



## 직장인의 재테크 실태조사:

# ‘財테크’, ‘自테크’, ‘專테크’

---

‘財테크’ : 직장인 모두 부자가 되기 위한 ‘財테크’에 열심이나,  
‘自테크’ : 스스로 투자하는 ‘自테크’가 많아  
‘專테크’ : 기업은 전문가를 활용, 도움을 주는 ‘專테크’로 유도

2006. 3.

## Executive Summary

### 1. 문제제기

- 주거안정, 자녀교육, 노후보장 등의 관심이 점점 많아지면서, 직장인들은 **재테크에 적극 나서고 있음**
  - '재테크'란 재무 테크놀로지(financial technology)의 준말로 재무관리에 대한 고도의 지식과 기술을 의미함
  - 처음 기업에서 유래되었으나 근래에는 여유자금 운영을 통한 재산증식의 보편적인 용어로 회자되고 있음
- **과거에 비해 재테크 시기가 빨라지고, 수단도 다변화되고 있음**
  - 특히 고용이 불안정해 지고, 수명이 길어지면서, 많은 자금을 보유할 필요성이 커지고 있음
  - 금융기관들도 다양한 금융상품을 제시하고 있으며, 종합적인 자산관리 서비스를 제공하고 있음
- **본 실태조사는 직장인 재테크 현황을 제시하여 직장인 재테크와 관련된 공통과제를 도출하는데 목적을 두고 있음**
  - 그리고, 도출결과에 따라 금융기관들의 마케팅전략을 제시하고자 함

### 2. 직장인 재테크 실태 : '自테크'

- **직장인들의 재테크에 대한 관심은 연령이 낮아질수록 빨라지고 있으며 방법도 점차 공격적인 투자 형태로 전환되고 있음**
  - 40대의 경우, 입사 5년차 이상이 되어야 재테크를 시작했던 반면에 20대의 경우, 입사와 동시에 재테크에 돌입하고 있음
  - 응답자의 17%가 자기돈 이외에 타인의 돈을 빌려 재테크를 하고 있음
- **목적·운영자금·포트폴리오 구성 등도 연령대에 따라 차별적임**
  - 20대의 경우, 결혼자금 마련이, 30대는 노후준비와 집 마련, 40대는 노후준비와 자녀교육비 마련이 재테크의 주목적임
  - 연령대가 낮을수록 금융상품을 연령이 높아질수록 실물자산을 선호

- 그러나, 전문가나 기관의 조언이나 위탁을 통해 운영하기보다는 개인이 직접 관리하는 형태인 '白테크'를 지향하고 있음
  - 직장인들의 운영자금은 3천만 원 이하(61.5%)로 금융기관들이 내놓는 해외투자나, 선박펀드 등의 최저 투자한도액에 미달하는 경우가 많음
  - 따라서 전문가나 기관의 조언이나 위탁, 그리고 전문화된 서비스 보다는 경제신문이나 뉴스 등을 통해 정보를 수집하고, 직접 자금을 운영하는 것(73.9%)으로 나타남
- 가장 큰 문제는 매달 급여의 일정부분을 투자하는 직장인들에게 주가, 채권 연동 적립식 펀드 이외에 적절한 투자 상품이 현재 없다는 것임
  - 과거 유용한 채테크 수단으로 인식되었던 예·적금이 낮은 금리로 인해 채테크수단으로 무용지물로 인식되고 있음
  - 따라서 직장인들은 채테크의 대안수단으로 자기사업이나 아르바이트와 부업에 관심을 가지기 시작했으며, 이러한 현상은 확산될 것으로 보임

### 3. 직장인 채테크 시장의 기업 대응: '專테크'

- '專'테크란 고객이 전문역량을 지닌 전문가를 활용하여 채테크 하도록 유도하는 것을 의미함
  - 고객의 동반자로서 '평생 채테크'를 제공한다는 인식하에 직장인들이 선호할만한 '투자 상품'과 자산관리 서비스의 고객층 확대가 필요함
- 마케팅전략으로 '專'테크 방안
  - (평생 채테크 서비스 실시) 전문화된 자산관리 서비스의 확산을 위해선 20대 직장인들부터 '채테크의 평생 동반자'라는 인식유도에 집중해야 함
  - (상품 개발) 해외투자(예: 5,000만원) 등에 부과되었던 기존 한도액의 철폐를 통해 파생상품의 적립식 펀드화가 필요
  - (자산관리 고객 확대) 기존의 예탁금 분류에 의한 B2C 마케팅, 이외에 직장이나 동아리와 같은 그룹단위의 자산관리 마케팅의 도입을 고려

## 제1장 문제제기

- 경제양극화와 IMF로 인한 고용불안이 한국사회를 뒤흔들면서 과거에 비해 재테크에 대한 관심이 직장인들에게 높아지고 있음
  - 경제침체로 인한 청년실업의 증가와 탈공업화로 인한 산업의 경제양극화가 기업을 떠나 개인으로 전파되고 있음
  - 또한 IMF 환란으로 인해 기존에 자리 잡고 있던 평생직장의 개념이 사라지면서 직장인들이 노후준비를 위한 재테크 개념이 확산되고 있음
- 이에 증권사 등 금융기관들은 다양한 금융상품을 제시하고 있으나, 확산이 미비해 직장인들의 재테크 실태에 관한 조사가 필요한 상황임
  - 작년 주식시장의 활황의 주요원인 중 하나는 직장인을 대상으로 한 적립식 펀드의 성공 때문이었음
  - 주식 시장에 대한 지속적인 자금유입이 외국인 위주의 시장 판도를 기관 중심으로 전환시켰기 때문임
  - 그러나 주가연동 적립식 펀드 이외에, 직장인들이 선호하는 상품들이 적어 직장인들의 재테크 실태에 대한 조사가 필요함
- 직장인들의 재테크 현황에 대한 조사를 통해 직장인 재테크의 문제점을 파악하고 이에 따른 기업들의 대응전략을 제시하고자 함
  - 비록 직장인 고객이 매월 일정 급여를 투자하는 소액 투자자이지만 다양한 파생상품들의 직접 수요자이고 지속적인 자금조달이 가능한 시장이기 때문임

## 제2장. 직장인의 재테크 실태

### 1. 직장인 재테크 실태에 관한 전화조사 개요

- 서울지역 20~40대의 정규직 직장인, 299명을 대상으로 직장인의 재테크 현황에 대한 전화조사를 실시함
  - 조사기간은 2006년 2월 28일부터 3월 3일까지 5일간 진행됨
  - 조사대상자는 성별과 나이를 고려한 Quota Sampling 방법을 이용함

<표 1> 전화조사 대상자 Sampling (단위: 명)

구분	전체	나이		
		20대	30대	40대
전체(명)	299	108	104	87
남성	156	54	51	51
여성	143	54	53	36

<표 2> 응답자 특성

구분	전체	성별		나이			
		남	여	20대	30대	40대	
전체	299	156	143	108	104	87	
업종	서비스업	40.1%	35.9%	44.8%	36.1%	37.5%	48.3%
	공공기관	23.1%	26.9%	18.9%	23.1%	15.4%	32.2%
	전문업	15.4%	13.5%	17.5%	15.7%	18.3%	11.5%
	제조업	13.7%	16.7%	10.5%	15.7%	19.2%	4.6%
	건설업	3.3%	3.2%	3.5%	6.5%	1.0%	2.3%
	금융업	1.7%	1.9%	1.4%	.9%	2.9%	1.1%
	미응답	1.3%	1.3%	1.4%	1.9%	1.9%	
	비영리 단체	1.0%	.6%	1.4%		2.9%	
	방송업	.3%		.7%		1.0%	
직급	사원/대리	67.6%	55.8%	80.4%	98.1%	62.5%	35.6%
	과장/차장	21.7%	30.1%	12.6%	1.9%	30.8%	35.6%
	부장	5.0%	8.3%	1.4%		2.9%	13.8%
	임원이상	4.7%	4.5%	4.9%		3.8%	11.5%
	미응답	1.0%	1.3%	.7%			3.4%
연소득	2천~4천만원	50.2%	44.9%	55.9%	78.7%	47.1%	18.4%
	4천만원~6천만원	25.8%	32.1%	18.9%	1.9%	41.3%	36.8%
	2천만원 미만	13.7%	7.1%	21.0%	19.4%	5.8%	16.1%
	6천만원 이상	10.0%	16.0%	3.5%		4.8%	28.7%
	미응답	.3%		.7%		1.0%	

- 전화설문조사에 참여한 응답자의 특성을 살펴보면 다음과 같음

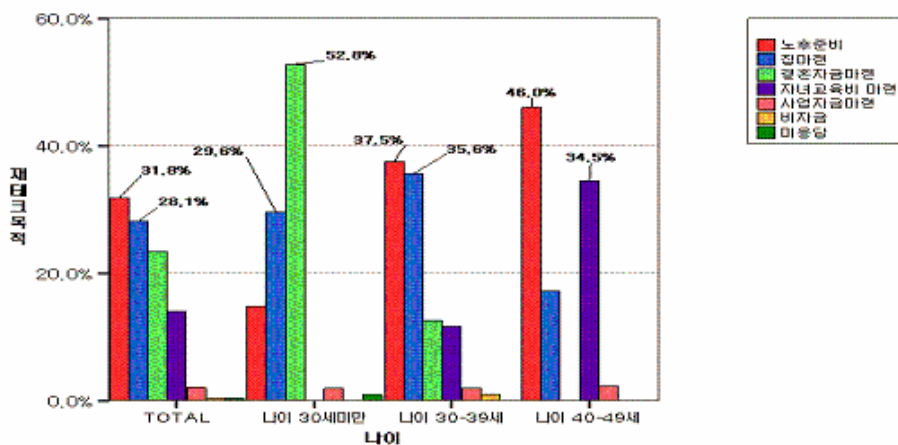
- 조사지역이 서울에 한정된 관계로 근무하고 있는 기업이 서비스업 > 공공기관 > 전문업 > 제조업의 순으로 나타남
- 직급에 있어선 조사대상이 40세 미만의 젊은 층이 많았던 관계로 차장이 하가 90%를 차지하는 것으로 나타남
- 연소득에서는 4천만 원 미만이 전체 응답자의 64%, 4천~6천만 원 미만이 25.8%, 그리고 6천만 원 이상이 10%를 차지하는 것으로 나타남

## 2. 직장인의 재테크 현황

### 1) 직장인의 재테크 현황

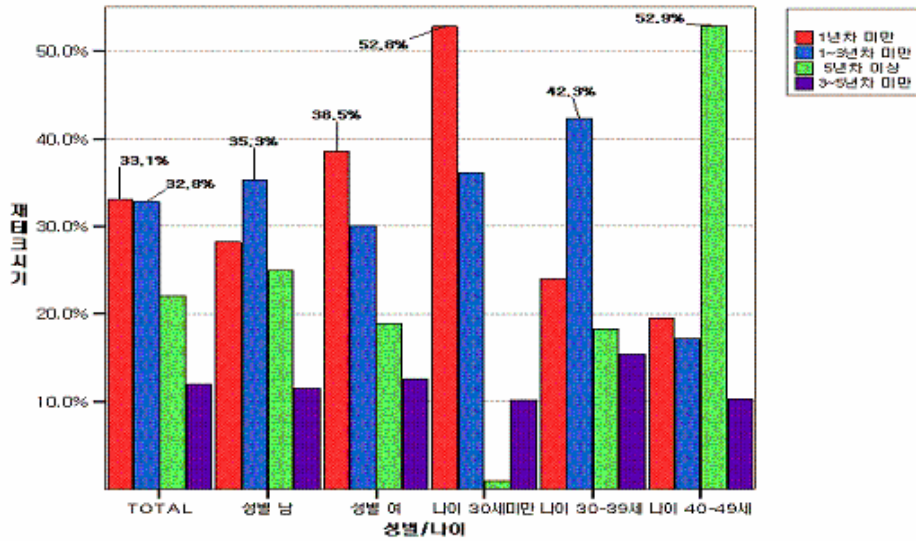
- 재테크의 주목적은 20대의 경우, 결혼자금 마련, 30대는 노후준비와 집 마련, 40대는 노후준비와 자녀교육비 마련임
  - 전체적으로는 노후준비가 31.8%로 가장 많았고, 다음으로 집(28.1%), 결혼자금(23.4%), 자녀교육비(14.0%)의 순이었음
  - 그러나, 연령이 높아지면서 결혼자금에서 집과 노후, 자녀교육비와 노후 준비로 재테크 목적이 점차 바뀌고 있음

<그림 1> 직장인의 재테크 목적



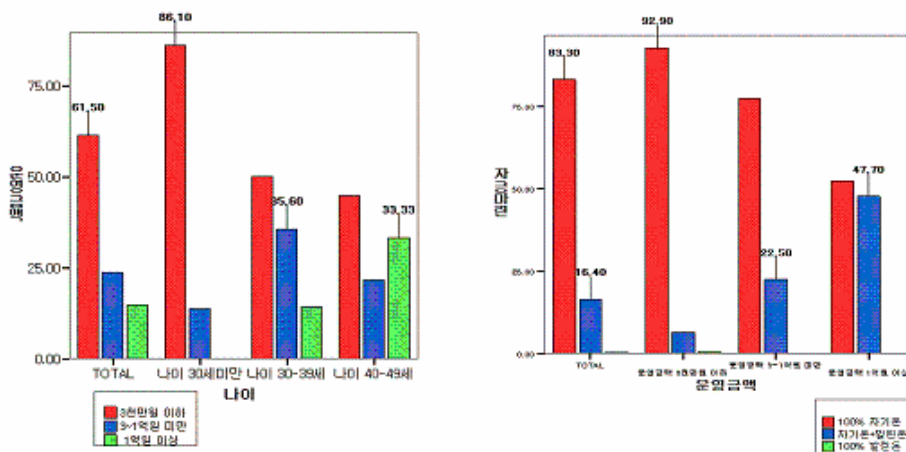
- 재테크 시작 시기는 경제소득의 증가와 복지제도 등의 사회변화와 맞물려 과거에 비해 빨라지는 양상을 보임
  - 입사와 동시에 재테크를 하는 직장인은 33.1%이고 1~3년차 미만인 32.8%로 전체응답자 중 65.9%가 입사 3년차 안에 재테크를 시작함
  - 연령대로 보면 40대가 5년차 이상일 때 재테크를 시작한 반면에 30대는 1~3년차 미만일 때, 20대는 1년차 미만인 것으로 조사됨

<그림 2> 직장인의 제테크 시기



- 제테크를 위한 운영자금은 3천만 원 이하(61.5%)로 소액이 많았으며, 연령이 높아질수록 운영금액이 커지는 경향이 높았음
- 또한 운영자금이 커질수록 타인의 돈을 빌리는 경향이 높음

<그림 3> 제테크 운영금액과 마련방법



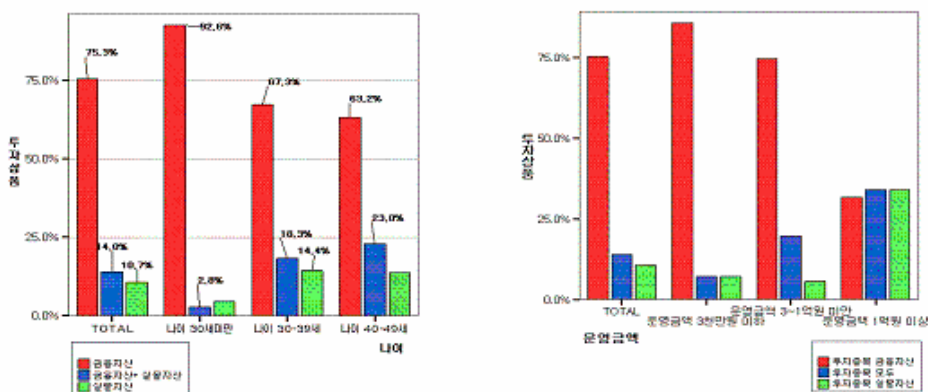
- 타인으로부터 빌린 운영자금은 현 운영금액의 평균 37%이며, 연령이 높아지면서, 보다 공격적으로 채테크를 하고 있음
  - 30대부터 타인 부채의 채테크 활용률이 높았으며, 여성보다는 남성이 타인자금을 이용한 채테크 성향이 높았음

<표 3> 채테크를 위한 부채

구분	전체	성별		나이		
		남	여	30세 미만	30-39세	40-49세
응답자(명)	50	30	20	6	25	19
평균 부채률(%)	37	39	35	36	36	39
타인금액구분	10%	2.5%	42%		5.0%	
	20%	10.0%	42%	18.8%	20.0%	10.0%
	25%	2.5%		6.3%		5.0%
	30%	37.5%	37.5%	37.5%	40.0%	35.0%
	40%	7.5%	8.3%	6.3%		5.0%
50%	40.0%	45.8%	31.3%	40.0%	40.0%	40.0%

- 투자처로는 연령대와 투자금액이 낮을수록 금융상품에, 반대로 높을수록 실물자산에 투자하는 성향이 높았음
  - 투자를 통한 기대 수익률은 평균 16%였으며, 운영자금이 1억 원 이상인 경우에는 실물자산에 대한 투자를 선호하는 것으로 나타남

<그림 4> 연령별 현 투자 상품과 투자액 별 현 투자 상품





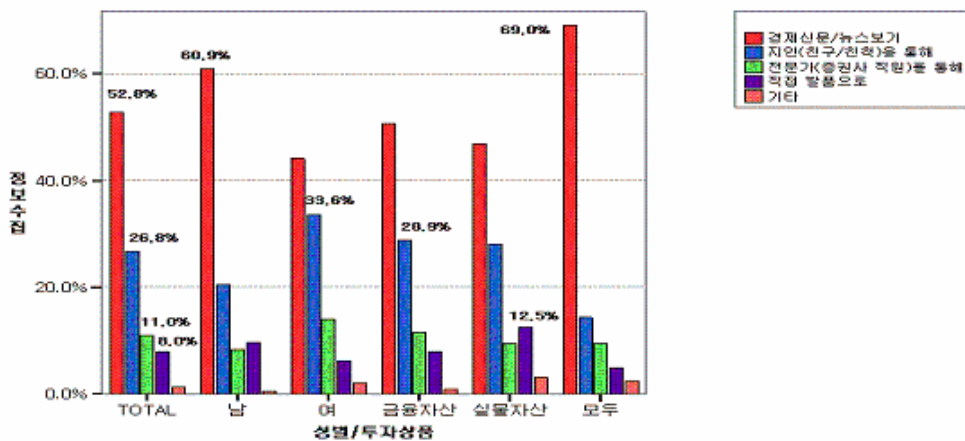
- 금융과 실물, 모두에 투자하는 직장인들의 경우, 두 자산 간의 구성을 38: 62로 운영하고 있어 실물자산에 대한 선호도가 높았음
  - 실물자산에 대한 선호도는 연령이 높을수록, 여성일수록 높게 나타남

<표 4> 금융자산과 실물자산 모두 투자하는 경우의 구성 비율

구분	전체	성별		나이		
		남	여	30세미만	30-39세	40-49세
응답자 수(명)	42	22	20	3	19	20
금융자산(%)	38	43	33	50	36	40
실물자산(%)	62	57	67	50	64	61

- 재테크 정보수집의 경우, 경제신문/뉴스보기(52.8%)가 가장 높았던 반면에 증권사 등 전문가(11.0%)는 3위로 나타남
  - 경제신문/뉴스보기를 통한 정보 수집은 남성이 선호하는 반면, 여성들은 지인을 통한 정보 수집을 선하는 것으로 나타남
  - 투자 상품에서는 금융과 실물, 모두 투자하는 사람들은 경제신문/뉴스보기를, 금융상품의 경우에는 지인, 실물자산에서는 발품팔기가 높았음

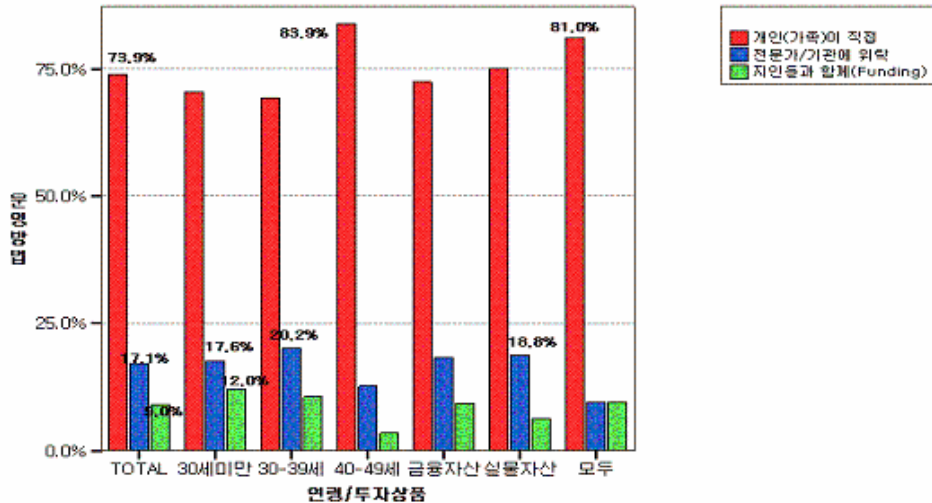
<그림 5> 성별, 투자상품 별 정보수집활동



- 자금운영에서는 개인(가족)이 직접 운영한다는 의견이 73.9%로 가장 높았고, 전문가/기관 위탁(17.1%), 지인들과 함께(9.0%)의 순이었음

- 연령이 높을수록 개인이 직접 운영한다는 응답이 많았으며, 금융과 실물자산 모두에 투자하는 사람들에서도 동일하였음

<그림 6> 연령별/투자상품 별 채테크 운영방법



## 2) 채테크 성공 및 실패 요인 분석

- 가장 선호하는 투자상품으로는 주식형 펀드와 같은 간접투자상품(24.2%)이었으며, 예·적금(21.8%), 주식·아파트의 순이었음
  - 작년에 직장인들은 자신들이 선호하는 상품을 통해 평균 16%의 수익을 올렸으며, 그 중 주식의 수익률이 가장 높았음(25%)
  - 간접투자 상품의 경우, 여자, 30대, 금융자산, 그리고 3천만 원 미만의 소액투자자들이 선호하는 것으로 나타남
  - 예금·적금의 경우도 남성보다는 여성의 선호도가 높았는데 특히 20대의 선호도가 높은 것으로 나타남
  - 투자금액에서 1억 원 이상의 투자자들은 아파트와 토지, 건물·상가의 선호도가 타 투자자들 보다 높은 것으로 나타났음
  - 실물자산 투자자들은 아파트를 선호하는 반면, 실물자산과 금융자산, 모두에 투자하는 사람들은 토지와 건물상가에 대한 선호도가 높았음

<표 5> 선호상품별 고객 분석

구분		주식	아파트	간접 상품	건물/ 상가	예금/ 적금	토지	연금/ 보험
응답자수(명)	298	62	62	72	13	65	14	10
수익률(%)	16	25	17	18	12	5	16	13
성별	남	74.2%	56.5%	45.8%	38.5%	36.9%	64.3%	40.0%
	여	25.8%	43.5%	54.2%	61.5%	63.1%	35.7%	60.0%
연령	20대	27.4%	30.6%	31.9%	23.1%	60.0%	21.4%	30.0%
	30대	38.7%	35.5%	44.4%		23.1%	42.9%	50.0%
	40대	33.9%	33.9%	23.6%	76.9%	16.9%	35.7%	20.0%
투자상품	금융자산	83.9%	43.5%	90.3%	46.2%	96.9%	28.6%	70.0%
	실물자산	6.5%	35.5%	1.4%	15.4%	1.5%	14.3%	
	모두	9.7%	21.0%	8.3%	38.5%	1.5%	57.1%	30.0%
운영금액	3천만 원 이하	66.1%	53.2%	55.6%	53.8%	70.8%	57.1%	80.0%
	3천~1억 미만	29.0%	16.1%	30.6%	30.8%	20.0%	14.3%	20.0%
	1억 원 이상	4.8%	30.6%	13.9%	15.4%	9.2%	28.6%	

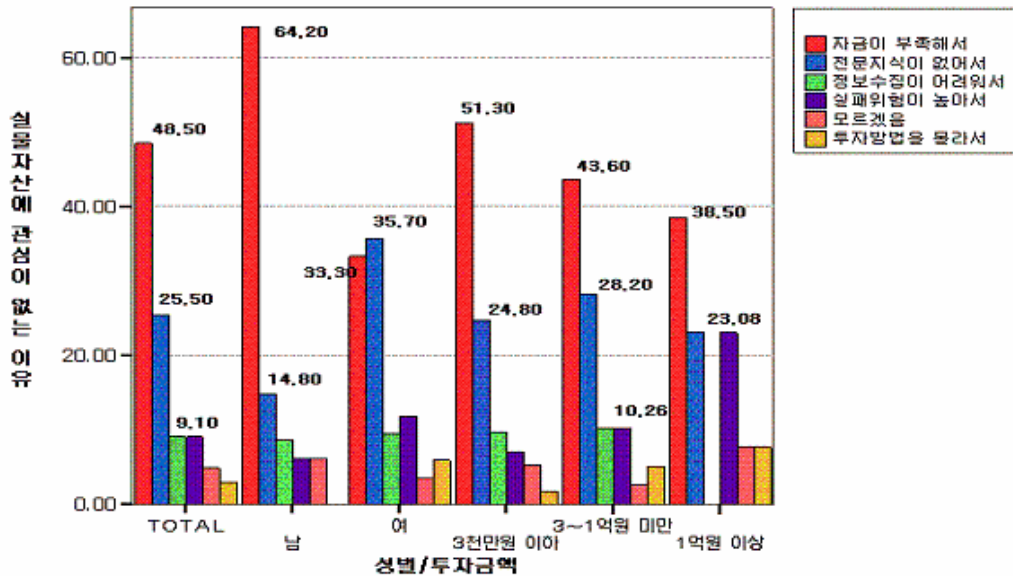
<표 6> 관심 상품별 고객 분석

구분		주식	아파트	간접 상품	건물/ 상가	예금/ 적금	토지	연금/ 보험
응답자수(명)	255	37	54	54	28	14	49	19
성별	남	56.8%	48.1%	46.3%	64.3%	64.3%	57.1%	36.8%
	여	43.2%	51.9%	53.7%	35.7%	35.7%	42.9%	63.2%
연령	20대	62.2%	40.7%	48.1%	10.7%	35.7%	82%	36.8%
	30대	24.3%	37.0%	29.6%	39.3%	42.9%	49.0%	21.1%
	40대	13.5%	22.2%	22.2%	50.0%	21.4%	42.9%	42.1%
투자상품	금융자산	78.4%	87.0%	88.9%	53.6%	85.7%	55.1%	63.2%
	실물자산	13.5%	3.7%	3.7%	25.0%	7.1%	18.4%	15.8%
	모두	8.1%	9.3%	7.4%	21.4%	7.1%	26.5%	21.1%
운영금액	3천만 원 이하	81.1%	63.0%	66.7%	57.1%	71.4%	34.7%	57.9%
	3천~1억 미만	16.2%	27.8%	24.1%	17.9%	21.4%	28.6%	26.3%
	1억 원 이상	2.7%	9.3%	9.3%	25.0%	7.1%	36.7%	15.8%

- 근래에 직장인이 가장 관심을 가지는 체테크 상품으로는 간접투자 상품(21.2%)과 아파트(21.2%)임

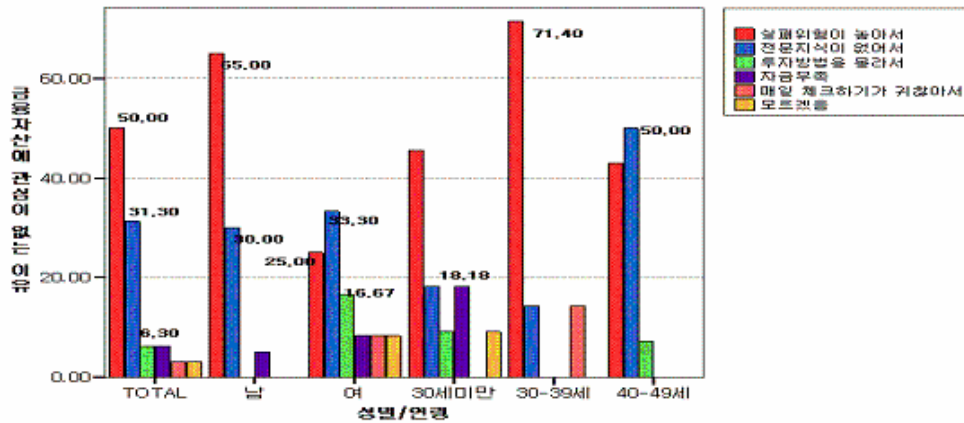
- 여성과 20대가 타 직장인들 보다 관심이 높았음
- 또한 연령이 낮을수록 아파트에 대한 관심도가 높은 반면, 연령이 높을수록 건물·상가에 대한 관심도가 높은 것으로 나타남
- 주식은 남성, 그리고 3천만 원의 소액투자자들이 관심을 가지고 있었으며, 20대의 관심이 급상승(27.4→64.2%)한 것으로 나타남

<그림 7> 실물자산에 관심이 없는 이유



- 금융자산 투자자들은 자금부족, 전문지식부족, 정보수집 등의 이유 순으로 실물자산에 관심이 없는 것으로 응답함
  - 남성의 경우 자금부족을 가장 큰 이유로 들었지만, 여성은 전문지식의 부족을 가장 큰 이유로 들음
  - 또한 투자금액의 증가하면서 실패위험이 투자에 대한 걸림돌로 작용하고 있는 것으로 보임
- 반대로 실물자산 투자자들은 실패확률, 전문지식부족, 투자방법의 무지의 이유 순으로 금융자산에 대한 투자를 꺼려하고 있음
  - 남성들은 실패확률을 가장 큰 이유로 들은 반면, 여성들은 전문지식과 투자방법의 부족을 이유로 들음
  - 연령별로는 30대가 실패확률을 가장 큰 이유로 들었고, 40대는 전문지식이 없다는 의견이 가장 높은 것으로 나타남

<그림 8> 금융자산에 관심이 없는 이유



- 직장인들이 생각하는 채테크의 성공요인으로는 **정확한 상품정보가 1위**로 나타난 반면에 **전문가의 조언은 최하위로** 나타남
  - 금융과 실물자산 모두에 투자하는 사람들은 매입매도시점 선정과 철저한 자기 판단을 두 번째 성공이유로 뽑음
  - 특별한 점은 전문가 조언이 성공요인 중 가장 하위로 나타난 것으로 소액투자로 인한 전문가의 조언을 받지 못하기 때문인 것으로 해석됨

<표 7> 채테크의 가장 큰 성공요인

구분	전체	성별		투자상품		
		남	여	금융자산	실물자산	모두
응답자수(명)	299	156	143	225	32	42
정확한 상품정보	27.8%	26.3%	29.4%	29.8%	18.8%	23.8%
상품에 대한 자기공부	21.7%	18.6%	25.2%	23.1%	18.8%	16.7%
매입매도시점 선정	20.7%	23.7%	17.5%	19.1%	31.3%	21.4%
철저한 자기판단	19.7%	23.7%	15.4%	17.8%	31.3%	21.4%
전문가의 조언	9.4%	7.1%	11.9%	9.8%		14.3%
모르겠음	.7%	.6%	.7%	4%		24%

- 이와 반대로, 실패요인으로는 **시장예측에 대한 실패, 지나친 자기주관, 지나친 전문가의 과신의 순으로** 나타남
  - 특히, 남성, 20대, 40대 응답자들은 지나친 자기주관을 1위로 뽑았음

<표 8> 제테크의 가장 큰 실패요인

구분	전체	성별		연령		
		남	여	30세미만	30-39세	40-49세
응답자 수(명)	299	156	143	108	104	87
시장예측 실패	41.8%	32.7%	51.7%	36.1%	51.0%	37.9%
지나친 자기주관	41.1%	52.6%	28.7%	45.4%	28.8%	50.6%
전문가의 지나친 과신	11.7%	9.0%	14.7%	15.7%	13.5%	4.6%
모르겠음	3.7%	3.2%	4.2%	.9%	5.8%	4.6%
전문지식 부족	1.0%	1.3%	.7%	.9%	1.0%	1.1%
자금 부족	.3%	.6%		.9%		
정부 시책의 변동	.3%	.6%				1.1%

### 3) 제테크로서의 부업현황 분석

- 직장인 중 몇몇 혁신자들과 오피리언 리더들을 중심으로 제테크 수단으로서 부업이 이루어지는 것으로 판단됨

- 부업을 하는 직장인은 전체 응답자의 6%이며, 연령이 높을수록, 실물자산에 투자할수록 부업을 하는 비율이 높은 것으로 조사됨
- 사회이슈나, 제품의 확산을 설명하는 확산이론에 따르면 보통 혁신자들은 전체집단의 2.5%, 그리고 오피리언 리더들을 13.5%로 간주됨
- 따라서 현재의 상황은 부업의 확산이 혁신자를 지나 오피리언 리더들에게 전파되는 단계로 보여지며, 향후 확산될 것으로 판단됨

<표 9> 직장인의 부업여부

구분	전체	성별		연령			투자상품		
		남	여	20대	30대	40대	금융	실물	모두
응답자수	299	156	143	108	104	87	225	32	42
부업 무	94.0%	94.2%	93.7%	97.2%	93.3%	90.8%	96.0%	84.4%	90.5%
부업 유	6.0%	5.8%	6.3%	2.8%	6.7%	9.2%	4.0%	15.6%	9.5%

- 부업을 통한 수익은 직장연봉의 평균 28% 정도였으며, 직장업무나 대학전공과는 전혀 관련이 없는 분야에 부업을 하는 것으로 보임
- 다만 남성과 20대의 경우, 대학전공과 관련이 있는 분야에서 부업을 하고 있는 것으로 나타남

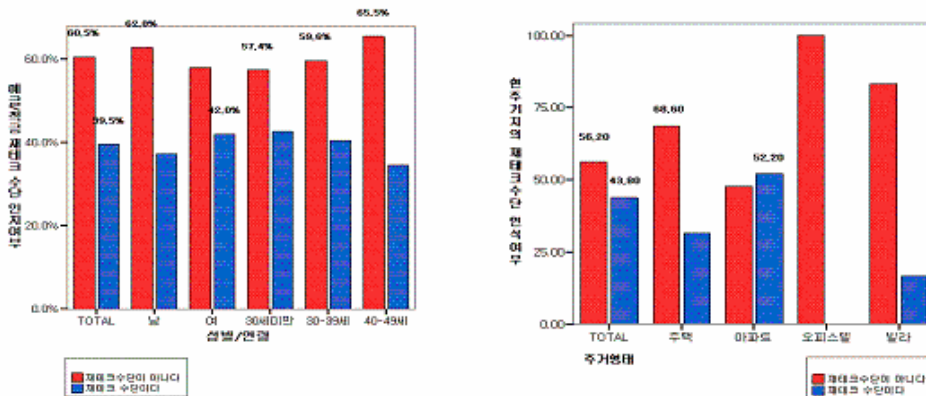
<표 10> 부업수익율과 부업분야

구분		전체	성별		연령		
			남	여	20대	30대	40대
응답자수(명)		18	9	9	3	7	8
수익률(%)		28	32	23	30	25	30
부업 분야	전혀 관련이 없음	50.0%	55.6%	44.4%	33.3%	57.1%	50.0%
	대학 전공과 관련이 높음	27.8%	33.3%	22.2%	66.7%	14.3%	25.0%
	직장업무와 관련이 높음	22.2%	11.1%	33.3%		28.6%	25.0%

4) 정기 예·적금과 주거에 대한 제테크 인식

- 물가상승률 고려 시, 현 시점에서의 예·적금은 제테크 수단으로 유용하지 않다고 인식하는 것(60.5%)으로 나타남
  - 현재의 예·적금은 제테크 수단으로서의 효용성이 소멸했다고 보아야 하며, 적립식 펀드 이외에는 적절한 수단이 없다는 것을 의미함
  - 또한 현 주거지를 제테크수단으로 인식하느냐 하는 질문에서도 56.2%가 제테크 수단으로 인식하지 않는다고 응답함

<그림 9> 연령별 현재 투자 상품과 투자액 별 현재 투자상품



### 3. 직장인의 재테크 실태 요약 : '自테크'

- 직장인들의 재테크에 대한 관심은 점차 고조됨과 동시에 공격적인 투자 형태로 나타나고 있음
  - 40대의 경우, 입사 5년차 이상이 되어서야 재테크를 시작한 반면에 근래에는 입사와 동시에 재테크에 돌입하고 있음
  - 응답자의 17%가 기존의 자기돈 이외에 타인의 돈을 빌려 재테크를 하는 경향도 공격적인 투자형태의 모습임
  
- 재테크의 형태는 투자액·연령대별로 차별적이지만, 거의 전문가의 조언 없이 자신의 판단 하에 이루어지는 自테크를 지향하고 있음
  - 투자액과 연령대가 낮을수록 금융상품을 투자 선호하는 반면에, 1억 원을 기점으로 아파트, 토지, 건물·상가 쪽으로 투자 상품이 전화되고 있음
  - 문제는 정보수집에서부터 운영, 그리고 성공요인과 실패요인에 대한 생각에 이르기까지 전문가 또는 기관의 의견 보다는 스스로 결정한다는 것임
  - 그럼에도 불구하고 추구하는 수익률은 평균 16% 정도로 위험 대비 효익 측면에서 그리 높지 않음
  
- 가장 큰 문제점은 소액투자를 하는 직장인들에게 적립식 펀드와 같은 대표적인 간접투자 상품 이외에, 적절한 투자 상품이 현재 없다는 것임
  - 과거 유용한 재테크 수단으로 인식되었던 예·적금이 낮은 금리로 인해 재테크수단으로 무용지물로 인식되고 있는 반면에,
  - 현재 거주하는 주택 이외의 부동산 등에 투자할 여력이 적은 직장인들은 작년에 히트한 주가연동 적립식 펀드이외에 투자 대안이 거의 없는 셈임
  
- 재테크의 대안수단으로서 자기사업이나 아르바이트와 부업에 관심을 가지기 시작했으며, 이러한 현상은 확산될 것으로 보임
  - 적절한 투자 상품이 없는 직장인들의 경우, 여유자금을 직접 투자하는 부업이나 아르바이트에 관심을 가질 수밖에 없는 상황임
  - 조사결과, 현재는 비록 소수의 혁신자나 오피리언 리더들에 한해 부업이 이루어지고 있지만 적절한 투자 상품이 없다면 확산될 가능성이 높음



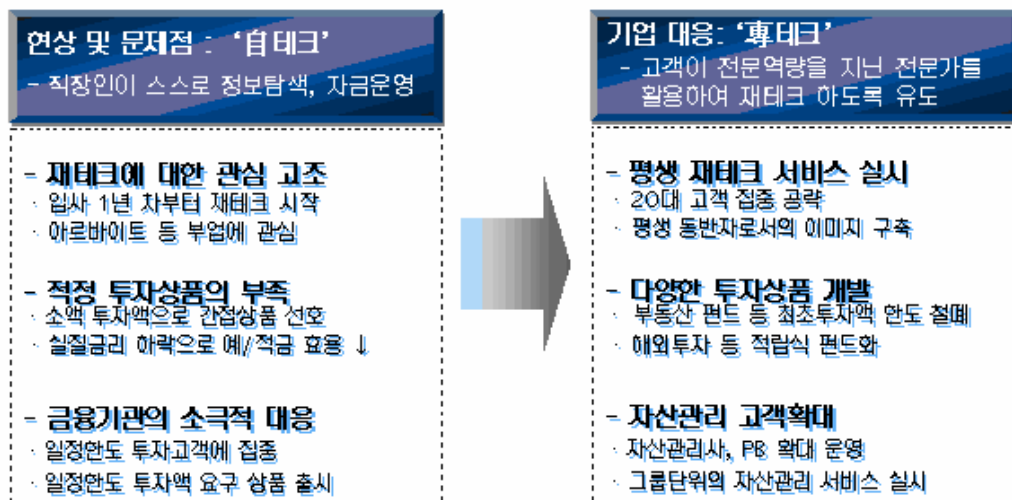
- 결국, 금융권을 포함한 대부분의 기업들은 직장인을 대상으로 한 전면적인 대응전략을 다시 구축할 필요가 있음
  - 대부분의 직장인이 전문가의 조언 보다는 自테크의 형태를 취하는 것은 소액 투자로 인해 전문가의 조언을 받을 수 없기 때문임
  - 특히, 금융상품의 경우, 정확한 상품정보와 상품에 대한 자기공부가 성공 요인이라는 응답은 기업이 지금까지 '특정 손님' 중심이었다는 것을 의미

### 제3장. 직장인 재테크 시장의 기업 대응 : '專테크'

#### 1. '專테크'의 개념과 구성요소

- 직장인들의 재테크에서 가장 큰 문제는 직장인, 스스로 결정하는 自테크 형태를 취하고 있고, 이는 금융사들의 소외 때문인 것으로 판단됨
  - 과거 직장인 시장은 은행의 예·적금 시장으로 인식되었고 적은 투자액으로 인해 증권사 등은 소극적인 대응으로 일관하였었음
  - 그러나 적립식 펀드의 성공으로 직장인 시장의 매력이 확인되어, 금융기관들도 적극적인 대처방안과 이를 위한 역량이 필요한 상황임
  - 특히 선진국에서는 직접투자 위험 때문에 재테크 형태가 전문가에 의한 간접투자로 전환되고 있는바, 국내에도 '專'테크가 필요한 상황임

#### < 직장인 재테크 문제점과 기업대응 >



- '專'테크란 직장인 고객이 전문역량을 지닌 전문가를 활용하여 재테크 하도록 유도하는 것을 의미함
  - 고객의 동반자로서 '평생 재테크'를 제공한다는 인식하에 직장인들이 선호할만한 '투자 상품'과 자산관리 서비스의 고객층을 확대하는 것이 필요
  - 이는 직장인 재테크 시장의 투자 상품 부족과, 상품에 관한 직접 정보 수집, 그리고 직접 의사결정으로 인한 위험을 보완하기 위한 것임

## 2. 마케팅 전략으로서 '專테크' 방안

- (평생 재테크 서비스 실시) 직장인의 자테크를 특테크로 전환·확산시키기 위해서는 20대 직장인들로부터 '평생 동반자'라는 인식유도가 필요
  - 근래 20대 직장인들은 입사와 동시에 재테크를 시작할 정도로 관심이 매우 높으며, 장기적인 계획을 가지고 준비하는 계층임
  - 또한 재테크를 시작한 기간이 짧아 지식과 경험이 부족할 뿐만 아니라 30대나 40대 만큼 금융기관들의 소외에 따른 불신감이 높지 않음
  - 초기 금융상품에 대한 소액투자부터, 주택마련을 위한 1억 만들기, 노후를 위한 건물/상가에 이르기 까지 전 과정을 자산관리 해줄 필요가 있음
- (다양한 상품개발) 주가연동이외에 부동산, 선박, 해외투자 등에 부과되었던 기존 한도액의 철폐를 통해 파생상품의 적립식 펀드화가 필요
  - 예·적금 이외에 직장인들이 가장 선호하는 상품은 매달 급여의 일정액을 주식이나 채권에 투자하는 정액별 적립식 펀드임
  - 그러나, 주로 주식과 연동되어 있어 원금보장이 되지 않고, 국내증시에 회의적인 투자자들은 상대적으로 위험도가 높다고 판단함
  - 물론, 부동산, 선박, 해외투자 등 다양한 상품들이 있으나 최초 불입액이 5,000만 원 이상으로 한정되어 소액투자자인 직장인들의 접근이 불가능함
  - 최초 불입액에 대한 한도철폐와 이를 적립식 펀드화 하는 상품이 출시된다면 상품의 다양화가 조금이나마 이루어 질 수 있을 것으로 판단됨
- (자산관리 고객 확대) 기존의 고액투자자 대상의 자산관리 서비스에서 벗어나 소액투자자 고객을 위해 직장·동아리 같은 그룹단위의 마케팅 도입을 고려해야함

- 금융사의 고객관리, 특히 자산관리사가 관리하는 고객들의 분류는 예탁금 5천만 원 내지, 1억 원 정도임
- 따라서 금융사들은 특정의 대형 개인 고객중심으로 서비스를 제공해 왔고, 소액 투자자들인 직장인들은 소외됨
- 적립식 펀드의 열풍으로 직장인의 시장매력을 짐작해 볼 때, 이제는 직장인들을 초기부터 공략하는 전략이 필요한 상황임
- 직장이나 동아리와 같은 그룹 단위의 마케팅을 고려한다면 예탁금의 크기에 상관없이 직장인 시장을 공략할 수 있는 대안이 될 것임

### 3. 專테크 전략을 위한 제반여건 조성

- 자본시장통합법이 입제되면 은행·증권사의 직접 상품운영이 가능해 질 것이며, 이로 인해 다양한 상품개발도 활발해 질 것임
  - 현재 상품개발은 은행, 증권사 등 다양한 금융기관들이 할 수 있지만 상품 운영만큼은 투자신탁 회사의 독점사업이었음
  - 이로 인해 타 금융사들은 상품을 개발하여도 투신사로부터 위탁수수료만이 수입원이 되었기 때문에 적극적인 상품 홍보나 유치에 소극적이었음
  - 그러나, 올해 자본시장 통합법이 입법화 된다면 증권·자산운영·신탁·선물이 통합된 금융투자회사의 설립이 허용되어 다양한 상품이 개발될 것임
- 소액투자자를 위한 자산관리 서비스의 실시를 위해서는 업종이 아닌 상품중심으로 고객을 유치해야 한다는 인식전환이 요구됨
  - 기존의 증권사들은 매장에서 주식중계를 요구하는 고객들에게 중계수수료로 수익을 올리는 '기다리는 영업'을 해왔음
  - 그러나 방카슈랑스와 자본시장 통합법은 은행, 증권사, 보험사간의 업종 경계를 무너트리면서 증권사도 고객을 찾아가야하는 상황을 만들고 있음
  - 예·적금의 수요가 적립식펀드로 전환된 경우나, 급여통장 유치를 위한 은행과 증권사간 경쟁이 상품중심으로 시장이 전환되고 있음을 의미함

연구위원 이철선 (02-3669-4128, cslee@hri.co.kr)