청년도약계좌 기여금 한도 상향, 하반기 부분 인출도 허용

소득 낮은 청년 정책금융 혜택 ↑
주택드림대출, 최저 2.2% 금리로 분양가 80%까지 자금 대출 지원
주택드림청약, 연말 신규가입 중단

새해 혜택이 늘어난 청년정책금융상품에 관심이 쏠린다. 서울 시내 한 은행에 청년도약계좌 홍보물이 붙어 있다. /뉴시스

정부가 새해를 맞아 청년정책금융상품의 혜택을 강화한다. '청년도약계좌'는 정부 기여금 한도를 상향해 소득이 낮은 청년에 대한 지원을 확대하고, 하반기부터는 부분 인출도 허용한다. '청년주택드림청약'은 가입자 전용 대출상품을 출시해 청년의 주택 마련을 지원한다.

2일 금융권에 따르면 정부는 2025년 새해를 맞아 청년의 자산 형성을 지원하기 위한 청년정책금융상품의 혜택을 강화한다. 혜택이 강화되는 주요 상품은 금융위원회가 주관하는 '청년도약계좌', 국토교통부의 '청년주택드림청약통장'이다.

청년도약계좌는 만 19~34세 청년이 5년 동안 월 70만원을 입금하면 정부 기여금을 포함해 약 5000만원의 목돈을 수령할 수 있는 상품이다. 금리가 은행권 적금 상품보다 높지만, 5년에 달하는 가입 기간이 과도하다는 지적이 잇따랐다.

가입기간이 과도하다는 지적에 따라 금융위는 지난해 청년도약계좌의 중도해지 시에도 은행 적금 수준의 금리를 보전해주도록 하고, 해지 요건 발생 시에도 비과세 혜택을 유지할 수 있도록 개선했다.

이어 올해 1월부터는 소득 구간별로 책정됐던 월 납입액에 따른 매칭 지원금 한도를 상향해 소득이 적은 청년도 더 많은 금액을 내면 이전보다 많은 지원금을 받을 수 있도록 한다. 단, 최대 소득 구간에 해당하는 가입자(연 소득 4800만~6000만원)는 제외된다.

앞서 청년도약계좌는 소득 구간별로 월 최대 40만~70만원의 납입액에만 정부 기여금을 지급했다. 소득이 낮을수록 높은 매칭률(연 소득 2400만원 이하 기준 6%)을 적용했지만, 기여금 한도를 넘긴 금액에는 정부 기여금이 지급되지 않는다는 문제점이 있었다.

앞으로는 소득 구간별 기여금 한도를 넘긴 금액에도 3%의 정부 기여금이 지급된다. 연 소득 2400만원 이하 청년이 월 70만원을 청년도약계좌에 납입하고 있다면, 정부 기여금이 월 2만4000원에서 3만3000원으로 약 37.5% 늘어난다. 소득 구간별로 기대되는 기여금 증액 규모는 약 13.7~37.5% 수준이다.

또한 금융위는 청년도약계좌를 2년 이상 유지한 가입자에 한해 납입액의 40%까지 부분 인출을 허용하는 방안을 올 하반기까지 마련한다는 계획이다.

금융위 관계자는 "청년도약계좌 가입자가 만기 시 기대 가능한 금액(정부기여금)이 최대 60만원까지 증가해 일반적금상품 기준으로 기존 연 최대 8.87%의 수익효과에서 향후 연 최대 9.54%의 수익효과까지 증가할 것으로 기대된다"고 설명했다.

국토부의 '청년주택드림청약'도 올해부터 연계 상품인 '청년주택드림대출'을 출시한다.

청년주택드림청약은 19~34세 무주택 청년을 대상으로 최대 연 4.5%의 금리를 제공하는 정책금융상품이다. 일시납 한도 및 월 납입 인정액이 일반 청약통장보다 높고, 금리도 은행권 적금에 필적한다.

올해부터 운영되는 청년주택드림대출은 청년주택드림청약 가입을 1년 이상 유지한 청년이 청약에 당첨될 경우 최저 연 2.2%의 낮은 금리에 분양가의 80%까지 자금을 빌릴 수 있는 전용 대출 상품이다.

국토부에 따르면 주택드림대출 이용 시 대출액 3억원을 기준으로 기대 가능한 이자 비용 절감액은 연 800만원에 달한다.

청년주택드림청약이 올해 말 신규가입을 중단하는 만큼, 청약 통장을 보유하지 않았거나 일반 청약 통장을 보유한 19~34세 청년은 주택드림청약 전환 및 신규 개설을 고려하는 것이 좋다.

국토부 관계자는 "올해 신혼부부 중복청약을 허용하는 등 청년 혜택을 확대하고자 노력하고 있다"며 "청년의 내 집 마련을 돕는 정책에 대한 청년층의 호응도가 높은 것으로 해석하고 있다"고 말했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr

"고객·사회에 신뢰 파는 은행돼야"

이환주 KB국민은행장
취임 직후 여의도 영업부 방문
고객과 만나 감사의 인사 전해

이환주 KB국민은행장이 취임사를 하고 있다. /KB국민은행

이환주 KB국민은행 신임 행장이 "단순히 '금융상품을 파는 은행'을 넘어 고객과 사회에 '신뢰를 파는 은행'이 되어야 한다"고 강조했다.

이 행장은 2일 서울 영등포구 KB국민은행 본점에서 취임식을 갖고 "우리가 고객을 진심으로 이해하고 있다는 것을 전함으로써 고객이 중요한 선택을 하는 매 순간마다 가장 먼저 KB국민은행을 찾도록 해야 한다"면서 이 같이 말했다.

이 행장은 은행장으로 내정된 첫 출근길에 '신뢰'라는 말을 다섯 번이나 강조한 바 있다.

이 행장은 "시선을 밖으로 돌려 '새로 고침'의 방식으로 오늘의 KB국민은행을 직시하고 혁신해야 한다"며 "리테일과 기업금융, 자산관리(WM), 기업·투자은행(CIB), 자본시장, 디지털 등 각 비즈니스가 지향하는 목적과 이를 달성하기 위한 수단을 본질적인 측면에서 통찰하며 재정의하고 재설계해야 한다"고 밝혔다.

그는 또 "고객의 눈높이에서 페인 포인트(Pain Point)를 끊임없이 찾고 집단지성과 과감한 새로 고침의 방식을 통해 근원적인 문제를 해결해 나가는 절박한 혁신 과정을 반복적으로 실행해야 한다"고 덧붙였다.

KB만의 차별화된 경쟁력을 위해선 목적에 집중하고, 최적화된 수단을 찾아 실행하는 능력이 핵심이라고 봤다.

이 행장은 "지금처럼 대부분의 경쟁자들과 전략 방향이 대동소이한 상황에서는 작은 차이가 모여 큰 차이를 만들게 되고, 작은 차이를 만들어 내는 실행력이 경쟁에서의 승부를 가르게 된다"며 "수단과 목적이 뒤바뀌는 소위 '꼬리가 몸통을 흔드는 현상'을 경계하면서 숲 전체를 바라보고 나무 하나하나의 디테일도 놓치지 않는 통찰력을 가져야 한다"고 언급했다.

그는 "임직원 모두가 '휘슬 블로어(Whistle Blower)'라는 마음가짐으로 언제든지 누구의 눈치도 볼 필요없이 목소리를 낼 수 있어야 한다"며 "자율과 규율이 서로 조화를 이루면서 편향과 쏠림을 지양하며 균형된 사고를 실천하는 KB국민은행을 만들어 가자"고 당부했다.

한편 이 행장은 취임식 직후 첫 행보로 여의도영업부를 방문해 고객과 만남의 시간을 가졌다. KB국민은행과 30년 이상 거래한 고객을 접견하고 감사의 인사와 새해 인사를 전했다.

/안상미 기자 smahn1@

"변화는 미래 위한 생존 비용… 새 전략 고민해야"

박창훈 신한카드 신임 대표이사
"지속가능 수익성 창출이 본질
양적 혁신 없이 질적혁명 없어"

박창훈 신한카드 신임 대표이사(사진)는 취임사를 통해 변화와 혁신을 예고했다. 박창훈 대표는 조직의 성장을 위해 도전과 임직원 역량 강화가 요구된다고 진단했다.

박창훈 신한카드 사장은 2일 취임사에서 "경쟁의 흐름에 제대로 올라타고 있는지 자문한다"며 "'변화'와 '혁신'이란 2가지 핵심 키워드를 말하고 싶다"고 했다.

변화 영역에서는 그동안의 성공 공식을 버릴 것을 강조했다.

박 사장은 "앞선 성공방정식이 앞으로도 유효할 것이라고는 생각하지 않는다"라며 "날카로워지고 있는 경쟁사들의 전략들이 우리가 처한 냉정한 현실이다"라고 말했다.

이어 그는 "변화는 향후를 위한 생존 비용이다"라며 "우리에게 맞는 새로운 전략을 고민해야 한다. 시장 지위의 확대에 따른 지속 가능한 수익성 창출이 본질적 지향점이다"라고 말했다.

박 사장은 혁신을 위해 질과 양 모두 확대해야 한다고 강조했다.

그는 "양적 혁신이 없는 회사가 질적 혁명을 이룬 사례는 세계 기업 그 어디에도 없다"라며 "비용을 줄이면서도 시장지위를 높이고, 리스크를 낮추면서도 수익자산은 확대하는 것은 보통의 노력으로 이룰 수 없는 주요 조건이 상충하는 난제다"라고 했다.

마지막으로 박 사장은 임직원의 역량 강화를 주문했다.

그는 "시장을 흔들 무언가를 만들어 내야 한다면, 많은 시도를 해 보는 것이 유일한 열쇠라고 생각한다"며 "우리가 스스로 해낸다면 성장할 수 있고, 생존할 수 있지만, 실패하면 도태될 수밖에 없다는 냉혹한 현실을 인식하길 바란다"고 강조했다.

/김정산 기자 kimsan119@

"고객가치 중심 비즈니스 혁신 통해 돌파구 찾아야"

신창재 교보생명 대표이사
"올해 성장·수익·건전성 악화 우려"

신창재 교보생명 대표이사 겸 이사회 의장(사진)은 "시장 환경이 아무리 어렵고 힘들더라도 고객 가치 중심의 비즈니스 혁신을 통해 돌파구를 찾아야 한다"고 강조했다.

2일 신창재 의장은 '2025 사업연도 출발 조회사'에서 "올해 보험산업은 성장성, 수익성, 건전성이 악화되는 3중고를 겪을 수도 있다"고 밝혔다.

신 의장은 "지난해 말 기준으로 우리 사회는 65세 이상의 인구가 전체 인구의 20%를 넘는 초고령사회에 진입했다"며 "생산가능인구 감소, 경제성장률 둔화, 내수진작을 위한 금리인하 조치 등으로 인해 올해는 보험 신계약 매출과 자산운용 이익이 감소돼 보험사의 재무 건전성에도 부정적인 영향이 우려된다"고 설명했다.

그는 "어려운 경영환경을 돌파할 출구를 찾기 위해서는 비즈니스 혁신을 통해 생명보험 본연의 경쟁력을 강화해야 한다"며 "우선 가족보장·건강보장 중심으로 고객에게 균형 잡힌 보장을 제공하면서 차별화된 고객 가치를 전달해야 한다"고 말했다. 이어 "고객 니즈 기반의 마케팅을 강화하고, 시장을 선도하는 상품·서비스를 제공해야 한다"며 "퀄리티(Quality) 기반의 금융소비자보호 체계를 확립해야 한다"고 주문했다.

그러면서 "보험 비즈니스 전(全) 단계에서 소비자가 제공하는 다양한 의견들을 회사 정책에 적극 반영해야 한다"며 "소비자가 체감할 수 있는 실질적인 가치를 제공해 더욱 신뢰받는 회사로 만들어 가야 한다"고 덧붙였다.

/김주형 기자 gh471@