

# 제6회 2014 FP SUMMER ACADEMY

Go Summer Academy! Be FP Specialist!

2014년 7월 09일(수)~11일(금) 19:00~22:00  
2014년 7월 16일(수)~18일(금) 19:00~22:00  
장소 : SIF 교육원(여의도 백상빌딩 5층)

# FP Summer Academy Message

## FP Summer Academy Message

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

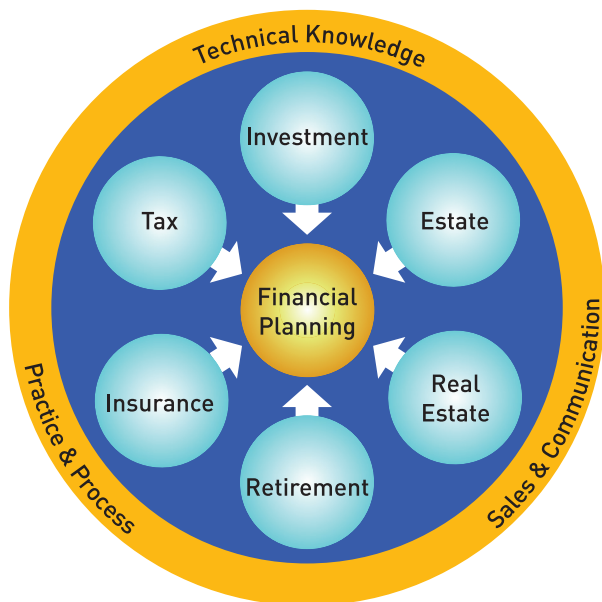
올 여름에 개최하는 제6회 FP Summer Academy는 금융전문가가 현장에서 최우선적으로 필요로 하는 핵심역량을 중심으로 편성하였습니다.

또한 Technical Knowledge, Practice & Process, Communication & Sales 분야로 구성하여 실전에서 필요한 상담능력 및 영업역량을 강화하고 현장에 곧바로 활용 할 수 있도록 하였습니다.

뜨거운 열정을 지닌 금융전문가 여러분!

FP Summer Academy에서 올 여름을 이열치열로 담금질하면 올 가을의 풍성함이 좀더 넉넉해질 것입니다.

## FP Summer Academy Framework



### Technical Knowledge

- 자산가유형(법인, 금융, 부동산)별 세무이슈를 통한 시장 개척
- 내 고객의 숨은 보험금 찾아주기
- 금융전문가가 꼭 알아야 하는 상속·증여 실무 및 절세비법
- Quantifying the Value of Advice
- 시황분석과 경제지표를 활용한 마켓뷰 스마트 실습
- 고소득 전문직 및 법인대표에 대한 세무조사와 대비전략

### Practice & Process

- 금융권의 새로운 블루오션, 시니어 세대를 잡아라
- 성공적인 재무상담의 비결 : 고객의 삶에 접근하라
- VIP 고객발굴 및 종합 상담 사례
- 보험사 VIP센터의 법인사업자 및 개인사업자 컨설팅 실무
- 보험인을 위한 법인시장 공략 필살기(사례, 화법 중심)
- 삶을 통째로 바꾸는 재무상담 [가정행복재무설계]

### Sales & Communication

- 질문만 잘해도 상담은 성공한다
- 금융보험 메가트렌드와 FP 영업전략
- 시장개척을 위한 재무설계 콘텐츠(상담/교육/이벤트)개발 및 프로모션 사례
- 고객과의 첫 상담, Just 10 minute!
- 고객 상담 프로세스-텔링 (Process-Telling)
- 고객수를 3배로 늘리는 시장개척과 고객창출 전략

# FP Summer Academy 일정표

\* CFP® 및 AFPK® 자격자 계속교육학점 부여합니다.

1주차	A강의실	B강의실	C강의실
7월 09일(수) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	자산가유형(법인, 금융, 부동산)별 세무이슈를 통한 시장 개척	금융권의 새로운 블루오션, 시니어 세대를 붙잡아라	질문만 잘해도 상담은 성공한다
7월 10일(목) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	내 고객의 숨은 보험금 찾아주기 : 당신의 보험금을 의심하라 저자 직강	성공적인 재무상담의 비결 : 고객의 삶에 접근하라	금융보험 메가트렌드와 FP 영업전략
7월 11일(금) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	금융전문가가 꼭 알아야 하는 상속·증여 실무 및 절세방법	VIP 고객발굴 및 종합 상담 사례	시장개척을 위한 재무설계 콘텐츠 (상담/교육/이벤트)개발 및 프로모션 사례

2주차	A강의실	B강의실	C강의실
7월 16일(수) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	Quantifying the Value of Advice	보험사 VIP센터의 법인사업자 및 개인사업자 컨설팅 실무	고객과의 첫 상담, Just 10 minutes!
7월 17일(목) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	시황분석과 경제지표를 활용한 마켓뷰 스마트 실습 (스마트교육장 실습)	보험인을 위한 법인시장 공략 필살기(사례, 화법 중심)	고객 상담 프로세스-텔링 (Process-Telling)
7월 18일(금) 19:00~22:00	Technical Knowledge	Practice & Process	Sales & Communication
	고소득 전문직 및 법인대표에 대한 세무조사와 대비전략	삶을 통째로 바꾸는 재무상담 : 가정행복재무설계	고객수를 3배로 늘리는 시장개척과 고객창출 전략

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

# SESSION DAY 1 ( 7월 9일 WED 19:00~22:00 )



## 자산가유형(법인, 금융, 부동산)별 세무이슈를 통한 시장 개척

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 송 경학 (현) 세무법인 다슬 금융파트 대표세무사

- 법인컨설팅 핵심적 세무이슈 학습을 통해 법인 영업시장을 개척한다.
- 금융자산가를 위한 절세방안 및 세무 사례 분석을 통해 컨설팅 능력을 강화한다.
- 부동산 자산가의 절세방안, 법인기업 CEO의 부동산 자산을 활용해 보험 컨설팅 능력을 강화한다.

### ▶ 법인영업을 위한 법인컨설팅 핵심 쟁점 세무이슈

- 개인기업과 법인기업의 세무상 이슈와 법인전환 유형
- 법인기업의 가지급금 형태와 대응방안
- 자기주식처리 및 퇴직금중간정산 쟁점별 해설
- 법인기업의 명의신탁주식환원 실무사례 및 세무담 완벽분석
- 법인기업의 차등배당을 이용한 보험계약 유형
- 법인기업 CEO 부동산 자산을 활용한 보험 계약 유형
- 퇴직금 중간정산 정관 주의사항 및 가지급금 상계여부
- 유족보상 플랜, 연금플랜, 보상플랜, 상속세 크로스 플랜 핵심 해설

### ▶ CEO와 자산가 영업을 위한 세무이슈 컨설팅 핵심 쟁점 사항

- 금융 자산가를 위한 절세 컨설팅 방안과 보험계약
- 부동산 자산가를 위한 절세 컨설팅 방안과 보험계약
- 금융자산가를 위한 FIU, FBAR, FATCA, PCI제도 해설
- 기업가치 조절, 연관분석을 통한 상속세 절세 컨설팅
- 비상장주식 이전에 대한 평가전략과 사후관리 전략
- 상속세 절세방안 및 세무조사 사례 분석을 통한 컨설팅능력 강화
- 즉시연금 평가규정을 활용한 상속세 절세 해설



## 금융권의 블루오션, 시니어 세대를 붙잡아라

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 손 우철 (현) 키움에셋플래너 전문위원, 금융연수원 '노후설계과정' 교수

- 시니어 세대의 특성을 이해해야 시장 확보 전략을 세울 수 있다.
- 시니어 세대의 재무적인 고민을 이해하면 Sales 포인트를 잡을 수 있다.
- 50대 이상의 연령층과 재무상담을 진행하는 상담기법을 학습할 수 있다.
- 시니어 세대가 원하는 자산관리 방법을 확인하면 FP의 차별화 포인트를 확립할 수 있다.

### ▶ 시니어 세대에 대한 근본적인 이해

- 시니어 세대의 환경에 대한 이해
- FP가 가지고 있는 일반적인 편견과 오류
- 시니어 세대를 지원하는 제도에 대한 이해

### ▶ 시니어 세대가 가지고 있는 시장성과 세일즈 포인트

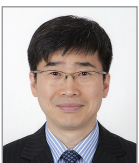
- 시니어 세대가 가지고 있는 재무적 고민
- 시니어 세대가 가지고 있는 시장성에 대한 평가
- 사례 : 직업별 퇴직자에 대한 세일즈 포인트

### ▶ 시니어 세대를 위한 은퇴설계 상담기법

- 50대 이상 장년층과의 상담이 어려운 이유
- 시니어 세대 상담을 위한 질문기법과 경청 기법
- 자료 수집과 프레젠테이션 기법

### ▶ 자산관리 기법 및 고객관리 기법

- 고객관리의 포인트에 대한 이해
- Hub에 대한 이해 및 관리 기법
- 자산관리 영업의 포인트 및 관리 기법



## 질문만 잘해도 상담은 성공한다

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 신 계수 (현) 한국HRD협회 인재개발원 교수, 노인복지학 박사

- 상품의 특징과 클로징 중심의 세일즈 역량을 고객의 구매의욕을 이끌어 내는 단계별 질문 중심의 세일즈 역량으로 확대할 수 있다.
- 고객과 통하는 정서적, 심리적 상담스킬을 세일즈에 활용할 수 있는 핵심포인트를 습득할 수 있다.

### ▶ Needs를 발견하라

- 상담을 성공시키기 위한 세일즈 심리학의 이해
- 고객의 Needs 발견
  - 고객이 스스로 언급하는 잠재 Needs
  - 고객이 필요성을 느끼는 현재 Needs

### ▶ 고객이 선택하게 하라

- 세일즈를 성공시키기 위한 현재 Needs를 이끌어내는 질문
- 1단계 : 사실과 욕구파악을 위한 일반질문
- 2단계 : 고객의 문제를 제기하기 위한 문제질문
- 3단계 : 핵심 쟁점을 도출하기 위한 영향질문
- 4단계 : 이점을 이끌어 내기 위한 해결질문

### ▶ 이점으로 클로징하라

- 고객의 가치 기반에 충실한 3층 해결안 제시
- 제공하는 서비스에만 존재하는 독립적인 특성
- 서비스에 의해 긍정적으로 도움이 되는 장점
- 현재 Needs를 충족시키는 이점



## 내 고객의 숨은 보험금 찾아주기 - “당신의 보험금을 의심하라” 저자 직강

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 윤 응찬 (현) 보험금 숨은그림 찾기 교육센터 센터장

- 생·손보 약관에 들어 있는 중요한 보험금 지급규정을 사례를 통해 학습한다.
- 보험회사의 보험금 지급사유 조사에 대해 적법하게 대응하는 방법을 이해한다.
- 고객에게 보험금을 찾아주는 것이 어떻게 세일즈의 확장으로 이어질 수 있는지 알아본다.

### ▶ 약관에서 규정한 보험소비자의 권리와 의무

- 계약 전(前)·후(後) 알릴의무, 사기에 의한 계약, 중대사유로 인한 해지
- 보험금 지급사유 조사 시 조사담당자의 불법행위에 대응하는 적법한 방법
- 보험범죄와 수익자변경

### ▶ 몰라서 못 받는 보험금(사례와 약관 해설)

- 동일한 신체부위 (수술보험금과 장애보험금 산정 규칙과 사례)
- 장애보험금 (디스크, 신장질환, 추상장애 등)
- 보험료 납입면제제도의 이해
- 보험계약 부활과 보험효력(실효 후 보험금 지급사유 발생)
- 실종과 사망보험금 (약관과 실제사례)
- 자살과 사망보험금 (약관과 실제사례)
- 잘못 지급되는 보험금 (한방치료, 임신·출산, 안검내반)



## 성공적인 재무상담의 비결 : 고객의 삶에 접근하라

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 김 익수 (현) The Advisor “돈 걱정 없는 우리집 지원센터” 센터장

- 고객의 삶을 중심으로 하는 재무상담의 가치와 Logic을 공유할 수 있다.
- 100% 예약 및 내방상담을 통한 High Performance의 이유를 공유할 수 있다.
- 재무상담사의 장기적 비전을 현실에서 만날 수 있다.

### ▶ 삶을 중심으로 접근하는 재무상담의 가치

- 재무상담사가 되기까지의 삶의 흐름
- 연봉 6억원 이상의 High Performer가 바라보는 재무상담의 비전 및 원칙

### ▶ 고객의 기대충족을 위한 고객관리 포인트 및 기법

- 삶의 행복을 위한 인생목표 관리
- 위험관리를 위한 보장자산의 관리
- 기대수익 관리를 위한 투자자산의 관리
- 순자산 증식을 위한 부채자산 관리

### ▶ 고객과 공유하는 재무상담의 실행흐름

- 예약 및 내방고객을 어떻게 확보하는가?
- 재무상담에서 고객과 공유해야 할 메시지는 무엇인가?
- 상담 후 고객에게 제안하는 포트폴리오의 개념은?



## 금융보험 메가트렌드와 FP 영업전략

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 김 동희 (현) 주식회사 리툴(ReTool) 대표, 전)삼성화재 FP센터 센터장 · 교보생명 FP센터 총괄

- 정치·경제상황 및 고객니즈에 대한 R&D를 바탕으로 금융보험시장의 변화 트렌드를 도출하고, 이에 따른 FP의 성장전략을 제시한다.
- 참여자 소속회사의 영업환경을 공유하고, 개인의 실천전략을 수립한다.

### ▶ 트렌드 도출

- 경제상황 및 금융환경 변화에 따른 트렌드
- 경쟁구도, 소비자니즈, 정책변화에 따른 트렌드
- 전략수립을 위한 트렌드 도출기법

### ▶ 적용방안 토론(토의 및 발표)

- 참석자 전원이 본인 소속회사의 영업전략을 공유한다.
- 본인이 생각하고 있는 시장 트렌드를 제안한다.
- 성장을 위한 적용방안을 수립한다.

### ▶ 성장전략 제시

- 보장, 은퇴 등 기존시장에서의 영업전략
- 법인, 시니어, 유병자 등 신규시장의 등장과 대응전략
- 고객관리 및 활동관리 전략의 변화

# SESSION DAY 3 ( 7월 11일 FRI 19:00~22:00 )



## 금융전문가가 꼭 알아야 하는 상속·증여 실무 및 절세비법

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 문 진혁 (현) 우리은행 WM자문센터 세무사

- 자금출처조사 강화, 차명계좌 증여추정, 차명거래 금지법, 한·미 해외계좌신고 등 편법증여에 대한 정부의 관리가 강화되고 있는 바, 요행이 아닌 합법적인 방법에 의한 상속·증여세 절세가 요구된다. 이에 ①상속·증여에 대한 이해 및 상속·증여 절차와 ②상속·증여세 계산 및 절세의 원리, ③구체적인 상속·증여 절세사례 학습을 통해 고객의 성공적인 상속·증여 플랜에 기여하고자 한다.

### ▶ 상속·증여세 절세플랜

- 상속·증여 절차 및 상속·증여 시 유의사항
- 상속·증여세 계산 구조 및 절세의 기본원리
- 상속·증여세 절세 사례연구
  - 부담부 증여, 절세 만능이 아니다.
  - 부동산 취득할 때 향후 오를 것을 감안하여, 가족의 공동명의로 취득할까?
  - 법인을 활용하면 오히려 상속·증여세 늘어날 수 있다.
  - 보험이 상속·증여세 절세상품인가?
  - 효과적인 기업승계 절세전략
  - 상속·증여세 종합사례 연구

### ▶ 상속·증여 관련 세금 핫이슈

- 편법증여 관리강화
  - 자금출처조사 /차명계좌 증여추정 / 차명거래 금지법
  - 역외탈세 관리강화(한·미 해외계좌신고제도 외)
- 상속·증여 절세를 활용한 연계영업 우수사례
  - 부담부 증여를 활용한 거액대출 연계영업 우수사례
  - 금융소득 종합과세 및 상속·증여 절세플랜을 활용한 월납보험 유지사례
  - 차명계좌 실명전환을 통한 일시납보험 유지사례
  - 향후 상속세 예상세액 마련을 위한 장기 금융상품 유지사례 등



## VIP 고객발굴 및 종합 상담 사례

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 조 재영 (현) OO투자증권 PB강남센터 부장

- VIP 고객발굴을 위한 다양한 VIP세미나 핵심포인트를 점검하고 효율적인 방안을 강구한다.
- 실제 사례를 정리한 Case-Study를 통해 성공전략과 실패요인을 분석하여 세미나의 효과를 제고한다.
- VIP 고객관리 프로세스 및 종합 상담 사례를 학습한다.

### ▶ VIP 고객발굴 - 다양한 세미나의 활용

- VIP대상 세미나 VS Mass대상 세미나
- 부유층 거주지, 자산가 커뮤니티, 고소득 전문직 세미나 마케팅의 특징
- B2B 연계 세미나 마케팅의 특징
- 자산가들이 선호하는 세미나 콘텐츠 ( 제목, 시간, 장소, 강사)
- VIP 세미나 사후 피드백 및 고객확보
- VIP세미나 마케팅 케이스스터디
  - 성공, 실패 경험담 공유
  - 자산가들이 참석하고 싶어하는 세미나는?
  - 자산가들이 듣고 싶어하는 세미나 내용은?
  - 자산가들이 관심을 갖지 않는 세미나는?

### ▶ VIP 고객관리 및 종합 상담 사례연구

- VIP 고객 세법개정을 활용한 증여설계 사례연구
- VIP 고객 자산분석 및 자산리모델링을 통한 재무설계 사례연구
- VIP 고객 사업승계설계를 통한 재무설계 사례연구



## 시장개척을 위한 재무설계 콘텐츠(상담/교육/이벤트) 개발 및 프로모션 사례

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 민 복기 (현) TNV 컨설팅 대표, 키움에셋플래너 전문위원

- 시장의 환경변화에 따른 고객의 상황 변화와 문제 유형을 발견하고 이를 해결하기 위한 다양한 형태의 프로모션 방법을 학습한다.
- 복잡한 상황변화에 의해 발생하는 재무적 Issue 및 고객의 기대심리를 이해하고 이를 충족하는 유형별 콘텐츠 개발 및 사례를 공유한다.
- 재무상담을 안정적으로 실행할 수 있는 시장을 확보한다.

### ▶ 재무컨설팅에 영향을 미치는 시장 및 고객 상황변화 이해

- 제도, 법규의 변화가 개인의 재무환경에 미치는 영향
- 경제환경, 생활환경 변화가 개인의 재무환경에 미치는 영향
- 고객의 상황변화에서 예측되는 재무환경의 문제

### ▶ 시장 및 고객의 상황변화를 반영한 재무설계 콘텐츠(상담/교육/이벤트)

- 유형별 상황변화에서 읽을 수 있는 고객의 문제 유형
- 문제해결을 위해 고객과 공유해야 할 핵심 메시지 구성
- 콘텐츠 실행을 위해 요구되는 관련 지식 및 고려사항

### ▶ 재무설계 콘텐츠(상담/교육/이벤트) 실행을 위한 프로모션 절차 및 사례공유

- 제안 대상에 대한 시장분석
- 제안서 구성
- 제휴 Partner 선정
- 실행 사례 공유

### ▶ 재무설계 콘텐츠(상담/교육/이벤트) 상담 역량 강화를 위한 기법

- 경제, 생활환경 Issue를 중심으로 한 스토리 구성 및 스피치



## Quantifying the Value of Advice [통역]

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : Dr. John Grable, CFP (현) 미국 조지아대학 재무설계학 교수 , CFP보드 교육분과위원장

- 재무상담 및 교육이 고객의 재무적 의사결정과 자산의 변동성에 미치는 영향 및 긍정적인 효과에 대해 알아본다.
  - 고객 자산의 변동성(위험조정수익률 기준)의 감소에 관한 재무설계 서비스의 가치를 인식한다.
  - 재무상담의 의미 있는 가치를 부여하는 법과 이점에 대해 고객과 소통할 수 있는 대화법을 배운다.
- ▶ 재무설계사가 고객의 삶에 가치를 부여하는가?
    - 재무설계 프로세스가 의미 있는 가치를 부여하는가?
    - 어떻게 계량화 하는가?
  - ▶ 재무상담의 가치 계량화 하기
    - 고객이 더 많은 정보를 획득한 상태에서 재무적 의사결정을 했을 때 얻을 수 있는 부가가치
    - 일반적인 자산관리 외에 재무설계 Tool과 technique을 활용함으로써 얻을 수 있는 가치
    - 부의 변동성을 감소시키는 문제와 관련한 재무상담의 가치
  - ▶ 재무설계사는 시간이 경과함에 따라 부의 변동성을 감소시켜줌으로써 고객의 삶의 질을 향상시킬 수 있다.
    - 재무상담의 가치를 부여하는 법
    - 고객과 소통할 수 있는 대화법



## 보험사 VIP센터의 법인사업자 및 개인사업자 컨설팅 실무

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 강 용각 (현) 한국FP협회 이사, 전) 한화생명 PB센터 센터장

- 법인사업자 및 개인사업자의 특징 및 상황을 이해하고 실무에 적용한다.
  - 법인사업자 및 개인사업자의 컨설팅 주요 포인트를 학습하고 실무에 활용한다.
  - VIP센터의 사례를 이용한 실무적 접근으로 재무설계 시 주요 공략포인트를 적용하여 상담효율을 제고한다.
- ▶ 법인사업자 및 개인사업자의 특징 및 핵심포인트
    - 법인 vs 개인 특징 이해 및 장·단점 분석
    - 법인·개인 소득흐름 이해를 통한 재무설계 포인트 찾기
    - 개인에서 법인 전환 시 검토사항 (FP 입장에서)
    - 정보수집방법 핵심질문 10가지
  - ▶ 개인사업자 컨설팅 주요포인트 및 사례연구
    - 재무상태 파악 (핵심 내용 파악)
    - 핵심체크 포인트 / 개인사업자의 고민 검토
    - 고민해결 방향 수립 및 제시
  - ▶ 법인사업자 컨설팅 주요포인트 및 사례연구
    - 재무상태 파악 (4대 지표) / 법인사업장 체크리스트
    - 핵심체크 포인트/ 법인사업자의 고민 검토
    - 고민해결 방향 수립 및 제시



## 고객과의 첫 상담, Just 10 minutes!

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 강 봉구 (현) PCA생명 Training Academy Trainer

- 차 한잔을 나누는 시간인 10분 동안 고객의 마음을 흔들어 상담의 주도권을 잡아가는 화법을 전개할 수 있다.
  - 어려운 금융상품 용어의 나열식 화법에서 벗어나 일상의 스토리를 활용해 고객의 눈높이에 맞는 상담을 진행할 수 있다.
  - 금융회사가 만든 상품의 장점보다 고객에게 도움을 주는 상품의 이점을 설명하여 고객의 자발적인 행동을 유도할 수 있다.
- ▶ 같은 상품에 대한 FP와 고객의 다른 시각 해소
    - FP와 고객이 갖는 각각의 Needs
    - 일반적인 FP의 표준화법 재조명
    - 고객 상담의 궁극적인 목표 확인
    - 사물의 특성과 장점, 이점의 개념 및 차이점 이해
    - 상품의 장점을 제시하는 상담 기법
    - 상품의 이점을 활용한 상담 기법
  - ▶ 고객의 행동을 이끌어내는 실전 상담 화법 사례
    - 사무실에서 흔히 사용하는 소품을 활용한 상담 화법 사례
    - 우화, 동화의 새로운 해석을 통한 상담 화법 사례
    - 인터넷에서 검색할 수 있는 사진을 활용한 상담 화법 사례
    - 누구나 한번쯤 경험하는 소소한 일상을 활용한 상담 화법 사례
  - ▶ 고객의 행동을 이끌어내는 나만의 상담 화법 개발
    - 쉽게 전달되는 화법의 기본 프레임 이해
    - 화법 개발을 쉽게 해 주는 연꽃무늬 기법의 이해
    - 연꽃무늬 기법을 활용한 나만의 실전 상담 화법 개발



## 시황분석과 경제지표를 활용한 마켓뷰 스마트 실습(스마트교육장 실습교육)

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 황 인환 (현) ES informatics 전무, 전) 이데일리 정보사업본부 전무

- 경기순환과 시황분석을 통한 국면별 금융투자 상품의 포트폴리오 설계를 실습한다.
- 오픈소스를 이용하여 경제지표 등을 직접 수집하고 제안서 등에 활용한다.
- 스마트 툴(앱)의 공시정보, 투자정보, (재무)계산기 등의 상담 활용법을 실습한다.
- 채권, 예금, 자산배분과 관련한 예제 엑셀 실습

- ▶ 증시, 경기, 물가, 금리의 순환과정을 통한 섹터로테이션의 이해
  - 경기 국면별 자산배분의 기본원리와 현재의 국면 이해
  - 주가, 금리, 환율, 상품(원자재)의 상호 연계구조
  - 포트폴리오 구성의 기본모형 이해

- ▶ 제안과 상담 자료 활용 예제 실습
  - 위험자산과 안전자산 배분
  - 채권단가와 금리의 이해
  - 공시정보, 계산기 앱의 활용

- ▶ 국내/외 시황 및 경제지표 수집 사이트와 주요지표의 이해
  - 미국, 중국을 포함한 글로벌 경제지표 사이트 조회
  - 주요 국내/외 통계발표 일정과 영향 (실제달력 활용)
  - 국내 정책(통화,재정)의 변화와 외국인투자 모니터링



## 보험인을 위한 법인시장 공략 필살기 (사례, 화법 중심)

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 박 중환 (현) 한국중소기업경영연구소 소장, 정도컨설팅 법인 대표지점장

- VIP시장과 법인시장에 대한 전문지식 및 공략방법 학습
- 막연한 VIP시장 및 법인시장에 대한 두려움 제거 및 자신감 고취
- 기존 법인시장 강의와 차별화 된 실전에서 활용 가능한 사례(화법) 중심의 강의

- ▶ 법인시장 공략을 위한 필살기 10가지
  - 오프닝
  - 개인영업, 딜레마에 빠지다.
  - 복기(復基), 남성영업조직 10년 史
  - VIP마케팅의 이해와 공략 방법
  - 국제정 세무조사의 이해 및 대응방안
  - 세무조사 유형 및 실제사례

- 필살기(必殺技)
  - 법인을 아십니까?
  - 비상장법인 주식평가 방법
  - 차명지분의 문제점 및 해결방법
  - 개인명의 자금출처 마련방안
  - 합법적인 법인세 절세방안
  - 가지급금 해결방안 / 가업승계방안
- 콜로징



## 고객 상담 프로세스-텔링 (Process-Telling)

\*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 이 해웅 (현) 리치플래너 자산컨설팅 지점장

- 각 고객상담 프로세스 단계별로 효과적인 상담 화법 및 응용 방법을 습득한다.
- 표준화된 FP 본인만의 상담 프레임을 완성함으로써 상담의 폭을 넓히고 계약 체결률을 높인다.
- 표준화된 상담 프로세스 완성으로 새로운 상담기법 및 화법이 생겨도 쉽게 탑재가 가능하다.

- ▶ 나만의 상담 Process와 Frame 이 있는가?
  - 시키는 대로 하는데도 잘 안 되는 이유?
  - 상담 프로세스를 지켜야 하는지에 대한 의문
  - 금융환경 변화에 따른 고객 심리의 변화
  - 금융상품 본질의 특성이 아닌 쉬운 세일즈 방식 선택
  - 지금도 잘하는 FP들의 특성
- ▶ 나의 상황은 어떠한가?
  - 근무조직 (생손보, GA) 근무 FP들의 상담/활동 패턴과 현실
  - 개인별 표준화 프로세스 솔루션 제시
  - 표준화 프로세스 모델 제시 : Process-Telling
  - Process -Telling에서의 점검 포인트 및 기대효과 (단계별 Point 제시)

- ▶ Process-Telling 으로 상담을 완성하자
  - 표준 Process-Telling vs 게임 팩의 원리
  - 보험시장별 표준 Process-Telling (X-Y-Z / 생명-손해)
  - 유입 고객의 특성에 따른 표준 Process-Telling (지인, DB, 재무설계 등)
  - 고객 상황에 따른 표준 Process-Telling (기혼, 미혼, 기타 등)
  - 보험상품별 표준 Process-Telling (중신, 연금, 실손 등)



## 고소득 전문직 및 법인대표에 대한 세무조사와 대비전략

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 이 용연 (현) 이용연 세무회계 사무소 대표세무사

- 국세청의 세무조사에 대한 지식 및 특수관계인 간의 거래에 대한 세법상의 부당행위계산부인 사례를 통해 고객의 세무 RISK를 최소화할 수 있는 방안을 제시한다.
  - 세무조사를 대비한 보험계약 및 보험금 세무처리에 대한 실무 능력을 배양한다.
- ▶ 사업자에 대한 국세청 세무조사의 이슈 및 쟁점
- 세무조사대상 선정 및 조사종류
  - 세무조사 진행 순서 / 적출 사례
  - 세무조사에 대한 이슈와 쟁점
    - 안전포괄주의 증여의 시행
    - 재산취득자금에 대한 출처 조사 강화 (= PCI)
    - 현금수입 누락업종에 대한 조사 강화
- ▶ 최근 주요 세무 이슈 : 특수관계인 간의 거래에 대한 과제
- 고소득 전문직 및 자영업사업자의 부당행위계산부인
  - 세법상의 부당행위계산부인
  - 특수관계인 간의 주요 부당행위계산부인 사례
    - 개인의 부동산임대용역을 무상 또는 저가로 제공한 경우
    - 법인에게 부동산임대용역을 무상 또는 저가로 제공한 경우
    - 자산을 저가로 양도한 경우 / 채무를 상환해준 경우
    - 자금을 무상 또는 저리로 빌려준 경우
    - 주주간 차등배당을 하는 경우 등
- ▶ 세무조사를 대비한 보험계약 및 보험금에 대한 세무처리
- 장기저축성보험자익의 소득세법상 세무처리
  - 보험계약 및 보험금에 대한 상증법상 세무처리
    - 보험계약자, 피보험자, 보험수익자 관계에 따른 상속세 및 증여세 과세
    - 장애인에 대한 보험금 비과세



## 삶을 통째로 바꾸는 재무상담 : 가정행복재무설계

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 김 명렬 (현) 가정행복재무설계연구소 소장, 가정행복코칭센터 수석코치

- 행복의 가치기준 정립 및 비재무적인 상담이 재무설계를 이끈다.
  - “을”로 시작해서 “갑”이 되는 재무상담
  - 사람중심 재무상담 및 재무설계 관점 바로잡기
- ▶ 사람 중심의 재무상담
- 재무설계가 왜 어려운가?
  - 대한민국의 현주소
  - 무너지는 한계가족
  - 자녀교육은 부모교육이 먼저다
  - 재무적인 것만으로 Fee Base는 부족하다.
- ▶ 행복으로 안내하는 재정원칙 [ 재무적 ]
- 돈의 대한 원칙
  - 돈의 노예가 아닌 돈을 노예로 다스린다.
  - 청지기 재정원칙
  - 재정관리 근육 키우기
  - 가정행복에 기반한 위험,보장설계와 은퇴설계
  - 왜곡된 투자설계 바로잡기
- ▶ 가정행복재무설계 살펴보기 [ 비재무적 ]
- 가정경영자란 무엇인가?
  - 배우자를 배우자
  - 진짜 자녀교육은 돈이 들지 않는다.
  - 가문의 시조 되기
  - 아들과 떠나는 여행
  - 보이는 통장 & 보이지 않는 통장
- ▶ 재무설계 관점 점검하기
- 오늘이 나의 마지막 날이라면
  - 나누는 기쁨을 아는가?
  - 진짜 행복을 왜 몰랐을까?
  - 재무설계사는 지휘자다.
  - 떠나는 자 & 남는 자



## 고객수를 3배로 늘리는 시장개척과 고객창출 전략

\*계속교육학점 : 3학점

· 강사 : 서 기수 (현) IFA자산관리 연구소 소장

- 신규고객 창출에 많은 어려움을 겪고 있는 FP, PB, 보험 설계사를 위한 신규 마켓 창출과 고객창출 전략을 수립하고 실천하는 방법을 알려준다.
  - 기존고객의 Add Sales 및 고객 소개를 통한 영업실적 증대와 고객창출 기술에 대해 학습한다.
  - SNS시대에 효율적으로 시장을 만들고 고객을 늘리는 온라인과 오프라인 전략에 대해 알 수 있다.
- ▶ 시장 개척 및 고객창출 전략
- 최근 국내외 금융 마케팅 현황 및 마이크로 마케팅 전략
  - 은행, 증권회사, 보험회사의 마케팅 사례 분석 및 고객창출 경향과 관리 트렌드
  - 보험상품을 중심으로 한 재무설계 관점에서의 영업실적 향상을 위한 신규시장 발굴 및 고객창출 전략 수립
  - 마켓 및 고객 소개방법과 활용전략 습득
- ▶ SNS를 통한 고객발굴과 관리전략
- SNS 및 온라인 마케팅을 통한 시장발굴 및 고객창출 전략
  - SGP(Small Group Presentation)를 활용한 고객관리 및 상품판매 증대법

# FP Summer Academy 참가안내

## ■ 교육일정

1주차 : 7월 09일(수), 10일(목), 11일(금) - 19:00 ~ 22:00  
 2주차 : 7월 16일(수), 17일(목), 18일(금) - 19:00 ~ 22:00

## ■ 참가대상

- GA, 보험, 은행, 증권외 FP, FC, FA, PB, WM 등
- 금융전문분야에 관심 있는 금융기관 종사자
- \* CFP® 및 AFPK® 자격자 계속교육학점 부여합니다.

## ■ 참가비

구 분	회 원	비 회 원
개별 강좌 신청	45,000 / 1강좌	50,000 / 1강좌
전체일정 참가 (신청순 50명)	240,000	270,000

- \* 교재비 및 간식 포함 / 식대 미포함
- \* 단체수강(20명 이상) 별도 문의해 주세요.
- \* 전체일정 참가자는 총 6개 과정을 수강 할 수 있습니다.
- \* 신청취소 : 교육시작 3일전 까지 가능하며, 기한 내에 취소신청이 되지 않을 경우 환불되지 않습니다.

## ■ 신청방법 및 문의

- 선착순 신청 및 결제 (신청순 마감)
- 홈페이지 접수 및 결제 (<http://cyber.fpkorea.com>)
- 문의처 : 한국FP협회 윤지영 대리, 지만호 본부장  
 TEL 02) 3276-7634, 7638, 7633 FAX 02) 3276-7660
- 자세한 교육내용은 한국FP협회 SIF금융교육센터 홈페이지([cyber.fpkorea.com](http://cyber.fpkorea.com)) 참조 또는 네이버에서 [SIF금융교육센터]를 검색하세요.

## ■ 교육장소

한국FPSB SIF교육원  
 (백상빌딩 5층, 여의도역 5번 출구 여의도백화점 건너편)



# FP Summer Academy Since 2009



고객을 향한 금융전문가의 길!  
**한국FP협회 SIF금융교육센터가**  
함께 합니다.

**KFPA** 한국FP협회  
Korea Financial Planner Association

