

투자의 확률을 높이다

metaLogos

Fintech & Quant Investing

•
May 2023

| 금융 혁신에 도전해 온 두 사람이 창업하였습니다.

이동훈 대표(전략/영업)

- 성균관대학교 경영대학 겸임교수
- 대신증권 운용총괄임원/경영기획본부장
- 하나은행/대우증권 FICC 운용
- 성균관대학교 경영학 박사(재무전공)
- Georgia Tech. 항공우주공학 박사
- 부산대학교 항공우주공학과

성과와 실패 경험

2012년, 업계 최초 해외지수 ELS 자체운용, 현재 증권사 ELS 운용능력은 글로벌 수준

2014년, “내맘대로 ELS” 출시, 2022년 현재 Direct ELS 시장이 급속도로 성장하는 중

2015년, “삼성 ELS 인덱스 펀드” 개발, KOSDA 최우수 파생금융상품상 수상

2017~2020년, 절세형 금융공학펀드 AUM 1.4조원 달성, 사모펀드 Top 5

박재원 대표(운용/IT)

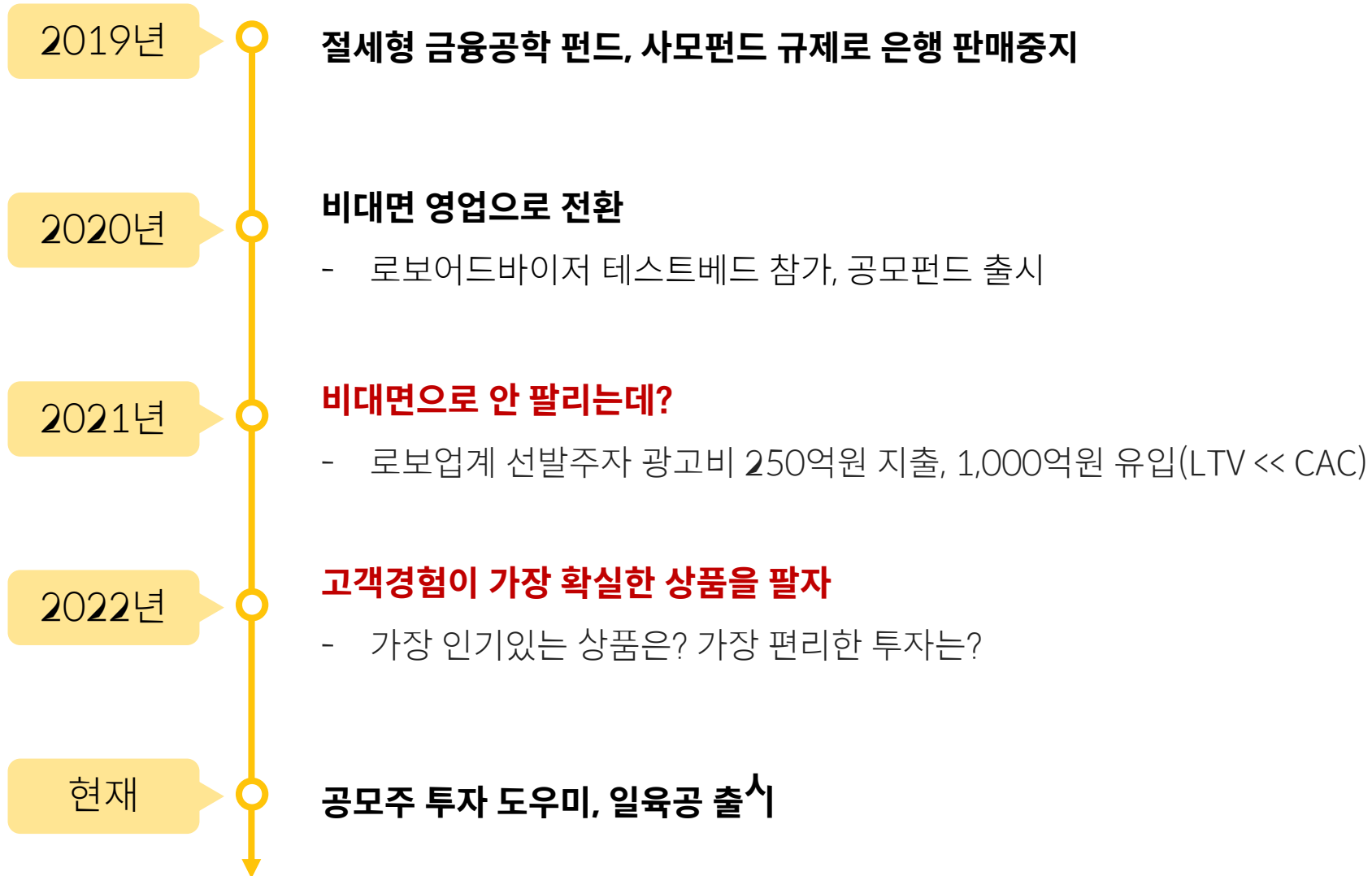
- 한양대학교 경제금융학부 겸임교수
- 한국거래소 파생상품발전위원회 위원
- 대신증권 주식/주식파생운용
- KAIST 경영공학 석사/박사(재무전공)
- 서울대학교 재료공학부
- 한성과학고등학교

필드경험이 풍부한 “금융+공학” 박사

운용경력 : 주식/채권, 주식/금리/신용 파생상품, 시장조성(Market making), ETF 유동성 공급, RQFII 운용 등 자본시장 넓은 영역에서 풍부한 운용경험, 운용규모 10조원+

연구경력 : 한국은행(美 MBS 평가모형), 금융감독원(주택담보대출 Stress test), 한국거래소(변동성지수), 국민은행(프런트 시스템) 등 다수의 연구 및 개발

| 지난 3년 여정



| “금융 + IT”의 Cross-over 인재들을 모았습니다.

우승엽 CMO
아이디어뱅크 & 마케팅

- 하나금융투자 주식본부장
- HSBC 한국 자금부 수석본부장
- HSBC 홍콩 WMS Director
- U. of Chicago 금융수학 석사
- Cornell University 금융공학 석사
- 고려대학교 기계공학과

김민기 CTO
“금융 + IT” 브릿지

- KB/NH증권 주식파생퀀트
- NH증권 리스크 매니지먼트
- KAIST 금융 MBA
- LG CNS 시스템 엔지니어
- 서울대학교 자원공학과
- 한성과학고등학교

오홍석 일육공 PO
“미프” 창업 & Exit 경험

- 메이크스타 신사업개발팀장
- 용감한 컴퍼니 전략개발이사
- 로켓뷰 CSO
- 소프트브리지 신사업팀장
- KAIST 산업공학과
- 한성과학고등학교

이경륜 IT System
AI 코딩하는 변호사

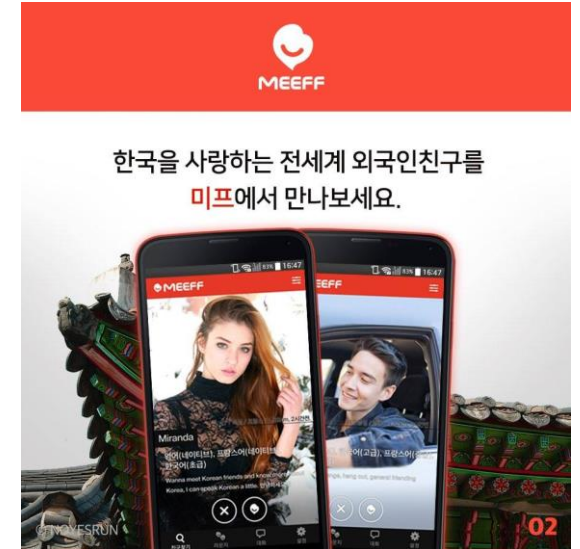
- NAVER IR 모델링팀
- 삼성전자 VD팀
- 연세대학교 로스쿨 석사/변호사
- 서울대학교 컴퓨터공학 학사/석사

우창수 Quant/운용
수석 Financial Engineer

- KB증권 Trading Quant부
- KIS채권평가 구조화상품평가
- KAIST 수리과학 학사/석사
- 경남과학고등학교

우승찬 Quant 리서치
금융을 풀어내는 물리학자

- 주전공: 비평형 통계/데이터 분석
- 서울대학교 물리학 박사
- 서울대학교 물리학 석사
- 서울대학교 물리학 학사



한국지반정보학회지 제38권 11호 2022년 11월 pp. 77 - 77
JOURNAL OF THE KOREAN GEOTECHNICAL SOCIETY
Vol.38, No.11, November 2022 pp. 77 - 77
ISSN 1229-2427 (Print)
ISSN 2288-646X (Online)
http://dx.doi.org/10.7843/kg.2022.38.11.77

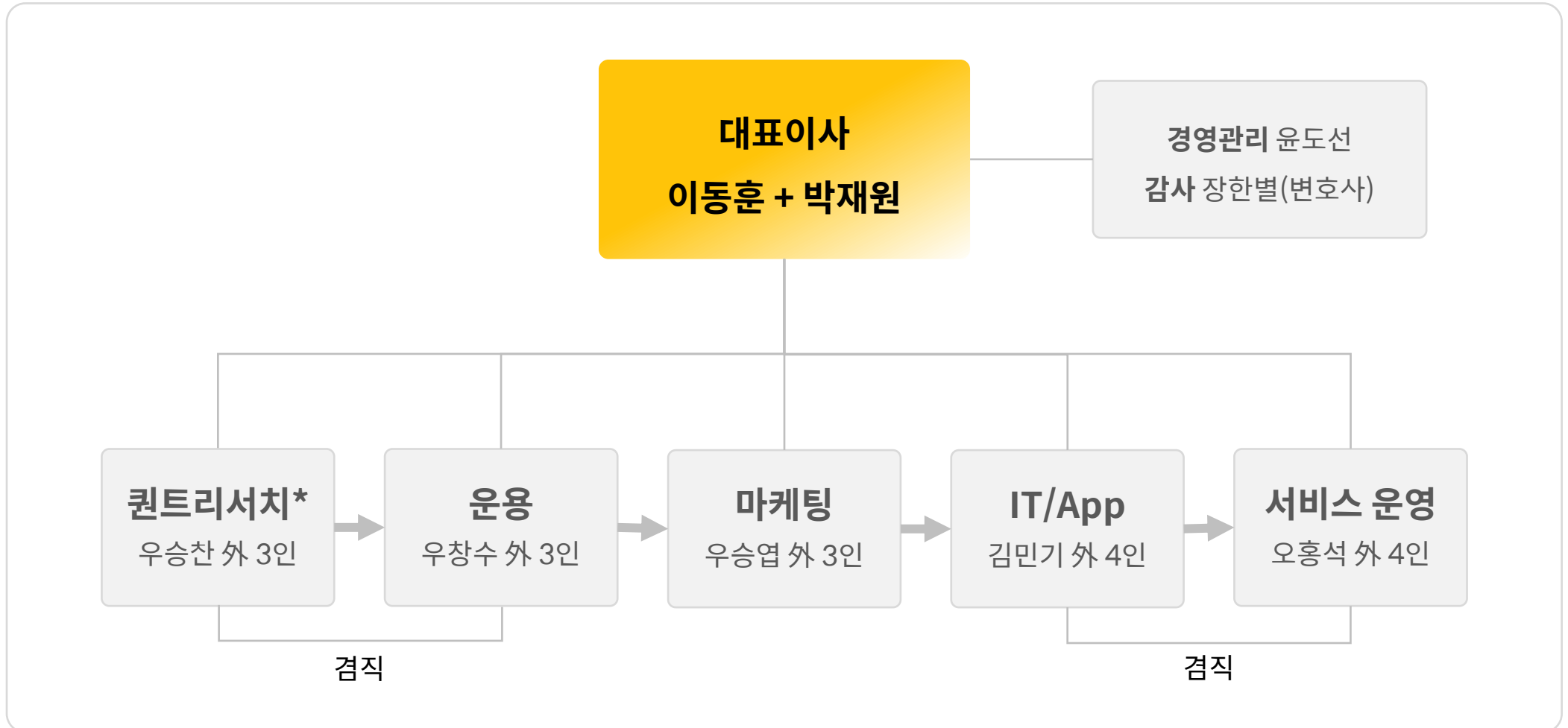
AI를 이용한 지반정보 품질관리 방안에 관한 연구
A Study on the Quality Control Method for Geotechnical Information Using AI

박 가 현¹ Park, Ka-Hyun 김 종 권² Kim, Jong-Kwan
이 석 형² Lee, Seokhyong 김 민 기² Kim, Min-Ki
이 경 륜³ Lee, Kyung-Ryoon 한 진 태⁴ Han, Jin-Tae

Abstract
The geotechnical information constructed in the National Geotechnical Information DB System has been widely used in various fields, such as design, construction, underground safety management, and disaster assessment. However, it is necessary to refine the geotechnical information, because the geotechnical information established for about 300,000 cases contains a lot of missing or incorrect information. In this research, a method for automatic quality control of geotechnical information using a fully connected neural network is proposed. Especially, the anomalies in geotechnical information were detected using database combining the standard penetration test results and strata information of Seoul. As a result, it is confirmed that the misclassification rate for the verification data is 5.4%. Thus, this algorithm is expected to detect outliers of geotechnical information effectively.

요 지
국토지반정보 포털시스템이 구축된 지반정보는 최근 설계, 시공, 지하안전관리, 재해재난 평가 등 다양한 분야에서 활용되고 있다. 그러나 전국적으로 기 구축된 약 30만건의 지반정보는 누락되거나 잘못된 정보를 다수 포함하고 있어 데이터 활용시 신뢰도를 확보하기가 어렵다. 따라서 분석 데이터의 신뢰도를 확보하기 위해서는 지반정보를 활용하기 전 단계에서 지반정보의 정제(품질관리)가 반드시 필요하다. 본 연구에서는 딥러닝 기법 중 하나인 인공신경망 기법을 활용하여 지반정보를 자동으로 품질관리 하는 방안이 제시되어 제안하였다. 특히, 가장 일반적으로 사용되는 점진식 표준관입시험 결과를 기초자료로 이용하여, 지반정보의 이상치를 파악하였다. 결과, 가장 일반적으로 사용되는 점진식 표준관입시험 결과에 대한 지반정보의 이상치 판별 정확도는 5.4%로 나타났다. 따라서 이 알고리즘은 지반정보의 이상치를 효과적으로 탐지할 것으로 기대된다.

| 작지만 단단한 조직, 리서치부터 서비스까지 14명

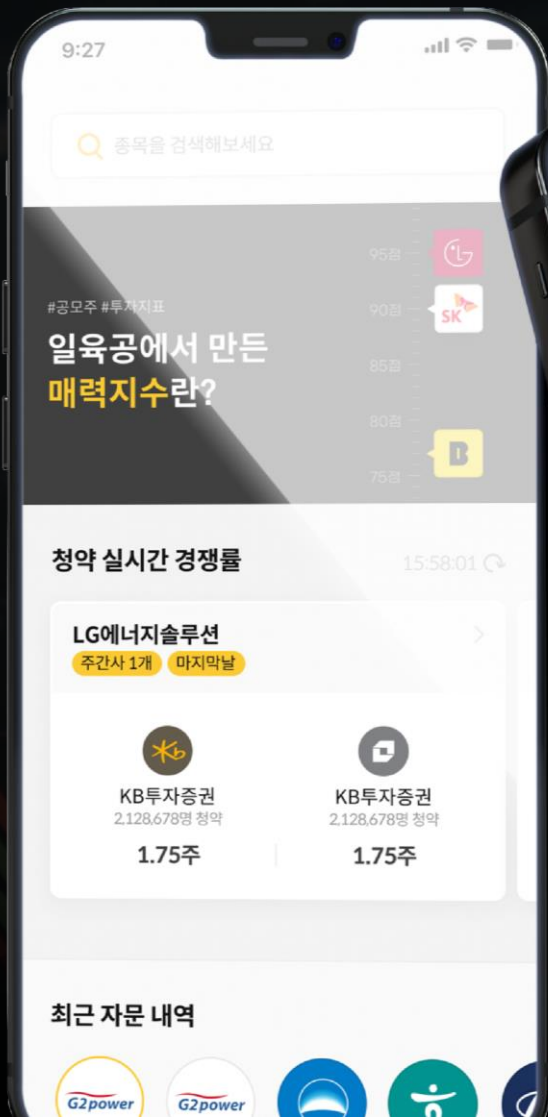


* 퀀트(Quantitative) 리서치 & 운용 = “데이터 기반 투자”

- “정보(데이터)와 투자성과 간의 인과관계를 정량적으로 검증”하고 운용하는 방식

160
IPO

일육공 | 공모주 투자 도우미
상장당일 따상이면 일육공(160%)입니다

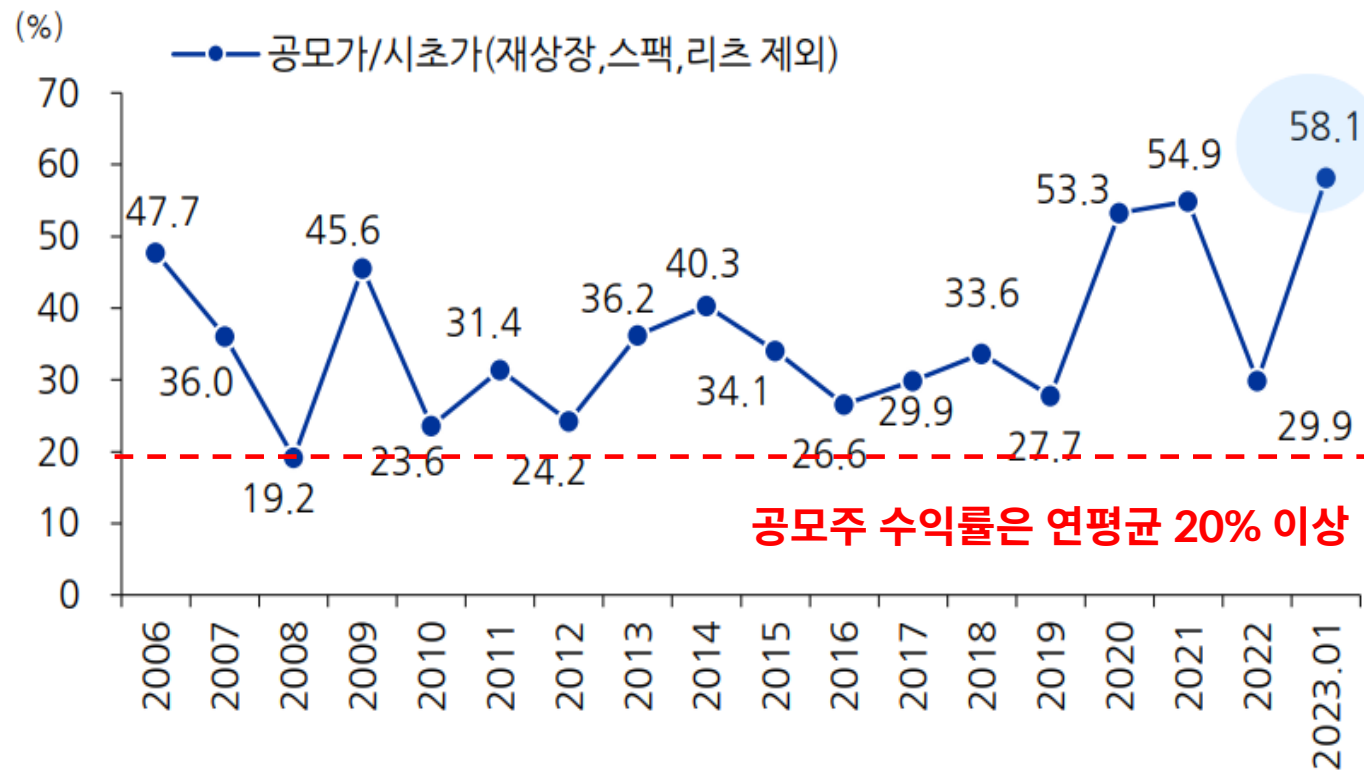


| 매력적인 공모주 수익률

- 공모주 상장일 수익률은 **평균 30% 이상***

* 개인투자자의 IPO 주식 투자성과에 영향을 미치는 요인(전용호/반주일, 재무관리연구, 2019년 9월)

도표 38. 연간 공모가 대비 시초가 수익률 추이 (스팩, 리츠, 재상장 제외)



자료: 유진투자증권

| 공모주 선별: 매력지수로 선별하여 공모주 투자위험 축소

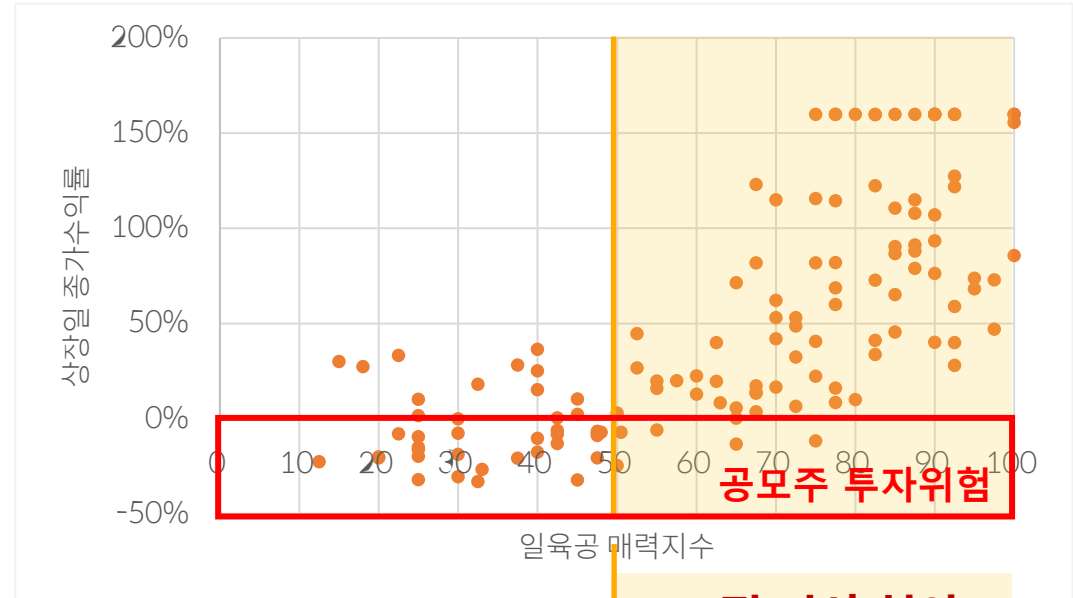
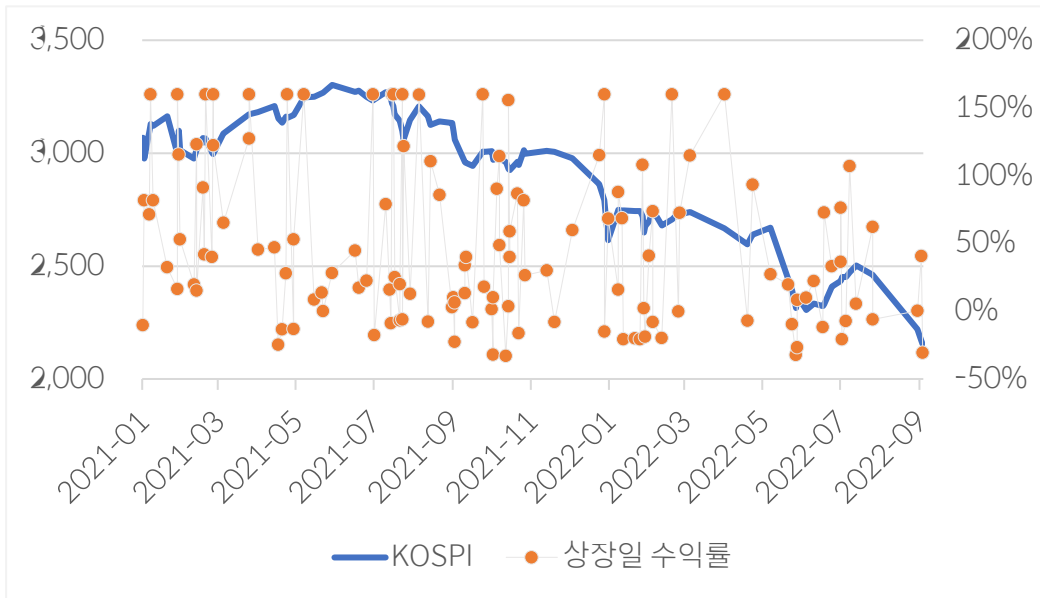
- **공모주 투자위험:** 고평가 공모주 투자 → 많이 배정받고, 손실 발생 → 상대적으로 큰 손실 발생
- **매력지수:** IPO 데이터*를 정량분석한 공모주 투자판단 지표(0~100점), 50점 이상 선별청약하여 투자위험 축소

* 기관투자자 수요예측결과, 상장기업 재무정보, 시장センチ먼트 등

메타로고스 퀀트 알고리즘

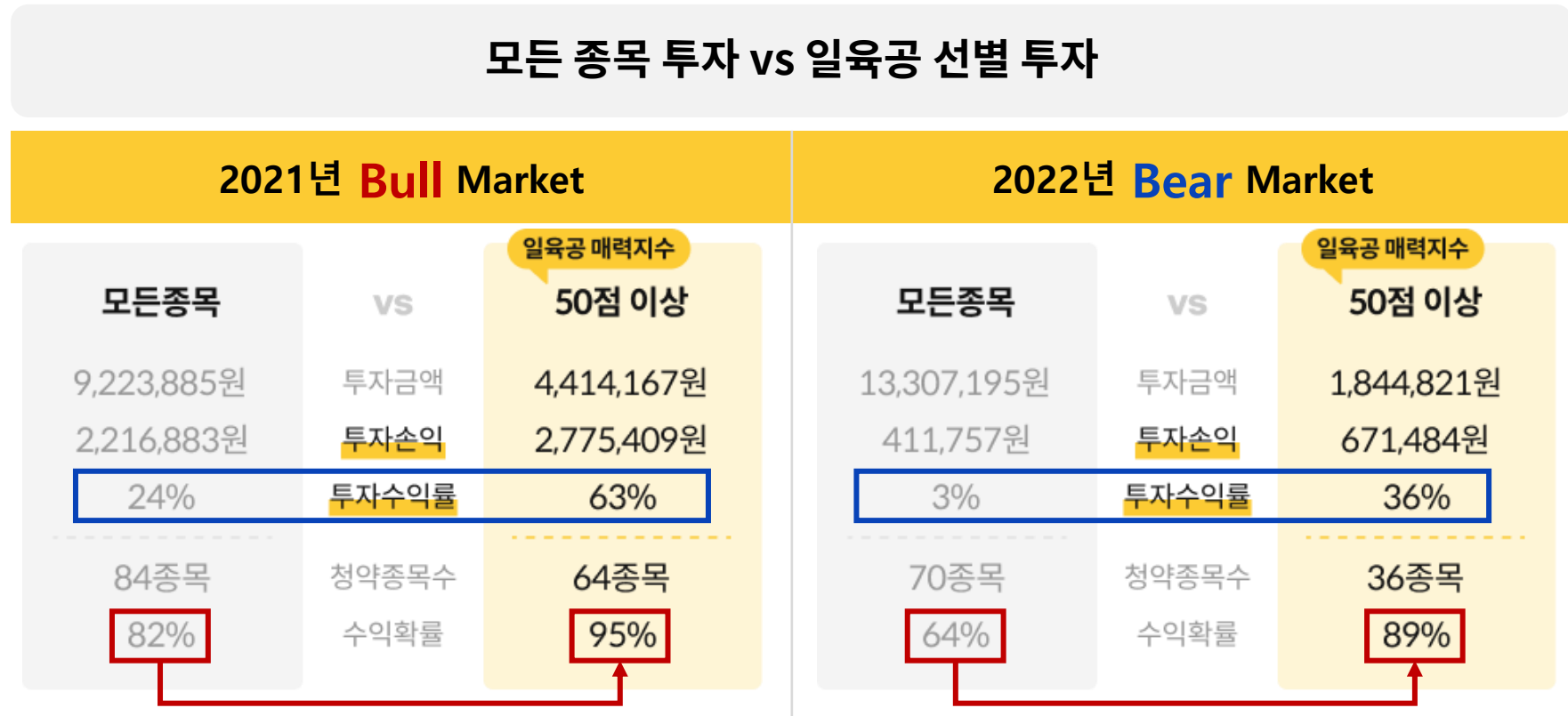
무질서한 공모주 수익률(상장일 증가기준)

매력지수로 정렬



| 공모주 선별: 보다 안전한 투자 실현

- 매력지수 50점 이상 선별청약 → 수익확률 90% 수준으로 보다 안전한 투자 실현 → 고객경험 향상



수익확률 상승 → 보다 안전한 투자 실현 → 고객경험 향상

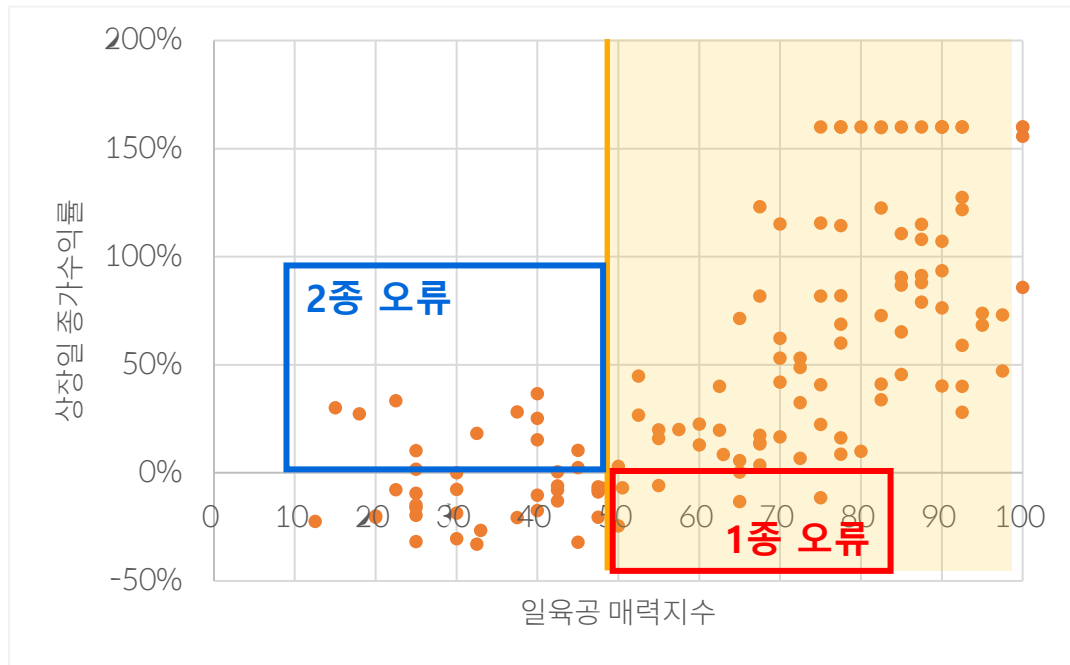
| 평판위험 완화: 보수적, 검증된 알고리즘

- **보수적 알고리즘:** 매력지수는 **1종 오류 최소화*** 알고리즘으로 평판위험 완화

* 1종 오류: 거짓양성, 수익이 발생할 것으로 예상했는데 손실이 발생하는 경우

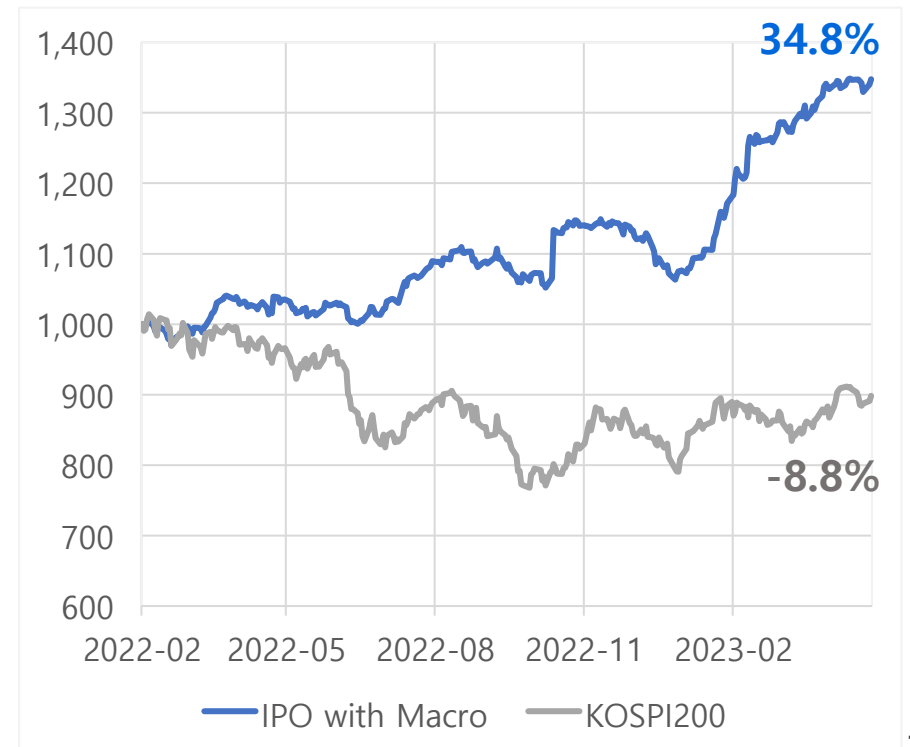
- **검증된 알고리즘:** 금융위원회 로보어드바이저 테스트베드에서 15개월간 검증된 수익률(2023/08 완료 예정)
 - IPO with Macro: 누적 34.8%(연 27.9%), **IPO 전략: 누적 50.4%(연 43.8%), IPO 전략만 분리하여 서비스 가능**

1종 오류를 최소화하여 평판위험 완화



출처: 메타로고스 퀀트리서치팀

로보어드바이저 테스트베드 검증

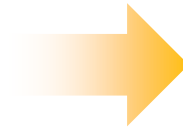


| 소확행 투자

- **균등배정:** 2021년 균등배정 제도의 도입으로 소액투자자 기회 확대
- **소액투자:** 2022년 최소수량 청약금액 평균 14만원
- **보다 안전한 투자:** 2021~2022년 수익확률 약 90%

2021년 균등배정 도입

- 일반투자자 배정물량의 50% 이상을 균등배분
- 소액투자자 기회 확대

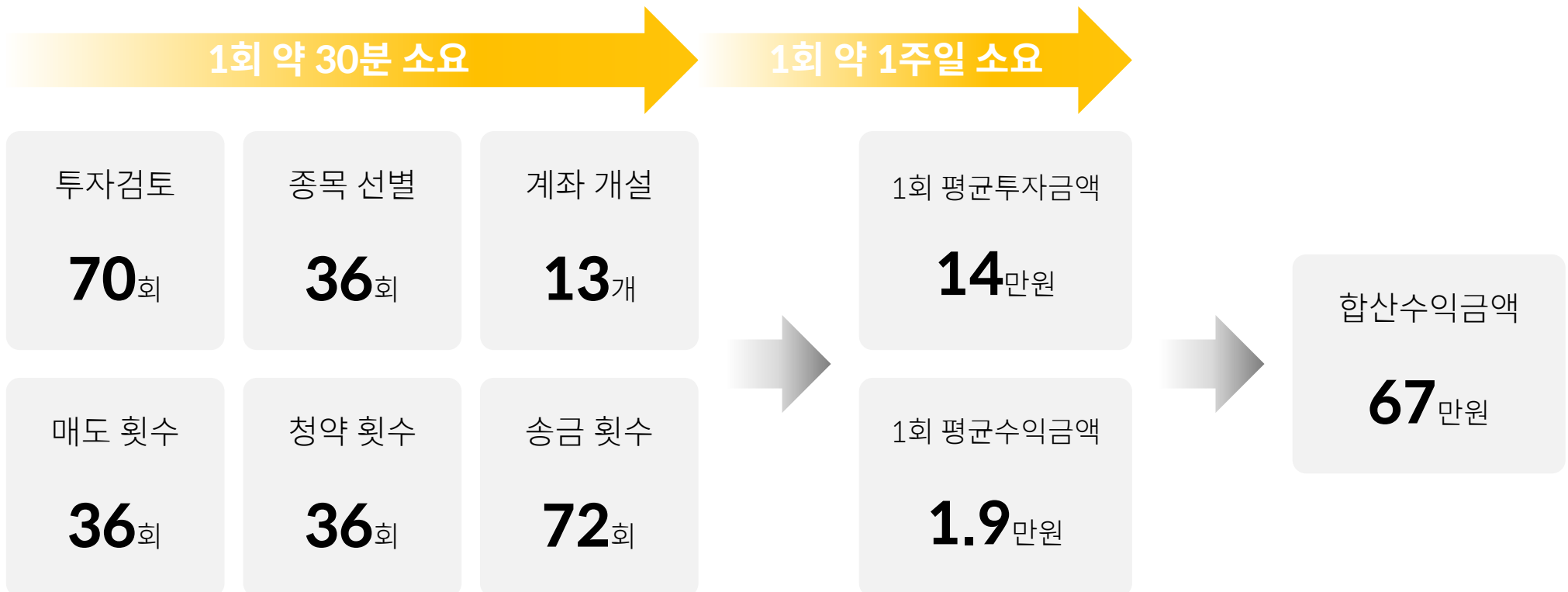


소확행 투자

- 소액으로 째짤한 수익
- 작지만 확실한 고객가치 실현

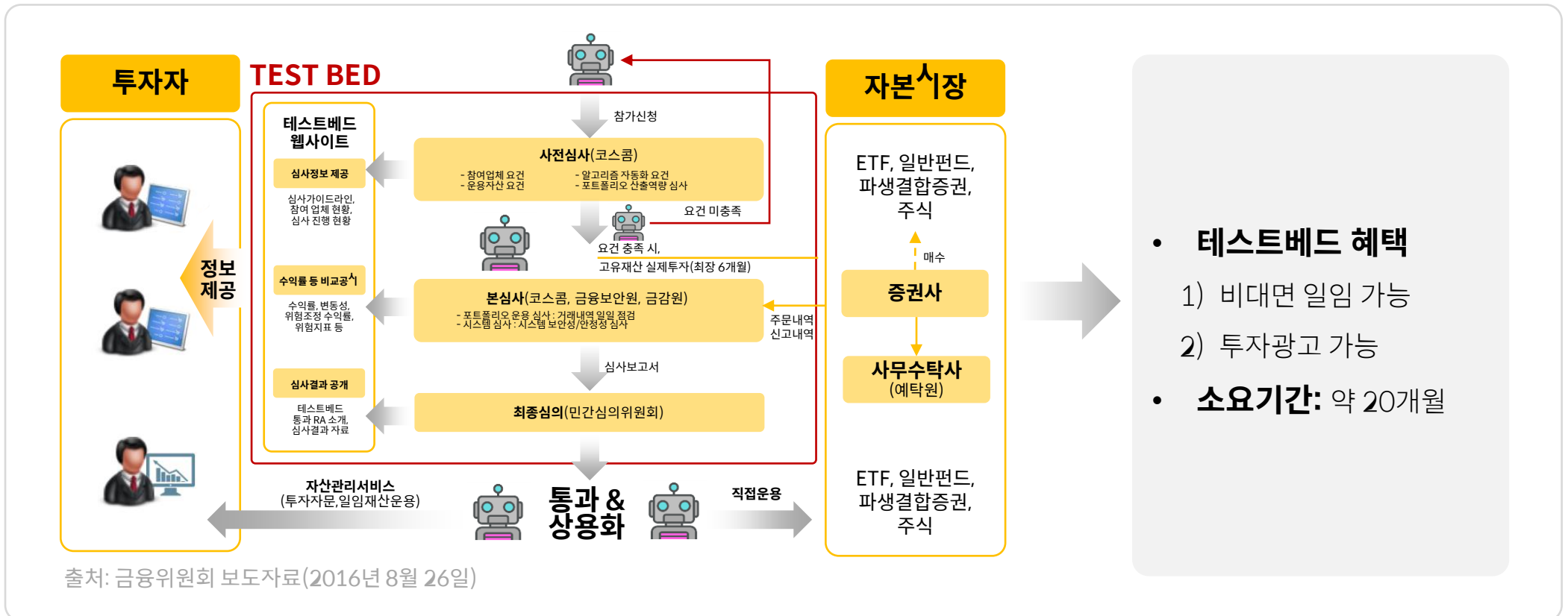
| 번거로운 공모주 투자

- 매력적인 수익률에도 불구하고 공모주 투자는 번거롭고 복잡하다는 Pain-point가 존재
 - 2022년 기준: 18시간 소요 + 36주 대기 → 67만원 수익
- 공모주 투자를 대신해 주는 서비스는 없을까???



| 편리한 투자: 증권사마다 발품 팔기 그만!

- **일임서비스:** 청약부터 매도까지 알아서 다해주는 One-stop 서비스, **2023년 8월 출시 예정**
- **당사독점:** 비대면 공모주 일임서비스 **1년 이상 독점 예정**(현재까지 경쟁사 없음)
 - 비대면 일임서비스를 제공하기 위해서는 금융위원회 로보어드바이저 테스트베드 통과가 필수

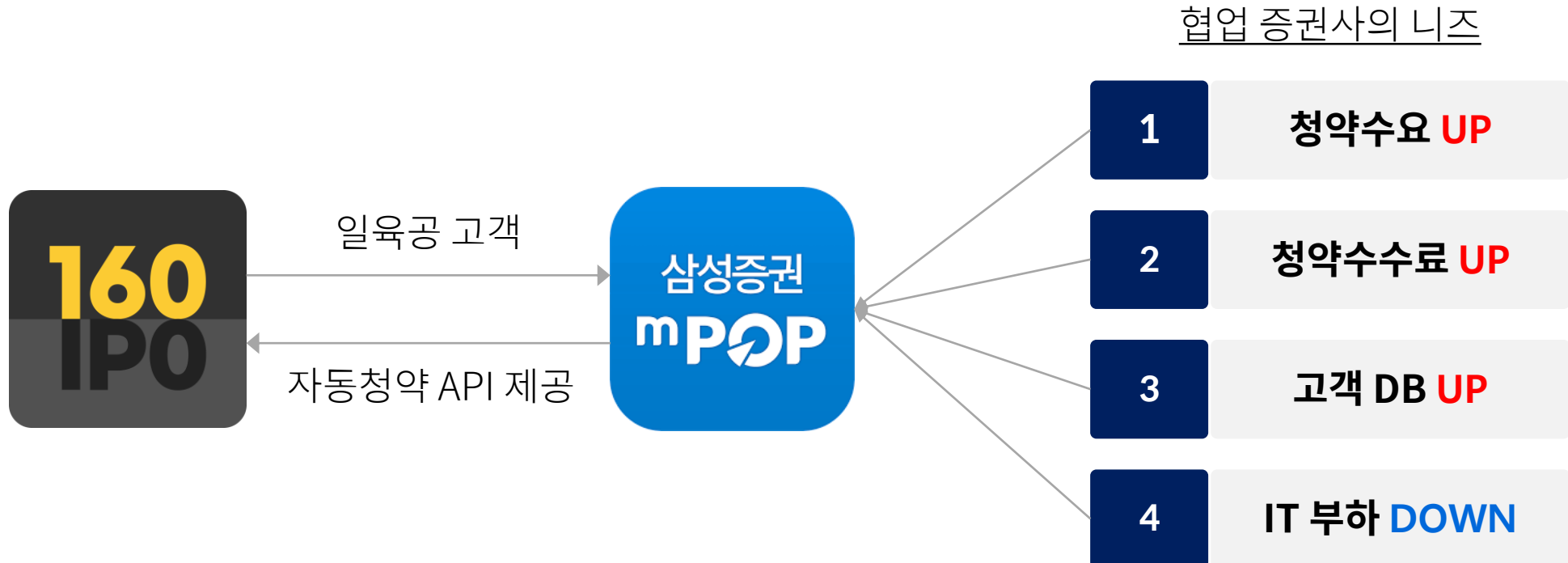


- **테스트베드 혜택**
 - 1) 비대면 일임 가능
 - 2) 투자광고 가능
- **소요기간:** 약 20개월

* Appendix “로보어드바이저 테스트베드 운용성과: 유일한 공모주 투자전략” 참고

| 일임서비스 IPO 증권사 협업

- 비대면 일임서비스를 제공하기 위해서는 IPO 증권사들과 “자동청약 API 구축”하는 협업이 필요
- 협업증권사의 니즈는 청약수요 증대, 청약수수료 증가, 고객정보 공유, IT 부하 경감 등으로 파악됨.



| 일임서비스 예상 매출

- 일임서비스 예상 매출은 “고객수 X 1인당 투자수익 X 성과수수료율”, **2024년 90억원 수준으로 예상**
 - 고객 1인당 투자수익: 30 ~ 300만원 (2021년 288만원, 2022년 67만원)
 - 고객수: 5 ~ 20만명 (TAM 440만명의 1~5% 수준)
 - 성과수수료: 15% (수익이 발생한 경우에만 성과수수료 수취)

일육공 일임서비스 예상 매출 (단위: 억원)

고객수	고객 1인당 투자수익			
	30만원	60만원	100만원	300만원
5만명	22.5	45	75	225
10만명	45	90 (Baseline)	150	450
15만명	67.5	135	225	675
20만명	90	180	300	900

출처: 메타로고스 퀀트리서치팀

| 2024년 목표

1 2024년 상반기 **일임고객 10만명**(현재 업계 1위 일임고객수 10만명 이하)

2 2024년 상반기 손익분기점 달성

3 2024년 로보어드바이저 업계 수익 1위(2024년 매출 90억, 비용 20억원)

RA 업계 선두주자 현황*

회사명	자문고객수	일임고객수	일임/자문수수료	시장가치**
파운트	102,061명	16,752명	3.8억원(2022년)	2,600억원
핀트	38명	81,218명	1.1억원(2022년)	2,500억원

* 금융투자업자 영업보고서, 2022년 12월 말 기준

** 로보어드바이저 서비스 성장 분석, 혁신의 숲, 2023-01-03

삼성증권 협업 제안

1. 일육공 일임서비스 센터계좌: 삼성증권
2. 일육공 정보서비스: 모니모
3. 비대면 Pre-IPO 서비스

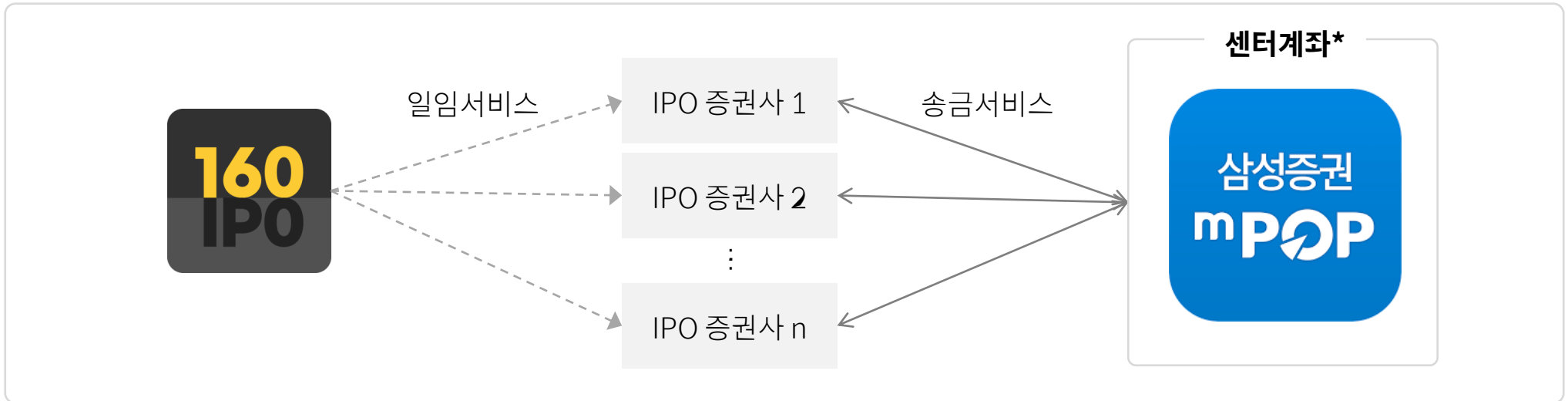
삼성증권
mPOP

+

160
IPO

| 일임서비스 센터계좌 제휴

- **센터계좌**: 공모주 투자금이 보관되는 주거래 계좌로써, 고객 Retention 효과가 높을 것으로 예상



제휴사	제휴사 역할	제휴사 니즈	고객 니즈
삼성증권	센터계좌 + 송금	<ul style="list-style-type: none"> • 자금 Lock-in*: 공모주 청약자금 이탈 방지 • 고객 Lock-in: 일육공 유입고객, 특히 20~30대 MZ 고객을 위한 Main 계좌 선점 • 예탁금 이자수익: 보관된 청약자금에서 이자수익 발생 	알아서 붙어나는 공모주 수익

* 2022년 평균 공모주 청약자금은 8.3조원(LG에너지솔루션은 114조원) 수준으로 제휴사는 자금이탈 방지 및 신용대출수요 확보 등의 니즈 존재

| 정보서비스 제휴

- 삼성금융그룹 통합앱 모니모와 정보서비스 제휴 제안
- 2022년 12월, 하나원큐 공모주 LAB과 일육공 정보서비스 제휴 중
- 2023년 4월, 한국경제신문 코리아마켓과 일육공 정보서비스 제휴 중

하나원큐 공모주 LAB 제휴

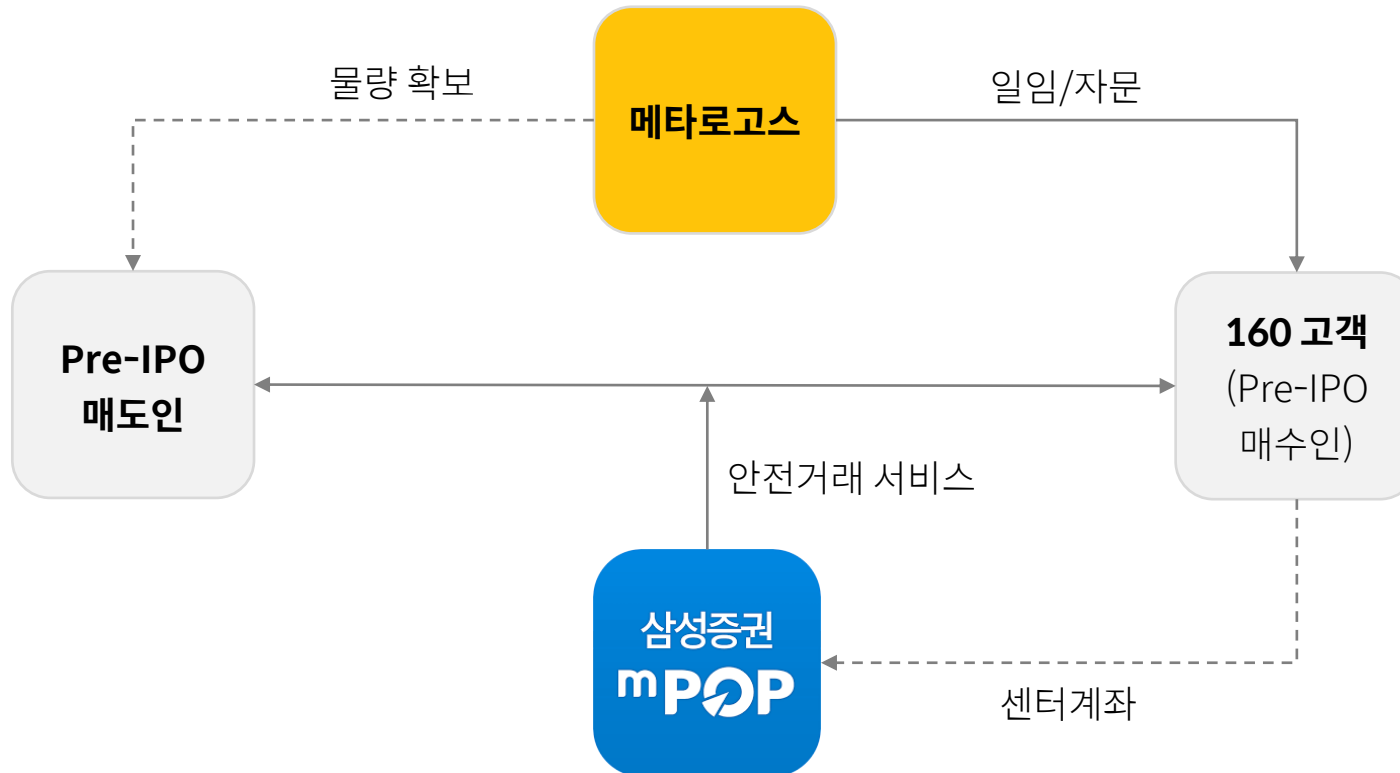


한경 코리아마켓 제휴



| Pre-IPO 확장성

- **확장성**: 공모주 투자자 10만명 달성 → Pre-IPO 주식 교차판매 가능 → Pre-IPO 시장에서 협상력 확보
 - **협업가능성**: 삼성증권과 협업하여 **Pre-IPO 시장 활성화** 및 가격발견기능 향상 도모
 - 삼성증권의 역할: 센터계좌 + 안전거래 서비스 제공 + Pre-IPO 주식 중개
 - 메타로고스의 역할: Pre-IPO 투자자 기반 마련 + Pre-IPO 주식 확보 + 매력지수* 제공
- * 매력지수는 수요예측과 유사하게 기관투자자 컨센서스를 기반으로 Pre-IPO 주식가격을 산출할 예정



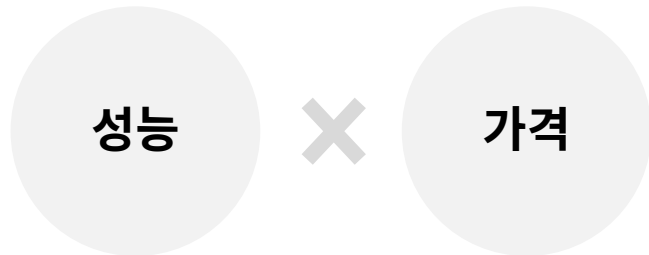
Appendix

1	고객경험: 수익률 vs 수익확률	6	What is '일육공 매력지수'
2	공모주 투자자 성장가능성	7	실시간 청약경쟁율
3	인기 상품의 시장규모	8	서비스 계획
4	일육공 타겟 고객	9	다계좌 일임서비스 특허출원 완료
5	정보서비스 주요화면	10	FAQ

| 고객경험 : 수익률보다 수익확률

- 금융상품은 (일반상품과 달리) 불확실성이 곱해져서 판단도 어렵고, 불량률도 높음.
 - 핸드백은 버킨백, 자동차는 포르쉐, 금융상품은?
- 오르락 내리락 하는 상품보다 “**꾸준한 상품**”(= 수익확률이 높은 상품)의 고객경험이 좋다.

일반상품 : 쉽게 판단

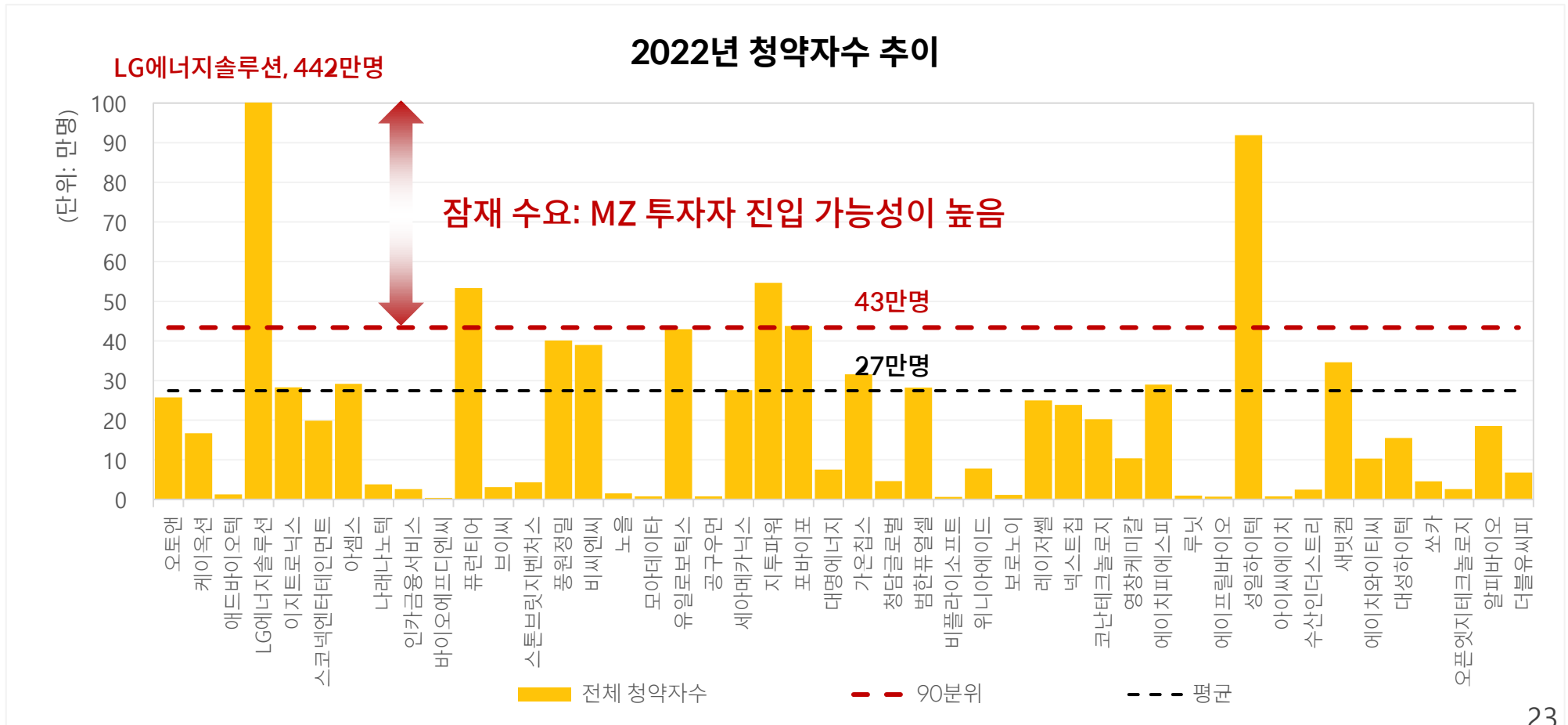


금융상품 : 불확실성으로 판단이 어려움

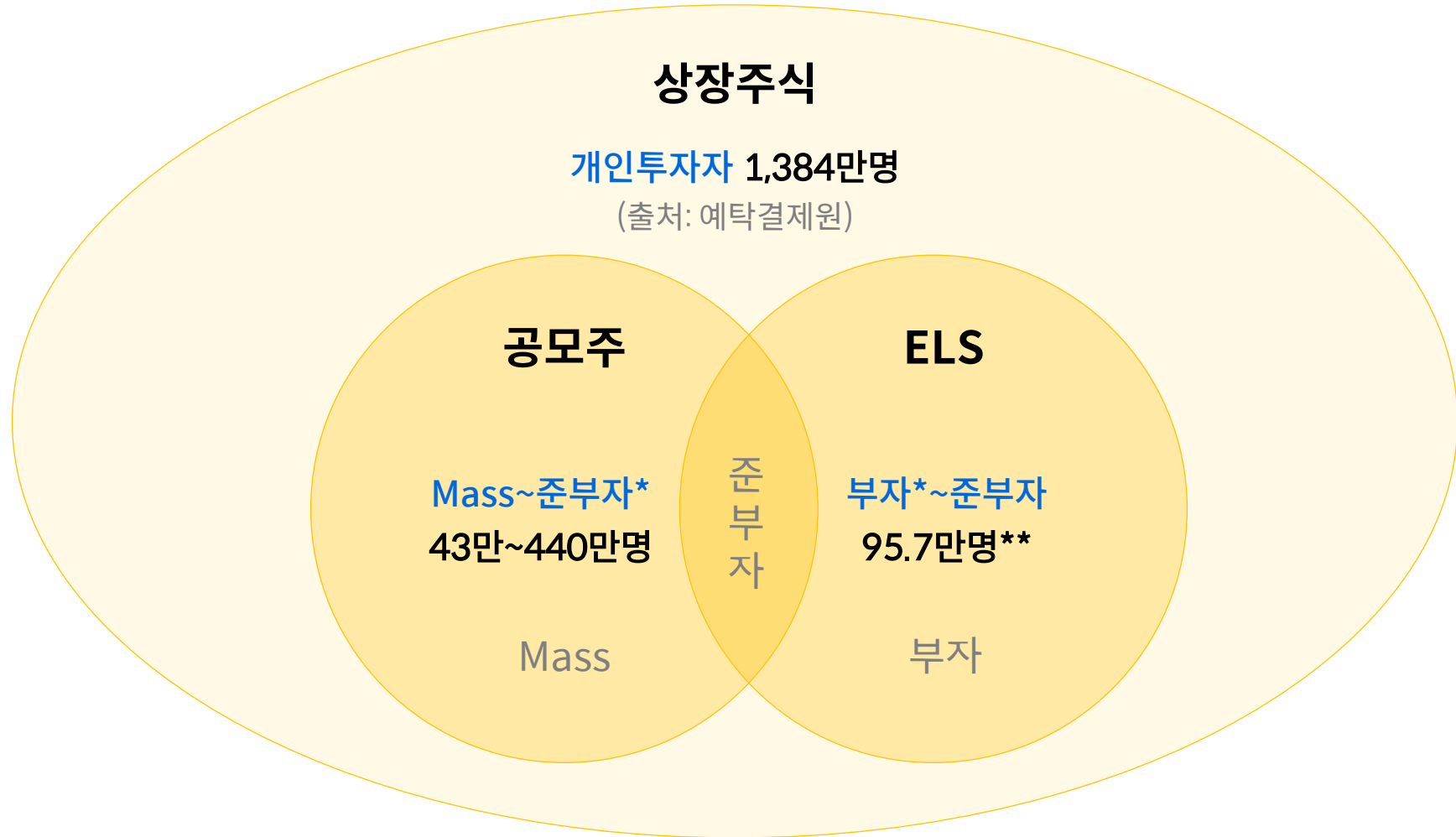


| 공모주 투자자 성장가능성(2022년 기준)

- 추정 투자자수: 43만명, 보수적으로 최대값이 아닌 90분위를 사용하여 극단치 제거
- 잠재적 투자자: 442만명, LG에너지솔루션 청약시 역대 최대 청약자수 기록



| 인기 상품의 시장규모



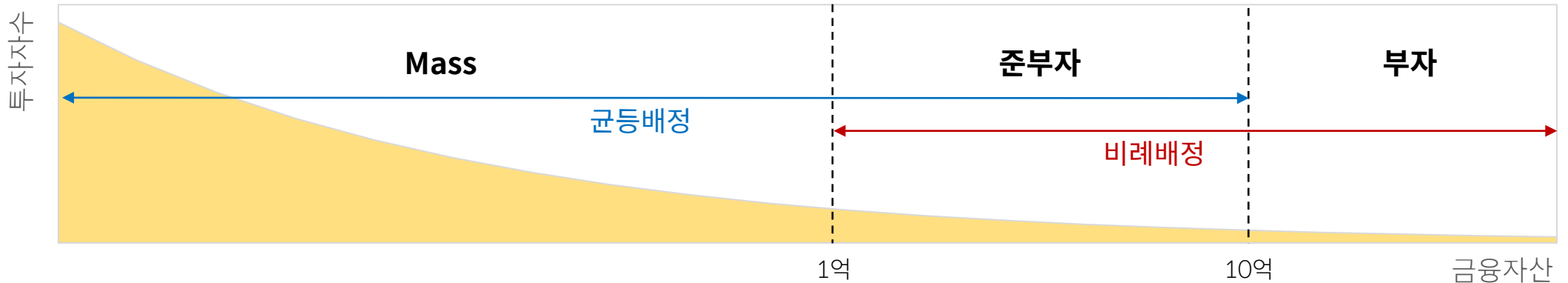
* “KB 부자보고서”에서 부자는 금융자산 10억원 이상, 준부자는 금융자산 1~10억원 보유자 또는 소득상위 10~30%로 정의함

** 금융감독원 보도자료, 파생결합증권시장 건전화 방안, 2020-07-30

| 일육공 타겟 고객

- **균등배정** : Mass ~ 준부자*(공모주에 관심있고, 디지털 자산관리에 우호적인 고객)
- **비례배정** : 준부자 ~ 부자*(금융자산 1억원 이상, 디지털 자산관리에 우호적인 고객**)

일임서비스	주고객	가구 수	고객유입채널
일육공 균등배정	Mass ~ 준부자	27만(현재 ^{***}) + α	자체 마케팅
일육공 비례배정	준부자 ~ 부자	16만(현재 ^{***}) + α	은행 연계



* “KB 부자보고서”에서 부자는 금융자산 10억원 이상, 준부자는 금융자산 1~10억원 보유자 또는 소득상위 10~30%로 정의함

** “하나은행 Korean Wealth Report”에서 디지털 자산관리에 우호적인 고객의 비율은 부자의 경우 43%, 준부자의 경우 56%로 나타남

*** Appendix “공모주 시장의 크기” 참고

| 정보 서비스 주요화면

← 청약여부/금액 결정 →

청약증권사 결정

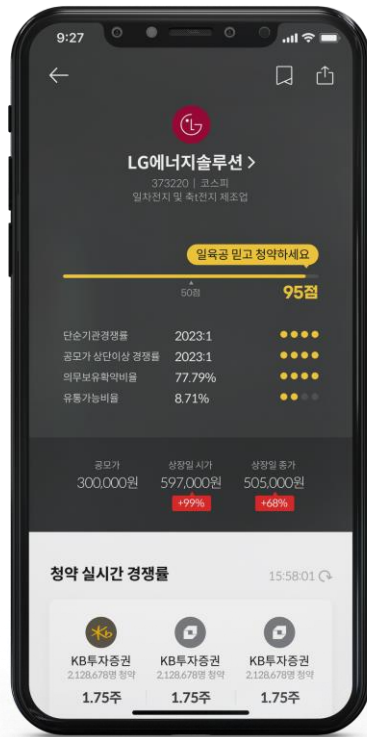
공모주 일정관리

공모주 달력으로 한눈에 일정을 확인해요



매력지수

공모주 매력지수로 투자 성공율을 높여봐요



전문가 의견

전문가의 의견을 참고할 수 있어요



실시간 청약경쟁률

실시간으로 주간사들을 비교할 수 있어요



| What is '일육공 매력지수'



| 실시간 청약경쟁률

- 일육공은 공모주 투자에서 수익률과 직결되는 청약경쟁률을 실시간으로 제공
- 균등배정 투자자에게는 **증권사별 배정주식수**를, 비례배정 투자자에게는 **증권사별 주당 청약증거금** 제공

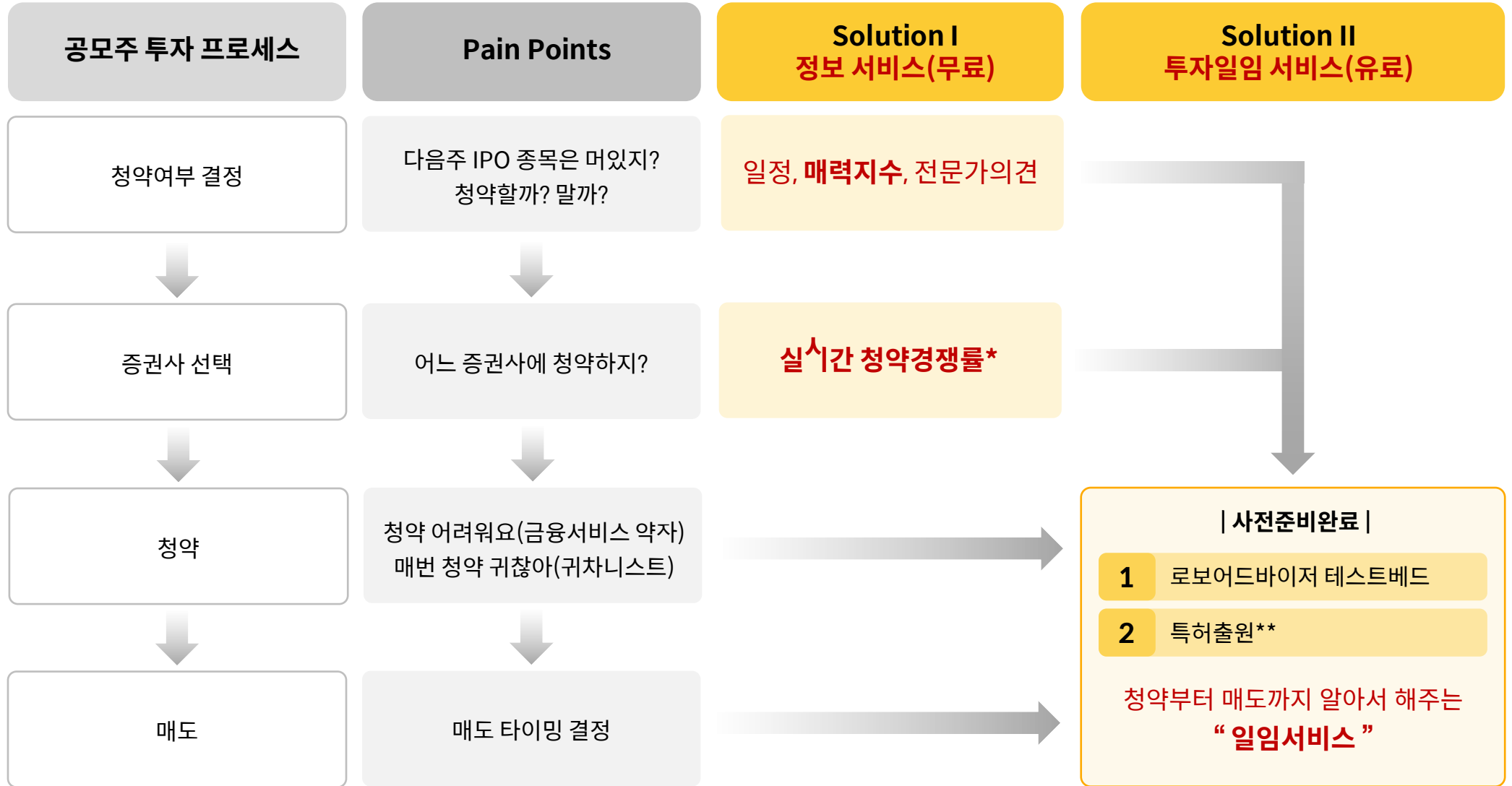
배정주식수/주당 증거금 차이 | LG에너지솔루션 청약 예시

구분	균등배정			비례배정		
	증권사	배정 주식수	비교	증권사	주당 증거금	비교
1위	대신증권	1.75주	증권사에 따라 최대 6.5배 (=1.75/0.27) 31.4만원 차이 발생	신한금융투자	1,937만원	증권사에 따라 최대 4,399만원 차이 발생
2위	하이투자증권	1.68주		대신증권	1,960만원	
.	
.	
.	
6위	하나증권	1.12주		하나증권	2,196만원	
7위	미래에셋증권	0.27주		미래에셋증권	6,336만원	

※ 공모가격 : 30만원, 최소청약증거금 : 150만원, 상장일 종가 : 50.5만원, 투자손익 : 20.5만원

출처: 메타로고스 퀀트리서치팀

| 서비스 계획



* Appendix “실시간 청약경쟁률” 참고

** Appendix “다계좌 일임서비스 특허출원 완료” 참고

| 다계좌 일임서비스 특허출원 완료

비대면 일임서비스를 위한 특허출원 완료(2022년 2월)

【발명의 명칭】

금융서비스 이용 약자를 위한 **다계좌 투자 일임 계약 관리 서비스 제공 서버 및 방법**

{Server and method for providing discretionary investment contract management service on multiple accounts for financially underprivileged}

【기술분야】

본 발명은 **다계좌 투자 일임 계약 관리 서비스 제공 서버 및 방법에 관한 것**으로, 더욱 상세하게는 **투자 일임 계약을 통해 다종의 금융 기관을 통한 금융 거래를 일괄적으로 실행할 수 있는 다계좌 투자 일임 계약 관리 서비스 제공 서버 및 방법**에 관한 것이다.

【발명의 효과】

본 발명의 일 실시예에 따른 다계좌 투자 일임 계약 관리 서비스 제공 서버 및 방법에 의하면, 사용자가 애플리케이션을 통해 사용자 정보를 입력해두고, 해당 애플리케이션에서 특정 유형의 금융상품들 운용을 위해 본인 명의로 여러 금융회사에 개설한 **다계좌를 통합한 투자일임운용에 대한 투자일임업자의 자문내용/해당 자문관련 본인의 의사결정 내역/취득·처분, 그 밖의 방법으로 운용된 내역/보유자산현황 등을 편리하고 정확하게 확인하고, 필요한 경우 서버와 양방향 소통을 할 수 있는 효율을 제공할 수 있다.**

또한, 본 발명의 일 실시예에 따른 다계좌 투자 일임 계약 관리 서비스 제공 서버 및 방법에 의하면, **특히 온라인 금융서비스 이용 약자들(예를 들면 시각장애인, 노약자, 미성년자, 금융정보 취약계층 등)에게 편의를 제공**할 수 있다

| FAQ

1 공모주 시장의 크기가 제한적이므로 일육공은 성장 한계가 뚜렷한 것 아닌가?

- 1) 그렇다. 공모주 프리미엄의 크기는 제한적이고 시장상황에 영향을 받는다.
- 2) 하지만 고객 10만명 가정시 2021년 강세장에서 약 400억원, 2022년 약세장에서도 상당한 수익(약 90억원)이 발생했다.

2 일육공 정보서비스는 남들도 쉽게 카피할 수 있는 서비스 아닌가?

- 1) 그렇다. 이미 기획이 끝난 일육공 앱은 언제나 카피하기 쉬운 영역이다.
- 2) 그러나 비대면 공모주 시장 선점효과, 퀀트 분석 Know-how, 특허 등은 카피하기 어렵다.

3 B2C 로보어드바이저 사업모델은 이미 실패한 것으로 보인다. 일육공이 성공하여도 궁극적으로 비전이 있는가?

- 1) 핵심 질문은 향후 비대면 간접투자시장이 도래할 것인지, 그리고 간접투자상품이 고객의 니즈를 충족시킬 수 있는지 여부이다.
- 2) 로보어드바이저가 실패한 이유는 기존에도 인기 없는 자산배분 상품이 문제이지, 비대면 판매 자체에 문제가 있었던 것은 아니라고 판단한다.
- 3) 만약 일육공이 성공한다면 비대면 투자시장 활성화의 신호탄이 될 것으로 생각한다.

4 궁극적 목표가 무엇인가?

- 1) 비대면 금융상품시장의 “코스트코”, 즉 “좋은 금융상품을 싸게” 공급하는 회사가 되는 것이다.
- 2) 이를 위한 근간은 퀀트 PB이며, 현행 규제내에서는 일임서비스가 필수이지만 향후 규제변화에 따라 적절히 대응할 것이다.

투자의 확률을 높이다
metaLogos

—
thank you