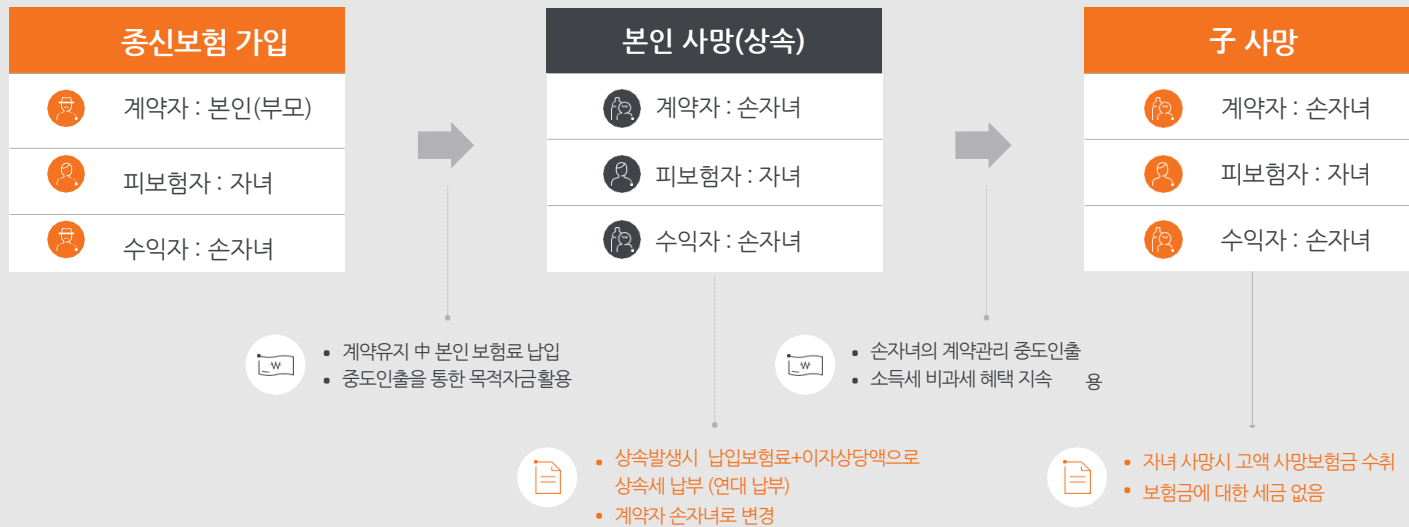


상속설계 보험 활용방안

1. 3세대 절세 플랜

代를 잇는 절세 플랜

손자녀의 세금 부담 없이 자산이전, 보험 유지할 경우 세제혜택은 지속



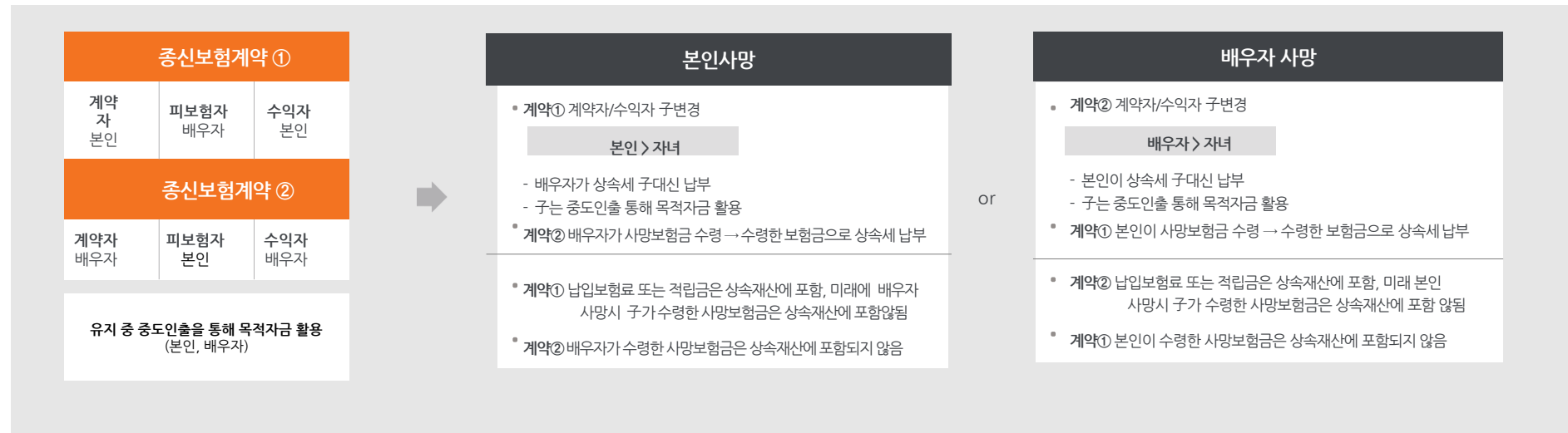
현재 시점 누릴 수 있는 절세와 세제 혜택 뿐 만 아니라 대를 잇는 富의 효율적 이전 가능

상속설계 보험 활용방안

2. 부부간 종신보험 Cross 가입 통한 절세

2차 상속시 배우자 공제(최대 30억) 미적용에 따른 상속세 증가대비

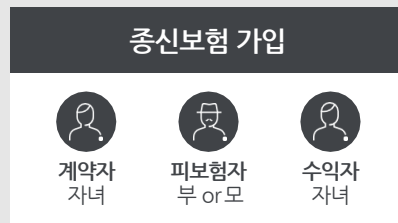
자산	배우자 생존여부	배우자공제	일괄공제	예상 상속세	기타
자산 30억	생존시	12억8천	5억	3억2천만원	자녀2
자산 30억	배우자 부존시	0	5억	8억3천만원	자녀2
시사점	後 사망자의 상속세 부담 증가. 그러나 본인, 배우자 先 사망 여부 불확정, 따라서 Cross 동시 가입 반드시필요				



상속설계 보험 활용방안

3. 소득 있는 자녀를 계약자로 하는 전세

자녀의 종신보험을 활용하여 상속세 납부 재원 마련을 위한 소득 확보



자녀

- 자녀 소득으로 보험료납입
- 유지 中 중도인출을 통해
목적자금 활용

부 or 모 사망

- 사망보험금 수령하여 상속세 납부재원 활용
- 온전한 부의 대물림 가능

[illegible][illegible]

참고 자료

한국경제

2017년 04월 14일
14면 (경제)

“보험으로 상속세 마련” ... 30억 종신보험 인기

종신보험 초고액 시대

보험사들이 자산을 대상으로 내놓은 고액 종신보험 중에선 가입 금액 30억원 상품이 인기를 끌고 있다. 가입자는 주로 보험사로부터 자산관리서비스를 받아오는 슈퍼리치 고객이다. 보험사들은 주로 자산 규모 100억원 이상 자산가를 대상으로 고액 종신보험 마케팅을 하고 있다. 보험사는 고객의 재무설계를 도와주면서 상속 재원을 마련할 방법으로 종신보험을 제시하고 있다.

◆VVP 종신보험 출시 잇따라
고액 종신보험은 대형 생명보험사들이 주로 내놓고 있다. 삼성생명 은 가입금액별로 세 가지 상품을 판매하고 있다. 플레티늄유니버설 종신보험(3억원 이상), VVIP유니버설종신보험(10억원 이상), 헤리티지유니버설종신보험(30억원 이상) 등이다.

교보생명은 교보노블리애종신보험을 출시했다. 최저 가입금액 10억원 이상인 상품이다. 최초 가입비 사망보험금이 그대로 유지되는 기본보험과 가입 후 매년 5%씩 늘어나 20년 뒤 보험금이 두 배가 되는 재증험 등 두 가지 유형이 있다. ING생명은 로열 VIP 유니버설종신보험을 내놓았다. 최저 가입금액이 3억원이다. 일시금으로 보험료를 납입하는 상품으로, 사망 시



료를 최대 40% 절감할 수 있다. 한화생명과 농협생명은 자산을 대상으로 정기보험을 내놓았다. 종신보험은 보험가입자가 사망 시점에 사망금이 보험금이 지급된다면, 정기보험은 가입자가 계약할 때 예상한 사망 시점보다 일찍 사망했을 때 보험금이 나온다. 정기보험은 가입자가 사망 시점을 예상해야 하는 리스크를 지는 대신 보험료가 종신보험의 10분의 1 수준이다. 한화생명의 경영인 정기보험은 들기 상속에 대비해 연령이 높아질수록 사망보험금이 최대 두 배까지 증가하는 재증험 상품들을 선택할 수 있다.

최근 상속세법 개정으로 상속세금 크게 늘어나 중·소 CEO들 관심 집중

삼성-ING-한화생명 등 슈퍼리치 마케팅 강화 30억이상 고액보험 올해 40건이상 계약 체결

정기보험도 가입기간 10년 이후부터 보험금이 늘어났다. 3억원 상품에 가입했을 경우 가입기간 20년 이후부터는 보험금이 4억5000만원으로 늘어난다.

◆중·소기업 CEO 관심 많아
고액 종신보험 가입자는 대부분 중소기업 최고경영자(CEO)들인 것으로 전해졌다. 이들은 부동산이나 주식 형태로 자산을 갖고 있다. 현금이나 예금은 상대적으로 많지 않다. 이들의 자녀가 부동산이나 주식을 물려받으면 최고 66%의 세금을 내야 한다. 부동산이나 주식을 받아야 하는 상황이 생길 수 있다. 이를 막으려면 사전에 현금을 마련해 두어야 한다. 그 수단으로 고액 종신보험이 활용되고 있다.

고액 종신보험은 부모 혹은 배우자가 사망한 뒤 받는 보험금에 대해 상속세를 내야 한다. 자녀가

자녀가 부모가 보험료를 내고 자녀가 보험금을 받았다면 이 또한 상속이라는 게 세무당국의 판단이다. 한 보험사 관계자는 “위탁 보험료가 비싸기 때문에 아무리 초고액자산가 부모들한테도 자녀가 대신 보험료를 내기가 쉽지 않다”며 “대신 총 보험료의 절반은 부모가 내고, 나머지를 자녀가 내는 방식을 주로 제시한다”고 말했다. 혹은 보험 수익자를 부모 소유의 법인으로 설정한 다음, 자녀가 법인으로부터 배당을 받는 방식도 활용된다.

◆세 수익권 발굴하는 보험사
종신보험은 보험사로서도 수익성이 좋은 상품이다. 보험사가 때가 수수로 객인 사업비가 완납 보험료의 400~800% 수준이다. 가입자가 월 1000만원씩 10년간 내는 보험료 12억원 중 8000만원이 사업비로 나가는 셈이다. 보험사 관계자는 “고객이 예상 사망보다 일찍 사망할 경우 한 번에 수십억원에 달하는 보험금이 나갈 위험이 있긴 하다”며 “그리고 고객이 낸 보험료로 다른 곳에서 투자수익률을 올려 이 같은 위험을 충분히 만회할 수 있다고 판단했다”고 설명했다. 대신 초고액 종신보험을 판매하는 보험사는 이득제약에 대해 반드시 제보할 가입하는 방식으로 리스크를 분산시키고 있다.

머니투데이

2019년 02월 25일 월요일 010면 금융

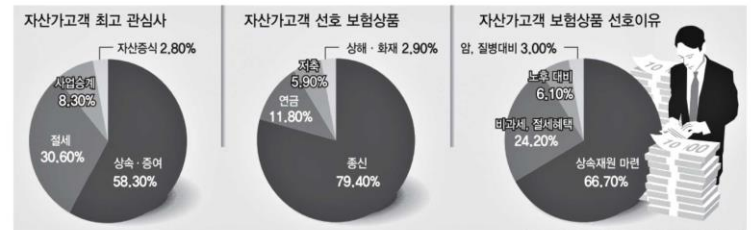
고액 자산가들이 종신보험 찾는 이유

삼성생명 설문조사

부동산 시장의 과열양상이 꺾이면서 고액자산가들의 관심사가 부동산에서 주식·펀드로 이동한 것으로 나타났다. 올해 연평균 기대수익률은 5~6%로 시중금리보다 2배 이상 높고 상속세 재원 마련을 위해 종신보험 가입을 선호하는 것으로 조사됐다.

24일 삼성생명이 자산가 고객을 전담하는 FP(금융자산 10억원 이상 고객상담)와 FO(금융자산 30억원 이상 고객상담) 45명을 대상으로 설문조사를 실시한 결과에 따르면 자산가 고객들은 올해 높은 수익을 예상하는 자산으로 ‘주식·펀드’(47.1%)를 첫손에 꼽았다. 최근 몇 년간 부동산의 1위를 달린 ‘부동산’(29.4%)은 2위로 밀렸다. 반면 올해 낮은 수익을 예상하며 기피하는 자산으로는 ‘예·적금’(36.4%)이 1위, 고수익이 예상된다는 답변이 가장 많이 나온 ‘주식·펀드’(27.3%)가 2위에 올랐다.

박준우 삼성생명 패밀리오피스(FO) 센터장은 “고액자산가들은 올해 부동산시장 목표를 성장보다 유지로 잡고 기대수익률을 낮췄다”며 “주식시장은 국내보다 해외시장에 기대가 큰 편이라 해외의 고수익을 예상하고 국내는 저조할 것으로 예측한다 보니 양쪽 다 답변이 많이 나온 것”이라고 분석했다. 그는 “국내 주식의 경우 채권이나 프리IPO(상장 전 자금유치)에



*자료: 삼성생명 자산고객 전담 상담센터 설문조사

“상속세 재원 마련·금리 높아” ... 보험상품 중 가장 선호 고수익 예상 자산, 부동산 제치고 주식·펀드 첫손 꼽아 연평균 기대수익률 5~6% ... 관심사는 상속·절세·승계

대한 선호도가 높다”고 덧붙였다.

자산가들의 올해 연평균 기대수익률은 ‘5~6%’(64.7%)가 가장 많아 시중금리보다 2배 이상 높은 수익률을 기대하는 것으로 조사됐다.

자산가들의 최고 관심사는 ‘상속·증여’(58.3%)가 압도적 1위로 꼽혔다. 2위는 ‘절세’(30.6%), 3위는 ‘기업승계’(8.3%) 순으로 나타났다. 자산이 많은 만큼 전반적으로 세금을 둘러싼 문제에 관심이 많았다.

박 센터장은 “자산가 고객들에게 추천하는 절세방법은 사전증여, 보험이나 비과세상품을 활용하는 것”이라며 “사전증여는 비과세 범위를 적절히 활

용해 세금부담을 덜어주는 방안으로 장기적인 계획이 필요하고, 보험은 상속세 재원을 마련하면서 비과세 혜택도 받을 수 있어 추천한다”고 말했다. 자산가들이 가장 선호하는 보험상품 1위는 종신보험이었다. 일반적으로 종신보험 사망보험금은 가계를 책임지던 가장이 사망한 경우 남은 가족의 생활자금 등으로 쓰이지만 고액자산가들은 상속세 납부를 위한 재원으로 활용한다. 종신보험 가입금액은 1인당 최대 200억원인데 고액자산가 중에는 가입금액 한도를 꼭 채운 경우도 적지 않다고 한다.

박 센터장은 “자산가들의 경우 자산

이 매년 불어나는 경우가 많다 보니 사망보험금을 처음부터 확정하고 가입하는 것이 아니라 10억원으로 시작해 30억원으로 늘리는 식으로 증가시킬 수 있는 상품에 관심이 많다”며 “법인 CEO(최고경영자)만 가입할 수 있는 특화상품인 ‘법인CEO종신보험’도 보험료 할인혜택이 있어 가입자가 늘고 있다”고 말했다.

세금이었던 효과가 있는 연금상품이나 달리보험상품에 대한 문의도 많다. 박 센터장은 “일부 일시납 연금의 경우 연금으로 받은 금액이 원금을 넘어설 때 세금을 내기 때문에 비과세가 아니라도 세금을 내는 시기를 수십 년 늦추는 효과가 있어 자산가들의 관심이 높다”며 “최근에는 달러투자에 대한 관심이 커지면서 원화로 보험료를 내고 보험금은 달러로 받는 상품에 대한 문의도 많다”고 말했다.

전문가 기자 mfuture@

참고 자료

朝鮮日報

부자들의 금고 속엔 종신보험계약서

경기가 어려워지면서 예전에 가입했던 보험도 캐어 할 판이라며 아우성이다. 신규 보험 가입은 더욱 꺼리는 요즘이다. 그러나 보험 시장에서 눈치 빠른 스마트 머니(영리한 돈)는 이미 발 빠르게 움직이고 있다. 상위 9개 생명보험사의 지난 5월 보장성보험 첫날 보험료는 333억4700만원으로, 작년 5월에 비하면 7.3% 늘어났다. 신장보험(7.6%), 유망보험(3.2%), 고보보험(28.8%), 삼성생명(21.6%) 등이 높은 증가세를 보였다. 이런 돈들의 특징은 '질세'와 '노후'라는 두 가지 키워드로 요약할 수 있다.

◆국세청도 추천하는 상속세 절감 방법
최근 보장성보험 실적이 늘어난 중산층에는 종신보험이 서 있다. 종신보험의 가장 큰 장점은 종신(終身), 즉 죽을 때까지 위험을 보장해 주고 연금까지만 부조건 보험금을 지급한다는 것이다. 이 같은 종신보험의 특징 때문에 세금 부담을 덜기 위한 목적으로 가입하는 부자 고객들이 적지 않다.

특히 상속세는 자산 규모에 따라 비율이 달라진다. 최소 10%에서 최고 50%까지 누진세율이 적용된다. 부자

들이 어려워져 손해다. 이런 경우에 대비하기 위해, 피상속인 입장에서 유족들이 상속세를 납부할 수 있도록 미리 납부 재원을 준비해 두는 배려가 필요하다. 여러 방법이 가능한데, 선진국에선 종신보험을 활용하는 방법을 1순위로 꼽는다. 우리나라 국세청도 매년 발간하는 세관관련 책자에 종신보험을 활용해 상속세 부담을 줄이라는 내용을 소개할 정도다.

최근 종신보험은 전파에 전파를 거듭하고 있다. 고보생명이 최근 선보인 '고보명예유니버설종신보험'은 부자수익이 좋으면 보험료를 더 내지 않아도 된다. 부자심학이 좋아 적립금이 늘면 보험료 납입을 예정보다 빨리 마칠 수 있다는 얘기다. 삼성생명의 '플레티넘명예유니버설종신보험'은 상속세 부담 마련을 위한 '상속 설계 특약'이 별도로 마련돼 있다. 부부가 모두 사망하면 사망보험금이 추가 지급되도록 설계되어 있어 자녀가 내야 하는 상속세 부담을 덜어준다. 유망생명의 '프리미엄 UL종신보험'은 유망비율 종신보험에 장기 간병 보험 기능을 추가한 상품이다. 이 상품에 가입한 주 일상생활 중에 어느 한쪽이 새가면 사망자가

"상속세 부담 줄이자"
종신보험 가입자 늘어
별도 '상속 특약'도
클리어동 연금보험도
노후자금 마련용 인기

보험은 공시이율에 따라 차곡차곡 보험금을 안정적으로 쌓아갈 수 있다는 게 특징이다. 공시이율은 시중금리와 보험사의 자산운용 수익률 등에 연동해 매달 한 차례 결정된다. 클리어동 연금보험은 주식시장에 투자해서 얻는 추가 수익을 기대할 수는 없지만 원금이 100% 보장되는 데다, 정해진 이율에 따라 보험금이 결정되기 때문에 상대적으로 안심할 수 있다는 게 장점이다. '대박'을 즐기겠다는 한문 부운보아 편안한 노후를 즐기려는 이들에게 안심할만한 셈이다. 보험사별로 현재 공시이율이 세각각인데, 대부분 최저 2.5%에서 3.5% 수준인 데다, 대부분



2009년 07월 09일
B13면 (금융/재테크)

매일경제

2009년 11월 13일
B13면 (금융/재테크)

한달 보험료 2000만원 넘고
한번에 100억원 내는 경우도...
그들은 왜 초고액보험을 들까

바로 상속 때문

초고액
보험



