

“위약금 없애고 희망폐점 許하라” 편의점주 ‘절규’

편의점 CU 가맹점주

“무분별 출점에 고통받는 건 점주”
최저수익 보장·폐점 위약금 철폐 등
불공정행위·불합리 구조 개선 촉구

편의점 CU 가맹점주들이 불합리한 구조 개선을 촉구하며 거리로 나왔다. 그러나 CU를 운영하는 BGF리테일 측은 “가맹점주들의 수익성 증대를 위해 노력하고 있으며, 가맹거래법을 철저히 준수하고 있다”고 반박했다.

12일 오후 CU점포개설피해자모임과 전국가맹점주협의회는 서울 강남구 BGF리테일 본사 앞에서 기자회견을 열고 “CU의 불공정행위 및 불합리한 구조 개선을 촉구한다”고 주장했다.

피해자모임은 BGF리테일에 ▲가맹점주의 최저수익 보장 ▲폐점 위약금 철폐 및 ‘희망폐업’ 시행 ▲24시간 영업강제 중단 등을 요구했다.

박지훈 CU점포개설피해자모임대표는 이날 “편의점은 현재 포화상태다. 지난 2~3년 사이 CU와 GS25가 ‘1만개 점포 돌파’ 경쟁을 하면서 상황은 걷잡을 수 없어졌다”며 “무분별한 출점으로 고통받는 것은 본사가 아닌 점주”라고 호소했다.

실제, 공정거래위원회가 파악한 지난 2007년부터 2016년까지 10년간 CU 가맹점수는 3635개에서 1만746개로 증가했다. 점포가 약 3개 가량 늘어나는 동안 본



BGF리테일이 운영하는 편의점 CU 가맹점주들이 12일 오후 서울 강남구에 위치한 BGF리테일 본사 앞에서 ‘CU 불공정행위 신고 및 불합리 구조개선’을 촉구하는 기자회견을 열고 있다. /손진영 기자 son@

사의 매출액은 3.2배, 영업이익은 6.2배, 당기순이익은 5배 증가했다.

이에 반해 CU 가맹점주의 연평균 매출액은 19.64% 증가했다. 같은 기간 누적 물가상승률 22.87%에도 미치지 못하는 수준으로, 최저임금 인상율을 고려하면 가맹점주의 실질수익은 감소한 것이다.

피해자모임에 따르면 BGF리테일 측은 피해 점주들에게 최초 일 매출액 150~

180만 원 정도를 제시하며 개점을 권유했으나, 실제 일 매출액은 66~120만 원 정도에 불과했다. 허위 과장된 매출액을 제시하며 무분별한 출점을 진행, 피해자를 양산하고 있다는 주장이다.

운영택 CU 이대대신점 점주는 “지난해 편의점을 오픈할 당시, 본사 직원은 근처 슈퍼마켓이 곧 문을 닫을 거란 근거와 함께 최저 130만 원의 예상 매출을 얘기했

다. 그러나 오픈 6개월이 지난 지금 슈퍼마켓은 오히려 확장 운영 중”이라며 “본사 직원에게 ‘슈퍼는 언제 문을 닫느냐’고 물었지만 ‘잘 모르겠다’는 답변만 돌아왔다. 그리고 지금까지 어떤 책임도 지지 않고 있다”고 말했다.

이 자리에서 피해 사례를 공개한 3개 지점의 CU 가맹점주들은 “점포를 오픈할 때는 아무 근거 없는 얘기로 (예비 점주

를) 속여놓고, 손해를 버티지 못해 폐점한다고 하면 수 천 만원의 위약금을 요구한다”면서 “위약금 없는 폐점을 해줄 것을 (본사에) 요구한다”고 목소리를 높였다.

BGF리테일 측은 피해자모임의 3가지 요구안에 대해 “가맹점의 어려움을 듣고 해결하는 것은 본사의 본분”이라면서도 가맹거래법을 준수하고 있으며, 가맹점주들의 수익성 보장을 위해 노력하고 있다고 반박했다.

BGF리테일 관계자는 폐점 위약금과 관련해 “매출 부진으로 폐점을 할 경우, 본사 기준에 따라 수수료를 면제하는 제도가 있다”고 설명했다.

또한 24시간 영업과 관련해서도 점주들의 의견을 최대한 존중하고 있다는 입장을 내놨다. 관계자는 “심야영업에 대한 부분은 선택사항이다. 계약 시 선택할 수 있으며, 심야영업을 하는 점주들도 본사와 협의할 수 있다”고 말했다. 이어 ‘심야영업을 안 하면 지원금이 안 나온다’는 피해자모임의 주장에 대해서는 “이는 인센티브 개념일뿐 패널티가 아니”라고 말했다.

관계자는 또 “(최저수익 보장은) 사회보장제도에 대한 개념이기 때문에 사실상 기업이 해야 할 일은 아니”라면서 “다만 가맹본부에서는 가맹점주의 수익성 증대를 위해 1월부터 상생협력실 등을 운영하고 있다”고 말했다.

/김민서 기자 min0812@metroseoul.co.kr

DGB금융, 하이투자證 인수 성공

금융위, 자회사 편입 승인

DGB금융지주가 10개월여 만에 하이투자증권 인수를 마무리하고 ‘종합금융그룹’을 향해 도약한다.

DGB금융지주는 12일 금융위원회로부터 하이투자증권 자회사 편입 및 현대선물 손자회사 편입을 각각 승인받았다고 밝혔다.

DGB금융이 인수하는 하이투자증권 지분은 현대미포조선이 보유한 85.3%다. 인수가격은 약 4700억원이다.

DGB금융은 지방 금융지주 최초로 은행과 증권, 보험을 모두 갖춘 종합금융사로 도약하게 됐다. 자회사는 9개사에서 12개사로 늘어난다. 그룹의 비은행 수익

비중도 6월 말 기준 약 8.7%에서 21%까지 늘어나게 된다.

아울러 DGB금융의 실적부진도 강화된다. 하이투자증권은 총자산 6조2000억원, 자기자본 7354억원 규모의 중형 증권사다. 하이투자증권은 올해 상반기 연결 기준 347억원의 순이익을 시현해 사상 최대 실적을 경신했다.

내년부터 하이투자증권 순이익의 85.3%가 DGB금융 실적에 반영돼 연간 400억원의 이익이 그룹 실적에 더해질 것으로 추정된다.

DGB금융은 이번 인수로 은행-증권 또는 은행-증권-보험이 결합한 복합점포를 개설할 계획이다.

/유재희 기자 ryusoul91@

너도나도 깡투자... 실수요자만 피해

>> 1면 ‘요즘 누가 집 보고 사...’서 계속

KB국민은행의 주간 주택시장동향 조사결과에 따르면 9월 첫째주 서울 아파트 매수우위 지수는 171.6으로 집계를 시작한 지난 2003년 7월 이후 최고치를 기록했다. 지수가 높을수록 집을 사려는 사람이 팔려는 사람보다 많은 ‘매도자 우위 시장’을 뜻한다. 지난달 말 매수우위지수는 152.3, 165.2를 연이어 기록하며 이전 최고 수치인 2006년 11월 157.4를 돌파했다.

실수요자·무주택자는 더 난처하다. 집값이 치솟자 서울 등 도심 진입 문턱이 높아진다. 매물로 귀해 집 구하기가 만만치 않다. 서울뿐만 아니라 경기도에서도 마찬가지다.

경기도 안양역 근처에서 아파트를 알아보던 E씨는 “신혼집을 마련해야 되는데 서울은 너무 비싸서 포기하고 경기도를 보고 있다”며 “부동산 4군데를 돌았는데 1~3층 저층 외엔 매물이 없었다. 최근에 8층짜리 매물은 한 달만에 5000만원이 올라 5억원이 됐다. 근데 급매물로 나오자마자 팔렸다. 심지어 급매물을 잡은 사람은 아파트도 안 보고 샀다더라”고 아쉬워했다.

그는 “부동산 중개업자도 아파트 세 체를 갖고 있다며 깡투자를 권유하더라”며 “너도나도 아파트를 사들이며 깡투자를 하니 무주택 서민들은 아무리 열심히 돈을 모아도 내 집을 갖기가 어렵다”고 말했다.

/채신화 기자 csh9101@



광·사이판 관광객 100만 시대

로밍 없이 광에서도 데이터 사용하세요

SKT, T·사이판패스 출시
IT&E에 350억 투자, 제휴 맺어
국내 요금제 그대로 사용 가능

광·사이판 방문자 수는 지난해 기준 연간 100만명을 돌파했다. 한국인이 전세계에서 10번째로 많이 가는 여행지로 부상했다. SK텔레콤은 일곱 번째 고객가치혁신 일환으로 해외로 눈을 돌렸다. 오는 19일부터 SK텔레콤 이용자들은 국내에서 쓰고 있는 데이터 요금제를 광·사이판에서도 이용할 수 있게 됐다.

12일 SK텔레콤은 서울 을지로 SK텔레콤 본사에서 열린 기자회견에서 “이번 T·사이판패스 출시를 통해 모든 고객이 로밍을 사용하도록 하는 것이 궁극적인 목표”라며 “실제 기간 로밍 요금제 개편을 통해 올해 로밍 가입자가 20% 정도 증가했다”고 밝혔다.

이번에 SK텔레콤이 내놓은 ‘T·사이판패스’는 광·사이판에서 국내 요금 수준으로 데이터, 음성을 이용하고 멤버십 할인을 받을 수 있다. 현지에서 데이터, 문자만 이용하면 별도 로밍 요금을 내지 않아도 된다. 예를 들어 국내에서 T·플랜 ‘라지’에 가입해 월 기본 제공량 100GB를 사용하고 있다면 광·사이판에서도 100GB를 그대로 쓸 수 있는 식이다. 기본 제공량을 소진해도 400Kbps 속도로 추가요금 없이 이용 가능하다.

가족공유, 선물하기, 리필하기 등을 통해 타인에게 받은 데이터는 SK텔레



광·사이판 패스 그래픽. /SK텔레콤

콤 전산 구축이 완료되는 내년 초부터 현지에서 사용할 수 있게 된다.

19일부터는 음성통화도 매일 3분간 무료로 제공한다. 이후 국내 요금이 적용된다. 문자는 무료로 무제한 이용할 수 있다.

이를 위해 SK텔레콤은 광·사이판 이동사인 IT&E에 약 350억원을 투자해 2대 주주가 됐다. SK텔레콤과 IT&E는 전략적 제휴를 통해 양국의 이용자들이 해외에서 서비스를 부담없이 이용하도록 했다. 또 방문객이 자주 찾는 주요 도심, 여행지를 중심으로 현지 네트워크 속도, 품질을 강화해 나갈 예정이다.

다만, 통신 품질은 국내와 비교해 전체 가입자 수나 트래픽 규모, 주파수 환경 등이 달라 동영상 시청을 할 때 화질이 떨어질 수 있다. 이에 대해 SK텔레콤 관계자는 “추가 시설을 통해 기존 대

비 2배 이상 품질을 개선했다”라며 “동영상 서비스할 때도 불편없이 이용하도록 개선 중”이라고 말했다.

이와 함께 광·사이판에서도 T·멤버십을 사용해 여행 경비를 절감할 수 있다. 지난 4월 멤버십 개편으로 모든 멤버십 등급에 연간할인제도가 폐지돼 해외에서도 할인받을 수 있다.

우선 광 공항, 사이판 도심에 있는 ‘SKT 웰컴데스크’에 방문하면 T·멤버십 할인 정보가 담긴 지도를 받을 수 있다. T·멤버십으로 ‘버젯렌터카’에서 예약하면 최대 60% 할인된 가격에 렌터카를 빌릴 수도 있다. 하드락카페(광), 씨그릴(광), 서프클럽(사이판), 부바검프(사이판) 등 현지 맛집에서는 인기 메뉴를 최대 30% 할인 받을 수 있다. 광, 사이판 각각 30여개의 일반 식당에서도 10% 할인이 적용된다. 유명 쇼핑몰 T갤러리아의 상품권은 미화 500달러 내에서 10% 할인된 가격에 구매할 수 있다. 주요 관광지도 저렴하게 이용 가능하다.

SK텔레콤은 ‘T·사이판패스’ 출시 프로모션으로 오는 19일 추석 연휴부터 12월 말까지 광·사이판에 방문하는 모든 SK텔레콤 고객에게 매일 데이터 1GB를 무료로 제공한다. 데이터를 모두 소진하면 400Kbps 속도로 계속 이용할 수 있다. 고객이 별도 가입절차 없이 광·사이판을 방문해도 자동 적용된다.

광과 사이판 외의 다른 해외 지역 확대 계획에 대해서는 유보적인 태도를 보였다.

/김나인 기자 silkni@