

# CFP®, AFPK® 전문가와의 첫 미팅을 준비하고 있습니까?

## 첫 미팅을 준비하는 방법

**축하합니다!** 당신은 다양한 내용을 조사하고 수많은 질문을 했으며 마침내 재무목표 달성을 위해 CFP, AFPK 전문가를 찾았습니다. 고객으로서 첫 미팅을 준비하면서 더 많은 질문이 있을 수 있습니다. 대부분의 고객들은 무엇을 기대해야 할지, 자신의 정보를 얼마나 공개해야 할지, 또는 첫 미팅에 어떤 문서를 가지고 가야할지 확실히 알지 못합니다.

모든 재무설계사와 회사는 다르지만, 대부분은 6단계 재무설계 업무수행과정을 기반으로 한 일반적인 프레임워크를 따르고 있습니다. 첫 번째 단계는 종종 '디스커버리(discovery)' 미팅으로 시작되며, 이 미팅에서 재무설계사와 고객이 관계의 기반을 형성하게 됩니다. 신뢰를 쌓고 문제와 우선 순위를 파악하며 고객의 재무 및 인생 목표를 향한 로드맵을 수립할 수 있는 기회입니다.

CFP® 전문가와 그 회사는 보통 고객의 재정 상황을 정확하게 파악하는데 필요한 필수 문서 및 정보 체크리스트를 제공하는 프로세스를 확립하고 있습니다. 가장 중요한 재무 정보를 잘 모르는 사람과 공유하는 것이 다소 부담스러울 수 있지만, 건강에 대해 의사와 상담하는 것과 별반 다르지 않습니다. CFP® 전문가를 고용하면 당신의 이익을 최우선으로 약속하는 사람과 함께 하는 것입니다. 이것은 재무설계사 버전의 히포크라테스 선서 라고 생각할 수 있습니다.

## 전체적인 상황(The Big Picture)

재무설계사가 디스커버리 미팅을 진행할 때, 대부분은 고객의 재정 상황 뿐만 아니라 개인적인 관심사, 가족 및 라이프 스타일에 대해서도 질문합니다. 종종 이러한 사항이 재무 목표와 의사 결정에 영향을 미칠 수 있기 때문입니다. 재무설계사가 고객의 배경을 잘 이해하고 있다면, 고객이 재무목표를 세우려는 다짐과 어느 정도의 위험을 감수 할 수 있을지 등을 파악하는데 계기가 될 수 있습니다. 재무설계사는 고객이 좋을 때나 나쁠 때나 재무목표를 위해 잘 실행될 수 있는 계획을 세워 고객이 항상 목표 달성에 자신감을 갖게 할 수 있습니다.

재무설계사는 고객의 정보를 안전하게 수집하여 분석한 다음 통합하여 제안서를 작성하는 프로세스를 갖추고 있습니다. 재무설계사로부터 제안서를 받은 다음, 고객과 재무설계사는 어떻게 제안서를 실행할 수 있을지, 그리고 제안사항을 수행하는데 있어 역할이 무엇인지 논의합니다.

관계를 시작할 때 고객이 보다 솔직하고 정확하게 말할수록 재무설계사는 고객이 목표를 달성하는데 도움이 되는 견고하고 실행 가능한 계획을 수립할 수 있습니다. 일부 고객은 과거에 저지른 부끄러운 재정적 실수에 대해 이야기하는 것을 주저할 수 있지만, CFP® 전문가가 그러한 결정의 결과를 다룰 수 있도록 공유하는 것이 중요합니다.

## 첫 미팅 준비(Prepare for Your First Meeting)

CFP®, AFPK® 전문가와의 디스커버리 미팅에 참석하기 전에 한두 시간 정도 다음 질문을 생각해 보세요.

### 목표(Goals)

- 당신은 당신의 돈으로 무엇을 하길 원하십니까?  
(안락한 은퇴 생활, 또는 자신 또는 자녀를 위한 대학 교육을 원하는가?  
사업을 시작하거나 내 집 마련을 원하는가?  
대의명분에 크게 기여하고 싶은가?)
- 당신의 직업상의 목표는 무엇입니까?
- 사랑하는 사람들을 위해 어떤 목표를 가지고 있습니까?
- 남은 가족에게 남기고 싶은 유산은 무엇입니까?

### 돈에 대한 태도(Attitude Toward Money)

- 당신은 낭비하는 사람(spender)인가, 절약하는 사람(saver)인가?
- 돈을 쓰거나 저축하기로 결정한 이유는 무엇인가?
- 돈에 대해 무엇이 두려운가?

### 과정(Process)

- 재무 관리에 얼마나 관여하고 싶은가?
- 인터넷, 휴대폰 등을 활용하여 온라인 명세서, 성과 보고서, 세금 신고서 또는 기타 문서를 쉽게 찾아 볼 수 있는가?
- 재무설계사와의 관계에서 기대하는 바가 무엇인가?

## 정리(Get Organized)

재무설계사는 첫 미팅 시 다음과 같은 자료를 가져오도록 요청할 수 있습니다.

- 작년 입출금 내역서
- 대출 서류 및 기타 재무제표
- 보험 증서
- 소득 신고서
- 연금 또는 퇴직연금계좌 정보
- 유언장 또는 신탁 등의 상속설계 문서
- 중개 명세서

일부 회사는 고객이 미팅 전에 정보를 업로드할 수 있도록 보안 링크가 포함된 체크리스트를 제공하지만, 당신이 편한 방법에 따라 직접 문서를 가지고 올 수도 있습니다. 어떤 방법을 선택하든 문서에 라벨을 붙이고 혼동될 수 있는 정보를 명확히 제공하여야 합니다.

## 인생을 위한 관계(A Relationship for Life)

상당한 시간을 투자하거나 정서적으로 부담이 큰 경험처럼 보일 수 있지만, 첫 미팅을 잘 준비하면 재무설계사와 성공적이고 신뢰할 수 있는 장기적인 관계를 확립할 수 있습니다. 재무설계사가 당신의 배경, 가족, 관심사 및 재정 상황에 대해 더 많이 알수록 당신과 당신의 가족이 바라는 재무목표달성(well-being)을 위해 잘 도와줄 수 있을 것입니다.



CFP, AFPK 전문가를 만나고 싶다면,  
한국 FPSB 홈페이지 ([www.fpsbkorea.org](http://www.fpsbkorea.org))를  
방문하세요!

**FPSB** KOREA  
FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD