

maplus x 두나무투자일임

Dunamu Investment Management

May 2019

Table of Contents

Sections

I. 회사 소개	03
II. 맵플러스 서비스	08
1. 사업 배경	
2. 서비스 개요	
3. 서비스 특징	
4. 사업 현황	
5. 사업 방향 및 잠재 성장성	
III. Appendix	27

I. 회사 소개 (두나무투자일임)

1. 개요

- '15년 6월 설립되어 현재 투자일임업 영위 중이며, '18년부터 본격적인 사업 확장 추진 중
 - '16년 10월부터 카카오스탁 App에서 MAP서비스 탑재
 - '17년 12월 김세웅 대표이사 취임하여 조직 및 사업구조 개편 후 본격적으로 사업 확장 중
 - '19년 온라인 투자일임 플랫폼의 독자적인 영업을 펼치기 위해 맵플러스 출시 및 플랫폼 고도화 진행 중

회사 개요

회사명	두나무투자일임(주)
홈페이지	www.dunamuinvest.com
주소	서울시 강남구 테헤란로 4길 14 미림타워 7층
설립일자	2015년 6월 16일
대표이사	김 세 웅 (취임일: 2017년 12월 4일)
자본금	49억
주주현황	두나무 90.6%, 삼성증권 9.4%

*2018년 말 기준

주요 연혁

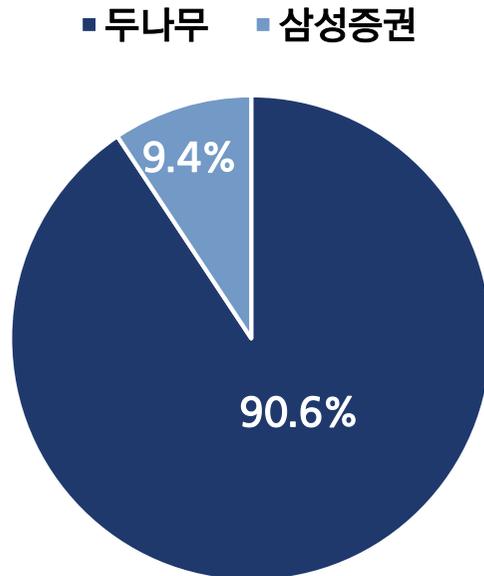
'15년 06월	법인 설립
'15년 11월	금융위원회 투자일임업 등록
'16년 10월	온라인 투자일임 플랫폼 카카오스탁 MAP 서비스 개시
'18년 02월	33억 유상증자
'18년 04월	본사 확장 이전
'18년 07월	제 1호 영업지점 오픈
'19년 04월	금융위원회 투자자문업 등록
'19년 05월	MAPPLUS 어플 출시

2. 지배구조

■ 모회사 '두나무'가 90.6% / 삼성증권이 9.4% 지분 보유

- 최대주주는 90.6%의 지분을 보유한 모회사 두나무로 안정된 지배구조
- 두나무는 업비트 등 안정된 사업을 바탕으로 당기순이익 '17년 1,093억원, '18년 1,375억원을 시현하였으며, 당사에 IT 관련 개발/기술지원 및 재무적 지원 제공하고 있음 ('18년 2월 당사 유상증자에 30억원 참여)
- 잔여 9.4%의 지분을 보유하고 있는 삼성증권은 전략적 투자자로서, '맵플러스' 운영과 관련하여 협업 관계

주주의 현황



최대주주 '두나무' 사업 개요

“업비트 및 카카오스탁을
운영 중인 핀테크 전문 기업”



국내 1위
암호화폐 거래소



국내 대표
모바일 증권거래앱

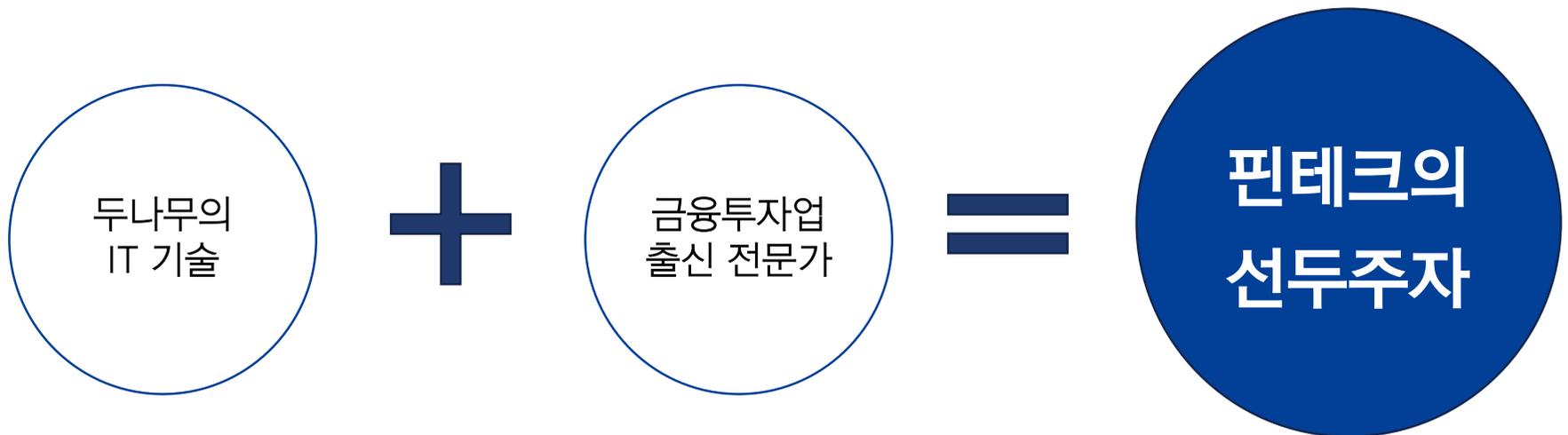
*두나무 2017년 연간 당기순이익 1,093억원 기록

3. 사업 방향성

■ 더 스마트하고 쉽게 투자의 문턱을 낮추다

- 두나무투자일임은 IT 기술력에 더하여, 금융투자업에 대한 전문성에 방점 → 금융을 잘하는 핀테크 지향
- 자산운용/증권 등 금융투자업 출신의 전문가들이 중심이 되어 금융이라는 본업에 집중
- 누구나 더 쉽고 효과적으로 투자할 수 있는 양질의 투자솔루션 제공

| IT와 금융의 시너지 기대



3. 사업 방향성

- 온라인 플랫폼을 주요 사업으로 영위하며, 동시에 전통 금융업 역량 강화 중
 - 대규모 리테일 traffic을 기반으로 하는 '맵플러스' 서비스를 주요 사업으로 영위 중
 - 맵플러스 분리 앱 출시 후 고도화 진행 중이며, '19년 1월 비대면 일임계약 시스템 도입하면서 두드러진 성장세 시현 중
 - 전문사모집합투자업 등록을 통해 업태 확장 계획 중. 최종적으로 전통 금융업 부문의 강화를 통해 사업 규모를 확대 예정

맵플러스 서비스 소개

- 주식투자과 유사한 방식으로 자문사 운용전략을 선택하면 당사가 일임운영하는 금융투자상품 플랫폼
- 간단한 투자방식 및 전문가에 대한 접근성을 높인 서비스



*MAPI란 Managed Account by Professional의 약자

중장기 사업 목표

핀테크	리테일 고객을 중심으로 한 온라인 투자일임 플랫폼
전통 금융	전통 금융업 부문의 강화를 통한 추가 수익 창출

온라인 Mass 고객을 통한 안정적인 사업 구조
+
전통 금융업 기능 강화를 통한 수익 극대화

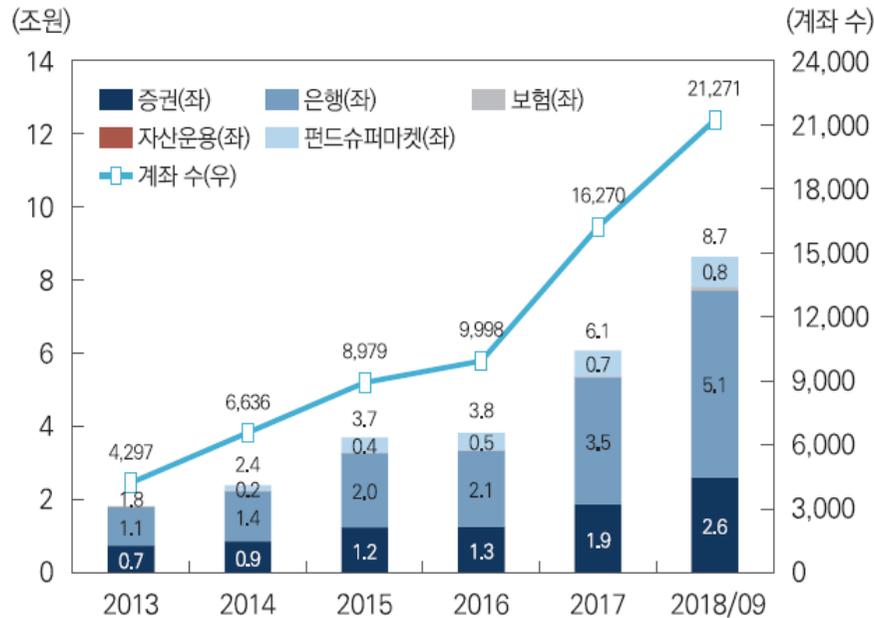
II. MAPLUS 서비스

1. 사업 배경

■ 온라인 자산관리 시장의 빠른 성장

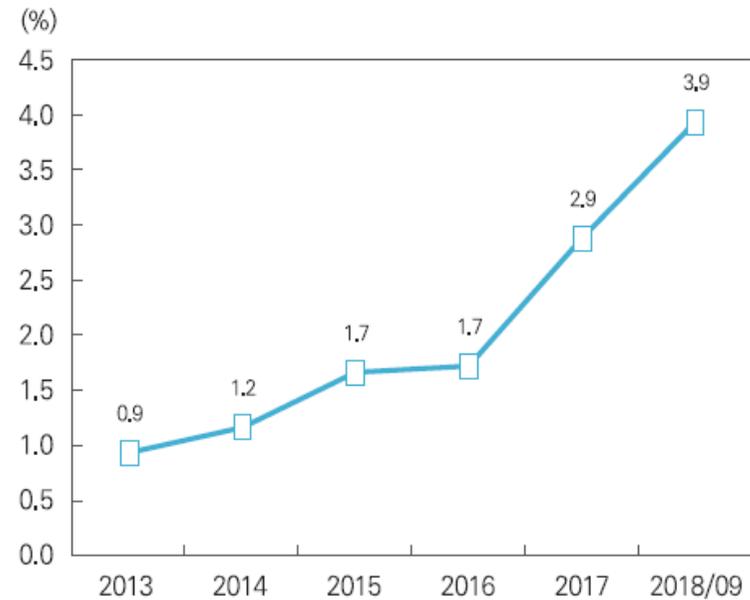
- 낮은 수수료 & 접근 편의성을 바탕으로 온라인 자산관리(비대면) 시장 급성장
- 온라인 펀드 설정액 2017년 6.1조원 → 2018년 9월 8.7조원으로 43% 성장
- 온라인 플랫폼은 특정 금융회사에 소속되지 않아 다양한 상품 및 정보를 제공하여 객관성 및 중립성을 유지

온라인펀드 설정액 및 계좌 수 추이



출처: 자본시장 연구원

공모펀드 대비 온라인 펀드 비중



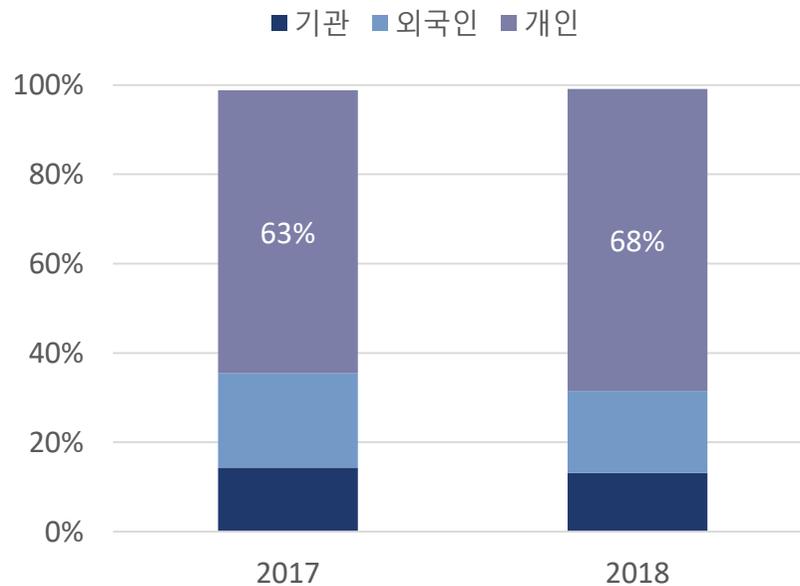
출처: 통계청, 2017년 기준

1. 사업 배경

■ 개인 투자자를 위한 합리적이고 안전한 제도권의 투자서비스 제공 필요

- 우리나라는 주식시장에서 개인 투자자의 거래 비중이 60% 수준으로 개인의 직접 투자 경향이 상당히 높은 편
- 개인 투자자 중 다수가 유사투자자문업체로부터 피해 경험이 있으며 피해신고 건수가 점차 증가하고 있음
- 분별 없는 직접 투자 또는 불법업체 등으로 인해 손해를 보는 개인들에게 전문가의 투자서비스를 유도하고 제공 기회를 확대할 필요 있음

국내 주식시장의 투자자별 거래 비중 현황



*2018년은 7월말 누적임
출처: 한국거래소

개인 투자자의 유사투자자문업체 피해 사례

고수익 내는 주식투자기법?... "속았다간 낭패"

△ 청중진 기자 | © 승인 20180626 1435 | 글 9면 | 댓글 0

금감원 소비자 경보 발령

[아시아타임즈=정종진 기자] 금융감독원이 불법·불건전 유사투자자문업체에 대한 소비자 경보를 발령했다. 저금리 기조가 이어지면서 수익률에 민감한 투자자들이 늘어나면서 이에 따른 피해 신고도 크게 늘어나고 있기 때문이다.

금감원은 유사투자자문업체에 대한 피해신고 건수가 2014년 81건에서 지난해 199건으로 늘었고 올해도 7월까지 152건이 신고됐다고 26일 밝혔다.

최근에는 인터넷 증권방송 플랫폼에서 유료 개인 증권방송을 통해 유사투자자문업을 하는 A씨 때문에 부당한 피해를 봤다는 민원이 금감원에 100건 넘게 접수된 바 있다.

투자자들은 고수익을 약속한 A씨에게 300만원 이상의 가입비를 지급하고 주식매매기법, 주식 검색식 등을 받아 투자했지만 대부분 손해를 봤다.

금감원 관계자는 "유사투자자문업체는 단순 신고만으로 업무가 가능하고 제도권 금융회사도 아니다"라며 "유사투자자문업체가 제공하는 서비스를 이용할 때에는 각별히 주의해야 한다"고 당부했다. jj@asiatime.co.kr

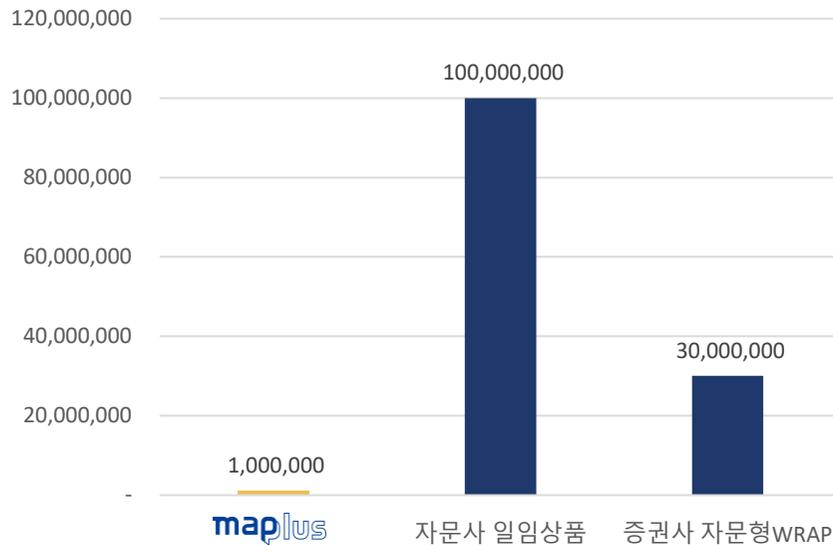
출처: 언론기사 발췌

1. 사업 배경

■ 금융 서비스에 대한 진입장벽 축소 필요성

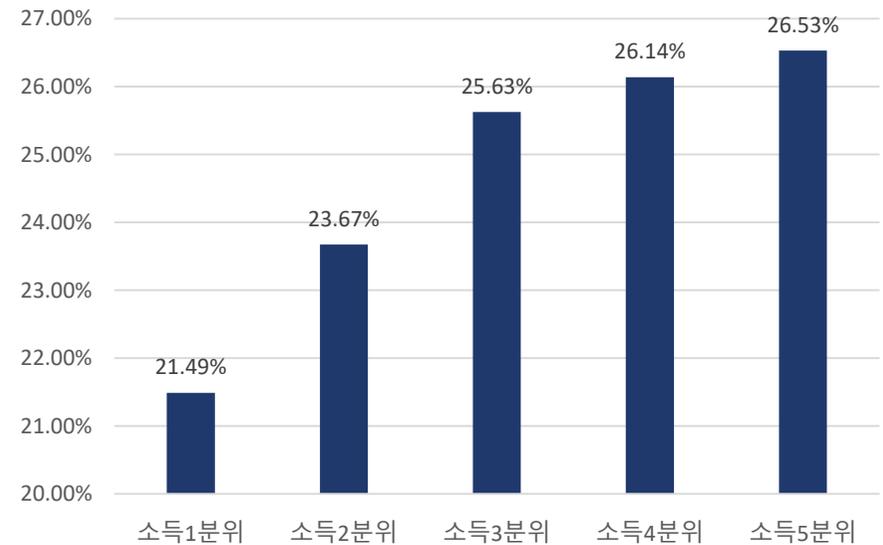
- 일반적인 일임 서비스는 최소 1억원 이상, 증권사 자문형 WRAP은 최소 3천만원 이상 투자금이 필요
- 소득 분위가 낮을 수록 금융자산 비중이 낮고 금융 투자를 어려워하는 경향이 있음 (소득 분위가 높을 수록 고소득층)
- 소액 자산가에게도 제공할 수 있는 전문적인 일임 서비스 시장의 필요성 대두

타 상품 대비 낮은 최소 가입금액



* 위 금액은 추정 평균금액임

소득분위별 금융자산 비중



출처: 통계청, 2017년 기준

1. 사업 배경

■ 핀테크 플랫폼, 편의성 개선을 넘어 금융상품의 재창조(Re-engineering)가 필요

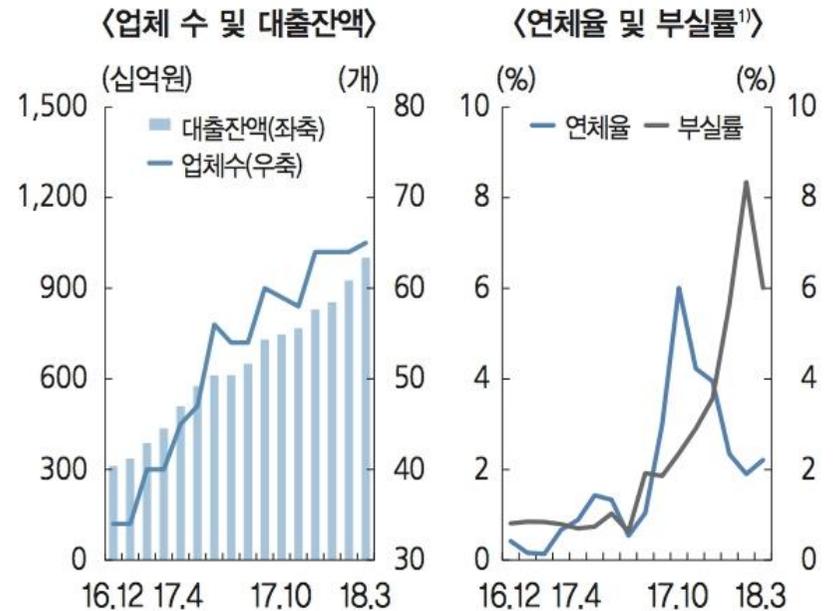
- 기존 플랫폼은 송금·결제 등 생활밀착형 서비스로 시작, 최근 고객 맞춤형 금융상품을 추천하는 매칭 서비스에 초점
- 그러나 기존 금융투자업계의 문제점은 판매채널의 비효율이 아닌 투자상품의 진입장벽
- 적절한 상품 매칭도 중요하지만, 양질의 금융상품을 Mass가 소화가능한 형태로 변형시킬 필요
 - P2P 등이 변형된 투자상품의 예시지만, 적절한 리스크관리가 이뤄지지 않아 정체되지 못한 고위험 상품

생활밀착형 핀테크 플랫폼



출처: 각 사

고수익을 좇아 P2P로 몰리는 리테일 자본



출처: 한국P2P 금융협회

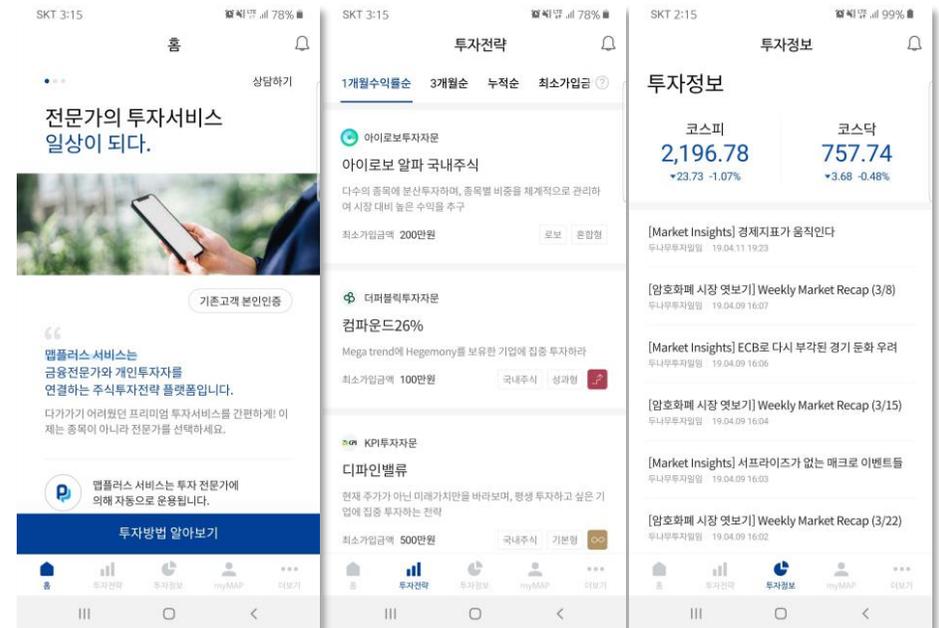
2. 서비스 개요

- 고객이 운용전략을 선택하면 당사가 일임 운영하는 금융투자상품 플랫폼 MAPLUS
 - MAPLUS는 MAP(Managed Account by Professional)상품을 취급하는 온라인 플랫폼으로서
 - 우수 운용·자문사의 투자 전략을 개인도 간편하게 누릴 수 있는 및 금융투자 자산관리 서비스
 - 주식(직접투자)과 펀드(간접투자)의 장점을 결합, 모바일 App을 통한 최초 일임 플랫폼
 - 모바일의 접근성 & 낮은 가입금액으로 자문형 일임투자에 대한 진입장벽을 낮춘, 금융투자 전문 핀테크 서비스

직접투자와 간접투자의 장점 결합



맵플러스 어플 실행화면

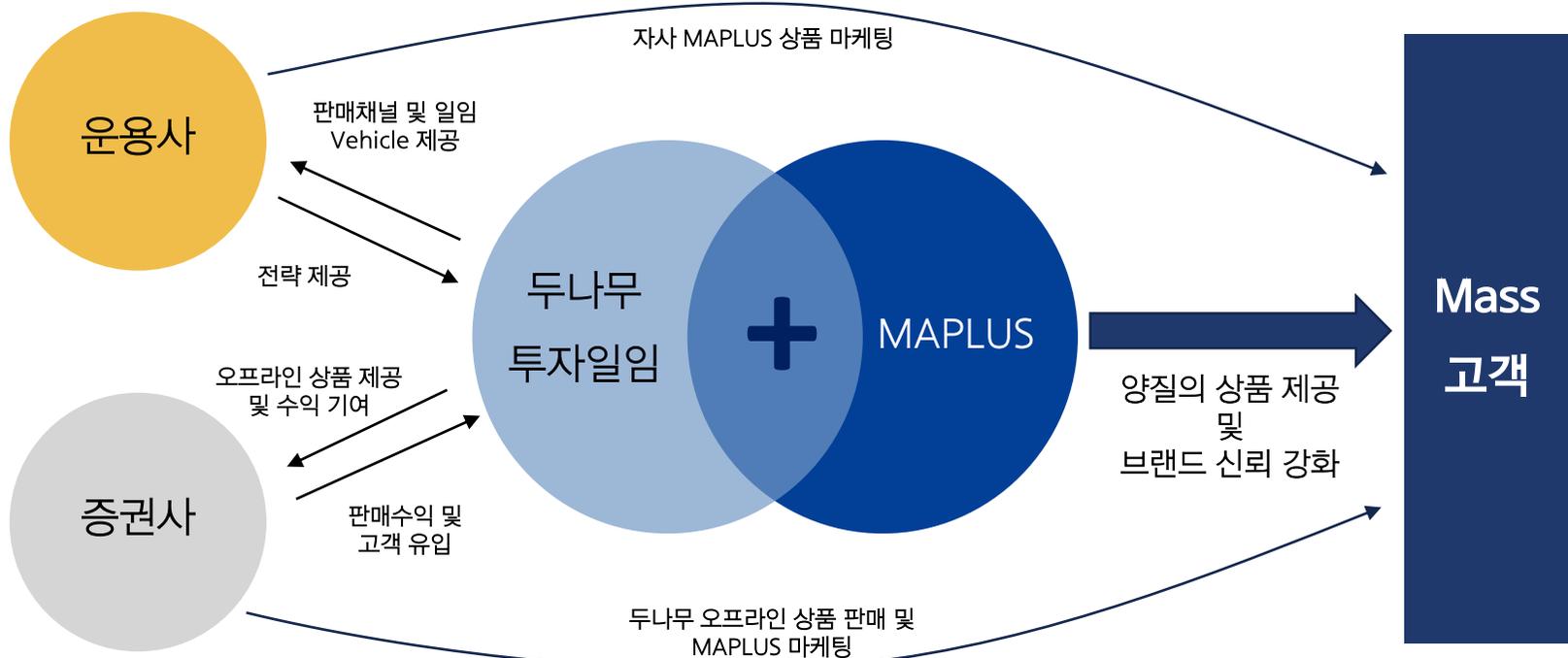


2. 서비스 개요

■ 탄탄한 금융역량을 바탕으로 경쟁력 있는 금융서비스를 제공

- 두나무투자일임은 자산운용/증권 등 금융투자업 출신의 전문가들로 구성
- 고객 자산 운용이라는 본업에 집중, 온라인 플랫폼으로서 편의성 뿐만 아니라 경쟁력 있는 금융서비스 제공
- 이에 더하여, 오랜 시간 신뢰와 경험을 쌓아온 제도권 금융사와의 적극적 협력관계 구축
 - 20여개의 증권사 및 운용/자문사와 호흡하며 양질의 투자서비스를 제공

자체 역량 + 제도권 금융업 협력을 통한 강력한 금융투자 서비스 제공

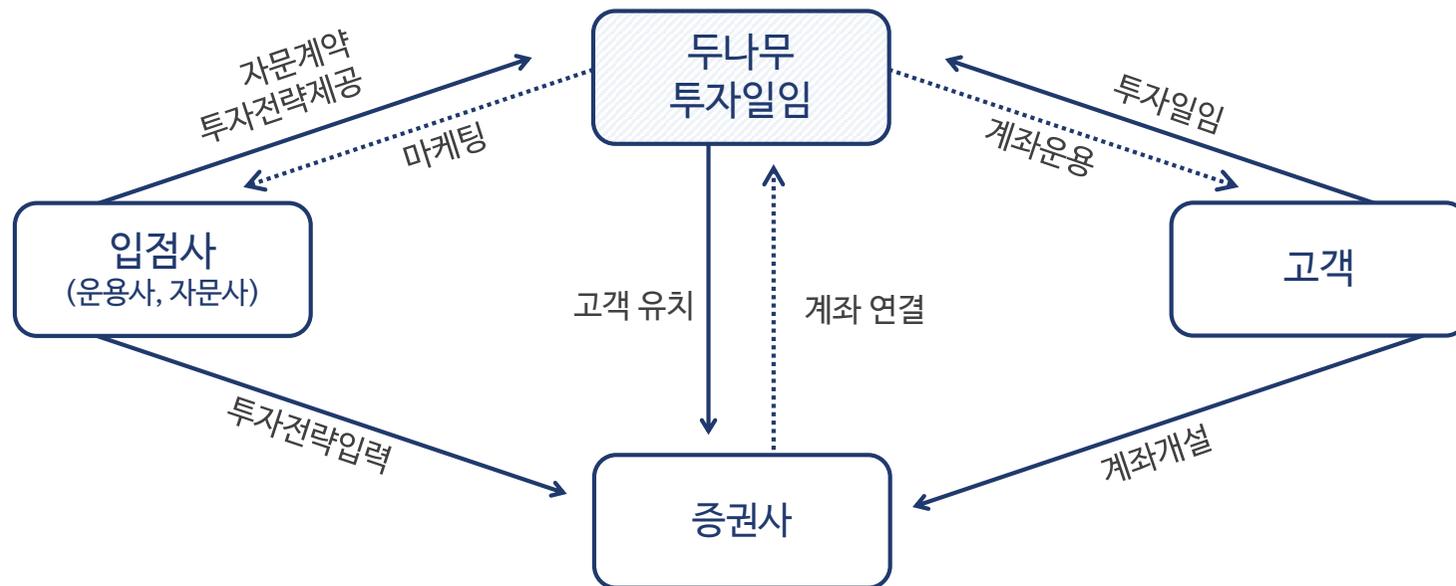


2. 서비스 개요

■ 맵플러스 서비스 구조

- 증권사는 맵플러스 서비스 제휴로 계좌 개설을 통해 고객 유치
- 입점사는 고유 전략에 대한 포트폴리오를 증권사를 통해 두나무투자일임에 제공
- 두나무투자일임은 입점사로부터 포트폴리오 자문을 받고 이를 참고하여 고객 계좌를 운용

■ 맵플러스 구조



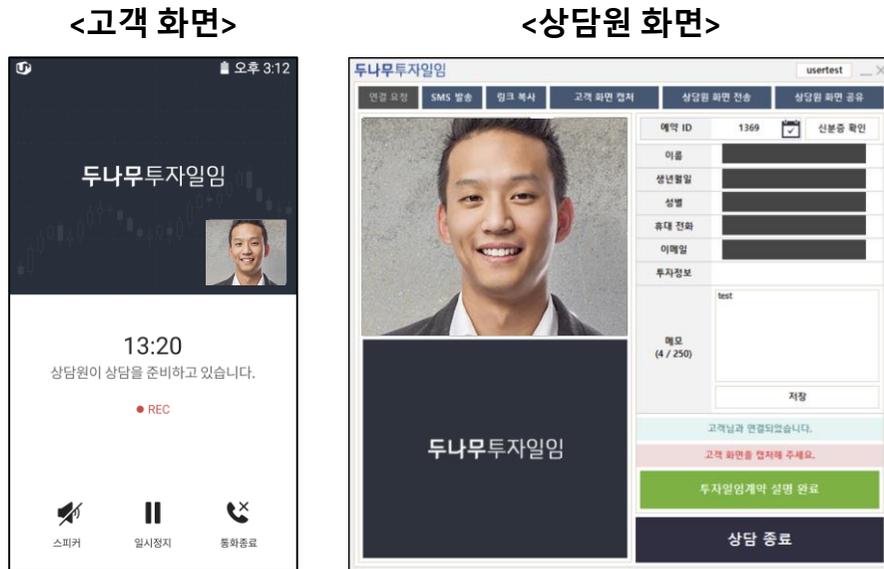
※ 일임계좌 운용 방식은 증권사의 거래 시스템 방식에 따라 달라질 수 있습니다.

2. 서비스 개요

■ 영상통화를 통한 비대면 일임계약 시스템 구축

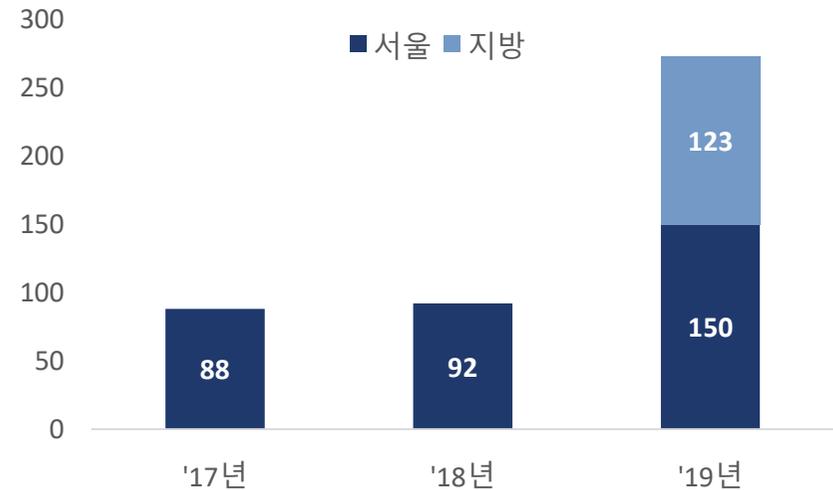
- 고객 일임계약 편의성 대폭 개선
 - 두나무투자일임 역시 대면상담으로 발생했던 인력 및 비용 효율화에 크게 수혜
- 맵플러스 서비스 대상 지역 전국으로 확대
 - 증권사 지점 및 관련 인프라 부족한 지방 거주 고객 타겟 가능해짐

영상통화 화면 예시



출처: 두나무투자일임

비대면 도입 전후 일임계약 수 비교



* 각 연도 1분기 기준, 지방 거주 고객의 경우 유선 응답을 기준으로 통계

출처: 두나무투자일임

3. 서비스 특징

- 높은 고객 접근성: Mass 고객층을 대상으로 낮은 최소 가입금액 및 저렴한 수수료
 - 타 자문사 일임형 상품에 비해 낮은 최소가입금액 (주식 전략 100만원, ETF 50만원) → 고객자산가에게 집중 되었던 일임 투자 서비스를 소액투자자도 이용가능
 - 합리적 기본수수료 (연 1.5%)와 수익금에 과금하는 성과형 수수료 체계 도입 → 선취 및 해지 수수료가 없어 부담 없는 투자 유도 가능
 - 한 번의 포괄 일임계약을 통해 복수의 자문 전략에 투자 가능
 - 증권사 wrap상품의 경우, 전략을 선택할 때마다 매번 계약 체결이 필요

맵플러스 수수료 체계

구분	성과형	혼합형	기본형
기본수수료	-	연 1.5%	연 0.49~1.5%
성과수수료	발생 수익의 15%	9%를 초과하는 수익의 20%	-
참고	신설 수수료 체계		기존 수수료 체계

3. 서비스 특징

■ 다양한 투자전략 및 상품 유형 제공

- 투자자가 원하는 전략을 선택하여 쉽게 투자 가능하며, 다양한 전략에 자유롭게 투자 가능
- 현재 30여개 전략을 운용 중에 있으며, 신규 전략을 지속적으로 업데이트 하고 있음
- 타겟 수익형 및 테마 투자전략 등 기간한정 모집 상품유형 준비 중

■ 맵플러스 대표 전략 라인업

입점사	전략명	전략 특징
KPI투자자문	디펜스밸류	내수주 위주의 포트폴리오와 해외ETF/해외인버스ETF를 혼합한 경기방어적 글로벌 분산 투자전략
퍼시픽투자자문	퍼시픽시리즈 3-상선약수	글로벌 성장 산업 내 경쟁력을 갖는 국내기업 포트폴리오에 지수ETF/인버스ETF를 결합한 안정 수익 추구 전략
에이서투자자문	에이서배당주	Pre-Screening으로 분식 회계 가능성이 높은 기업을 제외한 후 배당성향, 수익성, 저평가 정도를 고려하여 투자하는 전략
더퍼블릭투자자문	컴파운드26%	메가트렌드 속에서 헤게모니를 보유한 기업에 집중 투자하는 전략
디앤에이치투자자문	D&H 특수상황	M&A, 경영진 교체, 기업분할, 공개매수, 자산매각 등의 특수상황으로 인해 가격괴리 기회가 생긴 종목에 투자하는 전략
문투자자문	문Value&Growth 제2호	우수한 기업이지만 저평가 되어있거나 비이성적으로 하락한 기업을 발굴, 집중 투자하여 고수익을 추구하는 전략
두나무투자일임	두나무 모멘텀시그널	월간 시장 국면분석을 통해 하락장에서 방어적 성격이 강하고 상승장에서 시장 수익률을 추구하는 중위험 중수익 전략
아이로보투자자문	글로벌 자산배분	다양한 글로벌 자산을 편입을 통해 분산효과를 극대화함으로써 장기적으로 안정적인 수익을 추구하는 전략
흥국자산운용	베스트일레븐	고성장 기업, 중기적 재평가 가능성 높은 기업, 절대적/상대적/역사적 저평가 기업 10여개에 집중 투자하는 전략
미래에셋자산운용	불확실성에 대비하는 TIGER EMP	미국채10년선물, 엔선물, 골드선물 등 주가지수가 하락할 때 상대적으로 강세를 보이는 자산군 ETF에 투자하는 전략
삼성자산운용	스마트ETF 분산형	단순한 ETF 투자전략을 벗어나 모멘텀과 밸류가 높은 ETF에 선별적 투자하는 전략
리암그룹	리암 블랙스완	주식, 채권뿐만 아니라 다양한 글로벌 금융자산(원자재, 변동성, 파생상품, 환율)에 투자하는 절대 수익형 전략
트러스트자산운용	트러스트 트로이카	전문분야가 다른 3인의 펀드매니저가 각자의 핵심 아이디어만을 압축하여 투자하는 것이 특징인 전략

3. 서비스 특징

■ 공모 펀드 및 자문형 WRAP 상품과의 차이점

- 펀드에 비해 자유로운 포트폴리오 구성이 가능하며, 종목구성 및 매매내역을 실시간으로 확인 할 수 있음
- 증권사 랩상품에 비해 최소가입금액이 낮으며, 여러 투자회사를 한 눈에 비교 및 분산 투자 가능
- 한 번의 포괄 일임계약을 통해 복수의 자문 전략에 투자 가능
 - 증권사 wrap상품의 경우, 전략을 선택할 때마다 매번 계약 체결이 필요

■ 타 투자기구와의 차이점

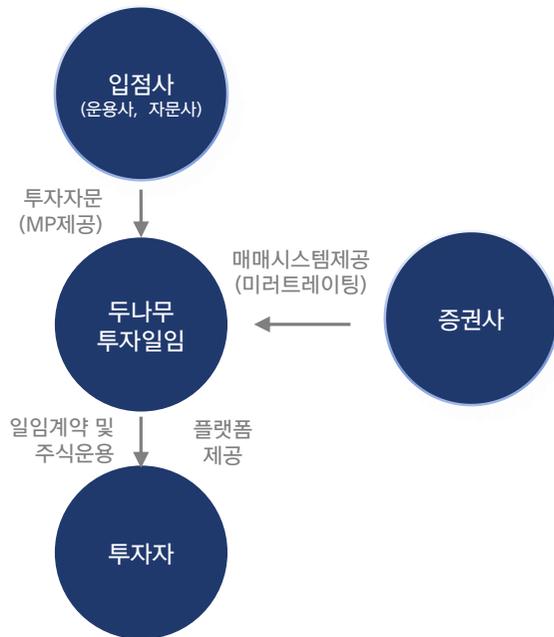
	maplus	자문형WRAP	공모펀드
계약관계	두나무투자일임<->고객 (투자일임계약)	증권사<->고객 (투자일임계약)	운용사<->증권사 (판매계약)
운영주체	두나무투자일임 (입점사는 포트폴리오 제공)	증권사 (자문사는 포트폴리오 제공)	운용사
최소 가입금액	100만원 이상	3천만원 이상	낮음(1만원도 가능)
투자내역	종목구성 및 매매내역을 실시간으로 확인 가능		펀드 운용 보고서를 통해 월별or분기별 확인
특징	자문에 따라 자유로운 포트폴리오 구성		정해진 자산, 스타일 등 룰에 따라 한정적 운용
계약	최초 1회로 다수의 자문 전략에 투자 가능	자문 전략 별로 각각 계약	판매사에서 판매하는 펀드만 가입 가능

3. 서비스 특징

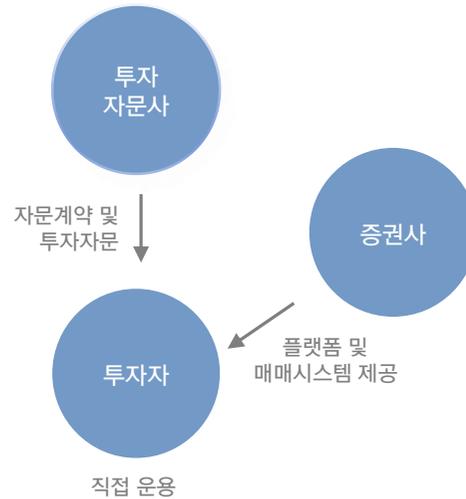
■ 타사 자문 및 일임계약과의 비교

- 최근 주요 금융사들의 온라인 투자자문 서비스에 대한 관심 증가
 - KB증권의 KB Plaza, 한국투자증권 True Advisor 등 맵플러스와 유사한 온라인 자문 플랫폼에 눈독
- 그러나, 모바일 플랫폼을 통해 자문 및 일임 서비스를 제공하는 것은 맵플러스에서만 구현 가능
 - 일반 증권사 시스템적 한계로 맵플러스와 같은 일임운용 서비스가 사실상 불가능
 - 따라서, 타 자문플랫폼은 일임운용이 아닌 자문서비스 제공에 한정, 또는 자문사로 중개 서비스만을 제공

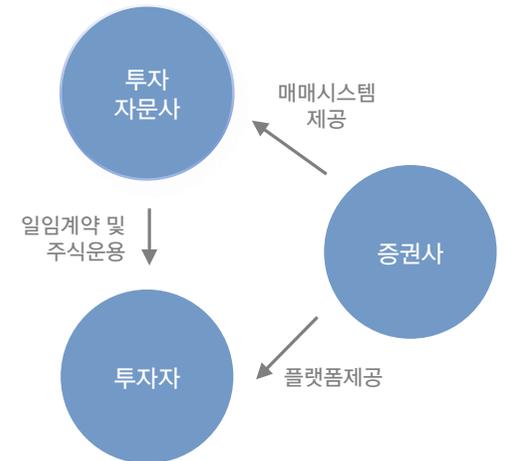
MAPLUS



자문계약플랫폼 (K사, N사)



일임계약플랫폼 (H사)

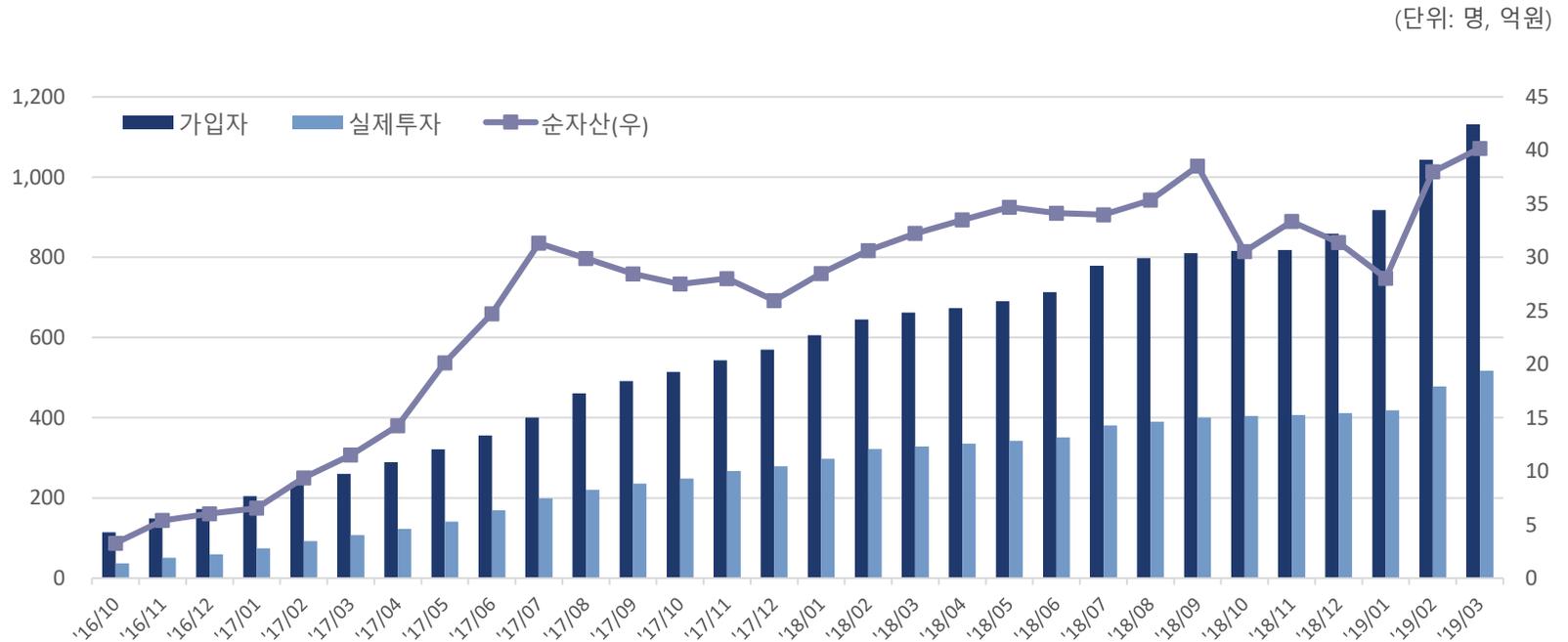


4. 사업 현황

■ '19년 5월 신규 독립 App 론칭 및 서비스 고도화 진행중

- 현재 AUM은 약 45억원, 가입(계약)자는 1,140여명으로 2017년 말 대비 각각 155%, 200% 증가
 - AUM은 시장 상황에 따라 평가액이 유동적
- 대형 운용사를 비롯한 12개 우수 자문/운용사 입점 및 약 30개 전략 운용
 - 자문사 뿐만 아닌 공신력 높은 운용사 대상 제휴 확대 중

순자산 및 사용자 추이



4. 사업 현황

- 자문사 및 운용사와의 사업적인 제휴를 맺고 있으며, 두나무 및 삼성증권의 협업 중
 - 당사에 자문 전략을 제공하는 회사는 현재 총 12개이며, 주요 운용사 중심으로 추가 입점 예정
 - 자문사 및 운용사는 당사를 통해 수탁고 영업을 간접수행, 본질 업무인 운용에만 온전히 집중할 수 있는 구조
 - 두나무로부터 IT 핵심 역량을 지원받고 있으며, 전략적 투자자로서 삼성증권은 기술 협력 및 마케팅 채널 공유
 - 삼성증권 외에도 대신증권 및 NH투자증권 등 추가 제휴증권사와 개발 논의 중

협력사 관계 구조

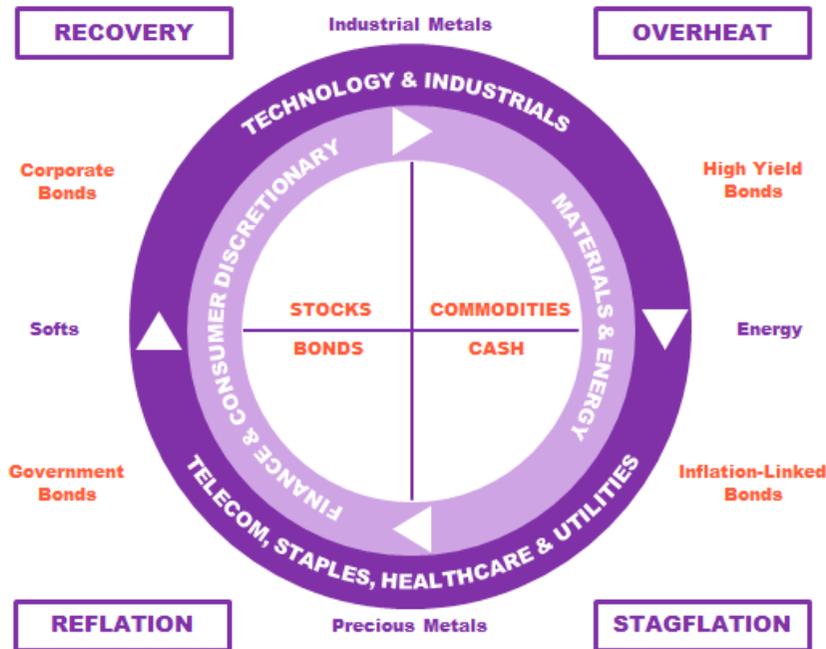


5. 사업방향 및 잠재 성장성

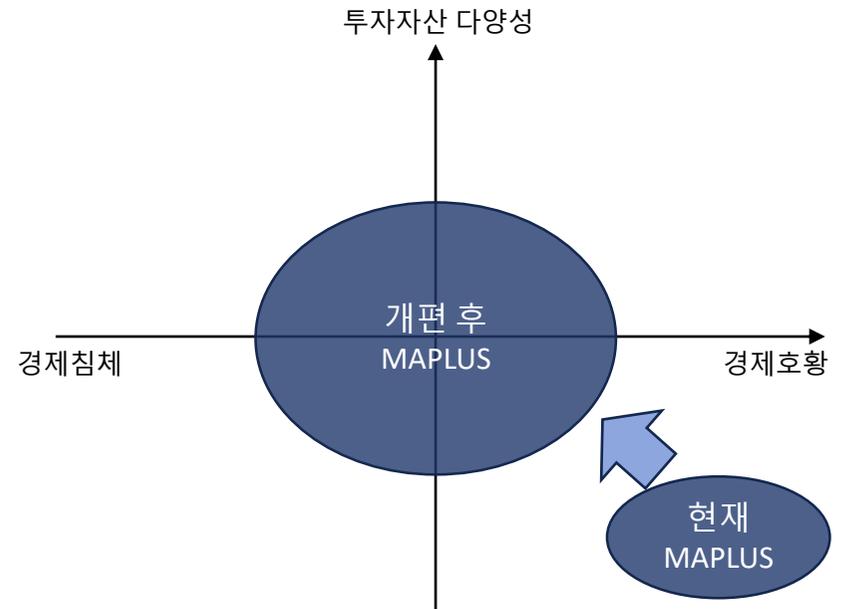
■ 글로벌 투자 자산군 확대를 통한 플랫폼 안정성 개선 계획

- 최근 비(非) 주식자산 및 해외 투자 수요 증가 → 증권사와의 업무협약을 통해, 해외주식 등 취급 자산 다양화 예정
 - 현재 대신증권 및 NH투자증권과 해외 투자 일임 서비스 개발 중이며, '19년 하반기 개발 완료 예정
- 향후 채권, 커머디티, 해외상장 ETF 등 취급 자산군 확대를 통한 고객 투자 니즈 충족 → 플랫폼 안정성 및 글로벌 일임투자 플랫폼으로 역량 강화
 - 국내 주식에 편중된 상품 line-up 보완 및 다양한 ETF전략으로 모든 경제 국면별 대응 가능해짐

경제국면별 투자자산 cycle을 포용하는 투자 플랫폼



자산군 확대를 통한 플랫폼 밸런스 시현



5. 사업방향 및 잠재 성장성

■ 운용업으로의 확장을 통한 AI 투자 플랫폼 (All-Investment) 구축

- 대체자산 및 사모펀드 투자의 과도하게 높은 진입장벽을 해소해야 하는 과제
 - 기관 또는 초고액자산가를 위주로 적게는 1~2억에서 수십억 단위 최소투자금을 요구
- 운용업 확장 및 당사 GP 역량 활용 시, 사모재간접 펀드 등을 통해 소액으로도 헤지펀드 및 대체자산 펀드에 투자 가능한 상품 제공할 예정

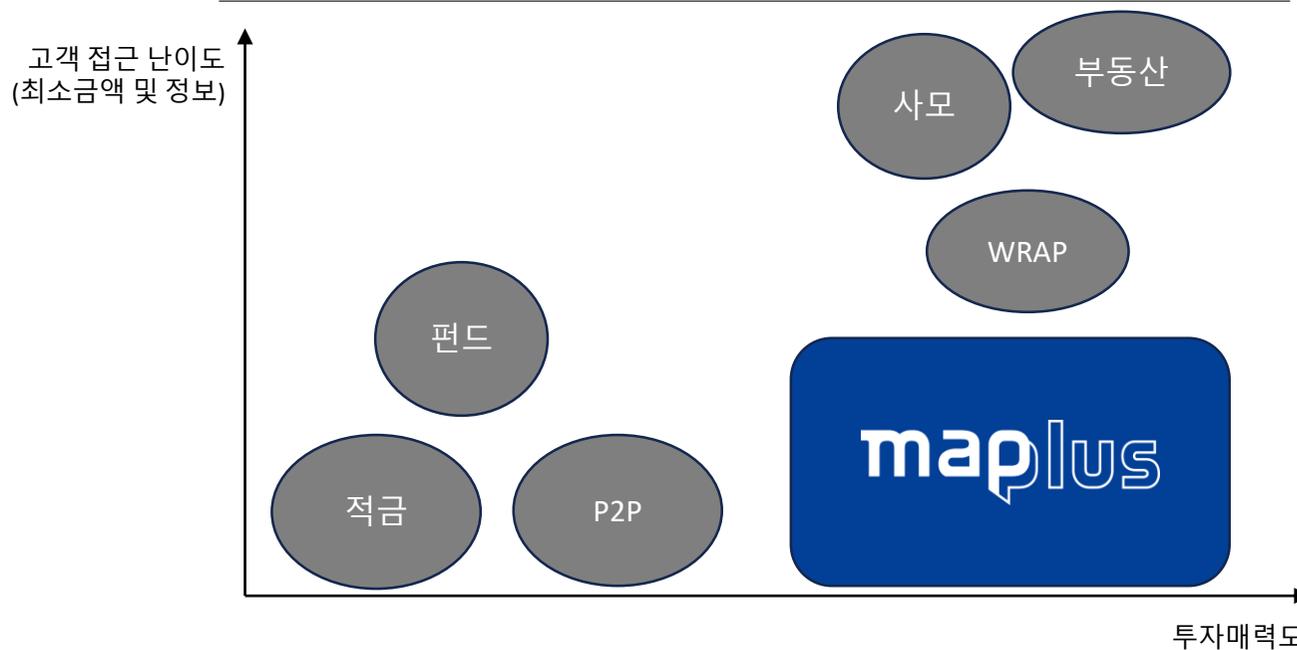
■ 두나무 그룹의 블록체인 기술 활용 가능성 모색

- 두나무 전략실과 함께 신규 투자 vehicle 및 플랫폼 구상 방안 모색
 - 자산담보 P2P대출 사업을 비롯, 규제 테두리 내 최종 end 투자자와 접점을 찾기 위한 노력 지속
- 향후, 블록체인 및 암호화폐 사업모델의 확립 시 거의 모든 형태의 유무형 가치에 대한 투자가 가능해질 것으로 기대
 - Asset backed token과 같은 형태의 자산 취급이 가능해질 경우,
 - 궁극의 클라우드 펀딩 플랫폼 구축을 통해 모든 유무형 가치에 대한 투자가 가능

5. 사업방향 및 잠재 성장성

- 맵플러스를 통해, 간편 소액 자문일임 서비스라는 새로운 상품 segment 창출
 - 전문가의 서비스를 낮은 금액으로도 누릴 수 있는 맵플러스
 - 비교적 안정적 수익을 올릴 수 있는 사모deal 및 부동산, 증권사WRAP은 고액 자산가들의 전유물
 - 펀드 및 적금 등은 수익률 및 다양성 측면에서 투자매력도가 제한적 (P2P투자 쏠림 현상 발생한 배경)
 - 투자매력도와 접근성 딜레마를 규정 내에서 풀어내는데 성공 → 해당 segment에서 독점 지위 구축
 - 복수의 금융사에서 해당 상품 segment를 주시하고 있음에도, 시스템적 한계때문에 사실상 진입 불가능

높은 투자매력도 & 접근성 = MAPPLUS



출처: 두나무투자일임

5. 사업방향 및 잠재 성장성

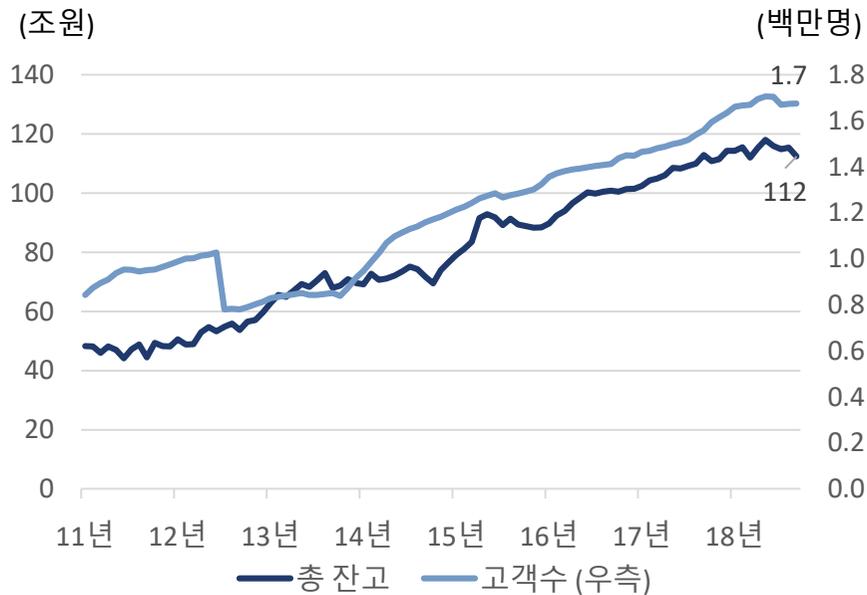
■ 112조원의 증권사 랩어카운트 시장을 타겟하는 플랫폼으로 발전

■ 기존 랩어카운트 대비 간편하면서도 경쟁력 있는 상품 라인업 제공

- Major 운용사들의 랩어카운트 시장 진출에 대한 높은 호응도와 협력 움직임 활용 (공모펀드 대비 자유로운 포트폴리오 구성 / 간편한 상품 설정 절차 / 리테일 투자자와의 접점 구축 등 이 메리트)

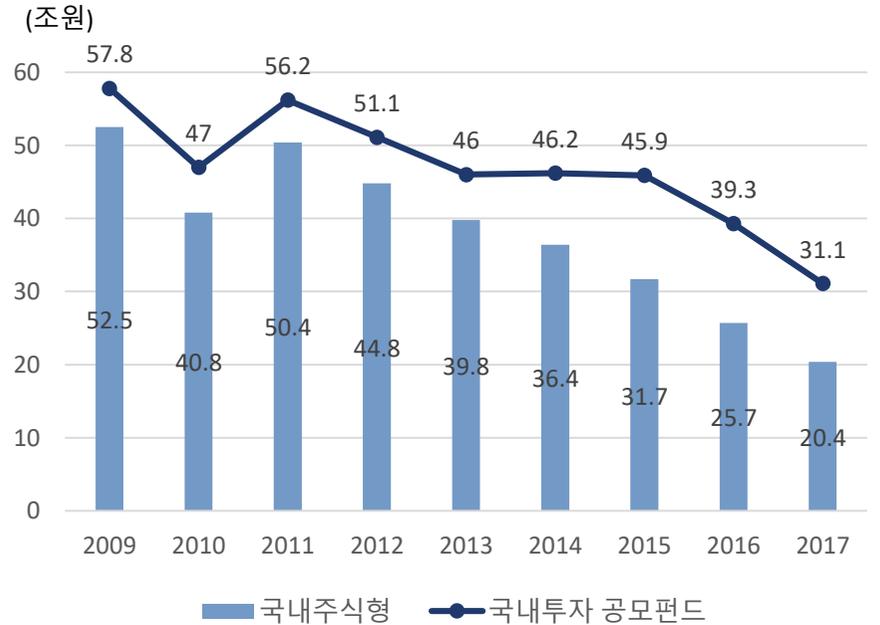
■ 취급 대상 자산군 및 투자상품 유형 확대 시 기존 금융투자 상품을 뛰어넘는 글로벌 일임투자 플랫폼으로 발전 가능

랩어카운트 시장 성장 추이



출처: 금융투자협회

위축되어 가는 국내 공모펀드 시장



출처: 금융투자협회

III. Appendix

주요 재무현황

재무상태표

(단위: 백만원)	2016	2017	2018.12월
현금및예치금	254	3,782	1,961
유가증권	780	78	1,043
유형자산	43	41	93
무형자산	-	2	45
기타자산	67	98	77
자산총계	1,144	4,001	3,220
기타부채	6	83	100
부채총계	6	83	100
자본금	1,600	4,910	4,910
자본조정	-	(50)	(50)
결손금	(462)	(942)	(1,741)
자본총계	1,138	3,918	3,120

*매 사업연도 3월말 결산

손익계산서

(단위: 백만원)	2016	2017	2018.12월
영업수익	18	206	107
수수료수익	6	93	77
유가증권평가및 처분이익	-	103	-
이자및배당수익	13	10	30
영업비용	427	686	893
수수료비용	3	37	25
유가증권평가및 처분손실	-	79	38
판매비와관리비	425	570	830
영업이익	-409	-480	-786
영업외수익	0	0	0
영업외비용	0	0	0
당기순이익	-409	-480	-786

*매 사업연도 3월말 결산

핵심 인력 구성

김세웅 CEO – 사업 및 경영총괄



주요 경력사항

- W.G. Corporation (New York) Analyst / 2006~2010
- TMG METAL (New Jersey) 금융팀 분석담당 / 2010~2011
- 삼성증권 투자정보팀 애널리스트, 리테일 법인영업 / 2011~2015
- 삼성증권 IB본부 DCM, 기업금융 / 2015~2017

학력

- NewBury College 경영학 학사

김경석 운용실장 – 운용 총괄



주요 경력사항

- 베어링자산운용 채권운용본부 / 2015~2017
- 교보AXA자산운용 채권운용본부 팀장 / 2017~2019
- 2019년 한국경제 베스트펀드 수상
- 2019년 코리아 웰스 매니지먼트 어워즈 : 올해의 채권형 펀드상 수상

학력

- 홍익대학교 기계공학과 학사
- 연세대학교 기계공학원 석사

박태우 경영기획팀장 – 전략 기획



주요 경력사항

- 삼성증권 리서치센터 애널리스트 / 2011~2018
- 한경·매경 베스트 애널리스트 Top10 다수 선정 / 2015~2018

학력

- University of Texas 경영학 학사
- Columbia University 통계학 석사

End.