

# KB국민은행, '똑똑한 ATM' 운영 확대

## 스마트 텔러머신 시연회 개최·운영

KB국민은행이 디지털 금융 강화를 위해 '스마트 텔러머신(STM)' 시연회를 개최하고 운영을 확대한다고 1일 밝혔다.

STM은 기존 금융 자동화기기(ATM)를 한 단계 업그레이드한 지능형 자동화기기다. 신분증 스캔, 손바닥 정맥 바이오인증, 화상상 담 등을 통해 영업점 창구에서 가능한 업무를 고객이 직접 처리할 수 있다.

고객은 STM을 통해 체크카드 신규 발급 및 재발급, 보안카드·OTP 발급, 통장 재발급·비밀번호 변경, 자동화기기(CD, ATM) 통장 출금 등록 등 영업점 창구업무를 직접 처리할 수 있다. 입출금 및 계좌 송금 등 기본적인 ATM 업무와 개인정보 변경 등도 가능



허인 KB국민은행장이 1일 '스마트 텔러 머신(STM)' 시연회에 직접 참여하고 있다. /KB국민은행

하다.

KB국민은행은 디지털 금융 혁신을 위해 지난 6월부터 강남역, 가산 디지털 종합금융

센터 등 일부 영업점에 STM 파일럿운동을 진행했다. 이달 말까지 전국 영업점 중 고객 디지털 금융 수요가 많은 곳을 선정해 총 30여 대를 추가 설치할 예정이다.

STM 운영 활성화를 위해 연말까지 STM 이용고객은 통장 재발급 수수료(3000원) 및 카드형 OTP 발급 수수료(1만 원)를 전액 면제하는 이벤트도 진행한다.

KB국민은행 관계자는 "KB국민은행은 이번 STM의 운영 확대를 통해 고객들에게 영업점 운영시간에 구애받지 않으면서 더욱 빠르고 편리한 고객 금융 서비스를 제공할 것이다"며 "앞으로 STM을 전국적으로 확산시켜 고객 중심의 금융환경 조성에 앞장서도록 최선을 다하겠다"고 말했다.

/나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

## KT&G

# 인도네시아에 대학생 봉사단 파견

KT&G가 인도네시아에 대학생 해외 봉사단을 파견해 오는 8월 10일까지 현지 봉사활동에 나선다고 1일 밝혔다.

이번 봉사단은 KT&G의 대학생 봉사단 '상상발전티어(Volunteer)' 42명과 인도네시아 대학생 12명, 임직원 11명 등 총 65명으로 이루어져, 인도네시아 '찌카랑(Cikarang)'의 저소득층 밀집지역인 '아스리(Asri)' 마을에서 생활 환경 개선을 위한 건축 봉사활동과 학교 교육봉사를 진행한다.

봉사단은 12일 간의 봉사를 마무리하며 한국과 인도네시아의 문화를 공유하는 교류행사도 마련했다.



KT&G가 인도네시아에 대학생 해외 봉사단을 파견한다. /KT&G

/박인용 기자 parkiu7854@

## 롯데홈쇼핑 강화군과 MOU... 농특산물 판로 지원

롯데홈쇼핑은 1일 강화군청과 강화 농특산물 판로 확대를 위한 상생 업무 협약(MOU)을 체결했다.

강화군청에서 진행된 이날 협약식은 롯데홈쇼핑 박재홍 온라인사업부문장과 유천호 강화군수를 비롯한 관계자들이 참석한 가운데 진행됐다. 주요 협약 내용은 ▲강화 농특산물 브랜드 마케팅 지원 및 판로 확대 ▲강화 지역 관광 자원 활용한 체험 및 여행 상품 개발 등이다.

롯데홈쇼핑은 지난해 12월 T커머스 채널 '롯데OneTV'를 통해 '강화섬살 고시하카리플러스'를 단독 론칭했다. 인터넷쇼핑몰 '롯데

아이몰'에서 약속한우, 갯벌장어 등 강화 특산물을 선보이며 판매 활성화를 지원해 왔다. 오는 9월에는 강화군의 대표 향토음식인 순무김치를 '롯데OneTV'를 통해 판매할 예정이다.

이번 업무 협약을 계기로 강화 지역의 우수 농특산물 판로 확대를 보다 적극적으로 지원하고, 강화군과 협업체 농촌 체험 및 관광 상품을 개발할 예정이다.

롯데홈쇼핑이 상생 업무 협약을 맺은 것은 지난 4월 제주연구원에 이어 두 번째다. 유통 판매채널을 활용해 우수 특산물의 안정적인 판로 확보를 지원함으로써 지역 경제 활성화



롯데홈쇼핑은 강화군과 '강화농특산물유통 업무협약'을 체결하고 기념사진을 촬영했다. (왼쪽) 박재홍 롯데홈쇼핑 온라인사업부문장, (오른쪽) 유천호 강화군수. /롯데홈쇼핑

에 기여하기 위한 것이다. 지난달에는 모바일 앱 상에 '제주 여행 전문관'을 오픈했으며, 올해 안으로 실시간 항공권 구매 서비스도 제공할 예정이다.

/신원선 기자 tree6834@

## 위메프

# 20대 눈높이로... 캠퍼스 쇼퍼 모집

위메프는 대학생 분석 체험단 '캠퍼스 쇼퍼'를 이달 12일까지 모집한다고 1일 밝혔다.

캠퍼스 쇼퍼는 모바일 쇼핑을 즐기는 20대 대학생 리뷰어라는 의미를 담았다. 선발된 대학생들에게 쇼핑 지원금을 전달하고, 실제 구매를 통해 제품 품질, 가격, 배송 및 CS 등 위메프 서비스 전반에 대해 가감 없이 의견을 듣는 형식으로 진행된다.

캠퍼스 쇼퍼로 선정된 40명의 대학생은 위메프가 제공한 20만 포인트로 약 2주간 2회 이상 쇼핑을 하고, 오프라인 모임에 참석해 구매 의견을 공유하게 된다. 오프라인 1차 모임은 오는 15일부터 내달 17일까지 총 8회에 나눠 진행되며, 이중 1회만 참석하면 된다.

이 중 우수 활동자 10명은 '베스트 쇼퍼'로 뽑혀 위메프 담당자와 만나는 2차 오프라인 모임을 갖는다. 베스트 쇼퍼에게는 50만 포인트를 추가 제공할 계획이다.

/신원선 기자

**오늘의 운세** 8월 2일 (음 6월 21일) <http://www.saju4000.com>

<p><b>쥐</b> 48년생 오르막이 있으면 내리막도 있음 명심. 60년생 손재수가 있으니 소핑도 한 방법이다. 72년생 마음을 편안하게 가져야 일이 잘 풀린다. 84년생 가족의 협조를 얻어 고인 매듭을 풀어나가자.</p>	<p><b>말</b> 54년생 자손이 상을 받게 되니 기쁘다. 66년생 물건은 새것이 좋으나 사람은 옛사람이 좋은 법. 78년생 가까운 친구가 나를 모함하니 인간관계를 잘 맺어야 한다. 90년생 어항 속 물고기처럼 변화가 없다.</p>
<p><b>소</b> 49년생 한번을 참으면 만사가 편안한 법이다. 61년생 나의 특기를 다른 사람도 인정해 주니 즐겁다. 73년생 자식이 마음에 안 들어도 내가 낳은 걸 어찌 겠나. 85년생 물도 조심해서 마셔야 하는 법이다.</p>	<p><b>양</b> 55년생 세상만사 새옹지마니 일희일비는 금물. 67년생 바람이 불어대니 마음이 허전하고 인생이 허무하다. 79년생 남에게 준 상채는 내게로 돌아오는 법. 91년생 어제의 바람이 태풍이 되어 돌아온다.</p>
<p><b>호랑이</b> 50년생 기다림에 지쳐 목이 아프다. 62년생 행운이 손짓하는 날이니 과감한 선택도 무방하다. 74년생 일이 미뤄져도 느긋하게 기다리면 좋은 일이 있다. 86년생 밖은 꽃이 피었는데 내 마음은 겨울.</p>	<p><b>원숭이</b> 56년생 머리가 맑고 상쾌한 날. 68년생 2보 전진을 위해 1보 후퇴하는 과감한 결단이 필요하다. 80년생 지인 관리를 잘 하는 것이 성공의 지름길. 92년생 자기중심으로부터 생각하면 남들의 질시를 받는다.</p>
<p><b>토끼</b> 51년생 관재수가 있으니 함부로 서명은 금물. 63년생 오래전 친구가 반가운 소식을 전해온다. 75년생 오늘의 영광은 어제의 고난에서 오는 보답이다. 87년생 뒷사람의 도움으로 위기에서 벗어난다.</p>	<p><b>닭</b> 57년생 자식의 충고도 받아들일 줄 알아야 한다. 69년생 붉은색 옷이 행운을 가져오니 기분전환이 된다. 81년생 모난 돌이 정 맞는 법이니 자중자재. 93년생 우물에서 송충 찾지 말고 매사에 순서대로.</p>
<p><b>뱀</b> 52년생 우물에서 바라본 하늘은 선망의 대상일 뿐이다. 64년생 세월이 가도 변하지 않는 것은 부모님 사랑. 76년생 눈에서 멀어지면 마음도 멀어지는 법. 88년생 작은 먼지로도 눈이 아플 수 있다.</p>	<p><b>개</b> 58년생 피곤한 날이니 외출을 자제. 70년생 밤이 깊다고 새벽이 오지 않는 것은 아니니 희망을 버리지 마라. 82년생 상대의 실수가 나에게 기회로 온다. 94년생 구르는 돌에는 이끼가 끼지 않는 법.</p>
<p><b>돼지</b> 53년생 마음이 화창하니 복이 절로 굴러 들어오는 날. 65년생 기다리던 문서라도 잘 살펴야 실수가 없다. 77년생 내 것이 아닌 것을 탐하지 마라. 89년생 완벽한 복수는 상대를 용서 하는 것이다.</p>	<p><b>돼지</b> 59년생 나이 든다는 것이 아쉽게 좋은 날. 71년생 내키지 않아도 웃어야 하는 현실이 서글프다. 83년생 가족이라도 공과 사는 분명히 따져라. 95년생 산도 좋고 물도 좋은데 내가 머물 곳은 아니다.</p>

# SUDOKU

## 출근길 두뇌 스트레칭 재미 듬뿍! 아이큐 쑥쑥!

1. 모든 세로줄에는 1~9까지의 숫자가 겹치지 않게 들어갑니다.
2. 모든 가로줄에는 1~9까지의 숫자가 겹치지 않게 들어갑니다.
3. 가로·세로 3×3으로 이뤄진 작은 사각형 안에도 1~9의 숫자가 겹치지 않아야 합니다.

		4		8		3		
		8	2					4
1			7					
	6			8				1
3		2	4		1			
	8		6	2		3	5	
6				7			8	2
			8		9			
		5		3		6		

								2
			1			8	6	
	7				5	4	3	
							1	9
					6		4	8
		9		5				
	3	7	4					
	9	2	8	7				5
1					9			7


스도쿠 정답

2	7	9	2	1	5	6	8	
1	5	6	9	8	2	7	3	
2	8	6	7	3	5	1	9	
6	5	1	2	9	1	8	7	
8	9	2	1	6	7	2	5	1
1	2	7	5	8	6	9	4	
5	6	8	7	4	9	2	1	
7	1	9	5	2	8	1	6	
9	1	2	8	1	6	7	4	5
7	1	1	2	6	5	8	9	1
5	1	9	1	1	8	2	6	7
6	8	2	1	9	7	4	1	5
1	2	1	8	5	1	6	7	9
8	7	5	9	2	6	1	1	2
9	6	1	7	1	1	5	2	8
1	1	7	5	8	2	9	1	6
1	9	8	6	7	1	5	2	1
2	5	6	1	1	9	7	8	1

문제 제공= 보너스

## 김상희의四季

### 작은 서점과 운세 경영



동네 골목길 어귀마다 서점이 하나씩 자리하던 시절이 있었다. 옛날이라고 하기는 너무 가깝고 요즘이라고 하려면 오래전의 모습이다. 동네 사랑방 같았던 서점들은 대형서점과 인터넷 서점에 밀려서 조금씩 자취를 감췄다. 그렇게 사라졌던 동네서점들이 하나씩 돌씩 다시 생겨나고 있다고 한다. 갈수록 책을 읽는 사람이 줄어드는 추세로 본다면 서점이 생겨난다는 건 조금 의외의 일이다. 더구나 큰 서점도 아니고 작은 서점이라는 점에서 더 그렇다. 요즘 생기는 작은 서점들은 자기만의 특징을 갖춘 모습으로 소비자들에게 어필하고 있다. 서점에서 간단한 맥주를 팔기도 하고, 독서토론 같은 다양한 모임을 열기도 한다. 심리 상담이나 사회문제에 대한 토론을 하고 음악공연을 열기도 한다. 독특한 경쟁력을 활용하는 것이다. 필자는 작은 서점의 모습을 보면서 사람의 운세 활용방법도 작은 서점의 경영에서 빌려오면 좋겠다는 생각을 했다. 살아가는데 필요한 모든 것을 갖춘 사주로 태어나는 사람은 없다. 재물이 있으면 성품이 모질거나, 공부 잘하면 배우자운이 약하다. 사람이 있으면 재물이 모자라는 식이다. 넘치는 게 있으면 무언가 모자라는 것도 있는 게 자연의 조화이다. 운세 또한 돈이 벌리는 시기가 있으면 나가는 시기가 있다. 승진을 이루는 때를 지나면 집안에 불화가 빚어지는 운세가 찾아온다. 자식이 속을 썩이는데 사업은 잘되는 부조화의 운세가 동시에 나타난다. 운세를 겪는 당사자는 부조화라고 하겠지만 사실상 그게 운세의 자연스러운 특징이다. 그래서 중요한 건 운세의 이런 특징을 잘 살피고 사주에서 자기에게 충분히 넘쳐나는 것들을 특화시키는 게 필요하다. 재물 운이 있으면 재물에 집중을 하고 결혼 운이 좋으면 배우자와의 인연에 집중을 하는 게 좋다. 사람을 모으는 재주가 있다면 인맥을 특화시켜 인생길을 살아가는데 장기로 삼으면 된다. 그런 특화된 기운으로 경쟁력이 강해진다. 운세도 힘 많은 운세는 잠시 밀어두고 조금이라도 기운이 살아있는 운세를 활용해야 한다. 재물이 필요할 때 사업을 시작할 때 시험을 볼 때 상황에 유리한 운세를 최대한 끌어와서 써야 한다. 운세를 특화시키면 작은 서점들처럼 나름대로의 장점을 만들 수 있다. 썰물처럼 사라지던 작은 서점들이 다시 생겨나는 건 자기만의 특화된 마케팅 포인트를 갖추었기 때문이다. 책 읽는 사람이 줄어드는 시대에 생존을 위해 노력하는 작은 서점들에게 응원을 보내고 싶다.

'김상희의 사계'에서는 애독자를 위해 전화·방문상담을 해드립니다.

김상희 역학연구원02) 533-8877 / www.saju4000.com