

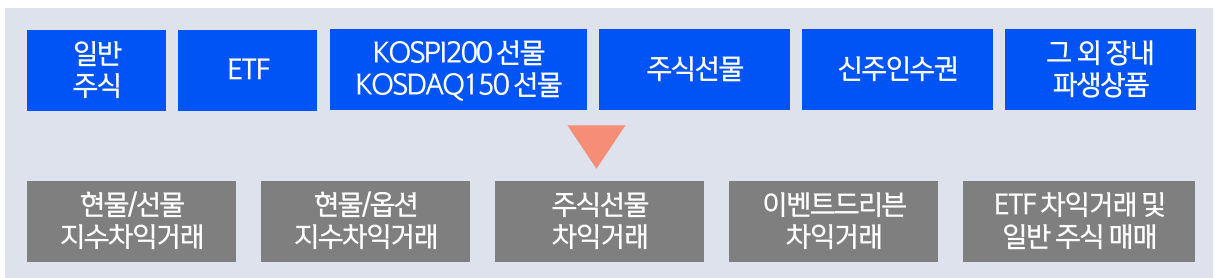
### 3-3. 법인파생영업

법인선물옵션부

#### Q1 직무에 대해 소개해 주세요

법인파생매매 직무의 법인패시브 Passive 파생영업은 국내 기관투자자 국민연금, 우정사업본부, 생명/보험사, 자산운용사 등을 대상으로 국내 주식 및 장내 선물·옵션 등 다양한 상품을 **고객을 대신해 매매**하는 업무를 담당해요.

#### 법인패시브파생영업 대상 상품 및 전략



법인패시브파생영업은 한국거래소에 상장된 장내상품파생상품 선물·옵션 등을 기반으로 기관투자자의 전략적 니즈에 따라 매매를 진행하고 있어요. **보통 패시브 브로커** 또는 **패시브 세일즈**라고 불리는 직무입니다. 패시브 기관투자자들은 다양한 상품들을 활용하여 추가수익률을 추구하는 경향이 강하므로 여러가지 전략들을 사용하며 해당 직무 담당자는 그 전략을 실제 매매를 통해 구현하는 역할을 수행합니다.

#### Q2 업무상 필요한 역량은 무엇인가요?

패시브파생 브로커로서의 가장 중요한 역량은 시장의 **다양한 상품에 대한 완벽한 이해**라고 할 수 있어요. 다양한 상품에 대한 이해가 없다면 고객인 기관투자자들의 전략을 이해하지 못하며 결국 이는 브로커로서의 역량 부족, 즉 실패로 귀결되기 때문입니다.

시장 상황에 대한 이해와 더불어 중요한 역량은 영업직군으로서의 마음가짐 **도전정신과 성실함**이 필요합니다. 기관투자자들 역시 고객의 자금을 운용하므로 수익률이 가장 중요한 덕목중의 하나입니다. 그 수익률을 매대로 현실화 시켜주는 브로커의 역할을 절대 소홀히 할 수는 없기에 **도전정신과 성실한 태도**는 기관투자자의 주문을 매매하는 브로커가 가져야 하는 중요한 역량이라고 보고 있습니다.

## 3-3. 법인파생영업

### Q3 해당 직무의 매력은 무엇이고 언제 보람을 느끼나요?

앞서 언급한 전략들을 충분히 이해하고 있다면 패시브 브로커는 단순히 위탁 받은 주문에 대해서 처리해주는 역할 뿐만 아니라 오히려 기관투자자들에게 시장 상황에 대해서 설명하고 적절한 전략을 추천해주며, 해당 전략이 인정받을 경우 추가적인 주문을 받아 처리하게 됩니다. 자금을 집행하는 기관의 운용역과 한 팀이 되어 수익률을 높이는데 일조하는 역할을 하고 있다는 것이 매력이며 이러한 노력이 인정받아 고객으로 하여금 다시 해당 브로커를 찾는 일이 빈번해 질 때 보람을 느끼게 됩니다.

### Q4 부서에서는 하루를 어떻게 보내시나요?

전반적인 업무를 하루일과에 압축해서 표현하자면 다음과 같아요.

**08:00** 전일 해외 및 국내 주식 시장 관련 뉴스 검색 및 팀원들과 현황 논의

**08:30** 국내 주식 및 파생상품 주문 접수 시작. 차익거래 시스템 점검

**08:45** 국내 선물 시장 개장으로 주문 실행 및 주식시장 예상가 점검

**09:00** 접수된 차익거래 주문 실행 및 보고

**15:45** 당일 매매 마감

**16:20** 당일 매매 보고서 송부

**17:00** 기관 방문 및 영업관련 저녁식사

### Q5 해당 직무를 희망하는 분들에게 하고 싶은 말이 있나요?

**배우고자 하는 의지와 스스로 고민하고 연구해보는 자세**가 가장 중요합니다. 시장은 살아있는 생명체처럼 오늘과 내일이 다르며 매일매일 변화합니다. 변화하는 시장에서 패시브파생 브로커로서 인정받기 위해서는 시장을 빠르게 이해하고 그런 시장에 적응해야 합니다. 수동적인 자세로 임한다면 변화를 알아채지 못한 채로 하루를 보내게 될테고 본인의 노력이 인정받는데 오랜 시간이 걸릴 수 밖에 없습니다.

해당 직무는 단순히 영업직의 역할 뿐만이 아닌 고객의 파트너로서의 역할을 하기 때문에 누구보다 **책임감과 정확한 판단**이 중요한 직무이므로 자기관리도 중요합니다.