

심층분석보고서

한화투자증권-본사영업-법인영업

2026.04.19

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

심층분석보고서: 한화투자증권 본사영업-법인영업

1장. 증권업·자본시장 산업 구조와 2026년 핵심 동향

산업의 정의와 규제적 토대

증권업은 자본시장과 금융투자업에 관한 법률(자본시장법)상 금융투자업자가 영위하는 6개 단위업무(투자매매업·투자중개업·집합투자업·투자자문업·투자일임업·신탁업)를 기반으로 성립합니다. 2009년 자본시장법 전면 개정 이후 종합증권·종합선물·자산운용의 칸막이가 허물어지며 업계는 사실상 '금융투자업'이라는 통합 개념으로 재편됐고, 2013년 금융투자업규정 개정으로 자기자본 3조원 이상 종합금융투자사업자(종투사) 제도가 도입된 뒤 2017년 초대형 IB(4조원) 지정, 2022년 발행어음 인가, 2025년 IMA(종합투자계좌) 1호 지정으로 이어지는 자본 규모별 계급 구조가 만들어졌습니다. 이 구조가 오늘날 대형 증권사와 중형 증권사 간의 수익원 격차를 결정짓는 제도적 기반이며, 자기자본 2조원대의 한화투자증권이 직면한 구조적 한계의 출발점이기도 합니다.

가치사슬의 7층 구조와 각 층의 수익 메커니즘

증권업 가치사슬은 크게 일곱 개의 층으로 해부할 수 있습니다. 첫째, 위탁매매(Brokerage, 리테일)는 개인·소규모 법인 고객의 주식·ETF·해외주식·채권 체결을 중개해 거래수수료를 수취하는 영역으로, MTS·HTS 플랫폼 경쟁력이 규모의 결정 요인입니다. 둘째, IB(Investment Banking)는 IPO·유상증자·회사채·ABS·ABCP 인수·주관(ECM·DCM), M&A 자문, LBO 인수금융, 부동산·인프라 PF를 포괄하며, 수수료 수익과 자기자본 익스포저가 혼재합니다. 셋째, PI(Proprietary Investment)와 PF는 자기자본을 직접 투입해 사모·대체·부동산·스타트업 지분에 투자하고 배당·평가익·매각차익을 수취하는 영역입니다. 넷째, 자기매매(S&T, Sales & Trading)는 FICC(채권·외환·원자재)와 주식 파생에서 자기 복을 이용해 트레이딩 수익을 창출합니다. 다섯째, WM/PB(Wealth Management, Private Banking)는 고액자산가 대상 자산배분·랩·신탁·세무·상속 서비스로 이동 중이며, 최근에는 VIP 서비스의 매스 마케팅화가 빠르게 진행되고 있습니다. 여섯째, 법인영업(Wholesale, Institutional Sales)은 자산운용사·연기금·보험사·은행 신탁·일반법인을 대상으로 상품 세일즈와 체결 서비스를 제공하며, 리서치센터의 분석 역량과 트레이딩 데스크의 호가 경쟁력을 매개로 기능합니다. 일곱째, 리서치와 PBS(Prime Brokerage Service)는 앞의 여섯 개 층을 지지하는 인프라 영역으로, PBS는 특히 헤지펀드 대상 대차·Repo·수탁·레버리지 제공을 통한 안정적 수익원으로 부상하고 있습니다.

법인영업은 이 가치사슬에서 리서치센터의 분석 역량을 매개로 기관투자자와의 브로커리지·세일즈트레이딩·IB 딜 소싱 접점을 담당하는 허브 조직으로 기능하며, 환경비즈니스·매일경제가 연 2회 펀드매니저 1,591명을 대상으로 실시하는 '베스트 증권사' 평가가 사실상 업계 표준 KPI 역할을 합니다. 이 평가는 주문·매매체결, 고객관리, 정보제공, 펀드 수익률 기여라는 네 가지 축으로 운용되며, 각 증권사의 리서치센터·법인영업·트레이딩이 유기적으로 협력한 결과물로 평가됩니다.

2025년 — 증권업 '마법의 해'의 거시적 배경

2025년 증권업계 27개사 합산 당기순이익은 10조 2,309억원으로 전년(6조 9,900억원 수준) 대비 +47% 급증했습니다. 이는 과거 10년간 증권업이 한 번도 도달하지 못했던 순이익 10조원 벽을 돌파한 최초의 기록이며, 4대 시중은행(KB·신한·하나·우리) 합산 순이익 13조 9,900억원의 약 70%에 해당하는 규모입니다. 원동력은 세 가지로 요약됩니다. 첫째, 증시 활황으로 코스피 지수가 2025년 초 2,399에서 연말 4,214로 +75.6% 상승했으며, 이는 외국인 순매수와 정부의 밸류업 프로그램, 글로벌 AI 사이클 수혜주(반도체·2차전자·방산) 집중 매수

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

가 결합된 결과입니다. 둘째, 일평균 거래대금이 전년 10.7조원에서 2025년 16.9조원으로 +57.1% 증가해 브로커리지 수수료가 대폭 확대됐습니다. 셋째, 해외주식 열풍이 폭발적으로 성장해 위탁결제원 집계 기준 2025년 3분기 외화증권 보관 잔고가 2,202.6억 달러(약 315조원)로 전년 대비 +56%를 기록했고, 개인의 월간 해외주식 순매수는 2025년 10월 사상 최대 68억 달러에 달했습니다.

이 호황 속에서 한국투자증권은 업계 최초로 순이익 2조 클럽(2조 135억원)에 진입했고, 미래에셋증권·NH투자증권·삼성증권·키움증권·메리츠증권이 모두 1조 클럽에 올라섰습니다. 그러나 이 풍성함은 고르게 분배되지 않았습니다. 자기자본 상위 9개사 합산 66.2조원과 하위 16개사 합산 17.1조원의 격차는 3.9배로 사상 최고 수준에 달했으며, 동일한 거래대금 증가 국면에서도 대형사는 IB·PI·PBS 다각화 수익으로 이익 증폭(operating leverage)을 누린 반면, 중형사는 브로커리지 단선에 의존해 상대적 성과가 제한적이었습니다. 이 양극화 구조는 한화투자증권이 2025년 영업이익을 전년 대비 +272% 급증시키고도 업계 평균 ROE를 따라잡지 못한 이유를 설명합니다.

대체거래소 NXT 출범과 시장 마이크로구조의 재편

2025년 3월 4일, 한국거래소(KRX)가 독점하던 주식 장내 거래 시장에 국내 최초의 대체거래소(ATS, Alternative Trading System)인 넥스트레이드(Nextrade, NXT)가 정식 출범했습니다. NXT는 거래시간을 기존 KRX의 09:00~15:30에서 08:00~20:00으로 대폭 확장했고, 프리마켓(08:00~09:00)·메인마켓(09:00~15:30)·애프터마켓(15:30~20:00)의 3단계 구조를 도입해 투자자의 시간 선택권을 넓혔습니다. 출범 초기 1% 미만이던 시장점유율은 3월 말 16%, 5월 20%대를 거쳐 최근에는 일일 거래대금 5조원, 점유율 27% 수준까지 급성장했으며, 현재 29개 증권사가 NXT 거래서비스를 제공하고 있습니다.

이 변화는 법인영업 데스크에도 직접적 영향을 미칩니다. 거래시간 연장으로 기관 고객의 야간 주문 체결과 글로벌 헤지펀드의 아시아 세션 참여가 용이해졌고, KRX와 NXT 사이의 SOR(Smart Order Routing) 엔진 경쟁력이 세일즈 트레이더의 체결 품질 지표가 됐습니다. 다만 NXT 점유율이 15%를 넘어서자 '독점 깨기'라는 제도 취지와 '시장 분할에 따른 유동성 파편화'라는 우려가 맞부딪히며, 일부 증권사에서는 고빈도매매(HFT)와 기관의 NXT 우선체결이 일반 투자자 체결 품질을 떨어뜨린다는 비판도 제기됐습니다. 법인영업 입장에서는 이 양면성을 이해하고 고객에게 맞춤 체결 전략을 제시할 수 있는 역량이 점점 더 중요해지고 있습니다.

MTS 전쟁과 플랫폼 빅4 과점 구조

동시에 MTS 전쟁에서는 과점 체제가 공고화됐습니다. 키움증권 '영웅문S#', 미래에셋증권 '엠스타', 삼성증권 '엠팝', KB증권 '마블'이 각각 230~260만 MAU를 확보한 빅4로 자리잡았으며, 이들은 편의성·차트·커뮤니티·해외주식·소수점거래 기능 경쟁에서 상호 견제하는 양상을 보입니다. 특히 토스증권이 2024년 11월 해외주식 점유율에서 키움증권을 역전한 사건은 업계에 충격을 줬습니다. 토스증권의 해외주식 수수료 수익은 2024년 2,759억원, 2025년 1분기만 867억원으로 삼성·키움을 추월했으며, 2030세대의 '첫 증권계좌'로서 토스가 확고한 브랜드를 확보한 결과로 해석됩니다. 이런 플랫폼 과점 속에서 한화투자증권의 MTS 'STEPS'는 2017년 국내 최초로 초보투자자 전용 인터페이스와 1,000원 단위 해외주식 소수점 투자를 선보였던 선도 모델이나, 현재는 빅4 대비 규모의 열세를 안고 있습니다.

토큰증권(STO) — 2027년 제도화를 앞둔 새 성장축

2025년 11월 27일 국회 정무위원회는 전자증권법·자본시장법 개정안을 의결했고, 이는 2027년 1월 시행을 앞두고 있습니다. 보스턴컨설팅그룹(BCG)은 국내 STO 시가총액을 2024년 34조원에서 2030년 367조원(CAGR 49%)까지 전망하며, 미술품·부동산·음악저작권·선박·항공기·탄소배출권·명품 등 기존 증권화가 어려웠던

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

실물자산의 디지털 조각투자가 본격화될 것으로 봅니다. 주요 컨소시엄은 세 축으로 재편되는 중입니다. 미래에셋증권·하나금융·SKT가 결성한 NFI(Next Finance Initiative), 신한증권·SK증권·블록체인글로벌의 PULSE, 그리고 카사코리아를 인수한 대신증권 진영이 그것입니다. 한화투자증권은 이 판도에서 독자 노선을 택해, 2025년 9월 INF컨설팅과 STO 플랫폼 계약을 체결했고 10월에는 미국 Securitize(토큰증권 글로벌 최대 플랫폼 중 하나)의 PIPE 투자에 참여해 글로벌 STO 벨트에 합류했습니다. 이 행보는 한화투자증권이 컨소시엄 대신 '국내+미국' 이원화된 독자 플랫폼으로 승부를 보겠다는 전략적 의도로 해석됩니다.

PBS 시장 — 헤지펀드 시대의 안정적 수익원

PBS(Prime Brokerage Service)는 헤지펀드에 대한 대차·Repo·수탁·레버리지·백오피스를 통합 제공하는 서비스로, 한국형 헤지펀드 시장 성장에 맞춰 성장해 왔습니다. 현재 시장은 KB증권·NH투자증권·삼성증권·미래에셋증권·한국투자증권·신한투자증권의 6대 사업자 체제이며, 계약고 합산 약 60조원 규모로 KB가 28.67%, NH가 25.70%를 차지하는 양강 구도입니다. PBS는 진입 요건(자기자본 3조원 이상 종투자 지정)이 있고 운영 노하우 축적에 수년이 걸리기 때문에 후발주자 진입이 어려우며, 한화투자증권은 자본 요건 미달로 이 시장에 접근할 수 없는 구조적 한계를 갖습니다. 이 한계가 한화의 홀세일본부가 FICC·OTC·Global Sales 중심으로 재편되어야 하는 이유의 큰 부분을 설명합니다.

해외주식 폭증과 'K-서학개미'의 쓸림

한국예탁결제원 집계 기준 2025년 3분기 말 외화증권 보관금액은 2,202.6억 달러(약 315조원)로 전년 대비 +56% 급증했고, 이 중 미국 주식이 80.7%를 차지합니다. 특히 테슬라(274.9억 달러), 엔비디아(163억 달러) 쓸림이 심화되며 서학개미의 미국 빅테크 편향이 구조화됐습니다. 개인의 월간 해외주식 순매수는 2025년 10월 사상 최대 68억 달러를 기록했고, 이는 연간 기준 국내 주식 순매수 규모를 넘어서는 수준입니다. 이 트렌드는 증권사 수익 구조에도 파급 효과를 미쳐, 해외주식 거래수수료·환전마진·시간외 체결 서비스·야간 데스크 운영이 새로운 경쟁 포인트가 됐습니다. 한화투자증권은 MTS STEPS에 해외주식 거래시간 확대와 AI 토픽 검색을 탑재해 이 흐름을 따라잡고 있으며, WM 부문 성과의 상당 부분이 해외주식 유입에 기인합니다.

부동산 PF 리스크 수렴과 2026년 규제 전환점

2022~2024년 증권업 최대 리스크였던 부동산 PF는 2025년 들어 완화 국면에 진입했습니다. 2025년 9월 말 기준 연체율은 4.24%(전년비 -0.15%p), 고정이하여신비율은 10.98%(-0.99%p)로 개선됐고, 주요 중소형 증권사들이 2023~2024년에 걸쳐 선제적 총당금을 반영한 결과 2025년부터는 환입 또는 추가 손실 없는 안정화 국면으로 넘어가고 있습니다. 2026년 상반기부터는 부동산 익스포저에 대한 위험가중치 조정이 선행될 예정이며, 이는 자본 규제 부담을 덜어주는 방향으로 작용할 가능성이 높습니다. 한화투자증권의 경우 2024년 1,293억원 대손총당금을 선제 반영했고, 부동산 PF 익스포저를 2024년 말 5,633억원에서 2025년 6월 4,213억원으로 축소했지만 중·후순위 비중이 78%에 달해 잠재 리스크가 완전히 소멸된 것은 아닙니다.

초대형 IB 격차 확대 — IMA 1호 시대 개막

2025년 11월 19일 금융위원회 정례회의에서 한국투자증권과 미래에셋증권이 업계 최초 IMA(종합투자계좌) 사업자로 지정됐습니다. IMA는 자기자본 8조원 이상 증권사만 영위할 수 있는 초대형 투자계좌로, 고객 예치금을 통합 운용해 예대마진을 수취하는 사실상 은행식 수익 모델입니다. 같은 회의에서 키움증권은 5호 발행어음 사업자로 인가받았고, 이로써 자기자본 4조원 이상 5개사(한국투자·미래에셋·NH·KB·키움)가 발행어음을 발행할 수 있게 됐습니다. 종합금융투자사업자는 대신증권을 포함해 10개사 체제가 굳어졌습니다. 이 제도 구조에서 한화투자증권은 자기자본 2조원대로 10위권 바깥에 있어 종투자·발행어음·IMA 어느 레이스에도 참여하지 못하는

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

구조적 열위를 갖고 있으며, 이는 본사영업-법인영업 부문이 자본 집약적 상품(발행어음·Repo 대규모 포지션) 경쟁력보다는 리서치·네트워크·디지털 차별화로 승부해야 하는 이유가 됩니다.

ELS 사태 이후 S&T·법인영업의 상품 지형 변화

2024년 홍콩H지수 ELS 대규모 원금손실 사태 이후 국내 증권업계는 파생결합증권 판매에 대한 규제와 투자자 반감이 동시에 확산됐습니다. 금융감독원은 '투자자 적합성' 심사 강화, 녹인(Knock-In) 구간 설계 제한, 판매 채널 제한 등을 순차 도입했고, 2025년에는 원금보장형 ELB(Equity Linked Bond)·DLB(Derivative Linked Bond), 외환 매칭 서비스, 단기채, 발행어음 같은 상대적으로 리스크가 낮은 상품으로 기관·법인자금이 대거 이동했습니다. 이 변화는 법인영업 데스크의 상품 구성표(Product Shelf)를 완전히 재편했고, ELS 의존도가 높던 기존 세일즈 모델에서 벗어나 다각화된 솔루션을 제안할 수 있는 역량이 새로운 경쟁 포인트로 부상했습니다.

지원 전략 관점의 시사점

면접과 자기소개서에서는 "2025년 사상 최대 실적의 구조적 해석"과 "NXT-STO·해외주식·PBS 네 가지 메가 트렌드 중 법인영업이 기여할 수 있는 접점"을 유기적으로 연결해 설명해야 합니다. 특히 ELS 사태 이후 원금보장형·발행어음·외환 매칭 서비스로 이동하는 S&T 트렌드와 2027년 STO 제도화를 연결해 "한화투자증권의 Securitize 투자가 기관 대상 토큰증권 세일즈로 이어질 수 있는 경로"를 스스로 설계해 제시하면, 업계 구조 이해도와 회사 전략 이해도를 동시에 입증할 수 있습니다. 또한 "중형사가 자본 레이스에서 배제된 구조적 열위를 어떤 차별화로 상쇄할 것인가"라는 질문에 대해 리서치 IP·동남아 네트워크·디지털자산 접점이라는 세 가지 레버를 구체적으로 제시하는 답변이 차별화 포인트가 됩니다.

2장. 경쟁사 벤치마킹과 한화투자증권 포지셔닝

자기자본으로 본 국내 증권업 계급 구조

2025년 3분기 말 별도 기준 자기자본 순위를 보면 한국투자증권이 12.0조원으로 업계 최초 10조원대 진입 이후 독주를 이어가고 있고, 미래에셋증권 10.3조원, NH투자증권 8.4조원, 삼성증권 7.4조원, 메리츠증권 7.2조원, KB증권 6.9조원, 하나증권 6.1조원, 키움증권 5.8조원, 신한투자증권 5.6조원, 대신증권 3.7조원으로 이어지는 구조입니다. 한화투자증권은 연결 기준 2조 682억원, 별도 기준 약 1.8조원으로 업계 11~12위권에 위치합니다. 이 순위는 단순한 크기 비교를 넘어 앞서 언급한 중투자(3조)·초대형IB(4조)·발행어음 인가(4조)·IMA(8조)의 계급 구조와 직결되며, 각 증권사가 접근 가능한 수익원 풀이 전혀 다르다는 점을 의미합니다. 자기자본 10위권 내 대형사들은 발행어음·IMA·대규모 자기자본 PF·PBS 같은 자본 집약적 상품으로 이익을 증폭시킬 수 있는 반면, 한화투자증권 포함 중형사들은 리서치·네트워크·특화 전략으로 승부해야 하는 제로섬에 가까운 게임을 치르고 있습니다.

ROE(자기자본이익률) 측면의 격차는 더욱 극적입니다. 키움증권 18.08%, 미래에셋증권 14.1%, 한국투자증권 14.0%, 삼성증권 13.5%, NH투자증권 12.1% 등 대형사가 10%대 중반을 일사화한 반면, 한화투자증권은 2025년 기준 약 5% 수준에 머물러 있습니다. 이는 동일한 1원의 자본을 가지고 만들어내는 이익의 효율성이 대형사의 3분의 1 수준이라는 뜻이며, 자본 규모 열위뿐 아니라 수익 구조의 질적 차이까지 누적돼 있음을 의미합니다. 한화투자증권이 이 격차를 좁히려려면 단순히 자본을 확충하는 것만으로는 부족하고, 고ROE 사업부(PI·수수료·WM·IB)의 비중을 구조적으로 키우는 포트폴리오 재편이 필요합니다.

중형사 3강 — 교보·신영·한화의 차별화 코드

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

중소형 증권사 랭킹을 자본 규모와 수익성을 종합해 보면 교보증권·신영증권·한화투자증권의 3강 구도, 그 뒤를 이어 유안타증권·현대차증권·IBK투자증권·한양증권·다올투자증권·BNK투자증권·SK증권이 포진하는 구조입니다. 교보증권은 자기자본 2조 1,200억원 규모에 2025년 3분기 영업이익 1,783억원을 기록하며 IB와 S&T의 균형형으로 자리잡았고, 특히 중견기업 회사채와 ECM(Equity Capital Market) 영역에서 견고한 트랙 레코드를 축적해 왔습니다. 신영증권은 자기자본 2조원 내외에 2025 회계연도 영업이익 1,911억원을 달성했고, 오퍼형 창업자의 보수적 경영 철학과 장기가치투자·PB 특화 모델이 특징입니다. 한양증권은 자기자본 6,000억원대의 소형사이지만 2025년 3분기 영업이익 660억원을 기록하며, 메자닌·이벤트드리븐·전환사채 같은 대체투자 영역에서 틈새 강자로 성장했습니다. 현대차증권은 자기자본 1.1조원 규모에 2025년 3분기 영업이익 682억원으로, 부동산 PF 의존도를 낮추고 인프라·ESG·항공기 금융 같은 비부동산 IB로 다변화하는 전환기에 있습니다.

이들 중형사 군 안에서 한화투자증권은 'WM+PI+IB 복합형'이라는 고유 포지션을 갖습니다. 교보가 IB·S&T 균형형, 신영이 PB·장기가치투자형, 현대차가 인프라·ESG 특화형이라면, 한화는 MTS(STEPS) 리테일 기반의 WM, 두나무·토스·Securitize 등 Pre-IPO·디지털자산 PI, 그룹 계열사 회사채 중심 IB가 삼각대를 이루는 구조입니다. 이 포지션은 다른 중형사와 직접 경쟁하지 않는 차별화 영역을 확보하고 있다는 점에서 의미가 있으며, 법인영업 입장에서는 '리서치 IP(STEPS TV·김일구·밀덕의 투자) + 디지털자산 전문성 + 그룹 네트워크'라는 세 가지 무기를 기관 고객에게 제공할 수 있는 독자 세일즈 포인트가 됩니다.

한화투자증권의 경쟁 우위 네 가지

첫째는 PI 투자에서 시현한 잭팟입니다. 2021년 583억원에 매입한 두나무 지분 5.94%는 2025년 장부가 6,514억원까지 평가돼 약 6,000억원 규모의 평가이익을 안겨줬고, 이는 2025년 PI 부문 순영업수익 306억원(전년 37억원 대비 약 8배 급증)의 기반이 됐습니다. 비바리퍼블리카(토스) 초기 지분 투자자로도 알려져 있어 'Pre-IPO 강자'라는 브랜드를 업계 내에서 확고히 했습니다. 이 성공은 단순한 운이 아니라 한화투자증권이 2017~2020년 사이 디지털자산·핀테크 영역에 선제적으로 자본을 배정하고, 제도권 금융사로서는 드물게 스타트업 초기 투자에 참여했던 전략적 판단의 결과로 해석됩니다.

둘째는 WM 부문의 성장세입니다. 2025년 WM 순영업수익은 1,901억원으로 부문 내 가장 큰 비중(약 52%)을 차지했고, 개인고객자산 순증은 +9,886억원을 기록했습니다. MTS STEPS의 해외주식 거래시간 확대, AI 토픽 검색, 해외 통합조회 같은 기능 재개편이 서학개미 유입을 흡수한 결과로 보입니다. WM의 성장은 단기적으로는 리테일 지표이지만, 중장기적으로는 법인영업 입장에서도 중요한 함의를 갖습니다. 개인 고객자산가의 자산이 축적되면 자연스럽게 가족회사·법인자금·공익재단 같은 '중간 영역' 고객이 창출되고, 이들이 법인영업 데스크의 신규 커버리지로 전환되는 경로가 열리기 때문입니다.

셋째는 IB 부문의 흑자전환입니다. 2024년 -249억원 적자에서 2025년 +491억원 흑자로 돌아선 IB는 한화에어로스페이스·한화생명·한화오션·LG화학·LG에너지솔루션 회사채 인수에 적극 참여하며 부동산 PF 의존도를 낮췄습니다. 특히 한화그룹 계열사 회사채에서 공동대표주관·인수단 참여를 통해 안정적 수익 기반을 확보했고, 이는 법인영업이 그룹 네트워크를 활용한 딜 소싱 허브로 기능할 수 있다는 실증적 사례가 됩니다.

넷째는 동남아 풀라인업 IB 네트워크입니다. 베트남 파인트리증권(2025년 영업수익 216억원, 세전이익 43억원, 3년 연속 성장), 싱가포르 파인트리자산운용(대체투자·크로스보더 허브), 인도네시아 칩타다나증권(세전 29억원), 그리고 2025년 12월 인도네시아 금융감독청(OJK) 최종승인을 받고 2026년 4월 15일 취득 완료된 인도네시아 칩타다나자산운용까지, 한화투자증권은 국내 중형사 중 유일하게 동남아 3개국에 증권·자산운용 라이선스를 보유한 네트워크를 구축했습니다. 이는 한화생명의 인도네시아 노부은행 인수, 미국 벨로시티증권, 센트로이드 PE 15% 지분 인수 같은 그룹 금융계열사 해외 확장과 맞물려 크로스보더 딜 소싱 역량으로 이어질 가능성이

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

높습니다.

한화투자증권의 약점 네 가지

반면 구조적 약점도 뚜렷합니다. 첫째, 자본 규모 열위입니다. 종투사(3조)·발행어음(4조)·IMA(8조) 요건 모두 미달로, 이 수익원들로의 진입이 구조적으로 봉쇄돼 있습니다. 둘째, 법인영업 규모의 협소함입니다. Wholesale 부문 순영업수익 433억원은 WM(1,901억) 대비 4분의 1 수준이며, 한경비즈니스·매경 법인영업 평가에서 2025년 하반기 11위(6.67점)로 3계단 하락한 상태입니다. 셋째, ECM 경쟁력 부족 — 언론은 한화투자증권을 종종 '반쪽 IB'로 지칭하며, 그룹 계열사 한화오션이 2023년과 2025년 두 차례 실시한 조단위 유상증자 주관에서 미래에셋·KB·NH·한국투자·신한이 주관사로 선정되고 한화투자증권은 참여하지 못한 점을 상징적 사례로 지적합니다. 이는 동일 그룹 내에서도 ECM 역량에 대한 객관적 평가가 진입 장벽을 만들고 있다는 뜻으로, ECM 트랙 레코드 축적이 중장기 과제입니다. 넷째, 4년 연속 무배당 기조입니다. 2025년 극적인 실적 개선에도 2026년 3월 정기주주총회에서 배당 안건이 상정되지 않았고, 주주 불만이 누적된 상태입니다.

한화그룹 금융계열사 지배구조와 시너지 구조

한화그룹 금융계열사의 지배구조를 따라가 보면 그 복잡성과 전략적 함의가 보입니다. (주)한화가 한화생명보험을 지배하고, 한화생명이 한화자산운용 지분 100%를 보유하며, 한화자산운용이 한화투자증권 지분 46.08%를 보유하는 수직 구조입니다. 2025년 11월 (주)한화는 제조업(한화에어로스페이스·한화솔루션·한화오션)과 금융업을 분리하는 인적분할을 단행했고, 금융은 존속법인에 잔존하는 구조가 됐습니다. 이로써 금융계열사 측은 차남 김동원 사장 관할로 명확히 정리됐으며, 그룹 차원에서 금융을 별도 성장축으로 관리하겠다는 의지가 공식화됐습니다.

계열사의 체급을 보면 한화생명보험은 총자산 약 140조원, 운용자산 105조원 규모의 생보업계 2위 사업자이고, 한화자산운용은 AUM(수탁고) 약 100조원으로 자산운용업계 5위권, 한화손해보험은 손보업계 중견 플레이어입니다. 2026년 1월에는 이들 4사가 공동 금융 브랜드 'PLUS'를 확대 런칭해, 삼성생명·삼성증권·삼성화재가 공유하는 '모니모' 플랫폼에 맞서는 통합 금융 생태계를 구축하고 있습니다. PLUS는 고객 식별·상품 추천·혜택 통합을 아우르는 구조로 설계돼 있으며, 이는 법인영업 입장에서도 그룹 계열사 간 고객 데이터와 딜 플로우를 공유할 수 있는 기반이 됩니다.

특히 한화생명의 인도네시아 노부은행 인수(2025년 6월), 미국 벨로시티증권 인수, 2026년 1월 글로벌 사모펀드 센트로이드 PE 지분 15% 인수 같은 해외 금융 확장은, 한화투자증권의 동남아 네트워크(파인트리·칩타다나)와 결합되면 크로스보더 딜 소싱·세일즈에 새로운 기회를 창출합니다. 예컨대 인도네시아 현지 기업의 국내 채권 발행, 한국 기관의 동남아 부동산·PE 투자 중개, 한화생명의 해외 자산 편입 딜 주관 같은 영역이 향후 법인영업 허브로 재설계될 수 있습니다.

최근 6개월 포지셔닝 변곡점

최근 1~6개월 사이 한화투자증권의 포지셔닝을 흔든 변곡점 다섯 가지를 짚어볼 필요가 있습니다. 첫째, 대표이사 교체입니다. 한두희 대표가 2025년 3월 연임에 성공한 직후인 7월 전격 사임했고, 9월 장병호 신임대표 체제로 전환됐습니다. 장병호 대표는 한화생명 금융비전Unit 담당임원 출신으로 금융계열사 시너지를 총괄한 경력이 있어, 취임 직후 디지털혁신부문 격상과 미래전략실 신설을 단행했습니다. 이는 디지털·글로벌·그룹 시너지를 삼각대로 하는 전략적 재편 신호로 해석됩니다.

둘째, 두나무 지분 매각설의 해프닝입니다. 2025년 9월부터 10월 사이 한화투자증권이 두나무 지분 5.94%를

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

블록딜로 매각한다는 루머가 시장에 돌았고, 주가가 이에 반응해 출렁였습니다. 이후 2026년 1월 23일 회사는 공식 공시를 통해 "매각 계획 없음"을 확정했고, 이 발표 당일 장중 주가가 8~10% 급등하며 장기 보유와 디지털자산 협력 유지 방침이 시장에 재확인됐습니다. 이 에피소드는 두나무 지분이 한화투자증권의 '디지털자산 전문 증권사' 정체성의 핵심 자산이라는 점을 입증했습니다.

셋째, 인도네시아 칩타다나자산운용 인수 완료입니다. 2025년 12월 OJK 최종승인을 받고 2026년 4월 15일 취득이 마무리되면서, 한화투자증권은 인도네시아에 증권(칩타다나증권)과 자산운용(칩타다나자산운용) 양 라이선스를 모두 보유하게 됐습니다. 이는 동남아 중 가장 큰 인구 시장(약 2.7억명)에서 풀라인업 플랫폼을 구축한다는 전략적 의미를 갖습니다.

넷째, Securitize PIPE 투자입니다. 2025년 10월 미국 토큰증권 플랫폼 Securitize에 지분 투자를 단행해, 국내 STO 컨소시엄(NFI-PULSE.카사) 경쟁에서 독자적인 글로벌 축을 확보했습니다. Securitize는 BlackRock의 BUIDL 펀드 토큰화 플랫폼으로 알려진 기업으로, 한화투자증권이 이 네트워크의 한국 접점이 된다는 점이 향후 기관 대상 STO 세일즈의 차별화 요소가 됩니다.

다섯째, 2026년 4월 한화·삼성의 PLUS vs 모니모 경쟁 구도 본격화입니다. 이 경쟁은 단순한 리테일 플랫폼 싸움이 아니라, 그룹 차원의 고객 데이터·크로스셀링·통합 서비스 역량이 결합된 장기전으로, 한화투자증권의 법인영업도 PLUS 플랫폼의 일부로 통합 운용될 가능성이 높습니다.

지원 전략 관점의 시사점과 면접 활용 포인트

경쟁사 비교에서 지원자가 제시해야 할 차별화 서사는 "한화투자증권은 교보·신영과 달리 그룹 금융 4사 연결망과 동남아 풀라인업 플랫폼을 동시에 가진 유일한 중형사"라는 문장으로 압축됩니다. 이 포지셔닝은 단순한 회사 찬양이 아니라 사실관계에 근거한 객관적 차별화이며, 면접관에게 "지원자가 회사의 구조적 특성을 이해하고 있다"는 인상을 강하게 남깁니다.

면접 활용 포인트로는 "KB증권이 법인영업 평가에서 5회 연속 1위를 차지한 이유(리서치+채결+상품의 삼각대 구축) vs 한화의 11위 포지션을 어떻게 8위권으로 끌어올릴 것인가"라는 구체적 문제 제기가 강력합니다. 이에 대한 답변으로 "① 리서치 IP(STEPS TV·김일구·밀덕의 투자)를 기관 세미나·NDR에 체계적으로 결합 ② 동남아 커버리지로 외국계·크로스보더 기관 공략 ③ Securitize 연계 STO 상품 기관 세일즈 선점"이라는 3대 레버를 제시하면 설득력 있는 실행안이 됩니다.

3장. 한화투자증권 심층 분석 — 턴어라운드 의 해부

재무 프로파일의 V자 회복 구조

한화투자증권의 2023~2025년 재무 추이를 보면 V자 회복의 구조가 선명하게 드러납니다. 2023년에는 영업이익 315억원, 당기순이익 389억원으로 평범한 수준이었고, 2024년에는 부동산 PF 대손충당금 1,293억원을 선제적으로 반영하면서 영업이익이 40억원대까지 추락했습니다. 이 2024년의 바닥이 중요한 전환점이 됐는데, 선제적 충당금 반영으로 2025년 이후의 리스크 부담을 덜어내는 '클린-업(clean-up)' 효과가 발생했기 때문입니다. 2025년 결산 기준 영업이익 1,477억원(전년 대비 +272%), 당기순이익 1,020억원(+162%), 매출 3조 946억원, 자기자본 2조 682억원(+21.2%), 총자산 17.36조원(+23.8%), 순자본비율(NCR) 863%를 기록했고, 이는 과거 5년 중 가장 우수한 수치입니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

분기별 흐름을 보면 회복의 속도감이 더 입체적으로 드러납니다. 2025년 1분기 당기순이익은 371억원으로, 전년 동기 766억원의 절반 수준에 머물렀습니다. 이는 2024년 4분기의 구조조정 여파가 남아 있었고 증시 회복이 본격화되기 전이었기 때문입니다. 그러나 2분기부터 가속이 붙어 상반기 누적 영업이익이 849억원(전년 동기 대비 +1,857%)을 기록했고, 3분기 단독 영업이익이 376.6억원(+578%), 4분기는 약 252억원으로 꾸준한 흑자 기조를 이어갔습니다. 이런 분기별 상승 곡선은 단순한 일회성 이벤트가 아니라 구조적 회복임을 시사합니다.

NCR 863%라는 수치도 의미가 큼니다. 금융감독원이 건전성 감독 지표로 관리하는 NCR은 100% 이상이 요구되는데, 863%는 업계 평균을 크게 웃도는 수준으로 자본 건전성에 여유가 충분하다는 뜻입니다. 이는 향후 PI:IB 투자를 확대하거나 배당을 재개할 수 있는 재무적 여력이 있음을 의미하며, 주주환원 재개에 대한 시장 기대가 2026년 들어 본격화되는 배경이 됩니다.

사업부문별 포트폴리오 — 4분할 균형 모델

2025년 순영업수익 구성을 보면 WM이 1,901억원으로 약 52%, IB가 809억원으로 약 22%, 트레이딩(S&T)이 789억원으로 약 22%, 홀세일(법인영업)이 433억원으로 약 12%를 차지하는 구조입니다. 단, 이 비중은 부문 간 일부 중복(예: PI 수익이 IB와 트레이딩 양쪽으로 분류)이 있어 합산이 100%를 초과하게 보일 수 있지만, 핵심은 WM이 1위, IB와 트레이딩이 공동 2위, 홀세일이 4위라는 구조입니다.

IB 부문의 흑자전환이 가장 상징적입니다. 2024년 -249억원 적자에서 2025년 +491억원 흑자로 돌아선 금액 자체도 크지만, 수익 구조의 질적 변화가 더 중요합니다. 과거 IB 적자의 주된 원인이었던 부동산 PF 손실이 선제 총당금으로 클린업됐고, 수익원이 한화에어로스페이스·한화생명·한화오션·LG화학·LG에너지솔루션 같은 대기업 회사채 인수·주관으로 재편됐습니다. 이는 변동성이 낮고 예측 가능성이 높은 수익원로의 구조적 전환을 뜻합니다.

PI 부문은 가장 드라마틱한 변화를 보였습니다. 전략운용본부 순영업수익이 전년 37억원에서 2025년 306억원으로 약 8배 급증했고, 이 수치의 대부분이 두나무 지분 평가이익에 기인합니다. 다만 이 수치는 장부상 평가이익을 포함하고 있어, 실현 수익 관점에서는 지속성에 대한 해석이 필요합니다. 두나무가 상장되거나 블록딜로 일부 매각되지 않는 한, 이 평가이익이 현금흐름으로 전환되지는 않기 때문입니다.

WM 부문의 1,901억원은 리테일 브로커리지·금융상품 판매·자산관리 수수료를 포괄하는 규모로, 2025년 증시 활황의 직접적 수혜를 입었습니다. 개인고객자산 순증 +9,886억원은 MTS STEPS의 기능 개편과 해외주식 유입의 결합 효과로 해석됩니다.

홀세일(법인영업)의 순영업수익 433억원, 부문 손익 188억원은 4개 부문 중 가장 작은 체급이지만, FICC·PBS(대형사 제휴)·OTC·Global Sales를 아우르는 구조로 성장 여지가 남아 있는 영역입니다. 법인영업이 절대 규모에서는 작지만, 그룹 시너지와 리서치 IP가 결합되면 단기간에 성장할 수 있는 잠재력이 있다는 점이 핵심 관찰 포인트입니다.

장병호 대표의 경력과 전략 방향

2025년 9월 취임한 장병호 신임대표는 1967년생으로 서강대 정치외교학과를 졸업하고 경제학 석사를 취득한 뒤 1995년 한화에 입사했습니다. 그의 경력은 '글로벌·금융·그룹 시너지'의 키워드로 압축됩니다. 한화차이나 법인, 한화큐셀 상하이 법인에서 해외 현지 경영을 수행했고, 이후 한화생명 금융비전Unit 담당임원으로서 그룹 금융계열사 간 시너지를 총괄하는 역할을 맡았습니다. 이 배경은 한화투자증권 취임 직후의 조직 개편에 그대로

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

반영됐습니다.

취임 후 첫 조직 개편은 디지털혁신부문의 격상과 미래전략실 신설이었습니다. 디지털혁신부문은 MTS STEPS의 기능 고도화, STO 플랫폼 개발, Securitize 연계 토큰증권 사업, 디지털자산 법제화 대응 등을 총괄하는 부서로, 과거 IT 지원 성격에서 벗어나 수익을 직접 창출하는 프런트 기능으로 재정의됐습니다. 미래전략실은 그룹 금융계열사(한화생명·손보·운용)와의 시너지 기획, 해외법인(파인트리·칩타다나·Securitize) 통합 관리, M&A 발굴 등을 담당하는 것으로 알려졌습니다.

장병호 대표의 메시지는 세 축으로 요약됩니다. 첫째는 "디지털 자산 전문 증권사"로의 포지셔닝입니다. 이는 2021년 두나무 투자 이후 쌓아온 디지털자산 네트워크를 Securitize 투자와 STO 플랫폼 개발로 확장해, 2027년 제도화 시점에 업계 선도 사업자로 자리잡겠다는 의지입니다. 둘째는 "동남아 풀라인업 IB"로, 베트남·싱가포르·인도네시아 3개국의 증권·자산운용 네트워크를 통합 운용해 크로스보더 딜 소싱과 기관 세일즈 허브로 기능하겠다는 구상입니다. 셋째는 "그룹 공동 브랜드 PLUS"를 통한 한화생명·손보·운용·증권 4사 통합 생태계 구축으로, 이는 삼성의 모니모 모델을 벤치마킹한 것으로 해석됩니다.

차별화 자산 1 — PI 투자의 역사적 성공 사례

PI 영역에서 두나무 투자는 단순한 잭팟을 넘어 한국 증권업계의 대표적 Pre-IPO 성공 사례로 기록됩니다. 2021년 583억원에 매입한 5.94% 지분은 2025년 장부가 6,514억원으로 평가돼 약 11배의 가치 상승을 시현했고, 평가이익 약 6,000억원은 한화투자증권 자기자본(2조 682억)의 약 30%에 해당하는 규모입니다. 이는 2026년 1월 매각설에 대한 회사의 '매각 계획 없음' 공시 후 주가가 장중 8~10% 급등한 배경이기도 합니다.

두나무 외에도 비바리퍼블리카(토스) 초기 지분 투자자로 알려져 있어, 한화투자증권은 국내 증권사 중 핀테크·디지털자산 초기 투자에 가장 공격적으로 참여해 온 기관으로 평가받습니다. 이 성공은 단순한 운이 아니라, 2017~2020년 사이 제도권 금융사들이 스타트업 투자에 소극적이었던 시기에 선제적으로 자본을 배정했던 전략적 판단의 결과로 해석됩니다. 법인영업 입장에서 이 트랙 레코드는 "디지털자산·핀테크 세일즈 전문성"이라는 차별화 포인트로 활용될 수 있습니다.

차별화 자산 2 — 리서치 IP와 콘텐츠 전략

리서치 차별화는 한화투자증권이 자본 규모 열위를 상쇄하는 핵심 레버입니다. "STEPS TV"는 유튜브 채널로 누적 1,200만 뷰를 기록한 증권사 공식 채널 중 선두권이며, 김일구 수석이코노미스트의 '김일구의 썬데이'는 거시경제·환율·금리 해설로 개인 투자자와 기관 모두에서 인지도를 쌓았습니다. 이세한 기자의 '밀덕의 투자'는 K-방산(한화에어로스페이스·LIG넥스원·풍산·한국항공우주산업) 분야를 전문적으로 다루는 콘텐츠로, 그룹 계열사인 한화에어로스페이스의 방산 스토리와 자연스럽게 결합되며 차별화된 시각을 제공합니다.

이런 리서치 IP는 법인영업 데스크에서 기관 고객에게 "다른 증권사에서는 들을 수 없는 스토리"를 전달하는 차별화 무기가 됩니다. 예컨대 외국계 기관이 K-방산에 관심을 가질 때 한화투자증권의 밀덕의 투자 콘텐츠와 연결된 심층 리포트를 제공할 수 있고, 거시 전략에서는 김일구 수석의 분석을 기반으로 한 맞춤형 세미나를 주선할 수 있습니다. 이런 콘텐츠·세일즈 결합 모델은 KB증권·한국투자증권 같은 대형사가 체급으로 제공하지 못하는 '큐레이션된 인사이트'라는 점에서 중형사의 비대칭 우위가 됩니다.

차별화 자산 3 — MTS 'STEPS'의 혁신 트랙 레코드

MTS STEPS는 2017년 국내 최초로 초보투자자 전용 인터페이스와 1,000원 단위 해외주식 소수점 투자를 선보인 혁신 모델입니다. 최근에는 AI 토픽 검색, 해외 통합조회, 해외주식 거래시간 확대(NXT 연계), 테마·섹터

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

ETF 큐레이션, 투자 콘텐츠 인앱 연동 같은 기능을 순차적으로 탑재하며 2030세대·초보투자자 유입을 확대하고 있습니다. 규모 면에서는 키움 영웅문S#, 미래에셋 엠스탁, 삼성 엠팝, KB 마블 같은 빅4 대비 열세이지만, '초보자 친화성과 해외주식 특화'라는 고유 포지션을 유지하고 있습니다.

STEPS의 성장이 법인영업에 주는 함의는 두 가지입니다. 첫째, 개인 고객 유입이 확대되면서 장기적으로 고액 자산가·법인자금 고객 풀이 커집니다. 둘째, MTS 데이터(거래 패턴·선호 종목·유입 채널)가 기관 대상 리서치와 상품 기획에 활용될 수 있는 자원이 됩니다. 국내외에서 리테일 데이터 기반의 대체 리서치(alternative research)가 기관 세일즈의 차별화 수단으로 부상하고 있는 만큼, STEPS 데이터는 한화투자증권 법인영업의 잠재적 자산입니다.

리스크 요인의 다섯 가지 총위

한화투자증권이 직면한 리스크는 다섯 가지 총위로 정리됩니다. 첫째는 자본 규모의 구조적 한계입니다. 종투자(3조)·발행어음(4조)·IMA(8조) 요건 미달로 이 수익원에 접근할 수 없으며, 이는 단기간 내 자본 확충이나 그룹 차원의 증자 없이는 해소되기 어렵습니다. 둘째는 ROE 부진과 4년 연속 무배당 기조로, 2025년 실적 호전에도 2026년 3월 정기주총에서 배당 안건이 미상정됨에 따라 주주 불만이 누적되고 있고, 이는 장기적으로 추가·평판에 부담이 됩니다. 셋째는 해외부동산 잔존 리스크입니다. 부동산 PF 익스포저를 2024년 말 5,633억원에서 2025년 6월 4,213억원으로 축소했지만 중·후순위 비중이 78%에 달해 경기 악화 시 추가 총당금 리스크가 남아 있습니다. 넷째는 그룹 계열사 의존도입니다. IB 수익의 상당 부분이 한화에어로·한화생명·한화오션 같은 계열사 회사채에 집중돼 있어, 계열사 자금조달 주기에 따라 IB 수익이 변동될 수 있습니다. 다섯째는 대표이사 교체에 따른 전략 연속성 리스크입니다. 한두희 대표가 연임 직후 사임하고 2년 만에 장병호 체제로 전환되면서, 직원·투자자 사이에 전략 방향의 안정성에 대한 의구심이 남아 있습니다.

본사영업(Wholesale)의 현주소와 재건 시나리오

홀세일본부는 순영업수익 433억원, 부문 손익 188억원으로 4개 부문 중 가장 작은 체급이지만, 성장 여지가 가장 큰 영역이기도 합니다. 이 부문은 FICC(채권·외환·파생)·PBS(대형사 제휴 형태)·OTC(장외 파생·구조화)·Global Sales(해외 기관 대상)를 포괄하는 구조입니다. 한경비즈니스·매경 법인영업 평가에서 11위(6.67점)로 3계단 하락한 현재 상태를 8위권으로 복귀시키는 것이 단기 과제이며, 이를 위한 세 가지 재건 시나리오를 검토할 수 있습니다.

첫 번째 레버는 리서치 차별화 IP의 기관 세일즈 체계적 연계입니다. 현재 STEPS TV·김일구·밀덕의 투자 같은 콘텐츠가 개인 대상 브랜딩에 주로 활용되고 있다면, 이를 기관 고객 대상 맞춤 세미나·NDR·데스크 코멘터리로 재가공해 법인영업 데스크의 무기로 만드는 것이 첫 번째 과제입니다. 두 번째 레버는 동남아 네트워크를 활용한 크로스보더 기관 세일즈입니다. 국내 기관(연기금·보험·운용)이 동남아 자산(베트남 회사채·인도네시아 인프라·싱가포르 REITs)에 관심이 커지는 흐름에서, 파인트리·칩타다나 네트워크를 활용한 크로스보더 상품 제공이 차별화 포인트가 될 수 있습니다. 세 번째 레버는 STO·조각투자 상품의 기관 세일즈 선도입니다. 2027년 제도화를 앞두고 토큰증권 상품 라인업이 준비되는 시기에, Securitize 네트워크를 활용한 기관 대상 STO 세일즈를 선점하면 시장 주도권을 확보할 수 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점

자기소개서와 면접에서 지원자가 제시해야 할 메시지는 "한화투자증권의 턴어라운드 = 총당금 선제 반영 + IB 흑자전환 + PI 잭팟 + WM 성장의 4중주"라는 해석입니다. 단순히 "실적이 좋아졌다"가 아니라, 그 배경의 네 가지 요인을 구조적으로 설명할 수 있어야 합니다. 그리고 "자본 규모 열위를 리서치 IP·그룹 네트워크·동남아

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

플랫폼·디지털자산 접점으로 상쇄하는 중형사 법인영업의 교과서적 사례를 본인이 만들어 가겠다"는 구체적 포부를 수치·전략과 함께 제시하는 것이 차별화의 핵심입니다. 예컨대 "법인영업 평가 순위를 11위에서 8위권으로 3년 내 복귀시키기 위해, 첫째는 리서치 IP 연계 기관 세미나를 월 2회 정례화하고, 두 번째 해는 동남아 크로스보더 상품 5종을 출시하며, 세 번째 해는 STO 기관 세일즈 시장점유율 5%를 확보하겠다"와 같은 실행안 시나리오가 강력한 면접 답변이 됩니다.

4장. 인재상·조직문화·법인영업 선호 인재 특성

한화그룹 3대 핵심가치의 역사적 뿌리

한화그룹의 3대 핵심가치는 도전(Challenge)·헌신(Dedication)·정도(Integrity)로 정의되며, 이는 1952년 창업자 김종희 회장의 '신용과 의리' 경영철학에서 시작해 2대 김승연 회장, 3대 김동관 부회장·김동원 사장·김동선 부사장 체제를 거치며 정교화돼 온 정신적 자산입니다. 현재는 한화인 채용사이트에 명시된 공식 핵심가치 문서에서 이 세 가치가 그룹 전 계열사의 공통 언어로 기능합니다.

도전(Challenge)은 "기존 틀에 안주하지 않는 변화와 혁신"과 "할 수 있다는 자신감으로 도전적 목표를 설정하고 달성"하는 태도를 뜻합니다. 이는 단순한 '열정' 수준의 메시지가 아니라, 한화가 방산·태양광·해양·우주 같은 고위험 장기투자 산업에서 성공해 온 역사를 관통하는 경영 원칙입니다. 한화에어로스페이스의 한국형 발사체 누리호 참여, 한화솔루션의 북미 태양광 시장 진출, 한화오션의 대우조선해양 인수 후 재건 같은 사례가 모두 '도전'의 실천적 구현입니다. 증권업 맥락에서는 STO·디지털자산·동남아 같은 미개척 영역에 선제적으로 자본을 투입하는 의사결정이 '도전'의 DNA로 읽힙니다.

헌신(Dedication)은 "우리를 먼저 생각하고, 고객과의 약속을 지키며, 공동운명체 의식으로 협력"하는 태도로 정의됩니다. 이는 개인 성과보다 팀·조직·고객의 이익을 우선하는 집단주의적 가치관으로, 법인영업 맥락에서는 장기 고객 관계 유지와 내부 부서 간 협력(리서치·IB·트레이딩과의 협업)의 기반이 됩니다.

정도(Integrity)는 "눈앞의 이익에 흔들리지 않는 정직"과 "공과 사를 구분한 투명·공정"을 뜻합니다. 이는 특히 금융업에서 중요한 가치로, 미공개정보 활용·공매도 관련 이해상충·블록딜 앞선 매매 같은 컴플라이언스 리스크를 방지하는 윤리적 기준이 됩니다. 한화투자증권은 2017년 전후 블록딜 전 공매도 관련 금융감독원 제재를 받은 이력이 있으며, 이후 컴플라이언스 체계를 엄격화한 경험이 있습니다.

한화 특유의 '신용·의리' 정신과 법인영업

한화의 3대 핵심가치 위에는 '신용'과 '의리'라는 기반 정신이 깔려 있습니다. 신용은 "누구에게나 줄 수 있는 믿음"으로 정의되고, 의리는 "한 번 맺은 인연을 목숨처럼 소중히" 여기는 태도입니다. 이 두 가치는 다른 대기업 그룹(삼성의 '인재제일', LG의 '인화', SK의 'SKMS')과 한화를 구분짓는 독특한 코드이며, 창업자 김종희 회장이 "사람과 사람 사이의 신의가 경영의 근본"이라고 강조했던 창업 이념에서 유래합니다.

법인영업 맥락에서 '신용·의리'는 단순한 추상적 가치가 아니라 실무적 의미를 갖습니다. 법인영업의 본질이 펀드 매니저·운용역·CFO와의 5~10년 이상 장기 관계를 유지하며 여러 사이클에 걸쳐 신뢰를 축적하는 것이라는 점에서, '한 번 맺은 인연을 목숨처럼 소중히'라는 한화의 의리 정신은 법인영업 DNA와 그대로 일치합니다. 자기소개서에서 이 연결점을 명시적으로 언급하면 "한화의 가치와 직무의 본질을 깊이 이해하고 있다"는 인상을 남길 수 있으며, 이는 다른 지원자와의 차별화 포인트가 됩니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

한화투자증권의 '유망주' 서사

2026년 채용 홈페이지와 임직원 인터뷰 톤은 한화투자증권을 "업계 최상위 규모는 아니지만 한화그룹 위상에 걸맞게 최고를 추구하는 도전적 조직"으로 포지셔닝합니다. 이 '유망주' 서사는 솔직한 자기 인식이라는 점에서 오히려 매력적이며, 지원자 입장에서도 "대형사 대비 규모는 작지만, 빠른 성장 기회와 직접 아이디어를 설계·실행·책임질 수 있는 환경"을 강조할 수 있는 근거가 됩니다.

공식 채용 페이지는 회사를 "고객의 신뢰를 중심 가치로, 가장 신뢰받는 증권회사"로 정의하며, 주요 사업 영역으로 자산관리영업(Retail), IB영업, 대기관 상품 Sales(법인영업), 자산운용, 리서치를 명시합니다. 이 분류에서 '대기관 상품 Sales'가 본사영업-법인영업 직무에 대응하며, 공식 표현에서도 '대기관'이라는 단어가 등장하는 점이 중요합니다. 이는 개인·소규모 법인이 아닌 자산운용사·연기금·보험사·은행 신탁 같은 '대형 기관'을 상대하는 전문 세일즈 조직임을 의미합니다.

공식 메시지 vs 현업 체감의 갭

한화투자증권의 조직문화를 입체적으로 이해하려면 공식 메시지와 현업 체감의 갭을 함께 봐야 합니다. 공식 메시지는 '유망주·도전·혁신·디지털·글로벌'로 일관되게 긍정적이고, 보도자료·IR·채용사이트 모두에서 이런 톤이 유지됩니다. 반면 잡플래닛 평점 2.8/5(191건 기준), 블라인드 리뷰에서 드러나는 현업 체감은 상반된 측면도 있습니다.

긍정적 측면으로는 여의도 본사 접근성(지하철 5·9호선 여의도역 도보 5분), 팀바이팀 기준 상시 재택근무 가능, 부서에 따라 정시퇴근 가능, 여성가족부 가족친화 인증 획득, 육아휴직·출산휴가 제도가 잘 갖춰져 있다는 점이 반복적으로 언급됩니다. 부정적 측면으로는 동종업계 대비 보상 열위(특히 인센티브 규모), 사내 파벌과 보수적 조직문화, 부서별 업무강도 편차(트레이딩·IB 부서는 장시간 근무가 일상), 외부 경력직과 공채 출신 간 문화적 갈등이 주기적으로 지적됩니다. 특히 트레이더·IB 영업·법인영업은 장중 질책·빈번한 술자리·높은 업무강도로 워라밸이 열악하다는 증언이 반복되는데, 이는 한화투자증권만의 문제가 아니라 증권업 전반의 공통 특성이기도 합니다.

지원자 입장에서는 이 갭을 '문제'로 보지 말고, "공식 가치(도전·혁신·정도)를 체화하되 중형사의 빠른 책임감과 디지털·글로벌 확장 기여"라는 자신만의 포지셔닝으로 재해석하는 것이 유리합니다. 면접에서 "잡플래닛 평점을 봤는데 어떻게 생각하느냐"는 질문을 받을 경우 방어적으로 답하기보다는 "중형사 특유의 성장통을 이해하고 있으며, 오히려 그 환경에서 자신의 기여로 문화를 개선하는 데 일조하고 싶다"는 적극적 메시지가 설득력을 얻습니다.

법인영업이 선호하는 인재의 일곱 가지 DNA

법인영업 직무가 선호하는 인재 특성을 구체적으로 해부하면 일곱 가지 DNA로 정리됩니다.

첫째는 장기 네트워킹과 관계 지속성입니다. 법인영업의 고객(자산운용사 펀드매니저·연기금 운용역·보험사 운용팀·은행 신탁)은 5~10년 이상 같은 업계에서 이직·승진·부서이동을 반복하며, 법인영업 담당자 입장에서는 이 장기 커리어 궤적을 꾸준히 추적하고 관계를 유지해야 합니다. 한 펀드매니저가 A 운용사에서 B 운용사로 이직하면 새 직장에서 다시 커버리지를 구축해야 하고, 부서장으로 승진하면 관계의 깊이와 결제 권한이 달라집니다. 이런 관계의 누적은 단기간에 만들어지지 않으며, 한화의 '의리·혁신' 가치와 직결됩니다. 자기소개서에서는 학창 시절·인턴·전 직장에서의 5년 이상 유지한 인간관계 사례를 들어 이 DNA를 입증할 수 있습니다.

둘째는 상품 이해력입니다. 법인영업 담당자는 채권·주식·ELS/DLS·ELB/DLB·Repo·대차·스왑·옵션·발행어음·단기

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

채 같은 다양한 상품의 구조와 리스크를 깊이 이해해야 합니다. 이는 단순한 암기가 아니라, 고객의 요구(수익률·만기·유동성·세제)에 맞춰 최적 상품을 조합 제안하는 '솔루션 세일즈' 역량의 기반입니다. 예컨대 보험사의 자산 부채매칭(ALM) 니즈에 맞춰 초장기채와 파생 결합을 제안하거나, 일반법인의 세제 혜택 니즈에 맞춰 특정금전 신탁과 발행어음을 조합하는 식의 역량입니다. 한화의 '도전(자기개발)' 가치와 연결되며, 투자자산운용사·CFA·FRM 같은 자격증 취득 여부가 이 역량의 기초 증빙이 됩니다.

셋째는 숫자·시황 해석력과 프레젠테이션 역량입니다. 매일 아침 모닝미팅에서 리서치센터가 제공하는 인사이트를 고객에게 전달할 때, 이를 그대로 전달하는 것이 아니라 '고객의 맥락'에 맞게 재가공해 스토리로 만들어야 합니다. 예컨대 "미국 CPI가 예상치를 상회했다"는 팩트를 "그러면 연준 금리인하 속도가 늦춰지고, 달러 강세가 연장되며, 이 환경에서 귀사의 해외 주식 익스포저는 어떻게 조정하는 게 좋겠는가"라는 솔루션 대화로 전환하는 능력입니다. 이 역량은 한화의 '도전(창의적 발상)' 가치와 연결되고, 차별화된 인사이트를 전달하는 능력으로 평가받습니다.

넷째는 신뢰감과 프로페셔널리즘, 특히 컴플라이언스 의식입니다. 법인영업은 미공개정보·블록딜·공매도·주가조작 같은 이해상충 리스크에 일상적으로 노출됩니다. 2017년 한화투자증권이 블록딜 전 공매도 관련 제재를 받은 사례는 업계에서 기억되고 있으며, 이후 컴플라이언스 체계가 엄격화된 배경이 됐습니다. 법인영업 담당자는 모든 주문·체결·상품 세일즈에서 '공과 사의 경계'를 엄격히 유지해야 하고, 이는 한화의 '정도' 가치와 직결됩니다.

다섯째는 스트레스 내성과 장기 영업 사이클에 대한 인내력입니다. 신규 커버리지 고객을 확보하는 데 통상 6~24개월이 소요되며, RFP(Request For Proposal) 대응 후 실제 거래로 연결되기까지 다시 수개월이 걸립니다. 이 기간 동안 매출 기여가 없는 상황에서 꾸준히 관계를 유지하고 인사이트를 제공해야 하는 인내력이 요구됩니다. 한화의 '헌신' 가치와 연결되는 덕목입니다.

여섯째는 시장 변동성 대응력입니다. 금리 변동, 환율 급변, 증시 폭락, ELS 녹인 이벤트 같은 위기 상황에서 고객은 담당자에게 빠른 해석과 대응 방안을 요구합니다. 2024년 홍콩H지수 ELS 대규모 손실 사태 당시 법인영업 담당자들은 수많은 고객에게 밤낮없이 상황 설명과 향후 대응을 제공해야 했고, 이 과정에서 신뢰를 쌓거나 잃는 경험을 공유합니다. 한화의 '도전(도전적 목표)' 가치가 위기 상황에서의 솔루션 제공으로 구현되는 장면입니다.

일곱째는 비즈니스 사교와 매너입니다. 이는 다른 여섯 가지 DNA에 비해 외부에서 언급하기 부담스러운 요소이지만, 법인영업의 현실적 자산임을 부인할 수 없습니다. 런치·디너·골프·기관 세미나·연말 송년회 같은 자리에서 품격을 유지하며 관계를 형성하는 능력은 장기 커버리지 구축의 실질적 수단입니다. 최근에는 '폭탄주 대신 선택적 음주', '골프 대신 테니스·러닝', 'MZ세대 펀드매니저 대상 문화 콘텐츠(공연·전시) 초대' 같은 트렌드가 확산되고 있어, 사교의 방식이 다변화되고 있다는 점도 이해해야 합니다. 한화의 '신용·의리' 가치가 이런 관계 자본 형성으로 구현됩니다.

자격과 스펙의 현실적 가이드

한화투자증권 본사영업 직군 공통 우대사항은 상경계열·법학·경제·경영 전공, CPA·CFA·CTA 등 재무 자격증, 금융·경제·회계·부동산금융 지식, 영어 Speaking/Writing 역량입니다. 법인영업 직무에 특화된 자격으로는 투자자산운용사가 사실상 필수이며(채권·주식 주문 체결에 법정 요구), 금융투자분석사·파생상품투자권유자문인력이 권장됩니다. 한 단계 더 나아가 CFA(국제재무분석사)·FRM(국제재무위험관리사)은 차별화 스펙으로 작용합니다.

전형 프로세스는 과거 공채 기준 서류 전형 → 1차 실무진 면접 → 4주 인턴십(팀 내 과제 수행 및 대표이사 면접 포함) → 최종 합격의 구조가 유지돼 왔으나, 매 시즌 변동이 있을 수 있어 현 채용사이트와 자소설닷컴 공고

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

페이지를 반드시 확인해야 합니다. 인턴십 단계에서는 실제 팀 내 프로젝트(예: 기관 고객 포트폴리오 분석, 상품 세일즈 시뮬레이션, 리서치 리포트 해석)를 수행하며, 이 기간의 수행 품질과 팀 적합성이 정규직 전환의 핵심 평가 요소가 됩니다.

자기소개서 활용 코드 — 핵심역량과 한화 가치의 교차 매핑

자기소개서 작성 시 법인영업 직무가 요구하는 핵심역량을 한화그룹의 공식 가치와 교차 매핑해 서사를 설계하는 것이 효과적입니다. 네트워킹과 관계 지속성은 한화의 의리·헌신 가치로 연결할 수 있으며, 연기금·운용사 펀드매니저와의 장기 커버리지가 직무적 의미입니다. 상품 이해력은 한화의 도전(자기개발) 가치와 매핑되고, 투자자산운용사·CFA 같은 자격증으로 전문성을 심화하는 과정이 구체적 증빙이 됩니다. 숫자와 시황 해석력은 한화의 도전(창의적 발상) 가치와 연결되며, 기관 고객에게 차별화된 인사이트를 전달하는 역량으로 구현됩니다. 신뢰감과 컴플라이언스 의식은 한화의 정도 가치와 직결되고, 미공개정보·공매도 관련 리스크 관리가 그 구현입니다. 인내력은 헌신 가치와 매핑되어 커버리지 확대의 장기 사이클을 견디는 자질로 드러납니다. 시장 변동성 대응은 도전(도전적 목표) 가치로, 위기 상황에서 고객에게 솔루션을 제공하는 역량입니다. 비즈니스 매너는 신용·의리의 기반 정신과 연결되어, 장기 신뢰 관계 형성의 수단이 됩니다.

지원 전략 관점의 시사점

자기소개서에서는 "의리와 신용의 한화 정신"을 법인영업의 장기 커버리지 본질과 연결하고, "ELS 사태 이후 원금보장형·외환·발행어음 등 상품 다변화 트렌드에 대한 본인의 해석"을 덧붙이는 것이 효과적입니다. 추가로 잡플래닛·블라인드에서 드러난 조직 내 갭을 회피하지 않고, 오히려 "중형사의 빠른 성장 기회와 개인 기여 공간"으로 재해석하는 내러티브가 면접 킬러 메시지가 될 수 있습니다. 예컨대 "한화투자증권의 '유망주' 서사를 인지하고 지원했으며, 이 조직이 지닌 성장 잠재력에 본인의 장기 네트워킹 역량으로 기여하고 싶다"는 메시지가 강력합니다.

5장. 본사영업-법인영업 직무 심층 해부

법인영업의 본질 — Sell-side의 최전선

법인영업(Wholesale, Institutional Sales)은 자본시장 구조에서 Sell-side(증권사)의 최전선이자 최첨단 접점에 위치하는 조직입니다. Buy-side(자산운용사·연기금·보험사·공채회·은행·신탁·일반법인 자금팀)를 직접 상대하며, 시장 의견·리서치 인사이트·상품 패키지·체결 서비스를 제공하고 그 대가로 거래수수료(Commission), 상품 판매 마진, 체결 스프레드를 수취합니다. 한화투자증권의 공식 계열사 소개에서도 이 직무는 "대기관 상품 Sales"로 명명되며, "법인영업, FICC 상품, OTC 영업을 통해 다양한 선진 업무로 수익원을 창출한다"고 명시되어 있습니다.

법인영업의 본질을 한 문장으로 요약하면 "리서치센터의 분석 역량과 트레이딩 데스크의 호가 경쟁력을 매개로, 기관 고객에게 지속적 신뢰와 솔루션을 제공해 장기 커미션 플로우를 확보하는 관계 자본 비즈니스"입니다. 이 정의에서 핵심은 세 가지 요소입니다. 첫째는 '리서치와 트레이딩의 매개'로, 법인영업 담당자는 단독으로 가치를 창출하지 않고 내부 인프라(리서치·트레이딩)를 고객에게 전달하는 파이프라인 역할을 합니다. 둘째는 '지속적 신뢰와 솔루션'으로, 단건 거래가 아니라 반복되는 거래를 가능하게 하는 신뢰 관계가 수익의 토대입니다. 셋째는 '관계 자본'으로, 개인 담당자가 축적한 기관 네트워크가 회사의 무형 자산이 되며, 이 자산이 이직·사임 시 따라 움직일 정도로 강력한 것이 특징입니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

세부 영역 다섯 가지의 분화

법인영업은 대상 상품과 고객군에 따라 다섯 가지 세부 영역으로 분화됩니다.

첫째는 주식 법인영업, 또는 Equity Sales/Sales Trader입니다. 코스피·코스닥·해외주식의 체결, 블록딜, 대차, Repo, 프로그램 매매, 리서치 딜리버리를 담당합니다. 주요 고객은 자산운용사 주식운용팀, 연기금의 주식 담당, 투자자문사입니다. 이 영역에서는 호가 경쟁력과 체결 속도, 리서치 품질, 블록딜 allocation 능력이 핵심 경쟁 요소이며, KB증권·한국투자증권·삼성증권 같은 대형사가 상위권을 유지하는 영역입니다.

둘째는 채권(FI, Fixed Income) 법인영업입니다. 국고채, 크레딧 채권(은행채·회사채·공사채), 장외채권 중개와 Repo를 담당합니다. 주요 고객은 은행 자금부·신탁본부, 보험사 고유계정과 일반계정, 연기금 채권 운용팀입니다. 이 영역은 상대적으로 거래 건당 규모가 크고, 레이트(rate) 경쟁력과 신용분석 역량이 중요합니다. 한국투자증권·NH투자증권·KB증권이 전통적으로 강세입니다.

셋째는 파생 법인영업(FICC·파생결합증권)입니다. ELS/DLS/ELB/DLB, 주가지수·금리·원자재 선물·옵션, 금리·통화 스왑, 구조화상품을 다룹니다. 고객은 기관 자금 담당자, 은행 신탁, 보험사 고유계정입니다. 이 영역은 상품 설계 역량과 리스크 관리가 핵심이며, 미래에셋증권·삼성증권·메리츠증권이 강세를 보여 왔습니다. 2024년 ELS 사태 이후에는 원금보장형 ELB·외환 매칭 상품으로 포트폴리오 재편이 진행 중입니다.

넷째는 법인자금운용, 즉 일반법인 Sales입니다. RP(Repo), 발행어음, MMF, 단기채, CMA, 특정금전신탁을 대기업·중견기업 CFO·자금팀에 세일즈합니다. 이 영역은 거래 건당 규모는 작지만 반복성이 높고, CFO와의 관계가 핵심 자산이 됩니다. 최근에는 발행어음 인가 대형사들이 공격적으로 시장을 확장하고 있어, 한화투자증권 같은 중형사는 제휴 구조로 참여하거나 틈새 고객을 공략하는 전략을 취합니다.

다섯째는 기관영업(연기금·공제·보험 특화)입니다. RFP 대응, 위탁운용 선정, IPO·블록딜 배정, 맞춤형 세미나·NDR 조식을 수행합니다. 국민연금·공무원연금·사학연금·교직원공제·행정공제·군인공제 같은 대형 연기금과 공제회가 주요 고객이며, 이들의 Trading Partner 지정(즉 공식 거래 증권사 리스트 편입)이 장기 수익의 토대가 됩니다. 이 영역은 진입 장벽이 높고 관계 구축에 수년이 걸리지만, 한 번 Trading Partner가 되면 안정적 수익이 보장됩니다.

일일(Daily) 업무 사이클의 구체적 시간대별 흐름

법인영업의 하루는 오전 7시 전후에 시작됩니다. 출근 직후 미국·유럽 증시 마감 상황, 환율, 금리(미국 10년물 국채, 한국 3년물 국채), VIX 지수, 주요 원자재(유가·금), 아시아 개장 전 선물 지수를 체크합니다. 이 과정에서 전일 대비 큰 변동이 있었다면 그 원인(FOMC·지정확 이슈·기업 실적·경제지표)을 빠르게 파악하고, 오늘 아시아 장에 미칠 영향을 머릿속으로 시나리오화합니다.

7시 30분부터 8시 15분까지는 리서치센터의 모닝미팅에 참여합니다. 각 섹터 애널리스트가 당일 주요 이슈와 리포트를 공유하고, 법인영업 담당자는 이 중 자신의 커버리지 고객에게 전달할 포인트를 선별해 메모합니다. 한화투자증권의 경우 김일구 수석이코노미스트의 거시 코멘터리와 섹터 애널리스트의 개별 종목 리포트가 모닝미팅의 핵심 콘텐츠를 이룹니다.

8시 15분부터 8시 50분까지는 커버리지 10~30개 기관에 하이라이트를 블룸버그 메신저·카카오톡·텔레그램으로 발송하는 시간입니다. 이때 중요한 것은 "모든 기관에 같은 내용을 보내는 것이 아니라, 각 기관의 포트폴리오 특성과 전일 대화 맥락에 맞춰 개인화된 메시지를 보내는 것"입니다. 예컨대 반도체 비중이 높은 A 운용사에는 삼성전자·SK하이닉스 관련 리포트를, 고배당 전략을 쓰는 B 운용사에는 금융지주·통신사 리포트를, 외국계

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

기관에는 영문 요약을 보냅니다.

9시부터 15시 30분까지는 장중 시간으로, 가장 치열한 업무 구간입니다. 주니어 담당자는 직접 주문을 체결하며 호가 모니터링, 대차·Repo 포지션 관리를 수행합니다. 시니어 담당자는 펀드매니저 방문, 점심 미팅, 상품 소개, 블록딜 매수자 모집 같은 대외 활동에 시간을 씁니다. 12시부터 14시 사이는 LP·펀드매니저와의 오찬 미팅이 집중되는 시간대로, 한 주에 2~3회는 외부 오찬이 잡히는 것이 일상입니다. 14시 30분부터 16시 사이에는 세미나·NDR(Non-Deal Roadshow) 동행이 잦은데, 이는 기업 IR 담당자와 기관 투자자를 직접 연결하는 자리로 법인영업 담당자가 중개자 역할을 합니다.

15시 30분 장 마감 후에는 대차·Repo 포지션 정리, 일일 성과 리포트 작성, 체결 내역 확인, 익일 준비가 이어집니다. 18시부터 22시까지는 저녁 미팅·회식이 잡히는 시간대로, 주요 고객이나 내부 팀과의 자리가 주 2~3회는 발생합니다. 최근에는 '폭탄주 대신 선택적 음주', '가벼운 디너와 공연·전시 동행' 같은 트렌드가 확산되고 있지만, 여전히 저녁 시간이 업무의 연장이라는 점은 변하지 않습니다.

월(Monthly)·분기·연간 업무 사이클

월 단위 업무는 상품팀과 공조한 ELS/DLS 월간 청약 세일즈, 신규 회사채 북빌딩 주선, 산업 세미나·Corporate Day 조직이 핵심입니다. 한국은행 금통위 개최일(매월 중순)·미국 FOMC 개최주(분기별)·기업 실적 발표 시즌(1·4·7·10월)에는 특별 세미나가 조직되며, 이런 이벤트성 업무가 정례 세일즈와 병행됩니다.

분기 단위로는 한경비즈니스·매일경제 베스트 증권사 평가 대응이 중요한 루틴입니다. 이 평가는 연 2회 펀드매니저 1,591명을 대상으로 주문·매매체결, 고객관리, 정보제공, 펀드 수익률 기여라는 네 가지 축으로 실시되며, 법인영업 담당자는 평가 기간에 자신의 커버리지 고객이 적극적 평가를 하도록 관리하는 활동을 수행합니다.

연 단위 업무로는 연기금·공제회 RFP 대응이 가장 중요한 이벤트입니다. 국민연금·사학연금·공무원연금 같은 대형 연기금은 연 1회 Trading Partner를 재선정하는 RFP를 발행하고, 이 선정 결과에 따라 다음 1년간의 수수료 배분이 결정됩니다. RFP 대응에는 리서치 품질·체결 품질·수수료 조건·컴플라이언스 체계·ESG 대응 같은 다양한 항목이 평가되며, 법인영업 담당자가 주도적으로 제안서를 작성하고 프레젠테이션을 수행합니다. 이외에도 연초 커버리지 확대 계획 수립, 신규 법인 계좌 개설 영업, Broker Vote 정산 및 Commission 배분 협의, 연말 주요 고객 송년 행사 주최 같은 업무가 연중 루틴으로 자리잡고 있습니다.

내부·외부 이해관계자 맵

내부 이해관계자는 다층적입니다. 리서치센터는 모닝미팅·리포트·세미나·개별 데스크 코멘터리를 제공하는 핵심 파트너이며, 법인영업의 세일즈 무기의 대부분이 리서치에서 나옵니다. S&T·트레이딩 데스크는 호가 제공·북 관리·체결을 담당하고, 특히 블록딜·대규모 프로그램 매매에서 긴밀히 협업합니다. IB 부문은 IPO·유상증자·회사채 북빌딩 때 allocation을 담당하며, 법인영업의 커버리지 고객에게 주식·채권 배정을 조율합니다. WM·상품전략팀은 ELS·채권·특정금전신탁 같은 상품을 소싱하며, 리스크관리·컴플라이언스는 거래 한도·이해상충·미공개정보 이슈를 모니터링합니다. 오퍼레이션·결제 백오피스는 주문 확정·결제·정산을 담당하는 후선 부서로, 법인영업 담당자는 이들과의 관계도 원활히 유지해야 실수 없는 운영이 가능합니다.

외부 이해관계자는 고객군별로 분화됩니다. 자산운용사 측에서는 주식 펀드매니저, 채권 펀드매니저, 멀티에셋·얼터너티브 매니저, 리스크관리 담당자가 주된 접점이며, 이들은 운용 철학과 포트폴리오 스타일에 따라 원하는 리서치와 상품이 다릅니다. 생명보험사·손해보험사 측에서는 고유계정 운용팀, 일반계정 운용팀, ALM 팀, 투자심의 위원회 간사가 접점이며, 보험사의 부채 만기 구조와 연계된 장기채·파생 상품 수요가 특징입니다. 은행 측에서

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

는 신탁본부, 자금부, 고유계정 운용팀이 주 대상이며, 단기 자금-RP-CD 중심의 거래가 많습니다. 연기금·공제회 측에서는 국민연금공단 기금운용본부, 공무원연금공단·사학연금공단·교직원공제회·행정공제회·군인공제회·과학기술인공제회 같은 다양한 기관이 있으며, 각각의 투자 철학과 자산 배분 정책에 맞춘 접근이 필요합니다. 증권사 고유계정(Prop Desk) 운용역도 중요한 고객이며, 이들은 Trading Partner로서의 증권사 간 상호 거래를 수행합니다. 일반법인의 CFO·자금팀은 RP·발행어음·단기채·특정금전신탁의 주요 고객으로, 대기업 본사 재무팀과 중견기업 자금담당자가 핵심입니다.

Hard Skill과 Soft Skill의 요구사항

법인영업에 필요한 Hard Skill은 재무제표 분석(손익계산서·재무상태표·현금흐름표의 유기적 해석), 기업분석(산업·경쟁구도·Valuation), 거시경제 이해(금리·환율·유가·FOMC·ECB·BOJ·FOMC 의사록), 상품 지식(주식 옵션 그릭, 채권 듀레이션·컨벡시티, 스왑·Repo 구조), 자격증(투자자산운용사, CFA, FRM, 금융투자분석사, 파생상품 투자권유자문인력), 툴(엑셀·블룸버그·Refinitiv·Capital IQ), 영어(리포트 독해·영문 메일 작성·콘퍼런스콜 참여)로 구성됩니다. 이 중 투자자산운용사는 채권·주식 주문 체결의 법정 요건이므로 사실상 필수이고, CFA는 전문성 입증 스펙으로 권장됩니다.

Soft Skill은 더 광범위하고 중요합니다. 관계관리와 네트워킹(5~10년 장기 관계 유지), 프레젠테이션과 협상(임원·심의회 대상 제안 설득), 순발력("기회가 왔을 때 즉각 잡는 감각"), 성실성(일일 루틴을 거르지 않는 꾸준함), 스트레스 내성(장중 변동성·고객 클레임 대응), 비즈니스 매너(런치·디너·골프·문화행사에서의 품격), 신뢰감(컴플라이언스·약속 준수·비밀 유지)이 모두 요구됩니다. 이 Soft Skill은 단기간에 배울 수 없으며, 인턴십·실무 경험을 통해 서서히 체화되는 역량입니다.

KPI와 평가 포인트

법인영업의 KPI는 다층적으로 구성됩니다. 가장 직접적인 지표는 커버리지 기관의 수수료·커미션 기여도로, 각 고객사가 1년간 발생시킨 거래 수수료 중 자신의 할당분(Broker Vote 결과에 따라 배분)이 핵심 실적이 됩니다. 신규 법인 유치와 수탁고 증가는 커버리지 확대 실적을 측정하며, ELS/DLS 청약 금액, RP·발행어음 잔고, 장외 채권 판매액, Repo·대차 잔고와 이자수익, 블록딜·IPO 배정량이 상품별 실적으로 기록됩니다. NDR·세미나의 만족도·참석자 수도 평가 요소이며, 한경비즈니스·매경 베스트 증권사 평가의 기관 평가 점수가 외부 공식 지표로 작용합니다.

한화투자증권의 경우 법인영업 평가 순위가 2025년 하반기 11위(6.67점)인 만큼, 이 순위를 8위권으로 끌어올리는 것이 조직 전체의 공통 KPI로 설정돼 있을 가능성이 높습니다. 지원자는 면접에서 이 순위 개선을 위한 구체적 기여 방안을 제시하는 것이 차별화 포인트가 됩니다.

대표 업무 시나리오의 구체적 흐름

법인영업의 실무를 이해하려면 몇 가지 대표 시나리오를 구체적으로 따라가 보는 것이 유효합니다.

Repo·대차 시나리오: 보험사 A가 만기 10년 국고채를 잉여 포지션으로 보유하고 있고, 헤지펀드 B는 같은 채권을 숏 포지션으로 사용하기 위해 빌리고 싶어 한다고 가정합니다. 법인영업 담당자는 A사로부터 Repo(환매조건부매도)로 채권을 조달해 일정 기간(1개월·3개월·6개월) 보유하고, 같은 기간 B 헤지펀드에 대차(Securities Lending)로 제공한 뒤 스프레드를 수취합니다. 이 과정에서 담당자는 Repo 레이트(조달 비용)와 대차 피(대여 수익)의 차이, 담보 평가, 마진콜 대응, 중도상환 리스크를 종합 관리해야 하며, 고객 A·B 양쪽의 신뢰가 모두 있어야 거래가 성사됩니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

Block Deal 시나리오: 상장사 C의 2대 주주가 지분 5%를 장중 매각하기에는 시장 충격이 너무 크다고 판단해, 장전·장후 시간외 시장에서 블록딜로 처분하기로 결정합니다. 증권사의 Sales Trader는 이 물량을 인수할 가능성이 있는 운용사·외국계 기관에 은밀히 접촉해 allocation 작업을 수행합니다. 이 과정에서 매도자의 의사와 매수 수요를 매칭하고, 할인율·체결 시점·공시 타이밍을 조율합니다. 과거 한화투자증권·SK증권·신한금융투자 등이 2017년 전후 블록딜 전 공매도 관련 제재를 받은 사례가 있으며, 현재는 이런 이해상충 리스크를 엄격히 차단하는 컴플라이언스 체계가 전제됩니다.

상품 세일즈 시나리오: 월·분기별 지수형 ELS(예: KOSPI200·S&P500·EuroStoxx50 연동 낙인 50% ELS, 연 8% 쿠폰)를 은행 신탁·일반법인에 세일즈하는 장면을 떠올려 봅시다. 상품전략팀이 설계한 ELS의 구조와 리스크를 담당자는 고객 맞춤 언어로 설명해야 하며, 해당 고객의 기존 포트폴리오와의 상관관계, 세제 효과, 만기 구조를 함께 제안합니다. 2024년 홍콩H지수 ELS 사태 이후에는 원금보장형 ELB와 외환 매칭 상품 비중이 늘어나는 추세이며, 이런 트렌드를 이해하고 고객에게 대안을 제시하는 역량이 중요해졌습니다.

RFP 시나리오: 국민연금공단이 주식거래 증권사 Trading Partner 재선정을 위한 RFP를 공시하고, 한화투자증권이 이에 응답한다고 가정합니다. RFP 제안서에는 리서치 역량(최근 1년간 리포트 수·정확도·실적 대비 주가 반응), 체결 품질(VWAP 대비 성과·슬리피지), 수수료 조건, 리스크 관리 체계, ESG 대응, 컴플라이언스 체계, 상품 라인업을 포괄적으로 기술해야 합니다. 법인영업 담당자는 이 제안서 작성을 주도하며, 내부 리서치·트레이딩·컴플라이언스 부서의 자료를 취합해 통합된 메시지로 구성합니다. 최종 프레젠테이션은 국민연금 심의위원회 앞에서 수행하며, 이 결과가 향후 1년간 수수료 배분을 결정합니다.

한화투자증권에서의 법인영업 기회와 과제

한화투자증권 법인영업 직무에서의 성장 기회는 네 가지로 정리됩니다. 첫째는 리서치 IP(STEPS TV·김일구의 썬쟁·밀덕의 투자)의 기관 세일즈 활용입니다. 이 콘텐츠들은 개인 대상 브랜딩에서 이미 성공을 거뒀으나, 기관 고객 대상 맞춤 세미나·NDR·데스크 코멘터리로 재가공되는 단계에서 법인영업 데스크의 고유 무기가 될 수 있습니다. 둘째는 동남아 플랫폼과 연계한 크로스보더 기관 세일즈입니다. 국내 기관의 베트남·인도네시아·싱가포르 자산에 대한 관심이 커지는 흐름에서, 파인트리·칩타다나 네트워크를 활용한 상품 제공이 차별화 포인트가 됩니다. 셋째는 STO·조각투자 신상품의 기관 세일즈 선점입니다. 2027년 제도화 시점에 Securitize 네트워크 연계 상품을 기관에 선제 소개하면 시장 주도권을 확보할 수 있습니다. 넷째는 두나무·디지털자산 생태계 점점 차별화로, 이는 특히 디지털자산 펀드·가상자산 ETF가 본격화될 때 강력한 세일즈 포인트가 됩니다.

과제도 명확합니다. 첫째는 대형사 대비 자본·브랜드 열위의 극복으로, 자기자본 2조원대 중형사로서 대형사의 체급·인지도를 질적 차별화로 상쇄해야 합니다. 둘째는 ELS 사태 이후 상품 다변화입니다. 원금보장형 ELB·외환 매칭·단기채·발행어음(대형사 제휴) 같은 대체 상품 라인업을 확충해야 합니다. 셋째는 한경비즈니스 평가 11위에서 8위권 복귀이며, 이는 조직 전체의 공통 KPI로 작용할 가능성이 큼니다. 넷째는 그룹 계열 IB 딜(한화오션 등)에서의 주관사 지위 확보로, '반쪽 IB'라는 외부 평가를 극복하는 과제입니다.

면접 활용 포인트

면접에서 법인영업 직무 적합성을 입증하는 강력한 방법은 구체적 실행안 시나리오를 2~3개 준비하는 것입니다. 예컨대 "법인영업 커버리지 30개 기관이 있다면, 한화투자증권의 리서치 IP(STEPS TV·밀덕의 투자)와 동남아 네트워크를 어떤 조합으로 차별화하겠는가"라는 질문에 대해, "외국계 운용사와 국내 방산 관련 펀드에는 밀덕의 투자 콘텐츠를 중심으로 한 맞춤 세미나를, 동남아 인프라 펀드에는 파인트리 네트워크를 활용한 현지 기업 NDR을, 디지털자산 펀드에는 Securitize·두나무 연계 상품을 각각 맞춤 제공하겠다"는 식의 3층 구조 답변이

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

강력합니다.

또한 "ELS 사태 이후 S&T 부문의 수익 압박이 지속되는 상황에서 법인영업은 어떤 대안 상품을 제안할 것인가"라는 질문에 대해 "원금보장형 ELB(주가지수 연동 구조채), 외환 매칭 발행어음(대형사 제휴), 단기채 사다리 포트폴리오, 인도네시아 국채 투자 상품" 같은 구체적 대안을 제시하는 것이 업계 이해도와 창의성을 동시에 입증하는 방법입니다.

마지막으로 "본인이 10년 후 이 자리에 있다면 어떤 법인영업 담당자가 되고 싶은가"라는 질문에 대해서는 "한화의 '의리·신용' 정신을 체화해 커버리지 30개 기관과 10년 이상의 관계를 유지하는 담당자, 리서치·상품·네트워크를 결합한 솔루션 세일즈로 한경비즈니스 평가 탑 5에 회사를 올려놓는 데 기여한 담당자, 그리고 STO·디지털자산 기관 세일즈의 국내 선구자로 기록되는 담당자가 되고 싶다"는 3중 목표를 제시하는 답변이 장기 비전과 회사 이해도를 모두 보여줍니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **삼일PwC** — **조각투자 및 STO 이해** — <https://www.pwc.com/kr/ko/insights/issue-brief/understanding-fractional-investment-and-sto.html>
2. **자본시장연구원(KCMI)** — **2026 증권산업 주요 이슈** — https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?year=2026&zcd=002001016&zno=1897&cno=6714
3. **자본시장연구원(KCMI)** — **토큰증권 현황** — https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?cno=6058
4. **키움증권 리서치** — **토큰증권 제도화 리포트** — <https://bn.kiwoom.com/rfBC1351>
5. **한국신용평가** — **한국투자증권 평가보고서 (2025.9)** — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250926-26.pdf>
6. **더퍼블릭** — **증권사 2025년 순이익 10조 돌파** — <https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=294255>
7. **대한금융신문** — **2025년 3분기 자기자본 현황** — <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=222920>
8. **에너지경제** — **중소형 증권사 18개사 3Q 분석** — <https://m.ekn.kr/view.php?key=20251128029452274>
9. **더벨** — **IMA 최초 지정 (2025.11)** — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202511191551359640106486>
10. **인베스트조선** — **증권사 S&T 부문 전략 분석** — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2024/05/24/2024052480146.html

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

11. 인베스트조선 — 토스 vs 키움 해외주식 역 전 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/05/19/2025051980195.html
12. 톱데일리 — NXT 15% 규제 이슈 — <https://www.topdaily.kr/articles/104267>
13. EBN — 복수거래소 1년 성과 및 한화 인적분 할 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1695188>
14. 뉴스1 — 외화증권 보관 2,202억달러 — <https://www.news1.kr/finance/general-stock/5954645>
15. 한경비즈니스 2024 베스트 증권사 법인영업 평가 — <https://magazine.hankyung.com/business/article/202407116074b>
16. 한국경제 — 펀드매니저 하루와 LP.법인영업 협 업 — <https://plus.hankyung.com/apps/newsinside.view?aid=2023120166896>
17. 서울경제 — 인도네시아 칩타다나자산운용 인수 마무리 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H1R34209X>
18. 비즈니스포스트 — 장병호 신임대표 Who Is — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=434056
19. 한국금융신문 — 장병호 '전략통' 디지털 신사업 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202511160801307335dd55077bc2_18
20. 헤럴드경제 — 한화투자증권 영업이익 37배 성장 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10663101>
21. 뉴시스 — 한화투자증권 3Q 영업이익 376억 — https://www.newsis.com/view/NISX20251113_0003402182
22. 뉴시스 — 두나무 지분 5.94% 매각 계획 없음 — https://www.newsis.com/view/NISX20260123_0003488558
23. 아주경제 — 한화 금융계열사 PLUS 브랜드 확대 — <https://www.ajunews.com/view/20260130163058486>
24. IB토마토 — 한화투자증권 PI 잭팟.반쪽 IB 과제 — <https://www.ibtomato.com/mobile/mView.aspx?no=6956&type=1>
25. DART 전자공시시스템(한화투자증권 003530) — <https://dart.fss.or.kr>
26. 한화투자증권 지속가능경영보고서 2025 PDF — https://www.hanwha.co.kr/assets/data/philosophy/Hanwha_Investment_Securities_Sustainability_Report_2025.pdf
27. 한화투자증권 공식 홈페이지 — <https://www.hanwhawm.com/>
28. 한화투자증권 인재상 공식 페이지 — https://www.hanwhawm.com/static/hanwha/recruit/CP600_2p.htm

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-법인영업

29. 한화인 채용사이트 — 한화그룹 핵심가
치 — https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main_value/main_value.do
30. 한화투자증권 자소서닷컴 기업페이지(채용정보) — <https://jaseol.com/companies/1821/careers>