

# 미국의 재무 설계 서비스에 대한 고찰

A Study on Financial Planning Services in the U. S.

이화여자대학교 생활환경대학 소비자·인간발달학과

조 교수 여윤경\*

계명대학교 경제통상대학 소비자정보전공

부 교수 배미경

Dept. of Consumer Science & Human Development,  
College of Human Ecology, Ewha Womans University

Assistant Prof. : Yuh, Yoon Kyung

Dept. of Consumer Information Science,  
College of Economics & International Commerce, KeiMyung University

Associate Prof. : Bae, Mi Kyeong

## 〈 목 차 〉

I. 서론

II. 연구문제 및 연구방법

III. 본론

IV. 결론

참고문헌

부록

## 〈Abstract〉

Financial planning in the United States has evolved since 1980 from a field comprised of specialists, such as insurance agents, bankers, accountants, and stock brokers, offering particular services to clients, to the situation today, where most professionals offering financial services to households market themselves as *comprehensive financial planners*. The breadth of knowledge required for financial planning can be seen in the 106 topics covered by the Certified Financial Planner(CFP) Exam. This study reviews the actual conditions of financial planning in the U.S. including suppliers of financial services to household, the philosophy of financial planning, and the financial planning process as described by the CFP Board. Also, this study discusses related research about problems and challenges faced by households in financial planning in the U.S.

\* 대표저자, 연결저자(Corresponding Author): 여윤경(yuhyk@ewha.ac.kr)

**Key Words** : 재무 설계(financial planning), CFP 위원회(Certified Financial Planner Board), 재무 설계 협회(Financial Planning Association), 포괄적인 재무 설계사(comprehensive financial planners)

## I. 서 론

미국에서의 재무 설계 산업(financial planning industry)이 지금과 같이 급성장하게 된 요인은 크게 두 가지로 논의해 볼 수 있다. 첫째, 1946년부터 1962년 사이에 태어난 베이비 붐 세대가 퇴직 시기에 접근해 가고 있다는 사실과 둘째, 직장 연금에 대한 규제철폐와 연금 상품간의 경쟁격화로 인해 안락한 퇴직생활을 위한 준비가 개인적 차원에서 필수적이 되어 가고 있다는 사실이다.

미국에서 재무 설계가 점점 중요성을 갖게 되는 이유는 다음과 같은 사실에서도 구체적으로 확인해 볼 수 있다. Yuh, Montalto, & Hanna(1998)의 연구는 미국 가계의 52%만이 퇴직 이후에도 퇴직 이전과 같은 수준의 생활을 유지할 수 있을 만큼의 퇴직준비가 되어 있다는 것을 밝혔다. 한편 1998년의 개인 파산 신청 건수는 1990년의 약 두 배에 달하였고, 수년간 연간 약 백만 건수 이상의 수치가 계속적으로 유지되어 왔다(American Bankruptcy Institute, 1999). 또한 1998년을 기준으로 했을 때, 전체 가계의 56%만이 저축을 하고 있다고 조사된 바 있다(Federal Reserve Board Bulletin, 2000).

1980년부터 발달하기 시작한 미국의 소비자 재무 설계(financial planning)는 보험 대리인, 은행원, 회계사, 주식 중개인과 같은 각 금융 업계의 전문가들로 구성된 분야로서 시작되었다. 오늘날에 와서 미국의 소비자 재무 설계는 크게 성장하여 전문가들이 각각 개별적으로 서비스를 제공하는 것이 아니라 '포괄적인

재무 설계사(comprehensive financial planners)'로서 소비자 또는 가계에 재무 설계 서비스를 제공하고 있다(Aubin, 2000).

본 연구는 미국의 CFP 위원회(Certified Financial Planner Board)에서 정의하는 재무 설계 과정(financial planning process)을 제시하고 미국 내에서 개별 소비자나 가계를 위한 재무 설계 서비스의 실태를 살펴봄으로써 앞으로 한국의 소비자 재무 설계의 비전과 전망을 제안하고자 한다. 또한 미국의 재무 설계사(financial planner)의 고객관리 과정에 대한 이해와 재무관련 자격증의 변화추이를 살펴보고 재무 설계사 업종에 대한 전망과 업무내용을 살펴보고자 한다.

## II. 연구문제 및 연구방법

본 연구를 위한 연구문제는 다음과 같다.

1. 미국의 재무 설계 시장의 실태는 어떠한가?
2. 미국의 재무 설계 서비스의 제공자의 특성은 어떠한가?
3. 미국의 재무 설계 관련 자격증들은 어떤 것들이 있으며 서로 어떻게 다른가?
4. 미국의 재무 설계 서비스를 위한 기본전제와 윤리강령은 무엇인가?
5. 미국 재무 설계의 과정은 어떠한가?
6. 미국 재무 설계사의 고객관리 과정은 어떠한가?
7. 미국 재무 설계사의 보수는 어떠한가?
8. 이상적인 재무 설계사가 되기 위해서는 어떠한 특성이 요구되는가?

본 연구는 미국의 재무 설계에 관한 1995년 이후의 자료들을 중심으로 문헌고찰 과 이에 대한 논의를 중심으로 연구하였다.

### III. 본 론

#### 1. 재무 설계 시장(financial planning market)의 실태

미국의 재무 설계 시장(financial planning market)의 실태는 어떠한가? 일차적으로 재무 설계사들에게 가장 좋은 시장은 약 5백만 달러 이상의 자산을 보유하고 있는 약 1백만 가계가 된다. 또는 백만 달러 이상의 투자자산을 소유하고 있는 3백만 가계가 될 수도 있다. 또는 소득이 십만 달러 이상인 약 9%의 가계로도 볼 수 있고 어떤 재무 설계사들은 연간 수입이 5만 달러에서 십만 달러 사이에 해당되는 약 25%의 가계들까지 포함시키기도 한다(Hanna, 2000).

그런데 실제로 미국에서 재무 설계 서비스를 받고 있는 가계의 수는 상대적으로 적은 것으로 조사되고 있다. 미국에서 재무 설계사들의 최대 전문인 그룹인 재무 설계 협회(Financial Planning Association)에서는 약 150만 가계에 재무 설계 서비스를 제공해 주고 있다(Votava, 1999). 또한 수백만 이상의 가계들은 다른 재무 설계회사나 단체, 보험 대리인, 증권 중개인 등 재무 설계사가 아닌 금융전문가로부터 도움을 받고 있다. 약1억 2백만에 이르는 미국 전체 가계들 중 대부분은 재무 설계의 도움이 필요하지만 재무 설계 서비스 비용을 부담할 여유가 있는 가계는 겨우 3,500만 가계에 불과하며 따라서 대다수의 미국 가계는 실제로 도움을 받지 못하고 있는 실정이다(Hanna, 2000).

#### 2. 재무 서비스(financial services)의 제공자

미국에서 ‘포괄적인 재무 설계사(comprehensive financial planners)’는 1980년대에 들어 일반화되기 시작하였고 그 이전에는 은행원, 증권 중개인, 보험 대리인, 변호사 등 다양한 곳에서 재무서비스가 제공되어 왔었다. 이러한 현상은 현재에도 어느 정도는 마찬가지지만 20년 전과 지금의 한 가지 차이점은 이런 다양한 사업 분야들에서도 “재무 설계사(financial planner)”라는 명칭을 많이 사용하고 있다는 것이다. CFP 이외에 가계에 재무서비스를 제공하고 있는 몇 가지 주요 전문 자격증에 관한 사항은 다음과 같다.

재무상담 업무를 주로 하는 자격증으로서 CFP 이외에 두 가지가 있는데, 우선 인증재무상담사(AFC; Accredited Financial Counselor)의 경우는 재무상담 및 설계 교육학회인 AFCPE(Assoication for Financial Counseling & Planning Education)에서 제공하는 자격증이고, ChFC(Chartered Financial Consultant)는 American College에서 제공하는 자격증이다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a; 1999b; www.cfp.net).

공인 재무 분석사(CFA; Chartered Financial Analyst)의 자격은 AIMR (Association for Investment Management and Research)에서 주어지며 이 자격은 투자 상품을 선택하고 이를 관리하는 것에 초점이 주어진다. 그러나 미국에서 실제로 투자관리를 하는 대부분의 사람들은 CFA 자격증을 소유하고 있지 못한 실정이다. 재무 설계 업무를 주로 하는 공인회계사(CPA; Certified Public Accountants)의 자격은 AICPA(American Institute of Certified Public Accountants)에서 주어지며 이 자격을 획득하면 PFS(Personal Financial Specialist)로 분류된다(Evensky, 1998).

재무서비스의 세부 영역별로 살펴보면 우선 개인이나 가계의 복잡한 소득세 문제를 보다 전문적으로 처리하기 위해 'Income Tax Preparation'의 분야에 몇몇 자격증이 존재한다. 그리고 상속세 문제를 위해서는 NAEPC (National Association of Estate Planners and Councils)에서 AEP(Accredited Estate Planners) 자격증을 제공하고 있으며, 고용인 급부 및 연금 소득 분야에서는 IFEBP (International Foundation of Employee Benefit Plans)에서 제공하는 CEBS(Certified Employee Benefit Specialist) 자격증이 있다. 그리고 투자 상담 분야를 위해서는 ICB(Institute of Certified Bankers)에서 제공하는 CTFA(Certified Trust and Financial Adviser) 자격증이 있으며 이 밖에도 더 많고 다양한 가계 금융관련 자격증들이 존재하고 있다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a; 1999b; www.cfp.net; Evensky, 1998). 그런데 사실상 미국의 대부분의 주(state)에서는 누구나 재무 설계사가 될 수 있다. 투자 자문에 관해서는 연방법과 주법에 규정이 있지만 '누가' 투자자문을 제공할 수 있는가에 대해서는 별다른 규정이 없기 때문에 투자자문이나 재무 설계 서비스는 사실상 누구든지 제공할 수가 있는 것이다(Hanna, 2000; Jaffe, 1998). 그러나 공인재무 설계사 혹은 CFP라는 전문자격증이 소비자들의 재무 설계 서비스에 대한 의사결정과 선택을 돕기 위한 합리적인 방법으로서 점차 확대되고 있는 실정이다. 미국의 CFP 위원회에서는 CFP 시험을 운영하고 있을 뿐만 아니라 재무 설계(financial planning) 분야를 정의하고 재무 설계 서비스 제공을 위해 필요한 지식을 규명하고, 공인 재무 설계사들에게 고객 서비스 수행을 위한 윤리규범 준수를 요구하고 있다.

### 3. 재무관련 자격증 비교; CFA, CFP, AFC 자격증을 중심으로

다음의 표는 미국의 공인 재무 분석사인 CFA, 그리고 대표적인 재무 설계 관련 자격증인 CFP와 AFC를 비교하고 있다. 일반적으로 업무상 CFA의 독점적 고유영역을 인정하 규정은 없지만 실제 투자분석과 관련된 분야에서 근무하기 위해서는 CFA 자격증이 꼭 필요한 것이 사회적인 관행이다. CFP의 경우에도 자격증이 없어도 재무컨설팅이 가능하지만 CFP 및 ChFC(Chartered Financial Consultant)와 AFC등의 자격증을 갖추는 것이 관행으로 되어 있다. 투자 상담 업무를 기초로 시작한 재무자격증은 점차 보다 광범위한 상담업무로 전이되어 최근 투자부문에만 국한된 것이 아닌 인생전반에 걸친 라이프 플랜 재무상담업무가 더 각광을 받고 있어 CFP에 대한 사회적 수요와 전망이 매우 밝다고 볼 수 있다. AFC는 재무 관련 학회에서 인증하는 자격증으로 1992년부터 시행되었고 이미 재무 상담 직종에 종사하는 사람들의 기술이나 능력향상을 위해 부가적으로 실행되어 있는 실정이며 재무상담의 주요업무가 기존의 다른 재무관련 자격증과 차별화 되어 있다는 것을 특징으로 볼 수 있다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a; 1999b; www.cfp.net; www.fpcollege.com).

요약하면, 이러한 세 가지 자격증을 비교해 볼 때, 재무관련 자격증 제도는 가장 기초적인 투자 상담에서 시작하여, 라이프 플랜 또는 인생설계의 전 영역에 걸친 상담업무로 또 더 나아가서는 재무관리 능력의 향상을 위해 재정관리능력을 증진시키는 교육의 차원으로 까지 그 범주가 확대되어가고 있다고 볼 수 있겠다.

<표 1> 미국의 대표적 재무관련 자격증의 비교

	CFA: 공인재무분석사 (Chartered Financial Analyst)	CFP: 공인재무설계사 (Certified Financial Planner)	AFC: 인증재무상담사 (Accredited Financial Counselor)
부여기관	ICFA (Institute of Chartered Financial Analysts)	CFP board (재무설계사 자격인증협회)	AFCPE(Assoication for Financial Counseling & lanning Education: 재무상담설계 교육학회)
자격부여방법	• 자격시험 합격 및 투자의 사결정분야에서 3년 이상 근무	• 교육, 시험, 현장경험, 윤리 요건을 갖추어야 하며 CFP board에 등록해야함 • 1년-5년 실무경력 인정필요 (직종에 따라 다름)	• 교육, 시험, 현장경험, 윤리 요건을 갖추어야 함. • 3인의 추천서 요구(1인 고객, 2 인 동료전문가 2인) • 2년간의 실무현장경험필요
윤리요건	시험과목에 포함	서약서 작성	서약서 작성
주요업무	투자상담 관리업무 브로커, 투자은행업무 투자회사, 뮤추얼펀드 보험, 투자자문 은행, 신탁업무	개인고객의 장래의 생활설계, 자산운용, 상속, 보험, 부동산, 세무, 은퇴설계, 사업계획등 금융분야 전반에 걸친 조언 및 상담	재무위기에 처했거나 재정적으 로 어려운 고객을 대상으로 재무 기초교육 및 금전관리행동 교육, 재무목표 달성을 위한 성공적 전 략개발을 교육

자료: [www.fpcollege.com](http://www.fpcollege.com) / [www.cfp.net](http://www.cfp.net)

#### 4. 재무 설계에 관한 기본 전제

재무 설계는 상당히 많고 복잡한 문제들이 관련되어 있는 분야이다. 구체적으로 재무목표의 설정이나 예산 편성, 보험, 투자, 퇴직 설계, 상속설계 등이 포함된다. 그렇다면 구체적으로 재무 설계의 과정(financial planning process)이란 어떠한 것을 의미하는가? 간단히 개인의 재무목표를 수립하고 그 목표에 도달하는 방법을 창출하는 과정을 말한다. 이 과정은 기존의 모든 재정적 자원을 평가하고, 그 자원을 활용할 계획을 세우고, 단기 및 장기 목표를 달성하기 위해 체계적으로 계획을 실행하는 순서로 진행된다. 그리고 이 계획은 정기적인 점검과 검토를 통해 필요한 경우에는 수정이 이루어져야 재무목표의 달성을 향해 나아갈 수가 있다. 이 과정에서 재무목표에는 고객의 모든 재무목표가 포함되어야 한다. 어떤 고객들은 자신의 모든 재무목표를

기억하지도 못하거나 열거하지 못할 수도 있는데 이를 잠재된 목표(hidden goals)라고 한다(Evensky, 1998). 특히 모든 재무목표가 다 실현 가능한 것이 아닌 경우에는 고객이 목표의 우선순위(priority)를 정할 수 있도록 재무 설계사가 도와주어야 한다. 즉, 어떤 목표가 가장 중요하고 또 어떤 목표는 두 번째로 중요한 목표이고 하는 식으로 목표를 우선 순위화 하는 과정이 시작단계에서 중요한 과정이 되는 것이다.

#### 5. 재무 설계사의 윤리 강령(Ethics of financial planner)

재무 설계사들은 어떤 윤리 기준을 따라야 하는가? 이것은 주로 수수료(commission)로 보수를 받는 재무 설계사들과 연관된 문제이며 아주 어렵고도 복잡한 문제이다. 어떤 재무 설계사들의 경우 대부분의 소득은 수수료에서

생기게 되는데, 예를 들어 특정 뮤추얼 펀드나 특정 주식을 사도록 고객을 설득하면 더 많은 수수료를 재무 설계사가 받게 되는 경우가 그것이다. 이러한 상황은 보험 상품이나 다른 금융상품의 경우에도 마찬가지이다.

공인 재무 설계사 위원회(CFP board)는 그들이 행하는 재무 설계 서비스가 궁극적으로 고객의 이익에 이바지해야 한다는 철학을 바탕으로 한 직업 윤리와 책임 강령을 제시하고 있다. 예를 들어, 202조 규정(Rule 202)은, '재무 설계업 종사자는 고객의 이익을 위해 일해야 한다'는 규정을 두고 있고, 비슷한 규정으로 703조(Rule 703)에는 '재무 설계업 종사자는 고객에게 적합한 권고안만을 만들고 실행해야 한다'는 규정을 두고 있다. 만일 어떤 공인 재무 설계사가 이 규정들이나 그 밖의 다른 직업 윤리와 책임 강령의 규정을 위반한 사실이 드러나게 되면 CFP 위원회로부터 공인 재무 설계사라는 명칭을 쓸 자격을 박탈당하게 된다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a; www.cfp.net).

그렇다면 공인 재무 설계사의 보수와 윤리 강령 사이에는 어떠한 모순이 존재하는가? 윤리 강령에서는 재무 설계사가 고객의 이익을 재무 설계사의 이익보다 우선시 하도록 요구하고 있고, 이러한 윤리 강령을 따르는 것이 장기적으로 재무 설계사에게도 더 유리한 결과를 가져다주게 된다. 비록 단기적으로는 소득이 감소할 수도 있겠지만 장기적인 관점에서 보면 이들을 다시 찾아오는 고객들의 수가 더 많아지고 다른 고객들의 구전을 통해서도 더 많은 고객들이 찾아 올 수 있기 때문이다.

## 6. 재무 설계의 과정(financial planning process)

재무 설계의 과정에는 어떤 단계들이 포함되어 있을까? CFP 위원회에 따르면 재무 설

계의 과정은 다음과 같은 여섯 단계로 이루어져 있다.

- 1> 고객과 재무 설계사와의 관계를 수립하고 규정하는 단계
- 2> 재무 목표를 포함한 고객의 가계에 대한 정보를 수집하는 단계
- 3> 재정 상태를 분석하고 평가하는 단계
- 4> 재무 설계 권고안을 개발하고 제시하는 단계
- 5> 재무 설계 권고안을 실행하는 단계
- 6> 재무 설계 권고안을 모니터하는 단계

1단계부터 4단계까지는 모든 재무 설계사들에게 공통적으로 해당이 되는 단계이지만, 마지막 두 단계인 5단계와 6단계는 모든 재무 설계사들이 다 거치는 단계는 아니다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999b). 즉 어떤 재무 설계사들은 권고안을 작성하여 고객에게 제시하고 설명을 한 후 뮤추얼펀드 투자자나 보험 중개인과 같은 차후 상담할 다른 전문가를 소개시켜 주기도 하는 것이다. 따라서 재무 설계사는 재무 설계 과정을 실제로 수행해 감에 있어서 다른 금융전문가와 연합하여 업무를 하게 되는 경우가 많다고 볼 수 있다.

## 7. 재무 설계사와 고객관리 과정(Process of client relationship)

전통적으로 은행원, 증권 중개인 등 재무서비스 업계 종사자들의 고객들은 대부분이 남자들이었다. 그러나 오늘날 미국 재무 설계사들의 고객들 중 여성고객이 증가하고 있고 부부가계의 경우 부부 양쪽을 모두 상담하는 추세가 증가하고 있다. 즉 부부가계의 경우 재무의사결정에 있어서 보다 평등 지향적인 경향이 있으므로 부부 모두가 고객이 될 수 있는 것이다. 미국에서는 또한 상당한 재력을

지니고 있는 이혼한 여성들과 사별한 여성들, 그리고 결혼을 하지 않은 여성들도 재무 설계사의 고객이 될 수 있다. 누가 고객인가 하는 문제에 관해서 CFP 위원회에서는 '업무 지식 요건(Job Knowledge Requirements)'에 '동성 관계를 비롯한 모든 커플 관계로 이루어진 가계'를 포함시키고 있다. 이러한 고객의 다양성은 오늘날 미국 재무 설계사들이 가계구성의 다양성에 민감해야만 하는 이유를 제시해주고 있다. 즉 재무 설계사는 고객의 어떤 특정한 관계를 추측하거나 어떤 특정인이 결정을 내릴 것이라고 짐작하고 재무서비스를 제공해서는 안 되며 그 가계를 구성하는 구성원의 다양성에 초점을 두어야 한다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a; 1999b).

### 1) 고객과의 관계

재무 설계사는 고객과 재무 설계사와의 관계에 대한 명확한 인식과 규정이 필요하다. 고객과 재무 설계사 사이의 관계는 한번의 재무상태의 평가로 끝나는 관계일 수도 있지만 보통 상당한 기간동안 지속되는 관계가 될 수도 있다. 즉 고객은 모든 것을 포함하는 포괄적인 재무 설계(comprehensive financial plan)를 원할 수도 있고, 상속설계나 자산배분문제와 같은 특정 문제에 관한 단순한 답변만을 원할 수도 있다.

미국에서는 가계 재무 설계(family financial planning)를 학생들에게 실제로 가르치는 수업에 있어서 포괄적인 접근방식(comprehensive approach)을 강조하는데 그 이유는 재무 설계의 모든 영역이 서로 상호 연관되어 있기 때문이다. 예를 들면 은퇴설계는 상속설계, 자녀 학자금 설계, 소득세 문제들과 서로 연결되어 있기 마련이다. 이것은 의과대학의 학문에 비유하여 설명될 수 있다. 의사가 되려는 학생들은 비록 나중에는 '발' 질병을 전문으로 다

루는 의사가 되거나, 정신 의학을 전공하게 된다고 하더라도 일단 모든 것을 배워서 일반적인 지식을 갖추어야 한다. 그 이유는 세부 영역의 전문의가 된다고 하더라도 인간의 각 신체 부분들은 상호 연관되어 있기 때문에 인간의 신체에 대한 모든 지식을 습득하고 있어야 하기 때문이다. 다시 말하면 인체의 모든 부분에 대한 포괄적인 지식을 갖추고 있어야 세부 전공분야의 의사역할을 더욱 전문적으로 잘 할 수 있는 것이다(Hanna, 2000; Jaffe, 1998). 이와 같이 재무 설계를 배우는 학생들도 단지 투자만, 혹은 보험만 공부해야 하는 것이 아니라 가계의 재무결정에 관련된 여러 가지 문제들과 이의 상호관련성에 관해 이해하고 있어야 각 세부적인 영역에서도 전문적인 능력을 더 잘 발휘할 수 있게 된다.

### 2) 고객정보 수집하기

그렇다면 재무 설계안을 위해서는 어느 정도의 고객정보가 필요한가? 고객의 가계에 관한 정보를 수집하는 것은 상당히 힘든 작업이다. 특히 방대한 양의 정보가 요구되는 포괄적인 재무 설계의 경우에는 더욱 그러하다. 재무 설계를 위한 고객관련 정보의 수집과정은 병원에서의 종합건강검진을 받는 것에 비유될 수 있다. 병원에 가서 종합건강진단을 받으려면 일반적으로 먼저 옷을 벗고, 그 다음엔 간호사나 의사가 피를 뽑고 거북하게 신체의 여기저기를 눌러 보고 찢어 보고 하는 과정을 거쳐야 한다. 포괄적 재무 설계안을 개발하기 위한 정보수집의 과정도 그와 유사하다. 설사 고객이 재무 설계사에게 말하거나 보여주기 곤란해 한다 하더라도 재무 설계사가 최대한 많고 자세한 정보를 알아야만 적절한 재무 설계안과 제안서를 작성할 수가 있는 것이다.

고객 정보의 수집에는 어떤 문제점들이 존

재하는가? 어떤 경우에 고객들이 상세한 재무 기록들을 보유하고 있고 자신들의 재무목표를 명확하게 말할 수 있는 경우도 있는 한편, 재무기록들이 미비하고 고객들이 재무목표에 대해 생각조차 해 본 적이 없는 경우도 허다하다. 예를 들어 약 50대 가량의 나이가 지긋한 고객들은 재무기록들을 아주 잘 보유하고 있고 자신들의 재무목표와 언제 퇴직하고 싶은지에 관해 미리 생각을 해보았을 것이며 그리고 재무 기록을 재무제표 등으로 간단하게 정리할 수도 있을 것이다. 그러나 20~30대의 젊은 고객들은 재무기록을 정리해 놓지 않았을 수도 있고 자신들의 총자산이 얼마인지 모를 수도 있을 것이며, 대차대조표도 만들어 본 적이 없고 자신들의 재무목표를 특별히 생각해 보지 않았을 가능성이 크다.

구체적으로 재무 설계를 위해서는 고객과 관련된 어떠한 정보가 필요로 하는가? 미국 CFP 위원회에서는 재무 설계에 요구되는 고객관련 정보를 다음과 같이 수집할 것을 제안하고 있다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a, 1999b).

우선 면담이나 질문지를 통해 재무적 자원(financial resources)과 부채(liabilities)에 관한 정보를 고객으로부터 수집한다. 단순한 질문지만으로 조사가 이루어진다면 대답이 부정확할 수 있으므로 실제로 고객과의 대화를 통해서 정보를 얻는 것이 바람직하다. 어떤 경우에는 정보를 입수하는 이 과정이 고객과의 대화인 동시에 고객을 교육시키는 과정이 되기도 한다. 왜냐하면 자산이 무엇인지, 부채가 무엇인지, 어떻게 지출을 계산해야 하는지 잘 모르는 고객의 경우는 재무 설계사와의 대화를 통해서 여러 가지 유용한 개념을 배울 수가 있기 때문이다.

CFP 위원회가 제시한 또 다른 종류의 정보는 고객의 개인적인 재무목표와 요구(needs),

그리고 우선순위를 결정하는 것이다. 모든 고객이 진지하게 수립한 재무목표를 다 보유하고 있는 것도 아니고 그것을 모두 명확하게 표출할 수 있는 것도 아니다. 어떤 고객에게는 잠재된 목표(hidden goals)가 있을 수도 있다. 따라서 재무 설계사는 고객이 이렇게 재무목표를 열거하고 그것을 우선 순위화 할 수 있도록 그 과정을 도와주어야 한다(www.cfp.net). 예를 들면, 젊은 고객의 경우는 퇴직에 대해서 생각해 본 적이 없을 수도 있지만 어느 시점에서는 거의 모든 사람들이 퇴직을 하게 되므로 그것을 재무목표에 현실적으로 포함시켜야 한다. 따라서 이 단계의 정보 수집은 고객과의 진지한 대화를 통해서 이루어지는 것이 가장 바람직하다.

그 다음으로 필요한 것은 고객의 가치관과 태도, 기대 수준을 평가하는 것이다. 특히 미래 소득과 가계의 경제상황 등에 대한 고객의 기대수준은 그들의 재정적 행동과 관련성이 높으며 따라서 매우 중요한 정보라고 할 수 있다. CFP 위원회에 따른 또 다른 고객정보는, 고객의 투자기간(time horizon)을 확정하는 것이다. 투자기간은 은퇴나 자녀의 대학진학 등과 같은 특정 사건까지 남아 있는 기간이 되지만 다소 주관적인 요소가 개입될 수도 있다.

필요한 정보의 또 다른 종류로는, 고객의 위험감수정도(risk tolerance level)를 판단하는 것이다. 이것은 사실 고객 태도의 문제라고 할 수 있지만 재무 설계 과정과 재무 설계사가 개발해 낼 최종 권고안에 있어서 매우 중요한 요소이기 때문에 CFP 위원회에서는 이것을 분리시켜 규정하고 있다. 위험감수정도가 중요한 이유는 고객이 가질 수 있는 여러 가지 다양한 투자결정 대안 중에서 고객의 위험감수의 정도에 따라 어떤 대안이 적합한지가 결정되기 때문이다. 어떤 고객들은 주식시



장의 등락이나 위험을 비교적 잘 견뎌내지만, 잘 참아내지 못하는 고객들도 있기 때문이다.

필요한 정보의 또 다른 종류로는 실제 재무 설계에 적용 가능한 고객의 재무기록과 서류들을 수집하는 것이다. 구체적으로 요구되는 것들은 고객들의 소득세 기록 사본, 뮤추얼 펀드 일람표 사본, 주식, 포트폴리오, 지출액, 소득액 등이다. 이러한 정보를 제공하는 것을 고객이 꺼리거나 탐탁치 않게 여길 수도 있지만 재무 설계사가 그 고객에게 가장 적합한 재무 설계안을 개발하기 위해서 요구되는 필수적인 과정이다.

### 3) 고객의 재정상태 진단

위에서 제시한 모든 고객정보에 기초하여 작성되는 재무 설계안에는 어떠한 내용들이 포함되는가? CFP 위원회는 고객을 위한 재무 설계안에 포함될 다음과 같은 13가지의 항목을 제시하고 있다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a, 1999b).

- 1> Financial position: 자산상태표
- 2> Cash flow: 현금의 유입과 유출, 수지상태표
- 3> Estate tax: 상속세 설계
- 4> Capital needs at retirement: 퇴직자금설계
- 5> Capital needs projections at death: 생명보험설계
- 6> Capital needs: disability: 장해보험설계
- 7> Capital needs: special: 특별목적의 필요자금설계
- 8> Income tax: 소득세 설계
- 9> Employee benefits: 피고용자 급부설계
- 10> Asset allocation: 자산배분설계
- 11> Investment: 투자설계
- 12> Risk: 위험관리설계
- 13> List of prioritized action items: 실천행동의 우선순위화

가장 첫 번째 항목은 가계의 재정상태를 나타내주는 재무제표의 작성이다. 이것은 자산과 부채, 그리고 순자산을 나타내주는 재무제표로서 자산상태표 또는 대차대조표(balance sheet or net worth statement)가 된다. 두 번째는 현금의 유입과 유출부분으로서 이것은 가장 최근 1년 동안의 수지상태표(income and expense statement or cash-flow statement)를 의미한다.

재무 설계안에 포함되어야 할 또 다른 부분은 유산상속설계의 분석, 특히 상속세 부분이다. 상속설계부분은 어떤 가계의 경우는 특히 까다로운 부분이 될 수도 있다. 재무 설계안의 또 다른 부분은 퇴직 시의 필요 자금이다. 이것은 고객이 퇴직할 시기가 되었을 때 안락한 퇴직생활을 위해 어느 정도의 자금이 축적되어 있어야 하는지를 의미하는 것으로서, 그 자본으로부터 나올 수 있는 소득이나 총 자금을 연금과 퇴직 시에도 계속되는 다른 소득과 합하여 계산하게 된다.

재무 설계안에 포함되어야 할 또 다른 항목은 고객의 사망 시 필요자금의 예측이다. 이것은 생명보험 요구의 분석이라고 할 수 있으며 고객의 사망 시 장례비용을 비롯한 유가족들의 생계를 충당할 수 있는 충분한 자산이나 생명보험이 있는지 또는 추가적인 생명보험의 구입이 필요한지 등을 점검해주는 분석이다. 결혼한 부부인 경우에는 남편과 아내에 대한 생명보험 요구 분석을 각각 개별적으로 실시하게 된다. 또 다른 부분은 장해시의 필요 자금인데 이 부분은 생명보험 부분과 상당히 유사한 분석이다. 만약에 주요 소득자가 장해를 입어 소득능력을 상실하게 될 경우 유가족들의 생계를 충당할 수 있는 정도의 장해보험상품이 필요로 되며 이 부분을 측정하기 위한 설계이다. 또 다른 항목은 특별목적의 필요자금설계이다. 미국에서 이 경우의 가장 대

표적인 예는 자녀들의 대학교육 자금을 위한 저축이다. 즉 자녀들을 그들이 원하는 대학에 보내기 위해서는 대학 입학 때까지 얼마만큼의 자금을 축적해야 하는가를 분석하는 것이다(Hanna, 2000; Pacelle, 2000).

그 다음 항목은 소득세이며 이는 매우 복잡한 이슈들이 관련되어 있는 분야로서 전문적 지식과 정보가 요구되는 분야이다. 다음은 피고용자 급부에 대한 부분으로서 고용주가 고객에게 어떤 종류의 급부 혜택을 제공하고 있는가에 대한 분석이다. 다음 항목은 자산배분과 투자설계 부분이다. 이 두 항목은 서로 매우 연관성이 높는데, 자산배분은 예를 들어 총자산 중 몇 퍼센트가 부동산에 투자될지, 몇 퍼센트가 주식에 투자될지 등에 관한 사항을 의미한다. 투자는 보유하고 있는 투자자산에 대한 구체적인 목록을 작성해야 하는데, 예를 들어 주식을 보유하고 있다면 어떤 종류의 주식을 얼마만큼 보유하고 있고 그 주식이 얼마나 강세를 보이고 있는지 등에 관한 사항을 상세히 기술하는 것이 필요하다.

위험에 관한 평가는 전반적인 보험 평가와도 유사하다. 즉 투자 문제도 포함할 수 있고 앞에서 언급한 생명보험과 장해보험 이외에 자동차보험, 가정화재보험, 도난보험, 책임보험 등을 추가할 수도 있다. 마지막으로 우선순위화 된 행동 항목의 목록이다. 고객이 무엇을 가장 먼저 해야 하는가, 두 번째로는 무엇을 해야 하는가 등과 같이 실천상의 행동의 우선순위를 정하는 작업이다.

## 8. 재무 설계사의 보수

재무 설계사의 보수는 어떻게 결정되는가? 미국의 대부분의 재무 설계사들은 사례금(fee)과 수수료(commissions)가 혼합된 형태로 보수를 받는다. 포괄적인 재무 설계 서비스에 대

한 보수에 있어서는 일회성의 고정된 금액이 될 수도 있고 일정기간 동안 정기적인 금액으로 청구될 수도 있으며, 그 청구 금액은 몇 백 달러에서부터 수천 달러에까지 이른다. 보통 몇 백 달러 정도의 비용으로 고객이 얻을 수 있는 것은 재무 설계사가 고객에 대한 정보를 컴퓨터 프로그램에 입력해서 그 컴퓨터 프로그램이 만들어낸 약 삼십 페이지 정도의 보고서에 불과하다. 그러한 재무 설계안은 그 특정 고객의 요구에 정확하게 꼭 들어맞지는 않는 것이 보통이며 개별 고객의 상황과 요구에 적합한 포괄적인 재무 설계를 받으려면 비용이 수천 달러에 달한다(Evensky, 1998).

재무 설계사들은 지속적인 관계를 맺고 있는 고객에게 1년간 고정된 사례금(fee)을 청구하거나 관리하고 있는 자산의 몇 퍼센트를 사례금으로 청구할 수도 있다. 예를 들어 '일년에 1 퍼센트' 이런 식으로 고정된 비율의 사례금을 청구하게 된다(Certified Financial Planner Board of Standards, 1999a). 예를 들어서 어떤 고객이 십만 달러의 투자자산을 소유하고 있다면 그 고객의 재무 설계사는 그 십만 달러의 투자 자산에서 연간 천 달러를 받게 되는 것이다.

## 9. 이상적인 재무 설계사

그렇다면 과연 이상적인 재무 설계사란 어떠한 사람일까? 이상적인 재무 설계사는 이상적인 의사와 같다고 할 수 있다. 즉 재무 설계사는 고객의 상황을 완전히 평가하기 위해 충분한 시간을 들여야 하고, 가능한 모든 대안을 연구하고, 고객의 다양한 목표와 가장 잘 맞는 대책을 처방해야 한다. 물론 모든 의사들이 다 이상적인 것은 아니듯이 재무 설계사들이 모두 이렇게 이상적이지는 않을 것이다. 그러나 이러한 이상적인 재무 설계사에

대한 상을 가지고 있는 것은 재무 설계의 직업영역과 업무의 방향 규정에 있어서 매우 중요하다 할 수 있다.

재무 설계사 업무는 구체적으로 어떤 식으로 이루어지는가? 크게 두 가지로 나눠 살펴볼 수 있다. 한 가지는 개인 사무실을 가지고 있는지, 아니면 큰 회사, 즉 대기업에서 일하는지의 여부이며, 또 다른 하나는 재무 설계사가 재무 설계안 전체를 혼자서 작성하는지, 아니면 다른 형태의 전문인들과 공동 작업하는지와 관련되어 있다. 사실상 재무 설계사가 고객을 다른 전문인에게 소개할 수도 있다. 마치 의사가 환자에게 "나는 일반 개업의라서 수술을 해야 할 경우 수술은 제가 하지 않습니다. 외과 의사를 소개 시켜드리죠."라고 말하는 것과 같은 경우이다. 또는 거대한 자산이 걸린 복잡한 재무문제의 경우에는 재무 설계사가 다른 금융전문가들로 구성된 팀을 조직할 수도 있다. 예를 들어 상속설계 분야의 전문변호사와 소득세 전문 회계사, 투자를 전문으로 하는 증권 증권개인과 같이 하나의 팀을 구성하여 일하는 것이 상당한 정도의 재산을 가진 고객의 경우는 매우 일반적인 방식이라 할 수 있다.

#### IV. 결 론

결론적으로 미국의 재무 설계사(financial planner)의 전망을 살펴볼 때, 1980년부터 증가하고 있는 금융사기 사건들로 인해 자격 있고 신뢰할 만한 재무 설계사에 대한 수요는 급증하고 있다고 볼 수 있다. 미국에서 재무 설계 서비스의 혜택을 받을 수 있는 가계는 수백만 가계에 달하고 있다. 또한 미국에서는 '재무 설계사(financial planner)'가 가장 바람직한 직종들 중 하나로 꼽히고 있다. 그 이유는 단지 보수가 높기 때문만이 아니라 재무 설계사의

좋은 근무조건과 독립성 때문인 것으로 해석된다. 재무 설계사는 그 날 그 날 자신이 해야 할 일을 스스로 결정할 수 있으며, 고객들이 그들의 목표에 도달할 수 있도록 돕는다는 직업적 보람과 성취를 가질 수 있다. 미국의 경우 거대한 베이비붐 세대가 퇴직연령에 가까이 감에 따라서 재무 설계 서비스에 대한 수요의 급증이 예상된다. 따라서 앞으로 재무 설계 서비스 영역의 수요는 더욱더 증가해갈 것이며, 금융업 분야의 발전과 더불어 더욱 전문화된 분야로 발전해 나갈 것으로 전망된다.

우리나라의 경우 역시 이미 증권업계에서부터 시작된 투자상담사, 증권분석사, 자산관리사 등의 자격증과 더불어 최근 개인의 금융 자산관리에 대한 수요가 급증하고 있는 추세이다. 그러나 경험과 자격을 제대로 갖춘 자산관리 전문가는 찾기 힘든 것이 현실이다. 앞으로 개인 자산관리 시장에 대한 수요의 급증을 인식하고 자산관리 전문가의 양성을 위한 학계와 실무업계의 협동적 노력이 요구된다. 또한 향후 자산관리 전문가에 대한 사회적인 수요와 더불어 각종 자격증의 운영에 대한 비교문화적인 연구가 필요하며, 동시에 이러한 재무 설계 전문가를 보다 효율적으로 양성하기 위한 학계의 심층적인 협동 연구가 필요하다고 보겠다.

이미 앞서 살펴본 바와 같이 미국의 경우 투자업무중심에서 라이프 플랜 상담업무로 더 나아가 개인재정능력을 향상시키는 교육업무까지 재무상담과 관련된 업무는 향후 개인고객의 요구에 따라 보다 세부적이고 심층적으로 발전될 가능성이 크다. 따라서, 이와 관련된 업종이 금융기관과는 별개로 독립적인 운영도 가능한 것을 감안해 볼 때, 보다 공신력 있는 자격증이 필요하다. 미국의 경우 특히 증권분석사를 비롯해 재무 설계와 관련된 자격증에

서 윤리강령이 시험문제에 포함되며 서약서를 작성하게 하는 등 재무 설계사의 윤리조건이 매우 강조되고 있는 실정이다. 재무 설계사의 업무가 투자수익이나 관련 금융기관의 이익만 고려한 것이 아닌 보다 고객의 입장에서 고객의 재정관리에 대한 책임감 있는 상담업무를 강조하고 있는 것은 상당한 시사점을 가지고 있다.

이러한 점에서 살펴볼 때, 외국의 사례를 연구하는 것은 각종 협회에서 공신력 없는 자격증이 운영되고 있고, 고객유치경쟁에만 초점을 맞추어 윤리강령의 초점을 흐리고 있는 국내의 재무관련 자격증 실태와 관련하여 향후 국내의 재무 설계사 발전방향에 많은 참고 사항이 될 수 있다고 본다.

### 【참 고 문 헌】

- 1) American Bankruptcy Institute(1999, March 1). Bankruptcies break another record in 1998.[WWW document]. URL <http://www.abiworld.org/release/98calendaryearfilings.html>
- 2) Aubin, D.(2000, Feb. 14). Private asset managers are in demand as newly rich seek portfolio guidance. Wall Street Journal. p.B13A.
- 3) Certified Financial Planner Board of Standards (1999a). Job knowledge requirements of the Certified Financial Planner Licensee: Topics, importance, values and target cognitive level. [WWW document]. URL [http://www.cfp-board.org/cert\\_gibtpx.html](http://www.cfp-board.org/cert_gibtpx.html)
- 4) Certified Financial Planner Board of Standards (1999b). What you should know about financial planning. [WWW document]. URL [http://www.cfp-board.org/cons\\_expect.html](http://www.cfp-board.org/cons_expect.html)
- 5) Evensky, H.(1998). Wealth Management: The financial advisors guide to investing and managing client assets. New York: McGraw-Hill/Irwin
- 6) Federal Reserve Board.(2000). Federal Reserve Board Bulletin.
- 7) Hanna, S.(2000). Financial statements and budgeting. Garman: E.T
- 8) Jaffe, C.A.(1998). The right way to hire financial help. MIT Press.
- 9) Pacelle, M.(2000, March 1). Investors get invitation to come mix with ockefellers. Wall Street Journal, p.C1, C17.
- 10) Votava, G. J.(1999, February 24). Statement before the U.S. Senate Committee on Finance.
- 11) Yuh, Y., Montalto, C. P., & Hanna, S.(1998). Are Americans prepared for retirement?. Financial Counseling and Planning, 9(1), 1-12. [Also available as a WWW document]. URL <http://www.hec.ohio-state.edu/hanna/yuh98.htm>
- 12) <http://www.cfp.net>
- 13) <http://www.fpcollege.com>

### 부록 : 미국 CFP 시험 주제 리스트

다음은 미국 CFP 자격시험의 기초가 되는 주제들이다. 각 시험문항은 괄호 안에 제시된 퍼센트 내에서 다음 주제들 중 하나와 연관되어 출제된다. 시험문항은 실제 재무설계의 상황과 관련하여 출제되기도 한다. 또한 다음의 주제들은 자격시험을 대비한 필수교과목의 주제이기도 하고 CFP 위원회에서 제공하는 CFP 교육연수 프로그램의 주제이기도 하다(<http://www.cfp.net/become/topiclist.asp>).

### GENERAL PRINCIPLES OF FINANCIAL PLANNING (13%)

1. Financial planning process
2. CFP Board 's Code of Ethics and Professional Responsibility and Disciplinary Rules and Procedures
3. CFP Board 's Financial Planning Practice Standards
4. Personal financial statements
5. Budgeting
6. Emergency fund planning
7. Credit and debt management
8. Buying vs. leasing
9. Function, purpose and regulation of financial institutions
10. Client attitudes and behavioral characteristics
11. Educational funding
12. Financial planning for special circumstances
13. Economic concepts
14. Time value of money concepts and calculations
15. Characteristics and consequences of types of entities
16. Characteristics and consequences of property titling
17. Financial services industry regulation requirements
18. Business Law
19. Quantitative analysis
20. Monetary settlement planning

#### INSURANCE PLANNING AND RISK MANAGEMENT (10%)

21. Principles of insurance
22. Analysis and evaluation of risk exposures
23. Legal aspects of insurance
24. Property and casualty insurance (individual and business)
25. General business liability
26. Health insurance (individual)
27. Disability income insurance (individual)

28. Long-term care insurance (individual and joint)
29. Life insurance
30. Viatical settlements
31. Insurance needs analysis and rationale
32. Taxation of life, disability and long-term care insurance
33. Insurance policy selection
34. Insurance company selection and due diligence

#### EMPLOYEE BENEFITS PLANNING (8%)

35. Employee benefit plans
36. Employee stock options
37. Stock plans
38. Non-qualified deferred compensation
39. Employer/employee insurance arrangements

#### INVESTMENT PLANNING (19%)

40. Types and use of investment vehicles
41. Types of investment risk
42. Measures of investment risk
43. Measures of investment returns
44. Time-influenced security valuation concepts
45. Bond and stock valuation methods
46. Portfolio management and measurement concepts
47. Formula investing
48. Investment strategies
49. Asset allocation and portfolio diversification
50. Efficient Market Theory (EMT)
51. Asset pricing models
52. Leverage of investment assets
53. Hedging and option strategies
54. Tax efficient investing
55. Investment strategies in tax-advantaged accounts
56. Taxation of investment vehicles

**INCOME TAX PLANNING (17%)**

- 57. Income tax law fundamentals
- 58. Tax compliance
- 59. Income tax fundamentals and calculations
- 60. Tax accounting methods
- 61. Tax characteristics of entities
- 62. Income taxation of trusts and estates
- 63. Basis
- 64. Cost-recovery concepts
- 65. Tax consequences of like-kind exchanges
- 66. Tax consequences of gain or loss on sale of assets
- 67. Alternative Minimum Tax (AMT)
- 68. Tax management techniques
- 69. Passive activity and at-risk rules
- 70. Tax implications of changing circumstances
- 71. Charitable contributions and deductions

**RETIREMENT PLANNING (18%)**

- 72. Retirement needs analysis
- 73. Social Security [Old Age, Survivor, and Disability Insurance (OASDI)]
- 74. Medicare
- 75. Types of retirement plans
- 76. Qualified plan rules and options
- 77. Other tax-advantaged retirement plans
- 78. Regulatory considerations

- 79. Plan selection for businesses (key factors affecting selection)
- 80. Investment considerations for retirement plans
- 81. Distribution rules, alternatives and taxation

**E S T A T E P L A N N I N G (15%)**

- 82. Methods of property transfer at death
- 83. Estate planning documents
- 84. Gifting strategies
- 85. Gift taxation and compliance
- 86. Incapacity planning
- 87. Estate tax calculation and compliance
- 88. Satisfying liquidity needs
- 89. Powers of appointment
- 90. Types, features and taxation of trusts
- 91. Qualified interest trusts
- 92. Charitable giving
- 93. Use of life insurance in estate planning
- 94. Valuation issues
- 95. Marital deduction
- 96. Deferral and minimization of estate taxes
- 97. Intra-family and other business transfer techniques
- 98. Disposition of estate
- 99. Generation-Skipping Transfer Tax (GSTT)
- 100. Fiduciary responsibilities
- 101. Income in Respect of a Decedent (IRD)