

아마존-MS, 인공지능 비서기능 통합 파장은

# 韓, 11.1조 시장 놓고 부분협력 활발... 전면통합은 '글쎄'

(2020년)

애플 '홈팟' 스피커시장 독자 개척  
구글, 안드로이드로 '점유율' 전략  
2020년 세계시장 470억달러 전망  
韓, 연평균 20% 성장 예상하지만  
아직 美 AI 기술력에 1.8년 뒤쳐져  
삼성·LG유플러스 등 국내기업  
연구소 설립 등 투자·협력 시동



KT는 7월 24일 현대, 기아자동차와의 협업을 바탕으로 집안에서 편리하게 음성으로 차량을 제어할 수 있는 '홈투카' 서비스를 출시했다. /KT



LG유플러스의 인공지능 스마트홈 서비스인 'U+우리집AI' 서비스는 네이버의 '프렌즈'를 인공지능 스피커로 사용하고 있다. /LG유플러스

러스는 오프라인 채널과 홈서비스에 강한 자사가 AI플랫폼 기술과 온라인 서비스에 강한 네이버와 시너지를 잘 내고 있다고 자평한다.

유플러스 이해성 AI서비스담당 상무는 "경쟁사보다 다소 늦었지만 네이버와의 제휴를 통해 AI스피커 시장에서 성과를 내고 있다"고 평가하며 "단순히 기술력을 자랑하는 사업이 아니라 실질 고객 가치를 차별화 할 수 있는 사업으로 발전시키겠다"고 말했다.

현재 기가지니를 서비스하고 있는 KT 역시 관련 협력에 상당히 유연한 입장이다. KT 강호성 팀장은 "기본적으로 현재 API를 공개하고 있으며 서비스 발전을 위해 중소기업과 긴밀한 협력을 하고 있다"면서 "인공지능 서비스를 가진 경쟁사가 상호 협력제의를 해도 긍정적으로 검토할 수 있다"고 답했다.

/안병도 기자 catchrod@metroseoul.co.kr

아마존과마이크로소프트(MS)의 인공지능(AI) 비서 기능 통합 발표 이후 파급 효과에 업계가 주목하고 있다. 특히 국내 AI 서비스 시장에서도 통합 또는 협력 움직임이 나올지 여부가 관심사다.

AI 비서 시장은 2014년 애플이 아이폰에 탑재한 시리 서비스를 통해 만들면서 시작됐다.

이후 아마존 알렉사와 구글 어시스턴트가 AI 스피커 제품을 내놓으면서 치열한 경쟁이 시작됐다. 플랫폼이 다르고, 장점으로 내세우는 부분도 약간씩 다르지만 현재는 어느정도 기술적 우위가 드러난 상태다.

애플은 홈팟을 통해 독자적으로 AI스피커 시장을 개척 중이고 구글 어시스턴트는 안드로이드 기기에 기본으로 들어가며 점유율을 최대한 높이려는 독자전략을 추진하고 있어 아직 제휴 움직임은 알려지지 않았다.

한국 AI 서비스에서도 비슷한 기능 통합 움직임이 나올 수 있을까. 현재 관련

산업 규모는 세계 시장이 2016년 80억 달러에서 2020년 470억 달러에 이르고, 한국도 2016년 5조4000억원에서 2020년 11조1000억원으로 연평균 19.7% 성장할 것으로 예상된다. 현재 국내 시장에는 이통사인 SK텔레콤의 '누구'와 KT의 '기가지니', 포털업체인 네이버의 '프렌즈', 카카오의 '미니'가 각각 출시돼 있다.

그렇지만 대통령직속 4차산업혁명위원회에 따르면 우리나라의 AI 기술력은 주요 경쟁국인 미국이나 유럽연합은 물론이고 일본이나 중국에도 뒤진 것으로 나타났다. 업계에서는 우리나라와 미국의 기술격차를 1.8년 정도로 보고 있다.

격차의 주요 원인은 투자 시기와 규모다. 구글은 2016년 123억달러(13조원), 알리바바는 2017년부터 3년간 1000억위안(17조원) 투자계획을 밝힌 뒤 지금까지 진행해왔다. 국내 기업 중에는 네이버가 2017년부터 5년간 5000억원을 투자한다

고 선언했다. 삼성전지도 한국·미국·영국·캐나다·러시아 5개 지역에 AI 연구소를 세우고 1000여명의 관련인재를 확보하겠다는 계획을 발표했다. 글로벌 인공지능 경쟁이 규모경쟁으로 향한다면 국내 기업도 몸집을 불리기 위해 서비스와 투자를 통합해 집중하는 방향으로 방향

가능성이 제기된다.

부분적인 협력은 지금도 이뤄지고 있다. LG유플러스는 작년 12월 자사 IPTV와 사물인터넷(IoT)에 네이버 AI 플랫폼인 클로바 기반 AI 스피커를 결합한 스마트홈 서비스 '유플러스우리집AI'를 제공한다고 발표했다. 이런 협력을 통해 유플

## 윤석현 "즉시연금, 보험사 책임"

(금융감독원장)

약관설명 미흡·운용비 위험 전가  
삼성·한화생명, 권고사항도 거부



윤석현 금융감독원장이 16일 서울 여의도에서 취임 100일을 맞아 간담회를 갖고 인사말을 하고 있다. /금융원

윤석현 금융감독원장은 16일 즉시연금 과소지급 논란과 관련해 "소비자를 부당하게 취급하는 것은 감독자로서 수용하기 어렵다"며 "우리는 우리대로 필요한 조치를 취해 나가겠다"고 밝혔다.

앞서 삼성생명과 한화생명은 즉시연금 관련 미지급액을 일괄 지급하라는 금감원의 권고를 거부했고, 삼성생명은 민원인을 대상으로 소송을 제기한 상황이다.

보험사에 대한 질타와 함께 윤 원장은 이들에 대한 종합검사 가능성도 열어두며 즉시연금을 둘러싼 보험사와 감독당국의 갈등은 당분간 이어질 전망이다.

윤 원장은 이날 서울 여의도에서 오찬 간담회를 갖고 "은행은 100만원을 넣으면 이자를 얼마 받는지 바로 알지만 즉시연금은 사업비를 공제하고 나머지를 운용하는데 사람들이 잘 모른다"며 "당연히 약관에 명시하고 설명해야 하는데 그렇지 않았다"고 즉시연금 논란의 책임을 보험사로 돌렸다.

윤 원장은 이어 "은행이나 보험 모두 운용 경비가 들어가지만 은행은 이자를 지급하고 남은 돈으로 하고 보험은 운용비용의 위험을 소비자에게 모두 전가한다"며 "소비자보다 금융사가 위험을 더 부담해야 하고, 일부 전가하더라도 고객에게 분명히 알려야 하는데 이런 것을 제대로 못한 것"이라고 지적했다.

그는 선진국의 사례를 들며 "이렇게 해

서 어떻게 금융 선진화가 가능할지 모르겠다"며 "우리나라 생명보험 회사 규모가 세계 7위 수준인데 규모에 걸맞게 해야 한다"고 역설했다.


이와 함께 보험업법 설명 위반에 대한 제재나 종합검사 등은 즉시연금 관련 소송 진행과는 '별개'임을 분명히 했다.

윤 원장은 제재를 위해 검사를 시작하면 보복 프레임이 우려된다는 질문에 "오해 받을 일은 안 해야 하지만 검사를 나가야 할 일까지 피하는 것은 앞뒤가 맞지 않는다"며 "조심해야 하지만 할 일은 한다"고 강조했다.

최근 암요양병원 입원비를 지급하는 문제로 논란이 되고 있는 암보험은 즉시연금과 같은 일괄구제는 가능성이 낮을 전망이다.

윤 원장은 "기간 치료 등 암 자체가 복잡하기도 해서 균일 상품으로 간주하기가 쉽지 않다"며 "암보험은 다르게 하려고 한다"고 밝혔다.

/안상미 기자 smahn1@



Lifepius

최초의 생명보험사로서  
고객의 삶과 함께 한 **한화생명**

숫자가 아닌, 느낌과 경험으로  
함께 생각하는, 유연한 소통으로

한 사람 한 사람 가까이에서

이제, 삶을 더 잘 살기 위한  
새로운 이야기를 시작합니다

**우리가 금융을 하는 이유, Lifepius**



한화생명

