제7회 2015

FP SUMMER ACADEMY

Go Summer Academy! Be FP Specialist!

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

SIF교육원(여의도 백상빌딩 5층)



KFPA 한국FP협회
Korea Financial Planner Association

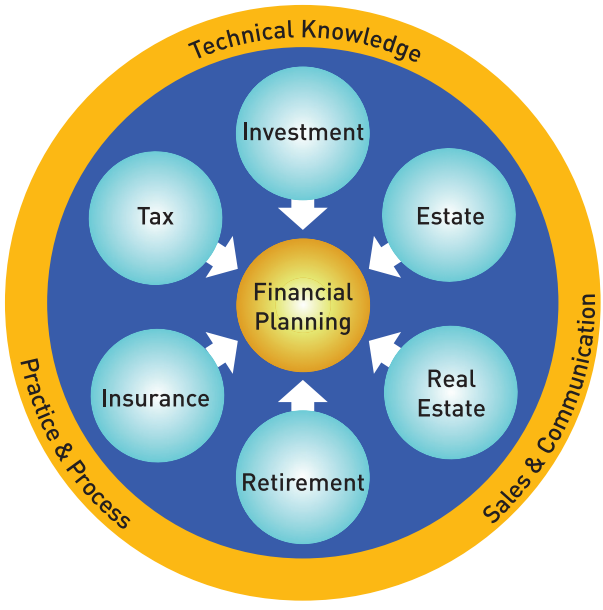
FP Summer Academy Message

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 제7회 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 현업에 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

- 2015 하반기 글로벌 자산시장 전망과 자산관리 전략
- 법인분석을 활용한 법인컨설팅 성과창출 전략
- 중위험 중수익 펀드 투자자문과 관리 기법
- 최근 부동산 정책과 투자대상별 체크포인트
- 개인사업자 및 법인사업자 절세방안
- FP를 위한 'IRP 110% 사용설명서'

Practice & Process

- 은퇴한 다음날, 고객이 궁금해 할 재무이슈 TOP 30
- 보상 마케팅을 활용한 영업력 향상
- 세금을 활용한 보험 실무 핵심 스킬
- 노무 컨셉 법인고객 컨설팅 실무
- 보험시장의 변화에 따른 In & Out 시장개척 실무
- 사례를 통해 알아보는 가업승계 컨설팅 알파에서 오메가까지

Sales & Communication

- 고객과 FP가 함께 즐거운 참여형 상담기법
- 폼나게 제대로 파는 스토리텔링 세일즈
- [Financial Instructor Ⅰ] 경쟁력을 높여주는 프로 강사되기
- [Financial Instructor Ⅱ] 고객과 함께하는 금융교육
  – 고객상담 동반학습
- 프로 FP의 세일즈 커뮤니케이션 실전화법
- 불황을 모르는 FP – 컨셉 세일즈 성공 전략

FP Summer Academy 일정표

1주차 – 7월 10일(금) ~ 11일(토)

* CFP® 및 AFPK® 자격자 계속교육학점 부여합니다.

시간 \ 강의실	A강의실	B강의실	C강의실
7월 10일(금) 19:00~22:00	Technical Knowledge 2015 하반기 글로벌 자산시장 전망과 자산관리 전략	Practice & Process 은퇴한 다음날, 고객이 궁금해 할 재무이슈 TOP 30	Sales & Communication 고객과 FP가 함께 즐거운 참여형 상담기법
7월 11일(토) 10:00~13:00	Technical Knowledge 법인분석을 활용한 법인컨설팅 성과창출 전략	Practice & Process 보상 마케팅을 활용한 영업력 향상	Sales & Communication 폼나게 제대로 파는 스토리텔링 세일즈
7월 11일(토) 14:00~17:00	Technical Knowledge 중위험 중수익 펀드 투자자문과 관리 기법	Practice & Process 세금을 활용한 보험 실무 핵심 스킬	Sales & Communication [Financial Instructor Ⅰ] 경쟁력을 높여주는 프로 강사되기

2주차 – 7월 17일(금) ~ 18일(토)

시간 \ 강의실	A강의실	B강의실	C강의실
7월 17일(금) 19:00~22:00	Technical Knowledge 최근 부동산 정책과 투자대상별 체크포인트	Practice & Process 노무 컨셉 법인고객 컨설팅 실무	Sales & Communication [Financial Instructor Ⅱ] 고객과 함께하는 금융교육 – 고객상담 동반학습
7월 18일(토) 10:00~13:00	Technical Knowledge 개인사업자 및 법인사업자 절세방안	Practice & Process 보험시장의 변화에 따른 In & Out 시장개척 실무	Sales & Communication 프로 FP의 세일즈 커뮤니케이션 실전화법
7월 18일(토) 14:00~17:00	Technical Knowledge FP를 위한 'IRP 110% 사용설명서'	Practice & Process 사례를 통해 알아보는 가업승계 컨설팅 알파에서 오메가까지	Sales & Communication 불황을 모르는 FP – 컨셉 세일즈 성공 전략

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

DAY 1 – 7월 10일 FRI 19:00~22:00



2015 하반기 글로벌 자산시장 전망과 자산관리 전략

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 김영근 현)리타인사이트 대표, 전)KTB 투자증권 리서치센터 투자전략 팀장, 피데스 투자자문 펀드운용 팀장

• 투자관련 상담 시 도움이 될 수 있도록 하반기 글로벌 자산시장을 전망하고 대응전략을 알아본다.
• 투자조언 시 유의해야 할 금융시장의 주요 위험을 차트를 중심으로 살펴보고, 자산관리 전략에 대한 통찰력을 기른다.

▶ 하반기 금융시장과 금융 리스크 지표 점검
- 금융시장 리스크 지표 점검
- 국가별 주요 유동성 지표 점검
- 글로벌 금리 및 인플레이션 전망
- 신흥국 통화위기 가능성 점검
- 하반기 달러가치 전망

▶ 주요국 경제전망과 한국 경제 이슈
- 미국/유럽/중국 경제 전망
- 한국 주요 경제 이슈 전망

▶ 글로벌 주식시장 및 원자재 전망
- 미국/유럽/중국/한국 증시전망
- 국제 원자재 가격 전망

▶ 자산관리 전략
- 하반기 국내 및 해외 주식형펀드는 어떻게 투자해야할까?
- 채권형 펀드는 계속 보유해야 하는가?
- 원자재에 대한 투자는 어떻게 해야 하나?
- 부동산 투자 전략은?



은퇴한 다음날, 고객이 궁금해 할 재무이슈 TOP 30

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 김동엽 현)미래에셋은퇴연구소 은퇴교육센터장 / 이사, 전)미래에셋자산운용 투자교육 팀장

• 은퇴한 다음날, 월급봉투는 사라졌지만 삶은 계속된다. 정년퇴직을 앞둔 예비은퇴자와 이미 직장을 떠난 은퇴자들이 가장 많이 묻는 질문 30가지를 통해 상담 시 가장 유용한 필수지식을 습득할 수 있다.

은퇴자 및 은퇴예정자 고객상담 Key Point

▶ 퇴직급여 수령방식과 퇴직소득세
- 퇴직급여 연금으로 받을까, 일시금으로 받을까?
- 퇴직소득세 얼마나 내나?
- 퇴직급여 무조건 IRP로 이전해야 하나?
- IRP에서 어떤 상품에 투자할 수 있나
- IRP에서 중도인출 할 수 있나?
- IRP에서 인출순서와 세금은 어떻게 되나?

▶ 국민연금의 납부와 수령, 은퇴자금으로의 활용
- 소득이 없는데 국민연금 계속 내야 하나?
- 국민연금 당겨 받을까?
- 다른 소득이 많으면 국민연금 줄어드나?
- 노령연금 수령시기를 뒤로 미룰 수 있나?
- 부부가 함께 노령연금을 받을 수 있나?
- 임의가입 할까, 말까?

▶ 개인연금의 활용과 절세전략
- 세액공제 극대화하려면 어떡해야 하나?
- 연금저축과 IRP는 어떻게 다른가?
- 연금이 많으면 종합과세 된다고 하던데?
- 연금저축에서 해외투자도 할 수 있나?

▶ 은퇴자의 부채관리와 기타 자금의 활용 및 주의사항
- 정년퇴직자도 실업급여 받을 수 있나?
- 건강보험료 얼마나 되나? 절감할 수 없나?
- 소득이 없는데, 보장성보험은 어떡하나?
- 주택연금 받다가 이사 가면 어떻게 되나?
- 신용대출 못 갚았는데 만기연장 가능한가?



고객과 FP가 함께 즐거운 참여형 상담기법

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 민종한 현)리툴코리아 본부장, 전)삼성화재 FP센터 VIP고객 컨설팅 및 영업교육기획

• 짧은 시간에 활용할 수 있는 고객의 관심 유발 방법을 학습한다.
• 어려운 금융상품을 이해하기 위해 필요한 쉬운 비유와 설명방법에 대해 알아보고, 상담 목적에 따라 응용 가능한 다양한 상담 Tool 활용법을 학습한다.

▶ 고객참여형 상담의 필수 체크포인트와 사례
- 고객상담 시 FP의 고민해결 및 효과적인 상담을 위한 고려사항
- 참여형 상담기법의 성공사례

▶ 게임형 상담기법: Tool활용 방법 및 화법
- 간단한 마술로 시작하는 Ice-Break
- 카드를 활용한 고객성향 파악하기
- 토정비결을 활용한 은퇴설계
- 그 외 게임형 상담기법

▶ 질문형 상담기법: Tool활용 방법 및 화법
- 퀴즈를 활용한 관심유발
- 설문지를 활용한 Fact Finding
- 문자서비스 및 SNS을 활용한 Tip

DAY 2 – 7월 11일 SAT 10:00~13:00



법인분석을 활용한 법인컨설팅 성과창출 전략

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 김종완 현)주원미래설계연구소 대표, 전)삼성생명 강남/강북/경인/부산 FP센터장

• 법인CEO 시장 발굴 및 공략 사례를 통해 CEO시장 공략 아이디어를 도출할 수 있다.
• 법인분석 Sheet를 활용한 법인CEO 컨설팅 능력을 함양하고, 재무컨설팅을 통한 법인 CEO 시장 성과창출 노하우를 습득할 수 있다.

▶ 법인 CEO 컨설팅과 성과창출
- 재무컨설팅을 통한 법인 CEO 성과창출 사례
- 법인 CEO 시장 전문 컨설턴트 성공사례
- 법인 CEO 재무컨설팅의 기법 및 노하우
- 재무컨설팅과 성과창출

▶ 법인분석 Sheet를 활용한 컨설팅 기법과 화법
- 세무조정계산서 살펴보기
- 법인분석 Sheet 작성 및 법인 분석기법
- 법인 CEO의 컨설팅 니즈 환기 화법

▶ 법인 CEO 신규시장 발굴하기
- 법인 CEO 신규시장 발굴 사례
- 컨설턴트 주도형 시장발굴과 나만의 타겟 시장 찾기 전략
- 법인 CEO 시장 전문 컨설턴트로의 성공 노하우



보상 마케팅을 활용한 영업력 향상

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 장동호 현)해밀손해사정 대표 사정사, 전)D생명보험사, M생명보험사 SM

• 보상 마케팅 전문지식 및 활용법을 학습하여 고객 프로스펙팅 및 소개율을 제고하고, 영업실적 향상에 기여한다.
• 다양한 보상사례를 통해 잘 알지 못했던 보험금 지급사유에 대해 학습하고, 세일즈 확장을 위해 활용할 수 있다.

▶ 보험업 감독규정과 보상마케팅의 활용
- 보험영업의 현실과 보상 마케팅
- 보험업감독규정
- 보상마케팅 활용 방안(체크리스트 작성)

▶ 제3보험/실손의료비 보험을 통한 보상마케팅
- 자살보험금 / 장해보험금
- 실효약관 무효 / 고지,통지의무
- 실손의료비 보험 면.부책(건강보험 적용, 미적용 관련)

▶ 자동차보험/배상책임보험을 통한 보상마케팅
- 자동차보험 보상 사례(일반인이 모르는 특약을 위주로)
- 자동차보험 보험금 산정 및 합의요령
- 일상생활배상책임보험 면, 부책
- 사례로 풀어보는 일상생활배상책임특약



폼나게 제대로 파는 스토리텔링 세일즈

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 신성진 현) Money Story Lab 대표, 전) ING생명 FC, SM, 네오머니㈜ FP지원본부장, 행복한 부자 편집장

• 상담 시 활용할 수 있는 다양한 스토리텔링 사례와 화법 습득
• 스스로 스토리를 만들고 활용하는 방법 습득
• 스토리텔링 활용을 통한 설득역량 강화

▶ Intro: 스토리를 입혀 재탄생한 다양한 세일즈 사례
- 산수유와 1865
- 스토리를 사고 파는 Age of Story
- 우뇌형 FP와 좌뇌형 FP

▶ 스토리를 만드는 세가지 방법(사례와 실습)
- 스토리는 어디에서 어떻게 찾을 수 있을까?
- 스토리를 만드는 세가지 방법
  1. 에피소드에 메시지 입히기
     - 일상의 다양한 만남과 경험을 활용한 머니 스토리 만들기
  2. 은유를 통해 '죽이는 한마디' 만들기
     - 쉽고 다양한 은유를 활용하여 설득하는 머니 스토리 만들기
  3. 스토리를 뒤집고 비틀기
     - 우화, 고전, 영화, 드라마에서 머니 스토리 찾고 만들기

▶ 스토리텔링을 활용한 성공전략
- 나만의 스토리로 브랜드 만들기
- 스토리 텔러가 되는 사소한 훈련: 관찰력을 키워주는 습관
- 스토리를 전염시키기: 티핑 포인트를 만드는 방법

DAY 2 – 7월 11일 SAT 14:00~17:00



중위험 중수익 펀드 투자자문과 관리 기법

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 곽재혁 현) 농협은행 WM사업단 Portfolio Manager, 전) 미래에셋투자교육연구소 수석연구원

- IFA제도 도입에 앞서 GA의 펀드투자 자문 및 관리 능력을 배양한다.
- 투자일임업 도입에 앞서 은행 PB들의 펀드투자 자문 및 관리 능력을 배양한다.
- 중위험 중수익 펀드의 운용구조와 특징을 이해하고 펀드 선택의 안목을 기른다.
- 펀드포트폴리오 관리 사례를 습득하고 이를 영업에 응용할 수 있다.

▶ 왜 중위험 중수익펀드인가
- 삼불현상과 자산관리의 패러다임 변화, 중위험 중수익 펀드의 대두
- 투자 수익–위험 구조와 중위험 중수익 펀드의 장점

▶ 중위험 중수익 펀드의 유형
- 8가지 중위험 중수익 펀드의 각 사례 연구
- 유형별 펀드의 특징(투자대상, 운용구조)
- 국내 출시된 펀드들의 현황 및 성과
- 유형별 펀드투자 시 유의점

▶ 좋은 중위험 중수익 펀드의 기준과 선택방법
- 과거성과를 통한 펀드 분석 / 위험지표를 통한 펀드 분석
- 펀드분석 사례 연구 및 실습

▶ 중위험 중수익 펀드 두 배 더 잘하기
- 포트폴리오 관리의 중요성과 시뮬레이션으로 보는 포트폴리오 관리 사례 연구
- 포트폴리오 관리를 위한 경제분석 Tool



세금을 활용한 보험 실무 핵심 스킬

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 김현준 현)푸르덴셜생명 WM센터 팀장

- 보험과 관련된 필수 세금 및 과세문제, 절세전략에 대해 학습한다.
- 세무조사를 대비한 보험계약 및 보험금 세무처리에 대한 실무 핵심능력을 배양한다.
- 실무에서 가장 많이 사용하는 보험관련 세법의 특성을 파악하고, 구체적인 사례를 통해 활용 노하우를 습득한다.

▶ 계약관계자에 따른 보험금의 과세문제
▶ 상증세법의 이해 및 상증세 납세재원 마련
▶ 정기금 할인평가 활용, 장애인 자녀 생계마련
▶ 단체보장성 보험 특례, 금융소득종합과세
▶ 보험금의 민법상 세법상 상속재산 여부, 특별수익 여부
▶ 보험금의 압류, 연말정산

▶ 세제적격 · 세제비적격 연금 비교
▶ 장애인전용 보장성 보험과 소득, 법인계약의 형태별 세무처리
▶ 가업승계, 골프마케팅, 퇴직금, 퇴직위로금, 연구소설립, ISO, 특허권 등
▶ 금융소득종합과세, 법인세, 종합소득세 활용 방안



[Financial Instructor Ⅰ] 경쟁력을 높여주는 프로 강사되기

*계속교육학점 : 3학점(*일반학점)

• 강사 : 김준성 현)한국FPSB 풀림아카데미 연구소장

- FP의 전문성과 강의 스킬을 결합하여 프로페셔널 강사활동을 할 수 있는 능력을 배양한다.
- 자신의 강의기술을 업그레이드하고, 대상 및 상황에 따라 교육내용을 효과적으로 전달할 수 있도록 수강생과 호흡하는 다양한 강의 기법을 학습한다.

▶ 학습자의 심리를 파고드는 강의 설계
- 성인학습자의 학습활동 및 심리적 특성
- 효과적인 강의가 되기 위한 네 가지 원칙
- 성인의 학습특성을 고려한 강의 설계
  : 학습활동/프로그램설계/학습방법/매체/기법/학습분위기
- 교수 – 학습전략 ARCS 모델(Keller)
- 강의계획의 절차
- 강의 요구분석과 목표설정(W/S)
- 자료수집과 컨텐츠 구성(W/S)

▶ 성공하는 강사들의 핵심 강의전개 스킬
- Ice–Breaking 스킬
- 명강의를 만드는 언어적 스킬:기본 4 skills/화술/강조테크닉/유머의 활용
- 질문의 종류와 시기/질문응답 테크닉
- 비언어적 스킬:바디 랭귀지
- 시각자료의 효과적 사용법
- 참여를 통한 분위기 전환 기법 사례
- 돌발상황의 대처: 반대의견 처리
- 강의준비 단계별 스트레스 처리

▶ 성공강의를 위한 C · C Test(학습게임)

DAY 3 – 7월 17일 FRI 19:00~22:00



최근 부동산 정책과 투자대상별 체크포인트

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 이정훈 현)㈜청현 자산관리 본부장, 숭실대 금융부동산 서비스학과 교수

• 부동산 투자의 핵심내용을 최근 정책 기반으로 이해하고, 고객상담 시 정확한 정보를 전달할 수 있다.
• 주거용, 상업용 그리고 토지 투자의 체크 포인트를 학습하여 부동산 투자 및 상담 시 활용할 수 있다.

▶ intro: 2014~2015 부동산 정책 중 핵심내용 정리

▶ 주거용 부동산 투자의 Check point
: 주택 투자의 핵심과 서울 지역 호재 정리
- 모기지 제도 등장과 월세시장으로 재편 시 투자 유의사항
- 재건축 · 재개발 · 리모델링 정책의 변화 및 예상 수혜지역
- 향후 10년간 주택시장에 영향을 줄 호재 정리
  ※ 아파트 투자 Check Point

▶ 상업용 부동산 투자의 Check point : 상가 투자의 진실과 유의점 (건물주 입장)
- 분양상가 투자 수익률의 함정과 유의점
- 권리금 보장 입법 추진
  ※ 상가 투자 Check Point

▶ 토지 투자의 Check point : 토지 투자 전 알아야 할 필수지식
- 지목과 용도지역의 이해
- 기획부동산에 속지 않는 법
  ※ 토지 투자 Check Point



노무 컨셉 법인고객 컨설팅 실무

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 한상욱 현)노무법인 행복 대표, 삼성화재 FP센터 자문위원

• 현장실무중심의 커리큘럼을 통해 지식 전달이 아닌 사례를 중심으로 한 노무 컨셉 법인 컨설팅 핵심 스킬을 학습한다.
• 기본적인 노동법 관련 핵심이슈를 이해함으로써 사업장 인사노무관리의 실무상 애로사항을 파악하고 금융전문가로서 도움을 제공할 수 있는 방안을 모색한다.

▶ 노무 컨셉 영업의 상담전략 및 사례
- 사업주에게 필요한 노무관리 컨설팅
- 근로계약 및 취업규칙
- 관련사건 및 상담사례

▶ 임금과 퇴직금 활용방안과 사례
- 임금, 통상임금, 평균임금
- 연봉제와 포괄임금제
- 퇴직금과 퇴직연금
- 관련사건 및 상담사례

▶ 산재보상 및 영업활용 방안과 사례
- 산재 리스크와 사업주의 대응
- 산재보상과 민사보상
- 노무이슈의 영업활용방안
- 상담사례 및 유의사항



[Financial Instructor II] 고객과 함께하는 금융교육 – 고객상담 동반학습

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 공록섭 현)PCA 생명 재무설계 연구센터 센터장, 전)AIA생명 트레이너 및 Full Service Agent

• 재무상담 유형(보장설계, 은퇴설계, 투자설계, 세금설계 등)별 금융교육 컨텐츠를 이해하고 상담에 적용할 수 있다.
• 고객에게 필요한 정보를 효과적으로 프레젠테이션 할 수 있다.
• 금융 시대 Trend(핀테크, 개인정보 보호, Self 관리, 평생 학습)에 맞는 고객 맞춤형 상담서비스의 제공과 고객관리 방법을 습득하여 실무에 적용할 수 있다.

▶ 고객은 이미 교육받을 준비가 되어 있다
- 왜 우리는 고객에게 금융교육서비스를 제공하여야만 하는가?
- 왜 고객은 스스로 자립해야 하는가?

▶ 고객을 사로잡는 금융교육의 핵심 포인트
- 금융고객이 금융상품을 바라보는 시각
- 재무상담 유형(보장설계, 은퇴설계, 투자설계, 세금설계 등)별 금융교육 주요 컨텐츠
- 금융정보를 확인할 수 있는 구체적인 조사방법

▶ 효과적인 개인 금융교습 스토리라인 구성 실습
- 고객에게 접근하는 나만의 차별화된 Approach 만들기
- 주어진 내용에 대한 PT 시연 및 컨텐츠 PT 피드백

▶ 클로징
- 고객과 함께하는 상호학습의 위대한 효과
- 향후 Action Point 검토

DAY 4 – 7월 18일 SAT 10:00~13:00



개인사업자 및 법인사업자 절세방안

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 최인용 현)가현세무그룹 대표세무사, 전)세무법인 코리아베스트 강남지사 대표세무사, 삼성생명 상속설계 및 가업승계 자문

- 최근 경제동향 및 세무동향을 알고 사업자의 고민을 파악한다.
- 개인사업자의 통장관리와 차명통장 신고에 따른 최근 세무이슈와 이에 대한 대비책을 마련한다.
- 법인사업자의 내부자 고발에 따른 세무조사 급증과 이에 대한 내부관리의 중요성을 파악한다.
- 금융상품을 통한 합법적인 절세 방안을 제시할 수 있는 근거를 마련한다.

▶ 최근 세무 동향
- 최근 개정세법의 동향
- 부동산 관련 개정세법의 동향
- 명의위장 사업자 신고제도 / 차명계좌 신고제도
- 탈세제보로 인한 세무조사의 급증 / 소득지출분석시스템을 통한 세무조사

▶ 개인사업자의 이슈분석 및 대책
- 개인사업자의 세금구조와 탈세 유형 / 통장관리 요령
- 사업자의 부가가치세 문제점 및 세금 사고유형
- 세금계산서의 구조적 문제를 해결하기 위한 방법
- 개인사업자의 카드사용 요령

▶ 법인사업자의 이슈분석 및 대책
- 사업자의 사용인과 임원 인건비의 관리 / 법인 임원의 리스크 관리
- 법인의 자금 인출에 따른 과세
- 임원퇴직소득에 대한 퇴직사유의 변경
- 법인 가지급금의 처리방안 / 특허 및 상표권을 활용한 절세방법



보험시장의 변화에 따른 In & Out 시장개척 실무

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 서기수 현) IFA 자산관리 연구소 소장 , 전) 한미은행, 한국 씨티은행 재테크 팀장

• SNS의 대중화와 보험시장의 포화로 인하여 보험영업인들의 시장개척과 고객창출이 점점 어려워지고 있는 현재의 모습에서 나만의 충성고객 300명 이상을 만들고 화수분 마켓을 만들기 위한 전략과 실천 방법을 익힌다.

▶ 안으로부터의 시장개척
- 목표설정과 전략수립
- 나만의 전문가 이미지를 구축하는 비법과 실천전략
- 기존고객에서 100명 고객 소개받기 Tip
- 소셜네트워크서비스(SNS)를 활용한 고객창출과 관리를 통한 추가 계약 만들기
- 나만의 마켓 5군데 만드는 기획과 방문전략 수립

▶ 밖으로부터의 시장개척
- 목표시장의 설정과 특징 분석전략
- 인터넷 사이트를 활용한 마켓설정과 분석
- 개인사업자의 법인전환
- 목표시장의 직업별 업종별 특징과 상담전략 세우기 (의사, 법인, 개인사업자, 주부, 직장인 등)



프로 FP의 세일즈 커뮤니케이션 실전화법

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 박두환, 이경랑 현)SP&S 컨설팅 공동대표, 세일즈 커뮤니케이션 12 저자,
전)ING 생명 · 교보생명 FC · SM · 지점장 및 사업단장

- 변화된 시대에 프로 세일즈맨으로서의 자부심과 발전방향을 가늠할 수 있다.
- 고객 관점의 세일즈 과정을 설계할 수 있는 구조를 이해한다.
- 다양한 금융상품 및 업무 지식을 고객 관점으로 새롭게 이해하여 접근할 수 있다.
- 세일즈 커뮤니케이션의 핵심 역량(들)을 이해하고 고객 상담에 적용할 수 있다.
- 실전에서 즉각 활용할 수 있도록 세일즈 화법을 구성할 수 있다.
- 세일즈 과정을 준비하는 방법을 익히고 이후 학습, 훈련의 과정으로 이어갈 수 있다.

▶ 지금은 세일즈 시대–세일즈 핵심 역량
- 세일즈의 시대적 변화와 요구
- 새로운 시대에 필요한 세일즈 핵심 역량
- 세일즈 커뮤니케이션

▶ 본질을 이해하는 고객 관점에서의 어프로치
- 특성, 장점, 이점의 구분
- 이점 표현의 효과와 방법 이해
- 이점 표현이 가능한 영역의 다양한 사례

▶ 간결하면서 강하게–고객과 생각을 공유하는 정의내리기 기법
- 사물과 현상의 본질에 접근하는 정의내리기 기법
- 세일즈 화법에 영감을 주는 다양한 정의내리기 기법 사례
- 정의 내리기의 구체적인 기법과 활용

▶ 논리와 감성의 조화를 통한 설득력 강화 기법
- 특성, 장점, 이점이 조화되는 상향식, 하향식 화법의 이해와 화법 사례
- 정의 내리기 기법을 고객 이점 화법에 적용하여 현장 화법 제작(화법 만들기 실습)

DAY 4 – 7월 18일 SAT 14:00~17:00



FP를 위한 'IRP 110% 사용설명서'

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 김진나 현)신한은행 연금사업부 솔루션 팀장, CPA/CFA/FRM/CFP, 전) 삼성증권 , 씨티그룹글로벌마켓증권 근무

• 퇴직연금 관련 소득세의 이해(세액공제, 인출 시 과세 등)를 통해 고객에게 IRP를 활용한 구체적인 절세요령 안내로 상품판매 및 유지율을 제고할 수 있다.

▶ IRP가입과 세액공제
- 퇴직용IRP와 적립용IRP
- IRP납입한도
- 연금계좌 세액공제(과세제외금액 등)
- 공제한도초과납입금을 당해연도 납입금으로 전환

▶ 퇴직금의 과세이연
- 퇴직금의 IRP로의 의무이전
- 명예퇴직금의 IRP이전
- 이연퇴직소득세의 계산
- 퇴직소득세의 환급요건

▶ 운용과 관리
- 원리금보장상품에 대한 예금자 보호
- IRP에서 위험자산에의 투자
- IRP의 계약이전
- IRP운용수익에 대한 과세

▶ 인출
- IRP과세개요
- IRP연금수령요건 및 연금수령한도
- 중도인출
- 부득이한 사유로 인한 인출

▶ 승계 및 상속
- 사망 시 일시금 수령 시 과세
- IRP계좌 승계요건
- 배우자 승계 시 연금수령한도 등 계산



사례를 통해 알아보는 가업승계 컨설팅 알파에서 오메가까지

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 유창완 현)한화생명 GA사업부 차장, 전)대한생명 재무설계센터, 영업교육팀, 인재육성부 근무

• 고객 관점에서 수용 가능한 가업승계 컨설팅을 할 수 있다.
• 성공적인 가업승계를 위한 후계자 양성부터 지분배분까지 컨설팅 할 수 있다.
• 가업승계를 통해 신규시장을 발굴한다.

▶ 가업승계의 유형 및 문제점
- 가업승계의 필요성과 가업승계의 유형
- 가업승계 방식
- 가업상속 공제적용이 안 되는 업종과 다양한 가업승계의 문제점

▶ 성공적인 가업승계 전략
- 준비된 경영승계 추진 전략
- 가업승계 절세 전략
- 상속세/증여세 절감방안 및 가업승계 방안 검토 Map
- 경영권 승계전략
- 경영권 승계 모델별 장단점, 장기 승계 로드맵
- 후계자 역량개발

▶ 가업승계 분석
- 상속세/증여세 절세방안
- 가업상속공제, 가업승계 주식증여세 과세특례, 창업자금의 증여세 과세특례, 주식할증평가 등
- 경영권 확보방안 및 유언을 통한 후계자 지정
- 실패 및 성공사례

▶ 가업승계 필수 점검사항
- 가업의 원활한 승계를 위한 체크사항
- 가업승계 10계명
- 비상장주식평가 실습



불황을 모르는 FP – 컨셉 세일즈 성공 전략

*계속교육학점 : 3학점

• 강사 : 황선찬 현)푸르덴셜생명 Executive Life Planner, MDRT 종신회원, CFP, 전)외환은행 12년 근무

• 치열한 보험시장에서 살아남기 위한 실제 현장에서 사용하는 컨셉 세일즈 방법을 학습하고, 생생한 실무 적용 사례를 통해 활용방법을 체득한다.
• 세일즈는 부담스럽다는 생각에서 벗어나 세일즈의 인식전환을 통해 다양한 고객에게 접근하여 문제해결 방법을 제시할 수 있다.

▶ 컨셉 세일즈 성공전략
- 지붕부터 짓는 집은 없다
- 영업은 백과사전을 읽어주는 것이 아니라 소설을 읽어주는 것이다
- 관찰하고 경험한 것만이 진실이다
- 고객의 삶을 금융으로 디자인하라

▶ 컨셉 세일즈 성공 사례
- 실전 컨셉 세일즈 사례 10가지

FP Summer Academy 참가안내

교육일정

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

참가대상

– GA, 보험, 은행, 증권의 FP, FC, FA, PB, WM 등
– 금융전문분야에 관심 있는 금융기관 종사자
*CFP® 및 AFPK® 자격자 계속교육학점 부여합니다(최대 18학점).
*일반학점 프로그램은 최대 AFPK® 는 6학점, CFP® 는 10학점까지만 인정됩니다.

참가비

구 분	회 원	비 회 원
개별 강좌 신청	40,000 / 1강좌	45,000 / 1강좌
전체일정 참가 (신청순 50명)	210,000 / 6강좌	240,000 / 6강좌

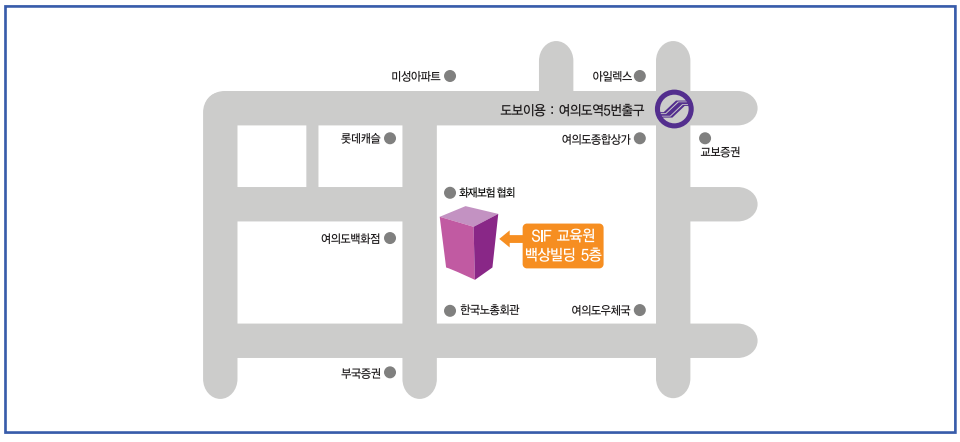
* 교재비 및 간식 포함 / 식대 미포함
* 단체수강(20명 이상)은 별도 문의해 주세요.
* 전체일정 참가자는 총 6개 과정을 수강 할 수 있습니다.
* 신청취소 : 교육시작 3일전 까지 가능하며, 기한 내에 취소신청을 하지 않을 경우 환불되지 않습니다.

신청방법 및 문의

– 선착순 신청 및 결제 (신청순 마감)
– 홈페이지 접수 및 결제 (http://cyber.fpkorea.com)
– 문의처 : 한국FP협회 이종균 주임, 윤지영 대리, 지만효 본부장
TEL 02) 3276-7638, 7634, 7633 FAX 02) 3276-7660
– 자세한 교육내용은 한국FP협회 SIF금융교육센터 홈페이지(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.

제7회 2015

FP SUMMER ACADEMY

Go Summer Academy! Be FP Specialist!



KFPA 한국FP협회
Korea Financial Planner Association