

# ‘데이터 이월제’ 망설이는 이통3사... “수익성 악화 우려”

3만원대 5G 요금제 출시 추진 등 LGU+, 가격 더 낮은 요금제 준비 SKT·KT “상황 더 지켜볼 것” 고심

정부가 이동통신사들과 협의를 거쳐 3만원대의 5G 요금제를 출시하고, ‘데이터 이월제’를 추진 중이라고 밝혔다. 이통사들 중 LG유플러스는 정부의 계획에 맞춘 3만원대 요금제 출시를 준비하고 있지만, SK텔레콤과 KT는 수익성 악화 우려 등으로 3만원대 요금제 출시를 망설이고 있다. 데이터 이월제는 자칫하면 데이터 요금을 더 올리는 효과가 있어 ‘제도 도입은 적절치 않다’며 통신 3사 모두 불만을 나타내고 있다.

박윤규과학기술정보통신부2차관은 최근 기자간담회에서 “소비자들의 저가 요금제 선택권을 강화하기 위해 5G 요금제 하한선을 현재 월 4만원 대에서 3만원 대로 인하하는 방안을 추진하고 있다”고 밝혔다. 이는 정부의 요금제 다양화 노력에도 불구하고 소비자들 중 사용량 대비 과도한 요금을 내는 경우가 빈번하다고 판단했기 때문이다.

박차관은 또 “소비자들의 가계통신비 부담 경감을 위해 데이터 이월제 등에 대해 사업자와 협의하고 있다”며 “현재는 통신사업자가 내놓은 요금제를 이용자



서울시내 한 휴대폰 할인매장 앞의 모습. /뉴스시스

그것이 아니면 안 되는 상황인 데 이용자의 요구를 더 적극 수용할 수 있는 요금제로 가야 한다는 것이 기본 방향”이라고 언급했다. 데이터 이월제는 한달 내 데이터를 다 사용하지 못하면 기간을 이월해서 데이터를 사용하는 방식이다. 우선 3만원대 5G 요금제 출시에 대해 LG유플러스측에서만 적극 대응하고 있으며 SK텔레콤과 KT는 아직 정부에서 이통사들에게 3만원대 요금제를 도입하라고 권유하지 않은 만큼 상황을 더 지켜보겠다는 입장이다.

LG유플러스 관계자는 “당초 우리가 정부 관계자와 만난 자리에서 현재의 가격보다 가격을 더 낮은 요금제를 내놓을 생각이 있다고 밝힌 바 있다”며

“정부는 3만원대 요금제를 출시하는 것을 위해 정부 방침에 맞춰 요금제를 선보일 계획이며 이를 위해 준비 작업을 진행하고 있다”고 밝혔다.

하지만 통신사들은 3만원대 5G 요금제 출시로 수익성 악화를 크게 우려하는 상황이다.

또 현재 SKT는 4만 9000원에, KT는 4만 5000원에, LG유플러스는 4만 7000원에 가장 저렴한 5G 요금제를 선보이고 있으며 이들 통신사들이 제공하는 데이터량은 대략 5GB 정도에 그치고 있다. 이통사들은 5G 데이터 제공도가 낮은 수준인데, 3만원대 요금제를 내놓게 되면 데이터량은 도대체 얼마까지 낮춰야 되느냐며 답답해하고 있다.

한 이통사 관계자는 “최근 50GB 이상 중간요금제를 내놓아 기존에 100~110GB의 데이터 량을 사용하다 50GB, 70GB 등으로 옮겨간 이용자들이 있을 것 같아 수익성이 우려되는 상황”이라며 “4만원대 5G 최저요금도 부족해 3만원대 5G 최저요금을 내놓으라고 하면 수익성이 크게 악화되는 것은 당연하다”는 문제를 지적했다.

또 관련업계에서는 데이터 이월제를 잘못 도입하게 되면 소비자들의 데이터 이용 부담이 오히려 더 증가할 수 있다고 강조하고 있다.

데이터 이월제는 KT가 과거에 선보인 ‘롱텀에볼루션(LTE) 데이터 밀당’ 서비스와 매우 유사하다. 남은 데이터는 다음 달로 자동 이월되고 또 부족하다면 다음달 데이터를 이달로 당겨쓸 수도 있다. 하지만 KT는 이미 2019년 12월부터 이 요금제에 대한 가입을 받지 않고 있다.

이통사들은 데이터 이월제를 도입하게 되면 기존에 서비스품질유지(QoS) 서비스를 더 이상 존속시키기 어렵다는 입장이다.

한 이통사 관계자는 “현재는 정액제 요금을 선택하면 본인이 가진 데이터를 다 소진하면 더 낮은 속도라도 데이터를 사용할 수 있도록 QoS 서비스를 제공하고 있는데, 이 서비스를 더 이상

제공할 수 없게 된다”며 “그렇게 되면 데이터 이월제를 도입한 취지가 무색해지고 소비자는 추가로 사용하는 데이터 까지 비용을 내야 해 데이터 이용료를 더 많이 부담할 수도 있다”고 설명했다.

이통사들은 데이터가 남을 때 이를 이월한다고 하면 데이터를 다 쓰면 더 낮은 속도로 데이터를 이용할 수 있도록 하는 혜택을 폐지해야 한다는 입장이다. 그렇다면 데이터를 다 쓰면 추가 과금을 부담하는 방식으로 전환할 수밖에 없다.

글로벌 기업들도 최근 이용자들이 데이터 이용이 크게 증가함에 따라 남은 데이터에 돈을 돌려주는 방식을 없애고 정액요금 제공으로 전환하는 추세다. 구글은 ‘파이(FI) 요금제’를 통해 사업 초기에는 미처 사용하지 못한 데이터를 환불해주는 정책을 대대적으로 내세웠지만 결국 이를 없애고 정액제도와 QoS로 데이터를 느린 속도로 추가 이용하는 방식을 사용하고 있다.

데이터 이월제 대신 선불요금제도 등장했지만 소비자들에게 큰 관심을 받지 못한 상황이다. SKT에서는 하루 이용료를 550원 내고 1년 내에 데이터를 소진하는 방식으로 정액제 요금은 전화가 무제한인 데 반해 음성통화료 1초당 2.3원까지 부담하는 방식이다.

/채윤정 기자 echo@metroseoul.co.kr

## 폐북·인스타 광고 없는 유료버전 나오나

EU 높은 규제에 초강수 검토 메타, 각 플랫폼서 출시 계획

페이스북과 인스타그램에 대한 유럽의 규제수위가 높아지자 광고 없는 유료 버전을 출시하겠다는 소식이 전해졌다.

3일 워싱턴포스트(WP)·뉴욕타임스 등 외신에 따르면 페이스북과 인스타그램을 운영하는 메타가 각 플랫폼에서 광고를 제거하는 유료 서비스 출시를 계획하고 있다고 밝혔다. EU가 두 플랫폼이 개인정보보호법을 위반했다는 이유로 규제수위를 높이고 나섰기 때문이다.

현재 메타가 운영하는 페이스북과 인스타그램은 이용자들이 무료로 콘텐츠를 업로드 하고 알고리즘에 따른 콘텐츠나 검색을 통한 타인의 게시물도 확



/픽사베이

인할 수 있다.

메타는 이 과정에서 이용자들에게 광고를 노출해 수익성을 올리고 있다. 수익성 강화를 위해 이용자들의 패턴을 더욱 면밀히 분석해 맞춤형 광고를 노출시키는 전략을 펴고 있다.

하지만 EU는 메타의 이런 전략이 개

인정보보호법을 위반한다며 규제 수위를 높이고 나섰다.

실제 2018년에는 일반 개인정보보호법을 발효했다. 또 연방카르텔청(독일 반독점 규제 당국)으로부터 ‘광고 영업에 활용을 위한 동의 없는 개인정보 수집을 금하라’는 제재를 받았다. 이에 메타는 유럽사법재판소에 연방카르텔청의 이같은 제재는 부당하다고 소송을 제기했지만 유럽재판소는 연방카르텔청의 손을 들어줬다.

뿐만 아니라 메타는 지난 5월 아일랜드 데이터보호위원회로부터 개인정보보호법을 위반했다는 이유로 12억 유로(한화 약 1조 7100억 원)의 과징금을 부과했다.

/최빛나 기자 vitna@

## 르노코리아, 내수시장 공략 ‘본격화’

영업마케팅본부 신규 임원 영입

르노코리아자동차(이하 르노코리아)가 내수 시장 공략을 위해 영업마케팅본부의 신규 임원 영입과 조직개편에 나선다. 3일 르노코리아에 따르면 영업마케팅본부 수장으로 새로 영입된 엠마누엘 알나와킬 본부장은 르노 그룹 알핀 브랜드의 판매 운영 부사장 출신으로 알핀 모델의 판매 성장을 성공적으로 이끈 인물이다. 알핀은 프랑스의 대표적인 고성능 차량 브랜드로 부산공장

에서 생산한 1.8터보 가솔린 엔진이 탑재된 A110이 주력 모델이다.

알나와킬 본부장은 알핀 브랜드 이전 폭스바겐 및 PSA 그룹에서도 판매 위기를 주도적으로 극복해 낸 바 있어, 풍부한 경험과 전문 역량을 바탕으로 르노코리아의 내수 시장 반등을 지휘할 적합한 인물로 평가된다.

르노코리아는 신임 영업마케팅본부장과 함께 마케팅 조직에 네 명의 전문 인재들을 함께 영입했다. 효과적인 시장 대응과 전면적인 판매 전략 개편을

위해 국내외에서 새로 영입한 다양한 경력의 전문 인재들로 르노코리아는 내수 시장 반등과 브랜드 입지 강화를 위한 행보에 적극 나설 계획이다.

임동건 신임 상품전략 오퍼레이션장은 여러 국내 완성차 업체와 첨단 산업군에서 제품 마케팅을 담당했다. 브랜드 전략을 맡게 된 신임 하은영 오퍼레이션장은 라이프스타일 및 금융 분야에서 풍부한 브랜드 구축 경험을 쌓은 브랜드 마케팅 전문가다. 마케팅커뮤니케이션은 자동차와 소비재(FMCG) 분야에서 고객들과 적극적인 커뮤니케이션을 해왔던 이원선 오퍼레이션장이 새로 맡는다.

/양성운 기자 ysw@

## LGU+알뜰폰, 지정번호 무제한 통화 출시

해당 번호와 음성통화 무제한 서비스

LG유플러스는 알뜰폰(MVNO)고객의 통신 이용 경험 혁신을 위해 ‘지정번호 통화자유’ 서비스를 단독 출시했다고 3일 밝혔다.

지정번호 통화자유는 U+망 알뜰폰 가입 고객이 미리 다른 사람의 번호를 지정해 해당 번호와 요금 걱정없이 무제한으로 음성통화할 수 있는 서비스다. 예를 들어 ‘KG모바일’사의 실속(1GB/50분, 월 6600원, VAT포함) 요금제를 가입하고, 지정번호 통화자유 상품을 통해 가족 3인의 번호를 선택한 고객은 월 1만원 이하로 자유롭게 가족과 통화할 수 있다.

저렴한 추가요금으로 가장 통화가 많은 사람들과 무제한으로 음성통화할 수



지정번호 통화자유 서비스를 소개하는 안내 포스터. /LG유플러스

있는 알뜰폰 서비스가 출시된 것은 이번이 처음이다.

/채윤정 기자

## KT, 20대 ‘Y덤’ 가입자 무선결합 상품 선택

내년 2월까지 프로모션 형태

KT가 가족 등 법적으로 규정된 관계가 아니어도 함께 결합해 할인을 제공하는 상품을 선보인다.

KT는 만 19세 이상 29세 이하이며 KT 5G 요금제에 가입해 기본데이터의 2배를 제공하는 ‘Y덤’이 자동 적용된 고객은 내·외국인 누구나 추가로 요금 할인을 받을 수 있는 ‘Y끼리 무선결합’을 내년 2월까지 프로모션 형태로 선보인다고 3일 밝혔다.

휴대폰을 신규가입/기기변경/재약정한 고객이 다음달 말일까지 KT 대리점, 고객센터, 마이케이티 앱 등을 통해 가입하면, 요금제에 따라 24개월간 인당 최대 1만 1000원의 할인을 받을 수 있다. 결합은 최대 5명까지다.

별도 증빙서류 제출이라는 번거로운 절차를 생략하고 나이와 요금제만 확인되면 가족이 아니더라도 주변 친구 혹은 지인과 원스톱으로 가입할 수 있어 고객의 이용편의성을 크게 높였다.

/채윤정 기자