Ⅰ. 서론

1. 연구목적

2000년 이후 우리나라 금융기관들은 이익기여도가 높은 부유층 고객을 대상으로 종합적인 자산관리서비스를 제공함으로써 고객의 충성도를 높이고 이를 통해 추가적으로 금융기관의 수익을 확보하고, 향후 성장을 도모하기 위해 노력하고 있다. 즉, 외환위기 이후 소수 부유층으로 부(wealth)가 집중되는 현상이 지속되고, 이들의 이익기여도가 높아졌으며, 다른 한편으로는 저금리로 인해 금융기관의 경영여건이 악화되는 현상이 맞물리면서 부유층을 대상으로 한 자산관리사업이 유망한 수익원으로 급부상하고 있다. 맥킨지, 보스턴 등 각종 컨설팅 회사들 역시 전세계 부유층 시장과 함께 우리나라 부유층 시장도 높은 성장세를 보일 것으로 전망하고 있다. 이들 기관은 북미와 아시아 시장을 중심으로 매년 10% 정도의 높은 성장률을 기록할 것으로 전망하였으며, 아시아 시장 중에서는 특히 한국과 중국이 가장 높은 잠재력을 보유하고 있는 것으로 평가하였다.

일부 은행과 증권사는 이미 1990년대 초반과 2000년대 초반에 부유층을 대상으로 한 사업의 성장성과 잠재력을 인식하고 관련 영업을 시작하였으나, 업무영역, 고객의 니즈 측면에서 많은 시행착오를 경험하면서 시장활성화에는 실패하였다. 그러나, 최근 들어 방카슈랑스가 허용되고, 고객의 자산관리 환경이 악화됨에 따라 금융기관과 부유층 모두 자산관리서비스에 대한 관심이 높아졌다. 특히 외환위기 이후 금융산업 재편과 경쟁심화에 따라 안정적인 수익을 제공할 수 있는 신규 수익원의 확보가 금융기관 생존과 직결되기 때문에 은행과 증권사가 매우 적극적인 자세로 부유층의 자산관리사업에 진출하고 있다. 은행은 금융지주회사의 설립을 통해 산하에 업종별 금융회사를 자회사로 두고 있기 때문에 거액 예금을 예치한 부유층 고객에게 종합적인 자산관리서비스

를 제공하는 데 유리한 입장에 있다. 보험회사의 경우, 현 상황에서는 금융지주회사를 설립하는 것이 용이하지도 않고, 투자자문 관련 업무의 영위가 제한되고 있으며, 지급결제 및 투자기능을 제공할 수 없기 때문에 부유층을 대상으로 종합자산관리서비스를 제공하는 데는 여러 가지 제약조건이 따른다.

그러나, 보험회사의 경쟁열위적인 위치에도 불구하고, 방카슈랑스가 허용된 초기에 부유층의 일시납 저축성보험이 대거 은행을 통해 판매된 사실을 감안한다면, 보험회사가 동 시장에 관심을 두지 않을 수는 없다. 업종을 초월하여 이익기여도가 높은 부유층 고객에 대한 금융기관의 쟁탈경쟁이 치열해지고 있는 상황에서, 이러한 현실을 도외시하고 적절한 대응전략을 수립하지 못한다면 보험회사는 향후 상당한 어려움에 봉착할 것이다. 또한, 보험가입율 측면에서 우리나라의 보험시장은 이미 성숙단계에 접어들었기 때문에 기존 고객을 대상으로 추가 가입 니즈를 개발함으로써 부가가치 증대를 도모할 필요가 있는데, 이를 위해서는 부유층 고객에 대한 재무설계서비스 제공 및 관계 강화가 필수적이다.

금융자유화 현상은 지속적으로 진전되어 장래에는 금융기관의 업무영역이 대폭 완화될 것으로 예상된다. 예를 들면, 현재 금융겸업화 시대에 적합한 법 환경을 조성하기 위해 통합금융법 제정을 진행하고 있는데, 이는 종래의 기관별 법규에서 기능별·상품별 법규로 전환하는 것이다. 만약 예정대로 통합금융법이 제정된다면 은행업, 보험업, 증권·파생상품업의 각 고유업무에 대해서는 상호겸영이 원칙적으로 금지되지만[1], 추가적 요건이 불필요한 업무에 대해서는 자동적으로 부수업무로 인정되며, 추가요건이 필요한 경우에도 동 요건을 충족하면 모든 금융기관에 대하여 겸영이 허용될 것으로 보인다. 즉, 은행의 경우 추가적인 요건없이 자동적

---

1) 예를 들어, 은행업을 영위하는 금융기관의 경우 보험업의 고유업무인 보험계약 체결·이행업무 또는 증권·파생상품업의 고유업무인 유가증권 인수업무의 겸업은 금지된다. 그러나, 현재와 같이 자회사 또는 금융지주회사 형태로 겸업하는 것은 가능하다.

으로 투자자문업의 영위가 가능하고, 증권사는 자산운용업의 겸영이 가능하다. 보험회사 역시 일정요건을 갖추면 여신전문업(신용카드), 자산운용, 투자자문, 투자일임, 자산보관 및 관리업 등 자산관리에 필요한 다수의 금융업무를 수행할 수 있게 된다. 이러한 환경에서는 모든 금융기관이 유사한 서비스를 제공할 수 있기 때문에 이익기여도가 높은 부유층 고객을 자사로 유치하고 지속적으로 보유하기 위해 치열한 경쟁을 벌일 것이다. 그 결과, 금융기관간 역량 차이에 따라 시장에서의 성패가 명확하게 갈릴 것으로 예상된다.

이러한 인식 하에 본고에서는 보험회사가 부유층을 대상으로 자산관리서비스를 제공해야 하는 필요성과 잠재적인 시장규모, 구체적인 사업모형 및 발전방안을 제시하고자 하였다. 부유층의 자산관리서비스 전략에 관한 기존 연구(2002; 삼성경제연구소, 2003, 한국금융연구원, 2003)는 주로 은행의 프라이빗 뱅킹을 중심으로 이루어졌기 때문에 보험회사의 진출 여부, 사업모델 등에 관한 연구는 거의 이루어지지 않았다. 따라서 본고에서는 보험회사의 입장에서 부유층을 대상으로 한 자산관리사업의 운영방안에 대해 연구하기로 하였다.

2. 연구방법 및 구성

이 연구는 우리나라의 보험회사가 부유층 고객을 대상으로 종합적인 자산관리서비스를 제공하기 위한 경영전략을 제시하는 데 있다. 이를 위해 향후 자산관리사업의 성장요인을 분석하였으며, 구체적으로 성장성 및 잠재력을 파악하기 위해 부유층 가구의 전체적인 순금융자산 규모 및 1가구당 순금융자산 규모, 1가구당 소득수준을 추계하였다. 부유층의 자산관리서비스에 대한 니즈 및 특성을 파악하기 위해서는 리서치기관에서 미국과 우리나라의 부유층을 대상으로 실시한 설문조사 결과를 입수하여 분석하였다.

또한, 각 금융기관이 부유층에 대한 자산관리사업을 영위하고 있는 실태에 대해서도 조사하였다. 이러한 조사·연구결과를 바탕으로 보험회사의 SWOT(strength-weakness-opportunity-threat) 분석을 실시하고, 도출된 요소별 경쟁력을 토대로 보험회사가 부유층을 대상으로 자산관리서비스를 제공하기 위한 경영전략 및 발전방안을 제시하고자 하였다. 구체적인 연구의 구성은 다음과 같다.

Ⅰ장에서는 연구목적 및 방법을 기술하였으며, Ⅱ장에서는 자산관리사업의 개념과 관련 상품 및 서비스에 대해 살펴보고, 향후 성장요인에 대해 수요측 요인과 공급측 요인으로 구분하여 살펴보았다.

Ⅲ장에서는 우리나라 부유층 시장을 대상으로 한 자산관리사업의 규모를 추계하기 위해 부유층에 대한 정의를 하고, 부유층에 해당하는 가구수를 추정하였다. 부유층의 자산 규모는 자료의 한계로 인해 우리나라와 미국의 부유층이 동일한 부의 분포를 갖고 있다는 전제 하에 순금융자산 규모를 추계하였다. 또한, 보험회사가 자산관리서비스를 제공하고자 할 경우 사전적으로 파악해야 할 부유층의 재무설계에 대한 니즈, 금융전문가 활용 및 관계형성, 금융기관 이용 현황 및 금융기관에 대한 인식 등 부유층 고객의 성향 및 특성을 파악하였다.

Ⅳ장에서는 자산관리사업의 사업모델을 유형별로 구분하고, 우리나라 금융기관의 구체적인 운영 현황을 은행, 증권, 보험회사 등 금융권역별로 구분하여 살펴보았다.

Ⅴ장에서는 보험회사의 경쟁력 분석을 토대로 하여 향후 운영전략을 도출하였다. 보험회사가 부유층고객에게 자산관리서비스를 제공하기 위해 갖추어야 할 조직, 상품 및 서비스, 전문인력, 관련 인프라 등을 장·단기로 구분하여 제시하였다.

마지막으로 Ⅵ장에서는 연구의 요약 및 결론, 한계점 등을 지적하였다.