

가상자산업계, 예치금 최고 연 2.5% 이자... 은행권 '긴장'

가상자산법 시행에 이용료 지급 코빗, 2.5%로 이용료를 가장높아 빗썸 2.2% 업비트 2.1% 등 눈치전 은행권 파킹통장과 비슷해 주목



가상자산이용자보호법(가상자산법)이 시행으로 이용료 지급이 의무화되면서 거래소들이 최고 연 2.5%의 예치금 이용료율을 책정했다. 이용료는 가상자산거래소가 고객 예치금에 대한 이자 성격으로 주는 금액이다. 높은 이자 지급을 통해 신규고객 유치와 시장 점유율을 높이기 위한 작전으로 시중 은행 예·적금 이자율과 비슷해 은행권 고객 역시 관심을 갖고 있다. 23일 가상자산업계에 따르면 국내 5대 원화거래소(업비트·빗썸·코인원·코빗·고팍스)는 실명계좌 제휴 은행과 협의해 고객 예치금 이용료 이율을 확정했다. 예치금 이용료율이 가장 높은 곳은 연 2.5%를 책정한 코빗이다. 이어 ▲빗썸(NH농협은행) 2.2% ▲업비트

(케이뱅크) 2.1% ▲고팍스(전북은행) 1.3% ▲코인원(카카오뱅크) 1.0% 순이다. 이용료 지급일은 거래소마다 시기가 다르다. 케이뱅크와 계좌 제휴를 맺고 있는 업비트는 매 분기 첫날로부터 10일 이내 지급한다. 농협은행과 제휴한 빗썸은 매일 밤 11시 59분 59초 원화 잔액 기준으로 이자가 발생, 신한은행과 제휴한 코빗은 매월 3번째 영업일에 지급한다. 카카오뱅크와 제휴한 코인원은 매일 밤 12시 원화 잔액을 기준으로 계산해 오는 10월1일 지급, 전북은행과 제휴한 고팍스는 분기별로 익월 10영업일 내 지급하기로 했다.

국내 암호화폐거래소가 고객예치금에 이자와 같은 이용료를 지급하기로 한 것은 지난 19일 가상자산법이 시행되면서다. 가상자산법 중 거래소는 고객에게 예치금 이용료의무적으로 지급해야 한다는 조항이 포함되어 있다. 이전까지는 거래소의 이용료 지급이 유사 수신행위로 규정돼 불법이었다. 거래소들의 이용료율은 1%대 초반대가 될 것으로 예상했지만 시장의 예상을 뒤집었고 실제 지난 주말 이용료율 공방전을 벌이기도 했다. 지난 19일 업비트가 이용료율 연 1.3%로 내놓았는데 1시간 뒤 빗썸이 이용료율 연 2.0%로 공지했다. 이를 본 업비트는 약 30분 만에 2.1%로 상향 조정했고 빗썸 역시 상향해 2.2%로 추격했다. 거래소들간의 이용료율 공방전은 코빗이 1.5%에서 2.5%로 상향 조정하며 마무리됐다. 거래소들이 치열하게 이용료율을 정한 것은 시장 점유율을 높이기 위함이다. 예치금 비율이 높은 투자자의 경우 높은 이자를 받기 위해 거래소를 옮길

가능성이 높다. 예를 들어 업비트에서 2억원을 예치한 고객은 분기마다 88만원의 이자를 받을 수 있지만, 동일한 조건에서 코빗 고객은 1개월 마다 35만2500원을 받을 수 있다. 1년을 봤을 때 업비트에서는 352만원, 코빗에서는 423만원의 이자를 받게 되는 것이다. 거래소들의 연 2% 이용료율은 주요 시중은행의 파킹통장 이자율(2~3%)과 비슷한 수준으로 은행권 고객들 역시 가상거래소 예치에도 관심을 가지고 있다. 가상자산거래소 관계자는 "가상자산이 아무래도 변동성이 큰 만큼 이용료율도 기존 증권 대비 좀 더 짧은 주기로 시장 상황을 정확하게 반영하는 것이 바람직한 부분이라고 생각했다"며 "예치금 이용료율이 고객이 거래소를 선택함에 있어서 분명한 고려 요소가 될 수 있는 만큼 신규 고객들이 더 많이 몰려들 것"이라고 예상했다. 이어 "최근 은행권 예금금리가 많이 떨어진 만큼 은행권 고객 유입도 기대하고 있다"고 덧붙였다. /이승용기자 lsy2665@metroseoul.co.kr

카드 News



제휴기념식에 참석한 박성용 네스프레소 코리아 대표(왼쪽)와 문동권 신한카드 사장이 기념사진을 촬영하고 있다. /신한카드

신한카드 네스프레소와 콜래버 제휴 할인카드 출시

신한카드가 '네스프레소 신한카드'를 출시한다. ◆네스프레소의 글로벌 첫 제휴카드 신한카드는네스프레소코리아와 손잡고 '네스프레소 신한카드'를 출시했다고 23일 밝혔다. 네스프레소가 카드사와 손잡고 제휴카드를 출시하는 건 한국이 처음이다.

양사는 카드 출시와 함께 브랜드 콜라보 등 다양한 협력 프로젝트를 진행하기로 했다. 박성용 네스프레소 코리아 대표와 문동권 신한카드 사장 등 관계자들이 참석한 가운데 여의도에 위치한 '네스프레소 부티크 더현대 서울'에서 제휴기념식을 진행했다. 네스프레소 신한카드 '네스프레소 공식 홈페이지에서 구매할 경우 최대 20% 할인 서비스를 제공한다. 전월 실적에 따라 할인이 차등 적용되며, 월 최대 2만원까지 할인이 가능하다. 한번 이용할 때 5만원 이상 이용할 경우 할인 받을 수 있다. 네스프레소 신한카드의 연회비는 국내 전용 1만5000원, 해외 검용(Master) 1만8000원이다. 카드서비스 및 이벤트와 관련한 자세한 내용은 신한카드 홈페이지 또는 신한 SOL페이 앱, 네스프레소 공식 홈페이지를 통해 확인할 수 있다.

NH농협카드 여름휴가 준비 고객 패션·숙박 등 혜택

NH농협카드가 여름휴가 준비 이벤트를 진행한다. ◆패션, 숙박, 여행 관련 이벤트 NH농협카드가 여름휴가를 준비하는 고객들을 위해 다양한 이벤트를 진행한다고 23일 밝혔다. 무신사(7월22일~8월4일) 6만원 이상 결제 시 3000원 할인 혜택을 제공한다. 29CM(7월18일~7월31일), W.CO NCEPT(7월15일~7월26일) 10만원 이상 결제 시 4000원 즉시할인 혜택을 제공한다. NH pay에서는 '더위 극복! 이벤트'가 열린다. 이달 말까지 이벤트에 응모한 고객을 대상으로 삼성 비스포크 큐브에어 공기청정기(1명), LG디오스 와인셀러(3명), 배달의민족 상품권 1만원권(300명) 등 추첨을 통해 경품을 증정한다. /김주형 기자

교보생명, 유언대용·보험금청구권 등 자산신탁업 확장

신탁업 바탕 종합자산관리사 시동 생보업계, 보험금청구권신탁 주목 교보생명이 종합자산관리회사로 발돋움을 선언하면서 본격적으로 신탁 사업 경쟁 참전을 선언했다. 은행권이 주도하고 있는 유언대용신탁뿐 아니라 하반기 보험금청구권신탁까지 사업 확장에 나선다. 23일 보험업계에 따르면 교보생명은 지난달 금융위원회로부터 재산신탁업 인가를 받았다. 2007년 금전신탁에 이어 재산신탁까지 진출에 성공하면서 종합재산신탁을 제공할 수 있게 됐다. 교보생명은 관계자는 "베이비부머 세대들의 은퇴 시기에 맞춰 점점 수요가 늘어나고 있다"며 "단순히 신탁업뿐만이 아닌 종합신탁업을 바탕으로 자산관리의 측면도 갖추는 것이 목표다"라고 설명했다. 우선 교보생명은 유언대용신탁업에

진출한다. 유언대용신탁은 고객이 금융사에 현금·유가증권·부동산 등 자산을 맡기고 살아있을 때 운용수익을 받다가 사망 후 미리 계약한 대로 자산을 상속·배분하는 상품이다. 유언대용신탁 시장은 고령화 사회에서 성장 가능성이 높다. 통계청 등에 따르면 지난 2022년 상속 및 증여 재산 규모는 188조4214억원에 달한다. 5년 전인 2017년 90조4496억원 대비 약 2배 이상 증가했다. 고령화로 상속과 증여 시장과 신탁에 대한 잠재력이 높다는 분석이다. 현재 유언대용신탁 시장은 국내 5대 시중은행(국민·신한·하나·우리·NH농협)이 주도하고 있다. 5대 은행의 올해 1분기말 유언대용신탁 수탁잔액은 3조 3000억원을 기록했다. 2020년 말 8800억원, 2021년 말 1조3400억원, 2022년 말 2조500억원, 2023년 말 3조1100억원 등 매년 증가 추세다.

은행권이 주도하는 유언대용신탁 시장에 교보생명이 참전하면서 해당 시장을 둘러싼 경쟁이 치열해질 전망이다. 교보생명은 올해 안으로 신탁 관련 상품을 선보이면서 본격 종합자산관리 회사로서 첫 걸음을 내디딜 전망이다. 또한 하반기 자본시장법 개정에 맞춰 보험금청구권신탁까지 진출한다는 방침이다. 유언대용신탁과 함께 보험금청구권신탁으로 신탁업을 확장하고 고객 유치에 나설 방침이다. 교보생명 관계자는 "상품에 대한 전산 작업 등 점검을 하고 있는 단계"라며 "준비가 된 상품도 있고 곧 출시될 상품들도 있어 이르면 모든 상품을 연내에 만날 수 있을 것"이라고 밝혔다. 이어 "하반기 법률 개정에 맞춰 보험금청구권 신탁 상품도 바로 출시할 것"이라고 덧붙였다. 보험금청구권신탁이란 보험계약에서 피보험자의 보험사고로 발생하는

보험금이 신탁계약의 신탁재산이 되는 신탁을 의미한다. 특히 보험금청구권신탁은 하반기 자본시장법 개정에 맞춰 생보업계가 진출하기 위해 눈독 들이고 있는 사업 분야 중 하나다. 업계에서는 해당 자본시장법 시행령이 9월말에 시행될 것으로 예상하고 있다. 생보업계 관계자는 "자본시장법을 개정하면서 9월말 시행이 될 것으로 예측되면서 하반기 보험금청구권신탁 분야에 새롭게 진출하려고 준비 중"이라며 "종신보험의 경우 보험사가 신탁 수탁자가 되면서 사망 시 보험금을 운용하고 수익자에게 지급하는 역할을 새롭게 할 수 있다"고 밝혔다. 그러면서 "이전부터 지속 판매해 온 유언대용신탁과 함께 보험금청구권신탁을 추가적으로 확장해서 신성장 분야로 나갈 수 있을 것"이라고 귀띔했다. /김주형 기자 gh471@

DGB금융, 그룹 밸류업 전략방향 논의

시중금융그룹 밸류업 워크샵 이번 워크샵은 조직 혁신을 통해 시중금융그룹으로의 새로운 지향점을 마련하고, 그룹 밸류업을 추진하기 위한 전략 방향을 논의하고자 추진됐다. 먼저 'iM 시대를 준비하는 지주회사의 역할과 지회사 관리 체계'라는 주제로

로 외부 전문가를 초청한 특강을 통해 시중금융그룹으로서 지회사 경영관리에 대한 인사이트를 얻는 시간을 진행했다. 이어 주력 지회사인 iM뱅크의 시중은행 전환에 따라 인터넷전문은행의 생산성·효율성과 지역은행의 중소기업 금융 노하우를 함께 갖춘 '뉴 하이브리드 뱅크'로의 성장을 지원하고, 비은행 지회사의 구조적 개선을 통한 질적 성장을 위해 그룹의 자본효율성을 극대화하는 전략에 대한 논의도 진행됐다. 아울러 디지털 혁신과 브랜드 제고,



DGB금융지주 임직원들이 워크샵에 참여하고 있다. /DGB금융

일하는 방식의 변화 등을 주제로 한 분임 토의도 진행해 그룹 발전을 위한 다양한 아이디어를 제안하고 실질적인 실행 전략을 이끌어냈다. DGB금융그룹은 이번 워크샵에서

도출된 전략과 개선과제를 바탕으로 시중금융그룹의 정체성을 확립하는 한편 핵심 지표 개선을 통해 자본시장 기업 밸류업 프로그램에 적극적으로 나선다는 방침이다. /안승진 기자 asj1231@