

## 【 주간 포커스 】

## 은행에 대한 자문형 신탁 허용과 개선과제

진익 연구위원

은행에 대해 자문형 특정금전신탁을 허용한 것은 맞춤형 금융서비스 확산에 기여함으로써 국내 금융시장 발전에 긍정적 효과를 미칠 것으로 기대된다. 다만, 자문형 금융서비스의 성숙을 위해서는 금융업권별로 핵심역량에 특화된 차별적 서비스가 개발되고 금융업권간 판매채널 지배력이 균형 분산될 필요가 있기 때문에 이를 유도할 수 있는 제도적 개선이 요구된다. 금융소비자의 자문형 금융서비스에 대한 수요는 향후 지속적으로 확대될 것으로 예상되는 만큼, 각 금융업권이 핵심역량에 특화된 차별적 서비스 개발을 적극적으로 시도할 경우 지속성장동력을 확보하는 한편 금융산업 발전에 기여하는 것이 가능할 것이다.

- 은행에 대해 자문형 특정금전신탁을 허용한 것은 맞춤형 금융서비스 확산에 기여함으로써 국내 금융시장 발전에 긍정적 효과를 미칠 것으로 기대됨.
  - 자문형 신탁은 금융의 장기 발전비전(표준형 금융상품 판매에서 고객의 요구를 반영한 맞춤형 금융서비스 제공으로 전환)에 부응하는 것으로 금융소비자에게 다변화된 금융서비스를 제공할 수 있다는 점에서 유용한 도구
    - 자문형 금융서비스의 경우 고객별 계좌에서 고객이 내린 운용지시에 따라 고객 명의로 자산을 관리하는 만큼, 동 서비스가 확대되면 고객만족도 제고와 소비자보호 차원에서 긍정적인 효과가 기대됨.
    - 국내 금융시장이 해외 금융선진국에 비해 획일적인 표준형 금융상품 판매 위주로 형성되어 있음을 감안할 때, 우리나라 금융산업의 질적 발전을 위해 자문형 금융서비스의 본격적 확산이 요청되는 상황
- 다만, 자문형 금융서비스의 성숙을 위해 금융업권별로 각자의 핵심역량에 특화된 차별적 서비스 개발이 바람직하며, 이를 견인할 수 있는 제도적 개선이 요구됨.

- 자문형 금융서비스가 바람직한 이유는 고객이 직면하는 다양한 위험들을 체계적으로 관리함으로써 고객의 소득흐름이 전 생애에 걸쳐 안정적으로 유지되도록 지원하는 복합적인 금융서비스 제공에 적합하기 때문
  - 예를 들어, 고객은 복수의 투자목표(기본적인 생활수준의 보장, 평균적인 생활수준 유지, 생활수준의 개선)를 복합적으로 추구하기 때문에 각 금융업권의 핵심역량을 활용한 서비스들이 맞춤형으로 균형 있게 조합되는 것이 바람직

**<표 1> 고객의 복합적 투자목표**

재무목표	기본생활보장	평균생활유지	생활수준개선
위험·수익	무위험·원금보장	저위험·저수익	고위험·고수익
투자대상	보험, 원금보장자산	시장포트폴리오	고수익자산
관리방식	위험전가	분산투자	위험추구
비교대상	물가상승률	시장수익률	절대수익률

- 그러나 국내에서는 고객들이 자문형 금융서비스를 고수익 투자수단으로 간주하는 한편, 금융회사들도 그와 같은 부적절한 인식에 편승하여 자문형 금융서비스 본연의 기능(고객의 요구를 반영한 맞춤형 복합금융서비스) 확충에는 소홀
    - 최근 3년간 자문형 랩이 시장수익률을 상회하는 성과를 보임에 따라 펀드에서 자문형 랩으로의 자금 이동이 지속되자, 유사한 서비스를 제공함으로써 고객의 자금을 유치하려는 것이 은행이 자문형 신탁을 추진한 배경
  - 자문형 금융서비스의 성숙이라는 관점에서 보면, 은행의 자문형 신탁이 증권회사의 자문형 랩과 차별화된 서비스를 제공하는 것이 보다 바람직하기 때문에 정책당국은 자문형 신탁이 금융서비스 다변화에 기여하도록 견인할 필요
    - 금융시장 참여자들의 군집행동(쏠림현상)이 강화될 경우, 과당경쟁에 따른 금융시장 건전성 악화나 불완전판매에 따른 소비자피해 확대가 초래될 수 있으며, 이를 예방하기 위한 정책당국의 선제적 대응이 요청됨.
- 또한 자문형 금융서비스 성숙을 위해 판매채널에 대한 지배력이 금융업권간 균형 있게 분산되는 것이 바람직하며, 이를 유도할 수 있는 제도적 개선이 요구됨.
- 우리나라의 경우 대표적인 금융상품(신탁, 보험상품, 펀드 등)의 대부분이 은행 창구를 통해 금융소비자에게 제공되고 있는 상태
    - 신탁 비중(총 수탁고 기준)의 경우, 은행(44.5%), 부동산신탁회사(38.3%), 증권(17.0%), 보험(0.1%) 순으로 경영신탁업자 중 은행의 시장점유율이 압도적

- 이며 자문형 신탁 도입으로 은행의 시장지배력은 더욱 커질 것으로 전망
- 생명보험 판매채널 비중(초회보험료 기준)의 경우, 2010년 12월말 기준 방카슈랑스(37.6%), 설계사(29.1%), 임직원(26.2%), 기타(대리점 등, 6.7%) 순이며, 특히 글로벌 금융위기 이전인 2007년 12월말 대비 방카슈랑스가 10.9%p 증가하는 등 은행의 시장점유율이 지속적으로 상승하는 추세
  - 펀드 판매채널 비중의 경우, 2011년 2월말 기준 증권(58.5%), 은행(32.9%), 보험(4.1%), 기타(자산운용사 직판 등, 4.5%) 순이며, 글로벌 금융위기 이전인 2007년 12월말 대비 증권이 6.6%p 증가한 반면 은행은 9.6%p 감소
  - 향후 금융의 제판분리(금융상품의 제조와 판매의 분리) 경향이 강화될 경우, 이미 판매채널을 장악하고 있는 은행에 대한 타 업권 금융회사들의 종속은 더욱 심화되고 그로 인한 불공정경쟁 사례가 보다 빈번하게 발생할 것으로 예상됨.
    - 타 업권 금융상품(보험, 펀드 등)에 대한 높은 판매보수 요구, 기업 대출 대가로 퇴직연금 가입 강요 등이 대표적인 불공정경쟁 사례
  - 자문형 금융서비스의 성숙이라는 관점에서 보면, 고객이 다양한 판매채널 중 자신에게 유리한 것을 선택할 수 있는 여건 조성이 바람직하며, 정책당국은 판매채널에 대한 지배력이 금융업권간 균형 있게 분산되도록 건인할 필요
    - 은행이 판매채널에 대해 독점적 지배력을 행사하는 상황에서는 적합하지 않은 금융서비스 제공에 따른 소비자 피해도 보다 증가할 수 있기 때문에 이를 예방하기 위한 정책당국의 선제적 대응이 요청됨.
- 금융소비자의 자문형 금융서비스에 대한 수요는 향후 지속적으로 확대될 것으로 예상되는 만큼, 각 금융업권이 핵심역량에 특화된 차별적 서비스 개발을 적극적으로 시도한다면 지속성장동력을 확보하는 한편 금융산업 발전에 기여할 수 있음.
- 모든 금융업권이 동질적인 금융서비스를 제공하면서 직접적으로 경쟁하는 것에 비해, 각자가 핵심역량을 활용한 차별적 서비스에 특화하여 간접적으로 경합하는 것이 장기성장성 및 수익성 면에서 보다 유리한 전략임. KiRi