

'착한 가격' 사장님 상생의 후원... 훈훈한 KB마음가게

KB금융, 동네물가 지킴이 가게 지원금·홍보 도움도 광진구 자양다방 사장님 "장사하는 사람들엔 구세주" 든든한 사회안전망 구축... 상생금융 실천 모델로 '우뚝'

고물가가 일상이 된 요즘, 가격을 올리지 않는 가게가 동네의 '물가 방파제'가 됐다. KB금융지주가 진행하는 'KB마음가게'는 이런 업장에 정기 지원금과 홍보 콘텐츠를 제공하는 상생 프로그램이다.

본지는 2일 서울 광진구 자양로15길 100에 자리한 KB마음가게 '자양다방'을 찾아, 현장에서 체험하는 지원 효과와 소상공인의 취재를 들었다.

자양다방 사장은 "원래 친구가 창업했는데, 결혼을 하면서 제가 이어받아 운영하게 됐다"며 "같이 일을 하다가 제가 자연스럽게 인수해 지금은 제가 맡고 있다"고 말했다.

자양다방은 자양시장 인근 골목에 자리 잡고 있다. 사장은 "대로변이나 변화가보다 시장 쪽이 유동인구가 많고 단골도 꾸준하다"며 "연령대가 있는 손님이 많아 레트로 콘셉트가 잘 맞는다"고 설명했다. 매장에는 옛 소품들이 놓여 있었고, 그는 "어르신들이 소품을 보면서 옛날 생각 난다고 하시면서, 정겹다고 한다"고 말했다.

자양다방이 KB마음가게로 참여한 계기는 '현장 안내'였다. 사장은 "대행사에서 이런 사업이 있다고 안내해 줘서 참여하게 됐다"며 "TV 모니터를 무료로 달아주고,

KB 광고와 매장 홍보 영상이 같이 나오게 해준다는 설명을 들었다"고 말했다. 그는 "처음에는 KB마음가게가 정확히 뭔지도 몰랐는데, 해 보니 생각보다 좋은 제도였다"고 덧붙였다.

가장 체감되는 부분은 지원금이 '정기적으로' 들어온다는 점이다. KB마음가게는 선정 업소에 대해 3년 동안 매달 30만원을 정액으로 지원한다. 단발성 행사나 일회성 후원이 아니라 일정 기간 고정적으로 현금이 지급되는 구조다. 자양다방 사장은 "한 두 달 '반짝' 지원이 아니라 3년 동안 매달 들어온다"며 "장사하는 사람 입장에서 이게 훨씬 다르게 느껴진다"고 말했다.

그는 "월세, 전기료, 수도료처럼 매달 꼭 나가는 돈이 있는데 지원금이 그 부담을 덜어준다"며 "큰돈은 아니지만 세금이나 공과금 낼 때 보조가 되는 느낌"이라고 설명했다. "저기서 들어오는 금액으로 딱 세금 내면 맞는 달도 있다"는 말도 덧붙였다. 매출 변동성이 큰 영세 업장일수록 '매달 들어오는 고정금액'이 심리적 완충 역할을 한다는 취지다. 사장은 "힘들긴 한데 그래도 괜찮다. 버티는 데 도움이 된다"고 말했다.

홍보도 함께 지원받는다. KB금융은 전



국 500여곳 마음가게 정보를 모아 누구나 검색할 수 있는 홈페이지를 운영하고, 참여 가게의 홍보 영상을 제작해 공식 채널을 통해 공개하고 있다. 사장은 "유튜브에도 영상이 올라간다고 하더라, 확인을 많이 안 해봤지만, KB 광고와 저희 매장 영상이 같이 나온다고 하더라"고 말했다. 실제로 매장에는 화면이 설치돼 홍보 영상이 상시 재생되고 있었다. 그는 "손님들이 '이 가게 TV에 나오는 데냐'고 물어보는 경우도 있다"며 "홍보가 매출로 바로 연결된다고 단정하기 어렵지만, 가게에 대한 신뢰를 주는 느낌은 있다"고 했다. 자양다방 사례는 KB마음가게가 행정안

전부와 지방자치단체가 운영하는 '착한 가격업소' 제도를 기반으로 한 민간 협력 구조 위에서 작동한다는 점을 보여준다. 자양다방 사장은 "착한가격업소를 대상으로 KB금융에서 이 사업을 진행한 걸로 알고 있다"며 "먼저 착한가격업소로 선정되고 나서 KB마음가게가 되는 구조로 이해한다"고 말했다.

이와 관련해 KB 측에 확인한 결과, 사장의 설명은 사실과 부합했다. KB마음가게는 지자체가 가격 안정과 서비스 수준을 기준으로 지정한 착한가격업소 가운데 우수 업소를 선별해 추가 지원하는 방식으로 운영된다. 공공 부문이 '가격 유지'라는

기준을 통해 1차 검증을 하고, 민간 금융이 자금과 홍보 역할을 결합하는 구조다.

지자체 지원과의 연결성도 분명했다. 사장은 "착한가격업소로 등록돼 있으면 구청에서도 반년에 한 번씩 물품 지원을 해준다"고 말했다. KB마음가게는 이런 기존 공공 지원 위에 운영비와 홍보를 얹는 보완적 모델에 가깝다. KB금융 측 역시 "착한가격업소 제도를 기반으로 한 민간 협력을 통해, 고물가 상황에서도 가격을 유지하는 소상공인의 지속 가능성을 높이는 것이 목표"라고 설명했다.

운영 방식은 비교적 단순하다고 했다. 사장은 "매년 다시 신청하고 있지는 않다"며

"특별한 문제 없이 가격이 크게 변하지 않으면 계속 자동으로 갱신되는 것처럼 진행된다"고 말했다. 별도 비용 부담이 없고, 지원과 홍보가 함께 따라오는 구조라 참여 장벽이 낮다는 설명이다.

자양다방 사장은 "처음에는 그냥 모니터 달아주는 것 정도로 생각했는데, 해보니 장사를 계속 이어가는 데 작지만 분명한 도움이 된다"며 "이런 제도가 있다는 걸 모르는 사장님들도 많을 텐데, 더 알려졌으면 좋겠다"고 말했다. 시장 골목에서 '착한 가격'을 지키는 가게에 3년간 정기 지원과 홍보를 보내는 모델이 어떤 방식으로 작동하는지, 자양다방은 그 현실적인 단면을 보여주고 있었다.

KB금융은 마음가게의 목표를 "고물가 시대에 저렴한 가격으로 영업하는 소상공인을 응원하고, 소상공인과 지역사회가 상생하도록 따뜻한 마음을 전하는 것"이라고 설명했다. 자산 배분을 넘어 사회적 안전망과 지역 공동체의 회복 탄력성을 뒷받침해야 한다는 금융의 역할이 커지는 가운데, 고물가·고금리·고환율이라는 삼중고 속에서 가장 먼저 흔들리는 소상공인을 금융 자본과 공공 제도가 함께 지탱하겠다는 취지다. 착한가격업소라는 공적 기준 위에 민간 금융의 자금과 홍보 역할을 결합한 KB마음가게는, 상생 금융이 현장에서 어떤 방식으로 구현될 수 있는지를 보여주는 하나의 실천 모델로 자리잡고 있다.

이세희 기자 saylee@skyedaily.com

'실시간·저비용 외환거래 가능성'... 하나금융·두나무 PoC '성공적'

SWIFT 대신 '기과 체인' 적용... 비용·시간 절감 확인

하나금융그룹이 업비트 운영사 두나무와 블록체인을 활용한 외화송금 서비스 기술검증(PoC)을 완료했다. 양사 협업으로 기존 외화송금 인프라 개선 가능성을 확인한 첫 성공 사례다.

최근 하나금융그룹에 따르면 이 기술검증(PoC)은 하나은행 국내외 지점들 간 기존 SWIFT 방식으로 주고받던 송금 전문을, 두나무가 운영 중인 블록체인 네트워크 '기과(GIWA) 체인'의 블록체인 메시지로 대체하는 방식으로 이뤄졌다. 이 과정에서 하나

은행은 "기존 SWIFT 방식 대비 외화송금 거래의 처리 소요시간과 비용이 획기적으로 경감될 수 있음을 확인했다"고 밝혔다.

송금 거래 시 필수 검증 요소인 자금세탁방지(AML), 고객확인(무)(KYC) 분야에서도 성공적인 검증이 이뤄졌다. 양사의 꾸준한 AML·KYC 관련 협력으로 외환거래에 필요한 내부통제 및 리스크 관리에서도 기술적 안정성을 확보할 수 있었다.

이번 기술검증(PoC)은 지난해 12월 하나금융그룹과 두나무가 '블록체인 기술

기반 글로벌 금융서비스 공동 개발을 위한 업무협약'에 따른 것이다. 외국환 업무를 포함한 전통적 금융 서비스에 블록체인 기술을 적용하기 위해 협력해 온 양사의 첫 성과다.

하나금융그룹 관계자는 "양사의 협력은 외국환 분야를 선도하는 금융그룹과 디지털자산 생태계 기업의 만남만으로도 화제였다"며 "이러한 협력의 첫 결실은 즉 미래금융의 변화를 예고하는 것"이라는 평을 내렸다.

검증을 토대로 하나금융그룹은 올 3분기까지 외국환 거래 관리를 바꾸는 새로운 외화송금 인프라를 확장한다는 방침이다.

고객이 입금한 현금을 예금토큰으로 발행하는 것이 골자다. 송금 수발신 채널을 통해 직접 주고 받는 방식으로 이뤄진다.

여기에는 토큰의 발행, 전달, 지급, 정산에 이르는 전 과정을 테스트하고 은행의 기존 전산망에 적용하는 단계까지 시험하는 등 세밀한 점검이 이뤄질 것으로 보인다. 이를 통한 혁신금융 서비스 지정 등을 통한 실제 서비스 출시가 최종 목표다.

해당 서비스가 상용화될 경우, 기존 외화송금의 시간 제약과 비용 문제를 완전히 탈피한 새로운 생태계가 꾸러질 전망이다.

박지혜 기자 parkjh@skyedaily.com

주담대 고정금리 비중 75.6%... 3개월 연속↓

한국은행이 지난달 27일 발표한 '2026년 1월 금융기관 가중평균금리'에 따르면 신규 취급액 기준 주택담보대출 중 고정금리 비중은 75.6%로 전월 대비 11.0%p 하락했다. 2025년 11월(90.2%) 이후 3개월 연속 내림세다.

전체 가계대출(신규 취급액 기준) 가운데 고정금리 비중도 47.0%로 전월보다 1.9%p 줄었다. 2025년 8월(62.2%) 이후 6개월 연속 하락이다.

1월 중 예금은행의 저축성수신금리(신규 취급액 기준)는 연 2.78%로 전월 대비 0.12%p 내렸다. 같은 기간 대출금

리는 연 4.24%로 0.05%p 올랐다. 기업대출 금리는 연 4.15%로 0.01%p 하락했다. 대기업 대출은 4.09%로 0.01%p 상승했으나, 중소기업 대출이 4.21%로 0.03%p 낮아졌다.

가계대출 금리는 연 4.50%로 0.15%p 상승했다. 일반신용대출은 5.55%로 0.32%p 하락했지만, 보증대출(4.35%)이 0.43%p, 주택담보대출(4.29%)이 0.06%p 각각 오르고 금리 수준이 높은 일반신용대출 비중이 확대되면서 전체 금리를 끌어올렸다.

이선주 기자 sjlee@skyedaily.com

모든 사람의 사랑 이야기 그리고 운명적 사랑에 대한 서사시

누구나 꿈꾸면서
아무나 이룰 수 없는 사랑에 대한 성장소설이면서
아픈 시대를 살아낸 청춘들에 대한 시대소설

화제의 신간

58세 신예 작가라는 독특한 이력의 맹세희 첫 소설

인생은 인간의 의지와 신의 의지의 변증법이다.
- 에필로그 중에서

인생과 인간과 신에 대한 이야기,
그 중에서도 모든 남과여의 사랑과 갈등
그리고 누구나 꿈꾸는 운명적 사랑의 서사시를 그려내고자 했다.
-작가의 말 중에서

원스 어폰 어 타임 인 모스크바
라라의 랩소디

맹세희 지음 | 272쪽 | 17,800원 | 양문출판사