

시중은행 예·적금 유치경쟁... 연 13% 고금리 '미끼상품'도

은행 적금 최고금리 평균 5.51%
실제 취급금리 평균은 3.42% 불과

친구추천 등 우대조건 미 충족 시
시중금리보다 낮은 금리 받을수도

직장인 안 모씨(32)는 최고 연 13%의 금리를 준다는 A은행의 특판적금을 알아봤다가 황당했다. 실제 받을 수 있는 금리는 연 3%에 불과했기 때문이다. 까다로운 우대조건 탓에 추가로 10%포인트(p)의 우대금리를 받는 것은 사실상 불가능했다. 제휴된 통신사에 가입해야 할 뿐만 아니라 모바일 상품까지 유지해야 9%p 특별우대금리를 추가로 받을 수 있었다.

최근 은행권이 최고 연 13%에 달하는 고금리 특판 예·적금을 잇달아 내놓으며 수신 경쟁에 열을 올리고 있다. 하지만 까다로운 우대조건 탓에 실제 고금리를 적용받는 경우는 드물어 '미끼 상품'이 아니냐는 지적이 나온다.



주요 시중은행이 예적금 유치 경쟁에 나서면서 연 10%를 웃도는 상품까지 등장했다. 서울 시내 한 은행. /뉴시스

31일 은행연합회 공시에 따르면 지난 7월 31일 기준 국내 은행의 적금 상품 최고금리 평균은 5.51%로 집계됐다. 하지만 해당 상품들의 실제 취급금리 평균은 3.42%에 불과한 것으로 나타났다.

실제 시중은행은 연 7~13%에 달하는 고금리 적금을 판매하고 있지만, 대부분 2% 가량의 기본금리만 적용받을

수 있다. 우리은행이 출시한 '데일리 워킹 적금' 상품은 최고 연 11.00%의 고금리를 제공하고 있지만 기본 금리가 1%에 그친다.

또 우리종합금융이 출시한 'DP 정기 적금'은 연 10%의 금리 혜택을 제공하지만, 기본금리 연 2.0%에 현역군인 또는 친구추천 3.0%p, 마케팅 수신동의

1.0%p 등 우대 조건을 갖춰야 연 10% 금리 혜택이 주어진다. 적금 만기는 6개월이고 가입금액도 최고 20만원에 불과하다.

신한은행이 선보인 '신한 SK LPG 쓸쓸한 행복 적금'도 마찬가지다. 기본금리 연 3.0%에 우대금리를 더하면 총 연 7.0%의 금리를 제공하지만 우대금리를 받으려면 SK LPG 행복충전멤버십 회원(0.5%p), 매달 SK LPG 충전금액 15만원 이상(0.2%p) 등의 조건을 충족해야 한다. 12개월 만기로 월 불입액도 30만원 수준에 그친다.

KB국민은행이 판매 중인 '특별한 적금'도 '최고 연 6%'를 내걸었지만 이중에서 4%p가 우대금리다.

지방은행 중에서는 광주은행이 LG유플러스와 제휴해 최고 연 13.0%의 금리를 제공하는 '광주은행 제휴적금 with 유플러스닷컴' 상품을 이달 출시했다. 기본금리는 3.0%, 우대금리는 10.0%p를 제공하지만 LG유플러스 특정 요금제에 가입한 후 최소 10개월간

유지해야 우대금리를 받을 수 있다. 이처럼 은행권이 고금리 숫자 마케팅을 내세워 '미끼' 상품을 내놓는 이유는 수신확보에 열을 올리고 있어서다.

실제 5대 은행의 정기예금 잔액은 6월 말 822조2742억원에서 7월 말 832조9812억원으로 10조7070억원 늘었다. 같은 기간 정기적금 잔액 역시 40조841억원에서 41조2520억원으로 1조1679억원 가량 증가했다.

금융감독원은 미끼 상품에 대한 문제점을 인식하고 금융사에 대한 사전 심의를 강화한다는 방침이다.

금감원 관계자는 "금리인상으로 인해 고금리를 내세운 상품들이 잇달아 출시되고 있지만 사실상 우대금리 조건을 달성하기 힘든 경우가 다수 있다"며 "우대조건을 충족하지 못하면 지출하지 않아도 될 돈을 더 내야할 뿐만 아니라 시중금리보다 더 낮은 금리를 받는 경우도 있어 신중한 가입이 필요하다"고 말했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

내달부터 ESG 평가기관 가이드스 시행

ESG기준원·연구소, 서스틴베스트 홈페이지로 가이드스 준수 현황 공개

9월부터 환경·사회·지배구조(ESG) 평가기관 가이드스가 시행된다. 평가기관이 무분별하게 기업의 ESG를 평가할 수 없도록, ESG 평가기관의 평가절차와 평가방법을 먼저 공개해 나가겠다는 의도다.

금융위원회는 3개 ESG평가기관을 대상으로 ESG 평가기관가이드스를 시행한다고 31일 밝혔다. 3개 ESG 평가기관은 ▲한국ESG기준원 ▲한국ESG연구소 ▲서스틴베스트다.

가이드스는 총칙-내부통제체제 구축-원천데이터수집-비공개정보관리-평가체계공개-이해상충 관리-평가대상 기업과의 관계 등 6장·21개의 조문으로 구성돼 있다. 3개 ESG평가기관은 모범규준으로 마련돼 있는 가이드스에 세부



내달부터 ESG평가기관 가이드스가 시행된다. /한국거래소 홈페이지 상장사 ESG평가 캡처

적인 평가방법을 더해 자율규제한다. 이날 3개 ESG평가기관은 가이드스 준수를 공식적으로 선언하고, 각 홈페이지를 통해 가이드스 준수 현황을 공개한다.

가이드스 세부항목별 준수여부를 원칙 준수·예외 설명 방식으로 공개하고, 각 사의 평가절차, 평가지표 등이 담긴 평가방법론도 공개한다.

3개 ESG 평가기관의 준수현황보고

서와 평가방법론은 한국거래소의 ESG 정보플랫폼 'ESG포털'에서 제공할 계획이다.

금융위 관계자는 "이번 ESG 평가기관 가이드스 시행으로 ESG평가시장의 신뢰성과 투명성이 제고될 것으로 기대한다"며 "ESG평가시장뿐만 아니라 ESG생태계 전반에 대한 제도적 기반을 마련해 나가겠다"고 말했다.

/나유리 기자 yul115@

2분기 거주자 해외 카드사용 27% 증가

방역조치 완화로 해외여행 수요 ↑
온라인 통한 해외직접구매도 늘어

올해 2분기(4~6월) 국내 거주자가 신용카드 등을 통해 해외에서 사용한 금액이 1년전과 비교해 26.9% 증가한 것으로 나타났다. 방역조치 완화로 해외여행 수요가 늘고, 온라인을 통한 해외직접구매가 늘어난 영향이다.

한국은행이 31일 발표한 '거주자의 카드 해외사용실적'에 따르면 올 2분기 국내 거주자의 카드(신용·체크·직불) 해외 사용 금액은 모두 46억5000만달러로 집계됐다. 전분기와 비교하면 5000만달러, 1년전과 비교하면 10억달러 증가한 수준이다.

카드 해외사용 실적이 늘어난 이유는 온라인 해외직접구매가 증가한 영향이 컸다.

통계청에 따르면 온라인 해외직접구매액을 보면 1분기 12억달러에서 2분기 12억4000만달러로 3.8% 증가했다.

카드 종류별로 보면 신용카드의 사용 금액은 35억7000만달러로 전분기 대비 2% 늘었지만, 체크카드와 직불카드는 각각 -2.4%, -5% 줄었다.

2분기 외국인(비거주자)의 국내카드 사용액도 증가세로 전환했다.

외국인이 2분기 국내에서 카드를 사용한 금액 24억9500만달러로 전분기 대비 27.4% 증가했다.

/나유리 기자

신협, 하반기 40명 안팎 신입직원 공채

신협중앙회가 하반기 공개채용에 나섰다.

신협중앙회는 '2023년 하반기 신용협동조합신입직원공채'를 실시한다고 31일 밝혔다.

이번 하반기 총 24개 신용협동조합에서 40명 안팎으로 채용할 계획이다. 접수 기간은 내달 15일 오후 4시까지다. 원서 접수는 '신용협동조합 채용 사이

트'를 통해 확인할 수 있다.

채용 전형은 총 두 달간 진행된다. ▲서류전형 합격자가 발표(9월 25일) ▲필기전형(10월 7일) ▲모집신협별 최종면접(10월 17일) ▲최종합격자 공고(10월 31일) 순이다.

지원 자격에 연령, 학력 및 전공 등의 제한이 없다. 모집신협 소재지 인재일 경우 우대 자격이 주어진다. /김정산 기자



강신숙 Sh수협은행장(왼쪽 세 번째)이 경북지역 우수고객사인 (주)다온신개발과 간담회 후 기념촬영을 하고 있다. /Sh수협은행

강신숙 수협은행장, 현장경영 대장정 성료

전국 19개 금융본부 방문 마무리

강신숙 Sh수협은행장이 '찾아가는 현장경영 대장정'을 성공적으로 마쳤다.

Sh수협은행은 경북금융본부를 끝으로 전국 19개 금융본부를 모두 방문했다고 31일 밝혔다.

강 행장은 지난해 11월 취임 후 매월 전국의 금융본부를 직접 방문했다. 고객 접점 서비스를 점검과 직원 격려 등을 실천하기 위해서다. 이번 경북금융본부 방문을 통해 하반기 경영목표와 과제 등을 공유했다.

강 행장은 "하반기 지속 성장의 성패는 연체율 관리에 달려있다"며 "체계적

인 고객관계관리를 통해 고객 맞춤형 금융지원을 확대하고, 회생 가능한 연체차주에 대한 지원방안도 마련해 동반성장할 수 있도록 최선을 다해 달라"고 했다.

'3방·5통·10사' 실천도 강조했다. '하루에 고객사 3곳 이상 방문, 5명 이상의 고객과 통화, 고객의 상황과 니즈를 분석해 최적의 지원방안 10번 이상 생각한다'는 마케팅 기법이다.

이어 강 행장은 기업인들과의 만남에서 "대구·경북지역 경제 활성화 지원 등 시민·기업고객과의 상생 실천을 위해 수협은행이 앞장서겠다"고 덧붙였다.

/김정산 기자 kimsan119@

하나은행 VIP고객 자산관리 WM 법률자문단

하나은행은 VIP고객의 자산관리를 위한 '하나 WM 법률자문단'을 발족했다고 31일 밝혔다.

하나은행에 따르면 이번 법률자문단은 VIP고객의 법률 니즈가 가장 많은 상속·증여 등 가사 부문과 임대차·매매, 토지보상 등 부동산 부문에서 자문을 제공하기 위해 마련됐다.

하나은행은 자산관리(WM)사업 강화를 위해 올해 초 WM본부 내 자산관리컨설팅센터부서를 신설했다. 센터는 상속증여, 부동산 투자자문, 패밀리오피스 서비스를 제공 중이다.

/구남영 기자