

3-1. 법인위탁매매

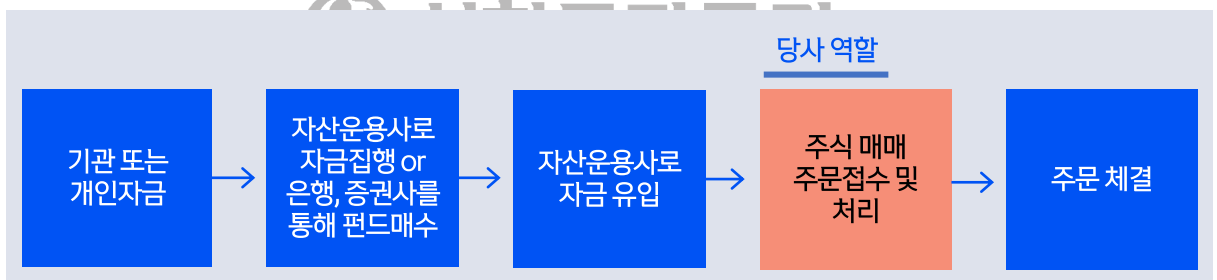
법인영업부, 글로벌법인영업부

Q1 직무에 대해 소개해 주세요

국내 기관투자자 대상 국내주식 중개 및 일반법인 대량 매매 블록딜, 자사주 매입 등 주식관련 모든 일을 전담해서 처리합니다. 기관투자자는 당사 최대 고객인 국민연금 기금 운용본부를 비롯하여 우정사업본부, 각종 생명·보험사, 자산운용사, 투자자문사 등을 말합니다.

집을 매매할 때 공인중개사가 중개업무를 하듯이 기관투자자의 주식 매매를 체결시켜 주는 역할을 하는데, 업계에서는 브로커, 세일즈라고 이야기합니다. 국내외 여러 증권사가 있지만 **우리만의 차별화된 서비스와 고객과의 긴밀한 관계를 통해 우리를 통해 거래를 하게끔 유도**하는 게 법인영업 브로커의 역할입니다.

주문체계도



Q2 업무상 필요한 역량은 무엇인가요?

정성적인 측면에서는 꼼꼼함, 성실함, 깔끔한 이미지와 함께 **가장 중요한 것은 영업을 하고자 하는 도전정신과 의지**가 필요합니다. 증권사의 본질은 영업입니다. 두려워 하지 말고 고객을 만나고자 하는 적극적인 태도와 의지가 가장 중요합니다.

정량적인 측면에서는 주식시장의 이해도, 국내외 경제 시장 흐름 등 자본시장 친화적이어야 합니다. 비상장부터 상장, 유통시장에서 거래되기까지의 기업의 성장과정 및 가치 평가에 대한 이해, 국내외 주식시장 분석, 그리고 사회문화적인 현상에 대한 이해력이 필요합니다.

3-1. 법인위탁매매

Q3 영업은 주로 어떻게 진행되나요?

정량적 서비스

1. 당사 애널리스트를 활용한 주식시장, 산업, 종목 분석 세미나 진행
2. 투자유망기업의 국내외 기업탐방 어레인지 또는 NDR Non Deal Roadshow 제공
3. 요청자료 처리 시장 전망, 기업 분석 자료 등 개인투자자들은 접근 할 수 없는 자료 제공

정성적 서비스

1. 브로커 Call : 애널리스트 의견, 주요 시장정보 등 시기적절한 내용을 고객에게 전달
2. 고객과 함께하는 행사 진행 영화행사, 농장체험 행사 등
3. 점심, 저녁식사, 각종 취미생활을 통한 친밀감 극대화

Q4 해당 직무의 매력은 무엇이고 언제 보람을 느끼나요?

나의 책임감으로 일할 수 있어요

‘잘하면 내가 잘한 것이고 못해도 내가 못한 것이다.’ 법인영업을 하면서 각 브로커마다 담당하는 기관이 있습니다. 자신이 그 기관에 영업을 잘해서 많은 수수료를 받고, 반대로 영업이 미흡해서 실적이 적은 경우 모두 타인이 아닌 나의 노력에 따라 결정되는 것이 매력입니다.

업무공간이 자유로워요

영업직 특성상 하루 종일, 아침부터 퇴근까지 사무실에 앉아있지 않아도 되며 고객을 만나는 어디든지 나의 업무공간이 될 수 있습니다.

나의 노력이 인정받을 때 보람을 느껴요

각 기관마다 거래등급 A~D등급 이 정해지는데 A등급 거래증권사로 선정되면 나의 노력이 인정받는 것 같고, 그 속에서 고객과의 관계가 긴밀해지고 나를 인정해줄 때 업무에 대한 보람을 느낍니다.