

카드사, 스테이블코인 기술검증 박차... 결제망 선점 올인

신한 차세대 결제망 기술검증 마쳐
포인트 토큰화·코인 전환 테스트
KB 솔라나·안랩블록체인과 맞손
지갑생성·결제승인 등 검증 진행
토스 '화폐 3.0' 비전 공개



주요 카드사들이 스테이블코인 현실화를 대비하고 있다. 가상자산 코인 관련 이미지. /뉴스시스

카드사들이 스테이블코인 기술 검증과 실증 작업에 박차를 가하고 있다. 스테이블코인 기술을 활용한 신사업 발굴 기대감이 확산되는 이유다. 또 핀테크 기업과의 가상자산 결제망 주도권 경쟁도 치열해질 전망이다.

15일 업계에 따르면 신한카드는 최근 스테이블코인과 블록체인 기술을 활용한 차세대 결제망 기술검증(PoC)을 마쳤다. 블록체인 네트워크에서 테스트용 코인을 발행하고, 마이신한포인트의 토큰화 및 코인 전환을 테스트했다.

또한, 스테이블코인을 통한 고객과 가맹점 지갑 간(W2W) 직접 결제와 카

드대금 납부 시나리오를 검증했다. 체크 모드 시에는 스테이블코인이 즉시 출금되고 신용 모드 시 스테이블코인을 담보로 결제 한도가 부여되는 '하이브리드' 카드 테스트도 진행했다.

KB국민카드 역시 블록체인 네트워크 기업 솔라나와 손잡고 가맹점 결제 환경 내 가상자산 결제를 구현하는 과

정에서 발생할 수 있는 기술적 이슈를 점검했다.

디지털자산 인프라 기업 안랩블록체인컴퍼니와도 협력했다. 스테이블코인 지갑 생성 및 관리, 결제 승인, 정산 처리에 이르는 전 과정에 대한 기술검증을 진행했다. 블록체인은 거래 기록을 공유하는 분산형 시스템으로, 중간 기관을 줄이고 거래를 처리할 수 있는 인프라다. 스테이블코인은 법정화폐와 가치가 연동된 디지털 화폐로, 블록체인 결제망을 바탕으로 결제가 이뤄진다.

카드업계 관계자는 "지급 결제로 할 수 있는 다양한 것을 시도해봤다고 보면 된다"며 "(스테이블코인 관련) 특허 출원 등도 준비하고 있다"고 말했다.

카드사들이 스테이블코인 결제망 실무 테스트에 나서는 배경은 업계 수익 구조 둔화와도 연결돼 있다. 가맹점 수수료 인하 등으로 기존 수익 기반이 약화된 카드사들이 스테이블코인을 중심

으로 기존 수익 모델을 대신할 신사업을 모색하고 있는 것.

특히, 원화 스테이블코인이 법제화된 후 카드사들의 스테이블코인 결제망이 확산되면 카드사들은 결제대행업체(VAN)나 전자결제지급대행(PG)사에 지급하는 수수료를 절감할 수 있다.

아직 원화 스테이블코인 법제화가 이뤄지지 않아 변수는 남아 있다. 다만, 업계는 가상자산 인프라 구축에 상당한 시간과 비용이 드는 만큼 선제적으로 기술 기반을 확보해 결제 시장 다변화에 미리 대비하겠다는 방침이다.

핀테크 기업과 가상자산 결제망 주도권 경쟁도 한층 치열해질 전망이다. 최근 카카오페이와 토스 등 주요 플랫폼 사업자들도 스테이블코인을 중심으로 한 결제 생태계 구축에 속도를 내고 있기 때문이다.

금융 플랫폼 토스는 스테이블코인을 중심으로 한 '화폐 3.0' 비전을 공개했

다. 특히, 신한카드도 최근 실증에 착수한 '프로그래머블 머니' 기술 기업을 중심으로 한 청사진을 제시했다. 프로그래머블 머니는 돈 자체에 로직이 내장돼 일정 조건만 충족하면 자동으로 거래가 실행되는 기술이다.

신원근 카카오페이 대표 또한 "원화 스테이블코인의 글로벌 생태계 구축에 기여하고자 한다"며 "법·제도 정비가 완료되는 시점에 맞춰 원화 스테이블코인 생태계를 빠르게 대중화할 수 있게 하겠다"는 포부를 밝혔다.

업계 관계자는 "스테이블코인 기반 결제 환경에 대비해 글로벌 파트너와 협력을 확대하며 기술적·운영적 준비를 지속하고 있다"며 "앞으로도 관련 법·제도 및 감독 방향을 충분히 고려해 안정적인 편리한 결제 환경을 구축해 나갈 것"이라고 말했다.

/안재신 기자

wotjis4187@metroseoul.co.kr



metro

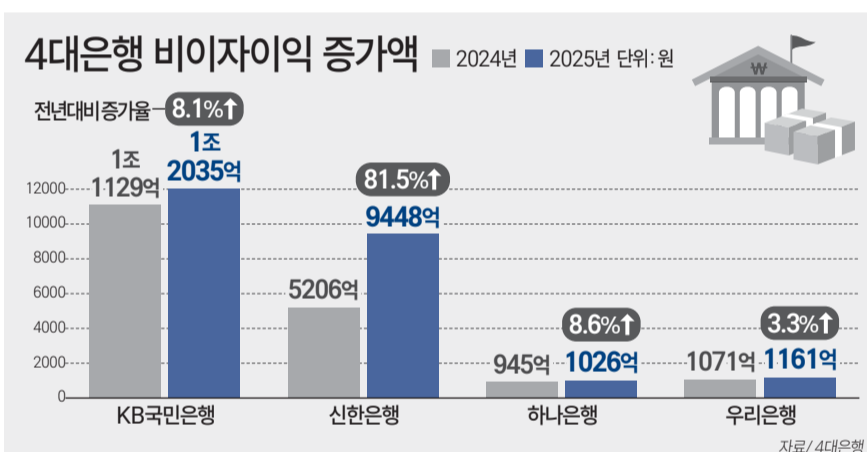
대출규제 발목... 은행, 자산관리 등 새먹거리 찾는다

국민, WM·퇴직연금 성장축 삼아
신한, AI 활용 생활금융 고도화
하나, 외환·해외사업 확대 나서

은행권이 '이자장사'에서 벗어나 비이자이익 중심의 수익구조 전환에 속도를 내고 있다. 금융당국의 가계대출 관리 강화로 이자이익 확대에 한계가 뚜렷해지면서 자산관리(WM), 플랫폼, 기업금융(IB), 해외사업 등 새 먹거리 확보 경쟁이 본격화하는 모습이다.

15일 금융권에 따르면 금융당국은 올해 가계대출 증가율 목표치를 1.5%로 제시했다. 이는 물가상승률(2%)을 밑도는 수준으로, 실질 기준으로는 자산성장세가 둔화하거나 사실상 자산이 역성장할 수 있다.

KB국민 신한 하나 우리 NH농협 등 5대은행은 당초 2% 안팎으로 잡았던 가계대출 성장계획을 1% 안팎으로 조정해야 하는 상황이다. 이럴 경우 주택 거래 회복 등으로 대출 수요가 늘더라도 총량규제로 인해 신규대출은 중단해야 한다.



이에 따라 은행권은 자산관리(WM), 퇴직연금, 기업금융, 해외사업, 생활금융 플랫폼 등 비이자이익 확대를 위한 사업포트폴리오 재편에 속도를 내고 있다.

KB국민은행은 자산관리(WM)와 퇴직연금 부문을 핵심 성장축으로 삼고 있다. 고액자산가와 은퇴자 고객을 겨냥한 맞춤형 자산관리 서비스를 강화하고 퇴직연금 시장 점유율 확대를 통해 안정적인 수수료 수익 기반을 넓혀나갈 계획이다.

신한은행은 인공지능(AI)과 디지털 플랫폼을 활용한 생활금융 서비스 고도화에 집중하고 있다. 앱 기반 자산관리, 보험, 결제 등 비금융 서비스를 연계해 고객 체류시간을 늘리고 플랫폼 수익성을 높여나갈 계획이다.

하나은행은 외환·해외사업 강점을 앞세워 글로벌 부문 비이자이익 확대에 힘을 쏟고 있다. 해외 네트워크를 기반으로 외환수수료와 현지 금융사업을 키우는 동시에, 기업금융과 투자은행(IB) 부문 경쟁력도 강화하고 있다. 우리금융

그룹과 NH농협금융지주는 기업금융, 지역 밀착형 생활금융, 디지털 서비스 확대를 통해 수익 다변화에 나서는 모습이다. 특히 기업대출, 공급망 금융, 플랫폼 연계 서비스 등에서 새로운 수수료 수익원 발굴에 공을 들이고 있다.

실제로 KB국민은행의 순수수수료 이익은 지난해 1조2035억원으로 전년 대비 8.1% 증가했다. 신한은행은 같은 기간 5206억원에서 9448억원으로 81.5% 늘었다. 하나은행과 우리은행은 1조 0260억원, 1161억원으로 각각 8.6%, 3.3% 확대됐다.

다만 비이자이익 확대가 단기간에 은행의 이자이익을 대신하긴 어렵다는 지적도 나온다. 자산관리 수수료는 금융시장 변동성에 영향을 받고, 플랫폼 사업 역시 초기 투자 비용이 큰 탓이다.

금융권 관계자는 "예대마진 중심의 수익구조는 한계에 직면했다"며 "단기 실적 방어를 넘어 고객 기반 확대와 디지털 경쟁력 확보를 위한 체질 개선이 불가피한 상황"이라고 말했다.

/나유리 기자 yul115@



GS건설 임직원들이 에너지 절감 프로그램 '자! 이지(easy) 챌린지'에 참여하며 엘리베이터 대신 계단을 이용하고 있다. /GS건설

GS건설 에너지 절감운동 동참 점심시간 소등 캠페인

GS건설은 전사 차원의 에너지 절감 활동을 강화하고, 임직원들의 참여를 기반으로 한 실천 프로그램을 새롭게 도입한다고 15일 밝혔다.

GS건설은 그간 본사사옥인 서울 종로구 '그랑서울', R&D센터가 위치한 서초구 'GS건설 서초타워' 중심으로 에너지 절감을 지속적으로 실천해 왔다. 여름철에는 빙축열 시스템을 활용해 냉방 효율을 높이고, 점심시간에는 소등 캠페인을 전개했다.

GS건설은 이번 정부차원의 절감 운동에 적극 동참하기 위해 새롭게 회사 차원의 에너지절감 운영 시스템을 개선하고, 에너지 절감을 위한 참여형 프로그램을 진행한다.

사내 에너지 절감 활동은 실제 임직원들의 평소 엘리베이터, 출퇴근 데이터를 분석해 직원들의 불편을 최소화할 수 있도록 구성했다. 먼저 업무시간 이후 사무실 일괄소등 횡수를 기존 2단계 소등에서 임직원들의 퇴근시간 데이터를 반영해 5단계 순차 소등으로 변경했다. 출퇴근 시간, 점심시간을 제외한 비혼잡 시간대(오전 09시 ~ 11시, 오후 14시 ~ 16시)에는 본사 그랑서울 건물 엘리베이터 일부 운행 중지할 예정이며, 차량 5부제 참여도 병행한다.

GS건설은 이날부터 임직원들이 직접 참여하는 에너지 절감 프로그램 '자! 이지(easy) 챌린지'를 진행한다.

/안상미 기자 smahn1@

부자 60%, 올해 금융 수익률 10% 기대

하나금융연구소, 부자 포트폴리오 5년간 부동산·금융 비중 유사해져
주식·ETF 등 투자성향 '적극적' 변화

부자들의 자산 관리가 바뀌고 있다. 고금리·고환율·저성장 국면이 장기화하면서 부동산 중심의 자산배분 전략에서 벗어나 금융투자 비중을 늘리려는 움직임이 뚜렷해지고 있다. 경기 개선 기대가 살아나는 가운데, 자산가들은 부동산보다 실물경기 회복 가능성에 무게를 두며 올해 자산 포트폴리오를 보다 유연하게 재편하는 모습이

하나금융연구소 15일 발표한 '부자, 부동산보다 금융에서 기회 찾아' 보고서에 따르면 부자의 60%가 2026년 금융 목표 수익률은 10% 이상을 기대했다. 지난해까지는 예금선호가 가장 높았지만, 상장지수펀드(ETF) 등으로 관심이 이동한 것이다.

◆ 금융으로 옮겨가는 자산 배분

부자들은 지난해 총자산이 2024년 대비 증가했다. 2024년과 비교해 2025년에는 부동산 가치 상승폭이 더 커 총자산 내 금융자산의 비중이 축소됐다. 그러나 최근 5년간 포트폴리오 변화를 보면 부동산과 금융자산의 비중이 유

사해지는 모습이다.

특히 금융자산내에서도 투자성향이 보다 적극적으로 바뀌고 있다. 예금·적금 등 안전자산 중심에서 벗어나 주식과 ETF 등 시장형 상품으로 자금이 이동하는 것이다.

부자들은 자산관리의 궁극적 목표를 상속·증여로 보고 있다. 부자들을 대상으로 자산이전에 대한 인식을 조사한 결과 부자의 68%는 '재산을 많이 물려줄수록 후손의 삶에 성장의 기회가 생긴다'는 데 동의했다.

부자들의 대부분은 분산증여를 활용했다.

부자들 중 57%는 증 상속과 분산 증여를 함께 계획했다. 또 시점을 나눠 증여하는 방식과 관련해, 응답자의 과반

은 이미 자산 일부를 증여한 것으로 나타났다. 결혼을 포함해 주택 구입, 사업 자금 등 자녀가 목돈이 필요한 경우 이전하는 것이다.

◆ 모임이 투자 성향도 바꿨다

아울러 부자의 83%는 정기적 모임이 많은 것으로 나타났다. 모임의 가장 큰 가치는 '친목 도모와 즐거움'이지만 자산운용에도 직간접적 영향을 미친다. 모임 참여자는 ETF에 더 많은 자산을 배분했으며(미참여자의 1.5배 수준)연금자산도 더 많이 확보한 반면, 모임 미참여자는 예금 등 현금성 자산에 더 많은 돈을 예치(참여자의 1.4배)해 금융 수익 측면에서 모임 참여자가 더 유리할 수 있음을 보여준다.

/나유리 기자