

# kiri Weekly

2013.5.6 제232호

## 이슈

금융자문업 글로벌 제도개편과 시사점

## 포커스

최근 독일 해약환급금제도 변화의 특징  
정년연장에 따른 사적연금시장 수요전망과 정책과제

## 금융보험 해설

금융상품의 이해 (20): 목표기간펀드(TDF) (1)

## 글로벌 이슈

미국 1/4분기 GDP 성장률 예상치 하회  
일본 생명보험회사의 해외채권투자 확대 계획과 시사점

## 금융시장 주요지표

**kiri** 보험연구원  
Korea Insurance Research Institute

이슈와 포커스는 연구자 개인의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.  
서울시 영등포구 여의도동 35-4 8층 보험연구원 (문의: 김세환 부장 / 02-3775-9051)



# 금융자문업 글로벌 제도개편과 시사점

박선영 연구위원, 권오경 연구원

## 요약

- 전세계적으로 고령화 사회가 심화되면서 재무 설계, 상속, 세무, 법률 서비스 등 컨설팅형 종합자산관리 서비스에 대한 수요가 증가하고 독립 금융자문업자(Independent Financial Advisers)의 성장세가 두드러지고 있음.
- 오는 7월 호주에서는 『미래금융자문 관련 (개혁)법안(Future of Financial Advice)』이 전면 시행되고 영국, 싱가포르 등 관련국들도 금융자문업의 수수료 체제정비에 나서는 등 금융자문업에 대한 제도개편이 단행되고 있음.
- 우리나라에서는 현재 국회에 계류 중인 『금융소비자 보호에 관한 법률』에서 금융자문업에 대한 활성화 방안이 논의되고 있음.
- 판매채널의 다양화와 전문성 강화를 통해 새로운 활로를 모색해야 하는 국내 보험산업은 금융자문업에 대한 글로벌 제도개편의 추이와 특징을 고려하여 보험산업 판매채널 다변화를 검토할 필요가 있음.
  - 새로운 수익원 창출을 모색 중인 국내 보험회사들은 금융서비스가 제조, 판매, 자문 서비스로 세분화되는 국제적인 추세 속에 대면채널과 비대면 채널의 병행전략을 구사하면서 고액 자산가층을 대상으로 한 금융자문서비스에 주목할 필요가 있음.
  - 현재 논의 중인 우리나라 금융소비자보호법에서는 금융상품 자문업자를 법인으로 한정하면서 대리행위를 금지하고 있어 보험회사나 보험대리점 소속 설계사들의 자문서비스 제공 여지를 차단할 우려가 있는 만큼 금융 자문업의 자격요건을 법인 뿐 아니라 개인사업자까지 확대하는 방안도 검토할 필요가 있음.

## 1. 검토배경



- 고령화 사회의 진전과 퇴직연금시장의 지속성장에 따라 종합자산관리 서비스에 대한 수요가 증가하면서 독립 금융자문업자(Independent Financial Advisers, 이하 'IFA')의 수가 늘어나고 있음.
  - 한자리에서 다양한 금융상품의 가격 비교가 가능하고 재무설계, 상속, 세무, 법률 서비스 등 컨설팅형 종합 서비스를 한꺼번에 받을 수 있는 원스톱 금융서비스에 대한 고객의 수요가 늘어난 것도 독립금융자문업의 성장을 이끌고 있는 동력임.
- 금융자문업의 성장세 속에서 글로벌 금융당국의 제도개편이 본격화되는 가운데 호주에서는 2013년 7월 『미래금융자문 관련 (개혁)법안(Future of Financial Advice, 이하 'FoFA')』<sup>1)</sup>의 전면 시행을 앞두고 금융자문업의 이해상충적 보상시스템에 대한 정비작업에 들어갔음.
- 우리나라에서는 현재 국회에 계류 중인 『금융소비자 보호에 관한 법률(이하 '금융소비자보호법)』에서 금융자문업 활성화 방안이 논의되고 있음.
- 보험설계사나 대리점이 전문성 강화를 통해 새로운 활로를 모색해야 한다는 논의가 부상하고 있는데, 본고는 금융자문업에 대한 글로벌 제도개편의 의미가 국내 보험산업 판매채널 다변화에 주는 시사점을 살펴보고자 함.

## 2. 금융자문업의 성장배경



- 전세계적으로 100만 달러 이상의 금융자산을 보유한 고액자산가 (High-Net-Worth Individuals, 이하 'HNWI') 계층이 증가하면서 이들을 대상으로 한 금융자산 종합 컨설팅 수요가 늘고 있음.

1) 연태훈(2012, 11), “금융소비자 보호를 위한 판매와 자문기능의 정비”, 『금융포커스』, 금융연구원, p.1-2.

- World Wealth Report에 따르면 2011년 기준 전세계 고액자산가는 1,100만 명으로 아시아·태평양 지역과 북미, 유럽지역에 집중해 있음(〈표 1〉 참조).
  - 아시아·태평양 지역의 경우 2009년 고액자산가층이 300만 명을 돌파한 뒤 2011년 현재 340만 명을 기록하고 있음.
  - 북미와 유럽지역은 2011년 각각 340만 명과 320만 명으로 2008년 글로벌 금융위기 이전 수준을 회복했음.
  - 라틴아메리카와 중동 및 아프리카 지역은 가장 낮은 분포를 보이면서 각각 50만 명과 60만 명에 그쳤음.

〈표 1〉 2007~2011 고액자산가(HNWI: High-Net-Worth Individuals) 분포

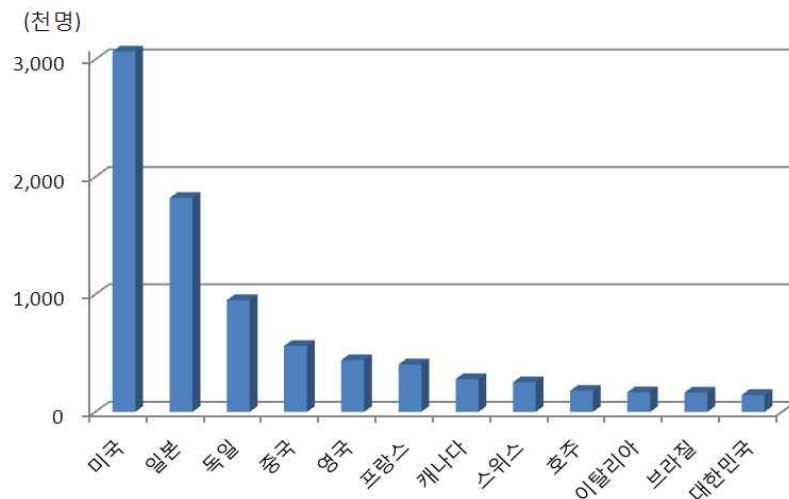
(단위: 백만 명)

구분	2007	2008	2009	2010	2011
아시아-태평양	2.8	2.4	3.0	3.3	3.4
북미	3.3	2.7	3.1	3.4	3.4
유럽	3.1	2.6	3.0	3.1	3.2
라틴 아메리카	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5
중동 및 아프리카	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6
전세계 총합	10.1	8.6	10.0	10.9	11.0

자료: Australian Trade Commission, Data Alert (2012.6.29) 재정리.

- 국가별로는 2011년 기준으로 미국, 영국, 독일, 중국에서 고액자산가층이 50만 명 이상 분포하고 있는 것으로 나타났음(〈그림 1〉 참조).
  - 미국은 300만 명을 넘어섰고 일본은 182만 명, 독일 95만 명으로 1~3위권을 기록했음.
  - 중국은 2007년 39만 명에서 2008년 36만 명, 2009년 47만 명으로 상승세를 보이다가 2011년 들어 53만 명으로 처음으로 고액 자산가층이 50만 명을 넘어섰음.
  - 우리나라의 경우 2011년 기준 14만 4,000명의 고액 자산가층이 분포하고 있는 것으로 집계

〈그림 1〉 2011년 전세계 고액자산가(HNW) 분포현황



자료: Australian Trade Commission, Data Alert (2012.6.29) 재정리.

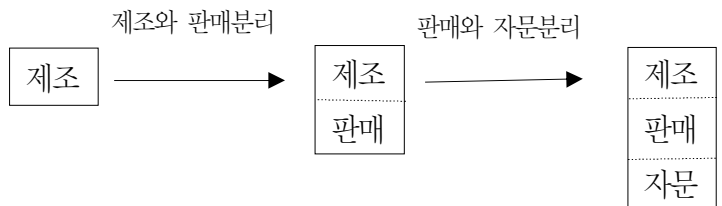
### 3. 금융자문업 제도개편을 둘러싼 국제동향



- 금융상품 중개업자가 금융상품 제조회사로부터 판매수수료를 받는 현행의 보수체계는 투자자의 이해보다는 금융상품 제조회사의 이해를 대변할 수밖에 없다는 이해상충 문제가 부각되면서 국제적으로 소비자 보호를 위해 금융상품의 제조와, 판매 및 자문을 분리하는 감독원칙이 확산되고 있음(〈그림 2〉 참조).
  - 금융상품 판매자와 제조자가 분리되어야 한다는 “제·판 분리”원칙이 강조되면서 IFA와 대리점 등 독립채널이 성장세를 보였음.
    - IFA는 상품 제공자와 전속 관계를 갖지 않는 자문업자로 다양한 회사의 금융상품을 취급하는 금융백화점 역할을 수행함.
  - 최근 국제적인 시류는 “판매수수료 중심 모델(Commission-based model)”에서 “자문수수료 중심 모델(Fee-based model)”로의 전환을 통해 소비자의 선택권을 보장하는 방향으로 제도개편이 진행 중임.
    - Commission-based model에서는 고객에게 제공되는 서비스와는 별개로 총 수수료가 판매규모에 따라 비례적으로 총괄 지급되는 시스템이기 때문에 소비자가 선택적으로 자문 및 유지서비스를 선택하는 것이 어려움.

- 이에 따라 자문서비스의 종류를 일반상담(generic advice), 총체적인 투자상담(full advice), 안정성이 검증된 일부 상품상담(primary advice), 제한적 상품대상 상담(focused advice) 등으로 세분화해 소비자의 선택권을 확대하는 방안이 진행 중임.<sup>2)</sup>

(그림 2) 금융서비스 세분화와 전문화 흐름도



■ 호주에서는 2013년 7월 미래금융자문 관련 (개혁)법안(Future of Financial Advice, 이하 ‘FoFA’)이 전면 시행되고 금융자문업의 이해상충적 수수료 시스템을 대대적으로 정비할 계획임.

- 본 법안에서는 1) 금융자문행위에 금융소비자들의 최선의 이해를 반영해야한다는 최선혜택의무(best interests duty)<sup>3)</sup>, 2) 추천이나 자문에 영향을 미칠 수 있는 보상행위의 금지(ban on conflicted remuneration), 3) 판매된 금융상품의 숫자나 규모에 따라 비례적으로 보수를 청구하는 행위(volume payments) 금지 등이 핵심골자임.
  - 일회성이 아닌 지속적 자문계약 체결의 경우 명확한 공시(opt-in closure)<sup>4)</sup>를 해야 하고 2년마다 고객의 명시적 동의를 얻어야함.
  - 연차보고서에 고객에게 부과한 수수료와 제공된 서비스를 명확히 기재해야 함.
  - 소비자의 필요에 따른 맞춤형 자문의 제공과 적정 수수료 부과를 위해 단계적이고 세분화된 자문(scaled advice)<sup>5)</sup>의 확장을 권고

2) 남길남(2012. 4), “유럽금융제도·규제분석 및 시사점”, 『유럽금융시장포커스』, 자본시장연구원, p.1-11.  
 3) 영국도 2013년부터 독립 금융자문업자들이 금융상품 제조사로부터 수수료를 수취하지 못하도록 금지하는 방안을 발표함. 투자자로부터 자문서비스에 대한 보수만을 수취하도록 하는 방안임. 자문보수는 자문의 대상이 되는 상품의 가액과는 무관해야하며 보수수준에 대한 투자자의 사전적 서면동의가 필요함.  
 4) 호주증권투자위원회(ASIC: Australian Securities and Investments Commission)는 모범행동규범의 규율을 받는 FA들에 한해 예외적으로 opt-in 규정을 면제받을 수 있도록 허용하는 재량권을 행사할 수 있는 권한을 부여받음.  
 5) “scaled advice”란 투자자가 원하는 특정 분야에 전문화된 자문서비스로 이전의 총체적이고 일괄적인 자문(“holistic advice”)와는 대별됨.

〈표 2〉 호주 FoFA 주요 내용

구분	내용	적용범위
상충되는 보수의 금지	수수료(commission)와 판매량기준 지급(volume-based payments)을 포함하여 상충되는 보수체계를 금지함	개인고객의 일반적(general) 및 개인적(personal) 자문 조항
의무적 갱신(사전동의형)	진행 중인 자문비용에 대하여 2년마다 고객의 동의를 갱신할 것을 자문업자에게 요구함	개인고객의 개인적 자문 조항
최선택의 의무	자문업자는 고객을 최선으로 하는 행동을 할 것이 요구됨	개인고객의 개인적 자문 조항에 한함
소프트달러 <sup>6)</sup> 이익의 금지	건당 \$300 이상의 소프트달러 이익을 금지함	개인고객의 일반 및 개인적 자문 조항을 포함
단순형 은행상품의 예외	예금취급기관(ADIs)의 고용인이 해당 기관의 단순 은행상품 판매 시 최대 이익의 의무 및 상충되는 보수의 금지를 완화함	예외는 해당 상품에 대하여 일반 및 개인적 자문과 관련하여 적용

자료: 호주 재무부(2011), *Future of Financial Advice 2011*, information pack.

#### ■ 영국, 싱가포르 등 주요국들도 호주와 유사한 형태의 금융자문업 제도개혁에 앞장서고 있음.

- 2013년 1월 1일부터 전면 시행된 영국의 소매금융 채널작업반(Retail Distribution Review, 이하 'RDR')<sup>7)</sup> 개혁안은 판매·자문서비스의 전문성과 독립성 강화, 서비스 보수체계 개선 등을 골자로 함.
  - 2013년 1월 1일부터 금융자문업자는 제조사로부터 어떠한 형태의 수수료도 받지 못하며 투자 상담에 대한 비용은 상담을 받는 투자자에게 직접 청구
  - IFA는 취급상품과 투자 상담의 범위로 구분된 서비스별 자격요건을 갖춰야 함.
  - 자문서비스의 종류가 독립적 상담인지 제한적 상담인지 투자자에게 명시적으로 밝혀야 하며, 재무 상담이 아닌 개별적인 투자권유를 수반하는 단순상담의 경우 투자자의 적합성을 확인해야 함.
  - AXA, Friends Provident, Standard Life, AVIVA 등 영국의 생명보험회사들은 대형 IFA사를 직접 설립하거나 설립된 IFA의 지분을 인수해 자문업을 강화하는 추세임.
- 지난 1월 싱가포르의 FA 개혁 권고안은 IFA의 경쟁력 강화와 질적 향상, 채널비용절감, 그리고 공정거래(fair dealing) 문화촉진 등이 골자임.

6) 소프트달러(soft dollar)란 판매수수료, 리서치 자료 및 자문서비스에 대한 대가 등을 구별하지 않고 지급되는 포괄적 개념의 위탁매매수수료를 의미하는 것으로 자문수수료와 판매수수료를 구별하여 항목별 수수료를 지급하는 하드달러(hard dollar)와는 구분됨.

7) 안철경·이경희 (2011), 『소비자 보호를 위한 보험유통채널 개선방안』, 보험연구원, p.1-147.

- 현행 전문 자격요건을 강화하고 연간 30시간 이상 전문가 양성프로그램(Continuing Professional Development, 이하 'CPD')에 참여<sup>8)</sup>
- 보험브로커는 현재 FA 자격증 없이 자문서비스를 제공할 수 있으나 권고안에서는 독립 자문업자에 준하는 전문성을 갖추도록 요구
- 자문회사 내에서 리스크 관리 및 준법감시(compliance) 부서장이 자문회사 대표이사를 겸직하지 못하도록 규정하고 준법감시 기능과 판매, 자문채널을 독립적으로 운영하도록 규정
- 현행 규모 중심의 수수료(volume-based remuneration) 지급을 금지하고 판매행위의 최종 성사여부와 상관없이 고정된 수수료를 받는 방식(fixed fee per introduction)으로 전환 유도
- 자문행위 이외에 금융상품에 대한 추천 및 알선행위로 인한 수수료 수취 금지

〈표 3〉 영국·싱가폴의 금융자문업(Financial Advisory Industry) 개혁 추진 현황

구분	개혁안	주요내용
영국	소매판매채널 검토보고서 (Retail Distribution Review, 이하 'RDR')	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2007년 6월 A Review of Retail Distribution에 대한 discussion paper 발간</li> <li>- 금융자문 판매 및 금융가이드로 구분해 규제 차별화</li> <li>- 모든 금융자문가(FA)는 보험회사로부터 판매수당을 받는 것이 아니라 자문보수를 받아야함</li> <li>- 보험회사가 자기자본에서 판매채널의 수당을 선지급하는 방식 (up-front commission) 전면금지</li> <li>- 2013년 1월 1일부터 전면시행</li> </ul>
싱가폴	FAIR(Financial Advisory Industry Review) Reform	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Monetary Authority of Singapore's (MAS's), 2012년 3월 consultation paper 마련</li> <li>- 2013년 1월 28개 권고사항 제시</li> </ul>

자료: Financial Conduct Authority (<http://www.fca.org.uk>), Monetary Authority of Singapore (<http://www.mas.gov.sg>).

- 금융 자문업에 대한 엄격한 자격증 제도와 수수료 개편이 이미 단행되고 있는 일부 국가들에서는 은행 프라이빗 बैं킹 서비스가 제한적인 자문 서비스로 축소되고 소정의 전문 자격증을 두루 갖춘 독립 자문업자에게 대고객 자문서비스를 위탁하는 사례가 늘어날 것으로 예상되고 있음.

8) 현행 전문 자격요건(Singapore-Cambridge General Certificate Education, 이하 'GCE')을 GCE O Level에서 GCE A Level로 강화.

- 파이낸셜타임스와 씨티와이어 등 언론보도에 따르면 영국의 은행업 및 각종 금융서비스 제공회사인 Nationwide Building Society는 최근의 자문개혁 조치 이후 연금판매를 중단하고 연금에 대한 자문서비스를 원하는 고객들에 한해서 독립자문업자(IFA) 포털사이트(<http://www.unbiased.co.uk>)에서 자문을 얻도록 권유하고 있음.
  - 영국 로이드 बैं킹그룹은 지점 고객들을 대상으로 제공하던 투자 자문서비스를 폐지하고 향후에는 10만 파운드 이상을 보유한 고액자산가에게만 투자자문서비스를 제공할 것이라고 밝혔음.
  - 로열뱅크오브 스코틀랜드와 HSBC는 향후 제한된 상품에 한해서만 제한된 수준의 자문 서비스를 제공할 것이라고 밝혔음.

## 4. 국내 현황



- 우리나라에서는 2011년 11월 21일 마련된 『금융소비자 보호에 관한 법률(이하 ‘금융소비자보호법)’』 제정안을 중심으로 금융자문업 활성화 방안이 논의되고 있음.
  - 관련 법안에 따르면 새로운 금융서비스 업종으로 금융상품자문업 도입을 규정하고 동일기능 동일규제 체계의 원칙을 강조함.
    - 현행 금융관계법상 모든 금융상품 및 서비스를 예금성, 투자성, 보장성, 대출성 상품으로 분류하고 판매채널을 직판업자, 판매대리·중개업자, 자문업자로 재분류하고 금융소비자법에서 일원화하여 인가 등록 관리하는 방안을 추진 중임.
    - 금융상품 자문업의 정의는 금융상품의 가치 또는 금융상품 구매 결정을 위한 자문에 응하는 금융업으로 진입자격은 법인으로 제한하며 자본금 요건은 5억 원임.
  - 현재 우리나라에서는 은행 고객들을 대상으로 한 프라이빗 बैं킹 서비스를 제공하고 있지만 이는 일종의 부가서비스로 은행예금이나 펀드상품 등에 대한 투자권유 수준에 머물고 있고 별도의 자문 수수료를 제공받지 못함.
    - 투자자문업이 허용될 경우 독립 자문업자가 특정 종목의 주식 채권 등을 직접 추천할 수 있어 실질적인 종합자산관리서비스가 가능해짐.

〈표 4〉 금융소비자보호 법률안의 금융상품판매업자 분류체계

유형	개념	현행채널
대리업자 (1사전속/복수전속)	금융회사로부터 권한을 위임받아 금융상품 계약과 관련한 의사표시 또는 수령을 영업으로 하는 자	보험대리점
중개업자 (1사전속/복수전속/독립)	금융회사로부터의 권한 위임없이 금융회사와 금융소비자 간의 금융상품계약체결의 중개를 영업으로 하는 자	보험설계사, 투자권유대행인, 대출모집인, 할부/리스에이전트 등
자문업자 (독립)	금융상품의 구매 또는 평가에 관한 정보의 제공·조언·상담을 영업으로 하는 자	투자자문업자

자료: 금융소비자보호법 제정 기본방향 토론회 (2010.6.10) 자료 재정리 p.16.

- 판매와 자문의 분리가 강조되고 있는 일반 금융투자 상품과는 달리 우리나라 보험 상품의 경우에는 판매와 자문의 경계가 아직까지는 모호하며 일부 재무설계형 법인보험대리점(이하 'GA')<sup>9)</sup>에서 다수의 국제공인재무설계사(Certified Financial Planner, 이하 'CFP')를 보유하고 전문적인 재무설계 서비스를 제공하고 있음.
- 이밖에 보험회사들이 직접 판매자회사를 설립해 일부 재무설계 서비스를 제공하고 있기도 함.
  - AIG손보가 2012년 판매전문자회사인 컴파스어드바이저를 설립해 운영하고 동부화재, 흥국화재, 등도 판매자회사를 운영 중임.
  - 메리츠금융서비스<sup>10)</sup>는 메리츠금융지주가 재무설계를 매개로 한 보험판매를 주력으로 하는 판매자회사로 최근에는 연금, 보험, 펀드 등 다양한 금융상품을 판매하는 영업방식을 강화하고 있음.

9) 전희주·안철경 (2013)에 따르면 우리나라 GA는 크게 판매중심형, 재무설계형, 네트워크형 등 세 가지 유형으로 구분됨. 전희주·안철경 (2013), 『일반화 로짓과 대응분석을 이용한 GA사업모델 방향에 관한 연구』, 보험금융연구 제 24권 1호 p. 139~168.

10) 리츠파트너스에서 2013. 4 사명변경.

〈표 5〉 보험권 판매자회사 운영현황

(단위: 명, 건, 만 원)

회사	사업등록	설계사 수	신규 실적 (건수, 모집액)	비고
티시스	2007. 6	생명: 926	건수: 26,063 모집액 929,833	홍국화재 · 홍국생명 판매자회사
메리츠금융서비스	2009. 12	생명: 700	건수: 9,269 모집액: 273,151	메리츠금융지주 판매자회사
컴파스어드바이저	2012. 5	생명: 162	건수: 42 모집액: 0.7	AIG손보(차티스) 설립 판매자회사
		손해: 366	건수: 23,845 모집액: 1,125	
동부 MnS	2013. 3	n/a	n/a	동부화재 TM 분리 자회사

주: 설계사 수 및 실적은 FY2011 기준임(컴파스어드바이저는 FY2012 상반기 기준).  
자료: 기사검색 및 협회 공시자료 이용 작성.

## 5. 결론 및 시사점



- 새로운 수익원 창출을 모색 중인 국내 보험회사들은 금융서비스가 제조, 판매, 자문 서비스로 세분화되는 국제적인 추세 속에 금융자문업의 전문성 확보와 역량 강화에 나서야 함.
  - 금융자문업에 대한 개혁조치가 상당수 진행 중인 선진국의 사례를 볼 때 고객에게 부가서비스로 제공되던 프라이빗 बैं킹서비스는 제한적인 자문서비스로 대폭 축소되고 금융 자문업자에게 자문 서비스를 위탁하는 추세가 이어질 것으로 전망됨.
- 보험상품의 경우 일반적인 금융 투자상품과는 달리 판매와 자문의 경계가 모호한 특수성 때문에 판매와 자문의 분리가 즉각적으로 반영되기는 어려울 것으로 보이나 변액보험 등 투자형 보험상품이 가시화되면서 중장기적으로는 자문서비스에 대한 전문성 요구가 한층 강화될 것으로 예상됨.
  - 보험회사들은 향후 대면채널과 비대면 채널의 병행전략을 구사하면서 고액 자산가층을 대상으로 한 금융자문 서비스에 주목할 필요가 있음.

- 인터넷 텔레마케팅 등 비대면 채널의 경우 단순상품 위주로 소비자들의 직접 구매를 통한 가격 경쟁력 위주의 판매 전략을 구사하는 한편 독립채널의 경우 종신형 및 투자형 등 복합 상품 위주의 전문적이고 독립적인 자문서비스를 제공하는 이원화된 판매 전략이 가능함.
  - 대형 보험회사들은 전속 설계사에 대한 교육과 전문 자격증 제도를 강화해 복합상품 위주로 종합 재무설계 서비스를 제공하는 한편 중소형 보험회사들은 판매 전문채널을 활용해 단순상품을 판매하고 기타 복합 상품의 경우에는 금융 자문업자나 독립채널에 위탁하는 방안을 고려할 수 있음.
- **현재 논의 중인 우리나라 금융소비자보호법에서는 금융상품 자문업자를 법인으로 한정하면서 대리행위를 금지하고 있어 보험회사나 보험대리점 소속 설계사들의 자문서비스 제공 여지를 차단할 우려가 있는 만큼 금융 자문업의 자격요건을 법인 뿐 아니라 개인사업자까지 확대하는 방안도 검토할 필요가 있음.**
- 금융상품 자문업자의 자격요건이 개인사업자까지 확대될 경우 중장기적으로 고학력 고능력 보험설계사들이 자문서비스 관련 전문 자격증을 취득해 금융자문업자로 전환, 판매채널 다변화가 가능할 것으로 예상됨. **kiri**