
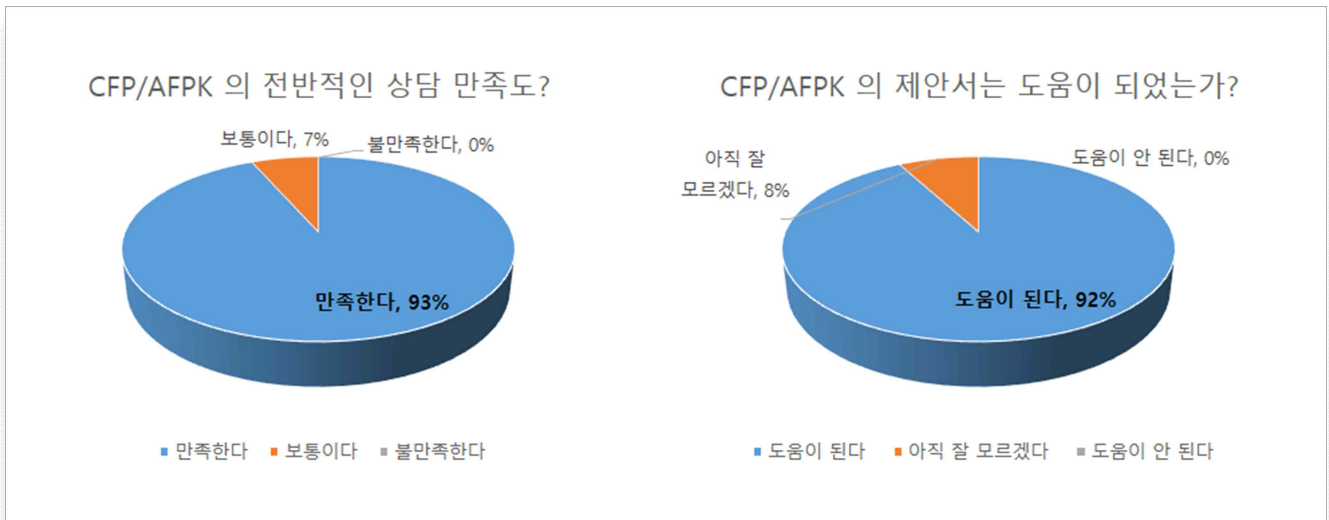


재무설계, 행복한 미래를 여는 현명한 선택, 놀라운 내일을 설계하는 CFP®

FPSB KOREA FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD 국제공인재무설계사 CFP 인증기관	보도자료		
	배포일	2020.12.16.(수)	
서울시 마포구 큰우물로 75 성지빌딩 17층 한국FPSB 김지옥 팀장 / 02-3276-7612, jwkim@fpsbkorea.org , gio0703@gmail.com			

제목:한국FPSB, ‘소원을 말해봐’ 재무설계 캠페인 ‘93.4%’의 만족도로 성황리에 마쳐

- 재무설계 캠페인 설문 응답자 CFP와 AFPK의 상담 93.4%, 제안서 92.1%가 만족
- 재무설계 영역중 가장 관심 있는 분야는 부동산, 지출관리, 투자, 은퇴 순



지난 11월에 실시한 재무설계 캠페인 설문 조사 (참여자 129명중 76명 응답)

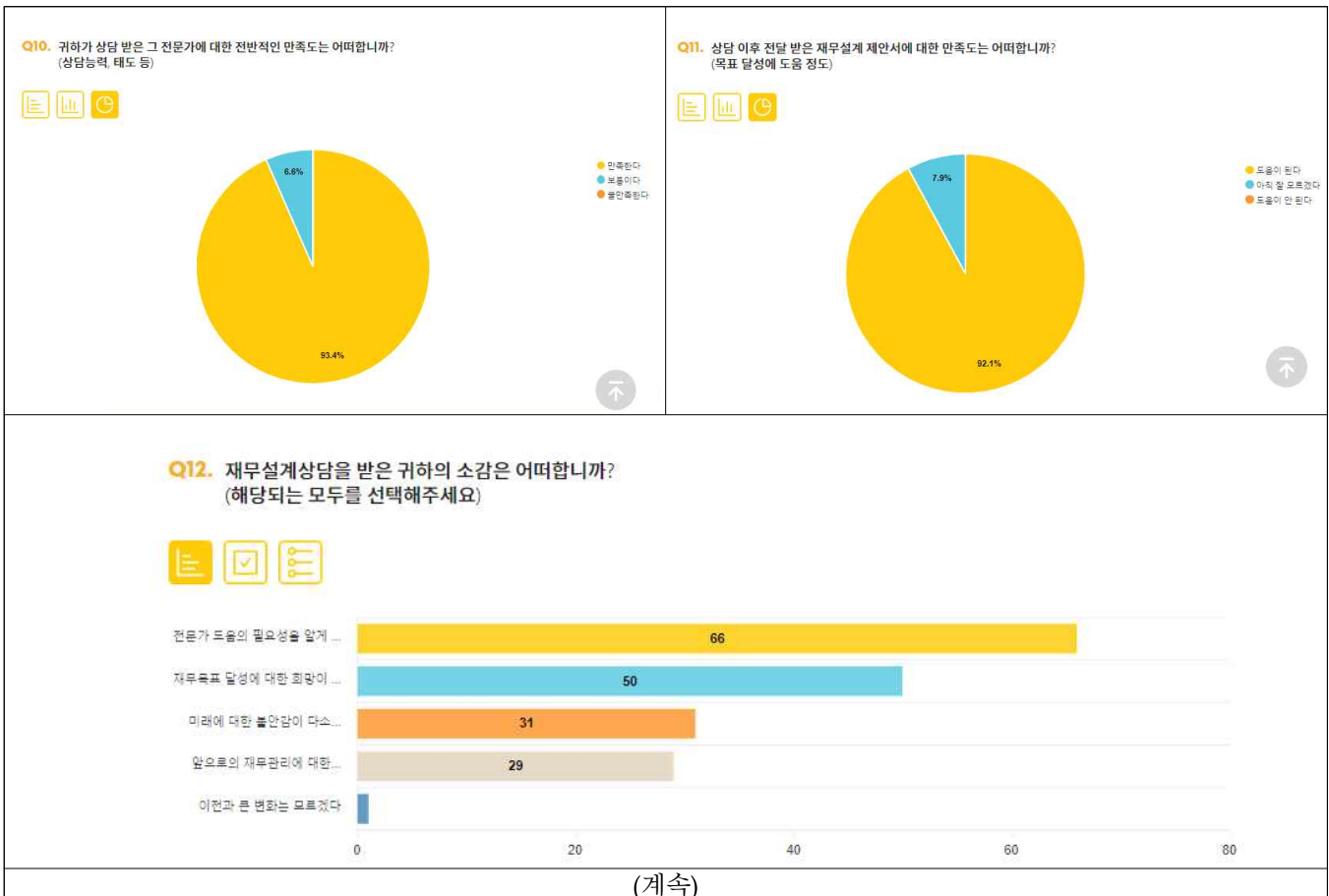
□ 국제공인재무설계사 CFP 인증기관인 한국FPSB(회장 김용환)는 2020년 세계재무설계의 날(WFPD World Financial Planning Day) 일환으로 코로나19 극복을 위해 대국민 맞춤형 재무설계 캠페인, ‘소원을 말해봐’를 지난 10월부터 약 한 달간 실시했다.

- 이번 캠페인은 금융소비자 129명이 지원했으며, 국제공인재무설계사 CFP(CERTIFIED FINANCIAL PLANNER)와 국내재무설계사 AFPK(ASSOCIATED FINANCIAL PLANNER KOREA) 28명이 상담과 1:1 맞춤형 제안서를 제공하면서 진행하였다.
- 설문조사 결과, “CFP와 AFPK의 상담능력, 태도 등은 어떤가?”에 93.4%가 ‘만족한다’라고 답변해 캠페인에 대한 높은 만족도를 보였다. “상담이후 제공받은 재무설계 제안서는 도움이 되었는가?”라는 질문에는 92.1%가 ‘도움이 된다’라고 응답했다.
- 재무설계 영역중 가장 관심있는 분야는 ‘주택자금/부동산’ (28.6%)으로 나타났다. 최근 집값 상승과 정부의 부동산 정책의 영향에 대한 궁금증을 반영하였다. ‘소득/지출관리’ (23.4%) 소비 관련이 다음 순이었다. 이후 ‘목돈마련/자산배분’ (16.1%)으로 투자 관련, ‘노후자금마련’ (11.7%)으로 은퇴 관련 순이었고, 나머지 ‘부채관리’ (8.8%), ‘위험관리/보험설계’ (5.8%), ‘결혼/교육자금’ (9.1%)과 ‘상속증여설계’ (0.7%)는 10% 미만으로 관심도가 떨어졌다.
- “재무설계 상담시 어떤 상담사에게 받고 싶나?”라는 질문에 ‘지식이 많은 FP’ (31.1%)로 답변해서 상담사의 전문성을 가장 높이 평가하였으며, 태도가 좋은 FP’ (20.5%)가 다음 순을 이었다. 이후 ‘다수의 상담 경험’ (18.0%), ‘객관성’ (13.1%), ‘의사소통’ (12.3%)등 순이었다.
- “내년부터 금융상품자문업을 통해 더욱 전문적인 서비스를 받을 수 있는데 비용을 지불하고 재무설계 상담이나 금융상품자문을 받을 의향이 있는가?”에 대해서는 ‘아직 잘 모르겠다’ (42%), ‘비용을 지불하고 받겠다’ (39.5%), ‘비용이 든다면 받지 않겠다’ (14%)순으로 비용을 지불하고 상담하는 보수(Fee)에 대해서는 소극적인 것으로 나타났다.
- 한국FPSB의 김용환 회장은 “캠페인을 경험한 금융소비자가 향후 전문가에 의한 재무설계 상담을 다시 받겠다고 한 비율이 86%에 이른다.”고 하며, “재무설계에 대한 금융소비자의 높은 관심에 발맞춰 금융사에서도 재무설계 전문가를 더욱 양성할 필요가 있다.”고 강조했다. 한국FPSB에서는 재무

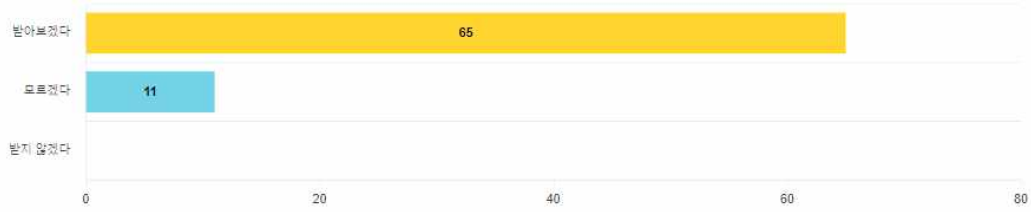
설계 상담을 제공하기 위해 상시적인 상담 사이트도 마련할 예정이다.

- 이번 캠페인에 후기를 남긴 장 모(여 30대)씨는 “사회적, 경제적으로 많이 불안정한 현재 시점이 바로 재무설계 상담을 받아야 할 적기라고 생각한다. 재무설계를 통해 중장기적으로 탄탄한 계획을 세우길 바란다.” 라고 말했다. 재무설계 상담 후기는 한국FPSB 공식 블로그에서 볼 수 있다.
- 한국FPSB는 설문후기 중에 13작의 우수작을 선정해 상품권을 제공했으며, 참가자에게는 행운권 추첨으로 15명에게 에어 프라이어 등의 푸짐한 선물을 증정했다.

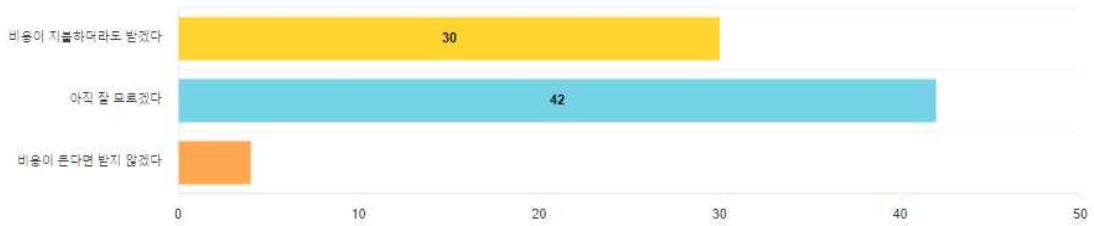
[자료 참조] 주요 설문 질문과 답변



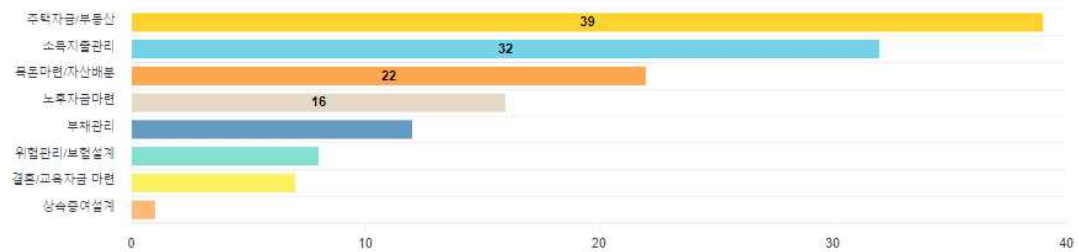
Q13. 귀하는 금번 캠페인에서 약식으로 재무설계상담을 받았습니다. 차후에도 전문가에 의한 재무설계상담을 받을 의향이 있습니까?



Q16. 내년부터 "금융상품자문업"을 통해 비용을 지불하고 더욱 전문적인 서비스를 받을 수 있게 됩니다. 귀하는 비용을 지불하고 재무설계상담이나 금융상품자문을 받을 의향이 있습니까?



Q17. 캠페인 이후에도 본 상담사이트를 통해 상시적으로 상담을 받을 수 있습니다. 귀하가 가장 상담 받고 싶은 영역은 무엇입니까? (2개까지 선택 가능)



끝.