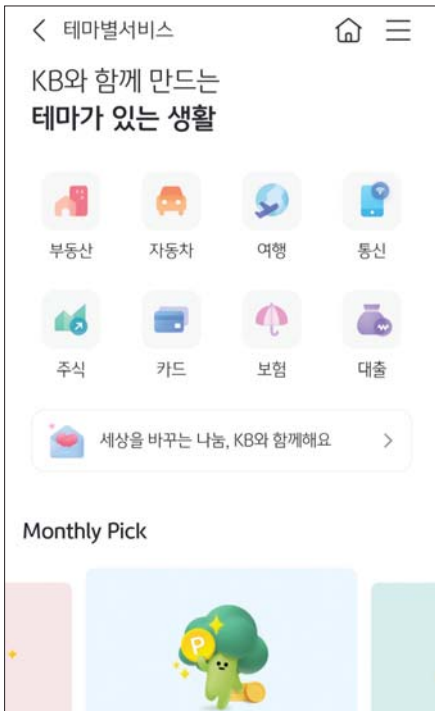


모바일뱅킹 슈퍼앱 변신 가속… 토스·카카오페이에 도전장

송금·결제 넘어 재테크까지
은행 앱, 계열 금융 통합 확대
토스·카카오페이와 격돌 본격화
비대면 주류 속 서비스 다변화

금융권의 ‘슈퍼 앱’ 경쟁이 본격화하고 있다. 계좌 개설, 송금, 결제 등 기존 앱 기능 뿐만 아니라 증권·가상자산 등 재테크, 보험, 각종 생활 서비스까지 하나의 앱에서 이용할 수 있도록 영역을 확대 중이다. 전통적 강자인 간편 송금 앱에 이어 은행 앱도 ‘슈퍼 앱’ 대열에 합류하면서, 소비자의 선택권도 다양해지고 있다.

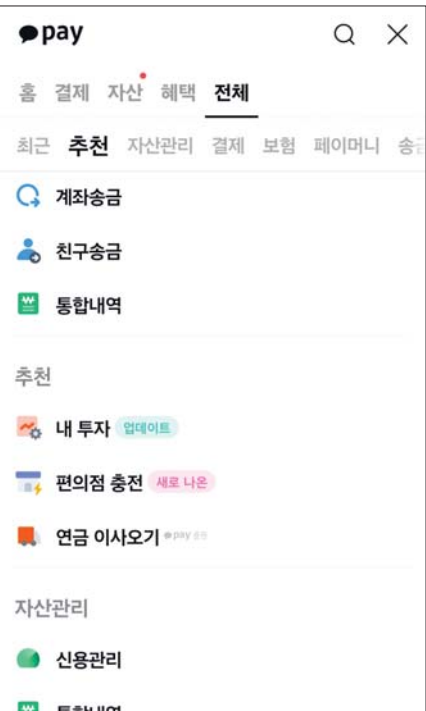
7일 각 은행의 분기보고서에 따르면 4대 은행(KB국민·신한·하나·우리)의 모바일 뱅킹 앱은 1분기 이용자 수에서 일제히 지난해 1분기와 비교해 성장을 기록했다. 월간 활성사용자수(MAU)를 공개한 국민은행(KB스타뱅킹)과 신한은행(신한SOL뱅크)은 각각 105만명(8.63%), 14만명(1.45%)의 MAU 성장을 기록했고, 누적 가입자를 공개한 하나은행(하나원큐)과 우리은행(우리W



KB국민은행의 모바일 뱅킹 앱 'KB스타뱅킹' 내에서 제공 중인 각종 서비스(왼쪽)와 메신저 앱 '카카오톡' 내에서 접근할 수 있는 '카카오페이' 페이지. /각사

ON뱅크)은 가입자 수가 110만명(6.9%), 75만명(3.56%) 늘었다.

비대면 금융 거래가 주류가 된 가운데, 각 은행이 자사 모바일 뱅킹 앱(App)을 그룹 계열사의 금융 거래 기능을 통합한 ‘슈퍼 앱’으로 재편하며 이용자



가 가파르게 늘어난 모습이다. ‘슈퍼 앱’은 송금, 결제 등 금융 거래 뿐만 아니라 상품 비교, 재테크 정보 등 다양한 생활 서비스를 하나의 앱으로 제공하는 것을 말한다.

통상 ‘슈퍼 앱’ 분야의 강자로는 토

스, 카카오페이, 네이버페이 등 ‘송금 앱’이 꼽힌다. 송금 앱은 인증 절차 없이도 연락처 등 최소한의 정보만으로도 금융 거래가 가능한 점을 앞세워 빠르게 고객을 끌어 들였다. 이어 상품 비교 및 갈아타기, 신용등급 조회, 가계부 등 각종 편의 기능을 앞세워 고객 충성도도 확보했다.

지난 2015년 출시된 ‘토스’는 약 3000만명의 가입자를 확보했고, 카카오톡과 연계한 ‘카카오페이’의 가입자 수는 지난해 4000만명을 넘겼다. 결제 서비스로 시작한 ‘네이버페이(N페이)’도 3000만명 이상의 누적 고객을 확보했다. 3개 앱을 합산한 누적 이용자는 1억 명에 달한다. 국민 대다수는 송금 앱 사용 경험이 있고, 평균 2개 이상의 송금 앱을 이용 중인 셈이다.

다수의 금융 앱을 사용하는 것이 일상이 되면서 각 송금 앱은 서비스 차별화에 나섰다. 토스는 위치 정보를 활용한 생활·커뮤니티 서비스를, 카카오페이는 계열사 앱 카카오톡과 연계한 편의성을, 네이버페이는 포털 사이트 네이버와 연계한 각종 할인 혜택을 강점으로 내세웠다.

후발 주자인 은행 앱은 계열사와의 ‘시너지’를 장점으로 내세우고 있다. KB국민은행은 KB스타뱅킹 앱 내에서 카드 발급 및 관리, 공모주 청약, 보험 진단 등 계열사의 금융 거래를 통합해 제공 중이다. 우리은행의 우리WON뱅크 앱도 지난달부터 앱 내에서 국내 주식 거래가 가능해졌다.

신한은행의 신한SOL뱅크는 내년 초를 목표로 리뉴얼에 돌입했다. 그룹 계열사 앱을 하나의 앱인 ‘뉴슈퍼SOL’로 통합하는 것이 골자다. 하나은행의 하나원큐도 카드, 증권, 캐피탈·저축은행 등 계열사 거래를 하나의 앱으로 제공 중이며, 인공지능(AI) 기반 자산관리 서비스도 함께 이용할 수 있다.

한 금융권 관계자는 “비대면 금융이 보편화되면서 주거래 은행의 개념이 흐려지고, 여러 금융 앱을 통해 다수의 금융기관과 거래하는 고객이 빠르게 늘고 있다”면서 “단순한 입출금 거래 뿐만 아니라, 고객 수요에 맞춘 다양한 서비스를 공급해 고객을 확보하는 것이 주요한 과제로 부상했다”라고 설명했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr

새마을금고 자산관리사 출범… 부실 해소 시험대

300억 자본금으로 NPL 매입 착수
수도권 PF 매각·수수료 인하 관련

새마을금고 자산관리회사가 오는 8일 출범할 예정이어서 부실 해소 여부에 관심이 집중된다. 자산관리회사는 새마을금고 NPL(부실채권)을 매입해 건전성을 꾀한다.

7일 새마을금고중앙회에 따르면 오는 8일 새마을금고 자산관리회사가 본격적인 업무에 돌입한다. 새마을금고 자산관리회사는 중앙회 주도로 설립한 부실채권 관리 회사다. 지난 5월 임직원 구성을 마쳤으며 서울시 마포구에 있는 새마을금고 복지회 건물에서 영업을 시작한다.

이종성 새마을금고중앙회 여신관리본부 담당 상무가 자산관리회사의 지휘봉을 잡는다. 이어 중앙회 임원 4명이 추가로 이종성 상무와 손발을 맞출 예

정이다. 앞서 이 상무는 중앙회 공제지원본부와 대전세종충남지역본부장 등을 역임했다.

아직까지 자산관리회사를 통해 털어낼 하반기 부실채권 규모는 미지수다. 내부적으로 매입 상한선을 결정했지만 일선 금고의 매각 여부에 따라 유동적으로 변경할 수 있다. 새마을금고 자산관리회사는 중앙회가 자본금 300억원을 출자해 출범한다. 그간 손자회사인 MCI대부를 통해 일선 금고의 부실채권을 매입했지만, 소화량이 충분치 않다는 내부 의견이 확산하면서 추가로 자회사를 신설했다.

자산관리회사의 출범을 앞두고 채권을 매각해야하는 당사자인 지역 새마을금고의 이목이 집중된다. 부동산 프로젝트 파이낸싱(PF)발 부실을 해소할 수 있다는 기대감이다. 그러나 일선 금고에서는 기존 MCI대부보다 수수료율

을 낮춰 채권을 매입해야 활성화에 성공할 수 있을 것이란 목소리가 나온다.

기존에 운영하던 MCI대부는 새마을금고중앙회의 자회사인 MG신용정보의 자회사다. 채권을 매입할 때 수수료율을 조정해 금고의 부담을 낮추고 싶더라도 MG신용정보와 별도의 논의가 요구되는 만큼 임의 조정에 어려움이 있었다. 수수료율은 통상 채권 매입 가격의 1% 안팎인 것으로 전해진다.

한 새마을금고 관계자는 “이사장들 입장에서선 수수료율을 0.1%포인트(p)라도 낮추고 싶은 심정이다. 새롭게 출범하는 자산관리회사는 낮은 수준의 수수료율을 책정해야 일선 금고에서도 매각 의사를 보일 것”이라고 귀띔했다.

수도권 사업장 매각 유도 또한 요구된다. 부동산 경기가 살아나면 수도권 PF 사업장의 채권은 정상회수도 가능할 것이란 심리가 작용하면서다. 사업

초기에는 금고 자체적으로 회수불가능하거나 사업성이 낮은 지방 사업장 위주의 매각이 이뤄질 가능성이 높다. 연내 부실 해소에 속도를 높이기 위해 별도의 자구책이 필요한 셈이다.

중앙회는 구체적인 MCI대부 대비 합리적인 수준의 수수료율을 적용할 것이라 방침이다. 아울러 채권 매입 성향을 두른 사업성이 떨어지는 채권의 경우 보수적으로 거래할 수밖에 없다는 입장이지만 수도권 사업장의 경우 수수료율을 낮추거나 가치 평가를 높여 일선 금고의 참여를 유도할 계획이다.

새마을금고중앙회 관계자는 “MCI대부보다 수수료율 등을 합리적으로 조정하려고 한다. 구체적인 가용능력과 자산규모는 공개할 수 없지만 상황에 따라 금고의 부실을 해소하는 데 노력할 것”이라고 말했다.

/김정산 기자 kimsan119@

하반기 주택시장 전망 응답자 49% “상승” 전세·월세도 오를것

“핵심지 아파트가격 상승 요인”

올 하반기 주택 시장에 대한 기대감이 4년 만에 최고 수준으로 나타났다.

부동산R114는 7일 지난 6월 17일부터 7월 1일까지 전국 961명을 대상으로 실시한 ‘2025년 하반기 주택 시장 전망’ 설문조사 결과 전체 응답자의 49%가 “올 하반기 집값이 상승할 것”이라고 전망했다고 밝혔다. 2021년 하반기(62%) 이후 4년 만에 가장 높은 수치다.

상승 전망은 직전 조사 대비 17%포인트(p) 상승했고, 하락 응답은 12%p 하락한 13%에 그쳤다. 전세(47.7%)와 월세(50.4%) 가격 전망도 상승 응답이 하락 응답보다 각각 4.4배, 8.2배 많았다.

상승 전망을 선택한 응답자 가운데 가장 많은 32.7%는 ‘핵심 지역 아파트 가격 상승’을 주요 배경으로 꼽았다. ▲기준금리 추가 인하 가능성(13.6%) ▲정부의 규제 개선 전망(9.8%) ▲금매위주 실수요 유입(9.6%) ▲서울 도심 공급부족 심화(9.1%) 등의 응답이 뒤따랐다. 반면 가격 하락을 전망한 응답자들은 ‘대출 규제에 의한 매수세 약화’(34.2%)를 가장 큰 이유로 들었다. 이외에도 ▲경기 침체 가능성(25.2%) ▲금리 부담(7.3%) ▲가격 부담에 따른 수요 감소(7.3%) 등이 복합적으로 작용할 것으로 내다봤다.

전세가격이 오를 것으로 본 응답자는 ‘매수심리 위축으로 인한 전세수요 증가’(31.7%)를 가장 많이 꼽았다. ▲임대인의 월세 선호로 전세 물건 부족(18.8%) ▲서울 등 인기지역 입주물량 부족(18.6%) 등이 전셋값 상승 요인으로 제시됐다.

/전지원 기자 jjw13@

정상혁 “차별화 된 금융솔루션으로 선택 받는 은행 되자”

(신한은행장)



정상혁 은행장이 기념사를 하고 있다. /신한은행

신한은행 창립 43주년 기념식
“지속가능 일류 은행으로 도약”

“급변하는 디지털 금융 환경 속에서 차별화된 금융솔루션을 제공하며, 고객에게 선택받는 은행이 되자.”

정상혁 신한은행장은 7일 서울시 중구 소재 본점에서 창립 43주년 기념식을 열고 이같이 말했다.

1982년 7월 7일 창립한 신한은행은 설립 첫째 총 수신금액이 1080억원이었지만 현재 총 수신금액은 6월 기준 355조473억원에 달한다. 점포 수 역시 창립

첫째 8개에서 현재 739개로 늘었다.

이날 정 행장은 “신한은행은 창립 이후 ‘금융 보국’의 정신으로 국가 발전과 국민경제 성장을 위해 노력해 왔다”며 “고객 중심의 혁신과 기업의 사회적 책임을 신천하며 더욱 신뢰받고 지속가능한 일류 은행으로 나가겠다”고 말했다.

신한은행은 창립 43주년을 맞아 다양한 고객 감사 행사를 진행하고 있다. 지난 1일 10만 좌 한도로 출시한 신상품 1982 전설의 적금은 4일 만에 모두 판매가 돼 오늘부터 10만 좌 한도 추가 판매한다.

1982 전설의 적금은 연 3.0%에 우대이자율 최대 연 4.7%포인트(p)를 더해 최고 연 7.7%의 금리를 제공한다.

플로깅 봉사활동도 진행한다. 신한은행은 오는 12일까지 고객과 함께하는 언택트 런닝 행사 ‘신한 동행 런(RUN)’으로 총 1억원의 기부금을 조성해 ▲독립 유공자 후손 치료비 ▲장애 아동 음악치료 등 7개의 기부처에 참가자의 이름으로 전달할 계획이다.

신한은행 관계자는 “창립기념일을 맞아 고객과 함께 성장하는 은행의 가치를 더욱 확고히 하고 기업 시민으로서 사회적 책임을 다하기 위해 최선을 다하겠다”고 말했다.

/나유리 기자 yul115@