

한국의 금융산업

허재준*

글로벌 금융위기 이듬해인 2009년에 눈치를 보며 성과급 잔치를 하던 금융기관들이 이제는 점포를 폐쇄하고 고용을 감축하고 종업원들에게 전직을 종용하느라 눈흘김을 받고 있다. 그 직접적 배경은 수익률 하락이다. 현재의 고용불안 한파는 은행, 보험사, 증권사를 가리지 않는다.

외환위기 이전에는 은행들이 리스크 걱정을 얹는 영업을 하다가 정부의 부실기업 지원 압력에 일등 은행이 꼴찌 은행으로 급전직하하는 경우가 왕왕 있었다. 이를 두고 사람들은 관치금융의 폐해라고 했다. 그래도 고용불안은 없었다.

외환위기 직후 많은 은행들은 해체되거나 합병되었다. 대형화가 살길이라는 방향제시도 있었다. 그러나 그뿐이었다. 은행들의 몸집은 커졌지만 그로부터 어떠한 장점도 살려 내지 못하고 장기적인 핵심역량이 되어야 할 금융기관의 기술은 도태되고 땅 짚고 헤엄치는 금융기법만이 영토를 확장했다. 금융기관들의 리스크 관리 개념 도입은 중소기업 대출 축소와 담보에 기반한 소비자 금융을 확대시켰다. 가계부채가 1,040조 원까지 늘어나게 된 배경이다.

외환위기 이전 유일하게 기업분석을 통해 투자를 위한 장기대출을 고유영역으로 삼던 장기신용은행이 리스크 없는 소비금융을 주 영역으로 하던 국민[주택]은행에 합병되었다. 그 후 국민은행 내에서 장기신용은행이 가졌던 장점은 더 이상 계발되지 않았다. 기업분석의 노하우를 가진 장기신용은행 출신자들은 합병된 은행에서 소수자의 설움을 당하다가 이내 총총히 은행을 떠나갔다. 그 후 15년, 은행의 기업식별능력과 기업 기술력 식별능력이 송두리째 퇴화했다.

벤처붐과 벤처지원정책의 속에서 기술보증기금과 같은 기관이 기술의 담보력 평가를 위한 노력을 기울이지 않은 것은 아니었으나 실수를 용납 않는 문화 때문에 노하우를 축적할 수 있는 잠재력을 지닌 인력이 살아남기 어려웠다.

보험사들 창구에는 파생상품이든 노후소득보장상품이든 공급자 위주의 상품만을 판매하고, 공급자 위주의 판매전략만 가진 창구판매자만 있다. 고령화에 따라 노후소득보

* 한국노동연구원 고용정책연구본부장(hurjj@kli.re.kr).

장상품에 대한 수요가 늘어나고 있음에도 불구하고 진정으로 소비자 입장에서 상품과 서비스를 찾아주고 판매하는 노후소득상품 판매자도 찾아보기 힘들고 수수료만 챙기려는 금융기관 퇴직예정자만 넘치고 있다. 노후 설계를 제대로 해주는 자세와 능력을 동시에 가진 전문가를 배치하여 보험사 상품 판매 영업을 하는 은행도 보이지 않는다.

증권회사들의 수수료 수익이 줄어드는 것이 과연 주식시장의 불황과 그에 따른 증권가 업황 부진 때문일까? 좋은 여장에 어부들이 꼬이는 법이다. 증권사가 소비자가 지불하는 수수료 수입을 늘리려면, 많은 증권회사에 유용한 정보가 넘쳐 많은 사람이 증권회사를 통해 투자를 해야 한다. 그런데 증권회사의 기업분석 보고서는 아직도 오묘하다. 분석가들이 고객을 위한 기업분석보고서가 아니라 기업으로부터 항의를 당하지 않을 보고서를 쓰고 항의 받지 않을 매매의견을 낸다. 가격 하락이 뻔해 보여도 매도의견을 내는 리포트는 없다. 반면 전혀 전문적이지 않은 증권사 영업사원이 고객으로 하여금 낭패를 보게 하는 투자 권유를 하는 일이 드물지 않다. 기업분석 능력의 결핍에 더하여 이러한 오묘한 기업분석 보고서를 양산하는 증권사를 신뢰하는 투자자는 더 이상 없다.

금융은 경제의 순환계라고 한다. 금융기관에서 수익이 나기 위해서는 산업의 피인 자본이 순환기관인 기업들을 분주히 오가야 한다. 그러나 피가 돌지 않는 상황이 이어지고 있다. 그러니 생산기업도 힘들지만 금융기업도 고사 위협을 받고 있다.

금융산업의 시장환경은 급속히 변화하고 있다. 금융 플랫폼이 변화하고, 비금융사업자가 금융산업 진입 여지가 커지고 실제로 진입이 확대되고 있다. 소매영업점포나 신용카드가 아닌 모바일 플랫폼이 결제의 수단으로 등장하고, 통신회사가 결제를 대행하고 SNS가 소액수표를 배달한다.

이러한 환경변화에도 불구하고 금융 비즈니스 모델의 변환 방향을 제시하고 새로운 수익모델을 개척하는 은행은 보이지 않는다. 뼈를 깎는 구조조정 속에서도 핵심 역량이 무엇인지를 내보이는 은행이 보여야 은행의 미래도 보일 터인데 말이다. 은행들은 직원들의 도덕적 해이를 무서워하여 하나 같이 천편일률적으로 담보를 요구하는 직원들만을 창구에 도열시키고, 지점장의 도덕적 해이를 우려해 대출심사도 하나 같이 본부에서만 진행하는 것으로 바꾸었다. 본부의 심사역은 담보물 가치에 비추어 대출 적절성을 평가하는 기계적 리스크 관리를 하는 ‘전문가’들이다. 그런 일은 사람이 할 필요가 없고 컴퓨터나 로봇이 하면 될 만한 일이다. 급변하는 환경에도 아랑곳하지 않는 이러한 영업 방식에서 새로운 수익원은 개발될 수 없다.

현장을 뛰며 기업실사를 통해 대출을 위한 신용평가를 하는 전문심사역을 양성한다는 은행이 자라고 있다는 소식은 들리지 않는다. 손실이 누적되고 있는 주식, 채권 등 유가증권 투자를 대체할 될성부른 벤처 투자 식별 능력을 갖추는 전략적 노력을 함으로써 대안적 수익원을 찾는 비전을 가진 금융기관도 보이지 않는다. 알리페이에 투자해서

수백 배 수익을 올리는 손정의와 같이 전체 산업과 벤처투자의 안목을 가진 전문가는 왜 한국의 금융산업에서는 나오지 않는 것일까? 구글이나 페이스북이나 아마존처럼 향후의 비즈니스 흐름을 예상하는 한국기업들이 인수합병을 지원하는 금융기관은 왜 한국에는 보이지 않는 것일까?

한국 경제의 고도성장 과정은 타의 추종을 불허하는 급속한 구조조정과정이기도 했다. 사양산업이 축소되면 성장산업이 선도하며 우수한 인력들이 성장산업에 진입함으로써 선순환을 이루어 왔다. ‘왜 금융업에서는 제조업의 삼성전자와 같은 금융기업이 나오지 않는가?’라는 비판적 질문이 한국의 금융산업에 대해 제기된 것이 어제 오늘의 일은 아니다. 한국 금융업의 경쟁은 이상하리만큼 천편일률적이다. 금융회사 직원들의 영업도 천편일률적이다. 위기는 기회이다. 기존 은행들이 경쟁력이 없다면 새로운 기업의 은행산업 진입을 허용하라. 그것을 위해 금융산업 규제와 금융감독을 일신하라. **KLI**

