

커지는 예대금리차... “연내 대출금리 인하, 사실상 어려워”

대출금리 인상 이어가는 은행권
예대금리차 4개월 만에 0.57%p ↑
주요 예·적금 금리 최대 0.3%p ↓
기준금리 인하에도 대출금리 고수

은행권이 늘어나는 가계대출 관리를 위해 대출금리를 지속적으로 올리면서 시중은행 예대금리차(예금금리와 대출금리 차이)가 확대되고 있다. 한국은행의 기준금리 인하에도 불구하고 대출금리는 요지부동인 가운데 연내 대출금리 하락은 힘들 것으로 보인다.

28일 은행연합회에 따르면 5대 시중은행의 8월 신규 취급액 기준 가계 예대금리차는 평균 0.57%포인트(p)를 기록해 7월(0.434%p) 대비 0.136%p 확대됐다. 예대금리차가 벌어진 건 4월(0.05%p) 이후 4개월 만이다.

은행별로 살펴보면 국민은행의 예대금리차가 0.44%에서 0.71%로 0.27%p 올라 상승폭이 컸다. 이어 농협은행



한국은행의 기준금리 인하에도 금융권의 연내 대출금리 인하는 힘들 것이라는 분석이 나온다. /뉴시스

(0.24%p), 우리은행(0.08%p), 하나은행(0.05%p), 신한은행(0.04%p) 순으로 나타났다.

8월 예대금리차가 다시 확대된 이유는 5대 은행의 가계대출금리(정책서민금융 제외)가 7월 평균(3.862%) 대비 8월 3.938%로 올랐기 때문이다.

시중은행은 지난 7월부터 금융당국

의 가계부채 관리 기조에 따라 대출금리를 일제히 상향 조정했다. 반면 저축성 수신금리는 7월 3.428%에서 8월 3.368%로 하락했다. 대출금리는 올랐는데 예금금리는 하락하면서 예대금리차가 확대된 것이다.

예대금리 차이는 더 벌어질 것으로 보인다.

한은이 지난 11일 금융통화위원회에서 기준금리를 3.5%에서 3.25%로 0.25%p 내리면서 은행 예·적금 금리가 더 떨어지고 있다. 시장금리가 수신 금리에 반영됐기 때문이다.

실제 우리은행은 적립식 예금 상품 우리 퍼스트 정기적금(12개월) 금리를 연 2.2%에서 2.0%로 0.2%p 인하했다. NH농협은행도 거치식 예금 금리를 0.25~0.40%p, 적립식 예금 금리는 0.25~0.55%p, 청약 예금과 재형저축 금리는 각 0.25%p 내리기로 했다.

이밖에도 경남은행은 주요 수신 상품 금리를 0.2~0.75%p 인하, 부산은행도 수신 상품 금리를 0.10~0.35%p 인하, SC제일은행도 주요 예금상품의 금리를 0.1%p 인하하고 다음 달부터 예금금리를 최대 0.3%p 낮추기로 결정했다.

반면 은행권은 이달에도 대출금리를 인상하면서 지난 7월부터 30여차례 인상에 나서고 있다.

이달 초 5대 시중은행은 주담대, 전

세대출 가계대출 금리를 0.1~0.5%p 올렸고, 지난 25일에는 우리은행이 우대금리를 축소하는 방식으로 신용대출 갈아타기 금리를 최대 1.9%p 상향 조정했다.

이복현 금융감독원장이 은행권에 “금리 인상은 너무 쉬운 방식이다”라고 비판한 것이 무색하게 대출금리 인상 레이스는 지속되고 있다.

시장에서는 연말까지 은행들이 대출금리를 인상할 것으로 보고 있어 예대금리차는 더 벌어질 것으로 예상된다.

시중은행 관계자는 “이자장사를 한다는 비판을 받고 있지만 금융당국이 가계부채 하향 추세가 안정화 될 때까지 철저히 관리하라는 기조를 유지하고 있기 때문에 대출금리를 올려 관리할 수밖에 없는 상황”이라며 “가계대출 감소 여부에 따라 대출금리 조정에 나서겠지만 연내 인하하기는 사실상 어렵다”고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@metroseoul.co.kr

“파격 할인부터 노선 다각화까지 생존 전략 총동원”

LCC업계, 공급증가·가격경쟁 치열
성수기 특가·장거리 노선 확장 가속
비여객 분야 진출 수익원 다변화 추진

코로나19 시기 경영난으로 문을 닫았던 저비용항공(LCC)사가 속속 재개장하고 있지만, 항공업계 경쟁이 치열해 업계에 재진입해도 어려움을 겪을 것으로 보인다.

28일 업계에 따르면 경영난으로 문을 닫았던 LCC들이 복귀 준비에 박차를 가하고 있다. 플라잉윈은 소형 가전 전문회사 위닉스가 인수해 ‘파라타항공’으로 사명을 변경하고 재운항을 목표로 준비하고 있다. 소형항공사인 하이 에어·코리아 익스프레스 에어도 컨소시엄이나 법인 회생절차를 밟고 있다.

항공업계가 빠르게 기단을 늘려나가는 가운데, 코로나19로 억눌렸던 항공 수요가 제자리를 찾아가면서 공급과잉과 치열한 LCC 업계 경쟁이 일어날 것으로 보인다. 항공정보시스템 통계에 따르면 2024년 상반기 국제선 기준 대형항공사(FSC)가 약 1716만석을 공급했고, 저비용항공사가 1700만석을 공급했다. LCC 항공사가 늘어나면서 저비용항공사가 공급하는 좌석 수가 FSC와 비슷한 수준까지 도달한 것이다.

현재 LCC 업계는 ▲제주항공 ▲티웨이항공 ▲진에어 ▲에어부산 ▲에어서울 ▲이스타항공 ▲에어로케이 ▲에어프레미아 총 8개 항공사가 각축전을 벌이고 있다. 2024년 상반기 LCC는 국제선 약 1700만석을 공급했으나, 이용

객은 약 1500만명 수준으로 공급석이 이용객을 웃돈다.

LCC 업계 만형 제주항공이 약 483만석을 공급했고, 티웨이항공이 뒤이어 350만석, 진에어가 346만석씩을 공급했다. 에어부산과 에어서울은 각각 246만석·100만석을 공급했다. 이스타항공과 에어로케이도 기단을 늘리고 있어 LCC의 좌석 공급량은 계속해서 늘어날 전망이다. 충분한 수요가 따라올지 미지수다.

LCC 업계의 가격경쟁 또한 치열하다. 항공정보시스템 보고서에 의하면 주요 항공사의 노선별 운임 단가는 대략 ▲일본 17만원 ▲중국 16만원 ▲동남아 28만원 ▲미주 108만원이다. 하지만 각 항공사는 성수기나 신규 취항에 맞춰 큰 폭의 할인 항공권을 판매하고

있다. LCC간 경쟁이 치열하다 보니 일부 이벤트에서는 90% 이상의 할인 항공권이 나오기도 한다.

재진입하는 LCC는 이와 같은 상황을 이겨내야 한다. 또한 주요 항공사의 인수합병이라는 악재도 예상된다.

대한항공과 아시아나항공의 합병으로 통합 LCC 출범을 앞두고 있어, 규모의 경제를 앞세운 대형 LCC가 시장을 주도할 것으로 보인다. 양사의 LCC 계열사인 ▲진에어(대한항공 계열사) ▲에어부산·에어서울(아시아나 계열사)이 합병될 경우 보유 항공기 수가 56대로 늘어난다. 현재 LCC 업계 1위인 제주항공의 41대를 웃도는 규모다.

대규모 기단을 앞세운 LCC에서 규모의 경제를 앞세우면 소형항공사는 가

격 경쟁력이나 노선 다양성 측면에서 경쟁력이 떨어질 수밖에 없다.

또한 티웨이항공과 에어프레미아 2대 주주로 대명소노그룹이 나서면서 두 항공사를 모두 인수해 합병할 수 있다는 추측이 나오고 있다. 에어프레미아는 미주와 유럽 등 장거리 노선에 특화된 항공사이며, 티웨이항공 또한 2024년 하반기 유럽 노선에 본격 취항하며 장거리 노선을 운영하고 있다. 수익성 좋은 장거리 노선도 재진입하는 항공사가 뛰어들기 어려운 상황이다.

LCC 업계 관계자는 “LCC 업체 수가 많아 경쟁이 치열하다”며 “노선 다각화뿐만 아니라 수입 다각화를 위해 여객 외 여러 사업을 시도한다”고 말했다.

/박대성 기자 iunmids@metroseoul.co.kr

배달앱 수수료 갈등 여전... 최종 회의 앞두고 ‘평행선’

배달앱-입점업체, 상생협의체 논의
내일 9차 회의... 추가 회의 일정 無
갈등지속 시 공익위원 중재안 새 논의

배달플랫폼-입점업체 간 상생협의체가 최종 회의를 앞두고 있으나, 배달앱 수수료 관련 의견 차이를 좁히지 못하고 있다. 배달앱 업계가 침묵을 이어가는 사이, 입점업체들이 속한 시민단체는 온라인 플랫폼법 제정을 해결책으로 삼고 시민 서명 운동을 전개하겠다고 대대적인 활동을 예고하고 나섰다.

28일 업계에 따르면 오는 30일 배달플랫폼-입점업체 상생협의체 9차 회의가 열린다. 현재 회의 일정에 추가된 사항은 계획된 바는 없으며 일부 합의된 사항도 없다.

다만 계속 양측 입장이 팽팽하게 맞설 경우 전문가 등으로 구성된 ‘공익위



28일 서울 용산구 대통령실 앞에서 열린 온라인 플랫폼 독점 규제법 및 공정화법 제정 촉구 시민 서명 기자회견에서 한 배달 라이더가 손팻켓을 들고 서 있다. 배달 앱 업계와 입점업체 간 배달 수수료에 대한 이견이 좁혀지지 않으며 입점업체들이 속한 시민단체는 온라인 플랫폼법을 요구하며 단체 행동에 나섰다. /뉴시스

원’이 중재안을 제시할 예정이다. 공익위원의 중재안이 나오는 데에는 더 긴 시간이 필요할 전망이다.

가장 큰 마찰을 빚고 있는 부분은 배달앱 수수료 부문이다. 배달앱 최대 점유율을 확보 중인 배달의민족과 쿠팡이츠 두 곳은 입점업체로부터 중개 수수료 9.8%를 받고 있다. 배달의민족은 상생협의체 측에 매출액 기준 상위 60% 점주에게 기준과 같은 9.8%, 중위 20%에는 5.8~6.8%, 하위 20%에는 2%의 수수료율을 적용하는 차등 적용방식을 제안했다.

쿠팡이츠는 중개 수수료를 5%로 내리는 대신 쿠팡이츠가 내던 고객 배달비 일부를 입점업체가 내는 방안을 제시했다.

입점업체 측은 “수수료 부담의 절대액이 크지 않은 하위 20%와 수수료율이 그대로 유지되는 상위 20%를 감안하면 배달의민족 측 제안은 현상 유지 수준이며, 쿠팡이츠의 제안은 조삼모

사”라며 거세게 반발했다.

이 과정에서 입점업체 단체 내에서도 수수료율 차등 적용 구간의 세분화와 수수료율 전체 인하 두 가지 방법을 두고 의견이 나뉘었다.

입점업체 단체들은 한발 더 나아가 온라인 플랫폼법 입법을 통한 원천적 해결까지 요구하고 나섰다. 온라인 플랫폼법은 지배적 플랫폼 사업자에 대해 독과점·불공정 행위를 막기 위한 법안으로 입점업체 등의 단체 교섭권 등까지 아우르고 있다.

지난달 정부가 온라인 플랫폼법 입법을 포기하고 공정거래법 개정을 통해 독과점 플랫폼 규제에 나서며 플랫폼 사후 지정하는 방향으로 전환하자 입점업체 단체는 조직행동에 나섰다.

입점업체 11곳이 함께하는 온라인 플랫폼 제정 촉구 100일 긴급 공동행동은 이날 서울시 용산구 용산 대통령실 앞에서 기자회견을 열고 플랫폼법 입법을 통한 독과점 기업 규제 등을 촉구했다.

시민단체는 “배달앱은 무료배달이라고 홍보하며 입점업체에 부과하는 중개 수수료 비율을 인상하고 음식 가격을 자사에 유리하게 맞추도록 요구하는 등 갑질을 서슴치 않았다”며 “지금까지 여덟차례 상생협의체 회의를 진행했지만 독점 기업 측에서 상생협의체의 의지가 없음을 확인했다”고 주장했다.

그러면서 “시장지배적 기업에는 네이버, 카카오 등 대표적 기업뿐 아니라 배달의민족과 쿠팡이츠도 포함돼야 한다”며 “온라인 플랫폼법을 통해 시장독점 기업들의 입점업체 갑질, 알고리즘 조작 행위, 끼워팔기로 인한 이용요금 인상 등 불공정행위를 규제하여 공정한 경쟁질서를 확립해야 한다”고 덧붙였다.

이에 대해 IT 업계 관계자는 “장기화하는 불경기 속에서 입점업체들의 어려움을 충분히 이해하고 있지만 플랫폼 업계 또한 불경기를 함께 겪는 중”이라며 “서로가 조금씩 양보할 수 있길 바란다”고 밝혔다.

/김서현 기자 seoh@