

# 법인세부터 상속까지... 생보사, '자산가 모시기' 쟁걸음

기존 자산가 고객 유지·확대 효과  
신한라이프 '상속증여연구소' 오픈  
푸르덴셜생명 '스타WM' 확대 운영  
메트라이프생명 VIP 전담 자산관리

생명보험사들이 고액 자산가를 위한 서비스를 속속 선보이고 있다. 법인세 절감 효과가 있어 자산가들의 니즈가 높고, 생보사도 기존 자산가 고객을 유지·확대하기 위한 노력이 맞물렸다는 분석이다.

5일 보험업계에 따르면 최근 신한라이프는 업계 최초로 '상속증여연구소'를 오픈했다.

앞서 신한라이프는 WM(Wealth Management) 사업을 미래 성장의 핵심 축으로 보고 WM본부를 신설한 바 있다. 여기에 최근 ▲WM챗터 ▲WM센터 ▲상속증여연구소 등 3개 조직으로 확대 개편한 것이다.

기존 부유층은 물론, 최근 부동산과 주식 등의 자산 가치 상승으로 상속과 증여에 대해 관심을 갖는 고객까지 확대 전문적인 상속증여 콘텐츠를 연구



성대규 신한라이프 사장(왼쪽 세번째) 등 참석자들이 '상속증여연구소' 출범을 기념하며 테이프를 커팅하고 있다. /신한라이프

·개발해 나간다는 전략이다.

신한라이프는 WM 챗터가 운영하고 있는 전문보험설계사(FC)를 하반기 내 300명 규모로 확대한다는 계획이다.

메트라이프생명의 경우 글로벌 노하우를 담은 자산관리 연구소 '솔루션 랩(Solution Lab)'을 새롭게 출범했다.

메트라이프생명은 VIP 전담 자산관리 조직인 노블리치센터 산하에 각각 개인 자산가와 법인에 특화된 솔루션 연구소인 '헤리티지 솔루션 랩(Heritage Solu-

tion Lab)'과 '비즈니스 솔루션 랩(Business Solution Lab)'을 각각 신설했다.

메트라이프생명은 지난 2003년 외국계 보험사 최초로 VIP 전담 자산관리 센터를 오픈하며 자산가, 전문직 종사자, 중소기업 최고경영자(CEO) 등을 위한 맞춤형 재무컨설팅 서비스를 제공해 왔다.

'헤리티지 솔루션 랩'은 전문직종사자 및 자산가 등에 특화된 솔루션(상속·증여, 유학, 이주, 해외투자 등) 개발에

주력하고 '비즈니스 솔루션 랩'은 법인 및 기업을 위한 솔루션(세무, 법무, 노무, 부동산, 특허, 퇴직플랜 등)에 역량을 집중한다.

기존 VIP 고객 대상 서비스를 강화하는 생보사도 눈길을 모은다.

푸르덴셜생명은 자사의 VIP 고객 전담 종합금융전문가인 '스타WM(Wealth Manager)'을 확대 운영해 나간다고 밝혔다. '스타WM'은 KB금융그룹의 전문가와 협력해 고객에게 다양한 금융 컨설팅을 제공하는 서비스다.

푸르덴셜생명은 지난 5월 28명의 라이프플래너를 '스타WM' 1기로 선발했다. 이후 푸르덴셜생명은 '스타WM'을 통해 약 200억원 규모의 고객자산을 KB금융그룹 계열사로 신규 유치했다. 이들이 약 6개월 만에 달성한 신규계약 건수도 700건 이상에 달한다.

이에 따라 푸르덴셜생명은 향후 '스타WM' 2기를 약 150명(1기 포함)으로 확대 운영한다.

이처럼 생보사들이 연달아 자산가 고객을 위한 서비스를 출범 및 강화하는 데는 법인세 절감 효과가 있어 자산가

들의 니즈가 높기 때문으로 풀이된다. 여기에 생보사도 기존 자산가 고객을 유지 및 확대하기 위한 노력이 맞물리며 시너지 효과를 낸 것으로 보인다.

보험업계 관계자는 "최근 자산가들이 세금 절약을 위해 보험 활용을 많이 하는 추세"라며 "법인 같은 경우에는 보험 상품을 준비하면 퇴직금 마련과 법인세 절감이란 두 가지 효과를 같이 보기 때문에 법인대표라면 정기보험 하나쯤은 준비하고 있다"고 말했다.

이어 "개인의 경우에도 보험 상품은 은행처럼 이자소득세가 없고 10년만 지나면 비과세이기 때문에 나중에 연금으로 전환되는 상품이나 사망보험금을 통해 상속세를 준비한다"며 "그렇기에 고액 자산가들에게 서비스를 제공하며 동시에 보험 상품을 컨설팅하는 비율이 늘었다"고 설명했다.

또 다른 보험업계 관계자는 "보험대리점(GA)의 경우 자산가들에게 리베이트를 주는 조건을 내세우고 있다. 이에 따라 원수사업장에서도 할 수 있는 지원을 강화하는 것"이라고 했다.

/백지연 기자 wldus0248@metroseoul.co.kr

## 마이데이터 사업 박차... 금융컨설팅 전문가 육성

(교보생명)

(신한라이프)

### 보험 브리핑

교보생명 스타트업 2곳과 맞손  
신한라이프 연세대와 업무협약

교보생명이 유망 스타트업과의 전략적 제휴를 확대한다.

교보생명은 금융마이데이터 서비스 확대를 위해 마이데이터 기반 유망 스타트업과 업무협약(MOU)을 체결했다고 5일 밝혔다.

교보생명은 작년 7월 보험업계 최초로 금융위원회로부터 마이데이터 사업 본허가를 획득한 이래 1월 정식서비스 출시를 목표로 분주하게 움직이고 있다.

이번에 MOU를 체결한 업체는 '인포마이닝'과 '인에이블다운소프트' 2개사로, 각기 다른 영역에서 혁신성을 인정받고 있는 유망 스타트업이다.

'인포마이닝'은 스마트 헬스케어 서



편정범 교보생명 대표(가운데)가 서울 광화문 교보생명 본사에서 열린 업무제휴 협약식에서 기념촬영을 하고 있다. /교보생명

비스 전문기업으로 기술 특허 벤처기업 인증, 인공지능(AI)챗피어인십 수상 등을 통해 우수성을 증명한 스타트업이다.

'인에이블다운소프트'는 군 장병 커뮤니티 서비스 '더 캠프(The Camp)'를 개발·운영 중인 스타트업이다. 교보생명은 이번 업무 제휴를 통해 군 장병을 위한 금융교육 콘텐츠 개발 및 장병

맞춤형 금융상품 개발 등을 함께 추진한다.

교보생명 관계자는 "교보생명 마이데이터는 사람들이 건강하고 올바른 금융 생활을 할 수 있도록 돕는 것이 목표"라며 "고객들이 금융을 이해하고 주도적으로 활용할 수 있도록 교보생명만의 마이데이터를 살린 마이데이터 서비스를 만들고 제공할 계획"이라고 말했다.



성대규 신한라이프 사장(왼쪽 네번째)과 관계자들이 업무협약식에서 기념촬영을 하고 있다. /신한라이프

신한라이프는 연세대학교 경영전문대학원과 금융컨설팅 전문가 육성을 위한 업무협약을 체결했다고 5일 밝혔다.

이번 협약은 신한금융그룹의 비전인 '더 쉽고 편안한, 더 새로운 금융'에 발맞춰 신한라이프가 고객에게 차별화된 금융 솔루션을 제공하기 위해 이뤄졌다.

협약을 통해 젊고 활동적인 FC1사업 그룹 고능력 설계사들의 지속적인 성장을 지원하고 핵심 경쟁력을 강화하기 위해 '신한·연세 금융컨설팅 전문가 과정'을 개설한다. 보험영업 경력 2년 이하의 우수보험설계사(FC) 가운데 50명을 선발해 연세대학교 분야별 전임교수 8명을 포함한 각 분야의 전문가들로부터 10주 동안 ▲금융 ▲세무 ▲경제 ▲마케팅 ▲리더십 등의 다양한 강의를 받을 수 있도록 할 계획이다. 과정을 수료한 설계사에게는 연세대학교 총장 명의의 수료증을 수여한다.

이처럼 연세대 경영전문대학원 원장은 "특화된 금융 교육과 봉사·혁신 리더십 교육을 통해 보험업계를 리딩할 수 있는 인재를 육성하겠다"고 말했다.

성대규 신한라이프 사장은 "이번 업무협약을 바탕으로 설계사들에게 차별화된 역량을 갖춘 보험전문가로서의 새로운 성공 모델을 제시하고자 한다"며 "아울러 보험업계를 이끌어갈 신한라이프 설계사만의 일류 경쟁력을 확보할 계획"이라고 밝혔다. /백지연 기자

## 신한銀, 마이데이터 '머니버스' 본격 가동

공모주·청약 일정 등도 제공

신한은행이 마이데이터 서비스인 '머니버스(MoneyVerse)'를 본격 이행한다고 5일 밝혔다.

'머니버스'는 지난해 12월 1일 시범 서비스 오픈 이후 통합 인증이 가능한 API 방식의 안정적인 서비스 제공을 위해 마이데이터 참여 기관들과 지속적인 데이터 송수신 환경 테스트를 진행했다.

신한은행 모바일 앱 솔(SOL)의 월간 이용자수도 지난 12월 앱 마인더 집계 기준 1000만명을 돌파해 본격 이행하는 '머니버스'와 시너지 효과가 기대된다.

'머니버스'는 본인의 예상 금융일정, 예상잔액뿐만 아니라 공모주, 아파트 청약, 리셀 할 수 있는 나이키 드로우 일 정까지도 보여준다. 또 'MY캘린더'와 카드, 페이, 멤버십 등의 다양한 포인트 현황을 한 눈에 제공하고, 자투리 자금을 찾을 수 있는 '포인트 모아보기'를 제공하고 있다.

신한은행 관계자는 "신한금융그룹의 '더 쉽고 편안한, 더 새로운 금융' 비전에 발맞춰 '머니버스'에 들어오기만 하면 누구나 쉽고 편하게 자산관리를 할 수 있도록 서비스 확장에 더욱 더 노력하겠다"고 말했다. /나유리 기자 yul115@

## 우리銀, 대출 거절되면 2금융 상품 소개

'원스톱 연계대출 서비스' 출시

우리은행이 신용대출을 이용하기 어려운 고객을 대상으로 6곳의 제휴사 상품을 소개한다.

우리은행은 우리WON뱅킹에서 고객의 상황에 맞춰 최적의 제2금융권 대출상품을 찾아주는 '원스톱 연계대출 서비스'를 출시했다고 5일 밝혔다.

원스톱 연계대출 서비스는 우리WON뱅킹에서 개인신용대출 상품을 신청했으나 심사결과 우리은행 신용대출을 이용하기 어려운 고객들에게 ▲우리카드 ▲우리금융캐피탈 ▲우리금융저축

은행 ▲웰컴저축은행 ▲SBI저축은행 ▲한국투자저축은행 등 6곳의 제휴사 대출상품을 소개해주는 서비스다.

이 서비스는 대출 심사결과 미승인 시 '제휴사 대출 알아보기' 메뉴를 선택해 본인에게 적합한 대출 금리와 한도를 한 눈에 볼 수 있다. 특히 제휴사의 대출상품 비교를 위해 기존 은행 신용대출 심사에 사용된 정보를 그대로 활용, 재입력하는 번거로움을 줄였다.

우리은행 관계자는 "은행에서 대출이 어려운 중·저신용 고객의 제2금융권 대출상품에 대한 수요를 충족시키기 위해 출시했다"고 밝혔다. /권소원 기자 think@

## BNK부산은행 '어르신 전용 상담센터' 신설

BNK부산은행이 어르신 전용 금융 상담서비스를 실시한다.

BNK부산은행은 만 65세 이상의 고객을 위한 '어르신 전용상담센터'를 신설했다고 5일 밝혔다.

5일부터 만 65세 이상의 고객이 어르신 전용 상담센터 대표번호로 전화하면 전담 상담사와 바로 연결이 가능하다. 어르신 전용 상담센터에서는 ▲예금 ▲대출 ▲신탁 ▲전자금융 등 모든 은행 업무에 대해 상담이 가능하며 평일 오전 9시부터 오후 6시까지 이용할 수 있다.

/권소원 기자