

제8회 2016 FP SUMMER ACADEMY

Go Summer Academy! Be FP Specialist!

7월 15일(금) 19:00~22:00, 16일(토) 10:00~17:00
7월 22일(금) 19:00~22:00, 23일(토) 10:00~17:00

장소 : SIF 교육원(여의도 백상빌딩 5층)

FP Summer Academy Message

초경쟁·뉴노멀 시대, 모두가 성장의 한계와 사업의 지속성에 어려움을 겪고 있습니다. 경쟁우위를 선점하고 앞을 내다보는 통찰과 안목이 그 어느 때보다 절실한 시기입니다.

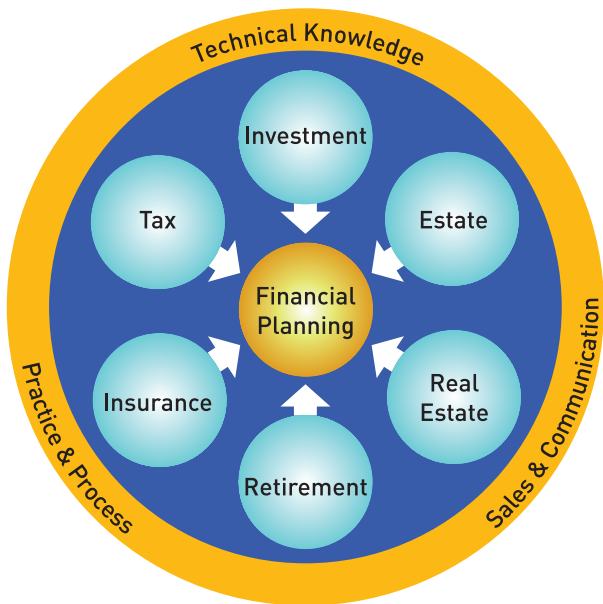
한국FP협회는 금융전문가가 전문성과 윤리성을 골고루 겸비하여 급변하는 금융환경과 고객 니즈에 부응할 수 있도록 글로벌 스탠다드와 현장 니즈에 부합한 실무전문교육을 끊임없이 개발하여 제공하고자 노력하고 있습니다.

제8회 FP Summer Academy는 금융전문가가 현장에서 최우선적으로 필요로 하는 핵심역량을 중심으로 편성하였습니다. 또한 Technical Knowledge, Practice & Process, Sales & Communication 분야로 구성하여 실전에서 필요한 상담능력 및 영업역량을 강화하고 현업에 곧바로 활용 할 수 있도록 하였습니다.

뜨거운 열정을 지닌 금융전문가 여러분!

FP Summer Academy에서 환경변화를 읽고 대응할 수 있는 전략과 경계를 넘나드는 융합 역량을 습득하여 당신만의 새로운 경쟁력을 준비하길 바랍니다.

FP Summer Academy Framework



Technical Knowledge

- 고객 상황별 공공주택 활용사례 및 전략
- 저성장·저금리·고령화 시대의 금융상품 포트폴리오 상담 전략
- 보험을 활용한 부(富)의 이전 시 세금상담 노하우
- 세금 주요이슈 및 절세방안

Practice & Process

- 사업장 노무컨설팅 실전 사례
- 고액 장기 화재보험 체결 사례와 프로세스
- 보험분쟁사례를 통한 보험 보상실무
- 금융환경 변화에 따른 FP의 고객 컨설팅 전략

Sales & Communication

- 기업교육을 통한 마케팅 및 비즈니스 사례
- 거절로부터 자유로운 행복한 세일즈
- 영업의 고수, 심리학으로 2배를 팔아라
- 영업인을 위한 심공 감성화법 및 고액체결 실전화법

FP Summer Academy 일정표

1주차 - 7월 15일(금) ~ 16일(토)

* CFP® 및 AFPK® 자격자 계속교육학점 부여합니다.

시간 \ 강의실	A강의실	B강의실
7월 15일(금) 19:00 ~ 22:00	Technical Knowledge	Sales & Communication
	고객 상황 별 공공주택 활용사례 및 전략	기업교육을 통한 마케팅 및 비즈니스 사례
7월 16일(토) 10:00 ~ 13:00	Technical Knowledge	Practice & Process
	저성장·저금리·고령화 시대의 금융상품 포트폴리오 상담 전략	사업장 노무컨설팅 실전 사례
7월 16일(토) 14:00 ~ 17:00	Practice & Process	Sales & Communication
	고객 장기 화재보험 체결 사례와 프로세스	거절로부터 자유로운 행복한 세일즈

2주차 - 7월 22일(금) ~ 23일(토)

시간 \ 강의실	A강의실	B강의실
7월 22일(금) 19:00 ~ 22:00	Technical Knowledge	Sales & Communication
	보험을 활용한 부(富)의 이전 시 세금상담 노하우	영업의 고수, 심리학으로 2배를 팔아라
7월 23일(토) 10:00 ~ 13:00	Sales & Communication	Practice & Process
	영업인을 위한 심쿵 감성화법 및 고객체결 실전화법	보험분쟁사례를 통한 보험 보상실무
7월 23일(토) 14:00 ~ 17:00	Practice & Process	Technical Knowledge
	금융환경변화에 따른 FP의 고객 컨설팅 전략	세금 주요이슈 및 절세방안

* 자세한 교육내용은 한국FP협회 SIF금융교육센터 홈페이지(cyber.fpkorea.com) 참조 또는 네이버에서 [SIF금융교육센터]를 검색하세요.

DAY 1 – 7월 15일(금) 19:00~22:00

*계속교육학점 : 3학점

고객 상황 별 공공주택 활용사례 및 전략

Technical knowledge



손우철

현) 키움에셋플래너
FP연구소 전문위원
금융연수원 외래교수
매일경제 자산관리 MBA 교수

- 한국의 부동산 거시 경제 흐름과 정부의 부동산 정책을 이해하고 활용한다.
 - 공적 임대주택에 대해 이해하고 이를 상담과정에 적용할 수 있다.
 - 공공 분양 주택에 대해 이해하고 이를 상담과정에 적용할 수 있다.
 - 연령별, 자금사정에 따라 적용 가능한 공공주택을 선별하고 이를 상담과정에 적용할 수 있다.
- ▶ 한국의 부동산 흐름과 정부의 부동산 정책변화
 - 1970~2000년대 이후까지의 한국의 부동산 흐름
 - 주택공급과 분양가격에 대한 부동산 정책
 - 부동산 정책 변화에 따른 부동산 가격 변화
 - ▶ 공적 임대주택에 대한 이해와 사례
 - 공적 임대주택의 종류 및 개요
 - 임대주택에 대한 모집 프로세스 및 실제 사례
 - 공적 임대주택과 전세의 비교
 - 2016 임대주택 모집 공고 현황
 - ▶ 공공 분양주택에 대한 이해와 사례
 - 10년(5년) 임대 후 분양 전환되는 공공임대
 - 10년(5년) 공공임대와 전세의 비교: 필요자금, 안정성, 수익률
 - 공공 분양주택 제도 및 지원자격, 계약조건
 - 공공 분양주택과 민영 분양주택의 비교: 필요자금, 수익률
 - 10년(5년) 공공임대 및 공공주택 사례와 2016 모집 공고 현황
 - ▶ 고객 상황 별 공공주택 활용 방안과 전략
 - 대학생, 저소득 가구
 - 사회초년생, 신혼부부, 외벌이 가정
 - 자금 활용이 가능한 가정, 맞벌이 가정
 - 퇴직(예정)자, 특정직업군(공무원, 직업군인, 중소기업 종사자 등)

*계속교육학점 : 3학점

기업교육을 통한 마케팅 및 비즈니스 사례

Sales & Communication



민복기

현) TNV 컨설팅 대표이사
핀톡 부대표
송실대 경영대학원
금융부동산서비스학과
겸임교수

- 시장의 흐름과 제도변화에서 컨설팅 Issue를 발굴하고 상담의 질(質)을 제고할 수 있다.
 - 지속적인 시장발굴을 통해 안정적인 성과창출을 기대할 수 있으며 기업교육 만족도를 높여 마케팅으로 연결할 수 있다.
- ▶ 교육 Business를 활용한 Marketing Process
 - 시장의 흐름 인지(認知) → Issue 발굴 → 교육 프로그램 구성 및 제공 → 상담실행 → Market 확보
 - 확보 Market : 1) 직장내 재무교육 전파 → 계층별 교육
2) 퇴직예정자 직계가족 → 자녀 재무상담
 - ▶ 위험관리를 위한 기본적인 접근
 - 고객의 관심과 만족을 제고하는 유형별 위험체감도 이해 의 3가지 유형
 - 1) 알고 있었던 사실, 발생에 따른 위험체감도
 - 2) 모르고 있었던 사실, 발생에 따른 위험체감도
 - 3) 알고, A의 방법으로 실행, 위험발생, A가 방법이 아님을 인지했을 경우의 위험체감도
 - 2), 3)을 중심으로 상담 및 교육지원 했을 경우 만족도 상승
 - 경험에서 발굴하는 재무관리의 위험사례 공유
 - ▶ 시장변화에서 읽어야 할 재무적 Issue
 - 경제, 사회면 뉴스에 반영되어 있는 가계재무의 영향요소 : 부동산 시장 Issue, 금리, 물가, 경상수지, 퇴직, 황혼이혼, 취업, 결혼, 저출산, 창업 등
 - 시장의 흐름에 공존하는 위험요인과 기회요인
 - 상황(Fact)에 내재되어 있는 맥락을 읽을 수 있어야 위험관리가 가능
 - 시장에서 포트폴리오의 방향설정 상품으로 방법실행
 - ▶ 제도변화에서 읽어야 할 재무관리 Tip
 - 은퇴준비의 부담을 최적화하는 2단계 접근전략
→ [1단계] 55~60세 / [2단계] 60~65세
 - 몰라서 손해 보는 제도 & 잘못 알고 있어 손해 보는 제도
 - 알고 있으면 고객 만족을 상담에서 확인할 수 있는 제도
 - ▶ 교육 Business를 통한 마케팅 사례 및 사후관리 전략

DAY 2 – 7월 16일(토) 10:00~13:00

*계속교육학점 : 3학점

저성장 · 저금리 · 고령화 시대의 금융상품 포트폴리오 상담 전략

Technical knowledge



장재창

현) IFA 파트너스 대표
전) 이안금융교육 이사
신영증권 대치금융센터
지점장, 영업부 WM

- 고객의 소비트렌드 변화와 자산별 환경의 변화에 따른 포트폴리오 변화의 필요성을 인식한다.
- 저성장, 고령화 시대의 은퇴설계 상담 등 고객상담과 투자설계의 변화구조를 이해한다.
- 실제적인 사례를 통해서 구체적인 전략과 공략포인트를 학습한다.
- 최근 유행하는 사모상품들에 대한 현황과 마케팅 포인트를 습득한다.

- ▶ 고객 및 환경의 변화와 상담전략 (상품제안을 위한 2016년 시장분석)
 - 인구구조 등 환경변화에 따른 고객 소비 트렌드 변화
 - 국내 산업 및 업종의 저성장 변화에 따른 금융시장 현상
 - 현재 시장에 대한 분석과 금융시장 변화 이해
 - 해외자산 비중확대를 위한 시장분석과 스토리텔링
- ▶ 해외채권, 다양한 연금상품 등 저성장 시대의 상품 선택과 상담전략
 - 장기투자상품과 단기투자상품의 선택요소 및 상담
 - 인덱스 투자의 이해와 활용

- ETF 상품의 이해와 활용
- 해외채권상품의 이해와 활용
- 연금세제의 이해와 활용
- 은퇴, 연금 프로세스 상담과 활용

- ▶ 고객자산가형 사모상품 판매를 위한 상담과 관리
 - 헤지펀드 및 자문형 사모펀드의 상담과 활용
 - 부동산 펀드의 상담과 활용(리츠형)
 - 중위험, 중수의 대표상품, 메지닌 상품의 상담과 활용
 - 비상장 주식의 평가

*계속교육학점 : 3학점

사업장 노무컨설팅 실전 사례

Practice & Process



이서후

현)주비즈닥터 공동대표,
(주)글로벌 금융판매 본부장,
전)동부생명 SM
미래에셋생명 SM

- 사업장 노무 규정정비를 통한 사업장 어프로치 방법을 학습한다.
- 사업주는 종사자에게 지급할 퇴직금 재원을 “퇴직금제도” 를 통해 은행, 보험, 증권사의 상품을 유치할 수 있다.
- 노무 컨설팅을 통해 사업장 종사자들의 재무설계를 하기 위한 기반을 마련한다(재무설계 DB확보).

- ▶ 노무컨설팅 활용 영업의 시작과 핵심내용
 - 노무컨설팅의 이해와 노무컨설팅을 이용한 고객 접근 방법
 - 퇴직연금제도 vs 퇴직금제도 그리고 New CEO Plan
 - 2016 기초고용질서 바로 알기
 - 기초고용질서 준수 관련 안내문 : 임금지급/서면근로계약/최저임금지급
 - 기초고용질서 일제점검 계획 : 감독 대상 선정 기준과 절차/점검범위/일제점검표

- ▶ 사례를 통해 알아보는 사업장 현황과 사업주가 알아야 할 노무
 - 최근 사업장 노무 관련 이슈와 실제 사업장에서 벌어지는 문제
 - 인사노무 리스크는 000이다
 - 사업주가 할 수 있는 대응방안

- ▶ FP가 알아야 할 노무-노무규정정비 활용하기
 - 규정집 작성을 위한 기초자료
 - 노동부 지도점검 서류 종류 및 이해

- ▶ 사후관리와 소개받기

*계속교육학점 : 3학점

고객 장기 화재보험 체결 사례와 프로세스

Practice & Process



손정현

현) 은퇴연금협회 상무이사
경제학 박사
보험연수원 화재·손해보험
전문강사
금융위원회 자산관리
전문강사

- 장기 화재보험의 기본지식, 화법, 보험가입금액산정, 심사방법을 실무에 적용할 수 있다.
 - 현장감 넘치는 장기 화재보험 체결 프로세스 학습을 통하여 고객의 장기 손해보험 계약 체결에 대한 자신감을 가질 수 있다.
- ▶ 물건구분과 장기화재보험의 주계약 및 특약 - 주택물건, 일반물건, 창고물건, 공장물건 구분 방법
 - 장기화재보험에서의 일반물건 세분화 : 기본, 직업, 작업
 - 장기화재보험의 주계약 : 건물, 시설, 집기비품, 기계, 가재도구, 동산 담보의 의미와 가입금액 설정 방법
 - 꼭꼭 장기화재보험의 필수 특약 : 실제 가입 업종을 사례로 설명
 - ▶ 언더라이팅
 - 건물급수 1급, 2급, 3급, 4급 구분 방법 : 실제 사례 중심
 - 인수제한 물건의 종류
 - 화재보험 심사방법(인수를 빨리 그리고 인수가(可)를 받는 방법) : 실제 사례 중심
 - ▶ 장기화재보험 vs. 일반화재보험
 - 왜 장기화재보험이 일반화재보험보다 좋은가?
 - 왜 화재보험이 강제보험의 성격이 있는지? : 화보법, 다중이용업소특별법, 실화법을 중심으로 (실제 사례를 통하여 설명)
 - 해당 강제성 있는 법을 영업과 어떻게 연관 지을 수 있는 지에 관한 내용
 - ▶ 각 사의 장기화재보험 특징
 - 각 손해보험 회사의 장기화재보험 특징 및 장단점 소개 (인수, 특약 중심)

*계속교육학점 : 3학점

거절로부터 자유로운 행복한 세일즈

Sales & Communication



이경화

현) Retool Korea 책임연구원
전) 삼성화재 영업교육,
영업관리

- 주체적인 삶, 행복한 세일즈를 위한 자기 수용 기법을 학습한다.
 - 고객 상담 시 거절 유형에 따른 대응 화법을 학습한다.
 - 직장 및 관계에서 오는 스트레스 대응 및 마음 관리 방법을 학습한다.
- ▶ 주체적인 삶을 위한 자기수용 스킬
 - 한계설정과 자기수용
 - 욕구를 파악하고 실현하는 방법
 - 스트레스를 가뭄하게 만드는 마음청소 방법
 - ▶ 행복한 일터를 위한 마음챙김 기법 활용
 - 관계에서 오는 갈등의 본질 이해하기
 - 버크만 진단을 활용한 상황별 갈등 관리 방법
 - 마음챙김 기법을 활용한 스트레스 이완 훈련
 - ▶ 거절을 즐길 수 있는 상담기법 및 활용사례
 - 고객 거절의 본질 및 의미 이해
 - 고객 상담 시 거절에 대처하는 자세
 - 거절을 OK로 만드는 유형별 상담 기법 및 활용 사례

DAY 3 – 7월 22일(금) 19:00~22:00

*계속교육학점 : 3학점

보험을 활용한 부(富)의 이전 시 세금상담 노하우

Technical knowledge



양정훈

현) 세무법인 총정 여의도지사 대표세무사
(저서) 보험영업 성공가이드
세금Q&A 100選 공저

- 증여세 및 상속세 과세대상이 되는 보험금을 명확히 학습한다.
 - 최근 세원관리를 위한 과세관청의 정보화 시스템을 이해한다.
 - 부(富)의 이전 시 절세플랜에 활용되는 보험사례와 고객이 고민하는 증여세 및 상속세에 대한 상담기법을 학습한다.
- 부(富)의 이전과 세금
 - 상속세와 증여세 과세 방법
 - 보험금의 증여와 상속(보험금 수령 시 상속세 및 증여세 적용 사례)
 - 세대생략 증여와 상속
 - 정보화 시스템 연계 강화 : NTIS / FIU / PCI
 - 주요 상속공제
 - 절세를 위한 보험 계약 사례
 - 증여재산공제와 상황별 증여세 계산 사례
 - 우리나라 자산가들이 선택한 사전증여재산
 - 상속세 및 증여세에 영향을 주는 주요 일정
 - 사전증여재산으로 보는 긍정과 부정 :
 - 토지/상가/유가증권/금융상품
 - 대한민국 여성의 삶으로 이해하는 상속과 증여 이야기

*계속교육학점 : 3학점

영업의 고수, 심리학으로 2배를 팔아라

Sales & Communication



장정빈

현) 한국경영정책연구원 원장
송실대 경영대학원 겸임교수
SMART경영연구소 소장
전)HSBC 상무
국민은행 마케팅 팀장

- 영업의 고수가 활용하는 심리학의 활용방법과 체계적인 세일즈의 원리를 학습한다.
 - ‘어떻게 고객들의 방어 본능을 해제하고 우리 상품을 구매할 수 있게 할까’에 대한 체계적이고 구체적인 해답을 스크립트와 사례를 통해 학습한다.
- ▶ 심리학과 영업전략
 - 변화의 길목을 지켜라
 - 기존의 세일즈 스킬은 이제 평범하다
 - 고객 마음의 수수께끼를 풀어라
 - ▶ 심리학을 이용한 매혹의 세일즈 스킬
 - 고객의 반박 장치를 풀어라<신뢰성의 심리학>
 - 좋아하면 판단하지 않는다<호감의 심리학>
 - 고객이 갈망하는 욕구를 찾아라<수단-목적의 심리학>
 - 되로 주고 말로 받아라<상호성의 심리학>
 - 귀해야 손에 넣고 싶다<희소성의 심리학>
 - 불리하면 먼저 공격하라<예방접종의 심리학>
 - ▶ 영업 프로세스와 사례
 - 고객이 사지 않는 이유는 따로 있다
 - 새로운 세일즈 프로세스로 바뀌라
 - ▶ 발견하고 적용하라

*계속교육학점 : 3학점

영업인을 위한 심쿵 감성화법 및 고액체결 실전화법

Sales & Communication



조 대수

현) 實戰話法연구소 대표
전) 삼성화재 단장, 지점장

- 요즘 트렌드 눈치채기... 최신 트렌드를 알면 돈의 흐름이나 앞날이 보인다.
- 힐링 충전으로 현재 하는 일 쉽게 해내기 – 사례를 통한 행복 재충전
- 심쿵 감성화법으로 자신감 재충전 – 고액체결 실전화법을 통한 자신감 증대

- ▶ 최신 트렌드 및 힐링 충전
 - 최근 사회 트렌드와 성공적인 마케팅 사례
 - 삶의 충전이 필요한 시기, 자신만의 에너지 충전 방법
 - 스토리를 통한 힐링과 충전
 - 탄광촌 소년 서울 입성에서 성공까지
 - 1급 장애인 휠체어 성악가와 맹인 시인 이야기
- ▶ 현장사례와 실무 스크립트로 익히는 실전화법
 - 리쿠르팅 화법
 - 개인:개인
 - VIP 고객을 위한 심쿵 감성화법
 - 고액체결 실전화법
 - 자영업자
 - 개인사업자
 - 법인사업자

*계속교육학점 : 3학점

보험분쟁사례를 통한 보험보상 실무

Practice & Process



오 정섭

현) 바다손해사정법인(주)
대표이사

- 다양한 보상관련 분쟁사례를 통해 고객 상담 시 필요한 보험보상관련 전문지식을 배양한다.
 - 몰라서 못 받는 보험금과 보상사례를 이용한 스토리텔링기법을 학습하여 세일즈 영역을 확장할 수 있다.
- ▶ 고지의무 적용사례 : FP에게 가장 중요한 계약 전 알릴 의무사항에 대한 명확한 기준 제시
 - 보험보상분쟁 관련 중 급성심근경색 분쟁 사례와 보상사례
 - 1) 급성심근경색 정의와 관련 약관
 - 2) 주요 분쟁사례와 보상사례
 - ▶ 해지/무효/취소 적용사례: 보험계약에서 해지/무효/취소의 차이
 - ▶ 통지의무 적용사례: 손해보험에서의 계약 후 알릴 의무에 대한 이해
 - ▶ 뇌경색 및 급성심근경색 질병진단금의 이해와 보상 사례
 - 보험보상분쟁 관련 중 뇌경색진단금 분쟁 사례에 대한 이해
 - 1) 뇌경색의 정의와 관련 약관
 - 2) 주요 분쟁사례와 보상사례
 - 후유장애 산정기준의 차이와 사례 : 개인보험 VS 자동차 및 배상책임보험
 - 개인보험 (보험약관-AMA 방식) 에서의 후유장애 산정기준과 사례
 - 자동차 및 배상책임보험 (McBride 방식) 에서의 후유장애 산정기준과 사례

*계속교육학점 : 3학점

금융환경변화에 따른 FP의 고객 컨설팅 전략

Practice & Process



백정선

현) ㈜핀톡(FinTalk) 대표이사
중앙대학교 외래교수
전) 키움에셋플래너 대표이사



김승종

현) ㈜쿼터백테크놀로지 대표이사
금융투자협회 교수
전) 키움증권 리서치센터 계량분석팀장

- 핀테크중심의 금융환경의 변화와 목표, 수익률 관리중심 재무설계로의 고객 니즈변화에 대응하기 위한 효율적인 재무컨설팅 수행 및 대처능력을 배양한다.
- 로보어드바이저와 자산관리 알고리즘을 이해하고 시장과 고객의 상황변화에 따른 적합하고 효율적인 컨설팅과 자산관리를 수행할 수 있다.
- 고객의 위험등급, 재무목표, 시장환경 변화에 대응하는 펀드포트폴리오, 변액보험 포트폴리오에 대한 구체적인 실행방안을 제시할 수 있다.

▶ 금융환경의 변화

- 금융환경 변화와 핀테크
- 핀테크가 가져올 변화
- 현재 재무컨설팅을 하고 있는 FP가 가지고 있는 딜레마와 해결방안

▶ FP와 로보어드바이저 협업 모델과 사례

- 모델 : 미국 PWM의 디지털 자산관리 서비스 도입
- 퇴직연금의 활용
- RIA협업 사례

▶ 로보어드바이저와 핀테크

- 로보어드바이저
- 핀테크와 자산관리 서비스
- 로보어드바이저와 목표기반 자산관리

▶ FP의 핀테크 활용 전략과 방향

- 핀테크가 제공하는 신호를 활용한 재무컨설팅 전략
- 고객의 투자성향과 자산포트폴리오 구성 및 관리전략
- 변액보험의 펀드변경과 수익관리 전략
- 로보어드바이저 시그널과 시장의 흐름과 고객의 목표 자금과의 상관관계를 활용한 재무컨설팅 및 관리 전략

*계속교육학점 : 3학점

세금 주요이슈 및 절세방안

Technical knowledge



이용연

현) 이용연 세무회계 사무소 대표세무사
전) 국세청에 17년 근무(부가, 소득, 법인, 양도, 상속, 증여, 종합부동산세, 국세채납정리 업무 등 국세 실무 및 조사 경력)

- 국세청 세무조사 시의 부당행위계산부인에 대한 내용을 학습하여 실무 상담에 활용할 수 있다.
- 고객과의 접점에서 자주 접하는 상속 및 증여에 대한 세금설계 지식을 사례를 통해 학습하고 고객에게 양질의 컨설팅 서비스를 제공할 수 있다.

▶ 개인 또는 법인사업자에 대한 세무조사 주요쟁점 및 이슈

- 1) 증여세 과세상의 문제점
- 2) 고액재산취득자금 출처 관련 세무조사
- 3) 호황업종 및 현금수입업종, 적격증빙미수취에 대한 세무조사

- 개인 또는 법인에게 자금을 무상 또는 저리로 대여한 경우
- 개인 또는 법인 채무를 대신 변제한 경우
- 주주간 차등배당을 하는 경우

▶ 고소득 전문직, 자영업자, 특수관계인 간의 부당행위계산부인

- 고소득 전문직 및 자영업자의 부당행위계산부인
- 부가가치세/소득세/법인세법 상의 부당행위계산부인
- 특수관계인 간의 주요 부당행위계산부인 사례
 - 개인 또는 법인에게 부동산임대용역을 무상 또는 저가로 제공한 경우
 - 개인 또는 법인에게 자산을 고가 또는 저가로 양도한 경우

▶ 보장성, 저축성보험계약 절세방안

- 장기저축성보험
- 세제적격연금보험
- 보장성보험
- 상속/증여와 보험
 - 상속재산으로 보는 보험계약 및 보험금
 - 관계에 따른 상속세 및 증여세 과세

FP Summer Academy Since 2009



고객을 향한 금융전문가의 길!
한국FP협회 SIF금융교육센터가
함께 합니다.

