로나 사회, 부동산 시장의 변화

- '재택'으로의 전환, 소비트렌드 변화, 글로벌 투어리즘의 쇠퇴
더이상 과거로 돌아갈 수 없다: 언택트 시대의 부동산
안전한 국가, 안전한 도시
오피스 시장의 재편
리테일(상업용 부동산) 시장의 변화

2 새로운 기회와 부동산 투자 전략

- 리테일(상업용 부동산) 시장 투자전략
오피스시장은 더이상 안정적인 투자처가 아니다
레저형 부동산의 돌파구
주택시장의 열기를 뛰어넘는 새로운 전략



김태호

CFP®
4중 손해사정사
현) KB손해보험 부천RFC TF 영업 및 영업관리자
전) 한화손해보험 지점장

Practice & Process

* 계속교육학점: 3학점

코로나 팬데믹 이후의 고객관리: 보험전문가의 위기극복 전략

- 코로나19와 같은 전세계적 위기에 필요한 FP의 자세와 위기대응전략을 학습한다.
고객 모니터링의 중요성을 인식하고 보험의 의미와 역할 재검토를 통해 영업기회를 창출할 수 있다.
고객 모니터링을 재무설계로 확장하여 고객의 노후설계를 효과적으로 수립할 수 있다.

1 코로나 19 전후 변화

- 보험업계의 변화
상품개발방향의 변화
금융상품 소비자 행동의 변화

2 위기극복전략 II: 재무설계로의 확장

- 위기를 통해 본 재무설계의 중요성
고객의 환경 변화에 따른 재무목표 리모델링
궁극적 목표, 노후설계로의 확장방향

2 위기극복전략 I: 보험제도 변화와 활용 포인트

- 신규 법 개정에 따른 기존 보험 변경
실손보험 전환을 통한 보험료 절감
갱신형과 비갱신형 혼합에 따른 계단별, 2트랙 전략
20~30세대를 위한 보험 설계 전략

2주차 DAY-2

7월 18일 (토) 14:00~17:00



신성진

현) (한국재무심리센터 대표 전) ING생명 FC, SM(에셋비 대표이사
(주)네오머니 '행복한 부자' 편집장
저서) <머니프레임, 돈을 바라 보는 새로운 관점, <스피치가 두려운 당신 어떻게 말해야 하는가?> 외

Sales & Communication

* 계속교육학점: 3학점

머니 프레임을 활용한 상담기법과 머니코칭

- 머니 프레임 활용 상담의 개념과 상담 프로세스를 이해한다.
돈을 바라보는 머니 프레임과 재무행동, 재무상태의 관계를 파악한다.
부자들의 머니 프레임 이해하고 부자들의 머니프레임으로 리프레임하는 머니코칭을 학습한다.

1 머니 프레임

- 왜 머니 프레임인가? 금융상담 패러다임의 변화
프레임과 머니 프레임
머니 프레임 활용 상담 프로세스

- 불리는 능력: 투자에 대한 프레임 변화를 통한 투자역량 코칭
나누는 능력: 나눔이 돈이 되는 나눔의 공식을 이해하고 나눔 프레임 코칭

2 부자의 머니 프레임으로 리프레임하라

- 버는 능력: 벌기의 세 가지 측면 진단, 벌기 공식에 대한 이해와 코칭
쓰는 능력: 부와 가난을 결정하는 두 가지 지출 공식과 소비 역량 강화 코칭

3 머니 프레임 활용 상담 효과와 활용 방법

- 머니 프레임 활용 코칭과 강의
머니 프레임, 시장에서 활용하기
나만의 상담기법과 강의 활용 방법



박정국

세무사, CFP®
현) 하나은행 상속증여센터 세무팀장
현) 한국금융연수원 세법 겸임 교수
저서) <CPB 세금설계 및 상속설계>

Technical Knowledge

* 계속교육학점: 3학점

2020 세금을 활용한 스토리텔링 마케팅

- 2020년 세법 트렌드를 이해하고 실무에 적용할 수 있다.
상황에 맞는 고객 상담 화법을 익히고 고객 만족을 극대화할 수 있는 마케팅 포인트를 학습한다.
다양한 사례를 통해 고객 맞춤형 법인 절세 전략을 수립할 수 있다.

1 개인 2020년 세금을 활용한 마케팅 사례 10선

- 2020년 세법 트렌드 및 세법을 활용한 마케팅 포인트
주택 자금조달계획서의 함정과 주의사항
주택임대사업자 등록의 실익과 적합성
금융상품 포트폴리오 조정을 통한 절세 방안
국세청 조사를 대비한 상가 증여 전략
가족 거래 시 조사 대비 사항
조사용 세무 계좌 관리 방법
다양한 사례를 통해 보는 절세 플랜: 국세청 유형별 세무조사 사례와 대응 전략
해외 TAX의 상담 사례 및 상담 시 주의점
보험 상품 설계의 정식 프로세스

2 가족법인, 절세의 정식인가: 현장 상담 사례

- 사례를 통해 보는 법인 세금 구조
법인의 자금출처 준비방안
보유세 법인이 과연 유리한가?
다음 세대의 절세를 위한 장기 계획 플랜 사례
법인을 활용한 절세 분석과 고객맞춤형 전략 수립방안
건강보험료의 절세 방안
법인 전환이 반드시 유리한가?
초과배당과 다양한 절세 플랜의 접목



FP Summer Academy 참가안내

- 01 교육일정**
- 1주차 | 7월 10일(금) 19:00~22:00, 11일(토) 1교시 10:00~13:00 / 2교시 14:00~17:00
 - 2주차 | 7월 17일(금) 19:00~22:00, 18일(토) 1교시 10:00~13:00 / 2교시 14:00~17:00

- 02 참가대상**
- 보험, GA, 은행, 증권 등 금융권에 종사하는 FP, FC, FA, PB, WM 및 교육담당자
 - 계속교육학점 취득을 위한 CFP® 및 AFPK® 자격인증자
 - Financial Plannig 관련 지식이 필요하신 분

03 참가비

구분	회원	비회원
개별 강좌 신청	40,000 / 1강좌	45,000 / 1강좌
전체일정 신청 (신청순 50명)	210,000 / 6강좌	240,000 / 6강좌

※ 교재 및 간단한 다과를 포함한 금액입니다.
 ※ 한국FP협회 연회비(10만원)를 납부하신 회원은 회원가가 적용되며, 마일리지로 결제 가능합니다.
 ※ 조기신청기간(~6.28) 동안 참가비의 5~10%를 할인 받으실 수 있습니다.
 ※ 교육 신청 취소는 7.7(화)까지 가능하며, 기한 내에 취소신청을 하지 않을 경우 환불되지 않습니다.

- 04 신청방법**
- 한국FP협회 홈페이지(<http://cyber.fpkorea.com>)에서 신청 및 결제가 가능합니다.
 - 과목별 수강인원 제한으로 신청기간 전 선착순 조기 마감 될 수 있습니다.
 - 단체신청(20강좌 이상)은 별도 문의해 주시기 바랍니다.

- 05 교육문의**
- 한국FP협회 오윤희 대리, 윤지영 팀장
 T. 02-3276-7639, 7634 F. 02-3276-7640 E. yhoh@fpkorea.com

- 06 교육장소**
- 한국FP협회 마포 강의장(서울시 마포구 큰우물로 75, 성지빌딩 17층)
 * 장소는 사정에 따라 변경될 수 있습니다.



Summer Academy Since 2009



고객을 향한 금융전문가의 길!
 한국FP협회 금융교육센터가 함께 합니다.

