

3-5. 대체투자펀드 PA Placement Agent

글로벌시영업부

Q1 직무에 대해 소개해 주세요

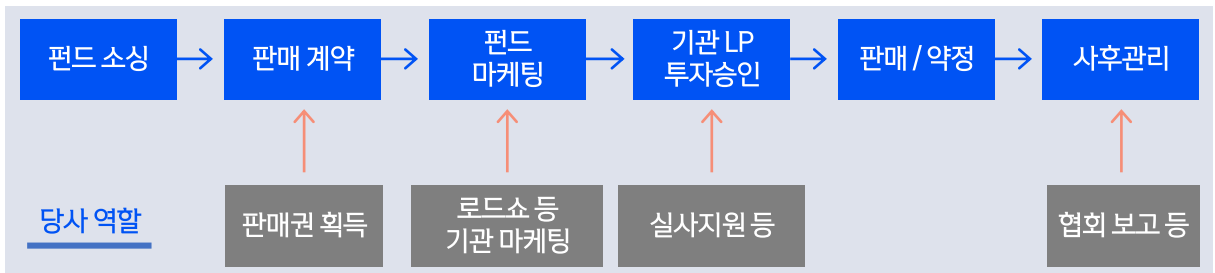
PA는 Placement Agent의 약자로 글로벌 운용사 해외 GP 와 국내 기관 투자자 LP 를 연결하는 중개자 판매사 역할을 수행해요. 쉽게 말해서, 해외 펀드를 국내에 판매하고 싶은 **글로벌 운용사와 국내 투자자를 이어주는 가교** 역할을 한다고 생각하시면 됩니다.

PA의 주요 업무는 다음과 같습니다.

- ① 우량 해외 대체투자 펀드 발굴 및 판매권 획득
- ② 해외 펀드 상품 마케팅 및 판매
- ③ 해외 펀드 관련 Advisory 제공
- ④ 판매 상품 사후관리 및 대내외 보고 지원

이처럼 해외펀드 판매 프로세스 전반에 걸쳐 PA는 다양한 역할을 수행하고 있습니다.

해외 펀드 판매 흐름도



Q2 어떤 펀드를 판매하는 건가요?

미주/유럽/아시아 등 글로벌 유수의 운용사가 운영하는 **다양한 전략의 대체투자 펀드를 소싱하여 판매**하고 있어요. 대체투자 펀드란 주식, 채권과 같은 전통적인 자산이 아닌 다른 종류의 자산에 투자하는 펀드를 의미해요.

비상장주식, 사모대출, 부동산, 인프라 등 다양한 자산에 투자함으로써 **다변화된 포트폴리오를 구성**할 수 있으며 장기적으로 안정적인 수익을 낼 수 있다는 장점이 있어요.

그 중에서도 당사는 Private Equity Buyout, VC 등, Private Debt Direct Lending, Mezzanine 등 및 부동산/인프라와 같은 다양한 전략의 펀드를 판매하고 있습니다.

3-5. 대체투자펀드 PA Placement Agent

Q3 어떤 파트너와 일하나요?

저희는 해외 운용사와의 계약을 통해 펀드를 국내 투자자들에게 판매하고 있어요. **상품 소싱 측면**에서는 글로벌 사모펀드 운용사의 우수한 대체투자 펀드를 소싱하기 위해 그들과 관계를 유지하고 정기적인 미팅 및 call을 진행하고 있어요.

판매 측면에서는 연기금, 공제회, 캐피탈, 보험사 등 국내 주요 기관의 투자 담당자들과 소통하며, 수시로 해외 운용역과 함께 기관에 방문하여 투자 제안을 드리고 있어요.

Q4 하루 일과가 궁금합니다.

08:00 출근 후 당일 진행해야 할 업무 체크 판매계약, 기관 투자 승인 현황 파악, 보고자료 작성 등

09:00 해외 운용사와 체결 예정인 Placement Agent 계약 검토

10:00 국내 A기관 RFI Request for Information & RFP Request for Proposal 자료 작성

11:30 기관투자자, 국내외 운용사 네트워킹

13:00 해외 운용역과 함께 국내 B기관 방문하여 투자 제안

15:00 투자 승인 예정 기관 실사 지원

17:00 익일 미팅 지참 자료 작성, 퇴근

Q5 업무상 필요한 역량은 무엇인가요?

1. 외사와 주로 소통을 하기에 기본적인 **영어실력이 바탕**이 되어야 해요. 펀드자료나 계약서가 영문이며, 메일·통화도 빈번하여 영어에 자신감이 있으면 좋아요.
2. 주기적으로 대내외 보고자료를 작성해야 하고, 기관별로 검토해야 하는 상황이 제각각이기에 **세심함과 집중력**이 필요해요.
3. 각 펀드의 전략 및 특징들을 해외 운용사로부터 국내 투자자들에게 전달해야 하므로 **커뮤니케이션 역량**이 필요해요. 또한, 다양한 글로벌 펀드 및 투자 전략을 매번 익혀야 하기 때문에 **배우고자 하는 열정**은 필수입니다.