

우리은행 “中企 지원 플랫폼 ‘원비즈’로 포용 성장 이룰것”

금융권 최초 공급망 금융 플랫폼
원비즈플라자·e-MP·SAFE정산
기업 규모·특성별 특화 서비스
비금융 솔루션 통해 경영난 해소

우리은행이 ‘종합 솔루션’을 통해 중소기업과 중견기업을 공략한다. 불경기 장기화와 영업 비용 증가로 기업의 경영난이 심화하는 만큼, 비금융 지원을 통해 경영환경 개선을 지원하고 금리 및 한도 경쟁에 국한됐던 기존의 기업 금융 공급 경쟁에서도 앞서나간다는 전략이다.

우리은행은 10일 ‘포용적 성장 플랫폼과 금융복지서비스 간담회’를 개최하고 ▲원비즈플라자 ▲원비즈 e-MP ▲우리SAFE정산 등 기업 규모 및 특성별로 특화된 금융 플랫폼과 서비스를 소개했다.

정진완 우리은행장은 “대한민국의 99%는 중소·중견기업이며, 중소기업은 공급망·결제망·금융 지원 등 핵심인프라를 자체적으로 갖추기 힘들다”면서 “우리은행은 금융권 최초로 공급망 금융 플랫폼 ‘원비즈 플라자’를 구축했다. 플랫폼을 통해 기업 규모나 업종과



정진완 우리은행장이 인사말을 하고 있다.
/우리은행

관계없이 상생하며 포용성장을 이룰 수 있을 것”이라고 강조했다.

◆ 원비즈플라자, 중기 지원 플랫폼

지난 2022년 9월 출시된 ‘원비즈플라자’는 중소기업이 ▲구매 요청 및 견적·입찰 ▲발주 ▲검수 등 구매와 관련한 업무를 전산화할 수 있도록 지원하는 공급망 플랫폼이다. 플랫폼에 가입한 기업 간 소통 및 거래를 지원하며, 표준화된 양식을 제공해 기업 간 거래에

서 발생할 수 있는 비용과 노력도 최소화했다.

원비즈플라자는 기업 간 거래와 구매업무 이외에도 전자계약, 재고관리, 세금 관리 등 회계 전산화를 지원하며, ESG, 기업리스크 등 중소기업이 자체적으로 대응하기 어려운 분야에 대한 솔루션도 제공한다.

회원사를 위한 경쟁력 높은 금융상품도 공급한다. 우리은행은 원비즈플라자 가입확인서를 기반으로 기보·신보와 연계한 전용 보증대출상품을 판매하며, 회원사에 한해 연 최대 4.2%의 금리를 제공하는 개인사업자 전용 적금 상품도 공급한다.

우리은행은 지난 6월 말 기준 7만 8000개였던 원비즈플라자 회원사를 올해 안에 10만개까지 늘릴 계획이다.

이덕규 우리은행 플랫폼사업부 차장은 “금융의 디지털 전환은 더 이상 미룰 수 없는 필수불가결한 부분”이라며 “금리 한도 경쟁에 치우쳤던 기업금융의 현 상황을 타파하고, 대면 영업에서 벗어나 디지털 플랫폼을 근간으로 지속 가능한 고객관리의 기반을 갖추고자 했다”라고 설명했다.

◆ 원비즈e-MP, ‘기업간 상생’ 지원

우리은행이 지난달 공개한 ‘원비즈e

-MP’는 구매기업과 판매기업 간에 신뢰도 높은 금융거래를 지원하고, 온라인·모바일 환경에서도 상거래 데이터를 간편하게 관리할 수 있도록 지원하는 e-MP(Market Place) 플랫폼이다. 별도의 수수료 없이도 하나의 플랫폼에서 상거래 데이터 관리 및 기업 간 금융거래, 대출 실행까지 이용할 수 있도록 한 것이 특징이다.

특히 원비즈e-MP는 대기업·중견기업으로부터 발주를 받은 중소기업이 별도의 담보 없이도 주문 데이터를 기반으로 전용 대출을 이용할 수 있도록 지원한다. 자금력이 약한 중소기업도 낮은 조달 비용으로 빠른 유동성을 확보할 수 있어, 제품 생산과 납품에만 집중할 수 있다.

최성민 우리은행 플랫폼 사업부 차장은 “원비즈 e-MP는 ‘기업 간에 공정과 상생이 가능한가’라는 질문에서 출발한 플랫폼’이다”라면서 “우리은행은 원비즈e-MP를 통해 데이터와 금융을 연결하고, 기업들이 선한 영향력을 주고받을 수 있도록 지원하고자 한다”라고 강조했다.

◆ 우리SAFE정산, 리스크·비용 최소화
‘우리SAFE정산’은 우리은행의 자체 시스템을 통해 온라인 상거래 플랫

폼(이커머스)의 결제 및 정산 구조를 최적화한 서비스다. 기존의 결제·지급 구조에서 발생할 수 있는 미정산 리스크를 예방하고, 오는 10월 대규모유통업법 개정안 시행으로 발생하게 될 추가 수수료 부담도 최소화하는 것을 목표로 했다.

‘우리SAFE정산’은 기존의 결제·지급 구조를 ‘카드사→PG사→우리은행→판매자 정산·플랫폼 수수료 지급’으로 개편했다. PG사로부터 지급된 대금을 우리은행이 별도의 수수료 없이 관리하고, 거래 완료 시 플랫폼과 고객사와 대금과 수수료를 각각 지급하는 구조다. 판매자는 미정산 사태를 예방할 수 있고, 플랫폼 기업도 별도의 비용 부담 없이 입점 기업의 신뢰를 확보할 수 있다.

최지우 우리은행 플랫폼사업부 차장은 “앞으로는 금융기관이 플랫폼과 고객사 사이에 연결을 맡게 될 전망인데, 새 제도에서는 금융기관이 마지막 단계에 끼어드는 만큼 비용이 추가로 발생할 수밖에 없다”라면서 “‘우리SAFE정산’은 새 제도하에서도 플랫폼 입점사가 기존의 수익을 유지하는 한편, 미정산의 위험도 피할 수 있도록 설계했다”라고 설명했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr

전세가 5억 빠진 메이플자이… 신축 전세 바닥 다지나

실입주 증가로 매물 부족
“더 이상 하락 여지 없다”

6·27 대출 규제로 출렁였던 신축 전세시장이 조정 국면을 지나 점차 안정을 찾아가는 분위기다. 서울 서초구 잠원동 ‘메이플자이’와 동대문구 회경동 ‘회경자이 디센시아’ 등은 고점 대비 수 억원의 전세가가 하락한 이후 현재는 시장에 나온 물건 자체가 드물다. 전세가가 충분히 조정됐다는 인식과 함께 실입주 전환 움직임이 확산되며, 하락 추세는 사실상 멈춘 상태다.

10일 부동산업계에 따르면 메이플자이 국평(전용 84㎡)의 전세가는 규제 전 20억원 안팎까지 올랐으나 현재는 14억5000만~15억원 수준에 형성돼 있

다. 약 4억~5억원 하락한 셈이다. 이 과정에서 상당수 매물이 거래되거나 실입주로 전환되면서 시장에 남아 있는 전세 물건이 많이 줄었다.

이곳에서 부동산 공인중개업을 하는 A씨는 “입주 초반엔 전세물건이 많이 나왔지만 대부분 빠르게 소화됐다”며 “남아 있는 일부 매물도 집주인이 직접 들어가 살겠다는 경우가 많아 사실상 선택지가 거의 없다”고 말했다. 이어 “더 이상 전세가가 떨어질 여지는 많지 않다는 게 현장의 분위기다”라고 덧붙였다.

입주장이 막바지에 접어들었다는 점도 하락세를 멈추게 하는 요인이다. 일반적으로 입주 초기에는 다수의 전세 물량이 공급되며 일시적으로 가격이 하락하지만, 시간이 지나며 조합원 실입

주가 완료되면 시장에 풀릴 수 있는 물건 자체가 급감한다. 메이플자이 역시 8월 말 입주 마무리를 앞두고 있어, 전세 공급은 앞으로 더 줄어들 것으로 보인다.

회경자이 디센시아도 비슷한 흐름을 보이고 있다. 국평 기준 전세가는 규제 발표 전 7억5000만원 수준이었으나, 최근에는 6억7000만~7억원으로 5000만원가량 낮아졌다.

전용 59㎡ 역시 5억7000만~6억원 수준에서 거래되고 있어 3000만~4000만원 하락한 상태다. 이 단지는 실입주 비중이 높고 신혼부부 등 실수요자 선호 지역으로 꼽히는 만큼, 전세 물량은 상당히 줄은 상태다.

인근 공인중개사 B씨는 “입주 전부터

실거주 목적의 계약이 많았고 규제 발표 이후에도 실수요 문의가 계속되고 있다”며 “매물이 없다는 점에서 가격 하락세는 거의 멈췄다고 봐야 한다”고 말했다.

전세시장에서는 대출 규제가 장기화되긴 어렵다는 시각도 확산되고 있다. 전세자금대출은 대표적인 서민주거 정책으로, 장기적인 제한은 실수요자 피해로 직결될 수 있기 때문이다.

B씨는 “전세자금대출은 서민층을 위한 제도인데, 이를 막아버리면 실입주를 원하는 사람들조차 시장에 들어오기 어렵다”며 “시장에서는 정부가 이대로 오래 끌고 가기는 어렵고, 보완책이 조만간 나올 것이라는 기대가 있다”고 전했다.

/전지원 기자 jiw13@

정부 대출규제에도 서울 집값 23주째 ↑ 상승폭은 ‘반토막’

서울 아파트값이 23주 연속 상승세를 이어갔지만 이재명 정부의 고강도 대출 규제 발표 이후 매수세가 주춤하며 상승폭이 크게 축소됐다. 매매수급지수도 하락했다.

10일 한국부동산원이 발표한 7월 첫째 주(7일 기준) ‘주간아파트동향’에 따르면 서울 아파트 매매가격은 전주 대비 0.29% 상승하며 23주 연속 오름세를 기록했다.

권역별로 보면 성동구(0.89%→0.70%)는 금호·옥수동 역세권, 용산구(0.58%→0.37%)는 서빙고·이촌동, 마포구(0.85%→0.60%)는 성산·공덕동 주요단지, 광진구(0.49%→0.47%)는 광장·구의동, 종로구(0.24%→0.19%)는 창신·홍파동 위주로 상승세를 보였다.

강남권의 경우 송파구(0.75%→0.38%)는 잠실·가락동, 양천구(0.60%→0.55%)는 목·신정동, 서초구(0.65%→0.45%)는 반포·잠원동 재건축 단지, 영등포구(0.66%→0.45%)는 신길·여의도동 역세권 위주로 상승했다.

국토교통부 실거래가 공개시스템에 따르면 성동구 옥수동 ‘옥수파크힐스’ 전용 59㎡는 이달 21억원에 거래돼 4개월 전 대비 2억5000만원 올랐다. 양천구 목동 ‘목동신시가지7단지’ 전용 66㎡ 역시 7월 25억4600만원에 거래되며 3개월 전과 비교해 3억4600만원 상승했다.

서울 아파트 매매수급지수는 101.9를 기록해 전주(103.7)보다 내렸다. 매매수급지수는 100을 기준으로 0에 가까울수록 매도자가 많고, 200에 가까울수록 매수자가 많은 시장을 의미한다. /전지원 기자

KB금융, 일·가정 양립 환경 조성 ‘감사패’

재채용 조건부 퇴직제도 등
다양한 저출생 지원사업 운영

KB금융그룹은 지난 9일 저출산고령사회위원회(이하 저고위)로부터 저출생 극복 지원과 일·가정 양립 환경 조성을 선도한 공로를 인정받아 감사패를 받았다고 10일 밝혔다.

앞서 양종희 KB금융 회장은 “우리 사회의 존립을 위협할 정도로 절박한 저출생 문제는 모두가 함께 해결해 나가야 할 매우 중요한 과제”라고 강조한 바 있다. 이러한 철학을 기반으로 KB금융은 일과 가정이 양립할 수 있는 문화

를 만들고 돌봄 공백을 해소하는 등 아이 키우기 좋은 환경 만들기에 앞장서고 있다.

지난해 KB금융은 출산휴가, 육아휴직 등 저출생 대책의 사각지대에 놓여 있던 소상공인을 지원하고자 서울시 등 전국 주요 지자체와 소상공인의 출산·육아 환경 개선을 위해 총 사업비 135억을 지원하는 업무협약을 맺은 바 있다. 출산휴가·육아휴직 대체인력 인건비 지원, 아이돌봄서비스 제공, 출산·육아 응원금 지급 등 소상공인 맞춤형 저출생 지원사업을 펼치고 있다.

주요 계열사인 KB국민은행은 일과



양종희 KB금융그룹 회장(왼쪽)과 주형환 저출생고령사회위원회 부위원장이 지난 9일 여의도 KB국민은행 신관에서 기념촬영을 하고 있다.
/KB금융그룹

가정의 양립 및 저출생 문제 해결에 앞장서기 위해 다양한 임직원 복지 제도

를 운영하고 있다. ▲육아를 위한 재채용 조건부 퇴직제도 ▲출생 장려금 지원 ▲난임 의료비 지원 강화 ▲배우자 출산 휴가 확대 ▲육아기 근로시간 단축 이용 활성화 등 임직원의 개별적 상황에 적합한 탄력적인 근무 환경 및 복지를 제공하고 있다.

2023년말 금융권 최초로 도입한 ‘재채용 조건부 퇴직제도’는 2년의 육아휴직 기간을 모두 사용한 직원을 대상으로 퇴직 시 3년 후 재채용 기회를 제공해 총 5년의 육아 기간을 보장하는 제도다.

올해는 육아휴직 기간도 2년에서 2년 6개월로 확대하고 초등학교 입학기 근로시간 단축제도를 개선하는 등 꾸준히 양육친화적인 제도를 강화하고 있다.

/안상미 기자 smahn1@