



# 해외 IB의 발전전략 및 한국형 IB의 과제

이효섭 자본시장연구원 선임연구위원  
(hslee@kcmi.re.kr)

# 목차

1. 한국형 IB의 발전사 평가
2. 해외 IB의 발전전략 소개
3. 한국형 IB의 과제

# 한국형 IB의 발전사 평가

# 종투사 도입 후 양적으로 성장했으나 질적 성과는 부족

## ❖ 종투사 도입 후 괄목할만한 양적 성장을 이루었으나 질적 성과는 다소 부족

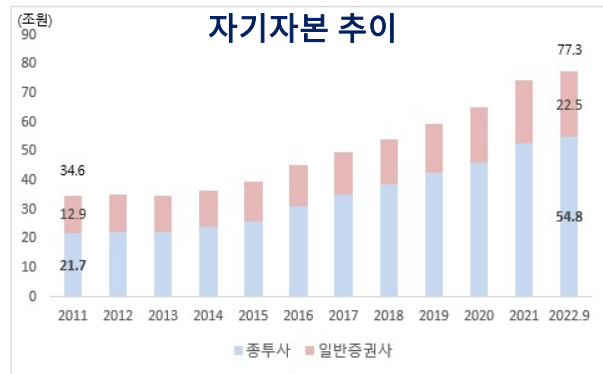
- 과거 10년간 종투사를 중심으로 자기자본(2.2배), 순영업수익(4배)이 큰 폭으로 성장
- 그러나, 해외 IB 대비 자기자본 규모 및 ECM/DCM, M&A 주관 부문 순위는 매우 낮음
  - 국내 9개사를 포함한 42개 IB 중에서 자기자본 순위는 '21년 32위로 10년 전과 순위 변화가 없음

### 종투사 도입 후 양적 성과

35조원('11)



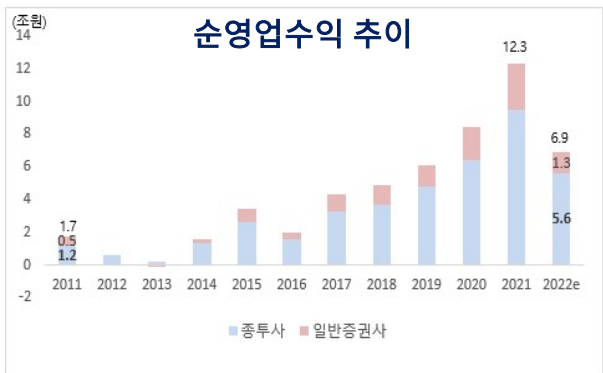
77조원('22)  
: 2.2배



1.7조원('11)



6.9조원('22)  
: 4배



### 한국형 IB의 글로벌 위상 변화

<2011년-자기자본 순위>



<2021년-자기자본 순위>



한국A증권 3 32위 (bn\$)

한국M증권 9 32위 (bn\$)

주요 IB 부분에서 한국 종투사의 글로벌 순위('22년)

	ECM	DCM	M&A주관
한국 A사	27위	88위	201위
한국 B사	46위	96위	344위

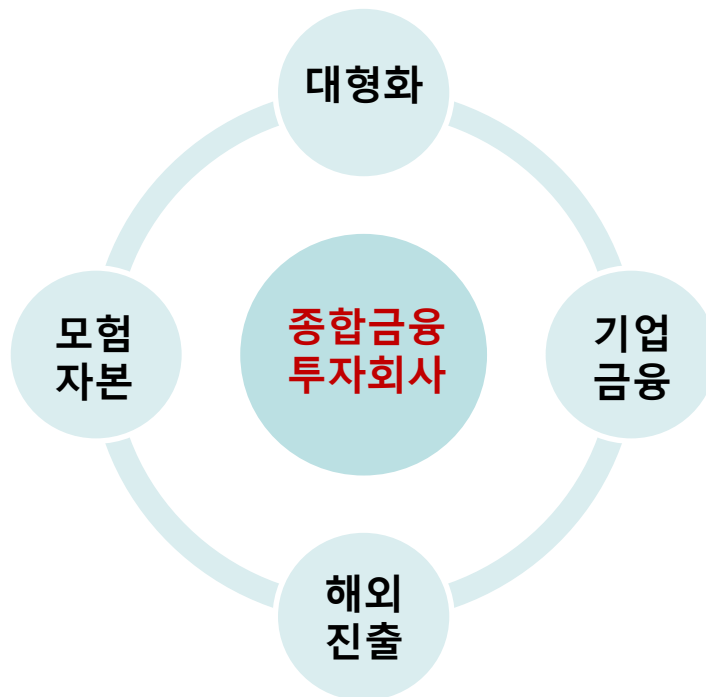
자료: Bloomberg



# 종투사 도입의 배경('13) 및 한국형 IB의 10주년 현황

- ❖ '13년 하반기 모험자본 공급 확대와 기업금융 활성화 위해 종투사 제도를 도입
  - 증권사 대형화를 통해 모험자본 공급, 기업금융 활성화, 해외 경쟁력 제고를 위해 종투사 제도 도입
- ❖ '23.3월 현재 9개 종투사가 지정되었으며 이중 4개사가 발행어음 업무를 수행
  - 자기자본 3조원 이상 종투사(현 9개사)에게 기업신용 공여 및 PBS 업무 인가
  - 자기자본 4조원 이상 초대형IB에게 발행어음을 허용(현 4개사)하고 8조원 이상에게 IMA 업무 허용
    - IMA 업무를 수행하는 증권사는 없음

종투사 도입의 배경 및 목표



종투사 지정 현황 - 총 9개사

종투사 지정	'13.10 KB, 한투 NH,삼성, (구)대우	'16.6 미래	'17.3 신한	'17.11 메리츠	'19.7 하나	'22.4 키움
초대형IB 지정	'17.11 KB, 한투 NH,삼성, 미래					
발행어음 인가	'17.11 '18.5 '19.5 '21.5 한투 NH KB 미래					

# 수익성이 다소 낮고 수익구조의 쏠림 관찰

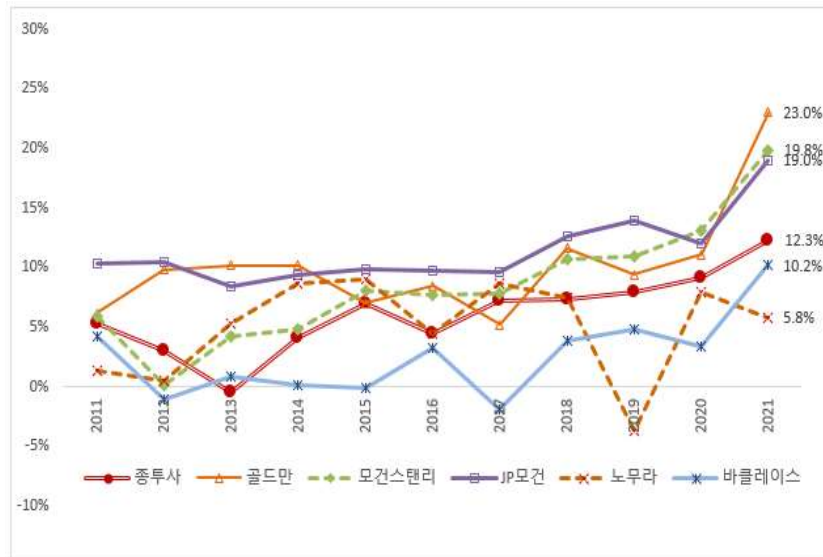
## ❖ 한국 종투사의 수익성은 선도 해외 IB 대비 다소 낮음

- 2008년 금융위기 이후 골드만삭스, 모건스탠리 등 해외 IB는 기업금융 및 해외진출 확대, 혁신벤처 기업 모험투자 확대를 통해 높은 ROE를 실현
- 한국 종투사의 ROE는 개선되고 있으나 미국계 IB와 비교하면 다소 낮은 수준

## ❖ 과거 10년간 투자은행 비중은 증가했으나, 자기매매·위탁매매 의존도는 여전히 높음

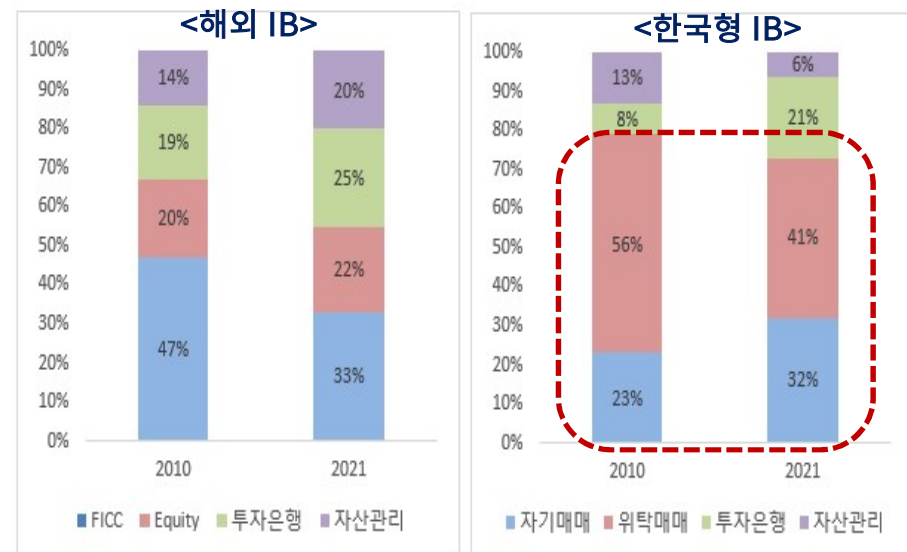
- 해외 IB의 FICC 비중이 줄어든 것과 달리, 자기매매·위탁매매 비중은 전체의 ¾로 높은 수준 유지

해외 IB와 국내 종투사의 ROE 추이



자료: Bloomberg, 금융투자협회

해외 IB와 국내 종투사의 수익구조 변화

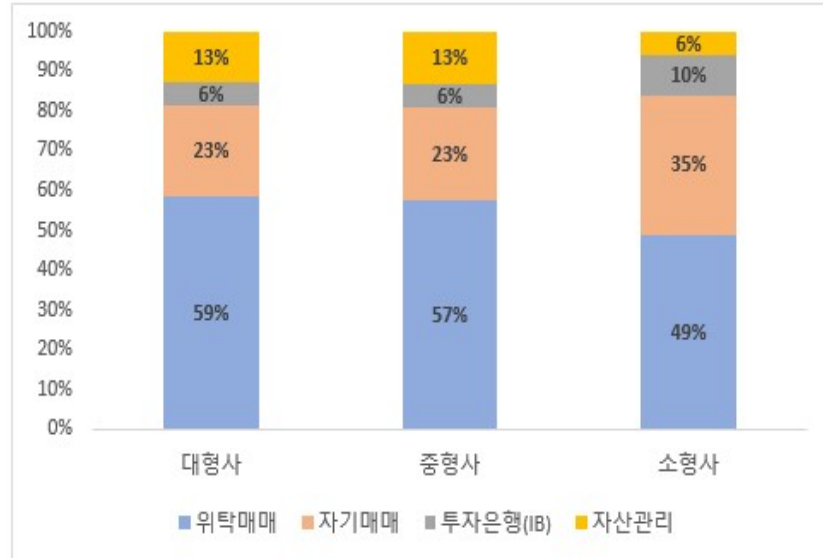


자료: S&P Global, 금융투자협회

## 증권회사별 차별화가 부족

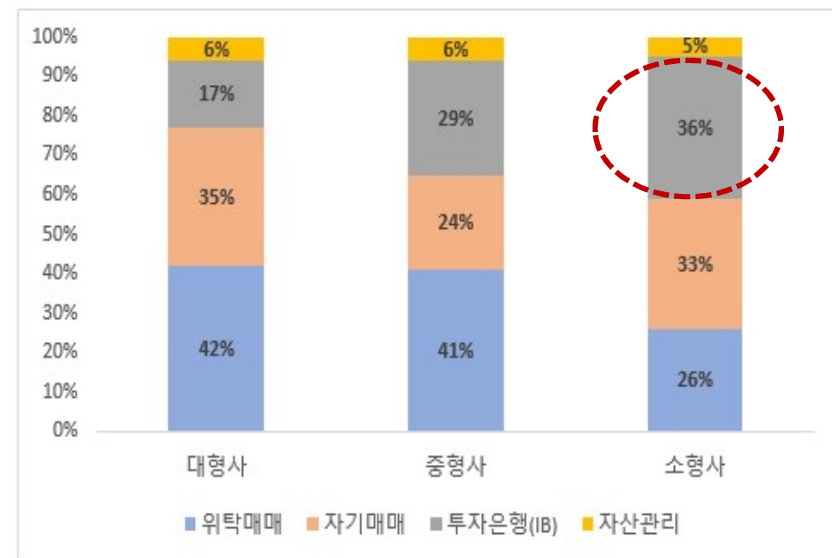
- ❖ **대형 중투자, 중형사, 소형사의 사업구조에 차별성이 없음**
  - 대형 중투자(3조원 이상), 중형사(1~3조원), 소형사(1조원 미만)의 수익구조가 유사
- ❖ **최근 소형사의 IB 부분 수익 비중이 높은 것은 부동산PF 사업에 집중한 결과로 추정**
  - 소형 증권회사일수록 단기에 높은 수수료를 기대할 수 있는 고위험 PF 사업에 집중한 것으로 보임

2011년 증권사 규모별 사업부문 수익 비중



주: 대형사(3조원 이상), 중형사(1~3조원), 소형사(1조원 미만)  
자료: 금융투자협회

2021년 증권사 규모별 사업부문 수익 비중



주: 대형사(3조원 이상), 중형사(1~3조원), 소형사(1조원 미만)  
자료: 금융투자협회

# 기업금융 규모는 증가했으나 모험자본 공급은 다소 부족

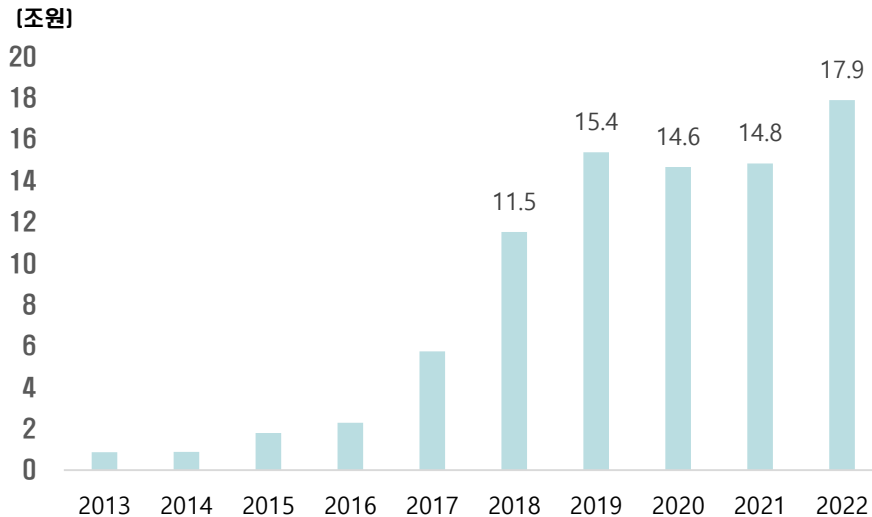
## ❖ 종투사 제도 도입 이후 10년간 기업금융 규모는 큰 폭으로 증가

- '22년말 종투사 기업신용공여 잔액은 약 18조원으로 자기자본의 35.2%를 차지

## ❖ 그러나, 종투사 기업여신 중에서 SPC 및 부동산 관련, 대기업·중견기업 여신 비중이 높음

- SPC 여신 및 부동산 관련 여신 비중이 각각 57.4%, 32.6%를 차지
- 대기업·중소기업 여신 비중은 49.6%이며 중소기업 여신 비중은 50.4%를 차지

종투사 기업신용공여 잔액 추이



주: 2022년은 키움증권 제외 8개 종투사 추정치  
자료: 금융감독원

종투사의 기업여신 유형별 비중('21년 상반기)

(억원)

구분		대·중견기업	중소기업	합계
SPC	유	36,495	43,127	79,622 (57.4%)
	무	32,299	26,913	59,212 (42.6%)
부동산	유	15,103	30,121	45,224 (32.6%)
	무	53,691	39,919	93,610 (67.4%)
SPC, 부동산 각각 합계		68,794 (49.6%)	70,040 (50.4%)	138,834 (100%)

자료: 금융감독원

## 종투사는 ELS·DLS, 채무보증 영업에 집중

### ❖ 초대형 IB 육성을 위해 순자본비율 도입 등 각종 규제 완화를 추진

- 정부는 초대형 IB 육성을 위해 (구)NCR 제도를 폐지하고 순자본비율 제도를 도입
- 모험자본 공급 확대를 위해 각종 NCR 위험값 완화를 추진

### ❖ 그러나, 종투사 육성 취지와 달리 단기 고수익 창출을 위한 영업에 집중

- 단기 수익증대를 위해 ELS·DLS 발행(자기자본 137%) 및 부동산PF 채무보증(자기자본 62%)을 확대

매도파생결합증권 추이



자료: 금융감독원

증권사 채무보증 추이



자료: 금융감독원

# 아시아 지역에서 투자은행(IB) 부문 경쟁력은 매우 낮음

- ❖ ECM/DCM 부문에서 중국계 IB가 상위권에 있으며 한국 IB는 매우 낮은 순위
  - 상위권은 중국계가 차지하는 가운데, APAC ECM/DCM에서 한국계 IB는 각각 20위, 70위에 불과
- ❖ M&A 주관사 순위에서 미국계가 상위권에 있으며 한국 IB는 매우 낮은 순위
  - 상위권은 미국계가 차지하는 가운데, 한국계 IB는 66위로 매우 낮은 순위를 기록

APAC ECM 주관사 순위(22년)

순위	회사	규모(Mil\$)
1	중신증권	27,756
2	CICC	19,643
3	중신건투증권	13,279
4	화타이증권	8,859
5	모건스탠리	8,274
6	골드만삭스	8,234
7	귀타이쥘안 증권	7,749
...		
20	한국A금융지주	2,488
27	한국B금융지주	1,833

APAC DCM 주관사 순위('22년)

순위	회사	규모(Mil\$)
1	중신증권	113,387
2	중신건투증권	101,527
3	중국은행	74,969
4	귀타이쥘안 증권	69,861
5	CICC	67,427
6	중국 공상은행	59,741
7	화타이증권	57,542
...		
70	한국A증권	6,716
75	한국B증권	5,564

아시아 M&A 주관사 순위('22년)

순위	회사	규모(Mil\$)
1	모건스탠리	145,475
2	골드만삭스	141,393
3	JP모건	99,245
4	BOFA 증권	87,293
5	크레딧스위스	82,715
6	노무라그룹	77,183
7	BNP파리바	72,747
...		
66	한국A증권	2,377
79	한국B증권	1,076

# 해외진출은 증가했으나, 성과는 다소 부진

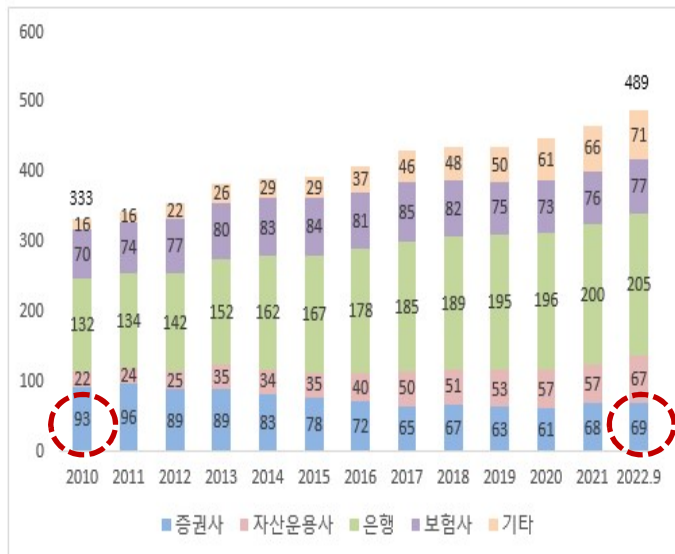
## ❖ 국내 증권사의 해외진출은 타 업권에 비해 저조

- '22.9월말 국내 증권회사의 해외점포수는 69개로 '10년말 93개 대비 26% 감소

## ❖ 국내 증권사 해외점포의 수익 비중은 전체 수익의 4.3%로 해외 IB의 1/10 수준

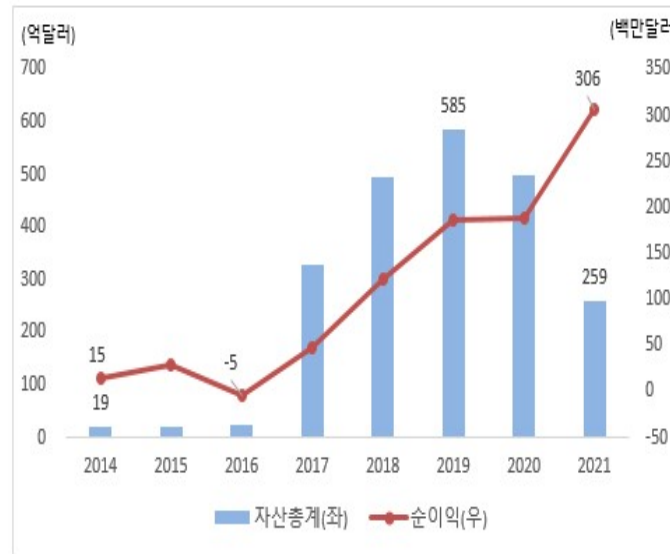
- 증권사 해외점포 수익 개선에도 불구하고 해당 비중은 전체 수익의 4.3%('21년 기준)에 불과
- '20년 주요 해외 IB의 해외점포 수익 비중은 40~50% 내외로 한국 증권업의 10배 수준
  - 골드만삭스: 40%, 모건스탠리: 44%, JP모건: 46%, UBS: 78%, 노무라홀딩스: 43%

국내 금융회사의 해외진출 추이



자료: 금융감독원

국내 증권사 해외점포의 순이익 추이



자료: 금융감독원

해외 IB 해외점포 수익 비중

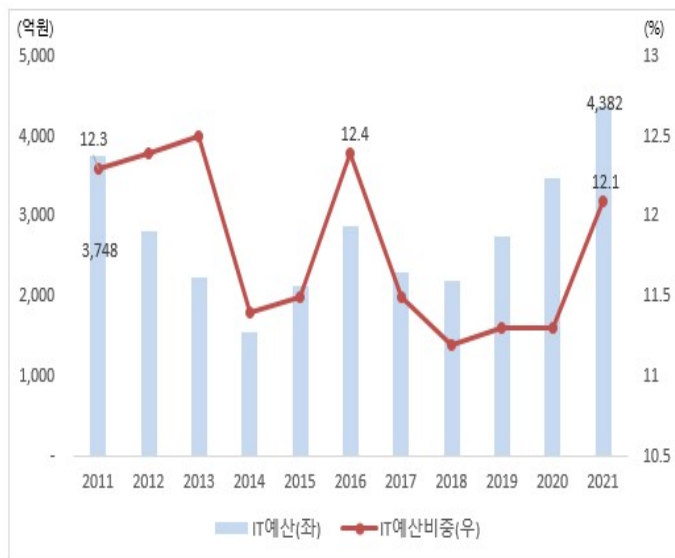
글로벌 IB	해외수익 비중
골드만삭스	40%
모건스탠리	44%
JP모건	46%
바클레이스	54%
UBS	78%
노무라그룹	43%
한국증권업	4.3%

자료: 각사 10K report

# 디지털 경쟁력 제고를 위한 IT 투자가 부족

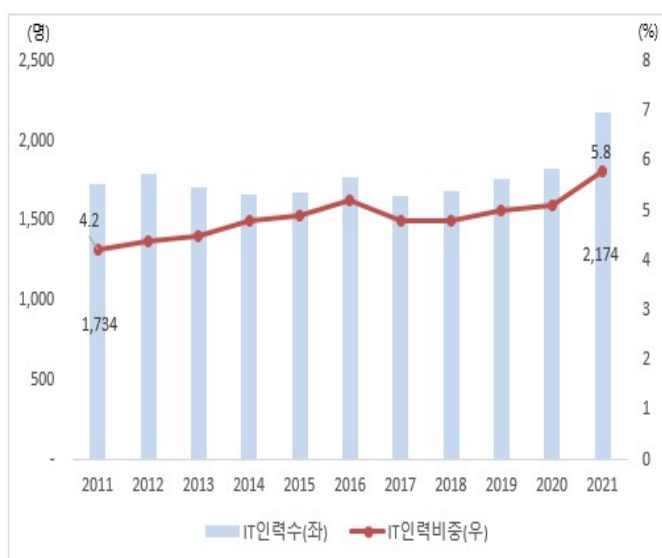
- ❖ 국내 증권회사의 IT 투자금액은 증가하고 있으나 IT 투자 비중은 여전히 낮음
  - '21년 한국 증권업 IT 투자금액 비중은 전체 예산의 12.1%로 과거 10년간 정체 모습을 기록
- ❖ 해외 IB들이 IT 인력 투자를 늘리는 것과 달리 한국 증권업 IT 인력 비중은 5.8%에 불과
  - '21년 한국 증권업 IT 인력 비중은 전체의 5.8%로 증가하고 있으나 글로벌 IB 대비(20~30%) 낮음
  - 골드만삭스, JP모건, UBS 등 주요 해외 IB들은 디지털 전환을 위해 IT 인력 채용 비중을 확대

국내 증권업 IT예산 규모 및 비중 추이



자료: 한국은행 금융정보화통계

국내 증권업 IT 인력 및 비중 추이



자료: 한국은행 금융정보화통계

해외 IB의 IT 인력 비중

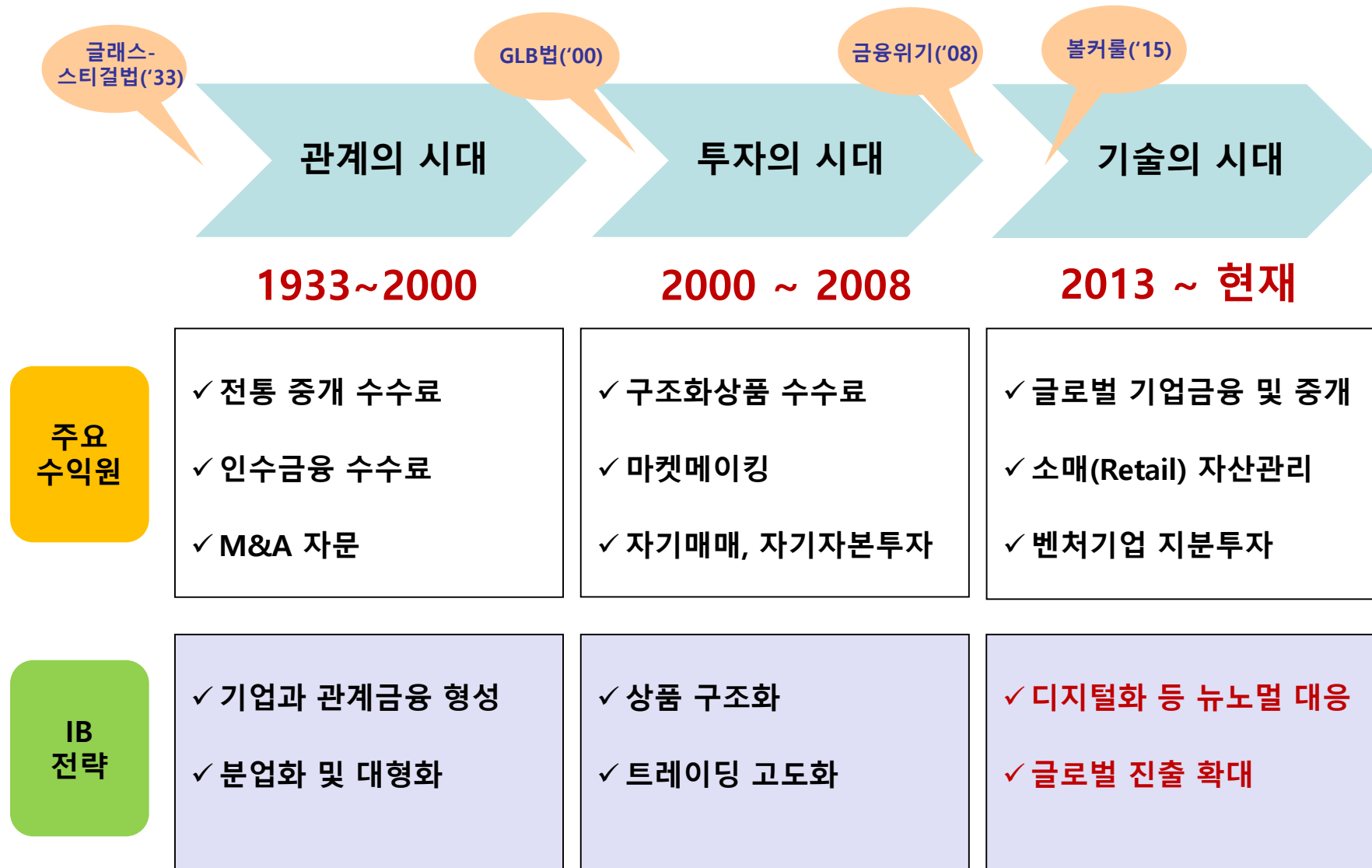
글로벌 IB	IT인력 비중
골드만삭스	25~30%
JP 모건	20%
UBS	28%
한국증권업	5.8%

자료: 각사 홈페이지, 한국은행



## 해외 IB의 발전전략 소개

# 해외 IB의 발전사



## 해외 IB는 겸업화, 차별화가 대세

- ❖ 글로벌 금융위기 이후 전업계는 사라지고 겸업화가 대세로 자리매김
  - '07년 주요 전업계 IB는 은행지주회사로 변모해 겸업화를 추구
  - '22년 글로벌 Top10 IB 중 대부분이 은행지주회사 또는 유니버설뱅크임
- ❖ 해외 IB들은 투자은행 부문 및 그 외 사업 부문에서 차별화 전략을 추구
  - 예) 골드만삭스, 모건스탠리는 M&A에 강점 / CITIC은 Equity / 웰스파고는 Loan에 강점

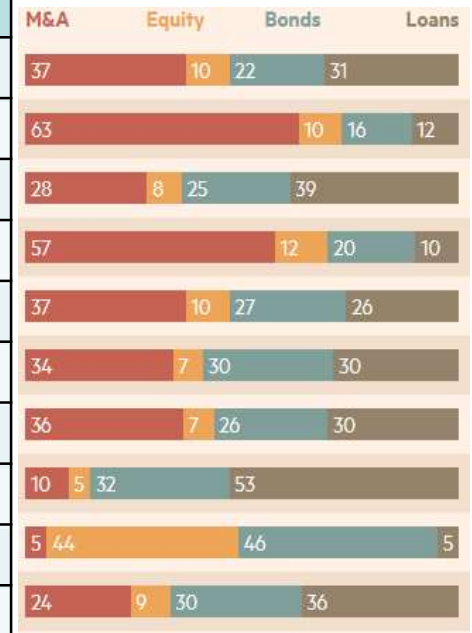
2007년 투자은행 부문 IB 순위

순위	회사	수수료 수익	유형
1	JP모건	3,815	은행지주
2	씨티그룹	3,737	은행지주
3	메릴린치	2,939	전업
4	도이치뱅크	2,919	유니버설
5	UBS	2,658	유니버설
6	모건스탠리	2,577	전업
7	골드만삭스	2,554	전업
8	리만브라더스	2,180	전업
9	크레딧스위스	1,855	유니버설
10	뱅크오브아메리카	1,220	은행지주

2022년 투자은행 부문 IB 순위

순위	회사	수수료 수익	유형
1	JP모건	6,922	은행지주
2	골드만삭스	6,504	은행지주
3	BOA메릴린치	5,516	은행지주
4	모건스탠리	4,611	은행지주
5	씨티그룹	3,960	은행지주
6	바클레이스	2,831	유니버설
7	크레딧스위스	2,227	유니버설
8	웰스파고	2,032	은행지주
9	CITIC	1,900	은행지주
10	RBC	1,728	유니버설

IB 부문별 수익 비중



# 골드만삭스 – Tech 회사로 변신

- ❖ **Tech 기업으로의 전환 선포 이후 디지털 전환을 가속화**
  - 2015년부터 금융회사가 아닌 IT 회사로의 변신을 선언
  - IT 엔지니어 비중이 전체 직원의 25~30%에 이를 정도로 전사적 디지털 전환을 추진
- ❖ **트레이딩 비중 축소에도 불구하고 소매금융, 자산운용 확대를 통해 수익성 개선을 실현**
  - 2021년 순영업수익과 ROE는 593억달러, 19.7%로 최근 10년래 가장 높은 성과를 실현
  - 트레이딩 비중이 큰 폭으로 줄었으나 소매금융, 자산운용 부문 수익 기여도가 증가

## CEO 전략 방향

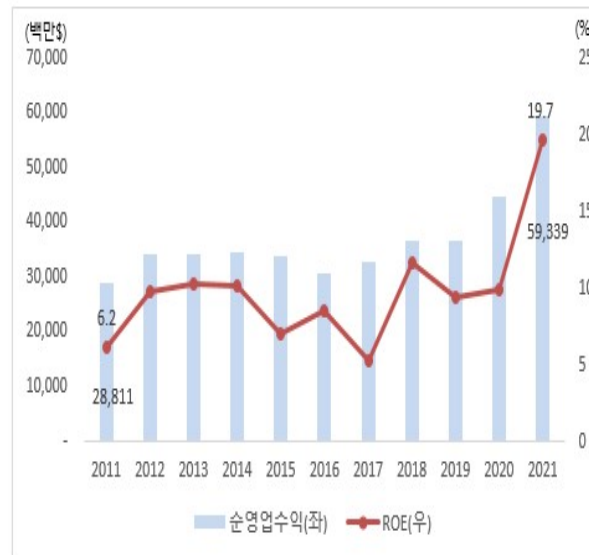
**CEO David Solomon**

**1. We are a Technology Firm.**

**2. We are a Platform.**

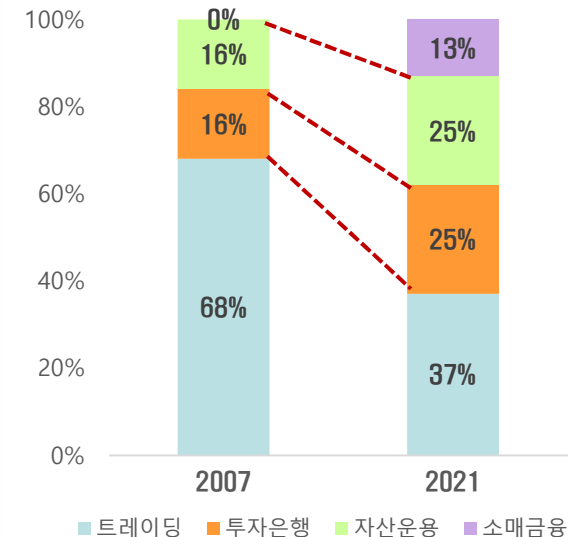


## 순영업수익 및 ROE 추이



자료: 골드만삭스

## 수익구조 변화(2007 V.S 2021)



# 골드만삭스 - 전사적 자동화 & 혁신벤처 투자 & 소매금융

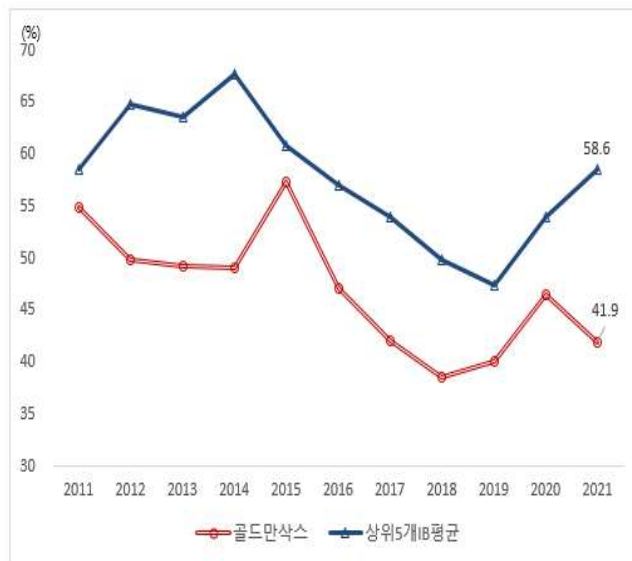
## ❖ (성공) ICT 인력 투자를 통한 비용절감 및 혁신벤처 투자 전략에서 높은 수익성 실현

- IT 인력 채용 확대 및 전사적 자동화를 통해 비용 절감을 실현
- 초기 비상장 벤처기업 투자 확대를 통해 높은 수익성을 실현

## ❖ (실패) 소매금융 확대를 위해 디지털 은행 Marcus를 출시했으나 최근 사업 축소를 결정

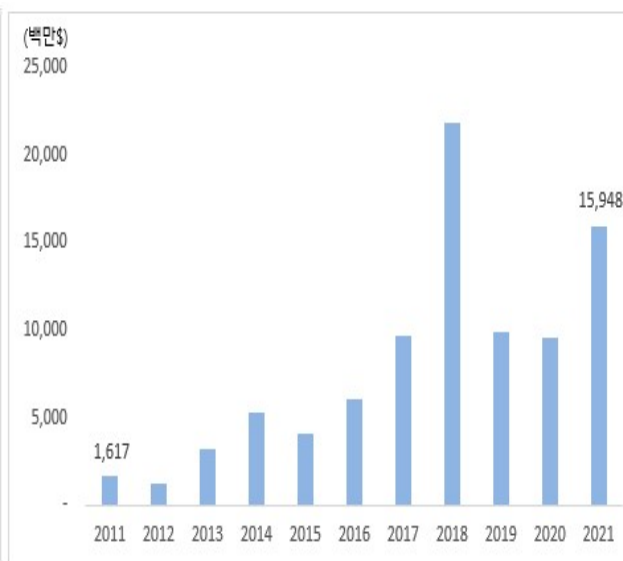
- 1. 디지털 은행업에서 시장 경쟁력 부족 2. 기존 GS 고객과의 연결성 부족 3. 고금리 환경 지속 및 경제 불확실성 지속에 따른 수익성 저하 등의 이유로 최근 Marcus 플랫폼 축소 및 매각을 검토

주요 IB와 골드만삭스(GS)의 CIR 비교



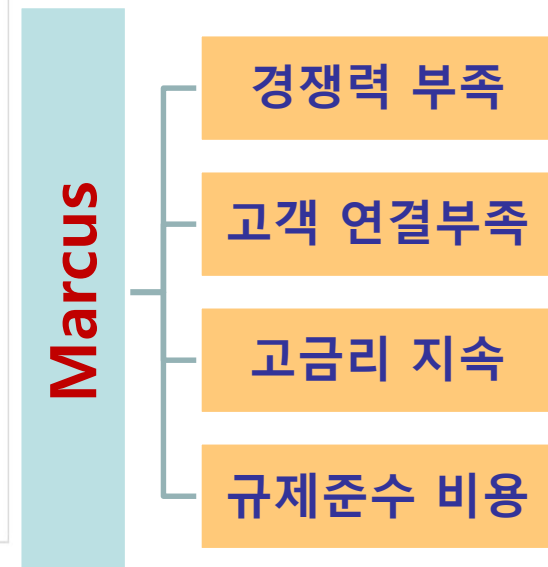
자료: Bloomberg

GS가 투자한 벤처기업 조달규모



자료: Crunchbase

디지털 은행(Marcus) 실패 이유



# 모건스탠리 - 자산관리를 통한 지속가능 성장 추구

## ❖ 성장성보다는 안정성에 초점을 두고 자산관리 부문을 육성

- 2010년 자산관리 & 컨설팅 백그라운드를 가진 Gorman CEO 취임으로 자산관리 부문에 역량 집중

## ❖ 고객 맞춤형 자산관리 서비스를 통해 자산관리 부문 수익 기여도가 크게 증가

- 2021년 순영업수익과 ROE는 598억달러, 14.1%로 과거 10년간 가장 높은 성과를 실현
- 동기간 자산관리 부문 수익 비중은 40%로 주요 글로벌IB 중에서 높은 비중을 차지

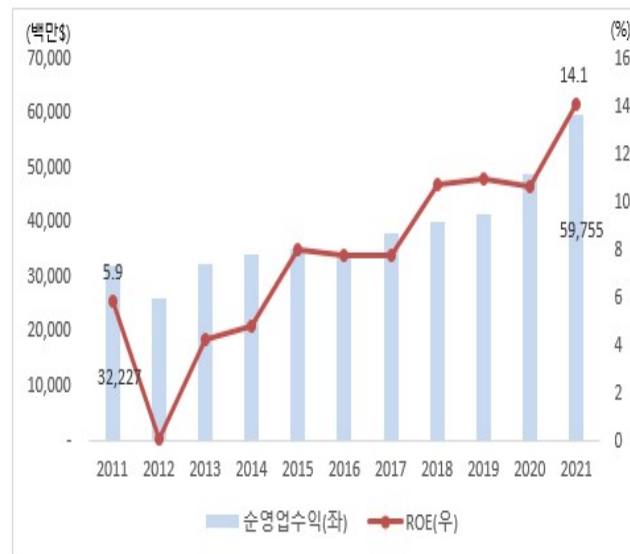
### CEO 전략 방향

CEO James Gorman

**Mobilizing Capital to  
Deliver Sustainable  
Growth and Long-Term  
Value**

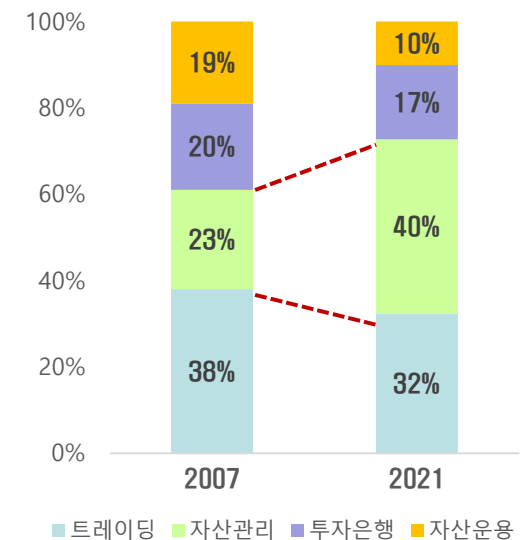


### 순영업수익 및 ROE 추이



자료: 모건스탠리

### 수익구조 변화(2007 V.S 2021)



자료: 모건스탠리

# 모건스탠리 - 인수합병 & 생애주기 맞춤형 기업금융 서비스

## ❖ Shareworks, E-Trade, Eaton-Vance 인수를 통해 기업금융과 소매금융의 시너지 추구

- '19년 우리사주 종합관리 플랫폼 Shareworks 인수를 통해 다수의 복미 근로자 고객을 확보
- '20년 E-Trade 인수를 통해 소매고객 확보를 늘리고, 조달 및 판매채널 다양화 등 IB와 시너지 확대
- '20년 Eaton-Vance 인수를 통해 ESG 펀드 등 자산운용업 역량을 강화

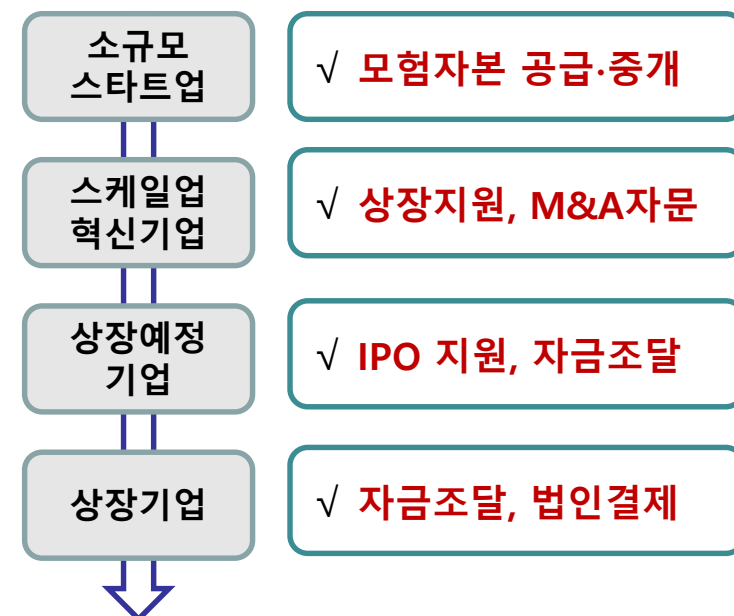
## ❖ 산업, 규모, 연차 등을 고려해 생애주기 맞춤형 기업금융 서비스를 제공

- 초기, 중기: Shareworks 리서치 및 솔루션, PE 투자 및 용자, 상장지원 서비스
- 후기, 상장기업: Cash Management, 주식 거래, 자금조달, 우리사주, 연금 서비스, M&A 등

금융회사 인수 사례



생애주기 맞춤형 기업금융 서비스



# JP모건 – 뉴노멀 대응에 대규모 투자

## ❖ 디지털 혁신, 기후변화 위기 등 뉴노멀에 적극적으로 대응

- 2015년부터 블록체인 기술, AI, 기후변화 위기 대응을 위해 대규모 투자를 수행

## ❖ IB, CB, 자산관리 등 전 부문에서 미국 1위 실적을 추구

- 2021년 순영업수익과 ROE는 1,216억달러, 16.4%로 순수익은 글로벌IB 중에서 1위를 차지
- 2000년대 중반 이후 수익구조에 큰 변화가 없는 가운데 모든 사업부문에서 순수익 1위를 기록

### CEO 전략 방향

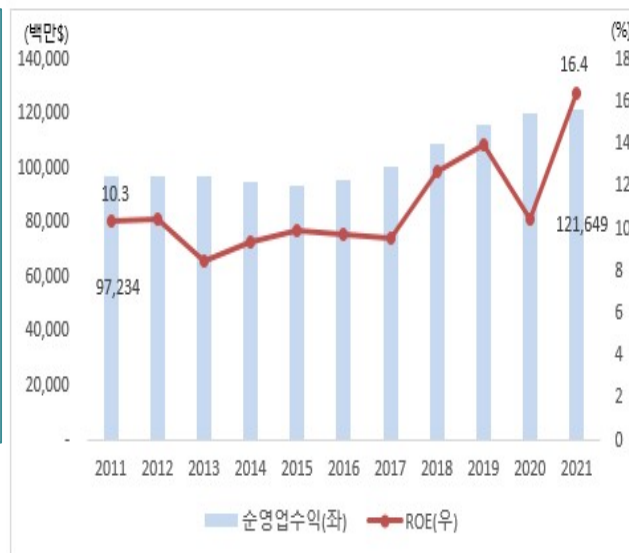
CEO Jamie Dimon

1. Technology always change the world.

2. Technology is the best thing that ever happened to mankind.

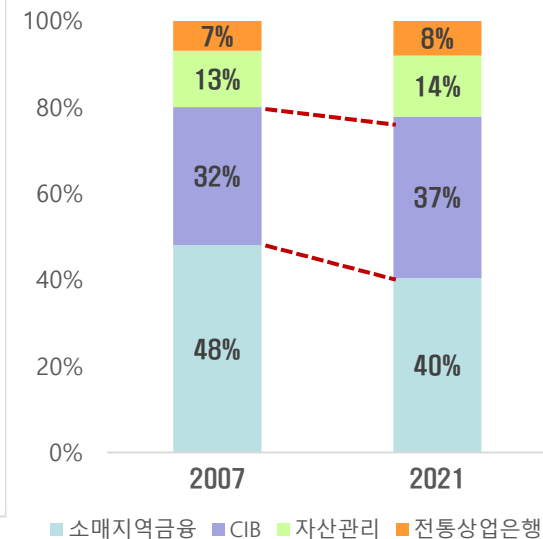


### 순영업수익 및 ROE 추이



자료: JP모건

### 수익구조 변화(2007 V.S 2021)



자료: JP모건



## JP모건 – 핀테크와 경쟁에서 우위 & 디지털자산 혁신

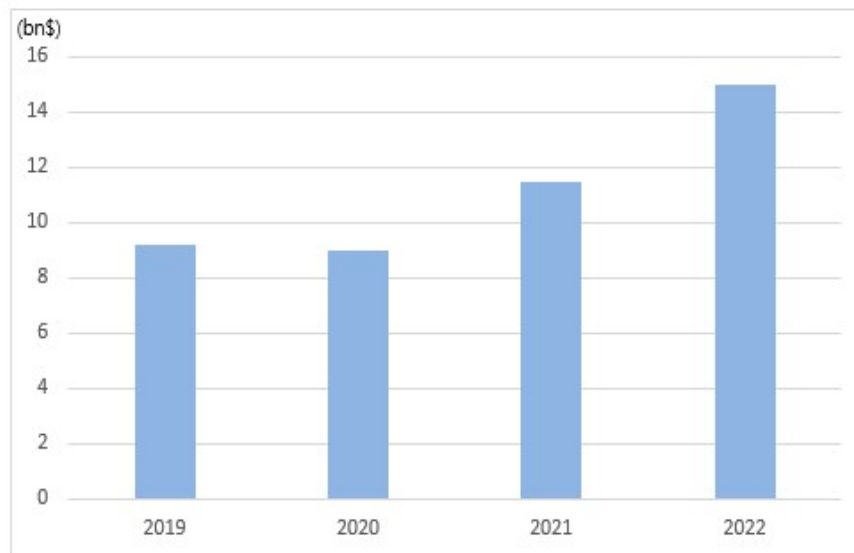
### ❖ 핀테크와 경쟁 우위를 확보하기 위해 대규모 투자를 수행

- 핀테크와의 경쟁 우위 확보를 위해 최근 4~5년간 공격적 ICT 인재 영입 및 인프라 투자를 수행
- 2022년 순이익의 약 30%인 150억 달러를 ICT 투자에 사용

### ❖ 디지털자산 인프라 선도를 위해 블록체인 기술 및 디지털자산 상용화에 역량을 집중

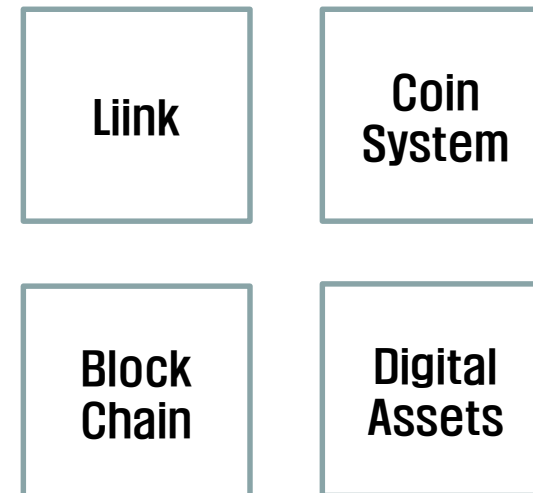
- Onyx 플랫폼을 통해 지급결제 플랫폼(Liink), 코인 지급결제(Coin System), 블록체인 기반 플랫폼, 각종 디지털 자산 인프라 개발 및 상용화를 추진

JP모건이 테크 분야에 투자한 규모 추이



자료: Financial Times

JP Onyx



자료: JP모건

# 찰스스왑 - 고객 수익 제고가 최우선 목표

## ❖ Fee-based 수수료 체계를 선도한 회사로 고객 수익 제고가 최우선 목표

- 낮은 거래 비용, 맞춤형 금융지원을 통해 모든 고객이 만족할 수 있는 서비스 라인업 제공을 목표

## ❖ 보수 인하로 자산관리 수익은 줄었으나 고객 예치금 증가로 이자수익이 확대

- 2021년 순영업수익은 185억달러로 호실적을 기록했으나 **TD Ameritrade** 인수로 ROE가 다소 저하
- 찰스스왑 은행의 예금가입 증가 및 금리상승 영향으로 이자수익 기여도가 큰 폭으로 증가

### CEO 전략 방향

#### CEO David Solomon

1. We are champions of investors and those who serve them.

2. We offer clients more value and a better experience

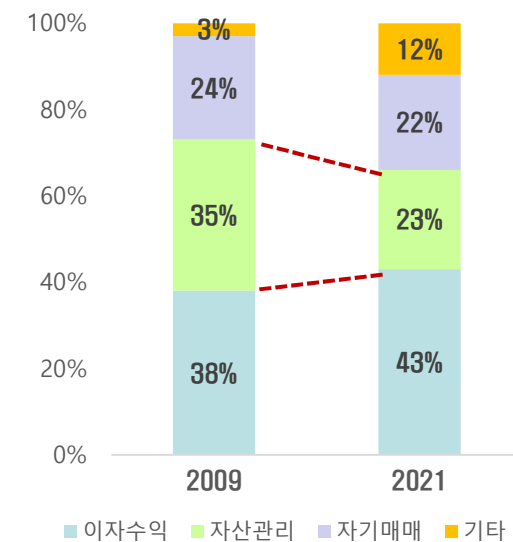


### 순영업수익 및 ROE 추이



자료: 찰스스왑

### 수익구조 변화(2009 V.S 2021)



자료: 찰스스왑

# 찰스스왑 - 은행, 자산운용 시너지 & 고객 맞춤형 자산관리

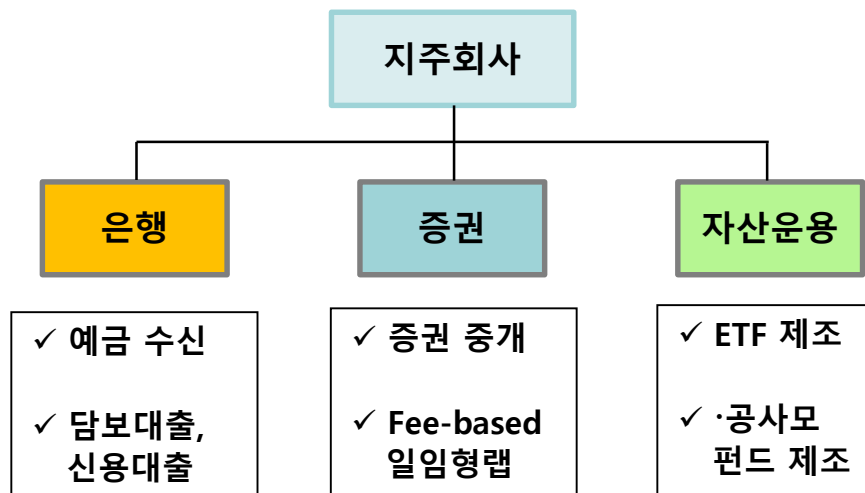
## ❖ 자사 예금 수신과 ETF 판매를 독려해 안정적 수익기반 창출

- 증권 중개수수료와 펀드 운용수수료가 낮은 것을 활용해 고객 자산관리 수익 증대를 추구
- 기존 증권 고객에게 예금 수신과 대출을 제공하고 자사상품 ETF 판매를 통해 안정적 수익기반 마련

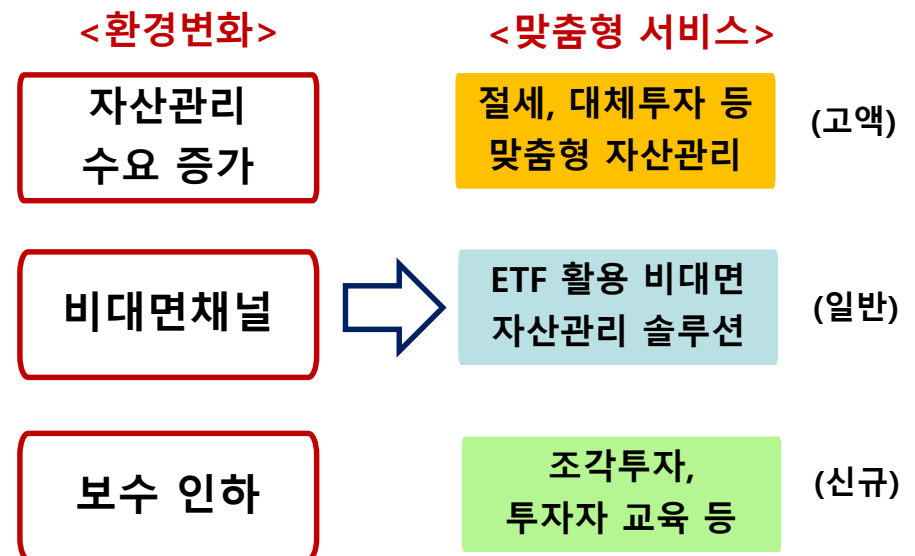
## ❖ 소득, 연령, 경험별 고객 맞춤형 자산관리 서비스를 확대

- HNW에게 절세 등 맞춤형 서비스를 제공하며 일반 고객에게 ETF를 활용한 저보수 서비스를 제공
- 신규 고객에게 조각투자(fractional investing) 기회를 제공하고 투자자 교육을 확대

찰스스왑의 지배구조 및 사업전략



고객 맞춤형 자산관리 서비스 전략 예시



# UBS – 관계형 금융에 가치를 부여

- ❖ **고객 자산가를 대상으로 맞춤형 자산관리 서비스를 강화**
  - 미국, 유럽의 슈퍼리치에게 차별화된 관계형 금융서비스를 제공
  - 1천명의 자산관리 전문가가 고객 맞춤형 포트폴리오를 제공하고 경쟁을 통해 매니저 선별이 가능
- ❖ **자산관리 부문의 안정적 수익과 투자은행 실적 개선으로 유럽계 IB 중 견조한 실적을 보임**
  - 2012년 리보 조작으로 대규모 벌금을 부과 받은 후 ROE는 꾸준히 개선('21년 ROE: 12.2%)
  - 북미와 아시아 지역에서 자산관리 및 투자은행 부문 중심으로 실적이 개선

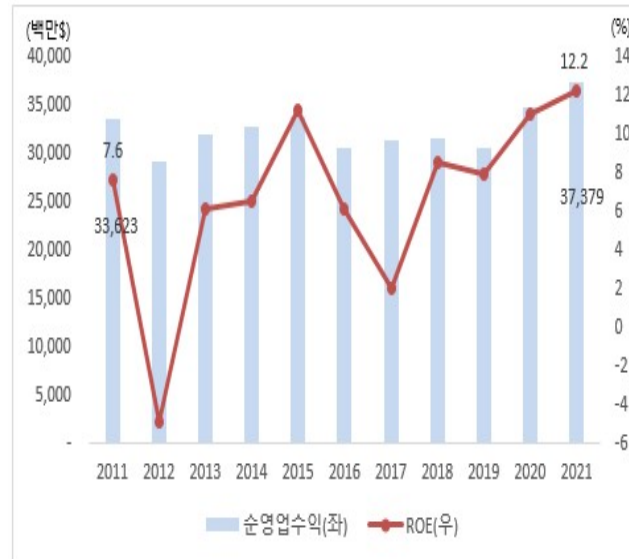
## CEO 전략 방향

**CEO Ralph Hamers**

Reimagining the power  
of investing. Connecting  
People for a better  
world.

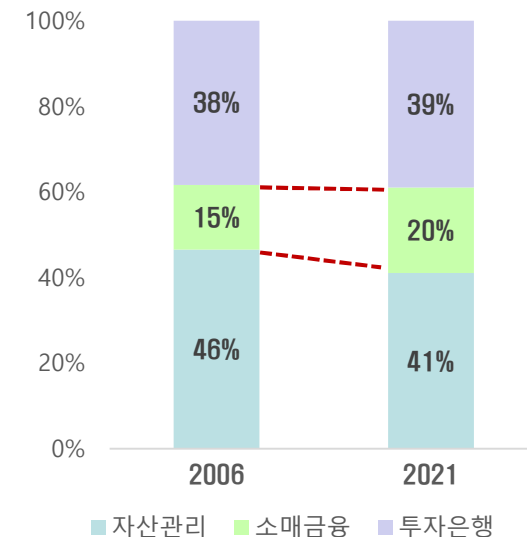


## 순영업수익 및 ROE 추이



자료: 찰스스왑

## 수익구조 변화(2006 V.S 2021)

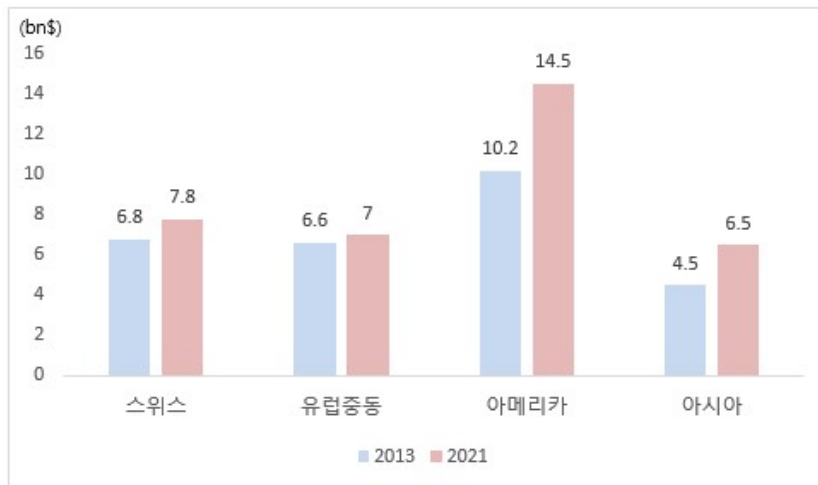


자료: 찰스스왑

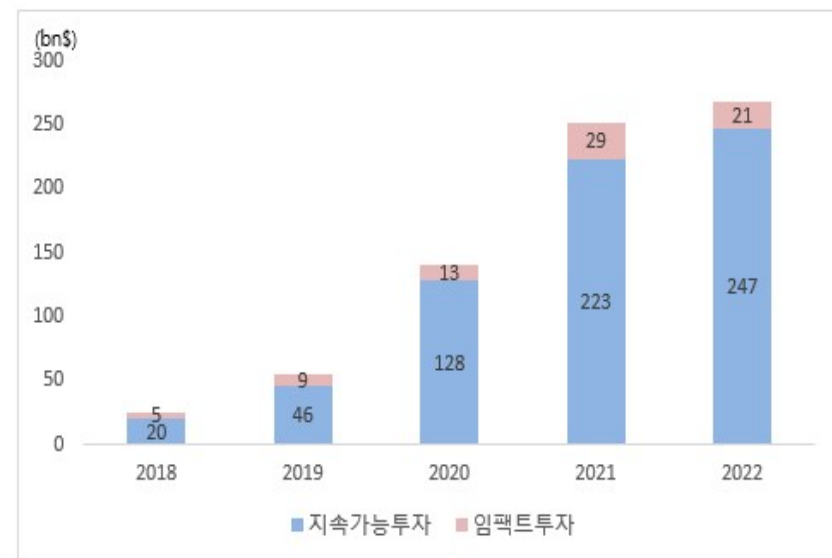
## UBS – 적극적 해외진출 & 지속가능금융

- ❖ **고객 자산관리 및 투자은행 부문 경쟁력을 바탕으로 해외진출을 적극적으로 추진**
  - 2021년 국내(스위스) 수익 비중은 22%에 불과하며, 북미와 아시아 지역의 수익 성장세가 가파름
  - 고객 자산가가 늘고 있는 중국, 인도 등 아시아 국가에 해외진출을 적극적으로 확대
- ❖ **기후위기 대응 및 지속가능 성장을 위해 지속가능금융 투자를 확대**
  - 2021년 지속가능투자 규모(고객자산 포함)는 2,470억 달러로 2018년 대비 12배 증가

UBS의 해외 지역별 수익 및 종업원수 비중



UBS의 지속가능금융 투자 규모



주: 임팩트투자는 측정 가능한 양(+)의 사회적 가치를 기대하는 ESG 금융으로 정의  
자료: UBS

# 한국형 IB의 과제

## 해외 IB와 한국형 IB의 전략 비교

### <해외 IB의 전략 특징>

은행지주회사, 유니버설뱅크

기업금융의 높은 수익성

IT 등 뉴노멀 적극대응

글로벌 영역 확대

장기 지속가능금융 확대



### <한국형 IB의 전략 특징>

전업 증권업 - 좁은 업무범위

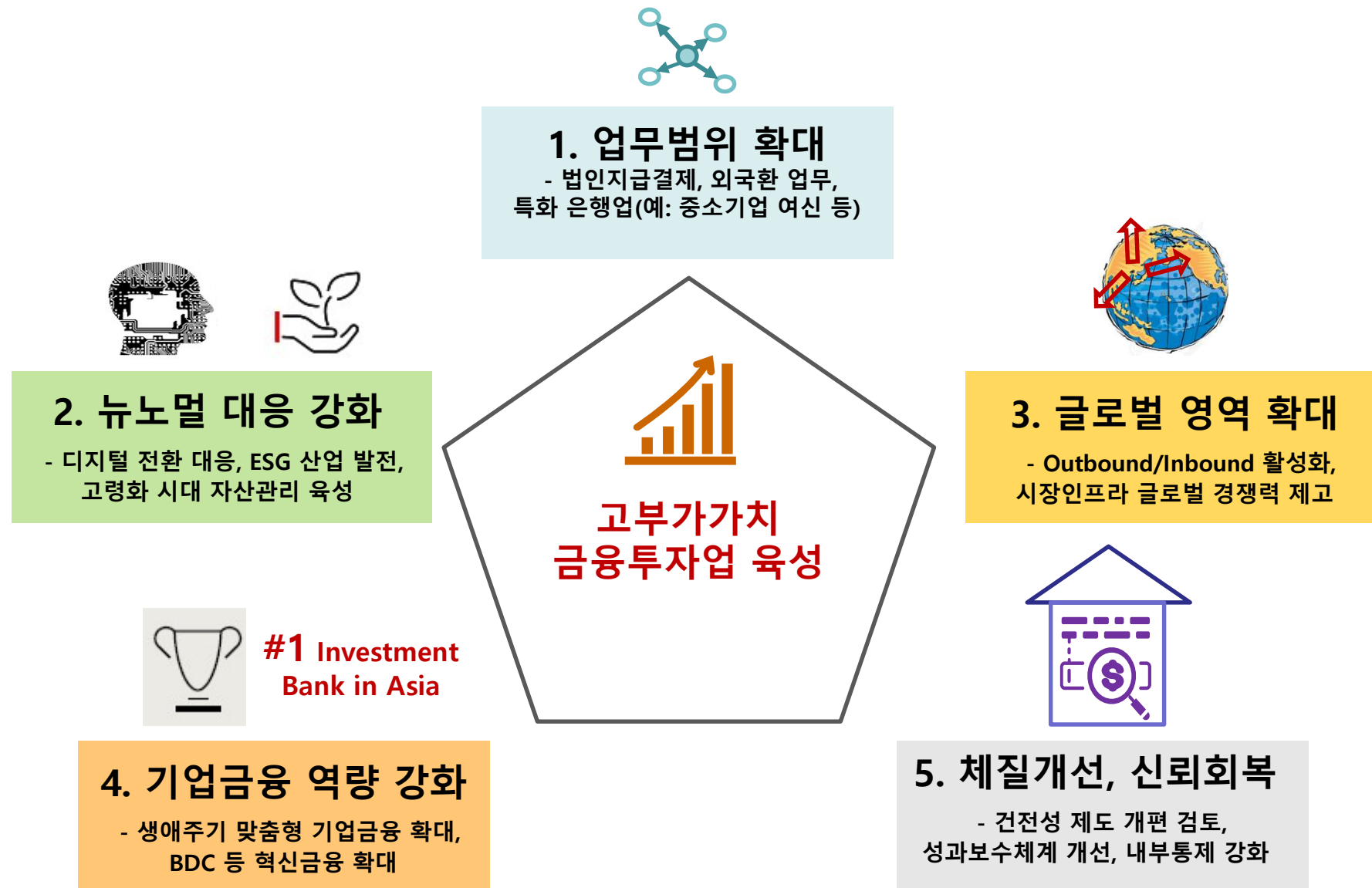
기업금융 수익성 낮음,  
부동산금융 쏠림

IT 투자 등 디지털화 소극적

글로벌 경쟁력 약화

단기 고수익 사업에 집중

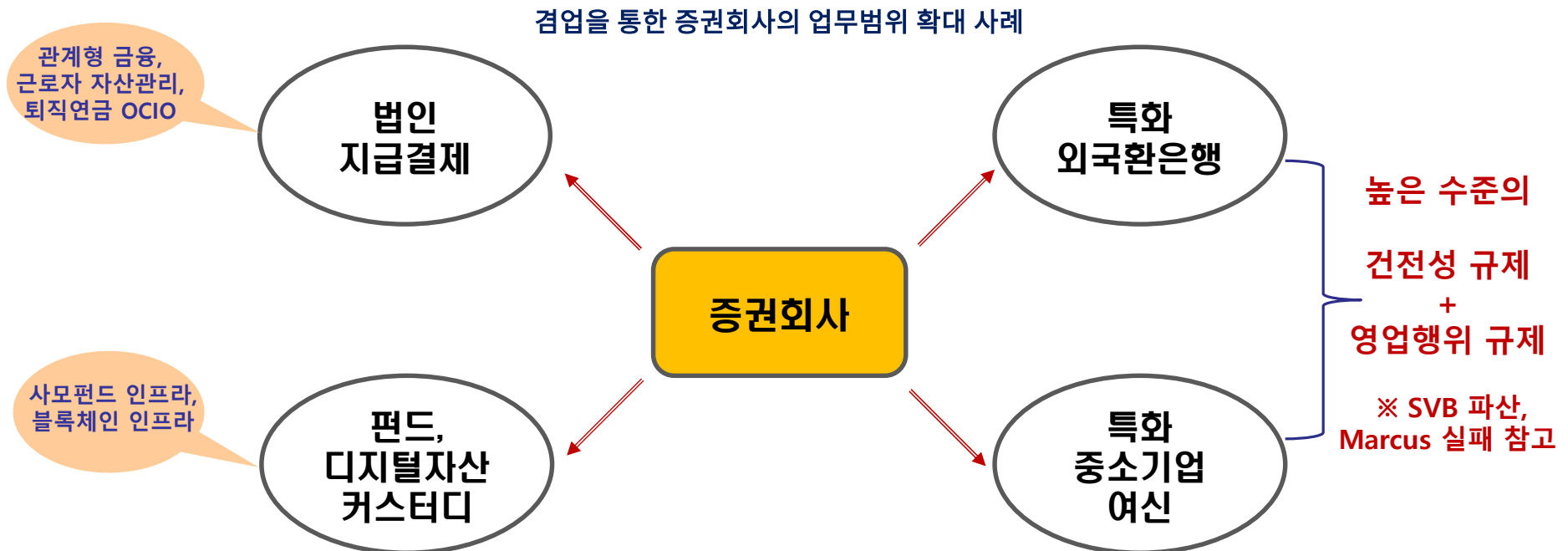
# 한국형 IB의 과제





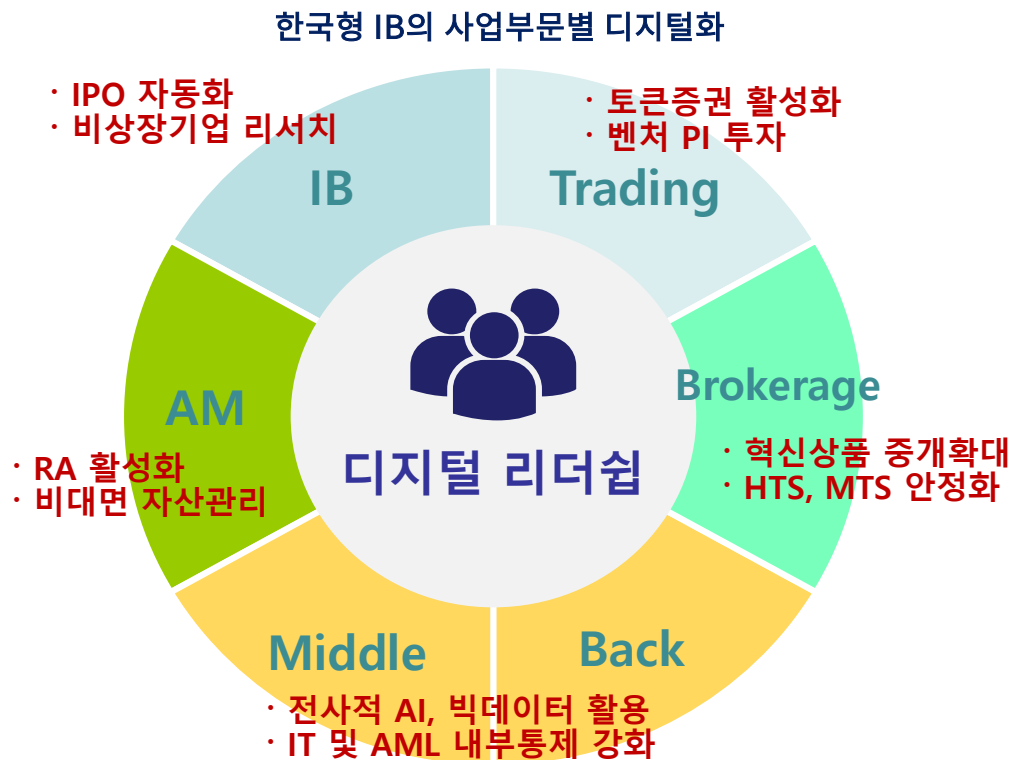
# 1. 겸업화 대응을 위해 한국형 IB의 업무범위 확대 필요

- ❖ 한국형 IB는 법인지급결제, 특화 은행, 수탁 등 업무범위 확대를 통해 IB, CB의 시너지 가능
  - 금융산업의 디지털화로 전업주의 대신 겸업주의가 대세가 되어 업권간 경쟁이 치열해질 전망
  - 법인지급결제를 통해 기업과 관계형 금융이 형성되고 근로자 연금서비스, 자산관리 서비스가 가능
  - 외국인 제도개선과 혁신금융 육성 정책에 맞추어 특화 외국인 은행, 중소기업 여신 모델도 가능
- ❖ 단, 은행업 본질적 업무 수행시 금융안정과 소비자보호 제고를 위한 규율이 필요
  - 기업 여수신, 법인지급결제 업무를 수행할 경우 엄격한 수준의 건전성 규제 적용이 필요
    - ※ 은행이 소비자보호 강화 없이 일임업을 통해 예금 고객에게 고위험상품을 판매하는 것은 부적절



## 2. 디지털화, ESG 등 뉴노멀에 적극적 대응

- ❖ 디지털화 가속화에 대응하기 위해 토큰증권 등 혁신상품의 중개 및 투자 확대가 필요
  - 토큰증권 도입으로 음악 저작권료 참여청구권, 부동산, 미술품 등의 소규모 분산투자가 가능
  - 향후 특허, 데이터, API 등의 중개와 투자 수요도 증가할 전망
- ❖ 탄소중립 및 기후변화 대응을 위해 한국형 IB의 지속가능금융 확대가 필요
  - ESG 공시, 평가 인프라 구축을 지원하고 ESG 워싱 근절을 위한 노력 확대가 필요
  - 탄소배출권·현선물, 지속가능연계채권 등 ESG 금융상품 개발 및 중개 확대가 필요



### ESG 생태계 고도화를 위한 한국형 IB의 역할

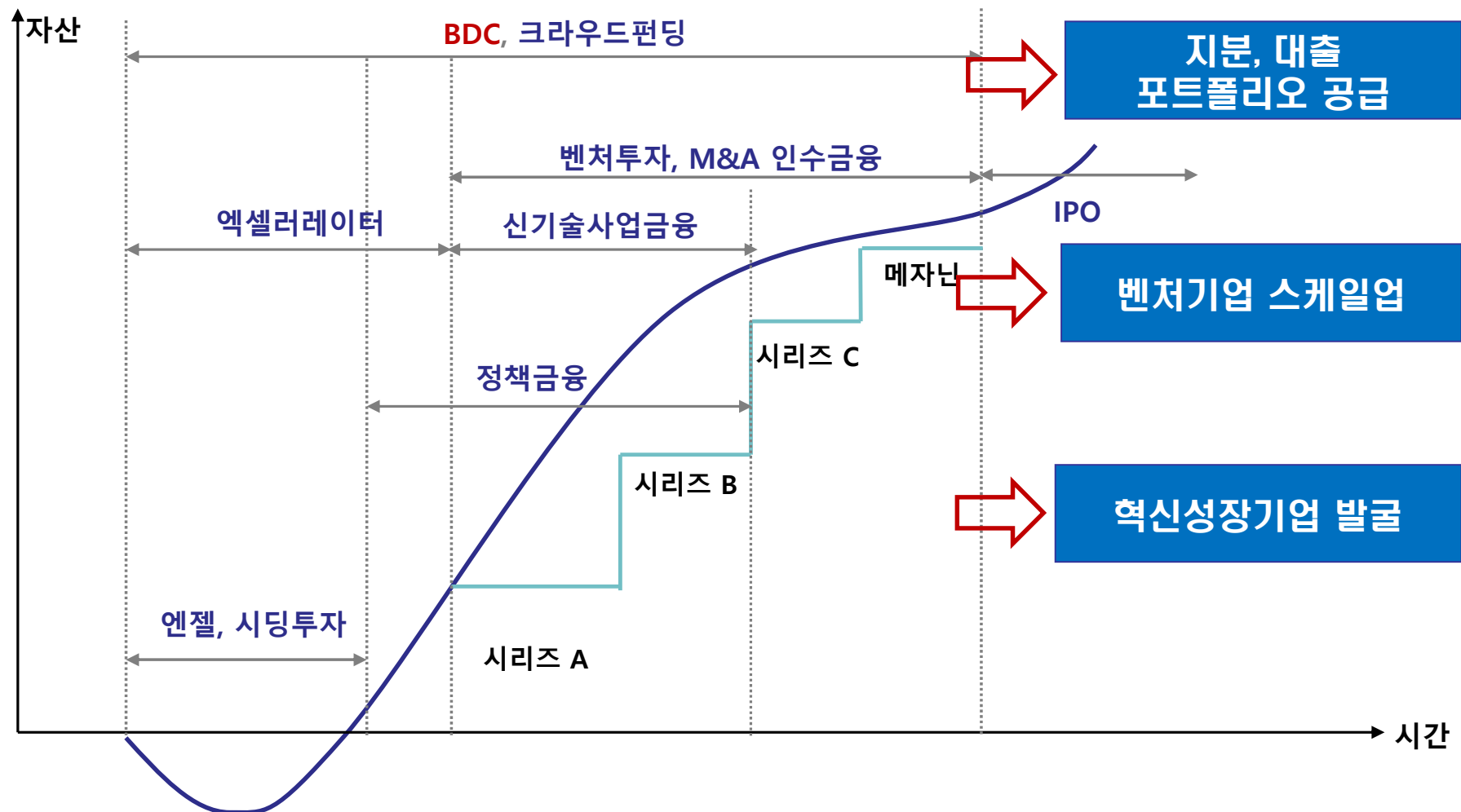


### 3. 해외진출을 통한 글로벌 경쟁력 강화



## 4. 기업금융 역량 강화

- ❖ BDC 등 벤처지분투자(초기), 스케일업(중후기), 맞춤형 금융(전 생애주기) 확대
- ❖ M&A 시장 활성화, ECM/DCM 경쟁력 제고를 통해 한국형 IB의 수익성(예: 수수료율) 개선



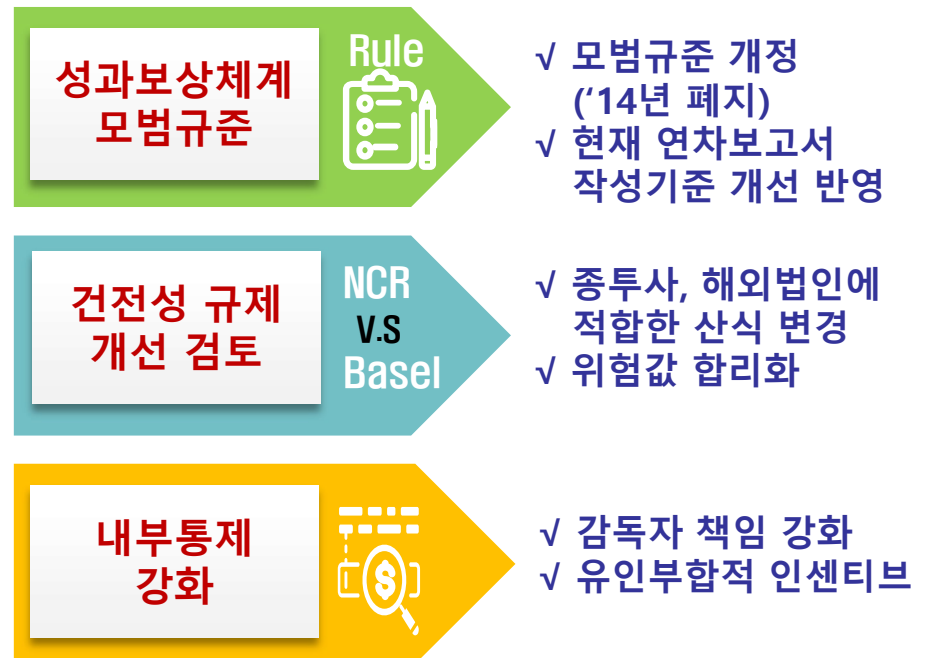
## 5. 체질 개선 및 신뢰 회복을 통한 내부역량 강화

- ❖ 성과보상 체계를 단기 회사 이익중심에서 중장기 고객 이익중심으로 개선
- ❖ 초대형IB 업무와 해외진출 활성화 취지에 맞추어 건전성 규제 개선을 검토
- ❖ 금융사고 예방을 위한 전사적 내부통제 강화

### 최근 한국형 IB의 신뢰 저하 사례



### 한국형 IB의 내부역량 강화 방향



**감사합니다**