

패밀리 오피스 등 WM 부문 고도화… 성공·승계의 파트너로

(자산관리)

뉴메트로 10년 기획

전환기의 대한민국
투자의 즐거움, 금융 넘어 삶으로

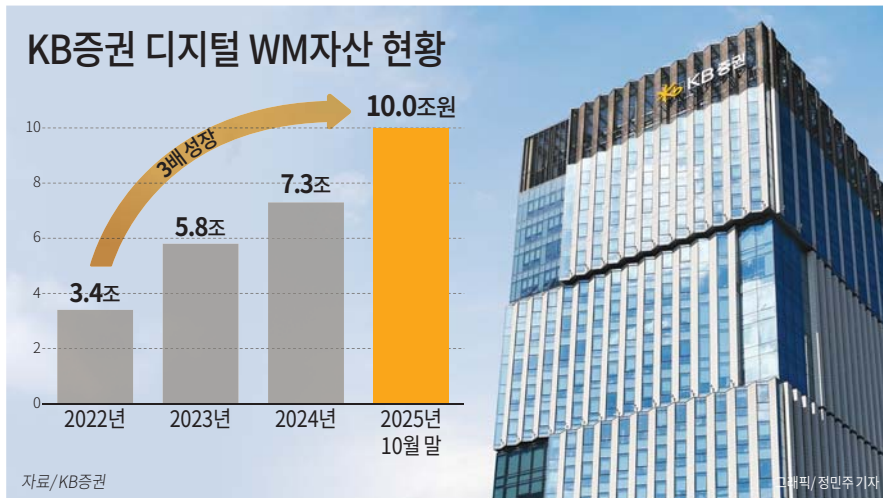
KB 증권

자산관리는 단순히 돈을 불리는 문제가 아니다. KB증권은 고객의 '성공'을 지키고, 그 성과를 다음 세대에 '승계'할 수 있도록 돕는 데 집중한다. KB 패밀리 오피스 서비스의 BI(Brand Identity) 역시 'Success(성공) & Succession(승계)'이다.

올해 10월까지 WM 자산 80조 달성
자문·관리형 상품 중심 경쟁력 강화
초고액자산가 대상 종합관리 서비스

KB증권은 자산관리(WM) 부문에서 핵심 경쟁력을 강화하며 지속 성장하고 있다. 지난해 6월 KB증권의 WM 자산은 처음으로 60조원을 돌파했으며, 올해 5월에는 70조원, 10월에는 80조원까지 달성했다. 2017년 통합 KB증권 출범 당시 12조8000억원이었던 점을 고려하면 약 6배 넘게 불어난 것이다. 월평균 WM 수익도 약 250억원 수준으로 끌어올리면서 외형뿐만 아니라 내실 있는 'WM Biz(비즈니스)'를 보여 주고 있다.

앞서 고금리 금융환경 속에서는 채권 투자 수요를 받 빠르게 포착하기도 했다. KB증권은 우량 채권을 적극 공급했고, 고금리 크레딧 채권과 우량 단기사



채 등을 중심으로 투자 효율성을 극대화하는 전략을 펼쳤다. 이러한 접근을 통해 2024년 WM 부문 연매출 2400억원대를 달성했고, 올해 상반기에는 1500억원대를 돌파했다.

금융자산 300억원 이상의 초고액자산가(UHNW) 대상으로는 'KB 패밀리 오피스 서비스'를 제공한다. KB 패밀리 오피스 서비스는 고객(가문)별 자산의 증식·보존 및 승계를 아우르는 완성형 자산관리 서비스다. WM을 비롯해 기업금융(IB), 자문 등 법률·세무·회계 영역의 파트너십 네트워크를 연계해 개별 고객(가문)의 자산관리·보존·승계를 위한 각각의 니즈를 파악하고, 전문 솔루션을 지원한다.

KB증권은 지난 2022년 초고액자산가 시장 진입을 위해 UHNW 고객 비즈니스를 전담하는 GWS(Gold&Wise Summit·초부유층 고객 자산관리를 위한 조직)본부를 신설하고, 국내 최대규모의 자산관리 센터인 'KB GOLD&WISE the FIRST'를 압구정에 오픈했다. 이어

지난해 4월에는 2호점인 'KB GOLD&WISE the FIRST 반포', 같은 해 12월에는 3호점 'KB GOLD&WISE the FIRST 도곡'으로 서비스 거점을 넓히며 초부유층 시장을 공략 중이다.

고영륜 KB증권 WM영업본부장은 "KB증권은 고객 수익률 제고를 최우선으로 차별화된 자산관리 역량을 강화해 가고 있다"며 "앞으로도 고객과 함께 성장하는 자산관리 파트너로 고객 신뢰에 부응하기 위해 시장 변화에 선제적으로 대응하는 맞춤형 금융 솔루션을 확대해 나가겠다"고 말했다.

자문·관리형 상품(Fee-Based)을 중심으로 WM 부문의 질적 경쟁력도 강화하고 있다. 단순 실적 확대보다 고객 신뢰 기반의 장기적인 자산관리 체계 구축과 상품 구조 고도화에 초점을 맞추겠다는 것이다. 올해 KB증권은 사모펀드와 랩어카운트 판매를 확대해 맞춤형 상품 공급 역량을 강화하고, 시장 상황과 고객의 투자 성향에 맞춘 자문·관리형 상품 자산 비중을 꾸준히 늘리고 있다. 특히 국내 주식시장을 중심으로 운용 성과가 우수한 주식형 사모펀드를 공급한 결과 지난 10월말 기준 증권형 사모펀드 판매액은 전년 동기 대비 101% 증가한 8040억원을 기록했다. 랩어카운트 부문에서도 본사 주식형 랩 판매액 7713억원을 기록하며 전년 대비 131% 증가했으며, 투자형 랩 수익은 전년 대비 82% 늘었다.

박민배 KB증권 상품전략그룹장은 "Fee-Based 중심의 WM 성장 전략은 고객과의 지속 가능한 동반 성장 체계 구축의 핵심 과제"라며 "앞으로도 투자 전문가 중심의 자산관리 역량을 강화해 고객의 자산 성장 여정에 실질적 가치를 더하

는 서비스를 제공할 것"이라고 말했다.

성과의 중심에는 전문 인력 체계가 자리하고 있다. 특히 투자 전문가(IC)의 역할이 핵심이다. 투자 전문가는 급변하는 시장 환경속에서 고객의 투자 성향과 목표를 분석해 포트폴리오 구성부터 사후 관리까지 전 과정에 걸쳐 전문 자문을 제공한다. 단순한 상품 판매를 넘어 고객 중심의 종합 자산관리 서비스를 실현하고 있는 것이다.

KB증권은 올해 200회 이상의 투자 전문가 동반 영업과 PB 대상 세미나를 진행하며 현장 중심의 자산관리 역량을 한층 강화했다. 세무·부동산·법률 등 전문 분야 세미나를 통해 고객의 금융 이해도를 높이고, 장기적 관점의 자산관리 문화를 확산시키고 있다.

◆디지털 자산관리 서비스 확대… 퇴직연금 적립금도 7조원 넘겨

KB증권은 디지털 자산관리 서비스 외연 확장에도 힘을 주고 있다. 2022년 말 3조4000억원 수준이던 디지털 WM 자산은 올해 11월 10조원을 돌파하며 3년 만에 약 3배 성장했다.

지난달 디지털 WM 자산 10조 돌파
IRP 계좌 등 AI 기반 서비스 혁신
퇴직연금 부문 안정적 성장세 보여

이번 성장은 디지털 마케팅 전담조직 신설 이후, 디지털 채널 중심의 고객 접점을 확대하고 맞춤형 서비스 고도화에 주력한 결과로 평가된다. KB증권은 2023년 디지털사업그룹 내 비대면 상품 마케팅 전담조직을 신설하고, AI 기반 투자 분석, 상품 추천 알고리즘 고도화, 모바일 앱 사용자경험(UX) 개선 등을 지속 추진해왔다.

이흥구 KB증권 대표이사는 "디지털 자산관리는 쉽고 친근해야 한다는 기조 아래, 고객 자산 상황에 맞는 투자 정보와 콘텐츠를 적시에 제공하기 위해 꾸준히 준비해왔다"며 "앞으로도 다양한 서비스와 혁신을 통해 고객 중심의 자산관리 경험을 한층 더 고도화 해 나가겠다"고 설명했다.

KB증권은 이번 디지털 WM자산 10조원 돌파를 계기로 KB증권의 대표 모

바일 트레이딩 시스템(MTS) 'KB M-able(마블)'을 단순 거래 플랫폼을 넘어 고객의 자산 성장과 장기적 투자 여정을 지원하는 '투자 동반자 플랫폼'으로 발전시킬 계획이다. 내년 2월 예정된 차세대 정보계 시스템 구축이 완료되면, 고객 행동 데이터를 기반으로 한 맞춤형 큐레이션 서비스와 실시간 투자 정보 제공 기능이 한층 강화될 예정이다.

더불어 퇴직연금 부문에서도 안정적인 성장세를 이어가고 있다. 'KB M-able'을 통해 상장지수펀드(ETF), 채권, 리츠 등 투자 상품과 경쟁력 있는 개인형 퇴직연금(IRP) 수수료를 제공한 결과, 올해 3분기 기준 퇴직연금 적립금 7조5000억원을 달성할 수 있었다. 전년 동기 약 6조원 대비 26% 증가한 수준이다.

지난달에는 디셈버앰컴퍼니와 제휴해 로보어드바이저(RA)를 기반으로 자금을 운용하는 '퇴직연금 로보투자일임 서비스'를 출시했다. 퇴직연금 로보투자일임 서비스는 AI 기반 알고리즘과 빅데이터를 활용해 투자자 성향에 맞는 맞춤형 포트폴리오를 자동으로 구성하고, 이에 따라 개인형퇴직연금(IRP) 적립금 운용을 가입자 대신 지시하는 일임형 로보어드바이저 서비스다. 퇴직연금 RA 투자 상품은 IRP 계좌에만 허용되고 있는데, 최근 RA 기반 퇴직연금 투자 수익률이 긍정적인 흐름을 나타내면서 빠르게 대응하는 것으로 풀이된다.

앞서 개인종합자산관리계좌(ISA)와 IRP 계좌에서 적용할 수 있는 인공지능(AI) 자문형 투자 서비스 'AI가 골라주는 투자'를 오픈하기도 했다. 국내주식, 글로벌 ETF, 채권형 등 다양한 자산에 대한 전략을 제공한다. 기존 위탁·연금저축 계좌 일임형 서비스 '투자자율주행'에 더해 RA 기반의 자동화 운용이 전 계좌에 적용되는 구조가 완성된 셈이다.

김대돈 KB증권 디지털영업Tribe장은 "디지털 기반 자산관리는 더 이상 단순 자동화가 아닌 전략 선택 중심의 자기주도형 플랫폼으로 진화하고 있다"며 "KB증권은 디지털 자산관리의 리더 플레이어로 자리매김하겠다"고 설명했다.

/신하는 기자 godhe@metroseoul.co.kr



지난 10월 18일 서울 이화여자대학교 대강당에서 개최한 '2025 KB증권 PRIME CLUB 투자 콘서트'에서 이흥구 KB증권 대표이사(왼쪽 두번째) 및 프라임클럽 CP들이 행사에 참석한 고객들과 함께 기념촬영을 하고 있다. /KB증권

한양증권, ETF AP·LP 업무 개시

60여개 ETF 대상 LP계약 완료
"마켓 인프라 영역으로 사업 기반 확장"

한양증권이 상장지수펀드(ETF)의 지정참가회사(AP), 유동성 공급자(LP)업무를 시작한다고 9일 밝혔다. 한양증권이 ETF AP·LP 업무에 참여하는 것은 이번이 처음이다.

ETF AP·LP 업무는 한국거래소 상장 ETF의 설정·해지와 매수·매도 호가 제공을 통해 유동성을 공급하는 기능으로, ETF 가격 안정과 투자자 거래 접근성을 높이는 역할을 한다.

한양증권은 지난 11월 한국거래소와 유동성공급 계약을 체결했으며, 현재 60

여 개 ETF를 대상으로 각 운용사들과의 LP 계약을 완료했다. 향후 40여 개 종목을 추가해 총 110개 ETF에 대한 LP 업무를 수행할 계획이다. 또한 운용사와의 협업을 기반으로 AP 업무도 함께 수행하게 된다. AP는 ETF의 설정·해지를 통해 시장 수급을 조절하는 기능으로 LP와 함께 ETF 인프라를 구성하는 핵심 요소다.

한양증권은 ETF AP·LP 업무를 통해 ▲ETF 유동성 공급 경험 ▲호가 관리 역량 ▲트레이딩 시스템 구축 등 향후 시장조성자(MM) 진입에 필요한 기반을 단계적으로 확보해 나갈 수 있을 것으로 보고 있다. 유동성 공급 수준이 높아지면 리테일 고객의 ETF 거래 품질 개선

등 부수적인 효과도 기대된다.

이규진 한양증권 멀티솔루션센터장(상무)은 "이번 ETF AP·LP 업무 시작은 한양증권이 마켓 인프라 영역으로 사업 기반을 확장했다는 데 의미가 있다"며 "ETF 시장의 근간을 이루는 유동성 공급 체계에 참여함으로써 수요가 높은 ETF를 중심으로 라인업을 확대해 상품 경쟁력 강화와 고객 서비스 차별화에 나서겠다"고 말했다.

한편 한양증권 멀티솔루션센터는 지난해 10월 ETF 관련 업무를 확대하며 경쟁력 강화에 나섰으며, 2027년 주가지수·주식 시장조성자(MM) 신청도 추진 중이다.

/신하는 기자

KB증권, '크리스마스 행복캠프' 진행

KB증권은 '개비증권 크리스마스 행복캠프'를 진행했다고 9일 밝혔다.

'개비증권 크리스마스 행복캠프'는 연말을 맞아 아동복지시설 아이들이 즐거운 크리스마스를 보낼 수 있도록 지원하는 사업이다. 2022년부터 4년째 이어오고 있으며, 올해는 서울 강서구 방화동에 위치한 지온보육원을 방문해 지난 5일부터 1박 2일 동안 실시했다.

KB증권은 매년 용인에 위치한 회사 연수원에서 크리스마스 행복캠프를 진행해 왔는데, 올해는 아이들의 편의와 안전을 위해 회사 임직원들이 직접 아동보육 시설에 방문해 프로그램을 진행했다.

김성현, 이흥구 KB증권 대표이사는 "KB증권은 지속적인 사회공헌 활동을



지난 5일 지온보육원에서 진행한 '개비증권 크리스마스 행복캠프'에 일일 스태프로 참석한 KB증권 임직원들과 행사 관계자들이 기념촬영을 하고 있다. /KB증권

통해 지역사회와 동반성장하는 기업이 되도록 끊임없이 노력하고 있다"며 "앞으로도 소외된 이웃을 외면하지 않고 돌보며 기업의 사회적 책임을 다하도록 노력하겠다"고 말했다.

/신하는 기자