

체크카드 내리막길... '파격 혜택' 토스뱅크, MZ 잡았다

간편결제·인터넷뱅킹에 발급 약세 연이은 약재에 알짜 제휴카드 단종 2% 금리·회기적인 캐시백 등 혜택

전업카드사의 체크카드 발급률이 연일 내리막길을 걷고 있다. 반면 토스뱅크 등 인터넷은행은 파격적인 체크카드 혜택을 앞세워 MZ(1980년대 초~2000년대 초 출생)세대 고객 잡기에 성공한 모양새다.

22일 여신금융협회에 따르면 지난 3분기 체크카드 발급수는 총 1억719만 6000장으로 전년 동기 대비 3.7% (413만2000장) 줄어든 것으로 나타났다.

연간 체크카드 발급량은 매년 하향 곡선을 그리고 있다. 2018년 1억1143만 매에서 2019년 1억1070만매, 지난해엔 1억1002만매로 떨어진 뒤 올해 들어선 지난 1분기 1억815만5000장, 2분기 1억 749만6000장으로 하락세가 이어지고 있다.

반면 인터넷뱅킹, 그중에서도 토스뱅크가 내놓은 체크카드는 출시된 지



카카오뱅크는 프렌즈 체크카드의 캐시백 프로모션 시즌9를 내년 1월 31일까지 운영한다. /카카오뱅크

약한 달이 지난 현재까지도 MZ세대의 관심을 끌고 있다. 온라인 커뮤니티나 유튜브에서는 토스뱅크 체크카드 사용 후기, 예상 피킹을 계산하기 등 관련 콘텐츠가 여전히 높은 조회수를 기록하고 있다.

지난달 출범 첫날에만 120만명이 가입한 토스뱅크는 2%의 금리를 주는 토스뱅크 통장, 회기적인 캐시백 혜택을 담은 체크카드 등을 연달아 선보이며 공격적인 영업을 펼쳤다.

특히 체크카드의 경우 연회비 없이 ▲커피 ▲편의점 ▲택시 ▲패스트푸드



유튜브 등 온라인 SNS를 통해 토스뱅크 체크카드를 다룬 사용후기 콘텐츠를 쉽게 찾아볼 수 있다. /유튜브

▲대중교통 등 총 5가지 항목에서 하루 300원의 조건 없는 캐시백을 제공해 화제를 모았다. 모든 혜택을 이용한다고 가정했을 때 하루 1500원씩, 달에 최대 4만6500원을 현금으로 환급받을 수 있는 것. 환급금을 1년으로 환산하면 총 55만8000원에 달한다. 이와 함께 모든 해외 결제에 3% 캐시백을 적용한다. 계좌이체 송금 수수료 및 국내의 ATM 입출금 수수료도 무료다.

카드업계는 현재 법정 최고금리 이하, 가맹점수수료 인하, 간편결제 확산 등 연이은 약재와 맞닥뜨린 상황이다.

수익이 떨어지니 혜택을 제공할 여력도 줄어든다. 대부분의 전업카드사에서 알짜 혜택을 제공하던 제휴카드를 줄줄이 단종시키는 이유다.

체크카드 시장은 신용카드 고객 확보 경쟁에 있어 '전조전'으로 통한다. 수익성보다는 예비 고객 확보에 집중해 대출 연계, 신용카드 상품 판매 등으로 연계하는 전략이다. 특히 향후 주소 비중으로 떠오를 Z세대를 선점하기 위해 체크카드를 통한 '확인효과'가 최근 들어 더욱 중시되는 추세다.

카드업계는 토스뱅크 등 인터넷은행

이 특유의 강점으로 MZ세대 잡기에 성공했다면 지속적인 수익성에 대해선 물음표를 그린다. 출시 초반 과도한 혜택 몰아주기로 인해 역마진 등 리스크 발생 우려가 크다는 지적이다.

이러한 우려에 대해 토스뱅크 관계자는 "캐시백의 재원은 토스뱅크가 보유한 여·수신 등을 토대로 출시 전부터 공급 가능한 범위 내에서 설계했다"며 "토스뱅크의 대출 총량 소진 후 대출 공급이 중단되면서 카드상품의 역마진이 일부 발생한 것은 사실이나 내년도 대출 재개 이후 정상화 될 것으로 예상된다"고 밝혔다.

한편 인터넷은행들은 '기간제 프로모션'을 통해 고객을 유인하고 있다. 토스뱅크 체크카드는 조건없는 캐시백 혜택을 담은 '첫 번째 에피소드' 기간을 내년 1월 2일까지로 정했다. 카카오뱅크가 내놓은 프렌즈 체크카드 역시 캐시백 프로모션 시즌제를 운영하고 있다. 현재 운영 중인 시즌9는 내년 1월 31일까지 지속하고 이후 다른 내용으로 변경할 가능성이 크다.

/권소환 기자 think@metroseoul.co.kr

케이뱅크, 가입 2주내 금리 오르면 자동 반영

해지 후 재가입 불편함 없이 인상 혜택 챙겨주는 소비자 지향 서비스

케이뱅크가 예금을 가입한 지 2주내에 해당상품의 금리가 오르면 자동으로 인상된 금리를 적용해주는 '금리보장서비스'를 도입한다고 22일 밝혔다.

통상 예금 가입 후 상품 금리가 오를 경우 인상된 금리 혜택을 받기 위해서는 예금을 해지하고 다시 가입해야 했다. 금리보장서비스는 해지 후 재가입이라는 불편함 없이 자동으로 인상된 금리를 적용한다.

또한 높아진 금리는 예금 가입일 기준으로 소급 적용하기 때문에 금리 인상에 따른 이자 혜택을 최대 14일 동안 적용할 수 있다.

금리보장서비스가 적용되는 상품은



케이뱅크가 '금리보장서비스'를 도입한다고 22일 밝혔다.

케이뱅크의 대표 예금 상품인 '코드K 정기예금'이다.

케이뱅크는 지난달부터 '코드K 정기예금'의 금리를 0.1%포인트 인상해 현재 최고 연 1.5%의 금리(12개월 기준)를 제공하고 있다. 36개월 기준으로는 최고 연 1.6%다.

김기덕 마케팅본부장은 "금리보장서

비스는 고객이 직접 발품을 팔아 예금 상품 금리 인상을 확인하고 번거로운 해지·재가입 절차를 밟지 않아도 은행이 알아서 혜택을 챙겨주는 금융소비자 지향적 서비스"라며 "앞으로도 고객이 보다 쉽고 편리하게 최고의 금융 혜택을 누릴 수 있도록 최선을 다할 것"이라고 말했다. /나유리 기자 yul115@

우리銀 캄보디아 현지법인 '상업은행' 본인가

종합금융서비스 제공

우리은행은 캄보디아 중앙은행으로부터 캄보디아 현지법인 WB파이낸스가 상업은행 본인가를 획득했다고 22일 밝혔다.

우리은행은 2014년 현지 여신전문회사(우리파이낸스캄보디아)를 인수한 후 2018년 현지 저축은행(WB파이낸스)을 추가 인수해 사업영역을 넓혔다. 2020년에는 두 회사를 합병해 리테일 영업을 확대했고 미화 1억달러 유상증자로 견고한 성장기반을 마련했다.

WB파이낸스는 캄보디아의 수도 프놈펜을 중심으로 138개의 지점과 현지 직원 3700명을 보유하고 있으며 연평균 50%대의 높은 성장률을 유지하고 있다.

이번 상업은행 본인가 획득으로 WB

파이낸스는 기존 리테일 여수신뿐만 아니라 기업금융, 외환, 카드 등 은행업 전반으로 영업범위가 확대되는 등 종합 금융서비스를 제공할 수 있다. 이를 통해 WB파이낸스는 신용도 상승에 따른 조달비용 절감, 대출 및 예금 한도 확대, 모바일 활용한 디지털뱅킹 서비스 제공 등 현지 고객에게 보다 나은 금융 서비스를 제공하고, 현지 리딩 금융기관과 경쟁할 수 있는 경쟁력을 갖추게 됐다.

권광석 우리은행장은 "디지털, IT, 리스크, 내부통제 등에서 만반의 준비 후 2022년 1월 '우리 은행 캄보디아(Woori Bank Cambodia)'로 정식 출범할 예정"이라며 "중장기적으로 '캄보디아 톱(Top)3 은행'으로 성장하도록 최선을 다할 것"이라고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

하나은행, 업계 최초 '퇴직연금 ETF' 선포

다양한 포트폴리오 구성 가능

하나은행이 은행권 최초로 확정기여형 퇴직연금(DC)과 개인형 퇴직연금(IRP)가입자들이 상장지수펀드(ETF)에 투자할 수 있는 '퇴직연금 ETF'를 출시했다고 22일 밝혔다.

지금까지 퇴직연금으로 ETF 투자가 가능한 경우는 증권사만 가능했다. 하나은행이 '퇴직연금 ETF'를 출시함으로써 퇴직연금 자산을 다양한 포트폴리오로 구성할 수 있게 된 셈이다.

특히 하나은행은 하나원큐 앱을 통해 퇴직연금 자산을 ETF, 예금, 펀드 등으로 손쉽게 리밸런싱(Rebalancing) 할 수 있게 했다. 증권사와 동일하게 ETF

투자시 발생하는 추가 수수료도 없다.

하나은행은 연금자산관리 목표인 장기 수익률 개선을 위해 투자기간과 투자성향을 고려한 ▲유형별 모뎀 포트폴리오 ▲TDF ▲로보어드바이저 '하이로보' 등 다양한 포트폴리오를 제공하고 있다. 이를 통해 하나은행의 개인형 퇴직연금(IRP)은 은행권 최상위수준의 수익률을 시현하고 있다.

김미숙 연금사업단 단장은 "퇴직연금 ETF 출시를 통해 다양한 퇴직연금 포트폴리오 구성과 함께 수익률 관리도 가능해졌다"며, "손님들께 더 나은 수익률로 보답하는 퇴직연금 1등 은행이 되도록 노력하겠다"고 말했다.

/나유리 기자

KB국민은행

Z세대 위한 금융플랫폼 출시

KB국민은행이 Z세대를 위한 금융플랫폼 리브 넥스트(Next)를 출시했다.

리브 Next는 독립적인 금융활동이 어려운 Z세대 고객의 '금융독립'에 초점을 맞췄다. Next는 ▲N(No 신분증, 계좌, 수수료) ▲EX (Easy & eXciting) 간편하고 신나게 ▲T (True) 썬(眞) 금융 등 4가지 키워드로 구성됐다

우선 리브넥스트에서는 신분증이 없는 10대 고객도 개설 가능한 만 14~18세 전용 선불전자지급 수단 '리브포켓'이 제공된다. 리브포켓은 본인 명의 휴대폰 인증을 통해 10대 고객이 직접 개설할 수 있으며 고유번호가 부여돼 계좌 없이 금융 거래가 가능하다. /나유리 기자

유연 없이 상속... 신한銀 '유연대용신탁'

고객 접근·편의성 향상

신한은행이 유언장 작성, 공증 등 복잡한 절차 생략이 가능한 '신한 S 라이프 케어(Life Care) 유연대용신탁'을 개편했다고 22일 밝혔다.

'신한 S Life Care 유연대용신탁'은 유언을 남기지 않아도 신탁계약을 통해 재산 상속이 가능한 상품이다.

고객은 유연대용신탁을 통해 노후 생활비 지급은 물론 대리인을 지정해 신탁재산에서 병원비 등을 인출할 수 있고 신한은행의 세무, 법률, 신탁 전문가의 통합자산관리 서비스도 제공 받을 수 있다.

특히 '신한 S Life Care 유연대용신탁'



탁'은 고객이 보유한 예금 또는 신탁 상품의 중도해지 없이 바로 신탁으로 맡길 수 있도록 개편해 고객 접근성과 편의성이 크게 향상됐다.

신한은행 관계자는 "신한 S Life Care 유연대용신탁을 통해 고객의 소중한 자산을 원하는 시기에 보다 편리하게 상속되길 기대한다"고 말했다.

/나유리 기자