

1-4. 기업금융 (구조화)

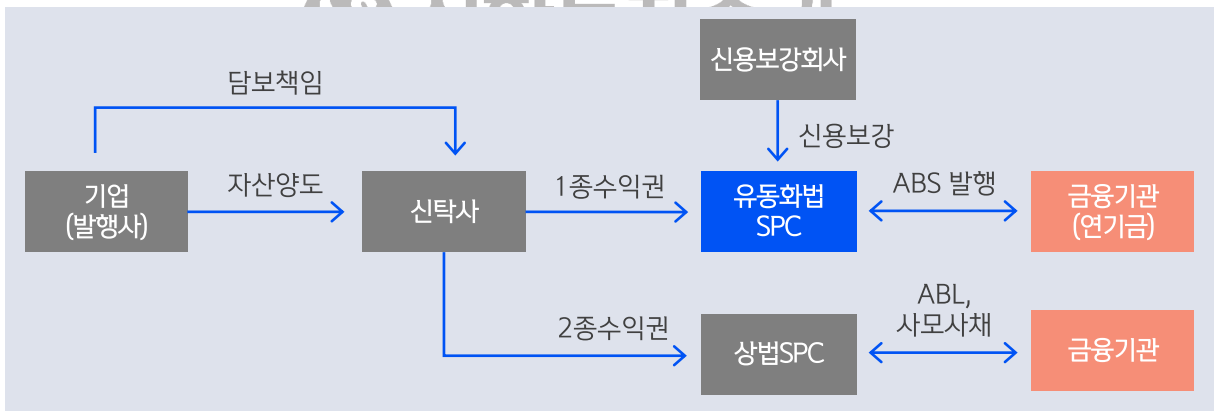
Q1 직무에 대해 소개해 주세요

기업이 보유하는 다양한 자산 혹은 기업이 발행하는 채권을 활용한 자금조달업무인 **자산유동화 업무**를 주로 수행하며 기업과 투자자의 요구를 충족할 수 있도록 금융구조를 만드는 모든 업무를 기업금융 구조화라고 통칭할 수 있어요.

주요 업무 프로세스는?

- ① 고객의 자금조달 니즈 및 비즈니스 특성 파악
- ② 유동화 대상 자산 분석 및 금융구조 제안
- ③ 유관기관 법무법인, 신용평가사 등 협의를 통한 금융구조 구체화
- ④ 투자기관 세일즈 진행 및 자금조달 완료

구조화기법 활용 금융구조도 예시



Q2 영업은 주로 어떻게 진행되나요?

구조화 영업은 **Knowledge-Based 영업**이라고 할 수 있는데요. 다양한 구조의 조달 경험을 통해 축적된 지식을 바탕으로 **고객 맞춤형 솔루션**을 제공하고 있습니다. 기업에서 먼저 입찰 형태의 제안서 요청을 할 때도 있지만, 주로 기업 재무제표 분석 등을 통해 저희가 가지고 있는 노하우를 적용할 수 있는 기업에 방문하여 제안하는 영업을 하고 있어요.

1-4. 기업금융 (구조화)

Q3 수익모델이 어떻게 되나요?

크게 인수수수료와 주관수수료 형태의 수익을 창출하고 있어요. **인수수수료**는 증권사가 투자자 모집을 목적으로 발행되는 증권을 일차적으로 인수하는 데서 발생하는 수수료예요. 대부분 정률제로 인수 규모에 따라 수취하게 되지만 인수하는 증권의 매각가능성, 신용등급, 규모, 기초자산 특성 등에 따라 수수료율은 언제든지 달라질 수 있어요.

주관수수료는 금융주관 업무에 대한 수수료예요. 증권사 IB는 금융 조달에 있어 주관사 역할을 맡아 법무법인, 신용평가사 등 유관기관 간 협의를 주도하고, 필요할 경우 금융감독원 대관 업무 및 공시 업무 등을 진행하게 되는데 이러한 전반적인 업무를 수행하는데 있어 수반되는 수수료입니다. 저희는 주로 새로운 구조의 Deal을 제안하는 형태로 주관수수료 협상력을 높이고 있어요.

이외에도 Upside를 기대할 수 있는 구조화 상품을 개발하여 직접 보유하는 형태로 추가 수익을 창출하기도 합니다.

Q4 해당 직무의 매력은 무엇이고 언제 보람을 느끼나요?

먼저 구조화를 활용한 자금조달 솔루션 제공을 통해 **기업들이 어려움을 해소하거나 성장해나가는 모습을 볼 때** 보람을 느껴요. 보통 구조화 기법을 활용하여 자금조달을 받고 싶어하는 기업들은 은행에서 대출을 받기엔 담보자산이 부족하거나, 현금흐름의 Mismatch가 발생하고 있는 기업들이 많아요. 이러한 기업들에게 솔루션을 제공할 경우, 조달된 유동성에 대한 활용도가 높아 실적 회복세가 눈에 띄게 나타나는 편이라 여기서 갖는 보람이 크다고 생각해요.

그리고 항상 새로운 문제를 직면하고 이를 고민하면서 고객사에 **제시한 해결책을 금융 구조로 실현하는 과정**에서 성취감이 듭니다. 비슷한 구조더라도 각 기업이 가지고 있는 니즈, 기초자산의 성질이 달라 Deal을 진행할 때마다 다양한 허들을 만나게 되고, 이에 따라 고민하는 시간이 길어지는데요. 그 고민의 끝에서 생각해냈던 해결책을 다양한 유관기관을 만나 협의하고 금융구조에 녹이는 과정 속에서 희열을 느끼게 되는 것 같아요.