

카카오 '합병 2년' ... 새 도전 나서

연말 '카카오파크' · '루빅스' 도입... 내년 '한국카카오은행' · '카카오클린홈' · 콘텐츠 유통 시작

10월로 합병 2주년을 맞이한 카카오가 새로운 도전을 모색하고 있다. 인터넷전문은행 본격 진출, 운송수단 O2O 라인업 완성과 이용자 맞춤형 콘텐츠 추천 서비스 등을 통한 포털 다음의 위상 강화 등 다양한 전략을 펴면서 재도약에 나서고 있는 것이다. 최근 실적 부진 등에 따른 위기를 기회로 반전시켜 기업 역량을 한층 강화해 나가겠다는 의지다.

◇임지훈 대표 체제 구축, 본격 체질 개선 시도

카카오는 지난해 9월 23일 기업명을 다음카카오에서 카카오로 바꾸고, 임지훈 대표이사를 새로 선임하며 모바일 라이프 플랫폼으로의 본격적인 체질 개선을 시도하고 있다.

하지만 합병 2년이 지난 현재 카카오는 아직 구체적인 성과를 보이지 못하고 있다. 카카오와 다음의 시너지 효과가 발휘되지 못하면서 실적을 견인할 뚜렷한 소재가 눈에 띄지 않고 있다. 그 사이 전통적 수익원인 광고 매출은 떨어지고 각종 신사업에는 골목상권 침체란 꼬리표가 따라다녔다.

이용층이 특정한 카카오톡과 카카오 택시에서는 수익 모델이 없고, 최근 선보인 대리운전 호출앱 '카카오 드라이버'와 미용실 예약앱 '카카오 헤어샵'은 시장 안착까지 상당 시간이 걸릴 전망이다. 카카오 드라이버는 기존 사업자와의 마찰을 극복하는 과제 안고 있다. 일각에서는 2년이란 시간이 드라마

틱한 성과를 보이기에 촉박하다는 지적도 있다. 카카오는 실적 발표 등을 통해 꾸준히 실적 반등 의지를 피력하고 있다. 게임과 콘텐츠 사업영역에서는 글로벌 진출 성과가 나타나고 등 고루적인 사례도 있다.

◇인터넷은행 등 신사업 본격화 '전환점 모색... '기축에 다양한 시도'

카카오는 올 연말 주차장 예약앱 '카카오파크'를 선보이며 운송수단 O2O 라인업을 완성할 계획이다. 카카오는 지난해 내비게이션 '국민내비게이션'을 운영하는 토크엔을 인수한 뒤 카카오택시, 카카오드라이버 등에 적용하며 운송영역에서 신규 사업을 발굴하고 있다.

포털 다음은 트래픽 확장을 위해 여러가지 개편작업을 벌이고 있다. 대표적인 것이 이용자 맞춤형 추천 서비스 '루빅스'다. 인공지능이 독자의 콘텐츠 소비 취향을 반영해 다음 앱 첫화면을 이용자마다 다르게 띄우는 방식이다.

한편 내년 상반기는 카카오가 신규 사업 승부를 거는 시기가 될 전망이다.

먼저 국내 최초의 인터넷전문은행 '한국카카오은행(영업명 카카오뱅크)'과 가시도우미 중개앱 '카카오클린홈'이 1분기 영업을 시작한다. 카카오뱅크는 카카오톡의 방대한 이용자 데이터를 바탕으로 카카오톡 간편 송금, 디지털 이자, 중금리 대출 등의 서비스를 선보이며 KT가 이끄는 '케이뱅크'와 경쟁을 펼치게 된다.



기아차 신형 프라이드 기아자동차는 지난달 29일(현지시간) 프랑스 파리 국제 모터쇼에서 신형 프라이드를 선보였다. 왼쪽부터 기아차 유럽법인 최고 운영책임자 마이클 콜(Michael Cole), 피터 슈라이어(Peter Schreyer) 사장, 오태현 부사장이 기념촬영을 하고 있다.

지난 1월 1조8700억원에 인수한 로엔터테인먼트와의 시너지도 관심을 모은다. 로엔터테인먼트는 음원서비스 '멜론'과 가수 아이유 등이 소속된 연예인 매니지먼트 사업을 하는데 카카오의 각 서비스와 어떠한 방식으로 협업할 전망이다.

카카오톡을 통한 콘텐츠 유통도 내년 1분기 가시화된다. 현재 카카오는 카카오톡 뉴스 서비스 '뉴스톡'을 시범 운영하고 있다. 카카오는 자체 콘텐츠 제작에도 나서면서 언론사, 잡지사, 연예기획사, 콘텐츠 크리에이터 제휴로 이용자들의 콘텐츠 소비 경험을 늘리면서 수익 모델도 발굴한다.

임지훈 대표는 최근 중소기업 행사장에서 뉴시스와 만나 "그동안 카오톡에 비즈니스 모델을 붙이지 않았지만 새로운 이용자 경험을 위한 다양한 시도를 벌이고 있다. 장기적으로 사람과 세상을 연결하는 방법에 주안점을 둘 계획"이라고 말했다.

이는 카카오가 IT기업으로서 소비자들의 편의와 협력업체들의 수익도 함께 고려하는, 이른바 상생하는 기업으로서의 역할을 강화하겠다는 의도로 보인다.

국내 대표 IT기업 카카오가 앞으로 어떻게 성장해 나갈 것인지 주목된다. /뉴시스

소득 증가액 대부분 빚 갚는데 사용

"전체 가구, 지난 3년간 448만원 더 벌고 356만원 빚 갚아" "저소득 1분위, 79만원 더 벌고 더 많은 83만원 빚 갚아"

"우리나라 저소득층 가구의 지난 3년간 소득이 79만원 늘어난 반면, 원리금상환액은 83만원이 늘어 소득 증가분 이상을 빚 갚는데 사용한 것으로 나타났다."

지난달 30일 국회 기획재정위원회 간사 박광온 더불어민주당 의원은 한국은행의 '소득분위별 처분가능소득 대비 원리금상환액 현황' 자료를 분석한 결과, 우리나라 전체 가구 소득 증가액 대부분이 빚 갚는데 사용된 것으로 드러났다고 밝혔다.

지난 3년간 전체 가구의 평균 처분가능소득 증가분은 448만원으로 이 가운데 79.4%(인 356만원)을 대출 원리금 상환에 사용했다.

특히 소득 하위 20%는 소득 증가액 이상을 빚을 갚는데 사용했다.

지난 3년간 소득 1분위의 처분가능소득은 79만원 증가한 반면, 원리금상환액은 83만원 늘었다.

소득 2분위는 소득 증가액의 95%, 소득 3분위는 소득 증가액의 61%, 소득 4분위는 소득 증가액의

84%, 소득 5분위는 소득증가액의 77.5%를 원리금 상환에 사용했다. 한편 지난해 전체 가구의 평균 처분가능소득은 3924만원으로 2012년 3476만원과 비교하면 12.8% 증가했다. 반면 원리금상환액은 596만원에서 952만원으로 59.7% 급증했다. 원리금상환액 증가율이 소득 증가율보다 4.6배 빠른 것으로 나타났다.

각 소득분위 가운데 소득 1분위 증가 속도가 가장 빨랐다. 소득 1분위의 경우 원리금상환액 증가율이 소득 증가율보다 6.6배 빨랐다. 소득 2분위는 5.8배, 소득 4분위는 5.0배, 소득 5분위 4.5배, 소득 3분위는 3.7배 순으로 나타났다.

박 의원은 "이 상황에서 금리가 0.25%포인트 오르면 저소득층의 경우 3000억원의 이자 부담이 더 발생하는 것으로 예상된다"며 "정부의 관리 가능한 수준을 벗어나고 있는 만큼 한계거구에 대한 종합적인 대책이 시급히 마련돼야 한다"고 말했다. /뉴시스

대부업체 대출, 신용등급 최대 3.7등급 하락

저축은행 대출 평균 2.4단계 ↓

대부업 대출을 이용하면 신용등급이 최대 3.7등급 떨어지는 것으로 조사됐다.

신용등급이 떨어지면 금리가 높아져거나 아예 아예 은행을 이용하지 못할 수도 있다.

지난달 30일 더불어민주당 김영주 의원이 금융감독원과 나이스신용평가법 위반에 대해서는 행정적 제재를 내릴 것"이라고 선언한 바 있다. 신한생명·ING생명 등 7개 생보사는 고객에게 보험금을 제공했고, 삼성생명·교보생명·한화생명 등 보험사는 배임을 이유로 대법원의 판결을 기다리겠다는 뜻을 보였다.

A 생보사 관계자는 "법원의 판결을 따르기도 그렇다고 금감원의 지시를 받기도 어려운 상황"이라며 "우리는 어떻게 하는 것이 맞는 건지 모르겠다"고 풀뻗었다.

교보생명은 "법원 판결은 존중하지만 현재 입장을 발표하기 어려운 시점"이라며 말을 아꼈다. /뉴시스

저축은행에서 신규 대출을 받으면 등급이 평균 2.4단계 떨어졌다. 2등급이었던 사람은 2.7단계, 3등급은 2.1단계 밀렸다. 4등급은 신용등급이 1.5단계 내려갔다.

반면 대부업과 저축은행을 가장 많이 이용하는 5~8등급의 중저신용자는 하락폭이 평균 0.09~0.7등급에 그쳤다.

나이스평가정보 측은 "하위등급 사람들은 연체 등 신용도 하락요인을 가지고 있어 대부업체나 저축은행에서 돈을 빌리더라도 신용도에 크게 영향을 미치지 않는다"고 말했다.

이어 "상위등급 사람들은 신용등급 하락 요인이 전무한 상태에서 대부업체나 저축은행을 이용하게 되면 크게 하락한다"고 설명했다.

김 의원은 "급한 마음에 대부업체나 저축은행을 이용한다면 개인 신용도에 크게 영향을 미칠 수 있다"며 "금융감독당국은 대부업체·저축은행이 이용자들에게 대출시 신용도 하락과 관련된 내용을 사전에 고지하도록 지도해야 한다"고 말했다. /뉴시스

시효 지난 자살보험금 "금감원, 쥐라 vs 대법, 안줘도 된다"

금감원 "행정적 재제 할 수 있어" ... 생보업계 "줄 수도, 안 줄 수도 없는 처지"

"시효 지난 자살보험금 안줘도 된다"는 대법원의 판결에 금융감독원과 보험회사의 관계가 한층 불편해졌다.

자살보험금을 지급하라고 요구해온 금감원은 대법원 판결 후에도 민사상 면책과는 별도로 행정적 제재를 추진하겠다고 공언하고 있기 때문이다.

보험사로서는 대법원이 안줘도 된다고 한 보험금을 주자니 주주에 손실을 끼치게 돼 배임혐의 소지가 있고, 그렇다고 안 주자니 감독당국의 제재가 두려운 진퇴양난 상황이다.

30일 금융권 및 보험업계에 따르면 대법원 3부(주심 박병대 대법관)는 이날 교보생명 A씨를 상대로 낸 채

무부존재 확인 소송 상고심에서 보험사의 손을 들어줬다.

A씨의 부인 B씨는 2004년 5월 교보생명·종신보험계약과 재해사망특약을 포함한 보험계약을 맺고 보험료를 냈다.

이 보험에는 가입 후 2년 뒤 자살한 경우 추가 보험금을 준다는 내용이 포함됐다. 하지만 B씨는 2014년 특약에 따른 보험금 1000만원을 받지 못했다. 사실은 알았다.

회사는 보험금 청구는 2년이 지나면 할 수 없다는 조약을 강조했고 결국 회사와 B씨는 소송에 이르게 됐다.

앞서 보험사들은 2010년 이전 판매

한 재해특약 약관상 자살을 재해로 봐야하는냐를 두고 소비자와 소송을 벌였다. 업계는 결국 패소했고 자살보험금을 지급하기로 했다.

문제는 이후부터 생겼다. 보험금 중 소멸시효가 지난 것에 대해서 어떻게 해야하는지였다. 금융당국과 업계는 각자 다른 생각을 했다.

업계는 2년이 지났기 때문에 보험금을 줄 수 없다고 주장했다.

하지만 금감원은 다르게 해석했고 민원에 접수된 자살보험금을 모두 지급하라는 지침을 내렸다.

진웅섭 금감원장은 당시 간담회에서 "피해구제는 감독당국의 책무"라

며 "사법부의 판단을 존중하겠지만 민사적 책임 면제와는 별개로 보험업법 위반에 대해서는 행정적 제재를 내릴 것"이라고 선언한 바 있다.

신한생명·ING생명 등 7개 생보사는 고객에게 보험금을 제공했고, 삼성생명·교보생명·한화생명 등 보험사는 배임을 이유로 대법원의 판결을 기다리겠다는 뜻을 보였다.

A 생보사 관계자는 "법원의 판결을 따르기도 그렇다고 금감원의 지시를 받기도 어려운 상황"이라며 "우리는 어떻게 하는 것이 맞는 건지 모르겠다"고 풀뻗었다.

교보생명은 "법원 판결은 존중하지만 현재 입장을 발표하기 어려운 시점"이라며 말을 아꼈다. /뉴시스

축성 563주년

제43회 고창 모양성향제

2016.10.5(수) ~ 9(일) (5일간)

고창군 + (사)고창모양성보존회

"먹사는 미래다"