

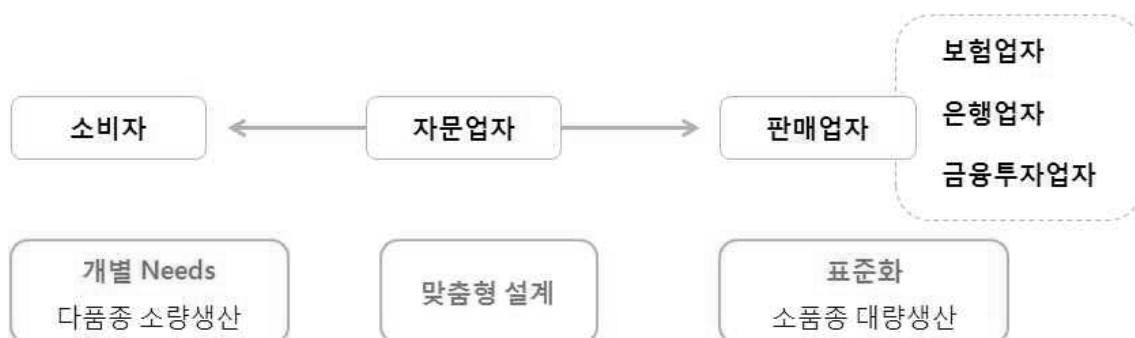
『금융상품자문업』 도입과 금융소비자보호를 위한 과제

안수현(한국외대 법학전문대학원, 교수)

I. 금융상품자문업의 필요성

- 저출산·고령화로 자산관리에 대한 금융소비자의 수요가 커짐에 따라 그러한 서비스를 제공하는 자문업자에 대한 기대도 높아지고 있음.
- 개별적 계좌관리를 토대로 고객별 맞춤형 서비스를 제공함으로써 복합적 재무목표 달성을 지원하는 자문업에 대한 수요는 늘어날 것으로 기대됨
- 반면에 판매하는 입장에서는 위험인수 및 관리차원에서 표준화를 토대로 소품종 대량생산을 선호하는 것이 비용면에서 효율적이기 때문에 선호할 수밖에 없음.
 - 이러한 경우 소비자(수요자)와 금융회사(공급자)간에 선호가 불일치함으로써 금융소비자의 금융상품 탐색과 분석에 많은 비용과 노력이 요하게 됨

<그림> 변화하는 환경하에서 금융상품자문업의 역할



II. 제도도입 논의 및 경과

- 최근의 논의

- 최근 금융위원장은 ‘국민재산늘리기’ 프로젝트 TF에서 독립투자자문업자(IFA)를 도입하겠다고 밝힌 바 있음
 - 독립투자자문업자란 상품공급업자 내지 상품종류에 상관없이 독립적인 자문과 추천, 체결 대행이 가능한 투자자문업자를 의미

- 그러나 이미 2011년 11월 16일 처음 정부가 입법예고한 금융소비자 보호에 관한 법률제정안과 이후 2013. 7. 3. 재추진된 금융소비자보호에 관한 법률 제정안 등에서 ‘금융자문업’ 도입을 신선했던 바 있음.
 - 금융상품자문업이란 동법에서는 “이익을 얻을 목적으로 계속적이거나 반복적으로 금융상품의 가치 또는 금융상품 구매결정에 관한 자문에 응하는 것이라고 정의
 - 이는 개별 금융업법에 산재하고 있는 금융상품의 판매채널을 행위유형과 판매주체의 지위에 따라 ‘금융상품판매업자(직접판매업자와 판매대리·중개업자로 재분류)’와 ‘금융상품자문업자’로 분류하여 “동일기능-동일규제” 체계를 도입함으로써 규제공백이나 규제차익을 방지하고자 하기 위함임
 - 신규업으로 금융상품자문업을 신설하여 이들의 자문업무 수행에 대한 행위기준으로서 선량한 관리자로서의 주의의무와 자문의 독립·공정성확보를 위하여 판매업자로부터 독립하여 자문을 수행하도록 하고 있음.
 - 자문에 응하는 경우 금융소비자가 최선의 선택을 할 수 있도록 자문업무를 수행하여야 하며, 거래관계가 있는 판매업자 등으로부터 금품을 수수하는 행위를 금지하고 있음.
 - 이처럼 선관주의의무와 금융상품판매업자로부터의 독립성 원칙, 그리고 이해상충이 우려되는 행위에 대한 행위 금지 등을 명확히 규정함으로써 금융상품자문업자 자신이나 금융상품판매업자가 아닌 금융소비자의 이익을 위해 자문업무를 수행하도록 유도하고 있음
 - 궁극적으로 금융상품자문업의 도입은 금융소비자와 판매자간의 정보비대칭과 그로 인한 이해상충과 불완전판매 등의 문제를 해소하고 늘어나는 자산관리서비스 수요에 대응하기 위해 마련된 것이라고 할 수 있음.
- 다만, 금융소비자법제정안에서는 포괄적 자문업을 도입하고 있으나 한계도 없지 않음
 - 즉 보험업법상 FP가 금융상품자문업자로 등록한 경우에도 금융투자상품에 대한 자문을 제공하고자 하는 경우에는 자본시장법상의 등록을 필요로 한다고 해석하는 경향이 강함.

- 현재 보험업법에는 보험상품에 관한 자문에 응하는 보험자문업이 도입되어 있지 않은 반면, 자본시장법에는 투자자문업이 도입되어 있음
- 이후 금융소비자보호에 관한 법률제정안이 국회에서 답보를 보이자, 2014년 펀드에 한하여 독립투자자문업자 도입이 발표된 바 있음.
- 이는 자본시장법시행령 개정만으로 가능한 펀드 등의 금융상품자문업을 우선 도입하고 이후 금융소비자보호에 관한 법률 제정을 통해 전체 금융상품으로 확대하는 것으로 접근방식을 취한데 따른 것임

III. 금융소비자 보호를 위한 몇가지 법적 과제

1. 독립성요건 및 정의

(1) 문제의 제기

- 금융상품자문업의 역할이 확대되기 위해서는 금융상품 공급자의 영향에서 벗어나 금융소비자의 이해를 우선시할 수 있도록 관계설정이 명확하여야 함.
- 즉 공급자에 종속하지 않고 금융소비자에게 가장 적합한 금융상품을 선별하여 권유할 수 있는 독립금융상품자문업자가 요구됨
- 자문업자가 판매수수료에 의존할 경우 금융소비자 수요에 부합하기보다는 금융상품 판매에 주력할 유인이 발생하기 때문임.

(2) 과제

- 독립성요건에 대한 정책적 방향의 명확화가 필요
- 금융상품자문업자의 독립성요건은 어떤 관점에서 보는가에 따라 차이가 있음
 - 즉 독립성을 확보하는 것에 대하여 ①자문업자의 자문 제공시 제3자로부터 일체

의 영향을 받을 가능성을 배제하는 장치를 마련하는 것이 전문적이고 높은 수준의 자문을 제공하도록 담보하는 것이고, 이를 담보하기 위하여 독립성을 엄격하게 규정하고 그 준수를 이행하게 하는 것이 가장 중요하다고 보는 접근방법이 있는 반면,

- ② 단순히 독립적이라는 것이 중요한 것이 아니라 전문적이고 높은 품질의 자문을 제공하도록 담보하는 장치가 더 중요하다는 접근방법 등 독립성요건을 보는 관점과 장치에 대한 견해차이에 따라 독립성요건을 정의하는데 영향을 줄 수 있음.

○ 따라서 구체적으로 금융상품자문업자의 독립성 요건을 정의함에 있어서 어떠한 접근방법을 따르는 바에 따라 세부내용에 차이가 발생한다고 할 수 있음.

○ 다만, 국가별로 독립성요건을 정의함에 있어서 금융소비자에 대한 충실한 자문의 제공 및 공정성 확보라는 당위적 목표는 공통됨.

- 다만, 이 외에 독립금융상품자문업자의 양산과 활성화를 고려하여 정의요건을 마련하는 경향이 있음을 참고할 필요가 있음.

□ 독립성을 정의하는 다양한 방안

① 보수 정책과 연계하는 방안

- 이는 독립성을 정의함에 있어서 가장 관건이 되는 보수형태에만 초점을 맞추어 정의하는 방안이라고 할 수 있음.
- 즉 독립성을 확보하는 장치로서 제조회사로부터의 수수료(commission)형태의 보수를 일체 금지하는 것을 독립성요건의 핵심으로 보는 접근방법이 해당.

② 보수를 포함한 자문의 품질(즉 전문성요건)에 포커스를 두는 방안

- 즉 독립금융자문업자에게 요구되는 것은 단순한 독립성만이 아니라 높은 수준의 자문을 제공할 수 있는 전문성이 더 중요하다는 점에서 전문성과 독립성요건을 함께 정의하는 방안이 대표적임.
- 대표적으로 보수 외에 관련시장요건(whole of the market)을 부가한 것을 독립성요건으로 보는 경향이 있음(대표적으로 EU, 영국의 예)
- 다만, 이러한 전문성요건의 경우 독립금융자문업자에 대하여 모든 관련상

품을 취급하는 것을 요구할 것인지 아니면 제한된 상품과 서비스를 취급하는 자도 독립자문업자로서 허용할지에 대해서는 정책적 관점에서 차이가 있음.

- ③ 보수형태, 전문성 외에 금융상품제조자와의 지분관계 등을 포함하여 독립성 요건을 마련하는 방안
 - 독립성요건을 보다 엄격하게 보아 제조자와의 지분관계 외에 판매업자와의 지분관계도 제한할지에 대해서는 국가별로 차이를 보이고 있음.

2. 금융소비자의 최대 이익을 우선하는 인센티브가 작동하는 보수 및 체계 확보

- 독립금융상품자문업자가 상품제조자로부터의 수수료(commission)형태의 보수를 받는 것을 허용하는 경우의 문제점
 - 무엇보다 금융소비자의 경우 판매시 제공되는 조언과 자문의 차이를 구분하기 어렵다는 문제점을 야기
 - 더구나 판매시 제공되는 조언은 그 특징이 판매를 원활하게 하는 촉진적인 측면이 더 강함.
 - 반면, 자문은 기본적으로 금융소비자의 최대·최선의 이익을 위하여 제공되는 점에서 조언의 성격면에서 중요한 차이가 있음.
 - 더구나 독립자문업자가 상품제조자로부터 수수료(commission)형태의 보수를 받는 경우 자문업자는 금융소비자의 최선의 이익을 추구할 인센티브가 제대로 작동하지 못할 가능성이 큼.
 - 특히 ‘독립금융자문업’의 지위를 가짐에도 불구하고 상품제조자로부터 수수료(commission)형태의 보수를 지급받는 것 자체가 ‘독립성’을 훼손할 가능성이 있어 독립성을 담보하기 어려운 측면이 있음.
 - 다만, 국가별로는 이에 대한 감독정책은 달리 채택하는 경향이 있음.
 - 예컨대, 판매와 자문을 구분하되 판매업에 대하여 수수료(commission)과 fee의 양 형태의 보수유형을 모두 허용하는 정책을 취한 국가(미국 SEC)도 있는 반면,

- 독립자문업자의 경우 일체 수수료(commission)형태의 보수를 제조자로부터 받는 것을 금지하고 고객으로부터 fee형태의 보수만 지급받게 하는 국가(영국) 등으로 차이가 나타나고 있음.

※ 외국의 사례

<미국>

- 미국의 감독기관인 SEC는 상품제조자로부터 수수료(commission)을 받는 데에 대하여 금융소비자와의 사이에 이해상충이 발생할 가능성의 하나로 보고 있음
- 다만, 미국의 경우 이러한 이해상충 유발가능성에 대해 일체 수수료(commission) 지급을 금지하는 정책을 채택하지는 않음.
- 대신, 이러한 이해상충가능성을 금융소비자에게 공시하게 함으로써 금융소비자에게 선택권을 제공하는 것으로 하여 ‘공시정책’을 채택하고 있는 점에서 특징이 있음.
- 즉 미국의 투자자문업법은 투자자문업자로 하여금 오로지 투자자의 투자목적과 이익을 위하여 행동하도록 하는 의무를 부과하고 있고 이를 준수하기 위하여 제공되는 자문에 영향을 미칠 일체의 이해상충행위를 피할 의무를 부과하고 있음.
- 다만, 이러한 이해상충행위를 공시하게 하는 정책을 취하고 있어 공시하지 않고 이해상충행위를 하는 것이 금지되는 점에서 특징이 있음.
- 특히 최근에 금융소비자의 보호 강화를 위해 입법화된 Dodd-Frank법 제913(g)에서 수수료(commission)형태의 보수 지급이 충실의무(fiduciary duty) 위반에 해당하는 것은 아니라고 명시하고 있음.
- 따라서 공시를 통해 투자자에게 선택권을 제공하는 것이 가장 중요한 정책적 목적이며, 이를 관철하겠다는 정책적 의지를 명시적으로 밝히고 있는 점에서¹⁾ 다른 국가의 정책과는 차이가 있음.
- 다만, 이 경우에도 사후에 감독기관에 의해 공시의 유무 및 적절성에 대한 검사를 통해 금융소비자의 보호를 도모하고 있음.

<영국>

- 반면에 영국의 경우에는 금융상품자문업자의 경우 상품제조자로부터 자문업자가 수수료(commission)를 받는 것을 일체 금지하고 있음.²⁾
- 이러한 정책은 2012년 이전에 취한 태도와는 차이가 있음.
- 2012년 이전의 감독기관의 태도는 보수형태를 독립성요건으로 보지 는

않았음. 즉 수수료형태로 상품제조/판매업자로부터 보수를 받을 수 있으나 고객이 fee보수를 선택하는 경우에는 그러하지 못함.

- 그러나 이러한 태도는 2012년부터 변화를 가짐. 즉 2012년 이후의 감독기관의 태도는 독립성요건에 보수형태를 부하여 즉 2012년 이후에는 자문업자로 하여금 수수료형태의 보수(commission based)는 더 이상 받지 못하게 하고 있음. 이에 상응하여 상품공급업자도 자문업자에게 자사 상품을 추천하는 대가로 이익이나 지급하는 것이 금지됨(COBS 6.1B, 5R).
- 다만, IFA만이 아니라 모든 금융자문업자가 특정 상품제조업자로부터 받지 못하게 되었음. 따라서 금융자문업자는 독립자문업자든 아니든 자신의 자문보수를 정해야 함.
- 이는 모든 자문은 독립적으로 이루어지는 환경을 만들기 위함이며, 자문이 없는 판매와 구분하기 위함으로 분석되고 있음.³⁾
- 아울러 “관련시장의 종합적 및 공정한 분석 요건(“whole of the market requirement”)을 요구하고 있음. 즉 독립자문업자인지 여부는 “관련 시장(relevant)”을 “종합적이고 공정하게 분석(a comprehensive and fair analysis)”하였는지에 달라짐.
- 이렇게 독립자문업자의 요건으로 “관련시장의 종합 및 공정한 분석” 요건의 준수를 요구하고 있음.
- 다만, 이러한 엄격한 요건을 요구하는 대신 영국에서는 금융상품자문업자가 다른 업을 겸영하는 것은 허용하고 있는 것이 또 다른 특징임.
- 즉 다른 업을 겸영하는 것은 독립성 요소를 해치지 않는다고 보고 있음.
- 따라서 영국의 경우에는 보수형태만 엄격하게 금지하고 있을 뿐 금융상품자문업의 육성과 영위에 유연한 태도를 보이고 있다고 평가할 수 있음.

<EU>

- 현재 MiFIF 제3조 이하 개정안을 추진하는 중에 있음
- 이에 의하면 모든 중개회사는 투자자에게 자신들이 제공하는 조언이 독립적이고 공정한 분석하에 이루어진 것인지 여부를 공시하여야 함.⁴⁾
- 즉 ①시장에서 이용가능한 충분히 많은 상품을 독립적이고 공정하게 평가하였는지, 특히 서로 다른 유형의 상품과 서로 다른 공급업자의 상품을 충분히 독립적이고 공정하게 분석할 것과 ② 상품공급업자로부터 대가나 이익을 제공받는 것을 금지하고 있음.

- 아울러 독립자문업자에 한하여 수수료형태의 보수지급을 금지하고 있음.
- 이 점에서 모든 금융상품자문업자에 대하여 수수료형태의 보수 지급을 금지하는 영국과는 차이⁵⁾가 있음.

<이탈리아>

- 이탈리아의 경우 독립자문업자(CF, SCF)는 수수료형태의 보수를 받지 못함.
- 즉 독립성요건을 fee의 보수형태를 받는 것과 동일하게 봄.
- 반면, 독립자문업자의 독립성요건으로 관련시장 요건(whole of the market requirement)을 요구하고 있지는 않음.
- 이 점에서 영국이나 EU보다 더 독립성요건면에서 명확하다는 평가를 받는 경향이 있음

<싱가포르>

- 싱가포르의 경우 금융자문업법(Financial Advisors Regulation) 제21조에서 독립성요건을 정의하고 있음.
- 이에는 독립자문업자의 독립성요건으로 경제적 이익, 취급 금융상품 범위, 지분관계등의 독립성 요건을 두고 있음.
- 즉 자문업자는 상품의 공급업자로부터 자문에 영향을 줄 수 있는 판매 수수료를 받을 수 없으며, 자문대상이 되는 금융상품의 범위에 직간접적인 제한이 존재하여서는 안되며, 자문업자와 공급업자간에 특별한 관계나 제휴에 따른 이해상충이 없어야 한다고 규정하고 있음

1) 자세한 내용은 CLEARY & GOTTlieb, SEC Study on Investment Advisers and Broker-Dealer, Alert Memo, 2011.

2) 2013년 1월 1일부터 전면 시행된 소매금융 판매채널 개혁(Retail Distribution Review, “RDR”)안은 판매·자문서비스의 전문성과 독립성 강화, 서비스 보수체계 개선등을 골자로 한 개혁안을 발표하면서 그 구체적인 내용으로서 금융자문업자로 하여금 일체 제조사로부터 어떠한 형태의 수수료도 받지 못하게 하고 있으며, 투자상담에 소요되는 비용은 상담을 받는 금융소비자에게 직접 청구하도록 하고 있음.

3) FSA, FS 08/6, p. 16.

4) EC MiFID Review, p. 56

5) 차이에 대해서는 AIFA, Consultation Paper on MiFID Review, pp. 5-6

3. 금융자문업자의 독립성과 전문성을 금융소비자가 인식하고 합리적으로 선택할 수 있는 장치 마련

□ 독립금융상품자문업의 독립성 공시

○ 금융소비자법(안)에서도 금융상품자문업자로 하여금 독립적인 지위에 있음을 거래 상대방인 금융소비자에게 공시하도록 하고 있음.

- 즉 금융상품자문업자는 자문업무를 하는 경우 금융소비자에게 다음 각호의 사항을 미리 알려져야 하며, 자신이 금융상품자문업자라는 사실을 나타내는 표지를 게시하거나 증표를 금융소비자에게 내보여야 함
- 이에는 금융상품자문업자로서 어느 금융상품판매업자와도 이해관계를 갖지 아니하며 독립적으로 자문에 응한다는 사실과 금융상품판매업을 겸영하는 경우 자신과 금융상품계약 체결등 업무의 위탁관계에 있는 금융상품판매업자의 명칭 및 위탁내용 그리고 기타 금융소비자 보호를 위한 사항등이 해당.

○ 그런데 독립적인지의 여부는 단순히 독립자문업자라는 표식의 제공보다는 독립성을 주지할 수 있는 핵심정보가 금융소비자가 이해할 수 있게 명확히 제공되는 것이 더 필요함.

- 예컨대 보수의 형태 및 보수유형이 갖는 의미와 해당 금융소비자가 채택한 보수가 독립한 지위에 미치는 영향 등을 금융소비자가 이해하도록 제공하는 것이 중요하며, 이에 기초하여 금융소비자가 판단하여 선택하게 하는 것이 무엇보다도 중요하다고 할 수 있음.
- 따라서 다음과 같이 독립금융자문업자가 제공하는 상품과 서비스의 유형과 이에 상응한 보수 체계와 유형 및 그 효과의 사전 설명 및 공시가 의무화될 필요가 있음.

□ 독립금융상품자문업자가 제공하는 상품과 서비스의 유형과 해당 보수 공시

○ 계약체결전 설명 및 공시

- 독립금융자문업자가 제공하는 상품과 서비스의 유형은 물론 보수형태와 금액에 대해서는 계약체결 전에 충분히 설명되는 것이 필요함.

- 특히 보수체계와 구조에 대한 상세내용에 대하여 설명이 없이는 금융소비자가 이해하기에는 어려운 측면이 있음.
- 따라서 금융소비자가 이들 내용을 이해할 수 있도록 제공되어야 함.
 - 영국의 경우 Retail Distribution Review (Adviser Charging) Instrument 2010 [2012 12.31 발효]에서 고객에게 대하여 조언 전에 당해 조언이 독립적인지 아닌지를 알려야 하며, 독립적이지 않은 경우 반드시 구두로 제공되는 추천과 관련하여 조언이 독립한 조언이 아니며 그러한 조언의 성격에 대하여 공시하도록 하고 있음(COBS 6.2A.9R). 아울러 제공되는 조언이 독립적인지 아니면 특정상품에 제한되는 것인지 (restricted) 여부의 문언을 반드시 이용하여 공시하도록 하고 있음.

○ 계약체결후 공시

- 계약체결후 제공되는 서류에서 보수체계와 내용이 제공됨으로써 사후적으로 합리적인 판단이 이루어지도록 충실히 제공될 필요가 있음.

○ 연차보고서에 의한 공시

- 계약체결전후의 공시도 중요하지만, 업자의 연차보고서에 의하여 공시됨으로써 일반의 접근 및 관심이 용이하게 집중될 수 있도록 함으로써 직간접적으로 통제가 가능하도록 하는 것이 필요함.

4. 자격요건

□ 전문성요건

- 금융소비자법(안)에서는 금융상품판매업자의 경우 대통령령으로 정하는 자격을 갖추어 등록할 것을 요구하고 있는 반면,
 - 금융상품자문업자에 대해서는 별도의 전문성요건을 요구하는 근거규정을 마련하고 있지 않음. 따라서 별도의 전문성요건을 마련할 필요가 있음
 - 진입요건을 두고는 있으나 지속적인 요건으로서 전문성요건을 두고는 있지 않음.

□ 전문성유지·확보

- 그런데 자문업자의 경우 전문성의 유지 및 배양을 위한 계속연수와 보수연수 등의 전문성 유지 및 확보를 담보하는 조치들이 명문화될 필요가 있음
- 이 경우 계속연수의 내용이 전문성을 담보할 수 있는 수준으로 제공되는지 또한 감독기관의 정기적인 검사 및 감독을 통하여 담보될 필요가 있음

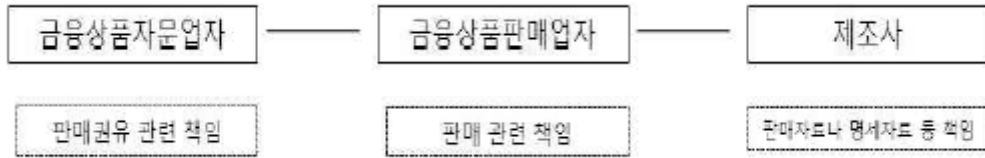
5. 분쟁시 구제장치

□ 금융소비자의 사후적 구제를 용이하게 하는 제도의 마련 필요

- 금융소비자법(안)에서는 금융상품자문업자로서 등록하고자 하는 경우 등록업무 단위별로 대통령령으로 정하는 금액 이상의 자기자본을 갖추도록 하고 대통령령으로 정하는 건전한 재무상태와 사회적 신용을 갖추도록 함으로써 금융소비자보호를 위한 사전적 보호장치를 마련하고는 있음.
- 반면, 사후 분쟁이 발생한 경우 금융소비자가 용이하게 사후적으로 구제를 받을 수 있는 장치로는 금융소비자원의 금융분쟁조정위원회를 통한 분쟁조정제도를 마련하는데 그치고 있음.
- 그러나 기본적으로 분쟁조정법적 효력 및 그 한계로 인해 금융소비자 보호에 미흡하다는 지적이 적지않음.
 - － 게다가 금융상품자문업자의 자기자본이 충분하지 않은 점에서 불성실한 자문의 경우 사후적 구제가 충분하지 않아 이에 대비한 장치가 마련될 필요가 있음.
 - － 따라서 금융상품자문업자의 경우 자기자본이 충분하지 않은 경우에 대비한 구제기금의 확보 내지 손해전보를 위한 최소한의 보험 가입을 강제하는 방안을 고려해 볼 수 있음.
 - －
- 한편 자문과 판매겸영 허용시 이들간의 책임이 문제될 수 있음⁶⁾

6) 자세한 내용은 정순섭·송흥선·진익, 금융상품 자문·판매 지원서비스 추진을 위한 조사연구용역, 서울대학교 산학협력단, 2013. 5 참조.

<그림> 금융상품 판매와 관련당사자의 책임



- 자문과 판매를 겸영하지 않는 경우에는 자문에 기초하여 주문이 집행되므로 판매회사에는 단순주문집행만을 의뢰하는 것이 되므로 자문책임외에 별도의 판매 책임이 발생할 가능성은 없음
- 반면, 자문을 하였으나 금융소비자가 의사결정을 못하여 판매업자가 권유한 경우 판매책임이 발생하게 됨

<그림> 자문·판매경로시 구조



6. 기타 금융자문업자의 독립성과 전문성을 담보하는 제도 충실화

□ 금융상품자문외에 판매업의 겸영 여부

- 금융상품자문업자가 판매업을 겸영할 경우 자문과 판매의 차이를 금융소비자가 구분하기 어려운 측면이 있고,
 - 판매를 겸영하는 자문업자의 경우 독립성 준수가 어려운 측면이 있는 점이 있는 반면 자문업과 판매업이 경쟁하는 측면이 있고 이들 업간의 시너지효과도 없지

않음을 고려해볼 때 자문업의 판매업 겸영에 대해서는 다음과 같이 두가지 방안이 고려될 수 있을 것임.

(1안) 금융상품자문업자의 판매업 겸영을 허용하되 겸영시 독립형 금융상품자문업자로 인정하지 않는 방안

- 금융소비자보호법(안)에서는 자문업과 판매업간의 겸영관련 규정이 없으나 겸영시 이해상충방지체계 구축의무에 관해 규정하고 있음.
- 즉 동법안 제23조에서는 금융상품자문업과 금융상품판매업간에 임직원을 겸직하게 하는 행위를 금지하고 있음.

(2안) 자문업과 판매업 겸영을 일체 허용하지 않는 방안

(3안) 자문업자의 판매업 겸영을 허용하는 방안

□ 기타 겸영 허용 여부

- 예컨대 주문집행과 자금 예치를 허용할지 의문시 될 수 있음

<외국의 사례>

① 영국

- 고객의 자금 내지 증권을 위탁받는 것 가능
- 독립성의 핵심개념이 보수를 누구한테 받는가에 있다고 본다면 다른 투자업과의 겸영은 독립성요건에 큰 영향을 미치지 않는다는 인식하에 다른 투자업과의 겸영을 허용하고 있음.
- 또한, 자문업자를 신뢰하고 있다면 다른 업(예컨대 주문 집행, 자금 위탁등)을 영위하는 것을 금지할 필요는 없다고 보고 있음.
- 아울러 주문집행은 항상 다른 중개업자를 이용하게 한다면, 절차적으로 번거롭고 시간이 들 수 있다는 현실적인 장애도 고려한 것으로 보임.
- 이외 자문업자와 중개업자는 기본적으로 상품에 관한 조언에 대해 경쟁자적 지위에 있어 자문업자와 우호적인 중개업자를 찾는 것이 항상 쉽지만은 않다는 현실적인 문제도 고려한 것으로 보임.

② 이탈리아

- 이탈리아의 경우 겸영은 허용되지 않음.

- 이러한 정책을 취한 이유에 대해 여러 가지로 추측되나 그중에서 가장 주시할 만한 것으로 독립자문업자라는 명확한 이미지를 조기에 주기 위한 정책적 의도로 해석되고 있음.

□ 소유구조: 금융상품 공급자(제조자)의 지분참여

- 특히 금융상품제조자의 지분참여를 통해 자문업자의 독립성이 침해될 가능성을 우려하여 일체 금융상품제조자와의 지분관계를 허용하지 않을 것인지에 대해서도 고려할 필요가 있음.
- 다만, 외국의 경우 독립성을 확보하는 것과 관련하여 금융상품제조자와의 지분관계는 허용하는 국가와 그렇지 않은 국가로 대별되는 경향이 있음.
 - 대표적으로 종합적으로 독립성요건을 요구하고 있는 영국의 경우 금융상품공급자와의 지분관계를 원칙적으로 허용하고 있음(COBS 6.2A, 16G). 즉 공급자와 지분관계가 존재하더라도 포괄적이고 중립적인 자분을 제공할 수 있으면 자문업자의 독립성을 인정받을 수 있음.
 - 반면, 미국의 경우 지분관계의 독립성을 요구하는 경향이 있음.
 - 대표적으로 뉴욕보험법의 경우 보험자문업자는 보험회사와 지분관계를 갖지 못하도록 하고 있음(NY. ISC. LAW §2107 (e)). 뉴욕주보험법은 자문업자가 보험회사와 지분관계를 갖고 있는 경우 금융소비자에게 동 회사의 보험상품 구입을 권유하지 못하도록 제한하고 있음. 나아가 자문업자 뿐 아니라 개방형 판매업자도 보험회사와 지분관계를 갖지 못하도록 하고 있음(N.Y.ISC. LAW §2101.)
 - 그러한 이유는 금융상품공급자가 자문업을 전략적으로 활용할 수 있는 상황에서는 금융소비자 보호가 무력화될 위험이 발생할 수 있다고 보기 때문임.
 - 싱가포르 역시 금융상품제조업자의 자문업에 대한 지분 참여시 독립금융자업자로서의 지위를 결하는 것으로 보고 있음
 - 이들 국가들의 경험을 참고해볼 때 독립성요건의 하나로서 금융상품 제조자의 자문업자에 대한 지분참여 금지를 포함시킬지에 대한 정책방향과 관련하여서는 각 국가별로 차이가 있음을 알 수 있음.
 - 다만, 구체적으로 독립성요건의 준수를 담보하는 차원에서 금융상품제조자의 자문업자에 대한 지분 참여 허용 여부는 독립성요건의 범위를 어떻게 설정하

는가와 상당한 관계가 있는 것으로 보임.

- 즉 독립성요건을 (i)보수형태를 제한하는 것외에 (ii) 상품취급범위의 정도(종합적인 상품 취급만을 독립성준수로 보는지 여부)에 따라 이들 (i), (ii)의 요건이 엄격할 수록 제조자의 지분참여와 판매업 기타 업 경영 허용 여부에 대한 정책방향이 결정될 수 있을 것으로 보임.
- 따라서 독립성요건을 엄격하게 규정할수록 제조자의 자문업자에 대한 지분참여 허용과 경영 허용에 대한 정책은 완화하는 방향으로 규제정책을 가져가는 것도 고려해 볼 수 있을 것으로 보임.
- 이는 달리 말하면 독립성요건을 완화하여 규정하는 경우에는 제조자와의 지분관계 및 경영은 엄격하게 규정하는 것이 바람직할 것으로 보임.
- 이러한 점에서 볼 때 금융소비자법(안)의 독립자문업자의 독립성요건은 해외 사례에 비추어 엄격하지는 않은 것으로 보임.
 - 즉 독립자문업자의 표식으로 보수형태만 제한하고 있는 것으로 보임.
 - 아울러 이해상충방지시스템의 구축을 전제로 판매업의 경영을 허용하고있음
- 이러한 입법태도를 견지하는 한에서는 금융상품제조자가 금융상품자문업자에 대해 지분을 갖고 있는 경우 자문업의 독립성을 침해할 가능성이 큰 점에서 지분관계를 맺고 있는 경우에는 독립성을 인정하지 않는 정책이 바람직한 것으로 판단됨.

IV. 몇가지 제안- 결론에 갈음하여

1. 엄격한 독립성 요구 및 이를 확보할 수 있는 요건 설정

- 금융상품제조사나 판매회사의 영향력하에서는 자문업자가 금융소비자의 이익을 지향할 것으로 기대하기는 어려움
- 자문의 내용과 범위가 금융상품 제조회사나 판매업자가 공급하는 금융상품에 국한될 가능성이 높음.
- 엄격한 독립성 요건을 둬으로써 자문업자가 이들의 영향을 받지 않도록 할 필요가 있음.

2. 금융상품자문업 영위와 관련하여 금융소비자의 이익과 상충될 우려가 있는 업무는 경영 제한

- 예컨대 자문업자가 판매업을 겸영하는 것을 허용할 경우 겸영시에는 독립자문업자로 표시할 수 없도록 할 필요가 있음
- 이 경우 금융소비자는 독립형 자문업자에 대한 가치에 따라 선택이 가능할 것임
 - 즉 자문의 독립성에 의미를 두지 않는 금융소비자의 경우 기존 자문업 내지 판매회사를 통해 무상으로 조언을 받을 수 있는 기회를 유지할 수 있음
 - 자문보수를 추가적인 비용으로 부담하더라도 독립적인 자문을 원하는 금융소비자에게 해당 서비스를 제공할 수 있는 기회를 제공함.
 - 편견없이 공정한 자문을 원하는 금융소비자는 자문보수를 부담하는 대신 금융상품 공급자에 대한 교섭력을 기대할 수 있음

3. 전문성 유지 의무화

- 전문성요건과 계속적인 요건으로서 유지가 필요
 - 자문업자의 경우 전문성의 유지 및 배양을 위한 계속 연수와 보수연수 등의 전문성 유지 및 확보를 담보하는 조치들이 명문화 될 필요가 있음
- 아울러 자문업자는 금융소비자의 수요와 재무목표에 부합하는 모든 금융상품을 취급할 수 있는 역량을 갖추고 있어야 함

4. 자문보수에 의존하는 체계 확립

- 독립자문업자의 경우 판매업자로부터 경제적 이익을 수취하지 못하도록 할 필요가 있음.
 - 왜냐하면 경제적 이익을 수취할 경우 특정 금융상품의 판매실적에 수익을 의존하게 되고, 이 경우 자문업자가 공정한 자문을 제공한다고 보기는 어렵기 때문임
- 아울러 고위험-고수익의 금융상품의 구매권유를 방지하기 위해서는 자문보수 외에 운용성과에 연동된 성과형보수의 지급을 금지할 필요가 있음

5. 독립 금융상품자문업자에 대한 정보 및 접근가능성 제고

- 독립 금융상품자문업의 신설시 이 업에 대해서는 금융소비자가 생소하게 생각할 가능성이 큼
- 따라서 독립 금융상품자문업자에 대한 소개 및 인력풀에 대한 정보를 금융소비자가 용이하게 입수할 수 있게 하는 인프라 제공이 필요할 것으로 보임
- 아울러 외관상 독립 금융상품자문업자를 표방하였으나 불완전자문 등 금융소비자와의 분쟁을 초래한 이력 등에 관한 정보에 대해서도 금융소비자가 쉽게 접근할 수 있어야 할 것임.
 - 따라서 이러한 정보가 제공될 필요가 있음.