

## Story 08

범 \* \* 경영학부 2020년 졸

### 이베스트투자증권 기업금융 분야 합격스토리

- ▶ **합격기업** 이베스트투자증권
- ▶ **직무** 기업금융
- ▶ **스펙** 학점: 3.9  
토익: 850점 / OPIc: IH
- ▶ **인턴** KDB산업은행 PF본부(IB) (2019.08~2019.12)
- ▶ **봉사활동** 헌혈
- ▶ **기타** 경영대학 학술동아리 'NEOFEC'  
기타 외부 금융학회 활동(IB & Research)
- ▶ **자격증** 국제재무분석사(CFA) Level. 2  
투자자산운용사





## 대학생활 스토리

경영학과에 진학해서 전공공부를 하면서 다양한 분야 중 회계/재무분야가 가장 끌여당기는 매력이 있었고, 이 분야로 진로방향을 잡을 수 있었습니다. 대략 그때 당시 생각해봤던 몇 가지 갈래는 아래와 같았습니다.

- 1) 회계/세무사: 좋은 선택임은 분명했지만, 합격에 관한 편익-비용을 고려했을 때, 자신 없다고 판단.
- 2) 금융공기업: 가치관이나 성향 등 지향하는 바와는 맞지 않다고 판단.
- 3) 금융권 금융투자/자산운용직군: 요구하는 Spec의 Edge가 가장 높지만, 가장 관심분야였기 때문에 끝까지 도전해볼 수 있는 의지가 있겠다고 판단.
- 4) 대기업 재무/재무기획파트: 3)과 병행가능

결론적으로 증권사나 은행 내 투자금융직무(IB)나, 마찬가지로 금융투자업을 영위하는 VC/PE 등을 입사하는 것을 목표로 설정했습니다.

그리고, 학부에서 경영학원론을 수강할 때 초기에 배우게되는 SWAT 분석을 스스로 해보게 되었습니다. 워낙 진입하기 어렵고 학교 내에서도 관심 풀이 적었기 때문에 약점과 위험만 보이는 것 같았습니다. 그래서 이걸 풀어내기 위해 전략적인 접근을 할 필요가 있다고 판단했습니다.

### 1. 전문지식

직무에 관한 지식과 역량에 관한 준비는 당연히 우선적으로 모든 취업준비생들에게 이제는 필수가 되어버렸습니다. 그래서 저는 주변인의 추천과 **현직자와의 인터뷰(만날 기회가 생기면 고민하지 않고 계속 서우로 올라가 강의를 듣고, 인터뷰를 했던 것 같습니다.)**를 통해 CFA를 추천받아 3학년년부터 도전했습니다. 공부하는 과목 수와 분량이 만만치 않기 때문에(금융투자업과 관련된 거의 모든 과목을 다룹니다. 투자윤리/경제학/통계학/회계학(중급,고급회계)/기업재무/주식투자/채권투자/대체투자/포트폴리오관리 등)

자격증 준비과정에서 직무지식은 많이 습득할 수 있었고, 이것이 바탕이 되어 인턴과 최종 입사할 때 큰 도움이 되었습니다.

### 2. 취업연령

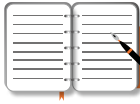
어려운 취업난 시대에 당연히 취업준비생들의 취업평균연령이 많이 상승한 것은 사실입니다. 하지만, 제가 생각했을 때 내가 이렇게 어려운 목표를 향해 뛰어들려는 시점에서 물리적으로 통제해볼 수 있는건 유일하게 나이밖에 없다고 생각했었습니다.

(물론 이것은 제 개인적인 판단과 생각에서 내린 결정이고, 나이가 구직시장에서 영향을 차지하는 비중은 예전보다

훨씬 약해진 건 사실입니다. 본인의 준비정도와 매력을 잘 전달하는 게 훨씬 중요하다고 생각합니다.)

그래서 전역 후에 학점을 최대한 수강하여 학기 이수시점을 앞당겼고, 7학기에 일찍 수료를 마친 뒤 마지막 학기는 인턴생활을 하고, 25살(만23세)에 취업시장에 뛰어 들었습니다. 반응은 대다수 이런 반응이었습니다. '아니 뭐가 그렇게 급했나요?', '이렇게 빨리 지원을 하게 된 이유가 있나요?'

그리고 이 질문에 최대한 해당분야에 대한 열정을 어필했고, 목표가 확실한 데 더 이상 고민하고 방향을 할 시간이 제게 의미가 있다고 판단하지 않았다는 식으로 답변을 했던게 합격에 효율적으로 작용했습니다.



## 자기소개서 (이베스트투자증권)

### Q1. 당사에 지원한 동기와 입사를 위해 어떠한 노력을 하였는지 구체적으로 기술하십시오. (최대 1,500자 입력가능)

#### 부동산금융전문가, 교보의 도전에 배팅하라

부동산금융 전문가로 성장해나가는 과정을 이베스트투자증권과 함께하고 싶어 지원했습니다. '왜 교보증권인가?'에 대한 답은 이베스트투자증권이 가지고 있는 '부동산금융' 분야의 사업경쟁력과 도전을 추구하는 교보증권의 문화경쟁력에 이끌려서라고 대답할 수 있습니다. 이베스트투자증권의 부동산분야 경쟁력은 업계에서도 인정받고 있습니다. 수원시 곡반정동 PF, 제주허브물류센터 등의 조성사업들을 성공적으로 주선해온 이력들이 그 근거입니다. 부동산개발의 모든 단계들을 아우르는 노하우가 있는 이베스트투자증권과 만나 창출할 시너지가 기대되는 이유입니다. 또한, 이베스트투자증권의 핵심가치는 언제나 '도전'에 있습니다. 특히, 타 경쟁사들이 쉽게 진입하지 않는 개발초기단계에 주력하며 이베스트만의 영업망을 구축한 것은 이 '도전'이 있었기 때문입니다. 조직에서 항상 안주하지 않고 새로운 기회를 돌파하는 성공 파트너가 되고 싶습니다. 이베스트투자증권의 입사를 위해 다음과 같은 노력을 기울였습니다.

부동산금융전문가로서의 목표설정 이후 CFA 자격시험에 뛰어 들었습니다. 2년의 시험 모두를 학기와 병행하며 일평균 6~8시간씩 공부에 매진한 결과 1,2차 시험까지 연속으로 합격할 수 있었습니다. 특히 '대체투자' 과목 내 부동산투자 학습에 주력하며 NOI, Cap rate, 등의 기본적인 용어와 부동산가치평가방법에 익숙해지려 노력했습니다. 또한 「건설경제」 신문을 비롯 「한국기업평가」와 「한국신용평가」에서 다루는 SR 리포트들을 주기적으로 읽으며 부동산금융과 관련된 이슈들을 체크해보는 시도를 했습니다.

또한, KDB산업은행 PF본부 내 산업개발 팀에서 인턴근무를 하며 부동산/지역개발 PF업무를 간접적으로 체험하는 기회를 만들었습니다. 업계에서 어떤 용어들이 사용되고, 어떤 쟁점들이 있는지와 PF를 둘러싼 다양한 이해관계자들

을 서류를 보고, 회의에 참여하며 볼 수 있었던 경험은 더욱 의미 있는 노력이었다고 생각합니다. 특히 최근 팀에서 00 지역의 지역주택조합사업 PF 프로젝트가 있었는데, 그 과정에서 지역주택조합의 사업추진절차와 관련 법률을 리서치 하는 업무를 도맡아 했습니다. 해당 절차와 법률을 꼼꼼히 학습하면서 노출될 수 있는 법률리스크를 체크리스트로 만들어 직원분들께 공유했습니다. 그리고 제가 작성한 서류가 심사부 승인요청 서류에 별첨으로 첨부되는 나름의 성과를 만들 수 있었습니다.

## Q2. 본인이 살아오면서 경험한 가장 큰 성공(성과)과 가장 큰 실패에 대해 작성해 주십시오. (최대 1,500자 입력가능)

### 성공경험- 프레젠테이션으로 동아리의 판도를 뒤집다

학술동아리 금융팀장을 맡아 동아리 인원의 약 70%를 금융 분반으로 영입하고, 수상실적을 거두는 성과를 냈습니다. 동아리는 『마케팅』과 『금융』으로 분반수업을 진행하여 분기마다 팀장들의 수업 OT를 통해 분반을 자율 선택하는 시스템이었습니다. 그리고 평소 인원의 80-90%가 『마케팅』 분반에 몰려 금융 분반 수업에 제약이 있었습니다. 그래서 부임 이후 「부원의 50% 이상 금융 분반 영입」와 「교외 성과 달성」을 목표로 설정했습니다.

먼저 '금융 분반이 왜 인기가 부족한가?'를 파악하고 싶었습니다. 부원들과의 최대한 많은 대화를 통해 원인을 2가지로 좁혔습니다. '취업에 있어 실용성을 공감하지 못한다.'와 '기존의 교내 금융동아리와 비교해 정체성이 모호하다.' 등의 이유였습니다. 발견한 부원들의 니즈를 어떻게 충족시킬지 고민했고 OT 당일, 2가지 대안을 제시했습니다. 첫째, 금융관련 자격증 취득 커리큘럼으로 자기계발 기회를 마련하고 둘째, 기존에 없었던 기업 재무 분석 위주의 컨텐츠로 경쟁동아리와 차별화를 이루겠다는 약속이었습니다. 결과적으로, 부원 18명 중 13명(72%)을 영입할 수 있었고, 그해 자격증 동아리 대항전에서 우수상을 받는 성과를 냈습니다.

### 실패경험- 15번의 영업실패, '하고 싶은 말' < '듣고 싶은 말'

위 같은 성공은 문제를 고객입장에서 바라보고 다가가는 태도가 없었다면, 불가능했습니다. 그리고 이러한 태도를 갖춘 계기가 된 실패경험이 있습니다.

1년간 「대학생교육기부단」의 운영기획팀장으로 활동하며 외부기관과의 협업을 위한 15번의 시도를 전부 실패로 끝냈던 경험이 있습니다. 청소년 대상 교육기부프로그램을 기획해 이를 함께 진행할 외부기관 섭외 및 활동제휴를 맺는 일을 맡았습니다. 잘하고 싶은 마음에 팀원들과 다양한 아이디어를 쏟아냈고, 평소에 하고 싶은 기획을 기획안에 담아내는 것만 집중했습니다. 기획안 제출 기한 전 주말에는 밤을 새가며 열정을 보였습니다. 이후 15곳의 권역 내 아동센터, 학교 등의 담당자분들께 기획안 검토를 요청 드렸지만, 1곳도 긍정적인 답변은 주지 않으셨습니다. 결국 반기성과발표회에서 이렇다 할 성과 없이 발표를 마무리했고, 함께 수고해준 팀원들에게 미안함과 동시에, 한편으로는 우리의 노력

을 외면한 분들에게 모진 마음도 들었습니다.

그런데 성과발표회 후 며칠 뒤, 한 아동센터 담당자분에게 메일이 한통 왔습니다. 고생해서 만드신 기획안을 특 잘라 거절하는 게 마음이 쓰여서 피드백을 드린다는 메일이었습니다. 기획안의 내용에 '하고 싶은 말'만 드러난 게 아쉽다는 지적이었습니다. 함께할 기관들이 '무엇을 원하는지'에 대한 내용이 없음과 더불어 기관 내 아동인원과 규모 등의 사전 파악 없이 만들어졌다는 피드백이었습니다. 비록 실패로 끝난 경험이었지만, 성공보다 더 값진 경험이었다고 생각합니다. 어떤 일을 맡든지 목적인 '고객'의 입장에서 생각해보는 '고객지향' 태도를 얻을 수 있었기 때문입니다.

### Q3. 당사에 본인이 기여할 부분과 입사 후 포부를 구체적으로 작성해 주십시오. (800자)

#### More alpha, More Deal

영업망 구축을 통해 다양한 거래기회를 발굴하고, 이를 고객이 원하는 금융의 형태로 설계하는 구조화금융부문에서는 고객신뢰로 이끄는 '고객지향'이 경쟁력이 될 것이라고 생각합니다. 고객요구를 정확히 파악하고, 알파를 더하는 "고객지향역량"으로 이베스트투자증권에 기여할 수 있다고 자신합니다.

PF본부 인턴으로 활동하며 이 '알파'의 경험을 실천해 팀이 추진하는 프로젝트에 도움을 드린 경험이 있습니다. 팀에서 뉴욕 내 00호텔 포트폴리오 매입 건의 대 주단 참여를 위해 검토 중이었습니다. 그래서 해외부동산을 처음 추진하는 상황에서 미국상업용부동산의 PF구조에 대해 조사가 필요한 상황이었습니다. 차장님께서 제게 미국부동산 관련 기사를 조각모음해서 팀원들에게 회람해달라는 지시를 하셨지만, 저는 그보다 한발 더 나아가고 싶었습니다. 추진하고 있는 사업지역에 인접한 호텔을 관련 키워드로 탐색범위를 좁히고, 부동산을 다루는 리서치기관의 자료들을 열람해본 결과, 미국상업용부동산투자의 금융구조를 다룬 보고서를 찾아낼 수 있었습니다. 또한, 추가적으로 법무법인 「지평」에서 발간한 미국부동산제도관련 이슈정리를 함께 다운로드해 요약 후 보내드렸습니다. 관련기사정도만 기대했던 차장님은 어떻게 우리가 원하는 자료만 정확히 찾았냐면서 놀라셨고, 이런 센스면 다른 곳에 가지 말고 입사해서 같이 일하는 최고의 칭찬도 들을 수 있었습니다.

글로벌 저금리화 시대에서 부동산금융은 안정성과 높은 cash를 창출하는 사업으로 이베스트투자증권의 주력사업입니다. 입사하게 된다면 이러한 역량을 발휘하여 이베스트투자증권의 구조화금융사업부문에서 활약해 이베스트의 수익성 극대화에 기여하고 싶습니다. 입사 후 대체투자 업무관련 부동산법규, 모델링, 시공이나 건축 관련 이슈 등 핵심 실무를 익히며 쌓인 Deal making경험을 바탕으로 내실 있는 고객관계를 구축하겠습니다. 이후 과/차장급의 간부가 되면 부동산 대체투자부문의 PM으로서 수익성 높은 딜 소싱에 매진하고, 이베스트투자증권의 cash cow를 창출하는 핵심간부로 성장하고 싶습니다.



## 입사지원경험 (이베스트투자증권 기업금융)

### 가. 면접후기

#### (1) 1차 실무진면접(기업금융, 투자금융, 종합금융 본부장님 3분과 다대다 면접)

Q. IB업무 중 투자와 인수에 대해 차이를 설명해보아라

A. 투자는 말그대로 investing, 즉 증권사의 에쿼티로 매력도가 높은자산을 투자하는것이라면 인수는 발행시장을 통해 발행된 자산들을 대신 매입하고 이를 유통시장에 넘기는 과정으로 이해하고있다.(정확한 답변은 아니지만, 기억나는대로 적어보았습니다.)

Q. PF본부에서 어떤 일을 주로 했는지?

A. 자료리서치, 백데이터 입력, 현장실사(실장님 지시로 단독 부동산 실사를 나가본 경험을 어필했습니다.)

Q. 프로젝트파이낸싱이랑 기업금융의 차이가 무엇인가?

A. 담보로 잡는 기초자산의 차이가 있다. PF는 현금흐름이 예상되는 프로젝트성 자산을 기초담보로 한다면 기업금융같은 경우 차주의 신용도가 기초자산이 되어 자금이 조달된다.

Q. IB직무를 오고싶은 이유

A. CFA공부를 하면서 발행시장에 대한 관심으로 이어졌고, 금융에 대한 전문성과 경험을 자본시장에 가장앞에서 발휘하고 성장하고 싶었다.

Q. 본인의 장점

Q. 마지막으로 하고싶은말

#### (2) 2차 인사총괄팀장 일대 다 면접

Q. CFA2차는 언제 취득했는지, 계속 3차까지 도전할건지?

A.그렇다고 대답함.

Q.우리회사에 대해 아는바가 있는지?

A. 인턴경험 중 이베스트투자증권이 주관했던 0000PF를 할때 옆에서 도와드렸던 기억이 있다. 조사과정에서 ~~~점에서 해당 딜이 좋았다고 생각했다. (실제로 해당 딜이 꽤 대규모의 실적을 올린 것으로 알고 있어 해당경험을 어필함)

Q. 본인을 왜 뽑아야하는가?

A. 남들보다 더 힘들게 도전해야했던 과정들을 어필하며 그만큼 열정과 관심이 없었다면 이자리에 앉아있지 못했음을 어필함.

**(3) 임원진면접(대표이사, 부사장, 인사총괄팀장 다대일 면접)**

Q. 우리회사에 대해 아는바대로 설명해달라

A. 위와 상동

Q. 본인성격의 단점은 무엇인가

Q. 영어점수가 부족한데 이유가 있는지?

A. 변명의 여지가 없이 영어에 신경을 덜썼던게 사실이다. 하지만~~~점에서 영어가 중요하다는 면을 잘 알고있기 때문에 입사하게되더라도 놓지않고 열심히 영어공부에 매진하겠다

Q. 떨어져도 서울에 계속 있을생각인지(지방거주자라 질문)

A. 그렇다고 대답함.

Q. 마지막으로 하고싶은말은?

A. 좋은 기회 주셔서 감사드립니다. 제 포부를 말씀드리고 가고싶습니다. 주식시장에 멀티플이라는 말을 많이 씁니다. 저는 사람에게도 각자의 멀티플이 있다고 생각합니다. 지금혼자는 1이지만 좁게는 조직, 넓게는 회사에 들어갔을 때 두배 세배의 시너지를 내는 성장주가 되겠습니다. 감사합니다.