

年 4.5% 배당수익… 사고파는 것 아닌 짭짤한 현금유입

₩ 재테크, 길을 묻다

⑦ 인컴형 펀드

저금리 기조에 인컴형펀드 관심 ↑
연초이후 인컴펀드로 555억 유입
정책 수혜 받을수있는 섹터에 투자
“장기적인 관점서 투자해야” 조언



존 리
메리츠자산운용 대표
이채원
한국투자밸류운용 대표

개별종목에 투자하는 것에 부담감이 있는 툈자자라면 펀드를 통한 간접 툈자가 좋은 대안이다.

올해 펀드로 들어오는 자금 흐름을 보면 국내 툈자자들은 꾸준한 배당 수익이 기대되는 ‘인컴 펀드’와 삼성전자 등 IT 관련 펀드에 많은 관심을 갖고 있는 것으로 보인다.

금융투자업계 전문가들은 “그간 수익률이 좋았던 펀드보다 앞으로 좋아질 펀드를 선택해야 한다”고 조언한다. 꾸준히 툈자하는 것도 중요하다.

11일 펀드평가사 에프앤가이가이드에 따르면 연초 이후 지난 10일까지 인컴형 펀드로 555억원의 자금이 유입된 것으로 집계됐다.

해당 기간 국내 주식형펀드에 2조원이 넘는 자금이 빠져나간 것과 대조적

이다. 안전하고 꾸준하게 수익을 내는 ‘인컴펀드’에 많은 관심이 쏠리고 있다.

◆ “연 4~5% 배당 수익”

실제 판매사에서 가장 많은 추천을 받는 펀드도 고배당주에 툈자하는 ‘피델리티글로벌배당인컴증권자투자신탁(주식-재간접형)’으로 나타났다. 최근 1년 수익률은 20.37% 일 정도로 성과도 좋다.

안전한 펀드에 대한 툈자자의 수요가 확대되면서 자산운용사도 잇따라 인컴 펀드를 출시하고 있다.

지난해 12월 한국투자밸류자산운용이 글로벌 고배당주에 툈자하는 ‘한국밸류글로벌리서치배당인컴’ 펀드를 내놨고 이어 한화자산운용이 글로벌 채권에 툈자하는 ‘한화글로벌본드인컴’ 펀드를 출시했다. 올해도 NH-아문디자

<인컴·IT·삼성그룹 펀드 설정액 증감>

테마	설정액	순자산	1개월	6개월	연초이후
인컴	29,620	34,007	579	-269	555
IT펀드	13,578	22,869	958	2,440	1,560
삼성그룹펀드	19,030	27,036	2,883	2,940	3,548

(단위: 억원)
/에프앤가이드

산운용, 메리츠자산운용이 인컴 펀드를 선보였다.

◆ “수익률 좋은 펀드는 경계해야”

만정적인 툈자보다 주식 비중이 높은 고위험·고수익을 원하는 툈자자들은 IT 관련 펀드로 눈을 돌리고 있다. 올해부터 5세대 이동통신(5G) 툈자 등으로 IT 업황의 전망도 밝다.

실제 에프앤가이드에 따르면 연초 이후 IT 펀드로 총 1560억원의 자금이 유입됐다. 또 대표적인 IT 기업인 삼성전자를 필두로 삼성SDI, 삼성전기 등을 담은 삼성그룹 펀드도 3548억원의 시중 자금을 끌어 당겼다.

수익률도 좋다. ‘미래에셋TIGER 200IT레버리지증권상장지수펀드(ETF)’는 연초 이후 14.0% 수익을 내고 있고, ‘한국투자KINDEX삼성그룹주S W증권ETF’는 8.58% 수익으로 해당 기간 코스피 수익률(0.2%)을 크게 상회한다.

정책적 수혜를 받을 수 있는 섹터에 툈자하는 것도 좋은 방법이다. 대표적

으로 국내 고배당주, 여성 친화 기업, 소부장(소재·부품·장비) 관련 펀드를 꼽을 수 있다.

이 대표는 “최근에는 주가가 많이 하락하면서 배당수익률(주가 대비 배당금)이 4~5%에 달하는 기업도 많다”면서 “이들 기업에 툈자하는 펀드는 안전하고 꾸준한 수익을 기대할 수 있을 것”이라고 말했다.

/손엄지 기자 sonumji301@metroseoul.co.kr



하나금융투자

〈가계대출〉

	(기간중 말잔 증감, 조원)							
	2018	2019		2020	20.1월말		잔액	
	연중	1월	연중	1월	11월	12월	1월	
은행 가계대출 ¹⁾	60.8	2.7	60.7	1.1	7	7.2	3.7	892.0
(주택담보대출) ²⁾	37.8	1.3	45.7	2.7	4.9	5.6	4.3	657.9
(기타대출) ³⁾	22.6	1.4	15.1	-1.5	2.1	1.6	-0.6	233.0

주: 1)예금은행(은행신탁 포함), 종별대출은 신탁 제외

2)한국주택금융공사 정책모기지론 포함

3)일반신용대출, 신용한도대출(마이너스통장대출), 상업용부동산(상가·오피스텔 등) 담보대출, 기타대출(예·적금담보대출, 주식담보대출 등) 등으로 구성

가계대출 1월 중 3.7조 증가

한은 주담대도 역대 1월 중 최대치
비은행 대환분 1조4000억원

지난달 은행 가계대출이 3조7000억원 증가해 역대 1월 중 최대 증가폭을 기록했다.

12·16 대책이 발표되기 전 주택거래를 위한 자금 수요가 지속된 영향이다.

한국은행이 11일 발표한 ‘2020년 1월 중 금융시장 동향’에 따르면 지난달은행 가계대출 잔액은 892조원으로 전월 대비 3조7000억원 증가했다. 이는 한은이 관련 통계를 집계하기 시작한 2004년 이후 1월 기준 가장 많이 늘어난 것이다.

가계대출이 증가한 것은 주택담보대출 확대 영향이 커다.

주택담보대출은 지난달 4조3000억원 늘며 가계대출과 마찬가지로 역대 1월 중 최대치를 찍었다.

한은 관계자는 “지난달 주택거래 관련 자금 수요와 안심전환대출 등에 영향을 받아 주택담보대출 증가세가 지속되면서 은행 가계대출 증가 규모가 전년

동월에 비해 확대됐다”고 설명했다. 안심전환대출 시행으로 비은행에서 집행됐던 주택담보대출의 일부가 은행에서 넘어온 부분도 반영됐다.

안심전환대출 시행에 따른 비은행 대환분은 1조4000억원으로 집계됐다.

안심전환대출 대환분을 제외할 경우 가계대출은 2조3000억원에 증가한 것으로 나타났다. 이 역시 1월 기준 역대 최대 증가폭이다.

마이너스통장과 신용대출 등 기타대출은 6000억원 감소했다. 지난해 1월(-1조5000억원) 이후 1년 만에 감소 전환했다. 1월 기업들의 설 상여금 지급 등으로 통장에 여윳돈이 늘어난 영향으로 풀이된다.

기업대출은 8조6000억원 증가한 877조5000억원을 나타냈다. 전월(-6조2000억원) 대비 증가 전환했다. 대기업대출은 3조1000억원, 중소기업대출은 5조4000억원 늘었다. 개인사업자대출은 340조1000억원으로 전월 대비 1조6000억원 증가했다.

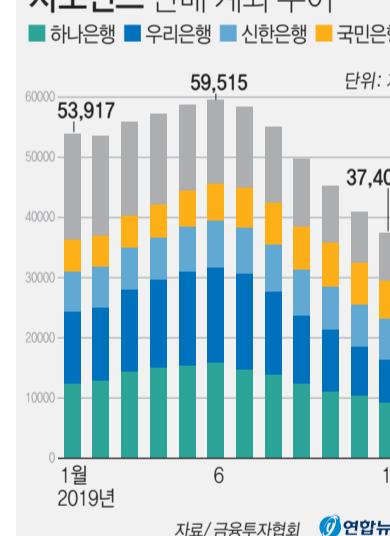
/김희주 기자 hjs99@

펀드투자규모 양극화… 사모>공모 38배

금투협 사모펀드 개인투자자 9만명

사모펀드·공모펀드 판매액 격차 늘어
사모 전문 운용사늘어 시장 규모 커져
공모펀드에 비해 높은 수익 추구

사모펀드 판매 계좌 추이



자산가용인 사모펀드의 개인 고객 1인당 판매 규모가 서민용 자산증식 수단으로 활용되는 공모펀드의 38배 가 넘는 것으로 나타났다.

격차는 사모펀드 규제가 2015년 대폭 완화된 이후 더욱 벌어지고 있다.

11일 금융투자협회에 따르면 지난해 말 현재 사모펀드 개인 투자자(계좌 수 기준)는 9만4000명이며 판매 잔액은 23조9000억원으로 1인당 판매액은 2억5000만원이었다.

반면에 공모펀드 개인 투자자는 1290만명이며 판매 잔액은 85조7000만원으로 1인당 판매액이 665만원 정도였다.

사모펀드 개인 고객 1인당 판매액이 공모펀드의 38.2배 수준이다.

여기서 사모펀드는 49명 이하의 소수에게서 자금을 모아 툈자하는 해지펀드를 말하는 것으로 최소 가입 금액이 1억원이다.

사모펀드는 해지펀드와 경영참여형 사모펀드인 PEF 두 가지가 있다.

사모펀드와 공모펀드의 개인 투자자 1인당 판매액은 2015년 이후 격차가 계속 커지고 있다.

사모펀드의 경우 개인 툈자자 1인

도 ‘사전등록’에서 ‘사후보고’로 변경하는 등 규제를 대폭 완화했다.

이후 사모 전문 운용사가 크게 늘어 사모펀드 시장 규모가 커졌다. 사모펀드는 그 자체가 규제가 적고 자금 운용도 자유로운 편이어서 공모펀드에 비해 높은 수익을 추구하는 점도 매력으로 꼽혔다.

이로 인해 개인 툈자자 대상 사모펀드 전체 판매액은 2015년 말 12조원에서 지난해 말 24조원 수준으로 약 2배로 커졌다.

이 기간 공모펀드 판매액이 100조원에서 86조원으로 줄어든 것과 대조적이다.

최소 가입금액이 1억원인 사모펀드가 자산가를 위한 금융상품이라면 공모펀드는 일반 서민의 자산증식과 노후생활 준비를 위한 상품이다.

이를 고려하면 사모펀드 못지 않게 공모펀드 활성화를 위한 정책적 노력이 필요하다는 지적도 있다.

권민경 자본시장연구원 연구위원은 최근 ‘공모펀드 시장 침체의 원인과 대응 과제’ 보고서에서 “시장 활성화를 위해서는 운용 역량 강화를 통해 수익률을 제고하려는 자산운용사의 자구 노력이 무엇보다 필요할 것”이라고 강조했다.

또 ‘별도의 자문이나 권유 없이 단순판매 서비스만 영위하는 신규 사업자의 진입을 유도하거나 저비용으로 자동화된 자문을 제공하는 판매 채널을 확대하는 등 정책적인 노력이 동반돼야 한다’고 덧붙였다.

/연합뉴스·손엄지 기자