Contents

2015. 9월

02 오피니언

계좌이동제 도입 효과 및 시사점: 영국 사례를 중심으로

08 금융 포커스

최근 중국 P2P 대출중개 시장의 변화와 시사점

中은행들, 요우커 대상 '여행 보증금' 관련 틈새상품 출시

美 사업개발회사(BDC)의 특징 및 최근 동향

20 비즈니스 라운지

[경영인사이트] 리더의 창조습관 [2]

[재테크] 주택시장 구조 변화와 주택임대 사업자로 재테크 시작하기

[인터뷰] 지속가능한 기업이 되기 위한 노벨리스 코리아의 노력

[도서] 제로 투 원 (ZERO to ONE)

42 글로벌 포커스

노아의 방주 같은 캐나다 금융 시스템

46 경제 포커스

은행권 구조조정을 적극 추진 중인 베트남

국내외 경제동향

52 신한 기업솔루션

[컨설팅] 중소기업의 가업승계와 조세지원 제도 [2]

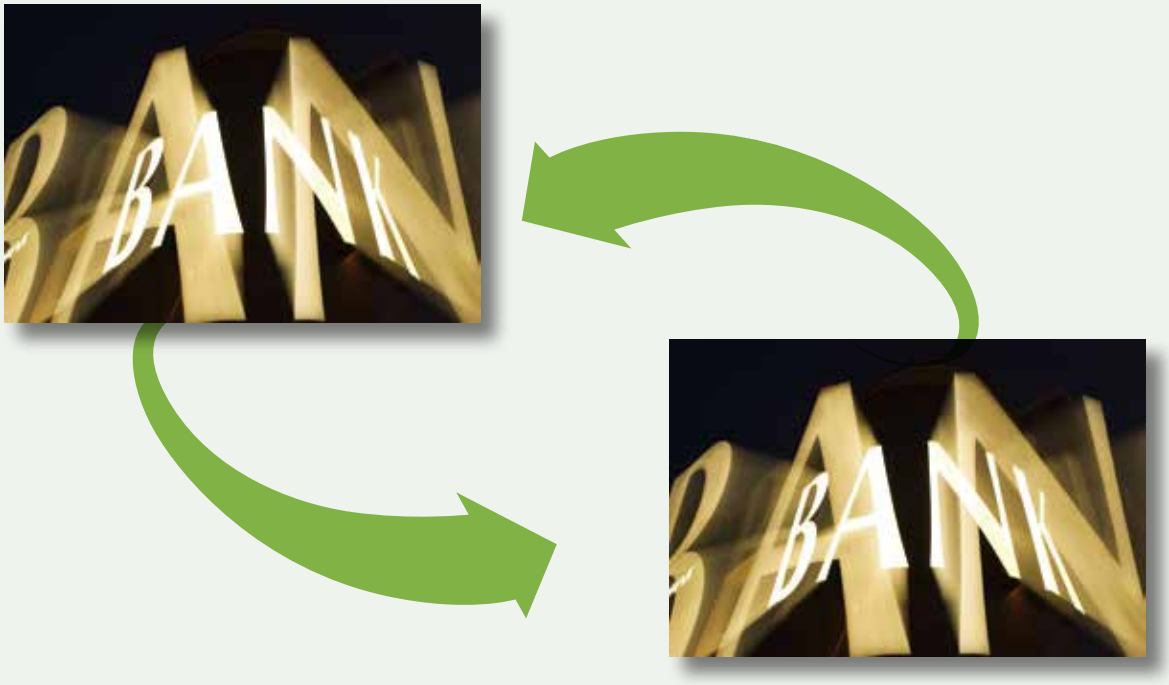
[금융상품 및 서비스] G.P.S. 미래설계 이벤트

신한리뷰 Monthly Magazine

발행일. 2015년 9월 5일
발행처. **신한금융지주회사** 서울시 중구 세종대로9길 20
디자인. DASOL AD 02.2266.6848

본지에 게재된 내용은 집필자 개인의 견해이며
신한미래전략연구소의 공식 견해가 아닙니다.
본지에 대한 의견은 7172happy@shinhan.com으로
보내주시기 바랍니다. (02)6360-3221

신한은행 홈페이지(www.shinhan.com)에 접속하셔서 스마트 펀드센터 → 리서치센터 → 신한경제브리프 → "신한리뷰 Monthly Magazine" 메뉴를 클릭하시면 PDF로 다운로드 받을 수 있습니다.



계좌이동제 도입 효과 및 시사점: 영국 사례를 중심으로

김우진 선임연구위원
한국금융연구원

그동안 은행권의 초미의 관심사였던 계좌이동제가 예정대로 도입된다. 계좌이동제(accounts switching)는 주거래계좌의 변경 시 고객의 편의 제고를 위하여 신규은행이 계좌변경에 필요한 사항을 일괄 처리해 주는 서비스를 말한다.

올해 10월부터 금융결제원의 페이인포 사이트(www.payinfo.or.kr)를 통해 온라인상에서 계좌이동이 가능해지며, 2016년 1월부터 동 제도가 본격화되면 은행 창구를 통한 계좌이동 신청도 가능해진다. 2015년 6월말 현재 은행권의 수시입출식예금 잔액은 469조 원인데, 일각에서는 계좌의 자동이전 서비스가 시행되면 이중 50% 가량인 234조 원이 이동할 수 있을 것으로 예상하고 있다.[1] 현재 전 세계적으로 EU와 호주에서 계좌이동제를 시행하고 있지만, 영국을 제외하고는 업데이트된 보고서가 별도로 발표되지 않아 동향 파악에 어려움이 있는 실정이다.[2] 이에 따라 본고에서는 영국에 한정하여 계좌이동제 도입 현황과 설문 결과를 간단히 소개하고 국내에 주는 시사점을 알아보고자 한다.

[1] 은행 담당자를 대상으로 한 설문조사에서도 이와 유사한 결과를 보여주고 있다. 이에 대한 자세한 논의는 김우진 · 이순호(2015, mimeo)를 참조하기 바란다.

[2] EU의 경우 EU의회에서 결의한 지침서(directives)를 기반으로 하여 회원국 별로 법 · 제도적 보완작업이 현재 진행되고 있다.

영국에서는 경쟁촉진을 위해 계좌이동제 도입

1990년대 후반부터 영국에서는 은행산업의 낮은 경쟁도에 대한 비판이 지속되었다. 2000년 3월 Donald Cruickshank은 "Competition in UK Banking: A Report to the Chancellor of the Exchequer"라는 보고서에서 영국 은행 시장의 거의 모든 부문에서 경쟁이 제한되어 있다고 분석하였다. 이에 따라 영국정부는 소매금융(retail) 부문의 경쟁 제한 요소 완화를 위해 계좌이동제 도입을 추진하였다.

영국의 계좌이동제는 금융시장에서 새로운 경쟁 환경을 조성하고 나아가 소비자의 권익을 증대시키는 것이 주된 목적이었다. 즉 대형금융회사들이 주도하고 있는 금융시장 내에서 중소형 금융회사들도 혁신적 서비스를 개발하여 성장할 수 있도록 기회를 제공하는 한편, 소비자들에게 다양한 금융회사와 거래할 수 있는 기회를 부여함으로써 더 나은 금융서비스를 받도록 하기 위한 조치였다.

특히 영국에서는 금융기관들의 불투명한 수수료 구조에 대해 소비자들의 불만이 많이 제기되어 왔는데, 계좌이동제를 도입하여 경쟁을 강화시키고 이를 통해 수수료를 인하시키겠다는 감독당국의 의도도 일부 있었던 것으로 알려진다.

2005년 BACS(Bankers Automated Clearing Services)는 고객의 이체정보를 자동으로 교환하는 ToDDaSO(Transfer of Direct Debits and Standing Orders) 시스템을 도입하였으나, 소비자들은 ToDDaSO 시스템을 이용하기 보다는 여전히 스스로 계좌를 이동하는 등 계좌이동제의 도입 효과는 미미한 것으로 나타났다.

2008년 한 해 동안 계좌 이동을 한 소비자 중 50%만이 계좌이동 서비스를 이용한 것으로 보고되었는데, 여기에는 자동이체 관련 오류가능성을 우려한 소비자들의 불신이 주된 배경으로 작용하였다.

2011년 은행개혁위원회(Independent Commission on Banking)는 계좌이동제 활성화를 위한 권고안을 제시하였고, 영국정부는 2013년 9월부터 Switch Guarantee 프로그램을 통한 계좌이동 활성화 대책을 시행하고 있다. 동 대책에는 한 달 가량 소요되던 계좌이동 완료기간을 7일로 단축시키고 계좌이동 과정에서 발생된 결제불이행 문제는 전적으로 금융기관이 책임지도록 하는 내용을 포함하고 있다.

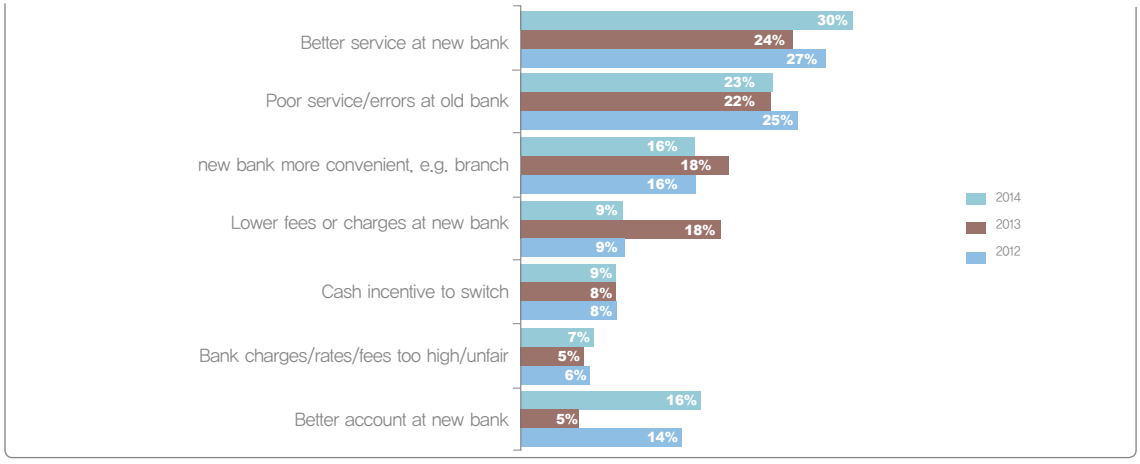
영국의 계좌이동제 도입효과는 기대에 미치지 못한 것으로 나타나

영국의 Payment Council은 2014년 7월 계좌이동제의 성과를 평가한 보고서를 발표하였는데, 이에 따르면 계좌이동제를 통해 기대하였던 긍정적 효과가 거의 나타나지 않은 것으로 밝혀졌다.

보고서에 따르면 영국의 계좌이동 비율은 2.4%로 낮은 수준이며 계좌이동을 전혀 고려하지 않은 비율이 89%에 달해 계좌이동제 실적이 미미하였다. 주거래계좌(current account)에 대한 만족도를 조사한 결과 또한 계좌이동을 한 경우 76점을 기록함으로써 3년 전에 비해 만족도가 오히려 약해졌고 계좌이동을 전혀 고려하지 않은 경우와 동일한 점수를 나타냈다.

계좌이동을 한 고객을 대상으로 조사한 결과를 보면, 이동을 한 가장 큰 이유는 새로운 은행의 향상된 서비스(30%)가 가장 많았으며, 이전

〈그림 1〉 계좌이동을 선택한 이유

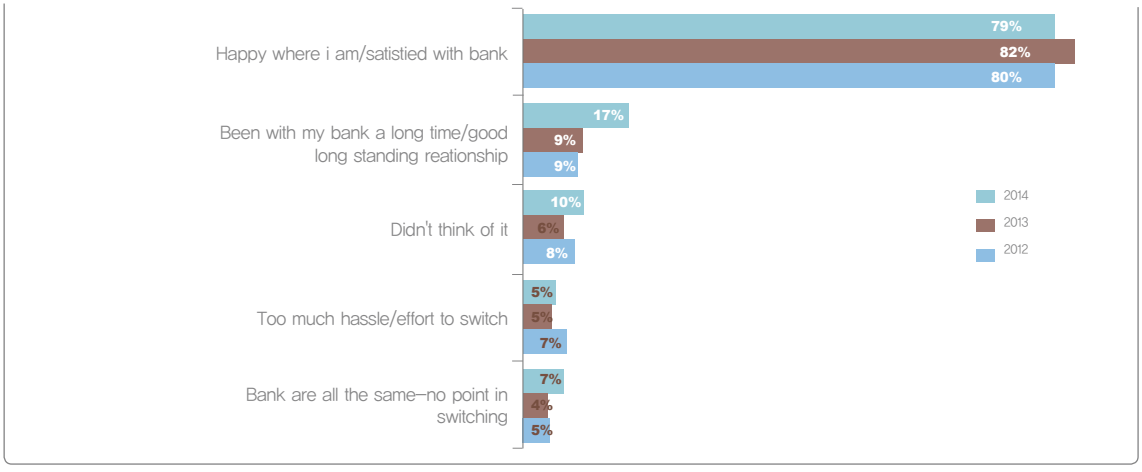


자료: Account Switching: Quantitative Market Research Results, July 2014

은행의 불성실한 서비스(23%)가 뒤를 잇고 있었다. 이 밖에도 신규은행의 네트워크가 더 우수(16%)하다거나 신규은행의 금리혜택 또는 수수료감면 이점이 높다는 등의 응답도 있었으나, 2013년에 비해 앞의 두 가지 요인이 가장 크게 작용한 것으로 나타났다.

계좌이동을 전혀 고려하지 않은 고객의 경우 현재 은행에 대한 만족도가 높고, 친밀한 관계(relationship)를 형성하고 있는 점을 그 이유로 들고 있다. 〈그림 2〉에 따르면 약 80%의 고객이 현재의 은행서비스에 만족하고 있으며 17%의 고객은 기존은행과의 거래기간이 충분히 길

〈그림 2〉 계좌이동을 하지 않은 이유(전혀 고려하지 않은 경우)



자료: Account Switching: Quantitative Market Research Results, July 2014

어 계좌이동을 고려하지 않는다고 답하였다. 즉, 영국의 경우 계좌이동의 번거로움이 감소했음에도 불구하고 거래은행에 대한 높은 충성도(loyalty)를 나타내는 고객들이 많이 존재하고 있음을 알 수 있다.

우리나라의 경우 계좌이동제의 영향은 클 것으로 전망

영국에서 계좌이동 서비스 이용이 활발하지 않은 것은 계좌이동에 따르는 비용(최소잔고 유지의무, 거래수수료 추가 부담)이 많이 발생하기 때문이다.

또한 크로스 앤 업 셀링(cross-and-up selling) 등을 통해 소매고객과의 관계금융이 강하게 형성되어 있는 환경도 계좌이동제 활성화의 저해요인으로 작용하고 있다. 예를 들어 특정은행의 당좌계좌(checking account)를 사용하고 그 은행에서 모기지론을 받은 고객의 경우 주거래 금융기관을 변경하는 결정은 쉽게 내릴 수 없게 될 것이다.

반면에 우리나라 은행의 소매고객들은 프라이빗뱅킹 고객조차도 '주거래' 개념이 약할 정도로 은행과의 관계금융을 제대로 형성하지 않고 있다.

이는 사전예약에 의한 상담서비스가 관행으로 정착되지 못함에 따라 고객에 대한 차별적 서비스를 제공하지 못하는데 일부 기인한다. 따라서 계좌이동 서비스가 국내에 도입될 경우 영국보다는 강한 영향력을 은행권에 발휘할 것으로 전망된다.

다만 계좌 관련 수수료 항목이 거의 없는 국내 금융환경을 고려할 때 소비자들은 수수료 조정에 따른 이익보다는 예금금리 인상 등의 혜택을 받을 것으로 기대된다.[3]

은행과 소비자 간 윈-윈 전략: 장기적인 관계형성

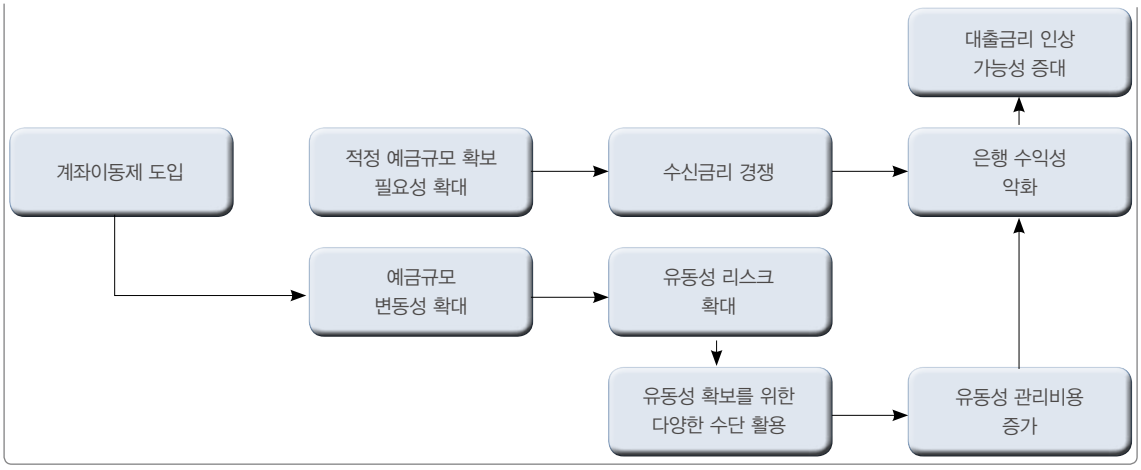
각 행은 계좌이동 서비스 도입 이후 고객의 반응과 금융시장 동향 등을 면밀히 관찰한 후 사전에 준비해 둔 시나리오별 대응전략을 전개할 필요가 있다.

한 가지 시나리오는 계좌이동이 적극적으로 이루어지면서 신규고객을 흡수하는 은행과 기존고객이 이탈하는 은행이 나타나는 등 은행 간 차별화가 급격하게 진행되고 그 결과 은행산업의 재편이 이루어지는 것이다. 그러나 이러한 상황은 현실적으로 발생하기 힘든 측면이 있다. 은행들 스스로 대량의 고객이탈을 방관하지는 않을 것이기 때문이다.

두 번째 시나리오는 고객이동은 크게 이루어지지 않지만 기존고객을 유지하려는 은행의 노력이 제고되면서 고객의 만족도가 높아지는 것이다. 이 경우 은행의 비용 상승 요인이 존재하는 것은 사실이나 지속 가능성(sustainability)을 위협하는 수준은 아닐 것으로 전망된다. 또한 계좌이동제를 적극적으로 활용하는 은행에게는 신규고객을 유치할 수 있는 기회가 제공된다는 점에서 후발 시중은행이나 지점 등 네트워크가 부족한 은행의 경우 적극적인 전략마련이 요구

[3] 현재와 같은 저금리 · 저수익 상황에서는 은행이 제공할 수 있는 가산금리 폭이 크지 않기 때문에 계좌이동제 도입 초기부터 급격한 고객이동이 발생할 가능성은 낮다. 그러나 향후 금리상승기에 진입하고 은행의 수익성이 회복될 경우 은행 간 고객유치 경쟁이 치열해질 가능성은 매우 높다고 판단된다.

〈그림 3〉『수시입출식예금 = 핵심예금 = 저원가성예금 등식』 파괴



된다 할 것이다.

그러나 두 가지 시나리오 모두 은행의 수익성에는 단기적으로 악영향을 미칠 가능성이 높다. 즉, 계좌이동제 도입과 관련하여 IT 인프라를 보완하는데 지출이 필요하고 무엇보다도 은행간 신규계좌 유치 경쟁으로 말미암아 예금 조달 비용이 상승할 가능성이 높다.

따라서 은행들은 계좌이동제 도입으로 인한 비용증가를 새로운 수익원 확보를 통해 상쇄시키는 방안을 마련해야 한다. 특히 소매금융 시장의 지배력이 높았던 기존의 강자 입장에서는 기회보다 위협 요인이 될 가능성이 높다.

수수료 무제한 면제 등의 단편적인 혜택으로는 신규고객 유치는 고사하고 기존고객 이탈을 막기 쉽지 않을 것이므로 다각적인 방안을 마련할 필요가 있다.

예를 들어 캐나다의 TD bank는 한도대출(line of credit) 형태의 모기지론을 제공하고 있는데, 동 상품은 담보여력이 있는 일부 우량고객을 대상으로 고객이 요청했던 주택구입 자금 이상의 신용을 공여한다.

이에 따라 고객은 다양한 재무계획 수립에 남은 잔고를 활용하기도 하고 여유자금이 생기면 페널티 없이 상환하는 등 은행과 지속적인 거래관계를 형성하게 된다.

이 밖에도 글로벌 주요은행들은 결제계좌와 저축성 계좌가 연결되어 편의성과 적정 수익률을 보장하는 sweep account를 고객에게 권유하는 경우가 빈번하다.

반면에 우리나라의 경우 증권사의 CMA계좌와 유사한 MMF, MMT 계좌가 있고 요구불계좌와 연결할 경우 적정이자율을 보장하는 상품이 존재하지만 활성화되어 있지 못하다. 이런 관점에서 볼 때 계좌이동제 시행에 앞서 은행들의 상품개발, 자산관리 및 자산운용 역량이 제고될 필요가 있다.

소비자들은 계좌이동 서비스를 활용하여 금리 쇼핑을 하기보다 자신에게 가장 알맞은 은행을 찾아내야 한다. 영국사례에서 알 수 있듯이 고객은 '보다 나은 서비스'를 위해 새로운 은행으

로 이동하는 것이지 보다 나은 조건을 찾아 헤매는 것이 아니다.

현재 거래하는 은행이 최선의 서비스를 주고 있다면 굳이 새로운 은행으로 옮겨갈 이유는 없을 것이다. 충성도 높은 개인고객은 주거래은행과의 장기적인 거래관계 형성을 통해 충분한 보상을 받을 기회가 있기 때문이다.

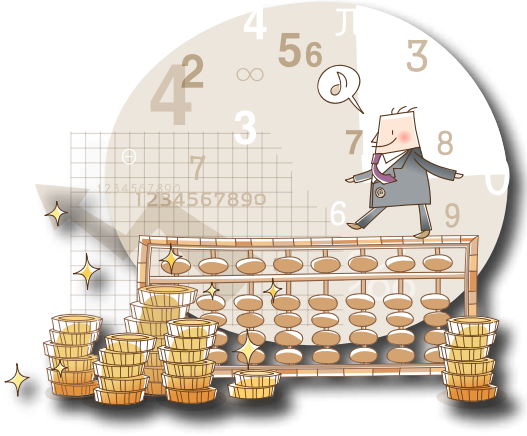
정책당국은 서비스 수수료가 용인될 수 있는 환경조성에 힘쓸 필요

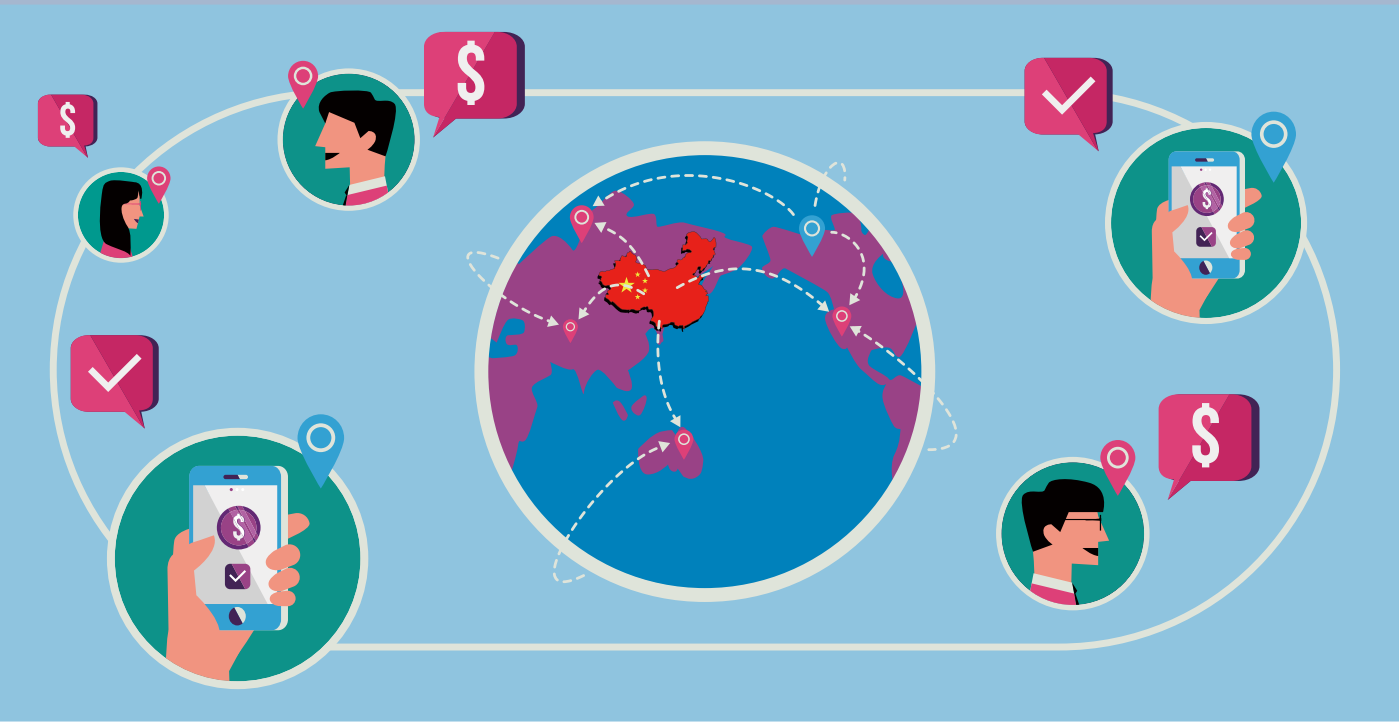
계좌이동 서비스의 시행은 인터넷전문은행 출범과 맞물려 향후 금융소비자들의 금융회사 선택권을 강화시킬 것으로 예상된다.

계좌이동제로 인해 고객의 이동이 용이해지므로 기존고객을 지속적으로 유지하려는 은행의 노력이 우선적으로 필요할 것이다. 계좌이동제 하에서 은행이 고객을 유지하기 위해서는 고객별로 특화된 차별적인 서비스를 제공할 수 있어야 하고 이에 대해 적정 수수료를 부과할 수 있는 관행이 정착되어야 한다. 따라서 정책당국은 은행 서비스의 다양성과 적정 수수료 체계가 인정되는 환경을 조성할 필요가 있다.

은행들은 계좌이동제 도입 전보다 우량고객을 더 많이 확보하는 기회를 포착할 수 있으나, 비슷한 방식의 연금상품 · 펀드상품의 운용기관 교체서비스나 이동통신사의 번호이동서비스 등은 기대효과가 예상만큼 나타나지 않는 것으로 파악되고 있어 계좌이동제 도입을 통해 은행이 긍정적 효과를 기대하기 위해서는 맞춤형 서비스 개발 등 고객유지 전략의 실행이 요구된다 하겠다.

한편, 은행들은 예금고객 유치과정에서 금리 경쟁에 따른 수익성 악화에 직면하고 수시입출식예금 규모의 변동성 증가에 따른 유동성 리스크 및 관련 비용이 증가할 수 있으므로 감독당국은 이에 대한 모니터링에 힘써야 할 것이다.



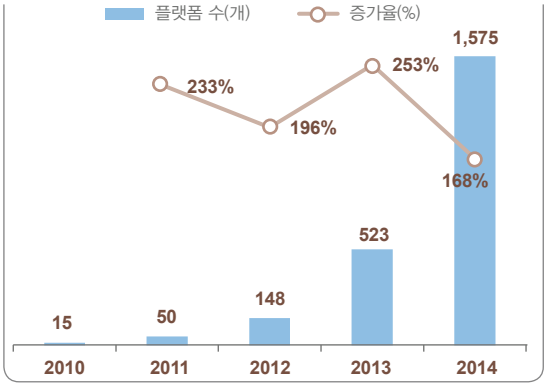


최근 중국 P2P 대출중개 시장의 변화와 시사점

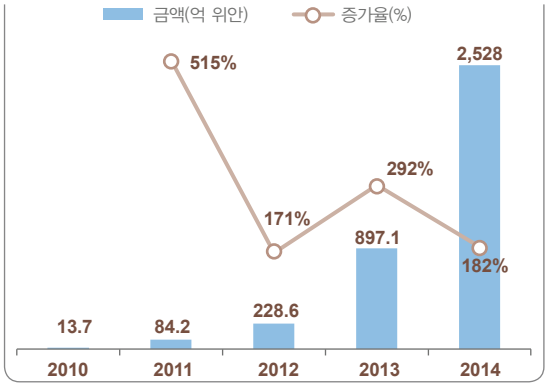
김은경 책임연구원
금융시장팀
eunkkim@shinhan.com

중국의 P2P 대출중개 시장은 금융권 내 자금조달이 어려운 중소기업의 이용이 늘면서 빠르게 증가하고 있다. 최근 중국 내 중소형 은행들도 우량 중소기업을 대상으로 하는 P2P 대출중개 시장에 진입하고 있으며, P2P 대출자금에 대한 에스크로 서비스 제공에도 발 빠르게 대응하는 모습이다. 그러나 중국의 P2P 대출중개 플랫폼은 금융당국의 관리감독 부재로 금융부실 등의 문제점이 점차 대두되고 있는 상황이다. 이에 금융당국은 지난 7월 18일 P2P 대출중개 시장을 관리감독할 가이드라인을 발표하였다. 향후 중국의 P2P 대출중개 시장은 금융당국이 시장 질서 정비에 나서면서 부실 대출중개 플랫폼을 중심으로 구조조정이 진행되는 한편, 신규 수익원을 찾고 있는 중국 은행들의 참여가 더욱 늘어나는 등의 질적 변화가 예상된다.

〈그림 1〉 중국 P2P 대출중개 플랫폼 수 추이



〈그림 2〉 중국 P2P 대출중개 거래금액 추이



최근 중국 P2P 대출중개 시장의 문제점 대두

중국의 P2P 대출중개 규모는 지난 몇 년간 미국에 이어 세계 2위 규모로 급성장 했다.

2010년 15개에 불과했던 P2P 대출중개 플랫폼은 2014년 1,575개로 증가했고, 거래규모도 2,528억 위안(46.2조 원)으로 전년대비 139% 증가했다.

중국에서는 P2P와 관련한 제도가 없고 관리감독도 부재해 P2P 대출중개 시장으로 누구나 쉽게 진입이 가능했고, 금융권을 통해 자금을 조달할 수 없는 개인이나 기업들의 이용이 크게 늘면서 빠르게 성장하였으나, 아직 규모가 미미해(중국 전체 금융회사 대출시장 817조 위안의 0.03%) 그 동안 관리감독이 이루어지지 않았다.

하지만, 단기간 무분별하게 증가한 결과 2014년 중 전체 P2P 대출중개 플랫폼의 약 1/3에서 대출사기, 해킹 등 크고 작은 부작용이 확대되고 있어 관리감독의 필요성이 대두되기 시작했다.

중국 금융당국, P2P 대출중개 시장 관리감독 방침 발표

P2P 대출중개 플래폼 내 부작용이 확대되자, 중국 정부는 지난 5월 한차례 온라인금융업 관리감독에 대한 가이드라인을 제시하는 '기본법'을 제정하겠다고 시사한 바 있다. 그리고 지난 7월 18일에는 〈온라인금융 발전을 위한 지도의견, 이하 '지도의견'〉을 통해 그 동안 정부 관리의 사각지대에 있었던 P2P 대출중개 시장에 대한 관리감독을 시작할 것임을 공식 발표했다.

동 지도의견에는 ①온라인 거래자금은 반드시 은행이 해야 한다고 명시하고 있으며, ②온라인 금융업종별로 규제기관을 정해 면밀히 관리감독 할 것을 표명하고 있다. 한편, P2P 대출중개 시장의 관리감독기관은 은행업관리감독위원회(이하 '은감위')로 조만간 시장진입 요건 등에 관한 시행세칙을 발표할 예정이다. 참고로 지난 7월 13일 중국 인민은행은 P2P 대출중개 시장진입의 최소자본요건을 3천만 위안, 대출규모는 보유자본의 10배 이내로 제한한다는 내용을 골자로 하는 시행세칙이 이미 국무원(국회) 승인을

〈표 1〉 중국의 P2P vs P2B

	P2P(Peer to Peer)	P2B(Peer to Business)
대출모형	개인 : 개인	개인 : 기업
대출유형	개인신용대출	기업담보대출
대출한도	소액(통상 1~15만 위안)	거액(통상 100만 위안 이상)
자금운용	개인소비대출	기업경영대출
리스크관리	분산투자	담보

자료: Forbes China

거쳤으며 조만간 발표될 것이라고 다시 한번 확인한 바 있다. 따라서 향후 중국 금융당국의 관리감독이 본격화될 경우 동 시장에 어떤 영향을 미칠지 관심이 집중되고 있다.

중국 P2P 대출중개 시장의 특징과 최근 변화의 모습

(1) 중소기업 대출중개 수요 증가

중국의 P2P 대출중개 시장은 개인이 주 고객인 선진국의 P2P 대출중개 시장과는 달리, 개인을 포함한 중소기업들의 이용이 크게 증가하고 있다.

중국의 은행들은 금융당국의 건전성규제(예대비율 75%규제 등)와 국유기업이나 대기업 대비 어려운 리스크 평가 등으로 중소기업 대출은 거의 취급하지 않고 있다. 설령 담보가 있어도 대출심사에만 두 달이 걸리는 등 은행을 통한 자금조달은 매우 어려운 상황이다.

반면, P2P 대출중개 플랫폼에서는 대출 신청시 자동차나 부동산 등의 담보 제공을 전제로 하고 있으나, 빠른 시일 내에 중소기업이 대출을 받을 수가 있다. 중소기업 대출중개는 풍부한 자금을 필요로 하기 때문에 비교적 규모가 큰(투자자가 많은) P2P 대출중개 플랫폼들이 중소기업 대출중개에 집중하는 모습이다. 실제로 2014년말 기준 P2P 대출중개 시장의 30.3%를 차지하고 있는 상위 9개 플랫폼[1] 모두 중소기업 대출중개를 하고 있으며, 이 중 두 개 플랫폼은 중소기업 대출중개만을 취급하고 있다.

(2) 중소형 은행들의 시장진입 증가

P2P 대출중개 시장이 급성장 하면서 최근 은행의 진출이 두드러지고 있는데, 2013년까지 2개에 불과하던 은행계 P2P 대출중개 플랫폼(이하 '은행계 P2P')이 2014년말 13개[2]로 증가하였고, 올해 중에는 약 30여 개로 늘어날 것으로 예상되고 있다. 특히 중국 P2P 대출중개 시장에 존재하는 우량 중소기업을 타겟팅함으로써 부실 리스크는 최소화하면서 수수료 수익을 도모하고자 하는 중소형 은행들의 시장 진입이 최근

[1] HongLing Capital 9.6%, Lufax 6.4%(平安은행계), 유리왕 3.17%, Xinhehui 3.07%, 지무박스 2.4%, 런런따이 1.95%, itouzi 1.56%, Hepai Online 1.24%, 91Wangcai 0.94%

[2] 쟈오샹(招商), 핑안(平安), 바오샹(包商), 민성(民生), 란저우(蘭州), 장쑤(江蘇), 닝보(寧波), 헝펑(恒豊), 치루(齊魯), 지난(濟南), 화룬(華潤), 국가개발(國家開發), 광파(廣發)은행 등

빠르게 증가하고 있다.

또한, 지난 3월 중국 금융당국은 온라인 대출중개 거래의 안전성을 확보하기 위해 반드시 상업은행이 P2P 대출중개 플랫폼의 에스크로 서비스[3]를 제공해야 한다고 독려한 바 있으며, '지도의견'에서는 반드시 상업은행만이 동 서비스를 제공할 수 있다고 발표했다. 이에 은행들은 P2P 대출중개 거래자금에 대한 에스크로 서비스 제공(수수료는 통상 거래금액의 0.3%)에 있어서도 발 빠르게 대응하고 있다. 현재까지 중소형 은행인 중신(中信) · 쟈오샹(招商) · 푸파(浦發)은행이 거래규모가 큰 P2P 대출중개 플랫폼과 제휴를 추진 중이며, 민셩(民生)은행과 광파(廣發)은행은 이미 관련 시스템('플랫폼 자금관리 시스템')을 구축하고 서비스를 제공 중이다.

(3) 은행들의 타겟고객은 담보 있는 우량 중소기업

은행계 P2P는 담보가 있는 우량 중소기업을 대상으로 하기 때문에 일반계 P2P 대출중개 플랫폼(이하 '일반계 P2P') 대비 낮은 수준의 대출금리를 제시하고 있으며, 투자자에 대해서는 중개수수료(매월 수취하는 이자의 10%)를 면제하는 방식으로 운영하고 있다.

은행계 P2P의 대출금리는 연 11~20%[4] 수준으로 일반계 P2P의 19~29%보다 낮은 수준이다. 다만, 일반계 P2P라 할지라도 은행계 P2P와 동일한 담보를 요구하는 경우에는 대출금리 수준이 이와 유사한데, 그럼에도 불구하고 차입자들은 △은행계 P2P 거래를 통해 쌓은 신용기록을 바탕으로 향후 은행대출을 받을 수 있을 것이라는 기대감과 △풍부한 투자자금으로 빠른 시일 내 차입이 가능하다는 장점 등으로 동 플랫폼을 활용하고 있다.

또한 투자자들은 일반계 P2P 대비 투자수익률은 낮지만, △대출중개 수수료가 없는 데다 △담보가 있어 원금이 보장될 수 있다는 점 △제휴 담보회사가 대부분 정부출자 회사로 믿을 수 있다는 점 때문에 은행계 P2P 참여가 많은 상황이다.

향후 전망 및 시사점

향후 중국의 P2P 대출중개 시장은 금융당국이 시장질서 정비에 나서면서 부실 대출중개 플랫폼을 중심으로 구조조정이 진행되는 한편, 신규 수익원을 찾고 있는 중국 은행들의 참여가 더욱 늘어나는 등 질적 변화가 예상된다.

즉, 중국 금융당국의 규제 움직임은 기존 플레이어 중 자본 확충이 어려운 부실 대출중개 플랫폼의 퇴출과 대출거래 규모의 축소를 초래할 수 있어 단기적으로는 전체적인 P2P 대출중개 시장규모의 위축으로 이어질 수 있다. 그러나 중국 금융당국의 규제는 그 동안 온라인 사금융으로 취급되던 P2P 대출중개 시장의 룰을 제공함으로써 시장 참여자들의 보다 합법적이고 전문적인 영업 형태를 유도할 것이라는 측면에서 장기적인 성장에 도움이 될 수 있을 것으로 생각된다.

[3] 온라인 대출중개 플랫폼에 대한 에스크로 서비스는 투자자들의 자금을 안전하게 보관하고 있다가 차입목표 금액이 달성되면 차입자에게 자금을 보내주는 것

[4] 대출금리는 일반적으로 대출중개 수수료(담보에 따라 상이하나, 최저 5%대에서 차입도 가능)와 담보평가 수수료(담보회사에 지급)인 약 2% 수준으로 구성

中 은행들, 요우커[1] 대상 '여행 보증금' 관련 틈새상품 출시

취펑화 책임연구원
금융시장팀
jennycui@shinhan.com

중국에서는 단체 해외여행 시, 여행사가 여행자에게 '여행 보증금' 예치를 요구하고 있다. 이는 해외여행자들이 불법체류하여 중국으로 귀국하지 않으면 여행사가 영업정지 또는 폐업 등의 불이익을 받게 되므로 리스크 관리 차원에서 업계관행처럼 진행되던 것이다. 그러나 최근에 이러한 여행 보증금을 횡령하거나 보증금 반환이 지연되는 사건들이 언론에 보도되면서 여행 고객들의 불안감이 커지고 있는 가운데, 은행들이 불안해진 고객 니즈에 맞춰 '여행 보증금' 관련 다양한 틈새상품을 출시하고 있다.

은행들의 '여행 보증금' 관련 시장 진출

싱예은행(興業銀行), 공상은행(工商銀行), 난징은행(南京銀行) 등을 비롯한 중국 은행들이 지난해부터 잇따라 중국인 해외여행자를 대상으로 한 '여행 보증금' 관련 틈새상품을 출시했다.

이에 최근 외자계 은행인 SC도 온라인 여행사인 세청(携程)과의 제휴를 통해 예금상품을 출시하면서 외자계 은행 최초로 동 시장에 진입하게 되었다.

[1] 요우커(遊客): 관광객을 통칭하는 중국어로, 국내 여행업계에서는 중국인 관광객을 특정하는 단어로 자리 잡음

⊙ 여행 보증금이란? ⊙

중국여행사들이 해외로 나가는 단체여행객에게 받는 보증금을 말한다. 단체 여행자(개인, 비즈니스 목적의 여행은 제외) 중에서 불법체류자가 발생할 경우 여행사가 그 책임으로 행당국가의 대사관으로부터 비자발급이 어려워질 뿐만 아니라 영업정지(3개월~1년), 심할 경우 폐업까지 당하는 등 불이익을 받을 수 있기 때문에 여행업계에서는 관행적으로 여행자들에게 보증금 예치를 요구해 왔다.

예치하는 보증금 기준은 여행하는 국가에 따라 차등 적용되며 평균적으로 한국과 일본 등의 국가는 1인당 2~5만 위안이며(한화 약 360만 원~900만 원) 미국이나 유럽 국가들은 5만~20만 위안(한화 약 900만 원~3600만 원) 정도다. 일례로 3인 가족이 함께 유럽여행을 갈 경우, 여행패키지 비용, 소비경비 외에 현금 형태의 보증금이 최고 1억 원까지 필요하게 된다.

불안해진 고객 니즈에 맞춰 출시한 '여행 보증금' 관련 틈새상품

그 동안 여행사들은 고객들로 받은 거액의 여행 보증금을 은행에 예치하거나 기타 금융권의 단기 금융상품에 투자하여 보증금을 통해 수익을 획득해오고 있었다. 하나의 단체여행이 30명이라고 가정하면 적으면 수십만 위안(약 수천만 원) 많으면 수천만 위안(약 수십억 원)인 셈이기 때문에 적지 않은 이자수익을 발생시킬 수 있었다.

그러나 지난해 여행사들이 여행을 다녀온 여행자들에게 즉시 돌려줘야 하는 보증금 반환을 계속 미루어 최대한 수익을 극대화하려는 사례와 여행 보증금을 횡령하여 도주하는 여행사들의 사례가 대대적으로 언론에 보도되면서 여행자들의 불안감이 커지고 있었다. 이로 인해 여행고객들의 '안전한 여행 보증금 환급'에 대한 니즈가 높아지고 있는 상황이다.

중국은행들은 잠재력이 있는 여행시장에서 불안한 고객의 니즈에 맞춰 보증금 에스크로 서비스에 나서게 된 것이다. 중국의 국가여행국(國家旅行國)에서 발표한 보고서에 의하면 2014년말 기준 총 1.17억 명의 중국인이 해외여행을 다녀왔으며 향후 이 숫자는 매년 20%씩 성장할 것으로 예상되어 성장가능성이 있는 시장으로 판단되고 있다.

한편, 2015년 초 중국 정부는 여행자들에게 보증금을 안전하게 돌려받을 수 있는 방법으로 은행 등 제3기관을 활용할 것을 조언한 바 있으며 이는 은행들의 동 시장 진입을 더욱 가속화시킨 것이다.

'여행 보증금' 관련 틈새상품 주요 사례

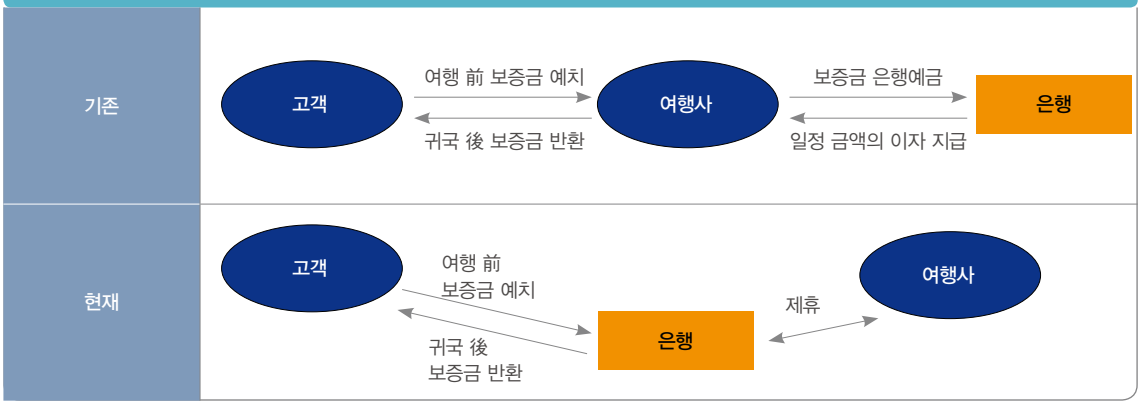
현재까지 은행과 여행사간의 제휴를 통해 출시한 '여행 보증금' 관련 틈새상품은 크게 ①정기예금 성격의 에스크로 상품 ②여행 보증금 대출 상품 ③체크카드관련 상품 등으로 구분할 수 있다.

①이자 지급하는 정기예금 성격의 에스크로 상품

공상은행, 난징은행, SC은행 등이 출시한 '여행 보증금' 관련 상품은 여행객의 보증금을 에스크로 계좌를 통해 보관해 주는데, 귀국 후에는 보증금과 함께 정기예금에 준하는 이자까지 돌려준다.

사실 이전에도 화샤은행(華夏銀行)을 비롯한

〈그림 1〉 여행 보증금 시장 구조 변화 비교



자료: 미래전략연구소 정리

몇몇 은행들은 단순히 에스크로 서비스만을 제공했지만 최근에는 이러한 보증금을 안전하게 돌려받는 역할만 해주는 것이 아니라 수익까지 지급하기 때문에 여행자 입장에서는 일석이조의 효과를 얻는 셈이다.

특히, 난징은행의 경우, 난징은행의 거래 고객이라면 은행을 직접 방문하지 않고 고객이 직접 온라인에서 에스크로 계좌를 개설해서 보증금을 입금시킬 수 있으므로 편리함까지 더하고 있다.

②보증금이 부족한 여행자 대상의 대출

푸젠성의 대형 지방은행인 싱예은행은 여행 보증금이 필요한 여행자에게 부동산 등기권리증이나 재직증명서를 제출할 경우 초단기 대출을 제공하는 '隨興游(마음껏 여행)'대출상품을 출시했다.

동 대출상품의 대출기간은 '출국 전 5일 + 귀국 후 5일 + 공휴일'까지 더하여 계산이 된다. 대출금리는 대출기간에 연동해 차등화되어 있으며 합산된 대출기간이 15일 이내일 경우에 1%, 16~30일 경우에는 1.5%이며 31일 이상은 2.5%수준이다. 이를 연이율 환산할 경우 약 24~30%이며 상당히 높은 수준의 대출이자율을 받고 있다.

또한 싱예은행은 여행 보증금 대출과 더불어 여행경비, 여행 쇼핑과 관련된 소비대출도 제공하는 상품도 함께 출시하여 여행 쇼핑에 대한 니즈가 있는 고객들의 니즈를 만족시키고 있다.

③부가혜택을 강화한 체크카드 상품

싱예은행은 베이징에 있는 하이타오 여행사(海濤旅行社)와 손잡고 고객이 싱예은행에 있는 본인의 예금계좌에 보증금을 예치해 두면 별도로 여행사와 제휴된 체크카드를 발급해주고 있다. 이를 통해 싱예은행은 체크카드 고객유치 효과를 거두는 한편 고객에게는 다양한 부가서비스와 할인 혜택을 제공하고 있다.

예를 들어, 고객은 여행사에서 여행상품 비용 할인 서비스를 받을 수 있고, 은행에서는 VIP고객 창구 이용 및 VIP 전용 자산관리 상담 등의 서비스를 받을 수 있다.

〈표 1〉 '여행 보증금'관련 틈새상품 주요 사례

상품 구분	출시 은행	특징	고객혜택
정기예금 관련 상품	공상은행, 난징은행, SC 등	– 에스크로 서비스 외 정기예금 이자 지급	– 안전한 보증금 반환 – 이자수익 받음
대출상품	싱예은행	– 보증금 예치가 부담되는 고객에게 보증금 단기 대출해 주는 서비스	– 안전한 보증금 반환 – 보증금 부담 줄임
체크카드 상품	싱예은행	– 제휴 체크카드를 통해 여행사 할인 서비스 – 은행의 VIP서비스 및 상담 가능	– 안전한 보증금 반환 – 여행경비 할인 및 은행 특별 대우

자료: Hexun포탈 사이트, China Finance Net 등 인터넷 자료 참고하여 정리

시사점

첫째, 중국의 '여행 보증금' 시장은 정부의 규제나 정책이 아닌 업계의 암묵적인 관행에서 시작되어 불투명한 부분이 많았으나 은행이라는 신뢰도 높은 기관이 참여하면서 투명성이 제고되는 한편 여행시장 구도에도 새로운 변화가 일어날 것으로 예상된다.

은행의 참여는 시장변화의 촉매제가 되어 여행업계의 경쟁으로 인한 보증금 인하, 은행과 여행사간 제휴를 통한 해외여행 관련 상품과 서비스의 확대 등 변화가 예상 가능하다.

둘째, 국내 금융회사들은 중국은행들이 최근 빠르게 성장하여 잠재력이 있는 '해외여행' 분야에서 중국만의 특수한 시장환경 및 고객의 니즈를 고려해 틈새상품을 발굴해 낸 점에 주목할 필요가 있다.

일례로 한국에서는 해외여행 · 유학 관련 서비스가 여행사 · 유학원이 최초 접점이 되어 이뤄지고 있고 금융서비스는 별도로 진행되고 있지만 중국에서 여행자들이 해외비자 발급 시 은행 방문이 필수적임으로 이를 활용해 일부 은행들은 고객과의 최초 접점이 되어 금융서비스는 물론 비자 대행 등 여행관련 업무도 처리해 주고 있다.

이처럼 앞으로도 중국의 특수한 문화 · 관행에 대한 이해를 바탕으로 한 상품 · 서비스 개발에 대한 노력을 강화할 필요가 있다.

美 사업개발회사(BDC)의 특징 및 최근 동향

김희진 선임연구원
경영전략팀
xizhen@shinhan.com

미국에서 BDC 신규 설립 및 자산규모가 증가하면서 시장의 관심이 쏠리고 있다. 특히 중소기업 대상 신규 비즈니스 모델을 구축하는 한편 익스포져 부담은 가져가지 않으려는 전략적 판단 하에 크레딧스위스, 골드만삭스 등 대형 금융회사들이 금년 들어 BDC를 신규 설립 · 운용하기 시작했다. BDC는 자산의 70% 이상을 중소기업에 투자하는 폐쇄형 펀드로 중소기업 선순위 담보대출이 주요 투자자산이며 변동금리부 대출이기 때문에 최근과 같이 기준금리 인상이 예상되는 시점에 유리한 투자상품이다. 최근 우리나라에서도 대체투자상품에 대한 고객 수요가 높아지고 있는 만큼 투자상품 라인업 다양화 차원에서 미국 BDC에 관심을 가질 필요가 있어 보인다.

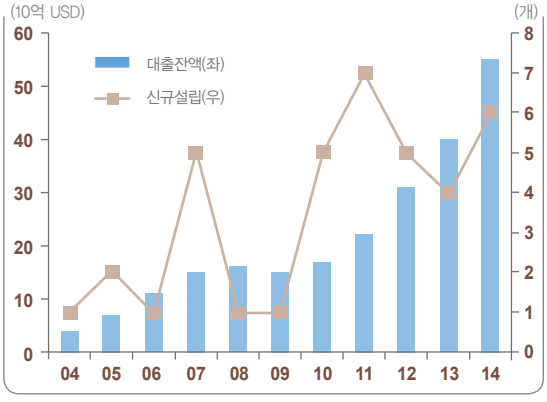
美 사업개발회사(이하 BDC)[1] 설립 증가세

최근 미국에서 BDC 자산규모 및 신규 설립 수 모두 증가세를 보이고 있다. BDC의 총 대출채권 규모는 2014년 말 기준 전년대비 37.5% 증가한 550억 USD(원화기준 62조 원)에 달하고 있으며 신규 설립 개수도 2014년 6개로 과거 10년 연평균 3.2개 대비 증가하는 추세다〈그림 1〉. 참고로 2014년말 현재 미국에는 92개의 BDC가 운용 중이며 이중 55개가 상장되어 있다.

특히 금년들어 대형 금융회사들이 BDC 설

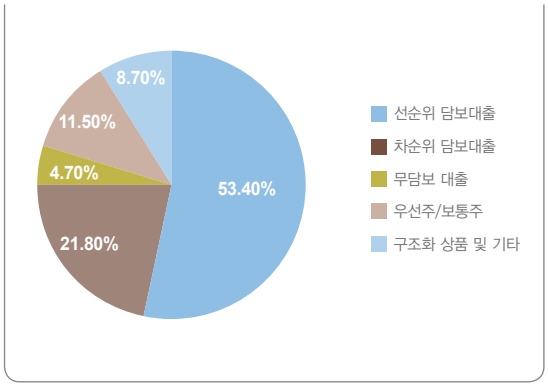
[1] BDC(Business Development Company): 중소기업에 대한 대출채권, 메자닌 상품 등을 주요 자산으로 운용하는 미국내 폐쇄형 펀드로 상장여부에 따라 상장 BDC와 비상장 BDC로 구분됨

〈그림 1〉 BDC 시장 규모 및 신규 설립 추이



자료: Deloitte

〈그림 2〉 BDC 자산 포트폴리오 비중



자료: Mercer Capital, 2014년 6월말 기준

립 · 운용에 관심을 보이고 있다. 크레딧스위스, 골드만삭스가 각각 Credit Suisse Park View BDC, Goldman Sachs BDC를 설립한 데 이어 모건스탠리도 BDC 설립을 고려 중인 것으로 알려지고 있다. 구체적인 사례로 골드만삭스는 BDC의 전신으로 2012년 설립한 Liberty Harbor를 통해 2년간 실행한 대출채권 포트폴리오 13억 USD를 기초로 BDC를 설립하고, 지난 3월 IPO에 성공하였다.

자산의 70% 이상을 중소기업에 투자

1970년대 불황 이후 중소기업에 대한 자금공급을 원활히 하기 위해 1980년 미국에서 BDC Act(the Small Business Investment Incentives Act)가 통과되면서 BDC가 설립 · 운용되기 시작하였다. 동법에 따라 BDC로 인정받기 위해서는 총자산의 70% 이상을 시가총액 250백만 USD 이하이거나 비상장인 중소기업에 투자하여야 한다. 한편 BDC는 당해년도 발생이익의 90% 이상을 투자자에게 배당하는 경우, 리츠 및 MLP 등과 동일하게 법인세가 면제되는 혜택이 주어진다.

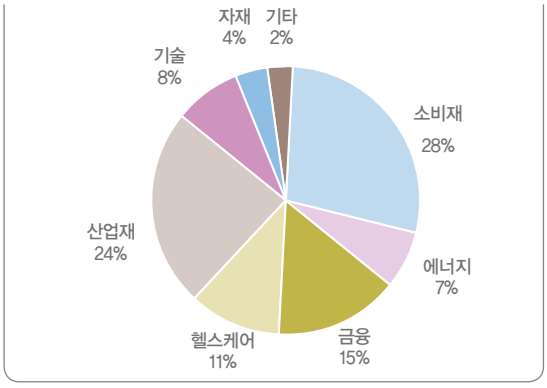
BDC의 투자형태는 선순위 담보대출(총자산의 53.4%) 및 차순위 담보대출(21.8%) 등 대출이 대부분을 차지하고 있으며 이외에도 우선주, 메자닌 대출, 보통주, 구조화상품도 활용되고 있다〈그림 2〉. 레버리지는 규정상 자기자본의 100% 이내에서 허용되고 있으며 실제 BDC의 평균 레버리지 비율은 50% 내외 수준이다.

일반적으로 BDC는 50~100여 개의 대출채권을 보유하고 있으며 산업 및 지역적으로는 골고루 분산되어 있는 편이다. 소비재 관련 산업이 자산의 28%, 산업재가 24%, 금융 15%, 헬스케어 11% 등이다〈그림 3〉.

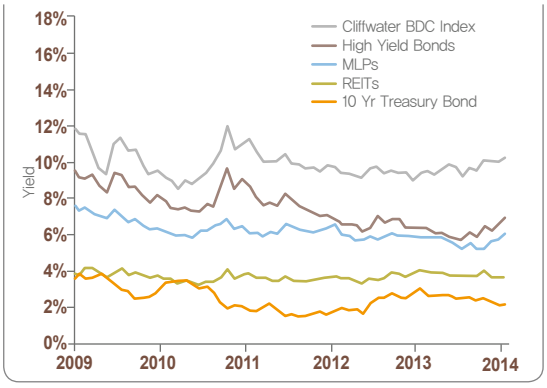
사모펀드 운용사 위주로 시장 형성

대표적인 BDC로는 Ares Capital Corporation과 Prospect Capital Corporation 등이 있으며 사모펀드 운용사들이 BDC의 운용을 담당하는 경우가 일반적이다. 대체투자 운용

〈그림 3〉 BDC 산업별 투자 비중



〈그림 4〉 BDC 수익률 추이



사인 Ares Management가 운용을 맡고 있는 Ares Capital Corporation은 2004년 IPO에 성공한 최대 규모의 BDC로 2015년 3월말 기준 85억USD의 투자 포트폴리오를 보유하고 있다. 이외에 시가총액 상위 BDC로는 Prospect Capital Corporation, FS Investment Corporation, Apollo Investment Corporation 등이 있다.

BDC는 투자대상 기업 물색 창구로 사모펀드 등을 적극적으로 활용하고 있으며 대출 · 투자 실행 및 사후관리에 필요한 전문인력 및 조직을 갖추고 있는 것이 특징이다. Prospect Capital Corporation은 자산의 46%를 사모펀드가 주요 스폰서인 회사에 대한 대출로 운용하고 있으며 Ares Capital Corporation은 투자관련 전문인력이 86명에 달하고 있다.

변동금리부 대출 자산 보유로 금리 상승기에 유리

BDC는 ①중소기업 대상 선순위대출과 ②변동금리부 자산에 주로 투자한다는 측면에서 여타 은행대출채권펀드(Bank Loan Mutual Fund)와 고수익 채권펀드(High Yield Bond Mutual Fund) 등의 채권형 투자상품과 차별화된다.

은행대출채권펀드는 유동성이 양호하고 신용위험이 낮은 신디케이트론에 투자하는 반면 BDC는 위험도가 높은 중소기업이나 유동성이 낮은 트랜치에 투자한다는 점이 차이점이다. 특히 시장 유통물에 수동적으로 투자하는 은행대출채권펀드와는 다르게 BDC는 자체적으로 투자 대상기업을 발굴하며 arranger 역할을 수행하기도 한다.

한편 고수익 채권펀드는 주로 후순위 트랜치에 투자한다는 점과 금리 구조가 고정금리라는 점에서 변동금리부 선순위대출에 주로 투자하는 BDC와 차별화된다.

양호한 수익률 시현 중

BDC의 최근 3개년 연평균수익률은 11.51%(Wilshire BDC Index 총수익률 기준)로 양호한 수준이며 변동금리부 자산을 주로 편입하고 있어 금리 인상이 예상되고 있는 최근의 시장환경에서 고정금리부 투자상품 대비 상대적 매력도가

높다. 2014년 BDC 연간 수익률과 미국채 10년물과의 스프레드는 806bp로 High Yield Bond 473bp, MLP 389bp, REITs 148bp 대비 높은 수준이다. 그러나 기초자산의 낮은 유동성 및 미국 중소기업의 신용위험은 리스크 요인이 될 수 있어 투자의사 결정시 면밀한 검토가 선행되어야 한다.

대형금융회사, BDC에 대한 관심 표명

금융회사에 대한 규제 강화로 시중은행의 중소기업에 대한 대출 여력이 감소함에 따라 BDC와 같은 '비은행 대출채권 펀드(non-bank middle market financing)'의 시장 입지가 높아졌으며 이에 대형금융회사도 BDC에 관심을 표명하고 있는 것으로 보인다.

최근 대형금융회사의 BDC 설립 및 상장 움직임은 중소기업 대상 신규 비즈니스 모델을 구축하여 운용수수료 등의 추가 수익원을 발굴하는 한편 중소기업 익스포져 부담은 가져가지 않으려는 전략적 판단으로 해석되고 있다. 참고로 Volker Rule에 따라 금융회사의 사모펀드 등에 대한 투자는 엄격히 제한되나, BDC의 경우 금융회사가 25% 이상의 의결권을 보유하지 않는 한 규제대상펀드에 해당되지 않는다.

시사점

美 시중은행들의 중소기업에 대한 대출 여력 축소와 함께 장기 저금리 기조에 따른 금융 소비자들의 대체투자상품에 대한 선호도 증가 또한 BDC의 주요 성장 배경으로 볼 수 있다. 최근 우리나라에서도 대체투자상품에 대한 고객 수요가 높아지고 있는 만큼 투자상품 라인업 다양화 차원에서 미국 BDC에 관심을 가질 필요가 있다. 미국 개인 투자자의 경우 포트폴리오 다변화 관점에서 상장 BDC 투자를 사모대출펀드와 유사한 대체투자 수익을 향유하기 위한 목적으로 활용하고 있다는 점에 주목해 보는 것도 좋을 것이다.

리더의 창조습관 [2]

이 홍 교수
광운대학교 경영학과

지난 호에선 리더가 박스사고에 갇혀 있을 때 나타나는 증상들을 우선 살펴보았다. 이번 호에서는 세종의 박스사고 탈출법을 점검해 봄으로써 창의성을 어떻게 향상시킬 수 있는지 검토해 보기로 하겠다. 많은 사람들이 세종의 리더십을 이야기하면 이것은 최고경영자에게만 해당하는 말이지 나에게는 해당하는 말이 아니라고 생각한다. 반드시 그렇지는 않다. 낮은 수준에서 리더십이 제대로 올바르게 훈련이 되어야 높은 수준의 지위에 올라갔을 때 창조적인 효과를 낼 수가 있다. 특히 창의적인 리더십은 꾸준한 노력이 필요하기 때문에 누구에게나 지속적인 훈련이 필요하다.

문제를 인식하는 것

그렇다면 리더들은 박스사고를 어떻게 벗어날 수 있을까? 세종에게서 이것을 배울 수 있다. 그에게는 기막힌 방법이 몇 가지 있었다.

첫째 그는 '진짜 문제'를 인식하려고 노력하였던 사람이다. 이 이야기를 하기 전 여러분은 이런 경험이 있을 것이다. 커피믹스도 있고 컵도 있다. 그리고 뜨거운 물도 있다. 그런데 없는 것이 있다. 커피를 저을 막대나 스푼이 없다. 이 경우 여러분의 선택은 무엇일까? 10명이면 8~9명이 커피믹스 봉투로 저어서 먹는다.

이 때 세가지 종류의 사람이 있다. 첫 번째는

커피믹스 봉투로 저어 먹으면서 아무 문제를 느끼지 않는 사람이다. 이 사람들은 절대 창의적일 수 없다. 두 번째는 저어서 먹기는 하지만 찝찝함을 느끼는 사람이다. 이런 사람들은 창조에 2%가 부족하다. 세 번째는 이것에 심각한 문제를 느끼는 사람이다. 그리고 다른 대안이 없을까에 골몰하는 사람이다. 이 사람이 창의적인 사람이다. 일상적으로 일어나는 사소한 일이지만 자신이나 다른 사람의 행동에 문제가 있다고 느끼고 이를 해결하려고 하기 때문이다.

왜 사람들은 커피믹스 봉투로 아무 생각 없이 저어서 먹을까? 커피믹스가 최선의 대안이라고 생각하는 박스사고 때문이다. 왜 못 빠져 나오는가? 이 행동에 문제가 없다고 생각하기 때문이다. 자신의 머리 위에 이고 있는 박스에서 탈출하는 가장 중요한 방법은 바로 문제를 인식하는 거다. 이것을 '창조적 요동'이라고 한다. 생각이 새로운 문제로 항상 유동적이 된다는 말이다.

왜 세종은 그토록 창의적인 리더가 되었는가? 문제를 찾아다니는 그의 노력 때문이었다. 도대체 왜 세종이 아닌 다른 사람들은 한글을 못 만들었을까? 세종조 이전의 어느 왕도 우리말이 한자와 맞지 않는다는 문제를 인식하지 못하였기 때문이다. 그저 백성만 글자를 몰라 억울하지 식자들은 불편하지 않았기 때문이다. 우리말을 표현하는 문자가 없어 백성이 고통받는다는 문제를 이해한 최초의 왕이 바로 세종이다.

리더의 목적함수

그렇다고 다른 왕들은 문제인식이 없었을까? 아니다. 그들에게도 문제인식이 있었다. 다만 품질이 달랐다. 이것을 이해하려면 리더의 목적함수에 주목을 하여야 한다. 목적함수란 리더가 이루고자 하는 목표가 무엇이냐는 것이다.

프랑스의 절대 권력자 루이 14세는 이런 말을 하였다. "짐이 곧 국가다". 이 말의 의미는 무엇일까? 나의 목적함수가 국가의 목적함수라는 말이다. 이것은 국가는 자신을 위해 존재한다는 것으로 루이 14세는 자신의 목적함수만이 중요할 뿐 국가의 목적함수는 자신의 것에 종속된다고 생각하였다. 이렇게 되면 제대로된 문제인식을 할 수 없다. 자신의 주변이나 자신을 위한 문제만 보일뿐 국가적이거나 국민적 문제는 보이지 않기 때문이다.

인조의 실수도 루이 14세와 유사한 생각에서 출발한다. 그는 반정으로 왕이 된 이후 자신의 문제에 몰두하기 시작한다. 바로 정통성이 취약하다는 것이었다. 왕으로서의 국가적 권위와 정통성을 가지기 위해서는 자신의 아버지가 왕이 될 필요가 있었다. 그래서 그는 필사적으로 왕권 초기부터 10여 년간 자신의 아버지를 왕으로 추대하는 일을 벌인다. 인조의 아버지는 광해군과 이복 형제간이었다. 결국 그는 신하들의 반대를 무릅쓰고 명으로부터 아버지를 원종으로 추대받는 일을 해낸다.

이 와중에 국민은 엄청난 대가를 치루었다. 인조의 이런 바램을 이루기 위해 다리를 놔준 사람이 있었다. 모문룡이라는 국제 사기꾼이다. 평안도 철산 앞바다의 가도라는 곳에 머물면서 정묘호란의 빌미를 제공한 명나라 사람이다. 인조는 자신의 문제를 해결하려다가 이 국제 사기꾼에게 걸려 엄청난 조공과 뇌물을 바쳐야 하였다. 국민이 피폐해진 것은 물을 것도 없다.

기업에서도 이런 일이 벌어진다. 모뉴엘 사건이 바로 그렇다. 이 회사 리더의 목적함수는 기업과 고객이 아니었다. 그의 목적함수는 자신의 이익을 챙기는 것이었다. 그 결과는 참혹하였다. 거짓 장부를 꾸며 금융기관으로부터 거액의 사기대출을 받아 결국 기업, 국가, 국민을 어려움에 빠뜨린 장본인이 되었다.

세종의 목적함수는 전혀 달랐다. '짐이 곧 국가'가 아닌 '국가가 짐'이라는 생각을 하였다. 그는 국가와 국민을 위한 것만이 자신의 목적함수가 되었다. 그렇다 보니 그의 문제인식은 항상 국가적 시각 그리고 국민적 시각에 있었다. 이것의 최정점이 바로 훈민정음의 창제다.

훈민정음의 언해본을 보면 왜 그가 한글을 만들었는지가 잘 나온다. "나라의 말이 중국과 다른데도 중국문자를 빌려 사용하다보니 불쌍한 백성들이 억울함을 호소하려고 하여도 자신의 속마음을 펼치지 못하고 끙끙거리기만 한다. 내가 이를 불쌍히 여겨 새로 28자를 만든다" 이것이 세종이 한글을 만든 이유다. 여기에는 줄줄이 백성에 대한 마음이 묻어져 나온다. 그 많은 신료들의 반대에도 불구하고 이것을 밀어붙인 이유는 그의 목적함수가 왕의 것도 아니고 사대부들의 것도 아닌 국가와 국민의 것이었기 때문이다.

창조적 개방성

둘째, 그는 원거리 탐색에 능하였다. 이것을 창조적 개방성이라고 한다. 멀리 있는 정보에 관심을 가진다는 말이다. 세종의 경우 자신의 문제가 아닌 국가의 문제를 풀기 위해서는 가능한 한 많은, 그리고 자신의 주위에 있는 사람

〈그림 1〉 가전 전시회 모뉴엘 부스 사진

들과는 다른 생각을 가진 사람들의 의견을 듣는 것이 필요했다. 그는 구중궁궐에서 많은 사람들의 이야기를 듣는 방법을 고안하였다. 그의 일과를 보면 알 수 있다.

세종의 하루 일과는 특이하다. 오전 5시 기상 후에 9시에서 11시까지 한 일이 있다. 바로 윤대(輪對)다. 누군가와 돌아가면서 독대를 하는 거다. 왕이 누구와 독대를 하였겠는가? 판서나 영의정 또는 우의정일까? 아니다. 중하급 관료와 독대를 하였다. 지금으로 치면 사무관이나 주무관 쯤에 해당하는 관료들과 이야기를 나누었다. 여기서 어떤 정보를 얻으려고 하였을까? 바로 실제로 정부조직의 밑바닥에서 일어나는 일들에 대한 정보, 특히 문제점들이 무엇인지를 파악하려고 하였을 거다.

점심을 먹고 오후 1시부터 3시까지는 경연을 하였다. 경연은 신하들이 임금을 가르치는 자리다. 이 때 특이한 방법을 사용하였다. 나이든 장관급 관료들뿐만 아니라 집현전의 젊은 학자들 그리고 여기에는 반드시 해당 분야의 전문가를 참여시켰다.

왜 그랬을까? 여러 해석이 있을 수 있지만 맨날 똑같이 "아니 되옵니다"만을 외치는 고위 관

료들과 달리 젊은 학자들과 전문가들은 세상을 어떻게 볼까가 궁금했기 때문일 것이다. 여기서 세종은 고위 관료들과 젊은 학자들 그리고 전문가들 사이에서 생각의 갭을 발견하였을 것이다. 이 갭을 발견하는 것이 매우 중요하다. '갭=문제'이기 때문이다. 이 방식은 매우 유효하였다. 우선 국가적 이슈를 발견할 수 있었다. 그리고 새로운 아이디어와 정보도 얻을 수 있었다.

마지막으로 취침 바로 직전 저녁 10시에서 11시에는 구언(求言)이라는 것을 하였다. 백성들로부터 이야기를 듣는 것이다. 이를 통해 세간에서는 어떤 일이 일어났고 정책에 어떤 문제가 있는지를 파악하였을 것이다. 이것을 통해 백성들의 제안도 받아들였다.

정리하면 세종은 지독히도 국가적 문제를 찾아다니는 사람이었고 멀리 있는 사람들의 이야기를 들으려고 하였던 사람이다. 왜일까? 당대에 통용되던 방법이 틀릴지도 모른다는 문제인식을 가지고 있었기 때문이다. 또는 내가 진짜 문제를 보고 있지 못하다는 생각을 하였기 때문일 것이다. 이것이 세종이 자신의 박스사고를 벗어나는 방법이었다. 그 결과 세종은 엄청난 일을 한다.

세종의 남다른 처방

많은 사람들은 세종이 왕이 된 후 매우 순탄한 왕노릇을 하였을 것이라고 생각하고 있다. 실상은 그렇지 않다. 세종은 꽤 오랜 시간 형인 양녕대군을 밀어내고 왕이 되었다는 세간의 수군거림에 시달렸다. 설상가상으로 즉위 후 수년 동안 국가가 가뭄에 시달렸다. 백성들과 관료들은 세종의 부덕으로 하늘이 노했다고 생각하였다. 보통의 왕 같으면 아마도 기우제를 지내 자신이 부덕하였음을 고하였을 것이다.

하지만 세종의 처방은 달랐다. 문제의 근원이 자신의 부덕으로 하늘이 노해서 그런 것이 아니라 중국의 역법이 조선의 상황에 맞지 않음에도 이것을 사용하는 것에 문제가 있다고 생각하였다. 그리고 농사짓는 방법에도 문제가 있을 것이라고 생각하였다. 전혀 다른 시각에서 현실을 본 것이었다. 그 결과 그는 집현전 학자들에게 새로운 역법을 만들 것을 주문하였고 동래현 관청의 노비였던 장영실을 등용하여 하늘을 관찰하는 천문기구를 만들게 하였다.

이런 정보는 어디서 얻었을까? 일상적으로 반복되었던 윤대와 구언 그리고 경연을 통해 많은 정보와 문제점을 듣는 과정에서 알게 되었을 것으로 추측할 수 있다. 이런 추측이 가능한 강력한 증거가 하나 있다. 바로 농사직설이라는 책이다. 정초 등에게 명하여 지은 책이다. 도대체 농사라고는 근처에도 안 가본 사람이 어떻게 이런 책을 지으라고 하였을까?

이 책의 내용은 직설(直說)이라는 말에서 알 수 있듯이 직접 들은 말이라는 것이다. 책의 내용은 전국의 베테랑 농부들의 노하우를 정리한 것이다. 가뭄이 들어도 농사를 잘 짓는 농부, 소출이 다른 사람의 배가 넘는 농부들의 경험을 종자의 준비법, 파종하는 방법 등으로 정리한 것이다. 이런 생각을 하게 된 계기가 세종이 경험한 가뭄 때문으로 볼 수 있다. 그는 이 문제가 자신의 부도덕의 문제가 아니라 다른 곳에 있다고 생각하였다. 가뭄이 극성을 부리던 강원도를 그는 수시로 방문하면서 농부들과 대화를 나누었다. 이렇게 다양한 사람들을 통해 정보를 얻

고 문제의 본질을 이해하는 과정에서 전라도 지역의 아무개가 농사를 기가 막히게 잘 짓는 다는 말을 들었을 것이다. 이것이 그가 농사직설을 지은 이유다.

기업 리더의 문제 인식

그가 다른 왕들과 유달리 많은 업적을 남긴 이유가 무엇인가? 진짜 문제를 찾으려고 했던 그의 박스사고 탈출법 때문이었다.

그런데 한국의 많은 리더들은 자신의 기업에 문제가 있다는 것을 무진장 싫어한다. 기업은 항상 '문제 프리(free)상태'로 존재하여야 한다고 생각한다. 이게 리더가 갖는 박스사고다. 사실 창의성이란 문제를 보는 사고에서 출발한다. 창의적인 사람들은 없던 문제를 만들어내기도 한다. 여기서 반드시 기억할 것이 하나 있다. 바로 '문제=비즈니스의 기회'라는 생각이다. 문제가 있는 것을 발견하고 해결하는 과정에서 효율은 더 높아지고 경쟁력은 더 좋아진다. 또는 새로운 제품이나 서비스가 나올 수도 있다. 누군가 사고를 쳤다고 하여도 이를 빨리 해결하면 오히려 기회가 될 수 있다. 언젠가 더 크게 터질 가능성이 있는 것을 작을 때 해결할 수 있기 때문이다. 하지만 문제를 지독히 싫어하는 박스사고를 가진 사람들은 문제가 없기를 바란다. 이런 기업에는 종업원들이 문제를 숨긴다. 문제는 숨기는 대상이 아니라 드러내 해결하는 대상이다. 물론 이 문제는 리더 자신의 개인적인 문제가 아닌 기업과 고객의 문제이어야 한다.

창조적 다양성

세종의 **세 번째** 박스사고 탈출법은 자신과는 다른 반대 의견을 통해 새로운 생각을 찾아내는 것이었다. 창조적 다양성을 인정하는 것이다. 이 방법은 가까이 있는 사람들을 이용해 새로운 시각을 얻는 방법이다. 역사상 세종조만큼 반대를 많이 한 신하들이 득실거리던 때도 없었을 것이다. 사소한 문제부터 큰 것까지 그는 온통 반대를 이고 살았다. 그래도 그의 반대에 대한 관용은 도의 경지에 이르렀다.

훈민정음 반포 후 최만리가 극렬히 반대를 하였음을 잘 기억하고 있을 것이다. 하도 반대를 하여 이 양반도 화가 났던 모양이다. 그런데 죄를 묻는 방식이 귀엽다. 하루만 상징적으로 옥에 가두고 다음 날 빼주었다.

우리가 듣는 말 중에 "참 고약한 사람이야!"라는 말이 있다. 일설에 의하면 세종조에 있었던 고약해(高若海)라는 신하 때문에 만들어진 말이라고 한다. 얼마나 고약하게 세종에게 반기를 들었으면 세종은 "고약한 놈"이라고 하였을까? 실록을 읽어보면 그 반기를 드는 정도가 도가 지나쳤다고 한다. 눈을 부라리며 노려보는 행동은 차라리 귀여운 것이라고 한다. 보란 듯이 나가기조차 하였다고 한다. 그래도 세종은 그를 대사헌이라는 자리까지 올려준다. 오늘날로 치면 검찰총장이다.

왜 그랬을까? 그는 반대가 나쁘지만은 않다는 것을 알았다. 이것을 통해 자신이 틀렸을지도 모른다는 박스사고에서 벗어나고자 하였다. 고약해에게 화가 났어도 참았다. 그래야 다른 신하들도 말문을 열 수 있기 때문이었다. 반대 의견이란 창의적 관점에서 이야기하면 다양성의 수용을 의미한다. 세종은 다양성이 주는 의미를 깊이 있게 알고 있었다. 다양성을 통해 박스사

고에서 빠져 나올 수 있다는 것을 그는 알고 있었다.

창조적 마찰: 견광지

네 번째 방법이 재미있다. 그는 회의를 하면 꼭 싸움을 붙였다. 이것을 창조적 마찰이라고 한다.이 방법의 핵심은 바로 견광지(絹狂止)에 있다. 견은 하지말자는 뜻이다. 반대라는 것이다. 광은 해보자는 뜻이 있다. 찬성이라는 말이다. 둘 다 논어에 나오는 말이다. 지는 잠깐 쉬어 다시 생각해보자는 뜻이다. 세종은 이 방법의 귀신이었다. 경연에서 그는 이 방법을 자주 사용하였다. 고위 관료들은 대체로 "아니 되옵니다"를 외쳤다. 집현적 학자들은 "해 볼만 하다"고 우겼다. 이 둘의 어느 한편을 드는 것이 아니라 세종은 왜 안 된다고 하는지 그리고 왜 해 볼만 하다고 하는지 그래서 이 둘을 통합할 수 있는 방법은 없는지를 고민하였다. 이것을 통해 무엇을 얻으려고 하였을까? 바로 박스사고에서 벗어나고 싶었던 것이다.

이 방법을 차용한 미국의 대통령이 있다. 바로 클린턴이다. 그는 이상한 일에 엮여 이미지가 흐려지기도 하였지만, 미국 사람들은 그의 정치와 국가관리는 수준급이었다고 칭찬한다. 그 밑바탕에 견광지가 있다.

그는 회의가 시작되면 싸움을 붙였다. 누구 누구 장관 말씀해주세요. 그리고 다른 생각이 있는 분들도 말씀해주세요. 이런 식이다. 신나게 싸움을 붙이면 시끄럽기는 하지만 리더는 많은 정보를 얻을 수 있다. 자신이 전혀 생각지 못한 이야기들뿐만 아니라 서로 다른 생각들이 가지는 측면들을 엿보면서 전체적인 시각을 가질 수 있게 된다. 그리고 그는 회의 말미에 정리를 하였다. 지금까지의 이야기를 들으니 이렇게 하면 어떻겠느냐고 하면서 통합적인 아이디어를 제시한다. 그러면 주위는 다 놀란다. 저 사람 그렇고 그런 사람인줄 알았는데 정말 똑똑한 사람이라고 생각하는 것이다. 사실은 클린턴이 똑똑해서가 아니라 다 들으면서 터득한 것이다.

선택적 점화

이것과 관련하여 덧붙일 말이 있다. 리더가 자신의 생각을 맨 나중에 피력하는 것이 매우 중요하다는 것이다. 리더가 자신의 의견을 먼저 노출하면 소위 말하는 선택적 점화(selective priming)라는 현상이 생겨난다. 예를 들어보자. 리더가 기분이 좋아 아랫사람들을 데리고 중국집에 한턱 쏘러갔다고 하자. 한참 신이 난 아랫사람들 앞에 메뉴를 뒤적이던 리더가 "나는 오늘 자장면이 땡기는데" 하는 순간 아무도 자장면 이상 먹겠다고 나서지 못한다. 리더들은 이런 실수를 쉽게 한다.

일본의 큰 경영자로 추앙받는 사람 중에 나카무라 구니오 회장이 있다. 경영의 신이라는 마츠시타 고노시케에 비교하여 리틀 경영의 신이라고 불리는 사람이다. 그는 일본의 거대기업 파나소닉을 위기로 몰아 넣은 장본인이기도 하다. 세계적으로 디스플레이 전쟁이 벌어지던 때였다. 브라운관에서 세상은 평면 디스플레이로 진화하고 있었다. 두 가지 기술이 경쟁을 하였는데 PDP와 LCD였다. 선두는 PDP가 치고 나갔다. 여기에 투자를 하여 파나소닉이 큰 돈을 벌었다.

그런데 이상 징후가 발생하였다. LCD가 치

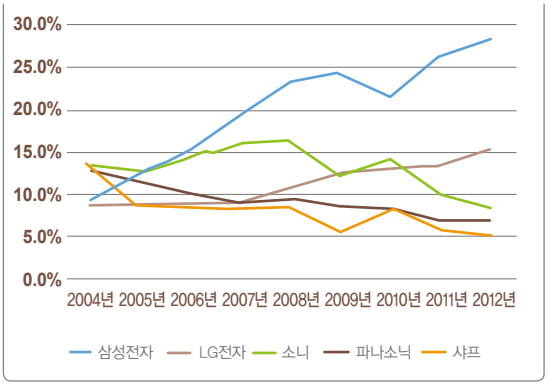
고 나오면서 변화가 생겼다. 삼성과 LG전자는 LCD로 갈아타기 시작하였다. 나카무라 회장은 고민이 되었다. 어디에 투자를 하여야 하는가? 그러다 그는 아랫사람들에게 과제를 주었다. PDP와 LCD 중 어디에 투자를 하여야 하는지를 연구해보라는 것이었다. 이 때 그는 실수를 하였다. PDP가 유리할 것 같다는 생각을 자신도 모르게 이야기해 버리고 말았다. 얼마 후 PDP가 유리하다는 보고서가 올라왔다. 예정된 것이었다. 이 보고서를 바탕으로 그는 수조원의 돈을 PDP에 쏟았다. 불행하게도 시장은 LCD를 선호하고 있었다. 그렇게 파나소닉은 몰락하여 갔다.

창조적 흡수능력 기르기: 정독과 다독

다섯 번째에도 주목하여 한다. 세종의 독서력이다. 그가 독서를 한 이유는 무엇일까? 다양한 이유가 있을 수 있지만 분명한 한 가지 사실은 그는 독서를 통해 부단히도 그의 박스사고를 넓히려고 노력하였다는 점이다. 이것을 창조적 흡수능력 기르기라고 한다.

그가 책을 읽는 방법은 정독과 다독이다. 정독이란 의미가 있다고 생각하는 책은 수도 없이 반복해서 읽는 것이다. 세종은 이 방법의 전형적인 롤모델이다. 그가 책을 얼마나 정독하였으면 책을 묶은 가죽끈이 헤어질 때가 많았다. 기록에 의하면 그는 백독백습(百讀百習)을 하였다고 한다. 백 번 읽고 백 번 옮겨 적었다는 말이다. 뿐만 아니라 그는 엄청난 범주의 책을 다독하였다. 정독과 다독은 취향의 문제가 아니다. 정독은 '지식의 깊이'를 주고 다독은 '지식의 넓이'를 준다. 그런데 이 두 가지를 결합하여야 진정한 독서라고 볼 수 있다.

〈그림 2〉 평판 TV 시장 점유율 추이



자료: 디스플레이 서치

정독은 전문가의 식견을 주면서 나름대로의 세상을 보는 눈을 키워준다. 하지만 자칫하면 좁은 세계에 빠져 다른 사람들의 생각을 받아들이기 어렵게 한다. 다독을 하면 다양한 세계를 만날 수 있는 사고를 열어준다. 다독은 다양한 전문 용어들을 이해하게 해주는 장점이 있다. 타인이 쓰는 용어를 이해해야 그 사람을 이해하고 이들의 정보와 지식을 흡수할 수 있다. 그렇다고 다독만 하면 혼란에 빠질 수 있다. 자신의 견해가 없기 때문이다. 이 정독과 다독에 능한 사람이 바로 세종이다. 그의 독서는 천성일 수 있다. 어느 날 태종이 세종이 너무 책을 읽는 것을 보고 책을 모두 숨겨버렸다고 한다. 그러다 아버지가 치우지 못한 책 한 권을 병풍 뒤에서 발견하고는 좋아서 펄쩍펄쩍 뛰었다고 한다. 그의 책에 대한 천성을 보여주는 대목이다.

하지만 이로 인해 그는 세상의 정보와 지식을 오류없이 받아들이는 능력을 갖추게 되었고 어떤 전문가와도 대화가 가능해졌다. 그가 정치와는 아무 상관이 없는 음운론과 음성학을 이해하였기 때문에 한글창제가 가능하였고 음악을 이해함으로 중국의 아악이 아닌 향악을 발전시키

는 결정적인 계기가 되었다. 그가 날씨를 이해함으로 조선의 역법과 천문학을 세계적인 수준으로 끌어 올릴 수 있었고 무기를 이해함으로 신기전과 총통 같은 강력한 무기체계를 구축할 수 있었다.

이 무기의 덕을 가장 많이 본 사람이 바로 이순신과 권율이다. 이순신은 세종조에 만들어진 천자, 지자, 황자, 현자, 승자 등의 총포와 일본은 보도 듣도 못한 비격진천뢰와 신기전이라는 최신 무기로 일본 해군에 타격을 가할 수 있었다. 권율은 세종조에 만들어진 지자총통과 승자총통 그리고 동시에 다연발 사격이 가능한 승자총통기를 사용하여 행주산성에서 대승을 거둘 수 있었다. 여기에는 약 150년 전 세종의 엄청난 독서력이 영향을 미쳤다. 그가 모든 방면에 두루 고른 업적을 낸 이유는 바로 독서를 통해 자신의 박스사고를 최대한 넓히기 위한 피나는 노력이 있었기 때문이었다.

리더를 바라보는 시스템적 시각

여러분들은 기업이 창의적이기 되기 위해 구성원들이 창의적이어야 한다고 생각하는가? 물론 구성원들의 창의성은 매우 중요하다. 하지만 이보다 더 중요한 것은 리더의 창조를 보는 시각과 태도다. 이런 점에서 세종이 바로 우리가 본 받을 만한 분이다.

많은 사람들이 창의적인 사람으로 빌게이츠를 이야기하고 스티브 잡스를 이야기한다. 그들은 분명 개인적으로는 창의적이다. 하지만 나는 그들에게서 리더로서 본받을 만한 것을 발견하지 못하였다. 그들이 진짜 창의적 리더라고 한다면 기업은 체계적이면서도 지속적으로 창의적 결과를 보여주어야 한다.

하지만 이런 증거는 적다. 특히 스티브 잡스는 자신이 만든 애플을 망하게 만들어 결국 자신의 기업에서 쫓겨난 장본인이기도 하다. 그럼에도 이들을 창의적인 리더로 보는 것은 시스템적 시각이 아닌 이들 개인이 보여 준 인상적인 제품이나 서비스 때문이다. 이런 식으로 누군가를 판단하는 것을 샘플링 오류라고 한다. 하지만 세종에게서는 전혀 다른 것들이 발견된다. 그는 그 자신의 창의성뿐만 아니라 국가가 체계적으로 창의적으로 되도록 하는데에 심혈을 기울였다. 그 증거로 모든 분야에서 세계적 수준의 창의적 산물이 발견됨을 들 수 있다. 우리는 세종의 모습에 얼마나 가까이 있는 것일까? 반대로 얼마나 멀어져 있는 것일까? 그에게 가까울수록 우리는 박스사고를 벗어나 창의성을 끌어 올리는 리더가 될 가능성이 높다.

당부의 말

마지막으로 당부의 말을 하고자 한다. 세종의 리더십을 이야기하면 꼭 따라오는 말이 있다. 이것은 최고경영자에게 해당하는 말이지 나에게 해당하는 말은 아니라고 하는 것이다. 그렇지 않다. 리더십은 지위가 높든 낮든 모든 리더로서의 역할을 하는 사람, 그리고 미래에 리더가 될 사람들에게 모두 해당하는 말이다. 낮은 수준의 리더십에서 올바른 훈련이 되어야 높은 지위의 리더십에서 그런 효과를 낼 수가 있다. 어느 날 갑자기 높은 지위의 리더가 되었다고 멋들어진 리더십을 발휘할 수 있는 것은 아니다. 리더십 특히 창의적 리더십은 꾸준한 노력이 필요하기 때문이다.

주택시장 구조 변화와 주택임대 사업자로 재테크 시작하기

유민준 차장
신한은행
자산관리솔루션부

실거주를 제외한 주택 구입은 더 이상 자본이득의 목적이 아닌 월수익이 발생하는 수익형 부동산의 관점으로 접근해야 할 시간이 다가오고 있다. 국토해양부에 따르면 올해 7월 월세 거래가 차지하는 비중은 절반에 육박하고 있으며, 이에 따라 거주비용 지출이 불필요한 지출이 아니라 당연히 지출해야 하는 비용이라는 인식으로 바뀌고 있다. 따라서 중소형 아파트 여러 채를 추가로 구입하여 주택임대 사업을 시작하는 것이 재테크의 한 수단으로 주목받고 있다. 실제로 정부 정책도 세제혜택을 통해 임대 사업자에게 유리한 환경을 조성하고 있으며, 주택시장의 구조 변화로 인해 주택임대 사업에 진출하는 투자자들이 지속적으로 늘어날 것으로 전망된다.

주택 소유자들의 인식 변화

국토해양부가 지난 8월 10일 발표한 주택 거래량 발표 자료에 따르면 2015년 7월 주택 매매 거래량은 전국 11만 1천 건으로 전년 동월 대비 43.2% 증가하였고, 7월 누계 기준 거래량은 721,471건으로 전년 동기 대비 31.0% 증가하였다. 금년 3월 이후 매매 거래량은 계속하여 10만 건을 상회하였고, 7월 한 달 및 누계 기준 모

두 2006년 통계 집계를 시작한 이후 최대치를 기록하는 등 주택 거래량은 큰 폭으로 상승하고 있고 이런 추세라면 연간 120만 건 이상이 될 가능성이 높다.

반면 주택 가격 상승은 이를 따라가지 못하는 양상을 보이고 있다. 한국감정원의 2015년 7월 주택시장 동향 보고서에 따르면 매매가격은 전월 대비 0.28%, 전년 동월 대비 3% 상승했다. 주택 거래량이 전년 동월 대비 43.2% 증가한 것을 감안하면 거의 10분의 1에도 못 미치는 수준인 것이다. 과거처럼 거래량이 증가하면 주택 가격도 비례해서 증가하는 모습이 더 이상은 나오지 않고 있다.

그 이유는 첫 번째 주택시장의 수요자들이 바뀌고 있기 때문이다. 최근 주택시장의 거래량 증가를 이끄는 주택 구입자들은 실거주 목적을 지닌 수요자들이기 때문이다. 따라서 이들은 가격 상승 심리에 기대어 자본이득을 바라는 투자자가 아니라 주택을 자산증식 수단이 아닌 거주의 수단으로 보고 있다.

두 번째 과거 주택시장 활황기를 경험했던 주택 소유자들의 인식도 바뀌고 있기 때문이다. 주택을 활용해 과거처럼 큰 자본이득을 기대하기는 더 이상 힘든 상황에서 전세를 낀 아파트 구입은 큰 실익이 없기 때문에 실거주 목적의 1채를 빼고는 나머지 주택을 매각 전환하거나 월세 형태로 바꾸고 있다.

국내 주택시장의 재편

장기적인 관점에서 국내 주택시장은 실수요자와 임대시장으로 재편되고 전세시장은 상당부분 축소될 가능성이 높을 것으로 판단된다. 물론 단기적으로는 분양시장의 활성화에 따른 공급 증가, 임대수요의 매매수요 전환 및 저금리 기조 등의 영향으로 전세시장은 안정화될 것으로 보인다.

그러나 전세의 월세 전환은 지속적으로 이루어 질 것으로 예상된다. 최근 매매가 대비 전세가의 비율이 아파트의 경우 전국 평균 70% 넘어서고 있는 등 지속적으로 오르고 있기 때문이다〈표 1 참조〉. 소득이 받쳐주거나 자본력이 있는 전세입자들은 매매로 전환하거나 전세금을 올려주고 있지만, 그렇지 못한 대부분의 임차인들은 반전세나 월세로 전환할 수 밖에 없는 상황이 점점 늘어나고 있다.

또한 가계 주거비 지출이 사상 최대를 기록하

〈표 1〉 최근 매매가격 대비 전세가격 비율 추이(전국기준)

(단위: %)

	'14년. 12월	'15년. 1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월
종 합	63.3	63.5	63.8	64.1	64.4	64.5	64.8	**65.0**
아파트	70.0	70.2	70.6	71.0	71.3	71.5	71.9	**72.2**
단 독	42.7	42.8	42.8	42.8	42.9	42.9	42.9	**42.9**
연 립	62.9	63.2	63.4	63.6	63.8	64.0	64.2	**64.4**

자료: KB 7월 주택가격동향 조사

는 등 지속적으로 상승하는 추세이다. 8월 23일 발표한 통계청의 '가계동향' 따르면 지난 4~6월 가계의 실제 주거비(월세) 지출은 월 7만 3,900원으로 주거비 통계 집계를 시작한 2003년 이후 가장 높은 수준을 기록했다. 지난해 같은 기간보다 21.8% 오른 수치이다.

평균 주거비가 올랐다는 것은 월세로 전환한 가구가 그만큼 많아졌다는 뜻이다. 전체 가구 중 월세 가구가 차지하는 비율은 2012년 18.6%에서 지난해 21.8%로 상승했다. 국토해양부에 따르면 2015년 7월 전국 전·월세 거래 가운데 월세가 차지하는 비중은 45.5%로 전년 동월(41.5%) 대비 4.0% 증가하는 등 절반에 육박했다〈그림 1,2 참조〉. 이러한 추세가 계속될수록 거주비용 지출에 대한 인식이 불필요한 지출이 아닌 당연시되는 비용이라는 인식으로 바뀌어갈 확률이 높다.

민간임대주택 사업자로의 진출 고려

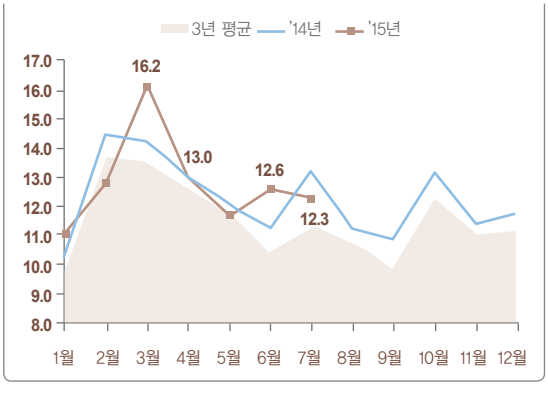
실거주를 제외한 주택 구입는 더 이상 자본이득의 목적이 아닌 월수익이 발생하는 수익형 부동산으로 접근해야 할 시간이 다가오고 있다. 따라서 보유하고 있는 중소형 아파트나 소형 아파트 여러 채를 추가로 구입하여 주택임대 사업을 시작해보는 것은 재테크의 한 수단으로 주목된다.

특히 최근 정부의 민간임대주택 사업자 활성화 정책으로 1주택으로도 주택임대 사업자를 낼 수 있도록 절차가 간소화되었고, 각종 세제 혜택이 부여됨에 따라 주택임대 사업자 등록을 통해 본격적으로 시작하는 것을 생각해볼 수 있다. 일반적으로 1세대 1주택이 아닌 경우 주택에 대한 임대소득은 원칙적으로 과세가 되기 때문에 2주택 이상을 시작으로 주택임대 사업자를 고려해볼 수 있다. 그렇다면 주택임대 사업자 등록은 어떻게 시작하고 세제 혜택은 어떤 것들이 있는지 알아보자.

주택임대 사업자 등록 절차

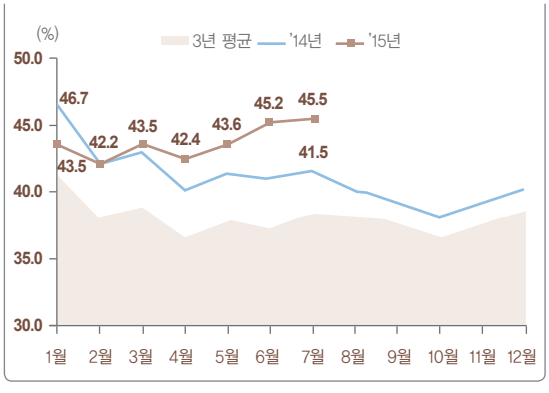
우선 주택임대 사업자 등록 절차에 대해 알아보자. 주택임대 사업을 원하는 사람은 거주지 시·군·구청 주택과에서 주민등록증과 건물등

〈그림 1〉 전월세 거래량



자료: 국토해양부

〈그림 2〉 전월세 거래량 월세 비중



자료: 국토해양부

기부등본을 지참하여 임대주택 사업자 등록신청서 작성 및 제출을 하면 5일 후 임대주택 사업자등록증이 발부된다. 이는 민원 24홈페이지(www.minwon.go.kr)에서도 가능하다. 그 후 세입자 입주 예정일 10일 전까지 임대주택 소재지 시 · 군 · 구청 주택과에서 임대조건 신고서를 작성하여 신고해야 하며, 이때 표준임대차 계약서 사본을 지참해야 한다. 세번째로 세입자 입주일로부터 20일 이내 거주지 관할 세무서에서 주민등록초본과 임대주택 사업자등록증을 지참하여 임대주택 사업자 등록을 한다. 마지막으로 임대차계약 체결일로부터 30일 이내 임대주택 소재지 관할 세무서 재산과에 임대 신고를 하는 것으로 등록 절차가 마무리된다.

주택임대 사업자 세제혜택

세제혜택을 살펴보면 크게 총 네가지이다. **첫 번째, 취득세 감면** 혜택으로 이는 2015년 12월 31일 만료 예정이다. 자세히 살펴보면 최초로 분양받은 전용면적 60㎡이하의 공동주택 또는 오피스텔을 취득하는 경우에는 취득세를 면제한다. 또한 장기임대 목적으로 전용면적 60㎡초과 85㎡이하인 임대주택을 20채 이상 취득하거나, 20채 이상의 장기임대주택을 보유한 임대 사업자가 추가로 장기임대주택을 경우에는 취득세의 25%를 경감받을 수 있다. 마지막으로 취득세 감면을 받기 위해서는 취득일로부터 60일 이내에 주택임대 사업자로 등록을 완료하여야 한다.

두 번째, 2015년 12월 31일 만료 예정인 **재산세 감면**이다. 이는 임대 사업자등이 국내에 2세대 이상의 임대용 공동주택을 건축 매입하거나 오피스텔을 매입하는 경우에 해당된다. 특히 전용면적 40㎡이하의 임대목적의 공동주택에 대하여는 재산세와 지역자원시설세를 면세한다. 이 규정은 건설임대주택 중 국가나 지방자치단체의 재정으로 건설하는 임대주택 등으로서 임대의무기한이 각 30년 또는 50년을 말하는 것으로 일반인들을 위한 규정이 아니라 대형 건설사를 위한 것이다. 또한 전용면적 60㎡이하인 임대목적의 공동주택 또는 오피스텔에 대하여는 재산세의 50%를 경감하고 지역자원시설세를 면제한다. 마지막으로 전용면적 85㎡이하인 임대목적의 공동주택 또는 오피스텔에 대하여는 재산세의 25%를 경감한다.

세 번째, 소득세 및 법인세 감면이며 이 감면 조항은 취득세와 재산세와는 틀리게 2016년 12월 31일 만료 예정이다. 기본적으로 소득세 및 법인세를 20% 감면받기 위해서는 3채 이상을 임대하는 경우에 한한다. 감면 규정을 살펴보면 임대주택을 3호 이상 임대하는 경우 소득세 또는 법인세의 20%를 감면하고 5년 이상 임대하지 아니하는 경우 그 사유가 발생한 날이 속하는 과세년도의 과세표준신고를 할 때 감면받은 세액을 소득세 또는 법인세를 추징당할 수 있으며 이때 이자에 상당하는 가산액을 추가로 납부하여야 한다.

마지막으로는 양도소득세 관련한 혜택이다. 양도소득세 관련한 혜택으로는 다시 **장기보유 특별공제 혜택**과 **1세대 1주택 특례**로 나눌 수 있다.

거주자 또는 비거주자가 주택을 6년 이상 임대한 후 양도하는 경우 장기보유 특별공제액을 계산할 때 본래 공제율에 아래 표에 따른 추가

〈표 2〉 장기보유특별공제 공제율

임대기간	본래 공제율	추가공제율	공제율
6년 이상 7년 미만	18%	2%	20%
7년 이상 8년 미만	21%	4%	25%
8년 이상 9년 미만	24%	6%	30%
9년 이상 10년 미만	27%	8%	35%
10년 이상	30%	10%	40%

공제율을 더한 공제율을 적용한다〈표 2 참조〉. 따라서 주택임대 사업자는 5년 동안 의무임대기간이 있으므로 의무를 정당하게 이행한 후에도 임대 용도로 사용하는 경우에 추가 혜택을 주고 있다.

1세대 1주택의 특례로는 주택임대 사업자가 장기임대주택과 거주주택 1채를 보유하고 있는 경우 거주주택을 양도하는 경우에는 1세대 1주택 비과세 규제를 적용한다는 혜택이 있다. 다시 말해 장기임대주택은 거주자의 소유 주택 수에 산입하지 않는다는 뜻이다. 단, 여기서 장기임대주택이란 세무서에 사업자등록과 시 · 군구청에 주택임대 사업자등록을 모두 한 경우를 말한다. 단 거주주택의 보유기간은 2년 이상이 되어야 혜택을 받을 수 있다.

정부의 민간주택임대 사업 활성화 지원

정부는 전월세 안정화 방안으로 현 정부 출범 이후 최근까지 6개의 전월세 관련 대책을 내어 놓았다. 일관된 정책 기조는 민간임대 사업자에 대한 혜택을 강화해 임대주택 공급을 늘리고, 임대 사업자를 제도권으로 끌어들이겠다는 데 있다. 특히 주택임대 사업자 등록을 통한 세제혜택은 앞으로도 더 많은 혜택이 주어질 확률이 많다.

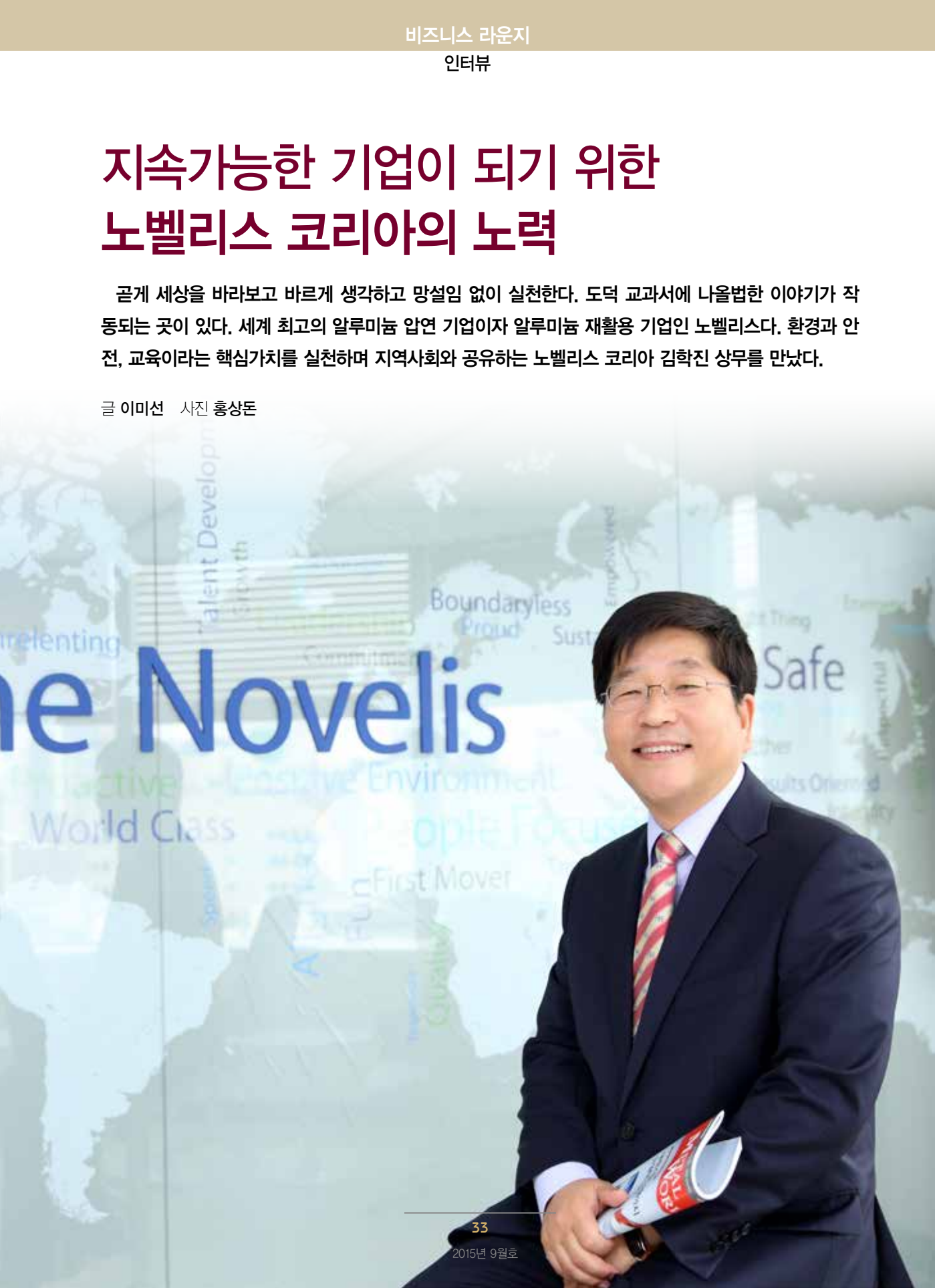
2015년 세법개정안에 따르면 소형주택 (전용면적 85㎡이하) 임대 사업자의 소득세 법인세 감면폭이 일반 임대의 경우 기존 20%에서 30%로, 준공공임대 뉴스테이는 50%에서 75%로 커진다. 임대주택 요건은 기준시가 3억원에서 6억원 이하로 확대되고, 의무임대 기간도 현재 5년에서 4년으로 줄이기로 하는 등 민간주택임대 사업 활성화에 대한 정부의 지원은 지속적으로 이루어질 전망이다.

이러한 일관된 정부정책과 주택시장 트렌드의 변화에 따라 향후 보유주택을 활용하거나 소형주택 여러 채의 구입을 통해 주택임대 사업에 진출하는 투자자들은 지속적으로 늘어날 것으로 전망된다.

지속가능한 기업이 되기 위한 노벨리스 코리아의 노력

곧게 세상을 바라보고 바르게 생각하고 망설임 없이 실천한다. 도덕 교과서에 나올법한 이야기가 작동되는 곳이 있다. 세계 최고의 알루미늄 압연 기업이자 알루미늄 재활용 기업인 노벨리스다. 환경과 안전, 교육이라는 핵심가치를 실천하며 지역사회와 공유하는 노벨리스 코리아 김학진 상무를 만났다.

글 **이미선** 사진 **홍상돈**



알루미늄 재활용으로 지구환경 보존에 기여

어렵지 않게 우리는 거리에서 분리수거함을 찾을 수 있다. 병과 캔, 플라스틱류와 종이류는 일반쓰레기와 달리 수거 후 재활용된다고 알고 있다. 그렇다면 알루미늄 캔은 어떤 과정을 거치게 될까. 수거된 캔은 우선 오물과 철, 기타 금속을 제거한 다음 용해로에 넣고 고열로 용융시킨다. 이는 일정 크기의 알루미늄 괴로 만들어지고 신재료와 혼합해 전열기 열판, 자동차 부품과 같은 각종 기계부품 생산에 이용된다. 이 과정에서 엄청난 에너지를 절약할 수 있다.

알다시피 알루미늄은 산소와 규소 다음으로 지구상에 많은 원소다. 산화성이 높아 다른 금속에 비해 늦게 분리되었는데, 때문에 고대에는 산화물 형태인 산화알루미늄으로 알려졌었다. 이것이 순수한 알루미늄으로 분리된 것은 전기분해로 정제기술이 개발된 후인 18세기이다. 알루미늄을 산업용 소재로 사용하기 위해서는 보크사이트에서 산화알루미늄을 분리하고, 정제된 산화알루미늄을 전기분해해야 한다. 이렇게 만들어진 알루미늄 용액을 틀에 넣고 굳힌 것을 잉곳이라 부르는데, 잉곳을 만드는 과정에서 상당히 많은 에너지를 필요로 한다.

[울산공장에서 시트 잉곳을 생산하는 모습]

말하자면 알루미늄의 재활용은 잉곳을 만드는 과정을 생략하기 때문에 경제적이며, 온실가스 배출량을 현격히 낮춰 지구환경을 보존하는 데에도 기여하게 된다. 노벨리스는 세계 최대의 알루미늄 압연제품 생산기업인 동시에 알루미늄 재활용 분야를 선도하는 글로벌 기업이다.

알루미늄 압연제품의 국내 생산기업

"노벨리스는 세계 최고 수준의 알루미늄 제조 기술력을 가지고 있는, 항상 혁신하고자 하는 의지가 강한 회사입니다. 자동차, 건설, 음료 캔, 소비자가전 등 고도 기술을 요하는 제품에 대한 솔루션을 제공하고 있으며, 매년 600억 개 이상의 알루미늄 캔을 재활용해 알루미늄 생산 원료를 조달하고 있습니다."

노벨리스는 인도 뭄바이에 위치한 다국적 기업 아디트야 비를라(Aditya Birla) 그룹의 일원으로, 미국 조지아 주 애틀랜타에 본사를 두고 있고 4개 대륙에서 25개 공장을 운영하고 있다. 한국에 아시아 지사를 설립했으며, 영주와 울산에서 통합형 알루미늄 압연 생산 공장을 가동중이다.

"노벨리스의 전신인 알칸은 대한전선과 대한알루미늄 압연공장을 인수하며 한국에 진출했습니다. 기술력을 갖춘 생산 공장에 투자하면서 한국에 진출하게 된 이후 중국 · 동남아 등과 가까운 지리적 위치, 시장 성장가능성, 우수한 인재 등 다양한 이유에서 한국에 대한 투자를 늘

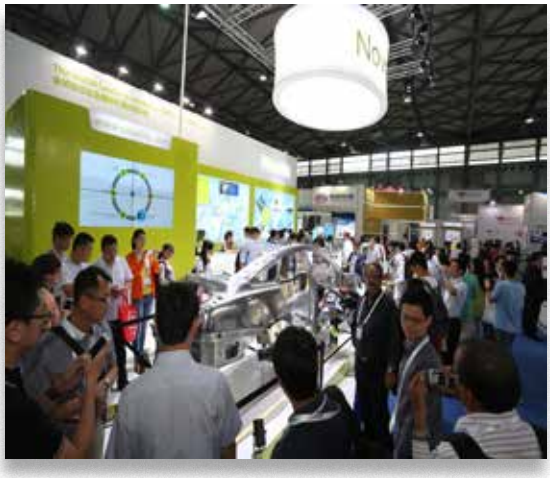
리고, 한국을 아시아 사업의 전진기지로 삼게 된 거죠."

1993년 국내에 처음으로 알루미늄 압연공장이 건설됐다. 그러나 선진국형 산업인 알루미늄 압연제품을 국내에서 생산한다는 것 자체에 의미를 둬야할 정도로 기술력이 선진국에 뒤쳐져 있었다. 적자만 늘어갔다. 그런 상황에서 IMF를 겪으면서 대한전선 영주공장은 캐나다의 알칸과 조인트 벤처인 알칸대한을 만들었고, 2000년 대한알루미늄을 인수하면서 영주공장과 울산공장 체제를 구축했다. 이것이 노벨리스의 전신인 셈이다. 이후 알칸은 미국 오스웨고공장을 벤치마킹해 협업과 기술지도에 투자했고, 마침내 2003년 처음으로 이익을 내기 시작했다.

친환경 트렌드와 저탄소 정책의 대안

지구온난화 문제가 심각해지면서 각국 정부는 온난화를 막기 위한 다양한 조치를 발표하고 있다. 차량 연비를 높이고 배기가스 배출을 위한 정책들도 그 범주에 속한다. 알루미늄의 성질 중 하나는 가볍다는 것이다. 비중 2.7로 7.8인 철이나 8.9인 동의 1/3수준. 이러한 특성은 최근 자동차업계의 저탄소 친환경 트렌드와 맞물린다. 연비를 높이기 위한 대표적인 방법은 소재의 경량화를 통해 차체의 무게를 줄이는 것이다. 다운사이징이나 하이브리드화만으로 부족했던 자동차업계가 소재를 통한 경량화에 주목하고 있는 것.

알루미늄이라고 해서 음식포장재인 호일이나 알루미늄 캔만 떠올리면 안 된다. 합금을 통해 강도를 조절할 수 있어 알루미늄은 자동차 외장재나 건축외장재로 사용되며 최근에는 스마트



[2015 알루미늄 차이나 전시회 노벨리스 코리아 부스 사진(상해)]

폰 · 태블릿PC와 같은 전자제품에도 사용되고 있다. 노벨리스는 현재 전세계 180여 종 이상의 자동차 모델에 알루미늄을 공급하며, 자동차 외장재 분야 시장점유율 50% 이상을 점하는 선두기업이 되었다.

"온난화 문제를 줄이기 위해 최근 우리나라에서도 2030년까지 온실가스 배출을 30퍼센트 이상 줄이겠다는 정책을 발표하였습니다. 우리나라를 비롯한 아시아 각국에서 친환경 자동차, 차량 경량화에 대한 관심이 높아지면서 경량 소재 채용과 관련 기술 개발이 지속적으로 이루어지고 있습니다. 노벨리스는 아시아 자동차 산업의 발전을 위해 고객 기업과 함께 기술 개발 및 혁신을 위한 노력을 계속해 나갈 것입니다."

한국에 위치한 두 공장은 노벨리스 아시아 사업의 중추적인 역할을 맡고 있다. 아시아 최대 알루미늄 캔 리사이클 센터가 있는 영주공장에서는 아시아 각지에서 수거한 캔을 재활용해 새로운 캔 소재로 제조하며, 건축재 · 전자재 등 특수 제품군 생산에 특화되어있는 울산공장

은 작년 10월 준공된 중국 창저우 열처리 공장과 협업해 자동차 외장재 알루미늄 압연 코일을 생산하고 있다. 이렇듯 국내에서 생산된 제품의 60%는 해외로 수출된다.

변화와 혁신, 지속가능성을 위한 노력

"흔히 소재산업이 안정적이고 변화가 빠르지 않을 것이라고 생각하는데, 노벨리스는 지속적인 변화와 혁신에 대한 의지를 가지고 시장의 변화에 발맞춰 제품 포트폴리오를 발전시켜 왔습니다. 알루미늄이 포장재 뿐 아니라, 건축재, 자동차 소재로도 사용될 수 있도록, 그리고 재활용되어 저희 제품에 다시 사용될 수 있도록 연구개발을 늦추지 않고 있습니다."

알루미늄은 재활용되어도 그 가치나 품질이 변하지 않기 때문에 무한 반복해서 사용할 수 있어 천연자원을 절약하고 환경오염을 줄일 수 있다. 노벨리스는 제품의 재활용 알루미늄 함량을 80%까지 높이겠다는 목표를 가지고 제품 수명주기의 모든 단계에서 재활용에 포커스를 맞추고 전체 공급망을 재구성해왔다. 대단히 큰 변화였지만 이를 통해 노벨리스는 전세계 직원

[노벨리스 코리아 김학진 상무와 신한은행 기업영업부 하지현 부부장]

[노벨리스 코리아의 핵심가치에 대해 설명하고 있는 김학진 상무]

들에게 보다 명확한 회사의 비전을 제시할 수 있었다. 노벨리스에서 재활용은 단순한 기업의 사회공헌 활동 차원이 아닌 회사의 지속가능성을 위한 비전이다.

지역사회와 함께 성장하는 기업

"기업은 사업이 잘 돼서 많은 이윤을 창출하는 게 전부가 아닙니다. 지역사회와 함께 성장하는 것이 진정한 성장입니다. 그것이 노벨리스가 생각하는 지속가능한 경영의 핵심이죠. 모든 활동들은 안전, 환경, 교육에 대한 우리의 핵심 가치를 지역사회와 공유해 함께 성장해 나가자는 노벨리스의 의지입니다."

노벨리스 코리아는 재활용, 수학 · 과학 교육, 안전에 초점을 둔 노벨리스 네이버 프로그램을 통해 사회공헌 활동을 적극적으로 추진해 왔다.

노벨리스와 JA Korea가 함께하는 'I Think I Can'은 재활용 및 경제교육이다. 공장이 있는 지역의 초등학교를 방문해 어린이들에게 재활용의 중요성에 대해 교육한다. 해마다 어린이들에게 지속가능성의 개념과 재활용의 중요성 그

리고 친환경 사업을 기획해 보는 '어린이 그린 비즈 캠프'를 진행하며, 알루미늄 재활용에 대한 인지도를 높이기 위해 '캔 리사이클링 캠페인'도 진행하고 있다.

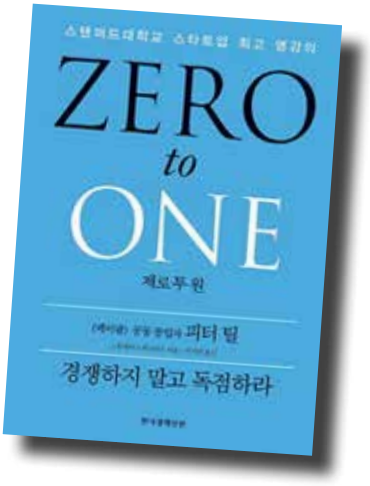
뿐만 아니라 수학과 과학 교육의 활성화를 위해 로봇 경진대회를 후원하며, 세이프키즈 코리아와 함께하는 저소득층 아동대상 화재 안전 교육 캠페인인 'Give them, Save them!'도 진행 중이다. 모든 활동에는 직원들의 참여를 독려함으로써 노벨리스는 내부적으로 지속가능경영에 대한 인식을 고취시키고, 외부적으로는 경영진의 지속가능경영 의지를 표명하고 있다.

곧게 세상을 바라보고 바르게 생각하고 망설임없이 실천한다는 것은 말처럼 쉬운 일이 아니다. 조직이 클수록 실천은 더 어렵다. 더 나은 세상을 향한 노벨리스의 노력은 인류와 미래를 생각하는 마음에서 기인한다. 결코 간과해서는 안 될 귀한 가치다.

신한은행에 바라는 점

지역사회와 함께 성장하고자 하는 노벨리스의 생각은 금융에도 그대로 적용된다. 노벨리스 코리아 김학진 상무는 "IMF 등을 겪으면서 한국의 시중은행들이 국제적으로 제대로 대접을 받지 못했기에 노벨리스 코리아 역시 국제간 거래를 위해서 글로벌 은행의 위상을 빌려야 하는 경우가 많았다"며 "해외에 있는 한국계 회사와의 협력관계를 통한 국제화도 도움이 되겠지만 앞으로는 신한은행이 노벨리스와 같은 한국에 투자한 외국계 회사들의 본사나 계열사를 통한 협력관계를 늘려가면서 글로벌 은행으로 성장하길 바란다"고 전했다.

제로 투 원 (ZERO to ONE)



지은이 : 피터 틸, 블레이크 매스터스

피터 틸은 전자결제 회사인 페이팔(Paypal)의 공동 창업자이자 벤처캐피털 투자자이다. 저자는 2004년 첫 외부 투자로서 페이스북에 투자했고, 같은 해 소프트웨어 회사인 팰런티어테크놀러지(Palantir Technologies)를 출범시켰다. 피터 틸은 실리콘밸리의 벤처캐피털 회사 파운더스 펀드(founders Fund)의 파트너이기도 하다. 파운더스 펀드는 에어비엔비(Airbnb), 옐프(Yelp) 등 수십개의 성공적인 기술 스타트업에 투자하고 있다. 이들 기업 중 다수는 '페이팔 마피아'라는 별명의 전직 페이팔 동료들이 운영하고 있다. 이런 점에서 피터 틸은 실리콘밸리를 움직이는 파워그룹 '페이팔 마피아'의 대부이며 손꼽히는 스타트업 성공 사업가로 인정받고 있다.

이 책은 2012년 피터 틸이 스탠퍼드대학교에서 강의한 스타트업에 관한 수업 내용을 학생이던 블레이크 매스터스가 기록한 것이다. 그의 노트가 블로그에서 큰 인기를 얻으면서 2014년 한 권의 책으로 출간하기에 이르렀다. 여기에는 저자가 페이팔과 팰런티어를 공동 설립하고, 페이스북과 스페이스엑스를 포함한 수백 개의 스타트업 기업에 투자자로 참여하면서 알게 된 내용을 담고 있다. 책 제목에서 말하는 제로 투 원이란 '새로운 것을 창조하는 하나뿐인 방법을 찾아내는 것'을 말한다. '새로운 것을 창조'하는 어려운 과제에 투자하지 않는다면, 지금 엄청난 이익을 내고 있는 기업이더라도 문을 닫게 될 것이다. 이에 스타트업 기업뿐 아니라 기존 사업을 수행함에 있어서도 새로운 것을 창조하는 방법을 '생각'하는데 도움이 되는 여러가지 조언을 중심으로 소개하고자 한다.

이수혜 선임연구원
미래연구팀
soohyeya@shinhan.com

미래를 향해 도전하라

"정말 중요한 진실인데 남들이 당신한테 동의해주지 않는 것은 무엇입니까?" 저자는 줄곧 기존 통념과 반대되는 생각을 묻는다. 이 질문이 미래와 어떤 관련이 있는 걸까? 미래를 정확히 예견할 수 있는 사람은 아무도 없다. 그러나 미래를 들여다 볼 수 있는 잠재력을 가진 사람들은 통념과 반대되는 의견을 말하고, 현재를 바라보는 시각의 차이를 드러낸다는 것이다.

저자가 제시하는 미래는 현재와 뚜렷이 구별되고 지금 우리가 보는 세상과

매우 다른 진보된 미래이다. 진보란, 첫 번째로 '수평적 진보'가 있다. 이는 효과가 입증된 것을 카피하는 것, 즉 1에서 n으로 진보하는 것을 뜻한다. 두 번째는 '수직적 진보' 내지는 '집중적 진보'다. 이는 새로운 일을 하는 것, 즉 0에서 1로 진보하는 것을 뜻한다. 예를 들어 한 개의 타자기를 보고 100개의 타자기를 만들었다면 수평적 진보를 이룬 것이다. 한 개의 타자기를 본 다음 워드프로세서를 만들었다면 수직적 진보다.

거시적 측면에서 수평적 진보를 한 단어로 표현하면 '글로벌화'라고 말한다. 글로벌화는 한 곳에서 성공한 것을 모든 곳에서 성공하게 만드는 것이며, 중국을 이런 글로벌화의 사례로 들고 있다.

한편 수직적 진보를 한 단어로 나타내면 '기술'이라고 말한다. 새롭고 더 나은 방식으로 무언가 가능하게 해주는 것은 모두가 '기술'로 간주한다. 통념에 반대되는 피터 틸의 의견이 여기에 나타난다. '현재 대부분의 사람들은 글로벌화가 전 세계의 미래를 결정할 것이라고 하지만, 진실을 말하자면 기술이 더 중요하다'는 것이다. 기술의 변화없이 앞으로 20년간 중국이 에너지 생산량을 2배로 늘린다면 대기 오염 역시 2배가 될 것이기 때문이다. 부를 창출하려고 전 세계에 옛날 방식을 전파한다면 세상은 부유해지기는커녕 황폐화될 것이다.

행복한 회사는 모두 다르다

저자는 많은 가치를 창출한다고 해서 반드시 스스로 아주 가치 있는 기업이 아니라고 말한다. 가치를 창출하는 것만으로는 충분하지 않으며, 창출한 가치의 일부를 계속 보유할 수 있어야 진정한 가치있는 기업이 된다는 것이다. 예를 들어 미국 항공사들은 매년 수천억 달러의 가치를 창출한다. 하지만 2012년에 편도 요금 평균이 178달러 인데 반해, 항공사들이 승객 1인당 벌어들인 수익은 겨우 37센트에 불과했다. 반면 구글은 항공사들보다 적은 가치를 창출하지만 보유 가치는 훨씬 크다. 구글은 2012년에 500억달러를 벌어들였지만(항공사들은 1,600억 달러), 매출의 21%가 이익이었다. 결국 구글의 현재 가치는 미국의 모든 항공사의 가치를 합한 것보다 3배나 커질 수 있었다.

이 두 회사가 창출하는 가치의 차이는 '완전경쟁'과 '독점'으로 설명되고 있다. 항공사들은 서로 경쟁하지만 구글은 경쟁자가 없는 독점이다. 이 책에서 '독점'이라는 것은 자기 분야에서 너무 뛰어나 다른 회사들은 감히 그 비슷한 제품조차 내놓지 못하는 회사를 가리킨다. 구글이 0에서 1을 이룬 대표적인 회사다. 2000년대 초반 이후 검색 분야에서 경쟁자가 없었고, 마이크로소프트와 야후를 크게 따돌렸기 때문이다.

따라서 저자는 '지속적인 가치를 창출하고 또 보유하고 싶다면, 차별화되지 않는 제품으로 회사를 차리지 마라'라고 주장한다. 그간 경쟁을 신성시하며 경쟁 덕분에 우리가 사회주의자들처럼 가난하지 않다고 인지하던 통념과 역시 반대되는 것이다. 저자는 장기적으로 완전경쟁 하에서는 그 어느 회사도 경제적 이윤을 창출할 수 없다며, 기업이 매일매일의 치열한 생존 경쟁을 초월할 수 있는 방법은 '독점 이윤' 단 한가지 뿐이라고 강조한다.

'행복한 기업들은 다들 서로 다르다. 다들 독

특한 문제를 해결해 독점을 구축했기 때문이다. 반면에 실패한 기업들은 한결같다. 경쟁을 벗어나지 못한 것이다.'

경쟁 이데올로기

우리는 비즈니스를 전쟁과 같은 경쟁으로 인식한다. 그러나 피터 틸은 자본주의 사회에서 경쟁은 필요한 것이라고 생각하고 경쟁이 요구하는 것들을 실천하는 경쟁 이데올로기 역시 사회적 통념이라고 주장한다.

그렇다면 왜 우리는 서로 경쟁할까? 저자는 싸우는 사람들이 비슷비슷하기 때문이라고 한다. 정작 중요한 것은 잊어버리고, 경쟁자에게 관심의 초점을 맞춘다는 것이다. 예를 들어 마이크로소프트와 구글이 신생기업이었을 때는 컴퓨터 운영체제와 사무용 응용 프로그램, 그리고 한편은 검색엔진이라는 전혀 다른 곳에서 만족하며 각자 번영의 길을 찾았다.

하지만 점차 성장하면서 서로에게 관심의 초점을 돌리게 된다. 그래서 어떻게 되었을까? 운영체제는 윈도 vs 크롬OS, 검색엔진은 빙 vs 구글, 인터넷 브라우저는 익스플로러 vs 크롬, 사무용 응용 프로그램은 MS오피스 vs 문서도구 Docs 등등으로 서로 경쟁하게 됐다. 경쟁으로 마이크로소프트와 구글은 오히려 지배력을 상실했고 그 자리에 홀연히 애플이 나타났다.

'창조적 독점이란, 새로운 제품을 만들어 모든 사람에게 혜택을 주는 동시에 그 제품을 만든 사람은 지속 가능한 이윤을 얻는 것이다. 경쟁이란, 아무도 이윤을 얻지 못하고 의미있게 차별화 되는 부분도 없이 생존을 위해 싸우는 것이다.'

라스트 무버 어드밴티지

저자가 언급했듯이 경쟁에서 벗어난다면 독점기업이 될 수 있겠지만, 독점기업도 미래까지 살아남았을 때만 위대한 기업이 될 수 있다. 이 책에서 위대한 기업을 결정하는 것은 '미래에 현금흐름을 창출할 수 있는 능력'이며, 이런 기업들은 몇 가지 공통점을 가지고 있다고 말한다.

우선 독자 기술을 가지고 있다. 독자기술이 있으면 해당 제품을 복제하기가 어렵거나 불가능하다. 저자의 경험에 따르면 독자기술은 가장 가까운 대체 기술보다 중요한 부분에서 '10배'는 뛰어나야 진정한 독점적 우위를 확보할 수 있다. 예컨대 페이팔은 이베이에서 물건을 사고파는 방법을 10배 정도 편하게 만들었다.

두 번째는 네트워크 효과를 누리고 있다. 더 많은 사람들이 사용할수록 해당 제품을 더 유용하게 만들어주기 때문이다. 친구들이 모두 페이스북을 사용한다면 당신도 페이스북에 가입하는 편이 좋을 것이다.

세 번째는 규모의 경제를 가지고 있다. 독점기업은 규모가 커질수록 더 강해지기 때문이다. 특히 소프트웨어 스타트업이라면 제품 하나를 추가로 생산하는 데 들어가는 비용이 거의 제로이므로 규모의 경제 효과를 보다 극적으로 누릴 수 있다.

또한 브랜드 전략이 있다. 튼튼한 브랜드를 구축하는 것은 독점기업이 될 수 있는 강력한 수단이기 때문이다. 현재 가장 강력한 기술 브랜드인 '애플'을 보라. 이러한 기준으로 자신의 사업을 분석해 본다면, 어떻게 해야 존속 가능한 회사를 만들 수 있을지 생각할 때 도움을 얻을 수 있을 것이다.

독점기업은 이러한 브랜드, 규모, 네트워크 효과, 기술 중 몇가지 요소가 합쳐져서 만들어진다. 이런 요소들이 제대로 작동하기 위해서는 신중하게 시장을 선택하고 의도적으로 시장을 확장하기를 조언한다.

자세히 말하자면 우선 작게 시작해서 독점화하라는 것이다. 큰 시장보다 작은 시장을 지배하기 더 쉽기 때문이다. 틈새시장을 만들어내 지배하게 되었다면 다음으로 관련 있는 좀 더 넓은 시장으로 서서히 사업을 확장해야 할 것이다. 아마존은 책에서부터 시작했으나 계속해서 관련 카테고리를 늘려갔고, 결국 이 세상에 존재하는 대부분의 상품을 취급하게 되었다. 한편, 파괴하기 보다 창조하라고 조언한다. 신생기업의 정체성이 단순히 기존 회사에 반대되는 것에 불과하다면 완전히 새로운 기업이라고 할 수 없으며, 아마도 독점기업이 되기 어려울 것이기 때문이다.

'누군가 따라와서 1위 자리를 빼앗는다면 퍼스트 무버(First mover)가 되는 것은 아무 소용이 없다. 그럴 바에는 차라리 라스트 무버(Last mover)되는 편이 낫다. 특정 시장에서 마지막으로 훌륭한 발전을 이뤄내어 몇 년간 심지어 몇십 년간 독점 이윤을 누리는 것이다.'

돈의 흐름을 좇아라

저자는 독점기업은 무차별한 수백만의 경쟁자보다 더 많은 가치를 차지하며, 이를 거듭제곱법칙(power law)이 적용되는 세상이라고 본다. 특히 벤처캐피탈은 거듭제곱법칙을 따른다는 것이다. 벤처기업의 수익이 정규분포를 따를 것이라는 기대는 오류이며, 벤처기업의 수익은 몇 안 되는 소수 기업들이 나머지 모두를 합한 것보다 월등한 실적을 내는 거듭제곱 법칙을 따르고 있다는 것이다. 일반적인 투자자들이 다각화된 포트폴리오를 구성하고 성공작의 수익이 실패작의 손실을 상쇄해주기 바라는 식의 접근은 실패작만 모아놓기 십상일 것이다. 압도적으로 큰 가치를 가질 정말 극히 소수의 회사를 일념으로 좇아야 할 것을 제언한다.

피터 틸은 기업가들이 회사의 미래 가치를 높이는 방법에 대해 흔히들 다각화된 포트폴리오를 고려할 수 있겠지만, 거듭제곱법칙을 이해하고 될 수 있는 한 적은 곳에 투자해야 할 것이라고 조언한다. 여기저기 작게 투자할수록 미래 불확실성에 더 잘 대비한 것으로 여기는 것은 잘못된 통념이기 때문이다. '무엇을 하는지'가 중요하며, 특히 '잘하는 것'에 집중해야 한다. 다만 그전에 반드시 그 일이 미래에 가치 있는 일이 될 것인지를 치열하게 고민해 봐야 할 것이다.

시간이 흐른다고 미래가 되지 않는다. 우리의 미래는 아무것도 없거나, 무언가가 있거나 둘 중 하나다. 그것은 전적으로 우리에게 달려있다. 물론 새로운 것을 만드는 것보다는 기존의 모형을 모방하는 게 더 쉽다. 하지만 이미 알고 있는 일을 다시 해봤자 세상은 1에서 n이 될 뿐이다. 더 나은 미래를 만들고 싶다면 지금 우리는 새로운 것들을 창조해야 한다. 즉 우리는 0에서 1을 만들어내야 한다. 그러기 위한 첫 단계로서 이 책은 새로운 일을 하는 사업에서 성공하려는 사람들에게 스스로 생각해 볼 수 있는 기회를 주게 될 것이다.

노아의 방주 같은 캐나다 금융 시스템

대내외 어려운 여건 속에 단행된 스티븐 하퍼 총리의 금리인하 승부수에 대한 기대와 우려를 알아보고, 그동안 수 많은 금융위기를 이겨오며 이번 위기도 잘 극복할 수 있을지 주목되고 있는 캐나다 금융 시스템을 들여다 봄으로써 우리에게 주는 시사점에 대해 생각해 보고자 한다.

윤준재 차장
캐나다신한은행

스티븐 하퍼 : 캐나다, 금리 인하 승부수를 던지다

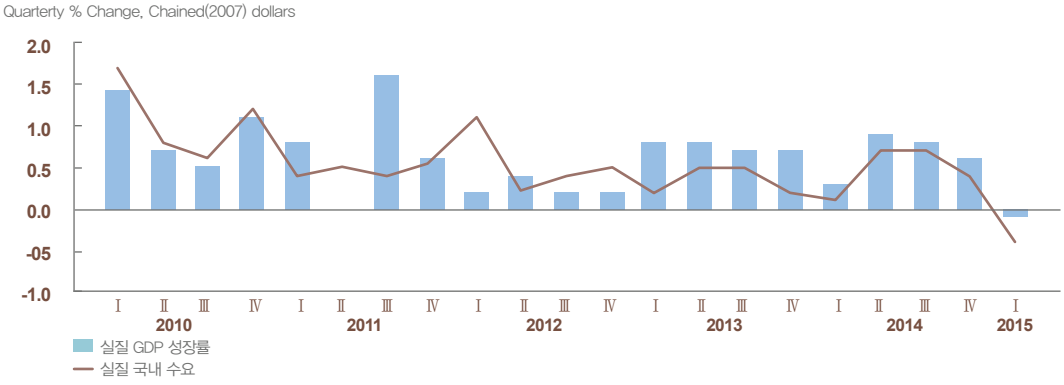
2015년 7월 15일 캐나다 중앙은행은 깜짝 놀랄만한 추가 금리 인하 발표를 단행한다. 캐나다 중앙은행은 금리정책 보고서에서 "올해 경제성장률이 당초 예상보다 크게 나빠질 것으로 판단되고, 상반기에 실제로 경제성장률이 일정 수준 하락했다"고 이번 금리 인하 배경을 설명했다.

현재 캐나다 경제가 부진한 이유로는 내수 침체와 더불어 국제유가의 지속적인 하락으로 원유 관련 수출산업이 입은 타격을 들 수 있고, 이러한 부진으로 인해 캐나다 달러가 오랫동안 약세에서 벗어나지 못하면서 최저치를 갱신하고 있다. 올해 1월 기준금리를 0.75%로 한 차례 낮췄다가 지난 3월 이후에는 올해 2분기 경제가 나아질 것으로 예상해 계속하여 금리를 동결했었지만, 계속된 유가 및 원자재 가격의 하락으로 경기가 살아날 기미가 보이지 않자 결국 기준 금리 추가 인하 승부수를 던졌다.

캐나다 중앙은행은 급격한 유가하락에 따른 영향이 향후 원유와 제조업 등의 수출로 인해 완화될 것으로 예상했었다. 나아가, 캐나다 경제에서 유가 하락의 충격은 이미 충분히 반영되어 있어 현 상황이 곧 개선될 것이라 판단하였으며 그 회복세가 하반기에는 나타날 것으로 기대했었다.

그럼에도 세계경제의 불확실성이 지속됨에 따라 추가 금리 인하가 단행되었고, 이번 조치로 기업의 투자나 소비의 활성화를 통한 내수의 진작을 기대할 수 있을지는 의문이지만, 부동산 시장에는 도움이 될 것으로 보인다. 전반적으로 캐나다 경제가 어려울 때에도 부동산 시장은 선

〈그림 1〉 캐나다 GDP 성장률 및 국내 수요



자료: Statistics Canada

전하고 있었고, 정부차원에서도 부동산 시장의 지속적인 성장을 기대하고 있다.

한편, 캐나다 통계청 발표에 의하면 2015년도 캐나다 GDP가 1분기에 이어 2분기에도 마이너스 성장을 기록할 것으로 전망되는데, 이는 지난 금융위기 당시에 세 분기 연속으로 마이너스 성장을 기록한 이후 처음 있는 일이라고 한다. 경제학자들은 GDP가 두 분기를 연속하여 마이너스 성장을 기록할 경우 '경제불황'이라 간주하는데, 현 상황이 캐나다의 경제가 불황에 근접했다는 판단 하에 캐나다 중앙은행의 금리인하는 어쩌면 불가피한 선택처럼 보이기도 한다.

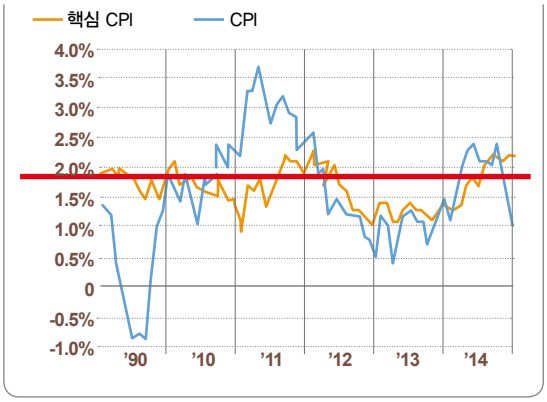
그러나, 최근 캐나다의 실업률이 6.8% 수준에서 유지되는 등 고용 상황이 나아지고 있어 이번 추가 금리 인하에 대해 부정적인 견해가 다소 있고, 전반적인 물가상승률과 다르게 식료품(food) 등의 핵심 물가상승률이 2% 대를 넘어서고 있어 인플레이션 위험성을 생각해봐야 한다면서 금리 인하에 대한 부정적인 견해를 뒷받침하고 있다.

캐나다 중앙은행이 기대하듯 수출 증대를 통해 전반적인 산업과 경기가 살아나고, 미국 경제의 회복으로 인한 직 · 간접적인 영향의 긍정적인 부분이 부각되는 시점까지 지금의 기준금리인하 조치로 버틸 수 있다면 모를까 금리인하에 따른 부작용의 후폭풍은 스티븐 하퍼 현 총리가 풀어야 할 과제이자 다가온 10월 총선의 가늠자가 될 전망이다.

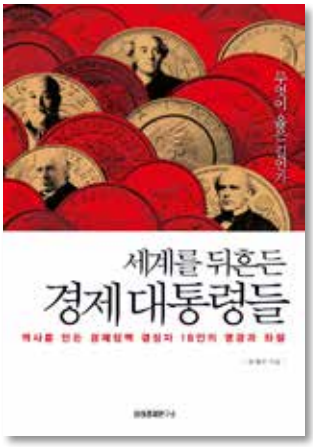
세계가 주목하는 캐나다 금융 시스템

그렇다고 캐나다 경제가 부정적인 것만은 아

〈그림 2〉 캐나다 소비자 물가지수(CPI)



자료: Bloomberg News National Post



〈그림 3〉 폴 마틴: 위기에 강한 캐나다 금융 시스템의 설계자

니다. 과거로부터 위기에 강한 금융 시스템을 바탕으로 수많은 어려움을 이겨왔다. 유기적인 금융 시스템을 통해 이번 위기도 지혜롭게 넘어가리라 기대된다.

금융시장 전문가인 유재수씨가 쓴 '*세계를 뒤흔든 경제대통령들*'을 보면, 2008년 미국으로부터 시작된 서브프라임 금융 위기는 전 세계 금융 시스템의 존립을 위협했지만, 캐나다에는 이렇다 할 위기의 징후가 나타나지 않았다. 물론 그러한 위기로부터 완전히 자유로웠다고 할 수는 없지만 강한 금융 시스템의 모습을 드러냈다.

폴 마틴은 1993년 제34대 캐나다 재무장관에 오르며 금융기관들의 파산을 막기 위한 제도개혁을 "우리의 일은 할 수 있는 것을 알려주는 것이지 성장을 돕는 것이 아니다" 라면서 규제중심적인 인식하에 오랜 기간에 걸쳐 추진했다. 여러 금융 선진국들이 소위 규제 완화를 외치던 시절, 시대착오적인 캐나다의 움직임은 주변국으로부터 많은 우려를 나았지만, 이러한 마틴의 개선 작업은 2008년 글로벌 금융위기가 닥쳤을 때 진가를 발휘하며 캐나다 경제가 거센파도를 피할 수 있도록 길을 열었다.

전문가들은 캐나다 금융 시스템의 장점으로 볼 수 있는 여러 요인 중에 엄격한 규제와 함께 빈틈없는 감독체계를 가장 주목할 점이라고 얘기한다. 미국의 감독체계가 '법규 위주의 감독' 이라면 캐나다의 감독체계는 '은행을 경영하는 사람은 법을 지키는 것이 전부가 아니라 은행을 제대로 경영할 책임이 있다'고 보는, 즉 '원칙 위주의 감독'을 하는 것으로 유명하다.

일례로 과거 캐나다 통화감독청을 이끌고 있던 수장은 "규칙만이 아닌 효과적인 감독이 필요하다"며 "규칙도 중요하지만 경기의 진행은 심판이 어떻게 경기를 관리하느냐에 의해 좌우된다"라고 언급했고 이는 캐나다 금융 감독체계가 어떤 방식으로 운영되고 있는지를 대변하고 있다.

금융에 있어 규제의 강화는 제도의 혁신이나 금융의 효율성을 낮춘다고 인식되지만 현재 각국의 금융감독 방향성이 체계적인 선제적 리스크 관리에 초점을 둔 추세를 형성하고 있다. 결

과론적이지만, 지금 세계는 건전성을 높이는 규제를 강화해 위기를 이겨낸 캐나다 금융 시스템을 주목하고 있으며, 비록 위기의 종류가 조금 다르지만 이번 위기 역시 어떻게 헤쳐 나오는지에 귀추가 주목되고 있다.

시사점

앞서 캐나다 금융시스템을 설명한 유재수 전문가에 따르면, 우리나라의 은행 산업과 감독체제는 캐나다 은행 산업처럼 대형 은행들이 일부 존재하면서 전국적인 지점망을 보유하고 있다는 점과 전 금융기관이 단일 감독기구의 규제를 받는 통합감독체제라는 점에서 유사하다고 한다. 여기에 기준 금리를 결정하는 한국은행은 캐나다 중앙은행과 비슷한 경제정책으로 저조한 내수 부양 및 수출 증대를 위해 연이어 기준금리를 인하하고 있다.

따라서 기존 우리나라 경제에 산적해 있는 문제는 차치하더라도 현재 새로이 직면하고 있는 기준금리 인하에 따른 제한적인 부양 기대라는 문제를 해결하기 위해서는, 한국과 유사한 경제사정 및 금융환경에 처해 있는 캐나다의 금융시스템이 위기를 헤쳐나가는 방법에 더욱 주목할 필요가 있다.

그 옛날 '방주'라는 완벽한 대비책을 통해 물의 저주로부터 살아남은 노아의 이야기처럼, 캐나다 경제도 캐나다 금융 시스템이라는 공고한 체제를 통해 끝없이 내릴 것 같은 지금의 폭우를 극복해내리라고 믿는다. 그렇기에, 노아의 방주같은 캐나다 금융 시스템은 우리에게 큰 의미가 있다.

캐나다신한은행은…

자료: Google,collegecanada.co.kr

• 캐나다신한은행은 2009년 설립 이래 총자산 4.75억불 규모(2015. 6월말 현재)로 성장했고 , 온타리오주 토론토 노스욕에 본점과 영업부가 소재하고 있으며, 2010년 미시사가 지점, 2014년 쏜힐 지점을 개점하여 토론토 내 총 3개의 영업점을 두고 있다. 캐나다신한은행은 선진시장에서의 성공적인 현지화 은행을 목표로 오늘보다 더 행복한 내일을 함께 이루는 동행이라는 신한의 약속을 지키기 위해 오늘도 최선을 다하고 있다.

은행권 구조조정을 적극 추진 중인 베트남

윤희목 차장
신한은행 창조금융지원실
nom55@shinhan.com

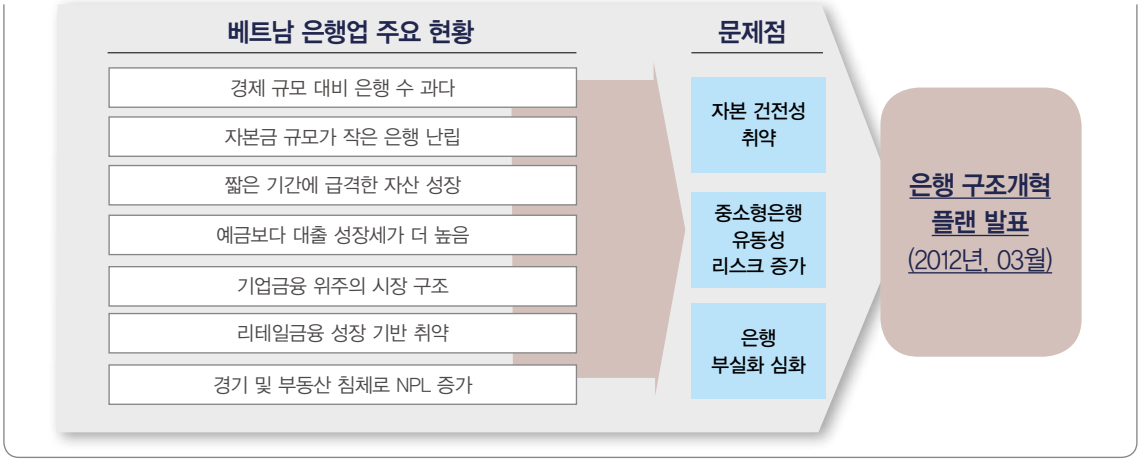
최근 베트남은 외국인 투자유치 확대를 위해 투자법, 기업법, 주택법 등 각종 법률 정비에 나서는 한편 한국, 미국, EU 등 다수의 국가와 자유무역협정을 추진하면서 외국인 투자 환경개선이 기대되고 있다. 이에 따라 베트남에 진출하는 국내외 기업이 증가할 전망이며 향후 베트남 경제의 성장에도 긍정적으로 작용할 수 있음에 주목할 필요가 있다.

투자환경 정비에 적극적인 베트남 정부

올해 들어 베트남 중앙은행이 베트남 경제의 리스크 요인 중 하나로 지목되었던 은행권 구조조정에 속도를 내고 있어 시장의 관심이 크게 증가하고 있다.

베트남 정부는 WTO가입을 전후로 급증한 은행권 대출이 글로벌 금융위기, 부동산 시장 침체, 비효율적인 국영기업 운영 등으로 부실화가 심해짐에 따라 2012년 3월 '은행권 구조개혁 플랜'을 발표하고 그간 구조조정을 추진해 왔다.

〈그림 1〉 베트남 은행권 구조조정 실시 배경



자료: 미래전략연구소

은행권 구조조정은 기존 부실채권 처리, 국영기업 구조조정, 부실은행 퇴출 및 은행 간 인수합병 유도 등 크게 세 가지 방향에서 추진되었으나 그 동안 베트남 경제가 침체를 거듭하면서 당초 계획보다 더디게 진행되어 왔다.

그러나 최근 베트남 경제가 회복세를 보이면서 중앙은행이 올들어 상업은행들의 부실채권 처리에 대한 가이드라인을 제시하는 한편 은행 간 인수합병에도 적극 나서면서 베트남 은행산업 구조조정에 속도를 내고 있다.

베트남 은행권 구조조정 최근 동향

(부실채권 처리)

먼저 부실채권 처리와 관련해서는 중앙은행이 올해 초 상업은행별로 할당한 부실채권 감축 목표를 이행하도록 하여 연내에 은행권 부실채권(NPL) 비율을 3% 미만으로 낮추는 것을 목표로 하고 있다.

올해 3월 베트남 중앙은행은 상반기까지 상업은행별로 감축해야 할 부실채권 목표치를 할당했다. 그리고 이를 7월말까지 처리하지 못할 경우 베트남 자산관리공사(VAMC)[1]에 미처리 부실채권 전액을 일괄적으로 매각할 것을 지시했다. 이를 통해 최근 중앙은행이 발표('15.2)한 공식적 NPL 비율(3.59%)[2]을 연내 3% 미만으로 낮춰 은행권 건전성 관리를 강화할 계획이다.

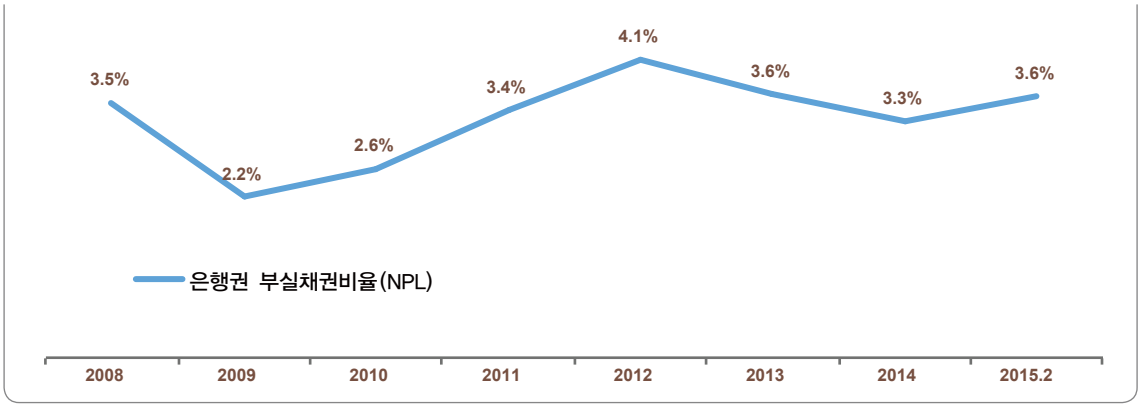
(국영기업 구조조정을 통한 부실채권 관리)

또한, 베트남 정부는 은행권 구조조정을 위해 국영기업들의 구조조정에도 적극 나서고 있는

[1] 베트남 자산관리공사는 은행권 부실채권 처리를 위해 2013년 하반기에 베트남 중앙은행이 100% 지분을 투자하여 설립하였으며, 2013년에 40조 동, 2014년에 96조 동의 부실채권을 매입한 것으로 알려져 있으며, 2015년에는 약 100조 동의 부실채권(은행권 총대출의 2.5% 수준)을 매입할 계획임(베트남 언론 종합)

[2] 베트남 은행권의 부실채권 규모는 그간 분류 기준이 은행별로 달라 정확한 규모 파악이 불가능(국제적 신용평가사들은 베트남 중앙은행의 발표치보다 적게는 2배 많게는 5배 높은 것으로 추정)했는데, 중앙은행이 올 초부터 은행권 공통의 새로운 부실채권 분류 기준(Circular 02)을 적용하도록 하였음

〈그림 2〉 베트남 은행권 부실채권비율(NPL) 추이



자료: 베트남 중앙은행(SBV)

데, 올해 중 다수의 국영기업을 민영화하는 한편 이들이 소유한 비주력 금융회사들의 매각에도 나설 계획이다. 당초 2년(2014년~2015년)에 걸쳐 총 432개의 국영기업을 민영화할 계획이었으나 2014년에 약 76개의 기업을 구조조정하는 데 그쳤다.

이에 베트남 언론보도에 따르면 베트남 정부는 올 초 철도, 해운공사, 조선산업 그룹 등 총 289개 국영기업을 구조조정 대상으로 선정하고 연내에 이를 마무리할 계획인 것으로 알려졌다.

이렇게 정부가 국영기업 구조조정에 적극적인 것은 은행권 대출에서 국영기업이 차지하는 비중(44%, 2014년말)이 높고, 부실채권 중 상당부분(50% 이상 추정)을 차지하고 있어 구조조정을 통해 국영기업들의 경영효율성을 높여 잠재부실을 최소화하려는 의도로 풀이된다. 또한 비금융 국영기업들에게 연말까지 보험, 증권 등 비주력 사업분야를 처분할 것을 지시하는 등 국영기업 효율성 강화에도 적극적으로 나서고 있다.

(은행 간 인수합병)

그간 지지부진했던 은행 간 인수합병도 국영은행을 통한 인수합병, 소규모 은행 간 합병, 부실은행의 외자계 매각 등 다양한 방법을 통해 활발히 추진되고 있다.

현지 언론보도에 따르면 중앙은행은 총 38개(국영 5, 민간 33, 2014년말)인 현지 은행 수를 합병 등을 통해 2015년 내에 30개로 줄이고, 2017년까지 20여개 내외로 축소할 계획인 것으로 알려졌다. 실제로 올해 2월에 베트남 중앙은행이 베트남건설은행을 강제로 인수한 바 있으며, 5월에는 BIDV(국영 투자개발은행)가 MHB(국영 메콩델타주택은행)를 합병하였다. 또한 Vietinbank(국영은행)는 PGbank(민간은행)와, Vietcombank(국영은행)는 Saigonbank(민간은행)와, Sacombank(민간은행)는 Maritimebank(민간은행)와 합병을 각각 추진중에 있어 하반기 중 합병처리가 완료될 것으로 예상된다.

한편 베트남 정부는 부실은행의 외국인 투자

〈그림 3〉 올해 5월 합병한 BIDV와 MHB

자료: Google

자료: Google

자에 대한 매각도 적극적으로 검토하고 있으며 외국인 투자자들의 은행 투자 지분 한도 상향도 논의 중에 있다.

최근 언론 보도에 따르면 베트남 금융투자협회는 은행에 대한 외국인 투자의 유도를 위해 외국인 투자한도를 총자본금의 49%(현재는 30%)로 올리고, 전략적 파트너의 한도도 30%(현재는 20%)까지 올리는 방안을 제안한 것으로 알려졌다.

향후 전망 및 시사점

베트남 정부가 은행산업 구조조정에 적극적인 의지를 보이고 있어 향후 외국자본의 베트남 금융권 진출이 확대되는 등 경쟁구도 변화에도 영향을 줄 수 있다.

연말까지 베트남 자산관리공사(VAMC)를 통한 기존 부실채권 처리나 국영기업 매각(보험, 증권 등), 은행간 합병 등에 막대한 자본이 소요되는 점과 최근 금융당국이 외국자본 투자 유치에 적극적인 점을 고려하면 베트남 은행권뿐만 아니라 금융권 전반에 대한 외자계의 진출 기회가 더욱 확대될 것으로 보인다.

실제로 국내 우리은행(Woori)이 베트남 현지 은행 인수를 통한 은행업 진출을 위해 베트남 감독당국과 논의 중에 있으며, 싱가포르 은행(UOB)과 말레이시아 은행도 과거 부실은행 인수에 적극적으로 나선 바 있다.

中, 위안화 절하조치 단행(8/11)

중국 인민은행은 수출 및 내수회복과 위안화의 SDR 편입 등을 목적으로 8월 11일 위안화 환율 기준치 산출방식을 개선, 위안화 가치는 3년이래 최저치를 기록. 중국정부의 지속적인 위안화 절하가능성 부인에도 불구, 시장에서는 대내외 요인을 고려해 위안화의 절하가능성이 높다고 전망

◆ **(주요 내용) 중국 인민은행은 8월 11일 위안화 환율 기준치 산출방식을 개선, 8/11~13일 기준환율은 총 4.66% 평가절하. 일일고시 위안화의 절하폭은 8/11 기준 최고치를 기록하였고 위안화 가치는 3년 이래 최저치를 기록**

– 위안화 환율 기준치 산출방식은 전일 환율시장 마감치를 참고해 중국 외화 수요과 공급, 글로벌 시장의 기타환율 등을 종합적으로 고려해 산출할 것임을 밝힘

– (8/10) 6.1162위안→(8/11) 6.2298위안→(8/12) 6.3306위안→(8/13) 6.401위안→(8/14) 6.3975위안

◆ **(배경) 중국 인민은행의 환율 기준치 산출방식 변경은 ①환율 조정을 통한 수출 및 내수회복, ②IMF의 특별인출권(SDR; special drawing right)내 위안화 편입을 통한 위안화 국제화 추진 등**

– 지난 8/8일 발표된 중국의 7월 수출지표는 전년동기대비 8.3% 하락(올 7월까지 수출 누적 증가율 또한 전년동기대비 –0.6% 기록)

– IMF는 5년에 한번씩 SDR통화와 비율을 결정. 이에 2011~15년까지는 달러 41.9%, 유로 37.4%, 파운드 11.3%, 엔 9.4%로 유지되나, 2016년부터는 새로운 배합비율로 바뀔 예정

◆ **(평가 및 전망) 중국 정부가 위안화의 평가절하는 지속되지 않을 것이라고 공식 부인했음에도 불구하고, 중국의 지속적인 통화완화 정책과 미국의 금리인상 예정 등으로 위안화 절하 가능성은 높아질 것으로 전망**

– 리커치앙 총리가 25일 위안화 평가절하 가능성을 공식 부인. 그러나 시장에서는 위안화가 현재 6.4위안 수준에서 올 연말 7위안까지 약 9.3% 절하될 것으로 예상

中, 기준금리 및 지급준비율 인하 실시

중국 인민은행은 금융시장 안정 및 경기둔화 방어 등을 위해 기준금리와 지급준비율을 각각 25bp, 50bp 인하. 하반기 경기 불확실성을 막기 위해 지준율 인하 등 추가적인 통화완화 가능성 전망

◆ **(주요 내용) 중국 인민은행은 금융시장의 안정과 경기둔화 방어 및 환율 조정에 따른 유동성 공급을 목적으로 ①예금금리와 대출금리를 각각 25bp 인하(8/26), ②지급준비율은 대형 및 소형은행 모두50bp 인하(9/6)**

– 예금금리와 대출금리는 각각 1.75%와 4.6%로 조정되었으며, 특히 중장기 예금금리 상한선은 철폐

– 지급준비율은 대형은행과 중소형은행이 각각 18%, 16%로 조정

◆ **(평가 및 전망) 전문가들은 중국의 통화완화 조치는 중국의 추가적인 경기 악화를 완화할 수 있겠지만, 경기 하방 압력과 금융시장의 변동성은 지속될 것으로 평가. 지준율 추가인하 여력이 충분하다는 점을 고려했을 때 하반기 한 두차례 통화완화 단행 가능성**

– 중국 정부가 금융 시스템의 근본적인 개혁을 하지 않고 양적 완화를 거듭하는 것이 경기 방어에 얼마나 효과를 발휘할 수 있을지에 대해서 부정적인 의견이 대다수

– 현재 중국의 지급준비율은 타국가 및 과거 평균대비 높은 수준인데다 예금보험 제도도 5월부터 실시되어 지준율 추가 인하 여력이 큰 상황

글로벌 금융 통계

구분			2013년	2014년	2015년		
					6월	7월	8.24일
주요 금리 (%)	미국	국채(10년)	3.028	2.171	2.353	2.180	2.003
	유로존	獨 국채(10년)	1.929	0.541	0.764	0.644	0.592
	일본	국채(10년)	0.741	0.329	0.465	0.415	0.365
	중국	국채(10년)	4.62	3.65	3.60	3.50	3.48
주가	S&P 500		1,848	2,059	2,063	2,104	1,893
	EURO STOXX 50		3,109	3,146	3,424	3,601	3,073
	NIKKEI 225		16,291	17,451	20,236	20,585	18,541
	상해종합		2,116	3,235	4,277	3,664	3,210
환율	달러인덱스		80.0	90.3	95.5	97.3	93.3
	달러/유로		1.374	1.210	1.115	1.098	1.162
	엔/달러		105.3	119.8	122.5	123.9	118.4
	위안/달러		6.05	6.21	6.20	6.21	6.40

자료: Bloomberg

국내 경제 및 금융통계

구분		2013년	2014년	2015년		
				6월	7월	8.24일
주요 경제 지표	GDP(기중, YoY%)	3.0	3.3	2.2	–	–
	제조업생산(기중, YoY%)	0.7	0.1	1.3	–	–
	수출(기중, YoY%)	2.1	2.3	–2.6	–3.4	–
	경기선행지수 순환변동치	100.3	101.5	103.5	–	–
주요 금리 (%)	기준금리	2.50	2.00	1.50	1.50	1.50
	국고채(3년)	2.858	2.098	1.793	1.768	1.693
	CD(91일)	2.66	2.13	1.65	1.64	1.64
	회사채(3년, AA–)	3.286	2.434	2.007	2.010	1.947
증시	KOSPI	2,011	1,916	2,074	2,030	1,830
	KOSDAQ	500	543	742	725	613
환율	원/달러	1,055	1,099	1,116	1,170	1,199
	원/100엔	997	912	912	943	990
	원/위안	173	176	180	188	185

자료: 기말 기준, 한국은행/통계청/Bloomberg

중소기업의 가업승계와 조세지원 제도 [2]

최대현 차장(공인회계사)
기업금융부 기업컨설팅팀

60~70년대 경제성장을 이끌었던 창업세대의 고령화가 진행됨에 따라 그들의 축적된 노하우나 기술력을 다음세대로 이전하여야 할 필요성이 증대되고 있다. 이러한 가업승계와 관련하여 중소기업이 느끼는 가장 큰 애로점은 세금부담인 바, 우리나라도 중소기업의 가업승계를 지원하기 위하여 가업상속공제, 증여세 과세특례 제도 등 다양한 조세지원 제도를 마련하고 있다. 지난 호에 이어서 이번 호에서는 다양한 조세지원 제도를 알아보겠다.

가업승계를 위한 조세지원 제도를 활용하자

가업승계의 애로점이었던 과도한 조세부담을 완화하기 위하여 중소기업에 한하여 가업상속공제, 증여세 과세특례, 할증평가 배제, 연부연납기간 연장 등을 마련하고 있고 그 혜택을 확대하는 추세다. 이러한 조세지원 제도를 활용하려면 회사현황을 면밀히 파악하여 적용요건을 갖추기 위해 사전 준비와 계획이 필요하다.

그러면 이러한 다양한 조세지원 제도에 대해 구체적으로 알아보자.

① 가업상속공제

가업상속공제는 피상속인이 거주자로서 생전에 10년 이상 영위한 중소기업을 상속인(후계자)에게 승계하는 경우 사업 영위기간에 따라 200억~500억을 한도로 가업상속재산의 100%를 공제해주는 제도이다.

여기서 가업상속재산이란 개인의 경우 가업에 직접 사용되는 사업용 자산을 말하며 법인의 경우 상속재산 중 가업에 해당하는 법인의 주식을 말한다. 가업에 해당하는 주식은 법인의 총자산 중 사업 무관 자산(예를 들어 임대용 자산)이 차지하는 비율만큼은 제외된다.

가업상속공제를 적용받기 위해서는 가업의 요건, 피상속인 및 상속인(후계자)의 요건, 사후관리 요건 등을 충족하여야 한다.

가업상속공제 대상이 되는 가업에는 피상속인이 중소기업 또는 규모의 확대 등으로 중소기업에 해당하지 아니하게 된 기업(상속이 개시되는 사업연도의 직전 사업연도 매출액이 3천억 원을 초과하는 기업 및 상호출자제한 기업집단 내 기업은 제외)을 영위하는 법인의 최대주주(피상속인이 최대주주로서 그의 특수관계인의 주식 등을 합하여 발행주식수의 50% 이상 보유, 상장법인은 30%)인 경우를 말하며 동일한 법인 내에서 최대주주 중 1인에 대해서만 가업상속공제가 적용된다. 여기서 말하는 중소기업은 업종요건이 있는데 부동산임대 및 공급업, 일반숙박업(관광진흥법상 호텔업 제외) 등은 제외된다.

피상속인의 경우 10년 이상 가업을 영위하여야 하며, 최대주주로서 피상속인과 그 특수관계인의 주식 등을 합하여 발행주식총수의 50%(상장법인인 경우 30%) 이상을 10년 이상 계속하여 보유하여야 한다. 만약 개인사업자가 사업의 동일성을 유지하면서 법인전환을 한 경우에는 개인사업자로서의 사업을 영위한 기간도 가업 영위기간에 포함하며, 일정기간의 대표이사 재직요건도 충족하여야 한다.

상속인(후계자)의 경우 상속개시일 현재 2년 이상 가업에 종사하여야 하며 가업상속을 받은 후 상속세 신고기한까지 임원으로 취임하고 신고기한부터 2년 내 대표이사로 취임하여야 한다. 가업상속공제는 상속인 1인이 가업상속재산

〈그림 3〉 누진세율 하에서 증여세 부담세액

가정

- 14년 경영한 중소기업
- 가업상속재산 300억
- 상속인은 자녀 1인
- 가업상속공제와 일괄공제만 존재

가업상속공제 적용대상이 아닌 경우	구분	가업상속공제 적용대상인 경우
300억	상속재산가액	300억
없음	가업상속공제액	**200억**
5억	일괄공제	5억
295억	상속세 과세표준	95억
10%~50%	세율	10%~50%
142.9억	산출세액	42.9억
14.3억	신고세액공제	4.29억
128.6억	자진납부세액	38.61억

89.99억 절세

을 전부 상속받아야 적용이 가능하며 상속인의 배우자가 가업을 상속받는 경우(배우자가 요건충족)에도 적용이 가능하다.

가업상속공제를 적용받은 후 사후관리 의무가 있는데 이를 위반하는 경우 가업상속공제액을 연차에 따라 일정률을 추징하고 있으므로 가업상속공제를 적용받을 지 여부에 대한 판단이 중요하다.

구체적으로 살펴보면 가업상속공제를 적용받은 후 10년 간 가업상속재산을 처분하지 말아야 하며, 상속인(후계자)이 대표이사 등으로 가업에 종사하여야 하고 상속받은 지분을 유지하여야 한다. 특히 가업상속 이후 업종변경(세분류내에서 업종변경은 가능)이 금지되고 종업원을 유지해야 하는 등 사후관리 의무가 전제되어야 가업상속공제를 활용할 수 있다.

② 가업승계 증여세 과세특례

가업승계 증여세 과세특례제도는 후계자에게 가업을 사전(생전)에 승계하도록 하는 조세지원제도로서 일정한 요건을 충족하는 중소기업의 주식을 생전에 증여하는 경우 증여세 과세가액(100억원 한도)에서 5억 원을 공제하고 10% 특례세율(과세표준이 30억을 초과하는 경우 그 초과금액의 20%)로 하여 증여세를 과세한 후 증여자의 사망으로 상속이 개시되면 증여특례받은 재산가액을 상속세 과세가액에 가산(기간에 상관없이 합산)하여 상속세로 정산하도록하는 사전상속제도이다. 증여세 과세특례의 경우 개인사업자는 해당사항이 없고 법인만 가능하다.

증여세 과세특례를 적용받으려면 18세 이상인 거주자가 10년 이상 가업을 영위한 60세 이상의 부 또는 모로부터 가업승계를 목적으로 주식을 증여받고 가업을 승계받아야 한다. 증여세 과세특례 적용요건은 가업상속공제와 유사하다. 하지만 상이한 부분이 있으므로 주의하여야 한다.

증여세 과세특례를 적용받은 후 수증자는 증여세 신고기한까지 가업에 종사하고 증여일로부터 5년 내에 대표이사로 취임하여야 한다. 또한 가업상속공제와는 다르게 증여자의 대표이사 재직요건은 없으나 가업의 효과적이고 효율적인 운영을 위하여 실제 가업운영에 참여하는 등 실제 경영을 하여야 한다.

또한 증여세 과세특례를 적용받은 후 수증자(후계자)의 대표이사직과 지분율 유지의 사후관리기간은 가업상속공제와 다르게 7년으로 규정하고 있다. 이때 종업원 유지 요건은 필요하지 않다.

③ 연부연납제도와 최대주주에 대한 할증평가 제외

연부연납제도란 세금을 장기간에 걸쳐 분할납부할 수 있는 제도를 말한다. 가업상속의 경우 일반 상속보다 더 장기간에 걸쳐 연부연납을 허용하고 있다. 일반 상속증여세의 경우 연부연납기간이 5년이지만 가업상속시는 최대 3년 거치 12년으로 분납 기간을 연장할 수 있다. 이때 납세담보를 제공하여야 하며 연 2.5%의 가산금을 추가로 납부하여야 한다.

상속증여세법상 비상장주식을 평가할 때 최대주주가 보유한 지분은 경영권 프리미엄이 있다고 하여 중소기업의 경우 일반주주 평가액에 10%~15% 할증평가를 한다. 하지만 원활한 가업승계를 지원하기 위하여 중소기업에 한하여 2017년말까지 상속증여하는 경우 할증평가를 면제한다.

〈그림 4〉 가업승계를 위한 세제지원제도

	1 기업상속공제	2 증여세 과세특례	3 연부연납제도	4 할증평가 제외
지원내용	• 상속재산의 100%를 공제 • 사업영위기간에 따라 200억~500억까지 공제	• 100억을 한도로 증여가액에서 5억 공제 • 30억까지 10%, 100억까지 20% 세율로 증여세 과세 후 상속시 정산	• 가업상속시 최대 3년거치 12년으로 분납기간 연장 • 일반 상속/증여시 5년간 연부연납 가능	• 최대주주에 대한 할증평가 배제 • 중소기업 주식의 경우 일반적으로 10% 혹은 15% 할증평가
사전요건	• 중소기업으로서 사업영위기간 10년 이상 • 대주주로서 특수관계자들의 지분율이 50% 이상 • 상속인과 피상속인의 가업종사 요건	• 중소기업으로서 사업영위기간 10년 이상 • 대주주로서 특수관계자들의 지분율이 50% 이상 • 증여자가 30세이상 부모 • 한시규정에서 영구규정으로 확정	• 납세담보 제공→금전, 유가증권, 보증보험증권, 납세보증서 • 연 2.5% 정도의 가산금	• 중소기업 • 2017년 12월 31일까지 증여분
사후요건	• 후계자의 임원취임 및 2년내 대표이사 취임 • 대표이사직 및 지분율을 10년간 유지 • 10년간 종업원 고용유지	• 후계자의 가업종사 및 5년내 대표이사 취임 • 대표이사직 및 지분율을 7년간 유지		

앞에서 살펴본 가업승계에 대한 조세지원 제도는 사전 및 사후관리 요건이 엄격하므로 관련 전문가와 충분히 상의하여야 하며, 거의 매년 개정이 이루어지고 있으므로 상속증여세법, 조세특례제한법 등 가업승계와 관련된 개정세법에 대한 지속적인 모니터링이 필요하다.

가업승계에 대한 사회 인식 전환과 세제지원 제도 확대가 요구된다

중소기업은 과거 경제성장의 주축을 담당하였으며, 많은 일자리를 창출하여 고용확대에 큰 몫을 하였다. 또한 가업승계기업은 오래된 업력, 높은 책임감 등으로 일반기업보다 성과가 탁월하여 높은 경제기여도를 보이는 경우가 많아, 중소기업의 원활한 가업승계지원은 국가경쟁력 강화라는 순기능을 가지고 있다.

과거 가업승계에 대한 조세지원 제도는 업계의 가업승계지원의 요구와 소수의 부자에 대한 조세지원이라는 상반된 주장이 맞서면서 매년 개정이 이루어져 왔으며 '14년에는 가업승계를 위한 세제혜택 확대와 요건 완화를 위한 법안이 상정되었으나 일부는 개정되지 못하였다. 특히 가업상속공제 및 증여특례 대상기업을 매출액 3,000억 이하에서 매출액 5,000억 이하의 중견기업으로 확대하고 기업별 상속이나 공동상속의 경우에도 가업상속공제를 적용하는 안이 개정되지 못하였다.

가업승계를 위한 세제지원 제도 확대, 요건완화 등을 위해서는 가업승계가 단순한 부의 세습, 대물림이 아니라는 사회적 인식 전환과 합의가 필요하며, 더불어 기업의 고용유지/확대, 투자확대 등의 사회적 책임이 전제되어야 할 것이다.

신한은행 기업금융부 내 기업컨설팅팀은 중견 중소기업들의 다양한 경영이슈에 대하여 현실성 있는 솔루션을 제공함으로써 동반자적 관계를 구축하기 위해 노력하고 있다. 컨설팅 의뢰는 가까운 영업점을 통해 의뢰(02-2151-3424)할 수 있다.

고객만족도 1위, 신한은행
준법감시인 사전심사필 제2015-2-980호
(2015. 08. 05 현재)
미래를 함께 하는 행복한 동행
신한만의 은퇴솔루션 S-미래설계
은퇴준비의 방향을 제시해 드립니다
은퇴준비 정밀분석
은퇴생활비 예측
미래설계지수
부부설계
8가지 맞춤솔루션
신한미래설계
2015
G.P.S. 미래설계 이벤트
이벤트 기간 2015. 8. 17 (월) ~ 2015. 10. 31 (토)
당첨자 발표 2015. 11. 4 (수), 신한은행 홈페이지
신한은행만의 특별한 은퇴설계 이벤트!
신한은행 영업점에서 [S-미래설계] 은퇴설계보고서를 받아보시거나, 신한은행 홈페이지 / 모바일에서 [S-미래설계] 은퇴준비 자가진단만 하면 OK!
또는, 신한은행으로 4대 공적연금(국민/공무원/사학/군인연금)을 최초 수급하시는 고객님께 추첨을 통해 선물을 드립니다!
1등 신세계 상품권(10명)
2등 GS칼텍스 주유상품권 5만원(20명)
주유쿠폰 50,000원
3등 스타벅스 기프티콘(1,000명)
더 나은 내일을 위한 동행
신한은행