

【 주간포커스 】

랩어카운트 수수료 경쟁이 보험회사에 주는 시사점

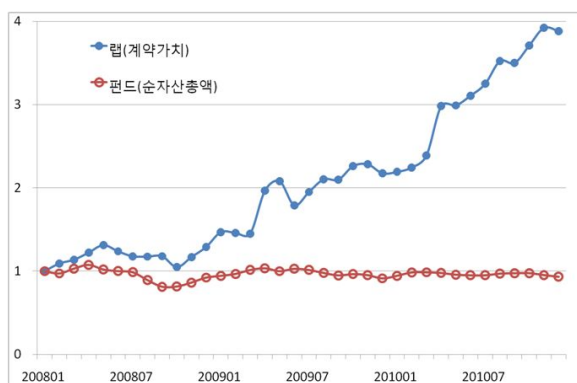
진 익 연구위원

최근 자문형 랩어카운트 규모가 빠르게 성장하는 가운데, 증권회사들 사이에서 랩어카운트 수수료 인하 경쟁이 본격화되고 있다. 랩어카운트 서비스 내용이 금융소비자를 만족 시키기에 충분하지 않다는 인식에 따라 수수료 수준의 적정성 논란이 제기된 것으로 보인다. 표준형 금융상품의 경우 가격경쟁(수수료 인하 경쟁)이 불가피하다는 점에서, 보험회사들도 표준형 보험상품 중심 영업에서 벗어나 금융소비자를 만족시킬 맞춤형 자산관리 서비스를 개발하여 사업비 적정성 논란에 적극적으로 대응하는 한편 안정적인 수익원을 확보할 필요가 있다고 판단된다.

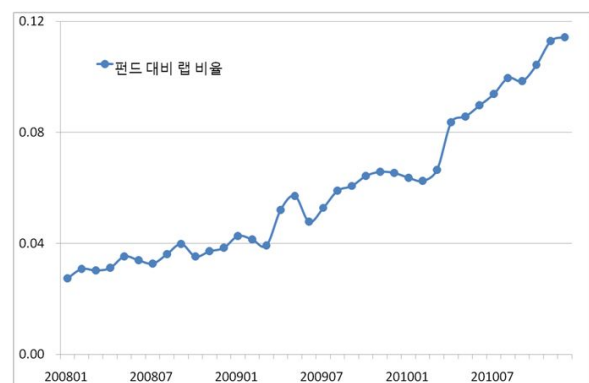
□ 최근 자문형 랩어카운트 규모가 빠르게 성장하는 가운데 증권회사들 사이에서 랩어카운트 수수료 인하 경쟁이 본격화 됨.

- 최근 3년간 펀드 순자산가치 성장률이 연평균 -2.3%인 반면, 랩어카운트 계약가치 성장률은 연평균 57.5%에 달함.
- 지난 3년간 펀드 순자산총액은 334조원(2008년 1월)에서 312조원(2010년 12월)으로 감소하였으나 랩어카운트 계약가치는 9.2조원(2008년 1월)에서 35.6조원(2010년 12월)으로 3.88배 성장

<그림 1>랩어카운트 및 펀드 규모 변화율(ROC)



<그림 2>펀드 대비 랩어카운트 규모 비율



자료: 금융투자협회

- 이에 따라 펀드 설정원본 대비 랩어카운트 계약가치의 비중은 2.7%(2008년 1월)에서 11.4%(2010년 12월)로 증가
- o 일부 증권회사들은 시중금리 4%에 비해 랩어카운트 수수료 3%가 과도하게 높다고 판단하고 수수료율을 인하함으로써 고객확대 전략을 선택
 - 다른 랩어카운트 상품(펀드랩, 해외투자랩, 머니마켓랩 등) 수수료는 그대로 유지하는 가운데, 2011년 2월 중순부터 모든 고객을 대상으로 자문형랩 수수료를 기존 2.6~3.0% 수준에서 2% 이하 수준으로 인하
- o 다른 증권회사들은 수수료 인하 경쟁에 동참하지 않고 서비스의 질을 개선하여 고객의 신뢰를 확보한다는 전략을 구사 중
 - 금융상품을 판매한 후 약정한 서비스를 제대로 제공하고 자문서비스를 강화하는 등 사후관리를 철저히 하면 수수료율이 높더라도 경쟁력이 있다는 판단
- o 금융상품 수수료 적정성 논란과 관련하여, 2010년 장기투자를 유도하고 투자비용을 줄인다는 취지에서 금융당국이 주식형 펀드의 판매보수를 일괄적으로 인하한바 있음.
 - 2010년 말 기준 국내 주식형 펀드 투자 시 지불하는 총보수는 1.64% 수준이며, 금융위기로 부진한 수익률을 이어온 끝에 지난해 주식형 펀드의 판매보수는 1% 이하로 떨어졌음.

□ 현재 국내 랩어카운트에서 제공되는 서비스 내용이 금융소비자를 만족시키지 못함에 따라 수수료 수준의 적정성 논란이 제기된 것으로 보임.

- o 해외 선진국에서는, 금융소비자에게 보다 다양한 서비스를 제공하려는 목적으로 표준형 금융상품인 펀드를 대신하여 맞춤형 금융상품인 랩어카운트가 성장
 - 펀드는 다수의 투자자들로부터 모집한 자금을 통합하여 운용하고 발생한 수익을 지분에 따라 배분하는 반면, 랩어카운트는 고객별로 설정된 계좌에서 고객 명의로 투자된 자산을 개별적으로 관리하므로 맞춤형 서비스 가능
 - 펀드는 개별 투자자가 집합투자재산의 운용에 관여할 수 없는 반면, 랩어카운트는 개별 고객이 별도의 운용지시를 내릴 수 있음.
 - 금융선진국의 경험을 보면, 맞춤형 서비스가 강조되면서 간접투자 형태가 펀드에서 랩어카운트를 거쳐 헤지펀드가 도입되는 방향으로 진화하고 있으며, 금융소비자들이 맞춤형 자산관리서비스의 높은 수수료를 자연스럽게 수용
- o 국내에서는 랩어카운트가 고수익 투자수단으로 활용되는 가운데 운영 과정에서 불건전영업행위 및 부당행위의 발생 가능성이 제기됨.
 - 펀드와 달리 환매수수료가 없고 분산투자 규제가 없다는 랩어카운트의 특징

을 활용하여, 주가 상승기에 소수의 대형주들에 집중적으로 투자함으로써 지난 2~3년간 상대적으로 높은 수익률을 달성한 것으로 알려지고 있음.

- 그러나 최근 주가 하락에 따른 손실 확대로 증권회사들이 랩어카운트 투자위험을 충분히 설명하지 않은 채 “묻지마 투자”를 부추겼다는 비판이 제기됨에 따라 금융감독당국이 대응방안을 마련(금융감독원 보도자료, 2010.8.10)
- 특히 투자권유 시 특정 고객 계좌의 수익률을 제시하면서 고수익을 보장하거나 고객의 운용과정 관여를 제약하는 것은 불건전영업행위에 해당하며, 투자일임수수료 이외에 위탁매매수수료를 부과하는 것은 부당행위에 해당

□ 보험회사들도 표준형 보험상품 중심 영업의 결과로 사업비 적정성 논란이 제기되었다는 점에서 금융소비자를 만족시킬 맞춤형 자산관리서비스를 개발하면 가격인하 경쟁에서 벗어나 안정적인 수익원 확보와 기업가치 제고가 가능할 것임.

- 금융소비자의 간접투자 문화 성숙에 따라 맞춤형 자산관리서비스에 대한 수요가 지속적으로 확대될 것으로 예상되며, 보험회사들의 적극적 대응이 필요
 - 향후 성장가능성이 높고 보험회사가 경쟁력을 가질 수 있는 은퇴시장을 위한 보장기능 중심의 맞춤형 서비스 개발 필요
- 맞춤형 자산관리서비스에서의 수수료는 서비스 내용의 질에 따라 시장원리에 의해 결정될 것이기 때문에 고객이 해당 서비스에 만족하는지 여부가 관건
 - 스폰서가 계좌별 고객자산을 적극적으로 사후 관리하는 맞춤형 서비스의 보수를 표준형 펀드나 보험의 수수료와 단순 비교하는 것은 부적절
 - 다만 보수(자산관리 대가로 지속적으로 부과되는 비용)와 수수료(가입 및 환매 시 부과되는 일회성 비용)를 적절히 조합함으로써 경쟁력 확보 필요
 - 예를 들어, 선취수수료를 대폭 낮추는 대신 초과수익(고객의 기대수익률을 초과하는 수익률)에 대해 일정비율을 수취하는 성과보수 방식 검토 가능
- 단기에 고수익을 달성할 수 있는 능력도 중요하지만, 보다 근본적으로 맞춤형 자산관리가 보유한 본연의 기능(한 계좌에서 고객의 모든 자산을 종합적으로 관리)을 적극적으로 활용하는 전략이 보다 바람직함.
 - 보험회사는 처음부터 고객 관련 위험을 충분히 설명하는 한편 초기부터 서비스 설계 및 제공 과정에서 문제가 없는지 검증하는 기준을 마련하고 해당 기준을 충족하는 경우에만 맞춤형 서비스를 제공할 필요
 - 스폰서는 고객을 대신하여 고객에게 적합한 투자대상을 선별하는 한편, 투자 이후에는 해당 자산의 가치를 극대화하기 위해 감시하는 기능을 충실히 수행함으로써 고객만족도를 제고하기 위해 노력해야 할 것임. KiRi