

2015년

한국금융소비자학회 · 한국FP학회 공동정책심포지엄

금융자문업의 도입과 금융소비자 보호

“금융상품자문업” 쟁점사항

2015. 10. 29.

한국재무설계주식회사 대표이사 오종윤

자료 1

① “금융상품자문업”의 개념

- 금융소비자에 대해 금융상품 포트폴리오 구성 및 자산 운용 전략 등에 종합적인 컨설팅을 제공하는 금융업

② 진입 자격 : “법인”으로 제한

- 금융상품자문업 진입 자격은 “법인”으로만 제한

* 자본금 5억원, 자문인력 확보(상품별 1인 이상)

③ 대리 허용여부 : 대리 금지

- 현행 자본시장법상 투자자문업자와 같이 금융상품자문업의 대리행위는 금지

* 대리행위를 금지하는 경우 현재와 같이 소속 재무설계사(개인 사업자)를 통해 자문서비스를 제공하는 것은 불가능하며 직원을 통해서만 제공가능

자료 2

④ 이해상충 방지장치

- 동일한 유형의 금융상품에 대해 일정 수 이상의 상품을 비교·자문하도록 규제(Whole of Market)하고, 자신과 거래관계가 있는 모든 금융회사를 공개하도록 의무화

⑤ 판매업 겸영허용 여부

- 현행 개별 금융법상 규정된 판매업 허용 범위를 그대로 수용

① 펀드판매

: 금융투자상품에 관한 계약체결 행위 자체가 투자매매·중개업의 본질적 영역으로서 투자매매·중개업자가 아닌 자는 펀드판매 금지(자본시장법)

② 예금판매

: 실명확인의 문제 등으로 인해 은행이 아닌 자는 예금판매 금지(은행법)

③ 보험판매 : 보험대리점으로 등록된 경우 보험판매 가능(보험업법)

⑥ 시행 시기 : 법 시행 이후 1년간 유예기간 부여

자료 3

5. 신규업자 신설 : 금융상품자문업, 대출모집인

- 이해상충 방지 장치 등 소비자 보호를 위한 규제체계를 갖춘 금융상품자문업(금융소비자에 대해 금융상품 포트폴리오 구성 및 자산운용 전략 등에 종합적인 컨설팅을 제공하는 금융업)을 신설
- * 현재 일부 보험대리점 등이 소비자에게 자산운용에 관한 자문서비스를 제공하고 수수료를 수취하는 형태의 영업을 영위하고 있으나, 이해상충 방지장치 등의 규제체계가 없어 소비자 보호에 취약
- 중장기적으로 건전한 금융상품자문업을 육성하여 다수의 금융소비자에게 내실있는 자문서비스를 받을 수 있는 기회를 제공

[2012년 7월 6일, 금융위에서 국회 제출한 자료 불임(2)법안주요내용 4쪽에서 인용]

● 금융소비자 보호법 현황

● 경과

- 2012. 7. 6. - 금융위원회 "금융소비자 보호에 관한 법률" 국회 제출
- 2015. 10. 현재 국회 정무위원회
→ 정부안 1개 + 국회의원 발의안 6개 → 총 7개 법안 계류 중

● 금융상품자문업 이슈

- 금융상품 자문업과 판매업 → **겸영(兼營)은 허용,**
(자문과 판매의) **겸직(兼職) 금지**
- 금융상품 자문 → **설계사에 대한 대리 금지**
(설계사 자문업 수행 불가) → **임직원만 자문 가능**

금융상품자문을 바라보는 입장

금융감독원

- 상담료도 받고, 상품 판매해서 수수료도 받고 너무 많이 받는 것 아닌가?
- 상담료 받고, 수수료가 높은 상품을 파는 것은 아닌가? 객관성을 유지하고 있는가?

대형금융기관

- 회사 브랜드는 높지만, 상품경쟁력은 낮는데, 상품비교 판매를 하면 우리회사에 득이 되는 것은 하나도 없지 않은가?
- 우리 회사가 금융상품자문업을 하면, 상담 수수료를 받을 수 있을까? 이미 고객들은 무료상담에 익숙해 있는데...

보험대리점

- 상담수수료 받으면 보험판매가 잘 안되는데...
- 상담수수료를 받을 것인가, 보험판매를 통해 수수료를 받을 것인가?

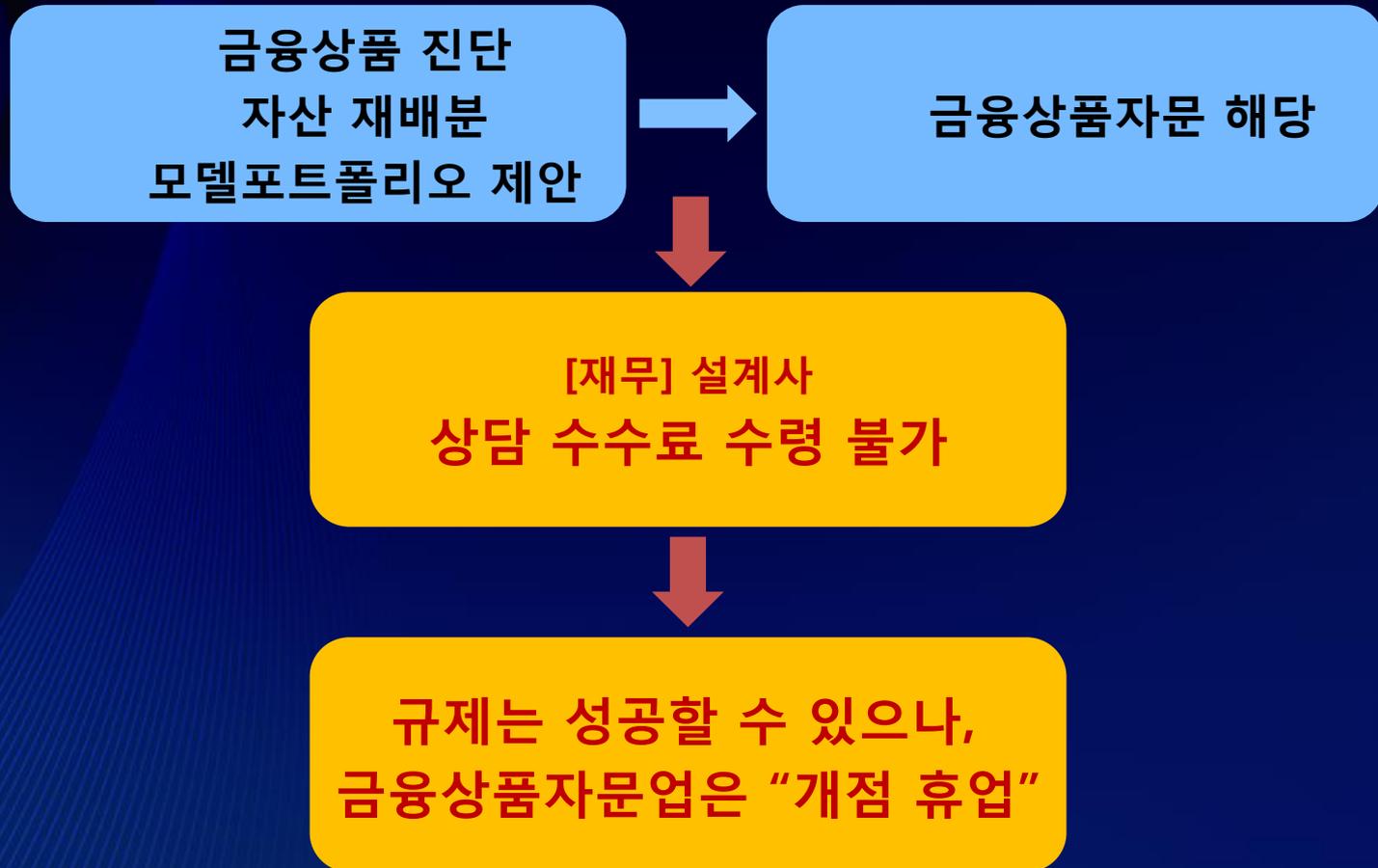
재무설계사

- 상담료(10만원~20만원) 받으면, 교통비, 칼라링크비, 종이값도 안되는데...
- 상담료 받고 3~4회(1회당 90분~2시간), 1년간 1~2회 모니터링 → 8시간~12시간
- 상담료 50만원에서 200만원은 되어야 실질적인 도움이 되는데, 주는 사람이 없고, 줄 수 있는 경제적 여력도 없고...

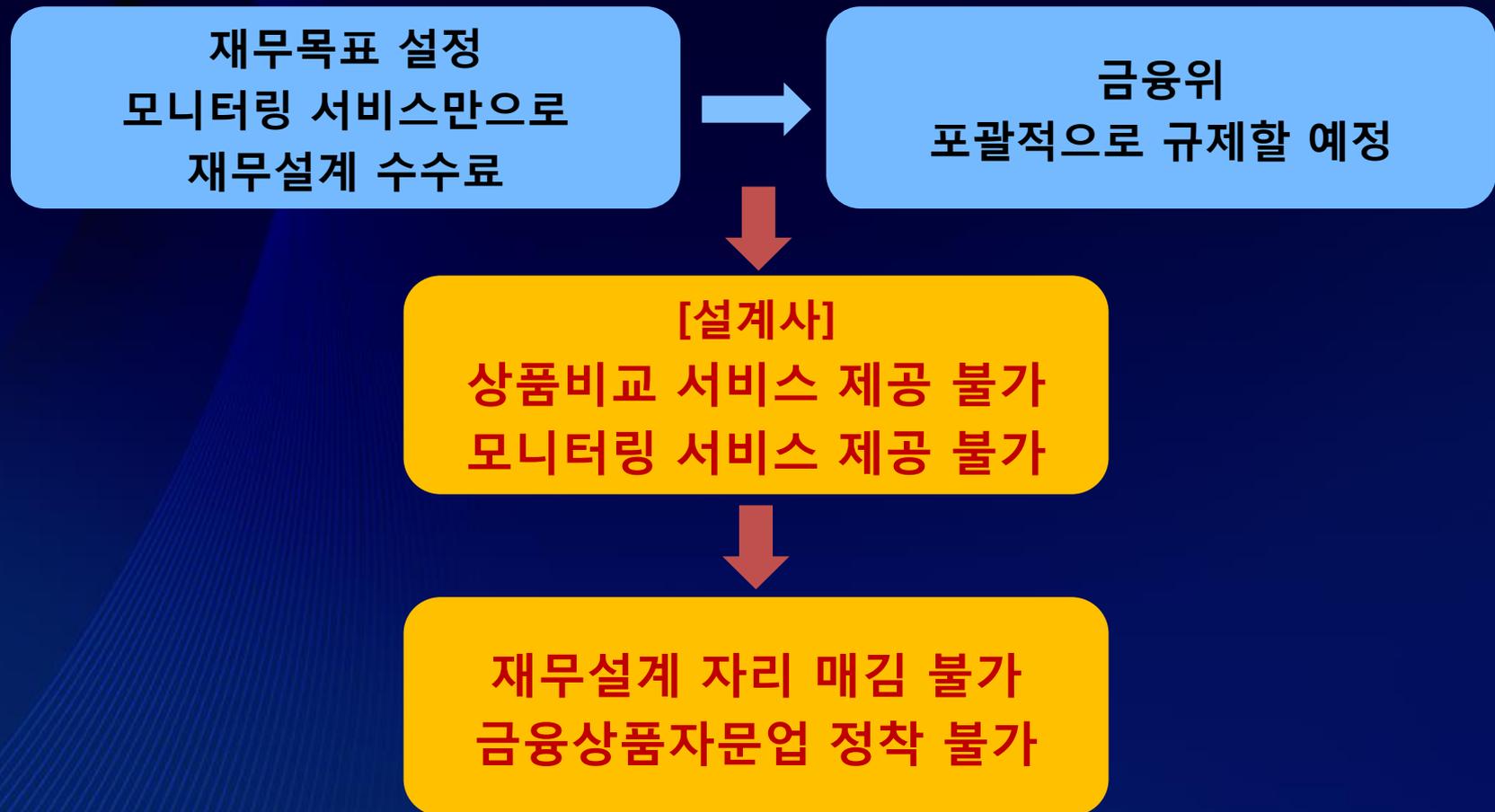
금융소비자

- 상담료 달라고 하는데, 어떤 회사가 믿을만한가, 누가 믿을 만한 사람인가?
- 공짜로 해 주는 데도 많은데, 왜 내가 돈을 내야 해?
- 상품 추천해 주는데, 진짜 믿을 만한 걸까?

● 금융상품자문 규정이 재무설계에 미치는 영향



● 재무설계사의 선택



● 묻고 싶은 것

상담수수료 수취로 인한
피해 사례가 있는가?

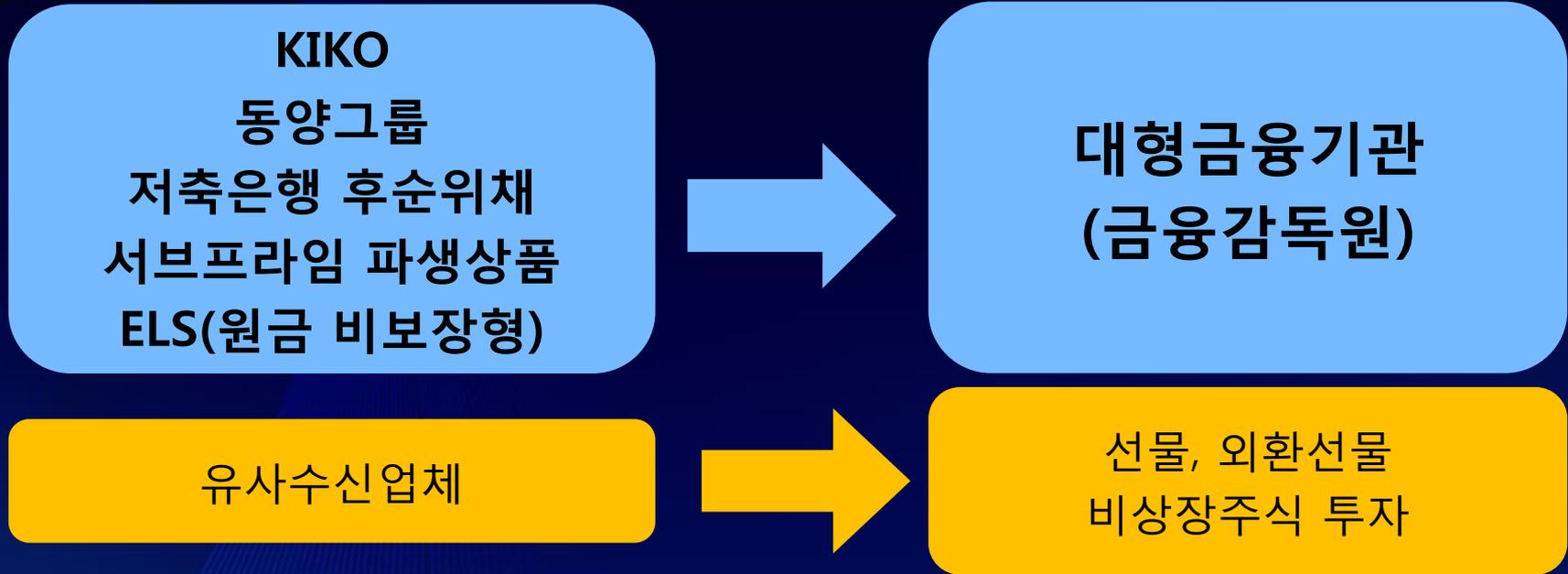


“판매에 종속된 자문서비스가 심각한 문제를 놓고 있음에도 불구하고...”

→ 출처, 심각한 문제는 무엇을 의미하는가?

- 상담수수료를 받고 있는 업체현황 조사 자료가 있는가?
- 건당 상담수수료 등에 대한 조사 자료가 있는가?
- 상담수수료로 인한 설계사 또는 상담사의 소득에 대한 조사자료가 있는가?
- 상담료 수취를 통한 금융상품 판매로 인한 금융소비자 피해 자료가 있는가?
- 심각한 문제는 무엇을 의미하는가?

● 영업 현장에서 문제가 된 것 그리고, 되고 있는 것



[최근 사례]

- * * 투자자문
- * * 인베스트코리아

재무상담 수수료 수입 시뮬레이션

(단위: 천원)

구분	금액	상담 인원	상담료 수입 (연간)	비용(연간)	가처분 소득/년	가처분 소득/월
1인 상담료	200		10,222	14,400	- 4,178	- 348
상담료 수입	500	51	25,556	14,400	11,156	930
	1,000	51	51,111	14,400	36,711	3,059
	1,500	51	76,667	14,400	62,267	5,189
	2,000	51	102,222	14,400	87,822	7,319

영업일수	230	(일) ※ 연간 230일 영업일로 계산
하루 상담시간	8	(시간) ※ 1일 상담 가능한 시간을 8시간으로 계산
총상담시간	1,840	(시간) ※ 연간 총상담시간: 영업일수 x 하루 상담시간
신규고객 상담 및 자료준비	12	(시간) ※ 1인 상담시간(6시간) + 자료 준비시간(4시간) + 모니터링 1회 2시간
연간 최대 상담 인원 (①)	153	(명) ※ 연간최대상담인원= 총상담시간 / 신규고객상담 및 자료준비시간
상담 가능 인원 (① x 30%)	51	(명) ※ 가망고객발굴 등에 필요한 시간 등 제외

※ 1인당 평균 상담료 100만원(부가세 별도) x 50명(연간 상담인원), 재무상담사 수입 월 300만원

※ 1인당 평균 상담료 50만원(부가세 별도) x 100명(연간 상담인원), 재무상담사 수입 월 300만원

● 현재 이슈

- ◆ 독립투자자자문업자(독립재무설계사)
 - IFA [independent financial adviser]
 - ➔ 자문, 상품추천, 체결대행
 - 임종룡 금융위원장 (2015. 10. 5.)
 - ① 판매중심 ➔ 자산관리서비스
 - ② 자산관리서비스 활용 가능 하게 (온라인 & 오프라인)
 - ③ 다양한 금융상품 개발
- ➔ 금융상품자문업 규정보다 훨씬 현실적임
- ◆ 개인종합자산관리계좌 - ISA (Individual Savings Account]
 - ➔ IFA를 통해 추천 상품 가입 가능
 - IFA의 소득원은 어디인가, 상담료인가 상품판매 수수료인가?
- ◆ 펀드온라인코리아
 - IFA 도입은 환영하되, 자문수수료는 IFA 역량에 따라서...

● 금융상품자문업의 발전을 위한 제언



● 금융상품 자문을 활성화를 위한 제언

법률안

투자권유대행인제도
퇴직연금모집인

금융상품자문 수수료

자문과 판매의 겸직금지

유사수신행위

수정 제언

1인 1사(社) 제도 폐지
(금감원 등록하면 동일코드 적용)

[법률 시행 후]
5년간 부가가치세 면제

자문과 판매의 겸직 허용
→ 분리는 활성화된 이후

유사수신행위 근절
형사처벌 대폭 강화

The image features two overlapping hearts made of a dark blue, metallic-looking material. The hearts are set against a light blue gradient background. The text '감사합니다!' is centered in a bold, blue font.

감사합니다!