

OPINION

연구위원
권민경

공모부동산펀드의 문제점과 개선 방안: 독일 사례를 중심으로*

코로나19 사태와 금리 인상의 충격으로 공모부동산펀드 시장이 심각한 침체를 겪고 있다. 소수의 부동산에 집중된 투자 구조와 작은 펀드 규모, 운용 역량 축적의 어려움, 유동성 문제 등은 현재 공모부동산펀드가 직면한 주요 문제들이다. 이러한 구조적 한계는 펀드의 성과 지속성을 저해하며, 일반투자자에게 안정적인 투자 기회를 제공하는 데 어려움을 초래한다. 반면, 독일의 개방형 부동산펀드는 오랜 운용 경험을 토대로 다양한 자산에 분산투자함으로써 일반투자자에게 안정적인 수익성을 제공하고 있다. 독일 사례는 국내 공모부동산펀드의 문제를 해결하는 데 있어 중요한 시사점을 제공한다.

공모부동산펀드 시장은 코로나19 사태와 금리 인상의 충격으로 큰 어려움을 겪고 있다. 2016년 정부의 규제 완화¹⁾ 이후 본격적으로 성장한 공모부동산펀드는, 저금리 시기에 중위험-중수익 상품으로 주목받으며 큰 인기를 끌었다. 실제로 2015년말 기준 순자산 규모가 0.7조원에 불과했던 공모부동산펀드 시장은 2019년말 기준 4.2조원으로 약 6배 성장하였고, 같은 기간 펀드 수는 4개에서 46개로 10배 이상 증가하였다.²⁾ 그러나 코로나19 사태 이후 재택근무 확산으로 상업용 부동산의 공실률이 증가하고, 금리 인상으로 인해 대출 연장이 어려워지는 등 여러 악재가 겹치면서 공모부동산펀드 시장은 침체기를 맞았다. 2024년 8월말 기준 펀드 수와 순자산 규모는 각각 30개, 2.5조원으로 2019년말 대비 35%, 40% 감소했다. 특히, 현재 남아 있는 펀드 중 절반이 만기가 이미 지났거나 향후 1년 이내에 도래할 예정인데 반해, 2022년 5월 이후 신규 펀드 설정은 전혀 이루어지지 않고 있어, 이 상태가 지속된다면 시장이 고사할 가능성이 있다.

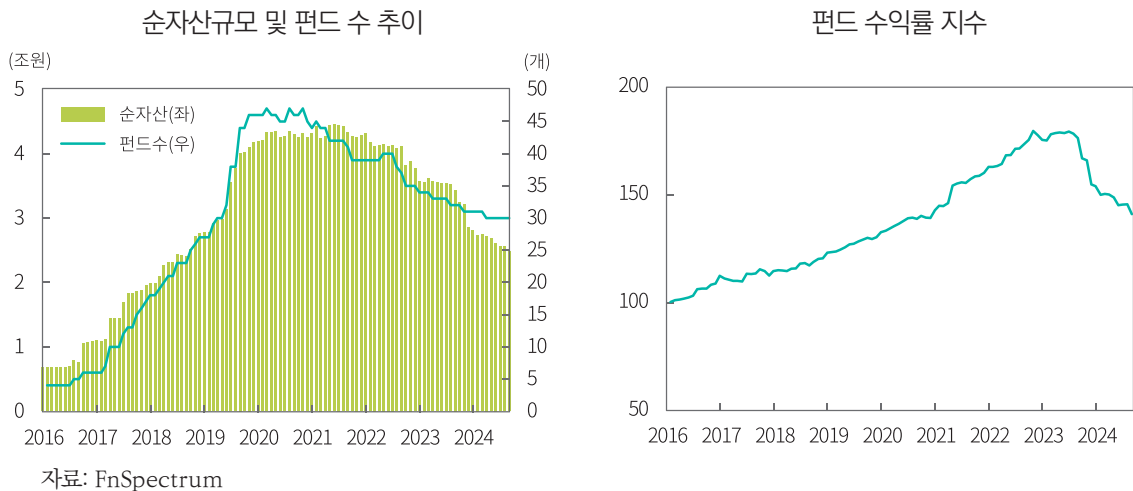
공모부동산펀드의 성과를 보면, 저금리 시대에는 높은 수익성을 보였으나 최근에는 가치 하락이 두드러지고 있다. 공모부동산펀드의 2015년말 기준 순자산 가중 수익률 지수를 100으로 설정하여 이후의 그래프를 그려보면, 2022년 10월까지 꾸준히 상승해 180을 기록했으며, 이 기간 동안 연평균

* 본고의 견해와 주장은 필자 개인의 것이며, 자본시장연구원의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.

- 1) 금융위원회에서 2016년 5월과 9월에 각각 발표한 보도자료 '국민재산 증식을 지원하기 위한 펀드상품 혁신 방안'과 '자본시장과 금융투자업에 관한 법령 등 입법예고'를 참고하면 된다.
- 2) 본고에서 '공모부동산펀드'는 부동산에 직접 투자하거나 사모부동산펀드를 통해 간접 투자하는 공모부동산펀드 또는 공모부동산파생형펀드를 의미한다. 리츠 또는 상장 증권에 투자하는 부동산펀드는 이와 성격이 매우 다르므로 본고의 분석 대상에서 제외한다.

수익률은 9%에 달했다.³⁾ 그러나 이후 하락 반전하여 2024년 8월말 기준으로 141에 머물고 있으며, 2015년 이후의 연평균 수익률 역시 4%로 크게 낮아졌다. 부동산펀드의 특성상 가치평가 결과가 시장을 후행하는 경향이 있으므로, 시장 분위기가 반전되지 않는 한 이러한 수익률 하락 추세는 당분간 지속될 가능성이 높다. 이는 중위험-중수익을 기대하며 공모부동산펀드에 가입한 투자자의 기대에 미치지 못하는 성과라 할 수 있다.

〈그림〉 국내 공모부동산펀드 현황



또 한 가지 주목해야 할 사실은 펀드 만기가 도래했음에도 불구하고 시장 여건이 좋지 않아 부동산을 매각하지 못하고 투자자의 환매 요청에 응하지 못하는 사례도 제법 발생하고 있다는 사실이다. 이들은 통상 60% 수준의 LTV(loan-to-value) 비율로 대출을 받고 있는데, 담보가치 하락과 시장금리 상승으로 인해 대출 연장마저 원활하지 않은 상황이다. 또한, 해당 펀드의 만기 연장 과정에서 연장에 찬성하는 투자자들이 그렇지 않은 투자자들에 비해 불리한 상황에 처할 수 있다는 우려가 제기되기도 하였다.⁴⁾

문제점 진단

국내 공모부동산펀드의 주요 문제점은 다음과 같다. 첫째, 공모부동산펀드는 대부분 단일 부동산을 보유하거나 소수의 부동산에만 투자하고 있어, 부동산 시장의 전체 성과를 충분히 반영하지 못하며 특정 자산의 개별 위험에 과도하게 노출된다. 통상 부동산펀드는 주식과 채권 위주의 전통적인 포트폴리오를 다각화하는 대체투자수단으로서 중요한 역할을 한다. 그러나 소수의 부동산만 보유한다면, 이러한 다각화 효과를 누리기 어려우며, 임차인의 계약 연장 실패나 대출 연장 불발과 같은 돌발 악재 발생 시 성과에 큰 타격을 입을 수 있다. 기관투자자는 여러 개의 부동산펀드에 동시에 투자하여 이러한

3) 이 수치는 펀드의 모든 분배금을 반영한 값이다.
 4) 뉴시스, 2024. 5. 10, 손실 해의 부동산 펀드, 만기 연장 두고 투자자도 '고심' 기사 참고

문제를 해결할 수 있는 반면, 일반투자자는 그렇지 못하다. 결과적으로 공모부동산펀드에 투자한 일반투자자는 기존 포트폴리오의 위험을 줄이기는커녕 오히려 성과 변동성을 확대하는 결과를 낳을 수 있다.

둘째, 공모부동산펀드의 개별 규모가 작고 상품 공급이 꾸준하지 않아 투자기회가 제한적이다. 2024년 8월말 기준으로 공모부동산펀드 1개당 평균 순자산 규모는 800억원에 불과하다. 설정액을 기준으로 봐도 2016년 이후 설정된 펀드의 90%가 1,500억원을 넘지 않으며, 3,000억원을 넘는 펀드는 전무하다. 시기에 따른 상품 공급 규모의 차이도 존재하는데, 예를 들어 요즘과 같은 시장 침체기에는 신규 펀드가 아예 출시되지 않아 투자할 방법이 없다. 시장 상황이 좋을 때는 비교적 많은 펀드가 새롭게 설정되지만, 그마저도 펀드 규모가 작아 조기에 완판되는 경우가 많으며 원하는 금액만큼 투자하기 어렵다.⁵⁾ 이처럼 원하는 시기에 원하는 만큼 투자할 수 없다는 점에서 공모부동산펀드 투자에는 제약이 크다고 할 수 있다.

셋째, 성과의 지속성을 확보하기 어렵다. 현재 폐쇄형 펀드 구조에서는 펀드매니저가 우량 자산을 선별하고 적절한 매수/매도 타이밍을 결정하는 등의 운용 역량을 축적하기 어렵다. 펀드는 특정 부동산을 만기까지 보유하기 위해 일회성으로 설정되며, 펀드매니저는 이미 보유한 부동산을 관리하는 제한적 역할만을 맡는다. 운용기간에 비례하여 보수를 수취하는 수익 구조로 인해 대부분의 펀드매니저는 만기 시점에 기계적으로 부동산을 매도한다. 운용사 차원에서도 신규 펀드를 설정하여 운용자산규모를 늘리려는 유인은 강하지만, 기존 펀드를 잘 관리하여 초과수익을 내려는 유인은 상대적으로 작다. 이에 따라 대표 펀드를 육성해 장기 운용 실적을 관리하기보다는 일회성으로 판매되는 펀드를 양산하는 경향이 있다. 기대수익률을 높이기 위해 부동산 가치의 60%에 달하는 대출을 활용함에 따라, 자산 가격 하락의 영향이 배가되는 레버리지 위험과 대출 연장 시에 발생하는 금리 변동 위험에 크게 노출된다는 점도 성과의 지속성에 부정적 영향을 미친다.

마지막으로, 펀드의 유동성 문제를 관리하기 위한 장치가 제대로 작동하지 않는다. 공모부동산펀드는 보통 5년 이상의 만기를 가지며 해당 기간 동안 환매가 불가능하다. 대신 투자자의 환금성을 보완하기 위해 펀드를 거래소에 상장하지만, 대부분의 펀드에서 거래가 거의 일어나지 않아 의도했던 목적을 달성하지 못하고 있다. 또한 만기 시점에 투자금을 돌려주는 것이 원칙이지만 소수의 부동산만을 보유하고 있어 적합한 매수자가 나타나지 않으면 현금 부족으로 인해 투자금을 적시에 돌려주지 못할 수 있다. 그리고 이러한 경우에 운용사가 만기 연장을 추진하는 과정에서 찬성하는 투자자와 반대하는 투자자 간 형평성 문제도 발생할 수 있다. 즉, 반대하는 투자자가 반대매수청구권을 행사해 가장 유동성이 높은 펀드 자산을 먼저 현금화하면, 남아 있는 투자자들은 비유동자산을 떠안아 향후 높은 거래 비용을 부담해야 할 가능성이 있다.

5) 데일리안, 2017. 6. 27, 공모형 부동산펀드 조기 완판 행진 왜?, 동아일보, 2019. 3. 12, 10분만에 750억... 부동산펀드 나왔다하면 '완판' 기사 참고

참고사례: 독일의 개방형 부동산펀드

독일의 개방형 부동산펀드 사례를 살펴보자.⁶⁾ 독일은 전 세계에서 개방형 부동산펀드 제도가 가장 발달한 국가로 꼽힌다. 2023년말 기준 독일의 개방형 부동산펀드 시장 규모는 1,310억유로(188조원)로 국내 공모부동산펀드 시장의 약 60배에 달한다. 독일에는 총 52개의 개방형 부동산펀드가 있으며, 이들의 평균 순자산은 3.6조원에 달할 정도로 대형화되어 있다. 예를 들어, Deka사의 유럽부동산펀드(ImmobilienEuropa)는 2023년말 기준 184억유로(약 26조원)의 순자산을 보유하고 있다. 이 펀드는 총 140개의 부동산을 편입하고 있으며, 보유가치 합계는 183억유로에 이른다. 오피스 68%, 리테일 11%, 물류 8%, 호텔 5% 등으로 다양한 상업용 부동산에 투자하고 있으며, 독일 34%, 프랑스 18%, 영국 16%, 네덜란드 8% 등 16개국에 분산투자하고 있다. 부동산시장의 성과를 온전히 추종하고 개별 위험을 충분히 분산시키기 때문에, 일반투자자는 이 펀드 하나만으로도 포트폴리오 다각화의 목표를 이룰 수 있다. 또한, 개방형펀드이기 때문에 언제든지 원하는 만큼 가입할 수 있어 투자 접근성도 뛰어나다. 결과적으로, 독일의 일반투자자는 부동산펀드를 통해 손쉽게 다각화된 포트폴리오를 구현할 수 있다.

Deka ImmobilienEuropa를 포함해 독일에는 100억유로 이상의 대형 부동산펀드가 2024년 6월 3일 기준으로 모두 5개 존재한다. <표>는 이들 펀드의 주요 특징을 보여준다. 이 펀드들은 모두 오랜 경험을 통해 상당한 운용 역량을 축적했으며, 각각 100여개의 부동산에 분산투자하고 있다. 순자산 대비 부채비율은 모두 20% 이내로 낮게 관리되며, 환매 요청에 대비해 15% 내외의 유동성을 확보하고 있다. 코로나19 사태에도 불구하고, 이들은 과거 1/3/5/10년 기간 동안 모두 손실 없이 안정적인 성과를 나타냈다.⁷⁾ 이는 펀드매니저의 풍부한 경험, 포트폴리오 다각화 효과, 그리고 낮은 레버리지 비율 등이 복합적으로 작용한 결과로 볼 수 있다.

<표> 독일의 주요 부동산펀드 현황

펀드명	출시일	순자산규모 (백만유로)	보유 부동산 개수	과거 3년 수익률	부채비율	유동성비율
Deka-ImmobilienEuropa	1997. 1. 20	18,572	135	2.8%	15.2%	14.3%
hausInvest	1972. 4. 7	18,193	162	2.3%	16.8%	11.2%
UniImmo: Europa	1985. 4. 1	15,426	98	1.9%	15.4%	13.1%
UniImmo: Deutschland	1966. 7. 1	14,653	90	2.7%	3.2%	16.7%
WestInvest InterSelect	2000. 10. 2	10,897	101	2.5%	19.3%	12.9%

주 : 순자산, 보유부동산개수는 2024년 6월 3일 기준, 나머지 항목은 2024년 4월 30일 기준으로 집계
자료: Scope, 2024, *Offene immobilienfonds, marktstudie und ratings 2024*.

- 6) 독일의 개방형 부동산펀드는 일반투자자도 손쉽게 활용할 수 있다는 점에서 한국의 공모부동산펀드 제도와 동일한 목적을 가진다.
7) 본문의 표에는 과거 3년 수익률만 기재하였지만, Scope(2024)의 원문에는 1/3/5/10년 수익률이 모두 표시되어 있다.

독일 부동산펀드 제도는 몇 가지 주요 특징을 가진다. 우선, 독일의 부동산펀드는 개방형을 중심으로 발전해 왔다. 폐쇄형보다는 개방형 구조가 다수의 부동산에 분산투자하기에 유리하기 때문이다. 그러나 비유동자산을 주로 편입하는 만큼, 개방형 구조에서는 유동성 문제를 예방하기 위해 적절한 유동성 관리 도구(Liquidity Management Tools)를 활용하는 것이 필수이며, 독일도 개방형 부동산펀드에 대해 다양한 유동성 관리 제도를 시행하고 있다. 대표적인 예로, 펀드에 가입한 투자자는 최소 2년 동안 이를 의무 보유해야 하며, 해당 기간 동안 환매가 불가능하다. 의무 보유 기간을 채운 다음 환매할 경우에도 실제 투자금의 상황은 환매 신청일로부터 1년 후에 이루어지며, 환매 신청 후에는 이를 취소할 수 없다. 이러한 조치를 통해 잦은 환매와 펀드런을 방지하고, 펀드매니저는 환매 요청에 따른 1년간의 현금흐름을 미리 예측해 유동성을 확보할 충분한 시간을 갖게 된다.

이러한 안전장치에도 불구하고 시장 침체가 지속되면 환매 요청이 몰리고 보유한 부동산의 현금화가 어려울 수 있다. 이를 대비해 독일의 자본투자법(Kapitalanlagegesetzbuch, KAGB)은 다음과 같이 관련 절차를 규정하고 있다. 첫째, 유동자금이 부족할 경우 운용사는 환매를 중단하고, 합리적인 조건으로 자산을 매각해야 한다. 둘째, 환매 중단 후 12개월이 지나도 유동자금이 부족할 경우, 환매를 계속 중단하며 이번에는 최대 10% 낮은 가격으로 자산을 매각할 수 있다. 셋째, 24개월 후에도 유동자금이 부족하면, 최대 20% 낮은 가격으로 자산을 매각할 수 있다. 넷째, 36개월이 경과하면 운용사의 권한이 소멸되고 펀드는 청산된다. 이처럼 펀드의 유동성 부족 상황에 대비해 최장 3년 동안 대응 절차를 사전에 마련해 둔 점은 유사시 펀드 운영과 관련된 혼란을 크게 줄일 수 있다는 점에서 매우 효과적이다. 또한, 운용사가 환매 중단 조치를 남용하지 않도록 최근 5년 내에 3회 이상 환매를 중단한 경우에도 운용권이 소멸되고 펀드는 청산된다(이상 KAGB 98조, 257조). 이외에도 단일 부동산에 15% 이상 투자하지 못하는 분산투자 요건(KAGB 243조), 최소 5%의 현금성 자산을 보유해야 하는 유동성 요건(KAGB 253조), 그리고 보유 부동산 가치 대비 대출이 30%를 넘지 않도록 하는 레버리지 요건(KAGB 254조) 등도 개방형 부동산펀드를 규율하는 주요 제도다.

맺음말

현재 국내 공모부동산펀드가 직면한 위기를 근본적으로 해결하기 위해서는 현행 펀드 구조가 일반투자자에게 적합한지부터 검토해야 한다. 본고에서 언급한 독일의 사례를 비롯하여 영국, 프랑스 등 유럽의 주요 국가들은 개방형 부동산펀드 제도를 오래전부터 발전시켜왔으며, 2008년 금융위기, 2016년 브렉시트, 2020년 코로나19 등 여러 차례 위기를 겪으며 지속적으로 보완해왔다. 공모펀드의 특성에 부합하는 부동산펀드 제도를 마련하기 위해 유럽의 이러한 경험을 참고하는 것은 큰 도움이 될 것이다.

다만, 합리적인 제도가 마련된다 하더라도 업계의 상당한 노력이 있지 않으면 공모부동산펀드 시장의 발전은 어려울 수 있다. 특히, 펀드 내 다각화된 부동산 포트폴리오를 구축하기 위해서는 설정 초기부터 운용사를 비롯한 관계사들의 전폭적인 지원이 필요하다.⁸⁾ 독일과 달리 국내 운용사들은 규모 측면에서 상대적으로 영세하여 지원 부담이 클 수 있는 만큼, 기존에 활성화되어 있는 사모부동산펀드를 활용하는 것도 대안이 될 수 있다. 다시 말해, 사모부동산펀드에 재간접 형태로 투자하거나 만기가 도래한 사모펀드로부터 부동산을 매수함으로써 다각화된 포트폴리오를 구축할 수 있도록 지원하는 것이다.

만약 독일과 같은 형태의 개방형 부동산펀드 제도를 도입한다면 다른 펀드들과의 관계를 올바르게 정립하는 것도 향후 중요한 과제가 될 것이다. 즉, 구조적으로 유사한 폐쇄형 공모재간접펀드, 자본시장법상 부동산펀드는 아니지만 경제적으로 비슷한 속성을 가지는 부동산투자회사(REITs)와의 관계도 고려해야 할 것이다.

8) 독일의 개방형 부동산펀드 시장 발전에는 운용사와 더불어 계열 은행의 네트워크와 자금 지원이 상당한 역할을 한 것으로 알려져 있으며, 독일 금융 산업의 유니버설 뱅크(universal bank) 구조도 여기에 일조하였다. 보다 자세한 내용은 아래 단행본을 참고하면 된다.

Sebastian, S., Strohsal, T., Woltering, R., 2017, German open-end real estate funds, In Just, T., Maenning, W., (Eds.), Understanding German Real Estate Markets, 279-293, Springer International Publishing.

OPINION

연구위원
정수민

개인정보와 소비자 후생*

2022년 도입된 마이데이터 서비스를 통해 대출비교 및 대환대출 서비스, 보험상품 비교 추천 서비스 등 새로운 서비스들이 금융소비자에게 제공되었다. 기업들의 개인정보 수집 및 활용이 늘어남에 따라 개인정보 보호를 위한 여러 가지 제도들이 마련되었으나, 개인정보로 인해 가격차별이 발생할 위험에 대해서는 별다른 논의가 이루어지지 않았다.

가격차별은 개인정보의 활용으로부터 발생하는 사회적 후생을 기업으로 귀속시킨다. 이를 방지하기 위해서는 무엇보다도 기업 간의 경쟁이 중요하다. 그러나 정보보호를 위해 기업에 요구되는 여러 가지 조건들은 오히려 새로운 기업의 시장참여를 제한하여 가격차별을 공고화하는 장치로 작동할 수 있다.

현행 금융 마이데이터는 허가제에 기반하고 있으며, 자본요건, 물적요건, 인적요건을 만족하는 기업들만이 마이데이터 사업자 허가를 받을 수 있다. 향후 혁신적인 금융서비스와 소비자 편의 제고를 위해서는 낮은 비용으로도 정보보호 목적을 달성할 수 있는 기술의 개발과 유연한 허가를 통해 더 많은 혁신 기업의 시장 진출을 유도하도록 하는 정책이 필요해 보인다.

AI 서비스의 보편화로 사람들은 기술의 발전과 정보의 힘을 어느 때보다도 체감하고 있다. 금융분야에서도 소비자의 개인정보 전송요구권을 인정하면서 도입된 마이데이터 서비스가 도입 3년차를 맞이하였다. 대출비교 및 대환대출 서비스, 보험상품 비교 추천 서비스, 여러 금융기관에 흩어져 있는 정보를 한곳에 모아 자산관리에 도움을 주는 서비스 등이 출시되었고, 서비스 가입자 수는 24년 2월 말 기준 1억 1,787만명에 달한다.¹⁾ 또한 중요 업무에 대해서는 인터넷 연결에 제한을 두었던 망분리 규제도 올해부터 완화되어 앞으로 더욱 혁신적인 금융서비스가 제공될 것을 기대하게 한다.

그러나 기업이 개인정보를 축적하고 맞춤형 서비스를 제공하는 것에 장점만 있는 것은 아니다. 대표적인 단점으로 개인정보 유출의 위험을 들 수 있다. 기업이 개인정보를 활용하는 과정에서 정보가 유출되면, 개인정보 도용 등의 직접적인 소비자가 피해가 발생할 수 있다. 두 번째는 가격차별(Price discrimination)이다. 학생과 성인의 요금을 다르게 책정하는 것, 같은 내용의 책이라도 양장본(Hard cover)을 출시하면서 가격을 높게 책정하는 것, 영화관의 조조할인이나 쿠폰을 발행하는 것 등, 소비

* 본고의 견해와 주장은 필자 개인의 것이며, 자본시장연구원의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.

1) 해당 수치는 여러 서비스를 이용하고 있는 소비자의 수를 중복해서 합산한 것이다(금융위원회, 2024. 9. 30, 「마이데이터 2.0」 시행을 위한 제도적 기반을 마련하겠습니다), 보도자료.

자의 특성 및 지불 능력을 파악하여 가격을 달리 책정하는 것을 가격차별이라 한다. 과거에는 소비자의 특성을 완벽히 파악할 수 없었기 때문에 소비자별로 맞춤형 가격을 책정하는 완전가격차별(First degree price discrimination)은 이론상으로만 가능한 것으로 여겨져왔다. 그러나 기업이 개인정보를 소유함으로써 맞춤형 서비스를 제공할 수 있게 된 지금에는 개인별로 맞춤화된 가격을 부과하는 것도 가능하게 되었다.

개인정보 유출 방지를 위해서는 이미 여러 가지 규제들이 도입되어 있다. 금융기관의 망분리 규제, 마이데이터 사업자의 허가 요건 등은 개인정보를 취급하는 기관에 유출 방지를 위한 물리적, 시스템적 요건들을 갖추도록 하고 있다. 또한 개인정보 유출이 발생할 경우 손해배상을 위하여 개인정보를 취급하는 사업자에게 재정적 능력을 요구한다. 그러나 가격차별과 관련해서는 별다른 대안이 마련되어 있지 않다. 우리나라의 공정거래법에서 제한하는 가격차별은 경쟁제한성을 보이는 가격차별로 한정되어 있다. 기업이 이윤추구 목적으로 소비자에게 서로 다른 가격을 책정하는 것은 문제가 되지 않는다. 중국의 경우 2021년 「플랫폼 경제분야 반독점지침」을 시행하면서 온라인 플랫폼 기업의 가격차별행위를 금지한바 있다. 그러나 시장경제에서 기업의 이윤추구를 위한 가격 설정 행위를 직접적으로 규제하는 것은 원칙상 어려울 뿐 아니라, 기업들이 맞춤화된 서비스를 제공하면서 완벽히 동일한 상품을 제공하지 않는 경우에는 더더욱 가격차별에 대한 책임을 묻기 어렵다.

가격차별로 인한 소비자 후생 저하 문제를 해결하는 근본적인 방법은 시장의 경쟁을 유도하는 것이다. 동일한 상품을 제공하는 다른 기업이 시장에 진입하면, 가격 경쟁이 발생하여 시장가격이 낮아지게 되기 때문이다. 그런데 개인정보 보호 및 손해배상 책임을 위한 여러 규제가 시장의 진입장벽으로 작용하면 경쟁이 제한되어 오히려 가격차별을 공고하게 하는 결과를 낳을 수 있다. 아래에서는 간단한 예시를 통해 개인정보를 기반으로 한 맞춤화된 서비스 상품에서 경쟁의 효과를 살펴보고 시사점을 도출하겠다.

맞춤화된 서비스 경쟁

소비자에게 v 의 가치를 제공하는 서비스를 생각해보자. 만약 이 서비스를 제공하는 기업이 두 개 이상 존재하고 기업들이 가격경쟁을 펼치면 시장가격은 기업의 한계비용수준으로 떨어지게 된다. 논의의 편의를 위하여 두 기업의 한계비용이 0이라고 가정하면, 아래 첫 번째 그래프와 같은 소비자 후생이 발생한다.

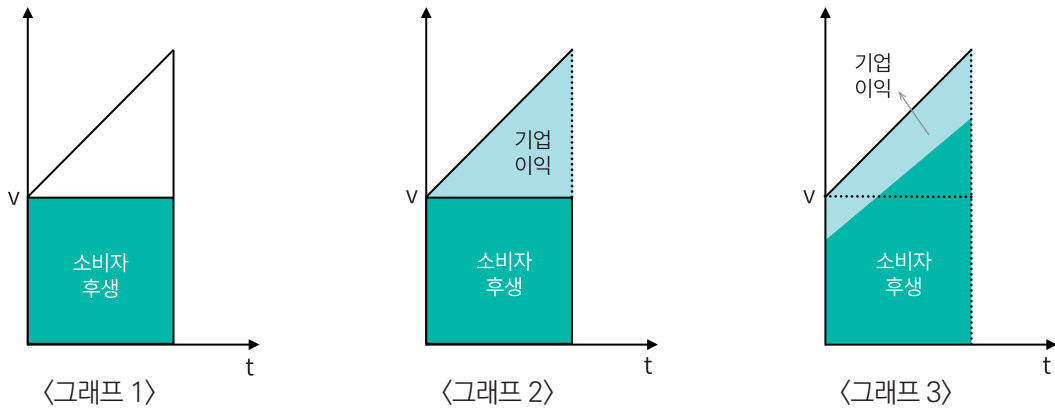
이제 정보기술의 발달로 기업들이 맞춤형 서비스를 제공할 수 있게 된 경우를 생각해보자. 소비자들은 맞춤형 서비스에 대해 서로 다른 가치를 느낄 것이기 때문에 이를 아래 그래프의 우상향하는 실선으로 나타낼 수 있다. 소비자들이 서비스로부터 얻는 가치는 곧 지불의사이므로 이 가치에서 가격을 제외한 값이 소비자의 효용이 된다.

기업이 맞춤형 서비스를 제공하기 위해서는 개인정보가 필요하다. 개인정보 유출에 대비한 보안 설비를 잘 갖추었거나, 혹은 유출 시 충분한 보상을 제공할 수 있는 기업1과, 보안설비가 다소 미흡하거나 보상능력이 부족하여 소비자 피해가 발생할 확률이 다소 존재하는 기업2를 생각해보자. 개인정보 유출로 인한 피해가 발생할 때 소비자 효용은 0이라 가정하자. 만약 정부기관에서 기업1만 소비자 정보에 접근할 수 있도록 허락하면, 기업1은 맞춤형 서비스를 제공할 수 있고, 기업2는 여전히 표준화된 서비스만을 제공할 수 있다. 소비자에게는 두가지 선택지가 있다. 기업1로부터 맞춤형 서비스를 구입하는 것과 기업2로부터 표준화된 서비스를 구입하는 것이다. 그럼 시장균형에서 소비자는 기업1의 맞춤형 서비스를 추가적인 가치만 지불하고 구입할 수 있다. 가격경쟁으로 인해 기업2가 무료로 서비스를 제공하기 때문에, 기업1은 소비자에게 추가적인 가치만큼만 가격을 부과할 수 있기 때문이다. <그래프 2>는 이때의 소비자 후생을 나타낸다. 소비자 후생은 <그래프 1>과 비교하여 감소하지 않지만, 맞춤형 서비스로부터 새로 창출된 가치는 모두 기업1의 이익으로 돌아간다.

만약 기업2 역시 개인화된 서비스를 제공할 수 있다면 어떨까? 기업2가 제공하는 서비스가 정보 유출의 위험에도 불구하고, 가격이 충분히 저렴하다면 소비자는 기업2로부터 서비스를 구매할 유인이 있다.²⁾ <그래프 3>은 이러한 상황에서의 기업의 이익과 소비자 후생을 보여준다. <그래프 2>와 비교할 때 사회 전체의 후생은 변화하지 않았으나 소비자 후생과 기업 이익이 차지하는 영역은 달라진다. 이때 소비자 후생이 증가할지 감소할지는 기업2의 경쟁력에 따라 달라진다. 신규 진입하는 기업의 개인정보를 관리 능력이 높을수록, 개인정보 유출에 따른 소비자 피해가 낮을수록 증가분이 커진다. 또한 서비스로부터 얻는 공통된 가치(v)보다 개인화된 서비스로 얻는 효용의 비중이 클수록 신규 진입에 따른 통한 소비자 효용의 증가가 크게 나타난다. 일괄적으로 높은 진입장벽보다는 서비스의 특성에 따른 유연한 진입장벽이 필요한 이유이다.

2) 균형에서 기업 2는 가격을 0으로 책정하게 되기 때문에, 기업 1은 기업 2가 제공하는 서비스 만큼의 효용을 소비자에게 제공해야 소비자의 선택을 받을 수 있다.

〈그림 1〉 경쟁관계에 따른 기업 이익과 소비자 후생



- 주: 1) 소비자가 맞춤형 서비스부터 얻는 효용을 $v + t_i$, 가격 지불 후 얻게 되는 효용은 $v + t_i - p$ 라 가정하였다.
 2) x축은 맞춤형 서비스로부터 얻는 추가적인 효용(t_i), y축은 소비자의 지불의사를 나타낸다. 그림은 t_i 가 0과 v 사이에 균일하게 분포되어있다고 가정하였다($t_i \sim U[0, v]$).
 3) 일반적으로 소비자후생은 수요함수와 가격 사이의 영역으로 나타나나, 본고에서는 소비자 후생 변화를 쉽게 알아보기 위하여 소비자 후생을 아래쪽에, 기업의 이익을 위쪽에 나타내었다.

현행 금융 마이데이터 제도와 시사점

현재 금융분야 마이데이터 서비스를 제공하기 위해서는 금융위원회의 허가를 받아야 하는데, 허가를 위해서는 사업계획의 타당성 외에도 자본금 요건, 물적요건, 인적요건을 갖추어야 한다. 최소 5억 원의 자본금 요구되며, 시스템 구성의 적정성 및 보안체계의 적정성을 갖춰야 한다. 인적요건으로는 대주주의 출자능력, 재무 건전성 및 사회적 신용을 평가하는 대주주 적격성 요건, 지배구조법에 따른 임원자격 요건, 본인신용정보관리업무 수행에 충분한 전문성 등이 요구된다.³⁾ 2022년 마이데이터 출범 당시 33개 사가 본허가를 통과해 마이데이터 사업자로 지정되었으며, 2024년 2월 말 기준 69개 사가 본허가를 통과한 상태이다. 2020년 수요 조사 당시 116개 사가 사업을 희망했던 것에 비교하면 비교적 적은 수준으로 보인다. 사업자의 업종 분포를 보면 보험사는 3개 사, 저축은행은 2개 사에 불과하여 업권별로 참여도에 차이가 있으며, 핀테크·IT 업체 중 상위 3사의 가입자 비중이 84.2%로 시장 집중도도 상당하다.⁴⁾ 특히 마이데이터 사업자는 소비자가 동의할때에만 그 소비자의 정보를 받을 수 있기 때문에, 확보한 고객의 수가 곧 확보한 정보의 양이 된다. 따라서 현재의 시장 집중도는 곧 미래의 기존사업자와 신규 사업자간의 경쟁력 격차로 연결될 수밖에 없다.

금융 마이데이터 서비스의 성공에 이어 향후 의료와 통신 분야에서도 마이데이터 서비스가 제공될 예정이다. 고시된 마이데이터 서비스 사업자 요건을 살펴보면 안전에 관련한 물적요건은 갖추어야 하

3) 금융감독원, 2020. 8, 『본인신용정보관리업(MyData) 허가 매뉴얼』.

4) 금융감독원, 2023. 4. 13, 2022년 금융데이터산업 영업실적 분석.

나 자본금 요건과 인적요건은 요구되지 않는다.⁵⁾ 대신 손해배상 책임 이행을 위하여 최저가입금액 10억 원 이상의 보험 또는 공제 가입이 요구되며, 경우에 따라 매출액 등의 기준으로 대체 평가될 수 있어, 금융 마이데이터의 허가 요건에 비해 장벽이 낮아보인다. 금융 마이데이터 사업자의 평가요건은 금융산업의 특성을 반영하여 설계되었으며, 금융분야의 정보 유출로 인한 피해는 다른 분야 정보 유출에 비해 상당할 수 있다. 정보보호를 위한 요건은 타협이 어려우나, 기업의 손해배상의 보장이 능력을 충분히 갖추었다고 판단되면 인적요건을 유연하게 적용하는 방안은 고려해볼직하다. 마이데이터 사업자의 겸영업무와 부수업무⁶⁾의 수행을 위해서는 별도의 요건 및 신고가 요구되는 만큼, 사업계획에 따라 허가요건을 유연하게 적용하더라도 새롭게 발생하는 규제의 공백은 크지 않을 수 있다.

작년에 시작된 대환대출 서비스는 마이데이터에 기반하여 운영되면서, 마이데이터 사업자인지 여부가 대환대출 서비스 플랫폼의 운영에 자격요건이 되었다. 이를 보면 앞으로 출시되는 많은 서비스들도 마이데이터 사업자인지 여부를 필요조건으로 할 가능성이 높아보인다. 금융위원회가 발표한 「마이데이터 2.0」 추진 방안을 살펴보면 공공데이터의 활용을 확대하고, 금융기관들의 자산 조회를 간편하게 하는 등 소비자의 편리를 위한 여러 방안들이 추가되었으나 신규 사업자들의 시장 진입을 유도하기 위한 방안은 찾아보기 어렵다. 정보를 이용한 혁신적인 서비스의 등장과 지속적인 소비자 후생 증가를 기대한다면, 낮은 비용으로 개인정보를 안전하게 보호할 수 있는 방식의 고안과 더 많은 기업이 시장에 참여할 수 있도록 하는 방안이 필요해보인다.

5) 개인정보보호위원회, 2024. 9. 30, 「개인정보 전송 방법 및 개인정보관리 전문기관 지정 등에 관한 고시」 제정(안) 행정예고
 6) 겸영업무로는 로보어드바이저 방식을 통한 자본시장법에 따른 투자자문업, 온라인투자연계금융업 등이 있으며 부수업무로는 신용정보주체에 대한 데이터 분석 및 컨설팅 업무, 개인신용정보를 관리·사용할 수 있는 계좌 제공 등이 있다.

ZOOM
-IN

해외 예금보험제도 현황과 국내 시사점

- 국내 예금보험제도는 경제성장 및 금융환경 변화에도 불구하고 보호한도 및 보호범위가 이러한 변화를 반영하지 못하고 있어 개선 필요성이 대두되고 있음
- 해외에서는 금융위기, SVB 사태 등을 계기로 예금보호한도와 기금 규모가 예금자보호 및 금융안정 목표를 달성하기에 충분한 수준인지에 대한 논의가 지속
- 주요국은 금융환경 변화와 금융업권별 특성을 반영한 보호한도 상향 및 보호범위 확대 등 제도 개선을 통해 금융소비자 보호를 강화하고 금융안정을 도모
- 국내에서도 실효성 있는 금융소비자 보호를 위해 경직적인 예금보험제도의 개선점을 모색할 필요

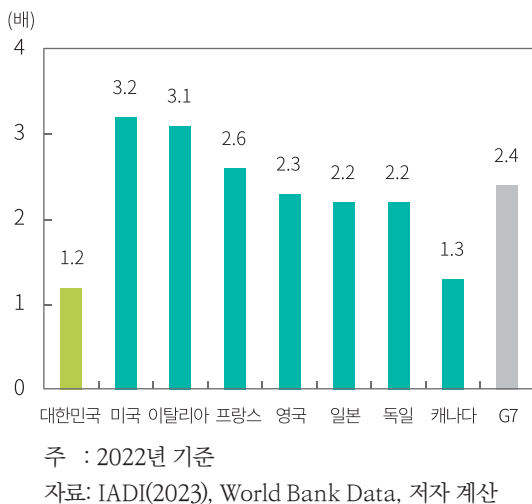
- 국내 예금보험제도는 경제성장 및 금융환경 변화에도 불구하고 보호한도 및 보호범위가 이러한 변화를 반영하지 못하고 있어 예금보험제도 개선에 대한 관심이 높아지고 있음
 - 국내 예금보호한도는 금융업권별 차등없이 2001년 이후 줄곧 5,000만원에 머물고 있어 한도 상향 필요성에 대한 주장이 꾸준히 제기되고 있는 실정
 - 예금보호한도는 1996년 예금자보호법 및 동법 시행령 시행 당시 2,000만원이었고 외환위기 기간 한시적으로 전액 보호되었으나, 2001년부터는 모든 금융업권에서 5,000만원으로 동일하게 설정됨
 - 해외 주요국은 경제규모 및 금융환경에 맞춰 예금보호한도를 조정해 왔으나, 우리나라는 2001년 대비 2023년 1인당 명목 GDP가 약 3배 증가했음에도 불구하고 한도는 변동 없이 유지 중
 - 주요국의 평균 예금보호한도는 G7 국가 기준 11.8만달러로, 우리나라 보호한도의 약 2.97배 수준(2022년 기준)¹⁾
 - 1인당 GDP 대비 예금보호한도 역시 우리나라는 1.2배로 G7 국가 평균인 2.4배와 비교하면 낮은 수준
 - 우리나라 전체 금융업권의 부보예금은 2000년말 688.3조원에서 2024년 3월 3,015.8조원으로 약 4.3배 증가
 - 예금자 기준 보호비율은 전체 금융업권 평균 98.1%²⁾로 대부분의 예금자는 보험제도에 의해 보호되고 있는 상황

1) IADI, 2023, *IADI Annual Survey*.

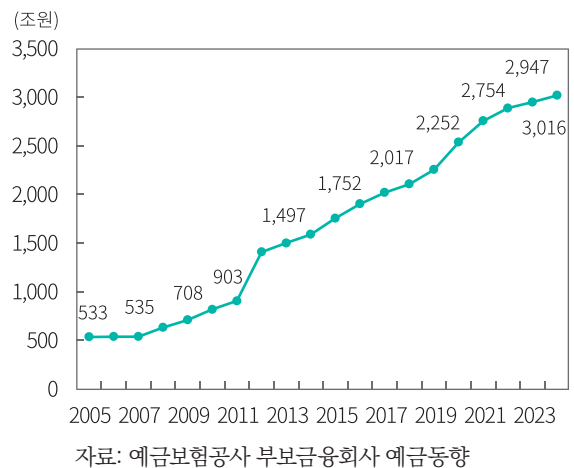
2) 연합뉴스, 2023. 03. 22, 예금보호 한도 상향 논의 속 '5천만원 이하' 예금자 98% 넘어.

- 다만 예금액 기준 보호비율은 2022년 9월 기준 51.9%(은행업권은 36.2%)로 낮은 수준이고 전 금융업권에서 낮아지고 있는 추세로³⁾, 금융회사 부실 시 예금보호한도 내에 들지 못하는 예금의 규모가 커짐에 따라 뱅크런 속도가 빨리지는 등 금융불안정 위험 가능성 증대
- 또한, 자본시장 성장, 디지털금융 발전, 금융상품의 복잡성 증가에 따라 예금보호대상 범위 확대 필요성도 제기됨
- 현재 국내 예금보호대상 범위는 금융환경 변화에 맞추어 확대되고 있기는 하나⁴⁾ 원본이 보존되는 예금 등으로 그 범위가 한정되어 있으며, 유가증권이나 불완전판매 등과 관련된 금융소비자 피해 부분에 대해서는 보호체계가 부재
- 미국, 캐나다, 영국, 일본 등 주요국은 예금보호대상에 유가증권을 포함하고 있으며, 일부 국가는 사기(영국, 미국, 호주)와 불완전판매(영국)에 대해서도 예금보험기구가 보호하는 등 보호대상이 광범위

〈그림 1〉 주요국 1인당 GDP 대비 예금보험한도 비율



〈그림 2〉 부보예금 잔액 추이



- 해외에서는 과거 금융위기와 최근 SVB 사태 등을 계기로 예금보험제도 개선과 더불어 예금보호한도 및 기금 규모가 예금자보호 및 금융안정 목표를 달성하기에 충분한 수준인지에 대한 논의가 지속
- 국제예금기구협회(IADI)는 예금보호한도를 설정할 때 금융소비자 보호, 금융안정성, 시장규율 간의 균형을 적절히 유지해야 한다고 강조⁵⁾

3) 황인창·김해식·이승준·김동겸·안소영, 2020, 『예금보험 및 정리제도 개선방안』, 보험연구원 연구보고서.

4) 2016년에는 ISA에 편입된 예·적금 등을 예금보호대상으로 추가하였고, 2023년에는 기존 보호대상이었던 예금보호대상 금융상품으로 운용되는 DC형 퇴직연금·IRP 적립금과 더불어 중소기업퇴직연금기금을 추가했으며, 원금보장형 연금저축도 별도의 보호한도가 적용되었음. 또한 보험회사 부실시 기존 사고보험금과 해약환급금 합산 5천만원 한도로 보호하던 것을 각각 분리하여 별도 보호한도를 적용

5) IADI, 2013, *Enhanced Guidance for Effective Deposit Insurance Systems: Deposit Insurance Coverage*, Guidance Paper.

- 대부분의 소액 예금자는 완전 보호하되 고액 예금자에게는 시장규율을 적용해 도덕적 해이를 방지하는 것이 중요하다고 제안
 - 예금보호한도는 주기적으로 검토해 경제상황에 맞게 조정해야 하며, 예금보험제도는 금융시스템의 핵심 안전망으로서 금융안정성에 기여해야 한다고 지침
- 주요 선진국은 금융위기를 겪으며 예금보호한도 조정, 보호대상범위 확대, 금융업권별 예금보험제도 차등적용 등을 통해 금융환경 변화를 반영
- 2017년 글로벌 예금보험제도의 평균 보호한도는 약 75,000달러로 지난 10년간 상당 수준 증가해 온 것으로 나타남⁶⁾
- 또한, 예금보호한도 및 보호범위 확대 시 발생할 수 있는 도덕적 해이를 방지하고 부보금융회사의 경영개선 유인을 제고하고자 예금보험료율 제도도 지속적으로 보완 중
- 현재 우리나라 예금보험료율 한도는 0.5%이며 예금자보호법 시행령에 따라 은행 0.08%, 금투·보험 0.15%, 저축은행 0.40%의 예금보험료율 적용⁷⁾
 - 2014년부터는 차등보험료율제도를 도입, 부보금융회사 평가를 통해 보험료율을 할증 또는 할인하여 보험료 납부의 공정성을 높이고 금융회사의 건전경영을 유도

□ 미국 예금보험제도는 경제상황과 금융환경 변화에 맞춰 유연하게 보호한도와 범위를 조정하여 예금자 보호와 금융안정성을 강화함

- 연방예금보험공사(FDIC)는 1933년 대공황 당시 설립되어 초기 보호한도 2,500달러에서 시작해 한도를 여러 차례 인상⁸⁾
- 은행시스템에 대한 공공 신뢰 증진과 물가 상승, 금리 변동, 신용 위기 등에 대응하기 위해 1934년 5,000달러, 1950년 10,000달러, 1969년 20,000달러, 1974년 40,000달러로 한도 인상
 - 1980년에는 The Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act에 따라 보호한도를 10만달러로 인상하여 인플레이션 대응 및 예금기관의 예금 유출 방지 노력
 - 2008년 금융위기 시기 The Emergency Economic Stabilization Act에 따라 일시적으로 예금보호한도를 25만달러로 인상했고, 임시 유동성 보증 프로그램(TLGP)을 통해 특정 기업 계좌에 대해 무제한 예금보험 제공을 허용
 - 2010년 Dodd-Frank Act를 통해 시스템적으로 중요한 비은행 금융회사와 대형 은행 지주회사의 감독 강화, 금융소비자 보호, 모기지 대출 관행 개선을 목표로 FDIC에 대형 금융회사의 파산 관리 권한을 부여하고 예금보호한도를 영구적으로 25만달러로 설정

6) IADI, 2018. 11. 19, IADI publishes results of its survey on deposit insurance and financial safety net frameworks, Press Release.

7) 최근 예금보험료율 한도 일몰연장을 통해 현행 0.5%인 예금보험료율 한도의 존속기한을 2024년 8월 31일 에서 2027년 12월 31일로 연장('98년 이후 6차례 연장)

8) FDIC 홈페이지(www.fdic.gov)

- 2023년 3월 실리콘밸리은행(SVB) 파산 시 연방정부는 대형 지역은행의 파산이 미국 금융시스템에 체계적 위험을 초래할 수 있다고 판단,뱅크런을 방지하기 위해 보험에 가입되지 않은 예금자를 포함한 은행의 모든 예금자를 보호하기로 결정
- 미국의 증권투자자 보호를 위한 기구로는 1970년 Securities Investor Protection Act(SIPA)에 따라 설립된 증권투자자보호공사(SIPC)가 있으며, 초기 보호한도는 50,000달러(예탁금 20,000달러)⁹⁾¹⁰⁾
 - 1978년 SIPA 개정으로 보호한도가 10만달러(예탁금 4만달러)로 상향, 1980년에는 한도를 50만달러(예탁금 10만달러)로 대폭 인상하였으며, 2010년에는 Dodd-Frank Act에 따라 금융위기 이후 투자자보호 강화를 위한 일환으로 투자자 예탁금 보호한도를 25만달러로 조정
- 미국 보험업권 예금보호한도는 주별 보증협회가 각 주의 법률에 따라 보호한도와 범위를 설정

□ 영국의 경우도 금융시장 변화에 맞춰 보호한도를 상향하고 불완전판매에 대한 보상을 포함하는 등 보호범위를 확대하여 금융소비자 보호를 강화하고 금융시장의 신뢰를 회복하기 위해 노력¹¹⁾

- 영국 금융서비스보상제도(FSCS)는 금융회사 파산시 금융상품에 대한 보호뿐만 아니라 불완전판매에 따른 손실도 보호¹²⁾
 - 보험상품, 투자상품에 대한 불완전판매, 사기로 인한 손실을 보호하고 부적절한 모기지 대출 등 주택금융 관련 중개사의 부실 자문·중개에 따른 손실도 보호
 - 또한 영국은 우리나라와 동일하게 퇴직연금 중 원금보장형 상품만을 보호하는데, 불완전판매에 따른 피해는 실적배당형 상품과 같이 보호대상이 아닌 상품까지도 예금보험기구가 피해를 보상¹³⁾
- FSCS는 설립 이후 다양한 금융상품과 서비스에 대해 보호한도와 보호대상을 조정
 - 2001년 설립 당시 예금자보호 한도는 31,700파운드였고, 이후 2007년 35,000파운드, 2008년 금융위기 직후 50,000파운드, 2010년 85,000파운드로 세차례 인상했으며, 은행·주택조합·신협 등 예금수취기관의 예금 등을 보호¹⁴⁾
 - 투자자보호 한도는 초기 48,000파운드에서 2010년 50,000파운드, 2019년 85,000파운드로 상향 조정했으며, 주식·채권·계약형 투자신탁(unittrust)·선물·옵션·개인연금 등 다양한 금융상품에 대해 보호를 제공
 - 개인연금(Annuity)과 같은 장기보험은 사회보장적 기능을 제고하기 위해 한도 없이 전액 보호

9) SIPC 홈페이지(www.sipc.org)

10) 예금자, 투자자, 보험계약자 보호제도를 모두 통합하여 운영하는 우리나라와 달리 미국은 예금자, 투자자, 보험계약자 보호제도가 각각 분리되어 있으며 각각의 예금보험기금을 분리하여 운영. 모두를 통합하여 운영하는 또 다른 국가로는 영국이 있음

11) 영국의 금융서비스보상제도(FSCS)는 Financial Services and Markets Act 2000에 따라 이전의 여러 개별 보상 제도를 통합하여 2001년에 설립

12) 예금보험공사, 2018, 『英 FSCS의 통합보호제도 운영현황 및 시사점』, KDIC 조사분석정보.

13) 예금보험공사, 2024, 『한국과 영국의 연금상품 보호체계 비교』, KDIC 조사분석정보.

14) FSCS, 2022, *The Balancing Act of Compensation*.

- 2018년 4월부터는 FCA의 인가를 받은 채무관리회사가 채무자로부터 지급받은 고객자금(client money)도 FSCS의 보호대상 금융상품에 편입
- 또한 결혼, 상속, 부동산 거래 등 특정 사유로 계좌에 일시적으로 큰 금액이 입금되는 경우 분산 예치가 어려운 점을 감안하여 일시적 고액예금(Temporary High Balances)에 대해 6개월 기한 내 100만파운드까지 별도 보호¹⁵⁾

□ **캐나다는 차등보험료율 제도 개선안(‘25년부터 시행 예정)을 통해 금융기관의 리스크 노출을 보다 효과적으로 반영하고 예금보험공사(CDIC)의 리스크 관리 역량을 강화¹⁶⁾**

- CDIC는 금융회사 평가 주기를 연 1회에서 연 2회로 단축하여 리스크 평가의 시의성을 높임
 - 리스크 노출을 조기에 반영함으로써 CDIC는 리스크관리 및 조기경보시스템을 강화할 수 있고, 금융기관들이 리스크 요인을 신속히 인식하고 대응할 수 있도록 유도하여 금융안정성에 기여
 - 또한 반기별 평가를 통해 금융기관은 CDIC가 지적한 문제를 빠르게 개선하고 차기 평가에 반영함으로써 보험료 부담을 줄일 수 있는 기회를 갖게 되며, 이는 궁극적으로 금융기관의 건전경영 유인을 높이는데 기여
- 예금보험 차등보험료 평가지표 중 비계량지표 내 CDIC 재량 평가 비중을 확대하여 금융기관이 처한 다양한 위험을 더 잘 반영하도록 조정
 - 캐나다의 예금보험 차등보험료 평가지표는 계량지표 부문에 60점, 비계량지표 부문에 40점을 부여하는데, 비계량지표 내 CDIC 재량 평가 비중을 5점에서 15점으로 확대¹⁷⁾
 - CDIC는 자체적인 리스크평가 모형을 통해 금융기관의 파산 가능성과 문제 발생 시 금융기관이 이를 해결할 수 있는 준비와 역량(Resolvability)이 있는지를 평가하는 재량 평가 비중을 확대하여 금융기관의 리스크를 보다 민감하게 반영하고 보험료 부과의 공정성을 높임

〈표 1〉 주요국 금융업권별 예금보호한도

구분	한국	미국	캐나다	영국	일본	
은행	5,000만원	\$25만	C\$10만	£8.5만	¥1,000만	
금융투자	5,000만원	\$50만(적립금 \$25만)	C\$100만	£8.5만	¥1,000만	
생명보험	사고보험금	5,000만원	\$25만~50만	MAX(C\$6만~20만, 85%)	100%	90%
	해지환급금	5,000만원	\$10만	MAX(C\$6만, 85%)		
손해보험	사고보험금	5,000만원	\$30만	C\$25만~30만	90~100%	80~100%
	해지환급금	5,000만원	\$1만	70%		

자료: 예금보험공사(2023), 황인창·김해식·이승준·김동겸·안소영(2020), IADI(2023)

15) FSCS 홈페이지(www.fscs.org.uk)

16) CDIC, 2023, *CDIC Concludes Differential Premiums System Review - Conclusions*.

17) 우리나라의 경우 재무평가에 90점, 비재무평가에 10점을 부여

〈표 2〉 주요국 금융투자자 보호제도 비교

국가	보호기구	보호대상	사기·불완전판매
한국	예금보험공사(KDIC)	- 투자자 예탁금	비보호
미국	증권투자자보호공사(SIPC)	- 투자자예탁금 - 유가증권: 주식, 채권, 선물, 옵션, 기타 유가증권 증서 등	보호
캐나다	투자자보호기금(CIPF)	- 투자자예탁금 - 유가증권: 주식, 채권, 선물, 옵션 등	비보호
영국	금융서비스보호기구(FSCS)	- 투자자예탁금 - 유가증권: 주식, 채권, 선물, 옵션 등 - 불완전판매	보호
일본	투자자보호기금(JIPF)	- 투자자예탁금 - 유가증권: 주식, 채권, 선물, 옵션 등	비보호

자료: 예금보험공사, 2018, 『주요국의 투자자보호제도 운영현황 및 시사점-사후적 투자자 보호를 중심으로』.

□ 국내에서도 실효성있는 금융소비자 보호를 위해 경직적인 예금보험제도의 개선점을 모색할 필요

- 국내에서는 주요국 대비 낮은 보호한도, 금융소비자 보호 실효성 저하 등을 이유로 한도 상향에 찬성하는 의견과, 도덕적 해이, 특정 업권으로의 자금 쏠림, 비용 증가를 이유로 반대하는 의견이 공존
 - 예금자의 90% 이상이 5천만원 이하의 예금을 예치하고 있어 보호한도 상향의 실효성에 대한 의문이 있으나, 한편으로는 보호한도에 맞춰 예금을 분산 보유하고 있다는 입장도 존재
 - 예금자 1인당 평균 7.4개의 금융사에 계좌를 보유하고 있어 보호한도를 늘리지 않아도 예금이 충분히 보호될 수 있다는 의견이 있으나, 보호한도 확대 시 예금보호를 위해 분산해 둔 예금을 통합해 관리할 수 있어 금융소비자 편의성이 높아질 것으로 기대
- 주요국이 금융업권별 예금보호한도를 차등적용하는 것과 같이 우리나라도 예금자, 보험계약자, 금융투자자 각각의 특성에 맞게 예금보호제도를 구체화할 필요
 - 우리나라는 통합예금보험제도 도입 당시 은행업권 예금을 중심으로 예금보험제도가 설계되어 금융업권별 특성을 충분히 고려하지 못하고 경직적으로 운영되는 측면이 존재
 - 반면, 영국은 우리나라와 같이 통합예금보험제도를 운영중임에도 설립 초기부터 업권별 상품별 특성을 반영하였고, 설립 후에도 금융환경과 업권별 특성을 반영하여 제도를 보완
- 자본시장과 디지털금융의 성장, 국민 자산구성의 변화, 자본시장 불공정거래 등으로 인한 대규모 피해 사태 지속 등 금융환경의 변화를 고려해 예금보호대상 범위를 확대할 필요
 - 금융환경 및 글로벌 트렌드에 맞춰 주요국 보호범위를 참고해 유가증권이나 일시적 고액 예금, 불완전판매 등과 관련된 금융소비자 피해 부분에 대한 보호체계를 구축할 필요
- 예금보호한도 및 보호범위 확대 시 발생할 수 있는 부작용을 최소화할 수 있는 정교한 예금보험료율제도 필요

- 도덕적 해이 방지, 보험료율 인상에 따른 금융기관 비용 부담 완화, 부보금융회사의 건전경영을 유도하기 위해 예금보험료율제도를 보다 정밀하게 설계할 필요
- 금융기관의 리스크관리 실태에 대한 정기적·비정기적 평가 및 모니터링을 강화하고, 보험료율 조정 세분화, 평가 투명성을 강화해 건전경영을 통해 보험료 부담을 줄일 수 있는 동기 부여도 병행될 필요

연구원 박상연

ZOOM
-IN

국내 및 일본의 기업승계 현황

- 최근 고령화 심화와 함께 국내 중소기업 경영승계 이슈가 대두되면서 기존의 친족 승계 중심의 기업승계 방식에서 M&A를 통한 기업승계 등 다양한 승계 방식으로 관심 영역이 확장
- 국내보다 이른 고령화를 경험한 일본은 기업승계 활성화 지원제도를 적극적으로 추진하면서 금융기관 및 지역사회와 공동으로 대응하였고 후계자 부재율 감소 등의 진전을 보임
- 최근 M&A 중개기관을 통한 기업승계 목적 M&A 거래가 증가하고 있으며 일본 금융회사들은 기업 니즈에 맞는 다양한 기업승계 금융 서비스를 제공
- 국내 기업승계 지원 정책은 친족승계 중심이었으나 최근 기업의 지속 성장, 자본시장 활용 등을 반영한 세법 개정 및 M&A형 기업승계 방식 지원 계획 발표 등 지원 방식이 다각화
- 국내에서는 컨설팅 위주의 기업승계 서비스가 제공되고 있는 단계이며 기업승계 이슈에 대응하여 서치펀드 결성 사례가 등장하였고 금융회사들도 기업승계 관련 조직 역량을 강화하는 추세
- 향후 기업승계 시장의 활성화와 함께 국내 금융회사들에게는 기업승계 단계 및 기업별 다양한 서비스 출시가 요구되므로 일본의 기업승계 상품 및 비즈니스 모델을 참고할 필요가 있음

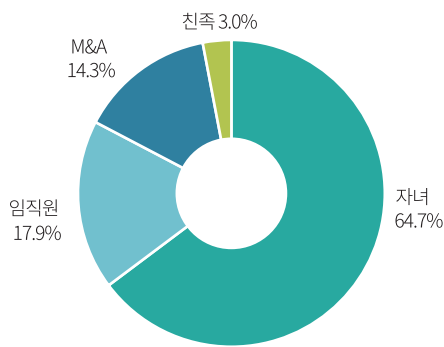
- 최근 고령화 심화와 함께 국내 중소기업 경영승계 이슈가 대두되면서 기존의 친족승계 중심의 기업승계¹⁾ 방식에서 친족외 승계 및 M&A를 통한 기업승계 등으로 기업승계 방식이 다각화되고 있으며 금융권에서는 새로운 수익원으로서 기업승계 금융 상품에 대한 관심이 증가
 - 제조업 부문 중소기업 경영자 평균 연령이 증가하고 있으며 경영자에서 60세 이상이 차지하는 비율이 10년 전과 비교하여 크게 증가²⁾
 - 경영자 평균 연령은 2022년 55.3세로 2012년 51.3세에서 2세 증가
 - 60세 이상 경영자 비율은 2022년 33.5%로 2012년 14.1%와 비교하여 2.3배 이상의 대폭 증가를 기록
 - 은퇴 준비 시기의 고령 경영자가 증가하는 추세에서 승계자 부재 문제가 중소기업의 중요한 경영과제로 인식되면서 경영자는 기존의 친족승계 방식과 함께 M&A형 기업승계 등 다양한 기업승계 방식을 고려

1) 기업승계란 기업의 경영상태가 지속되도록 소유권 및 경영권을 차세대 경영자에게 물려주는 것을 의미하며 후계자의 속성에 따라 자녀·친인척 등 친족에게 승계하는 친족승계, 임직원·전문경영인에게 승계하는 친족외 승계, M&A등을 통해 3자에게 매각하는 기업승계로 구분

2) 중소벤처기업부, 2024, 『2023년 중소기업실태조사』.

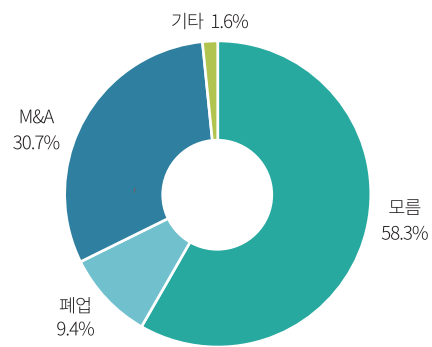
- 중소기업의 승계 방식 선호는 친족승계가 67.7%로 여전히 매우 높으나 임원 등 친족의 승계와 M&A형 기업승계도 각각 17.9%, 14.3%를 차지
- 자녀승계 선호 기업 중 20.5% 자녀는 가업을 승계할 의향이 없음
- 현재 20.4%의 중소기업은 적절한 후계자가 없으며 후계자가 없는 중소기업 중 30.7%는 M&A를 고려하고 있고 9.4%는 폐업을 고려

〈그림 1〉 선호하는 가업승계 방식



자료: 중소벤처기업연구원

〈그림 2〉 후계자가 없는 기업 중 향후 기업처리 계획



자료: 중소벤처기업연구원

— 가업승계 문제가 이슈화되면서 전문 인력이 부족한 중소기업에 자산관리, 자금 조성, 기업금융, 컨설팅 등 다양하고 전문적인 금융 서비스를 제공할 수 있는 금융회사의 관심이 증가

□ 국내보다 이른 고령화를 경험한 일본은 후계자 부재에 대한 해결을 위해 가업승계 활성화 관련 지원제도를 적극적으로 추진하면서 정책금융기관, 금융기관 및 지역사회와 공동으로 대응하였고 후계자 부재율 및 흑자기업 폐업률이 감소하는 등의 진전을 보임

— 일본에서는 일찍이 경영자 고령화 심화와 중소기업의 후계자 부재에 따른 흑자기업의 폐업이 증가하면서 사회 문제로 이슈화

- 일본 중소기업 경영자 중 가장 높은 비중의 연령대는 2005년 50~54세에서 2015년 65~69세까지 증가³⁾
- 日 경제산업성은 2025년 시점에 70세를 넘는 중소기업 경영자가 전체의 약 60%인 245만명으로 추산되며 그중 약 절반인 127만명이 후계자 미정인 상태일 것이라 전망⁴⁾
- 경영자 은퇴에 따른 중소기업의 폐업 급증으로 2025년까지 10년간 고용은 약 650만명, GDP는 약 22조엔 감소할 가능성이 있는 것으로 추정⁵⁾

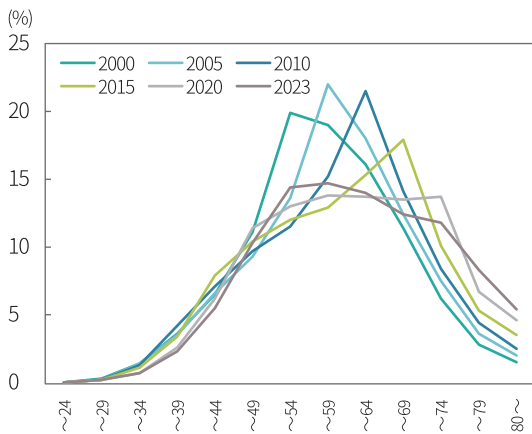
3) 中小企業庁, 2024, 『2024年版 中小企業白書』.

4) 經濟産業省, 2017. 11, 『中小企業・小規模事業者の生産性向上について』.

5) 經濟産業省, 2017. 11, 『中小企業・小規模事業者の生産性向上について』.

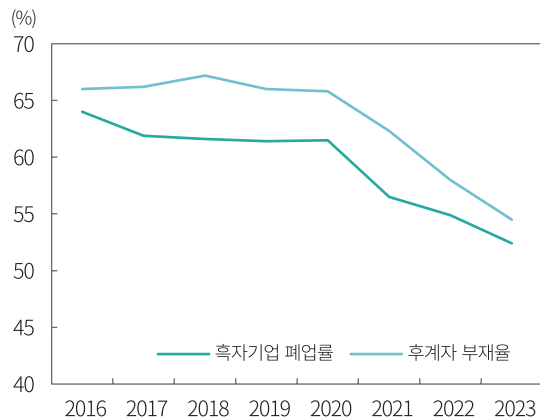
- 일본 정부는 2000년대 중반부터 정책금융기관, 금융기관 및 지역사회와 공동으로 가업승계 활성화를 위한 지원제도를 추진해 왔으며 2017년 이후 지원 방식을 다각화 및 확대하며 보다 적극적으로 대응
 - 일본 정부는 2005년 사업계속펀드⁶⁾ 조성을 시작으로 민법상 유류분⁷⁾ 특례조항 신설, 상속세 납부 유예, 승계 기업 대상 신용보증 확대 및 특별 대출 제공, 승계에 따른 등록면허세 및 부동산 취득세 경감 등 금융지원 및 조세 혜택 지원
 - 2011년 전국 주요 상공회의소에 사업인계 지원센터를 설치하고 원스톱 토탈 서비스를 제공
 - 2017년 중소기업청이 사업승계 5년 계획을 수립하고 2018년에는 향후 10년을 사업승계 집중 기간으로 지정함으로써 금융전문가를 통한 기업 진단 및 교육, 사업승계펀드 지원 대상 중소기업 지원 정책, 상속세 납부유예 비율 확대, 젊은층이 지방 중소기업 인수 시 보조금 지급, 사업양도의 경우 등록면허세 및 부동산취득세 인하 등 지원 정책을 강화
- 최근 일본 경영자의 최대 밀집 연령 구간, 후계자 부재율 및 흑자기업 폐업률이 감소하는 등 고령화와 가업승계 문제 대응에 진전을 보임
 - 경영자 가장 많이 분포한 연령 구간은 2015년 59~65세였으나 2023년에 55~59세를 기록하며 연령대가 분산
 - 후계자 부재율은 2023년 54.5%로 2016년 66%에서 11.5%p의 큰 감소를 기록
 - 흑자기업 폐업률은 2023년 52.4%로 2016년 64%대비 11.6%p 감소

〈그림 3〉 경영자 연령 비율 변화



자료: 제국데이터뱅크

〈그림 4〉 후계자 부재율 및 흑자기업 폐업률



자료: 제국데이터뱅크, 도쿄상공리서치

6) 중소기업기본정비기구를 통해 지역 금융기관 등과 공동으로 가업승계가 어려운 중소기업에 투자하는 펀드로 민간투자회사가 무한책임조합사원으로 운용하며 기업 경영자로부터 지분을 인수하여 자금 지원 및 경영혁신과 등에 대한 자문 등을 제공

7) 피상속인의 생전 처분(증여) 또는 유언(유증)에 의한 상속재산 처분의 자유를 제한하여 법정상속인 중 일정한 범위의 근친자에게 법정상속분의 일부가 귀속되도록 보장하는 제도

□ M&A형 기업승계 수요 및 중소 M&A 거래가 증가하고 있으며 일본 금융회사들은 기업 니즈에 맞는 다양한 기업승계 금융 서비스를 제공하여 새로운 수익 창출원으로 활용

- M&A형 기업승계 수요가 증가하고 있으며 스톡딜 중심의 중소기업 M&A 증개기관을 통한 M&A 거래가 증가
 - 일본 중소기업 70대 이상 경영자의 M&A 매각 목적 중 67.5%가 사업승계로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 직원고용유지, 실적 부진 타계가 각각 49.4%, 26.5%로 다음 순위⁸⁾
 - 중소기업 M&A 거래는 2022년 5,717건으로 2014년 308건 대비 약 19배 대폭 증가하였으며 민간 M&A 증개기관을 통한 거래 비중이 70%이상⁹⁾
- 금융회사에서는 사업승계에 어려움을 겪는 중소기업과 창업을 준비 중인 젊은 인재를 매칭시킨 기업인수 모델로서의 일본식 서치펀드 상품을 출시
 - 서치펀드¹⁰⁾를 통해 일본 대도시 및 대기업에 집중되어 있는 인재가 지방의 중소기업을 경영할 수 있도록 이어줌으로써 후계자 부재 해결 및 지방 경제 활성화에 기여
 - 지방은행인 야마구치 은행은 2019년도 일본 최초의 서치펀드인 ‘YMFG 서치펀드’를 조성하여 후계자 부재 문제를 겪고 있던 창업 64년의 토목회사 시오미구미(Shiomigumi)를 기업 운영 경험이 있는 30대 후반 사업가가 인수 및 승계할 수 있도록 지원
 - 노무라증권은 2021년 ‘일본 서치펀드 플랫폼’을 출시하여 기존 IB 서비스에서 기업승계 부문으로 사업 영역을 확장하였으며 지방은행의 참여로 지역 네트워크 활용
- 금융기관이 보유한 주요 역량과 혁신 기술을 활용하여 컨설팅, 자금 조달 등 기업승계 과정 전반에서 다양한 금융 서비스를 제공
 - 스미토모 은행은 사업 후계자를 추천해주는 ‘Alliance 리서치 플랫폼’ 운영을 통해 고객 관리를 강화하고 계약 체결 시 수수료를 취하는 구조로 신규 수익을 창출
 - SBI 은행은 2020년 은행 그룹이 축적한 자금 지원 및 경영 지원에 대한 전문성과 파트너십을 활용하여 기업승계 지원을 목적으로 하는 전문 자회사를 운영
 - 미쓰비시UFJ은행은 계열사와의 협업을 통해 기업승계를 위한 후계자 육성, 컨설팅, M&A 자문, 비즈니스 매칭 등 기업승계 과정에서 종합 서비스를 제공
- 일본 신탁은행은 개별 중소기업의 재산권 및 의결권 이전 계획에 적합한 기업승계 특화된 신탁 상품을 제공
 - 기업승계 신탁은 기업 경영자가 신탁은행에 자사주를 위탁하고, 신탁은행이 경영자 사후 후계자에게 자사주를 교부하는 구조로 신탁 자산은 유산분할 협의 대상에서 제외되므로 신속하고 안정적인 자사주 이전을 통해 경영 공백을 최소화하는 장점이 있음¹¹⁾

8) 日 중소기업청, 2022, 『2022年版 中小企業白書』, (복수응답, 유효응답수(n)는 다음과 같다. 40세대 이하: n=49, 50세대: n=94, 60세대: n=214, 70세대 이상: n=83).

9) 2022년 사업승계 지원센터와 민간 M&A 증개기관을 통한 거래는 각각 1,681건, 4,036건이며 민간 M&A 증개기관의 거래는 M&A 등록 지원제도 실적보고서의 계약 건수가 기준

10) 서치펀드는 1980년대 미국에서 개발된 투자모델로 능력과 경험이 있는 젊은 인재인 서처(seacher)를 통해 중소기업에 투자하는 방식으로 투자자가 서처에게 자금을 투자해 인수하고 싶은 기업을 인수하게 하는 투자 모델

11) 우리금융경영연구소, 2024, 『일본 상속신탁 비즈니스 분석과 시사점』.

- 다이와 증권에서는 리소나은행을 신탁 겸영 금융기관으로 지정하여 경영권, 재산권 및 권리 이전 시기 등에 따라 가업승계 신탁을 유언대용형, 의결권 유보형, 수익권 양도형, 의견권 제3자 오더형으로 구분하여 개별 중소기업 필요에 맞는 서비스를 제공¹²⁾

□ **국내 가업승계 지원 정책은 친족 승계 중심의 상속·증여 세제 혜택 중심이었으나 최근 기업의 지속 성장, 자본시장 활용 등을 반영한 세법 개정 및 M&A형 가업승계 방식 지원 계획 발표 등 지원 방안이 확대되고 있음**

— 국내에서는 2008년부터 가업상속공제와 증여세 완화를 중심으로 가업승계 지원정책이 시행되어 왔으며, 2023년 가업승계 시 상속 및 증여세 납부유예제도 신설로 세제 혜택 확대

〈표〉 가업승계 지원 세제 제도

구분	주요 혜택
가업상속공제제도(상증법 §18의2)	- 가업영위기간에 따라 상속세 과세가액에서 일정 금액을 공제 • 가업영위기간 10년 이상 300억원, 20년 이상 400억원, 30년 이상 600억원 한도 요건
기업의 승계에 대한 증여세 특례 (조특법 §30의6)	- 600억원을 한도로 10억원 공제 후, 120억원까지 10%(120억원 초과분은 20%) 세율 적용 • 가업영위기간 10년 이상 300억원, 20년 이상 400억원, 30년 이상 600억원 한도 요건
가업상속에 대한 상속세 연부연납제도(상증법 §71)	- 총상속세 중 가업상속재산 해당분은 20년 분할납부(또는 10년 거치 10년 분할 납부)
가업승계 시 상속(증여)세 납부유예제도 (상증법 §72의2, 조특법 §30의7)	- 가업재산을 상속·증여받은 거주자가 양도·상속·증여하는 시점까지 납부유예 • 상속인·수증자가 재차 가업승계(상속·증여)시 계속 납부유예 적용

자료: 국세청

— 2024년 세법 개정안은 기업의 지속 성장, 자본시장 활용 및 지역경제 활성화를 통한 가업승계 지원을 반영하는 방안을 담고 있음¹³⁾

- 밸류업·스케일업 우수기업 및 기회발전특구 이전·창업기업에 대한 지원이 확대되어 밸류업 우수기업 등 요건을 충족하는 기업에 대해서 공제 혜택을 제공하는 특례를 도입할 예정¹⁴⁾

12) 유언대용형은 상속 발생시 후계자에게 경영권 및 자사주의 재산권이 승계되는 방식, 의결권 유보형은 기업 경영자가 경영권을 확보한 채로 후계자에게 재산권을 이전하는 방식, 수익권 양도형은 재산권을 우선 승계하고 신탁 종료 시점에 경영권이 이전하는 방식, 의견권 제3자 오더형은 이미 후계자 등으로 이전한 자사주에 대해 원래 기업의 경영자에게로 경영권을 되돌릴 수 있는 방식의 신탁

13) 기획재정부, 2024. 7. 25, 2024년 세법개정안 상세본, 보도자료.

14) (1) 밸류업 기업 요건: 기업가치 제고 계획 공시 이행, 5년간 당기순이익 대비 주주환원액(배당금+자사주 소각액) 비율이 업종별 평균의 120% 이상, (2) 스케일업 기업 요건: 5년간 매출액 대비 투자액(or R&D 지출액) 비중 5%(or 3%) & 연평균 증가율 5%(or

- 최대주주등 주식¹⁵⁾에 20% 가산하던 최대주주등 보유주식 할증평가 폐지
- 상속·증여세 최고세율은 50%에서 40%로 인하, 10% 세율이 적용되는 하위 과세표준 구간은 1억원에서 2억원으로 확대, 상속세 자녀 공제 한도는 인당 5천만원에서 5억원으로 확대
- 중소기업부는 중소기업 도약 전략 발표에서 17개 추진 과제 중 하나로 ‘고령화 대비 기업승계 지원’을 지정하고 향후 ‘기업승계 특별법’을 신설하여 M&A형 기업승계로 지원을 확대할 계획을 발표¹⁶⁾
- 친족승계가 곤란한 중소기업의 지속가능 경영을 위해 현행 친족승계 중심의 가업승계 지원 계획을 M&A 등의 기업승계로 확대
- M&A형 기업승계를 희망하는 중소기업에 대해, 중앙정부·지자체·민간 중개업체의 연계를 통해 M&A준비 및 컨설팅부터, M&A 매칭·중개, M&A 후 경영통합의 전 단계 지원 시스템을 구축할 계획

□ 국내에서는 일부 금융회사에서 컨설팅 위주의 가업승계 서비스가 제공되고 있는 단계이며 최근 가업승계 이슈에 대응하여 서치펀드 결성 사례가 등장하였고 금융회사들도 가업승계 관련 조직 역량을 강화하는 추세

- 국내에서는 일부 은행과 증권사에서 가업승계 컨설팅 서비스 제공 및 가업승계 펀드 조성
 - 우리은행은 2021년 ‘가업승계 TAX 컨설팅센터’를 설립하였으며 회계 컨설팅 법인과 제휴를 기반으로 기업승계를 위해 필수적인 세금 업무를 기본으로 회계와 재무 분야 컨설팅 제공
 - IBK 기업은행은 IBK 투자증권을 공동 운용사로 하여 성숙기 기술 기반 기업의 승계와 사업 재편을 지원하기 위한 ‘기업승계·사업재편 펀드’를 조성하였고 2024년 2월 펀드 결성 완료
- 계열사의 자산관리 전문가를 중심으로 구성된 별도의 전문 컨설팅 조직을 신설하거나 가업승계 전문 연구소를 설립하는 등 가업승계 관련 전문 역량 강화를 통해 사업승계 비즈니스를 지원
 - 신한금융은 2024년 8월 자산관리 전문가로 구성된 ‘패스파인더’를 구성하였으며 사업승계를 포함한 자산관리 컨설팅 서비스 관련 조직 역량 강화
 - 삼성증권은 ‘가업승계연구소’를 설립하여 가업승계 관련 전문성을 축적하고 ‘삼성증권 M&A 플리마켓’을 운영하며 중소기업 고객을 중심으로 서비스를 제공
- 가업승계 이슈와 함께 국내에도 최근 서치펀드 전문 투자 회사가 출범하였으며 일본 서치펀드 전문 투자 회사가 결성한 설치 펀드에 공동 출자자로 참여하면서 국내에도 서치펀드 관련 사례를 기록

10%), 5년간 고용 유지, (3) 기회발전특구 이전·창업 기업 요건: 기업의 본점 또는 주사무소가 특구에 소재, 특구 내 사업장의 상시근로자가 전체의 50% 이상

15) 최대주주 또는 최대출자자 및 특수관계인의 주식 등[중소·중견기업(매출액 5천억원 미만) 제외].

16) 중소벤처기업부, 2024. 4. 29. 중소기업 도약 전략, 보도자료.

- 향후 기업승계 지원 정책의 실시로 M&A형 기업승계 수요 증가 등 기업승계 시장의 활성화가 예상되며 국내 금융회사들은 기업승계 단계 및 개별 기업에 맞는 다양한 상품 및 서비스 출시가 요구되므로 일본의 기업승계 상품 및 비즈니스 모델을 참고할 필요가 있음
 - 세법 개정안 시행과 함께 ‘기업승계특별법’ 재정으로 M&A 기업승계 지원이 확대됨에 따라 다양한 기업승계 지원책이 마련되면서 M&A형 기업승계 중심으로 기업승계 수요가 증가할 것으로 예상
 - ‘기업승계특별법’에는 기업승계 지원센터 등 물적 인프라와 M&A 지원을 위한 정책금융, 보조금, 특례 혜택 등의 지원책이 포함될 예정이며 공공기관과 민간금융기관의 전문 인력을 활용한 M&A형 기업승계 수요 발굴·매칭 시스템을 마련할 계획
 - 국내 M&A형 기업승계 수요는 2022년 기준 약 21만개로 추정되며 가속화되는 고령화 추이를 고려하면 M&A 수요는 더 빠르게 증가할 것으로 전망¹⁷⁾
 - 향후 국내 은행과 증권사도 컨설팅 부문에서 영역을 확대하여 본업 경쟁력과 기업승계를 결합한 다양한 금융 상품 출시 요구
 - 자산관리 및 IB와 시너지효과를 기대할 수 있는 증권사는 기업승계 전반에 종합적인 솔루션을 제공함과 동시에 일본에서 활성화된 ‘M&A 펀드 조성’ 등을 통해 자금 지원 및 다양한 투자 상품을 제공
 - 은행은 기업승계 과정에서 발생하는 여신 및 IB 수요에 연계된 상품 개발과 함께 기업 경영자의 개별적인 니즈에 부합하는 다양한 기업승계 신탁상품 출시 등 경쟁력 강화를 위해 노력할 필요

선임연구원 한아름

17) 중소벤처기업부, 2024. 9. 27, 미래 대비 중소기업 승계지원을 위한 전문가 간담회, 보도자료.