

KB 지식 비타민

: 로보 어드바이저의 부상과 자산관리 서비스의 변화

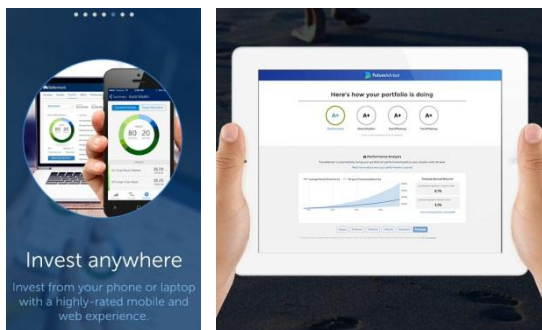
- 로보 어드바이저의 개념 및 현황
- 로보 어드바이저의 성장 배경
- 로보 어드바이저의 유형 및 제공 서비스
- 인간 vs. 로봇? 로보 어드바이저 관련 논란
- 로보 어드바이저의 전망 및 시사점

로보 어드바이저는 모바일기기나 PC를 이용하여 자동화된 포트폴리오 관리를 수행하는 온라인 자산관리 서비스로, 낮은 수수료 등으로 접근성을 높여 최근 미국에서 주목받고 있음. 로보 어드바이저의 성장은 수수료 및 자산관리 서비스 자체에 대한 논의로 이어지면서 기존 업계에서도 이에 대응하고 있어 향후 자산관리업계에 변화를 예고함

■ 로보 어드바이저의 개념 및 현황

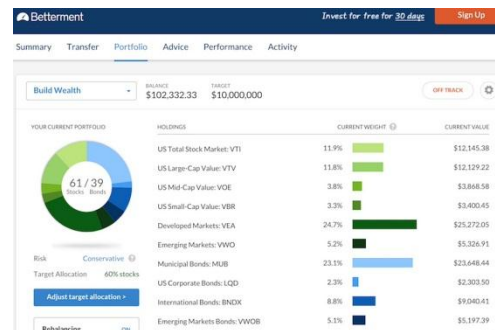
- 최근 미국을 중심으로 소프트웨어를 사용하여 자산관리 서비스를 제공하는 로보 어드바이저(Robo-advisor) 업체가 주목 받고 있음
 - 로보 어드바이저는 온라인 자산관리 서비스의 한 종류로서, 고객이 직접 입력한 정보를 바탕으로 자동화된 포트폴리오 관리를 수행
 - 개인별 위험 감수 성향을 고려한 자산 배분 전략에 따라 자산군별 ETF를 주로 활용하여 포트폴리오 구성
 - 수익 극대화 및 위험 축소를 위해 주기적으로 리밸런싱 실시
 - 기존 자문사들의 자산관리 서비스 대비 저렴한 수수료¹ 및 낮은 최소투자금액, 모바일 앱을 활용한 시각화 자료 제공 등을 통해 서비스 접근성을 높임
 - 관리자산 50만달러 이하, 25~35세의 IT 선호도가 높은 고객이 주요 타겟
- 타 자산관리 서비스와의 비교
 - (기존 온라인 자산관리 서비스 비교) 온라인 매체로 커뮤니케이션을 하는 수준을 넘어 포트폴리오 관리를 알고리즘 기반으로 자동화하여 인간의 개입을 최소화하고 비용 절감을 추구한다는 점에서 기존 온라인 자산관리 서비스와 구별됨

[그림 1] 로보 어드바이저 App 예시



자료: Betterment, FutureAdvisor

[그림 2] 로보 어드바이저 포트폴리오 화면



자료: Betterment

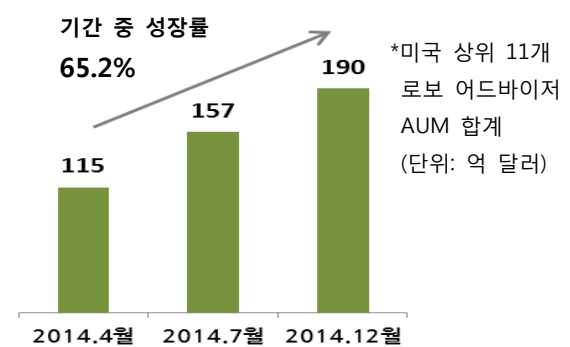
¹ cnbc.com(2013.4.29)에 따르면 미국의 기존 자산관리업계 수수료는 0.82%~2.08%임에 비해 대표적인 로보 어드바이저인 Wealthfront의 수수료율은 0.25%, Betterment는 0.15%~0.35%임

- (타겟데이트펀드²와 비교) 자산운용방식에서 유사한 면이 있으나 예상 은퇴시점 등을 기준으로 한 그룹화·단순화 운영으로 인해 개인별로 다양한 위험감수 성향 등을 반영하기 어렵다는 점, 관리의 투명성 논란, 상대적으로 높은 비용(최고 1.5%) 등 타겟데이트펀드의 문제점에 대한 대안이 될 수 있음

○ 로보 어드바이저의 관리자산(AUM) 규모는 빠르게 성장하고 있어 향후 시장점유율 확대 전망

- 17조 달러로 추산되는 미국 자산관리업계에서 차지하는 비중은 미미한 수준이나, 2014년 4~12월 중 상위 11개 로보 어드바이저 업체의 관리자산은 65.2% 증가한 190억 달러를 기록
- 노무라종합연구소는 업계 관계자를 인용하여 2020년까지 로보 어드바이저의 관리자산이 2천억 달러에 이를 것으로 추산³

[그림 3] 로보 어드바이저 관리자산 추이

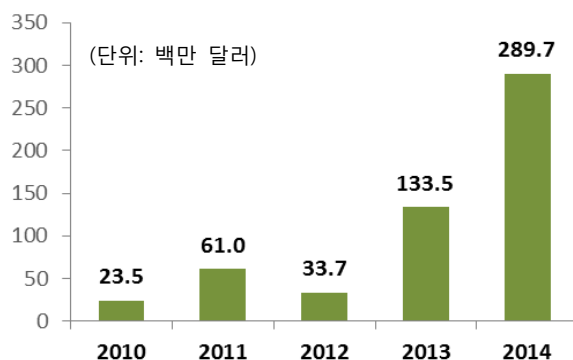


자료: Corporate Insight (2014)

○ 미국 로보 어드바이저 업체들에 대한 벤처 투자 규모는 지난 5년간 5억 4,100만 달러에 달하며 2014년에만 2억 8,970만 달러를 조달하는 등 급격하게 성장 중

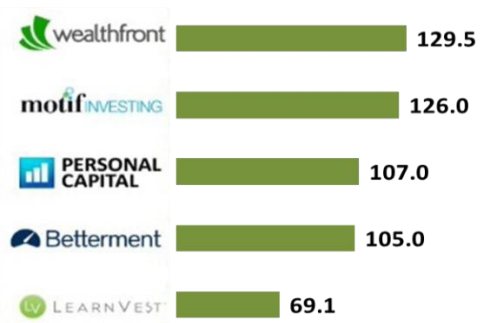
- 이들의 기업가치는 Wealthfront가 7억 달러, Betterment가 5억 달러로 평가되는 등 금융업종이라기 보다는 인터넷 업종에 가까운 평가를 받고 있음⁴

[그림 4] 로보 어드바이저 연도별 투자 규모



자료: CB Insights

[그림 5] 로보 어드바이저 업체별 투자규모



(단위: 백만 달러)

자료: CB Insights (2015.2월 기준)

² 타겟데이트펀드는 특정시점에 원하는 투자실적을 얻기 위한 투자상품으로, 시간 프레임에 따라 자동으로 포트폴리오에 있는 주식, 채권, 현금 등의 자산구성을 재설정하는 혼합형펀드를 말함(KB지식비타민 2015-1호, '타겟데이트펀드의 이해와 시사점' 참고)

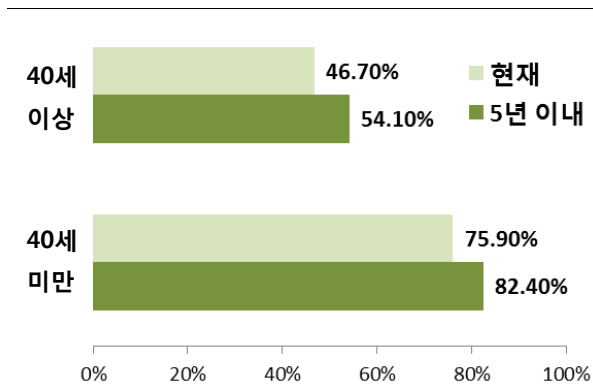
³ 노무라종합연구소, 금융IT포커스(2015.3월호)

⁴ Wall Street Journal (2015.2.12), "Investors Snap Up Online Financial Advisers"

■ 로보 어드바이저의 성장 배경

- (수요 및 공급 요인) 미국의 경우 베이비붐 세대 은퇴 등으로 자산관리 수요는 증가하고 있으나, 개인화된 서비스의 포괄적 제공을 본질로 하는 개인 자산관리 성격 상 숙련된 자산관리사의 공급은 부족한 상황으로⁵, 타 분야에 비해 향후 빠른 성장이 예상됨⁶
 - 미국의 자문업계는 판매수수료(commission) 수취보다는 보수(fee) 지급 모델이 다수를 차지하고 있으나, 보수 지급 방식에 대한 이해가 불충분하며⁷, 기대수익률이 높지 않은 상황에서 높은 수수료를 지불하는 데 대한 불만 및 자산관리 자체에 대한 투명성 요구가 높아지고 있음
- (기술 혁신 및 디지털 선호 증가) 핀테크의 발전으로 관리비용 절감 및 멀티 채널을 이용한 통합적 자산관리 경험 제공이 가능해져 신규업체 진입이 활발해짐
 - Capgemini의 보고서에 따르면 부유층 고객의 디지털 채널을 활용한 자산관리 선호도가 증가 추세에 있으며, 연령대별로는 40대 미만의 선호도가 높게 나타남
 - Brookings는 미국 밀레니얼 세대의 88%가 온라인 बैं킹을 사용하고 있으며, 기존 금융기관보다 IT 기업이 제공하는 금융서비스를 더 선호한다고 밝힘
 - BCG의 조사에 의하면 고객의 디지털 자산관리에 대한 기대치는 높으나 아직까지는 대부분 금융업체들 대응이 기대치에 못 미치는 것도 로보 어드바이저 업체의 활발한 시장 진입 요인임

[그림 6] 부유층 고객의 디지털 자산관리 선호도



자료: Capgemini (2014)

[그림 7] 디지털 자산관리 요구도

디지털 금융 서비스	노트북		태블릿		스마트폰	
	제공 수준	고객 요구	제공 수준	고객 요구	제공 수준	고객 요구
리서치 & 시장 정보	↑	↑	→	↑	→	↑
맞춤형 투자 권유	→	↑	↓	↑	↓	↑
포트폴리오 분석	→	↗	↓	↗	↓	→
투자선호도 모니터링	→	→	↓	→	↓	→

구 분 : ↑ 매우높음 ↗ 높음 → 보통 ↓ 낮음

자료: BCG (2015)

⁵ Charles Paikert, (2013.5.1), "Firms Face Advisor Talent Shortage", *Financial Planning.com*

⁶ US Bureau of Labor Statistics, Employ Projections program (2012-2022)에 따르면 미국 내 자산관리사는 2022년까지 27%가 증가하여 6만여개의 새로운 일자리를 창출할 것으로 전망

⁷ Cerulli Associates의 조사(2012)에서 64%의 고객이 자문서비스 비용 지급방식을 모르거나 무상 서비스로 알고 있었다고 응답함

■ 로보 어드바이저의 유형 및 제공 서비스

- 대표적 업체로 Wealthfront, Betterment, MarketRiders, Personal Capital 등이 있으며, 자동화 정도와 전문가 개입 여부에 따라 크게 3개 유형으로 구분 가능

[표 1] 로보 어드바이저 유형 및 주요 업체 비교

유형 ⁸	업체명	관리자산	최소투자금	수수료율	비고
Fully-Automated Platform		\$20억	\$5,000	0.25%	초기 투자금액 \$10,000 까지 무료
		\$15억	\$0	0.15%~0.35%	Tax loss harvesting ⁹ 자동 적용(\$5만 이상), 최고 6개월 무료
		\$2.3억	\$0	0.5%	Fidelity, TD Ameri-trade 계좌와 연계가능
		\$14백만	\$0	무료	기본자산관리 무료(Tax loss harvesting 등 부가서비스 유료)
Self-Executed Trades		\$40억	\$25,000	\$14.95(월) \$149.95(연간)	이메일 리포트 정기구독 방식, 신규고객 30일간 무료
Advisor-Executed Trades		\$10억	\$100,000	0.49%~0.89%	외부 보유 자산까지 포함한 전체 포트폴리오 뷰 제공
		없음(자문만 제공)		\$19~\$399	Mint.com과 유사한 통합관리서비스 제공
		비공개	£1,000	0.3%~1.0%	영국 업체로서, 투자팀에 의한 Active 전략 병행

자료: Credio.com, 각 사 홈페이지, 언론자료 재구성, 2015.2월 기준

- (제공 서비스) 업체별로 제공 서비스는 다르나 주로 고객이 입력한 정보에 기반한 투자 대상 선정, 현대 포트폴리오 이론(Modern portfolio theory, MPT)을 적용한 자산 배분 및 주기적 리밸런싱 등의 자문서비스를 제공
- 투자 대상은 거래 편의성 및 비용 절감을 위해 ETF로 이루어져 있으며, 일부 업체는 개별 주식도 포함
 - 투자 성과 향상을 위한 Tax Loss Harvesting 등 세제 관련 서비스, 비영리단체 투자일임서비스(Wealthfront), 은퇴설계, 투자자문가를 위한 서비스(Betterment), 기본 서비스 무료 제공(WiseBanyan) 등 업체별 차별화 진행 중
- (기존 자산관리업계의 대응) 글로벌 대형 자산관리사·운용사들은 무료 서비스 제공, 로보 어드바이저와 전략적 제휴 및 인수, 서비스 제공 기준 완화, 자문가 조직 확대 등을 통해 사업을 확장하며 로보 어드바이저 업체들에 대응하고 있음

⁸ Fully-Automated Platform: 알고리즘 기반 소프트웨어가 자산배분 및 리밸런싱 거래 수행, Self-Executed Trade: 알고리즘 기반 자산배분 및 리밸런싱 제안(거래는 고객이 수행), Advisor-Executed Trades: 소프트웨어로 산출된 자산배분 및 리밸런싱을 인간 자문가가 검증 또는 거래

⁹ 이득이 발생한 자산에 부과될 세금을 절감하기 위해서 다른 자산에서 발생한 미실현 손실을 절세목적으로 실현하여 전체적인 자본이득세를 절감하는 방식

[표 2] 기존 자산관리 업계의 대응

업 체 명	대응 현황
Charles Schwab	"Schwab Intelligent Portfolio"를 통해 무료 온라인 자문서비스 제공 계획 선언
Fidelity	2014.10월 Betterment, 2014.12월 LearnVest와 전략적 제휴를 선언하였으며, 2015.2월 eMoney Advisor를 인수
Merrill Lynch	2016년까지 투자자문가의 수를 2배로 늘려 기존에 서비스 대상이 아니었던 대중부유층에 대한 자문서비스 강화 예정
Vanguard	최소투자금액 10만 달러(추가 인하 고려 중), 수수료율 0.3%로 서비스 제공 기준 완화 (기존 최소투자금액 50만 달러, 수수료율 0.7%)

자료: 각 사 홈페이지, 언론자료 재구성 (2015.2월 기준)

■ 인간 vs. 로봇? 로보 어드바이저 관련 논란

- 로보 어드바이저는 비용과 접근성 완화를 통해 자산관리 서비스를 대중화하는 계기가 되는 반면, 수수료 구조 논란과 함께 기존 시장 잠식에 대한 우려 또한 존재
 - 부유층 고객의 로보 어드바이저 이용율은 약 6%에 지나지 않으나, 연령이 낮거나 자산규모가 클수록 익숙한 경향이 있으며(35세 미만 이용율 17%)¹⁰, 상대적으로 경력이 짧은 투자자문가들이 로보 어드바이저에게 고객을 빼앗긴 비율이 높음¹¹
- 로보 어드바이저 업계에서는 기존 자산관리 수수료 구조가 중산층의 관리자산 규모에 적합하지 않아 비용 절감을 통한 시장확대를 위해 자동화가 필연적이라고 주장
 - 다양한 자산관리 서비스 중 시장 수익률을 추구하는 포트폴리오 관리 기능만 필요한 고객은 기존 수수료를 과도하게 느끼며, 이는 수수료 인하 압력으로 연결¹²
 - 퇴직연금과 같은 장기 상품은 수수료율 1% 차이가 누적으로는 큰 성과 차이로 이어지며, 이 경우 로보 어드바이저의 낮은 수수료는 경쟁력 있는 서비스로 작용
 - 또한 현대 포트폴리오 이론 적용 외에도 IBM의 Watson 등 인공지능 기술의 발달과 온라인 데이터 축적으로 다양한 자산관리 기법을 갖추게 될 것이라고 전망
- 이에 반해 로보 어드바이저가 제공하는 것은 '포트폴리오'일 뿐 전체적인 자산관리 전략의 '큰 그림'이 아니라는 비판적 견해도 존재
 - 사업 운영, 세제 및 상속, 부동산, 투자 철학 등 종합 자산관리에서는 여전히 전문가의 서비스를 필요로 하며, 로보 어드바이저의 DIY적 성격은 IT 친화적이지 않은 고객의 행태 변화를 요구함

¹⁰ SpectremGroup, "Wealthy Investors and Their Perceptions of Virtual Advisors" (2015 1Q), *Marketwired.com* 재인용

¹¹ Oechsli Institute Q1 2015 Elite Advisor Research, *Wealthmanagement.com* 재인용

¹² "Will financial planners be forced to reduce or unbundle AUM fees as the price of beta goes to zero?", *Kitces.com*

- 대부분의 로보 어드바이저 업체들은 미국 증시의 호황 국면에 설립되었으며, 금융 위기와 같은 대형 하락장을 경험한 적이 없어¹³ 대응력에 대한 검증이 필요함
- 로보 어드바이저와의 공존을 주장하는 의견은 전문가의 복잡한 자산관리 서비스를 원하는 고객과 로보 어드바이저가 제공하는 서비스를 원하는 고객층이 다름을 지적
- 기존 자문가들도 인간의 손길이 필요한 부문과 로보 어드바이저가 필요한 부문의 구분 운영을 통해 효율성을 높여 더 많은 고객을 확보할 수 있고, 고객 유지에도 도움을 준다는 견해(Betterment 등 업체들은 자문가들을 위한 서비스 출시)

■ 로보 어드바이저의 전망 및 시사점

- Forbes는 “로보 어드바이저가 패밀리오피스의 대중화로 진화할 것”으로 전망¹⁴
 - 로보 어드바이저는 기존 자문사들이 모델 포트폴리오 비용의 절감을 위해 사용하는 부속적인 플랫폼에서 고객의 요구에 맞게 설계된 자문역할로 변신 중
 - 향후 인공지능 기술의 발달에 힘입어 좀 더 대중적인 수준에서 더 많은 사람들이 개인화된 자문을 얻을 수 있는 패밀리오피스로 전문화 될 것으로 기대
- 로보 어드바이저 도입과 관련하여 다음과 같은 고려사항이 있음¹⁵
 - 로보 어드바이저와 같은 온라인 플랫폼을 구축하는 것은 상당한 비용이 소요되는 반면 낮은 수수료율로 인해 수익성 확보가 쉽지 않음
 - 기존 금융기관들의 경우 사내 자문가들과 이해상충 및 업무 중복을 최소화할 수 있는 고객 및 채널전략 수립 등 체계적인 접근이 필요
- 로보 어드바이저는 자산관리 서비스 비용으로 보수(fee)를 지급하는 것이 정착된 미국에서 발생한 사업모델로, 판매수수료(commission) 지급이 대부분인 우리나라 자산관리 시장에서의 적용은 수수료 구조에 대한 논의와 더불어 고려되어야 할 것임
 - 우리나라의 자산관리 상담·서비스 이용 의향은 35.3%이며, 특히 20,30대의 이용 의향자 비율이 높게 나타나고 있어¹⁶ 향후 IT 기술에 익숙한 젊은 세대에 대한 접근성을 높인 자산관리 서비스 방식으로 로보 어드바이저가 검토될 필요

<연구위원 정 인(paisley@kbfg.com) ☎2073-5772>

¹³ Forbes (2015.1.28), “Can Robo-Advisors Survive A Bear Market?”

¹⁴ Forbes (2014.10.30), “Robo-Advisor 2.0 : A Brave New Financial Services Industry”

¹⁵ 금융투자협회, “글로벌 온라인 자산관리산업 동향 및 시사점”, 2014.7.8

¹⁶ NICE알앤씨, “금융 소비자 리포트 48호, 자산관리 상담/서비스 이용 행태”, 2011