

IFA 제도 도입, 금융투자업계의 판도가 변화할까?

독립투자자문업자의 활동을 허용하는 IFA 제도가 도입됐다. 특정 금융상품 제조·판매 회사에 소속되지 않은 전문가에게 투자 자문을 받을 수 있게 된 것이다. 금융소비자와 판매자 사이에서 제 역할을 얼마큼 해낼지에 금융투자업계의 판도가 달려 있다.

글 박신애 자본시장연구원 선임연구원



국내 IFA 제도의 도입 배경 및 주요 내용

지난해 3월 금융위원회는 금융상품에 대한 종합적인 자문 서비스 활성화 방안 중 하나로 독립투자자문업자(Independent Financial Advisor, IFA) 제도 도입을 추진했다. IFA는 금융상품 제조·판매 회사에 소속되지 않고 중립적 위치에서 금융상품에 대한 투자 자문을 수행하며, 자문수수료는 고객으로부터만 수취 가능한 상법상 주식회사 또는 자본시장법상 금융기관을 지칭한다. 그간 국내 자산관리 서비스는 일부 고액자산가를 대상으로 금융업권별 단편적 서비스를 제공하는 경향이 강했으며, 금융소비자와 판매자 간의 정보 비대칭으로 인한 이해상충 문제가 존재했다. 이에 생애 자산관리 서비스를 제공하고 장기적 자산 형성을 활성화하기 위한 방안으로 2014년 집합투자 상품에 한해 IFA 도입을 검토한 것이 국내 IFA의 출발점이라 하겠다.

기존 투자자문업자와 IFA의 가장 큰 차이점은 ‘독립성’의 여부다. 그렇기 때문에 IFA는 특정 금융사의 상품에 한정된 자문을 할 수 없으며, 금융사로부터 커미션 등 자문수수료를 제외한 경제적 이익을 취할 수 없다. 투자자문업자는 자문의 자산 범위에 따른 자기자본 규모를 충족해 독립 또는 일반투자자문업을 선택할 수 있으며, 요건에 따라 독립투자자문업자와 일반투자자문업자 간 전환이 가능하다.

한편, 하나의 회사에 소속돼 투자 권유 업무를 대행하는 투자권유대행인은 투자 권유 시 투자자에게 적합한 상품을 권유하고 상품에 대한 충분히 설명해야 할 의무는 투자자문업자와 동일하나, 투자자의 최선의 이익을 위한 서비스를 제공해야 할 충실 의무는 부담하지 않는다. 이번 투자자문업 활성화 방안을 통해 IFA는 최저 자기자본 1억 원으로 집합투자증권(펀드, ETF 등), 파생결합증권(ELS, DLS 등), 환매조건부매매(RP), 금융기관 예치금 등에 대한 투자 자문이 가능하게 됐다. 또한 연금저축·퇴직연금, 신탁(신탁형 ISA) 등도 편입되는 자산이 자문 대상 자산에 해당되는 경우 자문이 가능하다.

IFA와 일반자문업자, 투자권유대행인 특징 비교

구분		독립투자자문업자(IFA)	일반자문업자	투자권유대행인
형태		법인(주식회사)		개인
자문 대상	자기자본 1억 원(신설)	펀드, ELS, RP, 예금		파생상품을 제외한 금융투자상품 투자 권유 위탁
	자기자본 5억 원(현행)	주식, 파생, 채권 등 / 금융투자상품, 예금 등		
	자기자본 8억 원(현행)	5억 원 대상 상품 + 부동산 등		
독립성 요건		적용	미적용	미적용
특정 금융사 제휴		불가	다수 회사와 제휴 가능	1개사와 전속 계약만 가능
독립성 표시		가능(상호, 홍보 가능)	불가(제휴사 표시)	불가(위탁사 표시)
자문수수료		투자자로부터만 수취	투자자로부터 수취	-
판매사로부터 커미션 등 수취		불가	제한적 가능(사전 고지의무)	가능
판매사로부터 재산상 이익 수취		수취 금지	수취 가능(사전 고지의무)	수취 가능
특이사항		-독립성 표시 가능(신뢰 확보) -모든 금융사 상품 자문 가능 -금융사 제휴 제한	-판매사로부터 커미션 제한적 수취 -(투권인 대비) 다양한 상품 자문 가능 -(IFA 대비) 독립성 미확보	-판매사로부터 커미션 -1개사 전속

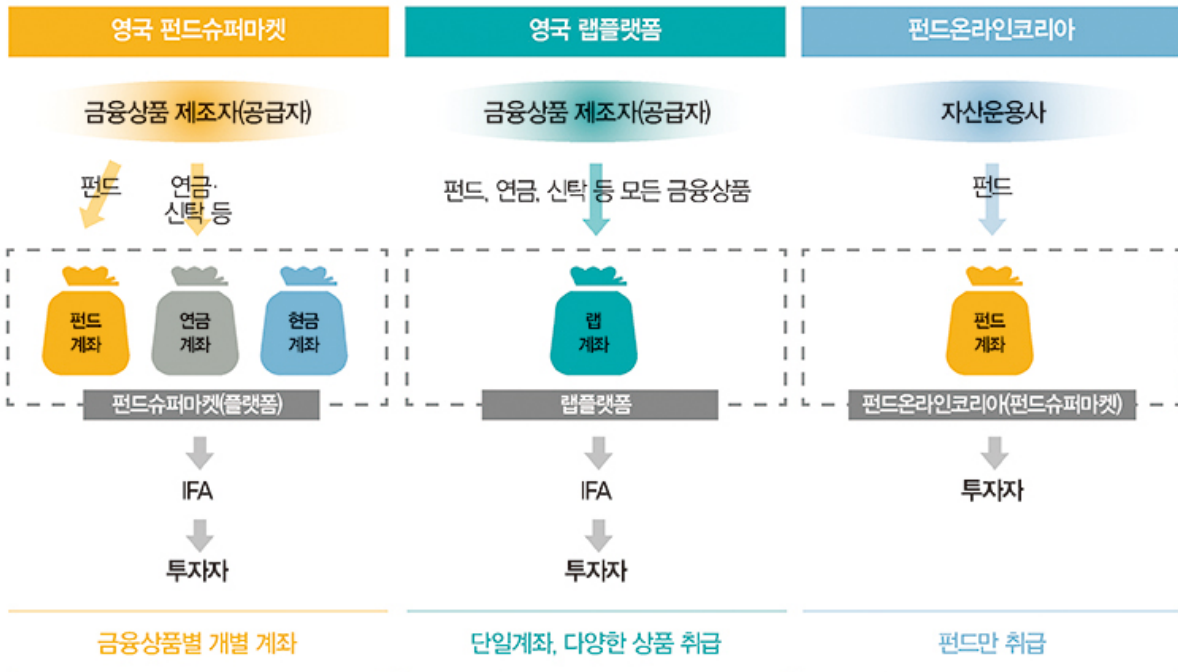
자료: 금융위원회

도입 이후 국내 IFA의 행보 및 영국의 사례

금융위원회는 5월 12일부터 IFA 신청을 받고 있으며, 기존 투자자문사의 IFA 전환을 우선 시행키로 했다. IFA 도입으로 자산관리 서비스의 대중화가 기대되는 가운데 증권사들의 플랫폼(Platform) 서비스 경쟁도 본격화되고 있다. 플랫폼은 투자자문업자와 투자자에게 자문 및 투자 관련 활동을 지원하는 중개업자로서 향후 IFA 활성화를 위해서는 플랫폼의 역할이 매우 중요할 것으로 예상된다. 투자자는 플랫폼을 통해 자문업자를 검색하고 자문 계약 체결 및 투자 자문 결과에 따른 금융상품 매매 등을 원스톱(One-stop)으로 수행할 수 있다. 현재 펀드슈퍼마켓을 운영하는 펀드온라인코리아를 비롯해 몇몇 증권사들 역시 플랫폼 서비스 제공에 적극적으로 나서고 있다.

IFA의 투자 자문이 활성화된 영국의 경우 IFA가 증가하면서 플랫폼에 대한 수요가 확대됐다. 초기 다양한 금융상품을 IFA에 중개하는 서비스로 시작했으며, 자문 수요와 판매채널이 확대되고 정보기술(IT)이 발전함에 따라 고객 자산·거래 현황 관리, 새로운 비즈니스·상품 마케팅 지원, 고객 수수료·보수 수취 자문 등을 지원하는 종합 서비스로 발전했다. 영국의 플랫폼은 크게 펀드슈퍼마켓(Fund Supermarkets)과 랩플랫폼(Wrap Platforms)으로 구분되며 랩플랫폼은 각종 금융상품을 단일 계좌로 투자, 관리할 수 있는 랩계좌(랩어카운트) 시스템을 제공해 IFA의 종합자산관리 서비스를 위한 기반을 제공한다. IFA가 투자자에게 제공하는 상품 종류, 서비스 범위 등에 따라 랩플랫폼과 펀드플랫폼을 선택해 이용할 수 있으며, 실제로 영국의 마스터 어드바이저 IFA(Master Adviser IFA)는 고객을 투자 금액에 따라 세분화해 5만 파운드 이하는 펀드슈퍼마켓에, 5만 파운드 초과는 랩플랫폼에 동시에 이용한다.

▣ 영국과 한국의 플랫폼 구조 비교



자료: 금융투자협회 재인용

영국은 1988년 금융상품 제조와 판매를 분리하는 양극화 규정(Polarization Rule)이 시행되면서 IFA 제도를 도입했다. 이후 소매투자 시장의 건전성과 효율성 증대를 위해 2006년부터 소매판매채널 개선 방안(Retail Distribution Review, RDR)을 논의해 2012년 말부터 본격 시행했다. RDR는 자문업자의 전문성 요건을 강화하고, 상품공급업자로부터 수수료(Commission, Cash Rebate) 수취를 금지하고, 고객으로부터 직접 자문보수(Fee)를 수취할 수 있도록 하는 등 판매채널의 구조 변화를 유도했다. 시행 초기 기존 자문 서비스를 무료로 인지하던 투자자들의 이탈로 자문 시장이 크게 위축될 것을 우려했으나 투자 자문 수요는 크게 감소하지 않은 것으로 평가된다.

향후 자산관리 서비스 산업의 변화 방향

2016년 기준 국내 전체 가계자산 중 금융자산의 비중은 26%로 집계됐다. 2005년에는 14%, 2010년에는 21.4%로 금융자산 비중은 지속적으로 확대되는 가운데 금융자산 투자의 주된 목적을 ‘노후 대책’이라고 답한 비중은 55.2%다. 노후 생활자금 마련에 대한 필요성과 이에 대한 인식이 확대되고 있는 것으로 해석된다. 한편 금융자산 투자 시 선호하는 자산 운용 방법으로는 2016년 기준 예금(은행 예금, 저축은행 예금, 비은행 금융기관 예금)에 대한 비중은 91.5%로 매우 높은 반면 주식 및 수익증권에 대한 비중은 각각 2.4%, 1.6%로 금융투자 상품을 활용한 자산관리는 매우 부진한 것으로 보인다.

금융투자협회 조사에 따르면 보험과 연금에 포함된 금융투자 상품을 고려한 전체 가계자산 중 금융투자 상품 비중을 비교하면 미국 52.0%, 영국 27.0%, 일본 20.6%이며 우리나라는 12.5%로 상대적으로 낮게 나타났다. 급속한 인구 고령화와 저금리 기조가 고착화되는 상황에서 가계보유 금융자산은 꾸준히 증가하고 있어 향후 금융자산 운용에 관한 자문 서비스의 필요성이 더욱 증대되는 상황이다. 한편 금융상품이 더욱 복잡해지고 다변화됨에 따라 최적의 금융상품을 찾기 위한 탐색비용과 잘못된 선택에 대한 기회비용은 점차 증가되고 있으나 기존의 자산관리 및 자문 서비스는 미흡한 실정이다.

IFA 제도가 활성화된 영국은 IFA를 통한 투자 상품 자문뿐만 아니라 은퇴·재무 설계, 상속·부동산 등 보다 다양한 자문 서비스를 제공하고 있으며, 전문성을 요하는 세무 상담 등의 경우 파트너십을 활용한 자문을 제공한다. 그랜트 Thornton(Grant Thornton)에 따르면, 자문 서비스 보수는 시간제(Hourly Fee), 정액제(Fixed Fee), 정률제(Percentage of Assets) 등으로 구분되며 2016년 자문 서비스의 평균 보수율은 연 2.56%, 시간제 평균은 150파운드다.

국내의 경우 현재까지 유료 자문 서비스에 대한 인식이 부족하다는 점이 IFA 제도 정착에 가장 큰 걸림돌이 될 것으로 보이나 IFA의 자문 서비스를 통해 불완전판매를 방지하고 고품질의 투자 자문 서비스를 제공할 수 있다면 자문수수료에 대한 인식은 차츰 개선될 것으로 기대된다. 또한 국내 IFA는 투자 상품에 대한 단편적인 자문 서비스가 아닌 개인의 생애주기를 고려한 종합적인 자산관리 서비스를 제공하는 방향으로 나아가야 할 것이다.

현재 자산관리 서비스 시장에서 높은 시장점유율을 보이고 있는 영국의 IFA는 1988년 도입된 이후 여러 차례 관련 제도가 개선됐다. 국내의 경우도 자산관리 서비스 시장에서 IFA의 역할이 자리 잡기 위해서는 다소 시간이 필요할 것으로 예상되는바 좀 더 장기적인 시선으로 IFA의 자리매김을 지켜 봐야 할 것으로 판단된다.

* 저작권법에 의하여 해당 콘텐츠는 코스콤 웹진에 저작권이 있습니다.

* 따라서, 해당 콘텐츠는 사전 동의없이 2차 가공 및 영리적인 이용을 금합니다.