

벤처의 도전정신을 일깨우는 찰스슈왑의 도전

월스트리트는 국제금융계를 좌지우지하는 세계금융산업의 핵이다. 월스트리트는 지구촌 금융의 핵심 기관과 인재가 총집결한 곳인 탓에 새벽부터 밤까지 숨쉴 틈조차 없이 끊임없이 펼쳐지는 피말리는 경쟁이 치열한 사실상의 전쟁터다. 특히 메릴린치, 모건스탠리, 골드만삭스, 리먼브라더스 등 1백여 년이 넘는 역사를 가진 투자은행들은 세계 전역을 대상으로 영업을 펼치며, 해외 금융회사들이나 군소 투자회사들이 끼어들 틈을 좀체로 주지않았다.

대공황에서도 살아남았던 월스트리트와 기존 금융자본들이 혼란에 빠지게 된 것은 나스닥과 벤처 붐, 인터넷의 활성화가 세계경제를 뒤흔든 데 따른 것으로 그 기점은 1998년이였다. 인터넷이 보편화되면서 정보기술(IT)의 혁명기가 도래했고, 금융산업에서 온라인트레이딩이 시작된 것이 바로 그 전환점이었던 것이다. 금융환경의 획기적 변화가 시작되면서 기존 투자은행들의 권위의 벽이 서서히 허물어지기 시작한 것이다.

그 선두에는 미국 최대의 온라인 증권사인 찰스슈왑을 진두지휘한 최고경영자(CEO) 찰스 척 슈왑(Charles Chuck Schwab) 회장이 서있었다. 그는 1971년 '투자자들에게 미국에서 가장 유익하고 윤리적인 중개 서비스를 제공하겠다'는 목표를 갖고 자신의 이름을 딴

찰스슈왑을 창업했다. 그는 대부분의 금융 회사들이 시장에 접근할 수 있는 능력과 투자할 자금이 있는 사람들에게 조차 기회를 제대로 제공하지 않고 있다고 생각했고, 실제 전문가와 엘리트 중심이었던 금융서비스 산업의 대혁신과 자신의 성공을 자신했다. 찰스슈왑은 전형적인 위탁증권사로 출발한지 3년 뒤인 1974년 할인증권사로 변신을 시도했다.

슈왑은 자기 계좌를 직접 관리하고 투자에 관심을 갖고 있는 사람들에게 자신의 돈으로 시장에 참여할 기회를 제공함으로써 이윤을 창출할 수 있다고 생각했고, 좋은 일을 하면서 동시에 이익도 내는 '자본주의 정신에 충실한' 자신의 가치관에 부합되는 회사를 만드는 것이 꿈이었다. 그러나 사정은 그렇게 녹록하지 않았다. 지금은 미국내

에 65개 자회사와 전세계 300개의 지점을 거느리고, 7백만 명의 고객 및 자산 1조 3,000억 달러에 달하는 세계적인 증권사가 됐지만, 당시는 언제 도산할지 모르는 위기의 나날을 보내야 하는 상황이 이어졌다. 그러나 슈왓은 자신의 꿈을 위해 묵묵히 준비하며 금융서비스와 증권분야에서 실력을 탄탄하게 길러나갔다. 온라인 할인 증권사로 출발한 슈왓은 자문서비스와 뮤추얼펀드, 기관 자금 관리 서비스 등으로 금융서비스를 다각화하며 영역을 확장하면서 세계적인 증권사로 사세를 키워갔다.

마침내 인터넷 문화가 활성화된 1990년대 후반, 미국에서 일부 기관 투자자가 증권회사 주문 시스템에 접속해 매매주문을 전산화되는 가운데 슈왓은 샌프란시스코의 소마 거리에 있는 본사 회장실에서 데이비드 포트릭 사장과 치열한 격론과 고민을 반복한 끝에 사이버 트레이딩을 도입키로 하는 역사적인 결정을 했다.

슈왓은 1998년 1월 15일 기자회견을 갖고 온라인 주식거래를 전면 도입하며, 수수료를 29달러 95센트의 단일요금으로 책정한다고 발표했다. 당시 지점 수수료가 80달러였기 때문에 현장 증권거래 정서로는 상상할 수 없는 가격파괴를 넘어선 가격혁명이었다. 월스트리트는 큰 충격을 받았고, 그 파장은 일파만파로 퍼져나갔다.

IT산업의 미래를 감지하고 인터넷 주식거래야말로 온라인 시스템 응용이 필요하다고 확신했던 그는 초기 손실을 감수하겠다고 다짐했지만, 손실 규모는 만만치 않았다. 직원들이 올리는 조사보고서에는 첫 해 손실이 1억 2,500만 달러까지 나올 수 있다는 전망이 제시됐다. 그는 더 이상 미루는 것은 의미가 없으며, 과감한 추진을 지시했다. 그 결과 1998년 1.4분기 동안 수입이 3% 하락했고, 회사의 주가는 9%가 급락했다. 슈왓 회장은 손실부분을 네트워크 시스템 혁신으로 보충하도록 했다.

그러나 동시에 시장은 이미 찰스슈왓의 편으로 이동하고 있었다. 온라인 주식거래는 언제 어디서든 거래가 가능한 데다 시간차 공격이 가능하고, 수수료가 싸고, 보다 많은 주문을 보다 빨리 처리할 수 있다는 장점 때문에 투자자들이 속속 사이버트레이딩으로 움직여갔기 때문이다. 결국 1997년 말 3,540억 달러였던 찰스슈왓의 고객예치 자산규모는 불과 2년만인 1999년 말 두 배 수준인 7,000억 달러를 돌파했다. 그해 뉴욕 월가가 아닌 샌프란시스코에 본사를 둔 중소 증권사 찰스슈왓은 일약 미국내 5대 증권사로 등극했고, 사이버 트레이딩 분야의 최강자로서 월가 뿐 아니라 세계시장의 흐름을 주도하는 위치에 올라섰다.

최근 월스트리트의 분석에 따르면 찰스 슈왓이 3년 내로 고객 자산 부문의 1위 주자인 메릴린치를 능가할 것으로 전망됐다. <마켓워치>

에 따르면 씨티그룹의 애널리스트 프라샨트 바티아는 지난 7월16일(현지시간) 발표한 보고서에서 “슈왓의 구조적인 성장세가 가속화되면서 앞으로 3년 안에 현재 미국 고객 자산 부문에서 선두를 달리고 있는 메릴린치를 제칠 것”이라고 내다봤다.

씨티그룹에 따르면 2007년 1.4분기 현재 메릴린치의 전체 고객 자산은 1조 5,000억 달러를 소폭 상회하는 가운데 찰스슈왓은 1조 3000억 달러, 씨티그룹의 자회사인 스미스 바니가 1조 2,000억 달러를 기록하고 있다. 특히 2001년 이후 메릴린치의 시장 점유율은 3.7% 하락한 반면 찰스슈왓은 3.2% 상승한 것으로 나타나, 메릴린치의 하락세와 찰스슈왓의 상승세는 이같은 역전 전망을 뒷받침하고 있다. <마켓워치>는 “더 중요한 사실은 규모보다 슈왓의 순익이 메릴린치의 두 배가 될 것이라는 사실”이라며 “42조 달러에 달하는 미국 전체 가계 금융자산 가운데 슈왓이 차지하는 비중은 1%포인트 늘어나 4년 안에 순익이 두 배가 될 것”이라는 전망을 제시했다.

찰스슈왓의 도전은 시사하는 바가 크다. 세상의 변화를 정확하게 읽고, 남들이 나태한 사이 과감한 도전정신으로 새로운 세상을 개척해 나가야만 치열한 경쟁에서 살아남고, 세계시장에서 맞설 수 있는 경쟁력을 가질 수 있다는 점이다. 그 과정에서 찰스 슈왓이 추구한 기업가치들은 큰 역할을 했다. “고객들에게 공정하고 사려 깊은, 그리고 책임감 있는 서비스를 제공해야 한다. 친애하는 우리의 직원들을 존중하고 팀워크를 강화해야 한다. 우리가 하는 일과 일하는 방법을 향상시키기 위해 끊임없이 노력해야 한다. 고객의 신뢰와 기대를 저버리지 말아야 한다”는 기업가치는 찰스슈왓의 도전행로에서 중요한 역할을 했다.

중국의 전략가인 손자는 <손자병법>에서 “최고의 방법은, 사전에 적의 의도를 간파하고 이를 쳐부수는 일이다. 그 다음의 방법은, 적의 동맹 관계를 분단시켜 고립시키는 일이며, 그 다음의 방법이 싸우는 일이다. 그리고 최하의 방법이 성을 공격하는 일이니, 성을 공격하는 것은 다른 방법이 없을 때 한다”(故上兵伐謀, 其次伐交, 其次伐兵, 其下攻城. 攻城之法爲不得已)라고 했다. 시장의 의도와 경쟁자들의 의도를 간파하고 시장에서 우뚝 서는 기업가정신이 바로 도전의 성공을 이끌어 낼 수 있는 것이다. 경영석학 피터 드러커는 “기업가 정신을 바탕으로 끊임없는 혁신을 추구해나갈 수 있을 때 비로소 한 사회가 다음 사회로 진보해 나갈 수 있다”고 했다. 투자욕을 잃고 도전정신을 잊어버린 우리 벤처기업가들이 현 상황에 자족하지 말고 새로운 세상을 만드는 주역이 되기 위해 기업가 정신을 가다듬어야 할 때다.