

# 심층분석보고서

현대차증권-지점영업

2026.04.19

# 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

## 심층분석보고서: 현대차증권 지점영업 직무

### 1장. 국내 증권업 리테일·WM 섹터 분석

#### 1-1. 산업 정의, 가치사슬 구조, 그리고 리테일 섹터의 위상

국내 증권업은 자본시장법상 금융투자업의 축으로 ① 위탁매매(Brokerage), ② 자산관리(WM), ③ 투자은행(IB), ④ 세일즈앤트레이딩(S&T), ⑤ 자기자본투자(PI)의 5대 부문으로 구성됩니다. 이 가운데 **리테일·WM 섹터는 개인 고객을 대상으로 한 위탁매매 중개, 펀드·ELS/DLS·신탁·랩어카운트 판매, IRP·연금저축·ISA 계좌 운용, 퇴직연금 사업자 서비스, HNWI 대상 PB·가업승계 자문**을 포괄합니다. 지점영업 직무는 이 섹터의 최전선에서 고객 접점과 수익을 동시에 책임지는 현장 포지션으로, 증권사 손익계산서상 **수탁수수료·상품판매수수료·금융상품부대수수료의 원천**을 형성합니다.

가치사슬 관점에서 리테일·WM 섹터의 핵심 수익 지점은 ① **위탁매매 수수료**(국내주식·해외주식·ETF·ETN), ② **상품판매 수수료**(공모·사모펀드 선취/후취, ELS/DLS 판매보수, 랩·신탁 보수, 보험대리 수수료), ③ **연금 운용 관리·자산관리 수수료**(DB·DC·IRP 사업자 수수료, 퇴직연금 펀드 판매보수), ④ **이자수익**(신용공여·주식담보대출·예탁금 이자) 4개 축입니다. 이 4개 축은 각각 시장 변동성과 고객 행태에 서로 다른 민감도를 갖습니다. 예컨대 변동성 확대 국면에서는 위탁매매 수수료가 급증하지만, 손실 경험은 상품판매 수수료의 장기 하락으로 이어질 수 있습니다. 따라서 지점영업은 **단기 수수료(회전)와 장기 AUM(축적)의 이중 최적화**를 수행해야 하는 독특한 직무 특성을 갖습니다.

자본 규제 관점에서 증권사는 **자기자본 3조 원 이상의 종합금융투자사업자(종투사), 4조 원 이상의 초대형 IB, 8조 원 이상의 IMA 사업자**로 계층화됩니다. 2025년 말 대신증권 지정으로 종투사가 10곳으로 확대됐고, 금융위는 2025년 9월 **한국투자증권·미래에셋증권에 IMA 인가, 키움증권에 발행어음 인가**를 최종 의결했습니다. 이 계층 구조는 중형사인 현대차증권(자기자본 약 1.45조 원)의 '자본력 기반 신사업' 진입 한계를 설명해 주는 핵심 프레임입니다. 중형사는 신용공여·발행어음·IMA 등 자본집약적 수익원에서 대형사와 경쟁할 수 없기 때문에, **연금·WM·특화 IB·S&T 운용력** 같은 '자본 효율적' 수익원에 자원을 집중해야 합니다.

#### 1-2. 2025년 '역대급' 실적의 구조적 해석

2025년 국내 증권사 60여 곳의 합산 **당기순이익은 9조 6,455억 원(YoY +38.9%)**, 자기자본 총계는 사상 처음 100조 원(102.4조)을 돌파했고, 평균 ROE는 10.0%(+2.1%p)로 치솟았습니다. 수탁수수료만 **8조 6,021억 원(+37.3%)**, WM 수수료는 **26% 증가**했습니다. 한국투자증권은 업계 최초로 **반기 순이익 1조 원**을 달성했고, 미래에셋증권은 **총 고객자산(AUM) 602조 원**(국내 518조+해외 84조, 1년새 약 120조 증가)으로 WM 리딩사업자임을 재확인했습니다.

이 '역대급' 실적은 세 가지 구조적 원인에 기반합니다. 첫째, **개인투자자의 시장 복귀와 해외투자 구조화**입니다. 금투세 폐지 확정, 코스피 4000 돌파, 공매도 재개에 따른 시장 효율성 개선이 개인 매수세를 자극했고, 해외주식 특히 미국 매그니피센트 7 종목의 장기 보유 성향이 지속됐습니다. 둘째, **퇴직연금 실물이전과 연금시장 대 이동**입니다. 2024년 10월 제도 시행 이후 은행→증권으로의 대규모 머니무브가 WM 수수료 성장의 엔진이 됐습니다. 셋째, **채권·외환·트레이딩 기회 확대**입니다. 고금리 환경에서 채권 평가이익과 외화 스왑·환헤지 거래가 S&T 수익을 끌어올렸습니다.

이 '역대급' 국면은 지점영업 직무의 KPI 환경이 '고성장 기대치'로 재설정됐음을 의미합니다. 2023~2024년 부

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

진기에 '유지'만 해도 인정받던 영업 직원은, 2025년부터 **신규 AUM 순증, 비계열 IRP 유치, 해외주식 약정, ISA 신규 가입** 등 다수 지표에서 공격적 달성을 요구받는 체제로 바뀌었습니다. 현대차증권 지원자 입장에서는 이 구조적 상향 국면이 '기회이자 부담'이라는 이중성을 인식하는 것이 중요합니다.

### 1-3. 리테일·WM을 재편하는 5대 메가트렌드 ㉠ 퇴직연금 500조 시대

첫째, **퇴직연금 시장이 500조 원 시대**에 진입했습니다. 전체 적립금은 2024년 말 431.7조 원에서 **2025년 말 496.8조 원**으로 급증했고, 증권업권 점유율은 23.3% → 26.5%로 상승했습니다. 2024년 10월 시행된 **퇴직연금 실물이전** 제도로 가입자가 보유 자산을 매도하지 않고도 운용사·사업자를 변경할 수 있게 되면서, 2025년 1월까지 2.4조 원이 이동했고, 그 상당 부분이 은행권에서 증권업으로 유입됐습니다. 현대차증권은 **DB 부문 15.5조 원으로 증권업계 1위**, 총 적립금 19.2조 원으로 4위 사업자로서, 이 구조 변화의 직접 수혜자 위치에 있습니다.

퇴직연금 시장의 구조적 전망은 리테일·WM 섹터의 **10년 이상 장기 성장 엔진**을 시사합니다. DC·IRP의 의무화 흐름, 디폴트옵션(사전지정운용제도)의 정착, 연 1,800만 원 IRP 납입 한도와 최대 900만 원 세액공제 혜택, 55세 이후 연금수령 시 퇴직소득세 30~40% 감면 효과 등은 개인 가입자에게 '합리적 선택'의 근거를 제공합니다. 지점영업 직원은 이 제도의 복잡성을 고객 언어로 풀어내고 실행 지원하는 '연금 전문가'로의 역량 전환이 불가피합니다. 현대차증권은 이 흐름에 맞춰 2024년 12월 리테일본부 산하에 **연금사업실**을 신설했고, DC·IRP 비계열 확장을 전사 핵심 KPI로 설정했습니다.

### 1-4. 리테일·WM을 재편하는 5대 메가트렌드 ㉡ 해외투자·ETF 폭증

둘째, **해외주식·ETF 폭증**입니다. 2024년 외화증권 수탁수수료는 1조 4,430억 원(+108%)으로 전년 대비 2배 이상 성장했고, 2025년 8월 기준 예탁결제원 집계 해외주식 보관금액은 **191조 원**, 미국 비중은 89%입니다. ETF 순자산은 2020년 52조 → 2025년 말 297.2조 원(+71.2%)으로 5년 만에 5.7배 성장했고, 일평균 거래 대금은 2024년 3.5조 → 2025년 5.5조 원으로 확대됐습니다.

해외주식과 ETF의 폭증은 지점영업의 상담 구조를 근본적으로 바꿉니다. 과거 위탁매매의 중심이 국내 종목 중심의 '종목 추천'이었다면, 이제는 **환율·환헤지·섹터 로테이션·ETF 비용·테마 상품·해외 세제(양도세 22%, 분리과세)·해외채권 쿠폰·FOMC·연준 정책**까지 포함된 포트폴리오 자문으로 이동했습니다. 특히 미국 편중 89%라는 숫자는 **집중 리스크**를 내포하므로, 지점영업 직원은 달러 약세 시나리오, 섹터 재편, 지역 분산(유럽·일본·인도·베트남) 제안을 준비해야 합니다. 이는 지점영업이 단순 '중개'가 아닌 '자문형 리테일'로 진화하고 있음을 시사하며, 현대차증권이 MTS '내일'에 AI 기반 시장·종목 이슈 제공 기능을 탑재한 것도 이 흐름의 대응입니다.

### 1-5. 리테일·WM을 재편하는 5대 메가트렌드 ㉢ 규제·제도 대변혁

셋째, **규제·제도 대변혁**입니다. 금융투자소득세는 **2024년 12월 10일 국회에서 폐지** 확정되어 개인투자자의 주식 직접투자 유인을 다시 살렸고, **공매도는 2025년 3월 31일 전면 재개**(17개월 금지 해제)되며 대차·헤지·롱숏 상품 라인이 다시 가동됐습니다. **대체거래소 NXT는 2025년 3월 4일 출범**하여 69년간 이어진 KRX 독점 구조를 해체했고, 거래시간을 **08:00~20:00로 확대**하며 800개 종목에서 경쟁 매매를 시작했습니다. **토근증권(STO)은 2025년 11월 27일 정무위 통과 → 2027년 1월 시행 예정**이며, BCG는 2030년 367조 원 규모를 전망합니다.

이 네 가지 제도 변화는 지점영업의 일상에 즉시 영향을 줍니다. 금투세 폐지는 ISA·연금저축 외 **일반 증권계좌의 매력**을 회복시켜 신규계좌 유치 KPI에 직접 반영됩니다. 공매도 재개는 **대차 수수료 수익, 공매도 관련 상품**

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

문의 대응, 특정 종목의 변동성 리스크 고객 설명 의무를 모두 부활시켰습니다. NXT의 야간·개장 전 연장거래는 퇴근 이후 상담, 아침 출근 전 주문 접수 등 새로운 접점을 만들었고, 시세 집중원칙(SOR)에 따라 고객이 가장 유리한 시세로 거래되게 돕는 설명 역량을 요구합니다. STO는 아직 시행 전이나, 현대차증권 같은 중형사가 **토 큰 발행·판매 파트너로서의 특화 IB 기회**를 검토해야 할 장기 테마입니다.

### 1-6. 리테일·WM을 재편하는 5대 메가트렌드 ④ 밸류업·코스피 4000·상법 개정

넷째, **밸류업과 코스피 4000 시대**입니다. 2025년 10월 27일 코스피가 사상 첫 4,000선을 돌파했고, 상법 2차 개정(이사 충실의무 주주 확대, 3%룰, 집중투표제)이 7월 통과됐습니다. 밸류업 공시 참여사가 시총 기준 41%까지 확대되며 기업지배구조 개혁과 주주환원이 증권사 WM·IB의 신사업 테마가 됐습니다.

코스피 4000은 단순 지수 돌파 이상의 의미를 갖습니다. 이는 **개인투자자의 '체감 수익'이 장기간 플러스 구간에 진입했음**을 뜻하며, 이는 상품 제안 수용률, 해지·환매율, 신규 유치율 등 지점영업 KPI 전반에 순풍으로 작용합니다. 다만 고점 부근의 변동성, 차익 실현 욕구, 현금화 니즈도 동시에 커지므로, 지점영업은 '상승 국면의 리밸런싱'과 '하락 대비 자산배분'을 병행 제안해야 합니다. 상법 개정은 특히 **현대차그룹 지배구조 변화**와 직결되어, 현대차증권 지점영업이 그룹 관계자·임직원에게 설명해야 할 실무 이슈(주주가치, 집중투표제, 블록딜·지분스왑 등)의 수요를 만듭니다.

### 1-7. 리테일·WM을 재편하는 5대 메가트렌드 ⑤ MTS·AI 디지털 전환

다섯째, **MTS·AI 디지털 전환**입니다. 개인 국내주식 거래의 **65% 이상이 MTS**를 통해 체결되며, 2024년 5대 증권사 IT 개발비는 2,205억 원(+18%)에 달했습니다. 토스증권은 국내주식 수수료 전면 무료화를 선언했고, 키움·미래에셋·삼성·NH·한투 등 대형사들이 AI 기반 투자비서·리포트 자동생성·챗봇 상담을 배포하고 있습니다.

지점영업 직무는 디지털 채널과 경쟁하면서도 동시에 고부가가치 상담·자산관리에서 차별화를 만들어야 하는 '하이브리드 영업'으로 진화하고 있습니다. 디지털 채널이 소액·단기·회전 위주 고객을 흡수한다면, 지점은 **IRP·연금저축·가업승계·상속중여·대체투자** 등 상담 난도가 높고 정보 비대칭이 큰 영역에서 존재 이유를 증명해야 합니다. 이는 지점영업 신입이 **MTS 조작·온라인 도구 이해를 기본으로 갖추고, 고난도 상담·세제·세무·법률 연계 역량을 덧붙여야 하는 구조**임을 뜻합니다. 현대차증권은 2025년 유상증자 자금 중 1,000억 원을 **차세대 원장시스템**(2026년 구축 목표)에 투입하며 이 전환을 가속하고 있습니다.

### 1-8. 섹터 경쟁 구도 — 대형사·중형사 격차 확대

2025년 3분기 기준 **자기자본 순위**는 한국투자증권(12.0조), 미래에셋(10.3조), NH투자(8.4조), 삼성(7.4조), 메리츠(7.2조), KB(6.9조), 하나(6.1조), 키움(5.8조), 신한투자(5.6조), 대신(3.7조) 순입니다. 한국기업평가에 따르면 **9개 종투사 합산 자기자본(66.2조)과 나머지 16개사 합산(17.1조)의 격차는 49.1조 원으로 5년 내 최대치**를 기록했습니다. 현대차증권은 자기자본 약 1.45조 원으로 **업계 15위권의 중형사**에 속하며, 교보·한화·유안타·신영 등과 중위권 경쟁을 벌이고 있습니다.

이 격차는 '자본이 수익을 낚는' 구조를 고착화시킵니다. 신용공여 한도는 자기자본에 비례하고, 발행어음·IMA·부동산 PF·해외 대체투자 등 자본집약적 신사업 역시 자기자본 기준을 통과해야 합니다. 중형사는 따라서 ① **연금(자본 부담 낮고 장기 수수료 수익)**, ② **리테일 WM(인력·네트워크 중심)**, ③ **특화 IB(중견기업 M&A, 비상장, 메자닌)**, ④ **S&T 운용력**을 선택·집중 전략으로 운영합니다. 교보증권의 CFD, 부국증권의 PF, 현대차증권의 연금·S&T 등 각자 '강점 영역'을 명확히 하는 것이 중형사의 생존 공식이며, 이는 지점영업 지원자가 회사별 차별 포지션을 이해해야 하는 이유입니다.

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

### 1-9. 섹터 리스크와 지원 전략 관점의 시사점

섹터 내 리스크는 ① 해외주식 89% 미국 편중(달러·미 증시 역풍 시 집중 손실), ② 중소형사 부동산 PF 대손 비용 +46.7%(2024), ③ 수수료 제로화 경쟁(토스증권 국내주식 전면 무료), ④ 밸류업 ETF 순자산 6,000억 원대 정체, ⑤ AI·핀테크 대체 위협, ⑥ 증권사 간 연금 수익률 경쟁 가열로 요약됩니다. 이 리스크들은 지점영업 KPI의 '분자(수수료·수익)'와 '분모(고객 이탈·수익률 경쟁)'를 동시에 압박합니다.

지원 전략 관점의 시사점은 뚜렷합니다. 첫째, 지원자는 코스피 4000·공매도 재개·NXT·퇴직연금 실물이전을 '중형사 지점영업에 어떤 기회/위험인가'로 치환해 설명할 수 있어야 합니다. 예컨대 "NXT의 연장거래는 고객의 야간·개장 전 주문 수요를 만들고, 이는 지점 상담의 신규 접점이 된다"는 식의 연결이 가능해야 합니다. 둘째, 해외주식·ETF 증가 국면에서 "환율 대응·지역 분산·세제 차이"를 고객 언어로 설명할 수 있는 역량이 가산점을 줍니다. 셋째, 면접 활용 포인트로 "증권사 이슈 중 인상 깊은 것" 질문에 대비해 '금투세 폐지 → 주식 직접투자 회귀 → 리테일 위탁매매·ISA 수요 확대'의 논리 체인을 준비하는 것이 유효합니다. 넷째, 디지털 전환 흐름에서 "지점영업이 왜 여전히 필요한가"를 본인 관점으로 답변할 준비가 필수이며, 이때 '상담 난도·감정 노동·신뢰·세제 자문'의 4가지 차별화 포인트를 제시하는 것이 설득력 있습니다.

## 2장. 경쟁사 비교 및 현대차증권 포지셔닝

### 2-1. 대형사 3사 — 한국투자·미래에셋·삼성증권의 2025년

비교 대상 대형사 3사의 2025년 프로파일은 현대차증권의 상대적 좌표를 잡는 출발점입니다.

한국투자증권은 자기자본 12조 원, 2025년 반기 순이익 1조 252억 원(+44.2%)으로 업계 최초 반기 1조 클럽에 진입했고, 9월 IMA 1호 인가를 획득했습니다. 한투의 강점은 리테일·WM·IB·S&T·발행어음의 전 부문 고른 수익 분포이며, 특히 연금 DC 적립금 증가율이 상위권입니다. 지점 네트워크도 광범위해 전국 단위 접근성이 높고, AUM 기반 WM 영업 역량이 꾸준히 평가받습니다. IMA 1호 인가는 향후 종합투자계좌(IMA)에서 발행하는 자금을 기업금융·PI에 운용해 수수료와 이자수익을 동시에 창출하는 구조로, 한투의 자본 효율성을 한 단계 끌어올립니다.

미래에셋증권은 자기자본 10.3조 원, 2025년 연간 세전이익 2조 800억 원(+70%), 영업이익 1조 9,150억 원(+61%), 총 고객자산 602조 원(국내 518조+해외 84조, 1년새 약 120조 증가)으로 WM 압도적 1위이자 해외법인 세전이익 비중 24%의 글로벌 강자입니다. 미래에셋은 퇴직연금 적립금에서도 증권사 부문 1위를 유지하며, ETF 자회사(TIGER)와 글로벌 ETF 플랫폼을 보유해 '토탈 자산관리' 역량이 가장 완성된 사업자입니다. 지점 네트워크 약 80여 개, HNWI·패밀리오피스 서비스, 해외 8개국 법인의 시너지가 경쟁 우위입니다.

삼성증권은 자기자본 7.1조 원, 1억 이상 HNWI 고객자산 312.8조 원으로 WM·자산가 시장의 전통 강자이나 2025년 상반기 순이익은 -5.5% 역성장하며 부진했습니다. 삼성은 자산가 중심 프리미엄 포지셔닝과 리서치·상품 기획 역량, 그리고 삼성금융네트웍스 계열 시너지가 강점이지만, 2025년에는 해외투자 보수적 반영과 일부 상품 손실이 수익성을 높였습니다.

### 2-2. 중형사 비교군 — 하나·대신·키움의 궤적

중형사 비교군에서 하나증권(자기자본 6.1조, H1 순익 1,068억, -18.6%)은 파생결합증권·그룹 시너지에 의존하며 해외자산 보수적 손실 반영 중이고, 대신증권(자기자본 3.7조, H1 순익 1,521억, +44.6%)은 종투사 신규 지정을

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

받으며 IB 매출 99.9% 성장으로 약진했습니다. **키움증권**은 자기자본 5.8조, 2025년 연간 순이익 첫 1조 돌파 (1.11조), **영업이익률 9.74%로 업계 1위**인데, 이는 점포 없는 온라인 전업 구조의 저비용 효과입니다.

키움의 사례는 특히 의미가 큼니다. 온라인 전업 모델은 **구조적으로 낮은 비용, 높은 ROE, 개인 리테일 집중**을 만들지만, 동시에 '상담 부재로 인한 고객 경험 한계, 고난도 상품(연금·랩·세무 자문)에서의 약점'을 안고 있습니다. 이는 현대차증권 같은 지점 기반 중형사가 '키움이 못 잡는 고객(법인 DC·IRP, VIP 자산가, 복합 상품 고객)'에 집중하는 차별화 근거를 제공합니다. 대신의 종투사 지정은 자기자본 3조 돌파 시 가능한 신용공여 확대, 기업신용공여, 해외 투자 한도 확대 등을 의미하므로, 현대차증권이 향후 1~2조 추가 자본 확충을 통해 같은 길을 갈지가 전략적 관전 포인트입니다.

### 2-3. 현대차증권의 정량적 좌표

현대차증권은 자기자본 1.45조 원(업계 15위권), 2025년 H1 당기순이익 400억 원(+59.1%), 영업이익 541억 원(+66.1%)으로 '중형사 중 턴어라운드 선두'에 해당합니다. 1분기 순익 193억 원(+89.3%)은 이미 2024년 연간 실적(362억)을 1개 분기에 초과하며 배형근 대표 체제의 개선 드라이브를 입증했습니다. 다만 **지점 네트워크는 전국 20여 개의 소형 규모**로, 대형사의 지점 수(삼성 약 60여 개, 미래에셋 약 80여 개)와 격차가 큼니다.

여의도 본사 외 서울·경기권 중심에 **양재·남양·화성·인천·의왕·현대차 브랜치**라는 그룹 사업장 내 특화 점포가 구조적 자산입니다. 이 점포들은 현대차·기아·현대모비스 임직원에 대한 근접 접근성을 제공해, **퇴직연금·소득세·임원보상·자산승계** 상담의 자연스러운 통로가 됩니다. 지점영업 신입이 이 네트워크에서 경력 초반 대형 법인 고객을 경험할 수 있다는 점은 대형사 지점 신입 대비 독특한 학습 기회입니다.

### 2-4. 차별화 포인트 ① 현대차그룹 캡티브와 이중 구조

**첫째, 현대차그룹 캡티브 기반입니다.** 최대주주는 현대자동차 22.17%, 현대모비스 13.70%, 기아 3.95% 등 그룹 지분 합계 약 39.88%이며, 퇴직연금 DB 적립금의 **77~87%가 계열사 물량**입니다. 2014년 88%였던 계열사 비중이 2025년 77%까지 축소되며 비계열 확장이 진행 중이지만, 여전히 그룹은 '안정적 현금흐름의 기반'입니다.

이 캡티브는 양날의 검입니다. 긍정적 측면은 ① 경기 변동에도 큰 폭의 이탈이 발생하지 않는 **바닥 수수료**, ② 그룹 계열사 임직원 약 10만 명 이상의 잠재 리테일 풀, ③ 현대차·기아 협력사 네트워크를 통한 법인 연쇄 영업 기회입니다. 부정적 측면은 ① **'일감 몰아주기' 비판과 공정위 규제 리스크**, ② 그룹 지배구조 개편 시 최대주주 지분 변동 가능성, ③ 비계열 확장의 절박성이 낮아지는 조직 관성, ④ 독립 증권사 대비 '계열 지원사격' 이미지가 외부 거래처 확보에 장애 요인이 될 수 있다는 점입니다. 배형근 대표가 '비계열 DC·IRP 확장'을 핵심 KPI로 내건 이유도 이 양면성을 인식한 결과입니다.

### 2-5. 차별화 포인트 ② 퇴직연금 시장에서의 위상

**둘째, 퇴직연금 시장 내 위상입니다.** 2025년 3분기 DB 부문 15.5조 원으로 **증권업계 1위**, 총 19.2조 원으로 4위 사업자입니다. 2025년 DC 원리금비보장 수익률 **24.62%로 증권사 1위**, DB 원리금비보장 수익률 4.01%로 안정형 운용 역량을 입증했습니다.

수익률 1위라는 성과는 단순 홍보 수단이 아니라 **비계열 DC·IRP 영업의 가장 강력한 무기**입니다. 가입자는 운용관리·자산관리 사업자 선정 시 수익률·수수료·상품 라인업을 비교하며, 연속된 분기 상위 수익률은 '사업자 변경' 설득의 결정적 데이터가 됩니다. 다만 과도한 수익률 경쟁은 **리스크 감수 성향 증가→손실 가능성→민원 증가**의 악순환을 낳을 수 있어, 금감원은 최근 수익률 공시 기준과 디폴트옵션 운영을 지속 점검 중입니다. 지점영

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

업 직원은 '수익률+안정성+수수료+서비스'의 균형 설명 역량을 갖춰야 합니다.

### 2-6. 차별화 포인트 ㉠ 채권·S&T 운용 역량

셋째, 채권·S&T 운용 역량입니다. 2025년 3분기 매매목적 거래 규모가 22조 원에 이르는 공격적 채권 투자 전략으로, S&T 순영업수익은 상반기 1,152억 원(+30.8%)에 달합니다. 다만 2025년 10~12월 국고채 10년물 금리 급등(3.453%)으로 2025년 12월 18일 채권사업실을 4개 팀에서 2개 팀(멀티솔루션팀·채권운영팀)으로 축소하고 3개 팀 인력 2026년 2월 계약 종료라는 효율화 단행이 있었습니다.

채권·S&T는 지점영업과 직접 KPI를 공유하지는 않지만, 장외채권 판매·구조화 채권·해외채권 상품을 지점에 공급하는 원천으로서 중요합니다. 회사채·브라질채·미국 장기채 등 리테일에 공급되는 채권 상품의 기획과 재고 확보가 S&T 역량에 달려 있고, 이는 지점영업의 상품 판매 수수료 비중을 높입니다. 2025년 12월 채권사업실 축소는 단기적으로는 부담이나, 구조적으로는 '수익률 변동성 높은 운용팀을 슬림화하고 리테일·솔루션 중심으로 재편'하는 시그널로 해석됩니다.

### 2-7. 차별화 포인트 ㉡ 부동산 IB 구조조정과 재무건전성

넷째, 부동산 IB 트랙 레코드와 구조조정입니다. 부동산 PF 자기자본 대비 비중을 2021년 74% → 2025년 38%로 절반 가까이 축소했고, PF 수익 비중을 40% → 20%로 줄이는 구조조정을 성공시켰습니다. IB 1·2·3분부를 단일 IB분부로 통합하고 신사업추진단을 신설해 ECM·DCM·M&A 자문으로 다각화하고 있습니다.

다섯째, 재무건전성과 책임경영입니다. 2025년 유상증자 1,620억 원으로 보통주 조달 후 RCPS(704만주) 전량 매입·소각해 오버행은 해소했고, 배형근 대표는 2024년 4월 1.1만 주, 2025년 2월 유상증자 120% 초과청약, 6월 6,950주 추가 매입 등 총 2만 6,827주 자사주 매입으로 책임경영 신호를 지속 발신했습니다. 3대 신용평가는 AA-(안정적) 등급을 유지하고 있습니다. 이 두 포인트는 지점영업 직원이 고객에게 "이 회사에 자산을 맡겨도 되는가"라는 신뢰 질문에 답하는 데 핵심 논거가 됩니다.

### 2-8. 2025~2026년 주요 이벤트 타임라인과 해석

현대차증권의 2025년은 유상증자와 구조조정의 압축 드라마였습니다. 2024년 11월 26일 2,000억 유상증자 결의 → 12월 금감원 증권신고서 정정 요구 → 2025년 1월 10일 효력 발생 → 2월 12~13일 구주주 청약(배형근 대표 120% 초과청약, 그룹 3사 100% 청약) → 3월 5일 신주 상장 → 3월 21일 제7기 주총에서 '리테일·IB 강화, 패밀리오피스 출범' 선언 → 6월 23일 KRX 타운홀 미팅에서 5대 과제(본업 경쟁력·디지털 혁신·게임 체인저·선제 리스크·직원 역량) 제시 → 7월 3일 상법 2차 개정안 국회 통과 → 8월 29일 상반기 어닝 서프라이즈 → 10월 30일 3분기 라스베이거스 리조트 소송충당부채 107억 반영 → 12월 18일 채권사업실 축소 → 2026년 1월 29일 연간 실적 확정(순이익 577억) → 2026년 3월 배형근 대표 금투협 회원이사 선임(임기~2028.3)으로 이어졌습니다.

이 타임라인의 핵심 해석은 세 가지입니다. 첫째, 유상증자에서 그룹 3사가 100% 청약한 점은 그룹 차원의 지지가 명확함을 의미하며, 이는 '일시적 지원'이 아닌 '장기 전략 자산'으로서의 현대차증권 포지션을 재확인합니다. 둘째, 대표이사 자사주 120% 초과청약과 추가 매입은 경영진 인센티브와 주주가치의 정렬을 의미하며, 배당 성향 40% 로드맵의 신뢰도를 높입니다. 셋째, 채권사업실 축소는 수익성 중심의 포트폴리오 재조정이며, 이는 지점영업 포함 리테일·연금·WM 중심 체제로의 무게 이동을 뒷받침합니다.

### 2-9. 지원 전략 관점의 시사점 및 면접 활용 포인트

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

지원자는 "대형사 대비 자본·브랜드 열세를 어떻게 극복하겠는가"라는 질문을 반드시 준비해야 합니다. 답변의 축은 ① 현대차그룹 계열 법인·임직원 자산관리의 밀착 서비스화, ② DC·IRP 비계열 영업 확장, ③ 법무법인 태평양과의 자산승계 자문 제휴를 활용한 HNWI 공략, ④ 차세대 원장시스템·MTS '내일' 고도화를 통한 디지털 병행 영업의 4축입니다.

**면접 활용 포인트**는 두 가지입니다. 첫째, "2025년 유상증자 이후 현대차증권의 재무 건전성과 사업 포트폴리오가 어떻게 변했는가"라는 질문에 "자기자본 1.29조 → 1.45조, RCPS 전량 소각, PF 비중 74% → 38%, S&T 순영업수익 +30.8%, DC 수익률 24.62% 증권사 1위"를 숫자로 설명할 수 있는 역량입니다. 둘째, "대형사 대신 현대차증권을 선택한 이유"에 대해 "대형사에서 표준화된 업무를 경험하는 대신, 턴어라운드 국면의 중형사에서 직접적 기여와 다양한 업무 범위를 경험하고, 그룹 계열 특화 네트워크를 나의 경력 자산으로 쌓고 싶기 때문"이라는 프레임이 가장 설득력 있습니다.

### 3장. 현대차증권 심층 분석

#### 3-1. 사업 구조와 부문별 수익 기여도

현대차증권은 (1) 위탁·금융상품(리테일), (2) IB, (3) 자산운용(S&T·자기자본투자) 3개 사업부문으로 운영됩니다. 2024년 말 배형근 대표 주도의 대대적 조직개편으로 리테일본부 산하에 **연금사업실(DC·IRP 통합)**과 **WM솔루션팀(VIP·자산가 고도화)**이 신설됐고, 기존 IB 1·2·3본부는 **단일 IB본부로 통합 + 신사업추진단** 체제로 재편됐으며, **S&T본부**가 신설되어 자기자본투자·트레이딩을 강화했습니다. 본부·사업부장 7명 중 6명을 70년대생 등 젊은 리더로 교체한 점이 '체질 개선'의 상징입니다.

수익 기여도 측면에서 **2025년 상반기 S&T 부문이 순영업수익 1,152억 원(+30.8%)으로 성장 드라이버**가 됐고, 리테일 부문 수수료손익이 증가했으며, IB 부문은 2023~2024년 부동산 PF 총당금 과중 국면에서 정상화 궤도로 복귀 중입니다. 본사는 서울 여의도 KB금융타워, 임직원은 약 861~894명, 연결 자산총계는 2025년 3분기 **130.9조 원**입니다.

조직개편의 구조적 의미는 '**부동산 PF 의존형에서 리테일·연금·S&T 다각화형**'으로의 전환이며, 이 전환이 지점 영업 직무에 주는 신호는 명확합니다. 즉, **리테일 본부의 전사적 위상이 상승**했고, 연금사업실과 WM솔루션팀 신설로 지점영업이 협업할 내부 자원이 확충됐으며, 신입 직원의 성장 경로가 '리테일→연금→WM→PB→IB 리테일 연계'로 다각화됐습니다.

#### 3-2. 2025년 실적의 입체적 해부 — 분기별 드라마

2025년 연결 실적은 순영업수익 2,498억(3Q 누적), 영업이익 723억(+32.1%), 당기순이익 577억(+59.8%)로 2024년(영업 547억, 순익 362억) 대비 뚜렷한 개선을 보였습니다. 분기별로는 **1Q 순익 193억(+89.3%), 2Q 207억(+38.5%), 3Q 122억(+14.7%, 라스베이거스 소송총당 107억 반영), 4Q 55억**으로 상저하고 흐름이었습니다.

1분기의 대폭 개선(+89.3%)은 유상증자 효력 발생과 S&T 운용 성과, 리테일 위탁매매 수수료 회복이 동시에 기여했고, 2분기도 공매도 재개·금투세 폐지 효과로 개인 매매 활성화가 이어졌습니다. 3분기에 라스베이거스 리조트 PF 관련 소송총당부채 107억 원 반영에도 불구하고 순이익이 YoY +14.7%를 유지한 것은 '특별손실을 흡수할 체력'이 회복됐음을 의미합니다. 4분기 55억 원은 국고채 금리 급등에 따른 채권 평가손실이 반영된 결과로, 이에 대응해 12월 18일 채권사업실 축소가 단행됐습니다.

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

자기자본은 2024년 9월 1.29조 → 2025년 1Q 1.47조 → 3Q 1.44조 원으로 유상증자 효과가 반영됐고, 순자본비율은 581.9%, 자산부채비율 113.1%로 재무건전성은 안정적입니다. 다만 PBR은 0.21~0.30배로 업종 평균 대비 할인 거래 중이고, 배당성향은 2025~2027년 30~35% 유지 후 2028년 이후 40% 이상 확대 계획입니다. 낮은 PBR은 향후 주주환원 강화·ROE 개선이 가시화될 때 주가 재평가 여지를 의미합니다.

### 3-3. 배형근 대표 체제의 전략 방향

배형근 대표(1965년생, 고려대 경영, 현대그룹 → 현대차 기업전략실 → 현대모비스 CFO 출신 '재무통')는 2023년 12월 내정, 2024년 1월 취임, 3월 임기 3년 공식 선임됐습니다. 그의 5대 과제는 **본업 경쟁력 강화, 디지털 혁신, 게임체인저 도약, 선제적 리스크 관리, 직원 역량 강화**입니다. 재무 목표는 **배당성향 40% 이상, ROE 10% 이상, PBR 업종 평균 상회**이며, ROE 로드맵은 2025년 4.0% → 2026년 7.0% → 2027년 8.0% → 2028년 이후 10%입니다. "한결같고 끊임없는 변화로 비즈니스 체질을 개선하고 선제적 문제 해결을 통해 건강한 조직을 만들어야 한다"는 메시지가 그의 리더십을 상징합니다.

전략 실행 면에서 ① 2,000억 유상증자 자금의 1,000억을 차세대 원장시스템에 투입(2026년 구축 목표), ② 부동산 PF 수익 비중 40% → 20% 축소, ③ DC-IRP 신설 전담조직으로 퇴직연금 체질 개선, ④ 법무법인 태평양과 자산승계 자문 업무협약으로 초고액자산가 WM 강화, ⑤ 전자금융사기 예방 전담 콜센터 신설, ⑥ 2025년 6월 '채무 이행 결의대회'로 금융회사지배구조법 책무구조도 시범 도입이 병행됐습니다.

배 대표의 '재무통' 이력은 경영 방식에 두 가지 특징을 부여합니다. 첫째, 숫자 기반 의사결정과 체질 개선 드라이브가 강해, 손익·ROE·PBR·배당성향 등 명확한 재무 목표치를 공표하고 이를 임원 평가에 연동시킵니다. 둘째, 리스크·컴플라이언스 중시가 분명해, 라스베이거스 소송과 과거 사모펀드 이슈의 잔여 리스크를 선제적으로 처리하고 있습니다. 지점영업 신입은 이 경영 스타일이 일선 KPI·보고 체계·감사·컴플라이언스 강도에 직접 반영됨을 이해해야 합니다.

### 3-4. 지배구조와 2025년 유상증자의 함의

최대주주는 현대자동차 22.17%이며, 현대모비스 13.70%, 기아 3.95% 등 그룹 특별관계자 지분 39.88%입니다. 유상증자는 2,000억 규모, 신주 3,012만 주(구주 1주당 0.699주), 예정 발행가 6,640원(할인율 15%), 우리사주 10% 배정(청약률 161%) 구조였으며, 자금 용도는 시설자금 1,000억(차세대 시스템), 채무상환 774억(RCPS 상환), 기타 225억이었습니다. 현대차·현대모비스·기아 3사 모두 배정분을 100% 청약해 그룹 차원의 지지를 재확인했습니다.

2025년 7월 3일 통과된 상법 2차 개정(이사 총실의무 주주 확대, 3%를, 집중투표제)은 현대차그룹 순환출자(모비스→현대차→기아→모비스) 해소 압력을 키웠고, 현대모비스 분할합병·기아 보유 모비스 지분(1.68조) 매각 시나리오가 재부각됐습니다. 현대차증권에는 ① 그룹 지배구조 개편 관련 ECM·DCM 주관 기회, ② 블록딜·지분스왑 자문 수요, ③ 반면 최대주주 지분 변동성 확대와 그룹 내 증권사 역할 재정립 불확실성이라는 양면적 영향이 있습니다.

유상증자의 상징적 의미는 단순 자금 조달을 넘어섭니다. 이는 ① 그룹이 현대차증권을 '금융 계열의 핵심 자산'으로 재확인했고, ② 배형근 체제가 주주·경영진·직원(우리사주 청약률 161%) 모두의 지지를 받는 정당성 있는 리더십임을 입증했으며, ③ 2천억 원을 차세대 시스템과 RCPS 소각에 배분함으로써 '디지털 투자 + 오버행 해소'라는 두 마리 토끼를 동시 잡는 자본 배분 철학을 보여줬습니다.

### 3-5. 차별화 포인트와 디지털 전환의 구체 양상

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

차별화 축은 4가지입니다. 첫째, **현대차그룹 캡티브**(계열사 DB 퇴직연금 12.9조 원, DB형의 87.48%). 둘째, **퇴직연금 2위 위상**과 DC 원리금비보장 수익률 업계 1위. 셋째, **채권·S&T 운용 역량**(매매목적 거래 22조 원, S&T 순영업수익 +30.8%). 넷째, **부동산 IB 구조화 트랙 레코드**입니다.

디지털 측면에서 MTS '내일'(The H Mobile)은 2022년 전면 리뉴얼 후 2025년 홈 재개편을 통해 AI 기반 시황·종목 이슈 제공, 장 전/중/후 맞춤형 정보, 네이버·토스 간편인증을 도입했고, HTS 'The H-Solution'과 함께 차세대 원장시스템(2026년 목표)으로 IT 격차를 좁히는 중입니다. 차세대 원장은 계좌·자산·주문·정산·세제 처리의 뼈대를 바꾸는 작업으로, 완성되면 **실시간 포트폴리오 현황·다계좌 통합 보고·세제 자동 산출·해외 자산 통합 관리**가 가능해져 지점영업의 상담 생산성이 크게 높아질 것으로 예상됩니다.

디지털 전환의 구체적 의미는 지점영업 직무의 **'사후관리 자동화 + 상담 고도화'**로 요약됩니다. 과거 지점영업은 주문 집행·체결 보고·단순 시황 공유에 시간을 할애했으나, 차세대 시스템과 AI MTS가 이를 대체하면서, 남은 시간에 고난도 상담(연금 설계·상속증여·세무 연계·포트폴리오 리밸런싱)에 더 집중할 수 있게 됩니다. 이 전환은 지점영업을 **'주문 집행자'에서 '자산관리 전문가'로 리포지셔닝**하는 장기 흐름이며, 현대차증권의 투자 방향과 일치합니다.

### 3-6. 리스크 요인과 과거 사모펀드 이슈의 현주소

현대차증권이 직면한 리스크는 여러 층위로 나뉩니다.

⓪ **자본력 제한**: 자기자본 1.45조로 종투사(3조)·초대형 IB(4조)·IMA(8조) 모두 미달이므로 신사업 진입 불가. 추가 자본확충 없이는 자본집약형 신사업에서 대형사와 경쟁할 수 없으며, 이는 중형사 전반의 구조적 한계입니다.

⓫ **자산건전성**: 순주주의이하자산/자기자본 14.1%로 교보증권(9.4%) 대비 높고, 주주의이하자산 3,520억 (2025년 3월 말), 총당금 커버리지 36.6%. 과거 부동산 PF 자산의 질적 관리가 향후 2~3년간 지속 과제입니다.

⓬ **라스베이거스 리조트 PF**: 3분기 소송총당부채 107억 반영. 추가 총당 가능성은 관리 가능한 수준이나, 해외 PF 잔여 리스크의 상징적 사례입니다.

⓭ **과거 사모펀드 이슈**: 독일 헤리티지 DLS(현대차증권 판매 124억 중 112억 배상 판결), 이탈리아 헬스케어 펀드(2021년 환매중단 고발), 젠투·옵티머스 관련 이슈는 대부분 정리 수순이나 잔여 변동성 존재. 이 이슈들은 지점영업의 **불완전판매 방지·적합성 원칙 준수**의 조직적 DNA가 된 계기이며, 현재 컴플라이언스 문화의 강도를 만들어낸 배경입니다.

⓮ **채권 평가손실**: 2025년 10~12월 국고채 금리 급등으로 채권사업실 축소 단행. 금리 환경 변화에 따른 S&T 수익 변동성은 중형사의 구조적 취약점입니다.

⓯ **퇴직연금 경쟁 심화**: 2025년 1Q 적립금 전분기 -0.94%로 상위 증권사 중 유일 감소, 한투·삼성 추격. 대형사의 공격적 수익률 제시와 디폴트옵션 상품 경쟁으로, 현대차증권의 DB 1위 포지션도 방어가 필요합니다.

### 3-7. 지원 전략 관점의 시사점 및 면접 활용 포인트

지원자는 "현대차증권이 왜 지금 의미 있는 턴어라운드 구간에 있는가"를 정확히 설명할 수 있어야 합니다. 숫자 3세트 — "순익 362억 → 577억(+59.8%), PF 비중 74% → 38%, 퇴직연금 DB 15.5조(증권사 1위)" — 를 암기하되, 이를 "자본확충 + 포트폴리오 재편 + 캡티브 활용"의 내러티브로 연결하는 역량이 차별화 요소입니다.

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

**면접 활용 포인트**는 세 가지입니다. 첫째, "배형근 대표의 5대 과제 중 어느 것이 지점영업과 가장 연결되는가" 질문에 "본업 경쟁력 강화와 디지털 혁신"을 답변하며 MTS '내일' AI 기능과 연금사업실·WM솔루션팀 신설을 근거로 대는 것이 유효합니다. 둘째, "현대차그룹 지배구조 개편이 현대차증권에 주는 영향"에 대해 "ECM·DCM 주관 기회 확대와 그룹 관계자 대상 상담 수요 증가"라는 양면 해석을 제시할 수 있습니다. 셋째, "과거 사모펀드 이슈에 대한 회사의 대응"을 묻는 경우 "컴플라이언스 문화·책무구조도 시범 도입·적합성 원칙 강화"로 연결해 설명하면 깊이 있는 이해를 증명할 수 있습니다.

### 4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

#### 4-1. 현대자동차그룹 공통 5대 인재상 키워드의 공식 해석

현대차증권은 현대자동차그룹의 채용철학을 공유하며, 공식 5대 인재상은 도전(Challenge), 창의(Creativity), 열정(Passion), 협력(Collaboration), 글로벌 마인드(Global Mindset)입니다. 각각의 공식 해석은 "실패를 두려워하지 않는 도전", "새로운 시각의 창의", "주인식·책임감 기반 몰입", "개방적 사고와 소통", "타 문화 이해·글로벌 네트워크 활용"으로 정의됩니다. 이와 별도로 그룹 경영철학의 5대 핵심가치는 **고객 최우선·도전적 실행·소통과 협력·인재 존중·글로벌 지향**이며, 두 체계가 상호 보완적입니다.

이 5가지 키워드는 그룹 전체에 공통이지만, **현대차증권 지점영업 맥락에서는 '현장·고객·책임'의 색채가 더 강합니다.** 제조업(현대차·기아·모비스)의 인재상은 '도전·협력'이 조직 성과로 수렴되는 구조인 반면, 금융 영업직은 '도전·열정'이 개인 성과와 직결되는 구조이므로, 같은 키워드도 해석과 가중치가 달라집니다.

#### 4-2. 지점영업 맥락에서의 키워드 재해석

지점영업은 '**거절이 일상이고, 신뢰가 자산인**' 직무입니다. 따라서 인재상 5가지는 다음과 같이 재해석되어야 합니다.

**도전**은 DB 콜드콜, 세미나 유치, 법인 퇴직연금 수주 등 거절과 실패가 반복되는 환경에서 목표를 끝까지 추진하는 자세입니다. 영업직 신입은 평균적으로 하루 수십 통의 전화·문자·방문 상담에서 대부분 거절을 경험하며, 이를 심리적으로 소화하고 다음 시도를 이어가는 '**회복 탄력성**'이 필수입니다. 자기소개서·면접에서 이 역량은 "**실패 경험→원인 분석→방법 전환→성공**" 형태의 서사로 증명되어야 합니다.

**창의**는 고객별 상이한 리스크 성향·세제 상황에 맞춘 맞춤형 포트폴리오 제안(주식+ETF+ELS+채권+IRP 조합)과 차별화된 시황 레터·세미나 기획 역량입니다. 지점영업의 창의는 '새로운 상품을 만드는' 창의가 아니라, '**기존 상품 라인업을 고객별 문제 해결 도구로 조합하는**' 창의입니다. 예컨대 "은퇴 5년 전 법인 임원 고객의 퇴직금을 IRP로 이전하고, 연금수령 시점 설계로 퇴직소득세 감면과 종합과세 회피를 동시에 달성하는 설계"는 기성 상품의 조합이지만, 고객 문제 해결 관점에서는 고도의 창의입니다.

**열정**은 오전 7시대 시황 회의부터 장마감 후 사후관리·학습까지 장시간 몰입하고 고객 손실 국면에서도 회피하지 않는 책임감입니다. 증권 영업의 열정은 '시간의 투입'과 '감정의 지속'으로 측정되며, 단기간 반짝 몰입보다 **3~5년 이상의 고른 몰입**이 AUM 축적과 연결됩니다.

**협력**은 리서치센터·상품부서(ELS·랩·신탁)·연금사업실·IB본부·컴플라이언스와의 교차 협업으로 구체화됩니다. 지점영업 개인이 혼자 해결할 수 있는 고객 문제는 거의 없으며, 상품 한도 배정·법률 자문 연결·리서치 세미나 요청 등 내부 네트워크 활용 역량이 성과를 좌우합니다.

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

글로벌 마인드는 해외주식·해외채권·해외 ETF·ELS·환율·FOMC·미국 증시 야간 이벤트 대응 역량으로 이어집니다. 해외주식 보관금액 191조(미국 89%)라는 구조에서, 글로벌 감각 없는 지점영업은 **현대차증권 고객 자산의 30~40%를 실질적으로 관리할 수 없는 상황**이 됩니다.

특히 지점영업에서 가중치가 큰 것은 '도전·열정'으로, 신규 고객 개척과 책임감 있는 사후관리가 성과의 근간입니다. 자기소개서 전략상 이 두 키워드에 대한 **정량적 스토리 2~3건**을 반드시 확보해야 합니다.

### 4-3. 조직 문화 — 책임·위계·체질 개선의 3중주

현대차증권 조직문화는 ① **현대차그룹 계열 특유의 책임감·위계 문화**, ② **배형근 대표 체제의 체질 개선·소통 강화**, ③ **2024년 12월 대대적 세대교체**라는 3중 구조로 읽힙니다.

2025년 6월 23일 KRX 컨퍼런스홀에서 임직원 300명 규모 타운홀 미팅을 개최하고, 같은 해 '책무 이행 결의 대회'로 금융회사지배구조법 책무구조도 시범 도입을 공식화했습니다. 배 대표는 "경영진의 자사주 매입은 단순 투자 차원을 넘어 회사 경영에 대한 신뢰와 책임을 표명하는 일"이라는 메시지를 반복적으로 전달했고, 임원진 동반 자사주 매입으로 책임경영 문화가 확산됐습니다.

조직문화의 3중 구조는 지점영업 신입에게 다음 의미를 갖습니다. 첫째, 그룹 계열 특유의 '안정감·보수성·책임감'이 기본 베이스로, 단기 수익을 위한 공격적 리스크 영업보다 장기 신뢰 기반 영업을 선호됩니다. 둘째, 배형근 체제의 '숫자·효율·소통'이 새로운 규범으로 추가되어, 실적 기반 투명 평가와 타운홀 같은 수평 소통이 병행됩니다. 셋째, 세대교체의 '젊은 리더십'이 70년대생 본부장 중심으로 작동해, 전통적 위계보다 유연한 조직 운영이 실험되고 있습니다.

연봉·복지 측면에서 플랫폼별 집계가 상이합니다. 잡코리아는 평균연봉 **1억 2,528만 원(증권·보험·카드 6위, 동종업계 +11%)**, 잡플래닛 등록 평균(기본급 중심)은 약 5,740만 원, 캐치 추정 초봉은 6,246만 원으로 집계됩니다. 이는 **기본급 5~7천만 원대 + 성과급 포함 실수령 1억 내외**로 해석되며, 성과급 비중이 높은 영업 직군 특성이 반영된 결과입니다. 캐치의 재무평가는 상위 6%로, 모기업 탄탄함이 안정성의 원천으로 평가됩니다.

### 4-4. 증권 지점영업 도메인이 선호하는 인재 특성 ① 역량 5축

증권 지점영업은 '세일즈 + 전문성 + 컴플라이언스'의 삼각구조를 동시에 충족해야 하는 직무입니다. 성과를 내는 지점영업 직원의 공통 역량은 다음 5가지로 수렴됩니다.

첫째, **목표 지향적 실행력**입니다. 월·분기 KPI 체계에서 꾸준히 상위 20%를 유지하는 직원은 '일간 루틴(시황 → 콜 → 상담 → 사후)의 강한 자기관리'를 공통적으로 보입니다. 목표를 주간 단위로 세분화하고, 달성률을 스스로 관리하며, 미달 항목의 원인 분석을 루틴화하는 자기경영 역량이 핵심입니다.

둘째, **숫자 감각과 상품 이해도**입니다. 수익률·샤프지수·듀레이션·세후수익을 즉각 계산하고 ELS 낙인·펀드 보수·해외주식 환헤지를 고객에게 직관적으로 설명할 수 있어야 합니다. 숫자 감각은 단순 암기가 아니라 '복리 효과, 세제 효과, 수수료 효과의 상호작용'을 직관적으로 이해하는 힘이며, 이는 반복 학습과 실전 경험으로 축적됩니다.

셋째, **신뢰 구축형 커뮤니케이션**입니다. 손실 국면에서도 고객과의 관계를 유지하는 장기형 영업인이 AUM을 축적합니다. 신뢰는 단기적 '판매 기술'이 아닌 '고객의 장기 이익을 우선하는 태도'에서 나오며, 이 태도는 입사 초 1~2년에 형성되어 10년 이상 유지됩니다.

넷째, **학습 탄력성**입니다. 금투세 폐지·공매도 재개·NXT 출범·STO 제도화 등 제도 변화가 분기마다 상품 라인

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

업과 세제에 영향을 주므로 지속 학습이 필수입니다. 자격증 취득은 시작점일 뿐, 매월 새로운 상품·세제·제도를 학습하는 습관이 없으면 3~5년 차에 경쟁력이 급감합니다.

다섯째, **컴플라이언스 내재화**입니다. 적합성·적정성 원칙, 녹취 의무, 불안전판매 방지, 투자자정보확인서 갱신 등 절차를 몸에 익힌 직원만이 장기 생존합니다. 현대차증권이 2025년 책무구조도 시범 도입한 것은 이 역량의 가중치가 더 높아진다는 신호이며, 신입은 입사 초부터 컴플라이언스 마인드셋을 체득해야 합니다.

### 4-5. 업무 특성이 요구하는 소프트 스킬 — 감정 노동 관리

지점영업은 기술적 지식 외에 '감정 노동 관리 역량'이 필수인 직무입니다. 시장 급락기 고객 민원, 손실 책임 논쟁, 법인 고객의 수수료 인하 요구, 지점 내 실적 경쟁, 컴플라이언스 감사 등 다중 스트레스가 상시 존재합니다.

이를 버티는 직원들은 공통적으로 ① **거절 민감도가 낮고**(거절을 인격적 공격이 아닌 업무적 결과로 해석), ② **일일 루틴을 흔들림 없이 반복하며**(감정 기복이 있어도 업무 흐름을 유지), ③ **동료·상품부서와의 정보 네트워크를 확보하고**(혼자 판단·책임지지 않음), ④ **자격증·세미나·리포트 학습 습관이 내재화되어 있으며**(불안을 학습으로 해소), ⑤ **자신의 '영업 철학(고객 중심 장기형 vs 캠페인 집중 단기형)'을 명확히 가진다**(의사결정 기준이 일관됨)는 특징을 보입니다.

현대차증권은 2025년 책무구조도 시범 도입에서 보듯 **컴플라이언스 중심의 책임형 조직문화**를 강화 중이므로, 단기 성과 중심보다는 '**지속가능한 고객 자산관리**' 마인드를 가진 인재가 적합합니다. 지원자는 자기소개서에서 이 철학을 은연중 드러내는 표현 — 예컨대 "단기 수익보다 장기 신뢰", "고객의 문제를 내 문제처럼", "실패 경험의 학습화" 등 — 을 전략적으로 배치해야 합니다.

### 4-6. 현대차그룹 계열 금융사 특유의 조직문화 특성

현대차증권은 단순 증권사가 아니라 **현대차그룹 계열 금융사**라는 이중 정체성을 갖습니다. 이는 다른 대형사·중형사와 구별되는 몇 가지 문화적 특성을 만듭니다.

첫째, **제조업적 성실성·꼼꼼함의 DNA**가 금융 영업에 결합됩니다. 보고서·프로세스·기록 관리가 증권 독립사보다 더 엄격한 경향이 있으며, 이는 컴플라이언스·내부통제와 자연스럽게 연결됩니다.

둘째, **그룹 계열사와의 협업 경험**이 다른 증권사에는 없는 학습 기회를 제공합니다. 현대차·기아 임원 보상, 현대모비스 협력사 자금관리, 현대커머셜·현대캐피탈과의 캠퍼브 시너지 등은 '비즈니스 전 영역을 이해해야 하는' 입체적 업무 환경을 만듭니다.

셋째, **중장기 관계 중심의 영업**이 선호됩니다. 단기 캠페인 중심 대형사와 달리, 그룹 임직원 대상 영업은 10년 이상의 관계 기반이므로 '**고객 생애주기 전체를 설계하는**' 관점이 자연스럽게 요구됩니다.

넷째, **위계와 수평 소통의 혼재**가 특징입니다. 그룹 특유의 위계 문화와 배형근 체제의 타운홀·책무구조도 같은 수평 소통이 공존하며, 신입은 이 두 코드를 동시에 읽는 감각이 필요합니다.

### 4-7. 지원 전략 관점의 시사점 및 면접 활용 포인트

지원자는 자신의 경험을 "**도전·창의·열정·협력·글로벌 마인드**" 5개 키워드 중 최소 2~3개에 맞춰 스토리텔링할 수 있어야 합니다. 예컨대 공모전·동아리·인턴 경험에서 "**거절 100번 중 성사 20건**"식의 수치화된 도전 스토리, "**팀 내 역할 충돌을 증재한 협력 스토리**", "**해외 인턴/교환학생의 글로벌 감각 스토리**"가 유효합니다.

**면접 활용 포인트**는 세 가지입니다. 첫째, "현대차증권이 추구하는 체질 개선에 어떻게 기여할 수 있는가"라는 질

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

문에 "배형근 대표의 5대 과제 중 디지털 혁신과 직원 역량 강화 축에서, 신입 영업직원은 MTS '내일' AI 기능 활용을 고객 상담에 접목해 비대면·대면 하이브리드 WM을 구현할 수 있다" 식의 구체적 답변이 차별화 요소입니다. 둘째, "그룹 계열 증권사로서의 특성을 어떻게 활용하겠는가"에 대해 "계열 임직원 대상 장기 관계 영업 + 그룹 외 법인 대상 확장 영업"의 이중 전략을 제시할 수 있습니다. 셋째, "영업직으로서 가장 어려울 것이라 예상되는 상황은 무엇이며 어떻게 대응하겠는가"에는 "손실 국면의 고객 관리"를 지목하고, "회피하지 않는 선제적 소통 + 재무설계 재점검 + 장기 관계 유지"의 3단계 원칙을 답변하는 것이 깊이를 드러냅니다.

### 5장. 지점영업 직무 심층 분석

#### 5-1. 일간 업무 사이클 — 시간대별 루틴

지점영업의 하루는 명확한 시간대별 루틴으로 구성됩니다.

**07:30~08:30 장전 준비:** 미국 증시 증가·환율·FOMC 발언·유가·국고채 금리 체크, 리서치 모닝브리프 숙지, 신규 공모주·ELS·펀드 라인업 확인, 당일 고객 일정 점검. 이 단계는 하루의 '상담 탄약'을 준비하는 시간이며, 이 준비 없이 시작된 하루는 오후까지 기반 부족을 초래합니다.

**08:30~09:00 지점 조회:** KPI 점검, 당일 캠페인 공유, 리서치 포인트 공유, 지점장 지시사항 전달. 지점별 분위기와 전략이 결정되는 시간입니다.

**09:00~15:30 장중:** 주문 집행(MTS 보조, 전화 주문 접수), 전화·카톡·MTS 상담, VIP 내방 리밸런싱, ELS·채권 청약 안내, 신규계좌 개설, 시장 급변 시 리스크 알림. 이 시간은 '속도와 정확성'이 동시에 요구되며, 복수 고객 관리가 일상화됩니다.

**15:30~17:00 장마감 후:** 체결 확인, 고객 보고, 퇴직연금 상담, 법인 방문, 세미나 준비. 장중 급한 일에 밀려 못 한 사후관리가 집중되는 시간입니다.

**17:00~19:00 사후관리·학습:** 손실 고객 콜, 세미나 자료 작성, 시황 레터 발송, 자격증 학습, 상품 교육. 이 시간이 신입과 고참의 격차를 만드는 핵심 구간입니다.

#### 5-2. 월간·연간 업무 사이클

월간 사이클은 월초 KPI 재설정 → 월중 하우스뷰 세미나·VIP 포트폴리오 리뷰·법인 사업주 방문(DC·IRP 제안) → 월말 실적 마감·수수료 정산·미달 고객 집중 관리·차월 캠페인 사전 학습으로 구성됩니다. 월초·월말에 업무 강도가 집중되는 'U자형' 패턴이 일반적이며, 월중 여유 시기에 학습·세미나 기획·신규 개척에 시간을 배분하는 것이 효율적입니다.

연간 사이클은 1Q 연말정산 IRP·연금저축 유치 극대화(IRP 연 1,800만 원 한도, 세액공제 700~900만 원) → 2Q 배당·주총·법인 CMA·회사채 → 3Q 하반기 캠페인·반기 결산 → 4Q 연말 절세(ISA·연금·증여·상속) 및 차년도 투자전략 세미나로 리듬이 형성됩니다.

특히 1분기(1~3월)와 4분기(11~12월)는 세제 효과가 극대화되는 '연금·절세 시즌'으로, 지점영업의 핵심 수주 기간입니다. 신입은 이 두 시즌에 대형 고객 개척 기회를 집중 활용해야 하며, 중간의 2~3분기를 법인 영업·세미나·학습에 분배하는 연간 전략이 중요합니다.

#### 5-3. 이해관계자 맵 — 내부 7축

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

내부 이해관계자는 7개 축으로 구성됩니다.

- ① **리테일본부/PB본부:** KPI 설정, 캠페인 설계, 고객 배분, 인사평가. 지점영업의 직접 상사 라인이며, 성과 평가의 1차 주체입니다.
- ② **연금사업실:** DC·IRP 사업자 운영, 법인 퇴직연금 수주 공동 영업. 현대차증권의 전략적 핵심 부서로, 지점과의 공동 KPI를 갖습니다.
- ③ **상품부서:** ELS·랩·신탁 발행·판매 지원, 한도 배정. 지점이 판매할 '상품 탄약'을 공급하는 후방 부서입니다.
- ④ **리서치센터:** 시장·리포트·세미나 연사. 지점 상담의 지적 기반을 제공합니다.
- ⑤ **IB본부:** 공모주·유상증자·회사채 리테일 배분. 특히 대형 IPO·공모주 청약 시기의 지점 수수료 수익에 결정적 영향을 줍니다.
- ⑥ **S&T본부·자산운용본부:** 랩어카운트 운용·PI·채권 재고. 장외채권·구조화 상품의 원천 부서입니다.
- ⑦ **컴플라이언스·준법감시:** 적합성·적정성 점검, 녹취·설명 의무 감사, 책무구조도 운영. 지점영업의 '방어막'이자 '감시자'로 이중 기능을 수행합니다.

### 5-4. 외부 이해관계자 맵 — 4축

외부 이해관계자는 4개 축입니다.

- ① **개인 고객(리테일·VIP):** 주식·펀드·ELS·연금·보험의 주 고객. VIP는 별도 세그먼트로 관리되며, 금융자산 10억·30억·100억 등 등급별 차등 서비스가 적용됩니다.
- ② **법인 고객:** CMA·회사채·퇴직연금, 현대차그룹 계열사 포함. 현대차증권의 구조적 강점이 가장 잘 발휘되는 영역으로, 단일 법인에서 발생하는 수수료 규모가 개인 고객의 수십~수백 배에 이를 수 있습니다.
- ③ **퇴직연금 가입자:** 운용지시·교체·수령 설계. DC·IRP의 실제 '소유자'로, 법인 고객과는 별도로 개인 단위 상담이 필요합니다.
- ④ **감독기관:** 금감원·금투협·거래소. 직접 영업 대상은 아니지만 규정·공시·감사·민원 대응 맥락에서 상시 관리해야 하는 이해관계자입니다.

현대차증권 지점영업의 특수성은 **현대차·기아·현대모비스 임직원이 법인·개인 고객으로 동시에 존재하는** 이중 관계망에 있습니다. 동일 고객이 '법인 담당 임원'이자 '개인 자산가'로 양쪽 관계에 있는 경우가 빈번하며, 이 이중성을 신뢰 기반으로 관리하는 것이 그룹 계열 증권사 지점영업의 독특한 과제입니다.

### 5-5. 필요 역량·자격증 체크리스트

입사 후 즉시 요구되는 **금융투자협회 기본 자격증**은 ① **증권투자권유자문인력**(주식·채권·ELS 권유 필수), ② **펀드투자권유자문인력**(공모펀드 판매 필수, 펀드일반·파생상품펀드·부동산펀드 3과목), ③ **파생상품투자권유자문인력**(선물·옵션·ELW·DLS 판매 필수)입니다. 취준 단계에서는 일반 응시가 가능한 **증권·펀드투자권유대행인**(합격선 60%)을 먼저 취득 후 입사 후 자문인력으로 승급하는 경로가 표준입니다.

**우대 자격증**은 ① **투자자산운용사**(일임·집합투자 운용), ② **금융투자분석사**(리서치·분석), ③ **AFPK**(국가공인 재무설계 입문), ④ **CFP**(국제공인재무설계사, VIP PB 필수급), ⑤ **CFA**(글로벌 상품·리서치), ⑥ **변액보험판매관리사**(변

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

액·연금 판매 필수)입니다. 이 중 AFPK·CFP는 재무설계 관점, 투자자산운용사는 운용 관점, CFA는 글로벌 분석 관점으로 각기 다른 경력 축을 제공합니다. 신입은 입사 직후 AFPK·투자자산운용사 취득을 1차 목표로 설정하는 것이 일반적 경로입니다.

**금융상품·세제 지식 체크리스트**는 국내/해외주식·ETF·ETN, 공모·사모펀드, ELS/ELB/DLS/DLB, 국공채·회사채·외화채, 랩·신탁, 공모주, ISA, IRP/DC/연금저축, 변액·종신 전반과 양도소득세·배당소득세(15.4%, 종합과세 2천만 원 초과)·퇴직소득세(연분연승법)·연금소득세(3.3~5.5%, 연 1,500만 원 초과 시 종합과세 or 16.5% 분리과세) 등 세제를 아우릅니다. 이 지식은 자격증 시험 범위이기도 하지만, 실제 상담에서 **즉각 계산하고 설명할 수 있어야** 경쟁력이 됩니다.

소프트 스킬 축은 ① **영업력·고객 개척(DB 콜·세미나·소개)**, ② **신뢰 구축(손실 국면 관리)**, ③ **스트레스 내성(시황 급변·민원)**, ④ **숫자 감각(수익률·듀레이션·세후)**, ⑤ **목표지향·자기관리**, ⑥ **커뮤니케이션(쉬운 설명·경청)**, ⑦ **글로벌 감각**입니다.

### 5-6. KPI와 평가 체계의 5영역

지점영업의 KPI는 업계 관행적으로 5영역으로 구성됩니다.

**수수료 수익(40~50%)**: 위탁매매 수수료(국내·해외주식)와 상품판매 수수료(펀드·ELS·채권·랩·신탁·보험). 가장 큰 비중을 차지하며, 월·분기 목표가 명확히 할당됩니다.

**관리자산 AUM(20~30%)**: 월·분기 순증액, VIP 자산가 유치 금액, 연금 적립금 증가. 장기 축적 지표로, 신입~3년 차까지는 절대 규모보다 성장률이 평가됩니다.

**신규 유치(10~20%)**: 신규 계좌·고객 수, IRP 신규 가입, DC 사업장 수주 건수. 신입의 초기 성장 가능성을 가늠하는 핵심 지표입니다.

**캠페인 달성률(10%)**: 월별 전사 캠페인 목표 대비 달성률. 본사 전략과 지점 영업의 연결고리입니다.

**유지·품질(10%)**: 고객 유지율, 민원 건수, 불완전판매 감사, 적합성·적정성 준수. 컴플라이언스 문화가 강화되면서 이 비중이 점진적으로 상승하고 있습니다.

현대차증권 특유의 KPI 가중치는 **연금사업실 신설과 DC/IRP 비계열 확장 전략**에 따라 '비계열 퇴직연금 유치'와 'IRP 순증'이 높게 평가될 가능성이 큼니다. 실제 2025년 4분기 IRP 적립금은 2조 465억 원으로 전년 1조 7,110억 대비 약 20% 증가했고, DB 계열사 비중은 77%까지 하락해 비계열 DC·IRP 유치가 조직 전체의 핵심 KPI로 자리잡았습니다. 수익률 관리 측면에서도 DB 원리금보장 4.01% 업계 1위, DC 원리금비보장 24.62% 증권사 1위 달성이 **간접 KPI**로 작동합니다.

### 5-7. 대표 워크플로우 — 3가지 시나리오

**시나리오 A. 내방 개인고객 신규 상담**은 ① 투자자정보확인서 작성(위험등급 1~5, 투자경험·자산·소득) → ② 니즈 파악(목적·기간·기대수익·손실허용) → ③ 포트폴리오 제안(안정형: 채권 50%+배당주 30%+IRP 20% / 공격형: 해외주식 40%+ETF 30%+ELS 20%+현금 10%) → ④ 상품 설명·적합성 확인(ELS 낙인 구조, 펀드 보수, 세후수익 시뮬레이션) → ⑤ 계약 체결(MTS/서면 약정, 녹취, 설명의무 확인) → ⑥ 사후관리(주간 시황, 월간 보고, 리밸런싱)의 6단계입니다.

이 시나리오에서 지점영업의 역량이 가장 명확히 드러나는 구간은 ③~④ **포트폴리오 제안과 상품 설명**입니다.

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

고객의 위험등급·목적·기간에 맞춰 기존 상품 라인업을 조합하고, 각 상품의 구조·위험·세제를 직관적으로 설명하며, 손실 가능성을 정직하게 전달하는 능력이 '판매왕'과 '민원왕'을 가르는 분기점입니다.

**시나리오 B. 퇴직연금(DC/IRP) 가입자 컨설팅**은 ① 법인 영업(그룹 외 중견기업 사업주 접촉, DC 도입 제안) → ② 가입자 집합교육(DB vs DC vs IRP 차이, 세액공제 연 900만 원, 13.2~16.5% 환급) → ③ 개인 운용지시(원리금보장 vs 실적배당 비율 설정, 디폴트옵션 안내) → ④ 연 1회 리뷰(수익률·한도·중도인출·담보대출) → ⑤ 수령 설계(55세 이후 10년 이상 연금수령, 퇴직소득세 30~40% 감면, 종합과세 회피)로 이어집니다.

이 시나리오는 **현대차증권의 조직 핵심 전략**과 직접 연결되므로 지원자는 가장 주의 깊게 이해해야 합니다. 특히 ①법인 영업의 경우 사업주 상담 → 직원 대상 설명회 개최 → DC 규약 설계 → 사업자 등록의 긴 프로세스를 요하며, 한 건 수주 시 적정급이 수십억~수백억에 달하므로 단일 건의 영업 임팩트가 큼니다.

시나리오 C. VIP 자산가 PB(WM솔루션팀 연계)는 ① 세그멘테이션(금융자산 10억·30억·100억 등급별 차등) → ② 자산배분(채권 40%+주식 30%+대체 20%+현금 10%) → ③ 세무·법률 연계(외부 세무사·법무법인 태평양 연결, 증여·상속·가업승계) → ④ 전용 상품(사모펀드·장외채권·해외주식 대량매매·맞춤 랩) → ⑤ 컴플라이언스(CDD/EDD, 자금출처, 내부자거래 점검)의 5단계입니다.

현대차증권은 2025년 주총에서 **패밀리오피스 출범**을 선언했고, 법무법인 태평양과 자산승계 자문 업무협약을 체결해 HNWI 서비스를 고도화 중입니다. 신입이 VIP PB에 직접 투입되는 경우는 드물지만, 지점 내 VIP 고객 상담 지원·백업 역할을 통해 이 시나리오를 조기에 학습하는 것이 경력 전환 기회를 엿니다.

### 5-8. 신입 1~3년 차 성장 로드맵

지점영업 신입의 성장 경로는 대략 3단계로 구분됩니다.

**1년 차:** 기본 자격증(증권·펀드·파생) 취득, 지점 내 OJT, 기존 고객 인수인계, 소액 신규 고객 개척, MTS-HTS 조작 숙달, 상품 라인업 이해. KPI는 '학습 기반 달성률'에 가중치가 있어 과도한 수치 압박은 상대적으로 낮습니다.

**2~3년 차:** AFPK·투자자산운용사 등 우대 자격증 취득, 본격적 신규 영업, 세미나 연사 보조, 법인 고객 배분, ELS·랩·채권 판매 확대, VIP 상담 보조. KPI 가중치가 '실적'으로 이동하며, 팀 내 상대 평가가 본격화됩니다.

**4~5년 차:** CFP·변액·CFA 취득 고려, 독자적 고객 포트폴리오 관리, 대형 법인 수주, 후배 OJT, 세미나 단독 연사, 업계 네트워크 구축. 이 시점에서 PB본부·WM솔루션팀·연금사업실·IB본부 등 전문 경로 분기가 일어납니다.

### 5-9. 지원 전략 관점의 시사점 및 면접 활용 포인트

지원자는 '왜 지금 현대차증권 지점영업인가'라는 질문에 "① 퇴직연금 2위 증권사의 DC·IRP 비계열 확장 국면 참여, ② 배형근 대표 체제의 리테일·S&T·디지털 3축 강화와 직접 연결된 현장직무, ③ 그룹 계열 법인·임직원 자산관리의 이중 관계망에서 신입도 조기에 대형 법인 고객을 경험 가능"이라는 3각 논리를 제시할 수 있어야 합니다.

**면접 활용 포인트**는 네 가지입니다. 첫째, "하루 업무를 시간대별로 설명해 보라"는 질문에 07:30 장전~19:00 학습까지 **구체적 시간·활동·산출물**을 연결한 답변이 깊이를 보여줍니다. 둘째, "법인 퇴직연금 한 건을 유치한다면 어떤 프로세스로 접근하겠는가"라는 질문에 **시나리오 B의 5단계 프로세스**를 즉답할 수 있는 준비입니다. 셋째, "손실이 난 고객에게 어떻게 대응하겠는가"라는 질문에 "회피하지 않는 선제적 소통 + 원인 설명 +

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

대안 제시 + 장기 관점 재설정"의 4단계 원칙을 답변하는 것이 유효합니다. 넷째, "5년 뒤 어떤 지점영업이 되고 싶은가"라는 질문에 "AFPK·CFP 기반 연금·상속 전문 PB, AUM 100억 이상 관리, 팀 내 후배 멘토 역할" 같은 구체적 목표를 제시하는 것이 성장 의지를 증명합니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

1. 자본시장연구원 공매도 재개 리포트 — [https://www.kcmi.re.kr/publications/pub\\_detail\\_view?year=2025&zcd=002001016&zno=1837&cno=6509](https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?year=2025&zcd=002001016&zno=1837&cno=6509)
2. 금융위원회 공매도 재개 보도자료 — <https://www.fsc.go.kr/no010101/84216>
3. 나이스신용평가 퇴직연금 실물이전 분석(헤럴드경제) — <https://biz.heraldcorp.com/article/10478325>
4. 유진투자증권 NXT 리포트 — [https://files-scs.pstatic.net/2025/03/03/CBWkbEyXfy/국내%20최초%20대체거래소\(ATS\)%20-%20넥스트레이드\(NXT\)%20유진투자증권%20리포트.pdf](https://files-scs.pstatic.net/2025/03/03/CBWkbEyXfy/국내%20최초%20대체거래소(ATS)%20-%20넥스트레이드(NXT)%20유진투자증권%20리포트.pdf)
5. BCG 토큰증권 시장 전망(벤처스퀘어) — <https://www.venturesquare.net/1033323>
6. 서울경제 STO 정무위 통과 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H0M87V19R>
7. 한국경제 ETF 순자산 200조 돌파 — <https://www.hankyung.com/article/2025060580281>
8. 네이트/뉴스 2025년 ETF 297.2조 — <https://news.nate.com/view/20251230n28568>
9. 머니투데이 미국주식 보관금액 191조 — <https://www.mt.co.kr/stock/2025/08/19/2025081916242645028>
10. 한국일보 코스피 4000 돌파 — <https://www.hankookilbo.com/News/Read/A2025102713430002425>
11. 아시아에이 2025년 증권사 9.6조 순익 — <https://www.asiaa.co.kr/news/articleView.html?idxno=244515>
12. KBanker 2025년 3Q 증권사 자기자본 — <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=222920>
13. 더벨 퇴직연금시장 증권업 점유율 — <https://www.thebell.co.kr/front/newsview.asp?key=202602050904589940107093>
14. 인사이트코리아 현대차증권 퇴직연금 체질개선 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=242994>
15. 뉴시스 배형근 사장 상반기 어닝서프라이즈 — [https://www.newsis.com/view/NISX20250829\\_0003308374](https://www.newsis.com/view/NISX20250829_0003308374)
16. EBN 현대차증권 1Q25 실적 턴어라운드

## 심층 분석 보고서: 현대차증권-지점영업

---

- 드 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1661047>
17. 한국경제 배형근 신임 대표이사 내정 — <https://www.hankyung.com/article/202312209667i>
18. 한국경제 2,000억 유상증자 결의 — <https://www.hankyung.com/article/202411278359P>
19. 더퍼블릭 현대차증권 유상증자 세부내 용 — <https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=242530>
20. 이코노미스트 유상증자 금감원 통과 — <https://economist.co.kr/article/view/ecn202501100050>
21. EBN KRX 타운홀 미팅 5대 과 제 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1667787>
22. 인사이트코리아 배형근 재무통 프로 필 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=240883>
23. 머니투데이 현대차증권 채권사업 조직개 편 — <https://www.mt.co.kr/stock/2025/12/18/2025121809371720972>
24. EBN 3Q25 실적 라스베이거스 소 송 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1684544>
25. 이투데이 독일 헤리티지 펀드 판결 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2515337>
26. 헤럴드경제 배 사장 책무 이행 결의대회 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10520583>
27. 현대자동차그룹 인재상 — <https://www.hyundai.co.kr/about-us/CONT00000000000000645>
28. 현대자동차그룹 경영철학·핵심가치 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/about-us/CONT00000000000002733>
29. 현대차증권 공식 기업정보 — <https://www.hmsec.com/company/main.do>
30. 자소설닷컴 현대차증권 채용(2024 1Q 공고) — <https://jasoseol.com/recruit/91113>
31. 잡코리아 현대차증권 리테일 지점영업 공 고 — [https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/Gl\\_Read/44087691](https://www.jobkorea.co.kr/Recruit/Gl_Read/44087691)
32. 딜사이트 현대차증권 조직개편(연금·WM·S&T) — <https://dealsite.co.kr/articles/132973>
33. 네이트뉴스 2024.12 대대적 조직개편 — <https://news.nate.com/view/20241206n34932>
34. FnGuide 현대차증권 스냅 샷 — [https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD\\_Main.asp?gicode=A001500](https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A001500)