

자산관리서비스 활성화 방안

- 보험 신탁경영을 중심으로 -

연구위원 진 익

I. 서론

- 국내외적으로 자산관리서비스에 대한 관심이 지속적으로 커지고 있음.
 - 자산관리서비스에 대한 관심이 급증한 배경에는 사회경제적인 변화가 자리하고 있음.
 - 무엇보다도 평균수명이 길어지는 가운데 공적연금의 건전성에 대한 불안감이 커졌다는 것이 기본적인 배경
 - 개인고객 스스로가 생애관리를 책임져야 할 상황에 처함에 따라 소득과 소비수준을 전 생애에 걸쳐 안정적으로 유지하려는 재무설계에 대한 수요가 계속 증가하고 있음.
- 그러나 국내에서 자산관리서비스 제공은 아직 본격화 되지 못하고 있음.
 - 무엇보다도 고객과 금융회사 양자 모두가 자산관리서비스 개념과 특성을 충분히 이해하지 못하고 있는 것으로 보임.
 - 또한 자산관리서비스의 활성화를 억제하는 제도적 장벽이 존재하는 한편, 금융회사들도 자산관리서비스를 본격적으로 제공할 수 있는 체계적인 프로그램을 보유하고 있지 못하다고 판단
- 본 연구의 목적은 국내 자산관리서비스의 선진화 방안을 제시하는 것임
 - 이를 위해 자산관리서비스에 대한 개념, 특성, 활성화 방안을 검토
 - 국내에서 자산관리서비스가 본격화되기 위한 조건으로서 복합성 제고를 위한 제도적 개선사항, 효율성 제고를 위한 인프라 개선사항, 맞춤형 구현을 위한 업무 개선사항을 제안

II. 자산관리서비스에 대한 논리적 검토

- 맞춤형 자산관리서비스의 개념, 특성, 관련 이론, 의의를 정리함
 - 현재까지 법률적으로 통용되거나 국제적으로 공인된 자산관리서비스 개념은 존재하지 않음.

- 스폰서가 위임받은 업무의 종류, 유형, 지역이나 시기에 따라 다양한 개념이 사용되고 있음.

□ 본 연구는 자산관리서비스 개념을 ‘복합적인 재무계획을 요구하는 고객을 대상으로, 고객별 특성을 반영하여 맞춤형 재무계획을 설계하고 위임받은 권한 범위 내에서 개별적인 재무계획을 달성하기 위해 요구되는 업무를 실행해 주는 서비스’로 정의할 것을 제안

- 이러한 정의에서는 표준형 집합투자인 유추얼펀드로부터 차별화되는 자산관리서비스만의 특성이 강조
- 집합투자와 비교할 때, 자산관리서비스는 형식면에서 각 계좌의 개별적 관리를 전제로 하며, 내용면에서 복합서비스라는 특성을 갖는 한편, 표준형에 대비되는 맞춤형 구조를 추구함.

<표 요약-3> 자산관리서비스와 집합투자 비교

	자산관리서비스	집합투자
형식	개별 관리	공동 관리
내용	복합적 목표	단일한 목표
구조	맞춤형 구조	표준형 구조

□ 최근 투자 패러다임이 표준형 집합투자를 지지하던 것에서 맞춤형 프로그램을 지지하는 것으로 전환되었음.

- 이에 따르면 표준형 집합투자 비해 개별적 요구에 맞춰 설계되는 프로그램이 고객에게 보다 유리함.
- 고객은 개별적인 상황에 따라 매우 다양한 요인이 고려된 맞춤형 포트폴리오를 원하기 때문

<표 요약-4> 생애설계 시 고려되는 복합적 재무목표

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

- 이러한 변화는 표준형 집합투자자만으로는 고객의 모든 요구를 충족시킬 수 없으며, 맞춤형 프로그램에 대한 수요가 지속적으로 성장할 수 있음을 시사

<표 요약-5> MPT와 BFT의 비교

구 분	Modern Portfolio Theory	Behavioral Finance Theory
투자자	Rationality Miller-Modigliani(1961)	Normality Snyder(1957), Shefrin-Statman(1982)
자본시장	Market efficiency Fama(1965)	Market Anomaly Block(1999), Zhou-Dong(2004)
포트폴리오	Mean-Variance Optimization Markowitz(1952)	Life Cycle Optimization Samuelson-Merton(1969)
자산가격	Capital Asset Pricing Sharpe(1964)	Behavioral Asset Pricing Shefrin-Statman(1994)
투자대상	표준형 집합투자	맞춤형 자산관리서비스

III. 국내외 자산관리서비스 현황

□ 국내외 자산관리서비스 시장의 규모와 전형적인 자산관리서비스 프로그램의 내용을 소개한 후, 국내에서 자산관리서비스가 활성화되지 못하고 있는 원인을 파악

□ 해외 금융선진국에서 자산관리서비스가 뮤추얼펀드로부터 구분되는 기준은 프로그램의 내용과 구조임.

- 고객의 위험성향을 파악하기 위한 체계화된 절차의 존재, 투자기회 발굴을 위한 리서치 제공, 단일한 투자 배분안 제시, 배분조정과 세금설계의 연계, 결합보수, 통합적인 성과 보고라는 요소가 갖추어지면 자산관리서비스 프로그램으로 간주

<표 요약-6> 전형적인 자산관리서비스 프로그램

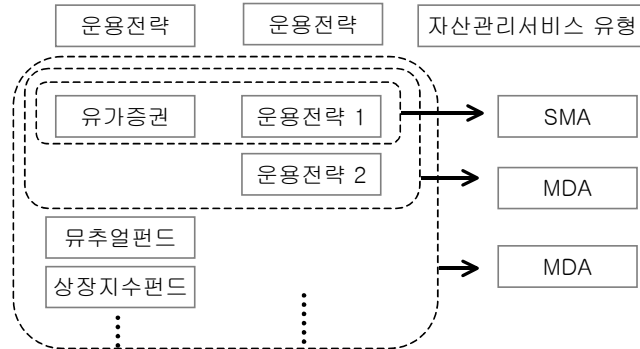
Program	약자	특징
Traditional SMA	SMA	한 계좌에서 단일 운용전략 수용
Multi-discipline Portfolio	MDA	한 계좌에서 복수 운용전략 수용
Unified managed Account	UMA	한 계좌에서 복수 금융상품 유형 수용
Unified managed Household	UMH	한 계좌에서 복수 UMA 통합 관리
Mutual fund Advisory	MFA	한 계좌에서 복수 뮤추얼펀드에 투자
ETF advisory	ETFA	한 계좌에서 복수 상장지수펀드에 투자
REP as portfolio Manager	REPM	투자일임계좌
REP as Advisor	REPA	투자자문계좌

- 특히 복합적 내용과 맞춤형 구조가 강조되어, 개별적 형식에 주목하던 SMA-프로그램에서 투자대상의 복합성에 초점을 맞춘 MDA-프로그램과 맞춤형 서비스가 강조되는

UMA-프로그램으로 진화하였음.

- 복합금융회사가 글로벌 자산관리서비스 시장을 주도하는 것도 복합적인 내용과 맞춤형 구조에서 경쟁력을 가지기 때문

<그림 요약-1> 전형적인 프로그램 유형 비교



□ 그런데 국내 현황을 살펴보면, 복합성, 효율성, 맞춤형 관점에서 자산관리서비스가 본격화되지 못하고 있음.

- 국내 자산관리서비스의 활성화가 미흡한 것에 대해서는 여러 가지 이유가 있겠으나, 무엇보다도 자산관리서비스의 형식적인 면인 개별성에 주목하기 때문
 - 즉 고객별 계좌가 개별적으로 관리되면 그 내용이나 구조에서 표준형 집합투자과 차별화되지 않음에도 불구하고 자산관리서비스로 간주
 - 이는 국내에 집합투자가 본격적으로 도입되기 이전에 신탁을 중심으로 형성되어 온 간접투자문화 때문이라고 보임.
 - 제도적인 면에서 볼 때에도 개별성을 제외하면 신탁과 집합투자 사이에 별다른 차별성이 존재하지 않음.
- 하지만 논리적인 면에서 보거나 해외 금융선진국의 사례를 볼 때, 자산관리서비스는 복합적인 내용과 맞춤형 구조를 기준으로 규정되는 것이 타당함
 - 또한 국내 금융소비자가 누릴 수 있는 효율 차원에서 집합투자와는 명확히 차별화되는 자산관리서비스가 요청된다는 점에서도 복합성과 맞춤형이라는 특성이 강조되어야 함.

<표 요약-7> 국내 자산관리서비스 문제점

기준	문제점
복합성	일부 재무계획(생활수준개선·시장위험관리·축적국면)에 치중
효율성	폐쇄적·판매플랫폼, 성과보고기준 미비, 노동집약적 업무처리
맞춤형	개별 관리에 치중, 실제적 맞춤형 프로그램 부족

IV. 신탁제도 개선을 통한 복합성 구현

□ 신탁제도 개선을 통해 복합성을 제고하려는 취지에서 보험신탁의 도입을 제안함.

□ 자산관리서비스의 기본적인 목표는 고객의 소비수준이 전 생애에 걸쳐 안정적으로 유지될 수 있도록 돕는 것임.

- 자산관리서비스의 핵심은 전 생애 중 축적국면과 소진국면에서 고객이 직면하는 투자위험, 사망위험, 장수위험을 포괄적으로 관리하여 안정적인 소득흐름을 생성하는 것임.
- 그런데 투자위험은 은행상품이나 금융투자상품, 사망위험은 보험상품, 장수위험은 연금상품을 통해 관리된다는 점에서, 보험상품의 결합이 자산관리서비스에 포함될 수 있어야 함.
- 따라서 은행상품, 금융투자상품, 보험상품, 연금상품 등이 하나의 신탁계약에서 복합적으로 결합될 수 있도록 신탁제도를 개선할 필요가 있음.

V. 판매인프라 개선을 통한 효율성 제고

□ 판매인프라 개선을 통해 효율성을 제고하려는 취지에서 개방형-판매플랫폼의 구축을 제안

- 개방형-판매플랫폼이 구축되면, 기능결합을 활용하여 전문성과 복합성을 동시에 추구하는 것이 가능
 - 핵심서비스는 스폰서 스스로 공급하되 부수서비스는 외부의 제3자로부터 공급받는 전략을 활용할 수 있기 때문임
- 그런데 개방형-판매플랫폼이 성공적으로 정착되기 위해서는 고객-스폰서-운용자 사이에서 정보교환이 표준화 및 자동화되어야 함.
 - 스폰서가 관련 비용을 절감하여 대상고객의 범위를 확대할 수 있으려면 이와 같은 인프라의 구축이 선행되어야 함.
- 이를 위해 금융상품판매전문회사 제도의 도입과 업무절차 자동화를 개선사항으로 제안
 - 또한 외부-STP 구현을 위해 한국예탁결제원이 운영하는 펀드넷의 지원 범위를 맞춤형 프로그램으로 확대하는 방안을 제안

VI. 적합성원칙에 기초한 맞춤형 구현

□ 적합성원칙에 기초하여 맞춤형 프로그램을 구현하려는 취지에서 투자정책서 작성과 표준성과보고기준의 활용을 제안

- 자본시장법 시행, 보험업법 개정을 계기로 적합성원칙이 폭넓게 도입되었음.
 - 동 원칙에 따르면 스폰서는 고객의 투자성향과 프로그램의 위험수준을 정확하게 파악한 후 고객에게 적합한 프로그램만을 고객에게 권유할 수 있음.

- 그런데 실무적으로 적합성원칙이 준수되었는지 여부와 관련하여 고객과 스폰서 사이에 상황인식이 다를 가능성이 높음.
 - 이로 인하여 법적분쟁이 발생할 수 있는 바, 업무절차의 개선을 통해 불완전판매 가능성을 줄이고 법적 분쟁의 소지를 최소화하는 것이 중요
- 따라서 적합성 원칙 준수에 소요되는 비용을 최소화하기 위해, 스폰서가 표준화된 투자정책서와 성과보고 기준을 활용할 것을 제안
 - 해외 금융선진국에서 맞춤형 프로그램이 활성화된 것은 이러한 수단을 통해 고객과 스폰서 양자의 의사소통이 원활히 이루어지고, 그에 따라 적합성 원칙 관련 분쟁이 쉽게 해소될 수 있기 때문
 - 국내 스폰서도 신의성실원칙을 충실히 이행하였음을 사후적으로 쉽게 입증할 수 있도록, 해외 금융선진국에서 이미 관행으로서 정착된 투자정책서 작성과 표준성과보고기준인 GIPS를 활용할 필요가 있음.

VII. 보험회사에 대한 시사점

(경쟁력 관련 시사점)

- 금융업권별로 핵심업무가 구분되어 있는 국내 제도를 감안할 때, 각 업권별로 맞춤형 프로그램의 내용과 목표고객집단이 차별화될 가능성이 높음.
 - 해외 금융선진국의 사례를 보더라도, 스폰서가 핵심업무를 중심으로 맞춤형 프로그램을 구성하고 해당 내용이 적합하다고 판단되는 목표고객집단에게 관련 프로그램을 제공하는 것이 일반적임
 - 궁극적으로 복합적인 맞춤형 프로그램을 구성할 수 있는 능력에 따라 경쟁력이 좌우되는 만큼 스폰서는 인지도 제고, 다양한 서비스 발굴, 전문 인력 확보, 운용·위험관리·컨설팅능력 제고와 글로벌 네트워크 구축을 도모해야 함.
- 해외 선진 스폰서와 비교할 때, 국내 스폰서의 현재 역량은 미미한 수준이나 향후 성장잠재력은 충분하다고 판단
 - 핵심업무를 통해 지금까지 구축해 온 고객자료·CRM시스템을 활용하여 고객집단을 세분화 하고 고객집단별 맞춤형 프로그램을 구성하는 것이 가능
- 단기적으로는 스폰서가 전통적으로 영위해 온 핵심업무 관련 프로그램에서 경쟁우위를 보일 것으로 예상
 - 개별성이라는 형식 차원에서 볼 때, 은행이 보험회사·금융투자회사 대비 상대적으로 높은 경쟁력을 가질 것임.
 - 은행은 이미 독립적인 자산관리서비스 센터와 지점이라는 이원적인 체계의 영업망을 구축하고 있으며, 신탁업 관련 경력이 오래된 만큼 업무절차 표준화 면에서도 보험회사·

금융투자회사에 앞서 있음.

- 복합성이라는 내용 차원에서 볼 때, 은행·보험회사·금융투자회사간에 경쟁력 차이는 크지 않다고 판단됨.
- 맞춤형이라는 구조 차원에서 볼 때, 국내에서 맞춤형 프로그램 제공이 본격화되지 못하고 있는 만큼 은행·보험회사·금융투자회사 모두의 경험·노하우가 부족하다고 판단됨.

□ 보험회사의 경우 장기계약이 특징인 보험업에서 고객관계 설정·유지와 관련된 경험·노하우를 보유하고 있는 만큼, 향후 맞춤형 프로그램에서 경쟁우위를 확보할 기반을 갖추고 있다고 판단됨.

- 보험기능을 제공하는 과정에서 형성한 노후생활보장서비스 제공자로서의 인지도를 적극적으로 활용하면, 은행·금융투자회사가 모방하기 어려운 차별적인 프로그램 구성이 가능
- － 생애설계라는 차원에서 장기계약이 기본인 보험상품·연금상품과 지속적인 투자자문이 요구되는 금융투자상품간의 적절한 조합을 도모할 필요가 있음.

(보험회사 신탁 경영 방안)

□ 신탁업이 보험회사에게 안정적인 수익원을 제공할 수 있는 만큼, 장기적으로 볼 때 보험회사가 신탁업을 경영하는 것이 바람직하다고 판단

- 신탁업은 전형적인 보수 기반 사업으로서 스폰서인 보험회사가 부담해야 하는 위험요인이 제한적이며, 신탁업을 영위함에 따라 부담하게 될 위험요인은 보험업에 내재된 위험요인과 낮은 상관관계를 가짐.
- － 보험회사가 경쟁우위를 가질 수 있는 맞춤형 프로그램의 개발을 위해 수탁금전의 운용 대상에 은행상품·금융투자상품과 더불어 보험상품도 포함되도록 제도개선을 건의할 필요가 있음.

□ 보험회사가 신탁업에 진출하려면 최소한 신탁경영으로부터 기대되는 수익이 진출 시 소요되는 비용보다 커야 하는 만큼 수익성과 관련하여 다음과 같은 점들을 검토할 필요가 있음.

- 신탁업 인가를 위해 요구되는 투자규모를 검토할 필요
- － 명시적인 비용(요구자기자본·전문인력·이해상충방지체계)뿐만 아니라 신탁업 인가를 받기까지 상당한 비용과 시간이 소요
- 신탁업 진출 시 본체경영과 자회사경영 중 어느 것이 보다 적합한지 검토할 필요
- － 본체경영에서는 기존에 보유하고 있는 인적자원과 물적자원을 활용할 수 있으며, 자회사경영에서는 상대적으로 단기간 내에 신탁 관련 전문성과 경쟁력을 축적하는 것이 가능하며 개방형-판매플랫폼을 활용하는데 유리
- 보험회사의 현행 판매채널들 중 어떤 것이 신탁영업에 활용될 수 있는지를 검토할 필요

- 이해상충방지체계를 감안하면 법인채널의 활용에 제한되는 한편 개인고객채널의 경우 기존 설계사들의 고능률화가 전제되어야 하는 만큼 개방형-판매플랫폼의 활용이 대안이 될 수 있음.
 - 신탁업을 수행하기 위해 요구되는 인프라를 어떻게 구축할 것인지 검토할 필요
 - 다양한 인프라(IT시스템구축·법률자문·상품개발·영업·운용)에 대한 내부규정을 정비하는 것이 중요
 - 어떻게 신탁부문의 인력을 확충할 것인지 검토할 필요
 - 기존의 보험부문 운용부서의 인력을 활용하여 신탁부문을 구성하는 방법, 금융투자상품에 대한 운용경험·운용능력이 우수한 외부 운용자에게 위탁하는 방법이 가능
 - 신탁부문을 어떤 형태로 구성할지 검토할 필요
 - 책임경영과 일관된 전략추진을 위해 신탁 전담임원 배치, 신탁 지원부·영업부의 구성 필요
- 신탁경영 보험회사는 본격적인 맞춤형 프로그램 제공을 위해 보험금신탁·보험신탁을 활용할 수 있음.
- 보험금신탁을 활용하여 지급보험금을 재유치하는 것이 가능
 - 향후 비적격개인연금·변액보험 규모 확대시 환급금·보험금 규모가 큰 폭으로 증가될 것에 대비한 맞춤형 프로그램 개발할 필요
 - 보험신탁을 활용하여 생애설계 프로그램을 개발하는 것이 가능
 - 평균수명 증가에 따라 생애설계 프로그램 수요가 증가하고 있는바, 종합재산신탁·보험신탁을 활용하여 복합적인 위험요인들을 관리할 수 있는 프로그램을 개발할 필요
- 신탁경영 보험회사는 보험계약과 신탁계약을 적절히 조합하여 퇴직연금시장의 성장에 효과적으로 대응할 수 있음.
- 2008년 중 퇴직연금 신탁계약 운용대상에 보험상품의 포함을 허용하는 규정개정이 있었던바, 운용대상 면에서 보험계약이 상대적으로 경쟁열위에 놓이게 되었음.
 - 현행 보험계약만으로는 퇴직연금시장에서 보험회사가 경쟁력을 유지하기 어려울 것으로 예상되는바, 신탁경영을 통해 보험계약과 신탁계약의 조합을 도모할 필요
 - 보험회사는 퇴직연금신탁 진출 시 다음 사항을 검토할 필요가 있음.
 - 기존 퇴직보험을 퇴직연금신탁으로 전환 유치하는데 노력
 - 퇴직연금 업무지원부서와 영업부서를 신탁담당임원이 관할하는 신탁부문으로 재편
- 신탁경영 보험회사는 고유부문과 신탁부문 사이에서 발생할 수 있는 이해상충을 방지하기 위한 장치를 마련해야 함.
- 금융투자업자에게 이해상충이 발생할 가능성을 관리할 것이 요구됨.
 - 이해상충이 발생할 가능성이 존재하는 복수의 금융투자업들이 경영될 경우, 해당 업들 사이에서 정보교류가 차단됨.

- 자본시장법은 다음과 같은 세 가지 행위를 제한함
 - 금융투자상품의 매매에 관한 정보가 고유재산 운용업무와 신탁업무 사이에서 교류되는 것
 - 같은 임원(대표이사·감사·상근감사위원 제외)이나 직원에 의해 고유재산 운용업무와 신탁업이 겸직되는 것
 - 사무실 공간과 전산설비가 공동으로 이용되는 것
- 자본시장법시행령에 의해 다음과 같은 행위가 추가로 제한됨.
 - 각 업무에 대해 담당부서가 독립적으로 구분되어야 하며, 담당부서가 해당 업무를 독립적으로 처리해야 함.
 - 각 업무를 수행하는 임직원 사이에서 해당 업무 관련 회의나 통신이 발생한 경우에는 그 회의나 통신에 관한 기록이 유지되어야 함.
- 보험회사의 적극적인 대응에 따라서는 관련 규정이 적용되지 않을 가능성이 존재
 - 보험부문(집합투자업에 해당하는 변액보험 제외)과 신탁부문 사이에서는 이해상충이 발생할 가능성이 크지 않은 만큼, 금융위원회가 정한 기준에 따른 정보교류를 허용 받을 수 있을 것으로 판단

(보험지주회사를 통한 신탁 경영 방안)

□ 보험회사가 맞춤형 프로그램을 제공하는 스폰서로서 개방형구조를 구축하고자 할 경우, 단계적으로 접근하는 것이 현실적임.

- 우선은 벤더-플랫폼 전략을 추구할 필요
 - 계열판매회사가 존재하지 않거나 계열판매회사의 시장점유율이 높지 않은 운용회사에게 판매플랫폼을 제공
 - 찰스스왑의 벤더-플랫폼 전략에서 확인할 수 있듯이 스폰서가 독립운용회사들을 계열운용회사와 동등하게 대우하는 것이 중요함
- 다음으로 양면플랫폼 전략을 추구할 필요
 - 운용회사들의 참여가 어느 정도 본격화된 시점에서 독립 투자자문인력의 참여를 유도함으로써, 수요와 공급 양면에서 우수한 참여자들이 판매플랫폼에 모이도록 유도
- 한편 보험회사는 외부 대형 개방형-판매플랫폼(독립 투자자문인력 네트워크)을 인수함으로써 개방형구조를 구축할 수 있음.
 - 영국 보험회사인 RBS는 Tesco와의 제휴를 통해 판매회사인 Tesco Personal Finance를 설립하였으며, 영국 4대 보험회사가 대형 판매법인 Tenet Group의 전체 지분 중 87%를 보유하고 있음.
 - 보험회사가 기존 판매채널의 분사를 통해 자회사를 설립하는 것도 가능한데, AXA Financial Service가 출자하여 AXA Advisors를 설립한 것이 대표적인 예임.

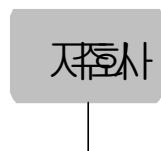
□ 해외 보험회사들의 사례를 볼 때, 스폰서인 보험회사는 다음과 같은 두 가지 형태로 개방형-판매플랫폼과 관계를 설정할 수 있음.

- 보험회사가 대형 개방형-판매플랫폼과 제휴하거나 그에 대해 지분투자를 확대하는 것이 가능함.
 - 보험회사가 맞춤형 프로그램의 제조와 판매를 분리한 후 제조(프로그램개발·운영)에 집중하고 판매는 개방형-판매플랫폼에 위탁
- 스폰서인 보험회사가 독립 투자자문인력과 직접 거래관계를 설정하고 판매플랫폼을 제공하는 것이 가능
 - 보험회사가 기존의 보험상품 판매 노하우·인적자원을 토대로 맞춤형 프로그램의 제조와 판매의 병행을 도모
- 두 가지 방식 중 어느 것이 보다 적합한지는 보험회사가 기존에 활용하던 판매채널의 상황이나 독립 투자자문인력의 수에 따라 달라질 수 있음.

□ 보험회사가 기존에 자회사로 보유하고 있던 운용회사와 함께 보험지주회사로 전환한 후, 신규로 금융판매전문회사를 설립하는 것이 가능

- 보험회사가 지주회사 체제를 활용하여 신탁을 경영하고자 할 경우 다음과 같은 제도 변화 내용을 참조할 필요가 있음.
 - 지주회사 소속 금융자회사간 임직원 겸직이 허용되는바, 지주회사를 중심으로 보험자회사·운용자회사·신탁자회사·투자중개자회사 사이의 매트릭스 조직 형성 가능
 - 해당 인가를 받은 자회사 사이의 업무위탁이 허용되는바, 신탁자회사가 보험자회사·운용자회사의 후선업무를, 판매자회사가 보험자회사·운용자회사·신탁자회사의 판매업무를 담당하는 지주회사 체제를 생각해 볼 수 있음.

<그림 요약-2> 지주회사 체제에서의 신탁경영



- 보험지주회사 체제를 활용하면 독립투자자문인력의 활용 방식도 이원화될 수 있음.
 - 전문적 투자자문이 수반되어야 할 복합적 프로그램에서는 스폰서인 신탁자회사가 독립 투자자문인력과 직접 거래관계를 설정하고 관리
 - 서비스의 내용이 단순한 프로그램에서는 개방형-판매플랫폼(판매자회사)을 경유하여 독립투자자문인력과 거래관계를 설정