

# 미국 펀드시장의 발전과 FP의 역할

지 철 원

트러스톤 연금포럼 연구위원

010-9010-3501

[cwjee@trustonasset.com](mailto:cwjee@trustonasset.com)



# 왜 지금 미국의 FP에 관심을 갖는가? ①

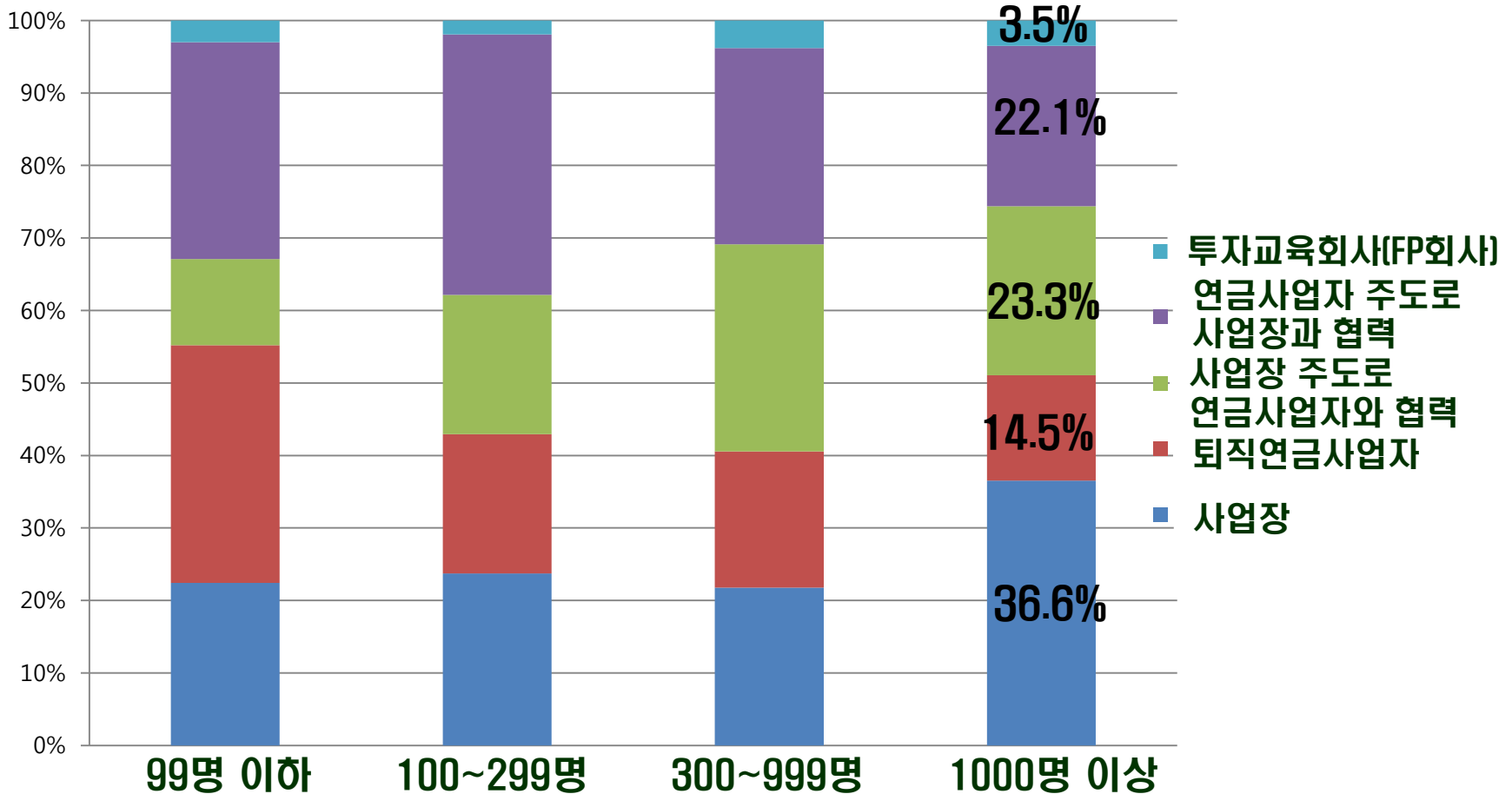
## ■ 연금 교육의 주체

- 사업장(기업)
- 퇴직연금사업자(금융사)
- 투자교육회사(FP회사)

⇒ 사업장, 연금사업자의 경우에도  
대부분 FP회사에 아웃소싱

# 왜 지금 미국의 FP에 관심을 갖는가? ②

## 일본의 DC형 계속교육 실시주체



[출처] 후생노동성 사회보장 심의자료, 2014년

# 왜 지금 미국의 FP에 관심을 갖는가? ③

## ■ 미국 FP의 주요 비즈니스

- 퇴직 후 소득설계
- Financial planning
- Portfolio management

## ■ 미국 FP의 평균 수입구조

- 운용자산에 대한 정률 Fee 방식이 46%

# 왜 지금 미국의 FP에 관심을 갖는가? ④

## ■ FP의 소속

- RIA(독립자문사): 35%
- RIA와 회사소속 겸영: 12%
  - ⇒ 회사소속의 FP도 독립 FP의 마음가짐
- Payout Ratio 40% : “고객으로 버는 돈 중 60%를 회사가, 40%를 FP가 갖는다”
- 지역밀착형(전근 vs 이직)

# 왜 지금 미국의 FP에 관심을 갖는가? ⑤

## ◆ 고객의 직업별 신뢰도

FP 84%

의사 79%

회계사 74%

[출처] John Hancock Financial, 2012년 4월

- ✓ **FP(Financial Planner)**
- ✓ **FA(Financial Adviser)**
- ✓ **FC(Financial Consultant)**

# FP가 하는 일

## ◆ IA(Investment Adviser)

- 투자 조언을 하는 전문가
- 주식 · 채권 · 펀드 · 부동산의 선정 및 포트폴리오 작성, 그 정기적인 검토 등

## ◆ FP(Financial Planner)

- 투자를 포함한 다양한 분야의 조언을 하는 전문가
- 고객의 인생계획 등에 관련된 장기금전 수지 및 자산형성 계획(보험활용 · 상속 · 세금대책을 포함) 작성 등



# FP의 역사

- ✓ 미국에서도 60년대 무렵까지 FP는 생소한 단어
- ✓ 60년대 후반 부유층 대상으로 종신보험을 판매한 세일즈맨을 FP라 호칭
- ✓ 전문직종 명칭으로 공식적으로 사용된 것은 69년 미국 FP협회 설립 이후
- ✓ CFP(Certified Financial Planner) 인증자의 수  
1973년 43명 → 2015년 6월 말 72000명

# FP의 업무와 취급상품

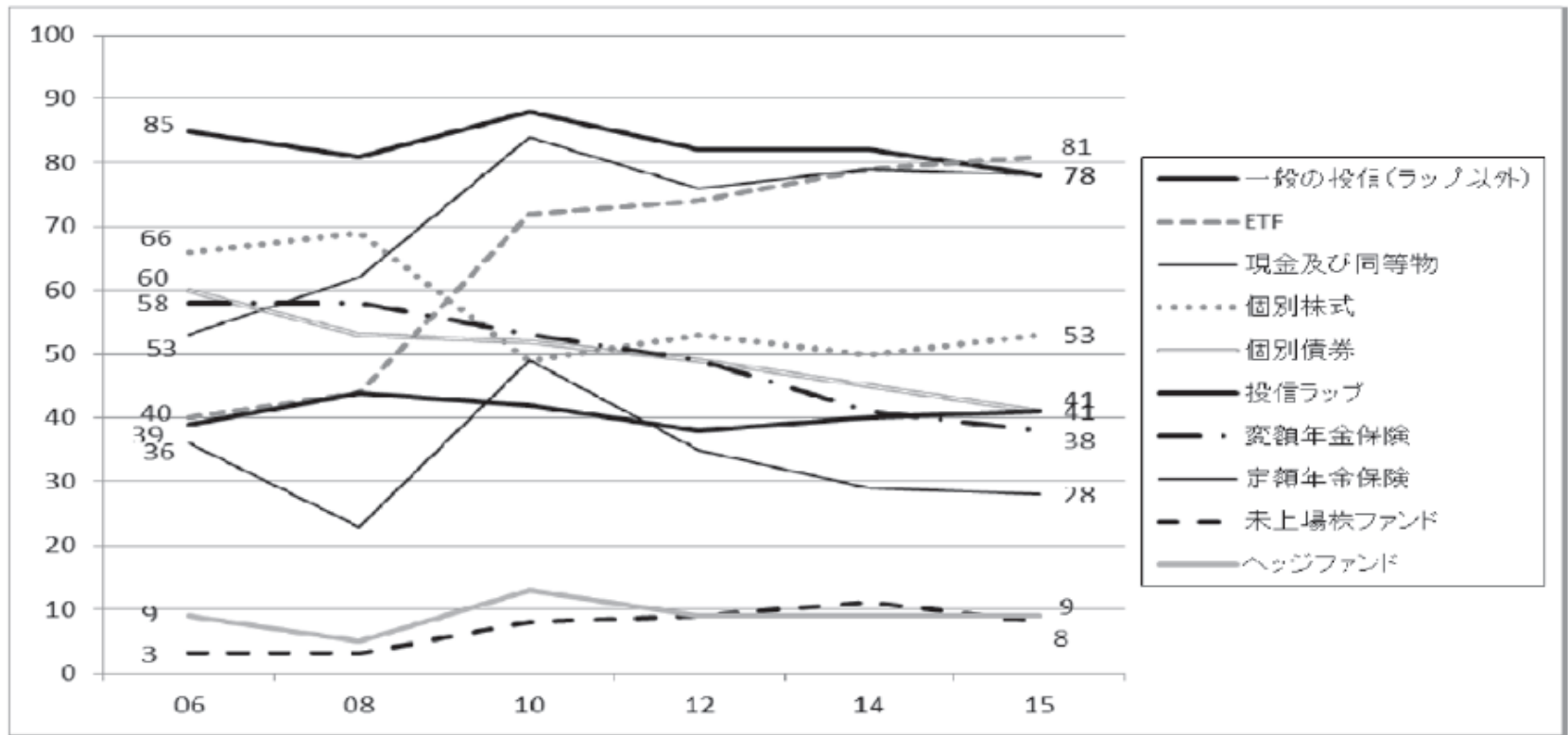
도표1 FP가 고객에게 제공하는 서비스(복수응답)

현재 제공하는 서비스		향후 1년 이내 제공하려는 서비스	
서비스 종류	FP의 비율	서비스 종류	FP의 비율
퇴직 후 소득설계	89	기업 오너를 위한 서비스	18
Financial Planning	86	자산·기부 플래닝	16
Portfolio management	80	이혼 플래닝	16
대학자금계획	79	고령자간병 플래닝	16
신탁 서비스	77	특별요청대응 플래닝	16
상속 플래닝	65	동성혼 커플용 플래닝	16
건강·질병·간병보험	63	신탁 서비스	14

[出所] FPA Research and Practice Institute “The Future of Practice Management” (Dec.2013)  
より作成

# FP가 하는 일

## 도표2 FP가 고객 포트폴리오에 편입한 상품(이용률, %)



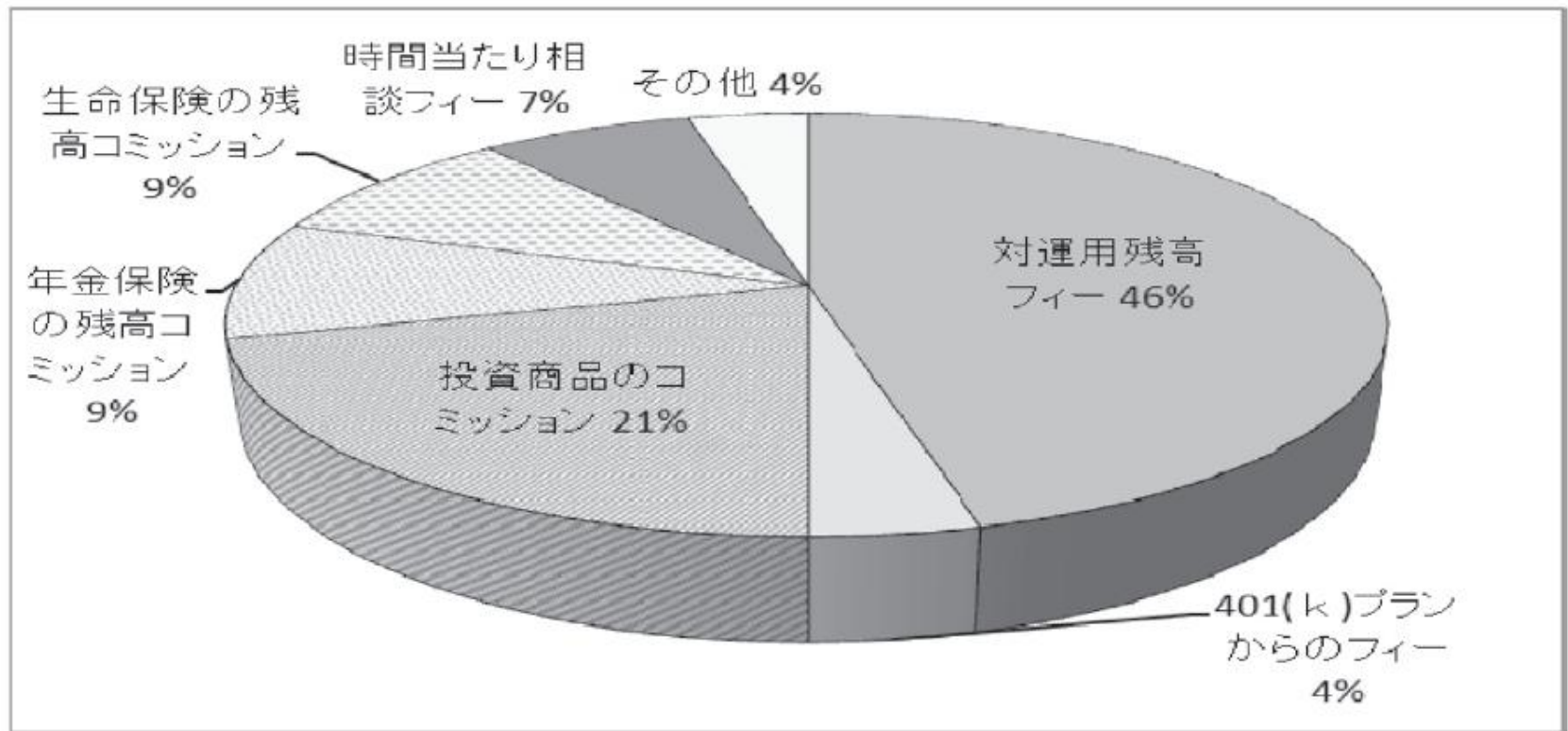
[出所] FPA Research and Practice Institute "2015 Trends in Investing Survey"より作成

# FP의 수입 구조 ①

- ✓ 잔액보수 : 운용잔액에 대한 정률의 수수료를 받는 방식  
ex) 100만 달러까지 연 1.0%
- ✓ 매매수수료: 주식매매 위탁수수료나 펀드의 판매수수료
- ✓ 기타
  - 상담수수료: 시간당 비용 청구
  - 정액보수 : 운용잔액에 상관없이 일정액 받는 방식
  - 수익보수 : 발생소득(배당·이자)의 일정 비율을 받는 방식
  - 하이브리드: 여러 방식을 조합하여 수수료 계산

# FP의 수입 구조②

도표3 FP의 평균 수입 구조



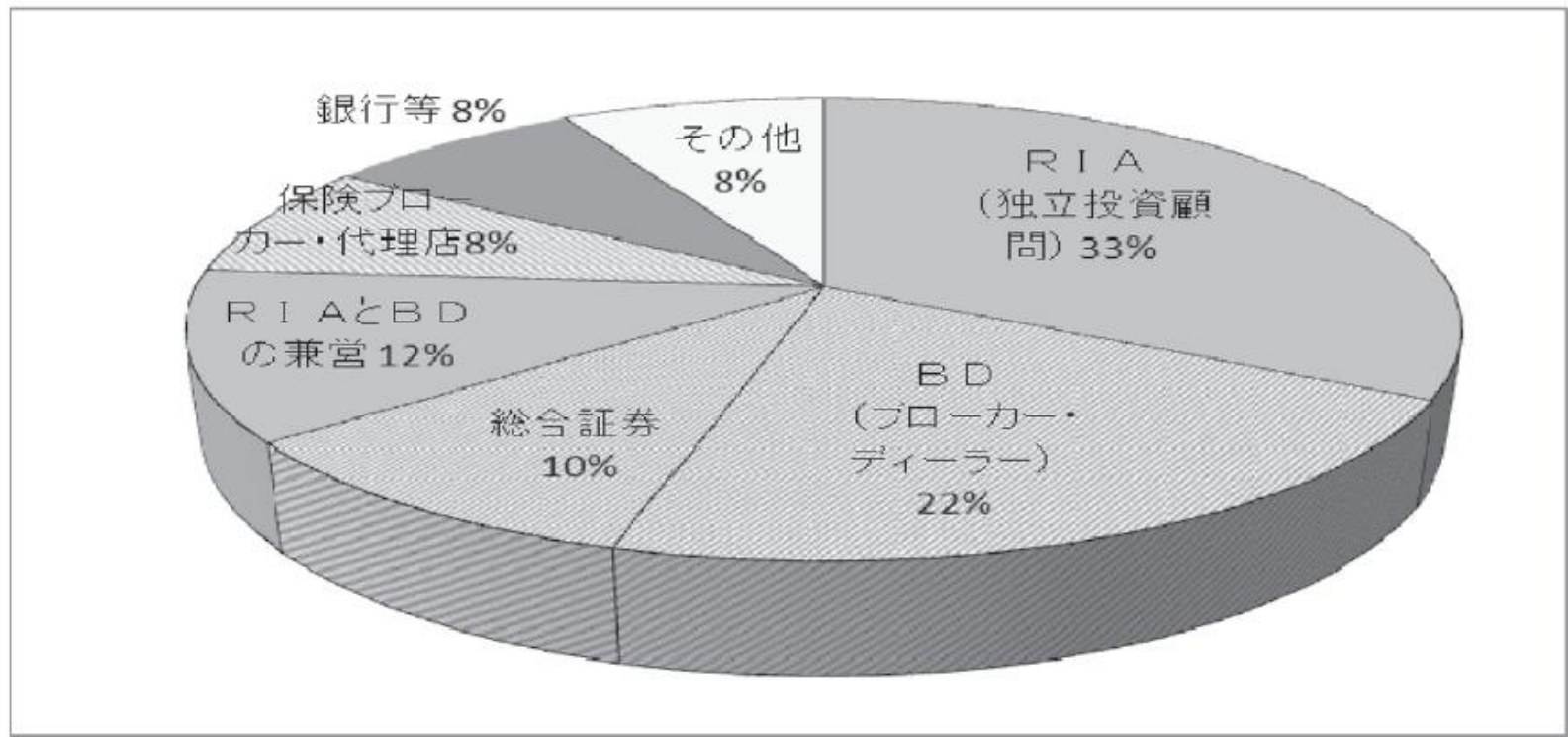
[出所] 図表1と同じ。

# FP의 수입 구조 ③

- ✓ 90년대 이후 미국 FP의 비즈니스 모델  
매매수수료(21%) << 잔액보수(46%)
- ✓ 보수율이 낮은 로보어드바이저 출현  
→ FP 사이에서 수수료 재검토 움직임

# FP의 소속별 분류

도표4 FP의 소속 업체별 분류



[出所] FPA Research and Practice Institute "2015 Trends in Adviser Compensation and Benefits Study"より作成

# 지역은 FP 영업의 기반

- 동일 회사 내에서 전근은 적고,  
동일 지역 내에서 이직은 많다
- FA의 이직과 함께 이동한 고객 자산규모  
'12~'14년 평균 898억 달러
- 회사가 우수 FP에게 보너스를 주고 영입  
→ FA의 이직 방지 조치가 필요하게 됨



# FP의 이직과 고객 보호

**FINRA(증권업계의 자율 규제 기관)가 이직 정보회사에 부과하려는 의무**

**[가] 이직 외무원이 이직 정보회사로부터 받는 보상이 고객과 이해 상충을 일으키는지 여부**

**[나] 자산 이관에 따라 고객에게 비용이 발생하는지 여부**

**[다] 이직 전 · 후 회사의 상품 · 서비스의 차이 등의 정보**

# FP가 독립하려는 이유

1. 자력으로 자유롭게 사업을 펼치려고
2. 보다 고객 편에 서서 사업을 하려고
3. 조직의 압력 · 복잡함을 피하고 싶어서
4. 은행의 문화에 적응하기 어려워서

# RIA(Registered Investment Adviser)

{ 잔액보수

잔액보수 + 매매수수료

→ 독립 이전 수익구조를 고려하여 선택

독립하기 위한 최소 관리자산 1억 달러

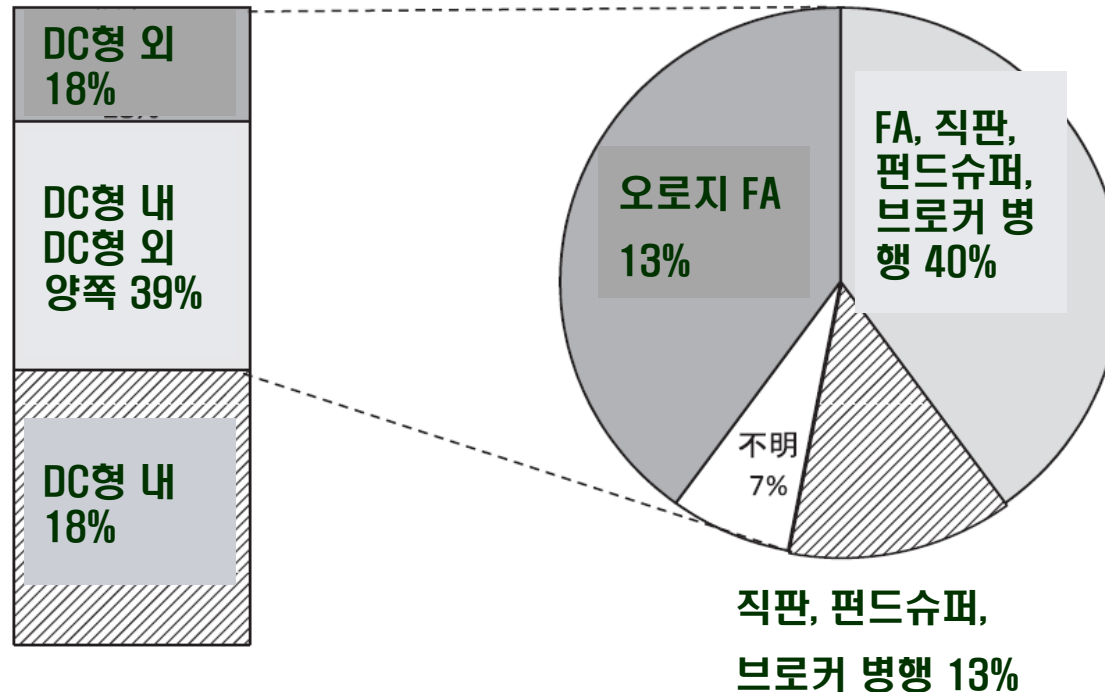
# FP의 고객 개척 방법

도표5 FP 고객 개척의 방법과 유효성 평가

신규고객 개척 방법	현재 채용 중인 FP의 비율	FP에 의한 각 전략별 유효도 평가		
		굉장히 유효	약간 유효	합계
기존고객 소개	92	32	47	79
전문가의 소개	65	38	42	80
고객 참가 이벤트	51	40	11	51
강습회 · 공부모임	34	44	16	60
광고	29	20	5	25
DM · 이메일	24	24	3	27
소셜미디어 활동	13	51	14	65
FP 검색엔진에 등록	13	31	7	38
다른 FP의 흡수 · 합병	10	21	59	80
은행의 소개	5	22	33	55

# 고객의 FP에 대한 의존도

## 도표6 미국 투자자의 펀드구입 경로



[出所] ICI 『Investment Company Fact Book 2015』 pp122より作成

**FP에 대해 강하게 신뢰한다고 답한 투자자의 비율 84%**

**→ 의사 79%, 회계사 74%보다 신뢰도 높음**

# FP의 처우와 사회적 인식

- ✓ FP 업계의 고용자 196,490명의 평균 연봉은 108,000달러(14년 5월, 노동성 조사 결과)
  - 전 직종 평균 47,230달러의 2.3배
- ✓ "Best Jobs 2015"에서 FP는 25위에 랭크  
12년 23위 → 13년 32위 → 14년 41위 → 15년 25위
- ✓ 순위가 높은 이유
  - 향후 10년간 고용자 증가율 전망이 29%로 높다
  - 실업률이 낮다
  - 일과 삶에 균형이 좋다

# 고객이 FP에게 기대하는 것

도표7 투자자의 FP 선택 기준(응답비율, %)

플러스 평가사항		마이너스 평가사항	
교제가 쉽고 배려가 깊음	80	연락이 어렵고 배려가 부족	38
인간관계·인격이 좋음	74	비용이 높음	10
전문적 지식이 많음	63	고객의 이익에 반하는 행동	9
들어 주고 설명해 줌	41	전문적 지식이 없음	6
고객의 이익을 위해 행동	29	투자실적이 나쁨	6
투자실적이 좋음	24	인간관계·인격이 나쁨	4
정직, 성실	22	신뢰성 낮음	3
신뢰성 높음	10	들어 주지도 설명도 안 함	3
비용이 낮음	8	소속회사가 싫음	3
제공상품과 서비스의 폭	8		

[出所] Rand Corporation "Investor and Industry Perspectives on Investment Advisers and Broker-Dealers" (Jan.2008) pp 101-102より作成

# FP 사업의 새로운 움직임 ①

- ◆ 증권 외무원에 수탁자 의무 부과 움직임
- ◆ 고령화에 대한 대처 방안

도표8 FP의 고객 연령과 FP 자신의 연령

고객의 연령		FP의 연령	
30세 미만	8%	30세 미만	8%
30~49세	23%	30~39세	19%
		40~49세	24%
50~64세	39%	50~59세	30%
		60~64세	12%
65세 이상	30%	65세 이상	7%



# FP 사업의 새로운 움직임②

## ◆ 로보어드바이저의 보급 속도

15년 5월 AT 커니의 로보어드바이저에 대한 조사 결과...

알고 있다는 비율 20%, 실제 이용자 비율 3%

관심자 비율 48%, 이중 향후 1년 내 이용가능성 69%

관리자산 비중은 15년 0.5%로 추정

→ 20년에는 5.6%(2.2조 달러)로 증가할 것으로 예상

→ 2.2조 달러 중 1.1조 달러는 예금에서 이동

# FP 사업의 새로운 움직임 ③

## ◆ 로보어드바이저에 대한 FP업계의 반응

- 자신들의 비즈니스에 위협이라고 받아들이는 경향
- 최근에는 IT 기술로 사업의 합리화와 레벨업 도모

## ◆ 투자자는 로봇과 사람 양쪽을 이용하려 함

- ① FP에만 의지 23%
  - ② 로봇에만 의지 9%
  - ③ 주로 사람에 의지 로봇도 이용 39%
  - ④ 주로 로봇에 의지 사람도 이용 26%
  - ⑤ 모르겠다 3%
- } 65%

# FP 사업의 새로운 움직임 ④

## ◆ 투자자들이 로보어드바이저에 바라는 것

1. 가격(이용료)
2. 자문의 질(투자 노하우)
3. 편리성

## ◆ 인간의 차별성을 강조

1. 로봇은 친절하지 않다
2. 리먼 사태 때 많은 투자자는 FP의 조언을 듣고 공황 상태에서 매도를 안 한 것을 감사하고 있다

# 일본(한국)에 대한 시사점

## 1. 독립 FP가 활약할 수 있는 환경을 만들어야...

FP는 판매 대리인이 아닌 투자 대리인이 되어 한다  
투자 정보와 조언은 공짜가 아니다

## 2. 기존 고객을 소중히 생각해야...

미국 FP의 신규고객 확보의 유력수단: 기존고객의 소개

## 3. IT활용으로 FP의 조언능력을 향상시켜야...

투자 조언 시 적절한 소프트웨어를 사용  
고객과 대화를 통해 인간만의 부가가치를 제공

**경청해 주셔서**

**감사합니다**