

심층분석보고서

한화투자증권-본사지원-상품

2026.04.19

1장. 산업(증권업) 분석

1-1. 국내 증권업의 부문별 정의와 수익 구조

국내 증권업은 크게 다섯 개의 수익 부문으로 구성되며, 각 부문은 고유한 수익 모델·변동성·규제 프레임워크를 가집니다. 첫 번째 부문인 **위탁매매(Brokerage)**는 고객의 주식·채권·파생상품 주문을 받아 거래소에 전달하고 수수료를 수취하는 가장 전통적인 사업입니다. 자본시장연구원에 따르면 2023년 말 주식거래활동계좌는 6,920만좌, 평균 위탁매매 수수료율은 0.04% 수준까지 낮아져 과거 0.3~0.5%에 달하던 수수료율 대비 약 1/10 수준으로 하락했습니다. 이는 키움증권이 촉발한 수수료 인하 경쟁과 토스증권의 무료 수수료 정책이 시장 전반의 구조를 재편한 결과로 해석됩니다. 두 번째 부문인 **투자은행(IB)**은 ECM(IPO·유상증자), DCM(회사채 발행), M&A 자문, 인수금융, 부동산 PF를 포괄하며 증권사별 수익 변동성이 가장 큰 영역입니다. IB는 한 건당 수수료가 수십억에서 수백억 원에 달하는 반면, 대형 딜이 빠지면 실적이 급락하는 '프로젝트 베이스 비즈니스'의 속성을 지닙니다. 세 번째 부문인 **세일즈앤트레이딩(S&T)**은 자기자본을 활용한 채권·파생·주식 자기매매, ELS·DLS 운용, 외환 거래 등을 포괄하며, 시장 변동성에 따라 대규모 손익이 발생할 수 있는 부문입니다. 네 번째 부문인 **자산관리(WM)**는 PB(Private Banking)·랩어카운트·신탁·연금을 핵심 축으로 하며, 안정적인 관리보수 수익이 장점입니다. 마지막으로 **자기자본투자(PI)**는 사모펀드 출자, 비상장 지분투자, 벤처투자를 포괄하며 자본의 장기 운용을 통한 평가이익·배당수익·엑시트 차익을 노리는 영역입니다. 한국투자증권의 공시 사례(KIS 신용평가)에서 보듯 부문별 영업순수익은 **투자중개·자산관리·IB·운용** 4개 카테고리로 공시되며, 각 부문이 10% 안팎의 시장점유율을 형성하는 경쟁 구도가 업계 전반에서 관찰됩니다. 증권사의 '상품' 직무는 이 다섯 부문 중에서도 WM과 S&T의 교차점에 위치하며, IB·PI 부문에서 조성된 자원을 최종 고객에게 전달하는 '가치사슬의 허리' 역할을 수행한다는 점에서 전사적 관점의 이해가 반드시 요구됩니다.

1-2. 2024~2026년 증권업계 7대 핵심 트렌드

첫째, **디지털 전환과 MTS 경쟁 격화**가 업계 패러다임을 바꾸고 있습니다. 생성형 AI 기반 투자 어드바이저, 금융권 슈퍼앱 경쟁, 해외주식 실시간 시세 제공 등이 경쟁 포인트로 부상했습니다. 주요 증권사는 HTS에 집중했던 리소스를 모바일·AI로 재배치했으며, 한화투자증권 역시 기존 SmartM·STEPS 앱을 '한화투자증권 MTS'로 통합하는 등 이 흐름에 편승했습니다. 둘째, **토큰증권(STO) 법제화**가 증권업계의 최대 전환점으로 자리 잡았습니다. 2025년 11월 27일 국회 정무위 전체회의에서 전자증권법·자본시장법 개정안이 의결되었고, 2027년 1월 시행이 예정되어 있습니다(Lexology, 벤처스퀘어). 보스턴컨설팅그룹(BCG)은 국내 STO 시가총액이 2024년 34조 원에서 2025년 119조 원, 2030년에는 **367조 원**에 이를 것으로 전망했으며, 이는 증권사 신규 수익 풀의 질적 확장을 의미합니다. 셋째, **기업 밸류업 프로그램**이 2024년 2월 발표되어 PBR 1배 미만 기업에 대한 주주환원 확대 압박이 강해졌고, 이는 증권사 리서치·IB·상품 부서가 ESG 펀드·배당 ETF·밸류업 테마 상품을 기획하는 동력이 되었습니다. 넷째, **초대형IB 경쟁의 9개사 고착화**입니다. 한국투자·미래에셋·NH·삼성·메리츠·KB·하나·키움·신한투자가 자기자본 4조 원 이상으로 발행어음·종합투자계좌(IMA)·해외법인 확장을 주도하고 있으며, 대신증권이 2024년 말 종투사(자기자본 3조 이상)로 진입했습니다. 다섯째, **해외주식 거래 급증**으로 서학개미 예탁자산이 사상 최대치를 경신했고, 엔비디아·테슬라·애플을 필두로 한 미국 주식 직접투자가 일반화되면서 해외주식 수수료가 새로운 수익 축으로 부상했습니다. 여섯째, **퇴직연금 IRP 시장**은 2024년 말 **400조 원대**로 성장했으며, 실물이전 제도 도입으로 증권사 간 이관 경쟁이 본격화되어 연금 IRP 연 수익률 4.77%를 확보한 상품이 마케팅 메인 카피로 활용되었습니다. 일곱째, **금리 인하 사이클(2024~2025년)** 진입으로 채권 운용이익

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

은 증가했으나 구조적 ELS 자기매매 수익은 둔화되는 양면 효과가 발생했습니다. 이 7대 트렌드는 상품 직무 지원자가 반드시 자기소개서·면접에서 '산업 이해'를 드러낼 때 체계적으로 언급할 수 있어야 하는 핵심 키워드입니다.

1-3. 시장 규모의 숫자로 본 윤곽

숫자는 산업의 실체를 가장 선명하게 드러냅니다. 자본시장연구원에 따르면 2023년 말 국내 증권사 평균 위탁 매매 수수료율은 **0.04%**, 주식거래활동계좌 수는 6,920만좌였습니다. 이는 대한민국 국민 1.3명당 1개의 계좌가 있다는 의미이며, 이미 브로커리지 시장은 포화 상태에 도달했음을 시사합니다. 개별 증권사 단위로 보면 삼성증권은 2023년 수탁수수료 시장점유율 10%, 수익 규모 5,143억 원으로 YoY +21.19%를 기록하며 리테일 강자 지위를 재확인했습니다(전자신문). **홍콩H지수 ELS 판매잔액**은 2023년 11월 기준 **19.3조 원**이었으며, 이중 은행 판매잔액이 15.4조 원(81.9%), 증권사 판매잔액이 3.4조 원(18.1%)으로 **은행 편중이 뚜렷**했습니다(비즈한국). 이는 향후 규제 책임·배상 책임 분배 구조에도 직결되며, ELS 시장의 근본 채널 재편을 촉발한 배경이 되었습니다. 한국투자증권의 경우 2025년 상반기 영업이익 **1.08조 원**을 기록했으며, 자기자본은 2025년 9월 말 **약 12조 원**(별도)으로 업계 1위 그룹을 형성하고 있습니다(KIS Credit Opinion 2025.9.26). 2024년 상반기 기준 자기자본 2조 이상 10대 증권사의 영업이익 합계는 **4.73조 원(YoY +8,879억)**으로 증권산업 전반이 전년 대비 대폭 회복세를 시현했으며, ROE Top 3는 키움증권(18.03%)·한국투자증권·삼성증권이었습니다(한국금융신문). 이러한 업계 수치는 한화투자증권의 2025년 영업이익 1,474억 원이 **중형사 중에서도 뚜렷한 존재감을 확보한 규모**임을 입증하는 상대 기준선이 됩니다. 아울러 국내 16개 일반 증권사 합산 자기자본이 17조 원에 그치는 현실은 초대형IB·종투사(합산 66.2조 원)와의 격차가 **무려 49.14조 원**에 달함을 의미하며, 이는 역대 최대 치입니다(서울경제 2025.12.15). 즉 업계는 구조적으로 **'대형-중형의 양극화'**가 심화되는 국면에 진입했으며, 중형사는 전략적 선택과 차별화로만 생존·성장을 도모할 수 있는 환경에 놓여 있습니다.

1-4. 가치사슬 구조와 상품 직무의 핵심 수익 지점

증권사 상품 가치사슬은 **상품 조달(소싱) → 상품 개발·구조화 → 판매채널 집행 → 사후관리**의 4단계로 구성됩니다. 이를 좀 더 세부적으로 풀어 보면 첫 단계인 **상품 조달**에서는 자산운용사·외국계 IB·발행사로부터 펀드·ETF·ELS·DLS·채권·랩 모델 등을 소싱하며, 공급자와의 단가 협상·판매보수 구조·독점 공급 여부 등이 협상 포인트가 됩니다. 두 번째 단계인 **상품 개발·구조화**에서는 ELS의 배리어·낙인·조기상환 구조를 설계하고, 옵션 이론과 몬테카를로 시뮬레이션을 통해 pricing을 수행하며, 백투백 헷지 파트너를 선정합니다. 또한 채권형 상품의 경우 발행 금리·만기·신용등급을 조율하고, 펀드의 경우 판매사 관점에서 포트폴리오 적합성을 검증합니다. 세 번째 단계인 **판매채널 집행**에서는 WM본부·PB·영업지점·디지털 채널(MTS/HTS)·법인세일즈를 통해 실제 고객에게 상품을 공급합니다. 이 단계에서 마케팅·프로모션·상품설명서·판촉자료의 설계가 중요하며, 지점 설명회·PB 교육이 수반됩니다. 마지막 단계인 **사후관리**에서는 조기상환·녹인 발생 모니터링, 만기 상환, 민원 대응, 공시 관리가 이루어집니다. 핵심 수익 지점은 ①발행사 마진(ELS 발행 스프레드), ②펀드 판매보수(선취·환매·판매보수), ③구조화상품 수수료, ④관리보수(랩·신탁·연금), ⑤상품판매 연계 기타 수익(청약 후 연계된 HTS/MTS 거래 수수료)으로 정리됩니다. 상품 직무는 이 가치사슬의 설계자(Architect)이자 운영자(Operator)로서 WM·리테일 매출의 40~60%에 직간접적으로 기여하는 중추적 역할을 맡습니다. 특히 홍콩 ELS 사태 이후 사후관리 단계에서의 민원·배상 이슈가 재무·평판 양면에 막대한 영향을 미쳤기 때문에 **'사후관리를 포함한 풀 라이프사이클 관점'**을 이해하고 있는 지원자는 면접에서 차별화 우위를 확보할 수 있습니다.

1-5. 주요 플레이어와 경쟁 구도 지형

업계는 자기자본 기준 세 계층으로 선명하게 분절됩니다. **초대형IB 9개사**는 한국투자증권(약 12조 원, 2025.9

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

별도), 미래에셋증권(약 10.4조 원), NH투자증권(약 7.1조 원), 삼성증권(약 6.3조 원), 메리츠증권(2024년 6.3조→2025년 말 약 7.5조 원으로 급증), KB증권(약 6.2조 원), 하나증권(약 5.75조 원), 키움증권(약 4.3조 원), 신한투자증권(약 5.3조 원)이 포함됩니다. 이들은 발행어음·종합투자계좌(IMA)·해외법인·프라임 브로커리지 등 중형사가 접근할 수 없는 신사업을 독점하고 있습니다. **중형금융투자사업자(자기자본 3조 이상)**는 초대형IB 9개사 외에 대신증권이 2024년 말 신규 진입했으며, **중형사군**에는 교보증권(2.13조), 한화투자증권(약 2.07조), 유안타증권(1.6조), 신영증권(1.45조), 하이투자증권(iM, 1.34조), 현대차증권(1.27조), BNK투자증권(1.19조), IBK투자증권(1.08조), LS증권(舊 이베스트, 0.94조), 다올투자증권(약 0.7조)이 포함됩니다. 업계 보도에 따르면 "중투사 9개사 합산 66.2조 원 대 일반 16개사 합산 17.07조 원, **격차 49.14조 원으로 역대 최대**"라는 진단이 2025년 말 기준으로 내려졌습니다(서울경제). 이러한 구조에서 중형사는 전체 파이를 키우는 대형사와는 다른 생존 전략이 요구되며, 이는 한화투자증권이 RWA Hub 전략으로 '블루오션 선점'을 선택한 배경을 설명해 줍니다. 또한 경쟁 구도에서 눈에 띄는 점은 **부문별 1위 기업의 분산**입니다. 리테일은 키움·삼성, IB는 한국투자·NH, S&T는 미래에셋·한국투자, WM은 미래에셋·삼성 등이 각기 강점을 가지며 '모든 부문 1위'인 증권사는 존재하지 않습니다. 따라서 중형사도 특정 부문·특정 상품군에서 상위권 진입이 가능하며, 한화투자증권이 '디지털자산·RWA 선도자' 포지셔닝을 선택한 것은 이러한 산업 구조에 근거한 합리적 전략 선택이라 해석할 수 있습니다.

1-6. 최근 금융당국 규제 동향의 세 가지 파도

첫 번째 파도는 **홍콩 H지수 ELS 사태**입니다. 2024년 1~2월 손실확정액만 1.2조 원을 넘어섰고, 2024년 한 해 예상 총 손실은 **약 6조 원**(시사IN, MBC)으로 추산되었습니다. 금융위원회에 따르면 홍콩 ELS 손실액은 4조 6,000억 원, 평균 배상비율은 31.6%(한국경제)로 집계되었으며, KB금융지주는 2024년 1분기 총당부채 **8,620억 원**을 선제적으로 인식해 대규모 적자를 기록했습니다. 한국투자증권의 1분기 민원은 **219건**(전년 21건 대비 +943%)을 기록했으며, 그중 90.4%가 파생결합증권 관련 민원이었습니다(비즈한국). 2025년 금감원은 판매증권사 5곳에 **과태료 총 30억 원**을 부과했는데, KB증권 16.8억, NH투자증권 9.8억, 미래에셋증권 1.4억, 한국투자증권 1.1억, 삼성증권 1억으로 대형사 중심의 제재가 이루어졌습니다(EBN). 두 번째 파도는 **고난도 금융투자상품 판매 규제**의 전면 강화입니다. 2025년 2월 금융위는 '고난도 금융투자상품 불안전판매 예방 종합대책'을 발표하고, **2026년 1월 1일부터** 고난도 금투상품 판매 시 설명의무 순서를 바꿔 ①부적합 소비자 유형, ②손실가능성·위험, ③실제 손실사례를 **가장 먼저 설명하도록 의무화**했으며, 상품명 앞 '고난도 금융투자상품' 문구 표시를 필수화했습니다(아시아투데이, 더벨). 은행의 ELS 판매는 '거점점포' 지정제로 물적 분리과 3년 이상 판매경력 전담직원만 판매 가능토록 제한되었고, 적합성·적정성 평가 시 6개 필수정보 '모두' 고려가 강제되었습니다. 세 번째 파도는 **토큰증권(STO) 법제화**입니다. 2025년 7월 정부는 토큰증권 법제화 드라이브를 공식화했고, 11월 27일 국회 정무위를 통과했으며, 2027년 1월 본격 시행이 확정되었습니다(Lexology, 서울신문). 이 세 가지 파도는 상품 직무 지원자가 **현재 시점에서 업계 전체가 '기존 상품의 규제 강화 + 신상품 카테고리(STO) 창출'이라는 양방향 변화에 동시 노출되어 있음**을 이해하도록 요구합니다. 자기소개서·면접에서 이 구조를 제시하면 '업계를 구조적으로 읽는 지원자'라는 인상을 강력하게 전달할 수 있습니다.

1-7. 지원 전략 관점의 시사점

산업 분석이 시사하는 바는 명확합니다. 첫째, **홍콩 ELS 사태 → 고난도 상품 규제 → STO 법제화**라는 세 축이 향후 5년 증권사 상품 직무를 근본적으로 규정합니다. 둘째, **대형사 vs 중형사의 양극화가 심화**되는 구조에서 중형사는 '선택과 집중' 전략이 필수이며, 한화투자증권의 RWA 비전은 이러한 구조 인식 하에서 합리적 포지셔닝입니다. 셋째, 지원자는 ①기존 ELS·DLS 구조·판매 프로세스 이해, ②2026년 1월 시행 신규 설명의무 숙지, ③STO·RWA의 가치사슬 재편 방향 제시라는 세 가지를 동시에 보여줄 수 있어야 합니다. 특히 한화투자증권의 'RWA Hub' 비전과 가장 적합성 높은 산업 이슈는 **STO 법제화**이므로, 자기 경험을 STO 연계 상품 기획 시나

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

리으로 재구성해 제시하는 것이 차별화 포인트입니다. 예컨대 "STO 시행 이전에 기존 구조화상품의 규제 리스크를 최소화하면서, STO 시행 이후를 대비한 프로토타입 상품을 설계할 수 있는 역량"이라는 자기 프레임은 면접관에게 '산업의 현재·미래를 동시에 조망할 수 있는 지원자'라는 인상을 줄 수 있습니다. 또한 면접에서 "최근 가장 인상 깊게 본 업계 이슈는?"이라는 질문에 대해 STO 법제화와 RWA 시장 전망(2030년 367조 원)을 연결하여 답변하면 한화투자증권의 비전과 정합성을 자연스럽게 확보할 수 있습니다.

2장. 경쟁사 및 한화투자증권 포지셔닝

2-1. 자기자본 규모별 계층과 한화투자증권의 구조적 위치

국내 증권업계는 자기자본 규모에 따라 영위 가능 사업의 범위가 법적으로 구분되는 **계층 구조(Tiered Structure)**가 뚜렷합니다. **초대형IB(4조 원 이상)**는 발행어음 업무, 외국환 업무, 해외법인 설립, 종합투자계약(IMA) 등을 영위할 수 있으며, 9개사가 이 지위를 보유하고 있습니다. **종합금융투자사업자(3조 원 이상)**는 기업 신용공여, 프라임 브로커리지 서비스, 헤지펀드 PBS(Prime Broker Service) 등을 수행할 수 있으며, 초대형IB 9개사에 더해 대신증권이 2024년 말 신규 진입했습니다. **중형사(1~3조 원)**는 리테일·중소기업 특화 IB·구조화상품을 축으로 하며, 중투사·초대형IB로의 진입이 중장기 목표로 설정되는 경우가 많습니다. 한화투자증권의 자기자본은 2023년 말 1.60조 원 → 2024년 말 약 1.7조 원 → **2025년 말 2.07조 원(+21.22% YoY, 연결)**으로 최근 2~3년 간 빠르게 외형을 키웠으며, 업계 순위는 12~13위권으로 평가됩니다(동행미디어 2026.4.16). 다만 중투사 진입(3조 원)까지의 격차는 여전히 약 1조 원 수준이며, 초대형IB 진입은 사실상 단기 내 불가능한 구조적 한계를 내포하고 있습니다. 이러한 구조적 제약은 한화투자증권이 '대형화 전쟁'보다 '**특화·선점 전략**'으로 경쟁력을 확보해야 하는 이유를 설명해 줍니다. 지원자는 이 구조적 위치를 정확히 이해해야 하며, "한화투자증권은 대형사가 아니기에 더 빨리 움직일 수 있고, 중형사이기에 한 분야에 집중할 수 있다"는 전략적 해석이 자기소개서·면접에서 유용하게 활용될 수 있습니다.

2-2. 주요 경쟁사 실적 비교 분석

경쟁사 실적을 구체적 숫자로 비교해 보면 경쟁 지형이 더욱 선명해집니다. 한화투자증권의 직접 비교군은 자기자본 1~3조 원의 중형사 그룹이며, 주요 비교 대상은 다음과 같습니다. 먼저 **한국투자증권**은 자기자본 약 12조 원(2025.9), 2024년 순이익 1.1조 원 이상, ROE 17% 수준으로 **업계 최상위 벤치마크**에 해당하며, 발행어음 1위·IB 최상위·자기자본 1위를 모두 보유한 통합형 강자입니다. 중형사 경쟁군에서 가장 직접적 경쟁자는 **교보증권**으로, 자기자본 2.13조 원에 2024년 영업이익 1,139억 원에서 **2025년 영업이익 2,084억 원(+82.9%)**으로 급증했고, 2025년 ROE는 7.2%에 이르며, 대표이사 연임과 중투사 진입 비전(2029년 목표)을 제시하고 있습니다(FETV). 교보증권은 채권·구조화금융에서 전통적으로 강점을 보유하며 한화투자증권과 유사한 규모이지만 수익성 측면에서는 약간 앞서 있는 구도입니다. **유안타증권**은 자기자본 1.6조 원, 2024년 3분기 누적 영업이익 721억 원(YoY -21%), 연간 순이익 730억 원을 기록했으며, 대만계 자본을 배경으로 **해외주식(특히 일본 CFD)**에 강점을 보유하지만 IB 부문은 상대적으로 취약한 것으로 평가됩니다. **LS증권(舊 이베스트투자증권)**은 자기자본 약 1조 원, 2024년 별도 영업이익 약 -100억 원으로 적자 전환했으며 LS그룹 편입 후 IB 재정비 단계에 있습니다. **다올투자증권**은 자기자본 약 0.7조 원으로 규모는 작으나, 2024년 적자에서 **2025년 영업이익 334억 원·순이익 423억 원으로 흑자전환**에 성공하며 부동산 PF 편중 탈피를 진행 중입니다(인사이트코리아). **하이투자증권(IM증권)**은 자기자본 1.3조 원 수준으로 2024년 상반기 부동산 PF 총담금 쇼크로 적자전환했으며, DGB금융 계열사로서 그룹 리스크 관리 기조 하에 사업 재편 중입니다. 이러한 경쟁군 대비 **한화투자증권**은 자기자본 2.07조 원, **2024 영업이익 40억 원·순이익 389억 원 → 2025 영업이익 1,474억 원**

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

(+3,616%)·순이익 1,018억 원(+162%)·매출 3조 946억 원(+23.9%)으로 업계 대비 가장 극적인 턴어라운드를 시현했습니다. 교보증권의 2025년 ROE 7.2%, 한국투자증권 17%, 키움증권 18.03%와 비교할 때 한화투자증권의 2024년 ROE는 2% 수준에 불과했으나, **2025년 실적 정상화로 ROE는 5~6%대 추정치까지 회복한 것으로** 평가됩니다. 이 숫자는 '한화투자증권의 회복 모멘텀이 시장 평균을 상회'한다는 사실을 정량적으로 입증하는 데이터이며, 면접에서 자연스럽게 활용할 수 있는 핵심 근거입니다.

2-3. 한화투자증권 포지셔닝의 세 얼굴

한화투자증권은 단일 정체성으로 규정할 수 없는 복합적 포지셔닝을 가진 회사이며, 이를 **세 얼굴(Three-Faceted Positioning)**로 요약할 수 있습니다. 첫 번째 얼굴은 **한화그룹 금융 계열의 자본시장 교두보**입니다. 지배구조상 (주)한화(지주) → **한화생명(43.24%)** → **한화투자증권(한화생명 46.08% 최대주주)** 구조이며, 한화자산운용이 0.3%의 추가 지분을 보유합니다. 한화금융 계열은 **한화생명 - 한화손해보험(51.36%) - 한화자산운용(100%) - 한화저축은행 - 한화투자증권 - 캐롯손보**로 수직 계열화되어 있으며, 생명·운용·증권·저축은행 간 **방카슈랑스·상품교차판매·방카 채널 연계** 시너지가 사업 모델의 핵심입니다. 즉 한화투자증권은 그룹 내에서 "자본시장 진입 창구"이자 "자산운용 상품의 유통 채널"이라는 이중 역할을 동시에 수행합니다. 두 번째 얼굴은 **중형사 중 디지털자산·RWA 선도자**입니다. 2021년 두나무 지분 5.94%를 583억 원에 취득한 이후 현 지분 가치가 약 **9,090억 원**으로 15배 이상 성장했으며, 2025년 10월 미국 시큐리티이즈에 PIPE 투자를 단행했고, 2026년 1월 다보스포럼 기간 중 국내 대표 크립토 데이터 기업 쟁글에 100억 원 전략 투자 및 MOU를 체결했습니다(이투데이, 중앙이코노미뉴스). 세 번째 얼굴은 **동남아 금융 벨트 보유 중형사**입니다. 베트남 파인트리증권(2025년 영업수익 216억 원, 3년 연속 성장, 베트남비즈 '2025 베스트 리테일 브로커 TOP 10' 선정), 싱가포르 법인, 그리고 2024년 10월 인도네시아 리포그룹 산하 **칩타다나증권 80% 인수**(ECM 상위권 입지 확보)로 **동남아 4개국 네트워크**를 완성했습니다. 이 세 얼굴은 중형사 중에서도 한화투자증권만이 동시에 보유한 복합적 자산이며, 지원자가 "왜 한화투자증권인가"라는 질문에 답할 때 각 얼굴에 대응하는 지원 동기를 준비해 두면 설득력 있는 답변을 구성할 수 있습니다.

2-4. 최근 1~6개월 주요 이슈와 전략 드라이브

최근 6개월 간 한화투자증권에는 한 편의 드라마 같은 변화가 압축적으로 발생했습니다. 2025년 7월 11일 **장병호 대표이사 내정**이 발표되었고, 9월 1일 임시주총을 통해 정식 취임했습니다. 장 대표는 1995년 한화투자증권 입사로 경력을 시작해 한화생명 부사장을 역임한 **30년 한화맨**으로, 취임 직후부터 강도 높은 조직 개편과 전략 재편을 추진했습니다. 2025년 10월에는 조직 개편을 통해 **디지털혁신실을 디지털혁신부문으로 격상**시키고, **미래전략실을 신설**해 STO·온체인·글로벌·신사업을 총괄하는 컨트롤타워로 배치했으며, **리서치센터 내 디지털자산리서치팀**을 신설해 리서치의 한 축을 디지털자산에 할애했습니다(뉴스저널리즘). 또한 **디지털 학습개발(L&D) 센터**를 신설해 전 임직원을 대상으로 블록체인·AI·Web3 교육을 의무화했는데, 이는 단순한 교육 프로그램이 아니라 **조직 전체의 DNA를 디지털자산 중심으로 재교육하는 체계적 프로젝트**로 해석됩니다. 2025년 12월 17일 열린 2026년 경영전략회의에서 장 대표는 '**Global No.1 RWA Hub**'를 중장기 비전으로 공식 선포하며 "글로벌 금융시장은 디지털 자산 중심으로 빠르게 재편되고 있다. 실물자산 토큰화를 중심으로 글로벌 디지털 금융 리더로 도약하겠다"고 천명했습니다(헤럴드경제, 중앙이코노미뉴스, 화이트페이퍼). 회사 측은 **2026년 6월 개인 대상 STO 플랫폼 출시**를 예정하고 있으며, 2026년 1월 다보스포럼에서 크립토 데이터 기업 쟁글과 MOU·100억 원 지분 투자를 단행했고, 2025년 10월에는 미국 시큐리티이즈 PIPE 투자(나스닥 SPAC 합병 상장 참여)를 통해 글로벌 RWA 생태계 선점에 나섰습니다(더구루). 이러한 일련의 행보는 **단일한 비전 체계 하에서 계열사·해외법인·기술 파트너십·조직·교육이 동시에 움직이는 수준 높은 전략 실행력**을 보여주며, 지원자에게는 "이 회사가 어떤 방향으로 가고 있는가"에 대한 명확한 이해를 요구합니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

2-5. 차별화 포인트와 한계점의 정직한 병렬 분석

차별화 포인트부터 정리해 보면, 첫째 **두나무 5.94% 지분가치 약 9,090억 원**이라는 재무적 자산은 현재 한화투자증권의 자기자본 2.07조 원의 약 44%에 해당하는 규모로, 평가이익만으로도 중형사 구도의 판도를 바꿀 수 있는 히든 자산입니다. 둘째, **시큐리타이즈·쟁글·업비트로 이어지는 글로벌 디지털자산 네트워크**는 국내 어떤 중형사도 보유하지 못한 독점적 자산이며, 2027년 STO 시행 이후 이 네트워크의 경제적 가치는 더욱 증폭될 가능성이 큼니다. 셋째, 인도네시아 리포그룹 산하 칩타다나 80% 인수(2024.10)로 **동남아 4개국 벨트**를 완성했고, 베트남 파인트리증권은 2025년 영업수익 216억 원으로 3년 연속 성장세를 이어가며 리테일 Top 10에 선정되었습니다. 넷째, **2025년 전 사업부문 흑자전환·수익성 V자 회복**은 경영진의 실행력을 숫자로 증명한 사건입니다. 다섯째, **NCR(순자본비율) 863%**(2025년 말)는 법정 기준(100%)의 **8배**에 해당하는 재무건전성으로, 어떤 외부 충격에도 대응 가능한 완충력을 갖추고 있습니다. 한편 **한계점**도 정직하게 인식할 필요가 있습니다. 첫째, **자기자본 2.07조 원은 초대형IB 문턱(4조 원) 대비 절반, 종투사(3조 원)에도 1조 원 미달**로 발행어음·IMA·프라임 브로커리지 등 중요 신사업이 배제되는 구조입니다. 둘째, 리테일 브랜드 인지도가 상위사 대비 낮고, 오프라인 지점망도 제한적입니다. 셋째, **STO 법 시행이 2027년 1월로 확정되면서 신사업 수익화 시점이 지연**되는 리스크가 있으며, 그 전까지는 선투자 부담이 지속됩니다. 넷째, 2024년 IB 부문에서 **부동산 PF 부실 선제 인식으로 249억 원 손실**을 계상한 전력이 있으며, 이는 업계 전반의 부동산 PF 리스크와 맞물려 지속 모니터링이 필요한 영역입니다(동행미디어). 다섯째, 한화그룹 지주사의 지배 구조 하에서 그룹 차원의 의사결정 영향력이 개별 증권사의 자율성을 제한할 수 있는 구조적 특징도 존재합니다. 지원자는 이러한 양면을 균형 있게 인식하고, 면접에서 "한계점을 어떻게 극복할 것인가"에 대해 자기 의견을 정리해 둘 필요가 있습니다.

2-6. 면접 활용 포인트

경쟁사 구도를 면접에 활용하는 구체적 방법은 다음과 같습니다. 첫째, "한화투자증권의 가장 직접적 경쟁자는 누구라고 생각하는가?"라는 질문에 대해 "**자기자본·종투사 진입 측면에서는 교보증권이 가장 직접적 경쟁자이며, 디지털자산·STO 측면에서는 오히려 미래에셋·키움·신한투자·NH증권 등 대형사가 실질 경쟁**"이라는 이원적 답변을 준비하면 업계 구도를 깊이 읽는다는 인상을 줄 수 있습니다. 둘째, "왜 한화투자증권은 대형화 전쟁이 아닌 RWA에 집중하는가?"라는 질문에는 "**스케일 전쟁에서 단기간에 이길 수 없다면, 속도와 포지셔닝으로 이기는 것이 중형사의 최적 전략이며, RWA는 2030년 367조 원 시장으로 성장할 블루오션이기 때문**"이라는 구조적 답변이 효과적입니다. 셋째, "두나무 지분의 전략적 가치는 무엇인가?"라는 질문에 대해 "**단순 재무 자산을 넘어, 업비트·쟁글·시큐리타이즈로 이어지는 디지털자산 생태계 레버리지의 핵심 노드이며, STO 시행 후 고객·거래·데이터 측면에서 경쟁사 대비 선점 효과를 극대화할 자산**"이라는 해석을 제시하면 비즈니스 모델 관점의 이해도를 드러낼 수 있습니다. 넷째, "칩타다나 인수의 목적은?"이라는 질문에는 "**인도네시아 ECM Top 10에 속한 로컬 증권사를 발판으로, K증권의 동남아 진출 모델을 완성하고 현지 IB·리테일·RWA 서비스를 동시 공략하기 위함**"으로 답변할 수 있습니다. 이러한 전략적 해석은 단순 암기보다는 업계 구조에 대한 깊은 이해에서 비롯되어야 자연스럽게 전달됩니다.

3장. 한화투자증권 심층 분석

3-1. 회사 개요와 한화그룹 내 위상

한화투자증권은 2012년 **한화증권과 푸르덴셜투자증권의 합병**으로 현재 법인이 형성되었으며, 본사는 서울 여의도에 소재합니다. 한화그룹 금융계열(FI) 섹터에서 한화생명·한화손해보험에 이어 세 번째 규모이자, **그룹의 자본**

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

시장 전선 교두보 역할을 수행합니다. 최대주주는 한화생명(46.08%)이며, 한화자산운용이 0.3%를 추가 보유해 그룹 지배구조가 안정적으로 확립되어 있습니다(뉴스톱, 위키백과). 한화그룹의 금융 계열 수직 구조는 **한화생명(보험) - 한화손해보험(보험) - 한화자산운용(운용) - 한화저축은행(여신) - 한화투자증권(증권) - 캐롯손보(인슈어테크)**의 완결된 금융 생태계를 형성하고 있으며, 이는 **상품의 생산(운용사) - 중개(증권) - 판매(생명·은행 방카) - 확장(저축은행)**이라는 벨류체인 상의 각 기능을 그룹 내부에서 수직 통합할 수 있는 구조적 우위를 제공합니다. 실제로 한화생명 방카슈랑스 채널을 통한 한화자산운용 펀드 판매, 한화투자증권의 리테일 고객 대상 한화생명 보험 상품 교차판매 등 그룹 내 상품 교류가 활발히 이루어지고 있으며, 이는 상품 직무 지원자에게 **"그룹 시너지 이해"**라는 또 하나의 역량을 요구합니다. 특히 2024년 6월 한화투자증권은 **'중소기업 특화 금융투자회사'**로 재지정되었는데, 이는 금융위가 중소기업의 자금 조달·성장 지원 역량을 인정하는 지위로, 상품 라인업에서도 중소·중견기업 관련 채권·펀드·구조화상품을 기획할 때 전략적 기반이 됩니다.

3-2. 2024~2025년 사업 구조와 부문별 실적의 세밀한 해부

2025년 사업보고서 기준 한화투자증권의 실적은 **연결 영업이익 1,477억 원(+272% YoY), 순이익 1,020억 원, 매출 3조 946억 원(+23.9%), 총자산 17조 3,579억 원(+23.82%)**로 요약됩니다(동행미디어 2026.4.16). 이 숫자를 부문별로 해부해 보면 다음과 같습니다. **IB 부문**은 2024년 -249억 원 손실에서 2025년 순영업이익 809억 원·손익 491억 원으로 **완전 흑자전환**에 성공했습니다. IB 부문의 반전은 부동산 PF 부실 선제 인식이 일단락되고, 회사채 발행·IPO 인수 건수가 회복된 결과로 해석됩니다. **트레이딩 부문**은 2025년 국내 증시 활황 수혜로 PI 손익이 37억 원에서 306억 원으로 폭증했으며, 부문 전체 순영업이익 789억 원·손익 415억 원(각각 +132억 원, +119억 원 개선)을 기록해 전사 실적 견인차 역할을 했습니다. **홀세일 부문**은 순영업이익 433억 원·손익 188억 원(+65억 원, +63억 원 개선)으로 법인 세일즈 영역에서 안정적 성과를 시현했습니다. **전사 수수료수익**은 2024년 2,195억 원에서 2025년 2,812억 원(+617억 원)으로 증가해 수수료 기반 수익 체력 자체가 한 단계 레벨업되었습니다. 이러한 부문별 실적은 한화투자증권이 **특정 부문 의존형이 아닌 균형형 실적 구조**를 구축했음을 보여주며, 이는 중형사로서 외부 충격에 대한 완충력이 강화되었다는 긍정적 신호입니다. 지원자는 이러한 부문별 이해를 바탕으로 **"본사지원-상품 직무가 어떤 부문 실적에 어떻게 기여할 수 있는가"**에 대한 자기 견해를 정리해 두는 것이 좋습니다. 특히 홀세일·WM·트레이딩 부문과 직접 연결되는 상품 라인업의 설계·운영이 전사 수수료수익 증대에 핵심적 레버리지를 제공한다는 관점은 상품 직무의 전략적 가치를 드러내는 데 유용합니다.

3-3. 주요 재무지표의 구조적 해석

자기자본은 2024년 말 약 1.70조 원에서 2025년 말 2조 682억 원(+21.22%)으로 증가했으며, **NCR(순자본 비율) 863%**(전년 670%)로 법정기준(100%)의 8배 이상을 유지하고 있습니다. 이 NCR 수치는 업계 최상위권에 속하며, 어떤 시장 충격이 와도 회사가 흔들리지 않을 수 있는 **재무 완충 쿠션(Financial Buffer)**을 확보한 상태임을 의미합니다. 2024년 영업이익이 40억 원에 그쳤으나 2025년 1,477억 원으로 **약 37배 급증**했고, ROE는 2024년 약 2%에서 2025년 5~6%대로 추정됩니다. 2024년 말 기준 국내 16개 일반 증권사 합산 자기자본 17조 원 중 한화투자증권이 차지하는 비중은 약 10%로, 종투사·초대형IB를 제외한 **"중형사 중 상위권"**에 위치합니다(한국기업평가·서울경제 2025.12.15). 다만 한 가지 주목할 점은 **2025년 폭발적 실적 성장에도 불구하고 4년 연속 무배당**을 유지하고 있다는 사실입니다(녹색경제신문). 이는 ①자본 유보를 통한 종투사 진입 자본 축적 의지, ②한화생명 중심 지배구조에서 배당 자원을 사내 유보해 자본 경쟁력을 키우겠다는 의도로 해석될 수 있으며, 배당 측면에서는 단기 주주환원 매력도가 낮다는 평가가 병존합니다. 그럼에도 불구하고 2026년 2월 잠정실적 공시 직후 주가가 **8%대 급등**(이투데이)한 것은 시장이 **배당 매력보다는 중장기 성장 스토리에 더 무게를 두고 있음**을 의미하며, 이는 한화투자증권의 RWA 비전에 대한 자본시장의 베틱이라 볼 수 있습니다.

3-4. 장병호 대표 체제의 중장기 전략 설계도

장병호 대표는 1967년생으로 서강대 정치외교학 학사·경제학 석사 학위를 보유한 인물이며, 1995년 한화투자증권에 입사해 한화생명 부사장을 역임한 **30년 한화맨**입니다(비즈니스포스트, 한국금융신문). 그의 취임은 단순한 CEO 교체가 아니라 **'전략통 CEO를 통한 디지털 대전환 선포'** 라는 메시지를 시장에 전달하는 이벤트였습니다. 2025년 12월 17일 2026년 경영전략회의에서 장 대표는 **"Global No.1 RWA Hub"** 를 중장기 비전으로 선포하며, 이를 실현하기 위한 3대 실행과제로 ①**전략적 파트너십 확대**(시큐리티이즈·쟁글·업비트 등), ②**디지털 생태계 조성 주도**(전 임직원 Web3 교육, 디지털자산리서치팀), ③**해외법인 연계 '디지털 실크로드' 구축**(동남아 4개국 벨트와 RWA를 결합한 크로스보더 서비스)을 제시했습니다(EBN, 헤럴드경제, 직셀). 2025년 10월 조직 개편에서는 **디지털혁신부문**(플랫폼 기획·개발 통합), **미래전략실**(STO·온체인·글로벌·신사업 총괄), **디지털자산리서치팀**, **디지털 학습개발(L&D) 센터**가 동시에 신설되어 회사 자원의 중심축이 디지털자산으로 이동했습니다(뉴저널리즘, 한국금융신문). 이러한 조직 설계는 **단순한 부서 신설이 아니라 전사적 자원 재배분**으로, 리서치·상품·IT·교육·해외사업이 모두 RWA 비전 하에서 재편성되었음을 의미합니다. 지원자는 이 조직 구조를 이해하고, **상품 직무가 미래전략실·디지털자산리서치팀·디지털혁신부문과 어떻게 협업할 것인가**에 대한 자기 견해를 정리해 두는 것이 좋습니다.

3-5. 차별화 포인트의 3축 심층 분석

첫째, **디지털자산 초기 선점**의 역사입니다. 한화투자증권은 2021년 두나무 지분 5.94%를 583억 원에 취득했으며, 2026년 기준 지분 가치는 **약 9,090억 원**으로 15배 이상 상승했습니다(DealSite, 와이드경제). 이는 단순한 재무 투자가 아니라 **국내 1위 가상자산 거래소와의 전략적 연결고리**로 해석되며, 2025년 4월 23일 DART 공시에서 두나무-네이버파이낸셜 주식교환 과정에서도 한화투자증권이 **지분 유지 입장**을 공식화해 엑시트설을 일축한 점은 중장기 관점의 투자 의지를 입증합니다(이투데이). 둘째, **글로벌 네트워크**의 실체입니다. 2024년 10월 인도네시아 리포그룹 산하 **칩타다나증권 80% 인수**는 인도네시아 ECM 상위권 입지를 한 번에 확보한 딜이며, 한화투자증권이 그룹 계열사인 한화자산운용의 인도네시아 칩타다나자산운용 인수(2024년)와 연계한 **자본 시장·자산운용 통합 진출 모델**의 일환이기도 합니다(서울경제). 베트남 **파인트리증권**은 2025년 영업수익 216억 원, 세전이익 43억 원을 기록하며 2년 연속 두 자릿수 성장을 달성했고, 베트남비즈 '2025 베스트 리테일 브로커 TOP 10'에 선정되었습니다. 싱가포르 법인까지 포함해 **동남아 4개국 벨트**를 완성한 중형 증권사는 한화투자증권이 사실상 유일합니다. 셋째, **MTS 통합과 디지털 채널 혁신**입니다. 기존 SmartM·STEPS 앱을 '한화투자증권 MTS'로 통합하고 AI 맞춤형 정보 제공·HTS 수준 거래 기능을 모바일로 구현했으며, 토스 앱과 제휴해 채권·ELB·연금저축·ETF를 확장 판매하고 있습니다(지속가능경영보고서 2025). 이 세 축은 다른 중형사에서 단일한 형태로 재현하기 어려운 **복합 경쟁우위(Composite Advantage)** 를 형성하며, 지원자는 이를 "한화투자증권을 선택해야 할 이유"의 핵심 근거로 활용할 수 있습니다.

3-6. 리스크 요인의 균형 있는 진단

지원 전략 차원에서 회사의 리스크를 정확히 이해하는 것은 **성숙한 지원자**의 필수 자질입니다. 첫째, **자기자본 규모의 구조적 한계**로 초대형IB·종투사 진입 시점이 불투명합니다. 자기자본 2.07조 원에서 3조 원까지 약 1조 원의 추가 자본이 필요하며, 이는 유상증자·자본성 증권 발행·이익잉여금 유보의 조합으로만 달성 가능합니다. 둘째, **홍콩 H지수 ELS 관련 간접 노출**도입니다. 한화투자증권은 금감원이 명시한 주요 판매사 6곳(한국투자·미래에셋·삼성·KB·NH·신한투자)에는 포함되지 않았으나, 2021~2023년 ELS 발행 잔액은 증권업 전체(2023년 20.1조) 중 중견 규모를 유지한 만큼 **발행자 관점의 간접 책임·리스크**가 완전히 배제되지는 않습니다. 셋째, **부동산 PF 노출**은 2024년 IB 부문 -249억 원 손실로 일부 반영되었으나, 전체 부동산 PF 우발부채의 장기 관리

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

이슈는 계속 모니터링이 필요합니다(뉴스토마토). 넷째, **실적 변동성 리스크**입니다. 2024년 영업이익 40억 원 ·ROE 2% 부진에서 2025년 영업이익 1,477억 원으로 폭증한 데서 보듯, 한화투자증권의 수익 변동성은 업계 평균 대비 크다는 평가가 존재합니다. 이는 자기매매·트레이딩 비중이 상대적으로 높기 때문으로 추정되며, 향후 이 구조의 안정화가 중요 과제입니다. 다섯째, **STO 수익화 지연 리스크**입니다. 2027년 1월 본격 시행 예정이어서 그 전까지는 선투자 부담이 지속되며, STO 법 시행 일정이 정치적·규제적 이유로 다시 지연될 가능성도 배제할 수 없습니다. 여섯째, **그룹 지배구조 리스크**입니다. 한화생명 중심의 지배구조 하에서 그룹의 전략 변화가 증권사의 자율성에 영향을 미칠 수 있으며, 특히 지분 구조 개편이 발생할 경우 기업 가치 변동이 수반될 수 있습니다. 이러한 리스크 요인을 정확히 이해하는 것은 **"장밋빛 미래"만 보는 지원자가 아닌 "균형 잡힌 시각을 가진 지원자"**라는 인상을 면접관에게 전달하는 데 결정적입니다.

3-7. 최근 보도자료·IR 자료 기반 전략 방향

2026년 2월 26일 2025 잠정실적 공시 직후 주가가 **8%대 급등**(이투데이)한 것은 시장이 실적 정상화와 RWA 비전에 동시에 긍정 신호를 보냈음을 시사합니다. 장 대표는 취임 첫 해에 **영업이익 37배, 순이익 2.6배**의 성과를 증명했고, ESG 평가에서도 한국ESG기준원 2년 연속 통합 A등급, 서스틴베스트 A등급, ESG경영 100대 우수기업에 선정되었습니다(지속가능경영보고서 2025). 2026년 4월 사업보고서 공시와 함께 공개된 총 자산 17.36조 원·자기자본 2.07조 원은 **"중형사 중 가장 공격적으로 외형을 키운 해"**였음을 확인시켜 줍니다. 최근 IR 자료에서 반복적으로 강조되는 키워드는 **"실물자산 토큰화(RWA)"**, **"Global Digital Finance Leader"**, **"디지털 실크로드"** 등으로 수렴하며, 이는 회사가 시장 커뮤니케이션의 중심축을 '전통 증권사'에서 '디지털 증권사'로 의도적으로 재배치하고 있음을 보여줍니다. 장 대표는 "디지털 자산을 선도해 더 클 것"이라고 언론 인터뷰에서 공언했으며(헤럴드경제), 2026년 내 **개인 대상 STO 플랫폼 런칭, 온체인 RWA 상품 파이프라인 확장, 해외법인 연계 크로스보더 RWA 서비스** 등이 단계별 실행 과제로 공개되고 있습니다.

3-8. 지원 전략 관점의 시사점

한화투자증권은 '전통 증권업'과 '디지털자산 증권사'라는 두 정체성이 동시에 공존하는 **전환기 회사(Company in Transition)**입니다. 지원자는 이 전환기의 긴장과 기회를 모두 이해해야 하며, 특히 상품 직무는 **전통 상품(ELS·채권·펀드·ETF) 라인업의 안정적 유지 + RWA·STO 신상품 파이프라인 구축**이라는 이중 과제를 안게 됩니다. 이는 단순한 '추가 업무'가 아니라 **업무 패러다임의 본질적 전환**이며, 상품 담당자는 향후 2~3년 간 전통 상품의 규제 강화 대응과 신상품 카테고리 학습을 병행해야 하는 강도 높은 업무 환경에 노출됩니다. 자기소개서·면접에서 "왜 한화투자증권인가"에 답할 때 활용할 수 있는 세 가지 축은 다음과 같습니다. 첫째, **"중형사이기 때문에 더 빨리 움직일 수 있는 조직"**이라는 구조적 매력. 둘째, **"한화그룹 금융 인프라라는 든든한 백bones을 보유한 안정성"**이라는 지원 기반. 셋째, **"RWA라는 블루오션에 선점 투자한 유일한 중형사"**라는 독특한 전략적 포지셔닝. 이 세 축을 엮어 자기 경험·가치관과 연결한 내러티브를 구성하면 차별화된 지원 동기를 완성할 수 있습니다. 또한 "5년 후 한화투자증권이 어디에 있을 것이라 보는가?"라는 질문에는 **"2027년 STO 시행 후 개인 대상 RWA 거래 플랫폼의 선도자, 동남아 4개국과 연결된 크로스보더 RWA 허브, 자기자본 3조 원 돌파를 통한 중투사 진입"**이라는 3단계 시나리오로 답변할 수 있습니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 한화그룹 Core Value '도전·헌신·정도'의 내재적 해석

한화그룹은 2011년 5월 2일 한화 인재경영원에서 김승연 회장과 계열사 대표 300여 명이 참석한 핵심가치 선

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

포석을 통해 '도전(Challenge)·헌신(Dedication)·정도(Integrity)' 3대 핵심가치를 공식화했습니다(세계일보). 이 세 가지 가치는 단순 슬로건이 아니라 인사 평가·승진·채용의 실질적 기준으로 내재화되어 있으며, 각각 8개의 행동 원칙으로 구체화되어 있습니다. **도전**은 "기존의 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구"라는 정의 하에 "미래의 변화를 미리 읽고 적극적으로 대응", "목표 달성을 위해 적극적으로 행동" 등이 세부 원칙입니다. **헌신**은 "회사·고객·동료와의 인연을 소중히 여기고 큰 목표를 위해 헌신의 힘을 다함"으로 정의되며, "공동의 목표에 열정을 쏟음", "회사·고객·동료에 감사하는 마음으로 행동" 등이 포함됩니다. **정도**는 "자극심을 바탕으로 원칙에 따라 바르고 공정하게 행동"으로 정의되며, "눈앞의 이익에 흔들리지 않고 원칙에 따라 정직하게 행동"과 "공과 사를 구분하여 능력과 성과에 따라 공정 대우"가 대표 원칙입니다. 증권업 상품 직무의 맥락에서 이 세 가치를 재해석하면 다음과 같이 자연스럽게 직무 요건과 연결됩니다. **도전**은 "RWA·STO 등 신상품 카테고리 대한 적극적 학습과 시도", **헌신**은 "3~7년 장기 라이프사이클을 가진 상품에 대한 책임감 있는 사후관리", **정도**는 "홍콩 ELS 사태 이후 소비자 보호·불완전판매 예방 원칙의 철저한 준수"로 번역됩니다. 이러한 재해석은 지원자가 단순 암기가 아닌 **업무 맥락에 녹여낸 자기 언어로 인재상을 표현**할 수 있게 해주며, 면접관에게 "이 지원자는 우리 회사의 가치를 자기 직무에 대입해 내재화했다"는 강한 인상을 전달합니다.

4-2. 'Buidler' 인재상과 2026 공채 변화의 의미

한화투자증권은 공식 채용 페이지에서 "**Buidler(비들러)**" 라는 독자적 키워드를 사용합니다. 이는 블록체인 커뮤니티에서 유래한 표현으로, 흔히 쓰는 "Builder"의 의도적 스펠링 변형이며 "**시장 하락장에서도 묵묵히 만들어가는 사람**"이라는 Web3 문화의 가치 지향을 내포합니다. 한화투자증권은 Buidler를 "불확실한 환경에서 빠르게 시도하고, 실패를 통해 배우며, 결과로 증명하는 인재", "Web3·토코증권 기반 글로벌 스탠다드를 만들어갈 수 있는 도전자"로 정의합니다(recruit-hanwhawm.com). 즉 그룹의 '도전' 가치를 **Web3·토코증권 맥락으로 재해석한 한화투자증권 고유의 인재상**이며, 이는 'Global No.1 RWA Hub' 비전과 완전히 정합성을 이룹니다. 2026 상반기 신입 공채에서는 기존 세부직무 중심 채용에서 '**직군 단위 채용**'으로 전환했으며, 김도형 혁신지원실장은 "특정 업무에 한정하지 않고 다양한 역할 수행 가능성·성장 잠재력을 중심으로 평가"한다고 밝혔습니다(뉴스핌·인사이드코리아). 이러한 채용 방식 변화는 "**뽀족한 전문성보다 T자형(혹은 π자형) 인재**", "**한 직무만 잘하는 사람보다 여러 직무로 확장 가능한 사람**"을 선호하는 신호로 해석됩니다. 상품 직무 지원자에게 이는 기회이자 부담입니다. 기회 측면에서는 상품 업무에 직접적 경험이 부족해도 **잠재력과 학습력으로 평가받을 수 있는 채용 환경**이며, 부담 측면에서는 **상품 외 다른 업무(IB·WM·트레이딩)에 대한 이해와 확장 가능성까지 자기소개서·면접에서 드러내야 한다**는 의미입니다.

4-3. 조직 문화의 공식·비공식 신호 종합

조직 문화를 평가할 때 **공식 제도의 신호**와 **비공식 후기·평판의 신호**를 병렬적으로 읽어야 합니다. 공식 제도 측면에서 한화투자증권은 증권업계에서 드물게 **스마트워크(하이브리드 원격근무)**를 도입해 주중 최대 3일 자택근무를 허용하고 있으며, **가족친화인증**을 성평등가족부로부터 2022년 최초 획득 후 2024년 12월 2년 연장했습니다. 아빠휴가·맘스패키지·사내 모유착유 공간·돌봄휴가 등 일과 가정 양립을 위한 제도가 완비되어 있으며(머니S, 시사저널e), **복리후생비는 2024년 1~3분기 447억 원(YoY +56.3%)**으로 매출 대비 비중 1.14%(+0.90%p)를 기록해 NH투자증권 대비 업계 최상위 수준으로 평가됩니다(시사저널e). 이 외에도 **안식월(승진 시), 채용휴직(최대 2년 학위 과정 지원), Refresh 휴가(10영업일 연속)** 등 장기근속·자기계발 지원 제도가 완비되어 있으며, **PC-OFF 제도**를 통해 정시 퇴근 문화를 제도적으로 뒷받침하고 있습니다. 이러한 공식 제도는 "**워라밸·자기계발·가족 친화**"라는 3대 축으로 설계되었으며, 증권업계 평균 대비 선도적 수준이라 평가됩니다. 한편 비공식 신호 측면에서는 다소 복합적 양상이 관찰됩니다. 잡플래닛 평점은 2.8/5점 수준(191건)으로 업계 평균 대비 낮은 편이며, 대표적 장점으로는 "**PC-OFF 제도, 휴가 자유로운 사용, 안마사 서비스 상시**" 등

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

이 꼽히는 반면 단점으로는 "책임질 일을 안 하려는 일부 백오피스 분위기", "그룹 눈치를 보는 경영진 문화" 등이 지적되기도 합니다. 다만 익명 리뷰는 편향 가능성이 있고 과거 데이터가 누적된 결과이므로, 최근 장병호 대표 체제 하의 변화된 분위기를 반영하지 못할 수 있다는 점을 함께 감안해야 합니다. 2024년 인사제도 변화로 "인사평가 결과에 따른 연봉 삭감 하한폭"이 도입되어 성과 중심·차별화 보상체제로 개편된 점은, 장 대표 체제의 '성과주의 강화' 기초를 방증합니다. 즉 한화투자증권의 조직 문화는 "워라벨·복지 제도는 업계 최상위 + 성과 평가는 성과주의로 강화 + 전반적 분위기는 전환기 특유의 긴장감"이라는 복합적 조합으로 요약될 수 있으며, 이 조합을 이해한 상태에서 "본인이 어떤 기여를 할 수 있는가"를 제시하는 것이 효과적입니다.

4-4. 증권업 상품 직무가 선호하는 인재 특성 6가지

상품 직무에서 성과를 내는 인재의 공통 프로파일은 6가지 특성으로 수렴합니다. 첫째, **수리적 사고와 상품 구조 이해도**입니다. ELS의 배리어·낙인·조기상환 구조, 옵션 이론(Delta·Gamma·Vega·Theta), 변동성·상관관계의 직관적 파악 능력이 기본 토대입니다. 특히 파생결합상품은 수학적 모델링 없이는 이해·설계가 불가능하므로 통계·수리·프로그래밍 역량이 필수적입니다. 둘째, **디테일과 리스크 관리 마인드**입니다. 녹인 발생 시 수십억에서 수백억 원 단위 손실이 실시간으로 발생할 수 있으므로 한 치의 오차도 용납되지 않습니다. 한 문장의 공시 누락, 한 자리 수 숫자의 오기, 한 줄의 약관 애매함이 수백억 원대 소송으로 번질 수 있는 업무 특성상 **강박에 가까운 디테일 관리**가 체화되어야 합니다. 셋째, **규제 감수성**입니다. 자본시장법·금융소비자보호법·고난도 상품 규제(2026.1 시행)·전자증권법(2027.1 STO 시행)을 **상품 설계 단계부터 반영하는 역량**이 필수이며, 규제 변화를 가장 먼저 감지하고 선제적으로 대응하는 '규제 안테나'가 요구됩니다. 넷째, **시장 감각**입니다. 금리·환율·지수·크레딧 스프레드 변화를 라인업 개편에 반영하는 능력, 시장 사이클과 고객 심리 변화를 읽고 상품 파이프라인을 조정하는 감각이 필요합니다. 다섯째, **다부서 협업 역량**입니다. 상품 담당자는 WM본부·PB·리서치·컴플라이언스·리스크·법무·IT·마케팅·운용사·발행사를 모두 엮는 **허브(Hub) 역할**을 수행하므로, 부서 간 이해 상충을 조정하고 공동의 결론을 도출하는 **정치적 감각과 협상력**이 필수입니다. 여섯째, **고객 보호와 수익성의 균형 감각**입니다. 홍콩 ELS 사태 이후 가장 첨예하게 요구되는 가치 판단 역량으로, 수익성 KPI와 소비자 보호 KPI 사이에서 합리적 균형점을 찾아내는 판단력이 핵심입니다. 이 6가지 특성은 타고난 성향과 후천적 학습의 조합으로 형성되며, 지원자는 자기 경험에서 이 6가지 특성과 연결되는 에피소드를 추출해 자기소개서·면접 소재로 활용할 수 있어야 합니다.

4-5. 기술 외 소프트스킬의 중요도

상품 직무에서 기술적 역량 못지않게 중요한 것이 소프트스킬입니다. **커뮤니케이션 역량**은 지점 PB 설명회, 상품심의회 보고, 운용사·발행사 협상, 소비자보호 부서 조율 등 매일 다른 이해관계자와의 커뮤니케이션이 발생하므로 필수입니다. 특히 같은 내용을 경영진·PB·고객에게 각기 다른 언어와 수준으로 설명할 수 있는 '**번역력(Translation Skill)**'이 중요합니다. **문서화 능력**은 상품 약관·투자설명서·홍보자료·내부 상품심의 보고서 등 모든 결정이 문서로 남으며, 사후 분쟁 시 유일한 증거가 되므로 정확성·명확성·완결성이 필수입니다. **책임감**은 상품 라이프사이클이 3~7년 이상이므로 개발 담당자가 만기까지 책임을 지는 업무 특성상 핵심 역량입니다. 홍콩 ELS처럼 만기 시점에 대규모 손실이 발생하면 개발 담당자가 몇 년 전 설계한 구조까지 거슬러 올라가 책임을 묻는 문화가 존재합니다. **학습 속도**는 STO·RWA·AI 어드바이저 등 신상품 카테고리가 빠르게 등장하므로 분기 단위로 새 도메인 지식을 습득해야 합니다. 이 외에도 **인내력**(장기 프로젝트 수개월의 끈질긴 수행), **평정심**(시장 급변 시에도 차분히 대응), **윤리적 판단력**(수익 기회와 고객 보호가 충돌할 때의 원칙적 선택)이 모두 소프트스킬 역량으로 평가됩니다. 지원자는 자기 경험에서 이러한 소프트스킬이 발현된 구체적 에피소드를 정리해 두어야 하며, 특히 "**책임감**"과 "**고객 보호**"는 홍콩 ELS 사태 이후 면접 단골 주제가 되었으므로 반드시 준비가 필요합니다.

4-6. 업무 특성에서 도출되는 인재 요건

상품 직무의 업무 특성은 '작은 실수가 큰 영향으로 확산되는 비선형 구조'로 요약됩니다. 상품 사고(녹인·불완전 판매·운용 실패)의 영향 범위는 개별 상품 → 판매 채널 전체 → 브랜드 신뢰 → 규제 제재로 확산되므로, 상품 담당자는 "보수적 판단의 최후 보루" 역할을 요구받습니다. 금융위는 2025년 감독규정 개정을 통해 상품 성과보 상체계(KPI)를 "단기 영업실적 대신 고객 이익 우선"으로 재설계하도록 의무화했고, 소비자보호 총괄기관의 사전 합의를 필수화했습니다(아시아투데이). 이는 상품 직무 지원자에게 "수익성 KPI보다 고객 보호 KPI를 먼저 내면 화할 수 있는 사람"을 요구하는 신호로, 과거 영업지상주의 시대의 '상품 기획자'와는 질적으로 다른 가치관을 요구합니다. 또한 장 대표 체제에서 강화된 디지털 네이티브 역량도 새로운 요건으로 부상했습니다. 전 임직원을 대상으로 한 블록체인·AI·Web3 교육이 진행되고 있으며, 디지털자산리서치팀이 신설되어 리서치-상품-마케팅 간 유기적 협업이 요구되는 환경이 조성되었습니다. 따라서 상품 직무 지원자는 전통 금융상품 지식 + 디지털자산 기초 이해 + 소비자 보호 가치관이라는 세 층위의 역량을 동시에 보유하고 있음을 입증할 수 있어야 합니다. 단, ★ 자기소개서 출제 문항 예측, 채용 프로세스(전형 단계·일정·면접 형식 등)는 본 리포트에서 제공하지 않습니다. 매 시즌 변동이 크고 과거 데이터 기반 예측이 오정보가 될 가능성이 있기 때문입니다.

면접 활용 포인트

한화의 Core Value를 단순 암기·재인용하기보다는 "헌신=장기 상품 라이프사이클 책임", "정도=홍콩 ELS 이후 고객 보호 원칙", "도전=RWA 신상품 파이프라인 구축"으로 직무 맥락으로 번역해 답변하는 것이 설득력을 극대화합니다. 또한 장 대표의 "디지털 금융 리더 도약" 메시지와 'Buidler' 인재상을 연결해, 자신의 경험에서 "빠른 시도 - 실패 - 결과 증명" 사이클을 보여주는 구체적 에피소드를 준비하는 것이 핵심입니다. 특히 "한화투자증권의 복리후생 제도 중 가장 매력적이라 생각하는 것은?"이라는 질문에는 '채움휴직'이나 '안식월' 같은 장기 자기계발 지원 제도를 언급하며 "업무 강도가 높은 상품 직무에서 지속가능한 커리어 성장을 위해 필수적이라 생각한다"는 균형 잡힌 답변이 유효합니다. "우리 회사의 단점은?"이라는 질문에는 자기자본 한계, 브랜드 인지도 등을 언급하되 "이러한 한계야말로 지원자가 기여해 극복하고 싶은 지점"이라는 건설적 프레임으로 마무리하는 것이 안전합니다.

5장. 직무 분석 - "본사지원-상품" 직무 기준

5-1. 증권사 "상품" 직무의 정의와 범위 정밀 해부

증권사 상품 직무는 WM·리테일·법인 판매라인에 공급할 금융상품을 설계·소싱·기획·관리하는 'Product Factory' 기능을 수행합니다. 이 직무는 증권사 내부에서 여러 세부 영역으로 분화되는데, 그 범위를 정밀하게 구분하면 다음과 같습니다. 첫째 영역은 상품개발(Structuring)으로, ELS·DLS·ELB·DLB 구조 설계, 신종 채권·구조화상품 개발, 가격결정(pricing), 헷지 구조 설계가 핵심 업무입니다. 이 영역은 수리적 모델링과 파생상품 지식이 가장 집중적으로 요구되며, 금융공학(Financial Engineering) 석사 출신이 선호되는 경향이 있습니다. 둘째 영역은 상품기획(Planning)으로, 라인업 전략 수립, 시즌별·테마별 상품 로드맵 설계, 판매 목표 설정, 판촉 전략 수립이 주요 업무입니다. 이 영역은 거시경제·업계 트렌드 읽기와 마케팅 감각이 중요하며, 기획·마케팅 경력자가 상대적으로 강점을 보입니다. 셋째 영역은 상품관리(Management)로, 판매 중·판매 후 사후관리, 조기상환·녹인 모니터링, 민원 대응, 공시·설명서 관리가 핵심입니다. 이 영역은 꼼꼼함과 리스크 감수성이 가장 중요하며, 장기간 묵묵히 수행하는 인내심이 필수 자질입니다. 넷째 영역은 상품선정·소싱(Selection·Sourcing)으로, 외부 운용사 펀드·ETF·랩 소싱, Due Diligence, 성과 평가가 주요 업무입니다. 이

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

영역은 협상력과 운용 평가 역량이 요구됩니다. 다섯째 영역은 **상품운용(Operation)** 으로, 랩어카운트 모델포트 폴리오 구성 및 일부 자체 운용이 포함됩니다. 이 영역은 포트폴리오 매니저 성격이 강합니다. **리테일 상품**은 WM·PB 채널 기반 ELS·공모펀드·ETF·랩·신탁 중심이며, **기관 상품**은 법인세일즈 채널을 통한 채권·RP·구조화상품 중심으로 구분됩니다. 한화투자증권의 2023년 하반기 Trading 공고는 상품 직무의 세부 업무를 "**국내외 채권 및 금리 상품 분석·조달, 파생결합증권·구조화상품 기획·가격결정·마케팅, 상품 제반 업무(전산·자금·결제·회계)**"로 명시해, 본사 상품 직무의 실무 범위를 구체적으로 공개한 바 있습니다(링크러이어). 이 명세는 한화투자증권의 상품 직무가 **상품개발 + 상품기획 + 상품관리**의 복합형 구조로 운영됨을 시사합니다.

5-2. 하루·한 달·1년 단위 주요 업무의 타임라인

상품 직무의 업무 타임라인을 시간 단위로 분해하면 업의 본질이 더 선명하게 드러납니다. **하루(Daily)** 업무는 아침 출근 후 해외 증시·환율·변동성 지표(VIX, 원/달러 환율, 미국 10년물 금리 등) 점검으로 시작됩니다. 이어 발행사·운용사와의 데일리 컨퍼런스콜 또는 이메일을 통해 신상품 구조를 조율하고, 오전 중 신규 상품 승인 프로세스를 검토합니다. 오전 11시경 전일 조기상환·녹인 이벤트 결과를 집계해 판매채널과 경영진에 리포트를 전송합니다. 점심 이후에는 WM 지점·PB로부터 접수된 상품 관련 문의에 대응하고, 상품심의위원회 상정 자료를 준비합니다. 오후 4시 이후에는 해외 시장 개장 시간대에 맞춰 외국계 IB·운용사와의 미팅을 수행하며, 야간 시간대에는 미국·유럽 시장 모니터링이 필요한 경우도 있습니다. **한 달(Monthly)** 업무는 월간 신상품 라인업을 상품심의위원회에 상정해 승인받는 것이 핵심 이벤트이며, 판매 실적·환매·상환 현황을 정리해 경영진에 보고합니다. 월별 수수료 수익 분석, 마케팅 자료 검수, 민원 현황 리뷰도 월 단위 핵심 과제입니다. **분기(Quarterly)** 업무로는 금융감독원 공시 자료 제출, 분기별 상품 성과 리뷰, 운용사 Quarterly Review 미팅이 있습니다. **1년(Yearly)** 업무는 연간 상품 전략 수립이 가장 중요한 이벤트이며, 테마 ETF·ESG·RWA 등 라인업 개편을 단행하고, 신규 발행해도 재승인, 운용사·협력사 Annual Review, 금감원 정기 검사 대응이 연 단위 주요 이벤트입니다. 이러한 다층적 시간 구조는 상품 담당자가 **단기(일일 시장 대응)·중기(월간 라인업 관리)·장기(연간 전략)**의 세 시간축을 동시에 관리해야 함을 의미하며, 시간 관리 역량이 업무 성과의 결정적 변수가 됩니다.

5-3. 내부·외부 이해관계자 맵의 체계적 정리

상품 담당자는 **허브(Hub) 포지션**에 위치하며 내부·외부 수십 개 주체와 동시에 소통해야 합니다. **내부 이해관계자**는 ①**WM본부·PB·영업지점**(판매 채널) - 현장 피드백과 판매 요청을 수집, ②**법인영업**(기관 채널) - 기관 대상 상품 공급, ③**리서치**(시장 전망) - 기초자산 전망·투자 아이디어 수령, ④**컴플라이언스**(상품 승인·녹취·속려) - 모든 신상품의 법규 적합성 검증, ⑤**리스크**(한도·VaR·헷지) - 상품별 리스크 한도 관리, ⑥**법무**(약관·증권신고서·투자설 명서) - 문서 법적 리뷰, ⑦**마케팅**(판촉) - 홍보·판촉 자료 제작, ⑧**IT**(청약시스템·HTS/MTS 연동) - 신상품 시스템 등록, ⑨**재무**(발행자금) - 자금 흐름 관리, ⑩**CCO·소비자보호부서**(CCM 운영위) - 소비자 보호 관점 사전 심 의, ⑪**경영진**(상품심의위) - 최종 의사결정의 11개 주체로 구성됩니다. **외부 이해관계자**는 ①**자산운용사**(펀드·랩 소싱), ②**발행사·외국계 IB**(백투백 헷지 파트너 - 골드만삭스·모건스탠리·BNP파리바·UBS·JP모건 등), ③**한국예탁결제원**(발행·결제), ④**한국거래소**(상장 ETF·ETN), ⑤**금융감독원**(분쟁조정·검사), ⑥**금융위원회**(규제), ⑦**금융투자협회**(자율규제, 표준투자권유준칙), ⑧**외부 법무법인**(복잡 상품 구조 자문)의 8개 주체가 포함됩니다. 상품 담당자는 이 약 20여 개 주체와의 소통을 **병렬적으로 유지**해야 하며, 이는 전통적 개인 업무 수행이 아닌 **네트워크 관리 역량**을 요구합니다. 지원자는 자기 경험에서 "**다양한 이해관계자를 조율해 공동 결과물을 만든 사례**"를 추출해 자기소개서·면접 소재로 활용할 수 있어야 합니다.

5-4. 필요 역량의 하드스킬·소프트스킬 정밀 분해

하드스킬을 세부적으로 분해해 보면 다음과 같습니다. 첫째, **법·제도 이해력**으로 자본시장법·금소법·고난도 상품

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

규제(2026.1 시행)-전자증권법(2027.1 STO 시행)-금융투자협회 표준투자권유준칙을 숙지해야 합니다. 둘째, **상품 구조 이해력**으로 ELS/DLS 구조 및 프라이싱 기초(옵션 이론, 몬테카를로 시뮬레이션, 변동성-상관관계 분석), 채권·펀드·ETF·랩 상품 속성, RWA-STO 등 디지털자산 상품 구조를 파악할 수 있어야 합니다. 셋째, **도구 활용 능력**으로 엑셀(재무모델링-VBA 매크로), SQL(판매 데이터 추출·분석), 파이썬(시뮬레이션·백테스팅-API 활용), Bloomberg·Thomson Reuters(시장 데이터 조회) 등의 툴 사용 능력이 요구됩니다. 넷째, **영어 능력**으로 해외 발행사·운용사 미팅 시 비즈니스 영어 Speaking/Writing이 필수이며, 특히 Term Sheet·Offering Circular 같은 영문 상품 문서의 빠른 독해가 중요합니다. 한화투자증권 공고에서도 "**데이터 분석·프로그래밍 능력**"이 우대 사항으로 명시되었는데(링커리어), 이는 디지털 전환 시대의 상품 직무 요건 변화를 반영한 것입니다. **소프트스킬** 측면에서는 ①**협상력**(운용사·발행사 단가 협상, 판매보수 구조 협의), ②**기획력**(라인업 로드맵 설계, 시장 사이클 반영 상품 타이밍), ③**PT·프레젠테이션 역량**(상품심의회·지점설명회·외부 고객 브리핑)이 핵심입니다. 특히 **상품심의회 PT 역량**은 신상품 출시 여부를 결정짓는 게이트키퍼 프로세스이자 내부에서 가시성이 가장 높은 업무이므로, 승진에 직접 영향을 미칩니다. 면접에서 "스트레스 상황에서 중요 PT를 성공적으로 수행한 경험"이 단골 질문으로 등장하는 이유도 여기에 있습니다.

5-5. 우대 자격증과 경험의 전략적 가치

상품 직무 우대 자격증은 가치 순으로 다음과 같이 평가됩니다. 첫째, **투자자산운용사(CIM)**는 금융투자협회 주관 자격으로 펀드·일임·신탁 자산 운용 시 필수이자 업계 필수 스펙입니다. 상품 직무에서 가장 기본이 되는 자격증이며, 미보유 시 많은 실무 업무에서 제약이 발생합니다. 둘째, **금융투자분석사**(옛 애널리스트 자격)는 리서치 관점의 상품 평가에 유용하며, **재무위험관리사(FRM)**는 리스크 관리·파생상품 이해에 특화된 국제 자격으로 구조화상품 설계에 큰 장점이 됩니다. 셋째, **CFA(Chartered Financial Analyst)**는 글로벌 기준의 투자 전문가 자격으로, 특히 해외 발행사·운용사와의 미팅에서 전문성을 인정받는 데 유용합니다. 넷째, **증권·파생상품·펀드 투자권유자문인력** 자격은 판매 등록 요건이며, 파생상품투자권유자문인력은 ELS·DLS 판매의 핵심 자격입니다. 다섯째, **AFPK·CFP(국제재무설계사)**는 WM 연계 분야에서 우대됩니다. 2025년 강화된 고난도 금융투자상품 판매 규제에 따라 "**관련 자격증 + 3년 이상 판매경력**" 요건이 명시화되었으므로, 현장 판매경력을 강조하는 인력 수요가 증가했습니다(korea.kr). **경험 측면**에서는 ①**운용사·발행사 인턴**, ②**채권·ELS 리서치 경험**, ③**자본시장 공모주·ETF 분석 프로젝트**, ④**학회·동아리에서의 상품 설계 대회 수상 경력** 등이 우대됩니다. 특히 최근에는 **블록체인·Web3 관련 학습 경험**도 RWA 비전과 연계되어 플러스 요소로 작용하는 추세입니다. 지원자는 "**자격증 + 경험 + 학습**"의 세 축에서 자기 강점을 전략적으로 배치해야 합니다.

5-6. 성과 지표(KPI)의 구조적 추론

상품 직무의 KPI 체계는 **전통 영업 KPI + 규제 대응 KPI + 혁신 KPI**의 세 계층으로 구성된다고 추론할 수 있습니다. **전통 영업 KPI**는 ①**신상품 출시 건수 및 라인업 다양성**, ②**판매 실적(발행액·잔고 규모)**, ③**수수료 수익**, ④**판매보수·관리보수 수익**, ⑤**조기상환 성공률·낙인 발생률**로 구성됩니다. **규제 대응 KPI**는 ①**민원 발생 건수 및 처리 속도**, ②**불완전판매 지표(낙취 완전성·속려 이탈률)**, ③**컴플라이언스 점검 결과**, ④**소비자보호 지표**로 구성됩니다. **혁신 KPI**는 ①**신규 상품 카테고리 개발 건수(RWA-STO 등)**, ②**디지털 채널 연계 상품 비중**, ③**글로벌(해외법인 연계) 상품 출시 건수**로 구성됩니다. 단, 금융위 2025년 감독규정 개정으로 "**단기 영업실적 대신 고객 이익 우선**"으로 재설계되고 있어, 전통 영업 KPI의 비중이 상대적으로 낮아지고 규제 대응·소비자보호 KPI의 비중이 상향되는 추세입니다. 소비자보호 총괄기관의 **사전합의**가 KPI 설계 단계에 의무화되어, 상품 담당자는 개인 KPI와 회사 브랜드 리스크 사이의 균형을 스스로 관리해야 합니다(머니S, 아시아투데이). 이러한 KPI 변화는 "**매출 제일주의**"에서 "**지속가능한 고객 관계 관리**"로의 패러다임 전환을 의미하며, 지원자는 이 변화를 자기소개서·면접에서 "영업실적보다 고객 보호가 더 중요하다는 가치관을 업의 본질로 내재화하고 있다"는 프레임으로 연결

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

하면 차별화된 인상을 줄 수 있습니다.

5-7. 대표 업무 시나리오의 단계별 재구성

시나리오 A: 신규 ELS 상품 기획부터 출시까지(약 6~8주) - 단계 ①**시장 스크리닝**(1주차)에서는 S&P500·HSCEI·EuroStoxx50·니케이 등 주요 기초자산의 변동성·상관관계·배당 수익률을 분석하고, 금리·환율·글로벌 이슈를 반영해 시장 기상도를 작성합니다. 단계 ②**구조 설계**(2주차)에서는 3년 만기, 6개월 조기상환, 배리어 90-90-85-85-80-75, 낙인 45% 등의 구체적 조건을 정합니다. 단계 ③**발행사 선정·백투백 헷지 견적 수취**(3주차)에서는 골드만삭스·모건스탠리·BNP파리바·UBS·JP모건 등 백투백 파트너 3~5개사에게 경쟁입찰을 진행해 가장 유리한 헷지 비용을 확보합니다. 단계 ④**상품심의위 상정**(4주차)에서는 리스크·컴플라이언스·법무·소비자보호 4개 부서의 Cross-Check를 통과해야 하며, 한 부서라도 반대 의견을 내면 보완·재상정이 필요합니다. 단계 ⑤**증권신고서·투자설명서 작성 및 금감원 제출**(5주차)에서는 법무·외부 법무법인과 협업해 모든 리스크 공시를 완성합니다. 단계 ⑥**WM 지점 설명회·판매자료 배포**(6주차)에서는 전국 지점 PB에게 상품 구조·판매 포인트·리스크를 교육합니다. 단계 ⑦**청약·발행·예탁원 결제**(7주차)에서는 실제 자금 유입과 증권 발행이 이루어집니다. 단계 ⑧**사후관리 개시**(출시 후 지속)에서는 6개월 단위 조기상환 모니터링, 낙인 발생 시 즉시 대응 매뉴얼 가동이 이루어집니다. 단계 ⑨**만기 상환·성과 리뷰·민원 대응**(3년 후)에서는 만기 상환 이벤트를 관리하고 손실 발생 시 민원 대응 프로세스가 가동됩니다. **시나리오 B: 추가연계 상품 라인업 교체(약 8~12주)** - 시장 환경 변화 감지(금리 인하 사이클 진입 → 커버드콜 ETF 수요 증가) → 기존 ELS 중심 라인업에 커버드콜·월배당 ETF 편입 검토 → 운용사 3~5곳에서 소상·Due Diligence → 전략 ETF 2~3종 선정·판매 계약 체결 → 지점 교육·MTS 연동·출시 → 월별 성과 리뷰. **시나리오 C: RWA 기반 신상품 파이프라인 구축(약 6~12개월, 한화투자증권 미래형 업무)** - 시큐리티이즈·쟁글과의 기술 협력 → 기초자산 선정(부동산·인프라·미술품 등) → 토크화 스킴 설계(자본시장법·전자증권법 적합성) → 시장 사전 테스트 → 2027년 1월 STO 법 시행과 맞춘 런칭. 이러한 시나리오를 내재화하면 면접에서 "본사 상품 직무가 하루에 무엇을 하는가?"라는 질문에 구체적이고 현실감 있는 답변을 할 수 있습니다.

5-8. 면접 활용 포인트

상품 직무 면접에서는 "2026년 1월부터 시행된 고난도 금융투자상품 불완전판매 예방 종합대책"이 반드시 질문 대상이 됩니다. 지원자는 ①신규 설명의무(손실가능성·실제 손실사례를 가장 먼저 설명), ②상품명 앞 '고난도 금융투자상품' 표시, ③적합성·적정성 평가 6개 필수정보 '모두' 고려, ④은행의 거점점포 지정제·3년 이상 판매경력 요건을 모두 숙지해야 합니다. 또한 한화투자증권의 RWA 비전과 연결해 "STO 법 시행(2027.1) 전후 상품 라인업 로드맵"에 대한 자기 견해를 준비하는 것이 차별화 포인트입니다. 예컨대 "2026년에는 기존 ELS·DLS·펀드 라인업의 규제 적합성을 재정비하고, 2027년 이후에는 RWA·STO 기반 신상품 카테고리를 단계적으로 도입해 중형사 중 STO 분야에서 Top 3 내 진입을 목표로 하겠다"는 식의 단계적 로드맵을 제시할 수 있습니다. **상품 담당자는 '수익 창출자'이자 동시에 '브랜드 수호자'이며, 홍콩 ELS 이후 시대에는 후자의 비중이 더 커졌다**"는 관점을 논리적으로 풀어낼 수 있다면 면접관에게 매우 설득력 있게 전달될 것입니다. 또한 "만약 상품 출시 직전에 컴플라이언스 부서가 강한 반대 의견을 냈다면 어떻게 대응하겠는가?"라는 가상 케이스 질문에는 "우선 컴플라이언스 부서의 근거를 면밀히 확인하고, 합리적 우려라면 출시 일정을 연기해서라도 보완하는 것이 장기적 회사 이익에 부합한다"는 원칙 중심의 답변이 가장 안정적입니다. 이는 한화그룹 Core Value의 '정도'와도 정확히 연결되는 답변입니다.

참고 레퍼런스 (References)

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

1. 자본시장연구원 - 2024년 증권산업 전망 및 주요 이슈 — https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?year=2024&zcd=002001016&zno=1766&cno=6264
2. 자본시장연구원 - 국내 증권토큰발행(STO) 현황 및 시사점 — https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?cno=6058
3. KDI 경제교육·정보센터 - 홍콩 H지수 연계 ELS 손실 현황 — <https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000182475>
4. KIS Credit Opinion - 한국투자증권 평가보고서 (2025.9) — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250926-26.pdf>
5. 금융위원회 - 고난도 금융투자상품 불안전판매 예방 종합대책 — <https://www.fsc.go.kr/no010101/84056>
6. 대한민국 정책브리핑 - 고난도 상품 판매 제한 — <https://www.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148940055>
7. Lexology - STO 제도화 자본시장법·전자증권법 개정안 정무위 통과 (2025.11) — <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=53a88fac-7b62-4d51-95d8-d28e24a8d49c>
8. 벤처스퀘어 - 토큰증권법 국회 통과, 2030년 367조 시장 개막 — <https://www.venturesquare.net/1033323>
9. 서울경제 - 이정부 '토큰증권' 법제화 드라이브 — <https://www.seoul.co.kr/news/economy/finance/2025/07/22/20250722016009>
10. 키움증권 리서치 - 국내 토큰증권 제도화 관련 법안 추진 현황 — <https://bbn.kiwoom.com/rfBC1351>
11. 시사IN - 홍콩 ELS 무엇이 문제였나 — <https://www.sisain.co.kr/news/articleView.html?idxno=52572>
12. 비즈한국 - 홍콩 H지수 ELS 사태, 증권사 책임 — <https://www.bizhankook.com/bk/article/27482>
13. 더퍼블릭 - 홍콩 ELS 사태 후폭풍, 자율배상·과징금 — <https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=298172>
14. CEOSCOREDAILY - 증권사 자기자본 순위 지각변동 (2026.3) — <https://m.ceoscoredaily.com/page/view/2026031115381409856>
15. 서울경제 - 자기자본 격차 49조 최대 (2025.12) — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H1QOTGUYX>
16. 헤럴드경제 - 한화투자증권 영업이익 37배 성장 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10663101>

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

17. FETV - 한화투자증권 영업이익
3,616%↑ — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=210877>
18. 동행미디어 - 한화투자증권 전 사업부문 흑자 전
환 — <https://www.sidae.com/article/2026041611191713576>
19. 뉴시스 - 한화투자증권 3분기 영업이익 376
억 — https://www.newsis.com/view/NISX20251113_0003402182
20. 인사이트코리아 - [K증권 리더] 장병호 한화증권 대
표 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=242555>
21. 비즈니스포스트 - Who Is? 장병호 한화투자증권 대표이
사 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=434056
22. EBN - 한화투자증권 디지털 자산 전문 증권사 도약 선
언 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1691723>
23. 뉴스저널리즘 - 한화투자증권 미래전략실 신설·조직개
편 — <https://www.ngetnews.com/news/articleView.html?idxno=539424>
24. 더구루 - 한화투자증권, 미 시큐리티이즈 투
자 — <https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=93601>
25. DealSite - 증권가 가상자산지도, 한화투자증권 두나무 잭
팟 — <https://news.dealsitetv.com/articles/164113>
26. 이투데이 - 한화투자증권 두나무 지분 5.94% 유
지 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2548835>
27. 한화투자증권 지속가능경영보고서
2025 — https://www.hanwha.co.kr/assets/data/philosophy/Hanwha_Investment&Securities_Sustainability_Report_2025.pdf
28. 한화투자증권 공식 홈페이지 — <https://www.hanwhawm.com/>
29. 한화투자증권 영업보고서·사업보고
서 — https://m.hanwhawm.com:9090/main/bbs/fileBoardList.cmd?group_cd=TERMS_007
30. 한화인 - 핵심가치(도전·헌신·정
도) — https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main_value/main_value.do
31. 시사저널e - 한화투자증권 복리후생비 급증 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=418668>
32. 머니S - 한화투자증권 가족친화 인증 연
장 — <https://www.moneys.co.kr/article/2025120309493433002>
33. 링커리어 - 한화투자증권 23년 하반기 채용공고(상품 직무 세부업

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사지원-상품

- 무) — <https://linkareer.com/activity/148916>
34. 자소설닷컴 - 한화투자증권 2026 상반기 신입 공채 — <https://jaseol.com/recruit/103561>
35. 금융투자협회 자격시험센터 - 투자자산운용사 등 — <https://license.kofia.or.kr/>
36. 한국금융신문 - 토큰증권 법제화 초읽기, 증권가 시장 개화 사
활 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202512210819121731dd55077bc2_18
37. MBC뉴스 - 홍콩 ELS 피해 배상 제각
각 — https://imnews.imbc.com/replay/2024/nwdesk/article/6578861_36515.html
38. 나무위키 - 홍콩 ELS 사태(배경 참조용) — https://namu.wiki/w/홍콩_ELS_사태