

콘텐츠 기반의 투자자 교육과 효과

– 미래에셋은퇴연구소의 사례

2013.5

자본시장의 환경 변화와 연구소 출범

2000년대 초부터 저금리 기조의 정착

자산의 시프트 : 저축에서 투자의 시대로!

인구구조의 변화
: 40~50대 중년층의 꾸준한 증가

2005년 말 퇴직연금 제도의 도입

자본시장의 환경 변화와 연구소 출범

장기·적립식 투자의 활성화

→ 투자교육연구소 설립(2004년)

인구구조의 변화와 연금시장의 확대

→ 퇴직연금연구소 설립(2005년)

은퇴 시장의 확대와 조직간 시너지 확대

→ 은퇴연구소로 통합 출범(2013년)

공익적 기능과 마케팅의 접점

민간 금융회사의 투자자 교육의 성격

- 순수한 공익적 기능

: 사회적 취약 계층, 어린이 금융교육 등

투자자 교육의 지속성 확보가 관건

- 순수한 공익적 기능은

불황기가 오면 축소되는게 일반적

지속성 확보를 위한 포인트

최고 경영진의 의지는?

마케팅과 투자자 모두
도움이 되는 방향은?

지속적인 투자자 교육을 위한 Tool은?

회사 브랜드 제고에 도움이 되는 방향은?
→ 콘텐츠 기반의 투자자 교육

콘텐츠 기반의 투자자 교육

포트폴리오 믹스 전략을 통한
대고객 접점의 확대

대언론 활동을 통한 콘텐츠 확산

지속적인 정기 발간물을 통한
지속성 확보

콘텐츠 포트폴리오 믹스 전략

오프라인 전략

직접적인 투자자 교육

: 연 강의 200회, 기고 100회, 방송 200회

투자교육 총서(출판) : 연 4권/2만부

글로벌 인베스터(잡지) : 연 4회/5.4만부

은퇴와 투자(잡지) : 연 6회/13만부

은퇴 레포트(보고서, PDF형태) : 연 12회

* 각 수치는 최근 1년 평균

콘텐츠 포트폴리오 믹스 전략

● 온라인 및 모바일 전략

은퇴사이트 개발 및 구축(6월 Open예정)

모바일 생태계와의 결합

온라인 교육의 확대

* 현재 방송통신대와 MOU체결 및 강의지원 中

플랫폼 vs 콘텐츠 제공

콘텐츠 기반의 투자자 교육에 대한 반응

‘객관적인 입장에서 정보를 제공한다’

‘상품 위주가 아닌 원칙적인 내용이다’
→ 상품이나 시장 전망을 하지 않음

‘지속적인 교육을 받고 싶다’

민간 금융회사의 투자자 교육의 제약

마케팅과 아랑곳 없는
순수한 교육이 가능한가?

고객과 투자자를 구분할 수 있는가?
→ 투자회사에서 투자자 교육은
사회적 책임의 일환이다

경제 환경의 변화와 교육 방향 및 과제

2저(低) 1고(高) 시대로의 진입
: 저금리, 저성장, 고령화

인구구조의 급격한 변화

연금화 사회의 도래
→ 모든 투자자 교육은
은퇴 교육으로 수렴된다

경제 환경의 변화와 교육 방향 및 과제

온라인·오프라인의 결합으로
접촉면 확대

다양한 플랫폼에 콘텐츠 제공

연령대별에 따른
다양한 은퇴교육프로그램 개발

모바일 생태계에 맞는 교육 Tool 개발