

# “빛내서라도 투자”... 가계대출 한 달 새 4조 늘었다

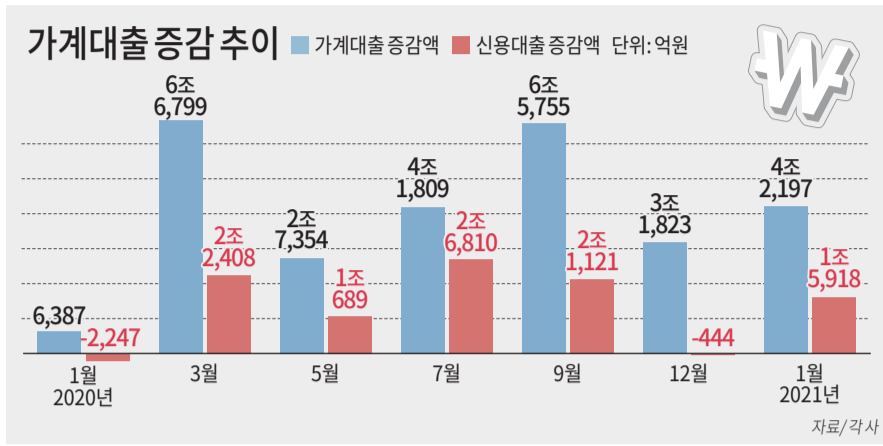
지난해 같은 기간 보다 7배 증가  
5대 시중은행 가계대출 674조  
지난달 마이너스통장 4만개 개설

새해 들어 한 달 새 가계대출이 4조 2197억원이나 증가했다. 지난해 같은 기간과 비교해 7배나 증가한 수준이다. 경기회복 기대감으로 코스피지수가 호조를 보이자 빛을 내서라도 투자하는 사람이 늘어난 것으로 풀이된다.

2일 금융권에 따르면 KB국민·신한·하나·우리·NH농협 등 5대 시중은행의 가계대출은 674조3736억원으로 집계됐다. 지난해 가계대출이 급증했던 11월 12조4057억원 증가한 것과 비교하면 낮은 수준이지만 지난해 1월(6387억원)과 비교하면 높은 수준이다.

### ◆신용대출 증가액 70%...마통 급증

특히 가계대출은 마이너스 통장(마통)을 활용한 신규 신용대출이 크게 늘면서 급증했다. KB국민·신한·하나·우리·NH농협 등 5대 시중은행의 신용대출 잔액은 135조2399억원으로 한 달 새 1조5918억원 늘었다.



지난달 말 개설된 마이너스 통장 수도 총 4만3143개로 집계됐다. 하루 평균 2270개가 새로 만들어진 셈이다. 지난해 연말 하루 평균 1048개가 개설된 것과 비교하면 2배가 넘는 규모다. 이들 통장으로 집행된 신용대출잔액 증가분은 1조2148억원이다. 전체 신용대출 증가액의 76%가량이 마이너스통장 대출로 이뤄졌다는 설명이다.

은행권은 신용대출 증가세를 두고 이례적이라 평가했다. 통상 1월의 경우 연말에 받은 상여금으로 대출을 갚는 경우가 많아 되레 신용대출 잔액이 줄기 때

문이다. 금융권 관계자는 “1월은 계절적으로 대출이 증가하는 이사 철도 아닐뿐더러 통상 연말 상여금 등으로 대출을 갚는 경우가 많아 되레 신용대출 잔액이 줄어드는 경향을 보이는데, 이례적으로 증가했다”고 말했다.

은행권은 신용대출이 늘어난 원인으로 주식이나 가상화폐 투자수요가 증가한 것으로 보고 있다. 은행들이 연말까지 막아두었던 신용대출을 재개한 시기와 국내증시가 오른 시기가 맞물리면서 대출을 받아서라도 투자하려는 수요가

늘었다는 것.

은행들은 이 같은 수요가 오는 3월 가계부채 관리방안이 발표될 때까지 이어질 것으로 분석한다. 금융당국은 오는 3월 가계부채 관리방안으로 차주단위로 원리금상환비율(DSR)을 단계적으로 적용하는 방식을 검토하고 있다.

지금까지는 DSR을 ‘은행별’로 적용하는 방식을 사용해 특정차주에게 DSR 40% 미만을 대출하면 다른 차주에게 40% 이상으로 빌려줄 수 있었다. 앞으로는 ‘차주별’로 DSR 40% 미만이 적용되기 때문에 개인별 소득에 따라 대출규제가 엄격하게 적용된다. 그전에 자금을 확보해두려는 사람이 늘어날 전망이다.

### ◆은행 대출 문턱 높인다

은행들은 신용대출 한도를 낮추고 대출금리를 높이는 방식으로 신용대출의 문턱을 높이는 모양새다.

지난달 26일 금감원은 시중은행 임원들과 함께한 회의에서 “지난해 제출한 가계대출 증가율 관리 목표가 지나치고 생각되면 조정치를 제시할 수 있다”고 말한 것으로 알려졌다. 앞서 은행들

은 가계대출 증가율 목표치를 5~8%대로 정해 제출했다. 가계부채가 증가하자 금융당국이 5%대 이상의 목표치를 제출한 은행에 조정치를 제시할 수 있다는 설명이다.

신한은행은 ‘솔(SOL)편한’ 직장인 신용대출과 공무원 신용대출 상품의 마이너스 통장한도를 5000만원으로 낮췄다.

우리은행도 지난달 29일부터 마이너스통장 대출 상품의 한도를 기존 8000만~1억원에서 5000만원으로 대폭 줄였다. 인터넷전문은행 카카오뱅크도 지난달 22일 마이너스통장 대출을 비롯해 고신용 직장인 대상 신용대출 상품의 한도를 1억5000만원에서 1억원으로, 5000만원 줄였다.

하나은행은 고신용·고소득자 신용대출에 해당하는 ‘하나원큐신용대출(우량)’ 상품의 우대금리를 0.1%포인트 축소했다. 케이뱅크도 직장인 대상 마이너스통장 대출금리를 0.1%포인트 높여 최저금리를 연 3.0%로 상향 조정했다.

/나누리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

## 현금서비스 금리비교... 금리하락 이어질까

카드론 금리비교서비스 후 인하 효과  
카드사별 대출금리 기준 달라 어려움  
카드사 간 건전한 금리경쟁 유도 기대

금융소비자들이 단기카드대출(현금서비스) 금리를 손쉽게 비교할 수 있게 되면서 카드사 간 금리 경쟁이 치열할 전망이다. 지난해 6월부터 실시한 장기카드대출(카드론) 금리비교서비스 이후 금리 인하 효과를 거둔 만큼 현금서비스에서도 금리인하 효과가 나타날 수 있다는 분석이다.

2일 여신금융협회에 따르면 신한·KB국민·삼성·현대·롯데·우리·하나카드 등 7개 전업카드사의 지난해 4분기(10월~12월) 현금서비스 표준등급 구간별 금리 평균은 18.5~19.48%인 것으로 집계됐다. 각 표준등급별로는 ▲1~2등급(13.13%) ▲3~4등급(17.03%) ▲5~6등급(20.02%) ▲7~8등급(22.2%) ▲9~10등급(22.66%) 수

준이었다. 여신금융협회는 지난달 29일부터 현금서비스 금리를 공시할 때 표준등급별 기준가격, 조정금리, 운영가격 등 금리산정 내역을 공개했다. 이번 비교 서비스는 금융위원회가 카드사 대출관행 개선방안의 일환으로 마련됐다. 카드사별 대출금리 공시기준이 달라 대출금리를 비교하기가 어려웠다는 지적에 따른 조치다.

당초 지난해 7월 중 카드론, 11월 중 현금서비스에 대한 표준 공시를 공개할 예정이었다. 그러나 여신협회 측은 현금서비스의 경우 분기별로 공개하는 만큼 11월 대신 4분기 금리가 발표되는 1월에 맞춰 공개하는 게 적절하다고 판단해 연장을 결정했다.

업계에서는 표준등급 공시 효과로 카드사 간 대출금리 경쟁이 일어나 금리하락으로 이어질 것으로 기대하고 있다.

카드업계 관계자는 “지난번 카드론

에 이어 현금서비스 비교 공시 서비스를 선보이게 됐다”며 “카드사 간 건전한 금리경쟁이 유도될 것으로 기대한다”고 설명했다.

실제 6개월 먼저 비교 공시를 시행한 카드론의 경우 금리가 하락하는 효과가 나타났다. 지난해 12월 말 기준 7개사 카드론 평균 금리는 13.32%로, 6개월 전보다 0.73%포인트 가량 낮아진 것으로 집계됐다.

한편 카드대출비교 공시에서 제공하는 각 표준등급별 신용등급(CB)은 이달 말 발표 예정인 지난 1월분 공시부터 신용점수제로 전환할 예정이다. 앞서 발표한 공시 자료는 제도 변경 이전에 발생한 대출인 만큼 신용등급을 기준으로 공개했다. 그러나 올해부터 신용평가점수제로 전환되면서 올해 발생한 대출분부터는 신용점수제를 바탕으로 공개하겠다고 여신협회 측은 설명했다.

/이영석 기자 ysl@

## 마이데이터 접목 ‘생활밀착형 서비스’ 출시

KB국민은행 ‘KB마이머니’  
신용관리서비스·자동차관리서비스

KB국민은행은 자산·지출관리 앱 ‘KB마이머니’를 통해 마이데이터 사업을 적용한 ‘신용관리서비스’와 ‘자동차관리서비스’를 새롭게 출시했다고 2일 밝혔다.

KB국민은행은 지난달 27일 본인신용정보관리업(이하 마이데이터) 사업자 자격을 획득한 바 있다.

신용관리서비스는 KB국민은행과 나이스평가정보의 데이터 제휴를 통해 제공한다. 신용평점을 동일 연령대/성별과 비교해볼 수 있으며, 평가기준 등 상세 항목도 확인해볼 수 있다. 또한 소득 추정모델을 바탕으로 소득 위치 및 연령 기준별 권장 소비액 등 개인의 신용구매력을 시각적으로 제공한다.



자동차관리서비스는 KB캐피탈의 시세를 바탕으로 기존보다 더욱 상세한 자동차 시세 정보를 제공한다. 내 차 유지비용을 주유비와 기타로 분류하여 파악할 수 있고, 은행 매직카드대출 상품소개와 가입신청 화면도 연계한다.

KB국민은행은 이번에 선보이는 서비스를 시작으로 올해 하반기에는 KB스타뱅킹, 리브 등의 KB국민은행 메인플랫폼에서 다양한 서비스를 확대 제공할 계획이다.

/안상미 기자 smahn1@

## DGB생명, 토스와 핀테크 영업 확장

‘토스보험파트너’ 서비스 제휴  
최적화된 보장 컨설팅 제공

DGB생명이 토스의 ‘토스보험파트너’ 서비스를 통해 보험설계사의 영업 활동을 지원하고 소비자와의 접점을 확대한다.

DGB생명은 모바일 금융서비스 토스를 운영하는 비바리퍼블리카와 보험설계사 영업지원 앱 ‘토스보험파트너’ 서비스를 위한 포괄적 업무제휴(MOU)를 체결했다고 2일 밝혔다.

이에 따라 DGB생명 설계사들은 앞

으로 2개월간 보험 상담을 신청한 신규 고객 DB를 무료로 제공받을 수 있다. 토스보험파트너를 이용 중인 설계사는 월평균 5명 이상의 신규 고객과 연결되고 있다.

토스보험파트너는 설계사가 신규 고객상담 및 계약관리를 할 수 있는 스마트폰 앱이다. 설계사는 신규 고객 유치 및 기존 고객관리 과정 모두에서 토스보험파트너를 이용해 최적화된 보장 컨설팅을 제공한다.

DGB생명은 이번 제휴를 통해 토스의 1800만 이용자를 잠재 고객으로 확

보할 수 있을 것으로 기대된다.

또 보험영업의 전문성을 토스와 공유함으로써 양사에 윈윈(win-win) 효과를 줄 전망이다.

그 밖에도 DGB생명은 대면 영업 방식의 고질적인 문제였던 ‘푸쉬(push)’ 영업의 한계를 극복하고, 보험가입 니즈가 있는 고객과 보험설계사가 온라인으로 매칭되는 새로운 영업 기회를 보험영업 현장에 제공하기 위해서 이번 제휴를 추진했다. 이를 통해 앞으로 고객과 설계사 모두가 보험영업에 대한 피로도를 줄이고 효율적인 방법으로 서로의 니즈를 충족할 수 있을 것으로 보인다.

/백지연 기자 wldus0248@

## 삼성카드 ESG경영 위한 지속가능경영위 개최

삼성카드가 지속가능 성장을 위한 ESG(환경·사회·지배구조) 경영 강화에 나선다.

삼성카드는 ESG경영을 위한 의사결정 기구인 지속가능경영위원회를 개최했다고 2일 밝혔다.

삼성카드의 지속가능경영위원회는 ESG경영 목표와 현안 등에 대한 심의 및 의결을 담당하는 의사결정 기구로 위원회와 ESG경영의 컨트롤타워인 ESG사무국을 작년 12월에 설립한 바 있다.

삼성카드는 이번 지속가능경영위원회에서 올해 ESG경영 활동 전략과 목표를 수립하고 각 부문별 중점 추진과제를 선정했다. 또한 ESG사무국을 통

해 ESG경영 단기 및 중장기 전략 실행을 위한 로드맵을 도출하고 있다.

삼성카드 관계자는 “지속 가능한 동반 성장을 위해 ESG경영 각 부문별로 체계적인 활동 계획을 수립하고 지속적으로 추진할 계획”이라고 밝혔다.

한편 삼성카드는 ESG경영에 대한 사회적 관심과 요구가 증가함에 따라 ESG 채권 발행, 사회적 경제기업 지원 등 관련 활동을 지속적으로 펼치고 있다. 올 상반기에는 GRI(지속가능보고서)에 대한 가이드라인을 제시하는 국제기구, SASB(지속가능회계기준위원회) 등이 제시하는 국제규격을 준수하고 제3자 인증을 완료한 지속가능경영보고서를 출간할 계획이다. /이영석 기자