

# 커피 두 잔 값에 자문, 자산관리... “주린이 반할 만하네”

(주식+어린이 ‘주식 초보자’)

## 금융 어디까지 구독해봤니

### 증권사 자산관리 서비스

‘한달 1만원’에 PB가 컨설팅까지 비용부담 적어 MZ세대에게 호응 잠재고객 확보 차원 서비스 붓물 일정기간 후 탈퇴 가능성은 우려

금융 구독 서비스는 증권사의 자산 관리(WM)·투자자문 서비스를 중심으로 확대되고 있다. 특히 주목하는 대상은 기존 자산관리 시장에서 소외됐던 MZ세대. MZ세대는 1981~1995년생 ‘밀레니얼 세대’와 1996~2004년생 ‘Z세대’의 합성어로 디지털 IT기기를 통한 비대면 문화에 익숙하다.

MZ세대는 주로 재테크 투자대상으로 주식을 꼽는다. 은행 적금의 경우 2%대 금리를 찾기 어렵고, 부동산 투자는 이들에게 너무 큰 자금을 동원해야 하기 때문이다.

통계청에 따르면 MZ세대는 2019년 기준 약 1700만명으로 국내 인구의 약 34%를 차지한다. 당장의 투자금이 크지 않더라도 추후에는 우량 잠재고객이 될 수 있다는 판단 하에 자산관리서비스가 활발해지고 있다.

특히 증권사는 이들이 선호하는 월정액 방식으로 자산관리·투자자문 서비스를 내놓고 있다. 기존의 수수료방식은 성과, 운용, 총 관리 금액에 따라 수수료가 달라진다. MZ세대 입장에서 성과나 총 관리 금액에 따라 고액의 수수료를 지불하는 것보다 월 정액방식이 비용부담이 적고 합리적이라고 판단하고 있다. 구독경제 시장이 커지는 이유다.

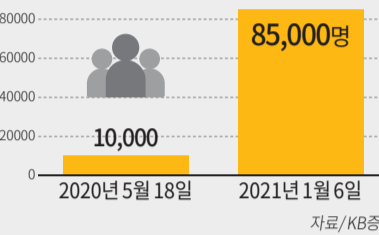
### ◆찰스 슈왑, 월 3만3000원 자산관리·투자자문

자산관리·투자자문 구독서비스는 해외에서 먼저 시작했다. 지난 2019년 4월 찰스 슈왑(Charles Schwab)은 월정액제 방식의 자산관리·투자자문 서비스를 출시했다. 해당서비스는 가입비

## KB증권의 프라이م 클럽 혜택



### 프라이م 클럽 가입자 수



자료/KB증권

300달러(약 33만원)를 지불하고 매달 30달러(약 3만3000원)를 내는 구조다.

자산관리·투자자문 서비스는 찰스 슈왑의 로보어드바이저(Robo-Advisor)를 통해 제공된다. 로보어드바이저는 로봇과 투자전문가의 합성어다. 알고리즘을 이용해 고객의 위험 성향과 목표에 따라 투자자산을 배분하고, 자산전문가의 자문을 제공한다.

찰스 슈왑이 이 같은 투자자문 서비스를 도입한 이유는 향후수수료 수익성이 더 악화될 수 있다는 분석에서다. 찰스 슈왑은 산하에 은행, 증권사, 자산운용사를 자회사로 두고 있다. 증권사를 통해 고객을 유치하고 은행과 자산운용사를 연계해 사업을 영위하는 구조다.

그러나 기술의 발전과 증권사간의 경쟁 심화는 온라인과 모바일 거래 수수료를 무료화하게 했다. 찰스 슈왑의 연차보고서에 따르면 2000년대 수익은 39.6%가 거래수수료였다. 다만 이 같은 거래수수료는 2010년 18.1%, 2019년 5.1% 수준이다.

### ◆국내도 한 달에 구독자 1만명 증가세

국내에서도 속속 자산관리·투자자문 구독서비스를 내놓고 있다.

KB증권은 지난해 비대면 및 온라인 고객들에게 전문 투자상담 서비스를 제공하는 프라이머센터를 열고 그 해 4월 프라이م 클럽(Prime Club)서비스를 출시했다. 프라이م 클럽 서비스는 월 1만원으로 투자정보를 적시에 제공받고 전문가의 도움이 필요할 경우 유선상으로 프라이مPB의 컨설팅을 받을 수 있는 서비스다.

프라이م 클럽의 가입자수는 출시한지 17일만에 1만명을 돌파한 데 이어 지난 1월 6일 기준 8만5000명을 넘어섰다. KB증권은 프라이م 클럽 서비스에 인공지능 기술을 기반으로 한 한층 업그레이드된 AI어드바이저를 도입해 조금 더 디테일한 자산관리 서비스를 추가한다는 계획이다.

대신증권도 지난해 프라이م 투자상담 서비스를 시행하고 있다. 모바일 트레이딩시스템(MTS) 등 온라인 매체로 주식·상장지수펀드(ETF)·지수연계증권(ELS)·펀드 등 금융상품을 주도적으로 거래하는 고객을 대상으로 전문가 조언을 제공한다.

최순영 자본시장연구원 연구위원은 “미국 증권사도 젊은세대 고객 확보를 위해 적극적으로 나서는 만큼 국내 증권사 또한 현재 고객 구성 분석을 통해 확대 가능성이 있는 고객층을 유지할 수 있는 방안을 마련해 나가야 한다”며 “결국 고객은 직접적이든 간접적이든 어떠한 형태로 비용을 지불하는 만큼 고객과 금융회사 모두 최대한 윈-윈(win-win) 할 수 있는 서비스를 설계해야 한다”고 말했다.

박경민 하나금융연구소 연구원은 “다만, 구독 비즈니스 모델 도입 시 고객이 일정기간 후 탈퇴할 가능성이 있어 수익 불안정과 제품과 서비스에 대한 가격 결정의 어려움, 기존 고객과의 카니발라이즈(비슷한 신제품을 내놓으면 기존 제품 매출이 줄어드는 것) 등의 위험에 유의할 필요가 있다”고 말했다. /나유리 기자 yul15@metroseoul.co.kr

## 두산인프라, 사실상 승소 회수소송 원점 ‘매각 탄력’

대법, 승소 취지 파기환송 3兆 자구안 달성 ‘청신호’ 동반매도청구권은 리스크



두산인프라코어 글로벌 R&D센터.

두산인프라코어가 자회사인 중국법인 두산인프라코어차이나(DICC)의 매각 관련 기업공개 약정을 위반했다는 이유로 재무적투자자(FI)들로부터 당한 소송에서 사실상 승소했다.

두산인프라코어가 최대 1조원의 부담을 질 수 있었던 두산인프라코어차이나(DICC) 소송에서 승소하면서 인프라코어 매각 등을 포함한 3조원 규모의 자구안 달성에도 청신호가 켜졌다. 다만 대법원이 두산 측이 실사 협조 의무를 위반했다는 소송의 취지는 인정하면서 ‘절반의 승리’라는 평가도 나오고 있다. 소송에서 패소한 DICC의 외부 투자자가 곧바로 동반매도청구권(드래그얼롱)을 행사할 경우 인프라코어 매각도 꼬이게 된다.

대법원 3부(주심 김재형 대법관)는 14일 미래에셋자산운용·하나금융투자·IMM프라이빗에쿼티(PE) 등DICC의 투자자들이 두산인프라코어를 상대로 낸 주식 매매대금 청구 소송 상고심 선고공판에서 원고(FI) 일부승소 판결한 원심을 깨고 원고패소 취지로 사건을 서울고법으로 돌려보냈다. 2015년 11월 소송이 시작된 지 약 5년 2개월 만이다.

두산이 승소를 하긴 했지만 여전히 리스크는 남아 있다. 두산 측은

실사 협조 의무를 위반한 것은 맞다는 게 대법원의 판단이기 때문이다. 더욱이 외부 투자자는 여전히 동반매도청구권이라는 카드를 손에 쥐고 있다. 외부투자자가 동반매도청구권을 행사할 경우 DICC가 제3자에게 매각될 수 있고, 결국 인프라코어 매각을 성사시키기 위해서는 두산 측이 외부투자자 지분 20%를 직접 취득해야 한다.

두산 측은 일단 인프라코어 매각은 예정대로 진행하겠다는 입장이다. 두산은 이달 말 현대중공업지주-KDB인베스트먼트 컨소시엄과 인프라코어 주식매매계약(SPA)을 체결할 예정이다.

앞서 1심은 두산인프라코어 측에 매매대금 지급 의무가 없다며 원고 패소로 판결했다. 하지만 2심은 공개 매각 불발에 대한 두산인프라코어 측의 책임을 일부 인정하고 투자자들이 요구한 매매대금 140억원 중 100억원을 지급하라고 원고 일부승소 판결했다. /양성운 기자 ysw@