

자산관리

목표설정과 실천하기



외환은행 영업부WMC PB팀장 | 정 연 호

지난 호에서 우리는 저축과 투자의 차이점을 알아 보았고 연일 사상 최고치를 경신하고 있는 주식 시장에서 장기투자의 중요성과 함께 부자들의 주식시장을 보는 관점도 살펴 보면서 펀드투자의 실천에 대해서도 구체적으로 알아보았다.

펀드투자를 통한 재테크 실천에 앞서 몇 가지 사전 준비운동을 했다고 보면 된다.

그 사이 우리나라의 코스피지수는 4월초 1,484p에서 시작하여 5월22일에 드디어 10여년을 꿈에 그리던 금강산(높이1,638m)주가를 달성하더니 이후 그야말로 거침없는 질주를 하여 두 달 만인 6월1일 설악산(1,708m)을 넘고 이제는 1,800p를 지나 한라산(1,950m)과 백두산(2,744m)을 향해 달려가고 있다.

올들어 시장의 참가자 대부분들은 1,350p이후 줄곧 시장이 조정 반기를 기다리면서 코스피지수가 너무 높다, 높다라고 하였었는데 시장은 오히려 기다리는 자의 마음을 비웃기라도 하듯 투자 대기자들을 애태우고 있는 형국이다.

아마도 6월말에서 7월초정도에는 조용한 조정은 있을 것으로 예상은 되지만...

이처럼 주식시장이 고공행진을 지속하는 가운데 한 증권사는 리포트를 통해 낮은 절대금리 수준과 이에 기반한 밸류에이션의 상향조정이라는 재평가로 인해 주가수익비율(PER)이 현재의 12배 수준에서 장기적으로 16~18배까지 상향 될 수 있다고 분석하면서 2009년에는 코스피지수가 3,100p까지



오를 수 있다고 전망하고 있다.

이러한 전망을 하는 바탕에는 주식시장의 풍부한 유동성도 한 몫을 하는데 유동성을 알면 투자가 보인다고 할만큼 요즘은 유동성의 중요성이 증가하는 추세이다. 21세기 들어서 유동성이 급속히 늘고 있는 이유는 기술 진보에 따른 투자 감소, 미국의 대규모 경상수지 적자에 따른 유동성 공급, 그리고 세계화 현상 때문이다. 즉, 투자가 줄면서 기업의 잉여 유동성은 크게 늘어났고 저금리 기조가 정착되었다는 것이다. 이러한 상황에서 세계화 현상으로 나타난 흐름은 자금의 이동 속도가 빨라짐에 따라 금리 차이나 상대적으로 높은 수익률만 있다면 자금은 어디든지 이동하는 시대가 되었다는 것이다. 또 거의 모든 자산이 금융화 되어 금융시장의 규모가 실물자산시장의 3배 이상 된다는 것은 정설이 되고 있고 이렇게 자산의 금융화 현상이 가속화되자 투자가 입장에서는 그 동안 투자하기 어려웠던 실물자산을 직접 투자할 수 있는 새로운 기회가 마련되었다.

여러 측면에서 개인투자자 들에게는 자신의 자산을 불리고 그에 따라 재정적 목표를 달성할 수 있는 좋은 기회인 것 같다.

하지만 아무리 좋은 기회가 있다 해도 그 기회를 내 것으로 만들겠다는 의지와 실천력이 없으면 다 남의 얘기일 수 밖에 없을 것이다.

그래서 이번 호에서는 자신의 자산관리 목표를 설정하고 이것을 실천하는 것에 대해 살펴보고자 한다.

단순하지만 잘 안 되는 것 중의 하나가 자산관리에 있어 나의 목표를 설정하는 일이 아닐까 한다. 많은 사람들은 자산관리하면 전문가로부터 ‘안전하면서도 수익률이 높은 금융상품’을 소개 받는 것으로 생각하는데 물론 이런 방식으로 돈을 불리는 것도 한 방법일 것이다. 그러나 부자들은 이런 방식으로 자산을 관리하지 않는다. 상품의 중요성은 아무리 강조해도 부족함이 없지만, 순서가 똑바르지 않으면 좋은 결과를 기대할 수 없다고 생각하기 때문이다. 목표가 분명하면 위험스럽게 느껴지는 상황에서 덜 휘둘리게 되고 원칙과 소신으로 목표를 언젠가는 달성할 수 있다는 신념을 갖고 있다는 의미라고 하겠다.

인생역전(人生逆戰)을 꿈꾸며 복권을 사서 한 주일을 가슴 졸이면서 기다려 본 경험이 누구에게나 있을 것이다.

1등에 당첨되어 받게 될 엄청난 당첨금을 어떻게 쓸까 하는 행복한 고민도 하면서 돈이 있으면 모든 것이 다 풀릴 것 같은 생각도 하게 된다.

하지만 실제로 주변에서 거액의 복권에 당첨된 후 오히려 인생이 망가진 경우를 많이 보고 듣게 된다. 얼마 전에 TV에서 로또 1등에 당첨된 사람들의 뒷얘기를 방영한 적이 있는데 역시나 행복하게 살

고 있는 사람 보다는 삶이 오히려 불행해진 사람들이 더 많았던 것으로 기억한다.

인생역전(人生逆戰)이 되어 줄 것이라고 믿었던 복권이 인생역정(人生歷程)이 되는 경우가 허다하다는 것이다.

돈만 있다면 최대의 행복을 가질 것 같지만, 현실은 전혀 다르다는 것이다. 목표가 부재한 사람에게 돈은 그저 불행을 불러들이는 촉매제에 불과한 것이다. 메시지는 간결하다. 인생의 의미는 ‘얼마의 돈을 갖고 있느냐’가 아니라, ‘무엇을 위해 돈을 모으고 있는지 그리고 그것을 어떻게 쓰느냐’에 있다는 것이다. 진정한 부자는 바로 이 부분을 매우 중요하게 여긴다는 것이다.

자산관리의 출발점은 인생목표에서 비롯되는데, ‘무엇을 위하여’가 바로 자산관리에서 말하는 자신의 목표에 해당된다. 돈을 막연히 번다는 것은 별 의미가 없다는 것이다. 그저 인생을 주어진 대로 맹목적으로 살아가겠다는 것과 마찬가지로 말이다. 돈은 인생의 목표가 주어질 때 비로서 의미를 지니게 된다 이런 말이다.

그래서 상품 이전에 나의 목표를 선택하라는 것이다. 인생에서 성취하고자 하는 목표가 무엇인지 확고히 하라고 하면, “그걸 모르는 사람이 있냐?” 라고 반문하는 사람이 적지 않은데, 하지만 쉬운 진리일수록 그것을 자기의 것으로 받아들여 선택하고 실행하는 사람은 드문 법이다.

개인별로 인생의 목표는 모두 다르겠지만, 보통사람의 경우를 가정해서 상품 이전에 나의 목표를 선택하면 무엇이 어떻게 달라져서 효과적인 자산관리의 출발점이 되는지를 살펴보자.

누구에게나 공통적으로 적용될 수 있는 목표는 재정적 안정을 통한 자아완성 과정일 것이다. 요즘과 같은 경쟁사회에서는 재정적 안정 없이는 부부간의 사랑도 담보되기 어렵다고 하는데, 마음만으로는 행복한 삶을 꾸려가기가 현실적으로 불가능할 정도니까 당연히 재정적 안정이 최우선 목표가 되는 것이다. 그렇다면, 이제 중요한 점은 재무적 안정이라는 것이 어느 정도의 수준을 의미하는가 하는 것인데, 이것을 계산해 보는 것이 중요하다.

그런데 이 대목에서 대부분 혼란을 느끼게 되는데 나에게 필요한 자금이 얼마나 되는 지가 명확하지 않기 때문이다. 다다익선처럼 많을 수록 좋다 라고만 생각하지, 정확하게 얼마를 마련해야 하겠다고는 생각하지 않는다는 것이다. 그래서 자산관리를 짚을 때부터 시작하지 않고 은퇴시점이 운운되기 시작하는 40대 중반 이후에야 불안감으로 구체적인 관심을 갖기 시작하는 것이다.

부자들이라고 해서 처음부터 큰 돈 들고 투자를 시작한 것이 아니라 구체적으로 만들고자 하는 금액과 도달기간을 설정해서 꾸준히 밀고 나간 결과일 뿐인 것이다.

자산관리는 그래서 의미를 갖는다. 적은 월급으로도 빨리만 시작하면 얼마든지 노후를 대비해 갈 수 있기 때문이다. 아쉽게도 많은 사람들은 당장 표시도 나지 않는 그런 포트폴리오를 구축하기 보다



는 단기간에 큰 수익이 날 수 있는 상품들만 찾는다. 한 두 번 정도는 그렇게 해서 수익이 날 지 모르지만 장기적으로 해 보면 본전 내지는 오히려 손해만 보고 끝나는 경우가 다반사이다. 이런 식으로 시간을 보내면 10년이 지나도 자신의 경제적 위치가 별반 달라지지 않는다는 것을 알게 될 것이다. 오히려 교육비다 뭐다 해서 저축하기 더 어려워지고, 더 심각한 문제는 이렇게 해서 늦었다는 생각이 들게 되면 그 때 가서 또 다시 위험스런 투자행태를 갖게 될 가능성이 있다는 점이다.

분산투자니 장기투자니 하는 말들이 들어오지 않는다는 것이다.

당장 ‘한 방’이 없다고 생각되기 때문이다. 계속해서 악순환 고리에 빠지게 되는데 진짜 ‘한 방’은 그렇게 막무가내로 투자해서 되는 것이 아니라 구조를 잘 짜 두고는 차분히 기다리는 과정에서 예상치 못하게 찾아 오는 것이다. 월척을 낚겠다고 이 곳 저 곳 물살을 헤 짚어서는 월척이 걸리기 어렵듯이 시간이 부족하다고 느껴지더라도 더욱 치밀한 분석과 시나리오를 갖고 기다리다 보면 대어도 걸리는 것이 세상 이치이다. 절대 성급하게 덤벼든다고 해서 한 방이 걸리지 않는다는 것을 명심하고 장기적인 관점으로 인생을 바라보고, 목표를 달성하기 위해 구체적으로 언제 그리고 얼마만큼 자금이 필요한가를 계산해보고, 이를 실현하기 위해 자신의 현재 자산과 소득상황에 맞추어 적절한 투자상품을 선택하여 자산을 운용하는 방법을 생각해 보기 바란다.

‘수익률이 가장 높은 상품’과 ‘가장 인기 있는 상품’에 집착하는 일반인들과는 달리 부자들은 시장이 좋은 나쁜 일희일비 하지 않고 절대로 서두르지 않으며 자신이 설정한 목표를 달성하는데 지금 자신의 투자 포트폴리오가 제대로 작동되고 있는지를 항상 모니터링 한다고 한다. 어떻게 보면 여기에 부자의 비법이 있을지 모르겠다.

자, 그렇다면 대학에서 경영학이론을 강의하는 교수님들은 다 부자일까?

물론 이론을 현실에서 잘 활용하여 큰 부자가 되신 분도 있겠지만 야구해설가가 직접 야구를 잘하는 것을 못 본 것처럼 교수들도 사후적으로나 그 답을 알 뿐이고 결정적으로는 실행력이 떨어져서 부자가 아닌 경우가 더 많다는 것이다.

야구해설가가 홈런을 칠 능력이 있으면 직접 배트를 들고 치면 엄청난 연봉을 받겠지만 그렇지 못하기 때문에 해설을 하는 것과 같은 이치다.

개인이나 기업의 전략과 계획도 물론 중요하지만 그 계획을 실행하는 집행력만이 실질적인 가치로 전환될 수 있는 것이다.

우리 속담에 ‘구슬이 서 말이라도 꿰어야 보배’ 라든가 ‘부뚜막의 소금도 집어넣어야 짜다’ 라는 말이 있지 않은가?

바로 그것이다. 서점에 쏟아져 나오는 수많은 처세론 몇 권만 읽으면 성공을 위한 구슬, 즉 요소는

무엇인지 알 수 있다. 그러나 날개의 구슬을 모으거나 부뚜막에 소금을 올려놓기까지는 하지만 그 구슬을 꿰거나 그 소금을 솥 속으로 집어넣는 것과 같은 최종 행동을 실행하지 못하고 있는 것이다.

실행력이 최종적 힘이라는 것이다.

실천이라는 주제를 놓고 볼 때 사람들을 크게 세 부류로 나눌 수 있다.

첫째 부류는 어떻게 부자가 되는가를 전혀 모르는 사람이다. 이런 사람은 부뚜막에 소금을 올려놓지도 않고 음식이 싱겁고 맛없다며 불평하는 사람들이다..

둘째 부류는 어떻게 부자가 되는지 그 원리를 어느 정도 알고 있으면서도 실행에 옮기지 못하는 사람들이다. 이 두 부류는 부자가 아니다.

반면에 셋째 부류는 부자가 되는 원리를 알고 그것을 착실히 실천에 옮기는 사람이다. 실천력, 즉 집행력만이 부를 이룩하고 경영을 성공으로 이끌 수 있으며 완성할 수 있다는 것이다. 이것은 개인이나 기업이 경쟁에서 이기기 위해 필요한 가장 근본적이면서도 최종적인 행위이다.

‘실행에 집중하라(EXECUTION)’라는 책을 쓴 래리 보시디는 이렇게 말하고 있다. “아인슈타인만 한 천재는 많다. 그러나 이론을 증명하기 위해 것처럼 10년의 연구와 실험을 견뎌낼 사람은 흔치 않다.” 이것이 바로 ‘실행’의 힘인 것이다.

우리가 사랑하는 천재적 예술가 백남준의 경우도 설치·조립 전문가인 이정성(63·아트마스터 대표)의 도움으로 더욱 빛을 보게 됐다고 한다. 백남준의 이름에 가려져 잘 알려지지는 않았지만 그의 공로를 결코 무시할 수 없다. 그는 지난 1988년부터 18년간 백남준이 스케치한 대작 40~50점을 묵묵히 설치·제작했다고 한다. 계획이 구체적이고 단순할수록 실행력은 강하다.

우리의 마음속에는 어떤 강력한 힘이 존재하는데 이 강력한 힘은 우리가 진실로 원하는 것이라면 무엇이든지 이를 수 있게 우리를 도와준다고 한다. 여기서 무엇보다도 중요한 사실은 우리가 그것을 진심으로 원해야만 한다는 것이다. 그런데 구체적이지 않거나 정확하지 않은 소원은 진심으로 원하는 소원이라 할 수 없고 건성으로 바라는 소원이라는 것이다.

그러므로 꿈이나 소원을 성취하기 위해서는 보다 현실에 바탕을 두고 구체적이고 정확하게 해야 한다고 할 수 있다.

예를 들면 세계에서 가장 큰 매장인 월마트를 일으킨 샘 월튼은 ‘미소 서비스’를 구체적으로 이렇게 계량화했다고 한다.

그는 ‘고객 앞에서 항상 미소를 띠어야 한다’라는 기본적인 지침의 뒷면에는 ‘치아 8개를 보여야 한다’라는 구체적 설명이 있다. 샘 월튼은 또 직원들에게 ‘3m 원칙’인 “고객이 당신에게 3m 범위 내로 걸어올 때 고객의 눈을 따뜻하게 바라보면서 당신에게 질문과 도움을 구할 수 있도록 해야 한다”



라고 구체적으로 가르친다고 한다. ‘치아 8개’를 보이게 하려면 입을 충분히 벌려야 하고, 손님이 ‘3m 이내’로 가까이 오면 손님을 맞을 준비를 완벽히 해야 한다는 것이다. ‘친절’보다는 ‘미소’가 더 구체적이고, 단순한 ‘미소’보다는 ‘치아 8개를 보이는 웃음’이 더 구체적인 지침으로, 행동지침이 구체적일수록 실행을 보다 쉽게 하고 성공에 이르는 최종의 길을 제시한다는 것이다.

한 사람이 막연히 ‘부자가 되고 싶다’고 소망하는 것보다 ‘나는 10억을 가진 부자가 되고 싶다’고 구체적인 목표를 정하는 쪽이 성공할 가능성이 높다. 그런데 이 ‘10억’을 보다 냉정하게 현실을 고려해 기간과 금액을 다시 조정, 구체적으로 정한다면 더욱 성공할 가능성이 높아진다는 것이다.

또한 부자가 되기 위해서는 ‘꿈도 가져야 하고, 근면·성실한 태도도 가져야 하고, 용기도 있어야 하고, 아이디어도 있어야 한다’고 여러 가지를 한꺼번에 나열한다면 실행의 힘을 잃기 쉽다.

부자가 되기 위해서는 이런 요소들이 모두 필요한 것은 사실이지만 목표나 성공 요인을 여러 가지로 나누고 자신의 처지를 감안, 우선순위를 정해 단순화한다면 실천이 훨씬 쉬워질 것이다.

경영의 세 가지 과정을 계획(P), 실천(D), 평가(S)라고 한다면 계획은 미래의 문제, 평가는 과거의 문제, 실천은 현재의 문제이다. 그러므로 계획과 평가는 가급적이면 짧고 정확하게 하고 현재의 문제인 실천에 전력을 투입해야 할 것이다.

‘실행력’은 ‘부자의 방’으로 들어가기 위한 마지막 열쇠다. 평가에만 힘을 기울이고 실천을 소홀히 하는 사람은 그 방에 결코 들어가지 못한다는 것을 명심하기 바란다. 🏠

