

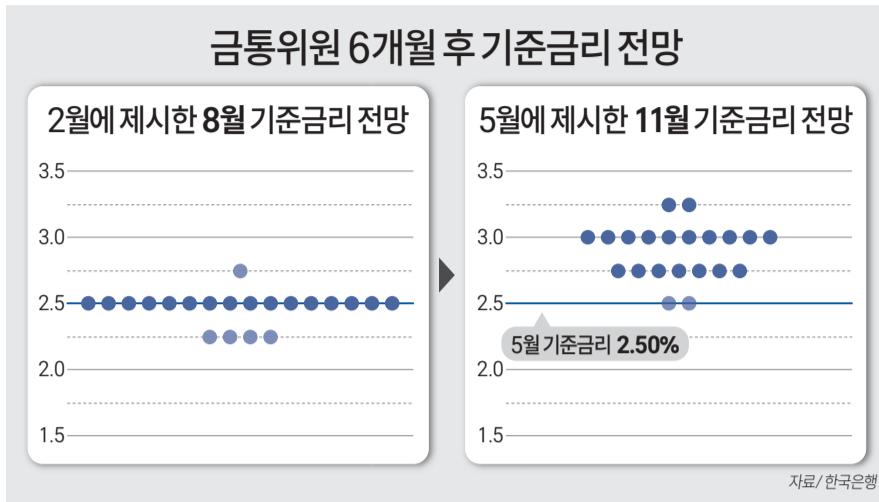
“기준금리 동결 했지만... 적절한 시기 ‘인상’, 갈 길 명확”

한은 금통위, 연 2.50% 유지
 신현승 총재 “물가·성장·환율 등 인상 가능성 열어둔 동결 가까워”
 반도체 호조·IT 수출·증시 호황 등 올해 GDP 성장률 전망 2.0%~2.6%

한국은행이 기준금리를 연 2.50%로 동결했지만 통화정책의 무게중심은 인상 쪽으로 이동했다. 신현승 총재는 물가와 성장, 환율, 부동산 흐름을 들어 “갈 길이 비교적 명확하다”고 밝히며 금리 인하 기대에 선을 그었다.

신 총재는 28일 금융통화위원회 통화정책방향 결정회의 직후 열린 기자간담회에서 “향후 적절한 시기에 기준금리를 인상할 필요가 있다고 판단된다”고 말했다. 이어 “금리인상의 시기와 속도는 앞으로 입수되는 데이터를 토대로 물가상승압력의 확대 정도와 경기 개선 흐름, 금융안정 상황 등을 점검하면서 결정해 나갈 것”이라고 밝혔다.

이날 금통위는 기준금리를 현 수준인 연 2.50%에서 유지했다. 그러나 이번 동결은 경기 둔화에 대비한 완화적 동결이



라기보다 중동사태와 반도체 경기 흐름을 더 확인하기 위한, 인상 가능성을 열어둔 동결에 가까웠다.

◆ “언제·얼마나 빨리·어디까지”

신 총재는 금리 인상 문제를 세 가지로 나눠 봐야 한다고 설명했다. 그는 “언제 올리느냐, 또 얼마나 빨리 올리느냐, 또 어디까지 올리느냐, 그 세 가지 문제를 봐야 한다”며 “이번에 점도표를 보시면 어느 정도 이 세 가지 질문의 해답이 보이지 않을까 생각한다”고 말했다.

금통위 내부 기류도 인상 쪽으로 기울

었다. 장용성 위원과 유상대 위원은 이날 기준금리를 2.75%로 인상하는 것이 바람직하다는 소수의견을 냈다. 6개월 후 조건부 금리전망도 직전 회의보다 상향되면서 시장의 관심은 인하 시점이 아니라 인상 시기와 폭으로 옮겨갔다.

다만 신 총재는 이번 결정이 금통위 내부의 방향 차이 때문은 아니라고 설명했다. 그는 “물가를 보나 성장을 보나 환율과 부동산을 보나 금융을 보나 대체로 인식은 다 같이 했다”며 “소수의견이라고 하는 것은 대체로 같은 틀, 같은 의견 하

에서 전략적인 차이”라고 말했다.

선제 인상론에 대해서도 여지를 남겼다. 신 총재는 “금리를 올리는 것도 그 당 위성에 대해서는 충분히 설득력 있게 그런 케이스를 만들 수가 있었다”면서도 “불확실성에 조금 더 무게를 두고 약간 지켜보자는 의견이 무게중심을 이뤘다”고 설명했다.

◆ 성장률 2.6%-물가 2.7%

한은이 매파적(통화 긴축정책 선호) 메시지를 낸 배경은 성장과 물가 전망의 동반 상향이다. 한은은 올해 국내총생산(GDP) 성장률 전망치를 기존 2.0%에서 2.6%로 올렸다. 중동전쟁이 성장률을 낮추는 요인으로 작용하겠지만 반도체 경기 호조와 정보기술(IT) 수출 확대, 추가경정예산, 증시 호황이 이를 상쇄한다는 판단이다.

신 총재는 1분기 성장률이 1.7%를 기록한 점을 언급하며 “성장도 상당히 지금 견조하다”고 평가했다. 특히 반도체 사이클에 대해서는 “단순히 그냥 순환적인 일시적인 현상보다는 상당 기간 지속될 것이라는 그런 의견에 무게를 줌 싶은 게 옳을 것 같다”고 말했다.

물가는 더 직접적인 인상 명분이다. 한은은 올해 소비자물가 상승률 전망치를 2.2%에서 2.7%로, 근원물가 전망치를 2.1%에서 2.4%로 각각 올렸다. 신 총재는 유가 상승의 직접 효과뿐 아니라 공산품·서비스 가격으로 번지는 간접 효과, 기대인플레이션과 임금으로 이어지는 2차 파급효과를 경계했다.

금융안정 변수도 같은 방향을 가리키고 있다. 원달러 환율은 1500원 인덱스에서 높은 변동성을 보이고 있고, 수도권 주택가격과 가계부채도 다시 고개를 드는 양상이다. 신 총재는 “기준금리를 앞으로 상향함으로써 이런 여러 가지 요소를 일관성 있게 관리하는 기회가 될 것 같다”고 말했다.

신현승 총재 첫 금통위의 메시지는 동결보다 인상에 가까웠다. 한은은 당장 금리를 올리지는 않았지만, 시장에는 다음 정책 방향이 인하나 아니라 인상이라는 점을 분명히 알렸다. 향후 기준금리 경로는 중동사태와 국제유가, 반도체 경기, 환율, 수도권 주택시장과 가계 부채 흐름에 따라 결정될 전망이다.

/김주형 기자

gh471@metroseoul.co.kr



metro

은행권, 시니어·외국인 위한 ‘타깃 금융’ 본격화

65세 이상 시니어 인구 전체의 21% ‘노후 재테크’ 자산관리 수요 많아
 체류 외국인 283만명, 인구의 5% 환전 수수료 발생, 전용대출 등장



우리은행 시니어 플러스 영업점 내에 마련된 고령자 휴식 공간. 금융 상담에 앞서 시니어 고객 간에 여가 활동 공간으로 사용될 수 있도록 바둑판도 마련돼 있음. /나유리 기자

은행권이 은퇴 이후의 시니어나 외국인 등 특정 계층을 겨냥한 ‘타깃 금융’을 본격화하고 있다. 대출 규제와 금리 인하 기조로 이자이익의 성장에 제동이 걸린 만큼 자산관리나 환전, 송금 등 각종 금융 서비스 이용률이 높은 고객을 확보해 수익성을 확대한다는 전략이다.

28일 금융권에 따르면 국내 주요 은행들은 특정 고객 계층을 공략하는 ‘타깃(Target·표적) 금융’에 속도를 내고 있다. 정부의 대출 규제와 기준금리 인하 기조로 이자이익의 성장세가 꺾인 만큼, 각종 수수료가 발생하는 금융 서비스 이용률이 높은 집단을 공략해 비이자이익을 확대한다는 포석이다.

은행권이 가장 주목하는 세대는 은퇴 이후의 ‘시니어 세대’다. 지난해 말 65세 이상인 시니어 인구는 1084만명을 기록했다. 전체 인구의 21.2%다. 시니어 세대

최근에는 점포 수를 줄이는 대신 일부 매장을 ‘시니어 특화 점포’로 개편하고 있다. 방문 거래를 선호하는 시니어 고객을 유치하기 위해서다.

고령자를 위한 자산관리(WM) 서비스도 주요한 시장으로 떠올랐다. 베이비부머 1세대(1955~1963년생), 2세대(1964~1974년생)의 은퇴가 본격화하고 있고, 최근에는 고령자들의 ‘노후 재테크’에 대한 관심이 커져서다. 주요 은행들이 수도권에서 운영 중인 WM특화 점포에서는 자산관리전문가(PB)가 퇴직·연금·재테크·상속 등 각종 상담을 종합해 제공한다. 특히 과거에는 고액자산가를 중심으로 WM시장이 운영됐지만, 최근에는 일반 시니어 고객을 위한 각종 상담 서비스도 제공하는 추세다.

국내 체류 외국인 근로자를 비롯한 ‘외국인’ 고객도 주요한 타깃이다. 지난해 말 기준 국내 체류 외국인은 약 283만명으로, 전체 인구의 약 5%에 해당한다. 특히 외국인 고객은 환전이나 송금 등 수수료가 발생하는 각종 금융 서비스 이용률이 높으며, 계좌 발급이 까다로운 만큼 특

정 은행과의 장기 거래를 선호한다. 또한 최근에는 대안정보나 기업 보증을 활용한 외국인 전용 대출도 시장에 등장했는데, 일반 대출과 비교해 수익성이 높은 편이다.

외국인의 금융 수요가 분명한 가운데 4대은행은 평택·안산·김포 등 수도권의 외국인 밀집지역에 외국인·다문화 직원을 배치하고 실시간 통역을 제공하는 ‘외국인 특화 점포’를 설치해 운영 중이다. 또한 인터넷·모바일 뱅킹에서도 다국어 번역 서비스를 운영하는 한편, 전용 상품을 공급하고 각종 생활 정보를 제공하는 외국인 전용 앱도 다수 등장했다.

계절근로자(E-8)나 고용허가제(E-9)를 활용한 체류 노동자가 많은 비수도권에서도 주요 지방은행(부산·iM·경남·광주·전북) 주도로 외국인 금융이 활성화됐다.

시중은행의 한 관계자는 “비이자이익 확보가 주요한 목표로 부상한 만큼, 각 은행권들도 시니어나 외국인 등 수익성이 높은 고객 확보에 힘쓰고 있다”고 설명했다. /안승진 기자 asj1231@

카드 현금서비스 이용액 역대 최저

간편결제·신용카드 확산 영향
 한은, 지난 2월 이용액 4.3조

개인 현금서비스 이용액이 감소하고 있다. 현금을 사용하지 않는 소비 패턴이 자리 잡으면서다. 현금서비스 시장 축소 흐름이 지속될 수 있을 것인 전망이 나온다.

28일 한국은행 경제통계시스템에 따르면 지난 2월 개인 현금서비스 이용 금액은 4조2916억원 수준으로 집계됐다. 현금서비스 이용 금액이 4조원 초반까지 줄어든 것은 지난 2021년 이후 5년 만이다.

이용 건수도 감소세다. 같은 기간 개인 현금서비스 월간 이용 건수는 399만1000건으로, 지난해 9월(449만7000건) 이후 꾸준히 감소하다 올해 처음으로 400만건 밑으로 떨어졌다. 관련 통계를 집계하기 시작한 2000년대 초반 이후 역대 최저다.

현금서비스는 현금자동입출금기(ATM) 등을 통해 즉시 현금을 인출할 수 있는 단기카드대출 서비스다. 2000년대 초반에는 신용카드 이용 금액 중 현금서비스 비중이 매년 50%에 육박할 정도로 수요가 컸다. 지난 2003년 1월 이용 건수는 3248만4000건으로, 현재보다 8배 이상 많았다.

간편결제 및 신용카드 확산으로 현금 사용이 급감하고 있다.

실제 지난해 국내 개인의 월평균 현금 지출액은 32만4000원으로, 4년 전인 2021년과 비교하면 36% 감소했다. 반면, 네이버페이·카카오페이·토스 등 간편결제 3사의 결제금액은 100조원을 넘어섰고, 신용카드 승인 건수 역시 297억8000만건으로 전년 대비 3.1% 증가했다.

ATM 기기 감소 역시 현금서비스 수요 위축 요인 중 하나로 꼽힌다. 과거에는 ATM을 통해 즉시 현금을 인출하는 방식의 이용이 많았지만, 최근 현금 사용 감소로 인해 ATM 기기가 줄어 들면서 서비스 이용 장벽이 높아진 것이다.

/안재선 기자 wotjs4187@

동작 ‘썬더 힐’ 1순위 청약 경쟁률 32대 1

‘아크로 리버스카이’ 20대 1 기록
 고분양가 논란 속 청약 열기 재확인

고분양가 논란에도 서울 동작구 재개발 대어로 꼽힌 흑석동 ‘썬더 힐’과 노량진동 ‘아크로 리버스카이’가 1순위 청약에서 두 자릿수 경쟁률을 기록했다. 앞서 특별공급에 이어 일반공급에서도 수요가 이어지며 동작구 뉴타운 일대 청약 열기가 재확인됐다는 평가가 나온다.

28일 한국부동산원 청약홈에 따르면

대우건설이 흑석11구역을 재개발해 공급하는 ‘썬더 힐’은 일반공급 1순위 청약에서 211가구 모집에 6860명이 신청해 평균 32.51대 1의 경쟁률을 기록했다.

가장 높은 경쟁률은 전용 84㎡ 타입으로 1가구 모집에 78명이 몰렸다. 이어 전용 49㎡B 60.5대 1, 전용 84㎡A 60.2대 1, 전용 39㎡A 57대 1 순으로 집계됐다.

앞서 진행된 특별공급에서도 221가구 모집에 4931명이 신청하며 평균 22.3대 1의 경쟁률을 보였다.

썬더 힐은 서울 동작구 흑석동 일대

를 재개발하는 단지로 지하 6층~지상 16층, 30개 동, 전용 39~150㎡, 총 1515가구 규모로 조성된다. 이 가운데 일반분양 물량은 전용 39~84㎡ 432가구다. 전용면적별 최고 분양가는 ▲39㎡ 12억2450만원 ▲49㎡ 16억7510만원 ▲59㎡ 22억4700만원 ▲84㎡ 29억7820만원이다. 국민평형 기준 역대 최고 수준이다.

DL이앤씨가 노량진8구역 재개발을 통해 공급하는 ‘아크로 리버스카이’ 역시 같은 날 1순위 청약 열기를 진행했다. 132가구 모집에 2611명이 신청해 평균 19.78대 1 경쟁률을 기록했다.

전용 44㎡는 47가구 모집에 307명이 신청하며 76.75대 1로 최고 경쟁률을 기록

했으며 전용 51㎡C 62.2대 1, 전용 59㎡A 57.7대 1 순으로 이어졌다.

아크로 리버스카이는 서울 동작구 노량진동 일대에 지하 4층~지상 최고 29층, 10개 동, 총 987가구 규모로 조성된다. 전용 84㎡ 분양가가 25억1830만~27억9580만원에 달한다.

업계에서는 최근 대출 규제 강화 속에서도 서울 핵심지 신축 아파트 선호가 이어지며 청약 수요가 견고하게 유지된 것으로 보고 있다.

두 단지 모두 당첨자 발표는 다음 달 5일 진행된다. 계약일정은 썬더 힐이 다음 달 16~18일, 아크로 리버스카이는 같은 달 20~24일이다. /성채리 인턴기자 cr56@