

# ‘모임통장’ 생활금융 플랫폼 확장 은행권, 고객유치 승부처 떠올라

IBK·토스·신한 등 서비스 강화  
증시 자금이동 방어 역할 ‘톡톡’  
소비성향 파악, 상품추천 등 활용  
카카오, 잔액 11.6조 가장 많아

주요 은행이 모임통장을 단순한 친목회비 관리 수단을 넘어 종합 생활금융 플랫폼으로 확장하고 있다. 한 번에 여러 고객을 확보할 수 있는 데다 이용자 이탈률도 낮아, 모임통장이 은행권의 새로운 고객 유치 승부처로 떠오르고 있다는 판단에서다.

21일 금융권에 따르면 IBK기업은행은 최근 아이원뱅크(i-ONE Bank) 앱을 통해 기존 계좌를 모임통장으로 연동하거나 신규 모임통장을 개설해 모임을 운영할 수 있는 ‘IBK모임 서비스’를 출시했다. 모임서비스를 통해 개인고객과의 접점을 확대하고 생활금융 플랫폼 경쟁을 강화하겠다는 전략이다.

토스뱅크는 오는 8월부터 기존 2000원 이턴 모임카드 발급 수수료를 없앤다. 신

한은행도 월별 모임비 사용 내역을 요약해주는 브리핑 기능과 모임원에게 선물을 보낼 수 있는 기능을 신설하는 등 서비스 고도화에 나섰다.

은행들이 모임통장 혜택을 강화하는 것은 모임통장이 증시로의 자금 이동을 막는 수신 방어막 역할을 할 수 있어서다. 고객이 모임통장을 이용하면 회비 납부와 송금, 카드 결제, 간편결제 등 다양한 금융서비스를 자연스럽게 함께 이용할 수 있다. 이는 급여계좌와 투자, 보험 등 다른 금융상품 이용으로 이어질 가능성도 높다. 은행 입장에서 고객의 일상적인 금융활동을 자사 플랫폼 안에 묶어둘 수 있는 기반이 되는 셈이다.

특히 모임통장을 통해 축적되는 생활데이터의 가치도 커지고 있다. 모임의 성격과 회비 납부 주기, 소비처, 결제 규모 등을 분석하면 고객의 소비 성향과 금융수요를 보다 정교하게 파악할 수 있다. 이를 토대로 맞춤형 카드와 예·적금, 대출, 보험 상품을 추천하는 등 비이자의 확

대에도 활용할 수 있다.

모임통장 잔액이 가장 많은 카카오뱅크의 경우 잔액이 2021년 3조8000억원에서 2024년 8조4000억원, 지난해 10조7000억원으로 꾸준히 증가했다. 특히 증시로의 머니무브가 본격화된 올해 1분기에는 11조6000억원으로 늘며 전체 수신증가액의 90%를 차지해 수신 성장을 견인했다.

업계에서는 앞으로 모임통장이 단순한 공동계좌를 넘어 여행 경비 정산과 공동저축, 공동투자, 지역 커뮤니티 등 다양한 생활 서비스와 결합할 것으로 보고 있다.

금융권 관계자는 “과거에는 모임통장이 회비를 걷고 지출 내역을 확인하는 수준에 머물렀다면, 최근에는 정산과 결제, 선물하기, 공동저축까지 기능이 확대되고 있다”며 “은행 간 경쟁도 상품 금리보다 생활밀착형 서비스 경쟁으로 옮겨가는 분위기”라고 말했다.

/나유리 기자

yu115@metroseoul.co.kr



metro



서울 용산구 남산에서 아파트 단지가 내려다 보이고 있다.

/뉴시스

## “무이자 할부 카드로 취득세 부담 덜어요”

우리, 31일까지 할부응모 이벤트  
KB, 지방세 부분 무이자 할부 진행  
삼성, THE VIP 회원에 무이자 할부

수도권 집값 상승이 지속되면서 취득세 무이자 할부 혜택을 제공하는 신용카드를 찾는 사람이 늘고 있다. 집값이 오르면서 높은 주택 취득세 과표 구간에 진입하는 사례가 늘면서다.

21일 업계에 따르면 취득세 무이자 할부를 제공하는 신용카드를 찾는 고객 수요가 커졌다. 수도권 집값 상승으로 주택 매입자의 취득세 부담이 가중되면서다. 취득세는 주택 취득 당시의 가액에 일정 세율을 곱해서 계산되는 만큼 수도권 집값이 상승하면 세 부담이 늘 수밖에 없다.

실제 한국부동산원의 주간 아파트 가격 동향에 따르면 지난 13일 기준 서울 아파트 매매 가격은 전주 대비 0.30% 올랐다. 경기 지역도 0.21% 오르며 상승세를 이어갔다. 현재 주택 취득세 과표 구간은 1주택자 기준 집값이 6억원 이하일 경우 1%, 6억원 초과~9억원 이하인 경우 1%~3%(누진), 9억원 초과인 경우 3%다.

이에 따라 일부 온라인 커뮤니티를 중심으로 취득세 무이자 할부 혜택을 문의하는 글이 잇따르고 있다. 특히, 취득세와 관련해 “취득세 6개월 무이자 할부카드 추천을 부탁드립니다”와 함께 “취득세가 너무 비싼

거야냐” 등의 글이 게시되고 있다.

취득세 부담을 덜고 싶다면 카드사들의 국제·지방세 납부 이벤트에 주목할 필요가 있다. 취득세는 지방세에 속하는 세목이다.

실제 우리카드는 이달 31일까지 세금 납부 할부 응모 이벤트를 진행한다. 이벤트 추가 혜택으로 6·10·12개월 국제·지방세 부분무이자 할부 혜택을 지급한다.

부분 무이자 할부란 카드사가 이자 일부를 지원해 주는 것으로, 6개월 무이자 할부를 신청하면 1~3회차 유이자·4~6회차 무이자 조건이 적용된다. 10개월은 1~4회차 유이자·5~10회차 무이자, 12개월은 1~5회차 유이자·6~12회차 무이자 조건이다.

같은 기간 KB국민카드도 지방세 부분 무이자 할부 행사를 진행한다. 6개월 할부 결제를 이용하는 고객에게는 1~3회차 유이자·4~6회차 무이자 조건이다. 10개월, 12개월 부분무이자 할부는 일괄적으로 1~5회차는 고객 이자 부담, 6회차부터 무이자다.

우수고객(VIP) 혜택을 활용하는 것도 방법이다. 삼성카드는 ‘더 브이아이피(TH E VIP)’ 회원에게 세금을 포함한 대부분의 업종에서 2~5개월 무이자 할부 혜택을 제공한다. 더 브이아이피 자격 조건은 삼성카드 5년 이상 이용 및 직전 연도 3000만 원 이상 사용이다. /안재선 기자 wotjs4187@

## 금리 상승기... 은행 정기예금에 ‘뭉치돈’

5대 시중은행 정기예금 잔액 965조  
수신금리 인상에 보름새 15.9조 늘어

시장금리가 오르면서 시중은행 정기예금에 다시 뭉치돈이 몰리고 있다. 연 2%대로 떨어졌던 정기예금 금리가 최근 3% 수준까지 오르자 안전자산을 선호하는 ‘예테크’ 수요가 빠르게 유입되는 모습이다.

21일 KB국민·신한·하나·우리·NH농협 등 5대 시중은행에 따르면 지난 15일 기준 정기예금 잔액은 총 965조2949억원으로, 6월 말보다 15조8950억원 증가했다.

이는 지난해 5월 18조3953억원이 늘어난 이후 1년 2개월 만에 가장 큰 증가 폭이다. 금융권에서는 이 같은 추세가 월말까지 이어질 경우 2022년 10월 47조7231억원 증가 이후 3년 9개월 만에 최대 월간 증가 폭을 기록할 가능성이 있다는 관측도 나온다.

정기예금 잔액이 빠르게 늘어난 배경에는 은행권의 잇따른 수신금리 인상이 있다. 신한은행은 이날부터 비대면 주력 상품인 ‘쫄쫄한 정기예금’의 1년 만기 금리를 연 2.9%에서 3.2%로 0.3%포인트(p) 올렸다. 지난 20일 우리은행이 수신금리를 0.25~0.30%p 인상한 데 이은 조치다.



서울 시내의 한 건물에 시중은행 ATM 기계가 보이고 있다.

/뉴시스

인터넷전문은행들도 수신금리 인상에 나섰다. 케이뱅크는 지난달 30일 ‘코드K 정기예금’의 3~6개월 만기 금리를 0.10%p, 12개월 만기 금리를 0.20%p 올린 데 이어 이달 4일 1~3~6개월 만기 금리를 0.10%p 추가 인상했다. 이에 따라 3~6~12개월 만기 최고금리는 각각 연 3.30%, 3.40%, 3.61%로 높아졌다.

카카오뱅크도 지난 3일 주요 수신상품 금리를 최대 0.20%p 인상했다. 6개월 만기 정기예금 기본금리는 연 3.40%, 12개월 만기는 연 3.60%로 조정됐다. 토스뱅크 역시 ‘먼저 이자 받는 정기예금’ 금리를 최대 0.20%p 올려 12개월 만기 금리

를 연 3.40%로 높였다.

은행권의 수신 경쟁은 특판 상품으로도 번지고 있다. 신한은행은 창립 44주년을 기념해 이달 말까지 1조원 한도로 ‘신한 My플러스 정기예금’을 연 3.3%에 특별 판매한다. 오는 23일까지는 만 50세 이상 개인과 개인사업자를 대상으로 최고 연 3.4% 금리를 제공하는 ‘신한 SOL메이트 정기예금’을 3000억원 한도로 판매한다.

다만 금리 상승기에는 자금이 장기 예금보다 6개월 안팎의 단기에 예금에 더 몰릴 가능성이 크다는 분석이 나온다. 추가 금리 인상 가능성을 염두에 둔 고객들이 자금을 장기간 묶어두기보다 만기를 짧게 가져가려는 수요를 보일 수 있어서다. 은행 입장에서라도 장기간 높은 고정금리를 보장해야 하는 조달 부담을 줄일 수 있다.

증시 변동성이 커진 점도 예금 자금 유입을 부추긴 것으로 풀이된다. 위험자산의 불확실성이 확대된 가운데 예금금리가 3%대로 올라서면서 투자처를 정하지 못한 대가자금 일부가 상대적으로 안정적인 정기예금으로 이동하고 있다는 분석이다.

/나유리 기자

## 롯데건설, 공시체계 반영 재무적 영향 분석

2026 지속가능경영보고서 발간

롯데건설이 지속가능경영 활동과 ESG 경영 성과를 담은 지속가능경영보고서를 발간했다.

이번 보고서는 지속가능경영 국제 보고 표준인 ‘GRI 스탠다드 2021’과 IFRS의 S1(일반 공시 요구 사항)·S2(기후 관련 공시)를 준수해 작성됐으며, 주요 이슈에 대한 전략, 리스크 관리, 지표 및 목표 등

을 체계적으로 수록했다.

이번 보고서에는 ‘이중 중대성 평가(Double Materiality)’를 통해 도출한 핵심 4대 주제인 ▲안전보건 ▲기후변화 대응 ▲품질경영 ▲파트너사 동반성장 등을 별도로 구성해 상세히 다뤘다. 또한 지속가능경영 주요 성과에 대해 공시했다.

올해 보고서의 가장 큰 특징은 국제지속가능성기준위원회(ISSB), 유럽지속가능성 공시기준(ESRS), 한국 지속가능성

공시기준(KSSB) 등 국내·외 최신 지속가능성 공시체계를 반영해 ‘재무적 영향 분석’을 실시한 점이다. 특히 기후변화 관련 재무정보공개 협의체(TCFD)와 자연 관련 재무정보공개 협의체(INFD)의 권고안을 반영해 기후변화와 자연자본 이 기업에 미치는 리스크와 재무적 영향을 정밀하게 분석함으로써 글로벌 수준의 공시 신뢰도를 확보했다.

롯데건설 관계자는 21일 “ESG경영 고도화를 통해 고객에게 보다 나은 가치를 제공하고, 지속가능한 기업으로 성장하고자 노력하고 있다”고 말했다. /안상미 기자 smahn1@

## SC제일은행 ‘프라이빗 बैं킹’ 서비스 강화

초고액 자산가 대상 자산관리 솔루션  
신규고객 최대 1600만원 상당 혜택

SC제일은행이 초고액 자산가 고객을 겨냥한 프라이빗 बैं킹 서비스를 강화한다. SC제일은행의 강점인 글로벌 네트워크와 전문성을 활용한 자산관리 솔루션과 함께 각종 문화·라이프스타일 프로그램도 제공한다. 또 ‘추천 프로그램’을 운영해 신규 고객과 기존 고객 모두에게 특별 혜택을 준다.

SC제일은행은 예치자산 기준 10억원 이상의 프라이빗 बैं킹(PB) 고객을 대상으로 추천 프로그램을 운영한다고 21일 밝혔다. 신규 고객에는 상품 가입 규모에 따라 최대 1600만원 상당의 혜택을 제공하며, 가족이나 지인을 초대한 기존 고객에는 최대 5명까지 초대 고객 1인당 150만원 상당의 혜택을 제공한다.

SC제일은행은 SC그룹의 글로벌 자산관리 역량과 차별화된 비금융 서비스를 결합한 프라이빗 बैं킹 서비스를 운영 중이다. 고객 자산가 고객을 겨냥해 자산관리 상담은 물론, 글로벌 멘토링 프로그램이나 프라이빗 도슨트 투어 등 다양한 비금융 프로그램의 참여 기회를 제공하는 고



서울 종로구 SC제일은행 본점. /SC제일은행

객은 추천인과 피추천인이 함께 가까운 SC제일은행 영업점을 방문하고 직원을 통해 동의를 작성하면 된다. 이번 추천 프로그램의 상세한 세부 조건 및 참여 신청은 가까운 SC제일은행 영업점이나 PB 센터를 방문해 전문적인 상담을 거친 후 진행할 수 있다.

김지강 SC제일은행 고객자산가사업(Affluent·아플루언트)부문 부행장은 “SC제일은행 프라이빗 बैं킹 서비스의 독보적인 가치를 더 많은 고객이 경험할 수 있도록 이번 프로그램을 마련했다”며 “전문적인 자산관리 솔루션과 수준 높은 라이프스타일 혜택을 제공해 고객 만족도를 높여 나갈 것”이라고 말했다. /안승진 기자 asj1231@