

연금시장리뷰

경제현안

동향: 국내외 경제 및 금융시장

산업 이슈: 웰니스 서비스 산업 동향 - 셀프케어 서비스 (요약)

경제 이슈: 창조형 창업이 없다! - 국내 창업의 7대 문제점

퇴직연금

이슈: 금융산업의 뉴트렌드와 금융기관에서 재무설계의 전략적 활용

세심록

공자의 다섯 가지 사람 분류법

Book Review

복지국가의 정치학



본 자료는 기관 및 개인투자자를 위해 작성된 현대증권과 현대경제연구원이 공동발행하는 보고서로 퇴직연금 관련 이슈 및 경제현안에 대한 설명자료입니다. 본 보고서에 있는 내용을 인용 또는 전재하시기 위해서는 본 연구원의 허락을 얻어야 하며, 보고서 내용에 대한 문의는 우측으로 주시기 바랍니다.

□ 동향: 국내외 경제 및 금융시장

○ 실물 동향: 3월 경상수지 14개월 연속 흑자 기록

- 한국은행이 29일 발표한 '3월 국제수지'에 따르면 경상수지는 49.8억 달러로 2012년 11월의 69.1억 달러 이후 최고치를 기록
 - **상품수지:** 수출은 479.9억달러로 전년동기대비 1.3% 증가했지만 수입이 437.8억달러로 1.5% 감소하면서 상품수지가 42.1억달러의 흑자를 기록
 - **서비스 수지:** 서비스 수지도 9.1억달러 흑자를 기록. 여행수지 적자가 2월 6.2억달러에서 4.3억 달러로 줄었고 운송수지 흑자도 9억달러 흑자를 기록한데 기인함
- 2013년 경상수지는 1분기 이미 한국은행이 전망치로 제시했던 100억 달러를 넘어섬. 이에 견조한 수출이 2013년 상저하교의 경제 성장에 긍정적으로 작용할 것으로 보임

○ 금융 동향: 북한 리스크가 소강 상태를 보이며 국내 금융시장은 소폭 상승

- 개성공단에서의 우리 인력의 완전 귀환 등 불안 요인에도 불구하고 북한의 대외 위협이 소강상태를 보이며 국내 금융시장은 소폭 상승함
 - 국고채 3년물 금리는 4월 10일 2.48%에서 4월 26일 현재 2.52%로 0.04%p 상승
 - 원/달러 환율은 경상수지가 14개월 연속 흑자를 기록하는 등 자금 유입이 지속되면서 4월 10일 1,132.5원에서 4월 26일 현재 1,110.5원으로 22원 하락
 - 코스피 지수도 북한 위협이 소강 상태로 접어들면서 4월 10일 1,935.6에서 4월 26일 1,944.6로 9p 소폭 상승세를 나타냄

<국내 주요 경제지표 추이>

구 분		2011			2012				2013	
		연간	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	4/10-	4/26
실물 지표	GDP성장률(%)	3.4	3.4	3.4	2.8	2.4	1.5	1.5	-	-
	산업생산(%)	7.2	5.3	5.3	4.2	1.5	0.3	1.2	-9.8	-
	소비자물가(%)	4.2	4.2	4.8	3.0	2.4	2.4	1.7	1.4	1.3
	실업률(%)	3.4	3.0	3.1	3.8	3.3	3.0	2.8	4.0	3.5
	경상수지(억달러)	54.9	126.7	69.0	25.6	111.4	145.6	149.4	27.1	49.8
금융 지표	국고채3년물(%)	3.68	3.41	3.60	3.45	3.39	2.88	2.81	2.48	2.52
	원/달러(원)	1,083.2	1,143.9	1,085.1	1,131.3	1,152.1	1,132.9	1,090.3	1,132.5	1,110.5
	코스피지수(P)	2,100.7	1,825.7	1,769.6	2,014.0	1,854.0	1,900.5	1,997.1	1,935.6	1,944.6

주: 1) 실물지표는 전년동기대비 증감률임. 금융지표 중 국고채 3년물 금리와 원/달러 환율은 기간 중 평균값이며 코스피 지수는 기간말 기준임.

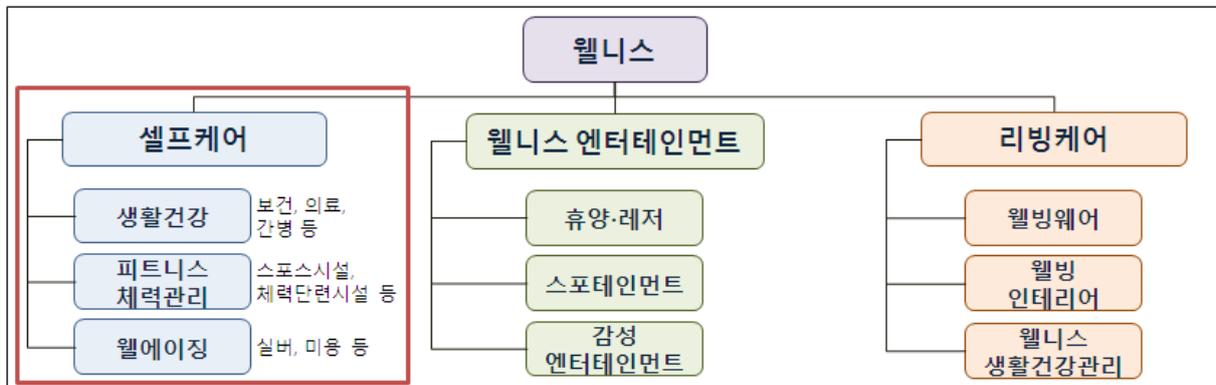
2) 실물지표 중 4월 10일은 2월, 4월 26일은 3월 수치임.

□ 산업 이슈: 웰니스 서비스 산업 동향 - 셀프케어 서비스 (요약)

○ 범위

- 웰니스 서비스는 건강 증진 및 질병 예방, 삶의 질 향상을 위해 요구되는 서비스 및 관련 시스템의 생산과 유통을 의미
 - Wellness 는 Well-being 과 Happiness 의 합성어로 넓게는 건강, 의료, 미용, 문화·관광 및 오락 등을 제공하는 서비스와 관련 제품을 포괄
 - 한국에서는 Wellness 산업을 셀프케어, 웰니스 엔터테인먼트, 리빙케어로 분류
- 셀프케어 서비스는 개인의 신체 및 외모, 정신에 직접적으로 영향을 미치는 활동을 직·간접적으로 지원하는 서비스 영역을 의미
 - 셀프케어는 소비자가 요구하는 가치의 유형 및 서비스에 따라 생활건강, 피트니스·체력관리, 웰에이징 분야로 구분

< 웰니스(Wellness) 분류 >



자료: 지식경제부 R&D 전략기획단

○ 성장 배경 및 시장 규모

- 고령 가구의 증가 및 가구원 수의 감소 등 인구 구조의 변화로 자기 건강을 스스로 관리하고자 하는 욕구가 증대

- 현재 셀프케어 서비스 시장의 최대 소비층은 40 대로 한국 사회에서 이들 가구가 차지하는 비중은 2003 년 67.3%에서 2012 년 78.3%까지 확대
- 또한 가구에 젊은 가구원이 줄어들면서 집안에서 가족들 간의 건강을 서로 돌보기에는 한계가 발생하는 등 셀프케어 서비스의 수요는 자연스럽게 증대
- 2012년 셀프케어 서비스 시장 규모는 17.6조원으로 추정
- 셀프케어 서비스 가운데 비중이 가장 큰 분야는 항노화 프로그램, 바디케어 서비스 등을 포함한 웰에이징 분야
- 한편, 피트니스·체력관리 분야는 가장 빠른 성장 속도를 보이고 있어 운동에 관심이 증대된 최근의 사회 분위기를 반영

○ 산업 트렌드 및 주요 기업 동향

- 국내외 대기업들은 U-Health를 비롯한 생활건강관리 분야에 진출이 활발
- 이미 해외에서는 IBM, Google, MS 등이 IT 경쟁력을 바탕으로 헬스케어 서비스 시장에 진출
- 한국 역시 SK 텔레콤, KT 등 IT 기업을 중심으로 대학병원과 제휴한 모바일 헬스케어 서비스를 개발
- 서비스의 신뢰성, 표준화 등의 요구 확대로 대기업에 유리한 환경이 조성
- 특히 피트니스·체력관리 분야와 웰에이징 분야의 경우 아직 대기업의 적극적인 사업 진행은 이루어지지 않는 상황
- 한편, 소비자들은 건강과 관련이 깊은 서비스의 특성 상 플레이어의 신뢰성과 서비스의 표준화를 요구하지만 이를 충족시킬 수 있는 플레이어는 부족

□ 경제 이슈: 창조형 창업이 없다!

- 국내 창업의 7대 문제점

○ 최근 창업의 중요성 재부각

- 창업 활성화는 경제의 혁신성과 유연성을 제고하고 신규 고용을 증대시켜 경제 성장에 긍정적인 동력을 제공한다. 특히, 새 정부의 창조경제 구현을 위해서는 창의성과 기술 전문성을 갖춘 창조형 창업의 활성화가 중요하다. 이에 국내 창업 현황을 기존 연구를 바탕으로 창업 활동, 창업 구조 및 창업 환경의 3가지 측면에서 분석해 보고자 한다.

○ 국내 창업의 7대 문제점

- 먼저, 창업 활동 측면에서 보면 첫째, 국내 창업 활력이 떨어지고 있다. 창업 활력을 나타내는 기업 신생률이 2001년 28.9%에서 2011년 20.2%로 하락했고, GEM의 초기 창업활동 비율도 2001년 12.3%에서 2012년 7.0%로 떨어졌다. 둘째, 창업 이후 평균 58.6%가 3년 미만에 폐업하며 사업의 안정성이 낮다. 신규 사업자들의 평균 17.3%는 1년 미만, 41.3%는 1~3년 미만에 폐업했다. 특히, 서비스업 중 개인 사업자의 창·폐업이 활발한 음식·숙박업과 도·소매업의 생존기간은 더 짧았다. 셋째, 1인 생계형 창업 중심이다. 창업 기업의 90% 이상이 상용근로자 없이 고용주 1인 형태로 영세하다. 특히, 개인 사업자의 89.6%는 서비스업에서 창업하는데 생계형 산업의 비중이 높다.
- 창업 구조 측면에서는, 넷째, 일자리 증대 효과가 큰 고부가가치 산업의 창업(창조형 창업)이 저조하다. 국내 창업 중 지식 산업의 비중은 15%에 불과하여 전체 사업체 중 지식산업의 비중도 한국은 16.7%(2011년)로 미국 34.4%(2007년), 독일 30.6%(2010년)에 비해 크게 낮다. 한편, 제조업 창업도 약 50%는 저기술 부문에 몰려 있고 첨단 및 고기술 제조업에서 창업은 특히 부진했다. 다섯째, 국내 주력산업의 새로운 부가가치를 창출할 수 있는 신규 창업도 저조하다. 국내 산출액 비중이 높은 전기·전자, 화학제품, 수송 장비 산업이 차지하는 창업 비중은 1% 미만으로 낮다. 이들 산업의 기업 신생률도 전산업 평균대비 저조하여 창업을 통한 혁신 제고와 신산업 발전을 저해할 수 있다.

- 창업 환경 측면에서도 여섯째, 열악한 창업 지원이 창업 의지를 낮춘다. 국내 경제활동인구의 창업 기회 및 능력에 대한 인식은 주요 선진국에 비해 낮고, 실패에 대한 두려움은 높아 혁신적인 창업가 등장에 장애가 된다. 또한, 소득대비 높은 창업비용, 낮은 지식 이전 수준 등도 창업 의지를 낮추고 있다. 마지막으로 창업 금융도 부족하다. 국내 벤처 캐피탈 규모는 2009년 기준 GDP 대비 0.030%로 창업국가로 잘 알려진 이스라엘 0.175%, 미국 0.088%에 비해 크게 낮다. 또한, 국내 벤처 캐피탈 접근성(세계 39위)과 기술개발펀드 활성화(세계 33위) 등도 주요국 대비 경쟁력이 낮아 창업을 지원하는 금융의 발달도 뒤쳐져 있다.

○ 시사점

- 이와 같은 문제점을 해소하기 위해서는 창업 활력 제고, 창조형 창업의 활성화 및 창업 환경의 경쟁력 제고가 필요하다. 우선, 국내 창업 활력을 높이기 위해서는, 성공한 창업가 발굴, 창업 교육 활성화와 창업 기업의 생존율을 높일 수 있는 밀착형 '창업 멘토링' 서비스가 요구된다.
- 창조형 창업의 활성화를 위해서는 창조형 창업 펀드 활성화를 통해 지식 기반의 창업 지원을 강화하고 산·학·연 연계 창업 네트워크와 창업 코디네이터의 활성화도 필요하다.
- 국내 창업 환경의 경쟁력 제고를 위해서도 폐업 이전 사전 신고제 도입 등 '정직한 실패자'가 성공할 수 있는 환경과 원스톱 창업지원 체계를 구축해 나가야 한다.

현대경제연구원 경제연구본부 조호정 선임연구원(chjss@hri.co.kr, 2072-6217)

□ 이슈: 금융산업의 뉴트렌드와 금융기관에서 재무설계의 전략적 활용

전통적으로 미국 금융산업은 대공황 이후부터 Glass-Steagall Act 에 의해 전업주의를 택했으나 금융환경 변화로 다양해진 고객니즈 충족과 생산성 향상을 위해 1999 년 Gramm-Leach-Bliley Act 이 제정되면서 겸업주의(Universal Banking)시대가 열리게 되었다. 이러한 글로벌 금융환경의 변화추세에 따라 우리나라에서도 2000 년 제정된 금융지주회사법 제정되어 은행, 증권, 보험업간에 상호진출할 수 있는 길이 열리게 됨으로써 대형은행 중심으로 금융지주회사 설립에 의한 겸업화가 본격적으로 추진되기 시작했다.

IMF 외환위기 이후 우리나라 금융산업에서 또 다른 두드러진 변화 중의 하나는 Retail Banking 의 강화를 들 수 있다. IMF 외환위기 이후 기업 및 금융산업 구조조정 과정에서 기업들의 재무구조 개선을 위한 차입비율 축소와 가계자산 증가, 가계신용 확대 등의 정책에 힘입어 금융사들이 가계대출을 적극적으로 확대하여 은행의 가계대출 비중이 2006 년에 IMF 이전보다 2 배 이상 증가하는 빠른 성장세를 보였다. 증권사들로 종전의 직판, 대리/중개 위탁매매에 의존하던 단순한 영업방식에서 벗어나 랩어카운트 등과 같은 개인고객의 자산관리 서비스에 역점을 두면서 국내 금융산업 전반에 소매금융 추세가 확산되었다.

이상과 같은 금융산업의 뉴트렌드 하에서 개인재무설계(Personal Financial Planning) 제도는 금융기관의 다양한 경영전략으로 활용될 수 있다. 우선 개인재무설계 제도는 경영성과 제고를 위한 경영수단으로 활용될 수 있으며 경영자원의 하나인 인적자산을 육성하여 확보해 준다. 또한 마케팅 강화를 통한 시장경쟁 우위 확보와 법률위험의 효율적 관리, 금융소비자 보호에 기여한다. 선진 금융기관에서 개인재무설계를 영업전략에 성공적으로 활용한 사례는 흔하게 볼 수 있다. 미국의 Wells Fargo 은행은 재무설계제도를 교차판매 전략에 활용하여 우수 경쟁은행들을 제치고 경영지표면에서 수위를 차지했다. Edward Jones 는 1 만 명이 넘는 재무설계 전문가를 육성하여 개인투자자들과 평생고객 관계구축을 통한 자산관리전략으로 산업평균을 훨씬 상회하는 영업실적을 달성하여 동종업계에서 상위그룹에 랭크되고 있다. 미국에서 재무설계 분야의 선두주자라고 할 수 있는 Ameriprise Financial 은 중산층 고객에 대한 종합적 재무설계 서비스에 집중하여 관리자산 규모면에서 세계적인 금융사로 성장했고 작년도에는 초저금리 하에서도 순수입이 12%나 증가하는 영업신장세를 기록하였다.

따라서 우리나라 금융산업에서도 Universal Banking 및 Retail Banking 의 뉴트렌드는 금융기관이 재무설계제도를 전략적으로 사용할 필요성을 증대시키고 있다. 여기에도 우리나라에서 인구 고령화의 급진전과 저금리 현상 심화로 고객들의 종합적 자산관리와 미래준비에 관심이 고조되면서 재무설계에 대한 니즈가 크게 증가할 것으로 예상된다. 더구나 글로벌 금융위기 이후 금융소비자보호가 강화됨에 국내에서도 금융소비자보호법의 입법이 추진되고 있어 국제수준의 전문성과 윤리성을 겸비한 CFP 자격자와 같은 재무설계사의 역할이 증대될 것이다. 앞으로 우리나라 금융산업에서도 개인재무설계제도가 금융기관의 경영전략의 수단으로 널리 활용되어 금융기관의 경영효율 향상과 국제경쟁력을 제고해 나가는데 이바지하게 되길 기대한다.

□ 국내 금융산업의 뉴트렌드

○ Universal Banking 시대 도래

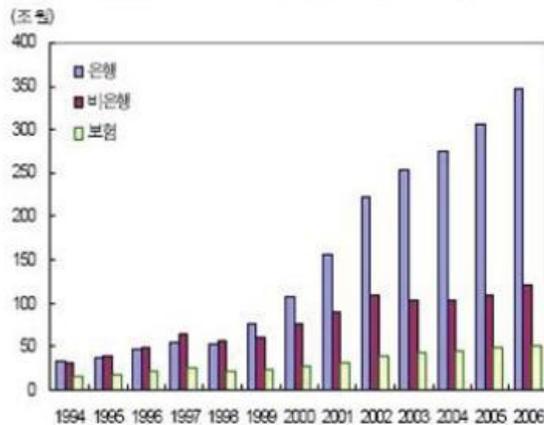
- 전통적으로 미국 금융산업은 대공황기인 1933년 Glass-Steagall Act 제정에 따라 일반 상업은행은 여수신 업무만 취급하고 투자은행은 증권업무만 할 수 있도록 제한되어 금융업권간 겸업이 금지되었음. 보험업은 연방차원의 규제 없이 각 주정부의 규제를 적용받아 은행, 증권, 보험간 업무가 업권별로 분리된 전업주의(Separated Banking) 제도가 금융산업의 하부구조를 형성하고 있었음
- 유럽의 금융산업은 독일을 중심으로 많은 국가들이 은행, 증권, 보험간 자유로운 상호진출을 허용하는 겸업주의(Universal Banking) 제도를 특징으로 함
- 1970년대 이후 글로벌 금융규제 완화, 금융자유화의 급진전, 국제화 추세로 전업주의 국가의 금융기관과 겸업주의 국가의 금융기관 간에 치열한 경쟁이 촉발되고 대개의 경우 다양하고 우수한 서비스를 제공하는 겸업주의 금융기관들이 상대적으로 높은 경쟁력을 가진 것으로 알려져 왔음
- 이에 따라 미국에서 1999년 Gramm-Leach-Bliley Act이 제정되면서 대공황 이후 70년 가까이 전업주의의 근간이 되던 Glass-Steagall Act가 폐지되고 은행, 증권, 보험업을 하나의 금융기관이 통합하여 운영할 수 있는 Universal Banking 시대가 본격적으로 열리게 되었음
- 우리나라에서도 국제적으로 확산되는 겸업화 추세에 따라 IMF 외환위기 이후 금융산업에 대한 강도 높은 구조조정이 추진되던 2000년 금융지주회사법이 제정되어 자회사 설립 또는 인수를 통해 은행, 증권, 보험업 등에 상호 진출할 수 있는 제도가 마련됨으로써 국내 금융산업에도 Universal Banking 시대가 열리기 시작했음
 - 2001년 보장성과 투자성을 갖춘 변액보험이 출시되어 보험권에서 투자상품 거래시작
 - 2003년에는 방카슈랑스 상품이 선을 보여 은행과 증권사에서도 보험상품이 거래되고 은행권에서도 펀드 등 간접투자상품이 거래가 허용됨으로써 금융업권간 겸업화가 확대되기 시작했음
- 이에 따라 금융상품의 전달체계(delivery channel)가 점차 종전의 제판일치에서 제판분리로 변화하고 고객의 다양한 니즈를 충족시키기 위한 One-stop banking에 의한 금융서비스가 요구됨에 따라 투자, 은퇴, 보험, 세금, 상속 등의 분야를 아우르는 종합적 재무설계(Financial Planning) 서비스 도입이 확산되기 시작했음

○ Retail Banking 시대 도래

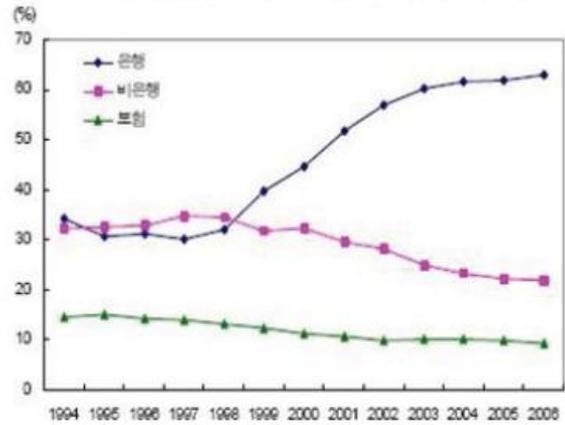
- 소매금융 또는 리테일뱅킹(retail banking)은 개인 및 개인사업자들을 대상으로 하는 금융업무를 말하며, 법인 또는 기관을 상대로 하는 기업금융 또는 도매금융(wholesale banking)과 대칭되는 개념임
- 외환위기 이후 우리나라 금융권에 나타난 두드러진 또 다른 변화 중의 하나는 일반 소비자 중심의 소매금융이 강화된 것을 들 수 있음
- 소매금융은 외환위기 이후 구조조정 과정에서 기업들의 재무구조 개선을 위한 차입비율 축소정책에 힘입어 활성화되기 시작했음

- 아래 그림에서 보듯이 외환위기 이후 금융기관의 대출이 큰 폭으로 증가했고 그 중에서도 1990년대 30%내외에 머물렀던 은행권의 가계대출 비중은 2000년대 들어 60%를 상회하여 2배 이상 증가했음

<그림1 : 금융기관별 가계대출 추이>



<그림2: 금융기관별 가계대출 비중>



자료 : 금융감독원

- 2000년대 들어 우리나라 금융시장에서 소매금융이 활성화된 배경은 수요측면에서 개인소비 자산 운용형태 변화, 금융자산 선호현상 대두, 가계신용대출 한도확대 등을 들 수 있고 공급측면에서는 금융기관들이 상대적으로 수익성이 높은 가계금융으로 영업을 확대한 전략 등을 들 수 있음
 - 또다른 요인은 경제적인 측면에서 경제성장에 따른 가계의 소득증가, 개인자산규모 확대 등을 들 수 있고 제도적인 측면에서 가계신용관련 규제완화, 신용카드 사용 촉진정책도 소매금융 활성화에 기여했음
- 이러한 소매금융 확대추세로 개인고객의 자산관리, 종합적 재무설계 서비스에 대한 니즈가 커지고 금융기관에서는 프라이빗 बैं킹(private banking)등 과 같은 개인금융 서비스에 대한 관심이 증대됨
- 이에 따라 금융기관들은 자산관리, 금융컨설팅 등 종합적 재무설계 서비스 제공을 위한 PB, WM, FC 센터 등과 같은 영업조직을 설치함
- 이러한 소매금융 추세확산으로 국제기준의 전문성과 윤리성을 갖춘 CFP(Certified Financial Planner) 자격자와 같은 재무설계사(financial planner)들의 역할이 커지게 되었음

□ 금융기관에서 재무설계제도의 전략적 활용

○ 경영수단으로서의 재무설계제도

- 미국과 같은 선진 금융기관에서 재무설계제도는 개인고객을 대상으로 투자, 보험, 은퇴, 세금, 상속, 부동산 등 종합적 금융서비스를 제공하는 수단으로 활용됨
- 우리나라에서도 Universal Banking 및 Retail Banking의 급진전으로 재무설계 서비스는 금융기관의 새로운 영업전략을 도입하는 데 필수적 수단이 되고 있음

- 재무설계 접근방법은 은행, 증권, 보험 등 금융업권에 관계없이 개인고객들에게 종합적 재무설계 서비스를 제공할 수 있는 최적의 수단이며 선진국 사례에서 보듯이 교차판매를 통해 고객의 거래기여도(Share of Wallet) 제고에 기여함
- 여기에서 부유층고객(HNWI)에 대한 One-stop 맞춤형 Private Banking 서비스를 통해 맞춤형 종합자산관리 서비스를 제공할 수 있음
- 결과적으로 금융기관이 CFP 제도를 경영수단으로 전략적으로 활용하게 되면 금융기관의 생산성, 수익성 등 경영지표 개선을 통해 경영합리화를 촉진할 수 있음

○ **경영자원의 공급원으로서 인적자원 확보**

- 일반적으로 기업의 경영자원은 재무상태표상의 물적자산 및 금융자산으로 표시되는 유형자원과, 기업의 브랜드 이미지와 독점적 기술, 특허권 등과 같은 무형자원, 그리고 기업의 조직원으로 구성되는 인적자원으로 나누어 볼 수 있음
- 기업의 핵심역량(core competency)은 기업의 경영자원 중 경쟁기업에 비해서 우월한 경영실적을 낼 수 있는 기업의 능력(capabilities)을 말함
- 여기에서 기업의 능력은 이러한 경영자원을 효율적으로 통합하여 경영활동에 생산적으로 사용하는 것을 의미하며 기업이 조직목표를 달성하기 위하여 행하는 의사결정과 내부관리 방식에 따라 차별화될 수 있음
- 경쟁기업에 비해서 경쟁우위를 가져다 주는 경영자원만이 핵심역량으로 파악될 수 있으며 기업의 경영자원과 능력 측면에서 인적자원은 기업의 핵심역량을 구성하는 가장 중요한 요소임
- CFP 자격자들은 국제기준의 엄격한 시험(Examination), 교육(Education), 경력(Experience), 윤리(Ethics) 등 엄격한 4E 자격요건을 갖춘 금융전문가들로서 CFP 자격자를 많이 고용하고 있는 금융기관은 기업의 핵심역량을 구성하는 양질의 인적자원을 보유하고 있다는 것을 의미하므로 경쟁우위를 확보하는 데 유리함

○ **마케팅 경쟁력 강화**

- 금융마케팅은 "고객을 만족시킬 수 있는 서비스를 창조하고 배급함으로써 금융기관의 이익을 도모하는 것"이라고 할 수 있음
- 금융마케팅은 개별상품 중심의 판매에 초점을 두는 제조업 마케팅과는 달리 "상품의 다각화"와 "패키지 중심"의 판매전략을 추구함
- 고객들에게 One-stop banking 에 의한 종합적인 금융서비스를 제공하는 재무설계는 이러한 금융마케팅 전략을 추진하는데 적합함
- 재무설계 접근방법은 금융상품에 대한 일회적인 판매로 종료되는 것이 아니라 6 단계 재무설계 프로세스에 의해 수행되므로 고객과 장기적 신뢰관계를 기반으로 폭넓은 고객기반을 구축해 줌
- 따라서 고객관리 측면에서 CFP 제도를 전략적으로 활용하면 고객창출, 충성고객 유지관리, 평생고객 관계 구축으로 고객기반을 확충하고 강화함으로써 금융시장에서 마케팅 경쟁우위를 확보할 수 있음

○ **법률위험의 효율적 관리**

- 최근 들어 금융기관을 둘러싸고 있는 법률환경은 크게 바뀌고 있는데 이 중에서도 금융상품의 판매채널 혁신에 따라 제판분리가 추세가 보편화되면서 소비자 주권(consumer sovereignty)이 한층 더 강화되고 있음
- 이에 따라 금융전문가의 고객에 대한 윤리가 강조되고 있어 고객에 대한 주의의무(duty of care)와 충실의무((duty of loyalty)를 포함하는 선진국에서 적용되는 높은 수준의 윤리의무인 신인의무(Fiduciary Duty) 준수가 요구되고 있음
- 2009년 자본시장법 통과로 투자자에 대한 여러 가지 보호장치가 도입되었고 KIKO 사태에서 보듯이 투자손실에 대한 금융기관에 대한 집단소송도 일반화 되고 있는 추세임.
- 여기에도 BIS 바젤협약 II 에 따라 법률위험을 포함한 운영리스크 관리가 의무화되고 있으며 국제증권위원회(IOSCO)에서도 적합성에 대한 표준안을 마련하는 등 국제 규제기관의 법률위험 관리도 강화되고 있음
- 이러한 금융산업의 법률환경 변화에 따라 전문성과 윤리성을 겸비한 CFP 자격자들은 고객알기제도, 설명의무, 적합성 및 적절성 원칙 등 제규정 준수와 불완전판매를 방지하는 전문인력으로서 금융기관의 법률위험을 축소 또는 제거하는 데 기여함

○ **금융소비자 보호**

- 글로벌 금융위기 이후 각국에서 금융소비자보호가 크게 강화되고 있어 우리나라 정부도 금융소비자보호법안을 국회에 제출하여 입법을 추진하고 있음
- 최근 감독당국의 금융기관 경영평가 지표에 금융소비자보호 실적이 중시되고 있고 개별 금융기관들도 금융소비자보호를 위한 부서를 신설하는 등 금융소비자보호에 만전을 기하고 있음
- CFP 자격자 윤리강령은 고객우선주의를 제일의 윤리적 요건으로 설정하고 있고 이러한 윤리원칙에 따라 CFP 자격자들이 고객에 대한 선의관리 충실의무, 업무수행 기준을 엄격히 준수할 것을 요구하고 있음
- 따라서 CFP 자격자를 많이 보유하고 있는 금융기관일수록 고객들로부터 더 많은 신뢰를 받을 수 있고 금융소비자보호에 앞장서고 볼 수 있음

□ **선진 금융기관의 활용사례**

○ **Wells Fargo Bank**

- 미국의 웰스파고은행은 뱅크오브아메리카(BOA), 씨티그룹, JP 모건체이스와 함께 미국의 4 대 은행의 하나로 웰스파고은행은 CFP 자격자 등 재무설계 전문가를 통해 "Cross Sale, Up Sale"라는 슬로건으로 교차판매를 소매금융의 주요 영업전략으로 채택함
- 그 결과 고객 1 인당 교차판매 상품 수가 5.9 개에 달해 미국은행 평균 3 개, 호주은행 평균 2.7 개, 국내은행 평균 3.6 개보다 월등히 높은 영업실적을 시현하였음
- 종합적 재무설계를 통한 교차판매 전략은 높은 경영성과를 이어져 2012 년 동 은행이 경쟁은행들을 제치고 시가총액 기준으로 미국 1 위의 자리에 오르는 데 기여함

- 종합적 재무설계 서비스를 통한 교차판매 전략은 높은 경영성으로 이어져 동 은행은 BOA, JP 모건체이스 등 경쟁은행들을 제치고 작년 시가총액 기준으로 미국 1 위를 차지했으며 아래 표에서 볼 수 있듯이 자기자본이익률(ROE), 총자산수익률(ROA) 등 경영지표들도 업계 최고 수준을 기록함

<표> 미국 주요은행들의 경영지표

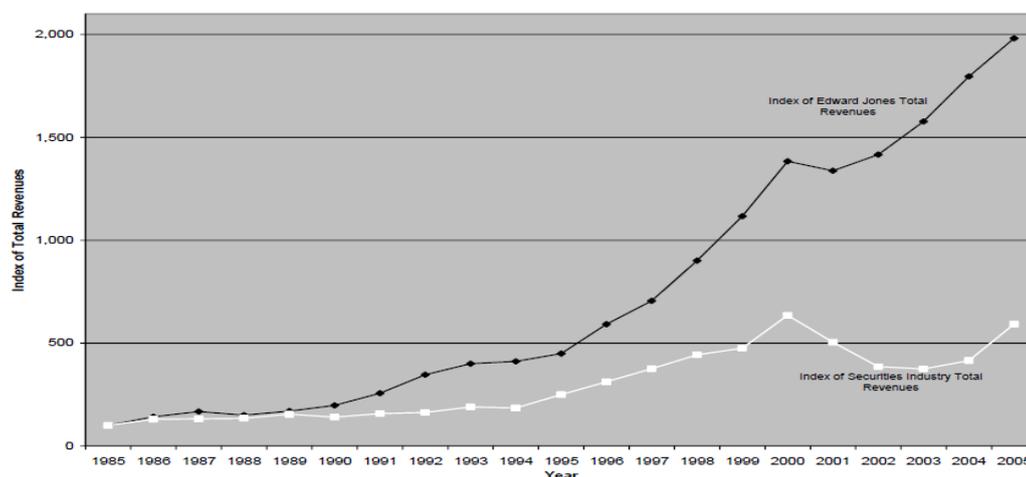
	Wells Fargo	JP Morgan	BOA	Citi
시가총액(BN)	\$161	\$141	\$74	\$87
ROE(%)	11.81	10.48	0.63	6.48
ROA(%)	1.28	0.86	0.06	0.59

자료 : Forbes, SNL Financial

○ Edward Jones Investments

- 증권업계의 에드워드존스는 당초 소규모 중개회사에서 출발했으나 과거 30 년 동안 개인투자자들과 평생고객 관계구축을 통한 재무설계 및 자산관리 서비스에 주력한 결과 2006 년 미국 Brokerage 업계에서 업계 4 위로 부상할 정도로 지속적인 성장을 해왔음
- 아래 그림에서 볼 수 있듯이 에드워드 존스의 Total Revenue 지수는 업계 평균보다 훨씬 높은 성장세를 보여 2006년에는 약 4 배 이상의 높은 실적을 달성함

<그림 2: 에드워드 존스의 영업실적 신장세 추이>



자료 : Thomson Research, Securities Industry Fact Book

- 에드워드 존스의 눈부신 도약은 CFP 자격자를 포함한 Financial Advisor(FA)들을 고용하여 교육시키고 마케팅 강화와 차별화된 재무설계 서비스에 집중한 결과이며 1 만 명이 넘는 FA 들은 고객들에게 전문적인 종합자산관리 서비스를 제공하여 에드워드 존스가 투자업계 전체평균 성장지수를 훨씬 상회하는 영업실적을 달성하는 데 핵심적 역할을 담당하였음

○ Ameriprise Financial

- 미국에서 재무설계 분야의 선두주자인 Ameriprise Financial 은 가장 많은 재무설계 고객을 확보하고 있고 미국 전체 CFP 자격자의 10%인 약 6,500 명을 보유하고 있는 금융회사임
- Ameriprise Financial 은 중산층(Mass Affluent) 고객에 대한 종합적 재무설계에 집중한 영업전략으로 2012 년 Fortune 지가 선정한 미국 500 대 기업 중 259 위에 랭크되었고 고객 관리자산이 5,700 억불에 달해 이 분야에서 세계 27 위를 차지함
- 최근 저금리 하에서도 저금리 하에서도 재무설계를 활용한 자산관리기법으로 Wealth Management 분야에서 실적이 두드러져 2012 년 중 순수입이 12%나 증가하는 영업 신장세를 기록함

□ 향후 재무설계제도의 비전과 전망

○ 재무설계의 가치

- 최근 미국에서 유망직업을 조사한 CNN Money 에 따르면 재무설계사를 포함한 Financial Advisor 가 3 위에 랭크될 정도로 인기있는 전문직종으로 인정받고 있음
- 또한 호주 FP 협회가 조사한 자료에 의하면 CFP 자격은 호주 금융산업에서 금융소비자들로부터 최고의 신뢰도를 갖춘 자격으로 인정받고 있음
- 설문에 응한 금융회사 중 절반 이상이 CFP 자격자의 고용이 생산성 향상, 수익증가 및 고객기반 확대에 기여한다고 평가하고 있음
- 규제측면에서 보더라도 금융업계에 종사하는 재무설계사 중 CFP 자격자들이 35%에 달하나 규제당국으로부터의 징계대상은 2%에 불과해 높은 윤리성을 입증하고 있음
- CFP 자격자 자신들도 보수, 비즈니스 창출 및 수행, 인지도 향상에서 높은 만족도를 보여주고 있음
- 이상과 같이 재무설계의 가치는 금융소비자, 금융회사, 규제당국으로부터 널리 인정받고 있으며 전문직으로서 재무설계는 휴브너(Huebner)가 제시하는 독립성, 진입장벽, 학술연구, 인지도, 윤리성 등 요건을 충족시키고 있음

○ 판매에서 자문업으로의 패러다임 변화

- 향후 금융서비스 구조는 상품판매에서 금융자문 중심으로 패러다임이 바뀌게 되면서 종합적 금융컨설팅을 제공하는 재무설계사들의 역할이 점점 중요해 질 것임
- 미국에서 퇴직연금 등 자산관리시장의 확대와 더불어 Fee 를 보수체계로 하는 금융자문업이 크게 성장해온 경험에 비추어 볼 때 우리나라도 2005 년 도입된 퇴직연금제도의 본격적 시행과 성장과 맞춤형 금융서비스에 대한 니즈증가 등으로 재무설계 접근방법을 활용하는 금융자문업이 활성화될 전망이다
- 재무설계사들은 회계사, 세무사, 변호사 등 다른 전문가와 고객의 중간에 위치하여 고객의 재무설계 니즈를 조율하여 종합적 대안을 제시하는 조정자(Coordinator)로서의 역할을 담당하게 되고 재무설계의 영역도 재무적 제안에 그치지 않고 인생의 문제에 대해 포괄적인 자문서비스를 제공하는 라이프 플래닝으로 확대되어 갈 것으로 예상됨

○ 경영효율 향상과 국제경쟁력 제고

- 이상에서 살펴 보았듯이 외환위기 이후 우리나라 금융산업에서 전개된 Universal Banking 및 Retail Banking의 뉴트렌드가 금융의 겸업화와 소매금융을 촉진함에 따라 다양한 고객의 니즈를 충족시키기 위한 종합적 금융서비스를 제공하는 수단으로 개인재무설계 제도의 도입이 긴요해졌음
- 여기에서 우리나라에서 인구 고령화의 급진전과 저금리 현상 심화로 고객들의 종합적 자산관리와 미래준비에 관심이 고조되면서 금융기관에서 CFP 제도의 전략적 활용이 더욱 필요해 질 것임
- 더구나 글로벌 금융위기 이후 금융소비자보호가 강화됨에 국내에서도 금융소비자보호법의 입법이 추진되고 있어 국제수준의 전문성과 윤리성을 겸비한 CFP 자격자의 역할이 더욱 커질 것으로 보임
- 선진국의 사례에서 보듯이 개인재무설계 제도는 경영의 성과제고와 인적자산 확보, 경쟁우위 유지, 법률위험 감소 및 금융소비자보호를 전략으로 널리 활용되고 있음
- 따라서 향후 우리나라 금융산업에서도 CFP 자격제도가 금융기관의 경영전략의 수단으로 널리 활용되어 금융기관의 경영효율 향상과 국제경쟁력 제고를 통해 금융산업 발전에 이바지하게 되길 기대함

한국 FPSB 최승우 박사 (02-3276-7603, swchoi@fpsbkorea.org)

* 참고자료

- "국내은행의 PB비즈니스 발전방향", 한국금융연구원, 2012.12
- "웰스파고에서 배운다", FP 저널, 한국FP협회, Nov/Dec. 2007.
- "*Bank Marketing: Text and Cases*", Hodges, L. H. Jr, and Tillman, R. Jr. (1968), Addison Wesley Publishig Co., Menlo Park: California.
- "*Edward Jones in 2006: Confronting Success*", Harvard Business School, April 2012.

□ 洗心錄

□ 공자의 다섯 가지 사람 분류법

중국의 황실에는 위대한 황제를 만들기 위해 5천 년에 걸쳐 내려오는 현학들의 지혜를 집대성한 <제왕학(帝王學)>이라는 비서(秘書)가 있다. 중국 당나라 학자 자오루이(668-757)에 의해 만들어진 이 책은 중국 역대의 황실에만 전해진 비서였다.

제왕학의 근본은 인재를 자신의 사람으로 만들고, 사람을 적재적소에 쓰는 기술, 즉 용인지술(用人之術)에 있었는데, 이를 위해서는 우선 사람의 유형을 명확히 파악하는 것이 중요했다. 유형별로 사람들의 장단점을 파악한 다음에야 비로소 그들을 이용할 수 있게 된다.

이 책에서는 사람 분류법의 하나로 춘추전국시대 사상가 공자(孔子, BC 552-479)의 주장을 인용하고 있다. 공자는 지도자가 되려면 우선 사람을 식별하되 능력의 정도에 따라 사람을 적시에 이용하는 것이 중요하다고 강조했고, 이를 위해 사람의 종류를 다섯 유형으로 구분했다.

▪ 용인(庸人)

신념이 없고 말을 투박하게 하며 거짓을 말하는 데 아무런 거리낌이 없다. 교양이 없고, 과장과 거짓을 통해 사람을 사귀기 때문에 주위에 진실한 친구가 없다. 작은 이익에 연연하며 대의를 염두에 두지 않는다. 자신이 무슨 일을 하고 있는지 의식하지 못하고 세월이 흘러가면서 자신을 지탱하지 못하는 사람이다.

▪ 사인(士人)

만물의 근원과 학문의 이치에 대해 정통하지는 못하나 신념이 있고 원칙을 지키며 자신의 주장을 가지고 살아간다. 일을 완벽하게 처리하는 데는 능력이 부족하지만 도와 의리가 있는 곳을 따르려고 한다.

만사에 능하지는 않지만 자신이 정통한 분야의 일은 철두철미하게 해내는 성향이 있다. 사상이 명확하고 정확한 언어를 구사하며 근거에 입각하여 일을 처리하고 증거를 남긴다. 부귀와 재물이 그들을 유혹하는 미끼가 되지 못하여 그들은 가난도 불사한다.

▪ 군인(君人)

타인을 미워하지 않는다. 인정과 의리를 중시하며, 일에 임해서 도리와 이치에 맞게 처리하면서도 타인에게 상처를 주는 말과 행동을 삼간다. 언행이 일치하고 약속을 지키며 개인의 욕심을 채우지 않는다. 평온한 표정을 보이지만 안으로는 자강불식(自彊不息, 스스로 힘써 쉬지 않음)하고, 평범해 보이지만 이런 사람은 쉽게 패배하지 않는다는 것을 다수가 인정한다.

▪ 현인(賢人)

한 사람의 덕성이 법도에 어긋나지 않고 행동은 규범에 위배되지 않는다. 그의 언행은 천하의 사람들이 받들 만하고 덕성은 백성을 교화시킨다. 이러한 유형의 사람은 사물의 근본을 해치지 않고 주위의 사람들을 부유하게 만드는 저력이 있다.

하늘 아래 숨어있는 재물은 알아 내지 못하나 자신이 얻은 재물을 나누어 주는 데 능하여 백성들을 질병과 가난에서 구제할 수 있는 사람이다.

▪ 성인(聖人)

품행과 덕성이 천지간의 법도와 일치하고 처세가 변화무쌍하면서도 거리낌이나 장애물이 없다. 만물의 인과법칙에 통달하고 만인과 화합할 수 있다. 그의 교화는 시간을 초월하여 먼 미래로 전해지고 오랫동안 사람들에게 깊은 깨달음으로 남는다.

이런 다섯 유형의 사람을 제대로 간파한 지도자는 치국(治國)의 기술을 모두 안 것이나 다름없다고 공자는 말한다.

과연 당신은 어떤 유형의 사람이고, 당신 주위의 사람들은 어디에 속하고 있는가?

**“네가 남들에게 불붙이고자 하는 것은
네 안에 불타고 있어야 한다.”**

- 아우구스티누스(354 ~ 430) : 로마의 철학자

□ Book Review

□ 도서 및 저자 소개

- 제목: 복지국가의 정치학

- 저자: 알베르토 알레시나, 에드워드 글레이저

- 알베르토 알레시나(Alberto Alesina): 하버드대학교 경제학과 석좌교수. 정치적 경기변동, 재정정책의 정치경제학, 미국과 유럽의 경제체제 차이, 경제정책과 선거제도 등 정치경제학 분야의 세계적 권위자
- 저서: 『The size of Nations』, 『The Future of Europe: Reform or Decline』등
- 에드워드 글레이저 (Edward L. Glaeser): 하버드대학교 경제학과 석좌교수. 전공 분야는 도시경제학이며, 도시의 성장, 인종차별, 범죄, 주택시장 등에 대한 연구를 수행
- 저서: 『Agglomeration Economics』, 『도시의 승리 Triumph of the City』등

□ 주요 내용

○ 미국과 유럽의 소득 재분배 정책에는 명백한 차이가 존재하며, 이는 최근에 나타난 현상이 아니라 현대 복지국가 태동 시점부터 발생

- (거시 자료) 일반 정부지출 및 사회적 프로그램에 대한 정부지출
- (미시적 증거) 소득보조정책, 안전망, 연금제도의 차이
- (재정수입) 총 조세 수입 및 소득수준별 한계세율
- (규제환경) 노동시장 규제 및 상품시장 규제
- (자선활동) 공공복지 제공은 사적 자선 활동을 줄이는 효과

○ 소득 불평등, 사회적 이동성, 소득 불확실성, 조세 제도의 효율성에 기초한 '경제적 설명'들은 유럽과 미국의 차이를 제대로 설명하지 못함

- (소득 불평등) 지니계수는 미국 38.5, 유럽 29.1로 미국이 더 불평등. 소득 불평등과 소득 재분배 사이에는 뚜렷한 관계가 존재하지 않음
- (사회적 이동성) 여러 실증분석 결과 미국과 유럽의 소득 이동성 차이는 크지 않으며, 오히려 미국의 가난한 사람들이 계속 가난한 상태에 머무를 가능성이 높음

- (소득 불확실성) 미국은 유럽보다 경제적 변동성이 높으며 성장을 실업률, 생산성 측면에서 훨씬 불안정하며, 개방과 소득 재분배의 관계는 명확하지 않음
 - (재분배 비용) 조세 제도의 효율성, 탈세 정도, 지하 경제 등은 개도국과 선진국 간의 차이를 설명할 수는 있으나 미국과 유럽의 차이는 제대로 설명하지 못함
- **강력한 사회주의 정당의 부재, 선거제도의 차이, 중앙집권적 제도, 법원의 역할 등 정치적, 제도적 변수들은 미국과 유럽의 차이를 절반 정도 설명**
- (사회주의 정당과 복지국가) 미국에 강력한 사회주의 정당이 없다는 점은 미국의 작은 복지국가 규모와 밀접한 관련이 있음
 - (선거제도) 미국과 유럽 간 사회적 이전지출의 차이 중에서 약 절반은 비례대표제의 효과로 추정
 - (연방제) 미국은 유럽에 비해 소득 재분배 효과를 갖는 많은 공공정책을 지방정부를 통해서 시행
 - (견제와 균형) 법원의 독립성, 대통령과 의회의 상호작용, 상원과 하원의 서로 다른 선출방식은
- **미국의 인종 분할은 미국과 유럽의 소득 재분배 규모의 차이 중 나머지 절반을 설명할 수 있음**
- (인종적 이질성의 중요성에 대한 국제적 증거) 미국은 유럽에 비해 인종적 이질성이 높고, 인종적 이질성은 소득 이전에 영향을 미침
 - (미국 내 증거) 인종 관계는 복지, 소득 재분배, 빈곤 완화에 대한 개인의 선호를 결정하는 중요한 요인
 - (역사적 기록) 미국에서 복지를 반대하는 사람들은 소득 재분배를 공격하기 위해 인종적 민족적 증오를 이용
 - 최근 유럽에서 나타나고 있는 반이민자 정치인의 부상은 미국과 유럽의 차이가 문화적 차이보다 인종 분할과 더 관련 있다는 주장을 확인
- **가난 및 가난한 사람들에 대한 미국과 유럽의 시각 차이는 정치적 현실에서 생겨난 이데올로기에 기인**
- 유럽이나 미국이나, 좌파는 계급적 연대와 밑바닥 사람들에 대한 연민을 강조했고, 우파는 항상 경제적 이동성과 가난한 사람들의 잘못을 강조
 - 미국과 유럽의 차이는 단지 유럽에서는 좌파가 승리했고 미국에서는 우파가 승리하여 권력을 이용하여 자신의 이데올로기를 전파했다는 것

HRI Leaders Forum

최고CEO와 으뜸 지성의 만남

HRI 리더스포럼은
CEO들을 위한 프리미엄급
최고경영자 포럼입니다.

[HRI리더스포럼 혜택]

- 경제·경영부터 인문사회에 걸친 다양한 주제강연
- CreativeTV(usociety.co.kr)VIP멤버십 제공
- 경제·경영도서 베스트셀러 제공(年 12권)
- 최신 경제산업 동향자료
- 리더십교육프로그램 참여기회 마련
- 경제핫이슈분석 다운로드 서비스 제공

[연회비]

- 1명 : 연100만원 ■ 3명 : 연200만원 ■ 5명 : 연300만원

일정

매월 넷째주 목요일
저녁 7시

장소

플라자호텔 22층
다이아몬드홀

시간

19:00~21:00(2h)

HRI리더스포럼에 지혜를 나눠준 연사

김난도 서울대 교수(대한민국소비트렌드의 최근 흐름과 시사점), 최재천 이화여대 교수(21세기 기업생태계와 지식의 통섭), 유홍준 명지대 교수(명작의 조건과 장인정신), 금난새 지휘자(하모니리더십), 김정운 명지대 교수(마음을 움직이는 힘)

HRI리더스포럼 사무국

· Tel. 02-2072-6246, 6247 · Fax. 02-2072-6249 · E-mail, forum@hri.co.kr

 현대경제연구원
<http://www.hri.co.kr>

