日 리테일 증권 비즈니스의 변화

('13. 11. 25)

〈요 약〉

□ 현재 韓 증권업계는 저금리·고령화에 따른 수수료 경쟁심화 및 주식거래대금감소 등으로 커다란 전환기에 직면

○ 특히, 최근 일평균 주식매매대금도 '11년 이후 점차적으로 감소(1/4)된 이후* 본격적인 회복의 기미가 보이지 않는 등 보다 새로운 비즈니스 모델 확립이 필요

* 2010년 11조원→ 2013년 현재 5조원으로 급감

□ 日 증권업계는 '90년대 이후 저금리·고령화 등 금융시장의 환경 변화에 따라 경영자산을 핵심비즈니스로 집중화하는 등 리테일 증권비즈니스의 분업화(Unbundling)를 추구

【비용구조의 변화】

□ **(현황)** 日 증권업계의 고정비용(부동산관련비, 인건비, 사무비, 감가상각비)은 약 20년간 전체적인 규모 측면에서 그다지 변화되지 않은 반면, 그 구성요소 측면에서 크게 변화

○ **(부동산관련비용)** 부동산 관련 비용은 꾸준히 완만하게 감소되는 추세이며, 거의 영업 점포수의 증감과 일치

* 증권사의 영업지점 수는 '96년 2740개 → '12년말 2138개로 감소

○ **(인건비)** 인건비도 전체적으로 감소 추세

* 종업원 수는 '96년 113,800명 → '12년말 8만3천명으로 약 3만명(이 중 80%는 사내종업원)격감

○ **(사무비와 감가상각비)** 사무비와 감가상각비는 상기 항목 비용과 달리 큰 폭으로 증가

* 사무비용은 '96년 대비 1.5배, 판매관리비용은 11.4% → 17.7%로 증가했으며, 감가상각비용도 사무비용 이상의 큰 폭으로 증가

【시스템 관련 비용의 증가】

□ 시스템 관련 비용은 Back Office 관련 업무의 간소화 측면에서 인건비 절감효과도 있으나, 전자통신기술의 발달로 인한 비용절감부분을 상회하는 규모로 증가

○ 동 비용의 증가는 장기적으로 거래량 확대효과도 기대할 수 있으나, 수수료 자유화에 따른 수수료율 감소로 그 효과는 크게 감소

* ’80년대부터 시작된 거래소의 매매시스템화는 최근 글로벌 시장간 경쟁심화로 보다 효율적인 매매시스템의 갱신을 필요로 하는 등 지속적으로 늘어나는 추세

○ 기타 설명의무 강화 등 투자자보호 강화로 컴플라이언스 관련 비용도 증가

* 동 비용은 증권비즈니스의 품질향상유지를 위한 필요불가결한 요소이지만, 그 자체로서 수익증가 및 비용절감 효과는 미비

【증권비즈니스의 가치변화(Value chain)와 분업화(Unbundling)】

□ **(현황)** 상기 시스템 · 컴플라이언스 관련 비용은 업무상 필수적 요소임에도 수익증가 효과가 불명확한 점을 고려, 규모의 경제 관점에서 시스템 관련 시설의 분리 통합 추구

○ 일부 중견 · 중소형 증권사는 리테일 증권비즈니스의 분업화를 고정비용 절감대책으로 기 시행 또는 추진 중

□ **(Back Office 분리와 외부위탁)** ’93년 이찌요시증권이 최초로 대형(代行)증권비즈니스에게 Back Office를 일부 위탁한 이후 대형 · 중견 · 중소형사로 확대

○ 최근에는 Back Office에서 Middle office(매매주문의 주선 · 집행 · 결제 · 청산, 금전 · 증권의 대부 등)까지 점진적으로 확대

□ **(온라인 증권)** 위탁수수료율의 하락*으로 고정비용절감 등 업무프로세스의 개선차원에서 Middle · Back Office의 외부위탁이 중견 · 중소형 증권사 간에 확대

* 동경증권거래소의 거래참가자인 증권회사의 평균수수료는 수수료 자유화 이전의 1/7 수준('99년 3월말 0.356%→'11년 3월말 0.054%)으로 하락

□ **(금융상품중개업자)** '03년 개인금융자산의 "저축에서 투자"로의 이동을 촉진하기 위해 도입된 이후 비용의 효율성 제고 차원에서 적극 활용

* 고객소개, 금융상품의 자문·설명, 판매권유 등 Front업무만을 담당하고, 계좌 개설·주문은 계약대상기관인 증권회사에 중개·주선

○ **(증권회사)** 현재 금융상품중개업자의 계약 건수 중 복수계약을 체결하고 있는 곳은 대부분 법인이며, 개인을 계약대상으로 하는 곳은 대면영업을 주로 하는 중견·중소증권임

* '12년말 금융청에 등록된 금융상품 중개업자의 총수는 701(은행 제외)사 이며, 증권회사는 Front영업 관련 수수료의 50~80%정도를 금융상품중개업자에 지급

○ **(Mega Bank)** 미즈호은행과 미츠이스미토모은행이 미즈호증권, SMBC Friend증권과 중개업무를 체결하고 공동점포도 운영하고 있는 바와 같이 금융상품중개업의 주역은 은행그룹

* '12월 3월 미즈호 증권과 미츠비시이 UFJ MS증권의 경우 영업수익의 30%, 고객예탁자산의 15%는 母은행의 중개에 의한 수수료임

【지방은행과 증권자회사】

□ **(현황)** 銀證연계형 비즈니스모델은 저금리·저성장에 따른 금융시장의 규제변화로 Mega Bank이외의 지방은행으로 점차 확대

○ **(은행)** 펀드판매에 따른 컴플라이언스부담증가, 기존예대금 업무의 수익성 악화에 따른 수익원의 다양화

○ **(증권회사)** 해당지역은행의 출자에 따른 재무건전성과 은행 고객에 대한 접근성 강화로 영업비용 절감 및 고객계층 확대

□ **(연계효과)** '13년 지방은행그룹의 공시자료에 따르면, 가령 Yamaguchi FG과 Tokai Tokyo증권의 합작회사인 YM증권은 수입수수료 39억엔 중 母은행 지불수수료가 20억엔 차지

* 금융상품 중개업 수수료는 고객소개, 상품설명, 주문중개 등에 따라 상이하며, YM증권은 가령 펀드판매수수료의 50~80%를 母은행에 지불

【금융상품중개업자로의 업태전환】

□ 종합증권사가 경영 합리화 차원에서 금융상품중개업자로 전환하여 Front영업이외의 Middle · Back Office을 분리(또는 폐업)하여 타사에 위탁하는 형태도 증가

* (Hibiki증권) 기존 사업구조를 재편하여 자기매매업으로 특화하고 리테일증권 영업은 동사의 자회사인 Hibiki Financial Advisor(금융상품중개업)가 승계
* (Daitoku증권) 동사의 임직원이 별도로 Daitoku Investment Village(금융상품중개회사)를 설립하여 Front영업을 승계하고 Middle · Back Office부문은 흡수분할방식으로 증권Japan이 승계 ⇒ Daitoku증권은 자진폐업

【중견 · 중소형 증권의 재편성】

□ ’07년 이후 중견 · 중소형 증권사간의 합병 · 양도도 위탁매매업무의 수익성 악화에 따른 경영 합리화의 관점에서 급증

* 증권회사는 2007년 317개사→2012년말 261사로 감소

○ 母회사 그룹으로의 자원집약, 동일한 영업지역 내에서의 고객 · 영업 자산 확대 및 未진출지역에 대한 영업망 확보

* 신규 M&A보다 기존영업 등의 관계가 있는 업자에게 영업을 양도하는 형태가 일반적이며 그 대부분은 제트(Jets)증권 등의 일부를 제외하면 전통적인 대면영업의 증권업자임

【시사점】

□ **(고객과의 접점)** 韓 증권업계는 영업점을 중심으로 종업원인 각 지점 영업사원이 담당하고 있는 반면, 日 증권업계는

○ **(대면영업)** Adviser를 중심으로 한 영업사원이외의 금융상품중개업자와의 연계를 통한 고객접점이 또 다른 중요한 판매채널을 구성

○ **(온라인 영업)** 개인고객을 주요대상으로 하고 있는 점에는 韓日간에 같지만, 금융상품중개업자 대상 비즈니스를 또 다른 하나의 주력 비즈니스로 하고 있는 것이 특색

□ **(비즈니스의 형태)** 온라인 증권에서 금융상품거래 수수료를 중시하는 형태는 韓日간에 공통성이 엿보이는 반면, 대면영업방식에서 금융시장의 환경변화에 보다 능동적으로 대처

○ 첫째, 저금리 · 고령화 등 금융시장 환경변화에 따른 경쟁력 제고 차원에서 Front영업을 전체적으로 간소화

○ 둘째, 브로커리지 영업에서 Middle · Back Office를 분리하여 고정비용이 들지 않은 저비용의 브로커리지 비즈니스모델이 확대

○ 셋째, 금융상품 중개업자의 Front영업은 브로커리지 영업보다는 채권 · 펀드 등 금융투자상품의 모집업무에 편중

□ **(소결)** 이러한 특징의 차이점에 비추어 볼 때, 증권업무의 기능 분화는 경영자산의 핵심비즈니스로의 집중화가 요구되는 향후 韓 증권업계의 비즈니스 모델로 응용 가능

○ 증권회사의 "선택과 집중"을 통한 비즈니스의 차별화를 위해서는 업무위탁범위 규제완화, 투자권유대행인제도의 대상범위(개인→법인)와 업무범위(권유→중개주선) 확대

○ 또한 은행 등의 금융상품의 불완전판매방지 차원에서 일본과 같이 위험상품에 대해 증권회사로 중개 · 주선하는 방안 검토 필요

Ⅰ 검토 배경

□ 현재 韓 증권업계는 저금리 · 고령화에 따른 수수료 경쟁심화 및 주식거래대금감소 등으로 커다란 전환기에 직면

○ 기존의 위탁매매수수료를 중심으로 한 경영에서 금융상품 판매 종합컨설팅 중심의 비즈니스모델로의 전환을 추진하고 있으나

○ 여전히 위탁수수료 수입의 비중이 높은 구조에는 변화가 없고 그 때 그때의 시세나 시장 환경의 영향을 받기 쉬운 형태

– 이러한 가운데 일평균 주식매매대금도 ’11년 이후 점차적으로 감소(1/4)된 이후 본격적인 회복의 기미가 보이지 않는 등 한층 더 새로운 비즈니스모델 방안모색에 직면

* 2010년 11조원→ 2013년 현재 5조원으로 급감

□ 日 증권업계는 ’90년대 이후 증권업계를 둘러싼 제도적 변화를 토대로 경영자원을 핵심비즈니스로 집중하는 등 리테일 비즈니스의 가치변화(Value Chain)와 분업화(Unbundling)를 추구*

* 증권업진입규제의 등록제로의 전환, 수수료 자유화, 은행 등 금융기관의 펀드 판매허용, 금융상품중개업제도의 창설 등 제도정비를 바탕으로 Front영업과 Middle · Back Office간의 효율적인 결합을 통한 수익성 높은 질적 비즈니스 추구

○ 日 증권업계는 종합증권회사로서의 기본적인 구조를 유지하면서 경영자원을 핵심비즈니스인 개인투자자대상 비즈니스로 전환하고 판매채널전략도 채산성이 없는 채널을 과감하게 폐지하는 등 업무를 간소화

– 중견 · 중소 증권사의 경우에는 금융상품 중개업과의 제휴를 통해 Front영업을 확대하려는 시도가 이루어지고 있으며,

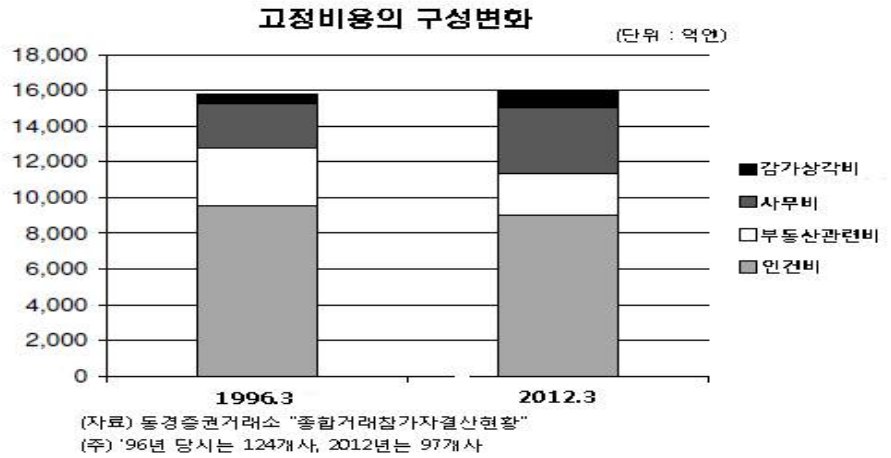
– 또한, 기존의 종합증권회사가 금융상품 중개업으로 전환하여 Middle · Back의 고정비용 부담을 회피하려는 움직임 등도 나타나고 있음

□ 이에 日 리테일 증권 비즈니스의 변화를 통해 韓 증권업계의 경영상의 문제인 리테일 증권의 비즈니스모델 구축방안을 모색하고자 함

Ⅱ 비용구조의 변화

□ ’12년 3월말 日 증권업계의 고정비용은 ’96년 3월 결산 대비 그다지 변화가 없는 반면*, 그 구성요소인 인건비, 부동산관련 비용은 감소하고 사무비·감가상각비가 큰 폭으로 증가하는 등 크게 변화

* 판매관리비총액은 약 2조엔 이상으로 변화가 없고, 고정비용인 인건비, 부동산 관련비, 사무비, 감가상각비의 합계액도 약 1조 6천엔 수준으로 그다지 변화되지 않음



(자료) 동경증권거래소 "종합거래참가자결산현황"
(주) '96년 당시는 124개사, 2012년는 97개사

○ **(부동산관련비)** 부동산관련비용은 꾸준히 완만한 감소세를 보이고 있으며, 거의 영업 점포수의 증감*과 일치

* 日증권협회에 따르면, 회원증권사의 영업지점 수는 ’96년말 2740개에서 ’12년말 2138개로 감소

– 이는 영업지점 축소, 영업장소(1층→2층)변경 등 영업지점 관련비용의 절감 등에 의함

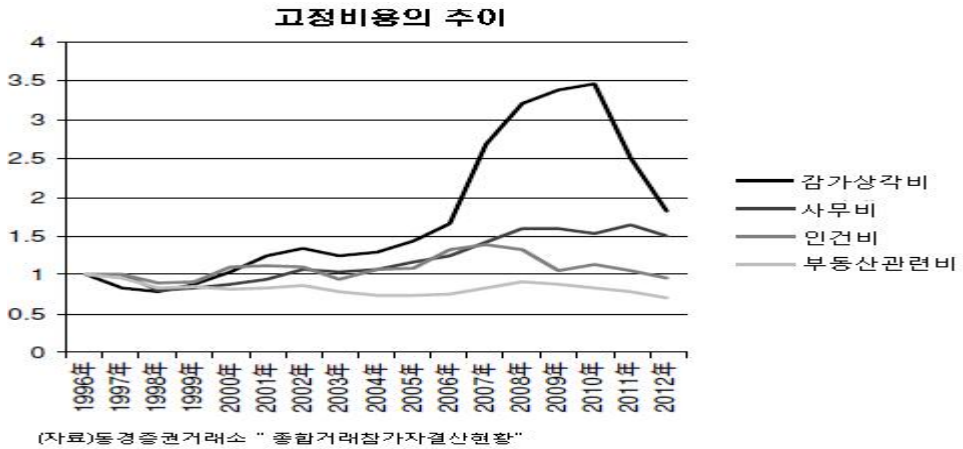
○ **(인건비)** ’06년~’08년에 걸쳐 증가했으나, 전체적으로는 감소 추세 ⇒ 종업원 수는 ’96년말 113,800명에서 ’12년말 8만3천명으로 약 3만명

(이 중 80%는 사내종업원)격감

- 종업원 축소(또는 영업부로 이동배치)뿐만 아니라 인건비를 업무실적과 연동하여 고정적 부문을 변동비화 하는 등의 노력을 동시에 추진

○ **(사무비와 감가상각비)** 상기 부동산관련 · 인건비의 경우와 달리 큰 폭으로 증가

- 사무비는 ’96년 대비 1.5배, 판매관리비의 11.4%→17.7%로 증가했으며, 감가상각비도 사무비 이상의 큰 폭으로 증가



(자료)동경증권거래소 " 종합거래참가자결산현황"

□ 하지만, 비용절감대책으로는 후술하는 바와 같이 “시스템 관련 비용증가* 등으로 인해 영업지점의 설치자제, 인건비의 실적연동, 이동배치만으로는 근본적으로 해결하기 어려운 구조

* 시스템관련 비용은 사무비, 감가상각비뿐만 아니라 서버설치장소 등 부동산관련비용의 일부에도 녹아들어 있으며, 내재화하는 경우에는 인건비에도 영향을 초래

○ ’96년 이후 펀드모집수수료가 약 2배 정도(2천억→4천억엔)로 늘었지만, 위탁매매수수료가 약 7천 억엔(1조8백억→36백억엔)으로 크게 감소하는 등 만성적으로 Retail부문은 어려운 실정

Ⅲ 시스템관련 비용의 증가

□ **(배경)** 리테일 증권비즈니스에 있어 시스템관련 비용증가의 가장 큰 요인은 증권거래소의 매매, 시장정보전달, 청산업무 등의 시스템화에 의함

○ Back Office 관련 시스템화는 업무의 간소화라는 관점에서 인건비 절감효과에 기여

○ 매매의 시스템화도 시장관계자 등의 인건비 절감 측면에서 어느 정도 효과는 있지만, 전자기술의 발달로 관련비용이 끝임 없이 확대되는 등 비용절감 부분을 상회하는 규모로 증가*

* ’80년대부터 시작된 거래소의 매매시스템화는 ’80년대 후반의 선물·옵션도입, ’00년대 REIT·ETF등의 신상품 출현, 최근에는 글로벌 시장간 경쟁심화로 보다 효율적인 매매시스템 갱신 등으로 비용이 지속적으로 늘어나는 추세

→ 이에 따라 증권회사 자체의 시스템관련 비용도 이전과 마찬가지로 향후에도 꾸준히 증가할 것으로 예상

□ **(효과)** 이러한 시스템관련 비용의 증가는 Back Office업무의 시스템화에 비하여 비용절감 효과는 매우 작고, 전체적으로 비용을 증가

○ 장기적으로 거래량 확대효과는 기대할 수 있으나, 지금까지는 수수료율 감소로 그 효과는 크게 감소 → 증권사의 시스템 관련 비용부담은 불가피

○ 기타 시스템관련 비용과 유사한 항목인 컴플라이언스관련비용*도 설명의 무강화 등 투자자보호 강화로 급증

* 동 비용은 증권비즈니스의 품질향상유지를 위해 필요불가결한 요소이지만, 그 자체로서 수익증가 및 비용절감 효과는 미비

Ⅳ 증권비즈니스의 Value chain와 Unbundling

1. 현 황

□ 상기의 시스템 및 컴플라이언스 관련 비용은 업무상 필요불가결한 요소이지만, 시스템관련 비용의 경우 수익증가효과가 불명확한 점을 감안, 규모의 경제성 관점에서 시스템 관련 시설의 분리 통합 추구

○ 이미 일부 중견·중소형 증권사는 리테일 증권비즈니스의 분업화를 고정비용 절감대책으로 기 시행 또는 추진 중

○ 기타 이러한 Value Chain차원에서 구성요소별 가치(비용 對 이익)를 면밀히 분석하여 가장 효율적인 결합형태의 연계시스템으로 재구성하려는 움직임도 일부에서 엿보임

* 증권영업은 실질상 일련의 연쇄적 가치(Value Chain) 즉 ① 투자자문·권유 등의 영업행위 및 주문, ② 증권거래소와 운용사에의 주문전달 및 매매집행, ③ 그 수도결제 및 고객에 대한 거래보고서 송부, ④ 고객계좌의 입금 등 계좌관리로 구성되어 있으며, 고객이 수익을 창출하는 원천이라는 관점에서 ①을 "Front영업", ②를 "Middle Office"업무, ③과④를 "Back Office"업무로 지칭

2. Back office 분리와 외부위탁

□ Back office 분리와 외부위탁*은 ’ 93년 이찌요시(一吉)증권이 대형(代行)증권비즈니스에게 고객대상 거래보고서 작성, 기타 서류 관리·송부 등 Back Office를 일부 위탁한 것이 최초이며, 그 이후 많은 중견·중소형사로 확대

* 미국에서는 Middle·Back office업무를 전문적으로 수탁하는 업자를 Correspondent broker로 지칭하고 있으며, 오래전부터 광범위하게 이루어지고 있음. Correspondent broker가 비교적 이른 시기에 출현하게 된 것은 ①국토가 광범위하고, ②Middle·Back office업무의 경우 고정비용이 고비용 구조로 되어 있는 반면, 브로커 수익은 시장변동에 좌우되는 등 변동성이 높고 수익과 비용의 불일치가 크다는 이유 등에 의함

○ 이러한 동향은 대형 증권회사에서도 엿보이며, 가령 노무라, 다이와는 ’93년부터 각 자회사인 비즈니스 서비스*를 통해 母회사 각 영업점의 Back office업무를 수탁 운영

*「노무라 비즈니스서비스」는 ’85년, 「다이와 비즈니스서비스」는 ’88년에 설립

□ 또한, 최근 이러한 Back office의 분리와 외부위탁은 Back Office에서 매매주문주선 · 집행 · 결제 · 청산 · 주선, 금전 · 증권의 대부 등 Middle office까지 점진적으로 확대

3. 온라인 증권 (Front영업이 없는 비즈니스모델)

□ 日 온라인 증권거래는 수수료 전면자유화 이전부터 존재 → 본격적인 전문 온라인 증권의 출현은 가격경쟁보다는 리테일 Front영업에서 가치를 추구하지 못한 것에 의함

○ ’90년대 후반부터 Front영업이 없는 온라인 증권비즈니스가 시작되고 수수료 전면자유화와 함께 가격인하 경쟁이 전개되면서 개인의 주식위탁매매 점유율도 급속히 확대

– 日증권업협회의 조사에 의하면, 주식거래대금에서 차지하는 온라인 거래 비중은 ’99년부터 증가하여 ’06년에 정점(31.5%)을 기록한 이후 꾸준히 20~30%대를 추이

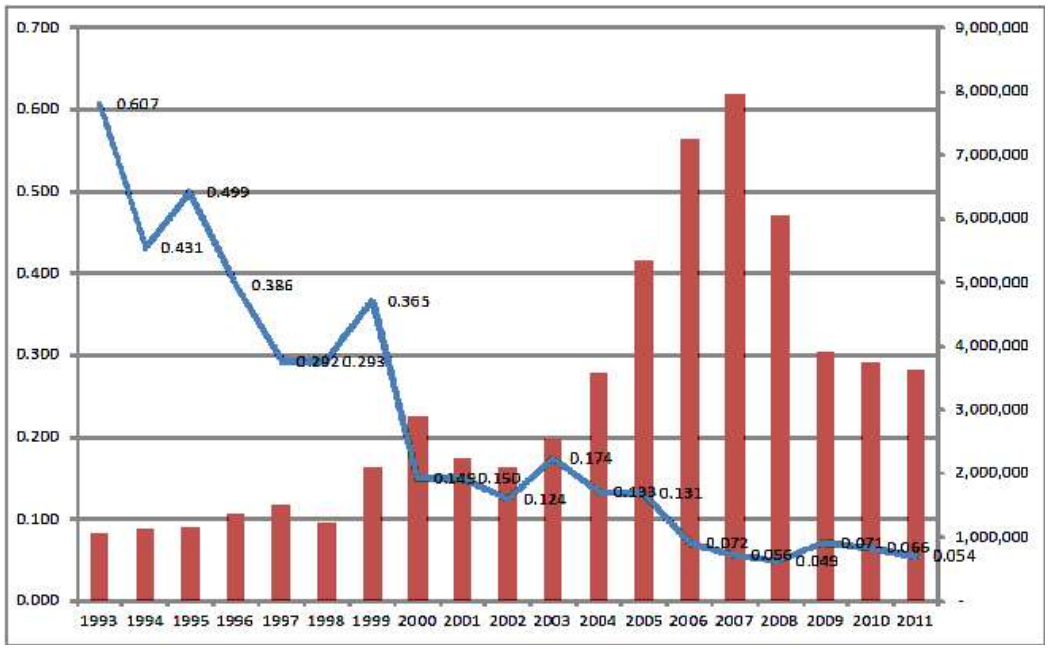
○ 현재 온라인 증권은 50개사 전후이며, 이 중 5개 전업 온라인 증권(SBI, 라쿠덴, 가부닷컴, 마츠이, 마넥스)의 주식매매대금점유율은 ’13년 상반기 온라인 거래실적의 70%를 차지

□ 이러한 온라인 증권의 점유율 확대는 수수료율의 심각한 저하*를 초래하는 등 브로커리지 업무의 채산성을 악화

* 동경증권거래소의 거래참가자인 증권회사의 평균수수료는 수수료 자유화 이전의 1/7수준(’99년 3월말 0.356%→’11년 3월말 0.054%)으로 하락

주식매매대금 및 위탁수수료율의 추이

(단위 : %, 억엔)



(자료) 동경증권거래소

○ 이에 따라 고정비용의 삭감 등 업무프로세스의 개선차원에서 고정비용이 많이 드는 Middle · Back Office의 외부위탁이 중견 · 중소형 증권사 간에 확대

4. 금융상품 중개업 (Front영업만 있는 비즈니스모델)

□ **(현황)** ’ 03년 저금리 등에 따른 주식거래대금감소 등 브로커 리지업무의 채산성 악화를 해소하고 개인금융자산을 “저축에서 투자”로의 이동을 촉진하기 위한 목적으로 도입

○ **(금융상품 중개업자)** 고객소개, 금융상품의 자문 · 설명, 판매권유 등 Front업무만을 담당하고, 계좌개설 · 주문은 계약대상 기관인 증권회사에 중개 · 주선

○ **(증권회사)** 금융상품중개업자로부터 받은 주문집행, 결제 · 수도, 계좌개설 · 금전 · 증권의 예탁 등 계좌관리의 Middle · Back Office업무를 담당

* 증권회사는 Front영업관련 수수료의 50~80%정도를 금융상품중개업자에 지급

□ **(기능)** 금융상품 중개업제도는 무엇보다 비용의 효율성 제고 차원에서 신축적인 Front영업 및 시장변동에 따른 신속한 대응도 가능

○ 증권회사는 Front영업을 금융상품 중개업자에게 위탁함으로써 지점 · 영업사원 없이 시장변동에 따라 Front영업 확대 가능

○ Front영업에 경쟁력 있는 증권회사는 금융상품 중개업자로 전환하여 Middle · Back Office를 외부 위탁하는 것도 가능

* 증권회사는 세무사 · 회계사, 보험대리점, 자동차 딜러 등과 중개계약을 체결하는 경우 신규로 영업거점을 마련함이 없이 이들 고객을 잠재적인 고객으로서 접근가능하고 또한 비용 측면에서 지역영업지점을 철수하고자 하는 경우에는 해당지역의 퇴직사원과 중개계약의 체결을 통해 지점 없이 지역영업망의 유지도 가능

○ 또한, 은행 등 금융기관*은 증권자회사와의 위임계약을 통해 은행고객을 대상으로 주식의 주문집행, 결제 · 계좌관리를 중개 · 주선하는 등 그룹차원에서 증권업무 영위도 가능

* 일본의 금융상품 중개업제도는 ’03년 개인, 법인을 대상으로 도입한 이후 ’04년 은행 등 금융기관으로 확대(별첨참조)

□ **(소속증권업자와의 관계)** 금융상품 중개업에는 금전 등의 예탁이 포함되지 않는 등 재무요건이 없어 개인도 영업 가능하며, 복수증권업자와의 계약도 가능*

* ’12년말 금융청에 등록된 금융상품 중개업자의 총수는 701(은행 제외)사

○ 현재 금융상품 중개업자의 계약 건수 중 복수계약을 체결하고 있는 곳은 대부분 법인이며, 개인을 계약대상으로 하는 곳은 대면영업을 주로 하는 중견 · 중소증권이 주류

○ 금융상품 중개업의 계약내용은 고객주선 · 계좌개설의 알선, 금융상품의 권유까지 매우 다양하며, 판매 · 권유대상은 국내외의 펀드 · 채권에 한정되어 있는 경우가 일반적

금융상품 중개업자의 계약 건수

	단독	복수	합계	개인	법인	합계
SBI Securities	125	58	183	0	183	183
Ace Securities	116	66	182	108	74	182
Mitsubishi UFJMS	99	1	100	12	88	100
PWA	46	40	86	2	84	86
Nikko	41	27	68	5	63	68
Hibiki	13	39	52	35	17	52
Takagi	32	16	48	35	13	48
Nissan Century	5	29	34	11	23	34
Superfund	6	27	33	12	21	33
Aizawa	6	19	25	0	25	25
Rakuten	4	17	21	0	21	21
Securities Japan	3	17	20	2	18	20
Traders	0	13	13	2	11	13
기타	30	45	75	11	64	75
합계	526	414	040	235	705	940

(자료) 금융청

(주1) 복수계약 등으로 계약건수는 940건이지만 실질 건수는 701(은행 제외)사

□ **(Mega Bank의 금융상품 중개업)** 현재 금융상품 중개업의 주역은 은행그룹임

* 은행의 금융상품중개업은 '04년 허용된 이후, ' 09년 6월 은행과 증권자회사간 'Fire Wall'규제인 임직원의 겸업규제폐지로 증권자회사는 공동점포 내에서 은행원으로부터 은행고객을 소개받거나 은행고객에게 자회사의 증권상품을 권유하도록 요청할 수 있을 뿐만 아니라, 증권영업사원을 母은행의 겸직직원으로 파견하여 은행고객에게 증권상품의 판매를 권유하는 것도 가능

○ 미쯔비시이도쿄 MTUFJ은행은 미쯔비시이UFJMS 증권, 미즈호 은행은 미즈호 증권, 미츠이스미토모 은행은 SMBC Friend 증권과 각각 중개 업무를 체결하고 공동점포*를 운영

* 미즈호 은행과 미쯔비시이도쿄UFJ은행의 경우 각 중앙 로비에 공통 점포인 「Planet booth」 159개(' 11년말), 「MUFJ플라자」 35개(' 11년 3월)를 설치 운영

– 현행 미즈호 증권과 미츠비시이UFJ MS증권의 경우 영업수익의 30%, 고객예탁자산의 15%를 母은행의 중개로부터 창출

Mitsubishi UFJMS증권의 리테일 실적에서 차지하는 중개효과

(단위 : 억엔, %)

		예탁자산	계좌수(千건)	펀드판매	개인대상국채	외채
합계	2012.3	27,492	278	1,053	407	4,738
	2011.3	30,587	262	719	81	4,511
비율	2012.3	13.0%	19.8%	8.3%	81.1%	53.7%
	2011.3	14.4%	18.6%	5.4%	75.0%	63.0%

(자료) Mitsubishi UFJFG의 2011년도 결산설명회「Date Book」

(주1) 예탁자산, 계좌 수는 2012년 3월. 비율은 전체에서 차지하는 비율. 예탁자산은 국내영업부문(금융기관포함)

미즈호 은행과 미즈호 증권의 연계효과

	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3
연계수익(백만엔)	35,354	27,508	14,393	15,103	16,594
연계예탁자산잔고(억엔)	28,179	28,131	26,292	30,260	29,949
연계신규계좌등록수(건)	11,159	8,622	12,495	8,131	6,385

(자료) Mizuho증권『2010년 결산보고』

5. 지방은행과 증권자회사

□ **(현황)** 은행과 증권자회사간의 중개계약을 통한 銀·證연계형 비즈니스모델은 Mega Bank이외의 지방은행으로도 점차 확대

○ 지방은행의 증권자회사 설립과 기 증권회사의 인수는 ’06년 이후이며, 그 이전 펀드 판매는 주로 은행본체에서 담당

○ 현행 주요 지방은행의 증권자회사 형태는 오너형*, 신설형**, 제휴형***의 3가지 유형이며, 비교적 규모가 작은 지방은행이 많은 서일본(西日本)을 중심으로 확대

* Niigata증권, 82증권, chugin증권, chibagin증권, Fukuoka증권, Jyoko증권 등

** Joyo증권, 105증권, iyogin증권 등

*** Hamagintt증권, Nishi-Nippon city증권, YM증권, Hirugin-utsumiya증권 등

□ **(확대배경)** ’06년 이후 지방은행의 증권자회사 보유확대는 저금리·저성장에 따른 금융시장의 규제변화 등에 기인

○ **(은행)** 주식전자화법률제정(’04.6)*에 따른 고객 이탈방지, 펀드판매에 따른 컴플라이언스 부담증가**, 기존 예대금 업무의 수익성 악화에 따른 수익원의 다양화 등에 의함

* 동법 제정에 의거 은행이 주식본권을 보유하고자 하는 경우 증권회사의 계좌개설과 예탁이 의무화됨에 따라 주식본권을 일본국내은행의 대여금고에 보관하고 있는 고액 자산가의 이탈 방지 필요

** 금융청의 Mitsubishi UFJ 은행의 불완전판매에 관한 행정처분(’07.6)으로 불완전판매에 따른 사전적인 부실책임방지 필요

○ **(증권회사)** 해당지역은행의 출자에 따른 재무건전성과 은행고객에 대한 접근성 강화로 ① Front영업비용 절감, ② Middle·Back Office업무의 위탁에 따른 수수료 취득, ③ 고객 계층의 확대 등을 초래

□ **(연계효과)** ’13년 지방은행그룹의 공시자료에 따르면, 가령 Yamaguchi FG과 TokaiTokyo증권의 합작회사인 YM증권은 수입수수료 39억엔 중 母은행 지불수수료가 20억엔을 차지*

* 금융상품 중개업 수수료는 고객소개, 상품설명, 주문중개 등에 따라 상이하며, YM증권은 가령 펀드판매수수료의 50~80%를 母은행에 지불

○ Tokai Tokyo증권은 자신이 직접 조성한 펀드의 유력한판매망을 확보함과 동시에, 운용기간 중 신탁보수를 수취하는 등 중요한 경영전략의 하나로 정립

○ Utsumiya증권*은 브로커리지 관련 Front영업을 Hirugin Utsumiya증권에게 양도하고 Middle·Back Office업무를 분담하여 동사 영업수익의 약 40%에 상당하는 중개수수료 확보

* Hirugin-utsumiya증권은 Utsumiya증권의 Front부문의 현물출자와 주거래은행인 히로시마은행의 현금출자로 설립→Utsumiya증권은 주식 Dealing 전문회사로 특화

지방은행의 증권자회사 설립 및 계열화

소재지	회사명	母은행 (출자비율)	비고
Shizuoka.pref	Shizugin TM증권	Shizuoka은행 그룹(85.1%)	Shizuoka · Toyko-Mitsubishi은행의 공동 출자로 설립 MitsubishitoykoUFJ은행(14%)
Niigata	Niigata증권	Daishi은행 (47%)	오너의 주식양도로 Daishi은행그룹편입. JBISHD(19.39%)
Nagano	82증권	82은행 (100%)	알프스증권을 인수합병
Yamaguchi Hiroshima	YM증권	Yamaguchi FG(60%)	회사분할에 따라 Tokai-Toyko증권의 야마구치, 히로시마 지역 내의 지점 리테일 업무를 승계. Tokai-Toyko FG(40%)
Ibaraki	Joyo증권	Joyo은행 (100%)	Joyo은행의 전액출자
Hiroshima	Hirugin-utsumiya 증권	Hiroshima은행 utsumiya증권 (각각 50%)	Utsumiya증권의 회사 분할을 통해 증권업무(Dealing업무 등은 제외)를 승계.
Kanagawa	HamaginTT증권	Yokohama 은행(51%)	회사분할에 따라 Tokai-Tokyo증권의 가나가와 지역 내 리테일 지점을 승계 (' 08.7). Tokai-Tokyo FHG(49%)
Okayama	Chugin증권	Chugoku 은행(81%)	Tsuyama증권의 대주주(코스모증권)의전 주식을 양도 인수
Mie	105증권	105은행 (100%)	105은행의 전액출자로 설립
Fukuoka	Nishi-Nippon city증권	Nishi-Nippon city은행 (60%)	회사분할에 따라 Tokai-Tokyo증권의 후쿠오카 지역 내 리테일 지점을 승계. Tokai-Tokyo FHG(40%)
Chiba	Chibagin증권	Chiba은행	(구)중앙증권을 인수 합병
Ehime	Iyogin증권	iyo은행	자회사 설립(자본금30억엔)
Osaka	미정	Senshu Ikeda은행	-

(자료) 각사 홈페이지

6. 금융상품 중개업자로의 업태전환

□ 상기 분업화와 더불어 종합증권사가 금융상품중개업자로 전환하여 Front영업만을 남기고 Middle · Back Office을 분리(또는 폐업)하여 타사에 위탁하는 형태도 증가

○ (Hibiki증권) 기존 사업구조를 재편하여 자기매매업으로 특화*하고 리테일 증권영업은 동사의 자회사인 Hibiki Financial Advisor(금융상품중개업)**가 승계

* Hibiki증권은 ' 12년 자회사인 금융상품 중개회사(Hibiki Financial Advisor) 설립을 통해 Front영업을 이관하고 Middle · Back Office업무는 분사시킨 후에 Rakuten증권이 분할 인수

** Hibiki증권과 Rakuten증권은 Hibiki Financial Advisor와 금융상품중개업 관련 업무제휴를 체결 운영 중

– Utsumiya증권과 달리 Front영업은 자회사로서 산하에 두고 Middle · Back Office의 영업권만을 타사(Rakuten 증권)에 완전히 양도하고 있는 점에서 다름

○ **(Daitoku증권)** 동사의 임직원이 별도로 Daitoku Investment Village(금융상품중개회사)를 설립하여 Front영업을 승계하고 Middle · Back Office부문은 흡수분할방식으로 증권Japan이 승계 ⇒ Daitoku증권은 자진폐업

□ 현재 기존 증권사의 금융상품 중개업으로의 업태전환사례는 2개사에 불과하지만, 향후 저금리에 따른 경영 합리화 및 비용감소 차원에서 꾸준히 확대될 것으로 전망

○ 특히, 고정비용이 많이 소요되는 Middle · Back Office부문은 폐업하고 현행 고객 망을 유지하면서 Front영업부문만을 추구하는 전략은 브로커리

지 업무의 수익성 하락이 지속되고 있는 상황을 고려할 때, 향후 더욱 확대될 가능성이 큼

7. 중견·중소형 증권의 재편성

□ 수수료 자유화 이후 중견 · 중소형 증권사의 경영합리화는 업무기능의 분업화이외에 합병 · 영업양도와 자진폐업 등을 통한 재구성도 상당히 활성화

○ 중견 · 중소형 증권사의 합병(또는 영업양도)은 ’ 07년 이후 위탁매매업무의 수익성 악화에 따른 경영 합리화의 관점에서 급증*

* 신규 M&A보다 기존영업 등의 관계가 있는 업자에게 영업을 양도하는 형태가 일반적이며, 그 대부분은 제트(Jets)증권, 오릭스 증권 등의 일부를 제외하면 전통적인 대면영업의 증권업자임

** 증권회사는 2007년 317개사→2012년말 261사로 감소

– 母회사 그룹으로의 자원집약, 동일한 영업지역 내에서의 고객 · 영업자산의 확대 및 未진출지역에 대한 영업망 확보

□ 특히 최근에는 온라인 거래확대 · 고령화에 따른 고객이탈방지차원에서 지방증권이 재편성 되는 사례도 급증

○ 종전에는 현지 지방업자의 지점밖에 없는 곳이 많고 동업자간의 경쟁도 심하지 않아 비교적 경영상황이 양호하고

– 중앙의 업자도 거래소 회원권이 없는 지역증권의 중개주문을 수탁하는 것이 영업상 효율적이라는 판단에서 영업점 설치를 유보해왔음

○ 하지만, 최근 지방고객의 온라인 거래로의 이동증가 및 기존 고객의 고령화에 의한 상속 등으로 인한 영업자산의 이탈우려 증가 등 영업환경의 어려움으로 재편 가속화

최근 중견 · 중소형 증권의 재구성

	피합병 · 양도	합병 · 양도기관	비 고
2007	Kaneyosi증권	Hinodeshouken증권	Daiwa계열증권으로 편입
	SBI증권	SBI이트레이드증권→SBI증권으로 상호변경	SBI그룹내 편입
2008	CityBank증권	Nikko Cordial증권	City그룹내 편입
	Maruwa+Netwing((구)日本協榮, ’03년 Yokohama증권과 합병)		現, 증권Japan
	CSK · RB증권	Cosmo증권	CSK그룹내 편입통합
	Mitsubishi웰스메지니먼트 증권	MitsubishiUFJ증권	MitsubishiUFJ내 편입 통합
2009	Jets증권	ORIX증권	온라인 증권
	Mizuho증권	Shinko증권→Mizuho증권으로 상호변경	Mizuho그룹내 편입
	Aramachi증권	Sakamoto Hokuriku증권	Hokuriku지역내 합병
	Kadoya증권	Daisenhinomaru증권	Sanin지역내 합병
	Joinvest증권	Nomura증권	Nomura그룹내 편입
2010	Oishi증권	Rokuni증권	오카산증권 계열로 편입
	Toyota Financial Services 증권	TokaiToyko증권	
	Kan(環)증권	Ichiyoshi증권	
	ORIX증권	Monex증권	오릭스 증권이 철수
	Musashi증권	Sosiasu증권	
	Unimat증권	Mita증권	
2011	Sasebo증권	Ichiyoshi증권	
	Iida증권	Ichiyoshi증권	
	Kaneju증권	Banseiyamaru증권	
	Nozomi증권	Musashi증권	
	Dojimakanto증권	Naito증권	
	Japan Wealth management 증권	Aozora증권	
	Ise증권	Ichiyoshi증권	
2012	Kanzaki증권	Hirota증권	
	Tomi증권	Shimadai증권	Hokumiku지역
	Cosmo증권	Iwai증권	
	Sony증권	Monex증권	

(자료) 각사 홈페이지

Ⅴ 시사점

□ **(현황)** 현재 韓 증권업계는 개인의 금융상품 관련 종합컨설팅을 주축으로 하면서도 새로운 비즈니스모델의 모색이 요구되는 등 전환기에 직면

○ 日 증권업계의 특징을 보면 개인에 대한 금융상품 관련 종합컨설팅을 주축으로 하고 있는 점에 공통성이 있으나, 이하의 몇 가지의 점에서 약간의 차이가 있음

□ **(고객과의 접점)** 韓 증권업계가 영업점을 중심으로 각 지점 영업사원이 담당하고 있는 반면, 日 증권업계는

○ **(대면영업)** Adviser를 중심으로 한 영업사원이외의 금융상품 중개업자와의 연계를 통한 고객접점이 또 다른 중요한 판매채널을 구성

○ **(온라인 증권)** 개인고객을 주요대상으로 하고 있는 점에는 韓日간에 같지만, 취급상품은 별도로 금융상품중개 업자 대상 비즈니스를 또 다른 하나의 주력 비즈니스로 하고 있는 것이 특색

□ **(비즈니스의 형태)** 온라인 증권에서 금융상품거래 수수료를 중시하는 형태는 韓日간에 공통성이 엿보이는 반면, 대면영업방식에서 금융시장의 환경변화에 보다 능동적으로 대처

○ 첫째, 저금리 · 고령화 등 금융시장 환경변화에 따른 경쟁력 제고 차원에서 Front영업을 온라인 증권이 추구하는 바와 같이 전체적으로 간소화

○ 둘째, 종합증권사에서 금융상품 중개업자로의 전환사례가 제시하는 바와 같이 브로커리지 영업에서 Middle · Back Office를 분리하여 고정비용이 들지 않은 저비용의 브로커 리지 영업 비즈니스모델*이 확대

* Front영업이 없는 온라인 증권과 Front영업만의 중개업자와의 연계는 미국의 찰스스

왑이 약 20년 전에 도입한 비즈니스모델로 일본의 향후 전개가 주목

- Correspondent Broker 및 온라인증권 등이 Middle · Back Office업무를, 금융상품 중개업자 등이 Front영업을 담당하는 새로운 역할분담 관계구축

○ 셋째, 은행의 금융상품 중개업을 포함해 금융상품 중개업자 전체의 Front 영업은 브로커리지 영업보다는 채권 · 펀드 등 집합투자 상품의 모집 업무에 편중

- 증권업자의 수익구성에서 차지하는 비중은 브로커리지 수수료보다 펀드의 모집수수료와 대행수수료 비중이 높음

동경증권거래소 회원사의 수입구성

(단위: 백만엔)

	04. 3	07.3	08.3	09.3	10.3	11.3	12.3	04. 3	12. 3
회사수	108	110	110	107	106	102	97	순영업수입에서	
영업수익	3,096,639	4,447,324	4,277,127	2,775,612	3,052,459	2,646,741	2,472,091	차지하는 구성비	
수입 수수료	1,882,987	2,797,143	2,631,438	1,611,135	1,916,632	1,735,656	1,489,062	66.9%	66.6%
위탁수수료	828,333	987,622	845,741	555,278	502,330	458,307	361,120	29.4%	16.2%
인수수수료	195,628	214,388	119,681	91,057	233,803	144,486	74,556	6.9%	3.3%
모집수수료	200,163	400,042	357,132	210,301	390,919	423,670	395,728	7.1%	17.7%
기타수수료	658,729	1,194,946	1,308,759	754,381	789,475	709,076	657,551	23.4%	29.4%
트레이딩손익	857,740	821,560	566,125	363,473	725,765	486,060	580,332	30.5%	26.0%
순금융수익	74,191	198,139	256,878	153,379	147,037	159,247	165,701	2.6%	7.4%
금융수익	355,912	828,621	1,079,564	801,004	410,062	425,025	402,697		
신용거래이익	43,402	118,911	112,810	69,736	58,196	56,337	48,135		
금융비용	281,721	630,482	822,686	647,625	263,025	265,778	236,996		
신용거래비	18,826	29,582	31,427	29,583	19,038	13,444	11,588		
지급이자	29,647	149,043	244,961	239,060	115,098	102,573	78,366		
순영업이익	2,814,918	3,816,842	3,454,441	2,127,987	2,789,434	2,380,963	2,235,095	100.0%	100.0%
판매 · 관리비	2,054,859	2,825,201	2,852,196	2,459,404	2,444,382	2,365,091	2,065,009		
영업이익	760,059	991,641	602,245	-331,417	345,052	15,872	170,086	27.0%	7.6%
경상흑자	100	90	60	27	46	38	35		
당기흑자	96	84	57	29	51	37	37		

(자료) 동경증권거래소『종합거래참가자의 결산개황』

□ **(소결)** 이러한 특징의 차이점에 비추어 볼 때, 증권업무 기능 분화 및 금융상품 중개업자와의 연계는 고정비용 축소 등 경영자산의 핵심비즈니스로의 집중화가 요구되는 韓 리테일 증권회사의 비즈니스 모델로 응용 가능

○ 日 증권업계와 같이 증권회사의 "선택과 집중"을 통한 비즈니스의 차별화를 위해서는 자본시장법상의 업무위탁범위에 관한 규제를 완화하고

– 고객의 금융상품에 관한 접근성 강화 등 판매채널의 다양화를 위해 투자권유대행인제도의 대상범위(개인→법인) 및 업무범위(권유한정→권유·중개·주선)확대 필요

○ 또한, 日 리테일 증권비즈니스에서의 은행·증권과의 연계강화는 고객의 자금흐름파악을 통해 다양한 신규 비즈니스를 추구할 수 있다는 점에서 유용

– 日 은행 및 증권회사는 지주회사 산하에 증권 또는 은행을 두고 銀證연계형 사업(금융상품거래법상 은행의 경우 금융상품중개업자의 등록 필요)을 전개하는 것이 일반적이며,

– 그 자체 韓 리테일 증권회사가 동일한 모델을 사용하는 것은 곤란한 측면도 있지만, 은행 등의 금융상품의 불완전판매방지 차원에서 일본과 같이 위험상품에 대해 증권회사로 중개·주선하는 방안 검토 필요

별첨 | 금융상품중개업제도(IFA)

1. 도입 배경 및 의의

가. 도입배경

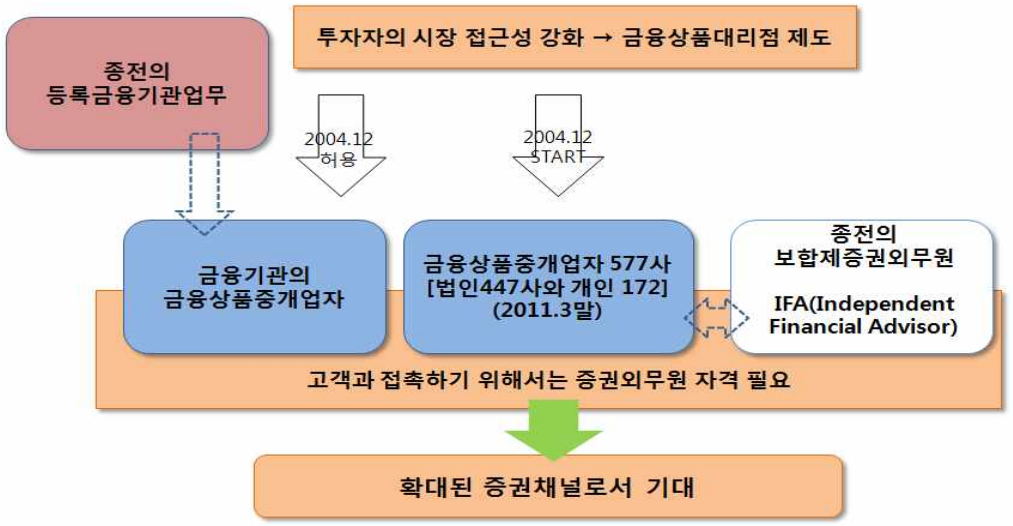
□ ’03년 금융투자상품에 대한 증권회사 영업지점이외의 다양한 판매채널 확대를 통한 투자자의 이용 접근성 제고

○ 고객의 One stop 서비스 제공 기능강화

○ 투자경험이 없는 금융기관 고객계층의 시장참가 촉진

○ 다양한 규모의 금융기관 및 금융상품거래업자와의 제휴 등으로 증권회사의 지점이 없는 지역의 접근성 개선

금융상품중개업의 연혁


종전의
등록금융기관업무
투자자의 시장 접근성 강화 → 금융상품대리점 제도
2004.12
허용
2004.12
START
금융기관의
금융상품중개업자
금융상품중개업자 577사
[법인447사와 개인 172]
(2011.3말)
종전의
보합제증권외무원
IFA(Independent
Financial Advisor)
고객과 접촉하기 위해서는 증권외무원 자격 필요
확대된 증권채널로서 기대

나. 금융상품중개업의 정의

□ 금융상품거래업자(*)또는 등록금융기관(**)의 위탁을 받고 그 금융상품거래업자 등을 위해 다음의 업무행위를 영업으로 하는 것으로 규정(법제2조제11항)

○ 유가증권매매의 중개(ATS업무를 제외)

○ 유가증권매매 · 시장파생상품거래 등 위탁의 중개 · 주선 · 대리

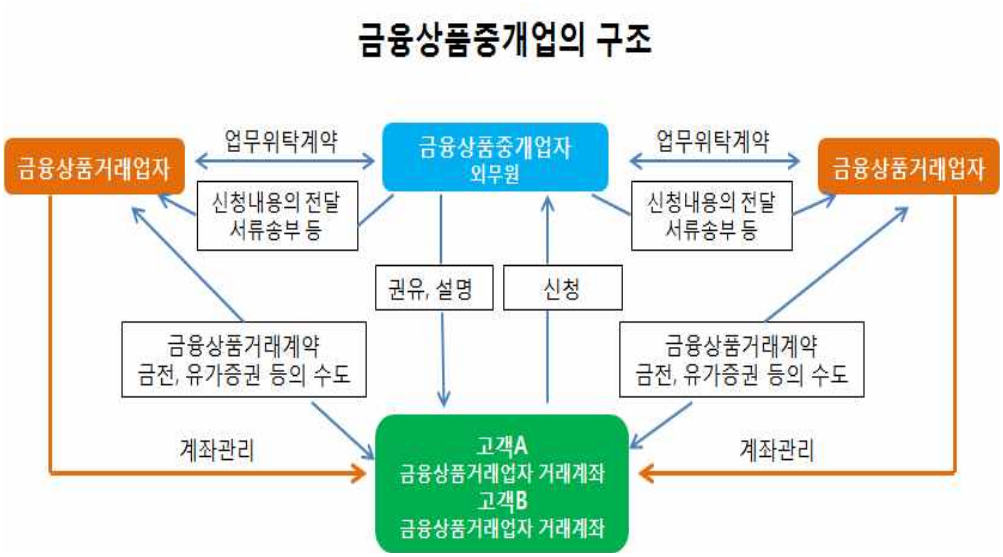
○ 유가증권의 모집 · 매출의 주선 또는 사모 취급

○ 투자자문계약 또는 투자일임계약체결의 대리 또는 중개

* 법제28조제1항에 규정하는 제1종 금융상품거래업자 또는 동조 제4항에 규정하는 자산운용업자

** 법제33조의2의 등록을 받은 은행 등 금융기관

□ 동제도의 도입 이전에는 이들의 업무를 위탁받은 경우에도 금융상품거래업자가 아니면 허용되지 않았지만, 시장참가자의 확대를 도모하려는 정책 차원에서 규제를 완화



다. 전속외무원(FA)과 비전속외무원(IFA)의 차이

□ 日 IFA는 금융상품의 투자권유행위를 전제로 한다는 점에서 FA와 동일하나, 유가증권의 예탁을 받지 못한다는 점과

○ 고객의 위탁계좌관리에 관한 권한이 없는 등 사실상 중개행위만 허용된다는 점에서 상이

□ 日 IFA의 영업형태는 위탁계약체결의 내용에 따라 주식·펀드판매 중개 등 다양하며, 특히, 세무사·은행 대리점 등을 이용하는 고객의 자산운용상담을 대상으로 주식 등 금융투자 상품의 투자권유 또는 중개

FA와 IFA의 업무비교

구 분	FA	IFA
업무범위	금융상품거래업자의 모든 업무 대리	– 중개·알선, 권유(중개대리점) – 계좌개설청약, 주문의 중개 ※ 현금의 수주, 주문, 수도 등은 불가능
자격등록	– 증권외무원자격 – 전문외무원의 등록필요 – 1사 전속	– 증권외무원과는 별도의 자격, 등록제 – 1사 비전속(Free Agency)
재무요건	–	–
영업점	소속금융상품거래업자의 영업점	– 신고 불필요 – 금융상품 중개업무이외의 각종사업도 영위 가능한 독립된 영업거점
책 임	소속금융상품거래업자	위탁계약에 의한 업무범위

2. 진입규제 및 자격요건 등

가. 진입규제 및 겸업규제

□ **(진입규제)** 금융상품거래업자의 경우와 같이 등록제

○ 금융기관이외의 개인·법인을 불문하고 내각총리대신에의 등록만으로 영

위 가능(법제66조)

□ **(등록요건)** 재무규제는 없으며 금융상품중개업을 적합하게 수행할 수 있는 지식 및 경험을 보유*하지 않은 자를 등록거부사유로 규정(§ 제66조의4)

*『지식 및 경험의 유무』의 심사는 증권외무원자격취득여부를 기준으로 판단(금융상품거래업자의 종합감독지침)

□ **(비전속제)** 소속금융상품거래업자가 복수이거나 각사의 수수료 등이 다른 경우 그 뜻과 거래업자의 상호·명칭을 등록신고서에 기재(§ 제66조의11 제1호, 제4호)

□ **(겸업규제)** 금융상품 중개업자에 대한 등록거부사유이외에 특별한 겸업규제는 없음(§ 제66조의 4)

외무원의 종류

1종 외무원	금융상품거래업에 관한 모든 업무
2종 외무원	신용거래, 선물·옵션거래의 권유, 신주예약권증권 및 Coverd Warrant이외의 한정된 유가증권거래업무
신용거래외무원	2종 외무원에 인정되는 행위 및 신용거래에 관한 업무

나. 자격 요건 및 수수료

□ **(자격요건)** 금융기관이외의 개인 또는 법인이 금융상품중개업을 영위하기 위해서는 증권외무원자격 취득 필요

□ **(수수료 배분비율)** 수수료 배분비율은 계약에 따라 차이는 있으나, 일반적으로 수수료의 약 50~60% 수준

다. 소속금융상품거래업자와의 관계

□ **(관리감독)** 금융당국의 검사대상에서 제외되며, 원칙적으로 소속금융상품거래업자가 담당

○ 불완전 판매 등에 따른 배상책임은 원칙적으로 금융상품 중개업자가 아닌 소속금융투자회사가 부담(§ 제66조의24)

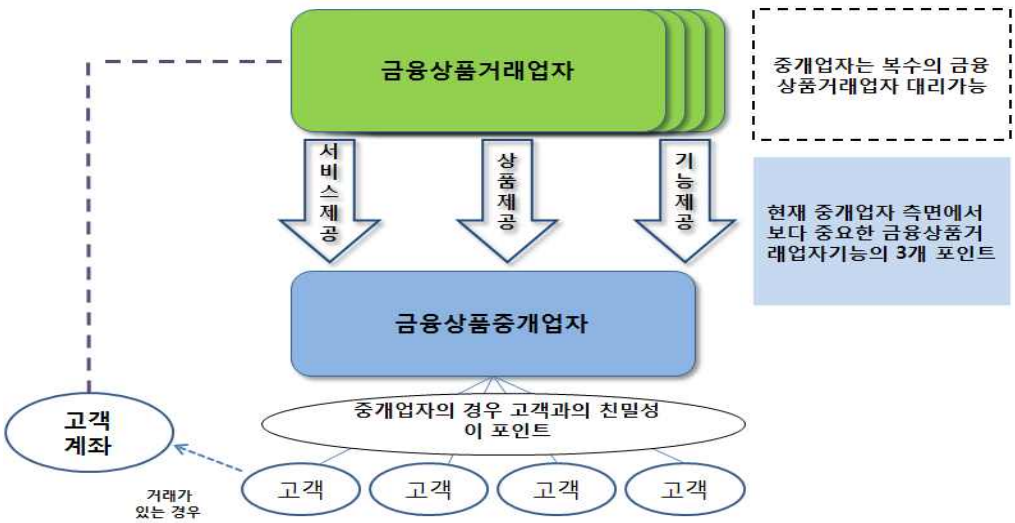
□ **(계약체결의 대리권여부)** 유가증권매매의 사실상 중개업무 만을 수행하며 계약체결에 관한 대리권은 없음(§ 66조의11)

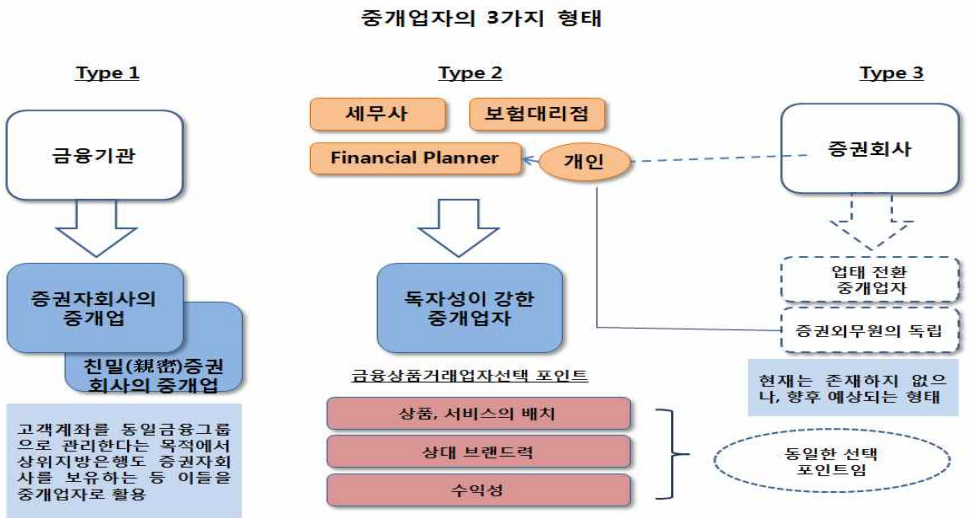
○ 업무범위는 거래권유 등에 한하며, 고객은 위탁처의 금융투자회사와 계약하고 그 계좌는 위탁처인 금융투자회사가 관리

○ 또한, 고객자산의 별도예치의무도 없고 고객으로부터 금전·유가증권의 예탁을 받는 행위도 금지

□ **(구상권)** 소속금융상품거래업자의 금융상품중개업자에 대한 구상권에 관한 특별한 규정은 없으며 일반사법에 의존

금융상품거래업자와 중개업자의 관계





3. 금융상품중개업의 실태

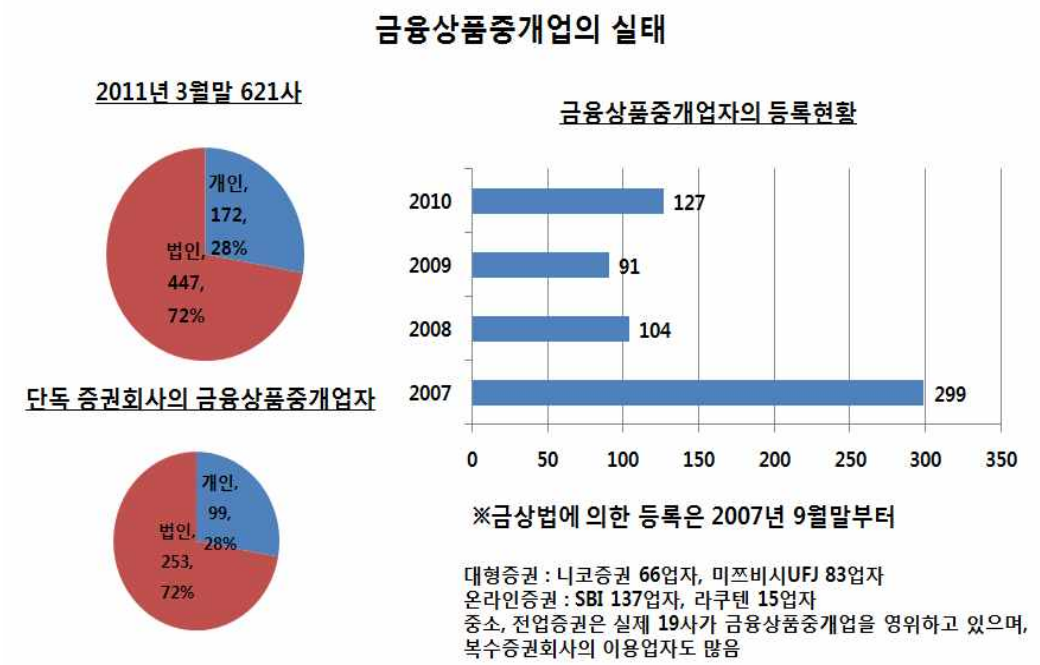
□ 금융상품중개업자는 ’11년 3월 621사로 ’10년 3월 대비 127사 증가했으나, 금융상품중개업에 관한 금융상품거래업자의 방침에는 각사 마다 상당한 온도 차이가 존재

○ **(대형사)** 현재 금융상품서비스를 제공하는 금융상품거래업자의 Back Office 관련 비용의 과다부담으로 동 제도를 활용하는 대형사는 닛코증권과 미쯔비시UFJ의 2사에 불과

– 대형사는 IFA로 지칭되는 사내 보합제외무원의 확대를, 은행계는 은행 등과의 상호대리방식에 의한 금융상품 중개업을 채널확대의 주된 전략으로 채용

– 다만, 복수의 금융상품거래업자를 대리하는 금융상품중개업자(43%)중 복수의 대형사를 중개하는 업자는 없는 실정

○ **(중견·중소형사)** 실질적으로 금융상품중개업제도를 활용하고 있는 중견·중소형 증권사는 19사이며, 온라인증권사 SBI 및 라쿠텐이 각각 137업자, 15업자와 업무체결 중



4. 금융상품 중개업자의 규제 감독

□ **(공적규제)** 법령 및 행정처분을 위반한 경우 등록취소 등 감독처분을 부과 (제66조의 19, 66조의 20, 66조의 22)

□ **(자율규제)** 日 증권협회는 회원인 금융상품거래업자를 통해 금융상품 중개업자의 부정행위를 간접적으로 규제

○ 日 증권협회는 회원에 대해 금융상품중개업자의 컴플라이언스체제를 정비하도록 의무화하고 이를 위반하는 경우 과태료를 부과(증권협회 금융상품중개업자에 관한 규칙)