

# 4%대 할부... 보증기간 연장... 車업계, 고객 부담완화 '온힘'

르노코리아, 전 차종 4.9% 할부 상품 쌍용차, '렉스턴' 최대 1.9% 저금리 한국지엠쉐보레, '트래버스' 현금 지원



르노코리아자동차 XM3 E-TECH 하이브리드.



한국지엠 쉐보레 타호 하이컨트리.

국내 완성차 업체들이 고물가, 고금리 장기화에 따른 소비자 부담 줄이기에 나선다.

보증 기간 연장과 저금리 할부 상품, 할인 등의 혜택을 앞세워 판매 확대에 집중한다. 이는 자동차 시장이 전통적 비수기에 접어들었고 금리 상승과 경기 침체에 따른 소비심리 위축 현상을 막기 위한 것으로 보인다.

23일 업계에 따르면 르노코리아자동차(이하 르노코리아)는 소비자들의 신차 구매 부담을 덜어주기 위해 'QM6', 'SM6', 'XM3' 등 전 차종에 대한 4.9% 할부 상품(최대 36개월 기준)을 11월 말까지 운영한다. 르노코리아의 할부 상품은 별도의 현금 선수금 납입 없이 전액 할부 상품으로도 이용 가능하다. 11월 기준으로 전 차종에 대해 최대 36개월 할부 구매 시 금리는 4.9%이며, 48개월은 5.9%, 60개월은 6.9%다. 단, 'XM3 E-Tech 하이브리드'와 'SM6 플'

신규 트림은 36개월 할부 상품만 이용 가능하다.

또 할부금 일정 금액을 유예하여 월 납입금을 줄이고, 할부 마지막 회차에 상환, 차량 반납, 할부 연장 등 고객의 상황에 맞춰 선택 가능한 SMART(스마트) 잔가 보장 할부 상품의 경우도 전 차종에 대해 최대 36개월 5.9%, 48개월 6.5%, 60개월 6.9%로 이용 가능하다.

이외에도 르노코리아는 차량 출고가 빠르다는 점도 눈길을 끈다. 대부분의 완성차 업체들이 6개월에서 많게는 1년 6개월 정도까지 주문 후 출고 대기 시간을 두고 있다. 르노코리아는 연내 출고

가 가능해, 연말까지 시행되는 개별소비세 인하혜택도 누릴 수 있다.

쌍용자동차는 렉스턴 브랜드(올 뉴 렉스턴, 뉴 렉스턴 스포츠 칸)를 할부 프로그램으로 구입하면 선수금에 따라 최대 1.9%(36개월) 저금리를 제공한다. 쌍용차는 선수금(0%~30%)에 따라 5.9%~6.9%(60~72개월) 선택할 수 있는 베스트 초이스 할부 프로그램도 운영한다.

한국지엠 쉐보레는 구매 차종에 따라 다양한 혜택을 지원한다. 쉐보레는 트래버스 구매 고객이 콤보 프로그램(현금 지원과 할부 혜택이 결합된 방식) 선

택 시 최대 400만 원의 현금을 지원하며, 선수율(차량 금액 대비 선수금의 비율)에 따라 최대 72개월 무이자 할부 혜택, 또는 2.9%의 낮은 이율로 최대 72개월 할부 프로그램을 제공한다. 또 트레일블레이저 구매 고객에게 콤보 프로그램을 통해 최대 80만 원의 현금을 지원하며, 고객의 선수율 선택에 따라 최대 72개월의 무이자 할부 혜택 또는 이율 4.4%의 할부 프로그램을 제공한다. 또한 타호 구매 고객에게 콤보 프로그램을 통해 300만 원의 현금 지원 또는 이율 4.4%의 할부 프로그램 혜택을 제공한다.

캐딜락은 11월 프로모션으로 보증 기간 연장 서비스를 제공한다. 캐딜락은 스포츠유틸리티차(SUV)를 대상으로 프로모션을 진행한다. XT4, XT5, XT6다. 2023 XT4 구매 고객에겐 '워런티 플러스(2년/4만km 추가)' 혜택을 기본 제공한다. XT5를 구매 고객들은 현금할인(트림별 상이), 48개월 무이자 할부(선수금 30%), 36개월 무이자 리스(보증금 30%) 중 한 가지 옵션을 선택할 수 있다.

현대차·기아는 기존 프로모션 일부를 유지한다. 현대차는 이번달 '운전결심'을 통해 연수를 마친 뒤 특정 차량 구매하는 고객에게 20만 원을 돌려주는 행사를 이어간다. '윈-백' 프로모션도 유지된다. 외제차나 제네시스 차종을 보유한 고객이나 외제차 및 제네시스 차종을 렌트나 리스로 이용했던 고객이 제네시스 차량을 직접 구매하면 30만~100만 원을 할인해준다.

기아는 전기차 구매 확대를 위한 '비제로 워드 기아(Be Zero with Kia)' 행사를 진행하고 있다. 10년 이상 경과한 노후차를 폐차한 고객들이 전기차를 출고하면 20만 원 할인을 제공한다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

## SK케미칼 재활용 소재 저탄소 인증 획득

코폴리에스터 2개 제품군

SK케미칼이 세계 최초로 'UL Solutions'에서 플라스틱 재활용을 통한 탄소저감효과를 인정받았다.

SK케미칼은 세계 최초로 화학적 재활용 코폴리에스터 2개 제품군이 탄소저감효과를 인정받아 글로벌 안전, 환경 인증기관인 'UL Solutions'로부터 '환경성적표지 최적화(EPD Optimization)' 인증을 취득했다고 23일 밝혔다. 아울러 SK케미칼은 화학적 재활용 코폴리에스터를 포함한 코폴리에스터 9개 제품군(79개 그레이드)의 'UL 환경성적표지(UL EPD)' 인증도 획득하여 세계 화학업계에서 'LCA(Life Cycle Assessment, 전과정 영향평가)'에 대한 최다 제품 공인인증을 확보했다.

환경성적표지 최적화(EPD Opti-

mization) 인증제도는 두 개의 환경성적표지 인증을 비교하여 제품 간 온실가스 등 감축효과가 확인되면 환경영향을 저감한 제품, 즉 저탄소 제품임을 인증해 주는 제도이다.

SK케미칼은 3차 검증을 완료한 LCA를 토대로 ▲스카이그린(SKY GREEN) 2개 제품군 ▲바이오유래 원료가 적용된 에코젠(ECOZEN) 5개 제품군 ▲화학적 재활용 원료를 사용한 '에코트리아 CR (ECOTRI A CR)' 2개 제품군 포함 코폴리에스터 총 9개 제품군, 72개 그레이드 제품에 대해 UL 환경성적표지 인증을 받았다.

/허정윤 기자 zelkova@



## SKT '이프랜드', 메타버스 세계 1위 노린다

북미·유럽 등 49개국 동시 출시 해외 파트너들과 공동 콘텐츠 개발

SK텔레콤의 소셜 메타버스인 '이프랜드'가 세계 무대에 본격 진출해, 글로벌 톱티어 메타버스로 발돋움할 계획이다.

SK텔레콤은 이프랜드를 북미, 유럽, 중동, 아시아 등 글로벌로 49개국에 동시 출시한다고 23일 밝혔다. 이프랜드는 영어, 중국, 일본어를 지원한다.

SKT는 이를 위해 '이엔(e&)', '싱텔(Singtel)' 등 대륙 별 주요 통신사업자와 파트너십을 체결했으며, 파트너십을 지속적으로 확대해나갈 예정이다.

SKT는 이프랜드 글로벌 진출과 동시에 K팝 콘텐츠를 적극적으로 활용하며 다양한 해외 파트너들과 공동 콘텐츠를 개발하고, 서비스 내 소통 기능을



SK텔레콤은 메타버스 플랫폼 이프랜드를 북미, 유럽, 중동, 아시아 지역 49개국에 동시 출시한다고 23일 밝혔다. 이프랜드 글로벌 버전은 영어, 중국어(번체, 간체), 일본어를 지원하며, 안드로이드와 앱스토어에 동시 출시된다.

/SKT

지속적으로 강화하는 등 이프랜드를 글로벌 NO.1 소셜 메타버스로 성장시킨다는 계획이다.

이프랜드 글로벌 버전은 안드로이드

와 iOS 버전 동시에 출시한다. SKT는 기존 앱에서 국내외 통합된 서비스를 제공하는 방식으로 글로벌 서비스를 선보인다.

/채윤정 기자 echo@

## 효성벤처스, 500억 규모 CVC GP 선정

(위탁운용사)

스케일업 투자 등에 적극 협력

효성그룹이 미래 가능성에 투자를 본격화한다.

효성그룹의 벤처캐피탈 효성벤처스는 23일 'CVC 혁신기업 지원 스케일업 펀드(CVC펀드)' 위탁운용사(GP)로 선정됐다고 밝혔다.

CVC펀드는 산업통상자원부 산하 한국산업기술진흥원(KIAT)이 공동으로 출자하는 기업주도형 벤처캐피탈 사업이다. 투자 수익보다는 미래 신사업과 산업 고도화를 위해 설립한 벤처캐피탈이 운용한다. 500억원 규모로, KIAT가

200억원, 효성벤처스가 300억원을 출자한다.

효성벤처스는 앞으로 중소 및 중견 기업을 중심으로 스케일업 투자 및 새로운 비즈니스 모델 창출에 적극 협력해 나갈 계획이다.

조현상 효성 부회장은 "효성벤처스는 올해 설립된 신설 CVC임에도 불구하고 향후 효성그룹의 기술경영철학을 바탕으로 투자대상 중소·중견기업들과의 협업과 지원을 통해 대한민국 벤처기업과 함께 성장할 수 있도록 노력하겠다"고 말했다.

/김재용 기자 juk@

## KT, 국내 통신사 최초 '줌'과 파트너십

B2B 전용 서비스 선배

#.미국에 출장중인 A씨는 '줌폰'을 활용해 한국에 있는 같은 회사 담당자와 제안 자료를 수시로 확인했다. 별도 로밍 신청없이 줌 통화 플랫폼을 이용해 기존에 사용하던 번호 그대로 연락하고 화상으로 빠른 의사소통이 가능했다. 해외-국내 간 통화였지만 로밍 비용은 발생하지 않았다.

#.중학교 교사인 B씨는 '줌폰'으로 여러 학부모의 유선전화와 휴대전화를 연결하고 '줌미팅'을 실행해 교육 상담을 진행했다. B씨의 '줌폰'은 학교 전화번호와 연동돼 있

어 메신저 프로필 등을 통한 교사 개인 정보 유출 걱정이 없다.

대한민국 대표 통신사와 글로벌 통화 플랫폼 강자가 만나 기업 커뮤니케이션 고도화에 맞춘 통신 트랜스포메이션(DX)으로 B2B 시장에 새로운 활력을 제공한다.

KT가 글로벌 비디오 커뮤니케이션 플랫폼 기업 중 하나인 기업 줌(Zoom)과 파트너십을 국내 통신사 중 최초로 체결하고 다양한 통신 플랫폼을 결합한 B2B 전용 서비스를 선보인다고 23일 밝혔다.

미국 캘리포니아 산호세에 본사를 둔 줌은 재택근무 및 비디오 기반 커뮤니케이션 문화 확산과 직관적이고 강력한 사용자 환경으로 화상회의 플랫폼 분야에서 글로벌 시장을 선도하고 있는 회사다. 21년 기준 매출은 약 6조원(43억 달러), 시가총액은 32.2조원(230억 달러)에 달한다

이번 파트너십 체결로 양사는 ▲줌미팅(Zoom Meeting) 국내 시장 확산 ▲KT 기업 전화 기능의 줌폰(Zoom Phone) 서비스 구상 ▲KT 유무선 협업 솔루션인 모바일Talk(기업 전용 보안 Talk) 상품 연계 등 KT의 강력한 유무선 통신 역량과 줌(Zoom)의 화상회의 플랫폼을 결합한 통신 DX 상품을 선보일 수 있게 됐다.

/채윤정 기자