

의무가입인 DC형 상품, 이전 제약 커... 실제 이동은 미진

‘퇴직연금 실물이전’ 1개월

은행 적립액 571억 감소 그쳐
증권사 대규모 유치 기대 무색
제약 많은 DC형, 이전 걸림돌
수익률 차이도 적어 관심 저조

퇴직연금 수익률 재고를 위해 도입된 ‘퇴직연금 갈아타기’가 지난 10월31일 도입됐지만 이동은 미미했던 것으로 나타났다. 은행에서 증권사로 대규모 자금이 이동할 것이라 관측이 우세했지만 큰 이동은 없었다. 가입 운용사 사이에서만 상품 이동이 가능하고, 상품에 따라 이동이 제한되는 등 제도의 실효성이 떨어진다는 지적이다.

26일 금융권에 따르면 지난 5일 기준 5대 은행(KB국민·신한·하나·우리·NH농협)의 퇴직연금 적립액은 179조2330억원이다. ‘퇴직연금 실물 이전(퇴직연금 갈아타기)’ 도입 직전(179조2901억원)과 비교해 571억원(0.03%) 줄었다.

은행권 퇴직연금 적립액이 감소한 것은 지난 2005년 12월 퇴직연금이 도입



지난 10월 말부터 ‘퇴직연금 갈아타기’가 시행됐지만 아직은 이동이 많지 않은 것으로 나타났다. 한 시민이 노인 일자리 정보를 살피고 있다. /뉴스시스

된 이후 처음이다. 다만 퇴직연금 실물 이전 도입에 앞서 은행에서 증권사로 대규모 자금이 이동할 것이라 전망이 우세했고, 각 증권사가 사전 예약 등 고객 유치에 힘썼던 만큼 미미한 수준이란 평가다.

더군다나 연말에는 퇴직연금 신규 가입이 늘어나는 만큼, 연말 기준 은행권 퇴직연금 적립액은 퇴직금 실물 이전도

입 이전보다 오히려 증가할 전망이다.

‘퇴직연금 실물 이전’은 고객이 기존 상품 해지 없이도 운용기관을 이동할 수 있도록 허용하는 제도다. 운용기관 사이의 경쟁 활성화를 통해 퇴직연금의 수익률을 제고하고자 지난달 말 도입됐다. 그러나 운용기관 사이에 상품 이동이 미진해 도입 취지가 무색해졌다.

제도 도입에도 자금 이동이 미진한

것은 퇴직연금 유형(DB·DC·IRP)이 같은 경우에만 상품을 이동할 수 있고, 특히 의무 가입 상품인 DC형의 경우 IRP(개인형 퇴직연금)보다 이동에 제약이 많기 때문이란 분석이다.

국내에서 운영되는 3가지 퇴직연금 유형 가운데 개인이 상품을 이동할 수 있는 유형은 DC형(확정기여형)과 IRP다. 개인이 적립금을 내는 IRP는 자유롭게 상품 이동이 가능하지만 사용자(회사)가 적립금을 내는 DC형은 사용자와 계약한 운용기관 사이에서만 상품을 이동할 수 있다.

또한 DC형은 IRP형보다 ‘디폴트 옵션(사전지정운용제도)’ 상품 보유 비중도 크다. 디폴트 옵션은 각 운용기관이 포트폴리오 비중을 임의로 지정하는 만큼 상품 이동이 불가하다. DC형이 퇴직금 제도를 대체하는 의무 가입 상품인 것을 고려하면 대다수 가입자는 상품 이동에 제약이 있다.

이어 각 운용기관 사이에 포트폴리오 보유 여부가 다른 것 또한 퇴직연금 이동이 미진한 이유다.

실물 이전이 가능한 상품은 예금, 공모 펀드, 상장지수펀드(ETF) 등이다. 이동하고자 하는 기관에서 보유 상품을 취급하지 않는다면 현물화 없이는 이동할 수 없다. 각 기관이 취급하는 상품이 100~600개로 편차가 큰 만큼, 상품에 따라선 운용기관 이동이 어려울 수 있다.

퇴직연금에 관한 무관심으로 적립금 90%가 원리금 보장 상품에 쏠린 것 또한 지적할 만한 부분이다. 원리금 보장 상품은 예금·연금보험 등에 투자하는 상품이다. 수익률이 연 2~3%로 낮고, 운용기관 간 수익률에도 차이가 거의 없어 상품을 이동할 이유가 없다.

한 퇴직연금 운용기관 관계자는 “아직은 퇴직연금에 대한 무관심으로 적립액이 대부분 원리금 보장형 상품에 집중돼 있고, 각 기관의 포트폴리오에도 큰 차이가 없다”며 “각 기관이 상품을 다양화하고 있고, 수익률에 관한 관심도 늘어나는 만큼, 점차 운용기관을 옮기는 고객도 늘어날 것”이라고 말했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr

문의 많지만 물량 적어... 입주장 효과 실종

부동산 현장 르포

입주 시작 ‘올림픽파크포레온’

2026년 상반기 공급물량 부족 예상
전세가·매매가 당분간 안 내려갈듯

“올림픽파크포레온은 교통이 워낙 편하다. 커뮤니티가 잘 갖춰져 있고 조경이 역대급이라고 할 수 있다. 강남이나 송파에서도 알아보러 오는 수요가 있다.”

27일 입주를 시작하는 서울 강동구 둔촌동 ‘올림픽파크포레온’에 대해 단지 인근 공인중개업소 A대표는 이 같이 말했다. 단지 이래 최대 규모 아파트로 불리는 올림픽파크포레온은 총 1만 2032세대에 달한다. 둔촌주공아파트를 재건축해 만든 단지로 입주를 코 앞에 두고 있다.

단지 바로 앞에 5호선 둔촌동역과 9호선 둔촌오류역이 있는 더블역세권단지다. 단지 내에 둔촌초·위례초교(2025년 3월 재개교 예정), 동북고등학교가 위치해 있고 인근에 올림픽공원과 일자산이 있다.

커뮤니티의 경우 단지마다 갖춰져 있는데 스쿼시, 클라이밍, 어린이체육교실, 수영장 등이 있는 스포츠 콤플렉스



올림픽파크포레온 인근 부동산에 매매가와 전월세 가격이 붙어 있다. /전지원 기자

와 조식을 제공하는 카페테리아(1·4단지), 미니풀을 갖추고 있는 스카이가스트룸(302·304동)이 들어선다.

매수문의는 늘고 있으나 물량이 많지 않아 거래자체가 어려운 상황이다. 실거주의무기간이 없는 조합원과 달리 일반분양은 실거주의무기간이 2년이고 3년 안에 실입주를 해야 하기 때문이다.

보통 새 아파트 입주가 시작되면 전세물량이 많이 나와 주변 단지의 전세가가 내려가지만 입주장효과(신축단지로 인한 대규모 공백에 입주 전 주변 전세 시세가 떨어지는 현상)가 나타나지 않고 있다.

전용면적 84㎡ 기준 매매가는 24억~

25억원, 급매가 23억원 정도이고 전세는 9억5000만~11억원 사이에서 거래되고 있다. 일반분양 아파트의 경우 전세 계약갱신청구권 사용이 불가해 1억원 가량 저렴하다.

인근 ‘올림픽신수기자촌2단지’ 전용 83㎡ 실거래가는 연초 18억5000만원에서 이달 21억7000만원까지 올랐다. 전세가 역시 7000만원이 올라 7억7000만원선을 유지 중이다. 올파포의 전세가 역시 계속 오르고 있다. 올파포 이전 대규모 신규 분양 단지였던 송파구 ‘헬리오시티’ 입주 당시 전세가와 매매가 모두 떨어졌던 것과는 다른 양상이다. 입주물량이 부족하다는 분석이다.

실제로 한국부동산원이 부동산R114와 집계한 공동주택 입주예정물량 전망치에 따르면 2026년 상반기 서울에 예정된 물량은 1만8165가구다. 올해 하반기 2만2839가구 대비 20.5% 적은 물량이다.

또다른 공인중개업소 B씨는 “서울 신축단지의 공급물량이 점점 줄어 들고 있다”며 “2026년이 되면 아파트 공급이 부족해 가격이 올라갈 것으로 기대하는 사람들이 많아졌고 물량을 풀지 않고 있는 상황”이라고 말했다. 당분간 가격이 내려가지 않을 것이라 설명이다.

/전지원 기자 jiw13@



윤호영 카카오뱅크 대표이사가 26일 카카오뱅크 여의도 오피스에서 진행된 ‘2024 애널리스트 간담회’에서 성장 중심의 밸류업 전략에 대해 발표하고 있다. /카카오뱅크

“3년내 고객 3000만명, 자산 100조 달성”

카카오뱅크 애널리스트 간담회

모임통장 혜택 강화, 연령별 서비스 등
양적·질적 성장 도모 사업목표 제시

“앞으로 인공지능 트랜스포메이션(AI Transformation) 역량을 바탕으로 고객 경험을 혁신하고 금융의 안정성을 강화하는 등 인공지능 우선 전략을 추진하겠다.”

윤호영 카카오뱅크 대표이사는 26일 ‘2024 애널리스트 간담회’를 열고 이 같이 말했다. 윤 대표이사는 카카오뱅크가 ‘성장 중심의 밸류업 전략’에 대해 직접 공개하고, 각 부문 전략 달성을 위한 구체적인 실행방안을 소개했다.

카카오뱅크는 2027년까지 ▲고객 수 3000만 명 ▲자산 100조 ▲수수료·플랫폼 수익 연평균 20% 성장 등 양적·질적 성장을 모두 도모하는 중장기 사업 목표를 제시했다.

우선 카카오뱅크는 영유아부터 중장년까지 다양한 고객군을 위한 전용서비스를 출시한다. 1100만명의 이용자를 보유한 모임통장의 혜택을 강화하고, 국내 거주 외국인을 위한 전용 입출금 계좌 개설 등 맞춤형 서비스를 제공하는다.

윤 대표이사는 “이를 바탕으로 2027

년까지 3000만명의 고객을 확보할 예정”이라며 “주 사용 고객 수를 1300만명까지 늘려 요구불 중심의 수신 자산 성장을 이어가겠다”고 말했다.

2030년까지 연평균 15% 이상으로 영업이익의 성장을 높여 자기자본이익률(ROE)을 15%까지 높인다. 투자와 인수합병(M&A), 글로벌 사업 확대 등으로 2030년 여신이자외 수익비중을 40%까지 확대한다.

윤 대표이사는 “압도적인 트래픽과 인게이지먼트를 기반으로 순이자마진(NIM)과 플랫폼 등 수익 모델을 최적화해 운영할 것”이라며 “핵심 경쟁력을 글로벌, 투자·인수합병(M&A) 영역으로 확장해 나가겠다”고 말했다.

금융 플랫폼으로의 성장을 주주 가치로 전환하는 주주환원 정책도 균형 있게 추진한다.

윤 대표이사는 “독자적인 신용평가 모형(CSS) ‘카카오뱅크스코어’와 체계적인 리스크 관리 역량을 바탕으로 중·저신용 대출 공급 목표도 충실히 이행하고 있다”며 “다양한 금융비용 절감 혜택을 제공하고, 리스크 관리 역량을 기반으로 중저신용 대출 규모도 확대하는 등 책임 있는 은행의 역할을 다할 예정”이라고 말했다.

/사유리 기자 yul115@

KB금융, 대전 소상공인 출산·양육지원 사업에 10억 투입

대전시·한경협과 업무협약 체결

KB금융그룹은 26일 대전광역시청에서 대전시, 한국경제인협회와 소상공인의 출산과 양육을 돕기 위해 총 사업비 10억원을 지원하는 ‘대전 소상공인

출산·양육 지원 업무협약(MOU)’을 체결했다고 밝혔다.

KB금융과 대전시, 한경협이 함께하는 소상공인 출산·양육 지원 사업은 ▲만남·결혼 ▲출산 지원 ▲육아휴직 ▲아이돌봄 등 4개 분야로 추진된다.

KB금융은 이번 협약 체결로 서울시 등 5개 주요 지방자치단체와 업무협약을 맺었으며, 총 160억원을 지원하는 ‘소상공인 맞춤형 저출생 정책지원’의 전국 확산을 위해 박차를 가하고 있다.

/안상미 기자 smahn1@