제14권 16호
2024. 8. 5~2024. 8. 18

하나로 연결된 모두의 금융.

하나금융 포커스

Bi-Weekly Hana Financial Focus

논단 프리시니어 노후 불안의 실체와 금융회사의 역할

이슈분석 일본 신탁시장의 특징과 시사점

금융경영브리프 녹색금융을 넘어선 '전환금융'의 부상
GIFT City, 글로벌 금융 허브로 성장 중

금융지표 국내 금융시장
해외 금융시장

하나은행
하나금융연구소

인간

연구자는 사람,+ 고객은 사람++

세상을 바꾸기 전에 먼저 사람을 바꿔야 합니다.
현실에 기초한 진지한 연구를 통해
사회적 신뢰를 창조하는 것
하나금융연구소의 사명입니다.

집필진

편집

선임연구위원	장보형(jangbo)
연구위원	김영준(kimekono)
연구원	송형은(hesong)

논단

연구위원	윤선영(sunyy)

이슈분석

연구위원	박지홍(jhpark525)

금융경영브리프

수석연구원	최희재(heejaechoi)
연구원	이예린(yerin.lee)

금융지표

연구원	이예린(yerin.lee)

하나은행
하나금융연구소

내용에 대한 문의나 건의사항은 담당연구원에게 연락해 주시기 바랍니다. (ID@hanafn.com)

제14권 16호
2024. 8. 5~2024. 8. 18

하나로 연결된 모두의 금융.

하나금융 포커스

Bi-Weekly Hana Financial Focus

01 논단 프리시니어 노후 불안의 실체와 금융회사의 역할

04 이슈분석 일본 신탁시장의 특징과 시사점

08 금융경영브리프 녹색금융을 넘어선 '전환금융'의 부상
GIFT City, 글로벌 금융 허브로 성장 중

12 금융지표 국내 금융시장
해외 금융시장

프리시니어 노후 불안의 실체와 금융회사의 역할*

윤 선 영 연구위원

은퇴전후의 프리시니어는 이전 세대보다 가계재정이 탄탄하고 노후준비에 적극적인 편이지만 여전히 노후의 경제적 측면을 우려한다. 목적 없이 저축하거나 노후 재정이슈를 구체화해 준비하지 못하는 점, 은퇴 후 소득 예측이 어려운 점 등은 노후 불안을 높이는 요인이다. 은행은 노후 관련 재무/비재무 서비스를 다양화하는 추세지만 시니어 중심, 또는 연금·신탁 등 개별 상품 위주인 점은 아쉽다. 프리시니어의 불안을 이해하고 자산 축적 및 인출 계획을 고려해 노후 재정의 선명한 청사진을 그리는 데 도움이 되어야 한다.

은퇴전후 세대, 프리시니어의 노후 경제적 불안의 실체

58년 개띠로 대표되는 베이비부머는 65세 이상 고령층에 합류되고, 60년대에 태어난 386세대는 은퇴대열에 진입했다. 이들은 모바일에 익숙하고 신체적·지적 능력이 건재해 세대 고정관념을 탈피한 퍼레니얼[1]이라 불리며 새로운 세대 역사를 써가고 있다. 더욱이 통계청의 가계금융복지조사(2023)를 보면, 50대의 가구 순자산은 약 5억 원으로 가장 많고, 60대 이상도 50대보다 1천만 원 남짓 적어 큰 차이가 없다. 5060대의 순자산은 나라 전체 총 순자산의 절반 가까이로 추정되어 국부(國富)의 중추임이 확인된다.

은퇴를 전후한 프리시니어는 경제력을 갖추고, 노후를 대비함에도 여전히 노후를 걱정

가계 재정이 탄탄하므로 노후 경제적 문제를 걱정하지 않을 것 같지만 가구주가 은퇴한 경우, 생활비를 여유있게 충당하는 가구는 10%에 그쳤고, 당 연구소에서 수행한 노후 관련 설문[2]에서도 노후 경제적 준비에 대한 긍정 응답은 10%에 불과했다. 특히, 50세~64세 은퇴를 전후한 '프리시니어(Pre-senior)'의 경제적 우려는 매우 높다. 노후의 시작을 인지하는 계기 1위가 '소득활동이 중단될 때'라고 인식될 만큼 소득 단절과 노후는 깊은 연관을 보인다. 프리시니어 10명 중 8명은 노후자금 마련을 위해 저축을 하지만 그 중 3/4은 저축을 함에도 여전히 경제적 준비가 불충분하다고 인식한다. 이들은 절대적 빈곤을 겪는 세대도 아니고, 노후를 대비해 저축을 안하는 것도 아닌데 왜 노후의 경제적 측면을 불안해할까?

* 본고의 내용은 집필자 개인의견으로 하나금융연구소의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.

|1| 퍼레니얼(Perennial) '계속되는, 다년생의' 뜻으로, 와튼스쿨 국제경영학 교수인 마우로기옌이 세대에 얽매이지 않고 끊임없이 배우고 상호작용 하는 탈세대형 인류를 지칭하기 위해 사용

|2| 40대~70대 1,000명 대상, 노후 인식 및 준비 관련 설문('23.09) 중 50세~64세 재분석

목적없는 저축, 노후 재정이슈와 저축의 비매칭 등 막연한 실천은 노후준비 체감 어렵게 해

우선, 노후자금용의 저축 규모가 스스로 목표한 수준에 미치지 못한 것이 불안의 원인이 될 수 있다. 노후자금용으로 월 100만 원 이상 저축을 목표하지만 실제는 목표의 70% 수준에 그친다. 게다가 노후 우려되는 재정 이슈를 명확히 구분해 준비하지 않으므로 불안은 더욱 높아진다. 심지어 따로 노후자금을 모으지 않는 경우 40%는 특별한 용도/목적없이 저축한다고 응답했다. 이렇듯 노후 대비용 저축이 충분치 않거나 저축을 하더라도 재정 이슈를 세분화하지 않는 막연한 실천은 노후준비의 체감도를 낮출 수 있다.

은퇴 후 확보되는 월 소득을 예상 못하고 부동산 비중이 높아 자금 유동화 곤란

프리시니어의 70% 이상은 매월 고정 소득원을 확보하는 것이 노후 경제적 대비에서 가장 중요하다고 말한다. 하지만 소득 단절 후 예상되는 소득 수준을 예상하기는 어렵다. 총자산이 많은 경우에도 막연히 어떻게 되겠지 생각할 뿐 노후에 가용할 자산의 범위를 고려해 예상 소득을 시뮬레이션해 볼 기회는 거의 없다. 총자산 중 부동산이 70% 이상인 상황에서 자산 유동화 및 소득 예측은 쉽지 않고, 게다가 65세 이상은 노후에도 현 주거지를 유지한 뒤 상속할 의향이 높아 자산 인출을 계획하기 더욱 어려운 상황이다.

금융 솔루션의 인식 및 활용 현황

개인연금을 비롯해 부동산 활용이 가능한 신탁, 주택연금 등의 이해와 관심은 미흡

프리시니어는 노후대비의 대표 상품격인 개인형퇴직연금(IRP) 등 연금 상품을 이해하기 어려워한다. IRP는 노후대비뿐 아니라 저축/투자 목적으로도 활용되지만 개정된 세제혜택이나 사전지정운영제도, 타겟데이트펀드 등 수익관리를 위한 상품 특징을 잘 알지 못한다. 상품 이해가 어려워 연금과 본인의 관련성이 더 낮아진다고 응답할 정도이다. 일시에 목돈을 예치하고 고정 소득을 확보하는 즉시연금이나 자산을 금융사에 위탁하고 수익과 상속을 동시에 준비하는 신탁의 활용은 5% 미만으로 소수일뿐 아니라 노후를 대비한 가입 의향 상품군으로도 유의미하게 고려되지 못한다.

디지털채널을 통한 노후설계 바람 크지만 현실은 단순 거래 및 부가서비스 활용 위주

은퇴전후 세대가 모바일에 거부감이 없다는 사실은 당 연구소의 '대한민국 금융소비자보고서 2024'[3]에서 확인한 바 있다. 이들 10명 중 8명이 모바일뱅킹을 이용하고 이용률 증가폭도 타 세대보다 높다. 상대적으로 자산 규모가 커 마이데이터 서비스 등 자산관리에 대한 관심도 높은 편이다. 이들은 디지털자산관리 영역 중 자산 증식/재테크 다음으로 노후대비를 기대한다. 하지만 실제 이들의 모바일 활용을 높인 것은 계좌 조회·이체, 소비내역 관리서비스의 활성화와 만보기 등 간단한 부가기능이 주효했다.

[3] 20세~64세 5,000명 설문에 기반해 금융소비자의 거래 전반을 분석한 보고서('24.01 발간)

프리시니어의 선명한 노후준비를 위한 맞춤 청사진 필요

현재 은행들은 연금, 신탁, 상속설계 등을 강조하며 관련 조직 및 브랜드를 구축하고 시니어 특화 점포 등을 통해 관계를 강화하고자 노력한다. 또한 건강·여가·요양 등 금융과 연계될 수 있는 생활 영역까지 서비스 범위를 확장하고 있다. 과거에는 시니어를 금융/디지털 약자로 인식하고 보호에 집중했다면 이제는 그들과 정서적 교감을 나누고 자산을 관리하기 위한 노력까지 더한다. 한 가지 아쉬운 점은 은행들의 오퍼는 시니어 중심이거나 연금, 신탁 등 개별 상품 위주로 제공된다는 점이다. 노후를 가장 많이 우려하는 프리시니어에게 노후대비 상황을 분명히 인지시키고 자산의 축적과 인출의 효율적 방안을 통합적으로 고려하여 제안할 필요가 있다.

시니어에 대한 관심 높아져 노후 관련 재무/비재무 서비스는 다양화되나 프리시니어의 통합적 노후준비 도움 아쉬워

프리시니어는 은퇴 후 가계 재정 상황의 변화에 맞춰 현재 70%가 넘는 부동산 비중을 은퇴 후 50%대까지 낮출 의향을 보인다. 포트폴리오 설계 시에는 은퇴 후 확보해야 할 소득 규모를 우선 설정하고 이를 확보하기 위한 관리 방안이 시각적으로 제안되어야 설득력을 높일 수 있다. 이 때 적립식 개인연금뿐 아니라 즉시연금, 주택연금, 신탁 등이 대안으로 제시될 수 있는데, 상품의 기능을 쉽게 전달해 수익 관리를 돕고 섣부른 중도 해지를 방지해야 한다. 또한 노후 재정 부담을 느끼는 생활비, 노후 여유자금, 의료/요양자금, 가족부양 자금 등 준비 분야를 세분화해 명시적으로 표현하거나 고객이 용도를 명명함으로써 준비 현황을 직관적으로 확인할 수 있게 해야 한다. 한편, 생성형 AI의 발전은 해당 과정이 디지털채널에서 구현되고 관리되는데 큰 공헌을 할 것이다. 프리시니어를 위한 디지털 서비스가 직관적이고 정교하게 설계된다면 젊은 세대의 유입 효과까지 기대할 수 있다.

은퇴 후 필요 소득에 기반한 포트폴리오 설계 및 직관적 제안 중요, 디지털채널의 활용이 유효

통합 은퇴 브랜드를 활용해 기관의 신뢰도를 높이는 것도 고려할 만하다. 은퇴 브랜드를 인지한 경우 해당 기관에 대한 신뢰는 그렇지 않은 경우보다 2.4배 더 높아진다. 상품이나 서비스 중심의 개별 브랜드보다 노후준비를 위한 통합 브랜드 하에서 재무·비재무 영역의 다양한 관리가 제공된다면 거래 확신을 높일 수 있을 것이다. 노후준비는 꼭 프리시니어만의 이슈가 아니다. MZ세대 절반이 지금 당장 연금의 3중 보장구조를 준비해야 한다고 응답할 만큼 관심이 높다. 노후준비가 가장 시급한 프리시니어를 타깃한다면 젊은 세대에게도 노후준비에 대한 관심과 경각심을 높이고, 보다 선명히 노후를 예상하며 구체적으로 준비하는 계기가 될 수 있을 것이다.

통합 은퇴 브랜드를 활용해 프리시니어와 신뢰를 구축하고, 젊은층의 노후준비 관심까지 제고

일본 신탁시장의 특징과 시사점

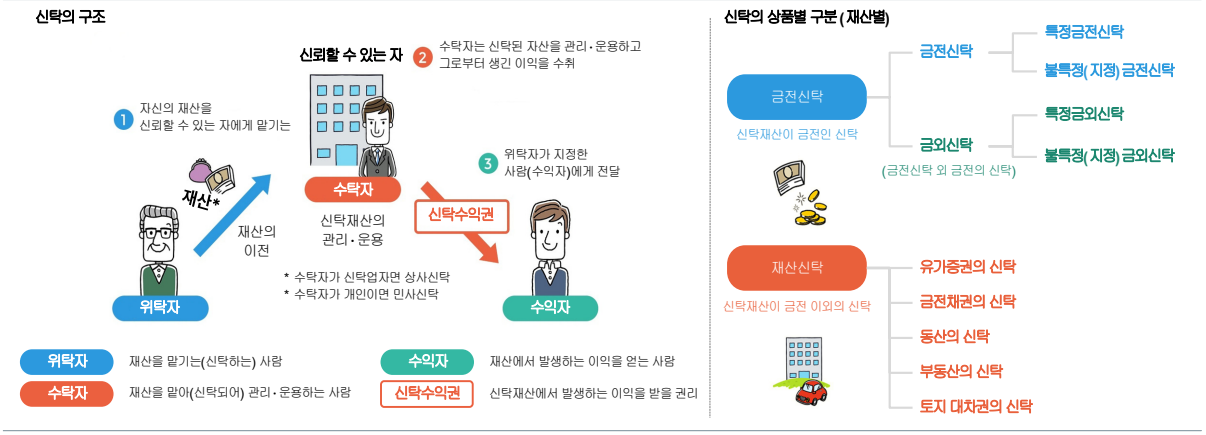
박 지 홍 연구위원

일본 신탁시장은 주로 법인 및 기관투자자의 자금 운용·관리 중심으로 성장했으며, 개인 대상 상속·승계를 위한 신탁시장은 알려진 것 대비 크지 않다. 다만, 2000년대 이후 자산 이전 목적에 부합하는 다양한 상속·승계 신탁 상품이 활성화되고 있으며, 소비자의 진입 장벽도 한국 대비 낮다. 최근 일본 내에서는 민사신탁도 각광받고 있으며, 신탁업자들도 관련 서비스를 확대 중이다. 국내도 빠른 고령화 속도에 따른 세대간 자산 이전 지원을 위해 이해관계자들의 신탁 활성화 노력이 필요하다.

■ 신탁은 일정한 목적에 따라 재산의 관리와 처분을 타인에게 맡기는 법률관계를 말함

- 신탁은 신탁 설정자(위탁자)가 신뢰할 수 있는 신탁 인수자(수탁자)에게 재산을 맡기고 위탁자가 지정한 자(수익자) 이익을 위해 필요한 행위를 하게 하는 계약
  - 수탁자에게는 법률에 따라 엄격한 의무가 부과되므로 신탁 재산은 안전하게 관리됨
- 신탁 계약 시 수탁자가 신탁을 업으로 하는 자(신탁업자)일 경우 상사(영업)신탁으로 불리며, 수탁자가 신탁업자가 아닐 경우 민사(비영업)신탁으로 구분
  - 민사신탁은 가족이 수탁자가 되는 경우가 많아 일본에서는 가족신탁이라고도 부름
- 신탁 재산 유형에 따라 금전신탁과 재산신탁 등으로 구분되며, 금전신탁 내에서 수탁자의 운용재량권 여부에 따라 특정금전신탁과 불특정금전신탁으로 구분
  - 한국은 신탁 가능한 재산이 7개로 한정되어 있지만, 일본은 특별한 제한이 없음
  - 위탁자의 운용 지시만으로 신탁 재산이 운용될 경우 특정금전신탁, 수탁자가 운용에 있어 재량권을 가질 경우 불특정금전신탁으로 구분

■ 신탁의 구조와 주요 상품



자료 : 일본신탁협회, 하나금융연구소 재구성

■ 일본 신탁시장 규모는 약 1,600조엔이며, 주로 법인·기관투자자의 자금 운용·관리 중심

- 일본 신탁시장(상사신탁)은 2023년 9월말 기준 수탁고 기준 1,579조엔(약 1경 4천조원)을 기록하며, 외형적으로는 한국('23년말 1,302조원)의 10배 수준
  - 단, 한국과 명확한 비교를 위해선 펀드 수탁고인 투자신탁과 한국에는 없는 재신탁 수탁고를 제외해야 하며, 동 기준으로는 780조엔(약 7천조원) 규모로 집계

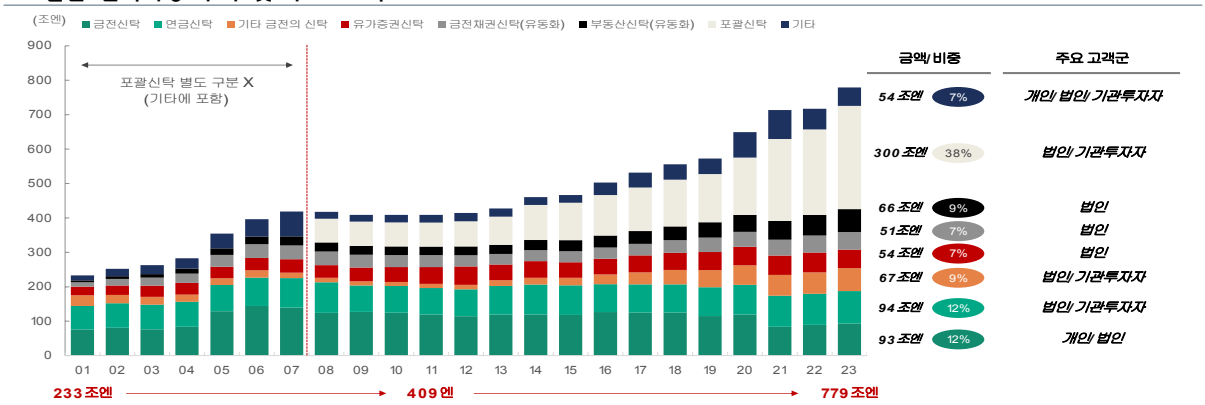
- 2000년 초만 하더라도 200조엔 수준이던 일본 신탁시장은 이후 포괄신탁과 재신탁 허용 및 재신탁은행 등장으로 연평균 8% 수준의 성장률로 빠르게 성장
  - 포괄신탁은 신탁 계약 하나에 복수의 재산을 맡기는 방식이며, 재신탁은 수탁자가 신탁재산 관리 등의 신탁 업무 일부를 다른 신탁업자에게 재위탁하는 것을 의미
  - 한국에선 포괄신탁을 종합재산신탁이라고 부르며, 재신탁은 실질적으로 불허

- 단, 일본의 포괄신탁과 재신탁은 개인의 종합재산관리 목적보다는 주로 법인 및 기관투자자가 자금 운용과 관리를 위해 활용되는 측면이 강함
  - 법인 및 기관투자자는 자금 운용·관리 시 복수의 자산(금전, 유가증권 등)을 보유하고 있는 경우가 많아 신탁은행과 포괄신탁 형태로 계약하여 관리 효율성을 제고
  - 또한, 신탁은행은 신탁 재산(금전, 유가증권 등) 관리 일원화를 위해 재신탁은행을 자회사로 설립해 재산 관리(Administration) 업무를 포괄신탁 형태로 재위탁

■ 개인 대상 상속·승계를 위한 신탁시장은 금전신탁 중심이며, 알려진 것 대비 크진 않음

- 일본에서 개인 대상 상속 및 승계 목적의 신탁은 주로 금전신탁 방식이며, 일본 신탁시장에서 차지하는 비중은 10% 수준(약 100~120조엔)으로 추정
  - 실제로 개인 대상의 상속 및 승계 신탁 상품을 보면 금전신탁(승계는 유가증권)만 취급하며, 개인 신탁 상품을 포괄신탁 방식으로 계약하는 경우는 전무함
  - 이는 금전 외 부동산(개인 주택)과 같은 재산 수탁 시 재산 관리의 어려움(자연재해 이슈 등) 및 해당 재산의 환가성(유동성) 문제 등으로 인한 것으로 보임

■ 일본 신탁시장 추이 및 주요 고객



주 : 한국과 비교를 위해 투자신탁(펀드 수탁고)과 재신탁 수탁고를 제외한 수치로 게시
자료 : 일본신탁협회, 하나금융연구소 재구성

■ 다만, 자산 이전에 부합하는 다양한 상속·승계 신탁 상품이 활성화되는 추세

- 2000년대 일본 당국은 신탁의 자산 이전 기능 강화를 골자로 신탁업법 및 신탁법을 개정했으며, 이후 신탁은행은 유언 관련 겸영업무(유언장 보관 및 집행, 유산정리)를 넘어 신탁 계약인 유언대용신탁 및 수익자연속형 신탁 등을 출시하기 시작
  - '90년대까지만 하더라도 개인 대상 신탁상품은 자산 증식 목적이 대부분이었으나 '00년 이후 자산 이전 목적의 상품 라인업이 확대 추세
  - 유언대용신탁은 '23년말 누적 가입 24.7만건을 기록하며 상속 대비 상품으로 각광
- 또한, 정부의 세대간 자산 이전 독려를 위한 제도 추진을 바탕으로 조부모의 손자녀 교육자금 증여신탁(2013년), 결혼·양육자금 증여신탁(2015년) 등도 출시
- 최근에는 치매 신탁, 1인 신탁 등과 같은 특화 상품도 출시되었으며, 기존 신탁상품에 다양한 고령자 특화 서비스(요양 등)를 추가하여 소비자 선택권이 다양화

■ 일본에서 상속·승계 목적의 신탁 상품 이용 시 소비자의 진입 장벽이 낮은 것도 특징

- 일본 금전신탁은 수탁자가 운용 재량권을 가지는 불특정(지정) 방식 및 운용 방법이 동일한 위탁자들의 신탁재산을 합쳐서 운용하는 합동운용 방식이 가능
  - 신탁업자 입장에서 합동운용 지정금전신탁은 역량에 따라 운용수익 확보가 가능해 소비자에게 수수료(신탁보수)를 낮게 받거나 받지 않는 구조를 만들 수 있음
- 또한, 투자성이 낮은 금전신탁상품에 대해서는 예금보험제도의 보호를 받는 원금 보장 계약도 포함시킬 수 있음(ex. 원금보전형 합동운용 지정금전신탁)
- 이러한 특징이 상속 및 승계 목적의 신탁 상품에 적용되면 수수료를 낮게 책정하고 안전하게 운용하는 동시에 원금도 보장이 되는 신탁 상품이 만들어질 수 있음
- 또한, 세대간 자산 이전 대응을 위해 신탁은행 외 시중은행 및 지방은행도 신탁업을 겸영으로 등록해 상속 및 증여 신탁 상품을 선보이며 소비자 편익이 증가

■ 일본 신탁은행의 상속·증여 관련 상품·서비스

구분	주요 내용
유언대용신탁	- 신탁 계약으로 유언장 역할 수행 - 금전신탁으로 주로 계약 - '23년말 누적 가입 건수 24.7만건
유언신탁	- 유언장 보관 및 집행 서비스 - 신탁 계약이 아닌 상속 관련 서비스 - '23년말 누적 가입 건수 20.1만건
유산정리 서비스	- 유산상속 시 절차를 대행하는 서비스 - 신탁 계약이 아닌 상속 관련 서비스 - '23년 내 7,772건 수행
교육·결혼·보육 자금 증여신탁	- 세대간 원활한 자산 이전을 위한 비과세 혜택 정책에 발맞춰 출시된 금전신탁 상품 - '23년말 누적 가입 건수 27.5만건

자료 : 일본신탁협회, 하나금융연구소 재정리

■ 일본 내 주요 금융상품 비교

구분	투자신탁 (펀드)	(실적배당형) 합동운용 지정금전신탁	(원금보전형) 합동운용 지정금전신탁	정기예금
운용자	자산운용사	신탁은행	신탁은행	은행
자산관리자	신탁은행	신탁은행	신탁은행	은행
판매자	은행/증권사	신탁은행	신탁은행	은행
판매수수료	있음	없음	없음	없음
증권계좌	필요	불필요	불필요	불필요
원금보전	무	무	유 (예금보험)	유 (예금보험)
수익률 사전 확정	무	무 (예정배당률 명시)	무 (예정배당률 명시)	유 (고정금리)

자료 : MUFG신탁은행, AEON Bank, 하나금융연구소 재구성

■ 최근 일본 내 민사신탁이 각광 받고 있으며, 신탁업자들도 관련 서비스 제공을 확대

- 2006년 신탁법 개정 후에도 여전히 상사신탁 중심의 상속·승계 관련 신탁시장이 형성되었으나, 최근 가족 간 민사신탁의 장점이 부각되며 주목 받고 있음
  - 신탁은행의 상속 관련 신탁은 일정액 이상의 금전만 취급하지만, 가족(부모-자녀) 간 민사신탁 시 신탁 재산에 제한이 없어 소액, 다양한 재산 등을 신탁할 수 있음
  - 수수료(신탁보수)도 자유롭게 설정이 가능해 생전 증여의 대체재로도 활용 가능
  - 단, 민사신탁은 개인간 계약으로 이용 건수 파악이 어렵고, 일본 내 부동산 신탁에 따른 부동산 신탁등기 건수가 최근 5년간 2배 이상 증가했다는 것으로 유추 가능

- 이러한 변화에 발맞춰 신탁은행들은 민사신탁에 대한 지원 서비스 등을 출시하여 미래 잠재고객인 수탁자(자녀 등)를 확보하기 위해 노력 중
  - 미쓰이 스미토모 등 대형 신탁은행들은 가족간 민사신탁 계약을 지원하기 위해 민사신탁 전문가 소개 등을 포함한 컨설팅 서비스를 제공
  - 신탁은행은 민사신탁에 사용되는 수탁계좌 유치로 수탁자(자녀 등)를 신규 고객으로 확보 가능하며, 수탁계좌 운용에 필요한 다양한 금융 상품·서비스도 제공 가능

■ 국내도 빠른 고령화 속도 속 세대 간 자산이전 지원을 위한 신탁 활성화 노력이 필요

- 국내 신탁시장은 금융상품 판매 목적의 금전신탁과 부동산 공급확대를 위한 부동산신탁 중심으로 발전해왔으며, 자산이전 목적의 신탁시장은 초기 수준
  - ’23년말 기준 국내 신탁시장은 수탁고 기준 1,302조원을 기록한 반면, 국내 주요 은행의 유언대용신탁 규모는 ’23년까지 누적 기준 약 3조원 수준에 불과

- 반면, 일본 신탁시장은 여전히 법인 및 기관투자자 중심으로 성장 중이지만 2000년대 이후 개인 대상 상속·승계 신탁의 저변이 확대되고 있음은 분명한 사실
  - 법 개정 뿐 아니라 초고령화 도래로 자산 이전에 대한 관심이 제고된 측면 존재

- 현재 국내의 고령화 속도를 감안할 때 가까운 미래에는 상속 및 승계 등 세대간 자산 이전이 본격화될 것이며, 신탁의 역할이 더욱 강조될 전망
  - 일본은 세대간 자산 이전을 위한 신탁의 역사가 약 20년에 불과하나 상사신탁을 넘어 가족간 민사신탁까지 확산될 정도로 신탁이 본연의 역할을 하고 있음

- 그러나 아직까지 국내에서 신탁이 상속 및 승계에 있어 핵심적인 역할을 하기에는 한계점이 존재하며, 이를 극복하기 위한 이해관계자들의 관심과 노력이 필요
  - 일본과 달리 신탁이 자본시장법 체계에서 타 금융투자상품들과 같은 규제를 받고 있어 소비자가 신탁에 접근하는데 장벽으로 작용(수수료, 운용 방식 제한 등)
  - 소비자의 신탁 접근성을 증대하고 관련 시장 활성화를 위해서 자산 이전 목적에 부합하는 신탁에 한해서 별도 규제를 적용하는 방식 등을 고민해야 할 시점

녹색금융을 넘어선 '전환금융'의 부상

최 희 재 수석연구원

탄소다배출 기업의 저탄소 전환을 지원하는 '전환금융(Transition Finance)'에 대한 관심이 높아지고 있다. 은행 계열 금융회사뿐만 아니라 사모펀드도 급부상하는 전환금융을 매력적인 투자처로 여기며 내부 역량을 강화하고 다양한 전환펀드 등을 출시하며 기후전환에 적극 동참하는 추세이다. 성공적인 전환금융을 위해서는 정부, 기업, 금융회사의 적절한 역할 수행이 중요하다. 국내에서도 전환금융 시장 수요가 커질 것으로 예상됨에 따라 민관 차원의 적극적인 대응이 요구된다.

■ 고탄소배출 기업의 친환경적 전환을 지원하는 '전환금융'에 대한 투자자들의 관심 급증

- 2050년까지 넷제로 달성을 위해 저탄소 방식으로 전환하는 과정인 '기후전환(Climate Transition)'에 약 125조 달러의 자금이 필요할 것으로 추정[1]
- 기존 '녹색금융'에 포함되기 어려운 고탄소배출 기업의 친환경 전환에 필요한 자금을 공급하는 '전환금융(Transition Finance)'에 대한 관심도 증가하는 추세
  - '전환금융'은 탄소집약적 산업이 저탄소 운영으로 전환할 수 있도록 자금을 제공하는 새로운 기후금융 기법으로 기존 친환경 기업 지원 중심의 '녹색금융'과는 차별화
- 전 세계적으로 2030년까지 55조 달러의 전환금융 수요가 전망되는 가운데 아직 41조 달러의 투자 기회가 남아있어 금융기업들에게 매력적인 투자처로 부상

■ 성공적인 전환금융을 위해 각 주체들의 적절한 역할 수행이 중요

- (정부) 공공·민간 기관 간 협력이 가능한 전환금융 가이드라인을 제시하고 세금·이자 혜택, 보조금 지원 등 인센티브를 제공하는 구체적이고 중장기적인 정책 마련
  - UAE 정부는 300억 달러의 '기후금융기금'을 신설하고, 민간 투자자와 함께 특정 사업에 공동 투자할 경우 정부의 수익률을 5%로 제한하여 민간 공동 투자를 유치
- (금융사) 전환금융 전담 조직을 신설하여 내부적인 저탄소 전략 심사 및 전환대출·채권 리스크관리 역량을 강화하고 정부의 금융지원 정책·자금을 적극 활용
- (기업) 기후관련 전문 금융기관의 컨설팅 등을 통해 구체적인 전환 로드맵 수립
  - 스웨덴 철강기업 H2 Green Steel은 철강 부문에 전문성이 있는 소시에테 제네랄의 부채 관련 컨설팅을 통해 공적수출신용기관(ECA)과 정부 지원을 활용

|1| "The 3 key challenges to financing the climate transition", World Economic Forum, 2024.06

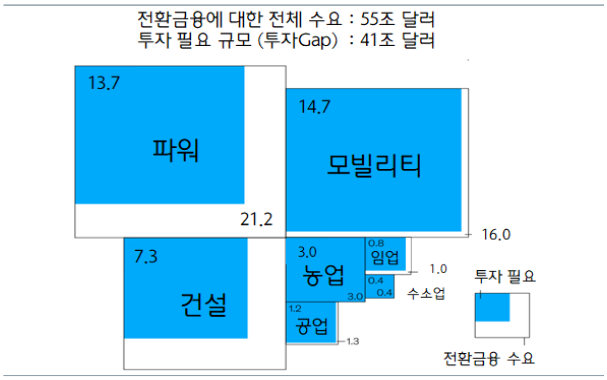
■ 글로벌 금융회사는 전환금융을 통해 경쟁력을 강화하고 기후전환에 적극 동참

- 글로벌 금융회사는 전환금융 전담 조직을 신설하고 내부 가이드라인을 마련하는 등 내부 역량을 강화하여 자체적인 전환금융 역량 확보에 집중
  - Barclays는 기업금융·투자은행 사업부 내 에너지전환팀을 신설하고 100명의 전문 인력을 배치(24.1월)하여 '30년까지 지속가능금융·전환금융 규모를 1조 달러로 확대
  - BlackRock은 투자 대상 기업들을 선별하고 기업의 기후 및 탈탄소화 진행 과정에 영향력을 행사하기 위한 5대 스튜어드십 가이드라인을 마련('24.7월)
- 일부 금융회사는 충분한 자금 확보를 위해 정부의 보조금 및 세제·이자감면 혜택 등 공적 금융지원 정책을 적극 활용하여 전환금융 확대를 추진
  - 전환금융의 선두주자인 일본 금융회사 MUFG, Mizuho, SMBC는 정부의 이자감면 정책 등 금융지원제도를 활용하여 '22년 7건, '23년 10건의 전환금융 실적을 달성
- 최근에는 은행 계열 금융회사뿐만 아니라 사모펀드도 급부상하는 전환금융을 매력적인 투자처로 여겨 다양한 전환 채권 및 펀드를 출시하며 기후전환에 동참
  - 최근 Apollo, Brookfield 사모펀드는 각각 1,000억, 2,000억 달러의 전환펀드를 출시

■ 국내에서도 전환금융 시장 수요가 커질 것으로 예상됨에 따라 민관의 적극적인 대응 필요

- 국내도 2030년까지 1,000조원 규모의 전환금융 수요가 예상됨에도 불구하고 아직까지 전환금융 관련 정책 및 가이드라인이 정립되지 않은 상황
  - BCG는 국내 '전환금융'의 절반 이상이 은행 대출 형태로 공급될 것으로 전망
- 최근 전환금융 도입을 위해 기후금융특별법을 발의하는 등 정부의 노력이 지속되는 가운데 금융회사는 전환금융을 '기업금융 강화' 기회로 모색할 필요
  - 금융회사는 단순 대출을 제공하고 절차를 마무리하는 것이 아니라 대출 조건으로 기업에게 탄소 감축을 요청하는 등 대출 과정 전후에 더 많이 개입될 필요

■ 2030년까지 7대 고탄소산업의 전환금융 투자 기회



주 : 파란영역은 전체 투자 수요 중 투자가 필요한 규모
자료 : Mckinsey

■ 해외 주요 은행 전환금융 사례

구분	내용
내부 역량 강화	- 전담 조직 구축 및 전문 인력 보강 - 내부 가이드라인 마련 - Ex) Barclays, BlackRock, Citi, BNP Paribas
정부 지원 활용	- 세금 혜택, 이자 감면, 보조금 활용 - Ex) MUFG, Mizuho, SMBC
관련 상품 출시	- 전환펀드, 전환채권, 전환대출 등 제공 - Ex) HSBC, BBVA, Apollo, Brookfield, KKR

자료 : 하나금융연구소

GIFT City, 글로벌 금융 허브로 성장 중

이 예 린 연구원

인도의 경제 특구인 GIFT City는 2015년 인도 최초의 국제 금융서비스 센터로 지정되었으며 규제 완화 및 세금 혜택 등으로 글로벌 투자자들의 유입을 촉진하고 있다. GIFT City는 글로벌 IT 기업 및 금융 기관의 진출 움직임이 확대되며 글로벌 핀테크 및 금융 허브로 부상하고 있다. 다만, 인재 유치 및 인프라 측면에서 타 글로벌 금융 허브 대비 열위에 있어 정책 지원과 인프라 확충이 지속되어야 한다. 국내 금융사 역시 신시장 진출 전략 모색에 GIFT City 사례를 참고할 필요가 있다.

■ 인도 GIFT City, 규제 완화, 세금 혜택 등으로 글로벌 투자자를 유인[1]

- 인도의 해외 금융거래 경제특구인 GIFT City(Gujarat International Finance Tec-City)는 인도의 경제 발전과 글로벌 금융 중심지로서의 성장을 목표로 '07년에 시작된 프로젝트로 '15년 인도 최초의 국제 금융서비스 센터(IFSC)로 지정

- 인도 정부는 GIFT City내 자본 관련 규제 완화와 거래세·양도소득세 면제 등 세금 혜택 제공을 통한 비즈니스 환경 개선으로 IT·금융 분야 기업 유치를 위해 노력
  - 최근 Aditya Birla Sun Life AMC 등 인도 자산운용사들은 두바이, 싱가포르의 해외 사업을 GIFT City로 이전하거나 신규 펀드를 설립하는 등 움직임을 보이는 중[2]

■ 글로벌 주요 금융기관 및 빅테크 기업의 GIFT City 진출이 꾸준히 증가

- 구글은 글로벌 핀테크 운영 센터를 설립 중이고 인도의 대형 핀테크 기업 Paytm도 '24년 1억 루피 투자 계획을 발표하는 등 빅테크의 진출이 증가하고 있어 GIFT City의 기술 인프라 발전을 통한 글로벌 핀테크 허브로서의 역할이 기대
  - 이외에도 글로벌 IT 회사인 Oracle, Tata Consultancy Services, SAP 등과 52개의 핀테크 기업이 GIFT City에 진출('24.03 기준)

- '24년 3월 기준 GIFT City에서 27개의 은행을 포함해 총 604개의 기관이 운영 중이며 은행 총자산은 600억 달러, 누적 은행 거래는 7,860억 달러에 달함
  - City Bank, JP Morgan, HSBC, Goldman Sachs 등 주요 글로벌 금융 기관이 진출

- 특히 '24년 7월에는 인도로의 투자 채널 강화 및 글로벌 금융 네트워크 확장을 목표로 프랑스 BNP Paribas와 일본 SMBC가 GIFT City에 영업점을 개소

|1| "IFSC at GIFT City: unpacking key factors driving investor attraction", EY, 2023.09.05

|2| "More Indian asset managers shift overseas business to GIFT City", Reuters, 2024.2.9

■ 지속적 성장을 위해서 인재 유치, 인프라 개발, 비용 경쟁력 확보 등이 관건

- 높은 경제 성장률과 중국 시장 위축 및 글로벌 공급망 재편, 외국인 투자 유입 등으로 인도 금융시장이 급성장하고 있는 만큼 지속적인 정책 지원 및 인프라 확충을 통해 글로벌 금융 시장에서 경쟁력 확보가 중요
  - 인도 주식시장은 '24년 1월 시장규모가 세계 4위 홍콩을 넘어섰으며 24년 4.3조 달러에서 '30년에는 10조 달러까지 성장할 것으로 예상

- 글로벌 금융 허브로 성장하기 위해 GIFT City는 디지털 및 통신 인프라, 교통, 주거·생활 인프라 구축과 규제 개선 등으로 홍콩, 런던을 비롯한 타 글로벌 금융 허브 대비 경쟁우위 확보가 필요
  - '24년 3월 발표된 국제금융센터지수(GFCI)에 의하면 GIFT City의 순위는 '23년 9월 62위에서 57위로 상승했으나, 서울(10위), 홍콩(4위), 두바이(20위)에 비해 상당히 열위[3]
  - GIFT City는 경제 특구(SEZ)와 ISFC의 이중 규제를 받는 등 규제 환경이 복잡

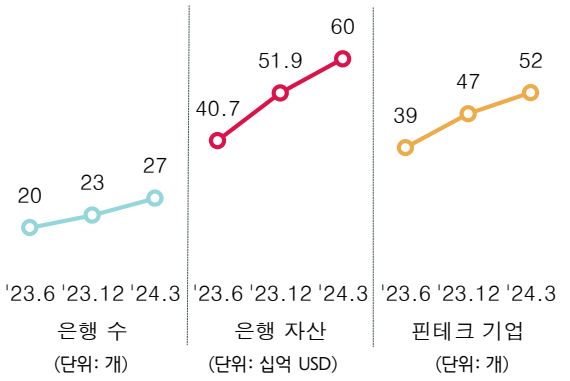
- 특히, 교통망, 주거시설 등의 사회적 인프라 구축이 장기적인 인재 유입을 위해 필수적이나, 아직 개발 단계인 GIFT City는 완전한 인프라 구축까지 시간이 필요
  - 두바이, 런던 대비 직항 국제선 부족, 미흡한 도시 내 교통망 등으로 글로벌 접근이 제한적

■ 신시장 진출 기회 모색 및 금융 허브 강화 전략에 GIFT City 사례를 활용할 필요

- GIFT City 내의 은행들은 10년간의 세금 면제를 받을 수 있어 자금 조달 비용 감소 및 추가적인 비즈니스 유치가 가능해 금융사들의 새로운 기회 모색이 기대

- GIFT City의 장기적인 세제 혜택 및 규제 완화, 첨단 기술 인프라 구축 및 비용 효율화, 금융 상품 다양화 등 주요 성장 요인을 분석해 국내 금융 허브 강화 및 국제 금융 시장에서의 경쟁력 확보 전략에 활용할 필요

■ 인도 GIFT-City 동향



자료 : IFSCA

■ 국제금융센터지수(GFCI) 순위 추이

구분	'18.3	'19.3	'20.3	'21.3	'22.3	'23.3	'24.3
뉴욕	2	1	1	1	1	1	1
런던	1	2	2	2	2	2	2
싱가포르	4	4	5	5	6	3	3
홍콩	3	3	6	4	3	4	4
상하이	6	5	4	3	4	6	6
서울	27	36	33	16	12	10	10
도쿄	5	6	3	7	9	21	19
두바이	19	12	12	19	17	22	20
뭄바이	73	92	45	65	50	61	58
GIFT-City	-	69	82	92	71	67	57

자료 : Long Finance

|3| "Global Financial Centres Index 35 Report", Long Finance, 2024.3.21

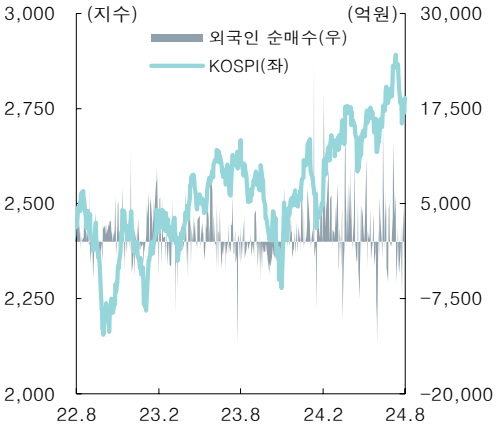
국내 금융시장

금리

단위: %	콜 (1일)	CD (91일)	산금채 (1년)	회사채 (AA-,3년)	국고채 (3년)	국고채 (5년)
'22년말	3.38	3.98	4.17	5.23	3.72	3.74
'23년말	3.91	3.83	3.69	3.90	3.15	3.16
7월말	3.53	3.50	3.28	3.46	3.00	3.02
7월 26일	3.54	3.50	3.30	3.48	3.02	3.05
7월 29일	3.51	3.50	3.27	3.43	2.98	2.99
7월 30일	3.51	3.50	3.28	3.45	2.99	3.01
7월 31일	3.53	3.50	3.28	3.46	3.00	3.02
8월 1일	3.51	3.49	3.27	3.43	2.98	2.99

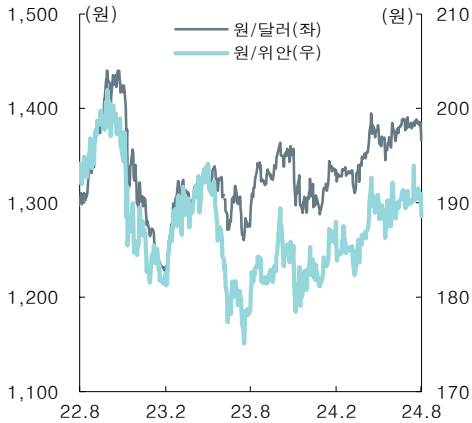
주가

	KOSPI (지수)	거래대금 (억원)	거래량 (백만주)	외인순매수 (억원)
'22년말	2,236.4	60,365	361	-1,437
'23년말	2,655.3	94,189	460	7,017
7월말	2,770.7	121,980	557	1,493
7월 26일	2,731.9	129,717	516	-473
7월 29일	2,765.5	109,636	457	4,474
7월 30일	2,738.2	101,997	393	-2,449
7월 31일	2,770.7	121,980	557	1,493
8월 1일	2,777.7	109,050	481	4,410



환율

단위: 원	원/달러	원/100엔	원/위안	원/유로
'22년말	1,264.5	950.3	181.5	1,349.0
'23년말	1,288.0	911.0	181.2	1,425.1
7월말	1,376.5	917.7	190.6	1,490.0
7월 26일	1,385.8	901.3	191.1	1,504.4
7월 29일	1,381.9	897.1	190.3	1,495.2
7월 30일	1,385.3	906.7	191.0	1,497.7
7월 31일	1,376.5	917.7	190.6	1,490.0
8월 1일	1,366.2	914.5	188.6	1,474.2

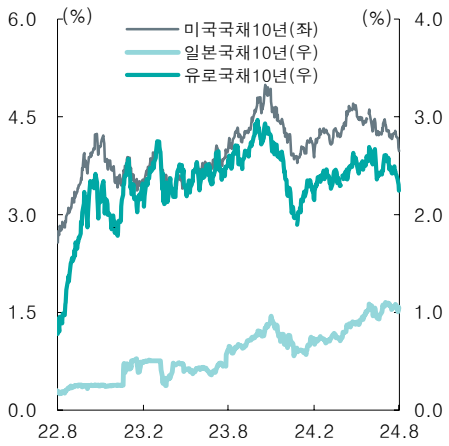


자료 : Bloomberg, 연합인포맥스

해외 금융시장

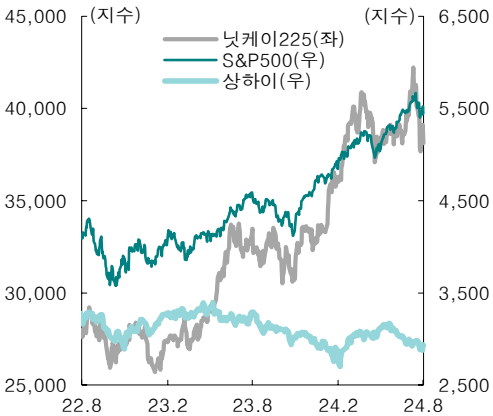
금리

단위: %	미국				일본	유로
	실효FFR	SOFR3월	국채2년	국채10년	국채10년	국채10년
'22년말	4.33	4.59	4.43	3.87	0.42	2.57
'23년말	5.33	5.33	4.25	3.88	0.61	2.02
7월말	5.33	5.24	4.26	4.03	1.06	2.30
7월 26일	5.33	5.26	4.38	4.19	1.07	2.41
7월 29일	5.33	5.25	4.40	4.17	1.03	2.36
7월 30일	5.33	5.25	4.36	4.14	1.00	2.34
7월 31일	5.33	5.24	4.26	4.03	1.06	2.30
8월 1일		5.24	4.15	3.98	1.04	2.24



주가

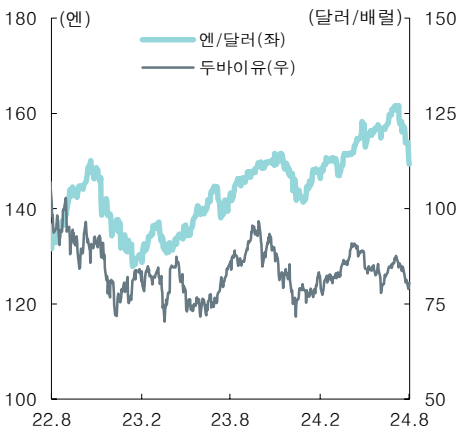
단위: 지수	S&P500	닛케이225	상하이종합	Euro Stoxx
'22년말	3,839.5	26,094.5	3,089.3	3,793.6
'23년말	4,769.8	33,464.2	2,974.9	4,521.4
7월말	5,522.3	39,101.8	2,938.7	4,872.9
7월 26일	5,459.1	37,667.4	2,890.9	4,862.5
7월 29일	5,463.5	38,468.6	2,891.8	4,815.4
7월 30일	5,436.4	38,526.0	2,879.3	4,841.0
7월 31일	5,522.3	39,101.8	2,938.7	4,872.9
8월 1일	5,446.7	38,126.3	2,932.4	4,765.7



환율/상품

	환율		상품(유가 현물, 금 선물)	
	엔/달러(엔)	달러/유로($)	Dubai($/배럴)	Gold($/온스)
'22년말	131.27	1.071	78.8	1,826.2
'23년말	141.36	1.106	79.1	2,083.5
7월말	149.97	1.082	79.6	2,473.0
7월 26일	153.75	1.086	81.4	2,381.0
7월 29일	154.01	1.082	79.8	2,377.8
7월 30일	152.73	1.081	79.0	2,451.9
7월 31일	149.97	1.082	79.6	2,473.0
8월 1일	149.36	1.079	80.5	2,480.8

자료 : Bloomberg, 연합인포맥스



메 모

하나금융포커스

제14권 16호
등록번호 서울중, 다00037
등록일자 2011년 3월 21일

2024년 8월 2일 인쇄
2024년 8월 5일 발행

발행인 이승열
편집인 장보형
발행처 하나은행 하나금융연구소
서울특별시 중구 을지로 66 하나금융그룹 명동사옥
대표전화 2002-2200
홈페이지 www.hanaif.re.kr

인쇄 (주)광문당

본 지에 게재된 내용은 집필자 개인의견으로
하나금융연구소의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.

홈페이지

카카오톡 채널

하나은행 하나금융연구소
하나금융포커스 제14권 16호

04538 서울특별시 중구 을지로 66 하나금융그룹 명동사옥
Tel 2002-2200 E-mail hanaif@hanafn.com