

글로벌 온라인 자산관리산업 동향 및 시사점

2014년 7월 8일
조사연구실 연구원 서영미

☞ 자산관리사업을 영위하는데 있어 자기주도적 투자자, 대중부유층 등을 타겟으로 한 온라인 채널 중요성이 증대됨에 따라 해외 온라인 자산관리시장의 동향과 다양한 플레이어들의 전략을 살펴보고 시사점을 도출하고자 함

I 글로벌 온라인 자산관리시장 동향

1 온라인 자산관리시장의 성장

□ 글로벌 자산관리시장은 저금리 기조 속 금융자산 증가, 상품 다양성·복잡성 증대, 고령화 진전 등의 환경변화와 이에 따른 자문수요 증가에 힘입어 성장세를 지속

○ '13년 전세계 부유층 금융자산 규모는 152조달러로, 전년대비 14.6% 증가하였으며, 특히 아시아(일본제외)의 경우 30.5%(37조달러)의 높은 성장세를 기록*

* '14년 BCG 'Global Wealth Report'

□ 이 가운데 온라인 자산관리시장은 IT발달과 더불어, 투자자들의 자기주도적 투자(self-directed investment) 성향 증대, 금융회사들의 대중부유층 공략 등에 힘입어 더욱 확대되는 추세

○ Datamonitor에 따르면, '13년 부유층(HNW)이 전체 금융자산 중 자기주도적으로 관리하는 자산비중은 아시아 35.3%, 서유럽 28.2%, 북미 11.9% 등으로 나타났으며,

- 연령별로는 젊은층, 직업별로는 사업가일수록 자기주도적 투자성향이 보다 크게 나타나는 것으로 조사
- 또한 '12년 전세계 순자산의 43.1%(성인인구의 7.5%)를 보유*한 대중부유층이 금융회사들의 주요 타겟층으로 부상하면서 비용효율적인 온라인 채널의 중요성이 증대

* '12년 Credit Suisse 'Global Wealth Databook'

- 이들은 주로 전문직 종사자들로 어느정도의 금융지식을 보유하고 있으며, IT 친화적이고 자산관리 수요가 높은 특성을 나타내는 것으로 조사(Sopra Banking Software)

2 온라인 자산관리시장의 진화 (미국 중심)

- ('70~'80년대) 자산관리 시장에서의 온라인 채널 활용은 '70년대 중반 이후 Charles Schwab 등 할인증권사의 출현으로 시작
 - 이들은 수수료 자유화 조치 이후 온라인 거래를 기반으로 한 저렴한 수수료를 강점으로 내세우며 급속히 성장
- ('90년대) 대표 할인증권사인 Charles Schwab이 '92년 펀드 수퍼마켓 개념인 'Mutual Fund OneSource' 서비스를 출시하면서 온라인 시장 영역은 주식거래에서 펀드 등 금융상품 판매로 확대
 - 동사는 당시 저조한 펀드 투자* 이유가 관련 정보 수집 및 수익률 추적 어려움 등에 있다고 판단, 다양한 펀드상품을 종합적으로 비교·구매할 수 있는 온라인 플랫폼을 개발

* '92년 미국 가계 중 27%만이 펀드를 보유

- 동 서비스*가 도입 3년만에 예탁자산이 13배 증가하는 등 큰 성공을 거두면서 업계에서 경쟁적으로 유사서비스를 출시하며 온라인 금융상품 판매가 보편화

* Mutual Fund OneSource 실적 : (취급펀드수) '92년 80여개 → '12년 4,400여개, (예탁 자산) '92년 16억달러 → '12년 2,140억달러

- ('00년대~) 투자자들의 자산관리 수요가 점차 증대되기 시작하면서 온라인 채널을 통한 단순 주식거래나 펀드판매를 넘어 '자산관리서비스' 개념으로 발전하기 시작

- 초기에는 온라인을 통해 상품 비교·분석, 투자 시뮬레이션, 자산 포트폴리오 구성 등 투자자들의 자산관리를 부수적으로 지원하는 다양한 tool, 단순 투자가이드 등을 제공하는 수준

- '06년에는 한번의 로그인으로 본인이 보유한 모든 금융계좌를 통합 관리할 수 있는 Mint.com 등의 서비스도 등장

- 이후 '00년 후반부터 본격적으로 투자자문·운용·관리를 아우르는 온라인 종합 자산관리서비스가 출시

- 기존 금융회사들이 경쟁적으로 온라인 자산관리서비스 브랜드를 런칭한 한편, 고도의 소프트웨어 기반의 투자자문·운용서비스를 제공하는 온라인 특화 자산관리회사가 출현

II 글로벌 온라인 자산관리사업 경쟁 동향

1 온라인 채널을 통한 종합자산관리서비스 강화

□ (개요) 기존 금융투자회사들은 주로 부유층을 대상으로 자산관리서비스를 제공하였으나, 금융위기 이후 수익성 제고를 위해 대중부유층으로의 고객기반 확대에 주력하기 시작

- 아울러 투자자들은 자기통제적 성향과 전문가를 통한 자문 수요*를 동시에 보이는 한편, 언제 어디서건 이용가능한 서비스 접근성에 대해서도 중요하게 인식

* '13년 Cerulli Associates 보고서에 따르면, 투자자산 10~50만달러 투자자의 1/3이 자문 서비스에 대한 니즈가 있는 것으로 조사

⇒ 이에 증권사 등은 자산관리서비스를 제공하는데 있어 기존 대면채널 중심에서 인터넷, 콜센터, 모바일 등 다양한 채널을 활용하는 멀티채널 전략을 강화

□ (오프라인 기반 플레이어) 웹사이트, 콜센터 등을 통해 저렴한 수수료로 표준화된 자문·일임 서비스 등을 제공

- (Merrill Lynch) '10.6월 투자자산 5만~25만달러 고객을 대상으로 한 온라인 자산관리 브랜드인 'Merrill Edge'를 런칭

- 온라인 채널을 통해 종합적인 자산관리서비스가 제공되며, 약 1,500여명의 어드바이저가 은행지점 또는 콜센터를 통해 자문서비스를 무료로 제공

- (UBS) '12.8월 콜센터 기반의 'Wealth Advice Center'('08년부터 운영)를 두배로 확대, 약 80여명의 어드바이저가 투자자산 10~25만달러 고객을 대상으로 자산관리서비스를 제공

- 전용 웹사이트를 통해 다양한 금융상품 판매, 통합계좌 관리 등의 서비스가 제공되며, 콜센터의 어드바이저들을 통해 재정계획, 상시 자문서비스가 무료 제공
- (Edelman Financial) 약 90억달러의 자산을 운용 중인 美 대표 RIA인 Edelman은 '13년 투자자산 5천달러 이상*의 투자자를 대상으로 한 'Edelman Online'을 런칭
 - * 기존 오프라인 서비스 가입기준은 투자자산 5만달러 이상
- 동 사 CEO인 Ric Edelman은 온라인 서비스 제공이 젊은 투자자들의 선택을 넓히기 위함이며, 서비스의 범위나 깊이는 기존과 동일하게 제공하는 것을 목표로 한다고 언급
- (온라인 기반 플레이어) 기존의 금융상품 거래·판매중심 영업에서 자문·일임 등 종합 자산관리 서비스를 강화
 - (Charles Schwab) 2~3년전부터 투자자산 25만달러 이상 고객을 대상으로 fee-based account 영업을 강화해온 가운데,
 - 동 고객들에게 콜센터를 통해 1:1(One-on-One guidance)로 고객별 포트폴리오 리뷰, 맞춤형 포트폴리오 추천 등의 자문서비스를 무료로 제공
 - '13.1월에는 웹사이트에 'Planning Center'를 런칭, 모든 고객들이 은퇴계획, 재정계획 등을 체계적으로 수립할 수 있도록 지원
 - (Vanguard) 고객들을 예탁자산 규모별로 구분한 뒤 등급에 따라 자문서비스 등을 차등적으로 제공
 - '13년에는 대중부유층을 타겟으로 자문·일임서비스를 제공하는 온라인 자산관리서비스 'Vanguard Personal Advisor Services'를 런칭

- (개요) '00년대 중반 이후 출현하기 시작한 온라인 특화 자산관리회사는 소프트웨어를 활용하여 자산관리서비스를 제공하는 회사로, 사람의 개입을 최소화하려는 특성 때문에 일명 'Robo-Advisor'라 불리기도 함
 - 美 실리콘밸리의 엔지니어, 벤처인 등을 중심으로 창업하기 시작하여 점차 유럽으로 확대 중인 가운데, 금융위기 이후 약 130여개 업체가 사업을 영위 중인 것으로 알려짐
- (사업모델) 이들은 고비용의 인력대신 고도화된 알고리즘 기반 소프트웨어를 개발, 이를 통해 저렴한 비용으로 자동화된 포트폴리오 자문·운용서비스를 제공
 - 주로 전용 프로그램을 통해 투자자 성향 파악 후 ETF로 구성된 최적 자산배분 전략, 자동 리밸런싱, 주기적 리포팅, 간단한 자문 등의 서비스를 제공하는 것이 일반적
 - 젊은층, IT선호층, 대중부유층 등을 타겟으로 하며, 최소 투자 금액 0~1,000달러, 평균 수수료율 0.15%~0.35%(자산관리업계 평균 1.1%) 정도로 진입장벽을 낮춰 다수가 이용가능
 - 미국내 사업영위를 위해서는 SEC에 투자자문회사(RIA, registered investment advisor) 등록이 요구(이에 eRIA로 불림)
- (플레이어 유형) 온라인 특화 자산관리회사는 사업모델에 따라 크게 운용형, 자문형, 하이브리드형 등 3가지 유형으로 분류

< 온라인 특화 자산관리회사(Robo-adviser)의 유형 >

	유형1. 운용형 (Online-based Portfolio Manager)	유형2. 자문형 (Monitor & Give Suggestions)	유형3. 하이브리드형 (Technology-augmented Humans)
주요 서비스 내용	<ul style="list-style-type: none"> 알고리즘 기반 소프트웨어를 통해 최적 자산배분 후 이에 맞춰 고객 자산을 직접 운용 리밸런싱, 최적 세제 전략 등의 서비스도 제공 	<ul style="list-style-type: none"> 알고리즘 기반 소프트웨어를 통해 고객 포트폴리오 모니터 및 정기적 투자자문 제공 (투자주체는 고객) 저성과/고비용 상품 교체, 리밸런싱 제안 등 포함 	<ul style="list-style-type: none"> 실제 어드바이저 판단으로 자문·운용 업무를 수행하되 고객과의 커뮤니케이션 수단으로 온라인 채널을 활용
비고	<ul style="list-style-type: none"> 주로 AUM 기준 % 수수료 부과 (0.15%-0.5%수준) 	<ul style="list-style-type: none"> 주로 월정액 수수료 부과 (5달러-15달러수준) 	<ul style="list-style-type: none"> 월정액, AUM 기반 수수료 모두 활용
주요 회사	<ul style="list-style-type: none"> Wealthfront, Betterment, FutureAdvisor 등 	<ul style="list-style-type: none"> Jemstep, MarketRiders 등 	<ul style="list-style-type: none"> Personal Capital, LearnVest 등

자료 : InvestmentNews 기사 재구성

□ (시장 전망) 이들에 대한 시장의 전망은 아직 상반

- 일각에서는 고객들이 이미 Apple, Priceline, Airbnb 등을 통해 혁신적인 IT서비스를 경험한 상황에서 향후 디지털화된 자산관리회사가 주요 플레이어로 부상할 것이라 전망
 - '14년 상반기에만 Wealthfront, Betterment, LearnVest 등 3개사에 벤처캐피탈 자금이 95백만달러 투자되었으며, 이는 동 모델에 대한 투자자들의 긍정적 평가를 의미
- 반면 또다른 일각에서는, 자산관리에 있어 온라인 플랫폼만으로는 한계가 존재하며, 낮은 수수료율로 수익성 제고가 힘들 것으로 평가
 - 실제 선두업체인 Wealthfront조차 5억달러 규모의 AUM으로 年 1.3백만달러 수익을 창출하며 아직 손익을 맞추지 못하고 있는 것으로 알려짐

III 해외 온라인 자산관리서비스 제공 사례

☞ 다양한 온라인 자산관리사업 전략을 살펴보기 위해 기존 금융 투자회사 중 오프라인 기반의 Merrill Lynch, 온라인 기반의 Vanguard와 온라인 특화 자산관리회사 중 운용형인 Wealthfront, 자문형인 MarketRiders 사례를 대상으로 함

1 Merrill Lynch : 오프라인 기반 금융투자회사

□ (개요)

- BofA Merrill Lynch는 '10.6월 자기주도적인 대중부유층을 타겟으로 다양한 금융상품과 표준화된 자문서비스 등을 제공하는 온라인 종합자산관리 브랜드인 'Merrill Edge(ME)'를 런칭
 - 이는 합병 이후 그룹차원에서 은행인 BofA는 대중소매고객, 증권사인 Merrill Lynch는 대중부유층, 신탁인 US Trust는 부유층 등 자회사별 담당 고객군을 재편한데의 일환
 - 아울러 투자자들의 자기주도적 성향이 높아진 가운데, 금융 위기 이후 대중부유층 공략 중요성이 증대된 것이 배경
- ME는 런칭 이후 3년간 연평균 19%의 고성장세를 지속, '13.6월 1,100억달러의 고객자산을 보유하며 성공적인 자산 관리 모델로 자리매김

□ (타겟고객)

- 투자자산 5만~25만달러의 대중부유층을 타겟으로 하는 가운데, 런칭당시 은행 등 그룹내 타 계열사에 존재하는 해당 고객군에 대해 이관작업을 적극 추진한 바 있음*

* Merrill Edge로 고객이관시 이관자산규모의 30~120bp를 인센티브로 제공하고, 투자 일임계좌로 이관시 더 많은 보수를 지급하였으며, 이관되지 않은 고객에게 발생한 수익에 대해서는 철저히 성과보수를 제한하는 당근·채찍 전략을 활용

- Merrill Lynch 내에서도 철저히 고객군을 분리하여 타 부문 브로커에 대해서는 25만달러 미만 고객에게 발생한 성과는 인정하지 않음

□ (제공 상품·서비스)

- 온라인 플랫폼을 통해 원스톱 자산관리가 가능하도록 구현
- (금융상품) 주식, ETF, 채권, 펀드, 옵션, 퇴직연금 등 대부분의 금융투자상품뿐만 아니라, BofA와 연계하여 수표, CD, 신용카드, Money Market Savings 등 은행상품도 제공
 - 한번의 로그인으로 ME 투자계좌뿐만 아니라 은행계좌를 통합 접속·관리 가능하며, Merrill Edge CMA 신용카드는 BofA ATM(18,000여개)에서도 이용 가능
- (일임) 개인별 투자성향에 맞춰 약 12~16개 뮤추얼펀드 및 ETF로 구성된 포트폴리오를 구성·운용해주는 'Merrill Edge Select Portfolio' 서비스를 제공(최소 이용금액 2만달러)
 - 투자자는 상담을 통해 10개 유형의 포트폴리오 중 선택하게 되며, 운용전문가는 주기적으로 포트폴리오를 모니터링하고 재조정하고 어드바이저는 연 2회 관련 투자상담 진행
- (자문) 고객 요청시 'financial solution advisor'라 불리는 전문가(약 1,500여명)가 BofA 은행지점 또는 콜센터(24시간·365일)를 통해 언제든지 투자자문 서비스를 제공

- (리서치) BofA Merrill Lynch Global Research(13년 글로벌 1 위 선정)에서 발간하는 시장, 상품, 종목 등 세계적 수준의 다양한 리서치 자료를 제공

- (플랫폼) 일정요건* 충족시 실시간 시황, 글로벌 리서치 등이 제공되고, 통합 포트폴리오(ME+BofA계좌) 모니터링 · 거래 · 시뮬레이션 등이 가능한 플랫폼인 'Merrill Edge MarketPro' 무료 제공

* 계좌개설 이후 분기당 15회 이상 거래 또는 Merrill Edge와 BofA 계좌 잔고 합산 5만달러 이상인 경우

- 이외에도 자기주도적 투자자들을 돕기 위한 Asset Allocator, Net Worth Estimator, College Planning 등 다양한 tool 제공

□ (수수료 체계)

- (브로커리지) 온라인 거래건당 주식 · ETF 6.95달러*, 펀드 19.95 달러**의 정액 수수료를 부과하며, Merrill Edge 또는 BOA 연계계좌에 25,000달러 이상의 잔고가 있는 경우 매달 30회까지 수수료 면제

* 주요 할인증권사와 비교할 때 가장 낮은 수준(예. TD Ameritrade 9.99달러, Charles Schwab 8.95달러, Fidelity 7.95달러, ETRADE 9.99달러)

** No load, Transaction Fee funds에 한하며, Load waived funds의 경우 수수료 없음

- 다만 영업직원을 통해 주식, 펀드 등 거래시 29.95달러 부과

- (일임) Merrill Edge Select Portfolio 서비스는 운용자산 기준 年 1%의 보수를 수취

- (자문) 기본적으로 금융상품 판매 및 운용 등의 수수료는 수취하나, 지점 또는 유선상의 자문서비스는 무료로 제공

□ (개요)

- 온라인 채널을 기반으로 하는 Vanguard는 초기에는 단순한 펀드판매, 브로커리지 위주 영업을 중심으로 하였으나, 점차 자산관리 수요 증가에 맞춰 온라인 자문·일임서비스를 확대
- 동사의 경우 기본적으로 예탁자산 규모에 따라 고객군을 5단계로 분류한 뒤 부가서비스 차원의 차별화된 자산관리 서비스(personal services)를 제공하여 왔음
- 이후 '13년 상반기 대중부유층을 타겟으로 한 온라인 자산관리서비스 'Vanguard Personal Advisor Services'를 런칭한 가운데, 아직은 소수고객을 대상으로 한 파일럿 프로그램임에도 불구하고 '13년말까지 7.6억달러 자산을 유치
- 업계에서는 Vanguard의 운용 역량, 브랜드파워, 업계 최저 수수료 등을 감안할 때 동 서비스 출시가 온라인 자산관리 시장의 이정표가 될 것이라 평가

□ (고객등급별 Personal Services)

- 고객의 예탁자산 규모에 따라 Standard, Voyager, Voyager Select, Flagship, Flagship Select 등 총 5등급으로 구분하고 이에 따라 차별화된 서비스 제공
- 고객 등급에 따라 차등화된 브로커리지 수수료가 적용되며, 일정등급 이상일 경우 재무설계, 투자상담 서비스 등이 무료 제공되고 특정상품에 대한 투자기회 등도 배타적으로 제공

- 어드바이저와의 단발성 상담은 웹메신저, 유선, 비디오 컨퍼런스 등을 통해 모든 고객에게 제공되며, Voyager Select 등급 이상부터 정기적 상담이 가능

< Vanguard의 고객등급별 Personal Services >

	Voyager	Voyager Select	Flagship	Flagship Select
자격요건	•예탁자산 5만달러 이상	•예탁자산 50만달러 이상	•예탁자산 백만달러 이상	•예탁자산 천만달러 이상
주식거래수수료 ^{주)}	•거래당 7달러	•거래당 2달러	•매년 최초 25회 거래시까지 무료, 이후 거래당 2달러	•매년 최초 500회 거래시까지 무료, 이후 거래당 2달러
옵션거래수수료 ^{주)}	•계약당 7달러 + 1달러	•계약당 2달러 + 1달러		
정기적 재무설계	-	•무료 제공	•무료 제공	•무료 제공
정기적 CFP 상담	-	•무료 제공	•무료 제공	•무료 제공
지정 담당자	-	-	•지정 담당자 有	•지정 고객담당자 및 행정담당자 有
배타적 투자기회	-	-	•폐쇄형 뱅가드 펀드 매수가능	•폐쇄형 뱅가드 펀드 매수가능 •최저비용 펀드 매수가능
기타 혜택	-	-	-	•세무, 부동산 등 다양한 분야의 뱅가드 전문가 컨설팅 제공 •뱅가드 임원초정 행사 참여기회

주 : Standard 고객의 경우 (주식) 매년 최초 25회거래시까지 7달러, 이후 거래당 20달러 (옵션) 20달러 + 1달러
 자료 : Vanguard

(Vanguard Personal Advisor Services)

- 최소 투자금액이 100,000달러 이상인 투자자를 대상으로 하는 온라인 투자자문 · 일임서비스(web-savvy retail advice service)
- 투자자별 상황에 맞게 펀드만으로 구성된 포트폴리오를 설계하고, 이를 실행 · 운용 · 모니터링하는 등 전반의 자산관리 서비스를 제공하면서 年 0.3%라는 업계 최저 수수료*를 적용

- * 온라인 특화 자산관리회사인 Wealthfront, Betterment, Personal Capital 등과 비교해도 유사하거나 낮은 수준
- 투자자는 초기 온라인 질문지 또는 유선상담을 통해 포트폴리오를 설계한 뒤, 최소 年 1회 어드바이저와 컨퍼런스콜을 통해 재정상태, 투자목표 등 투자관련 사항을 점검·논의
 - 이 외에도 투자자는 상시 어드바이저(CFP)와의 유선상담을 요청할 수 있으며, 이에 대한 횟수제한은 없음
 - 투자자산 규모가 50만달러 이상인 경우 본인이 원하는 특정 어드바이저 지정이 가능

3 Wealthfront : 운용형 eRIA

□ (개요)

- '11.12월 설립된 美 캘리포니아 소재의 소프트웨어 기반 투자자문회사(eRIA)로서 '14.3월말 10.2억달러의 운용자산과 1만 2,651개 계좌를 보유하며 동 업계 1위 기록
 - 총 직원수는 35명이며 美 저명한 경제학자인 Burton Marliel*이 CIO로 재직 중
 - 구글, 페이스북, 트위터 등 출신의 우수 엔지니어들이 참여하여 핵심인 관련 소프트웨어 경쟁력을 확보

* 프린스턴 대학 경제학 교수로 'A Random Walk Down Wall Street' 저서로 유명

□ (타겟고객)

- 주로 실리콘밸리의 젊은 엔지니어층을 타겟으로 하고 있으며, 실제 동사의 고객 중 75% 이상이 일반 개인고객(부유층 제외), 55%가 35세 미만 고객인 것으로 조사
 - 고객들이 대부분 구글, 페이스북, 링크드인, 마이크로소프트 등의 IT업계 종사자
- 다만, 각 계좌별 5,000달러의 최소 가입금액 존재

□ (서비스 내용)

- 주로 정교하게 개발된 알고리즘을 기반으로 고객별 맞춤형 자산배분, 투자상품 선정, 주기적 리밸런싱 등의 투자일임 서비스를 제공하며, 단 투자대상은 ETF(14,000여종)에 한함*
 - * 동사의 경우 투자자문만을 위한 서비스는 제공하고 있지 않음
- 투자금액 10만달러이상의 고객에게는 투자관련 세금을 최소화할 수 있도록 지원하는 Tax-Loss Harvesting 서비스* 제공
 - * 동 서비스를 통해 세후이익이 연 0.92% 개선된 것으로 조사
- 상장한지 얼마 안 된 기업들의 전현직 임직원들을 대상으로 상당액 보유 중인 우리사주에 대해 체계적인 매각 플랜을 세워주는 Single-Stock Diversification 서비스*도 제공
 - 현재 Twitter 임직원의 약 10%가 3억달러 규모의 우리사주에 대해 동 서비스를 이용 중
- 최근에는 비영리단체(non-profit organization)에게 투자일임 서비스를 제공하는 Wealthfront.org를 런칭하는 등 사업을 확대

□ (수수료 체계)

- 투자금액 중 최초 10,000달러까지는 무료이며, 이후 금액부터 年 0.25%의 운용수수료를 부과(매월 수취)하고, 이 외 부가 서비스, 거래수수료, 성공보수 등 일체의 추가 수수료는 없음

4 MarketRiders : 자문형 eRIA

□ (개요)

- '08.9월 설립된 美 캘리포니아 소재의 온라인 특화 자산관리 회사(eRIA)로, 업계 최초로 포트폴리오 자문서비스(advice platform)만을 제공*하는 모델로 사업을 런칭

* 동 사는 SEC에 RIA로서 등록시 업무범위를 'internet adviser'로 한정하여 등록

□ (서비스 내용)

- 정기구독 방식(online subscription service)으로 서비스를 제공하며, 가입고객에게는 스스로 ETF로 구성된 포트폴리오를 설계·관리할 수 있도록 지원하는 MarketRiders 소프트웨어 접근권을 제공
- 첫단계로 가입고객은 재정상태, 투자성향 등 일련의 질문지에 응답하여 최적 포트폴리오를 추천받거나, 직접 선택한 포트폴리오 유형을 커스터마이징하여 사용
- 다음 단계에서는 고객이 기 등록해둔 증권사에서 매매가능한 ETF를 중심으로 추천 포트폴리오에 부합하면서 동시에 최저 수수료인 ETF 리스트가 제공

- 거래 편의를 위해 고객들의 거래증권사 계좌를 링크해서 제공
- 이후 고객들은 전용 웹사이트에서 실시간 포트폴리오 성과를 모니터링할 수 있으며, MarketRiders는 최적 자산배분에서 일정비율 이상 벗어날 경우 리밸런싱 알람 이메일을 송부

□ (수수료)

- 月 14.95달러 또는 年 149달러이며, 신규고객은 30일간 무료 이용

V

시사점

- 글로벌 금융회사들이 안정적 수익기반 확보를 위해 경쟁적으로 자산관리사업을 확대하고 있는 가운데, 다양한 계층으로의 고객기반 확대를 위해 온라인 채널을 강화하는 양상
 - 브로커리지, 금융상품 판매에 초점을 맞추던 기존 온라인 영업방식에서 벗어나, 1:1 포트폴리오 자문, 낮은 수수료의 일임서비스 등을 제공하는 종합 자산관리서비스 형태로 진화
 - 아울러 최저 수수료로 IT기반의 자동화된 자산관리 서비스를 제공하는 온라인 특화시장도 급성장 중
- 반면 국내 온라인 자산관리 시장의 경우, 그간 HTS 기반의 브로커리지 부문은 지속 성장해왔으나, 자문을 기반으로 한 종합 자산관리서비스 제공은 미흡한 상황
 - 고령화 진전으로 자산관리 니즈가 증가하고, 울들어 온라인 펀드판매 채널인 펀드 슈퍼마켓도 본격 도입된 가운데,
 - 이에 대응하여 금융투자회사들도 형식적인 부가서비스 수준에서 벗어나 투자자들의 체계적인 포트폴리오 투자·관리를 지원하는 온라인 자산관리 서비스 체계 강화가 필요
- 아울러 선진사례와 같이 온라인 채널 강화에 있어서도 기존의 천편일률적 모델이 아닌, 각 사의 규모, 역량, 타겟고객 등을 감안하여 차별화된 전략을 수립할 필요
 - 오프라인 기반 대형 증권사의 경우 부유층 고객은 지점 중심 PB서비스를, 대중부유층 이하는 콜센터, 웹채팅 등을 통한 표준화된 자산관리서비스를 제공하며 멀티채널 전략을 강화

- 권위있는 e-Biz 리서치 기관인 Forrester Research에 따르면, 이러한 하이브리드 모델이 투자자들의 투자실행력을 높여 성공가능성이 높은 것으로 조사
- 중소 증권사의 경우 IT기술을 기반으로 최소 인력으로 경쟁력 있는 서비스를 제공하는 다양한 온라인 특화 회사들의 사업 모델을 참고할 필요
- 다만 온라인 플랫폼을 구축하는데 있어 상당 비용 소요, 낮은 수수료로 인한 수익성 확보 어려움 등이 존재하므로 장기적이고 체계적인 접근이 요구
- 실제 美 대표 독립증권사인 LPL Financial은 대중부유층(투자 자산 25만달러미만)을 타겟으로 '12년 온라인 자산관리사업인 'NestWise'를 런칭하였으나 1여년만에 수익성 악화로 철수
- 또한 전사 관점의 고객 및 채널전략 수립을 통해 기존 채널과의 이해상충, 중복 업무 발생 등을 최소화할 필요
- Merrill Lynch, UBS 등은 사내 어드바이저간 이해상충을 최소화하기 위해 철저히 채널별 담당고객군을 구분, 이에 따른 성과보수체계를 마련
 - Merrill Lynch의 부유층 담당 어드바이저의 경우 자산규모 25만달러 미만 고객은 Merrill Edge로 리퍼럴 해야하며, 동 고객에게 수익이 발생해도 성과로 인정되지 않음
 - UBS 역시 타부문 어드바이저가 Wealth Advice Center 타겟 고객층에게서 얻은 수익에 대해서는 보수를 지급하지 않음