

# 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

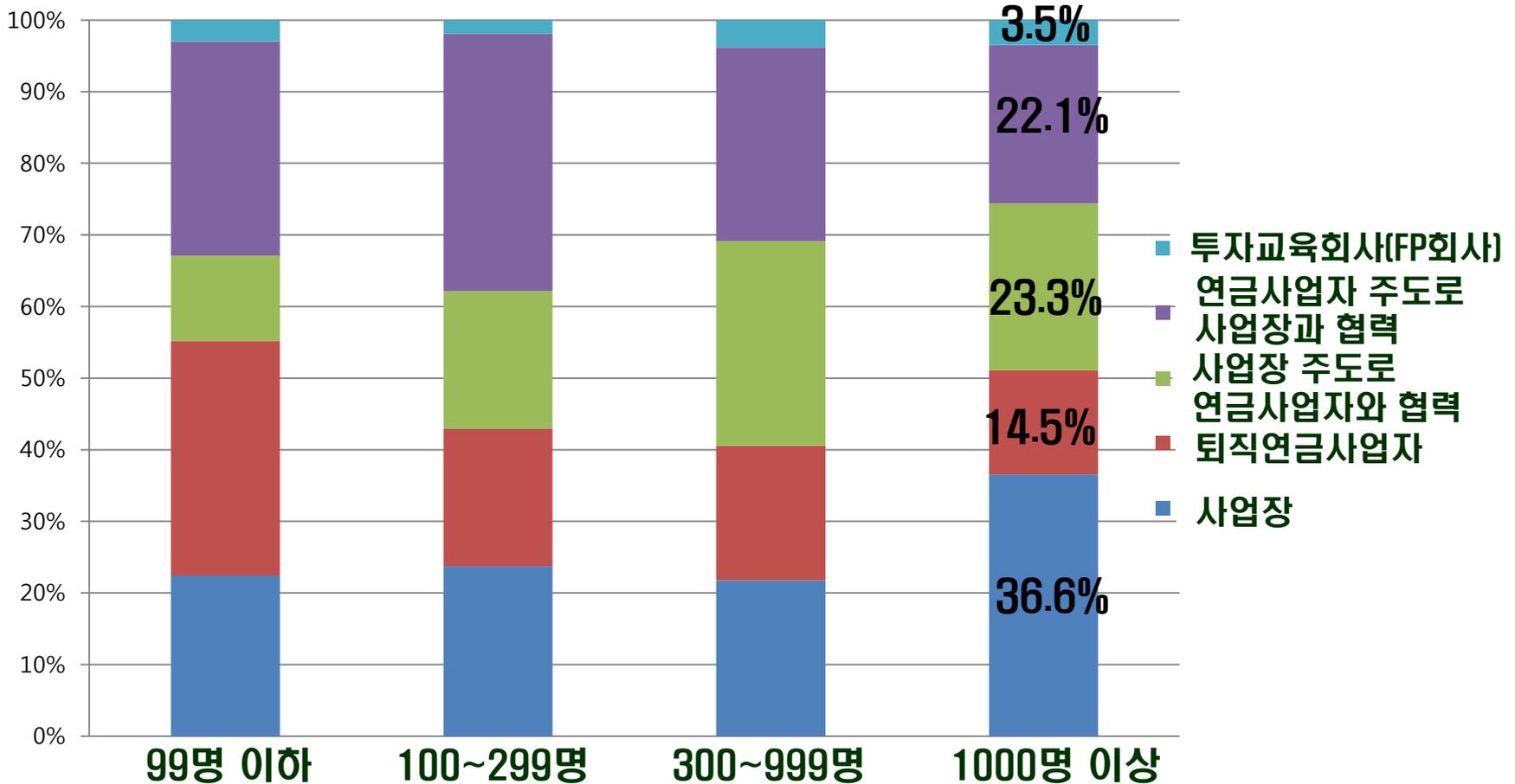
## ■ 연금 교육의 주체

- 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

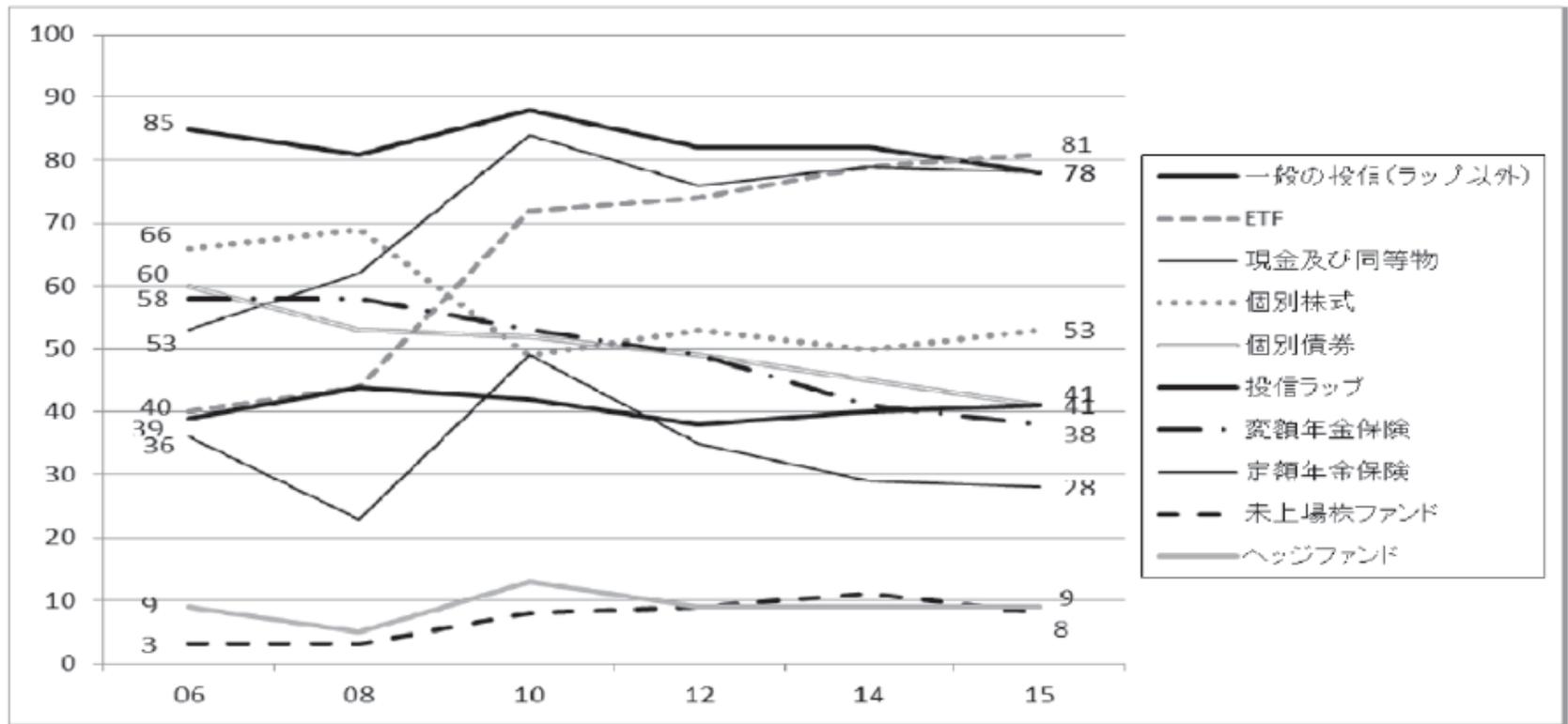
도표1 FP가 고객에게 제공하는 서비스(복수응답)

| 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, %)



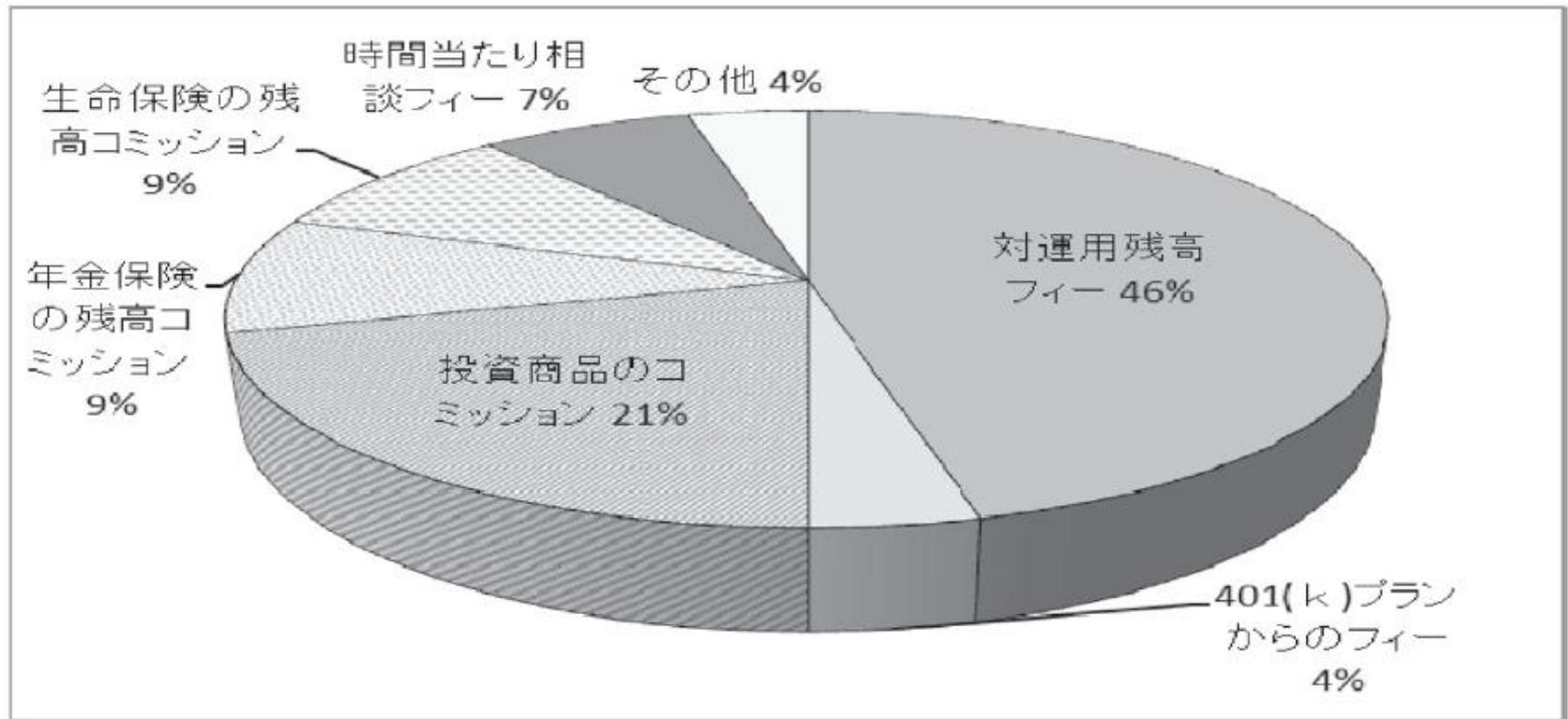
[出所] FPA Research and Practice Institute "2015 Trends in Investing Survey"より作成

# 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



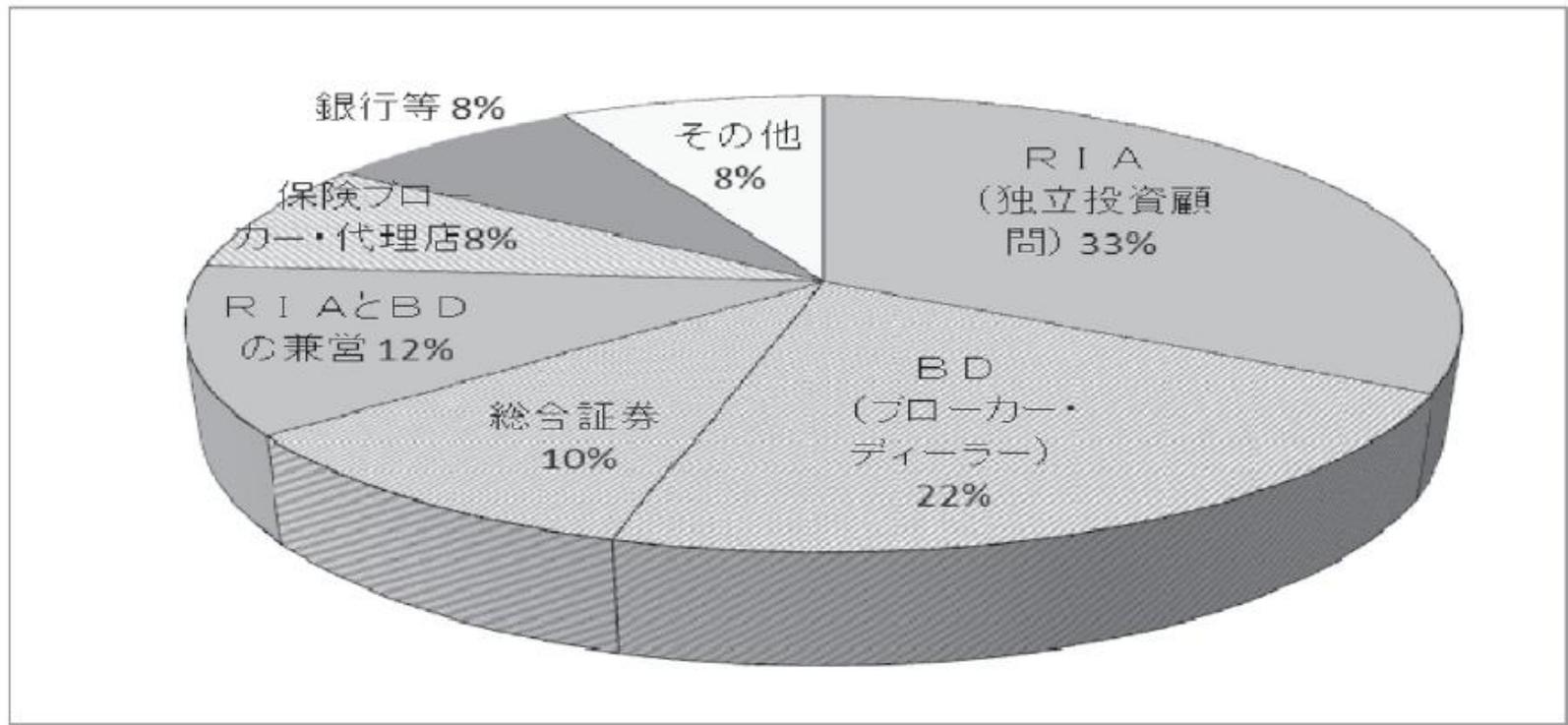
[出所] 図表1と同じ。

# 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

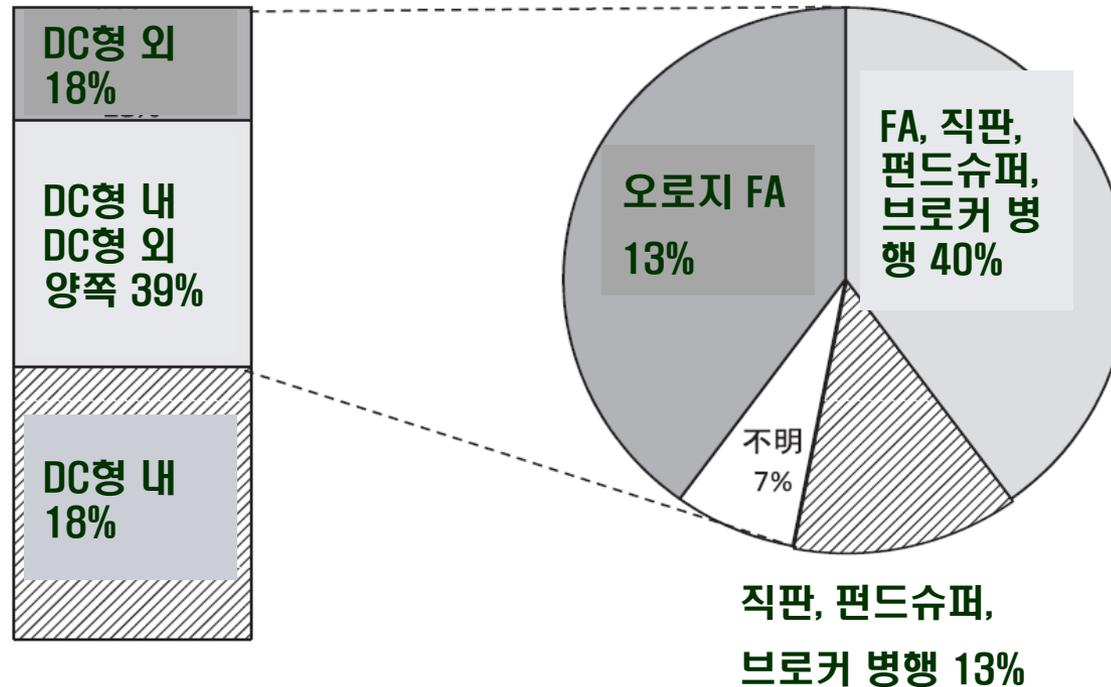
# FP의 고객 개척 방법

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**