

사망보험금 일시금 대신 월 지급… 노후 맞춤형 설계 진화

고령화시대 금융에서 답 찾다

② 신탁·종신보험

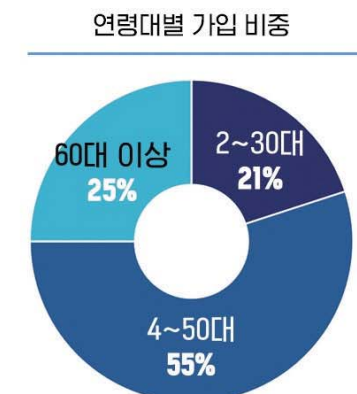
생활자금 설계 ‘보험금 신탁’ 확산
맞춤형 분할지급, 분쟁 예방 효과
종신보험에 연금·질병 옵션 결합

고령화시대에 맞춰 보험업계가 ‘신탁’과 ‘종신보험’을 중심으로 다양한 상품을 선보이고 있다. 사망보험금을 일시금 대신 월 지급·조건부 지급으로 바꾸고 종신보험에 연금전환·유동화·질병 트리거를 엮는 흐름이 뚜렷하다. 핵심은 ‘신탁으로 지급 방식을, 종신으로 재원과 전환 옵션을 설계’하는 결합이다.

고령사회에선 상속·돌봄·연금흐름이 한 테이블에서 맞물린다. 보험업계가 꺼내는 카드는 ‘신탁’과 ‘종신보험’. 신탁은 ‘어떻게 줄지’, 종신은 ‘언제·얼마를 받을지’의 기술이다. 두 축을 결합하면 상속 분쟁을 줄이고 노후 현금흐름을 세밀하게 설계할 수 있다. 다만 상품·신탁은 회사·약관·수탁계약에 따라 차이가 크다. 계약 전 숫자와 조건을 문서로 확인하는 것이 무엇보다 중요하다.

◆ 생활자금 있는 ‘보험금청구권 신탁’

보험금청구권 신탁은 사망보험금 청구권을 수탁기관이 받아 사전에 정한 방

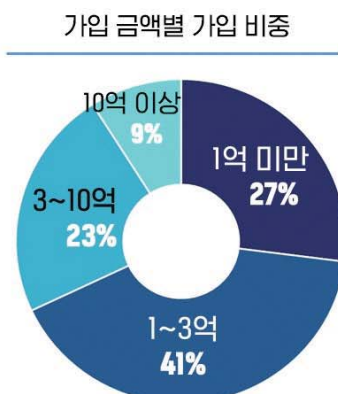


삼성생명 보험금청구권신탁 통계.

식으로 유가족에게 분할·조건부 지급하도록 설계한 구조다. 가족의 상속 분쟁을 예방하고 한부모 자녀 또는 장애 자녀를 둔 부모가 경제적 자립이 어려운 자녀를 위해 보험금 지급 시점과 금액을 맞춤형으로 설계해 안정적인 생활자금을 마련할 수 있다.

삼성생명의 경우 올해 5월 말 기준 누적 600건·2300억원, 월평균 260억원의 신규 자금이 유입됐다. 가입 연령은 40~50대가 절반 이상으로 수익자는 자녀 비중이 높다. 손자녀를 지정한 계약의 평균금액이 6억4000만원에 달하는 등 세대 간 이전 수요가 뚜렷하다.

KB라이프생명은 그룹 내 은행·증권과 연계한 4단계 프로세스(보험가입 상담→신탁상담→신탁계약→사후 지급관리)를 제시했다. 고액 계약 시 보험료 할인 혜택을 제공해 VIP고객도 보험금청



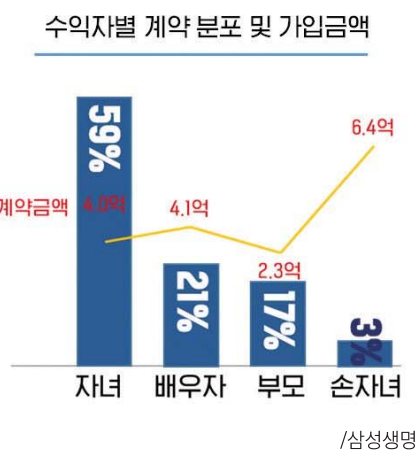
KB·삼성·ABL 등 신탁시장 공세
종신보험 연금·질병 트리거 결합
한화·KB·교보·신한 ‘하이브리드’
보장·유동성·전환성 3박자 강화

구 신탁 제도를 활용해 효과적으로 상속할 수 있도록 상품을 개발했다.

ABL생명은 최소 3000만원, 계약자·피보험자·위탁자 동일, 수익자 배우자·직계 한정, 보험계약대출 없음 등의 조건을 명시한다(세부는 회사·수탁기관별 상이). 한부모·장애 자녀 등 장기 생활자금 목적의 활용 사례도 전면에 올랐다.

◆ 보장+연금흐름 ‘하이브리드 종신보험’

보험업계의 또다른 축은 하이브리드 종신보험이다. 한화생명 ‘하나로H종신보험’은 일정 요건 충족 시 연금으로 전



/삼성생명

환해도 사망보장을 유지한다. 전환 시점 사망보험금(최초 가입금액의 3배 이상)을 기준으로 ‘연금+사망보험금’ 합계를 보증하는 구조다.

연금전환은 가입 후 18년 이후(20년납은 20년 이후)부터 가능하다. 전환 후 초기 10년은 연금을 2배로 지급하도록 설계됐다. 35세 남성·가입금액 3000만원 기준, 10년간 보험료를 납입하면 월 보험료는 약 44만원 수준이다. 20년 후 55세 시점에 연금으로 전환하면 국민연금 수급 전인 초기 10년 동안은 매년 약 367만원 이후에는 약 183만원의 연금을 받을 수 있다.

KB라이프 ‘더블업 역모기지 종신’은 사망보험금을 역모기지형 생활자금으로 유동화하고 일반암 진단 시 사망보험금·역모기지 지급액을 2배로 높였다. 40세·가입금액 1억원 기준, 65세에 10년형

2차 소비쿠폰 내일 마감… 카드사 ‘득’도 ‘실’도 없다

수수료 392억 벌었지만 비용 상쇄
단기차입금 이자·인프라비용 부담

제2차 소비쿠폰 신청 마감일이 다가오고 있는 가운데, 카드사들이 사실상 별다른 실익을 보지 못한 것으로 나타났다. 소비쿠폰으로 카드 결제 증가에 따라 수수료 이익을 봐도, 결제 인프라 및 단기차입금 이자 비용 등과 상쇄돼 ‘득’도 ‘실’도 없다는 분석이다.

29일 업계에 따르면, 제2차 민생회복 소비쿠폰 신청이 오는 31일 자정에 마감된다. 정부가 총 13조9000억원을 투입해 1·2차로 추진한 소비 활성화 및 소상공인·자영업자 매출 지원 정책이 막바지에 다다른 것.

대규모 예산을 투입해 진행한 정책 사

업인 만큼, 신용카드사 수익 증가에 관심이 쏠리고 있다. 소비쿠폰 사용이 대부분 카드 결제로 이뤄지기 때문에 카드사들이 가맹점 수수료 수익을 얻을 수 있기 때문이다.

이헌승 국민의힘 의원실이 금융감독원으로부터 제출받은 ‘민생회복 소비쿠폰 지급에 따른 카드사 수수료 수익 현황’에 따르면, 지난 7~9월 7개 전업카드사(신한·삼성·KB국민·현대·롯데·우리·하나)의 소비쿠폰 사용건수는 신한카드 1047만건, KB국민카드 5660만건, 현대카드 2542건, 삼성카드 2309만건, 우리카드 2024만건, 하나카드 1830만건, 롯데카드 984만건 등으로 나타났다.

가맹점 수수료 수익은 총 392억원에

달했다. 수수료 수익은 신한카드가(약 119억 3000원), KB국민카드(85억원), 현대카드(49억 9000만원), 삼성카드(49억 3000만원), 하나카드(31억 6000만원) 순으로 집계됐다. 이어 우리카드와 롯데카드가 각각 약 31억원 26억2000만원으로 뒤를 이었다.

다만, 수수료 수익에도 불구하고 카드사들은 이익이 남지 않는 장사라고 입을 모은다. 수수료 이익 만큼, 소비쿠폰 마케팅에 들어간 비용도 만만치 않기 때문이다.

카드업계 관계자는 “(민생회복 소비쿠폰 사업이 카드사들에게는) 덩치는 큰데 실익은 별로 없는 구조”라면서 “신판(신용판매)이 쌓이기 때문에 단기 차익은 생각할 수 있겠으나, 결과적으로 이

익은 별로 남지 않는다”고 말했다.

일각에선 카드사들이 소비쿠폰 선지급을 위해 단기차입을 늘린 상황을 또 다른 비용으로 지목한다. 카드사들이 단기차입 비용을 감수하고 있다는 것이다.

실제 신용카드사들의 단기차입 금액은 올해 상반기 증가 추세를 보이고 있다. 금융감독원 통계시스템에 따르면, 7개 전업카드사의 단기차입 잔액 합계는 지난해 12월 말 2조8943억원에서 올해 3월 말 2조3152억원으로 잠시 줄더니 다시 6월 말 2조 6947억원으로 증가했다.

업계 관계자는 또 “단기차입의 경우 어찌 됐든 나중에 돌려줘야 하는 금액인 만큼 카드사 입장에서 부담스러울 수밖에 없는 구조”라고 전했다.

/안재선 기자 wotjs4187@

김포풍무 호반써밋 1순위 청약 7.3대 1

‘김포풍무 호반써밋’ 1순위 청약에 4000건 넘게 몰렸다.

29일 한국부동산원 청약홈에 따르면 전일 진행된 김포풍무 호반써밋 1순위 청약 결과 572가구에 4159건의 청약이 몰려 평균 7.3대 1의 경쟁률을 기록했다.

김포풍무 호반써밋은 경기도 김포시 사우동 일원(김포 풍무역세권 B5블록)에 들어선다. 풍무역 역세권 입지에 분양가 상한제가 적용된다. 합리적 분양가와 비규제지역 프리미엄까지 더해지면서 수요자들의 관심이 쏠린 것으로 보인다.

최고 경쟁률은 84㎡A 타입으로 110가구에 2704건의 청약이 몰렸다.

김포풍무 호반써밋 분양 관계자는 “김포풍무 호반써밋은 교통 접근성과 생활 편의성을 모두 갖춘 입지 경쟁력이 높은 단지라 수요자들의 높은 관심이 이어지고 있다”라며 “김포 풍무역세권 B4·C5 블록에도 추가 공급을 계획하고 있어 김포 내 호반써밋 브랜드타운으로 자리매김할 것”이라고 말했다.

당첨자 발표일은 11월 5일이며, 계약은 11월 18일부터 21일까지 4일간 진행될 예정이다. 분양가는 분양가상한제를 적용받아 3.3㎡당 약 2033만원이며, 입주하는 2028년 10월 예정이다. 김포는 비규제지역으로 분류됨에 따라 10·15부동산 대책에 따른 강화된 대출 규제를 적용받지 않으며, 실거주 의무도 없다.

한편, 김포풍무 호반써밋은 지하 2층~지상 29층, 9개동, 전용면적 84~186㎡ 총 956가구다.

/안상미 기자 smahn1@

우리금융 차기 회장선임 절차 공식 개시

우리금융지주임원후보추천위원회는 차기 회장 선임을 위한 경영승계절차를 공식적으로 개시했다고 29일 밝혔다.

우리금융 임추위는 사외이사 7인 전원으로 구성됐으며, 경영승계절차는 경영승계규정 및 최고경영자 경영승계계획을 기반으로 약 2개월여간 진행된다.

우리금융 임추위는 경영승계계획에 따라 내외부 후보군을 상시 관리해 왔다. 경영승계절차 개시 이후 다양한 평가방식과 단계별 검증 절차를 거쳐 후보

군 압축 및 최종 후보자를 선정한다.

임추위가 추천한 최종 후보자는 이사회 결의를 거쳐 내년 3월 예정된 정기주주총회 승인을 통해 회장으로 취임하게 된다. 이강형 우리금융지주 임추위 위원장은 “공정성과 독립성을 원칙으로 임추위 위원 간 충분한 논의와 면밀한 검증을 거쳐 경영승계절차를 진행할 것이며, 이 과정을 통해 우리금융그룹의 도약을 이끌 최적의 리더를 선임하겠다”고 말했다.

/안승진 기자 asj1231@

KB국민은행 ‘KB나만의 적금’ 출시

고객 직접 우대금리 달성조건 선택

KB국민은행은 29일 고객이 직접 우대금리 달성조건을 선택할 수 있는 ‘KB나만의 적금’을 출시했다.

KB나만의 적금은 거래 조건에 따라 우대금리를 구성하는 자유적립식 상품이다. 3가지 ‘패키지 우대금리’ 중 하나와 4가지 ‘선택 우대금리’ 중 2가지를 조합해 자신에게 유리한 조건을 직접 선택할 수 있는 것이 특징이다.

기본금리는 연 2.0%(12개월 기준)이며, 거래 조건에 따라 최대 연 2.0%포인트(p)의 우대금리가 적용돼 최고 연 4.0%의 금리(12개월 기준, 세전)를 받을 수 있다. 가입기간은 3개월 이상 12개월 이하로 연령제한 없이 개인 고객이면 누구나 가입 가능하다.

KB국민은행 관계자는 “KB나만의 적금은 고객이 직접 가장 유리한 조건의 상품을 만드는 고객 맞춤형 금융상품”이라고 전했다.

/안상미 기자