

IBK MAGAZINE

12

with IBK | with WM | with 은퇴

클릭, 사랑의 표현

2023.
December
vol.460



12 : December

크리, 큰기, 사랑의 표현

함께 행복하자, 꼭 그러자

어떤 사람이나 존재를 몹시 아끼고
귀중히 여기는 마음, 또는 타인을 좋아하는 마음 등
‘사랑’이 포함하는 의미는 매우 크다.
우리는 살면서 저마다의 모습으로 다양한 사랑을
주고받는다. 내 마음처럼 함께 행복해지면 좋겠지만
때론 그 마음과는 다르다. 어떻게 사랑을 전해야 할까.

이
년
의
캔
버스
위
에

당
신
과
함
께
행
복
했
던

시
간
을
새
기
는
일

Contents

2023.
December
vol.460

클릭, 사랑의 표현

10

에세이

함께 행복한가요?
사랑으로 특별해질 일상

12

슬기로운 생각

‘시간을 내서’
행복해지는 게 올해의 숙제

18

IBK가 만나다

행복을 찾아서
박신후 오롤리데이 대표·크리에이티브 디렉터

24

IBK NOW

클릭, 사랑의 표현!
나만의 사랑 표현 방법은?

32

IBK업글인

미생이기에 아름다운 바둑
김포산단중앙지점 임형일 대리

38

IBK맛집노트 ㉔

전국편

44

발길 닿는 길(국내편)

서해랑길 42코스 고창 선운사
탄생 설화 간직한 옛길

50

발길 닿는 길(해외편)

낭만 깃든 설국을 잇는 길
일본 홋카이도

56

IBK산 ㉔

산과 물이 어울려 빼어난 경치
돌아보면 아름다운 월악산 제비봉

64

IBK버킷리스트

도로 위의 무법자?
스포츠 드라이빙 체험 서킷을 달리는 레이서들!

70

IBK핸드메이드

설렘과 행복 가득한 새하얀 눈꽃 세상을 만들다!
포천지점

76

카툰으로 보는 역사

내가 ‘군주’가 될 상인가 세조

78

요즘, 시선

‘로그아웃’할 때가 언제인가를 알고 가는 이어
디지털 디톡스

82

IBK히어로

기업들의 성공 파트너
사모투자부

92

히든챔피언

생생하게 꾸는 꿈은 이루어진다 세라믹 칩에서 찾은 비전
㈜이노시엠

98

창공, 날다

내일을 향해 활강하는 IBK창공 기업
㈜리필리, ㈜나누, ㈜마이게러지, 무인탐사연구소

104

HOT ISSUE

IBK TOGETHER
음악으로 하나 되는 따뜻한 세상

108

우리말 한 걸음

센스 있는 직장인 라이프 높임법과 압존법

188

사소한 꿀팁

겨울 여행지에서 ‘폰카’로
‘인생샷’ 남기는 꿀팁

192

IBK뉴스

이달의 뉴스

194

이달의 이벤트

이달의 N행시 / 이달의 인증샷

197

부록

사랑을 표현하는 방법 7



IBK사보를 웹진으로 만나보세요

with IBK
IBK MAGAZINE

발행일 2023년 12월 1일 발행인 은행장 김성태 편집인 조민정, 김태경 편집위원 이명환, 정누리 발행처 브랜드전략부 편집디자인 데이지(주)

*외부 필자의 원고는 <with IBK>의 편집 방향과 일치하지 않을 수 있습니다.

*<with IBK>에 실린 모든 글과 그림, 사진은 무단으로 사용할 수 없습니다.

Contents

with WM

112

ISSUE BRIEFING 1

모든 산업을 삼켜버릴
데이터센터

118

ISSUE BRIEFING 2

유통업계 마지막 아날로그의 땅
미들마일

124

GLOBAL TOPIC

2024년
주요 원자재 가격 전망

128

TAX GUIDE

나에게 힘이 되는
2024년 개정세법 찾아보기

132

CHANGING SYSTEM

매매와 전세의 '랑데부'
언제까지?

136

CLASSIC CLOUD

양리 마티스
<모자를 쓴 여인>

Contents

with 은퇴

142

느림의 미학

어떤 곳이 사람들을 끌어들이는가
공간력 시대

148

마켓 이슈

여전히 머물고 싶은 곳이란
공간력

154

건강코칭 닥터

삶에 찾아오는 자 연스러운 한때 갱년기에 대하여
단아산부인과의원 이유미 원장

160

글로벌 트렌드

잇츠 마이 헬시 플래저

166

은퇴 다이어리

세(稅)테크의 시작과 끝
연말정산에서 IRP 활용하는 팁

172

재무설계 플랜

2024 부동산·주택 시장 전망

178

슬기로운 취미 생활

너와 나의 연결 고리는 원동력
커뮤니티 활동

184

컬처 스토리

서울에서만 떠나란 법 있나요?
울거울 더 넓어진 하늘길



함께 행복한가요?

사랑으로 특별해질 일상

강아지는 좋아하는 대상에게 꼬리를 살랑살랑 흔들며, 원숭이는 털을 골라 주며, 펭귄은 돌맹이를 갖다준다고 한다. 동물들도 그들만의 방식으로 사랑을 표현한다. 때때로 우리는 누군가를 좋아할 때 내 마음보기에만 급급해 상대방이 무엇을 좋아하는지 보질 못하는 경우가 많다.

물론 표현하지 않는 사랑도 마찬가지다. '마음이 중요하지, 그걸 꼭 표현해야 하나', '표현에 익숙하지 않아서' 등 이유가 많겠지만, 시간은 언제까지나 기다려주지 않는다. 누군가는 휴대폰의 수많은 사진과 영상 속에서 부모님의 흔적이 거의 없다는 것을 뒤늦게 깨닫는다. 이제라도 함께 행복해지기 위해 내 사랑 방식이 적절한지 돌아보고 우리 삶 속에 사랑을 끌어들이어 보자. 지루한 일상이 조금 더 특별해질지도.

Make Time To be Happy



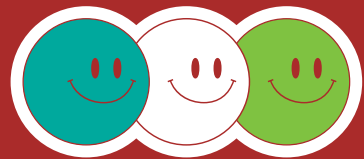
HAPPY

‘시간을 내서’

행복해지는 게 올해의 숙제

연말이 오면 어쩔 수 없이 들뜨습니다. 좋아하는 문구 브랜드에서 새로 출시한 다이어리나 스케줄러를 기웃거리며 새해엔 어떤 것을 써볼까 고민하는 시간이 즐거웁습니다. 책상 위에 놓인 올해 다이어리가 ‘뭐야. 이것도 제대로 안 썼잖아...’ 하며 서운함을 내비친대도 별 수 없습니다. 지금 필요한 건 반성이 아니라 희망이니까요.

글 김신지



김신지 작가

에세이 <시간이 있었으면 좋겠다>, <좋아하는 걸 좋아하는 게 취미>, <평일도 인생이니까>, <기록하기로 했습니다> 등을 펴내며 일상의 특별한 순간을 기록하기를 참 정성스럽게 해왔다. 그동안 <PAPER>, <AROUND>, <대학내일> 등에서 글을 썼고, 트렌드 당일배송 미디어 캐릿(Careet)을 운영했다. 최근, 2024 '나를 위한 시간' 달력과 <시간이 있었으면 좋겠다> 특별판을 선보였다.

새 다이어리 첫 장을 펼치고 크고 작은 바람을 적어 내려갈 때, 지금은 비어 있는 칸들을 공백으로 두지 않고 성실히 채워가겠다고 다짐할 때 우리는 얼마나 희망에 찬 사람이 되던가요. 열은 설렘 속에서 아직 오지 않은 시간을 준비하는 기분, 이번에는말로 다르게 살아볼 수 있을 것 같은 그 기분이 좋아서 연말마다 서점의 다이어리 코너 앞에 서는지도요.

‘행복의 ㅎ’ 기록하는 법

다이어리는 매년 바꾸지만, 바꾸지 않고 이어가는 기록도 있습니다. 인스타그램 부계정에 5년째 쓰고 있는 ‘행복의 ㅎ’ 일기가 그중 하나예요. ‘1 Day 1 Moment’라는 계정을 만들어 하루에 딱 하나씩 나를 웃게 만든 사소한 기쁨의 순간을 모아두고 있습니다. 처음엔 눈 뜨면 출근하고

퇴근하면 지쳐 잠드는 나날들 속에서 시간에 떠밀리듯 산다는 느낌을 지우고 싶어 시작한 기록이었어요. ‘행복의 ㅎ’이란 표현은 저 자신을 위해 지어낸 것이었습니다. 하루를 마치며 ‘오늘 나는 행복했는가?’ 물으면 선뜻 그렇다고 답하긴 힘들지만, ‘오늘 어떤 순간이 좋았지?’ 하고 질문을 조금 더 잘게 쪼개보면 떠오르는 장면들이 있었어요. 아, 점심 때 먹은 연어초밥 맛있었지. 회의 마치고 자리로 돌아왔을 때 동료가 바나나우유랑 쪽지를 남겨둔 게 고마웠어. 오늘 공기가 맑아서 창밖으로 보는 노을이 근사했지. 이런 식으로요. 행복이라 부르기엔 너무 작고 사소한 순간이니 혼자서 그것을 ‘행복의 ㅎ’이라 불러야겠다 다짐했습니다. 말이란 건 참 신기합니다. 이전에도 그런 순간들은 일상에 무시로 흩어져 있었을 텐데, 이름을 붙이지 않았을 땐 스쳐지나갈 뿐이었어요.



Good



Moment

기록하는 건 어렵지 않으니까

혹시 지금 ‘나도 한번 해볼까?’ 하는 생각이 들었다면 어디에다 기록할지만 우선 정해보세요. 인스타그램 부계정을 하나 만드는 것도 좋고(비공개 계정으로 시작하면 부담을 덜 수 있어요), 이미 쓰고 있는 블로그나 일기장이 있다면 그것을 활용해도 좋습니다. 기록 자체는 어려울 게 없어요. 하나, 아침에 일어나면 ‘오늘도 좋은 순간을 딱 하나만 주워야지’ 마음먹어 보세요. 둘, 하루를 보내면서 ‘아, 좋다’라고 느낀 짧은 순간을 알아채는 연습을 합니다. 셋, 하루를 마치며 오늘 주워온 순간을 내가 기록하기로 정한 장소에 넣어두는 거예요. ‘행복의ㅎ’ 기록은 나만의 좋은 순간 모음집이자 스스로에 대한 단서이기도 합니다. 나는 이런 장소에서 마음이 평화로워지는구나, 이런 것을 할 때 기분이 회복되는구나, 알게 된 다음엔 내가 좋아하는 바로 그 순간에 스스로를 좀 더 자주 데려가세요. 그것이 일상을 사랑하는 방식이자 이 기록의 선순환이기도 하니깐요.

알아보지 못하니 붙잡을 생각도 못할 수밖에요. 하지만 그런 순간에 ‘행복의ㅎ’이라는 이름을 붙이고 나니, 작지만 반짝이는 순간을 훨씬 자주 발견하게 되었어요. 별거 아닌 장면에서 자주 카메라를 드는 사람이 된 것은 덤이고요. 마른 은행잎을 밟을 때 바스락거리는 소리가 좋아서 사진 한 장, 라테 아트가 근사하게 그려진 커피잔 사진 또 한 장... 그런 기록을 차곡차곡 쌓아가다 보니 알게 되었어요. 아무리 바쁘게 보낸 나날 속에도 좋은 순간이 하루에 꼭 하나씩은 나를 다녀가고 있었다는 걸.

나를 위한 시간 달력

아, 그리고 보니 다가오는 새해엔 새롭게 하려는 기록도 하나 생겼네요. 오늘 쓰는 내일 일기처럼 새해를 앞두고 미리 할 수 있는 기록, ‘나를 위한 시간 달력’ 이야기입니다. 이 달력은 책 《시간이 있었으면 좋겠다》 한정판 에디션을 출간하며 연말 선물 세트처럼 함께 만든 것이에요. 스스로에게 조금 더 나은 시간을 주자고 말하는 책을 펴낸 후로, 한 해 동안 여러 자리에서 ‘하지만 어떻게 하면 나를 위한 시간을 보낼 수 있을지 잘 모르겠다’는 질문을 받곤 했습니다. 이 달력은 그 질문에 대한 답처럼 만든 것이기도 해요.

시간이 나면 해야지.(X)

시간을 내서 해야지.(O)

시간을 내서 행복해지는 게 올해의 숙제.

달력의 첫 장을 열면 맛닥뜨리는 이 문장은, 지난 몇 년 사이 시간을 대하는 데 있어 가장 크게 달라진 제 태도를 담고 있기도 합니다. 이전엔 바빠 살면서, 눈앞의 일들을 해치우면서, 늘 ‘시간이 나면 OO을 해야지’ 생각하곤 했어요. 물론 시간은 날 리 없었고, 하고 싶은 바로 그 일-고향집에 가서 할머니를 만나거나 좋은 계절에 한강을 걷는 일-을 계속 미루는 방식으로 살 수밖에 없었습니다. 스스로를 ‘할머니를 사랑해서 자주 찾아가는 손녀’, ‘가장 좋아하는 취미가 산책인 사람’이라 여기고 있었지만, 실제로는 그런 사람이 아니었던 거죠. 그때부터 마음을 바꾸어 먹었습니다. 시간이 나면 하는 것 말고, ‘시간을 내서’ 하자고. 한 달 전부터 고향집에 찾아가달 날짜를 일부러 비워두고, 산책도 나 자신과의 데이트 약속처럼 미리 정해두고 하자고요.



새해 달력에 '나를 위한 시간'을 심어두는 법

나를 위한 시간을 조금씩 마련해본 경험을 이 달력에 담았습니다. 꼭 제가 만든 달력을 활용하지 않아도 되니 이제부터는 새해에 나를 위한 시간을 심어둘 수 있는 방법을 안내해볼게요. 준비물은 2024년 달력과 세 가지 색깔 펜. 새해 우리는 매달 세 가지의 예정된 기쁨을 심어두려고 해요. 각각 다른 컬러를 지정해 표시해보시길. 첫 번째는 '랜덤 럭키 데이'. 연초에 무작위로 12개의 날짜에 붉은 동그라미를 쳐주세요. 달력을 넘기다가 내가 붉은 동그라미를 쳐둔 럭키 데이에 이르면 그날은 나를 위해 아무리 작은 것이라도 한 가지씩 해주는 거예요. 장바구니에 담아둔 것 결제하기, 퇴근길에 내가 좋아하는 디저트 사주기, 오늘따라 유난히 운동이 가기 싫다면 하루쯤 거르고 친구 만나기 등. '내가 나한테 잘해주는 날, 나를 좀 봐주는 날'로 삼는 셈이죠.

두 번째는 '이달의 제철 행복'. 계절마다 '때'를 놓치지 않고 시간을 내 즐겨야 하는 것들이 있습니다. 겨울엔 방어회, 봄이면 미나리전을 먹는 것처럼 제철음식이나 과일을 챙겨 먹는 일도 그렇고요. 꽃이 지기 전에 꽃놀이를 가고 단풍이 지기 전에 단풍놀이를 가는 일도 그렇죠. 이번 주는 바쁘니까 다음에, 그런 식으로 미루다 보면 제철 음식은 끝나버리고, 꽃과 단풍은 다 저버린다는 걸 이미 경험으로 알고 있잖아요. 그러니 이번 달엔 어떤 '제철 행복'을 누리면 좋을지 미리 찾아두고, 그것을 위한 날짜도 빼두는 거예요. 지금 가야 풍경이 가장 근사한 곳으로 당일치기 여행을 다녀와도 좋고, 친구와 제철음식 맛집을 찾아가는 것도 좋겠죠. 핵심은 숙소나 식당을 예약하듯이 나만의 제철 행복 역시 미리 짚해두는 준비성!



세 번째 예정된 기쁨은 'OO의 날'입니다. 매월 마지막 주 수요일이 '문화가 있는 날'인 것 아시죠? 전국의 고궁과 박물관 등에 이날 하루는 무료 입장이 가능합니다. 그렇게 정해 두었기에 충분히 '갈 이유'가 되어주는 날이기도 하죠. 그렇다면 우리도 저마다 '셀프 문화가 있는 날'을 지정할 수 있지 않을까요? 나의 소소한 취미를 즐기는 날이라 생각하고 'OO의 날'을 만들어보세요. 전시의 날, 영화의 날, 캠핑의 날, 책방 투어의 날, 카페 투어의 날, 위스키의 날 등등. 안 해도 사는 데 지장은 없지만, 한다면 내 삶이 조금 더 윤택해지는 것. 이런 활동이야말로 시간이 날 때 하려고 하면 영영 못하게 되는 경우가 많기 때문에 일부러 시간을 내 동그라미를 쳐둘 필요가 있습니다. 삶의 시간을 조금 더 기쁘게 쓰기 위해서라도요.

시간 '내서' 무언가를 한다는 건 그것을 할 수 있는 시간을 미리 빼둔다는 것, 달리 말하면 미래에 행복을 '심어두는' 일이기도 합니다. 물론 계획한 대로 시간을 보내지 못하는 날이 생겨도 괜찮아요. 언젠가 책에 쓴 것처럼 중요한 건 '내 일상을 그냥 흐르게 두지 않겠다는 마음. 누구의 뜻도 아닌 내 뜻대로 행복해지겠다는 의지'일 테니까요. 새해가 되면 아무도 밟지 않은 하얀 눈 같은 시간이 우리 앞에 펼쳐집니다. 내가 걸은 자국이, 내가 보낸 시간이 결국은 나를 말해줄 거예요. 2024년의 나는 어떤 시간을 보내는 어떤 사람일까요? 올해 우리의 숙제는 하나, 시간을 내서 행복해지는 일이란 걸 잊지 마세요.



Park Shinhu

행복을 찾아서

박
신
후

오롤리데이 대표·크리에이티브 디렉터

자신의 브랜드를 갖는다는 것, 특히 요즘처럼 모든 것이 빨리 흐르고 곧잘 바뀌는 세상에서
 자신의 메시지를 담아 브랜드를 만들고, 긴긴 시간 운영하는 것,
 그럼에도 여전히 생기 넘치고 고유함으로 유지되는 건 대체 어떻게 가능한 걸까.
 자신에게도 타인에게도 귀중한 메시지 '행복'을 전하는 '오롤리데이'의 박신후 대표에게 물었다.

글 편집실 사진 김경수



Q. ‘행복을 파는 브랜드’ 오를리데이가 10년 차가 됐어요. 흘러온 10년은 어땠나요?

10년간 브랜드를 운영했다고 하면 ‘우와 대단하다’, ‘어떻게 10년을 했느냐’ 그러는데, 돌아보면 순식간에 지나간 듯해요. 트렌드를 다루는 브랜드 일 특성상 대개는 시즌을 앞서 준비하죠. 예를 들어 다이어리 출시를 앞뒀으면 그해 여름에 디자인하고 발주를 진행해요. 그래야 9, 10월에 출시할 수 있으니까요. 이미 2024년으로 착각하고 지낼 정도예요. 늘 시간을 앞당겨서 살아온 영향이 있나 봐요. 일이 돌아가는 소용돌이 속에 있으니 더 모르는 듯해요. 소용돌이 밖에서 보면 위력적이잖아요. “10년을 버텨내다니” 하는 말을 듣는데, 버티다 보니까 10년이 지났네요. 남편과도 벌써 12년을 살고 있는 걸요.(웃음)

Q. 지난 시간 한결같이 사람들 곁에 있었던 덕에 오를리데이의 이미지는 행복의 대명사가 됐잖아요. 지난해 펴낸 <행복을 파는 브랜드, 오를리데이>에서 브랜드 운영기부터 대표로 겪는 시행착오에 대해 솔직하고 담담하게 얘기한 것이 인상적이었어요.

사내 메신저, 게시판 등에 편지를 올리곤 하는데, 최근에 했던 얘기는 이래요. ‘우리 모두 주니어의 과정에 있다. 신입 사원만이 아니라 처음 리더가 된 사람, 처음 대표가 된 사람이 있다. 대표 자리에선 현명한 선택을 내려야 하지만, 그렇지 못한 순간이나 미숙한 부분이 있으면 말해달라. 그래야 바꿀 수 있다’고요. 그동안 바뀌는 모습을 보여왔고, 저에 대한 신뢰로 앞으로도 얘기해달라고 했어요. 무언가 결정하고 추진하는 과정에서 어리숙함과 서툰으로

인한 ‘우당탕탕’은 있을 수밖에 없죠. 우리가 주니어로 겪는 시행착오에 대해 동료 간에 인정하는 게 중요해요. 제가 놓치는 부분에 대해 동료의 이야기를 듣지 않으면 고칠 수도 없어요. 팀원들과 가능한 허심탄회하게 많은 대화를 나누면서 수용하고 고쳐요. ‘긍정은 무모하게 잘된다고 하는 것이 아니라 상황을 인정하는 것’부터 긍정이래요. 상황을 인정하고 해결책을 찾아가는 마음이 긍정적인 거라는데, 전 그걸 잘해요. 또 일어난 일에 대해 감정적으로 빠져들지 않는 편이에요. 고민은 많지만, 걱정은 하지 않아요. 생각을 진짜 많이 하는데, 전전긍긍하거나 부정적인 생각을 파고들지 않게 걷어내요. 무엇보다 일 자체를 좋아하고요. 무슨 일을 하든 고난과 어려움이 동반되는 건 당연하다고 봐요. 난관을 마주할 때도 생각보다는 타격이 있진 않아요.



Q. 2021년 중국에서 오를리데이 브랜드를 무단 도용한 사건이 뉴스에 보도됐죠. 당시 법적 대응 의사를 밝혔는데, 소송은 어떻게 됐어요?

중국에 어떤 분이 알려줘서 보니까 싹 다 가져다 썼더라고요. 로고, 상품, 매장 디스플레이, 상호 전부. 카피캣은 이전부터 비밀비재해서 일일이 신경 쓸 수 없었는데, 중국의 경우 브랜드 자체를 통째 도용했으니 ‘멘붕’이었죠. 얼마 전 중국 법원의 판결이 나왔어요. 중국 업체의 상품 생산 즉각 중단, 신문에 사과문 게재, 배상까지요. 그때를 계기로 상표권 등록을 마쳤고, 지적재산권에 대해 배웠어요. 큰돈 들여 큰 공부한 셈이죠.

Q. 무단 도용 사건 당시 오를리데이의 팬덤 ‘해피어’들이 펀딩으로 소송 비용을 모았고, 오를리데이는 ‘비 해피어 캠페인’을 벌이며 뜻밖의 행보를 보였어요.

위기가 왔으니 기회로, 우리 걸로 만들자고 했어요. 스포트라이트받았을 때 우리가 하려는 말을 제대로 하자 싶었죠. 마침 비 해피어 캠페인을 준비할 때였고, 일(!)이 터진 거예요. 상황을 보면 상반되잖아요. 중국에선 브랜드를 무단 도용했는데, 행복하자고 캠페인을 한다는 게요. 그럼에도 ‘온고잉(ongoing)’ 했어요. 사람들이 우리를 볼 때 우리의 할 말을 하자고. 제가 상심하고 기운 빠져 있으면 팀원들이 어떻게 힘이 나겠어요. 책임감으로 ‘그냥’ 했어요. 지금도 완벽한 리더가 아니고 부족한 게 많은데, 계속 성장하는 리더인 건 맞아요.

긍정은 무모하게 잘된다고 하는 것이 아니라 상황을 인정하는 것부터 긍정이래요.

Q. ‘행복’에 관한 일관된 브랜드 철학과 결을 유지해 왔고, 행복을 메시지로 전해왔기 때문에 지금의 해피어가 있을 테고요. 해피어와의 우정도 10년 시간에 비례해 깊어졌겠어요.

오롤리데이가 행사할 때마다 항상 찾아주는 고객들이 있어요. 반갑고 고맙죠. 초심 잃지 말고 꾸준히 해야겠다고 맘먹게 해주는 존재예요. 계속 지금까지 하겠다고, 실망시키지 않지 않은 생각을 하게끔 하죠. 다정한 사람들이예요. 그들을 볼 때 제가 힘을 얻어요. ‘10년 동안 나 잘했구나’ 싶고요. 돌아보면 큰 이슈, 큰 잡음 없이 잘해왔다 싶어요. 10년간 브랜드가 성숙해진 만큼 해피어들의 시간도 그랬을 거예요. 10년 세월이면 20대는 30대가 됐잖아요. 많은 것이 바뀌고도 남죠. 근래에 본 어떤 후기는 오롤리데이의 다이어리를 8~9년째 쓰는 분인데, 대학생 때 쓰기 시작해 이젠 육아일기를 기록한다는 거예요. 그간의 일기에 자신의 연애, 결혼, 출산, 육아가 다 담겨 있다니. 누군가의 세월에 브랜드가 함께했다는 것이 믿을 수 없어요.

Q. 행복이란 메시지에 집중한 시간이 쌓였는데, 이쯤 되면 혼연일체되지 않았을까요?

저다운 브랜드를 만들려고 시작한 것이 이전 브랜드로부터 제가 더 좋은 영향을 받아요. 오롤리데이



에 대해 생각하는 것이 정말 중요한 지침이 돼요. 어떤 결정을 할 때 ‘오롤리데이다운가’를 고려하고 고민해요. 아무래도 회사 규모가 커지면서 고민의 폭이 커지잖아요. 일과 조직이 잘 굴러갈 수 있도록 일의 효율성을 생각해야 하니까요. 모든 선택에서 오롤리데이다운을 우선으로 생각하죠. 과정이 힘들기는 하지만, 여전히 이 일이 즐거워요.

Q. 앞으로의 계획은요.

브랜드가 한때 한 번 향유하는 것이 아니길, 상품이 고객이 나이 들어서도 쓸 수 있는 것이길, 같이 성장했으면 하는 바람이에요. 오롤리데이는 가치를 전하는 브랜드예요. 시간이 흐른 만큼 깊어지는 가치가 있을 거예요. 다양한 취향을 가진 사람들이 브랜드의 메시지에 공감한다면 얼마든지 누릴 수 있어요. 상품이 아니어도 콘텐츠를 즐기면 되니까요. 브랜드와 팬이 같이 나이를 먹고, 그다음엔 그 팬의 아이가 다시 오롤리데이의 팬이 되는. 전 세대가 함께 공감하는 메시지를 만들어내는 게 핵심이에요.

박신후가 <with IBK> 매거진 독자들에게 전하는 메시지

연말연시는 행복에 대해 들여다볼 수 있는 때이죠. 1년간 어떤 생각으로 일했는지, 삶을 살았는지 돌아보는 기록의 시간을 가져보세요. 올해 무엇에 진심이었는지, 언제 좌절을 느꼈는지, 어떻게 행복했는지 꼭 써보세요. 그렇게 해보면 새해에 임하는 마음가짐이 달라질 거예요. 내년엔 잦은 행복, 자주 행복하게 보낼 수 있을 거라고 믿으면서요. 스스로에게 질문하는 것, 질문하는 사람에게 두는 것이 중요해요.





클릭, 사랑의 표현! 나만의 사랑 표현 방법은?

가족, 친구, 지인 등 주변의 고마운 사람들에게 마음을 표현하기 좋은 연말연시가 다가오고 있다. 따뜻한 사랑 표현은 서로의 관계를 더욱 돈독하게 만들 것이다. 당신은 어떻게 사랑을 표현하는가? IBK인들에게 나만의 사랑 표현 방법은 무엇인지 물어봤다.

정리 편집실

IBK인의 설문조사

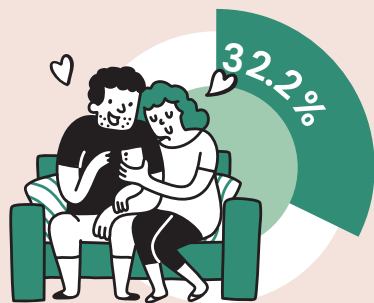
1위



밥이 보약

역시 한국인은 밥심! IBK인이 뽑은 사랑 표현 1위는 맛있는 음식 챙겨주기였다. 먹고 싶은 음식 챙겨주기, 함께 맛있는 밥 먹기, 남편이 좋아하는 치킨 시켜주기, 팀장님의 커피 사기 등 맛있는 거 사주는 사람이 최고라는 사실은 어디에서나 마찬가지인 듯하다. 사랑과 감사를 표현하고 싶은 사람이 어떤 음식을 제일 좋아하는지 미리 알아두자.

2위



사랑해

조금은 어색해도 자주 하면 할수록 표현도 자연스러워지는 법이다. '사랑해'라고 말하기, 칭찬하기, 특별한 이유 없이 전화로 안부 묻기, 편지쓰기, 꼭 안아주기, 토닥토닥 해주기 등 직접적인 말과 행동으로 표현하는 IBK인들도 많았다. '사랑해' 한마디에 어떤 표현이 더 필요할까. 지금 바로 생각나는 사람에게 사랑한다고 말해보자.

3위



나만의 표현

MZ세대인 아이들에게 사랑을 표현하기 위해 인생 네컷을 찍으러 가는 아빠, 둘만의 숫자 암호로 표현하는 모녀, T의 진심을 담은 표현, 눈빛으로 진심 어린 마음을 전하기, IBK인들만 할 수 있는 표현 등 각자의 상황에서 자신만의 사랑 표현법을 말해준 IBK인들도 있었다. 상대방 맞춤 표현부터 색다른 표현 방법까지 가득하다.

4위



널 위해 준비했어

특별한 날, 또 특별하지 않은 날이라도 정성스레 준비한 선물은 상대방에게 마음을 표현하기에 충분하다. 선물을 준비하기까지 상대방을 생각하는 과정이 필요하기 때문이다. 생일 선물, 평소 갖고 싶어 하던 물건, 상대방에게 도움이 되는 정보 등 그이를 생각하며 건네는 선물은 받는 사람도 주는 사람도 기쁨이 된다.

IBK인의 사랑 표현 방법은



**먹고 싶다는
음식
챙겨주기!**
청계7가지점 강희중

뭐니 뭐니 해도 맛있는 밥!
밥 잘 사주는 이쁜 딸, 친구, 동료!
저는 그게 '찐사랑' 표현이라고
생각해요 *^^*
인천지점 황인희



**계속 말을 건다!!!
궁금한 게 많아져요~~~!**

서대구밸리지점 김한홍



**집에 들어가는
길에 남편이
좋아하는 간식을
사 들고 갑니다!!**
주안공단중앙지점 이영주

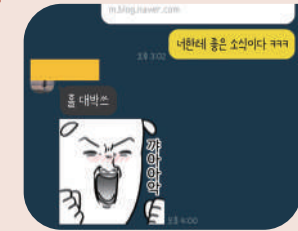
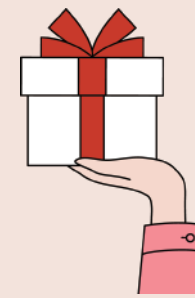


**좋은 곳,
인상 깊은 장소
함께 걷기,
함께 여행하기!**
죽전지점 정영마



**키카오톡 선물하기 적극
활용!! 기프트콘이나 배송
선물 등으로 마음 표현하기
너무 좋은 것 같아요!**
외환사업부 허다연

소중한 사람들은 그 사람의
생일을 꼭 기억했다가 평소
필요하다고 말했던 것들을
기억하고, 필요해 보이는 것들을
고민하여 작은 손 편지와 함께
소소한 생일선물 챙겨줘요.
남중지역본부 이상은



**그 사람에게
도움이 될만한
정보를
발견하면
슬쩍 URL을
보내줘요.**
시화공단지점 정윤경



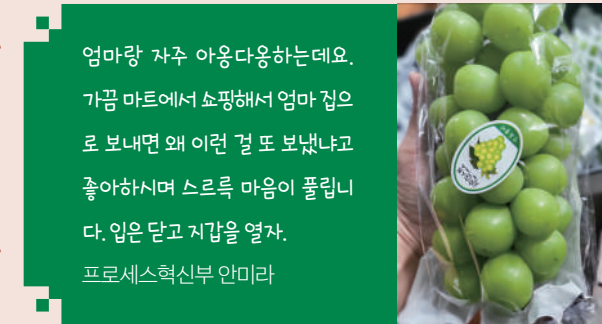
**제가 맛있게
먹었던 간식을
생각날 때 챙겨서
보내줘요!**
역삼중앙지점 김민정



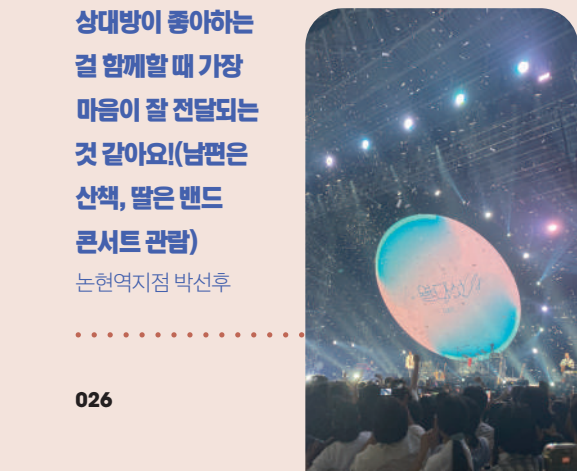
**선임책임자로
가끔 팀에
커피 쏘기!!**
양재동지점 한완수



**진실된 눈빛으로
사랑 담아 꼭 안아줍니다.**
은수역지점 김민정



엄마랑 자주 아옹다옹하는데요.
가끔 마트에서 쇼핑해서 엄마 집으
로 보내면 왜 이런 걸 또 보냈냐고
좋아하시며 스르륵 마음이 풀립니
다. 입은 닫고 지갑을 열자.
프로세스혁신부 안미라



**상대방이 좋아하는
걸 함께할 때 가장
마음이 잘 전달되는
것 같아요!(남편은
산책, 딸은 밴드
콘서트 관람)**
논현역지점 박선후

캐릭터 도시락 싸주기! 학교가 휴교라 직장맘은 돌봄 반
에 보내야 해서 정성 가득 담아 기증 살려주려고 새벽
부터 일어나 여쁜 도시락 싸졌습니다. 우리 공주 세상에
서 제일 사랑해♡
삼성동지점 김영은



**MZ세대인 아이들에게 사랑을 표현하는 나만의
방법은 아이들이 좋아하는 인생네컷을 함께 찍는
것입니다. 함께하는 시간을 가지면서 아이들에게
사랑도 전하고 즐거운 추억까지 남기게 되는 일석
이조의 효과를 볼 수 있습니다!**
프로세스혁신부 정웅철



**표현도 자주 해야 어색하지 않아요. 신랑과 아이들에
게 날마다 사랑의 말과 포옹 등으로 자주 표현합니다.**
인천원당지점 피운옥



힘든 일, 좋은 일 있을 때 카카오톡 선물하기 보내주기!

경기남부지역본부 곽윤희



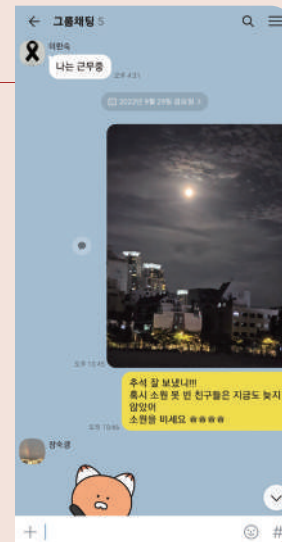
마음이 담긴 손 편지를 작성합니다.

IT디지털개발부 정유진



사랑해! 라고 말해줘요!

강릉지점 하지현



1. 바빠서 식사를 못하는 직원이 있을 때 햄버거와 커피 사다 주기.
 2. 아이가 어린 직원들에게 책, 옷 물려주고 점심 시간 이용해서 육아 스트레스 풀어주기.
 3. 부모님께 자주 전화드리고 방문해서 집 청소 해드리고 얘기 들어드리기.
 4. 친구들과 카톡으로 소통하고 커피 쿠폰 보내기.
 5. 가족들에게 고맙다고 표현하기.
 6. 감기 걸린 동료에게 배움 챙겨주기.
- 고척동지점 이선옥

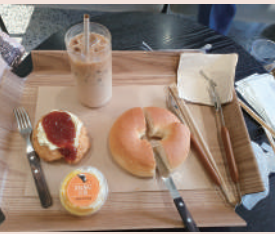
중요용지, 시제, BPR 서류발송 마감 도와주고 과일, 음료 등 챙겨줍니다.

천안지점 마미정



친구나 부모님께 영뽕 발랄함 이모티콘 사주기. 최소금액으로 최대효과를 볼 수 있어요!

삼성역지점 김유미



음식 챙겨주고 같이 시간을 많이 보냅니다.

계산역지점 김지연

음식 챙겨주고~ 아침에 아들, 딸 일어나면 꼭 안아주고 등을 쓰담쓰담 해주기.

남중지점본부 이승희



마음을 전할 땐 카카오톡 선물하기



카카오톡 기프티콘을 보내요~ 선물과 함께 간단 메서지 ^-^ 받는 사람도 주는 사람도 부담스럽지 않게 행복해져요~ 남수원지점 고하나

아무 날도 아닌데 뜬금없이 기프티콘 보내기.

평택비전동지점 양래희



남편이 좋아하는 치킨 시켜주기! 치맥이라면 마음이 사르르~

면목동지점 윤혜령



제철 음식 사주기.

소사본동지점 양서연



아이들한테 잔소리하고 미안한 마음에 달콤한 마키몽을 선물합니다.

과천지점 이양희



멀리서 혼자 유학 중인 우리 아들. 맛있는 반찬 들백 보내서 엄마 밥 먹게 하기.

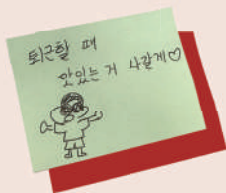
인천동부지역본부 양정인

사랑하는 동생이자 동료 김하영 대리의 생일은 꼭 잊지 않고 챙겨줍니다. 생일이 한 달 정도 남았는데 평소 하영 대리가 이쁘다고 했던 양말을 기억해뒀다가 몰래 숨겨놨습니다. 얼른 11월 21일이 됐으면 좋겠어요. 남대문지점 고인실



선물을 정성스레 건네며 오다 주웠다!

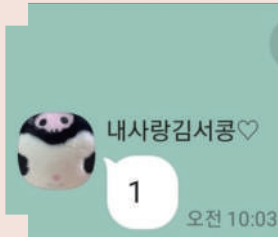
인사부 권광일



출근하면서 냉장고에 포스트잇으로 메모 남겨두기, "퇴근할 때 맛있는 거 사갈게~♥" 퇴근과 함께 맛있는 음식이 짬!

기업디지털사업부 황재용

딸(김서콩)과 숫자 암호로 사랑 표현해요. 말로 글로 길게 표현 못 할 상황에 아이와 숫자로 소통해요. EX) 1 = 사랑해요 / 2 = 미안해요 / 3 = 괜찮아요 등 상황에 따라 숫자의 의미는 바뀌지만, 딸과 표현하고 소통할 때 좋아요. 포함지점 황인혜



사랑해! 라고 바로 말합니다! 지금 바로 사랑하는 사람에게 사랑한다고 말하세요!

초읍동지점 강동휘



꼭~ 끌어안고 등을 토닥토닥~

창원상남지점 장재경





저는 동료들 자녀의 이름을 불러주려고 노력합니다. 사소하지만 기혼 직원들의 경우 안부들 물을 때 아이 이름을 기억해주는 게 고맙고 따뜻하게 느껴지더라고요. 연락처 저장할 때 생년과 아이 이름을 함께 저장합니다.
영업부 김다희

가족 생일에 같이 일하는 동료들에게 간식을 선물한다.
면목동지점 송은경



당신이 최고야~~ 말 없이 '엄지척' 해주기~~
IBK고객센터 노혜경

칭찬을 많이 해준다!
서대구밸리지점 최미영



맛있는 밥을 같이 먹으며 활력 불어넣기!
천안중앙지점 정두원



가족들과 그림자 LOVE 만들고 사진 찍으며 표현해요. 그러면 행복해집니다 ^^
인천산업유통센터 황주연



'고마워' 표현을 잘합니다. 항상 잘해줘서 고마워~ 오늘도 고생했어! 고마워~ 오늘 많이 도와줘서 고마워~
파주광탄지점 이지영

사랑스러운 사진으로 미소 짓게 하기!
청담동지점 이재훈



우리 아기 필통에 곱게 연필 깎아 사랑하는 마음을 담은 쪽지를 함께 넣어놔요. 한 달이 지나도 가지고 있더라고요. 7살 먹은 아기가 ♥
옥천지점 주봉이



생일이면 음료 쿠폰, 아프면 죽 쿠폰, 힘내라고 아이스크림 쿠폰! 받은 사랑 함께 나눠요.
프로세스혁신부 이혜진

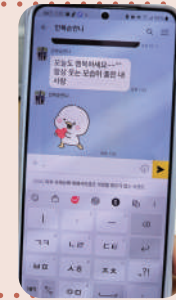


아침에 출근하기 전 책상 위에 동료가 좋아하는 커피를 올려놓습니다.
창원중앙지점 박신영



그냥 옆에 있어 주기. 아플 때, 힘들 때, 기별 때, 슬플 때 언제나.
포항공단지점 박윤경

직장동료와 카톡으로 관심과 사랑을 표현하며 동료애를 쌓고 있어요.
IBK고객센터 안복순



T의 표현법으로 평소에 사랑 표현하기 힘들었던 이유를 말씀드리며, 그럼에도 불구하고 미안한 마음을 가지고 고마움을 가지고 있는 점을 마음을 담아 표현합니다만 진심이 전해지지 않을 때가 많습니다.
IBK고객센터 구자현



인사이동 때까지만 참으라고 말해준다.
여신지원팀 박한호



지갑에 현금 챙겨주고, 문자메시지로 사랑해 ^^* 보내기.
여신심사부 박형숙



따스한 장소에 가서 는 마주 치고, 그 사람이 좋아하는 음식과 커피를 사주면서 이야기를 잘 들어줍니다!
당산동지점 지기선



물 자주 먹입니다ㅎㅎㅎ '애정'하는 사람에겐 자주 먹여주고 싶더라고요. 과자든 워든 남님!
광적지점 백서빈



따뜻한 말 한마디와 애정 어린 눈빛으로 지긋이 바라보기.
평촌아크로타워지점 김선명



어보 당신은 나가서 볼일 보고 와요~ 손주는 내가 볼게요^^
개인고객부 권영탁



사활의 기로에서 신의 한 수를 두는 법 미생이기에 아름다운 바둑

김포산단중앙지점 임형일 대리

몇 년 전, 방영했던 드라마 <미생>은 바둑 영재로 프로 입단을 준비하던 주인공이 입단 실패 후 대기업에 입사하면서 일어나는 이야기를 담았다. 주인공 장그래는 냉혹하고 치열한 사회를 바둑 세계에서 배운 삶의 방식으로 이겨내는데 그 모습이 임형일 대리님과 참 닮았다. IBK의 장그래, 임형일 대리도 바둑에서 배운 삶의 지혜로 '완생'을 향해 달려가고 있다.

글 장술 사진 김성재



타고난 바둑과의 인연

검은 돌과 흰 돌을 갖고 바둑판 위에 번갈아 두어 가며 승부를 겨루는 게임인 바둑. 서로 에워싼 집을 많이 차지하면 이기는 영토 싸움으로 간단해 보이지만 다양한 전략과 전술이 필요한 게임이다. 흑돌과 백돌이 서로 많은 집을 지으려고 경쟁하는 것이 마치 침묵의 전투처럼 보이고, 그 과정에서 돌들의 삶과 죽음이 발생한다. 그래서 흔히 바둑을 인생에 비유하고 교훈을 얻기도 한다. 조용하고 정적인 스포츠지만, 임형일 대리는 예술과 철학을 담고 있는 묘한 매력을 갖고 있는 바둑에 어릴 때부터 재능을 보였다고 한다.

“어머니께서 바둑을 취미로 두셨어요. 그래서 집에 바둑판이 있었는데 7살 때 아무것도 모르는 아이가 바둑돌을 가지고 노는 게 부모님이 보시기에 신기하셨나 봐요. 그렇게 바둑 학원에 다니기 시작했는데 웬걸, 1년도 안 됐는데 학원 안에 적수가 없더라고요. 프로 입단을 목표로 프로기사를 양성하는 학원으로 옮겨 6년 동안 바둑을 전문적으로 배웠어요. 13살까지 바둑을 배웠는데, 프로까지 가는 데 한

계가 느껴지더라고요. 그래서 프로의 길은 그만두게 됐습니다. 그래도 쉬지 않고 계속 바둑을 취미생활로 이어가고 있으니 바둑과 함께 한 지 25년이나 됐네요.”

바둑 세계에서는 아마추어와 프로로 나뉜다. 아마추어는 급수와 단수가 있는데 급수는 18급부터 1급까지 숫자가 작을수록, 단수는 1단에서 7단까지 숫자가 클수록 높은 위치다. 프로에 입단하면 1단(초단)부터 9단 사이에 있고, 바둑으로 유명한 이창호, 이세돌, 신진서는 모두 프로 9단으로 9단은 입신(入神), 신의 경지에 이른 바둑 실력을 갖췄다고 평가한다. 현재 임형일 대리는 아마 5단, 타이젼(인터넷 바둑) 9단 기력을 갖추고 있는데, 타이젼 9단이면 한국에서 바둑 좀 둔다는 한국기원 본원 연구생과 견줄 만한 실력이라고 한다. 전국 대학교 바둑 동아리 대회 우승, 고양시장배 바둑대회 우승, 이창호배 바둑대회 준우승, 문체부장관배 장려상 등 다양한 바둑대회에 나가서 좋은 성적을 얻고 있는 것을 보니 비록 프로의 길은 가진 못했지만, 취미생활로 이어진 그의 바둑 실력은 전혀 녹슬지 않았다.

신의 한 수를 향한 자신과의 싸움

바둑의 가장 큰 매력을 꼽자면 첫수부터 마지막 수까지 오직 자신의 실력으로만 대결하기에 어떤 경기보다 가장 공평하고 깔끔한 대결이라는 점일 것이다. 임형일 대리 또한 바둑은 상대방과 겨루는 게임이지만 결국 자신과의 싸움이기에 대국할 때마다 늘 새로운 매력이 있다고 말한다.

“지금까지 바둑을 수천, 수만 판을 했을 텐데 같은 내용의 대국이 단 한 번도 없었어요. 그만큼 바둑은 무궁무진한 경우의 수를 가진 매력이 있죠. 매번 대국할 때마다 새로운 기분으로 바둑의 매력을 발견하게 됩니다. 바둑은 상대가 있지만 결국 자신과의 싸움으로 대국에 집중하는 것이 결과에 가장 큰



Lim Hyeongil

•••

♥

💬

▽

🔖



영향을 미치는 것 같아요. 상대를 의식하는 순간 자신의 장점을 발휘하지 못하고 끌려가면서 두게 되거든요. 한 수, 한 수, 최선의 수를 찾고, 오직 자신의 플레이에만 집중하면 좋은 결과로 이어지기에 자신과의 싸움이라는 점도 바둑의 큰 매력이라고 생각해요.”

바둑과 관련하여 기억에 남는 에피소드를 묻자, 임형일 대리는 망설임 없이 두 번 다시 없을 그날의 대국을 떠올렸다.

“프로 지망 시절에 이세돌 9단에게 지도 대국을 받은 적이 있습니다. 보통 지도 대국은 다면기로 한 사람이 여러 사람을 상대로 동시에 대국합니다. 당시 이세돌 9단은 바둑판 2개를 놓고 저를 포함해서 동시에 2명을 상대했는데, 이세돌 9단이 속기로 바둑을 두더라고요. 어린 마음에 그것을 신경 쓰다가 덩달아 저도 빠르게 두었던 것 같은데 복기를 해주면서 바둑을 너무 급하게 둔다고 꽤 혼났던 기억이 생생합니다. 결국 그때 같이 둔 친구보다 훨씬 일찍 대국이 끝나버리고 말았거든요. 지금 생각해보면 두 번 다시 없을 대국 기회였는데 제대로 실력을 보여드리지 못했다는 생각에 아쉬운 마음이 있지만 그 대국을 통해 바둑은 결국 나 자신과의 싸움이라는 것을 깨달았고, 많은 교훈을 얻을 수 있었어요. 앞으로 평생 잊지 못할 대국입니다.”

삶에서의 바둑 두기

“몇 년 전 인기를 끈 드라마 <미생>에 나온 주인공 장그래를 보며 저와 많이 닮았다고 생각했어요. 비록 바둑으로는 ‘완생’하진 못했지만, 장그래와 마찬가지로 다른 분야에서 최선을 다해 살아가고 있으니까요. 때때로 일을 하면서 고객이 원하는 게 무엇인지, 어떤 부분을 주고받을 수 있는지, 수 싸움을 하다 보면 바둑을 두는 듯한 기분이 들어요. 상담이 끝나고 고객과의 시간을 복기해보는 습관이 만들어졌는데, 그 덕분에 좀 더 꼼꼼하게 업무를 처리하는데 도움이 되고 있다고 생각해요.”

IBK인으로 바둑에서 배운 지혜를 업무에 적용하며 열심히 살아가고 있는 임형일 대리. 바둑에서는 ‘완생’하진 못했을지라도, ‘미생’이기에 매력적이고 아름답던 시간은 임형일 대리 삶에 고스란히 나타나고 있었다. 앞으로도 바둑을 벗 삼아 살아갈 것이라고 말하며 돌을 옮기는 순간에도 미동 없이 침착한 그는 바둑과 참 많이 닮아있는 듯하다.

“<with IBK>를 보며 제 이야기가 실린다고 생각해본 적이 없는데 이렇게 바둑과 함께 소개할 좋은 기회를 주셔서 감사합니다. 요즘 바둑인이 많이 줄었지만, 충분히 매력적인 취미이니 IBK인들에게 적극 추천해드립니다.”



IBK 업글인이 알려주는 꿀팁

①

대국에서 중요한 건 예절

바둑은 서로 마주 앉아 진행되는 스포츠인만큼 다른 말로 수담(手談)이라 불리기도 한다. 상대방의 집중을 방해하기 위해 몸짓을 크게 하거나, 부산스럽게 행동하는 건 예절에 어긋나는 행동으로, 서로 간의 예절을 지키는 것이 중요하다.

②

시를 활용해 복기하기

2016년 AI 바둑 프로그램인 ‘알파고’의 등장으로 바둑 세계도 많은 변화를 맞았다. 점점 더 발달하고 있는 AI를 통해 대국 복기 연습을 꾸준히 한다면 AI를 뛰어넘는 바둑 실력을 갖추게 될지도.

③

사할 문제 많이 풀기

‘죽느냐 사느냐의 문제’라는 뜻의 사할은 바둑에서 온 용어인 만큼, 바둑들의 삶과 죽음을 결정하는 사할 문제를 많이 풀어보는 것이 좋다. 이기기 위해서는 ‘미생’을 ‘완생’으로 만드는 것이 중요하다.

우리가 만드는 맛있는 지도 전국편



QR코드를 스캔하면 2023 IBK 맛집노트
전체 파일을 다운로드 할 수 있습니다.

각 지역의 특색있고 맛있는 맛집들이 가득한 2023 IBK 맛집노트.
우리가 함께 만드는 맛있는 지도가 완성됐다. IBK인 모두가 고심해서 추천한 맛집들을
전국편으로 정리했다. 앞으로 무엇을 먹을지 고민될 땐 IBK 맛집 노트를 참고하자.

클 편집실



이미지 출처 방문자 리뷰(@밍쓰초초)

노포에서 즐기는 제육 맛집

대원집

철판에서 볶은 제육볶음을 절인 백김치에 싸 먹으면 환상의 콜라보를 자랑한다. 늘 사람이 붐비는 곳은 다 이유가 있는 법이다.

- 📍 제육철판 10,000원
- 📍 서울 중구 을지로3길 30-4
- ☎ 02-777-2038



태국식 족발덮밥 맛집

서보

현직 대사관 요리사가 운영하는 태국음식점이다. 친절한 셰프와 맛있는 음식으로 갈 때마다 기분이 좋아지는 곳. 화요일, 목요일은 대사관 출근으로 휴무다.

- 📍 족발덮밥 13,000원
- 📍 서울 송파구 오금로18길 5
- ☎ 0507-1355-8518



이미지 출처 방문자 리뷰(@Vera)

해운대 경관 맛집

금오횃집

아름답게 펼쳐진 해운대 바닷가 언덕에 자리 잡은 횃집이다. 바다를 보며 먹는 싱싱한회는 늘 기가 막히게 맛있다.

- 📍 세고시 변동
- 📍 부산 해운대구 청사포로58번길 62
- ☎ 0507-1439-0072



울산하면 이곳

울산언양불고기

오랜 기간 쌓아 온 노하우를 바탕으로 참숯에 구운 두툽한 언양불고기를 맛볼 수 있다. 울산에 왔다면 꼭 들려야 하는 곳.

- 📍 언양불고기 19,000원
- 📍 울산 남구 월평로 205
- ☎ 052-267-2645





허영만의 복어 맛집

북진면 의왕본점

19년의 역사를 가진 복어요리 전문점이다. 복어요리의 최적의 맛을 찾기 위해 물 끓는 시간까지 연구한 주인의 노력이 담겨 있다.

- 📍 북지리 19,000원
- 📍 경기 의왕시 독정이길 28
- ☎ 031-426-5812



특별한 한 끼

옥상식당

군포 맛집으로 군포 주민들이 지인을 데리고 가는 곳이다. 다양한 국적의 특별한 음식을 맛보고 싶은 날엔 이곳이다.

- 📍 마제면 11,000원
- 📍 경기 군포시 산본로323번길 10-14
- ☎ 031-396-5435



70년 평양냉면 맛집

경인면옥

신포동을 70년 이상 지켜 온 평양식 냉면 전문점. 외관은 낡아어도 한우 1등급 소고기 설기부위로 낸 맑은 국물에 메밀면을 말아내는 물냉면은 일품이다.

- 📍 평양물냉면 11,000원
- 📍 인천 중구 신포로46번길 38
- ☎ 032-762-5770



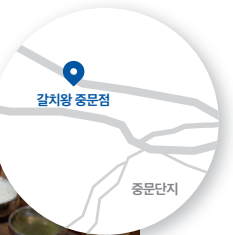
이미지 출처 방문자 리뷰 (@금봉어6979)

밴당이 맛을 안다면

원조밴당이

맛을 아는 아저씨들이 찾는 맛도 양도 만족스러운 곳. 밴당이회는 신선하고 생물메기탕은 얼큰하고 밴당이구이는 고소하고 반찬까지 깔끔한 맛의 집합소이다.

- 📍 생물메기대 35,000원
- 📍 인천 중구 연안부두로 41-1
- ☎ 032-883-0280



제주도 은갈치의 명가

갈치왕 중문점

이름부터 듣직한 갈치 맛집. 제주 여행시 필수 코스로 들려야 하는 곳이다. 갈치조림은 가시가 없고, 구이도 먹기 좋게 발라준다.

- 📍 가시없는 갈치조림 15,000~18,000원
- 📍 제주특별자치도 서귀포시 일주서로 1146
- ☎ 064-739-9333



흑돼지는 갈 맛!

도갈비

육질이 탄탄한 제주흑돼지에 촘촘히 칼집을 낸 꽃고기가 유명하다. 쫄득한 육질과 풍부한 육즙으로 웨이팅도 참고 기다릴 수 있게 만든다.

- 📍 흑도목(흑돼지 목살) 22,000원
- 📍 제주특별자치도 제주시 한라대학로 85
- ☎ 064-712-5330



이미지 출처 방문자 리뷰 (@30000포인트)

곱창볶음 1인자

연제공창볶음

직접 볶아 불맛 가득한 곱창볶음으로 광주 현 지인들에게 유명한 곱창 맛집이다. 소리를 시작하면 따로 추가가 안 되니 순대 추가는 필수임을 기억하자.

- 📍 곱창볶음 한접시 15,000원
- 📍 광주 북구 양일로 85
- ☎ 062-571-7030



이미지 출처 방문자 리뷰 (@신채연36)

집밥이 떠오르는 한정식

진미회관

시골집에서 밥을 먹는 듯한 푸짐한 음식들로 메인요리 갈치조림뿐만 아니라 밑반찬까지 전부 맛있다. 정겨운 풍경과 사장님으로 인해 다시 찾고 싶은 맛집.

- 📍 갈치조림(2인 이상) 15,000원
- 📍 전남 여수시 돌산읍 돌산로 3112
- ☎ 061-666-3303



대게를 이렇게 퍼준다고?

대포횃집

가성비가 넘치다 못해 철철 넘쳐 흐른다 대게 맛집. 2인 세트로 시키면 배터지게 먹을 수 있다. 대게찜, 대게볶음밥, 홍게라면까지 즐기차게 먹어야 한다.

- Ⓜ 대게세트(2인) 160,000원
- 📍 강원특별자치도 속초시 대포항희망길 159
- ☎ 033-636-5844



올갱이 요리 전문점

복골올갱이

100% 국내 자연산 올갱이를 사용하고 집에서 직접 삶고 까서 정성스레 준비하는 올갱이 요리 전문점이다. 올갱이국밥과 올갱이부추전 2가지 메뉴만 판매한다.

- Ⓜ 올갱이국밥 11,000원
- 📍 충북 옥천군 옥천읍 성왕로 1441
- ☎ 043-731-1085

이미지 출처: 방문자 리뷰 (@정무리)



3대천왕 부대찌개

호수식당 본점

야채는 거들뿐. 다양한 햄과 소시지의 향연을 이루는 시그니처 부대볶음. 부대찌개를 먹으려다 부대볶음에 반해버린다.

- Ⓜ 부대볶음 1인분 10,000원
- 📍 경기 동두천시 중앙로 312
- ☎ 031-865-3324

이미지 출처: 방문자 리뷰 (@이백칠십)



청주의 버섯찌개 노포

경주집

국내산 한우암소만 사용하고 소 등뼈를 고아 만든 육수가 특색이다. 청주에서 오래된 가게로 버섯찌개와 함께 나오는 부지갱이 나물이 별미다.

- Ⓜ 버섯찌개 11,000원
- 📍 충북 청주시 상당구 남사로93번길 21
- ☎ 043-221-6523



이미지 출처: 방문자 리뷰 (@정무리)

30년 전통 생고기 전문점

왕거미식당

좁은 골목 안에서 30년 이상 영업해온 생고기 전문점. 대구 몽티기하면 모두가 아는 맛집으로 몽티기 안 좋아하는 사람도 반하게 된다.

- Ⓜ 생고기(평일만 판매) 50,000원
- 📍 대구 중구 국제보상로 696-8
- ☎ 053-427-6380



이미지 출처: 방문자 리뷰 (@미미기)

맛보면 또 찾게 되는

수도 자연산횃집

진해 현지인이 몰래 가는 맛집이다. 여행 중 우연히 발견해 들어갔다면 제일 행복했던 순간으로 꼽을지도 모른다.

- Ⓜ 모듬회 소 60,000원
- 📍 경남 창원시 진해구 이도로40번길 12-7
- ☎ 055-541-0490

이미지 출처: 방문자 리뷰 (@아침마을)



찜닭 골목 1타 찜닭

안동신세계찜닭

서울에서 먹는 안동찜닭과는 다르다. 안동찜닭의 본고장 안동 찜닭골목에서 유명한 집으로 양도 매우 푸짐하다.

- Ⓜ 안동찜닭(중) 2~3인용 32,000원
- 📍 경북 안동시 번영길 10
- ☎ 054-859-5484



30년 전통 터줏대감집

울산다찌

통영만의 독특한 술문화를 담고 있는 곳. 울산댁이 시작하여 이름이 울산다찌가 됐다. 해녀들이 직접 잡은 순수 자연산 해물이 주재료다.

- Ⓜ 다찌기본상(2인기준 한상) 90,000원
- 📍 경남 통영시 미수해안로 157
- ☎ 055-645-1350

서해랑길 42코스

고창 선운사

탄생 설화 간직한 옛길

서해랑길은 전남 해남 땅끝 탐에서 인천 강화를 연결하는 109개 코스, 1,800km 걷기 여행길로, 서쪽(西)의 바다(파도)와 함께(랑) 걷는 길을 의미한다. 장대한 서해랑길 중 대표 코스를 고르라면 고창을 지나는 42코스를 추천하고 싶다. 이 길은 서해안에서 선운사로 들어오는 옛길로, 선운사 탄생의 보은염 설화를 간직했다. 난이도가 어렵지 않아 겨울날 모두의 나들이 코스로도 제격이다.

표.사진 진우석

禪雲寺



01 소리재 전망대에서 본 선운산의 깊은 속살. 눈이 내려 수목화를 그려 놓았다.

풍요로운 자연 속 예인들이 가꾼 고창 문화

전북 고창은 풍요로운 들판과 바다를 품은 고창이다. 천혜의 자연환경 속에서 판소리의 신재효와 진채선, 시인 미당 서정주 등 출중한 예인들이 화려한 문화를 일구었다. 예전의 선운사 일대 지형은 지금과는 아주 달랐다. 인천강을 따라 바닷물이 선운사 앞까지 흘러와 선운사 앞쪽은 길이 없었다고 한다. 따라서 선운산 일대는 삼면이 물로 둘러싸인 그야말로 천혜의 요새였다.

그렇다면 예전에 선운사로 드나들던 길은 어디였을까? 참당암 뒤편 참당고개를 통해 바닷가 마을인 심원과 연결되는 길로, 이름은 서해랑길이다. 이 길에 선운사 창건 설화가 서려 있다. 선운사 창건 설화는 도솔암 마애불에서 이야기를 푸는 것이 순서다. 15m 높이의 마애불은 1500년쯤 전에 살았던 검단선사의 모습을 형상화한 것이라 전한다.

검단선사는 선운사를 창건한 승려로, 그가 선운사를 창건할 당시 선운산은 도적떼의 소굴이었다. 검단선사는 도적들에게 소금 굽는 법을 가르쳐 생계 수단으로 삼도록 했다. 양민이 된 그들은 고마운 마음을 담아 매해 봄과 가을, 두 차례씩 검단선사에게 보은염(報恩鹽)을 보냈는데, 그때 소금을 운반했던 길이 서해랑길 42코스다.

출발점은 심원면이다. 출발에 앞서 사등마을 검단소금전시장과 진채선 생가에 둘러보자. 마을의 이름인 사등(沙登)은 '바닷모래가 쌓여 등성이를 이룬다'는 뜻이다. 이곳은 자염(煮鹽)으로 유명하다. 자염이란 남해안이나 서해안의 갯벌 흙에서 바닷물을 걸러 가마솥에 넣고 졸여 만든 우리나라 전통 소금을 가리킨다. 예전에 소금을 만들던 모습이 바닷가 시멘트 독에 그림으로 그려져 있다.



02

전시관 건물 옆에는 소금 굽는 벌막을 복원해놓았다. 여름철엔 화염 만드는 법을 재현하는 행사가 열린다. 유리로 만든 전시관 전망대에 오르면 바다가 시원하게 펼쳐진다. 시원 갯벌 너머로 부안 변산이 병풍처럼 늘어서 있다.

선운사로 들어가는 관문, 참당고개 옛길

소금전시장 근처에 진채선 생가 터가 있다. 진채선(1842~?)은 우리나라 최초의 판소리 여류 명창이다. 판소리 이론을 정립한 신재효 선생에게 판소리를 배우다 서로 사랑하는 사이가 됐고, 고종 때 경희루 낙성연(落成宴)에서 출중한 기예를 발휘하며 대원군의 눈에 든다. 진채선의 빼어난 솜씨에 깜짝 놀란 대원군은 그이를 애첩으로 삼고 총애했다. 낙성

연을 마치고 진채선은 고창으로 돌아가려 했겠지만, 대원군은 놓아주지 않았다. 이제나저제나 진채선이 돌아오기만 기다리던 신재효의 마음은 어땠을까. 그리고 4년 뒤 대원군이 실각하자, 진채선은 고향으로 돌아와 신재효를 찾아간다. 다시 만난 진채선과 신재효는 다시 사랑을 나누었다고도 하고, 이미 진채선이 왕가와 연분을 맺은 터라 손 한번 잡지 못하고 헤어졌다고도 한다. 1884년 신재효가 세상을 뜬 뒤 진채선은 꼬박 삼년상을 치른 뒤 홀연히 자취를 감췄다고 했다.

진채선이 치맛자락을 휘날리며 바닷가에서 소리 연습을 하는 모습을 떠올려 본다. 동편제의 우렁찬 소리가 마을은 물론 갯벌을 찌렁찌렁 울렸을 듯하다. 이제 화산마을 앞에서 트레킹을 시작한다. 화산마을 입구에는 느티나무를 비롯한 고목이 즐비하다. 다른 지역은 사라져버린 마을 숲이 잘 보존되어 있다. 길은 포장도로지만, 차는 거의 다니지 않는다. 길은 마치 아무도 모르는 곳으로 인도하는 것 같다. 연천마을에 거대한 느티나무가 서 있다. 나무 아래 벤치에서 한숨을 돌리기 좋다. 겨우내 우리나라는, 12월에는 서해안 쪽에서 눈이 많이 내린다. 선운산, 내장산 등지에는 폭설이 내리곤 한다.

02 검단소금전시관 전망대에서 보는 갯벌 풍경이 일품이다.

03 울창한 숲이 드리운 화산마을.



느티나무 앞에서 마을길이 끝나고 산길로 접어든다. 안내판이 잘 나와 있다. 서걱서걱. 길에는 지난 가을 떨어진 낙엽과 묵은 낙엽이 첩첩 쌓였다. 산길은 비탈을 타고 돌면서 구렁이 담 넘듯 은근슬쩍 참당고개에 올라선다. 험악해 보이는 선운산 줄기에 이렇듯 쉬운 길이 있을 줄 몰랐다. 옛길의 지혜를 두 발로 체험한다.

참당고개에서 참당암으로 내려가는 길이 있었는데, 이제는 보이지 않는다. 안내판을 따라 개이빨산(견치산) 방향을 따른다. 완만한 오르막을 따르면 곧 개이빨산 꼭대기에 닿는다. 바다 건너편은 변산이 아스라이 펼쳐진다. 변산과 선운산은 바다를 사이에 두고 마주보고 있다. 발길을 재촉하면 그윽한 대숲이 나타난다. 능선에 이렇게 뾰뾰한 대숲이 있는 게 신기하다.

대숲을 지나면 대망의 소리재 전망대가 나온다. 42코스 중 가장 전망이 좋은 곳이다. 전망대 격인 암반

에 오르자 두루뭉술한 암봉들이 즐비한 천마봉 일대가 시원하게 펼쳐진다. 마치 선운산의 속살을 훑쳐보는 기분이다. 비경 속으로 부지런히 발품을 팔자, 수려한 바위가 솟구친 낙조대가 나온다. 이곳은 TV 드라마 <대장금>에서 최 상궁이 마지막 순간을 맞은 바위로 유명하다. 낙조대란 이름처럼 멀리 서해가 아스라하다.

도솔암 마애불 배꼽에 숨겨진 비결

낙조대에서 천마봉은 지척이다. 천마봉에서 내려다본 마애불과 도솔암, 그리고 도솔계곡의 설경은 선운산의 제1일경이라 해도 과언이 아니다. 거대한 마애불이 장난감처럼 작고 귀엽게 보이고, 그 머리 위에는 내원궁이란 작은 암자가 자리 잡고 있다. 내원궁은 도솔천의 천상 세계를 상징하고 마애불은 미륵하생의 지상 낙원을 의미한다.

하산은 도솔암으로 직접 내려서는 길을 따른다. 미끄러운 계단을 조심조심 내려오면 마애불 앞이다. 마애불을 유심히 보면 유독 배꼽이 크다. 그곳에는 검단선사가 봉해놓은 신비스러운 비결이 있는데, 그것이 세상에 출현하는 날에는 한양이 망한다는 흥미로운 전설이 전한다. 비결과 함께 벼락살을 동봉해놓았기 때문에 누구든 그 비결을 꺼내려고 손대면 벼락을 맞는다고 했다.

실제로 전라감사 이서구가 그것을 꺼내다가 벼락이 쳐 도로 봉해버린 사건이 있었다. 그 후 세상 사람들은 마애불의 전설을 철석같이 믿게 되었다. 하지만 비결은 1893년 가을 동학집주 손화중이 꺼냈고, 다음 해 동학농민혁명의 불길이 전라도를 휩쓸었다. 비결의 개봉은 세상을 개혁하려는 농민들의 의식을 깨우는 데 일조했다.

내원궁과 도솔암을 구경하고 내려오면 진흥왕이 말년에 왕위를 버리고 수행했다는 진흥굴과 600년 째 묵은 소나무 장사송(천연기념물 제354호)을 만난다. 이제부터는 평지처럼 완만한 숲길이다. 도란도란 이야기 나누며 걷기 좋은 길은 선운사까지 이어진다. 해 질 녘의 선운사 경내는 고요하고, 대웅전 뒤편 동백나무는 깊이 잠들어 있다.

서해랑길 42코스 가이드



화산마을~연천마을~참당고개~천마봉~도솔암~선운사~선운사관광안내소. 거리 8km, 넉넉하게 3시간 30분 정도 걸린다. 길은 전체적으로 수월하고 산길 구간도 비교적 어렵지 않다. 완주가 부담스럽다면 참당고개에서 솔봉 방향으로 가다가 참당암으로 내려가는 길을 추천한다. 참당암에서 선운사로 내려오면 된다.

교통

자가용은 서해안고속도로 선운산C로 나와 심원면을 찾아간다. 서울-고창, 센트럴터미널에서 1월 16회(07:05~19:30) 운행. 고창에서 선운사행 버스는 약 20분 간격(06:20~20:15)으로 다닌다. 이 버스를 타면 심원마을로도 갈 수 있다.

맛집

심원면에 있는 설가네 한식백반뷔페(063-561-5732)는 가족이 운영하는 집으로, 살가운 서비스가 인상적이다. 보통의 뷔페 식당은 음식 가짓수가 많고 실하지 못한 편이나 이곳은 다르다. 가짓수가 많고, 다 맛있다. 특히 깨죽이 훌륭하다. 자꾸 가져다 먹게 되는 맛.



04

04 겨울철의 도솔천 계곡.

05 이불처럼 포근하게 눈 덮인 선운사 경내.



낭만 깃든

설국을 잇는 길

일본 홋카이도

홋카이도의 겨울은 길고 깊다. 11월 즈음 내린 첫 눈은 이듬해 4월까지 간다.
긴 겨울을 나는 홋카이도의 철로들은 낭만과 추억을 싣고 설국(雪國)을 가로지른다.
눈 쌓인 간이역에 무심코 내리거나, 영화의 배경이 된 도시에 하룻밤 의지할 수도 있다.
설경에 안긴 노천온천에서 한몫 쉬어 가도 좋다.

글. 사진 서영진

Hokkaido Japan

영화 <러브레터>와 <철도원>의 그곳

홋카이도의 열차들은 겨울이면 색깔을 바꾼다. 설원을 달리는 테마열차가 등장하고, 열차의 스토브에서 오징어를 구워 먹을 수 있는 이색 열차가 오간다. 아바시리역에서는 오호츠크해의 얼음 바다를 구경하는 유빙열차가 출발한다. 홋카이도는 끝없는 눈밭, 유빙의 바다, 겨울 축제의 도시로 유명하다. 홋카이도의 설원은 영화와 소설 속에 설렘과 함께 등장한다.

북쪽의 아사히카와는 소설 <빙점>의 작가 미우라 아야코를 배출한 도시다. ‘눈 박물관’과 눈 축제를 간직한 고장에는 홋카이도에서 가장 많은 눈이 내린다. 흩날린 눈이 채 녹기 전, 금세 수북이 쌓인다. 아사히카와에서는 해산물 육수에 간장을 더한 소 유라면이 별미다. 아사히카와에서 소야혼센 열차를 타면 러시아 사할린과 마주한 최북단 왓카나이까지 이어진다.

하코다테혼센 기차노선은 제법 번잡한 오타루, 삿포로, 하코다테를 가로지른다. 오타루는 명대사 “오갱기데스까(잘 지내고 있나요)”로 알려진 영화 <러브레터>의 도시다. 오타루 시청사 등 촬영지를 찾는 여행은 여전히 인기를 구가한다. 주인공 나카야마 미호가 눈밭에서 절절한 그리움으로 외치는 그 장면은 홋카이도의 스키장에서 찍었다. 오타루는 낭만적인 운하를 간직했으며, <미스터 초밥왕>에서 초밥의 도시로 나온다.

삿포로 남단의 하코다테는 큰 섬 혼슈우에서 건너 온 열차가 처음 닿는 항구도시다. 개항의 도시답게 유럽풍 골목 분위기가 완연하다. 포장마차 골목인 다이몬요코초의 오징어 요리와 유노카와 온천의 원숭이 온천욕도 이채롭다. 하코다테는 세계 3대 미항으로 알려져 있으며, 매혹적인 야경으로 낮 못지 않게 밤이 매혹적인 도시다.

01 단칸 열차 오가는 홋카이도의 고즈넉한 간이역



02

삿포로를 출발한 열차는 남쪽 온천 마을과 연결된다. 온천 마을 노보리베츠에서는 전통 료칸에 묵으며 유황 온천욕을 즐기는 아늑한 시간이 마련된다. 삿포로 북쪽의 후라노, 비에이까지는 단칸열차들이 오간다. 투박한 외관의 열차들은 허물도 경계도 없다. 검표원을 겸하는 차장과 손님과 거리 또한 가깝다. 간이역에서 만난 역무원은 기약 없는 이방인을 향해 두 손을 모으고 목례를 한다. 일본 시골마을 간이역의 사연을 담아냈던 후르카토 야스오 감독의 <철도원> 속 장면과 닮았다. 홋카이도의 열차 곳곳에서 잔잔하고 섬세한 부분을 목격하게 된다. 좌석 앞에는 열차표를 꽂아 두는 앙증맞은 티켓 꽃이가 달려 있다.

‘에끼벤’ 도시락과 함께하는 삿포로

홋카이도의 대표 도시 삿포로는 관문이자 추억 여행의 거점이다. 삿포로역 인근은 온통 도시락 가게로 즐비하다. ‘에끼벤’으로 불리는 도시락은 낯선 여행자들에게 추억의 매개다. 일본 열차 여행의 묘미는 역 근처를 기웃거리며 다채로운 도시락을 향유하는 것이다. 홋카이도의 특산물인 털게가 들어 있는 그림 같은 도시락은 입과 눈을 즐겁게 한다.

삿포로 도심에는 100년 세월을 지닌 노면전차가 달린다. 삿포로 시덴으로 불리는 전차는 1916년에 개통돼 100년 가까운 역사를 지녔다. 한때 패션 위기를 맞았지만, 여전히 도심의 오도리공원을 가로지른다. 삿포로에서는 매년 2월 세계적인 눈 축제가 열린다. 다양한 라면을 맛볼 수 있는 라멘요코초, 삿포로 맥주 공장, 홋카이도대학 같은 오랜 명소들은 목직한 눈 사이에서 활기를 되찾는다.

02 삿포로 해산물 요리
03 유노카와의 원숭이 온천욕
04 설경 속에 즐기는 노천온천



03



04

스키장에 머무는 낭만, 소도시 후라노

홋카이도의 중심인 후라노는 겨울이면 설경이 아득하다. 인구 2만 6000명의 후라노는 작은 스키타운인 듯싶지만, 스노보드 월드컵대회를 개최한 도시다. 마니아들이 즐겨 찾는 후라노 스키장의 설질은 가볍고 폭신평신타다. 후라노의 아쿠도라역은 영화 <철도원>의 실제 배경이 된 간이역이기도 하다.

후라노는 드라마 한 편으로 유명세를 타기 시작했다. 1980년대 일본의 안방극장을 휩쓸었던 <기타노쿠니카라>에 마을이 배경으로 담기며 관심을 끌었다. 드라마 작가가 운영하던 '닝구르 테라스'가 화제였고, 금세 명소로 자리 잡았다. 닝구르 테라스에서는 통나무 오두막마다 전통 수공예품을 만들어 내는데, 연인들에게 데이트 명소로 늘 인기다. 와인 가게, 치즈 공방, 과자 가게 등을 둘러보는 후라노의 길목들은 마냥 소담스럽다.

05 연인들의 데이트 코스인 '닝구르 테라스' 통나무집



06 아사히카와의 겨울 골목 풍경

홋카이도 철로 여행



이 철로 여행은 삿포로를 기점으로, 북쪽으로 향하면 아사히카와를 경유해 오호츠크해와 가까운 일본 최북단의 왓카나이, 유빙의 고장 이바시리까지 이동할 수 있다. 아사히카와에서 영화 <철도원>의 도시인 후라노행 열차로 갈아탈 수 있다. 삿포로에서 하코다테혼센을 이용해 서남쪽으로 향하면 <러브레터>의 고장 오타루, 아경의 도시 하코다테로 연결된다. 삿포로 남쪽으로는 노보리베츠, 도야 등 온천 지역이 가깝다. 이들 도시를 열차로 이동하며 구경하려면 약 5~7일이 소요되는데, JR 홋카이도 레일패스를 이용하면 편리하다. 단칸 테마열차인 '노룻코' 열차에 탑승하는 것도 운치 있는 방법이다. 삿포로, 오타루, 아사히카와에서는 겨울이면 눈과 얼음 축제가 열린다. 홋카이도와 본섬 혼슈우는 세이칸 터널로 연결된다. 길이 53km로, 세계 최장 길이의 해저 터널이다. 이 터널만 왕복으로 오가는 별도의 열차 투어가 마련돼 있다.

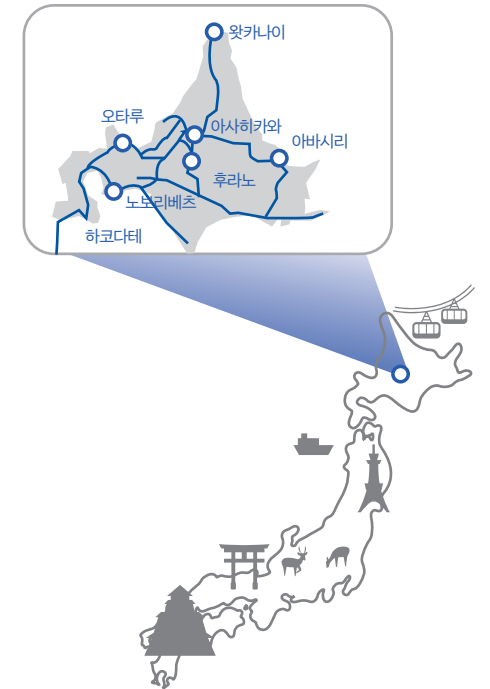


07 큰 눈이 쌓인 홋카이도 도로
08 설국 속에 들어선 후라노 스키장

후라노 인근의 비에이는 예술가와 자연 애호가들이 사랑한 고장이다. 사진 작가 마에다 신조의 갤러리를 비롯해 마을 곳곳에 아트 갤러리와 양층맞은 가게가 들어서 있다. 비에이의 시키사이노오카 언덕은 사계절 신비롭다. 겨울에는 라벤더 꽃밭 대신 순백의 눈밭으로 채워진다. 설원 한가운데에는 크리스마스 트리가 서 있다.

후라노와 비에이 뒤편으로는 다이세쯔산이 흐른다. 다이세쯔산은 일본에서 가장 큰 국립공원으로, 홋카이도에서 가장 높은 아사히다케 봉우리(2290m)를 품고 있다.

홋카이도의 철로 끝에 닿은 도시의 이름들은 대부분 낯설다. 혼슈우, 큐슈에서 봤던 풍경과도 사뭇 다르다. 설렘으로 단장된 열차길은 수수한 간이역을 벗어나 기차 소리가 아득해질 때까지 낭만과 추억으로 남는다.



돌아보면 아름다운 월악산 제비봉

산과 물이 어울려 배어난 경치

겨울 남도의 무등산과 덕유산, 주왕산부터 굽직한 소백산, 치악산, 오대산을 거쳐 한 해 산행의 마무리를 이 땅의 한복판 월악산에서 짓는다. 이 봉우리 저 골짜기에서 함께 했던 기억이 모두에게 좋은 추억으로 남았기를 희망하며 마지막 산행에 나선다. 월악산 제비봉이다.

글 서승범 사진 영삼 김경수 영상편집 윤승현



QR코드를 스캔하면
<with IBK>를 영상으로
만날 수 있습니다.





01

쉽게 올라 아름다운 경치를 누린다고?

월악산은 소백산의 산줄기를 속리산으로 이어 준다. ‘악’자 들어가는 산은 험하다는 속설처럼 1,095m 영봉에 이르는 길은 무척 험하다. 첫술은 배부르라고 먹는 게 아니라 맛을 보기 위해, 즐거운 식사를 위해서다. 늦가을 산의 정취가 궁금한 ‘등린이’들을 위해 유관현 팀장이 준비한 코스가 제비봉이다.

“월악산은 아름답고 험합니다. 하지만 풍경이 아름다우면서도 초보자를 위한 코스도 있죠. 우리가 오늘 오르려는 제비봉 코스입니다. 충주호와 주변의 산줄기들이 아름답게 조화를 이루는 곳이죠. 안전하고 즐거운 산행이 되도록 무리하지 않고 천천히 풍경을 즐기면서 가도록 하겠습니다.”

주차장에서 간단히 몸을 풀고 나서 장회나루에서 유람선을 타기 위해 관광버스로 몰려드는 인파를

뒤로하고 산의 들머리를 향한다. 얼마 오르지 않아 곧바로 철계단을 타고 오른다. 방금 출발한 들머리가 저 아래로 멀어지면서 나무에서 틀어둔 유행가가 조금씩 멀어진다. 근사한 풍경에 숨을 잠깐씩 돌리면서 발걸음을 옮긴다.

“와! 풍경 봐, 미쳤다. 저 산줄기랑 물줄기 봐!” 적어도 케이블카를 타지 않는 한, 쉽게 올라 아름다운 경치를 볼 수 있다는 건 대부분 사실이 아니다. 함께 산행하기 위한 감언이설일 경우가 많은데, 오늘은 초기 반응이 아주 좋다. 여기도 좋는데 저 위는 어떨까, 기대하게 만드는 풍경이라니.

산행 초반에 보면 커다란 두 개의 암봉이 보이고, 그 암봉을 오르는 철계단이 보인다. 그래서 살짝 오가 필요하다. 하지만 가파른 덕에 뒤돌아볼 때 마다 탁 트인 조망을 즐길 수 있다. 두 번째 암봉에

올라선 뒤로 능선을 타자 정상으로 이어진다. 애써 오른 두 개의 암봉은 제비의 두 날개다. 저 아래 충주호에서 바라본 두 개의 암봉과 제비봉이 마치 제비가 날아가는 모습을 닮았다 하여 제비봉이라는 이름을 얻었다.

함께 올라 즐거운 산

오늘 산행 모임의 이름은 ‘등린이’다. 산행 경험이 많지 않은 이들이 모였다. 이번 기회에 모임의 이름을 정하자 했고, 잠깐의 고민 끝에 ‘등린이’로 정했다고. 산행이 익숙하지 않다는 의미로 만들었겠지만, 앞으로는 산에 관심 좀 갖겠다는 의지의 표현이기도 하다. 한 번 하고 말 등산을 모임의 이름에 넣진 않을 테니까.



03

- 01 격전이 예상되는 등산 전 중요한 건 준비 운동이다.
- 02 데크가 놓인 길은 안전하지만 가파르다.
- 03 출발 전 파이팅을 외쳐본다.
- 04 봉우리 사이에 호수가 있다. 아름다운 풍경이 제비봉 코스의 매력이다.



02



04

산행을 기획한 일산성석지점 유관현 팀장은 고등학교 시절부터 지리산 종주를 하기도 했다. 복장과 장비에서 산악인의 포스가 흐른다. 총무부 성기대 과장과 BOX사업부 하성민 과장, 그리고 김포산단지점 조성환 대리는 유관현 팀장과 김포산단지점에서 함께 근무했다. 그때 함께 일하면서 맞추었던 합이 좋아서 지금도 가끔 만난다. 여기에 유 팀장이 카드마케팅부에 있을 때 함께 했던 김수진 대리도 산행에 함께했다. 그러니까 현재 김포산단지점은 조성환 대리 혼자 지키고 있다.

“저희는 팀장님만 믿고 따라온 거예요. 오늘 산행 하나도 안 힘든 코스라고 했는데...” (김수정 대리)

“사실 어렸을 땐 다녔지만 성인 되고 산에 온 건 처음이에요. 백패킹도 해보려고 장비를 샀는데, 아직

한 번도 못 갔어요. 배낭도 오늘 처음 쓰는 거예요.” (유관현 팀장)

“풍경이 기가 막히다고 했어요. 놓치면 후회하는 풍경이라고. 아, 근데 왜 벌써 이렇게 힘들지?” (성기대 과장)

가파른 철계단이 연달아 나오자 허벅지의 기운이 자석 만난 철가루처럼 빠져나간다. 저 앞으로는 똑같은 철계단이 연달아 보인다. ‘저 끝이 제비봉일까, 거기서 더 가야 하는 걸까?’가 고민될 때는 잠깐 걸음을 멈추고 뒤를 돌아본다.

“와, 풍경 진짜 기가 막히네요. 역시 산은 물과 어우러져야 풍경이 된다니까.” (조성환 대리)

“아까 저 밑에서도 좋았는데, 여긴 진짜 끝내주세요.” (하성민 과장)



06



08



05



07

- 05 아름다운 경치를 배경 삼아 단체 컷.
- 06 환하게 웃으며 한 컷.
- 07 이때 아니면 언제 찍으랴.
- 08 제비봉까지 0.8km, 조금만 힘내보자.
- 09 등산 중 행동식은 역시 초콜릿이다.



09

‘진짜 끝내주는’ 경치는 거기까지였다. 두 개의 커다란 암봉에서 바라본 충주호와 주변 산줄기의 풍경을 남기고 정상에 향해 능선을 타는 동안은 전망이 트이지 않았다. 몇 안 되는 지점에서는 간혹 전망이 트였는데, 그 지점에서는 ‘여기’의 바위와 ‘저기’의 산과 호수가 대비를 이루며 감탄을 자아냈다. 대신 능선길은 편안하다. 귀여운 오르막과 내리막을 번갈아 걷다 보면 어느새 정상이다.



11 산과 라면은 떼려야 뗄 수 없다.
12 이때다 싶어 찍는 인생샷. 한동안 프로필 사진으로 사용할 것 같다.

누구나 저마다의 산을 오른다

올라왔던 길을 되짚어 내려왔다. 그러니 내려오는 내내 풍경을 안고 걸었다. 저마다의 호흡과 리듬으로 이야기도 나누고 가끔 멈춰 사진도 찍으면서 내려왔다. 애써 오르지 않았다면 절대 만날 수 없는

간혹 전망이 트였는데
산과 호수가 만들어내는
절경에 모두 감탄이
절로 나왔다.

10 월악산의 절경은 한 폭의 산수화 같다.



‘인생샷’ 몇 장씩 남기면서 웃음소리도 더불어 커졌다. 아, 오를 때 허벅지를 괴롭혔던 철계단, 내려올 땐 무릎을 힘들게 할 수 있으니 스틱과 난간을 활용해 조심하는 것이 좋다.

“산행이 처음이다시피 해서 꽤 힘든데요. 당분간은 산 생각 안 날 것 같아요.”

산행을 마치고 ‘등린이’의 다음 산행 계획을 묻자 하나같이 손사래를 쳤다. 하지만 다 안다. 세상 살아가는 일에 비하면, 산에 오르는 일은 쉽다. 사실. 산을 잘 타면 좋겠지만, 못 타도 된다. 천천히 가고, 쉬면서 가고, 먹으면서 가면 된다. 무엇보다 함께 가면 된다. 쉴 땐 경치도 감상하고 지나온 길도 살펴보자. 일도 삶도 그렇게 쉬엄쉬엄 꾸준히, 그리고 함께 가면 된다. 가끔 지나온 길도 돌아보면서 말이다.

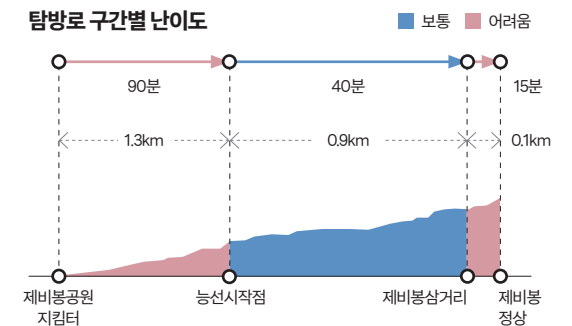
‘이래서 산에 오는구나. 이렇게 예뻐서.’ 산행 중 잠시 쉴 때 누군가 혼잣말처럼 중얼거렸다. 일행인지 지나는 등산객인지 모르겠다. 상관없다, 누구나 비슷한 마음이었을 테니. 올라서 보는 이 풍경이 그리워질 때, 함께 터뜨린 웃음이 생각날 때, 정상에서 바람을 맞으며 먹었던 라면과 김밥이 먹고 싶어질 때, 포기하지 않고 버틴 대견한 나를 다시 만나고 싶을 때, 우리는 다시 산을 찾으면 된다. ‘하여 친구여 우리가 오를 봉우리는 바로 지금 여긴 지도 몰라’ (김민기, ‘봉우리’).



월악산 INFO



- 주소** 충청북도 단양군 단성면
- 입산 시간** 일출 2시간 전부터, 일몰 2시간 전까지
- 코스** 제비봉공원지킴터 - 능선 시작점 - 제비봉(2.3km)
- 문의** 월악산국립공원사무소 043-653-3251



도로 위의 무법자? 서킷을 달리는 레이서들!

스포츠 드라이빙 체험

2023년 대미를 장식하는 버킷리스트는 바로 스포츠 드라이빙, 서킷 체험이다.
선택된 사람들만 경험해볼 수 있을 것 같았던 레이싱도 마음만 먹으면 얼마든지 체험해볼 수 있다.
2023년 IBK버킷리스트를 통해 우리는 불가능이란 없다는 것을 알았다.

글 엄세권 사진 김성재 영상 윤승현



QR코드를 스캔하면
<with IBK>를 영상으로
만날 수 있습니다.



Sports Racing



분노하진 않았지만 질주!

가슴이 시원해지는 블록버스터 액션 영화에서 빠지지 않고 등장하는 것이 바로 자동차 추격 신이다. 거친 엔진 소리와 속도감 있는 드라이빙, 절묘하게 스쳐 지나가는 장애물에 멋진 드리프트까지 더해지면 어쩐지 짜릿한 기분이 든다. 아마도 수많은 사람들이 이런 영화 속 장면들을 보면서 언젠가는 나도 서킷에서 운전을 배워보아야지 생각을 했을 것이다. 한 때 인기를 끌었던 공도레이싱 만화 <이니셜 D>를 보고 자란 세대도 있을 것이고, 좀 더 대중적으로는 <분노의 질주> 시리즈를 즐겨 봐온 이들도 있을 것이다. 하지만 현실에서 그런 시원한 질주는 범외에 가깝기 때문에 우리는 오늘도 꼭 막힌 출퇴근길에서 액셀과 브레이크를 번갈아 밟으며 언젠간 시원하게 질주할 날을 꿈꾸고 있다.

그 꿈, 공도에서는 어렵지만 서킷이라면 가능하다. 전문가들의 영역이라고만 생각했던 서킷 레이싱

이 접근성이 높아졌다. 올해 마지막을 장식할 버킷리스트는 바로 서킷 레이싱. 오랜 기간 레이싱을 꿈꿔온 IBK직원들이 인천 BMW 드라이빙 센터에 모였다. 처음 방문한 드라이빙 센터는 참가자들의 눈을 휘둥그레지게 만들었다. BMW의 다양한 차량이 전시되어 얼마든지 탑승해볼 수 있었고, 멋진 울드카도 전시되어 있었다. 또 드넓은 대지에 다양한 코스의 서킷이 준비되어 있어, 초보자부터 숙련자까지 드라이빙 프로그램을 체계적으로 훈련을 받을 수 있었다.

가장 먼저 체험에 앞서 프로그램 소개와 안전 수칙에 대한 교육이 진행됐고, 교육이 끝난 후 서킷으로 나가 차량에 탑승했다. 파란색 바디에 글씨가 쓰인 차량을 보니 왠지 가슴이 설레기 시작했다. 이정은 팀장은 “안녕~ 오늘 잘 부탁해~!”라며 인사를 건넸다.

“우선 한 차량에 두 분씩 탑승을 할게요. 제가 지정해주시는 분들이 함께 타시면 됩니다.”

강사의 안내에 따라 윤달현 과장과 김태리 과장이 함께 탑승을 했고, 이정은 팀장과 제천시점 김창선 대리가 함께 차량에 올랐다. 운전대에 손을 올린 참여자들의 눈에는 설렘이 가득했다.

자동차와 하나되는 시간

“오늘은 4가지 코스에서 기본적인 드라이빙 기술을 배워볼 예정입니다. 가장 첫 번째 주행 코스는 멀티플A 코스로 자동차와 친해지는 시간이에요. 평소에 해보지 못했던 급가속이나 급브레이크를 해보면서 주행감을 익히는 것이 중요합니다. 여기 콘이 놓인 지점까지 가속을 한 뒤 브레이크를 밟아보세요.”



강사의 말처럼 우리는 출퇴근길이나 주말에 여행을 떠날 때도 몇 시간씩 운전을 하고 있지만, 가속 페달이나 브레이크를 힘껏 밟아본 적이 별로 없다. 따라서 필요한 순간에 그것을 조작하기가 어렵다는 것이 강사의 설명이다. 참여자들은 있는 힘껏 브레이크를 밟았지만 생각보다 정지 시점이 늦어졌다.

“지금보다 브레이크 더 세게 밟으셔야 해요. 브레이크에 올라탄다고 생각하고 최대한 세게 밟아주세요. 그래야 앞에서 사고가 났을 때 안전하게 정지할 수가 있어요.”

참여자들은 거친 조작감이 익숙하지 않은지 브레이크를 밟고 몸이 휘청거릴 때마다 당황스러운 웃음을 내비쳤다. 오랜 시간 운전을 해왔지만 그런 급브레이크는 익숙하지 않았기 때문일 것이다.

이어서 노면이 젖은 상황에서 핸들을 잘 조향할 수 있도록 연습하는 서클러A 코스와 오버스티어 대처



를 연습하는 다이내믹 코스로 이어졌다. 서클러A 코스에서는 스프링클러가 계속해서 노면에 물을 뿌리고 있었는데, 코너링 중 차가 미끄러질 때 대처하는 방법을 연습했다.

“주행 속도에 따라 차가 바깥으로 밀려나는 ‘언더스티어’의 발생 정도가 달라지는데요. 이때 겁을 먹고 바깥을 바라보게 되면 그대로 차가 바깥 차선으로 밀려나서 접촉사고가 나거나 차가 전복될 수 있어요.”

참여자들은 코너 바깥쪽에 위치한 콘을 밟기도 했지만 대체로 코너링을 잘해냈다. 다이내믹 코스에서는 핸들을 꺾은 각도보다 차가 더 많이 꺾이는 ‘오버스티어’ 상황에 대처하는 연습을 할 수 있다.

“코너링 상황에서 주행 속도가 올라가면 뒷바퀴가 바깥으로 흐르면서 오버스티어가 발생하는데, 노면이 젖어 있거나 블랙아이스를 밟으면 직선 주로에서 오버스티어가 발생할 수 있습니다.”

이 코스에는 차량이 지나갈 때 차 뒷바퀴에 좌측 혹은 우측으로 충격을 줘서 인위적으로 오버스티어를 발생시키는 장치가 있었다. 참여자들은 오버스티어가 발생하면 가속 페달에서 발을 떼고 내가 가고자 하는 방향으로 핸들을 돌리는 법을 배웠다. 이날의 체험은 멋진 드라이빙을 하기 위한 준비 단계였는데, 생각보다 실생활에서 운전하는 데 큰 도움이 될 것 같다는 것이 참여자들의 공통적인 의견이었다.

이후 참여자들은 서킷에 들어가 운전을 시작했다. 일반 참여자들을 포함해 5대의 차량이 줄을 지어 서킷 위를 질주하는 모습은 흡사 레이싱 경기를 방불케 했다. 체험 시간이 생각보다 길지 않았지만 체험을 마친 참여자들의 표정은 만족스러웠다. 어느덧 해가 누엣누엣 지고 있었고, 참여자들은 평생 잊지 못할 추억 하나를 만들어갔다.

IBK버킷리스트 미니인터뷰

제가 결혼을 하면서 취미라는 것을 잊고 살아왔는데 오늘 무척 즐거운 하루를 보낸 것 같습니다. 직선 주로에서 풀악셀을 밟으니 스트레스가 모두 날아갔네요. 이번 버킷리스트에 참여한 분들을 보고 ‘세상은 넓고 고수는 많다’는 것을 다시 한번 깨달았습니다.



IT시스템운영부 윤달현 과장

평소 운전을 하면서 풀악셀이나 급제동을 경험해볼 일이 없었는데, 실컷 밟아보니 육아 스트레스가 모두 날아간 것 같아요.



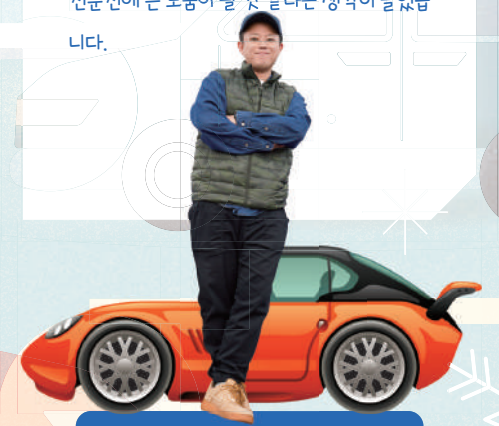
경수지역본부 김태리 과장

몇 년 전에 안산으로 발령이 나면서 처음 운전을 시작했었어요. 서킷 체험에 함께하게 되어 무척 즐거웠습니다. 많은 분이 많이 도와주셔서 감사했습니다.



여의도중앙지점 이정은 팀장

평소에 차를 좋아해서 휴대폰보다 차를 더 많이 바꿨습니다. 오늘 제 차로는 해볼 수 없는 다이내믹한 주행 경험을 할 수 있어서 좋았고, 차를 좋아하지 않는 분들도 이런 체험을 하면 일상속 안전 운전엔 큰 도움이 될 것 같다는 생각이 들었습니다.



제천지점 김창선 대리

설렘과 행복 가득한 새하얀 눈꽃 세상을 만들다!

포천지점

겨울을 즐기는 가장 핫한 방법은 눈꽃을 만나는 것이다. 그렇다면 스노볼 속 눈꽃은 어떨까! 투명한 유리 돔 속에 트리, 산타클로스, 눈사람 등의 소품과 글리터를 넣어 만든 스노볼은 하얀 눈이 내리는 겨울 풍경을 고스란히 담고 있다. 겨울왕국 포천에서, 포천지점 직원들이 스노볼을 만들면서 반짝이는 추억을 남겼다.

글 한울 사진 박시홍 영상 김두기 영상편집 윤승현



QR코드를 스캔하면 <with IBK>를 영상으로 만날 수 있습니다.

우리 함께 스노볼 한 번 만들어볼까요

겨울이 되면 유독 반짝이는 곳이 있다. 바로 '포천'이다. 최북단에 자리한 포천은 그 어느 지역보다 춥고 눈이 많이 내려서 사람들에게 '겨울왕국'으로 불린다. 눈과 얼음으로 즐기는 축제도 다양하다. 포천지점 직원들은 "그래서 스노볼과 포천은 딱!"이라며 이구동성으로 외친다.

어둑어둑해질 저녁 무렵, 포천지점 회의실은 웃음꽃이 넘쳐나기 시작했다. 강사가 준비해온 스노볼 재료가 테이블에 준비되자 기대감까지 한껏 고조되었다. 아무것도 채워지지 않은 맑고 투명한 유리병이 불빛을 받아 반짝였다.

스노볼은 19세기 초반 프랑스에서 처음 만들어졌다고 전해진다. 초기의 스노볼은 지역 마을의 기념품으로 지역





장인들에 의해 소량으로 판매되다가 1878년 파리 유니버설 엑스포를 통해 세계에 소개되었다. 이후 여러 공장이 제품을 생산해 전 유럽으로 수출하기 시작했다. 스노볼은 눈 내리는 겨울을 연상시키는 모습 때문에 겨울, 특히 크리스마스 시즌에 어울리는 수집품으로 손꼽혔다. 핸드메이드로 만든 제품은 진귀한 선물 목록에 오르기도 했다. 1941년 미국 영화 <시민케인>의 한 장면에서, 스노볼이 인상적으로 나오면서 많은 이들에게 널리 알려졌다.

IBK핸드메이드에 신청을 한 홍희선 과장은 “스노볼 만들기 가 우리 지점과 참 잘 어울린다고 생각했습니다. 그 순간 동료들과 멋진 추억을 남기고 싶다는 생각이 들더라고요. 사연이 선정됐다는 얘기를 듣고 동료들이 무척 행복했었어요”라며 흐뭇한 표정을 지었다. 직원들이 자리에 앉아 재료를 챙기기 시작했다. 하나같이 설렘 가득한 표정이었다.

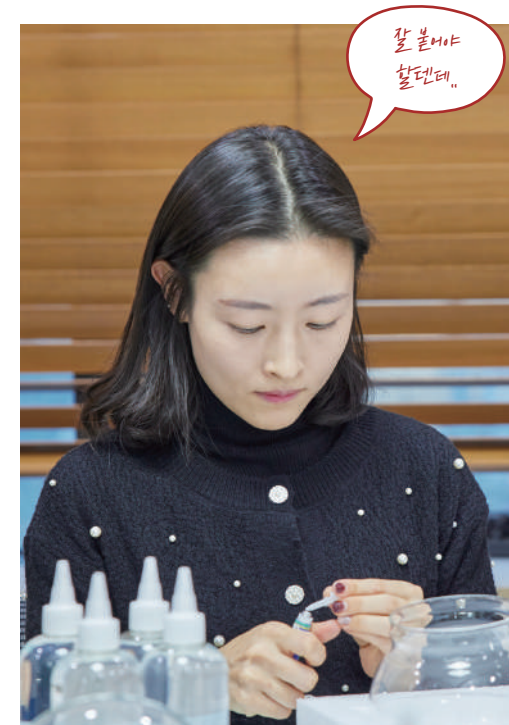
붙이고 기다리며 채우는 몰입과 집중의 시간

스노볼 만드는 방법은 생각보다 간단하다. 투명한 동그란 유리병 안에 축소 모형을 넣고 투명한 액체로 채워주면 된다. 강사는 “작업이 너무 일찍 끝날까 봐 걱정하면서 왔다”며 농담 반, 진담 반의 마음을 전했다. 그때까지는 그 누구도 예상하지 못했다. 작업이 생각보다는 어렵게 진행이 될 거라는 것을, 그리고 생각했던 것보다 시간이 오래 걸리라는 것도.

작업은 동그란 원형의 플라스틱에다 접착제를 이용해 눈사람, 천사, 전나무, 산타클로스 등의 장식품을 붙이는 것부터 시작했다. 장식품을 본 직원들은 “예쁘다”, “귀엽다”, “모두 다 붙이고 싶다”는 감탄사를 릴레이처럼 이어갔다. 강사는 “여러 개를 붙이고 싶은 마음이 들더라도 장식품은 3~4개 정도가 가장 적당하다”고 조언했다. 직원들은 고심을 거쳐 서너

개의 장식품을 고르고 붙이는 작업을 진행했다. 이 과정이 완료되면 마찬가지로 접착제를 이용해 유리병 뚜껑에 장식품을 붙인 동그란 플라스틱을 부착한다. 그리고 접착제가 잘 붙을 수 있도록 기다려준다. “붙이는 과정이 완료되면 장식품이 부착된 뚜껑을 물에 넣고 휘휘 적어줍니다. 유리병 안에 들어가기 전의 적응 단계라고 보시면 됩니다.”

강사의 설명을 듣고 직원들이 다음 순서를 이어갔다. 그런데 물에 들어간 몇몇 직원들의 장식품이 떨어지는 사고(?)가 발생했다. 물기를 깨끗이 닦고 다시 접착제로 붙이기를 반복했다. 테스트를 위해 다시 물속에 넣을 때는 직원들의 얼굴에 긴장감이 흘렀다. 강사는 “같은 재료를 사용해도 과정은 모두 다르네요!”라고 했고, 그 말에 직원들이 웃었다. 김지환 차장은 아들이 집으로 가져온 스노볼이 생각난다고 했다.



“초등생 아들이 재작년에 미술 시간에 만들었다며 스노볼을 집으로 가져왔어요. ‘꽤 잘 만들었구나!’라고만 생각했지, 이런 과정까지는 생각하지 않았거든요. 아들이 만들어 온 스노볼을 오늘부터는 다르게 볼 것 같아요.”

이어진 과정은 병 속에 정제수를 95% 정도 채우고 글리터를 넣어주는 일이었다. 5%의 여유를 두는 이유는 뚜껑을 닫았을 때 물이 넘치지 않도록 하기 위함이다. 글리터는 하얀색, 금색, 파란색이 준비되었다. 한 가지 색상을 선택하면 심플한 느낌을, 여러 색을 섞으면 화려한 느낌을 줄 터. 이번에도 각자의 취향에 따라 색상을 골라 병에 넣었다. 그리고 글리터가 물에 충분히 적혀질 수 있도록 기다려줬다. 이제 작업이 막바지를 향해갔다.



우리의 추억, 하얀 눈꽃 세상에 담기다

마지막 작업은 뚜껑을 유리병에 넣어 달아주는 것이다. 그런데 이 과정이 생각지 못한 고난이도 작업이었다. 물이 밖으로 새어 나오면 안되기 때문에 뚜껑과 유리병이 완전히 밀착돼야 하는데, 그러다 보니 둘의 사이가 매우 딱딱했다. 뚜껑을 병 속에 넣어 닫으려면 생각보다 힘이 많이 필요했다. 그런데 유리병이 얇아서 너무 세게 누르면 안 되는 상황이었다. 적절한 힘 조절까지 필요했다.

직원들은 안간힘을 쓰며 뚜껑 달기에 몰입했다. 저마다 힘쓰는 모습에 직원들은 또 한바탕 웃었다. 마침내 서정혁 과장이 가장 먼저 뚜껑을 닫았다. “와~”하는 동료들의 탄성이 터져 나왔다. 이어서 김병현 과장도 마무리했다. 먼저 끝낸 두 사람이 동료들을 도왔다.

원형 받침대에 글루건을 바르고 완성된 유리병을 꽃았다. 천사, 산타클로스, 전나무, 눈사람 등 겨울이나 크리스마스 하면 떠오르는 장식품이 유리구슬에 채워진 모습은 가히 아름다웠다. 클리터가 마

치 하얀 눈꽃 가루처럼 내렸다. 약속이라도 한 듯 모두가 “와~”하는 감탄사를 쏟아냈다. 흥희선 과장은 “겉에서 보니 장식품이 무척 커 보이네요! 강사님이 왜 장식품을 많이 붙이지 않도록 한지 알 것 같아요!”라며 수공의 고개를 끄덕였다. 이미정 과장의 표정에는 만족스러움이 가득했다. 선물 받는 이를 떠올린 까닭이다.

“오늘이 조카 생일이예요. 중학생이고 여학생이라 한창 감수성이 뛰어날 때인데, 제가 만든 스노볼이 좋은 선물이 될 것 같다는 생각이 들어요.” 직원들은 자신이 만든 스노볼을 따스한 눈빛으로 바라보고는 소중히 감싸 안았다. 사무실에서, 집에서, 혹은 누군가의 공간에서 반짝반짝 새하얗게 내릴 눈꽃의 세계. 정성 들여 만든 스노볼 덕분에 올겨울이 조금은 따뜻하지 않을까 기대해본다.

IBK핸드메이드 참여 후기

생각보다 난이도가 높은 작업에 어려움을 겪었네요! 그래도 마치 동심의 세계로 돌아간 듯한 기분이 들어서 좋았습니다. 끝까지 마무리해 동료들과 멋진 추억을 갖게 된 것 같습니다. 오늘 만든 스노볼은 아들의 스노볼 옆에 둘 생각입니다.



스노볼을 만든다고 들었을 때 사실 큰 관심이 없었는데, 직접 만들어 보니 재밌고 즐거웠습니다. 무엇보다 스노볼이 예뻐서 마음에 듭니다. 무엇보다 스노볼이 예뻐서 마음에 듭니다. 크리스마스 트리를 만들까 말까 고민하고 있었는데, 올해는 트리 대신 스노볼로 대신하겠습니다.



평소 무언가를 만드는 걸 좋아하는 편이라 재미있었습니다. 그런데 생각보다 만들기 쉽지 않았던 것 같아요. 하지만 그래서 더 소중하게 느껴집니다. 딸에게 선물하려고 열심히 만들었는데, 잘 만든 것 같아서 뿌듯합니다.



생각보다 과정이 오래 걸려서 동료들과 오랜 시간을 함께했어요! 그사이 동료들과 더 가까워진 것 같습니다. 불이고 기다리고 실패도 해보고... 과정도 무척 재미있었어요. 조카에게 선물로 줄 생각인데, 많이 좋아했으면 좋겠습니다.



강사님이 10분이면 다 만든다고 해서 정말 그런 줄 알았는데, 접착제가 말을 듣지 않아 정말 어렵게 만들었어요. 그런데 오히려 어렵게 만든 것이기에 더 오래 기억에 남을 듯합니다. 제가 직접 만든 거라 마음에 듭니다. 엄마가 만든 거라고 애들에게 자랑할래요!



스노볼을 좋아해서 해외에 여행을 가면 스노볼을 하나씩 사와 모아두었어요. 직접 만들어본 건 처음인데, 제가 가장 아끼는 스노볼이 될 거 같아요. 집에 보관해 놓을 생각을 하니 기분이 무척 좋습니다. 뜻깊은 시간을 만들어주셔서 고맙습니다.



동료들과 스노볼을 만들다니! 정말 새로운 경험이었어요. 그동안 한번도 없던 일이라 재미있고 신기하고 즐거웠습니다. 집에 장식해놓은 크리스마스 트리 옆에 둘 생각입니다. 무척 예쁠 것 같아요! 기다가 됩니다.



내가 '군주'가 될 상인가

세조



관계에서 친해지거나 어색한 분위기를 풀 때 '술자리'만 한 것이 없다. 이를 활용했던 조선의 왕이라면 단연 세조다. <세조실록>에서 술자리 기록을 검색하면 467건이 나온다. 술자리에 있어 세조는 조선 최고의 군주(君酒)였다. 격의 없이 즐기며 신하들의 기분을 풀어주고 자신에게 충성을 다짐하게 했던 세조의 술자리 소통법.

글 편집실 | 일러스트 유남영 | 참고 KBS <역사저널 그날>

1453년 계유정난에 성공한 수양대군은 단종을 압박해 1455년 왕위에 올랐다. 왕권 강화를 위해 자신만의 정치를 펼치고자 했던 세조는 술자리를 자주 베풀며, 자신을 왕으로 만들어준 공신들과 만남의 장을 즐겨 가졌다. <세조실록>에는 세조가 한명회, 신숙주, 정인지 등과 술자리를 즐겼다는 기록이 여럿 나온다. 참고로 역대 왕의 실록에서 술자리를 검색하면 974건이 나오는데, <세조실록>의 경우 467건으로 절반에 해당한다. 세조의 기록은 가히 조선 임금 가운데 최고 기록이다.

술자리에 대한 여러 일화가 전하는데, 세조가 대화를 많이 했음은 물론 흥이 나면 함께 춤추거나 즉석에서 게임을 하는 등 신하들과 격의 없이 소통했고, 1차가 아쉬워 2차까지 가졌다는 내용이 공통적으로 나타난다. 경희궁에서 열린 한 술자리는 북쪽의 야인 정벌에 나선 군사들을 위로하는 행사였는데, 술이 반쯤 취했을 무렵 세조가 '이준, 정인지, 신숙주, 한명회, 홍윤성, 홍달손에게 명해 일어나 춤추게 했다. 여러 장수와 호위군사에게 술을 내려 취할 때까지 마시게 했다'는 기록이 있다. 세조는 자신을 왕으로 추대한 공신 세력을 양날의 검으로 인식했다. 목숨을 바쳤던 공신들이지만, 한순간 자신에게 칼끝을 겨눌 수 있음을 생각했던 것이다. 잦은 술자리를 통해 신하들의 기분을 풀어주고 자신에게 충성을 다짐하는 계기로 삼고자 했다. 한명회, 신숙주처럼 역사 속 인물들의 숨은 모습을 볼 수 있는 일화는 또 있다. 술이 얼큰하게 취한 세조는 장난기가 발동해 신숙주의 팔을 비틀었고, 신숙주에게 자신의 팔을 비틀어보라고 했다. 취기 오른 신숙주가 세조의 팔을 비틀자 세조는 아픔을 느끼다 못해 기분이 상했다. 술을 핑계로 자신을 능멸했다고 여겼던 것. 이 상황을 모두 지켜본 한명회는 신숙주가 염려했다. 술이 잔뜩 취해도 집에 가면 반드시 책을 보던 신숙주의 습관을 알던 한명회는 신숙주의 종을 불러 그날은 집에 데려가 바로 재우게 했다. 예상대로(!) 세조는 신숙주의 동태를 살폈고, 신숙주가 잠들었다는 보고를 받곤 그가 술에 취해 실수한 것임을 알고 분을 풀었다고 한다.

술자리를 정치의 무대로 만들었던 세조는 임종 직전 '원상제'를 시행했는데, 신숙주, 한명회, 정인지 등 공신들이 왕의 사후에도 정치적 영향력을 행사할 수 있도록 하는 제도적 장치였다. 원상제는 예종, 성종을 거치면서 훈구파의 기틀을 닦았다.



‘로그아웃’할 때가 언제인가를 알고 가는 이어 디지털 디톡스



얼마 전 MBC <나 혼자 산다>에서 코드 쿤스트가 ‘디지털 디톡스’에 나선 이야기가 방영됐다. 스마트폰 과의존도는 물론 1분 이내의 영상 콘텐츠인 숏폼 등을 즐겨 소비하는 요즘, 도파민 디톡스는 물론 디지털 디톡스가 급부상 중이다.

글 편집실 **참고** 스포츠조선, 코메디닷컴



스마트폰과 도파민 과의존도의 시대

스마트폰이 등장한 후로 줄곧 도파민에 대한 문제 의식이 거론돼 왔다. 미국 스탠퍼드대학교 의대 교수이자 중독치료센터를 이끄는 정신과 의사인 애나 렘키의 책 <도파민네이션>은 국내에서 발간된 지 1년이 지났지만, 여전히 서점의 인문 서적 인기 코너에 올라 있다. 렘키 교수의 말은 특히 되새겨볼 직하다. “디지털 세상의 도래는 사람들이 받는 여러 자극들에 날개를 달아주었고, 스마트폰은 특히 컴퓨터 세대에게 실 새 없이 디지털 도파민을 전달하고 있다.” 도파민 디톡스란 ‘행복, 쾌감’ 호르몬으로 불리는 도파민 분비를 인위적으로 자극하는 스마트폰 콘텐츠 혹은 스마트폰 사용 자체를 줄이는 것을 가리킨다. **과학기술정보통신부가 2023년 3월 발표한 ‘2022년 디지털 정보격차, 웹접근성, 스마트폰 과의존 실태조사’에 따르면 조사 참여자의 74%가 우리 사회의 스마트폰 과의존 문제를 우려했다.** 스마트폰 의존도가 높아짐에 따라 디지털 피로도뿐 아니라 도파민 중독을 호소하는 이들이 늘는 것도 당연지사다. 실제로 뇌에 끊임없는 자극을 주는 탓에 ‘도파민 기계’로 통하는 대표 숏폼 콘텐츠 ‘틱톡’에서 도파민 디톡스(#Dopaminedetox)가 인기 키워드로 랭크됐으며, 관련 영상 조회수 역시 점차 늘고 있다.



무엇을 줄일 것인가 디톡스 대상 정하기

‘행복 호르몬’으로 불리는 도파민은 성취나 쾌락 등 즐거움을 느낄 때 나오며, 의욕과 활기의 원천이다. 그만큼 부작용이 만만치 않는데, 지나칠 경우 뇌는 더 강력한 쾌락과 자극을 찾게 된다. 흥미 있는 부분에는 집중하고, 그렇지 않은 것에는 의욕을 잃는다. 이는 무기력감, 우울 감에 시달리는 것으로 이어질 수 있다.

쾌락 과잉의 시대인 오늘날, 쏟아지는 콘텐츠에 지친 이들이 찾아낸 대안은 이렇다. 틱톡 동영상 비롯해 **자신에게 쾌락을 주는 여러 자극제를 일정 기간 끊고, 점차 기간과 종류를 늘려가는 식이다.** 실제로 <나 혼자 산다>에서 스마트폰 중독을 진단받은 코드 쿤스트가 10시간 디지털 디톡스에 도전한 것 역시 비슷한 맥락이다. 젊은 세대, 특히 청소년 사이에서 소비 확산세가 있는 숏폼 동영상은 도파민 과잉의 대표적 매체라고 할 수 있다. 틱톡, 유튜브 숏츠 등 짧은 동영상을 소비하는 것이 뇌에 부정적인 영향을 미친다는 연구 결과가 속속 나오는 중이다. 정신건강에 악영향을 미치는 것에서 그치지 않고, 주의집중력의 시간을 줄인다는 점이 우려스러울 뿐이다.



도파민 디톡스 방법들 디지털 디톡스의 목표와 대안

‘도파민 단식’부터 시작하는 경우가 있는데, 전자기기를 아예 보지 않는 것은 식사, 음악, 운동 등 일상의 많은 부분을 제한하기에 적절치 않다. 또 뇌에서 자연적으로 발생하는 도파민을 완전히 제거하기란 쉽지 않다. 우선, **짧은 주기의 스마트폰 금욕을 시도해보자.** 온라인을 통해 디톡스를 통한 자신의 경험과 효과를 공유하는 것도 방법이다. SNS를 오히려 도파민 디톡스의 도구로 활용하는 식이다. **목표를 정하고 디톡스 도전에 따른 생활 습관과 변화를 기록하는 것도 중요하다.** 스스로 해냈다는 느낌이 주는 도파민을 도구 삼아 도파민 중독을 이겨낼 것이다. 다음처럼 도파민 디톡스를 실천할 수 있다. 첫 번째, 디톡스 대상을 정한다. 자신의 중독적 행동이 어디서 오는지 확인하는 과정이다. 예로는 SNS, 비디오 게임, 온라인 쇼핑 등이 있다. 두 번째, 디지털 디톡스를 금지하는 것이 아닌, ‘긍정적 변화’로 인식하기. 이때 디지털 디톡스의 목표를 생각하는 것이 도움된다. 자신의 습관을 이해하고 삶에 긍정적인 변화를 줄 수 있도록 하는 것임을 기억하자. 세 번째, 건강한 습관을 들이는 것이다. SNS를 보던 시간에 산책하기, 쇼핑할 돈으로 여행 적금 붓기 같은 대안을 택하는 것이다.

기업들의 성공 파트너

사모투자부

유망기술을 보유한 벤처기업과 Start-up, 신사업 진출을 위해 변화와 혁신을 도모하는 기업들의 성공 파트너. 지난 20년간 중소기업의 발전을 지원하고 수익을 창출하여 성장·상생의 금융생태계 조성에 앞장선 리더. 기업투자에 관한 모든 업무를 총망라한 그들, 사모투자부를 만났다.

글 편집실 사진 박시홍 열살 윤승현



QR코드를 스캔하면
<with IBK>를 영상으로
만날 수 있습니다.



PE경영투자팀·PE재무투자팀·PE심사팀이라는 삼각편대

기업투자에 관련한 모든 업무를 총망라한 사모투자부(PE, Private Equity Dept.)는 3개 팀, 20명으로 구성된다. PE경영투자팀은 M&A 또는 지분 인수 등을 통해 기업의 신사업 확장과 원활한 기업승계를 지원한다. PE재무투자팀은 투자를 통해 전도유망한 중소기업의 성장자금부터 성숙기 기업의 IPO까지 단계별 필요자금을 지원한다. PE심사팀은 신규 투자를 위한 심사와 운용 중인 펀드를 관리하는 역할을 수행한다.

3개의 팀이 이상적인 대형을 갖춘 사모투자부의 업무는 투자를 위한 자금의 모집, 투자대상기업의 발굴과 성장지원, 투자금의 회수를 통한 수익창출의 단계로 이뤄진다. 투자자원 마련을 위해 연기금, 공제회, 은행 등의 기관으로부터 자금을 모집하고, 내·외부 네트워크와 인프라를 활용해 미래성장성이 높은 유망기업을 발굴하여 투자한다. 투자가 진행된

기업에 대한 촘촘한 사후관리와 기업가치를 끌어올리는 것 역시 사모투자부의 중요한 과업이다. 이후 IPO와 시장매각 등의 방법으로 수익을 창출하기까지 긴 시간이 소요되는 만큼 장기적인 시각으로 업무를 수행한다.

기업을 성공과 혁신으로 이끌어 온 사모투자부는 올해도 국내기업의 수출경쟁력 강화를 위한 자금을 모집하고 운영할 계획이며, 이후에는 시장에서 소외된 중소형 M&A 투자를 확대하여 중소기업의 성장동력을 마련할 수 있도록 지원할 예정이다. 중소기업 성장의 조력자로 오래도록 활약상을 보여온 만큼 향후 사모투자부의 행보에 귀추가 주목된다.

Assistant



PE심사팀





PE재무투자팀



2023년 700억 원 이상의
역대 최대 이익 시현이
예상되며, 목표 대비
235%의 실적을 달성할
것으로 전망한다.

3년 연속 최대 영업이익의 달성에 빛나는

사모투자부는 3년 연속 최대 영업이익을 달성했다. 2023년 역시 700억 원 이상의 역대 최대 이익 시현이 예상되며, 목표 대비 235%의 실적을 달성할 것으로 전망한다. IBK기업은행의 자본 2,300억 원으로 이뤄낸 30%의 수익률은 사모투자부 스무명의 직원의 힘으로 거둔 성과이다. ‘이익 부서’라는 타이틀에 빛나는 사모투자부의 저력은 두 가지로 요약할 수 있다.

첫째는 오랜 역사다. 2004년 PEF시장이 형성되었을 때부터 함께했던 초기 시장 형성자로, 다양한 경험과 노하우를 보유하고 있다. 신생 운용사가 꾸준히 증가하는 PEF 시장에서 20년의 노하우는 안정적인 펀드 운용을 가능케 하는 원동력인 셈이다. 둘째는 협업 능력이다. 펀드를 설립하기까지 다수의 출자기관을 모집해야 하고, 설립 이후로는 출자자에 관한 밀도 있는 관리가 이어진다. 또 펀드 운영의 전 과정에서 공동 운용사와 협업이 진행되고, 투자 검토 시에는 대상 기업과의 긴밀한 접촉을 통해 기업의 상황과 니즈에 따른 적합한 투자 방식을 찾아낸다. 이러한 일련의 과정이 담긴 사모투자부의 업무 특성상 다양한 이해 관계자와의 협업은 필수다. 협업을 통한 시너지 또한 사모투자부가 꼽는 강점 중 하나다.



PE경영투자팀



Cooperation



Take Profit

중소기업을 위한 대한민국 대표 PEF운용사를 목표로

사모투자부는 우리나라 사모펀드 제도의 도입 후 2005년 5월 첫 펀드를 설립하여 이후 지난 20년간 양적·질적 성장을 이뤘다. 금융시장 내 성과 창출은 기본, 견고히 쌓은 신뢰를 바탕으로 사모투자부의 입지를 공고히 해왔다.

부서 성장의 가장 중요한 요소는 인적자원이다. 시장의 변화에 대응하고 미래를 준비하기 위해 사모투자부는 매월 둘째·넷째 주 수요일에 모든 직원이 모여 개정된 법 내용이나 실무 노하우를 공유하는 시간을 갖는다. 주기적으로 산업별 외부 전문가를

초청해 해당 산업의 주요 이슈와 트렌드를 파악하는 것도 잊지 않는다. 실제로 최근 2차전지 산업 전문가에게서 시장에 대한 의견을 청취하고, 이를 바탕으로 2차전지 기업의 지분을 최적의 타이밍에 매도해 수익을 극대화한 바 있다.

직원의 역량을 강화하여 내실을 다지는 동시에 사모투자부 고유의 역할을 위해서도 노력을 아끼지 않는다. 미래성장 가치가 있는 중소기업을 발굴하고 자 오랜기간 축적해온 은행 내부의 인프라를 활용할 계획이다. 지역본부와 영업점과의 교류 확대를



Mini Interview



사모투자부
장서영 부장

정체성을 갖되 정체되지 않는 조직으로

사모투자부는 중소기업의 혁신과 변화를 지원하고 수익을 창출하여 재투자하는 '기업성과 금융의 선순환' 역할을 해왔습니다. 이를 위해 사모투자부 직원들은 지속적으로 산업 트렌드를 분석하고 관련 지식을 공유합니다. 앞으로도 정책금융기관으로서의 정체성을 잃지 않고 끊임없는 성장을 위해 노력하는 사모투자부가 되겠습니다.

영업점-사모투자부의 협업과 시너지를 기대합니다

가파른 금리인상과 인플레이션으로 유동성이 악화된 금융시장에서 사모투자부는 우리의 투자가 중소기업의 성장과 고용창출 등 사회적 순기능을 하도록 늘 고심합니다. 중소기업과 맞닿아 있는 영업점에서도 투자가 필요한 고객을 추천해주시면 지원을 위해 함께 노력하겠습니다. 사모투자부와 영업점의 협업이 우량기업의 전속거래 강화 등 훌륭한 마케팅 기회로 활용되길 기대합니다.

통해 성장성 있는 기업을 발굴하겠다는 의지이다.

중소기업을 위한 대한민국 대표 PEF 운용사로 자리매김하고 꾸준한 이익 실현으로 IBK기업은행의 성장에 기여하겠다는 목표. 사모투자부로 인해 IBK정책금융의 미래는 전보다 선명해진다.

사모투자부
직원들이 표현하는

사모투자부를 향한
나의 마음은

□□□□□ (이)다

장서영 부장



삶의 활력소

이보인 팀장



봄날의 햇살

김한나 과장



나의 첫사랑

허재 과장



필리게이즈

홍재화 과장



새로운 도전

이영대 과장



터닝포인트

김정용 팀장



오래된 친구

이세연 팀장



탱큐쇼머취

김용균 선임차장(팀장)



변화의 계기

정병훈 차장



달과나라데

남명혁 과장



내일도 봐요

김세영 과장



새로운 설렘

이지훈 대리



성장속진제

박영서 대리



도전골든벨

배재익 차장



고마운 존재

박무상 차장



사랑합니다

이정환 차장



아이시퍼루

김충현 과장



자기개발서

신지혜 대리



별이 다섯개

장서연 대리



아메리카노

함께
해요



생생하게 꾸는 꿈은 이루어진다 세라믹 칩에서 찾은 비전

(주)이노시엠
이상태 대표이사



화성정남지점 거래 기업

MLCC(Multi Layer Ceramic Condenser)는 적층세라믹콘덴서로 전자제품 회로에 전류가 일정하게 흐를 수 있도록 제어하는 핵심부품이다. 반도체에 전기를 일정하게 공급하는 '댐' 역할을 하기에 전자기기, 자동차 등 현대 산업과 기술에서 매우 중요한 역할을 하고 있다. (주)이노시엠은 이 분야에 대한 높은 전문성과 자신감으로 초고속 성장을 이뤄 국내뿐 아니라 해외의 이목을 끌었다. 그 성장 속엔 신뢰로 가득한 경영 철학이 돋보인다.

글 장술 사진 김세명



컨테이너에서 4000㎡(약 1200평) 공장으로

경기도 화성시 소재인 (주)이노시엠은 세라믹 칩 부품(LTCC, MLCC, INDUCTOR, VARISTER, CERAMIC MODULE)을 설계 및 제작하여 국내외로 수출하고 있는 15년 차 기업이다. 세라믹 칩 부품을 제작하고 배우는 게 즐거웠던 이상태 대표에게 (주)이노시엠은 자신을 믿고 용기를 낸 결과물이었다.

“1986년에 삼성전기 원판형 세라믹 콘덴서부서 기술과에 재직하면서 세라믹과의 인연이 시작됐죠. 군 제대 후, 복직을 준비하면서 당시 MLCC 연구 개발 팀장님이 부서를 옮겨 같이 일해보자고 하더라고요. 그 만남이 지금의 저와 이노시엠을 만들었죠. 덕분에 MLCC 국산화 개발, 제품 설계, 품질 관리 등 전반적인 것을 다 배울 수 있었고 일하는 동안 시간 가는 줄 모르고 열심히 했습니다. 일에 대한 자부심과 성취감도 컸고요. 늦게까지 일하고도 빨리 날이 밝아 출근하고 싶은 마음에 잠을 설치기까지 했어요.”

그렇게 13년을 보내고, 일본으로 넘어가 적층기, 인쇄기 등의 장비를 제작하던 일본 장비업체에서 새로운 커리어를 쌓고 한국으로 돌아와 13㎡(4평) 규모의 컨테이너에서 이노시엠을 창업했다. 내성적이고 우유부단한 성격으로 사업과 어울리지 않다고 생각했지만, 자신을 믿고 용기를 내어 그간 커리어에서 쌓은 노하우를 반영하며 컨테이너를 연 매출 60억 원 이상의 세라믹 칩 부품 제조설비 기업으로 성장시켰다.

“이 분야에 대한 전문성, 그리고 인간 이상태에 대한 믿음을 바탕으로 (주)이노시엠이 성장했다고 생각합니다. 제품의 완성도는 물론이고 이렇게 회사가 성장하기까지는 직원들의 성장이 곧 회사의 성장이라는 경영 철학이 있었어요. 회사에 기여한 직원에게 그에 맞는 대우를 해주고, 회사와 직원이 서로 신뢰하며 일하기 때문에 성장할 수밖에 없다고 생각합니다.”



(주)이노시엠의 특징점

Step.1

최고의 기술로 신뢰받는 기업

일본산 장비 국산화 대체 성공 국내 MLCC 생산업체 다수 장비 납품

Step.2

철저한 사후관리 서비스

(주)이노시엠의 장비를 구매한 고객사는 끝까지 책임진다는 각오로 생산에 차질이 없도록 담당하여 철저히 사후관리를 진행

Step.3

확실한 보상과 훌륭한 복지제도

전 직원에게 순이익의 20% 성과급 지급, 학자금 전액 지급 등 직원의 성장과 일의 효율을 돕는 다양한 복지제도



직원의 성장은 곧 회사의 성장

창업 1년 차, 중국 내 국영기업에 가용 자금 모두를 투자하여 MLCC용 적층기를 만들어 데모를 진행했다. 잔잔한 트러블이 있었지만 6개월이 지나고 개발 제품이 좋은 평가를 받으면서 입찰 기회를 잡게 됐고, 그 계기로 수출시장에서 큰 성장을 거둘 수 있었다. 미국, 일본, 대만, 중국 등 해외 여러 기업에서 (주)이노시엠의 제품을 알아봐 준 덕분에 2012년 백만 불 수출의 탑을 수상하고 2020년에는 이천만 불 수출의 탑을, 2021년에는 칠천만 불 수출의 탑을 달성하며 수출 규모의 무한한 성장을 보여줬다. 이렇게 회사가 성장하는 데 있어 서로에 대한 신뢰, 직원들의 성장에 초점을 맞춘 이상태 대표이사의 경영 철학이 빛을 발했다.

“산업이 고도화되어 있다고는 하지만 모든 일의 기초는 사람이 하는 것이기 때문에 인간관계, 그 사람에 대한 믿음, 기업에 대한 믿음이 중요하다고 생각

합니다. 이노시엠이 주는 진솔함과 신뢰감이 각 고객사에 잘 전달된 게 성장의 발판이 됐다고 생각합니다. 그리고 직원과 사장과의 신뢰 또한 너무 중요하죠. 회사에 기여한 직원들에게는 그 기여도에 맞게 대우하고, 일의 효율성과 직원의 성장을 위해서 다양한 복지제도를 제공하고 있습니다. 직원 개개인이 이노시엠의 대표이자, 사업가이자, 함께 만들어 가는 것이기에 맡은 바 책임을 다하며 같이 고생해서 이룬 성과는 함께 나누는 것이 당연하다고 생각합니다.”

순이익의 20%를 성과금으로 전 직원에게 지급하고, 자녀학자금 지원, 자기 계발 지원, 통신티 지원 등 서로에 대한 신뢰를 바탕으로 기업의 외적인 성장뿐만 아니라 내면의 성장을 추구하는 이상태 대표이사의 경영 철학으로 이노시엠은 열린 조직문화를 선도하고 있다.

성장할 수밖에 없는 이노시엠의 행보

이노시엠 건물 앞에는 ‘생생하게 꾸는 꿈은 이루어진다’는 글귀가 적혀 있다. 많은 사람들이 목표를 세우지만 바쁜 일상을 살다 보면 삶의 목표가 흐려지게 되는데 회사 벽면에 새긴 글귀를 보며 계속해서 꿈을 돌아보고, 잊지 말라는 의미가 담겨 있다고 한다. “개인이든 조직이든 멈춰있으면 썩을 수밖에 없습니다. 사물 또한 잘 가꾸고 관리하면 수명이 늘어나듯이 회사 또한 끊임없이 고민하고, 연구 개발에 투자하고, 직원들의 자기 계발을 독려하고 지원한다면 수명이 늘어나고 계속해서 성장할 것을 확신합니다. 몇 년 뒤엔 이노시엠은 더 크게 성장할 것입니다. 가끔은 가족보다 직원들이 먼저 생각할 때가 있습니다. 그만큼 직원을 가족처럼 여기며 앞으로도 계속해서 함께 성장하는 이노시엠이

되겠습니다.” MLCC는 모든 전자제품에 필수적으로 사용되는 만큼 시장에서 매년 수요가 증가하고 세라믹 칩 제조 설비 산업은 계속해서 성장 가능성이 크다고 평가받고 있다. 이노시엠은 해외에서도 높은 인지도로 계속해서 신뢰를 쌓아가고 있어 더 다양한 글로벌 기업들과 함께 할 것 또한 기대된다. 완성도 높은 제품을 계속해서 개발하고, 전고체 배터리 등 새로운 분야에 대한 개척도 준비하면서 지속적인 성장을 위해 노력하고 있는 이노시엠. 회사와 직원이 서로를 위하는 조직을 만들고 전파하고 싶다는 이상태 대표이사의 꿈은 이미 생생하게 보여지고 있다. 더 큰 성장으로 앞으로 나아갈 (주)이노시엠의 발걸음을 응원한다.



우리의 성장은 IBK에서 보여준 신뢰와 기회 덕분입니다



Q. 대표이사님의 경영 철학은 무엇인가요?

A. 저의 경영 철학은 “나는 이노시엠을 통하여 고객의 가치를 극대화하고 직원들의 행복과 미래를 책임진다”입니다. 저도 직장 생활을 해봤기 때문에 직원들의 고충과 염원을 알고 있습니다. 그 마음을 온전히 다 알기는 쉽지 않겠지만 노력하고 노력하면 마음이 통하고 뜻이 통해서 조금씩 이루어지지 않을까 생각하고 있습니다.

Q. IBK기업은행과의 인연은 어떻게 시작되었나요?

A. 2009년 2월, 이노시엠을 창업하면서 가까운 기업은행 화성정남지점과 주거래 은행으로 소중한 인연을 맺게 되었습니다. 당시 2~3년 차인 신생 기업인 이노시엠을 IBK기업은행에서 적극적으로 믿고 밀어주며, 철저히 관리해 준 덕분에 지금의 이노시엠이 있다고 생각합니다. IBK기업은행 화성정남지점이 보여준 신뢰와 기회는 이노시엠이 성장할 수 있는 발판이 되었고, 이렇게 맺게 된 좋은 인연은 정말 소중한 존재라고 생각합니다. 처음 시작을 함께 한 IBK기업은행에게 늘 고마운 마음으로 항상 감사하게 생각하고 있습니다.



(주)이노시엠 이상태 대표이사

꿈을 설계하는 기업 (주)이노시엠의 성장을 응원합니다



Q. 화성정남지점 소개 부탁드립니다.

A. 2006년 개점한 화성정남지점은 총 여·수신 1조 5천억 원 규모의 화성지역 핵심점포로 여전히 지속 성장을 하고 있는 ‘경기남부의 심장’입니다. ‘직원이 만족해야 고객도 만족한다’는 신념을 가지고 가족 같은 마음으로 중소기업의 성장을 지원하며 주어진 역할을 충실히 이행하고 있습니다. 중소기업의 든든한 동반자로서 함께 성장해 온 화성정남지점이 명실상부한 IBK명품지점으로 거듭날 수 있도록 더욱 최선을 다하겠습니다.

Q. (주)이노시엠의 가능성, 비전과 강점은 무엇일까요?

A. (주)이노시엠은 2009년 작은 컨테이너에서 기술력과 뜨거운 열정으로 사업을 시작하여 2022년 매출액 500억 원, 순이익 94억 원 규모로 성장한 반도체 제조용 기계 제작 전문기업입니다. 동사 입구에 새겨져 있는 ‘꿈을 설계하는 기업’이라는 문구를 비전으로, 사업장 내에 처음 사업 시작할 때 이용했던 컨테이너가 보관된 것을 보면서 항상 초심을 잃지 않고 기업을 운영하고자 하는 대표의 마음을 읽을 수 있습니다. 수출 역군으로서 세계를 향해 꿈을 펼쳐가는 (주)이노시엠이 더 큰 도약을 통해 일류기업으로 성장하기를 기원하며, 항상 그 옆에 든든한 파트너로서 화성정남지점이 함께하겠습니다.



화성정남지점 김충식 지점장

내일을 향해
활강하는



IBK창공 기업

IBK창공
마포

친환경
종이팩 패키징



(주)리필리

(주)리필리는 기존 플라스틱 패키징 대비 친환경적이면서도 저렴한 종이팩 패키징 제품을 생산하고 있다.



refeely.com

IBK창공
구로

친환경
펄프 용기



(주)나누

(주)나누는 기존 플라스틱으로 생산되던 일회용 용기를 대체할 수 있는 친환경 펄프 용기를 제작한다.



smartstore.naver.com/nanu_inc

IBK창공
부산

자동차 전문
플랫폼



(주)마이게러지

(주)마이게러지는 커뮤니티와 커머스 운영 기술을 기반으로 자동차 커뮤니티 및 서비스를 제공하는 자동차 전문 플랫폼이다.



mygarage.kr

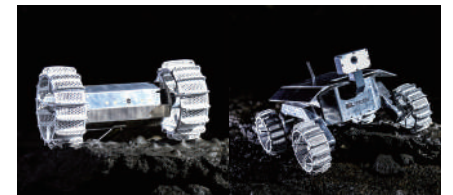
IBK창공
대전

달 탐사
스타트업



무인탐사연구소

무인탐사연구소는 달 탐사를 위한 무인 우주 로보틱스 전문 기업으로 극한 환경에서 운영 가능한 로버를 개발한다.



uel.co.kr

IBK창공 **마포**

종이팩의 용도를 확장하다



☞리플리는 기존 우유에만 사용되던 종이팩을 다양한 생활 용품으로 넓히고, 이를 통해 플라스틱 소비를 줄이고 재활용이 가능한 종이팩 사용을 확장시키고 있다. 우리나라에서 아직까지 종이팩에 우유만 담는 이유는 누수현상, 높은 대체비용, 생산성 문제와 연관 있다. 실제로 대기업을 포함한 몇몇 기업들은 종이팩에 제품을 담아 생산하도록 시도했지만 화학 물질이 포함된 제품을 종이팩에 담았을 때 내용물이 새거나 종이팩이 터지면서 안전성 및 보관성에 심각한 문제가 있었다. 이러한 문제를 개선하기 위해 리플리는 종이팩 재질 및 온도, 가압 등 5000번의 다양한 테스트를 통해 누수 현상을 개선했다. 또 기존의 설비시스템을 종이팩 용기 시스템으로 교체하는 데 약 50억 원 이상의 비용이 발생하고 기존 플라스틱 패키지를 생산하는 시간이 더 빠르고 저렴했기 때문에 교체할 이유가 없었다. 리플리는 **국내 최초로 초음파 종이팩 기계를 개발해 특허를 출원했다. 이를 통해 생산 속도는 1.5초에서 1.2초로 개당 20% 빨라졌으며, 기존 열접합 방식의 기계 대비 전력 소모를 50% 절감해 단가 경쟁에서도 앞서게 되었다.**



IBK창공 **구로**

플라스틱 용기를 대체할 친환경 펄프용기



☞나누는 친환경 일회용품, 반려동물용품, 피크닉용품 등을 생산 및 판매하는 기업이다. 유럽의 폴프몰드 기업을 중심으로 연구개발을 추진하여 세계 최대의 음료수 및 화장품 회사들과 협업하고 있다. **☞나누가 개발한 자원순환경 친환경 용기는 기존 종이 대비 1.5배의 뛰어난 단결성과 1.3배의 강도로 식품 용기에 최적화되어 있다. 또 친환경 코팅액을 활용한 열융착 기술을 통해 100% 밀봉해 식품 유통이 가능하다.** 물과 오일이 스며들지 않는 내수성과 내유성도 갖추고 있어 물병이나 화장품 용기로도 활용이 가능하다. 특히 가장 중요한 것은 천연 소재를 사용해 생산했기 때문에 종이로 분리배출한 뒤 100% 생분해 및 재활용이 가능하다는 점이다. ☞나누가 가진 차별화 핵심 기술은 3가지인데, 천연소재 추출물을 분리 및 혼합하는 레시피, 건식 기반의 페이퍼 몰드, 친환경 코팅 공정 등이다. 기존 해조류 추출물이나 커피 부산물 등을 사용하는 다른 업체들에 비해 높은 단열성과 수분저항성, 친환경성을 바탕으로 유일하게 식품을 직접 담을 수 있는 용기로 각광받고 있다. ☞나누는 앞으로 사발면, 도시락 용기 등에 사용된 친환경 패키징으로 사업을 펼쳐나갈 계획이다.



IBK항공 부산

자동차 라이프 커뮤니티 플랫폼



모빌리티 시장이 확장함에 따라 차량 매매나 전기차 솔루션 관련 애플리케이션은 넘쳐나고 있다. 하지만 애프터마켓 시장은 활성화된 플랫폼이 없어 소비자 간의 정보 비대칭이 극심한 상황이다. 특히 음식 주문은 '배달의 민족', 인테리어 소품은 '오늘의 집' 등과 같이 대표적인 앱이 있으나 차량용품의 경우 대표적인 마켓이 없는 상황이다. 소비자들에게 필요한 정보를 제공하고 최적의 차량용품 쇼핑 경험을 제공하기 위해 등장한 것이 바로 (주)마이게러지다. (주)마이게러지는 커뮤니티 플랫폼 서비스를 제공해 자동차 오너들 간 관심사와 정보를 공유할 수 있으며, SNS 서비스를 통해 실시간으로 지역 이슈나 도로 상황, 기상 상황 등을 공유할 수 있다. 또 인근 정비소, 주유소, 충전소, 세차장 등 차량 관리를 위한 위치 정보를 확인할 수 있으며, 네비게이션 앱과 연동돼 편리하게 찾아갈 수 있다. 특히 (주)마이게러지는 커뮤니티와 커머스 운영 기술을 바탕으로 고객의 니즈에 맞는 용품 및 서비스를 제공하고, DB 분석 및 시추천을 통해 고객에게 꼭 필요한 콘텐츠 및 상품을 제공하여 모빌리티 애프터마켓 시장을 선도해나갈 계획이다.



IBK항공 대전

우주 탐사를 위한 핵심 기술 연구소



전 세계 우주로봇 시장 규모는 2019년 38억 9,000만 달러였으며, 2020년부터 2017년까지 연평균 5.7%의 성장률을 기록할 것으로 예상되고 있다. 미국 시장조사기관 '얼라이드 마켓 리서치'의 조사 결과에 따르면 우주 로버 시장은 2019년 기준 4억 3,130만 달러를 창출했으며, 2030년까지 연간 9.2% 성장해 한화로 약 1조 3,000억 원에 육박할 것으로 예상되고 있다. 이러한 우주 로버 시장을 겨냥해 2018년 무인탐사연구소가 창립했다. 계공학, 전기공학, 시스템공학 등을 전공한 다양한 공학도들과 국제 협력 배경을 가진 매니저들로 구성된 무인탐사연구소는 구성원들의 역량을 바탕으로 우주 탐사 로봇 플랫폼을 신속하게 구상, 설계 및 제작능력을 갖추고 있다. 현재 정부출연연구소 및 기업들과 협업하여 우주 탐사 관련 핵심기술 개발 영역을 넓히는 중이며 국내외 학술활동 및 전시를 통해 국내외 시장에 빠르게 넓혀나가고 있다. 특히 **멀티로터 드론, 고정익항공기 및 무인탐사체 개발로부터 시작하여 2019년 이후부터는 무인 달 탐사 로버에 집중하고 있으며, 2020년에는 달 토양 모사토 개발 및 응용 기술을 협력받으며 달 현장 자원 활용 로버 개발에 주력하고 있다.** 추후 달 탐사 로버, 군용 정찰 로봇, 건설현장 탐사로봇, 극한환경 탐사로봇, 드론 등을 주력으로 사업을 펼쳐나갈 예정이다.



IBK TOGETHER

음악으로 하나 되는 따뜻한 세상



장애인 음악가 자립 지원 프로젝트
'IBK TOGETHER'의 일환으로,
멘토·멘티 음악가가 참여한
<함께 아리랑> 음원과 뮤직비디오가 공개된다.
음악으로 하나 되는 따뜻한 세상으로
이끌었던 뮤직비디오 촬영 현장 이야기.

정리 편집실 사진 최이현

IBK의 문화예술 사회공헌 사업 'IBK TOGETHER'



IBK는 장애인 음악가 자립 지원 프로젝트 IBK TOGETHER의 일환으로 뮤직 비디오 <함께 아리랑>을 제작했다. 이번 프로젝트를 통해 음악에 재능 있는 장애인 음악가(멘티)와 전문 음악가(멘토)를 매칭시켜 멘토링을 지원한다. 나아가 프로젝트의 하나로 장애인 음악가의 독주곡, 전문 음악가와의 듀엣곡, 국악과 클래식 분야의 참여자 국악과 클래식 분야의 참여자 6인 전원(멘티 4인과 멘토 2인)의 합주곡 <함께 아리랑>을 음원과 뮤직비디오로 공개한다.

서울 강남구의 한 라이브 홀에서 진행된 <함께 아리랑> 뮤직비디오 촬영 현장에는 뛰어난 소리꾼이자 피아노 병창 최준, 국악 신동이자 판소리 명창 최예나가 국악 싱어송라이터 겸 밴드 역스(AUX)의 보컬 서진실과 함께해 아름다운 하모니를 완성했다. 또 한국인 최초 비에니아프스키 국제콩쿠르 역대 최연소 입상자이자 세계적인 바이올리니스트 한수진은 하트하트음악콩쿠르에서 대상을 차지한 박준형, 최근 서울시향과 협연한 '바이올린계의 우영우' 공민배와 함께 황홀한 바이올린 선율을 선보였다.



2024년 1월 초 뮤직비디오 및 음원 발매 예정



<함께 아리랑>은 크로스오버의 거장 작곡가 양방언이 편곡을 맡았고, 굵직한 기업을 비롯해 다수의 감각적인 영상물을 제작한 CF 감독이자 뮤직비디오, 웹드라마, 단편영화 감독으로도 활동 중인 아티스트 유대일이 뮤직비디오 제작을 맡았다.

IBK TOGETHER는 지난 6월 국악과 클래식 장르의 멘토 2명이 각 2명의 멘티 교육을 시작으로 9월 음원 제작, 10월 뮤직비디오 촬영에 이어 1월 초 각종 음원 사이트 발매를 앞둔 총 6개월 장기 프로젝트다. 이 밖에도 IBK는 사회적 가치를 높이는 다양한 '문화예술 사회공헌 사업'을 추진하여 장애인 예술인에 대한 실질적인 지원 및 장애인에 대한 인식 개선에 노력을 기울일 예정이다.



센스 있는 직장인 라이프

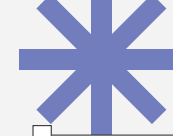
높임법과 압존법

동방예의지국(東方禮儀之國) 우리나라는 웃어른께 예의를 갖춰 말하고 행동했다.
요즘은 어쩐지 예의를 차리다 못해 과도한 높임말이나 불필요한 압존법을 사용할 때가 있다.

글 편집실 **출처** 국립국어원, 한국일보, 프레시안



OKOK?



드셔보세요(X) → 들어보세요(O) 먹어보세요(O)

격식을 갖춰야 하는 사람에게 음식을 권할 때 주로 쓰는 이 말은 틀린 표현이다. '드셔보세요'에서 드신다는 '들다'에 '-시-'라는 존대어가 들어 있다. '보세요' 역시 '-시-'라는 존대어를 포함한다. '노래 불러보세요', '한 말씀해주세요'처럼 서술어가 2개 이상 이어질 때는 마지막 서술어만 높이면 된다. 따라서 '들어보세요', '먹어보세요'가 맞는 표현이다.

저희 나라(X) → 우리나라(O)

간혹 격식을 갖춰야 하는 자리나윗사람에게 이야기할 때 '저희 나라'로 둔갑하곤 한다. 같은 국민끼리는 '우리나라'라고 써야 한다. 외국인들을 상대로 우리나라라고 표현하는 것은 옳을까. 그렇다. 국가나 민족은 대등한 관계이므로 굳이 자기 나라 민족을 낮출 필요가 없다.

커피 나오셨습니다(X) → 커피 나왔습니다(O)

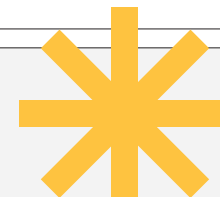
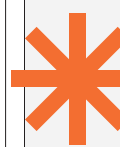
요즘 카페에서 흔히 듣는 말이다. 도대체 누구를 높이는 말인지 감이 안 잡힌다. 커피는 사람이 아니기 때문에 객체를 높이지 않아도 된다. 손님을 높이려는 것이 잘못 변형된 사례로, '커피 나왔습니다'라고 말하는 것이 적절하다.


윗사람에게는 수고하세요(X) → 감사합니다(O) 고맙습니다(O)

직장이나 일상생활에서 많이 쓰는 말로, 직장 상사나 윗사람에게 사용하면 실례다. '수고'의 사전적 의미는 '일하느라 힘을 들이고 애를 씬. 또는 그런 어려움'이다. 따라서 윗사람이나 연장자, 상사에게 전할 때 '남아서 더 고생하세요'라는 의미가 되어 불쾌하게 들릴 수 있다. 상황에 맞는 적절한 표현이나 통상적으로 감사를 표하는 문장을 사용하는 게 바람직하다. 단, 택시나 버스에서 내릴 때 (연장자인) 기사에게 '수고하십시오', '수고하셨습니다'라고 하는 것은 괜찮다. 택시나 버스를 타는 것은 정당한 대가를 지불한 일종의 계약 관계에 있기 때문이다.

부장님, 이 과장님께서는 거래처에 갔습니다(X) → 부장님, 이 과장님은 거래처에 가셨습니다(O)

직장에서 부장에게 과장에 대해 말할 때는 어떻게 해야 할까. 윗사람에 관해 말할 때는 듣는 사람이 누구이든지 상관하지 말고 '-시-'를 넣어 말하는 것이 원칙이다. 또한 구어체에서는 존칭 조사 '께서'가 필수 요소가 아니기 때문에 '과장님께서'보다는 '과장님'이라고 하는 것이 좋다. 이를 종합한 예시로 대리가 과장에 관한 내용을 사장에게 말할 때 "사장님, 이 과장님은 거래처에 가셨습니다"라고 해야 한다.



An aerial view of the New York City skyline at dusk. The sky is a deep blue with a thin crescent moon in the upper right. The city is illuminated with warm orange and yellow lights from the setting sun, and many skyscrapers have their interior lights on. The text is overlaid on the left side of the image.

4차 산업혁명은 우리를 혁신으로 이끕니다.

이러한 변화의 중심에 있는 데이터센터는 모든 산업과 기술의 집약체입니다.

빠르게 변화하는 세상은 우리를 어디로 이끌어갈까요.

모든 산업을 삼켜버릴 데이터센터

4차 산업혁명과 그 기반이 되는 정보통신기술(ICT, Information & Communications Technology)은 세상을 이전에는 상상할 수 없었던 혁신으로 이끌고 있다. 이것은 일부 산업계에만 영향을 미치는 것이 아니라 우리의 평범한 일상생활에도 급속하게 스며들고 있다. 이러한 기술적 혁신을 실현할 수 있는 것은 데이터센터가 있기에 가능하다. 데이터센터는 모든 산업으로 확장 중이고 그 중요성은 더욱 커지고 있다.

글 조진균 국립한밭대학교 설비공학과 교수

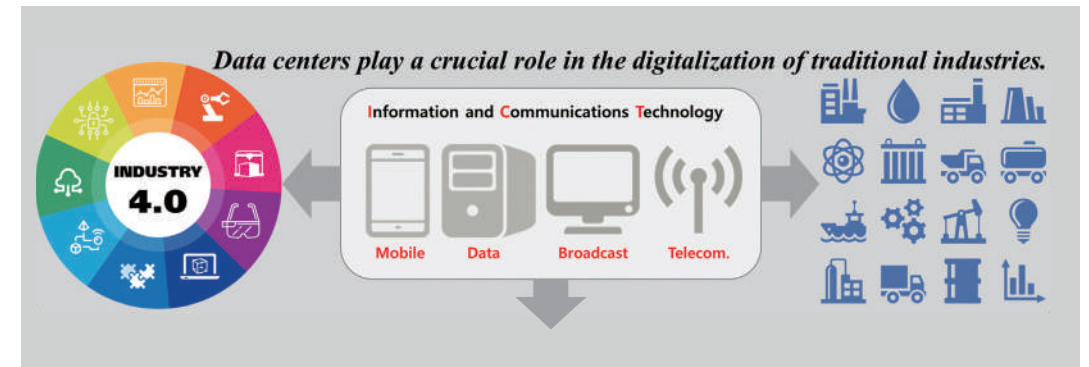
Data Center

데이터센터의 확장성

데이터센터는 과거에도 있었고, 현재에도 있고, 미래에도 지속적으로 중요한 역할을 할 것이 확실하다. 최근, 〇〇데이터센터 화재로 데이터센터라는 것은 들어보았지만 일반인들은 그곳에서 구체적으로 무엇을 하는지 잘 모른다. 데이터센터의 사전적인 의미는 애플리케이션과 서비스를 구축·실행·제공하고, 이러한 애플리케이션 및 서비스와 연관된 데이터를 저장 및 관리하기 위한 IT 인프라를 보관하는 물리적 건물 또는 시설이다. 보다 쉽게 이야기 하자면, ICT를 목적 또는 수단으로 구현하는 서비스를 가능하게 하는 수백에서 수만 대의 ICT 장비(컴퓨터, 서버, 네트워크, 저장장치 등)를 설치하고 운영하는 전용 건물이라고 생각하면 된다. 과거의 데이터센터는 주로 연구용 슈퍼 계산기와 정부, 금융 및 증권의 데이터 저장 그리고 방송 등의 일방향 서비스에 국한되었다. 그러나 인터넷이 보편화되면서 통신과 인터넷 서비스는 물론 포털, SNS(Social Networking Service), 게임, 쇼핑 및 다양한 플랫폼으로 사용자가 원할 때 방송을 보여주는 OTT(Over The Top)까지 우리 일상에서는 땀 수 없

는 필수 서비스가 되었다. 이 또한 막대한 데이터를 처리할 수 있는 데이터센터가 없으면 실현할 수 없는 서비스이다. 현재 또는 미래의 데이터센터는 소위 ABC 기술인 인공지능(AI), 빅 데이터(Big Data), 클라우드(Cloud)에 의해서 ICT 산업 및 파생된 신생 산업뿐만 아니라 기존 산업의 서비스도 변화시키고 있다. 이른바 제조업, 농업 및 수산업과 같은 전통 산업의 생태계까지도 송두리째 디지털 전환(Digital Transformation)으로 구체화되고 있다. 디지털 전환은 ICT의 사용을 넘어 주문에서부터 개발, 생산, 배달, 재활용, 고객센터에 이르기까지 전 과정에 걸쳐 산업별로 존재하는 관행과 질서를 바꾸고 그 결과로 해당 산업에 속한 기업 간 시장 위상까지도 결정하는 변화로 이해하면 된다. 예를 들면, 교통(특히, 택시), 숙박 및 물류산업 등이 이미 기존의 사업 방식을 유지하면 생존할 수 없게 되었다. 기존 산업에서의 디지털 전환을 가능하게 하는 데도 결국 데이터센터의 역할이 클 것으로 예상되며, 이미 현실로 증명되고 있다.

기존 산업의 디지털화와 데이터센터의 필요성





데이터센터 시장 전망

시장조사업체 Gartner는 2023년 글로벌 ICT 지출이 전년 대비 5.5% 성장한 약 6,218조 2,400억 원(4조 6,436억 USD)을 기록할 것으로 전망하였다. 지속적인 경기 불안에도 ICT 산업을 이끄는 분야 중 하나는 데이터센터이다. 산업 전반적으로 데이터센터 구축이 늘어나며 2023~2024년, 2년간 10% 이상 성장을 예상하였다. 또 다른 시장조사업체인 Arizton는 국내 데이터센터 시장은 2022~2027년 5년간 연평균 6.71%씩 성장해 약 7조 4,800억 원(58억 USD)에 이를 것으로 평가하였다. 데이터센터 시장과 밀접한 관계가 있는 서버 시장 규모와 관련해 한국 IDC에 따르면 국내 서버 시장이 향후 5년간 연평균성장률(CAGR) 9.1%를 기록하며 2026년 매출 규모가 3조 9,767억 원에 이를 것으로 전망하고 있다.

국내 데이터센터는 1990년대 이후 꾸준히 증가하

국내의 주요 대형건설사들도 미래 먹거리 사업 확보를 위해 데이터센터 산업 공략을 본격화하고 있다. 단순 건설시공에서 탈피하여 직접 시행하고 운영하는 등 사업 영역을 확대 중이다.

는 추세로 2022년 기준 160개가 운영되고 있으며 앞으로도 계속해서 시장이 확대될 전망이다. 한국 데이터센터에너지효율협회에 따르면, 상업용 데이터센터의 경우, 2010년 21개에서 2023년 40개로 최근 3년 동안 증가 폭이 커졌으며 2027년에는 74개까지 늘어날 전망이다. 현재 34개 이상 신규 상업용 데이터센터 프로젝트가 추진·계획 중으로 투자액 규모는 약 14조 원에 달한다. 전력공급량으로 보면 2023년 544MW에서 2027년 1,850MW로 3배에 가까운 전력이 시장에 들어올 것으로 예측된다.

아시아 태평양 지역에서는 글로벌 데이터센터의 거점으로 대한민국, 일본, 홍콩, 싱가포르 및 인도가 대상이 될 수 있다. 그중에서 대한민국은 남북의 문제만 제외하면 높은 품질과 낮은 가격의 전력을 안정적으로 공급받을 수 있다는 측면에서 시장의 매력도가 높다.

데이터센터 산업의 잠재력

공학자인 필자는 기술적 관점에서만 데이터센터를 보아왔다. 그러나 Chat GPT와 같은 인공지능의 출현, 산업의 경계가 불분명해지는 기술과 서비스의 융·복합화 그리고 모든 산업의 디지털화로의 가속화에 따라서 데이터센터는 모든 산업을 삼켜버릴 기세다. 여기서 데이터센터를 ICT 기술의 집약체에

서, 투자의 대상으로 보는 변화가 감지되고 있다. 이러한 상황에서 2023년 7월 세계 최대 상업용 부동산 서비스 및 투자 회사인 CBRE 그룹에서 <Global Data Center Trends 2023> 보고서를 발간하였다. 확대 해석일 수도 있지만, 이것이 의미하는 바는 크다. 데이터센터가 투자 대상으로서 매력이 있다는 것으로 사료된다.

같은 맥락에서 국내의 주요 대형건설사들도 미래 먹거리 사업 확보를 위해 데이터센터 산업 공략을 본격화하고 있다. 단순 건설시공에서 탈피하여 직접 시행하고 운영하는 등 사업 영역을 확대 중이다. 건설사들이 데이터센터 사업을 확장하는 이유는 성장성과 잠재성이 높기 때문이다. 또한, 한국은 동북아 경제권의 중심에 위치해 글로벌 데이터센터 확장에도 유리한 지리적 장점이 있어서 해외기업들의 한국 내 데이터센터 건립 수요가 높다는 분석이다.

글로벌 데이터센터 거점 시장

출처 : CBRE



CBRE 그룹에서 분석한 몇 가지 내용을 소개하면, 글로벌 데이터센터 시장 성장의 저해 요인은 막대한 전력 사용으로 인한 가용 전력 부족이다. 제한된 전력 가용성에도 불구하고 북미, 유럽, 라틴 아메리카, 아시아 태평양 지역은 새로운 데이터센터 사업이 진행 중이다. 미국의 노던 버지니아는 총 IT 사용 전력 2,132MW을 보유한 세계 최대 데이터센터 시장이고, 싱가포르의 데이터센터당 가용 용량 4MW 미만으로 세계에서 가장 전력 제약이 심한 시장이다. 데이터센터 임대료는 250~500kW 기준으로 월 300~450 USD이며 싱가포르가 가장 높고 시카고는 115~125 USD로 가장 낮다. 아시아 지역만 보면 싱가포르는 더 이상 데이터센터 시장으로서의 매력을 유지하기가 쉽지 않다.

대한민국의 경우 과거에는 국내 통신사와 대기업의 주도로 데이터센터 산업이 흘러왔다면, 현재는 글로벌 데이터센터 사업자들이 파트너십을 통해 한국 진출을 시도하고 있다. 최근 국내 진출 글로벌 사업자는 Actis(UK), Digital Edge(Singapore), SC Zeus(Singapore), STT GDC(Singapore) 및 Stack Infrastructure(USA) 등이다. 앞에서 언급한 것처럼 상황이 불리한 싱가포르 시장의 이동이 현실화되고 있다고 볼 수 있다.

미래 산업의 핵심시설로 확고하게 자리매김한 데이터센터 산업의 국가 경쟁력을 키우고 지역적 전력 불균형을 해소하기 위해서는 건전한 투자와 지방으로의 균형적인 분산이 이루어져야 한다.



국내 데이터센터 산업의 문제점과 속제

산업통상자원부 발표에 따르면, 전국에 구축된 데이터센터의 약 60%가 수도권에 위치하고 있다. 신설 계획까지 합치면 해당 비율은 2029년 약 86%까지 늘어날다. 데이터센터 1곳당 평균 연간 전력 사용량은 25GWh/yr 수준이다. 4인 가구 6,000세대가 쓰는 전력을 한 개의 데이터센터가 소비한다. 수도권 집중 현상이 계속되면 결국 늘어나는 전력 소요를 감당할 수 없는 지경에 이를 수밖에 없다.

산업통상자원부는 ‘데이터센터 수도권 집중 완화 방안’ 등 해결책에 집중하고 있다. 이에 서울, 경기도, 인천이 아닌 지역에 신설되는 데이터센터에 전기 시설부담금 50%를 할인해 주는 등의 혜택을 주도록 한국전력 기본공급약관 시행세칙을 개정하며 지방 데이터센터 유치에도 적극 나서고 있다.

한국전력공사에 따르면, 2020년 1월부터 2023년 2월까지 접수된 데이터센터 전기 사용 예정 통지 1,001건 중 67.7%인 678건이 실수요가 아닌 부동산 개발을 목적으로 한 허수 신청인 것으로 드러났다.

미래 산업의 핵심시설로 확고하게 자리매김한 데이터센터 산업의 국가 경쟁력을 키우고 지역적 전력 불균형을 해소하기 위해서는 건전한 투자와 지방으로의 균형적인 분산이 이루어져야 한다. 현재의 투자 가치가 높다고 투기성 자금이 유입된다면 지금까지 이루어놓은 대한민국의 ICT 산업은 물론 다른 산업까지도 피해를 입을 수 있다. 데이터센터 산업의 지속적인 발전과 경쟁력 확보를 위해서는 투명하고 건전한 투자가 선행되어야 할 것으로 판단된다.



유통업계 마지막 아날로그의 땅 미들마일

2023년에도 업무 대부분이 수작업으로 처리되는 세계가 있다. 공장과 물류센터를 이어주는 물류의 중간 단계인 '미들마일(Middle Mile)' 시장이다. 연간 33조 원 규모에 달하는 이 시장이 최근 정보기술(IT) 기업들의 격전지가 됐다. 카카오모빌리티, 티맵모빌리티 등 운송 플랫폼 업체뿐 아니라 통신사들도 디지털 전환(DX) 사업 역량을 내세워 미들마일 시장을 선점하기 위한 출사표를 던졌다.

글 이주현 한국경제신문 IT과학부 기자

시장 규모 33조 원... 물류 '중추'

미들마일은 이름 그대로 물류의 중간 단계를 가리킨다. 물류산업은 운송 단계에 따라 퍼스트마일, 미들마일, 라스트마일로 나뉜다. 퍼스트마일은 대형 물류사가 컨테이너로 수출입을 주선하는 단계다. 화물의 규모가 크다 보니 삼성SDS, SK FSK L&S와 같은 대기업 계열사가 활약하는 시장이다. 라스트마일은 택배사가 소비자에게 상품을 전달하는 단계다. 과거엔 택배사들의 무대였지만 최근엔 쿠팡처럼 자체 라스트마일 물류망을 구축한 e커머스 사업자들도 늘어나고 있다.

두 단계를 잇는 미들마일에선 이렇다 할 업계 강자가 없다. 미들마일의 핵심은 '주선사'다. 주선사는 화물 주인인 화주에게서 의뢰를 받아 이 화물을 운반할 차주를 이어주는 업체다. 지역 기반 네트워크가 중요하다 보니 영세 주선사들이 인맥을 살려 차주를 구하는 경우가 일반적이다. 계약서 작성, 화물 인수증 제출, 운임 정산 등의 업무도 이 시장에서 수기로 처리되는 경우가 흔하다. 업계 관행과 차주의 고령화가 맞물리면서 디지털화가 더뎠던 탓이다.

시장 규모로 보면 미들마일은 다른 물류 시장을 능가한다. 통계청 등에 따르면 미들마일의 국내 시장 규모는 33조 원 수준이다. 퍼스트마일(5조 6,000억 원), 라스트마일(7조 5,000억 원) 등을 합친 규모보다 2배 이상 많다. 미들마일 사업을 하고 있는 주선사의 수만 1만여 곳. 이들 대부분이 개인 사업자로서 알음알음 건별로 운송 계약을 따는 구조다. LGU*는 미들마일 시장에 있는 차주의 수를 43만 명으로 보고 있다.

물류 시장의 세 단계

* 시장 규모는 2020년 기준 자료 : 삼일PWC 통계청

운송 단계	운송 경로	국내 시장 규모
퍼스트마일	생산지 → 제조 공장	5조 6,000억 원
미들마일	제조 공장 → 물류센터	33조 원
ラスト마일	물류센터 → 최종 소비자	7조 5,000억 원

아날로그 업무에 주선사·차주 모두 '고충'

주선사의 아날로그 업무 모습은 카카오모빌리티가 등장하기 이전의 콜택시 시장과 비슷한 풍경이다. 주선사 직원은 화주에게서 일일 20~30건의 화물 운송 계약을 의뢰받는다. 화물 유형이 다르고 상·하차지가 제각각인 탓에 화물별로 적합한 차주를 찾는 게 주선사 직원의 핵심 업무다. 적합한 차주를 찾느라 직원 한 명이 전화를 하루에 수십 통 거는 경우도 흔하다. 주선사가 자체 차주 네트워크에서 물량을 소화하지 못하면 온라인상의 화물 정보망을 통해 다른 차주를 구해야 한다. 배차에 성공하더라도 화물이 제때 운송되고 있는지, 안전하게 도착했는지 등을 확인하는 작업이 남아 있다.

아날로그 업무는 차주에게도 불편하다. 차주들은 하차지에서 복귀할 때도 화물을 운송하려 한다. 화물칸이 빈 트럭을 모는 걸 반길 차주들은 많지 않다. 문제는 복귀하는 길에 딱 들어맞는 화물을 찾기가 어렵다는 점이다. 차주들은 적당한 화물을 선점하기 위해 스마트폰 상의 화물 정보망에 의존한다. 벌이가 관찮은 화물은 다른 차주도 눈독을 들이는데 차주는 스마트폰에서 눈을 떼기가 어렵다. 마땅한 화물을 찾지 못한 차주는 기름값이라도 벌기 위해 통상 운임보다 싼 가격에 화물을 나르는 경우도 생긴다.

미들마일은 이름 그대로 물류의 중간 단계를 가리킨다. 물류산업은 운송 단계에 따라 퍼스트마일, 미들마일, 라스트마일로 나뉜다.



정산 과정에서도 문제가 생기기 쉽다. 미들마일 시장에선 화주가 주선사에게 대금을 지급하면 주선사가 그 대금에서 수수료를 뺀 나머지를 차주에게 지급하는 게 일반적이다. 이 과정에서 주선사가 월별 정산을 하다 보니 차주의 통장에 실제 돈이 들어오기까진 운송 이후 한 달가량의 시간이 걸린다. 수기로 업무를 관리하다 보면 실제 차주의 운행 거리와 인수증에 있는 운행 실적이 달라지는 경우도 생긴다.

주선사와 차주 사이 공략하는 카카오, LGU+

미들마일 시장을 노리는 IT 기업들은 DX(Digital Transformation) 플랫폼을 통해 주선사와 차주의 업무 편의성이 크게 개선될 것으로 보고 있다. 카카오모빌리티는 주선사와 차주 사이를 이어주는 앱인 '카카오트럭커'를 지난 10월 출시했다. 이 앱으로 차주들이 화물 중량과 종류, 상·하차 지역 등에 따라 주문을 골라 받을 수 있도록 했다. 세금계산서 발행, 운임 정산 등의 업무도 앱으로 지원한다.

카카오모빌리티는 미들마일 플랫폼 시장을 선점하기 위해 2022년 10월 전국화물자동차운송주선사업연합회와 손을 잡았다. 이 연합회가 운영 중인 화물 정보망인 '화물마당'의 지분 49%를 인수하는 방식이었다. 택시업계와의 갈등으로 사업 확장에 어려움을 겪었던 과거 경험을 되풀이하지 않기 위한 시도였다. 2023년 7월엔 화물마당을 고도화한 서비스인 '로지노트 플러스'도 출시했다.

카카오모빌리티는 '빠른 정산'을 플랫폼 강점으로 내세우고 있다. 차주가 운임을 받는 데 걸리는 시간을 주선사의 지급승인이 완료된 직후 평균 1시간 이내로 만드는 게 목표다. 시장 입지를 빠르게 다지기 위해 서울, 충남, 충북, 대전, 전남, 대구, 울산, 부산 등 각 지역의 개인화물자동차운송사업협회와도 업무 제휴를 체결했다.

LGU+도 지난 10월 주선사와 차주를 잇는 플랫폼인 '화물잇고'를 내놓으면서 카카오모빌리티에 맞불을 냈다. 주선사가 웹으로 화물을 등록하면 차주가 모바일 앱에서 원하는 화물을 고를 수 있도록 했다. 세금계산서 발행, 인수증 관리, 보험료 지급 등의 업무도 지원한다. 신한카드와 협업해 화물 운송료 전용 결제 카드도 도입하고 대금 지급 기간도 1일 이내로 줄이기로 했다.



미들마일 시장을 노리는 IT 기업들은 DX 플랫폼을 통해 주선사와 차주의 업무 편의성이 크게 개선될 것으로 보고 있다.



이 통신사만의 무기는 화물잇고 앱에 탑재된 화물차 전용 내비게이션이다. 이 내비게이션은 유티턴 불가 구간을 알려주고 화물차가 진입하기 어려운 좁은 길이나 터널·교량의 높이 제한 등을 반영해 최적 경로를 설정한다. 물류센터 내 정확한 상·하차지도 알려준다. 운행기록 관리 기능과 불량 화물이나 상습 운임 미지급 화물을 필터링하는 기능 등을 제공한다. 전반적인 기능이 차주의 편의성 개선에 초점을 맞추고 있다.

화주 마음 파고드는 KT, 티맵

주선사처럼 화주와 차주 사이를 직접 이어주려는 플랫폼 업체들도 있다. KT는 2022년 5월 화물 중개 운송 플랫폼인 ‘브로캐리’를 선보이며 통신 3사 중 가장 먼저 미들마일 DX 시장에 진출했다. 2023년 4월엔 시로 운송 관제와 화물 추천을 하는 ‘브로캐리 2.0’을 내놨다. 이 플랫폼으로 화주는 화물차 도착 예상 시간과 현재 위치를 확인할 수 있다. KT는 기업 고객에게 최적의 운송 방법과 단가를 제공하는 물류 종합 컨설팅 서비스도 이 플랫폼과 연계해 제공하고 있다. 출발이 빨랐던 KT는 사업 성과도 속속 내고 있다. 2022년에만 브로캐



리 관련 매출로 750억 원을 거뒀다. 지난 10월 브로캐리를 통해 성사한 중개 건수는 전년 동월 대비 700% 이상 늘었다. 이달 정부 인증 우수화물정보망에도 선정되면서 서비스 신뢰도를 높였다. 티맵모빌리티는 화주의 마음을 집중 공략하고 있다. 이 업체의 화물 중개 플랫폼인 ‘티맵 화물’은 운임 산출에서 차별화 포인트를 찾았다. 이동거리, 운송 시간, 화물 종류, 날씨, 유가 등 다양한 변수를 고려해 화주, 차주 모두에게 적절한 요금을 산출한다. 2021년 인수한 주선사인 와이엘피를 통해 운송 데이터 111만여 건을 분석할 수 있었던 덕분이다. 티맵모빌리티 관계사인 SK텔레콤은 트럭 자율주행 스타트업인 마스오토와 최근 손을 잡았다. 향후 티맵모빌리티의 미들마일 사업에 자율주행 기술이 접목될 여지가 생겼다. 미들마일 플랫폼들이 내세우는 강점과 공략 지점은 저마다 다르지만, 시장 충돌은 불가피하다. 화주와 차주가 같은 화물을 놓고 서로 다른 플랫폼을 이용할 순 없는 노릇이다. 플랫폼 업체들은 카카오모빌리티가 택시 플랫폼 시장에 한발 앞서 진입했던 덕분에 지금도 90%가량의 시장점유율을 유지하고 있다는 점을 잘 알고 있다. 미들마일 시장에 진출한 IT 기업들이 적극적인 영업과 판촉을 전개할 것이 분명한 이유다.

미들마일 플랫폼들이 내세우는 강점과 공략 지점은 저마다 다르지만, 시장 충돌은 불가피하다.



2024년 주요 원자재

가격 전망

농산물이나 자연에 존재하는 원재료 상품을 원자재라 부른다. 미국 농무부(USDA)는 지난 8월 2023~2024년도 세계 곡물 생산량이 28억 3,397만 톤으로 전년 대비 3.28% 증가할 것으로 전망했다.

글 조원경 울산과학기술원(UNIST) 교수

Raw Materials

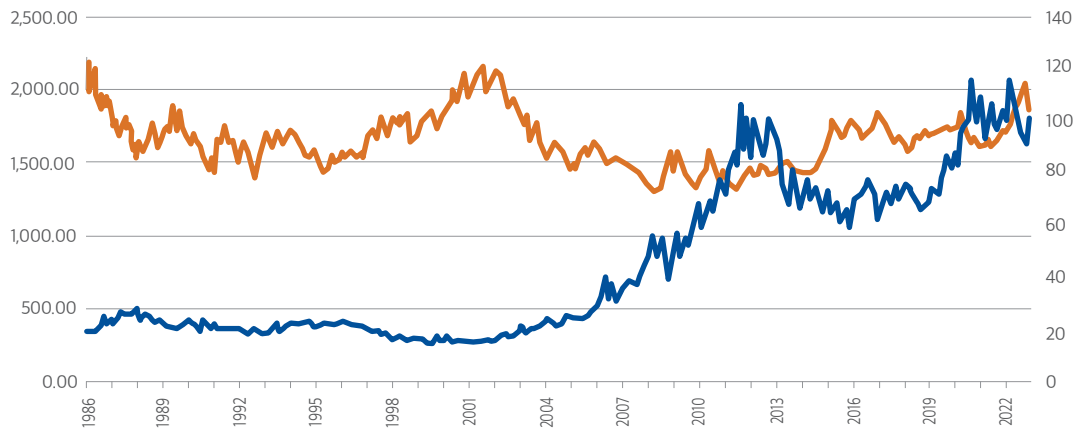
원자재 역시 수급과 유동성에 그 가격이 크게 영향을 받는다. 원자재와 금리와의 관계는 일괄적으로 말할 수 없지만 이런 가정은 가능할 것이다. 원자재와 유가가 상승하면 원자재 구입대금이 상승하고 달러 수요가 급증하면서 환율이 상승한다. 결국, 시중 유동성이 감소해 시장금리가 상승하게 된다. 금리가 상승한다고 치자. 향후 경제는 금리상승에 따른 이자 비용 부담의 증가로 경기하강이 발생할 수도 있다. 경기하강을 예상하다 보니 기업은 생산량을 감소한다. 이에 따라 기업 생산에 필요한 원유와 원자재 수요가 감소한다. 수요 감소로 원유와 원자재 가격은 하락하게 된다.

원자재 거래는 정치적 불확실성, 인플레이션, 경기 둔화로 인한 통화 변동성 확대 시기에 좋은 헤지 수단이다. 인플레이션을 상쇄하는 데 중요한 역할을 한다. 원자재 가격은 주식 같은 다른 자산과 상관관계가 낮거나 음의 상관도를 보이는 경우도 많다.

달리는 금과 반대로 움직이고 공포로 상승한다

통상 달러 수요가 늘면 트레이더와 투자자 사이에 금 수요가 줄어든다. 달러의 가치가 떨어지고, 달러로 지급하는 이자율이 낮아지는 시기에는 금에 대한 투자자들의 선호가 높아지고 한다. 간혹 달러와 금이 같은 방향으로 움직이는 경우도 있다. 이는 전쟁과 같은 공포가 엄습하는 시기에 그렇다. 2020년 코로나 팬데믹에서도 마찬가지였다. 신종 코로나19 바이러스의 검압이 수 없는 전염 속에서 사람들은 금이나 달러처럼 상대적으로 안전하다고 생각되는 자산을 집중적으로 매입했다. 2022년 러시아의 우크라이나 침공 이후에는 달러와 금값이 동반 상승했다. 전쟁에 대한 공포가 완화하는 순간 두 자산의 가격은 반대로 움직였다. 2023년 러시아 이스라엘 전쟁은 금 가격을 다시 상승시켰으나, 전쟁 자체가 달러에 주는 영향은 크지 않았다.

금과 달러의 상관관계



1986년 1월 22일부터 2022년 12월 27일까지의 달러 인덱스와 금의 가격 상관계수는 -0.29였다. 이는 둘의 흐름이 반대라는 것을 의미한다. 달러패권이 약해지면 금값이 오를 수 있다. 2008년을 기점으로 단 한해도 빠짐없이 중앙은행은 금을 계속 늘렸다. 중동 지역 긴장감이 고조됨에 따라 대표적 안전자산인 금 현물 가격이 5월 이후 처음으로 1온스당 2,000달러를 돌파했다. 이스라엘 팔레스타인 전쟁이 끝나고 달러 강세와 더 높은 금리가 상당 기간 이어진다면 금은 이자를 낳지 않기에 금이 추가로 급격히 상승하지는 않을 것으로 보인다. 경기침체에 대한 우려가 확산해 실질금리가 떨어지면 금 가격의 상승을 지지하는 요인이 된다. 국채금리가 하락하면 금을 보유하는 기회비용이 줄어든다. 그러면 금 수요가 늘어난다. 금은 이런 측면에서 국채 수요와 경쟁 관계에 있다. 금리가 인하하면 국채 수요도, 금 수요도 늘어난다는 말이다. 결국 금 가격의 급격한 상승은 어려우나 실질금리가 인하하면 금 가격의 하락은 크지 않게 된다. 단기적으로는 OPEC+ 감산, 중국의 수요 호조 등과 계절적 성수기에 대한 우려

가 상존해 하방경직성이 유지되는 가운데 상승 시도를 이어갈 전망이다. 이스라엘 팔레스타인 확전 가능성이 유가의 향방을 좌우할 것이나, 그렇지 않다면 유가의 급격한 상승은 없을 것으로 보인다.

은과 구리, 구리가 반등해야 경제 좋아져

은의 안전자산으로서의 매력은 금에 못 훨씬 미친다. 안전자산으로서의 기능이 상실될 만큼 그간, 은 시세는 변동성이 컸다. 2023년을 보면 대략 20~25달러에서 움직여 큰 시세 차익을 보기는 어려운 구조였다. 금과 은은 대략 1:87의 범위에서 연동하고 있다. 금 가격에 은 가격이 연동되는 셈이다. 은의 가격은 그런 연동 범위 내에서 당분간 움직일 것으로 보인다. 구리는 어떨까? 구리는 중국의 경제성장률 변화에 매우 민감하다. 중국의 성장세가 가속화하면 구리 수요가 증가한다. 물론 이 경향은 최대 1년 정도 지연하기도 한다. 최근 국제 구리 가격이 맥을 못 추는

이유는 중국 부동산 시장 침체와 글로벌 경기 둔화가 손에 꼽힌다. 중국 부동산 시장의 불확실성이 견디지 않으면 구리 가격은 연말까지 하락할 여지가 있다. 금과 구리는 금리에 대한 반응에서 큰 차이가 난다. 앞에서 본 것처럼 금은 연준의 향후 금리 인상 예상에 부정적으로 반응한다. 구리 가격은 연준의 금리 인상 예상과 양의 상관관계를 보이는 경우가 많다. 구리 가격 상승은 주택·공산품 수요가 탄탄하다는 신호이기 때문에 기대금리와 양의 상관관계를 보이는 경향성을 보였다. 금보다 구리가 유가와 훨씬 긴밀한 상관관계를 보이기도 한다. 원유와 구리 모두 글로벌 산업이나 제조업 환경과 밀접한 연관성을 가진다.

전기차 시장 하향 추세가 미치는 원자재 가격 영향

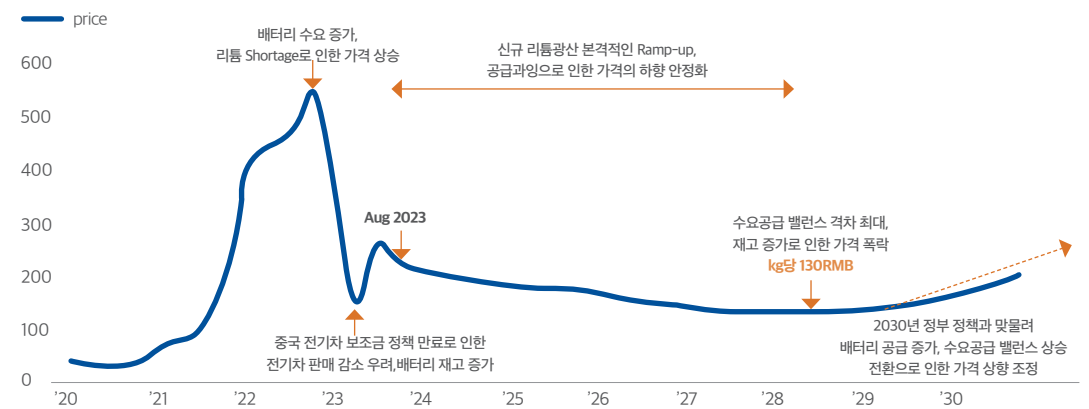
전기차 시장 성장세 둔화에 미국 주요 자동차업체들이 잇달아 전기차 생산·투자 속도 조절 방침을 내놓자 핵심 부품을 공급하는 국내 배터리 업계도 상황을 주시하고 있다. 이러 가운데 소재 가격에 대한

불안이 전기차 소재업종의 수익에 영향을 주고 있다. 8월 말 SNE리서치는 이미 리튬 가격이 조금씩 내리며 2028년까지 하향안정세를 보일 것이라는 전망을 했었다. '배터리 리튬 메탈 리포트(Battery Lithium Metal Report)'를 통해 리튬 과잉공급에 따라 당분간 탄산리튬 가격이 계속 하락할 것이라고 전망했다. 리튬은 원재료 공급이 부족해지면서 2022년 초 톤당 58만 위안(약 1억 1천만 원)까지 가격이 뛰었다. 2022년 말부터 중국이 전기차 보조금 지급을 종료해 전기차 판매가 감소할 것이라 우려가 나오고 배터리 업체들의 배터리 재고가 늘면서 리튬 가격은 하락하기 시작했다. SNE리서치는 탄산리튬 가격은 2028년까지 하향 안정세를 유지할 것으로 전망했다. 하락의 주된 원인은 신규 리튬광산 프로젝트 본격 가동에 따른 공급물량 증가이다. 공급이 수요보다 더 빠르게 성장한다는 것이다.

고금리 지속과 경기 성장률 둔화에 따른 소비심리 위축, 유럽 지역 전기차 수요 회복 부진, 주요 완성차 업체의 전동화 속도 조절 등이 리튬, 니켈, 코발트, 망간 같은 주요 원자재 가격 상승을 제한할 전망이다.

Lithium Price Forecast Until 2030

출처 : SNE리서치



나에게 힘이 되는 2024년 개정세법 찾아보기

2023년을 맞이한 지가 엇그제 같은데 벌써 2024년을 준비해야 하는 시점이 왔다. 매년 개정세법안은 7월 말에 나오고 그다음 연도 1월 1일부터 적용되는 것이 일반적이다. 곧 맞이하는 2024년에는 어떠한 세금들이 바뀌는지 개정되는 세법들을 살펴보고 나에게 어떤 힘이 될지 알아보도록 하자.

글 | 이정원 세무법인 리치 대표



1 혼인에 따른 증여공제가 신설된다.

직계존속인 증여자가 직계비속의 혼인신고일 이전 2년과 이후 2년 이내의 기간에 증여하면 최대 공제 한도 1억 원의 증여재산을 공제받을 수 있다. 기존 성인 자녀는 10년간 5천만 원의 공제를 받을 수 있는데 이와 별개로 추가로 1억 원의 공제를 더 받을 수 있으니, 증여를 통해 결혼자금의 부담을 많이 줄일 수 있을 것으로 보인다.

혼인공제를 적용받은 재산을 혼인할 수 없는 정당한 사유가 발생한 달의 말일부터 3개월 이내 증여자에게 반환 시 처음부터 증여가 없던 것으로 보기 때문에 혹시 혼인이 되지 않는다면 이를 꼭 참고하자.

2 연금에 대한 이슈가 계속 뜨겁다.

이에 발맞춰 조세정책으로도 연금소득세에 대한 부담을 덜어줄 예정이다. 연금저축이나 퇴직연금 등 사적연금에 대해서 수령하는 연령별로 3~5%의 세율을 부과하고 있었는데, 이 저율의 분리과세를 적용받을 수 있는 기준금액이 기존에는 연간 1,200만 원이었다.

그러나 이번 세법 개정으로 인해 물가상승률을 반영하여 분리과세 기준금액이 연간 1,500만 원으로 상향될 예정이다. 공적연금만으로는 국민의 노후생활 안정에 한계가 있어서 사적연금에 대한 조세지원을 지속해서 늘려주려는 기조도 반영된 것으로 보인다.





3

주택청약종합저축 소득공제액 한도를 상향한다.

무주택 세대주이면서 총급여액 7,000만 원 이하인 근로소득자는 본인이 납입한 주택청약종합저축 납입액의 40%를 근로소득금액에서 공제받을 수 있다. 이 소득공제의 연 한도가 240만 원이었는데 이를 24년부터는 연 300만 원으로 확대 적용받을 수 있다. 사회 초년생일 때는 누구나 필수로 가입해야 하는 청약저축에 대해서 공제액을 확대한다고 하니 반가운 소식이 아닐 수 없다.

4

고액기부에 대한 공제율을 상향한다.

기부문화 활성화를 위한 지원 정책으로 2024년에만 한하여 일시적으로 상향된다. 아마 상향의 성과가 좋다면 지속적인 상향으로 고정되지 않을까 생각된다. 기부문화는 대체로 고액 기부자를 통해 운영되는 바가 많으므로 기존에는 기부금 특별세액공제를 기부금액이 1천만 원 이하일 경우에 15%, 1천만 원 초과일 경우에 30%를 적용하였는데, 3천만 원 초과일 경우 40%의 더 높은 세액공제율을 2024년도에만 한시적으로 상향 적용하기로 했다. 기부금에 대해서 세액공제를 적용받게 되므로 기부도 하고 세금도 절세할 수 있는 좋은 지원 정책이라고 볼 수 있다.

5

장기주택저당차입금 이자상환액에 대한 소득공제액이 확대된다.

서민 및 중산층의 주거비 부담을 완화하기 위해서 상환기간 등 차입금의 형태에 따라 공제한도를 다음의 표와 같이 확대할 예정이다. 공제한도는 24. 1. 1. 이후 이자상환액을 지급하는 분부터 적용하고, 주택요건은 24. 1. 1. 이후 취득하는 분부터 적용할 예정이다. 안 그래도 고금리로 인해 주택 차입금에 대한 이자상환의 부담이 컸었는데 공제액이 그나마 늘어나 조금이라도 가계경제에 도움이 될 것으로 보인다.

현행				개정안			
장기 주택저당 차입금 이자상환액 소득공제 · (대상) 무주택 또는 1주택인 근로자 · (공제한도) 300~1,800만 원				공제한도 상향 및 적용대상 확대 · (좌동) · (공제한도) 600~2,000만			
상환기간 15년 이상		상환기간 10년 이상		상환기간 15년 이상		상환기간 10년 이상	
고정금리+ 비거치식	고정금리 또는 비거치식	기타	고정금리 또는 비거치식	고정금리+ 비거치식	고정금리 또는 비거치식	기타	고정금리 또는 비거치식
1,800만 원	1,500만 원	500만 원	300만 원	2,000만 원	1,800만 원	800만 원	600만 원
· (주택요건) 기준시가 5억 원 이하				· (주택요건) 기준시가 6억 원 이하			

개정세법이 항상 세금을 더 납부하는 방식으로만 바뀌지는 않는다. 위에서 살펴본 대표적인 5가지의 '나에게 힘이 되는 개정세법'이 최종적으로 어떻게 확정되는지 눈여겨본 후 본인의 절세 관리에 응용해 보도록 하자.



매매와 전세의 '랑데부' 언제까지?

보통 전세와 매매는 선행과 후행 관계를 형성한다. 바꿔 말하면 손잡고 함께 달리는 경우는 드물다는 의미다. 왜 그럴까? 이는 전세와 매매의 타고난 성격 차이로 설명된다. 일단 전세 성격은 100% 실거주와 실수요 중심이라는 점이 주된 특징이다. 즉 투자재 개념은 거의 없다. 반면 매매는 어떨까? 거주 관점 수요는 물론 투자와 투기수요 등 많은 사람들의 욕망이 혼재된 시장이다.

글 윤지혜 부동산R114 리서치팀장·수석연구원



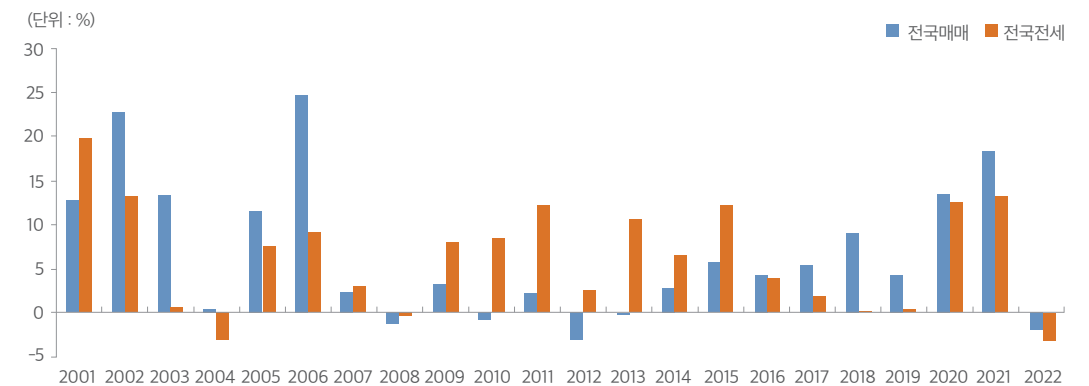
전세가격이 오르내리면 매매가격도 오르내린다

실수요 중심으로 이루어진 전세가격은 매매가격에 선행지표 관계다. 예를 들어 전세가 포함된 임대차 가격이 불안정하면 2~4년 주기로 이사해야 하는 무주택자의 스트레스가 커진다. '이참에 집 사자'로 매매 전환 수요가 누적된다고 볼 수 있다. 이러한 관계는 금융위기 같은 특정 시기를 제외하고는 대부분 일치한다. 근 20여 년 사이 전세와 매매가격 추세를 특정 시기별로 쪼개면 2001년~2006년, 2014~2019년, 2020~2021년, 2022년 등의 시기로 나누어 볼 수 있다. 우선 2001년 전세가격 급등은 2002년까지 이어졌고 이에 따라 매매가격이 2006년까지 급등하는 패턴을 확인할 수 있다. 2014~2015년 당시의 전세가격 상승은 2019년까지 이어지는 매매가격 상승을 불러왔으며, 2020년의 전세가격 폭등은 즉각적인 매매가격 상승으로 이어졌다. 그리고 2022년의 전세가격 급락은 2023년 상반기 전세사기와 역전세 등으로 사회적 파장이 크게 있었다.

정부는 사람들의 주택 소유욕을 통제하기 위해 집이라는 자산에 대해 '사는 것이(Buy) 아닌 사는 곳(Home)'에 대한 의미를 강하게 부여한다. 하지만 필자가 부동산 전문가로 활동하며 개인 상담을 수천 건 진행한 결과, 본인 자산의 70~80%를 초과하는 주택 마련에 있어 오직 거주 목적으로만 매매에 나선 사례는 본 적도 들은 적도 없다.

전국 아파트 매매·전세가격 변동률

출처 : 부동산R114



**매매가격은 전세가격과
따로 놀 수도 있다?**

전세가격의 선행성을 확인했지만, 또 다른 관계를 가졌던 경우도 있다. 2008년부터 2013년까지의 글로벌 금융 위기 당시가 특수한 사례다. 당시 미국에서 시작된 글로벌 금융 위기가 유럽 재정 위기로 연결됐고 2008~2009년 국내는 미분양이 16~17만 가구가량 쌓였다. 그럼에도 불구하고 이명박 정부에서 반값을 표방한 보금자리주택지구 계획을 발표하면서 수요층 대부분이 매매를 뒤로 미루는 국면이 지속됐다. 이 영향으로 2008년부터 2013년까지 전세시장에 수요가 쏠리면서 매매가격이 장기간 하락하는 가운데 전세가격은 오히려 폭등하는 이른바 '각각 따로 노는' 시장이 형성됐다. 물론 이러한 상황이 장기간 누적된 결과 좁혀진 갭(매매-전세 편차)을 활용한 갭(레버리지)투자가 횡횡하는 결과로 발전했다.

**임대차3법에서
시작된 전세제도 지각변동**

2020년 전세와 매매의 관계를 동행 관계로 변형시킨 이벤트가 발생한다. 바로 2020년 4.15총선에서 압승한 정부·여당이 7월 말 임대차3법(3법 중 전월세상한제, 계약갱신청구권 시행)을 밀어붙인 사례다. 기존 계약까지 소급 적용하면서 2년 단위의 전세계약이 4년 주기로 변경됐다. 이에 임대인들은 부랴부랴 기존 계약은 5% 이내의 갱신계약으로 묶어버린 가운데, 신규계약 중심으로 4년 치 임대료를 몰아서 받으려는 인식이 생기면서 중국에는 전세가격이 폭등하는 결과가 나타났다. 즉 2020년 전국 및 서울 전세가격이 12~14% 급등했는데, 오름폭의 대부분이 하반

기에 집중됐다. 이처럼 전세가격 단기 폭등은 즉각적으로 매매가격 폭등으로 이어지면서 선행·후행의 관계가 급작스럽게 동행 관계로 변질(?)됐다. 즉 정치의 개입으로 인한 법 제도 전면 개편으로 가격 데이터에 왜곡과 거품이 많이 형성됐다는 의미다.

**역전세 진통 막바지, 돌고 돌아
선행·후행 관계 복원 중**

급격한 제도변화 후폭풍은 금리가 오르기 시작한 2022년 전세가격 급락으로 이어졌고, 매매가격도 동반해 급격한 조정을 겪었다. 특히 올해는 떨어진 전세가격 영향으로 전세사기와 역전세 이슈들이 수면 위로 올라오면서 여러 사회 문제를 야기했다. 최근에는 정권 차원의 전세사기·역전세 대책이 발표되는 등의 부동산시장 경착륙도 경험했다. 다만 정부가 하반기 경제정책을 통해 보증금 반환 목적의 임대인에 한하여 DSR(총부채원리금상환비율) 규제를 완화해 전세가격이 2년여 만에 상승 전환된 상황이다. 실제 7월부터 10월까지 4개월 연속 전세가격이 상승하면서 역전세 우려감은 일단락됐다고 평가된다. 또한, 현재는 임대차3법 시행 후 3년 차로 제도의 안착 과정에 있으며, 급등한 월세가격 부담으로 인해 전세시장으로 다시 임차인이 회귀하는 움직임도 강해졌다. 즉 정부대책, 제도안착, 전세유턴 등 이른바 3박자가 맞아떨어지며 몇몇 전문가가 가장 우려했던 전세가격 하락 이슈는 보기 좋게 틀린 것으로 평가된다. 이에 연동되는 매매가격도 최근 상승세로 돌아선 상황이지만, 차츰차츰 원래의 선행·후행 관계가 복원되는 분위기다.

대출규제 완화	금융지원
- 7월 말부터 1년 한시적으로 보증금 차액에 대한 반환 목적 대출에 한해 대출규제 완화 · (임대사업자) 대출 RTI 하향(1.25~1.5→1.0배) · (개인) DSR 40% 대신 DTI 60% 적용	- 전세사기 피해자 지원 특별법 등을 통해 피해자의 일상회복 금융지원 프로그램 운영 · (대환대출) 5대 은행 저금리 대환대출 시스템 가동(23. 7월) · (무이자대출) 경공매 시점 최우선 변제금을 받지 못하는 전세사기 피해자 대상으로 최우선변제금 한도 내 지원
의무보증·책임중개	임대차3법 합리화
- 임대사업자 의무보증 가입요건 개선 (기존 등록임대주택은 유예기간 부여) - 공인중개사가 매물·임대인 정보를 의무적으로 확인·설명하도록 제도 개선	- 중장기적으로 임대차 신고제, 계약갱신요구권, 전월세 상한제 등 임대차 제도 합리화 방향 검토

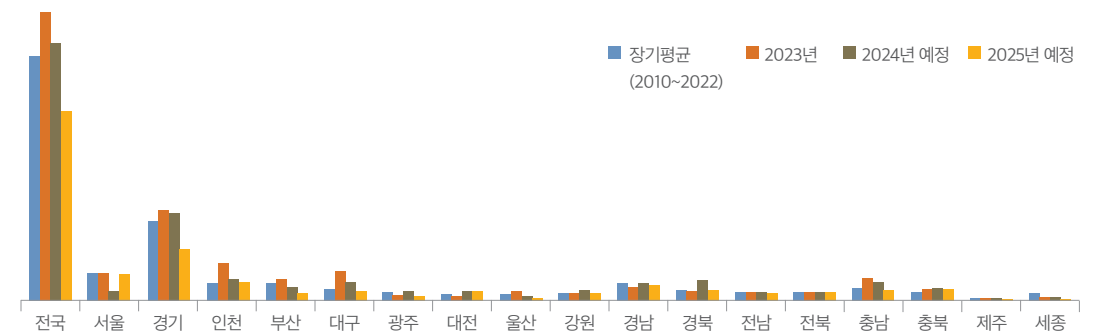
**전세는 입주물량에 '매우 민감'
매매는 '다소 둔감'**

전세와 매매시장이 일시적 동행 관계를 지나 원래의 선·후행 관계로 복원 중인 가운데, 실수요 중심의 전세시장은 당장의 입주물량에 매우 민감한 특징도 있다. 상대적으로 매매는 입주물량에 다소 둔감한데 그 이유는 입주물량이 많거나 적어도 시장 분위기가 우호적이라면 매머드급 입주단지가 지역 가격을 되려 끌어올리는 경우도 많기 때문이다. 평균 3년 가량의 공사기간을 고려하여 2025년까지의 입주물량

추이를 살펴보면 2023년을 기점으로 2024년과 2025년 입주물량이 줄어드는 경향성을 보인다. 특히 서울과 수도권을 중심으로 입주물량이 빠르게 줄어들 것으로 예상돼 상승 반전한 전세가격 추세가 2024년에도 지속될 가능성이 높다. 전세에 후행하는 매매가격 움직임이 전세가격 추세로만 모두 결정되는 것은 아니지만, 중요한 선행지표가 개선된 만큼 2년 가까이 조정된(아직 회복은 서울 강남과 수도권 중심지에 국한됨) 매매가격이 중장기적으로 어떤 방향으로 전개될지는 어렵지 않게 예측된다.

장기평균 대비 2023~2025년 입주물량 추이

출처 : 부동산R114
조사시점 : 2023년 10월 말





<모자를 쓴 여인>, 앙리 마티스
1905년, 캔버스에 유채, 80.65x59.69cm, 샌프란시스코 현대미술관, 샌프란시스코

새로운 세기, 색의 향연
앙리 마티스
<모자를 쓴 여인>

20세기에 들어서면서 예술의 개념은 파격적으로 변화했다. 20세기의 예술 작품에서는 명확한 형태와 정연한 구조를 더 이상 찾을 수 없다. 예술은 이제 자연의 모방이 아니라 예술가의 마음속에 있는 어떤 심상이나 느낌을 자유로이 표현하는 수단이 되었다.

피카소와 마티스는 각기 입체파와 야수파라는 혁신적인 유파를 통해 새로운 세기의 시작을 알린 파리의 화가들이다.

글 전원경 예술 전문 작가, 세종사이버대 교수

자신을 찾아가는 길

앙리 마티스(Henri Matisse, 1869~1954)는 흔히 야수파의 대표적 화가, ‘색의 마술사’로 불린다. 마티스 하면 일부러 서투르게 그린 듯한 데생과 오직 강렬한 색채만 앞세운 장식적 회화들, 또 만년의 색종이 콜라주들이 떠오른다. 물론 마티스가 습작 시기부터 이런 그림을 그렸던 것은 아니다. 언뜻 보기에는 서투리 보이는 데생 작품들이지만 자신의 개성을 찾기까지 마티스는 길고 먼 길을 돌아가야 했다.

마티스는 1869년 북프랑스의 부유한 상인 가정에서 태어났다. 아버지는 그가 법관이 되기를 원했고 마티스는 법대에 진학해 스물두 살에 변호사 자격증을 땀다. 그러나 그의 마음은 이미 그림으로 기울어져 있었다. 마티스는 집안의 반대를 무릅쓰고 화가 귀스타프 모로의 화실에 들어가 그림 공부를 시작했다. 1895년에는 소원했던 에콜 드 보자르의 입학 허가도 받았다. 막상 에콜 드 보자르에서 공부를 하면서 마티스는 학교에서 자신이 원하던 가르침을 얻을 수 없다는 사실을 깨달았다. 루브르의 고전주의 작품들도 큰 도움이 되지 않았다. 이때부터 마티스는 자신의 개성이 무엇인지, 진정 원하는 작품은 어떤 것인지를 찾아내기 위한 긴 모색의 길에 들어선다. 모네부터 시작해서 세잔, 고흐, 고갱, 시냐크 등 마티스는 자신이 따라 할 수 있는 모든 선배 화가들의 화풍을 다 훑내 내보았다. 한때 쇠라와 시냐크의 점묘법에 대단히 몰두하기도 했다. 하지만 그 어디에서도 진정한 길은 보이지 않았다. “나는 어디서나 스스로를 탐구했다”라는 그 자신의 회고처럼, 결국 마티스에게 길을 열어준 유일한 빛은 마티스 본인의 직관이었다.

현란한 색채 그리고 야수파의 탄생

마티스는 전통적인 방식의 그림을 잘 그렸기 때문에 남들처럼 그림을 그린다면 쉽게 돈을 벌 수 있었다. 1904년에 화상 볼라르의 도움으로 연 첫 번째 개인전은 나쁘지 않은 반응을 얻었다. 평범한 정물화를 그려 달라는 요청도 들어왔다. 그러나 마티스는 남들과 엇비슷한 그림을 그릴 수는 없었다. “그것은 내 예술적 죽음이 될 것이다”라고 말하며 오히려 그때까지의 작품 중 어디서 본 듯한 그림은 전부 없애기까지 했다. 아내인 아멜리와 세 명의 자녀를 부양해야 하는 상황에서 그런 결정은 쉬운 일이 아니었다. 다만 코르시카에서 발견한 지중해의 빛나는 태양이 어떤 계시를 알려주는 것 같았다. 살롱전 입선에 연달아 실패하고 생계를 위해 아내가 낸 모자점도 폐업하는 등 어려움 속에서 마티스는 암중모색을 계속했다.

마티스는 인상주의에 미련을 두지 않기로 했다. 출범한 지 30년이 지난 인상주의는 더 이상 새로운 아이디어를 내놓지 못했다. 쇠라와 고흐로 대표되는 후기 인상주의 역시 마찬가지였다. 동료 화가인 앙드레 드랭은 마티스에게 “점묘법에 집착할 필요가 없다”라고 충고했다. 점묘법을 포기하자 이제는 점묘법에서 구사했던 현란한 색채만이 남았다. 지중해의 빛 아래서 발견한 색채. 마티스는 본인의 직관을 믿어보기로 했다.

1905년 아멜리를 그린 ‘모자를 쓴 여인’을 ‘살롱 도톤’에 출품하면서 마티스는 ‘야수파’라는 달갑지 않은 이름을 얻었다. 비평가 루이 보셀이 살롱 도톤 전시장을 찾았다가 마티스, 드랭, 블라맹크 등 현란한 색채를 앞세운 그림들 사이에 고전적인 조각이 한 점 서 있는 장면을 보고 “저런, 도나텔로(15세기 초반 피렌체에서 활동했던 조각가)가 야수들 사이에 있군그래”라고 말하며 혀를 찼다. 이 한탄 조의 말에서 ‘야수파’라는 명칭이 탄생했다.

‘빛’을 향해 나아가다

‘모자를 쓴 여인’ 속의 아멜리는 현란한 원색으로 가득 차 있는 듯이 보인다. 그녀는 화려한 모자를 쓰고 부채를 든 채 우리를 바라보고 있다. 놀랍게도 아멜리는 모델을 설 때 검은 옷과 검은 모자를 쓴 상태였다고 한다. 비평가 카미유 모클레어는 “마티스가 사람들의 얼굴에 한 바가지의 물감을 쏟아부었다”라고 말했다. 언론은 물론이고 마티스의 동료들, 심지어 아멜리까지도 ‘모자를 쓴 여인’을 그리 달가워하지 않았다. 다만 미국인 컬렉터 레오 슈타인은 확신을 갖고 이 그림을 구입해서 마티스에게 큰 힘이 되어주었다. ‘모자를 쓴 여인’은 일종의 선언, 마티스 본인에게조차 두렵게 느껴지곤 했던 현란한 색채가 그림의 전면에 등장함을 알리는 신호탄 같은 그림이었다. ‘모자를 쓴 여인’을 그린 후, 마티스는 ‘모든 것을 갈기갈기 찢어 그릴 생각’이라고 선언했다. 드디어 그는 자신이 가야 할 길이 어딘지 깨달았던 것이다.

자신의 길을 색에서 찾은 이후로 마티스는 말 그대로 쉬지 않고 그림을 그리고 조각을 하거나 콜라주를 만들었다. 만년의 화가는 후배들에게 “너무 많이 생각하지 말고 일단 그리라”고 충고했으며 자신이 언제나 씨름하는 대상은 색채, 궁극적으로 현대미술이 나아갈 방향은 ‘빛’이라고 대답했다. 임종의 병상에서까지 긴 막대에 목탄을 묶어 병실 천정에 그림을 그렸던 마티스는 자신의 작업에서 해답을 찾아냈느냐는 질문에 대해서는 “아직 찾고 있다”라고 말했다. 마티스는 놀라운 화가이자 영감의 화가, 영혼의 맨 밑바닥까지 화가로서만 살았던 사람이었다.



66

사람은 공간을 만들지만,
그 공간은 사람을 만든다.

1943년 런던 폭격으로 파괴된 하원의
복구 계획을 밝힌 연설에서 윈스턴 처칠이 한 말

99

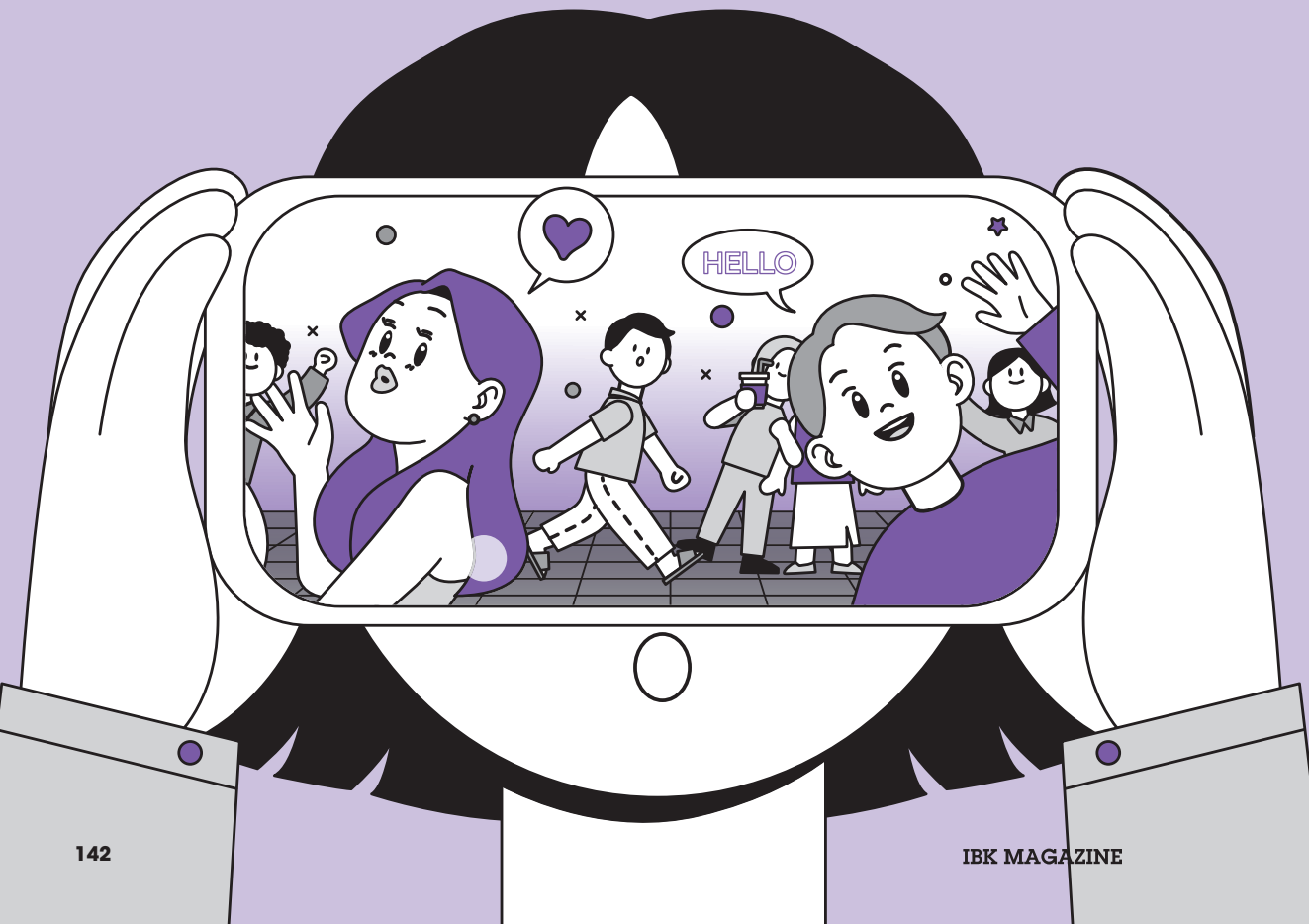
처칠 총리가 공간이 사람을 만든다고 말했던 시절을 훌쩍 넘겨 오늘날 그곳은 사람을 모으고 움직이게 하는 힘을 낸다. 이른 아침 오픈런으로 줄 서는 진풍경의 브랜드 팝업스토어를 차치하더라도 그 이전부터 우리는 사람을 부르는 공간의 위력을 보았다. ‘여행지에서 꼭 가봐야 할 스폿’, ‘이 계절에 분위기 끝내주는 카페와 숙소’ 같은 여행 가이드북이나 매거진 기사를 한 번쯤 읽지 않은 이가 있을까. 매력적인 만듦새와 콘텐츠로 연일 사람들로 북적이는 곳을 파고들면 파고들수록 공간보다도 그곳을 찾는 사람들에 눈길이 간다. 소셜 미디어를 즐기는 이들일수록 자신이 경험한 공간력을 거의 ‘반드시’ 공유하고 중계한다.

대면보다 비대면 소통이 자연스럽게 능숙한 그들에게 공간은 어쩌면 관계를 맺고 지속하는 하나의 방편인지도 모른다.

오래전 사람들을 집결시키고 정치와 공동체를 위한 토론을 이어갔던 ‘광장’도 사람을 바꾸고 생각을 바꾸는 공간의 한 예다. 우리가 ‘공간력’으로 부르기 훨씬 전부터 사람들에게 공간은 생각과 행동을 변화시킬 좋은 구실이지 않았을까. 예나 지금이나 공간에선 연결과 소통이 일어나며, 과장을 좀 더 보태 화목이 만들어지니 말이다.

2023년 <아름다운 은퇴>는 다양한 세대를 아우르는 테마로 이야기를 나눕니다.
겨울호 주제인 ‘공간력’을 통해 사람을 모으고 머물게 하는 공간의 힘, 공간의 확장
의미를 살펴봅니다.

어떤 곳이 사람들을 끌어들이는가 공간력 시대



우리를 둘러싼 공간이 갖는 힘은 위력적이다. 물리적인 장소는 물론 가상 세계로도 공간은 쉬지 않고 연계하며 확장한다. 메타버스 플랫폼이 세상을 놀라게 했던 때가 그랬듯이, 지금 이 순간에도 공간은 인력, 연계력, 확장력으로 세분화해 진화 중이다. 개성과 미학을 겸비한 요즘 공간이 가진 힘, '공간력' 탐구.

글 편집실

'오픈런' 이슈의 진원지, 요즘 팝업스토어들

2023년 1월 더현대에서 '더 퍼스트 슬램덩크' 팝업스토어가 닷새간 열렸다. 일평균 매출 1억 원을 기록한 그곳에는 <슬램덩크> 등장인물들이 머물 듯한 라커룸부터 농구 골대 등의 인테리어를 비롯해 인물들의 유니폼, 한정판 피규어 등 200가지 굿즈 상품이 진열됐다. 서울 성수동 또한 팝업스토어 하면 독보적인 존재감을 드러내는 핫스팟 중의 핫스팟이다. LG와 무신사가 협업해 문 연 성수동의 '그램 스타일랩' 매장은 입구에서 쿠폰 용지를 주고 방문객이 도장을 찍게 했다. 매장의 모든 콘텐츠를 체험하고 도장을 모으면 마지막 단계에서 상품을 제공했던 것. 실내는 '그램 노트북 체험', '맞춤형 의상 추천', '포토존' 등으로 구성됐으며, 가장 인기가 좋았던 콘텐츠는 그램의 모델 뉴진스 관련 굿즈였다. 뉴진스의 상징인 토끼 디자인을 활용한 한정판 노트북 그램을 직접 체험하는 것 외에 파우치와 스티커 등을 전시했다. 또 농심과 제페토가 협업한 팝업스토어 '신라면 카페테리아' 역시 라면의 상징적 색깔인 빨간 외관과 다양한 볼거리로 화제를 모았다. 매장에는 손흥민 선수 사인이 담긴 유니폼을 전시했으며, 신라면을 이용한 포토존 등 여러 체험 공간으로 꾸려졌다. 이처럼 팝업스토어는 상품을 직접 경험하는 것으로 구매 욕구를 증대시키는 기능은 물론 브랜드 혹은 상품의 세계관을 토대로 한 다양하고도 혁신적인 경험을 소비자에게 제공한다.

인스타그램머블한 공간일수록

팝업스토어에서 공통적으로 보이는 기본 공식이자 특징은 화려한 외관, 또는 포토존이 갖췄다는 점이다. 젊은 층 사이에 소셜 미디어 피드를 채우고 하트가 많이 눌릴 수 있는 ‘인스타그램머블’한 공간일수록 ‘홍행’과 직결되기 때문. 인스타그램머블이란 인스타그램과 ‘할 수 있는(able)’ 영어 단어의 합성어로, ‘인스타에 올릴 만한’이라는 뜻의 신조어다. 팝업스토어에 찾아오는 소비자들은 새로운 콘셉트와 디자인에 흥미를 느끼며 SNS를 통해 이를 공유한다. 올해 1월 <이데일리>의 보도에 따르면 당시 인스타그램에서 팝업스토어 관련 게시물은 38만 개였다. 팝업스토어를 방문하는 이들 대부분은 SNS를 통해 장소와 이벤트에 관한 정보를 얻는다. 현장을 다녀간 이들이 SNS에 관련 콘텐츠를 업로드하고 공유하는 것은 자연스러운 수순이다. 실제로 거의 모든 팝업스토어에서는 공식 SNS 계정을 팔로하면 선물을 증정하는 등 소셜 미디어 연계를 통한 홍보와 마케팅을 콘텐츠의 일부로 고려한다.

올해의 트렌드 키워드, 공간력

공간력이 2023년 주목받은 화제의 키워드라고 해서 그 의미와 역할도 올해 생겨난 것은 아니다. 이미 많은 여행자가 국내외 여러 관광지와 역사, 문화적 명소를 다니며 인증해왔으며, 가이드북에 수록된 ‘거기서 꼭 가야 할 핫 플레이스’를 따라 움직였다. 요즘 뜬다는 곳, 것이 있다면 기꺼이 달려갔고, 가지 못한다면 사진이나 다른 이의 이야기를 통해 경험했다. 이처럼 인증으로 소비하는 행태를 두고 혹자는 현대사회 소비자의 특징이라 말한다. 공간력이 라이프스타일을 관통하는 트렌드 키워드가 되고, 사람들이 공감한 것은 보편성에서 기인하는지도 모른다. 굳이 팝업스토어가 아니더라도 이미 오래 전부터 공간력은 힘을 발휘해왔고, 마케팅 바이블 서적인 <트렌드 코리아 2023>을 통해 공간력이 소개되며 사람들은 규정된 언어로 공간의 힘과 성능에 주목하게 되었다. <트렌드 코리아>가 분석한 공간력은 인력, 연계력, 확장력으로 나뉜다.

공간력을 이루는 3력

먼저, 인력은 ‘공간 자체의 힘으로 사람을 끌어당기고 머물게 하는 힘’이며, 인력에 의한 공간력은 소비자를 위한 공간으로 대체 가능하다. 다음, 연계력은 무언가를 사기 위해 매장으로 이동하는 행위의 반경이 오프라인에서 온라인, 혹은 온라인에서 오프라인으로 이어지는 것을 나타낸다. 이제 온라인과 오프라인은 분리된 각각의 공간이 아니라는 의미다. 더욱이 코로나 팬데믹 이후 온라인 공간은 대안으로 각광받았으며, 포스트 코로나 이후 오프라인 공간은 테크놀로지를 기반으로 온라인 공간의 장점을 더한 경험 제공 공간으로 변모하기에 이르렀다.



마지막, 확장력은 온·오프라인이라는 이분법을 넘어 현실 세계의 재반영인 ‘메타버스’, 제3 공간으로 진화하고 있다. 한 미디어에 따르면 ‘공간 경험을 메타버스로 확장하기 위한 방법은 메타버스에 가상현실 매장을 개설해 현실의 오프라인 매장을 간접적으로 경험하게 만드는 것’이다. 코로나 기간에는 많은 브랜드가 AR, VR 등을 통한 가상 공간에서 현실 공간 체험을 제공했다. 쇼 무대가 있어야 가능할 줄 알았던 컬렉션 런웨이를 가상 공간으로 옮긴 일이나, 매장의 상품을 온라인상의 공간을 통해 입는 등 체험할 수 있게 했다. 팬데믹, 누군가는 인류의 재앙이라고 했던 그 거대한 위기 속에서 현실 공간을 가상 공간으로 확장하는 확장력을 통해 다시금 공간은 진화했다.



공간은 생각을 바꾼다는 말

코로나 팬데믹이 온 세계를 ‘혼돈의 카오스’로 밀어 넣었을 때 오프라인 매장은 사라질 것이라는 목소리가 적잖이 나돌았다. 그리고 2, 3년 여가 지나자 서울 아니라 세계 곳곳의 도시에선 매달 새롭게 팝업스토어가 열리고, 사람들은 방문하기 위해 기꺼이 줄을 서고, 상품 구매를 위해 대기하며, 소셜 미디어에 인증 사진을 게시하고 이를 공유한다. 오프라인 매장은 이미 지난날의 기능과는 사뭇 다르다. 판매보다 중요한 것이 있다. 바로 브랜드 경험. 이를 바탕으로 오프라인 매장은 지속해서 변화하고 심화되며 공간력의 위력을 증명해내고 있다. 사람을 모으고 머물게 하는 공간의 힘은 소비자의 환상을 현실 공간에 구현하며 비밀상성을 제공하는 데 있는 게 아닐까.

현실 기반의 공간력은 앞으로 어떻게 진화할까

실재하는 공간, 현실 공간의 개념은 온라인과 접목했고, ‘메타버스’라는 전에 없던 신세계로 이어졌다. 한계가 없는 듯했던 디지털 공간은 물리적으로 스마트폰을 손에 쥐지 않은 찰나만으로 현대인에게 아찔함을 넘어 공포다. 스마트폰이 없다면 그 어떤 휘황찬란한 공간력을 내보이는 장소에 갈 수 없으니까. 또 온라인을 통해 경험할 만한 연계력이나 확장력보다 이내 단절된다. 공간력은 온라인, 디지털과 밀접하게 연결돼 있다. 디지털에 의존하지 않을 때라는 뜻밖의 한계는 오늘날의 사람들에게 또다른 진화를 요구할 수 있다. 그럼에도 여전히 공간력은 며칠 사이에 ‘힙 플레이스’로 소문나고 SNS 업로드와 리그램 등을 통해 부지불식간에 확장, 전파된다. 확장력을 입고서 인력이 창조한 공간으로 재순환된다. 공간력의 크고 센 힘은 그야말로 엄청나다. 공간의 현재는 그렇다.

여전히 머물고 싶은 곳이란

지난 9월 5일과 6일, 양일간 서울 인사동에 있는 복합문화공간 코트에선 이탈리아 명품 브랜드 프라다가 준비한 전시 '프라다 모드-다중과 평행'이 열렸다. 큐레이터 이숙경 씨가 기획한 이번 전시는 '서울'을 주제로 영화감독 김지운과 연상호, 그리고 애니메이션 감독 정다희 씨가 각각 영화적 상상력으로 공간을 연출한 자리였다.

글 서정민 중앙일보 기자

공간력



이미지 출처 ©프라다

거기, 희미한 옛사랑의 그림자

그날 눈에 띈 것은 ‘희미한 옛사랑의 그림자’라고 이름 붙여진 김지운 감독의 공간이었다. 쪽빛 모기장이 둘러진 공간에는 크고 작은 평상들이 자리 잡고 있었다. 집안 대대로 서울 토박이인 김지운 감독은 “발전 속도가 빠른 만큼 사라지는 소중한 것들도 많은 서울에서 그리운 과거를 하나씩 떠올리다가 유년 시절 집 앞에 놓여 있던 평상에서 생각이 멈췄다”고 했다.

“평상에 얽힌 추억이 참 많죠. 평상은 사랑방이자 동네잔치가 열리는 장이었고 자발적인 커뮤니티 공간이었죠. 이곳에서 사람들은 잠시 쉬거나 꿀맛 같은 낮잠을 자기도 하고, 밥도 먹고, 장기나 바둑 또는 화투를 치기도 하고, 책도 읽고, 공부도 하고, 밤하늘의 별을 세며 매년 달라지는 달의 모양을 올려다 봤죠. 어른들은 동네를 지나가다 수시로 평상에 모여 동네 경조사를 의논했고, 음식을 차려 놓고 이웃을 불러 모아 작은 잔치를 벌이기도 했죠. 이 자그마한 평상 위에서 동네 전체가 하나의 견고한 공동체가 되었던 기억이 나요.” 1964년생인 김지운 감독이 “사라지지 않았으면, 잊지 않았으면 좋겠다”고 했던 평상은 이번 전시에서 가장 많은 사람들을 불러 모은 공간이었다. 흥미로운 점은 전시를 찾은 관객들의 대부분이 평상에 대한 기억이 거의 없는 MZ세대였다는 점인데, 이들은 자연스럽게 평상에 올라 둥그런 알루미늄 밥상에서 막걸리를 마시고 과자를 먹으며 친구들과 수다 삼매경에 빠졌다. 물론 인증샷 찍기에 열심이었던 이들에게 평상은 ‘과거의 추억’이 아닌 ‘오늘의 즐거움’

최상의 가치와 문화를 향유할 수 있도록 브랜드 아카이브를 담아 차별화된 공간을 꾸미고, 그 안에서 먹고 마시며 특별한 경험을 하게 함으로써 미래의 ‘팬덤’을 확보하는 것이다.

이었겠지만, 아주 오래 전부터 평상을 중심으로 펼쳐졌던 공간의 풍경은 예나 지금이나 변함이 없었다.

공간의 힘, 경험의 힘, 공간 마케팅

서울대소비트렌드분석센터가 발간한 <트렌드코리아 2023>에는 새해를 움직이는 10가지 트렌드가 제시됐는데, 그중 하나가 ‘공간력’이다. 김난도 교수를 비롯한 저자들은 ‘공간력’을 ‘사람을 모으고 머물게 하는 공간의 힘’으로 정의했다. 핵심은 “작은 개인 블로그부터 거대한 메타버스에 이르기까지 가상공간이 세상을 호령하는 시대지만, 가상의 영토가 넓어질수록 실제 공간의 역할도 중요해진다. 그러니 공간의 힘을 다시 보라”는 것.

코로나19로 팬데믹이 진행되면서 우리의 일상은 비대면 원칙을 중심으로 흘러갔고, 자연스럽게 ‘공간’이라는 단어의 주 무대 역시 온라인으로 확산됐다. 하지만 아이러니하게도 온라인 공간이 커질수록 오프라인 공간의 독특한 힘이 발현됐고 중요성 역시 대두됐다. 손으로 직접 터치하며 오감으로 느끼는 경험의 힘이 얼마나 센지 증명된 셈이다.

“상품이 아니라 경험을 팔아라. 최근 마케팅 분야의 큰 화두 중 하나는 ‘경험 마케팅’이다. 특별한 경험을 제공하는 공간은 상품의 가치를 높여주기 때문이다.” 이승운 디지털 문화심리학자의 책 <공간은 경험이다>의 프롤로그 첫 문장이다. 온라인 유통 확산에 편승하기 위해 오프라인 매장을 대거 철수시켰던 브랜드들이 요즘 ‘공간 마케팅’이라는 새로운 속제를 푸느라 분주한 것도 이런 이유 때문이다. 디지털 시대라는 거대한 흐름을 막을 순 없지만, 주요 소비자층인 MZ세대가 직접 보고 만지고 듣고 맛보고 느끼는 아날로그 문화에서 새로운 즐거움을 발견했으니 기업 입장에서 유니크한 오프라인 공간 만들기 연구에 몰두할 수밖에 없다.

온라인 유통 공룡으로 성장한 무신사는 2023년 10월 27일 서울 성수동 연무장길 중심에 오프라인 스토어 ‘무신사 스탠다드 성수’를 오픈했다. 2021년과 2022년에 각각 오픈한 홍대점과 강남점에 이어 서울에 오픈한 세 번째 오프라인 매장이다. 공간 면적 805.22㎡(약 244평) 규모에 1층은 시즌 포커스 상품 및 우먼즈, 2층에는 맨즈 관련 상품을 갖추고 있는 무신사 스탠다드 성수는 상품을 진열하고 판매하는 것뿐만 아니라 상품별·시즌별 맞춤형 코디 등을 고객들에게 제안하는 큐레이션 서비스를 강화할 계획이라고 했다. 또 인근 로컬 숍들과 협업 프로젝트도 선보인다. 성수동 연무장길을 대표하는 F&B(식음료) 브랜드 7곳과 협업해 무신사 스탠다드 전용 한정판 메뉴를 개발했다.

감도 높은 취향 셀렉트 숍 29CM 역시 온라인 유통으로 성장했지만, 입점 브랜드들과 소비자의 접점을 확대하기 위해 2022년 8월과 9월에 각각 서울과 대구에 오프라인 공간 ‘이구갤러리’를 오픈해 큰 인기를 모으고 있다. 온라인에서 인기 있는 브랜드를 한 개씩 선정해 한 달간 팝업 매장으로 운영하는 게 특징이다. 온라인 유통의 장점을 가장 확실하게 파악해 승승장구하고 있지만, 역시나 스킨십의 중요성을 간과할 수 없기 때문에 시작된 정책이다.

사실 펜데믹 직전, 대부분의 브랜드들은 온라인 스토어를 오픈하느라 동분서주했다. 불특정 다수의 고객을 더 많이 만날 수 있는 시장이고 ‘혁신적인 브랜드’라는 점을 증명할 방법이었기 때문이다. 그런데 최근 다시 오프라인 공간 문화에 공을 쏟고 있다. 공간에 대한 관심이 브랜드로 연결되는 선순환을 만들기 위해서다. 루이 비통, 디올, 구찌 같은 명품 패션 브랜드들과 브라이틀링, IWC 같은 명품 시계 브랜드들이 F&B 사업을 시작한 것도 같은 맥락이다. 자사가 가진 최상의 가치와 문화를 향유할 수 있도록 브랜드 아카이브를 담아 차별화된 공간을 꾸미고, 그 안에서 먹고 마시며 특별한 경험을 하게 함으로써 미래의 ‘팬덤’을 확보하는 것이다.

브랜딩 시대의 오프라인 공간들

“산업시대에는 상품의 속성으로 고객의 마음에 호소했고, 정보 시대에는 이미지로 정체성을 호소했다면, 현재는 체험으로 고객의 마음과 감성에 호소하는 시대죠. 새로운 시대의 브랜딩, 그 중심에 오프라인 공간이 있어요.” 홍익대 김주연 공간디자인 교수의 말이다.

광고·마케팅 전문가인 이근상 케이에스아이디어(KS'IDEA) 대표 역시 “브랜드가 소비자와 관계를 맺는 방법이 예전과 달라졌다”고 했다. “과거에는 브랜드가 TV 광고 등을 통해 ‘나를 좋아해줘’라고 일방적으로 메시지를 보냈다면, 이전 MZ세대 취향인 쌍방향 소통이 가능해야 살아남죠. 그런 점에서 오프라인 공간은 여러 가지 매력을 가졌어요. 첫째, ‘문화 콘텐츠로 놀이터를 만들었으니 일단 찾아와서 나를 만나볼래?’라고 자연스럽게 말을 걸면서 소비자의 자발적 방문을 유도할 수 있죠. 둘째, 상품 판매가 목적이 아닌 비상업적인 공간은 브랜드의 철학과 가치, 취향을 공감하기에 유리하죠. 이렇게 맺은 관계는 끈끈한 팬덤으로 오래 이어지니까요. 셋째, 오프라인 공간에서 보낸 ‘인스타 그레머블’한 경험은 결국 SNS를 통해 전파되죠. 즉, 오프라인 공간은 디지털적으로 공유하기에 좋은 ‘거리’를 전달하는 매개체가 된 셈이죠.”

시몬스 침대의 ‘그로서리’ 매장, 하이트 진로의 ‘두깍상회’, LG전자의 ‘금성전자오락실’ 역시 자사 상품을 팔지 않는 오프라인 팝업 매장으로 화제를 모았

는데, 자사의 아카이브를 전시함으로써 최고의 브랜드임을 증명하고, 한편으로는 뛰어난 상상력을 현실로 구현함으로써 자사의 자부심을 드러낸 것이다. 반클리프 아펠, 프레드, 부쉐론 등 한 피스에 수십억 원대를 호가하는 하이주얼리 브랜드들이 현재 서울에서 다양한 전시를 여는 것도 맥락은 같다. 100년이 넘는 브랜드 역사를 한눈에 볼 수 있도록 상품 수백 개를 소개하는 이런 아카이브 전시들은 자사의 뛰어난 장인정신과 상상력을 소비자들에게 소개할 수 있는 가장 자연스러운 방법이다. 그래서 예전 같으면 무겁게 느껴졌을 공간 분위기도 젊은 친구들이 인증샷 찍기 좋은 놀이터처럼 기획됐다. 입이 떡 벌어지는 가격 때문에 비록 주얼리를 소유할 순 없더라도 자사와 같은 ‘취향’을 소비하도록 하는 데는 문제가 없도록 공간을 기획한 것이다.

다시 평상으로 돌아가서

우리 시대의 ‘평상’은 무엇일까. 그것은 상상력 가득한 오프라인 공간들이다. 때로는 브랜드의 팝업 매장이 될 수 있고, 때로는 ‘억’ 소리 나는 명품 브랜드들의 화려한 전시장이 될 수 있다. 물리적 거리를 확 줄일 수 있는 온라인 공간도 필요하지만, 결국 사람들은 직접 손으로 느끼고 체감하면서 ‘마음의 거리’를 가깝게 하는 데서 더 큰 만족감을 느낀다. 발품 팔아 찾아간 오프라인 매장과 전시장에서 인증샷을 찍으며 즐거워하고, 그 사진들을 SNS에 올려서 대화를 나누고. 그 옛날 평상처럼 오다가다 잠시 쉴 수 있는 공간은 아니지만, 우리 시대 새로운 평상들은 여전히 머물고 싶은 공간을 통해 소통과 즐거움의 힘을 발휘하고 있다.

서정민 Profile
중앙일보 중앙SUNDAY 문화부장이다. 보고 먹고 마시고 놀기를 좋아하고, 패션과 푸드, 공예, 디자인 등 다양한 분야의 라이프스타일 기사를 담당한다.





삶에 찾아오는 자연스러운 한때, 갱년기에 대하여

단아산부인과의원
이유미 원장

인생의 한 계절을 일컫는 갱년기는 누구나의 삶에 찾아오는 자연스러운 단계다. 여러 신체적, 심리적 변화로 제2의 질풍노도의 시기로 불리기도 하지만, 제대로 알고 관리한다면 건강한 갱년기를 맞이하고 지낼 수 있다.

글 편집실 사진 김성재

갱년기는 여성의 생리가 1년 이상 멈추고 신체 심리적 변화를 겪는 시기인데요. 원인과 대표적인 증상은 어떤 게 있을까요?

갱년기는 에스트로겐이라 불리는 여성호르몬 감소가 주원인으로, 신체적, 심리적 변화를 동반합니다. 신체적으로 나타나는 갱년기 증상은 체온 조절이 안 된다는 겁니다. 호르몬을 조절하는 중추와 체온을 조절하는 중추가 가깝게 있어서 에스트로겐 감소에 따라 체온 조절에 영향을 끼치기 때문인데, 흔히 안면홍조라고 하죠. 얼굴이 붉어지는 현상 외에 땀이 많이 나고 수면 증 등이나 발바닥에서 열을 느끼곤 합니다. 대부분 안면홍조는 육안으로 드러나는 증상이라 병원에 방문하는 경우가 많아요. 등이나 발에서 열을 느끼는 경우 한참 고생하다가 오지요. 더러는 관절통을 호소하기도 합니다. 에스트로겐이 관절액을 조절하는 성분이다 보니 에스트로겐 감소의 영향으로 관절에 영향을

미쳐 무릎과 팔, 다리 관절이 쭈시고 아픈 증상이 나타나게 되는 거죠. 에스트로겐을 ‘촉촉함’이라고 표현한다면, 갱년기 증상은 촉촉함이 사라지는 것이라고 할 수 있습니다. 피부와 혈관, 관절 등 신체 곳곳의 탄력을 유지하던 에스트로겐 감소로 촉촉했던 피부나 혈관에 문제가 생기고, 관절이 건조해지면서 뼈끼리 부딪히면서 통증이 발생하기도 합니다. 심리 측면 또한 촉촉함이 사라지면서 우울감, 불안, 짜증 등 부정적인 감정들이 자주 찾아오는 것이죠. 갱년기 증상은 평균 2-3년 정도 지속된다는 통계가 있지만, 개인차는 존재합니다.

갱년기 증상 중 안면홍조, 발한, 관절통, 불안과 우울 외에 특이 증상이 있다면요. 혹 질병으로 이어질 수 있는 증상도 있을까요?

수면장애를 호소하는 경우가 있습니다. 특히 갱년기에 발생하는 수면장애는 잠을 잘 이루지 못하

는 게 아니고, 일단 잠들었는데 중간에 깨 다시 잠을 못 자는 경우를 말합니다. 에스트로젠은 수면의 질 향상에 영향을 미치는 호르몬이라 취침을 촉촉하게 도와주는 역할을 하는 거죠. 수면장애는 여성 호르몬 감소가 주원인이 아닌 경우가 있으므로 전에는 잠을 잘 잤는데 요즘은 그렇지 않다고 느낀다면 의사와 충분히 상담 후 원인을 파악해야 합니다. 질병으로 이어질 수 있는 증상으론 배뇨장애가 있습니다. 배뇨장애가 지속되면 신우신염으로 연결되기도 하니 각별한 주의가 필요한데요. 여성 신체 특성상 요도가 짧아서 방광염이 잦을 수밖에 없는 해부학적 구조입니다. 하지만 갱년기 전에는 염증이 생겼어도 에스트로젠이 방광의 탄력을 유지하기 때문에 회복이 그리 오래 걸리지 않아요. 하지만 갱년기에는 에스트로젠 부족으로 방광이 상하면 좀처럼 회복되지 않기 때문에 방광염이 되고, ‘곧 나아지겠지’ 하다가 신우신염으로 문제가 커질 수 있죠. 갱년기를 겪는 이들 대부분은 안면

홍조, 발한, 관절통 등으로 증상을 알아차리고 병원에 옵니다. 한편 잦은 배뇨장애, 방광염 증상으로는 갱년기를 자가 진단하는 것이 드뭅니다. 안타까운 현실입니다. 소변이 자주 마렵고, 소변을 봐도 시원하지 않은 증상 등이 배뇨장애인데요. 배뇨장애로 불편함을 느끼지만, 갱년기로 예상하기보다 단지 노화의 증상으로 여기고 넘겨버리는 경우가 흔합니다. ‘나이가 들어 그렇겠지’라고 쉬이 생각하지 말고, 불편함을 느낀다면 바로 병원을 찾아야 해요. 정확한 검사가 필요합니다.

폐경 시기가 당겨지는 '조기폐경'에 대한 관심이 커지고 있습니다. 조기폐경을 진단하는 경우는 어떤 때인가요? 전조 증상은 어떠한지 궁금합니다.

먼저, 갱년기와 폐경기의 차이를 알려드리면 갱년기는 다시 갱신할 수 있다는 의미가 포함되어 있고요. 폐경기는 닫힐 폐(閉)를 써서 돌이킬 수 없다는 의미를 내포합니다. 갱년기와 폐경기 모두 생

‘나이가 들어 그렇겠지’라고 쉬이 생각하지 말고, 불편함을 느낀다면 바로 병원을 찾아야 해요.

리 주기의 변화로부터 시작됩니다. 규칙적으로 하던 생리가 한 달에 두 번 하거나, 석 달에 한 번 하는 등 주기가 뒤죽박죽되는 거죠. 불규칙한 생리가 짧게는 1~2년, 길게는 7~8년도 지속되다가 어느 무렵에는 1년간 생리를 하지 않게 되고, 그때 폐경 진단을 내리게 됩니다. 이 과정을 40세 이전에 겪는 경우를 조기폐경으로 진단합니다. 생리혈의 양이 줄었다면서 폐경을 의심하면서 병원을 찾는 이들도 있어요. 양이 줄어드는 건 세월이 흐름에 따른 자연스러운 현상입니다. 나이가 들면 생리 기간이나 혈의 양은 당연히 줄어요. 오히려 늘거나 똑같다면 병원을 찾아야 하고요. 양의 변화보다 생리 주기가 변하는 것으로 전조증상이 나타나기에 주기가 변했다면 의심해보는 것이 좋습니다. 예전에는 45세 전후로 1년간 생리를 하지 않을 때 조기폐경으로 진단했어요. 요즘은 40세로 낮춰졌지만, 40세 이전에 생리 주기가 불규칙하다고 해서 바로 갱년기나 폐경으로 진단하지는 않습니다. 체중 변화나 스트레스에서 비롯된 심리적 요인을 먼저 진단하죠. 지속해서 경과를 지켜보고 장기간 생리를 하지 않는다면 조기폐경 진단을 내리는 것이 순서입니다. 조기폐경에 관심이 커지지만, 전조증상이 나타났을 때 통계적으로 폐경보다는 몸의 변화나 외부 요인으로 인한 영향도 작용합니다. 그래서 조기폐경일까를 미리 염려하기보다는 자신의 신체 변화를 잘 파악하면서 관리하는 것이 먼저입니다.

호르몬 요법 치료는 언제 시작하는 것이 좋으며, 치료를 통한 효과는 무엇인가요?

실제로 생리를 너무 오래 하면 안 좋다고 생각하는 여성들이 있어요. 전문의로 할 수 있는 이야기는 가능한 최대로 자신의 여성호르몬을 활용하는 게 좋다는 거예요. 52살까지 생리를 하는데, 본인은 58살까지 한다고 해서 비정상이라고 하진 않거든요. 자연의 섭리가 허락하는 한 오래, 자연스럽게 여성호르몬이 주는 혜택을 몸이 누리는 것이 가장 좋은 거니까요. 요즘 사람들은 노화 방지만 웰에이징에 관심이 많은데, 오랫동안 호르몬이 주는 혜택을 충분히 누리려면 그것이야말로 가장 확실한 노화 방지가 될 겁니다. 갱년기 증상이 나타났다고, 혹은 생리를 하지 않는다고 폐경을 예상하고 체념하는 것이 아니라 호르몬 대체 요법을 시도하는 건 분명 방법입니다. 호르몬 대체 요법에 대해 메마른 땅에 물을 부어서 다시 촉촉하게 해주는 과정으로 여겨도 좋을 듯해요. 갱년기가 되면 우리 몸은 항상성 유지를 위해 부족한 여성호르몬을 쥐어짜는데, 기존만큼의 양은 나오지 않죠. 호르몬의 리듬이 깨지면서 우리 몸은 변화에 당황하고 그 영향을 감정이 감당하게 돼요. 갱년기에 심리적인 변화가 생기는 이유인데요. 흔히 질풍노도의 시기라고 불리는 사춘기의 감정 변화보다 200배 이상 크다고 알려져 있어요. 이때 역시 호르몬 요법 치료를 통해서 몸의 변화를 관리하고 조절할 수 있죠. 호르몬 요법 치료의 원칙은 최저 용량으로 효과를 보는 것이기에 본인의 몸 상태와 여러 검사를 통해, 전문가의 진단과 안내를 따라 적절한 치료를 결정해야 합니다.

남성도 갱년기를 겪을 수 있나요?

남성도 갱년기를 겪는다는 발표가 있고요. 여성의 갱년기가 보통 50대에 시작된다면 남성의 경우,





당연히 개인차가 있지만 10년 뒤인 60대부터 시작된다고 해요. 남성 갱년기의 주요 증상은 심리적 변화가 커요. 남성호르몬인 테스토스테론은 파이팅 넘치게 하는 활기찬 에너지의 호르몬인데, 테스토스테론이 감소하면서 힘이 빠지고 근육이 줄고 하다 보니 심리적으로 우울함이 크게 오는 것이죠. 흔히 호랑이 같던 아빠가 세월이 흘러 드라마 보면서 울었다는 일화가 있잖아요. 이런 것이 남성 갱년기의 영향이라고 할 수 있어요. 남성 갱년기는 채소 위주의 건강한 식사와 충분한 운동을 권장하는데 더러는 호르몬제를 주사로 투약하고 피부에 바르거나 붙이는 패치 형식으로 제공하곤 합니다. 요즘엔 코에 뿌리는 스프레이의 반응이 좋아요.

갱년기 증상 예방과 완화에 도움이 되는 에스트로젠 섭취의 좋은 예시를 알려주세요.

국제학회에서 관련 질문에 대한 데이터를 분석해 본 결과, 전 세계적으로 갱년기 여성에게 도움되는 음식은 콩과 홍삼으로 발표됐어요. 흔히 알고 있는 호박즙, 칩즙, 석류는 그 효과가 검증되지 않았고요. 식사 때 콩밥을 추천해드리는데, 이 콩밥은 밥보다 콩이 훨씬 많아야 해요. 두부와 두유도 권장하고요. 대신 두유는 설탕이 첨가되지 않은 100% 콩 성분의 두유가 좋습니다. 또 우리나라는 우수한

홍삼이 재배되는 곳이잖아요. 홍삼이 몸에 잘 맞는 경우라면 홍삼 섭취도 좋습니다. 그런데 음식으로 효과를 보는 경우 6개월 이상 식단을 지속했을 때 알 수 있습니다. 한 달 먹고서 효과를 기대하면 안 되고요. 6개월 정도 꾸준히 음식 섭취로 효과를 보는 경우는 30% 정도에 지나지 않을 겁니다. 그렇지만 음식 섭취로 효과를 본다면 가장 건강한 방법으로 얻은 좋은 결과이니 우선 추천하지요. 음식 섭취가 별다른 효과가 없다면 약이나 호르몬제로 에스트로젠 섭취를 도와드립니다.

원장님이 추천하는 갱년기에 할 만한 운동법은요.

근력 운동을 권해드립니다. 갱년기에는 복부에 지방이 많이 붙는데, 에스트로젠 감소로 난소의 기능이 저하됐다고 판단한 몸에서 난소 보호를 위해 복부에 자꾸만 지방을 붙이거든요. 뱃살이 나오지 않게 운동으로 관리하면 갱년기 증상을 완화하는데 도움이 됩니다. 배를 포함한 코어 운동에 좋은 플랭크, 허벅지 근력을 위한 스쿼트를 추천합니다. 굳이 헬스장에서 하지 않아도 되고요. 요즘은 집에서 할 수 있는 홈트레이닝 프로그램이 많잖아요. 기상 후부터 취침 전까지 틈틈이 근력 운동을 한다면 충분히 갱년기 증상 완화에 효과를 볼 수 있을 것입니다.



Profile

- 이유미** 산부인과 전문의
- 현 단아산부인과 대표원장
 - 전 연세프라임 산부인과 과장
 - 전 에스더산부인과 과장
 - 전 우리기쁜산부인과 과장
 - 차병원 전문의 과정 수료
 - 경희대학교 의과대학 졸업
 - 유튜브 'DR.유미의 성(性)세포들' 채널 운영 중

이유미 원장이 알려주는 갱년기 자가 진단법



Check list

쿠퍼만 지수*
1~11번까지 증상별로 상태 저도를 표시한 후 해당 숫자를 모두 더한다.

	없다	약간	보통	심함
1 안면홍조, 얼굴 화끈거림	0	4	8	12
2 발한(땀)	0	2	4	6
3 불면증	0	2	4	6
4 신경질	0	2	4	6
5 우울증	0	1	2	3
6 어지러움	0	1	2	3
7 피로감	0	1	2	3
8 관절통, 근육통	0	1	2	3
9 두통	0	1	2	3
10 가슴 두근거림	0	1	2	3
11 질 건조, 분비물 감소	0	1	2	3

- 10점 미만 양호한 편
- 10~14점 보통. 식습관 관리와 운동을 시작하는 것이 좋다.
- 15~19점 경증. 전문가 상담과 관리가 필요하다.
- 20~24점 중증. 전문가 상담과 관리가 필요하다.
- 25점 이상 심각한 상태로 반드시 전문 치료를 받도록 한다.

* 쿠퍼만 지수 : WHO와 학계에서 사용되는 갱년기 지표로, 갱년기 여성에게 나타나는 11가지의 상태를 수치화했다.

잇츠 마이 헬시 플레저

Healthy Pleasure

2030 세대를 중심으로 즐거움을 추구하며 건강 관리를 하는 헬시 플레저(Healthy Pleasure)가 트렌드로 떠오르고 있다. 운동은 물론 명상, 소셜 모임을 하며 건강한 일상을 영위하는데 가장 눈에 띄는 변화는 맛과 건강을 지키는 로우스펙(Low Spec) 푸드에서 발견할 수 있다. 식품 업계에선 글루텐프리, 고단백, 탄단지 메뉴를 비롯해 비건, 할랄 푸드 등 한층 다양해진 로우스펙 푸드 라인업을 선보이며 헬시 플레저 붐업에 일조하는 중이다.

글 고현 프리랜스 에디터



냉동 김밥의

열풍

미국에서 냉동 김밥이 연일 화제다. 한국의 중소 식품기업 올곧이 미국에 500여 개 체인을 둔 식료품 마트, 트레이더스 조(Trader Joe's)에 납품한 냉동 김밥 250톤 분량이 단 2주 만에 '완판'된 것이다. 국내에서 아직 생소한 냉동 김밥이 미국에서 이토록 인기를 끈 비결은 무엇일까? 한국계 틱톡커 세라 안이 올린 냉동 김밥 시식 영상이 인기를 끌며 이른바 'KIMBAP' 붐을 일으킨 것이 그 시작이다. 올곧이 미국의 까다로운 육류 통관을 피하기 위해 유부, 우영이 들어간 비건 김밥을 수출했는데, 맛과 건강을 사로잡는 간편식으로 각광받게 되었다고. 영하 45도에서 급속 냉동하는 기술을 이용해 김밥 속재료의 수분 손실을 최대한 줄이고 맛을 유지시킨 것도 인기 비결이다. 미국인들은 이제 집에서 전자레인지로

한국산 냉동 김밥을 데워 충만한 한끼 식사를 즐긴다. 냉동 김밥이 K푸드의 대세로 자리 잡을 수 있었던 건 건강 관리와 먹는 즐거움을 동시에 추구하는 헬시 플레저 트렌드와 무관하지 않다. 이는 국내에서도 감지되고 있다. 지난 가을 시장조사전문기업 엠브레인 트렌드 모니터에 따르면 전국 만 19~69세 성인 1000명을 대상으로 '2023 로우스펙 식음료' 관련 U&A 조사를 실시한 결과 식음료 구매 시 로우스펙 푸드를 우선적으로 고려하는 사람들이 80%에 가깝도록 증가한 것으로 나타났다. 로우스펙 푸드는 식품이나 음료에서 칼로리, 당, 알코올, 화학 첨가물 등을 낮추면서도 맛은 유지하는 일종의 대체 식품을 일컫는다. 건강 관리와 식사의 즐거움을 놓치지 않는 헬시 플레저를 실천하는 이들에게 로우스펙 푸드는 선택이 아닌 필수로 자리 잡고 있다.



로우스펙 푸드는

진화한다

과거 로우스펙 푸드는 극성스러운 다이어터를 위한 소수의 식단 정도로 취급받았다. 딱딱한 닭가슴살과 단백질 음료, 샐러드 도시락 등 그저 살을 빼기 위해 맛은 포기한 채 특정 기간 동안 집중 섭취하는 저칼로리 식단으로 말이다. 인내심을 잃지 않도록 각 개인들은 기존 음식에 가깝도록 아이디어를 짜내 자신만의 레시피를 개발하거나 치팅 데이(식단 조절 중간에 먹고 싶은 음식을 자유롭게 먹는 날)가 오기만을 기다려야만 했다.

그러나 요즘의 로우스펙 푸드는 헬시 플레저 트렌드에 발맞춰 맛과 형태가 기존 음식과 다름없도록 진화하고 있다. CJ, 풀무원, 하림 등 국내 대표 식음료 기업들이 앞다퉈 선보이는 로우스펙 푸드에서 이런 변화가 엿보인다. 선택의 폭이 넓어진 것은 물론이다. CJ제일제당은 세계 48개국에서 판매되는 스팸 브랜드 캔햄 중 처음으로 닭가슴살 스팸을 개발했다. 스팸 고유의 맛은 그대로 살리고 200g 캔으로 1일 영양성분 기준치의 60%를 섭취할 수 있다고. 풀무원은 건강 스낵 브랜드 소야 스낵에서 단백질과 식이섬유 등이 함유된 두부칩 감자, 두부칩 멀티그레인, 나뭇잎 양파 등을 내놨고, 아이들용 쿠키 제품에는 칼슘을 첨가해 맛과 영양 모두를 끌어올렸다.

하림은 한 끼 식사에 필요한 3대 영양소인 탄수화물, 단백질, 지방을 균형 있게 구성한 체중조절용 조제 식품 '하림e닭 탄단지 다이어트 도시락'을 발 빠르게 출시했다. SPC가 운영하는 파인 캐주얼 샐러드 브랜드 피그인더가든은 가을을 맞아 무화과, 단호박, 비트 등 제철 과일을 활용한 신메뉴 샐러드를 내놓았다. 이처럼 다채롭게 변모한 로우스펙 푸드는 고른 영양뿐 아니라 테이블 위의 즐거움도 놓치지 않는다.

건강 관리와 식사의 즐거움을 놓치지 않는 헬시 플레저를 실천하는 이들에게 로우스펙 푸드는 선택이 아닌 필수로 자리 잡고 있다.

제로 슈거 음료의 인기도 헬시 플레저 트렌드와 떼어놓고 설명할 수 없다. 설탕을 첨가하지 않은 제로 콜라와 제로 사이다 등 제로 청량 음료의 인기를 넘어 주류 업계의 변화도 감지된다. 저도수 소주가 대세로 떠오르더니 롯데칠성음료가 선보인 제로 슈거 소주인 '새로'는 출시 1년만에 '참이슬'과 '처음처럼'이 양분한 소주 업계 지형도를 완전히 바꿔놓았다. 맥주 브랜드 또한 알코올 함량이 1% 미만인 논알코올 맥주를 출시하며 헬시 플레저 트렌드에 일조하고 있다. 일상 깊숙한 곳으로 들어온 헬시 플레저는 더 이상 소수가 향유하는 전유물이 아닌 건 분명해보인다.

지속 가능한

헬시 플레저 라이프

'맛있는데 건강한 음식'이라는 명제는 그간 모순처럼 받아들여졌다. 넷플릭스 시리즈로 제작되기도 한 사민 노스락의 저서 <소금, 산, 지방, 열>에 따르면 맛있는 음식은 제목에 열거된 네 가지 핵심 요소가 유기적으로 결합되어야만 한다. 네 가지 요소가 식 자체와 상호 작용하며 인류의 요리는 진화되어 왔



며, 풍미의 극대화는 하이스펙 푸드로 귀결될 수밖에 없었다. 그리하여 맛있는 음식을 섭취하는 일은 별 수 없이 건강 관리와 다소 멀어지는 길로 여겨야 했다.

인간의 조리사는 그간 맛을 중심으로 진화했지만 이제 건강 또한 간과하지 않는다. 맛을 살리면서 영양을 고르게 챙기는 미션에 도전하는 셈. 그렇다면 건강은 물론 맛까지 사로잡은 로우스펙 푸드가 그간의 패러다임을 완전히 바꿔놓을 수 있을까? 아직은 과장된 측면이 있는 것도 사실이다. 서두에 언급한 냉동 김밥을 비롯해 비빔밥, 떡볶이 등 K푸드가 해외에서 건강한 간편식으로 각광받고 있지만, 성분을 세세하게 뜯어 보면 칼로리와 염분, 탄수화물 함량이 결코 낮지 않아 재평가될 가능성이 다분하다. 인기를 끌고 있는 제로 음료에 들어간 아스파탐이 체내 인슐린 호르몬 분비에 영향을 미친다는 연구 결과 또한 보도되고 있다. 인공감미료를 섭취하면 단맛으로 인해 체장에서 인슐린이 잘못 방출될 가능성이 있다는 연구 결과도 뒤따른다. 이처럼 아직 불안정한 로우스펙 푸드를 보다 안심하고 즐기기 위해선 각국의 노력이 필요하다. 식음료 회사들은 로우스펙 푸드를 위해 새롭게 첨가하는 성분의 안전성을 보다 꼼꼼하게 검증하는 과정을 거쳐야 하고, 소비자는 과장된 마케팅에 현혹되지 않도록 늘상 경각심을 갖아야 할 테다.

헬시 플레저를 실천하기 위해 보다 중요한 것은 결국 테이블 위의 즐거움이다. 접시에 올려둔 음식을 느긋하게 맛보고 대화를 나누고 잠시 일상의 압박에서 벗어나는 시간. 음식을 먹는 행위는 단순히 영양을 보충하는 것에만 머물러 있지 않기 때문이다. 테이블 위에서 벌어지는 여러 상호 작용은 우리의 일상을 한층 풍요롭게 만들어낸다. 헬시 플레저 역시 이런 즐거움을 기반으로 추구해야 한다.

로우스펙 푸드의 인기와 함께 인류의 식단은 건강

해지는 방향으로 나아가고 있는 반면, 테이블에 머무는 시간은 차츰 줄어들고 있다. 접시나 그릇은 간편식 용기가 대체하고, 음식을 조리하는 과정 또한 단순해졌다. 음식이 단지 영양과 편리함을 기준으로 재편되면 인류의 식단은 점점 단조롭게 변모되고 말 것이다. 영화 <설국열차> 꼬리칸의 탑승객이 배급받던 바퀴벌레 젤리까지는 아니더라도 말이다. 그렇기에 테이블에서의 즐거움을 놓치지 않는 헬시 플레저가 더욱 중요하다. 음식의 오리지널리티를 잊지 않고 느긋하게 테이블 위에서 즐기는 식사 시간. 진정한 헬시 플레저는 그 경험을 지속하는 길에서 이를 수 있지 않을까?

고현 Profile
 <논리플래닛 매거진 코리아>, <파인더스 매거진> 편집장을 거쳤으며, 다채로운 주제를 남다른 시선으로 소화해 글을 쓰는 자유 기고자다. 세상을 풍요롭게 하기 위한 사소한 시도라는 의지를 담은 싱글몰트 위스키 시음실 겸 디자인 잡화점 '무용소(@mooyong_so)'를 서촌에서 운영 중이다.

세(稅)테크의 시작과 끝 연말정산에서 IRP 활용하는 팁

소득 있는 곳에 반드시 세금이 있다지만 사전 준비를 어떻게 하느냐 따라 그 규모는 달라질 수 있다. 더욱이 2023년 세제 혜택이 늘어난 만큼 미뤄온 공부를 시작할 때다. 미리 준비하는 새해 연말정산. 우선 연금저축과 IRP를 파악하는 것부터 출발해보자.

글 김동찬 파이낸셜뉴스 기자



연금계좌 제대로 알기부터

올해 52세인 박 모 씨는 찬바람이 불 때면 억울한 마음이 가득하다. 직장생활 20년 차를 맞았지만, '13월의 월급'이라며 기대한 연말정산에서 한 번도 이렇다 할 세액을 환급받지 못했다. 부양가족이 없고 미혼인 박 씨는 소득 공제를 받을 수 없다고 단념한 채 살아왔다. 매년 2월이면 주변의 자랑에 귀를 닫고 지냈다. 그러던 중 유튜브에서 연금계좌에 관한 영상을 접했다. 최대 16.5% 세액공제를 받을 수 있으며, 올해 연금계좌 세액공제 납입 한도가 200만 원 상향된다는 내용이었다. 박 씨는 서둘러 노트북을 켜다. 포털사이트 검색창에 '연금계좌 가입'을 검색했다. 설렘도 잠시, 박 씨는 이내 노트북을 덮었다. 개인형 퇴직연금(IRP), 연금저축보험, 연금저축펀드 등 종류가 너무 많고, 상품 이름은 죄다 비슷하고, 구조가 복잡해 어느 상품에 얼마나 납입해야 효과적인지 알 수 없었다. 박 씨는 우선 연금계좌 가운데 'IRP'와 '연금저축계좌'는 어떻게 다른 지 차근차근 공부해 볼 심산이다.

과세이연 혜택 '뽐뽐', 연 1800만 원까지 납부 가능

평생에 걸쳐 준비하는 연금계좌는 개인에게 중요한 계좌다. 미래가 달린 만큼 큰 계좌이기도 하다. 우선 IRP와 연금저축계좌의 차이를 알기 전, 연금계좌에 대해 정확히 알아야 한다. 핵심은 IRP, 연금저축계좌 중 어떤 걸 선택해도 관련 수익금이 발생할 경우 세금을 미뤄주는 '과세이연 혜택'을 누릴 수 있다는 점이다. 일반 계좌에서 수익이 발생하면 15.4%의 이자소득세를 낸다. 배당도, 이자도 15.4%를 떼고 받는다. 그러나 연금저축, IRP 등 연금계좌는 15.4%의 세금을 떼지 않고, 훗날 연금 수령 시 '연금소득세'로 대신 내도록 미뤄준다. 연금소득세 세율은 3.3~5.5%로, 낮은 편이다. 소위 말하는 '저율 과세'다. 연금소득세를 내기 전까지 오랜 시간 세금을 내지 않는다면 더 큰 원금을 더 오래 굴릴 수 있다. 복리효과를 기대한다면 투자 활용도가 높다. 특히 연금계좌는 수십 년간 준비하는 경우가 많으며, 노후를 생각했을 때 과세이연에 최적화된 상품이다. 납입한도는 연 1800만 원으로 정해져 있다. 이는 한

연금저축(펀드)에서는 불가한 원리금 보장 상품을 선택할 수 있다는 것이 바로 IRP의 장점이다.



사람에 부여되는 것으로, 연금저축과 IRP가 그 한도를 함께 공유한다. 계좌가 아무리 많아도 전부 합해 넣을 수 있는 금액이 1800만 원이라는 뜻이다. 한도 설정 때문에 계좌 개설을 고민할 필요는 없다. 말 그대로 납입 가능한 한도이지 단 돈 1만 원만 넣어도 세액공제는 받을 수 있다. 저축을 열심히 했다면 매년 1월 1일부터 12월 31일까지 개인이 얼마나 넣었는지 집계한 결과를 토대로 세액 공제를 받는다. 근로자는 연말정산, 사업자는 종합소득고를 통해 세액공제받은 금액만큼 환급받는다. 원래 받았다면 그만큼 더 많이 받을 것이고, 뺏어 내야 했다면 더 받을 수도 있는 것이다.

연금 수령은 동일한 방식이다. 두 가지 다 55세가 지난 시점에 원할 때 연금 수령을 신청할 수 있다. 55세가 임박했거나 지나고 나서 계좌를 개설한 경우, 5년이라는 시간이 지나면 연금을 신청할 수 있다. 연금을 수령하기 시작하면 앞서 언급한 연금소득세를 내고, 나이가 많아질수록 세율은 낮아지므로 연금 수령을 늦게 할수록 유리하다. 자신이 모아 놓은 노후 자금은 목돈이지만, 매달 나오는 건 조금이다. 연금을 다 쓰는 동안에도 나머지 목돈은 여전히 자신이 선택한 상품으로 운영된다. 연금으로 사용하는 기간은 10, 20년처럼 긴 시간이므로 남아 있는 목돈이 어떻게



게 운용되는지에 따라 자신의 노후 자산은 계속해서 달라진다. 과거처럼 시장이 장기적으로 우상향한다면 연금계좌는 일종의 마르지 않는 샘이 될 수 있다.

세액공제액부터 투자 가능 상품까지 체크, 또 체크

IRP와 연금저축계좌 중 어떤 상품의 세액공제액이 많은지 확인해야 한다. IRP와 연금저축계좌 모두 환급받을 수 있는 세액공제율은 ‘13.2%(총급여 5500만 원 또는 종합소득 4500만 원 이하는 16.5%)’로 같다. 차이는 ‘한도’다. 연간 납입 가능한 금액이 서로 달라 결과적으로 환급받는 금액 역시 달라진다. 특히 2023년부터 나이, 소득에 관계없이 연금계좌 세액공제 납입 한도가 200만 원 상향됐다. 이에 연금저축은 기존 400만 원에서 600만 원으로, IRP는 700만 원에서 900만 원으로 각각 확대됐다. 납입한 금액에 비례해 세액공제받을 수 있는 만큼 세액공제액만 두고 봤을 때는 IRP가 유리하다.

최대 납입액에 따라 환급액은 얼마나 달라질까? 우선 연금저축계좌에 세액공제 한도인 600만 원을 납입하면 소득 구간에 따라 최대 79만 2000~99만 원을 환급받을 수 있다. IRP에 세액공제 한도인 900만 원을 납입하면 최대 118만 8000~148만 5000원으로, 환급금액은 크게 늘어난다. 따라서 연간 저축 여력이 900만 원 이상이라면 IRP에 저축하는 편이 좋다. 연금저축과 IRP를 조합해 연금저축에 600만 원, IRP에 300만 원을 각각 나눠 저축하는 방식도 고려해볼 직하다. 돈을 얼마나 넣을 수 있는지 알았고 세액공제를 얼마나 받을지도 계산했으니, 이제는 투자 상품을 고를 차례다. IRP와 연금저축의 가장 큰 차이는 바로 여기서 발생한다.

IRP와 연금저축의 구분

연금저축은 현금, 연금펀드, ETF 등 총 세 가지 형태로 투자할 수 있다. 연금계좌 초보가 계좌 설 후 입금



만 해줬다면 계속 ‘현금’ 상태로 있을 것이다. 세액공제는 가능하니 천천히 공부하면서 다른 수익 상품을 매수하도록 하자. 연금펀드는 일반적인 펀드가 아니라 연금계좌에서 매수 가능한 ‘연금펀드’라는 종류가 따로 있다. 펀드 이름에 ‘연금’이 들어가거나 펀드 이름 끝에 P, P-e S-P처럼 ‘P’가 붙는데, 이것이 연금펀드다. 앱상에서 별도로 연금펀드 메뉴를 구분해놓기도 한다. ETF는 레버리지, 인버스 등 파생형 ETF를 제외한 대부분의 ETF를 담을 수 있다.

우선 IRP는 투자 대상을 좀 더 유연하게 선정할 수 있다. 예금·보험 같은 원리금 보장 상품부터 펀드·상장지수펀드(ETF)·실적배당보험·국내 상장 ETN(파생결합증권)·리츠·인프라펀드 등의 실적배당형 상품까지 거의 모든 유형의 금융 상품을 운용할 수 있다. 각자의 투자 성향에 맞게 금융시장의 변화를 따라가며 투자할 수 있다. 연금저축(펀드)에서는 불가한 원리금 보장 상품을 선택할 수 있다는 것이 바로 IRP의 장점이다. 그러니 안정지향형 투자 방식을 추구하는 투자자라면 퇴직연금정기예금에 투자하기를 권한다. 현재 IBK기업은행 IRP에서는 SBI저축은행·웰컴저축은행·애뮤온저축은행 등 제2금융권의 상품부터 신한은행·우리은행 등 시중 은행의 원리금 보장 상품에

투자할 수 있다. 또다른 원리금 보장 상품 가운데 가입자가 만기까지 보유하며 납입 시점의 적용이율을 만기까지 확정 적용하는 ‘보험사 이율보증형(GIC)’에 가입하는 방법이 있다. 현재 IBK기업은행 IRP에서 롯데손해보험, 한화생명보험, DB손해보험 등의 상품 투자가 가능하다. 증권사가 원리금을 보장하고 중도해지 시 원금 손실이 발생하지 않는 원리금 보장 상품 ‘파생결합사채(ELB)’는 IBK기업은행 IRP에서 가입할 수 있다. 단, 중도해지 시 중도해지 이율이 적용되니 참고해두자. 또 IRP는 현금이 아니라 현금성자산을 매수하게끔 되어 있다. 즉, 그냥 두는 것이 아니라 무엇이든 매수해야 한다는 뜻이다. 현금성자산은 증권사의 CMA 계좌에 두는 것과 비슷한데, MMDA 상품으로 운용된다. 투자 가능 상품 유형이 다양한 IRP는 선택의 폭이 넓은 데 반해, 한도 규정이 있어 주식형 펀드, ETF, 리츠와 같은 위험 자산은 잔고의 70%를 초과할 수 없다. 원리금 보장되는 상품과 채권형 ETF 등은 안전자산으로 분류된다.

결론적으로 다양한 ETF로 글로벌 자산 배분 포트폴리오를 만들고 싶다면 연금저축이 낫다. 그러나 원리금 보장 상품을 좋아하는 보수적인 투자자 또는 부동산 펀드처럼 배당을 많이 주는 자산을 선호한다면 IRP



를 선택하자. 이때 알아둘 것은 IRP는 연금저축펀드와 달리 계좌 관리 수수료를 부과한다는 점이다. 수수료는 금융회사마다 차이가 있지만, 평균 적립금의 0.3% 수준이다. 최근에는 홈페이지나 모바일 앱 등 비대면 방법으로 IRP에 가입하거나 퇴직 급여를 IRP에 이체해 수수료를 면제하거나 낮춰주는 금융회사가 늘고 있다. 참고로, IBK기업은행은 비대면 IRP 가입 시 수수료 전액 면제(0원)이며, 가입하기 전 홈페이지에서 확인해두자.

IRP는 근로자만 가입 가능, 중도해지는 금물

세액공제액을 확인한 다음에는 가입 가능 대상을 확인한다. 연금저축은 나이, 소득 여부에 아무런 가입

제한이 없으며, 근로자가 아니어도 가입할 수 있다. 따라서 연금저축은 자녀를 위한 목적으로 가입해도 괜찮다. 5살 아이의 이름으로 연금저축을 개설하고 돈을 넣고 20년 동안 굴리다가 아이가 25살이 됐을 때 그대로 줄 수 있다. 원금 부분은 세액공제를 전혀 받지 않았기 때문에 언제든지 출금 가능하다. 수익 부분만 과세되는데, 25살이 된 자녀는 목돈을 뽑아 창업하거나 계속 납입하면서 노후자금을 모을 수 있다. 과세이연을 제대로 활용하는 방법인 셈이다.

반면 IRP는 퇴직연금 제도에 가입된 근로자나 퇴직금 수령(예정)자인 경우 가입할 수 있다. 스마트폰으로 비대면 계좌 개설을 할 경우, 소득이 있다는 증빙 자료를 제출해야 한다. 만약 계좌를 개설할 때 소득

이 있었다가 이후에 없어져도 상관없다. 개설할 때 있으면 된다. 큰 금액이 묶이는 만큼 중도인출에 대한 가능성도 고려해야 한다. 중도인출에 있어 연금저축이 IRP보다 자유롭다. 연금저축은 계좌를 유지하면서 필요할 때 특별한 조건 없이 부분 중도인출할 수 있다. 즉 연금저축은 55세 등 나이와 무관하게 계좌를 해지하지 않고, 0원이 될 때까지 출금할 수 있다. 이 계좌는 언제든지 다시 저축할 수 있는 계좌로 남는다. 다만 16.5%의 기타소득세를 내야 하니 신중한 판단은 필수다. 세제상의 불이익을 받지 않으려면 여유자금만 불입하는 편이 좋다. IRP에는 '자물쇠'가 달렸다. 무주택자의 주택 구입, 요양 등 법정 사유를 제외하고는 중도인출을 엄격히 제한하고 있다. 급하게 돈이 필요한 경우 중간에 일부만 빼낼 수 없으며 전액 인출하는 방법뿐이다. 일부 인출이 가능한 경우는 개인회생·파산, 요양, 천

연금을 수령하기 시작하면 앞서 언급한 연금소득세를 내고, 나이가 많아질수록 세율은 낮아지므로 연금 수령을 늦게 할수록 유리하다.

재지변, 주택구입·전세보증금 등만 해당한다. 이때 3.3~5.5%(연금소득세) 세율이 적용된다.

해지는 최후의 선택

IRP와 연금저축에 많은 혜택을 주는 이유는 연금으로 쓰겠다고 약속했기 때문이다. 연금으로 쓰겠다는 약속을 지키지 못한다면 16.5%의 기타소득세를 내야 한다. 세액공제받는 것이 연소득 5500만 원 기준으로 13.2% 또는 16.5%를 받는다는 걸 고려하면 손해가 막심하다. 아무리 오래 준비했다라도, 아무리 나이가 많다고 해도 그동안 모았던 걸 한 번에 일시금으로 목돈으로 다 쓸 수 없다. 어떻게 계산해도 속 쓰릴 정도로 많이 떼이기 때문에 연금저축과 IRP는 깨지 않는 게 최선이다.

그럼에도 갑자기 급한 돈이 필요해졌다면 어떻게 해야 할까. 담보대출을 이용해야 한다. 결론부터 말하자면 연금저축은 담보대출이 그나마 잘된다. 한도는 50~60% 정도이며, 금리 조건 역시 나쁘지 않다. 다만 대형사 가운데 서비스하지 않는 곳이 있고, 중소기업사 대부분은 취급하지 않으니 살펴봐야 한다. 또 ETF가 있으면 대출되지 않는 곳이 있으니 참고하자. IRP는 담보대출이 거의 안 된다. 이런 맥락에서 연금 자산은 모으다 보면 생각보다 큰 목돈이 되고, 돈이 필요한 일이 생겼을 때 따로 대출받는 것이 복잡하니 연금 담보대출을 이용하는 편이 낫다. 사회초년생이라 결혼, 이사, 전세 보증금 등 큰돈 들어갈 일이 많다면 연금저축을, 결혼과 이사의 과정을 거쳤으며 소득이 더 올라 세액공제를 많이 받으면서 노후자금으로 쓰고 싶은 중장년층은 IRP가 더 효율적이다.

김동찬
파이낸셜뉴스 기자다.

Profile

2024 부동산·주택 시장 전망

우리나라는 모든 자산 가운데 부동산 가격 등락에 민감한 편이다. 알려진 대로 가계 순자산 중 주택을 비롯한 부동산 자산이 80% 이상을 차지하는 데서 이유를 찾을 수 있다. 특히 분석 대상 가구주 나이 60대 이상인 가계로 한정하면 그 비율은 90%를 초과한다. 부동산 가격 등락이 가계에 미치는 영향은 더욱 커진다.

글 김성환 한국건설산업연구원 부연구위원



주택 소비를 줄이는 은퇴자들

60대 이상 전통적인 은퇴 계층의 관심은 대체로 주택 매매가격 변화에 집중된다. 대부분의 은퇴 계층은 주택 소비를 줄여 유동성을 확보하는 양상을 보이기 때문이다. 다시 말하면, 보유한 부동산 자산을 매매하여 발생한 양도 차익을 통해 목돈을 마련하는 행태를 보이므로 매도 시점의 집값이 쟁점이 된다. 한편 최근에는 새로운 은퇴 유형인 F.I.R.E족(Financial Independence, Retire Early族)이 등장했다. 50, 60대에 들어서야 은퇴 결정을 내렸던 이전 세대와는 달리 경제적 자유를 달성했다고 판단되는 즉시 은퇴하는 현상을 이르는 말이다. 이들은 퇴직 전 자산 축적을 이미 완료했고, 은퇴 후 여생이 전통적 은퇴 계층에 비해 긴 특성을 보인다. 그러므로 목돈 마련 보다는 안정적인 수익을 추구하는 경향이 짙다. 따라서 이들이 부동산 자산으로 포트폴리오를 구성한다면 매매 시장보다는 임대차 시장의 향방이 더 중요한 관심사가 된다. 이번에는 전통적 은퇴 계층을 위한 매매 시장 전망과 F.I.R.E족을 위한 임대 시장 전망을 함께 제시한다.



먼저 매매가격 전망을 살펴보자

2023년 초부터 지금까지의 매매가 양상을 보면 언제쯤 집을 팔아야 할지 판단하기 힘든 딜레마 존에 정확히 위치한다. 한국부동산원의 공동주택 실거래가격지수를 기준으로 보면 전국 아파트 가격은 2023년 1월부터 8월까지 전국 아파트 가격은 5.13% 올랐다. 하지만 최고점을 기록했던 2021년 10월에 비하면 14.37% 하락한 상태다. 지금 집값이 비싼지, 저렴한 구간인지 판단하기 어렵다는 뜻이다. 서울 아파트값은 더욱 극적이다. 서울 아파트 매매가는 2023년 들어 1월부터 8월까지 12.40% 오른 데 비해 최고점인 2021년 10월에 비하면 15.42% 떨어진 상태다. 보유 부동산의 판매를 고려하고 있

있던 은퇴자는 '2023년 초에 팔지 않은 것이 천만다행'이라고 생각할 수 있겠지만, 이 상승세가 2024년까지 이어질까 불안한 것도 사실이다. 8개월 연속 주택 가격이 올랐기에 안심되는 한편, 주간으로 발표되는 아파트 가격 동향을 보면 상승세가 둔화되는 양상이 함께 나타나 앞날 예측이 어려워졌다. 매도인 입장에서 2024년에 주택 매매가가 더 오를지를 예견하기 위해서는 2023년 상반기의 반등 원인이 어디에 있는지를 먼저 확인해야 한다. 지표로 나타나는 거시경제 여건은 2022년보다 2023년에 더욱 악화됐다. 그럼에도 2023년 상반기 들어 주택 가격이 오름세를 보였던 데는 주택 시장에 대한 유동성 공급이 상당 부분 영향을 미쳤던 것으로 판단된다. 2023년 특기할 만한 자금 흐름은 특례보증자

리론과 50년 만기 주택담보대출이다. 2023년 1월 특례보증자리론이 발표된 이후 10월까지 신청된 금액은 41조 7000억 원에 달한다. 당초 목표치인 39조 6000억 원을 돌파한 것이다. 가격 상승세가 막바지로 치닫던 지난 2021년 연간 주택담보대출 증가액은 45조 7000억 원이었다는 것을 상기해보면, 특례보증자리론 한 가지 상품으로만 2021년 한 해 늘어난 주택담보대출 규모의 90%를 공급한 셈이다. 여기에 지난 6월부터 50년 만기 주택담보대출이 본격적으로 판매되기 시작하면서 8월에는 특례보증자리론과 50년 만기 주택담보대출 두 가지 상품에서 8조 5000억 원에 가까운 자금이 시장에 유입됐을 것으로 추정된다.¹⁾ 2017년 1월부터 2023년 8월까지 월평균 주택담보대출 증가액이 2조 7000억 원이었다는 점을 감안하면 평균보다 3배가량 자금이 유입됐다는 산술적 계산이 나온다. 하반기 들어 금융당국의 입장을 실은 보도자료에서 가계 부채 증가와 집값 상승에 대한 경고 메시지를 쉽게 찾아볼 수 있는 것도 이 때문이다.

2024년에도 비슷한 수준의 유동성이 공급될 것인가

먼저 2023년 주요 자금원이었던 특례보증자리론과 50년 만기 주택담보대출은 2024년에는 공급되지 않을 전망이다. 특례보증자리론은 애초에 1년 한 시로 출시된 상품이었다. 가격 상승세가 본격화되지 않았던 2023년 상반기에는 기간 연장과 관련한 논의가 있었던 것은 사실이지만, 우대형과 일반형 상품 중 소득 제한이 높고 더 높은 가액의 주택을 살 수 있는 일반형 판매가 중단된 현 상황을 바탕으로 짐작해볼 때 2024년에 특례보증자리론 시행 기간이 연장되리라 낙관하기는 어렵다. 50년 만기 주택담보대출도 신규 취급액은 급격히 줄어들었다. 50년 만기 주택담보대출을 DSR 우회 수단으로 활용되고

있다는 금융당국의 지적이 있었던 직후 해당 상품의 판매를 중지했기 때문이다. 2024년에 새로 도입되는 제도도 있다. 바로 (가칭) 신생아 출산 가구 특례대출이다. 해당 대출 상품은 26조 6000억 원 규모로 예상되는데, 2023년 10월 현재 특례보증자리론 유효신청액 41조 7000억 원보다 15조 원가량 작다. 한발 더 나아가 신생아 출산 가구 특례대출을 포함한 2024년 연간 국토교통부 주택구입자금 대출소요 전체 예상액이 약 34조 9천억 원으로 집계²⁾돼 2023년 10월 현재 실제 집행된 보증자리론 35조 1000억 원보다 더 적은 것을 확인³⁾할 수 있다. 이러한 사정을 종합해보면 시장 유동성의 축소로 인해 매매가가 상승할 수 있는 여지가 줄어들었다는 것을 알 수 있다. 여기에 금리 인하 속도 둔화, 경기 부진 등 시장의 기초 체력이 부진할 가능성을 보태면 가격 하락 가능성은 더욱 커진다.

1) 특례보증자리론은 유효신청액을 집계한 것으로, 신청과 대출 실행 사이 1개월 내지 최대 2개월가량 시차가 발생할 수 있다.
 2) 국회예산정책처, 2023
 3) 한국주택금융공사, 2023

매도인 입장에서 2024년에 주택 매매가가 더 오를지를 예견하기 위해서는 2023년 상반기의 반등 원인이 어디에 있는지를 먼저 확인해야 한다.





임대차 시장 전망

임대차 시장은 주지하다시피 크게 전세와 월세 시장으로 나눌 수 있다. 과거, 우리 시장은 전세 유형을 선호했지만, 최근 들어서는 전세 보증금 미반환 사건(통칭 전세사기, 이하 같음) 등으로 인해 전세와 월세를 자유롭게 오가는 시장으로 변모하고 있다. 매월 현금 흐름이 발생하는 월세의 경우 FIRE족의 사례를 언급하지 않더라도 부동산 자산 마련을 위해 투입한 자금을 대한 수익률로 이해하는 것이 쉬운 방법이다. 2022년 말부터 2023년 초까지 월세 시장은 상대적으로 강세를 보였다. 그도 그럴 것이 2022년 말 전세자금대출 금리가 최대 6%를 넘어서면서 시장에서 통용되는 월세 수익률이라고 할 수 있는 전월세 전환율 4.5%를 초과해 전세금은행에서 빌리는 것보다 월세로 넘어가는 것이 유리했다. 이후 전세자금대출 금리는 하락세를 이어갔고, 2023년 11월 현재 금리는 4.2%로 전월세 전환율 이하로 내려오면서 전세가는 특정 지역을 중심으로 단기간에 급격한 상승세를 보이는 것으로 판단된다.

주택 가격 상승세는 어떨까

앞서와 동일한 논지로 2024년의 수익률이 올해 수준을 유지할 수 있을지를 고려해보면, 기본적으로 가격 상승세가 이어질 것으로 전망되는 가운데, 주택 유형별로 상이한 흐름이 나타날 수 있을 것으로 판단된다. 먼저 가격이 상승할 것으로 예상할 수 있는 이유는 여러 가지가 있겠지만, 그중에서도 가장 큰 이유는 전세자금대출 금리 인하로 인한 전·월세 시장의 관심 증가를 꼽을 수 있다. 전세자금대출 금리는 2023년 연초에 비해 상당폭 인하되어 문턱이 낮아졌고, 주거비 부담을 줄이려는 수요의 유입이 예상된다. 시장 부진을 우려한 신규 매매수요 유입이 적어 상대적으로 임대차 시장에 대한 관심이 커질 수 있다는 점, 그리고 2024년 입주 물량이 적어진다는 점도 부연할 수 있겠다.

다음으로 상품별로는 아파트에서는 수익률이 상승하는 반면 빌라에서는 임대 수익률이 정체될 가능성이 엇보인다. 상품별로 상이한 흐름이 나타날 것으로 전망하는 이유는 전세자금대출의 전세사기 이슈로 인해 단독·다가구·다세대·연립 등 비아파트 유형

보다는 아파트 부문으로 수요가 집중될 것으로 예상되기 때문이다. 특히 신규 계약 전세 수요는 아파트에 대한 쓸림이 크게 증가할 것으로 판단되며, 비아파트 유형은 월세 시장으로의 재편이 불가피할 것으로 판단된다.

물론 시시각각 변화하는 글로벌 경기 상황과 어려운 정세 등을 고려하면 2024년 주택 시장은 예단하기 어려운 미래임에는 틀림없다. 이뿐만 아니라 전세와 매매가가 상반된 움직임을 보였던 시기가 2008년 세계 금융 위기였던 점을 고려하면 현재 거시경제 상황이 그때에 비견할 정도로 어려운가에 대한 의문도 남아 있다. 하지만 소비·투자·수출이 동시에 감소하는 현상이 세계 금융 위기 이후 25년 만에 처음 나타났고, 러시아-우크라이나 전쟁의 장기화에 이은 이스라엘-하마스 분쟁에 의해 글로벌 공급망 회복이 더욱 지연되고 있는 만큼 현재 가격 상승세에 기반한 낙관적 상황을 기대하기에는 어려운 상황이 지속되고 있는 것도 사실이다. 따라서 어려운 상황에 촉각을 곤두세우고 미시적인 시장의 움직임에 관심을 기울여 국지적으로 변동하는 시장에 대응하는 것이 다가오는 2024년을 대비하는데 필요한 전략이 아닐까 한다.

시시각각 변화하는
글로벌 경기 상황과 어지러운
정세 등을 고려하면
2024년 주택 시장은
예단하기 어려운 미래임에는
틀림없다.



Profile

김성환
한국건설산업연구원 부연구위원이다. 주택 및 부동산 시장, 주택경제, 주택정책, 공간분석 전문가다.

너와 나의 연결 고리는 원동력 커뮤니티 활동

서울 지역에 거주하는 50+세대에서 조사한 '포스트코로나 50+세대 라이프스타일 변화연구'에 따르면 연령대가 높아질수록 여가 시간을 다른 이들과 교류하기 원하는 것으로 나타났다.

이러한 수요를 따라 중장년층의 취미 기반 커뮤니티는 활성화되고 있다.

커뮤니티 활동을 취미 생활이자 삶의 원동력 삼는,
유대와 연대에 힘입어 더 풍성해지는 라이프스타일 제안.

글 편집실 자료 마포희망나눔

Community Activities



학교이자 놀이터인 곳

2022년 기준 대한민국의 65세 인구 비율은 18.4%로, 50대 이상 중년층을 포함하면 전체 인구의 43%는 시니어라고 볼 수 있다. 이렇듯 아파트, 주택 등 주거단지 내에서도 시니어 커뮤니티 시설을 필수로 고려하는 추세고, 지역 사회 곳곳에서 시니어 커뮤니티를 제공한다. 마포희망나눔 복지 NGO에서는 '청춘살롱'이란 이름으로 시니어 대상의 커뮤니티를 조직해 운영한다. 망원동 시니어들의 놀이터로 불리며, 훌라춤과 책 출판, 요리, 연극 등 매년 다양한 프로그램을 통해 시니어 삶의 활력을 불어넣고 있고, 보통 20명의 시니어가 참여하는 등 호응을 얻으며 참여 지속도를 높이고 있다. 주민센터, 문화센터에서 제공하는 수업 역시 일종의 커뮤니티다. 평소 배우고 싶던 악기, 언어, 운동을 배우면서 그곳에서 공통의 취미를 가진 사람들을 만나 자연스럽게 커뮤니티를 형성하는 경우도 있다.



시니어 소셜 미디어가 요즘 대세

일본에서는 최근 시니어 전용 SNS가 인기를 끌고 있다. '라쿠라쿠 커뮤니티', '슬로우넷' 등 취미를 기반으로 5060세대들이 모이는 커뮤니티다. 중국에서는 1억 명에 달하는 시니어들이 광장댄스 즐기는 진풍경이 벌어진다. 시니어를 위한 광장댄스 커뮤니티 관련 앱만 수십 가지가 나와 있을 정도다. 나아가 미국의 'SAGE'는 시니어의 인상적인 스토리를 화상 채팅으로 공유하는 커뮤니티이며, 'Eldera'는 일대일 화상 채팅 플랫폼으로, 전 세계 어린이에게 검증된 시니어 멘토를 연결해주는 커뮤니티다. 시니어 일자리 창출로 연결되며 시니어 SNS 활용의 선례가 됐다. 세계적으로 시니어 커뮤니티가 활성화되는 가운데 우리나라 시니어들 또한 은퇴 후 먼저 찾는 것 중 하나가 취미·여가 활동이다. 시대적 흐름에 따라 시니어 활동을 위한 커뮤니티가 속속 생겨나는 현실은 커뮤니티가 주는 의미와 영향에 대한 방증이다.



커뮤니티 활동 TIP

자신의 취향과 취미, 공통의 관심사로 본인이 커뮤니티를 형성했거나 혹은 커뮤니티에 속해 있다면 점차 무슨 활동을 할지, 어떻게 사람들과 교류해야 할지 고민하기 마련이다. 소속한 커뮤니티가 생겼지만, 마땅한 관리나 제도 없이 운영하다가 금세 사라지는 커뮤니티도 비일비재하다. 커뮤니티에서 자신의 역할을 찾고, 역할에 근거한 활동이 이뤄진다면 소속감과 성취감을 모두 얻을 수 있는 커뮤니티 활동을 즐기게 될 것이다. 이에 더해, 다음의 규칙은 커뮤니티 활동에 있어 단단한 발판이 될 것이다.

첫 번째

커뮤니티에서 역할 찾기

어느 커뮤니티든 모임을 잘 운영하기 위해선 조직과 역할이 필요하다. 각 커뮤니티 특성에 맞게 필요한 역할을 조율하여 자신이 할 수 있는 역할을 담당하면서 더욱 책임감을 갖게 된다.

두 번째

커뮤니티 규칙 만들기

커뮤니티는 엄연히 작은 사회다. 따라서 구성원 간의 약속과 규칙이 필요하다. 모임 시간, 장소, 회비 등 기본적인 약속부터 시간 약속 지키기, 무단결석 금지, 경조사 챙기기 등 원활한 운영을 위한 규칙을 만들어 준수하는 것은 관계와 모임을 유지하는데 도움이 된다.

세 번째

커뮤니티의 목적과 방향 세우기

취미, 공부, 관계 쌓기 등 커뮤니티의 목적과 방향을 분명히 세우고 시작하는 것이 중요하다. 사공이 많으면 배가 산으로 가는 법. 여러 사람이 모인 만큼 다양한 의견 차이가 있기에 처음부터 커뮤니티의 목적과 방향을 잘 세워둬야 목적에 맞는 커뮤니티 활동을 이어갈 수 있다.

네 번째

커뮤니티의 편안한 분위기 만들기

커뮤니티를 지속하고 활동의 참여도를 높이기 위해서도 신규 회원이 중요하다. 커뮤니티에서 새로운 회원들이 부담을 느끼지 않고 편안하게 적응할 수 있는 분위기를 조성하는 게 중요하다. 기존 회원들이 친근하게 다가가고, 강요하지 않고, 적응할 수 있도록 챙겨주면 어느새 모임의 규모나 내실은 확장되어 있을 것이다.



5060을 위한

추천 온라인 커뮤니티 앱

액티브시니어 소셜 커뮤니티 '시놀' 5070 시니어 커뮤니티 제공 앱. 문화·여가·취미를 공유하며 여행, 건강, 취미 소모임 활동을 진행하는 50세 미만은 가입이 허용되지 않는다.

다섯 번째

커뮤니티 활동의 기본, 양보하고 배려하기

단체 활동에서 양보와 배려는 우선이고 기본이다. 취미 커뮤니티라는, 조금은 유연한 성격을 갖고 있을지라도 한 개인이 소유한 커뮤니티가 아니기에 양보하고 배려하는 태도가 필요하다. 자신의 의견이 반영되지 않더라도 커뮤니티의 미래를 내다보며 한 발 물러설 수 있는 혜안과 열린 마음을 가져보자.

서울에서만 떠나란 법 있나요? 올겨울 더 넓어진 하늘길

꼭 인천공항, 김포공항이 아니어도 된다.
올겨울엔 신규 취항 등 국제선 확대로, 지역 공항에서
바로 해외여행을 떠날 수 있으니까.

글 편집실

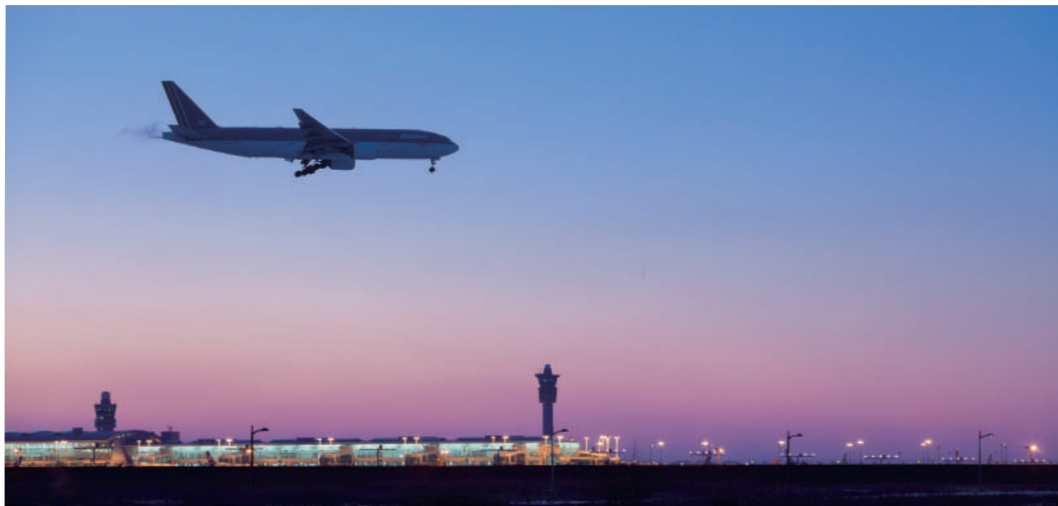


제주·부산·무안에서 출발하는 국제선

제주항공은 제주, 부산, 무안 등 지역 국제공항에서 출발하는 국제선을 확대했다. 이미 10월 말부터 제주-홍콩 노선 주 4회, 부산-보홀 노선 주 7회 일정으로 신규 취항을 시작했고, 제주-마카오 노선은 주 2회에서 주 3회로 확대해 운항한 바 있다. 또 11월 1일, 무안-타이베이 노선을 시작으로 오사카·삿포로·방콕·비엔티안 등 총 5개 노선을 운항했다. 이에 따라 제주항공은 이번 겨울 김해(부산)공항 출발 12개, 무안공항 출발 5개, 제주공항 출발 2개의 국제선을 운영하게 된다. <여행신문>의 2023년 10월 17일 자 기사에 따르면 '제주항공의 1~9월 부산발 국제선 수송객 수는 총 109만4524명으로 2019년 동기 대비 10% 증가했다.'

한결 촘촘해진 부산-일본 소도시 여정

11월 10일부터 부산공항을 출발해 일본 4대 섬을 전부 다닐 수 있다. 국내 최초로 에어부산이 일본 마쓰야마를 오가는 신규 노선 운항을 시작한 덕분이다. 에어부산의 부산-마쓰야마 노선은 주 3회 운항하며, 일본 소도시 여행을 즐기는 이들 사이에 입소문을 타 예약률이 연일 높다. 2023년 7월 부산-마쓰야마 부정기편 운항 이후, 도야마·미야자키 등 일본 소도시 부정기편을 추가 운항했으며, 여름휴가 기간과 맞물려 소도시 여행지를 찾는 이들이 늘자 노선 확대에 나섰다. 겨울을 맞은 요즘은 온천 여행과 골프 여행을 떠나는 이들이 즐겨 찾는 노선이 됐다. 이로써 에어부산은 혼슈(도쿄, 오사카), 큐슈(후쿠오카), 홋카이도(삿포로), 시코쿠(마쓰야마) 등 일본 4대 섬을 모두 다니는 노선을 운영하게 됐다. 또 라오스를 오가는 부산(·인천)-비엔티안 노선은 10~11월 부정기 운항에 이어 11월 29일 정기편으로 전환했다.



신규 취항을 알린 청주발 하늘길

티웨이항공은 청주-후쿠오카 노선을 신규 취항했으며, 2023년 11월 26일부터 TW247편을 시작으로 청주-후쿠오카 정기편이 주 5회 운항된다. 오후 4시 출발해 후쿠오카 공항에 오후 5시쯤 도착하는 일정이라 해가 빨리 지는 겨울철 여행이라면 눈여겨볼 만하다. 참고로 후쿠오카까지 비행시간은 약 1시간가량 소요된다. <머니S> 보도에 따르면 '2023년 10월까지 청주공항에서 티웨이항공을 통해 해외 여행을 떠난 여행객은 22만3660명이고, 이는 청주공항 국제선 전체 수송객(27만8900여명)의 약 80%를 차지'한다.

스마트하게 프로모션 이용하기

티웨이항공은 11월 중 '11~3월 출발 해외 항공권 특가' 프로모션을 진행했다. 홈페이지와 모바일 앱을 통해 청주·대구·제주·부산 출발 국제선 총 12개 노선 대상의 선착순 한정 초특가 이벤트를 연 것. 비록 기회를 놓쳤다면 할인 코드 '지방출발'을 입력해 노선별 편도 및 왕복 항공권에 5~10%의 즉시 할인이 적용 혜택을 받는 방법이 있다. 할인 코드는 스마트 운임 이상 예매 시 적용되고, 일부 노선은 이벤트 운임 형태로 쓸 수 있다. 항공사에서는 최근 들어 비수도권 지역 여행자의 편의를 높이기 위해 지역 공항을 출발하는 국제선 노선 확대와 할인 프로모션을 선보이고 있으니 앱, 웹 등을 눈여겨보자. 더욱이 무안공항이나 청주공항처럼 중부 지역 발 항공편 확대는 국제선 이용 편의를 높일 수 있을 뿐 아니라 수도권 이남 지역의 공항 노선 확장을 통해 국외 여행자 유치와 국내 로컬트립 연계 등 긍정적인 요소로 작용할 수 있어 향후 운영에 귀추가 주목된다.

참고

- 올겨울 지방에서 바로 해외여행... LCC, 지방 출발 국제선 확대', 여행신문, 2023. 10. 17.
- '티웨이항공, 청주-후쿠오카 신규 취항... 국제선 하늘길 넓힌다', 머니S, 2023. 11. 07.
- '티웨이항공, 대구 등 지방 출발 국제선 특가 프로모션', 경북도민일보, 2023. 11. 12.
- '온천·골프 여행 즐기세요... 에어부산, 부산~마쓰야마 노선 취항', 파이낸셜뉴스, 2023. 11. 12.

남는 건 결국 사진뿐이더라 여행지에서 '폰카'로 '인생샷' 남기는 꿀팁



추위에 맞서 방방곡곡 누비며 겨울 풍경을 담는 재미가 쏠쏠한 12월. 눈의 계절엔 설원은 물론 별이 짝아지는 겨울 여행지 곳곳에서 작품 하나 건져볼까. 휴대전화만 있으면 충분하다.

글 편집실 **참고** 정신의학신문, 월간 인재경영, 말버스 유튜브



12,340 likes

눈꽃이 내려앉은 설산



폰카의 밝기 조절

스마트폰으로 눈 덮인 풍경을 배경으로 인물을 촬영할 땐 대체로 밝은 톤만 존재하는 앵글에서 회색으로 나타나 어둡게 표현되곤 한다. 이때는 밝기 조절하는 방법을 추천한다. 노출 기능을 활용한다면 훨씬 예쁜 색감의 사진을 남길 수 있다.

연속 촬영 모드

소복 쌓인 눈을 모아 하늘 높이 흩날려 보아도 사진에 찍힌 것이라곤 허공에서 손바닥을 휘젓는 모습뿐이라면 고속 연속 촬영 모드로 설정해 보자. 연속 사진 설정은 움직이는 피사체 혹은 풍경을 파노라마로 포착할 수 있다.

원색 또는 소품 활용

설산의 흰 눈을 뷰파인더 가득 채워 찍는 경우 자칫 밋밋할 수 있다. 이에 대비해 인물이 빨강이나 노랑, 파랑 등의 원색 옷을 입거나 포인트 소품을 활용해 포즈를 취해보자. 파란 하늘을 구도에 활용하는 방법도 있다. '클래식 이즈 더 베스트'라는 말도 있지 않은가.

배경은 단순하게

폰카로 감성 넘치는 사진을 찍고 싶다면 인위적인 요소는 배제하고, 나뭇가지나 쌓인 눈에 팬 발자국 등 야외 배경에 어울리는 요소를 활용해 자연스러운 컷을 시도해보자.

두근두근 설레는 스키장



역광 이용

피사체 뒤로 빛이 있는 채로 찍은 사진에서 간혹 인물은 저세상(!) 사람처럼 보이곤 한다. 그럴 때는 카메라 렌즈 위에 손을 얹어 그늘을 만들어보자. 빛에 피사체가 감싸져서 신비로운 분위기를 연출할 수 있으며, 역광인 상태를 활용해 분위기가 있는 작품 사진을 남겨보자.

셔터 조절

스키나 보드 라이딩 컷에선 '순간 포착'이 제일 중요하다. 기본 카메라 설정값으로 촬영하는 경우 닌자처럼 포착되기 일쑤다. 셔터를 조작할 수 있는 매뉴얼모드 혹은 셔터우선모드로 설정한다면 생동감 넘치는 겨울 스포츠의 현상이 담길 테다.

스폿 지정

라이딩 슷은 크게 정면, 측면 슷으로 나뉜다. 정면 슷은 피사체와 보드가 한 컷에 담기도록 뷰파인더 끝 선에 맞춰서 찍어야 한다. 측면 슷은 피사체의 동선을 예측하여 촬영자가 슬로프 가장 자리에서 기다리다 찍는다면 좋은 사진을 건질 수 있다.

시선은 대각선으로

라이딩 슷이 어렵다면 스키장에 왔다는 인증을 위해 리프트슷에 도전해보자. 측면 슷을 찍을 때 시선 처리는 되도록 대각선으로, 감성을 원한다면 뒷모습으로 남겨도 충분하다. 또한 올라가는 리프트에서 찍어야 스키장 배경이 더 넓고 아름답게 담긴다.

별이 짝아지는 밤



노출 시간 설정

은하수를 보기는 어렵지만, 구름이 없는 날이 많고 대기가 깨끗해 수많은 별을 보기 안성맞춤인 겨울. 구름 없는 날 전망대에 올라 먼 거리의 별을 목표 삼고, 수동으로 초점을 맞춘 뒤 15~30초의 노출 시간을 설정하며 찍다 보면 만족스러운 야경 사진을 얻을 수 있다.

매직아워 포착

해 뜬 시간이 짧아지는 계절, 겨울의 일몰을 포착하기 위해서는 사전 조사가 필수다. 예상되는 일몰 시각으로부터 20분 정도 지난 매직아워 풍경을 담아보자. 일광이 충분하면서도 인상적인 효과를 낼 수 있는 황혼 시간대로 따뜻하고 낭만적인 사진이 된다.

플래시 활용

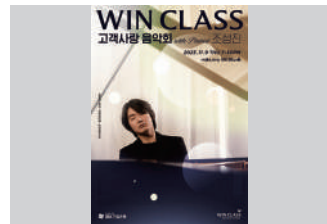
함박눈 내리는 밤 풍경을 담고 싶다면 플래시를 설정하자. 플래시를 터트리는 순간 눈에 반사된 빛이 아웃포커스되어 몽환적이고 신비로운 분위기로 포착된다. 단, 플래시는 피사체와 너무 가까워서 터뜨리면 인위적인 느낌이 강해지니 거리를 조금 두고 촬영하는 게 좋다.

철저한 장비 준비

추운 날씨엔 카메라 배터리가 빨리 소모될 수 있으므로 보조 배터리 지참은 필수다. 이동할 때도 외투 안주머니에 핫팩이나 손난로 등을 덧대 기기를 따뜻한 상태로 유지하도록 한다. 추위에 손이 덜덜 떨릴 정도로 추운 날이라면 셔터 누를 때 초점이 흐트러지기 일쑤니 흔들림 방지를 위한 삼각대를 챙겨가는 것도 방법이다.

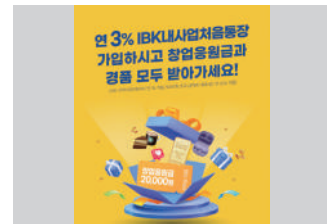
**‘WIN CLASS
고객사랑 음악회’ 개최**

11월 9일 예술의전당 IBK챔버홀에서 ‘WIN CLASS 고객사랑 음악회’를 개최했다. ‘WIN CLASS 고객사랑 음악회’는 기업은행 VIP 브랜드인 WIN CLASS를 거래하는 VIP 고객을 초청해 진행하는 연말 문화예술 초청행사로, 올해는 압도적인 티켓파워를 자랑하는 쇼팽 국제 피아노 콩쿠르 우승자 조성진 피아니스트의 리사이틀 공연을 열었다. 이날 조성진 피아니스트는 90분 동안 하이든, 쇼팽, 리스트 등 다채로운 작품을 선보였으며, 참석한 600여 명의 기업은행 VIP 고객들에게 깊은 감동의 무대를 선사했다.



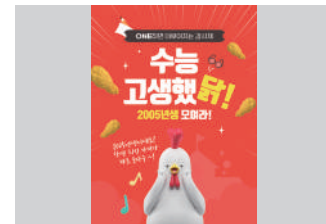
**‘IBK내사업처음통장’
출시 기념 이벤트**

‘IBK내사업처음통장’ 출시를 기념해 12월 15일까지 이벤트를 실시한다. ‘IBK내사업처음통장’은 사업자등록일로부터 6개월 이내 법인 및 개인사업자를 대상으로, 가입일로부터 3년간 일별 잔액 500만 원까지 최대 연 3%(세전) 금리로 분기별 이자를 지급하는 파킹통장 형태의 입출식 예금이다. ‘IBK내사업처음통장’을 신규 가입한 선착순 5,000명을 대상으로 창업응원금 2만 원을 지급하고, 추첨을 통해 갤럭시 버즈 PRO2(10개)를 제공한다. 보다 다양한 내용은 기업은행 홈페이지(www.ibk.co.kr) 또는 모바일뱅킹 i-ONE뱅크(기업)에서 확인할 수 있다.



**‘수능 고생했답!’
응원 이벤트**

2024년도 대학수학능력시험을 맞아 12월 20일까지 ‘수능 고생했답!’ 수험생 이벤트를 실시한다. 이벤트 대상은 IBK기업은행 모바일 뱅킹 앱 ‘i-ONE Bank’에 로그인한 2005년 출생 개인 고객이며, 선착순 3,000명에게 BHC 치킨 기프트콘을 제공한다. 거래 계좌 무료 알림 서비스를 신청한 고객은 누구나 이벤트 응모가 가능하며, 이벤트 관련 자세한 내용은 IBK기업은행 이벤트 페이지 (ibk.kr/zPdmxN)를 통해 확인할 수 있다.



**AI 기반 시스템 도입,
비대면 신분증 검증 절차 강화**

2023년 7월 모바일뱅킹(i-ONE Bank)에 신분증 원본 촬영 여부를 검증하는 AI 기반 시스템을 도입한 후 3개월간 6만 건 이상의 사본 신분증 제출을 탐지했다. 비대면 신분증 검증 절차 강화를 통해 은행권 최초로 사본 신분증 제출을 실시간으로 차단하며 전자금융 사기피해를 예방하고 있는 IBK기업은행은 보이스피싱 등에 의해 사본 신분증이 유출된 70명 이상 고객의 자산을 보호하는 데 성공했으며, 전자금융 사기 피해 예방의 우수한 효과를 입증했다. IBK기업은행 관계자는 “앞으로도 갈수록 치밀해지는 비대면 금융범죄에 더욱 빈틈없이 적극적으로 대응하겠다”고 밝혔다.



**2023년 하반기
IBK창공 데모데이 개최**

11월 28~29일, 서울 을지로 IBK파이낸스타워에서 창업육성 플랫폼 ‘IBK창공’의 2023년 하반기 데모데이를 개최했다. 이번 데모데이는 혁신창업기업의 사업모델을 발표하고 참여 기업들에게 투자유치 및 대·중견기업과의 협업 기회를 제공하기 위해 마련된 자리로, 총 28개사가 IR피칭에 참여해 전시부스에서 기업 홍보를 이어갔다. KAIST 전산학부 김주호 교수의 기초연설 외에 IBK창공의 시분야 스타트업 5개사가 참여하는 패널토론으로 시와 스타트업이 이끄는 혁신의 방향과 인사이트를 제공했다.



**ESG 특화 개인 신용카드
‘1-어디로든그린카드’ 출시**

ESG 특화 개인 신용카드 ‘1-어디로든그린카드’가 출시됐다. ‘1-어디로든그린카드’는 녹색소비 및 에너지 절약, 친환경 교통수단 이용, 일상의 다양한 소비 시 에코머니 포인트를 적립해주고, 카드플레이트 재질을 생분해 플라스틱으로 사용한 친환경 카드다. 친환경 자동차(전기차, 수소차) 충전 시 최대 40% 적립 ▲공유 모빌리티(쏘카, 트루카, 따릉이 등) 이용 시 10% 적립, ▲대중교통(버스, 지하철) 이용 시 10% 적립, ▲일반교통(고속버스) 이용 시 10% 적립, ▲커피전문점(스타벅스, 폴바셋, 이디야) 10% 적립, ▲생활서비스(국내 전가맹점) 0.2% 적립 등의 혜택을 제공한다.



이달의 N행시

이달의 테마 키워드로 나만의 N행시를 만들어보세요.
우수작으로 뽑히신 5분께는 스타벅스 아메리카노를 드립니다.

[12월의 단어] 사랑의 표현

위의 주어진 5개 글자를 모두 사용해서 멋진 문장을 만들어보세요.
재치 있는 언어유희는 모두 허용됩니다.

N행시 예시 *아래 N행시는 예시로 작성한 것입니다.

<p>사 사랑에 빠진 우리의 랑 량대부 의 의지를 담아 더욱</p>	<p>표 표현해 줘 현 현실을 바꿀 만한 것이 사랑의 힘</p>
--	---

N행시 이벤트 참여하기

N행시를 지으셨다면 QR코드나 엽서를 통해 이벤트에 응모해주세요.

참여 기간 2023년 12월 1일 ~ 31일(엽서는 30일까지 도착)
참여 방법 오른쪽 QR코드로 로그인해 전송,
 혹은 제일 뒷장에 있는 엽서에 적어서 발송
당첨자 발표 2024년 1월 15일 이내

<h3>N행시 이벤트 당첨자 발표!</h3>	<p>착 실하게 실다 보면 착 하다는 말을 듣고 경 직하게 실다 보면 리(이) 뻥다는 말을 듣고 하 늘에서도 칭찬하여 는(은) 해로운 삶을 살지요</p> <p style="text-align: right;">- 최○환 -</p>	<p>착 하고 착 한 정 이 많은 우리 아내 리(이) 마을 저 마을에서 착하다고 하 도 많은 소리를 듣다 보니 는(은) 은하게 들려오는 바람 소리도 착하게 들리네</p> <p style="text-align: right;">- 이○철 -</p>
<p>착 하게 살아라 착 하면 사람들한테 정 을 받게 될 것이야 리(이) 제부터라도 하 면 된다는 는(은) 사님의 말씀에 눈물이 핑 돈다</p> <p style="text-align: right;">- 이○영 -</p>	<p>착 각했다. 난 내가 잘하고 있다고 생각했는데. 착 하게 산다는게 남에게는 쉽게 보였나 보다 정 리를 해야겠다 리 본매듭 묶는 것보다 푸는 게 더 쉬운 것처럼 하 루하루 나를 위해 살자 는 누난나~ 하루를 기쁘게 나를 위해 살자</p> <p style="text-align: right;">- 이○정 -</p>	<p>착 줍기에 내린 건강한 채소즙을 착 하고 성실한 남편에게 건네준다. 정 확하게 원숙 후 리 드미컬한 움직임으로 빈 잔을 내려놓는다. 하 안색 서츠를 입은 반듯한 그의 모습에 오늘도 나 는 반하고 만다</p> <p style="text-align: right;">- 이○아 -</p>



이달의 인증샷

<with IBK> 12월호에 소개된 맛집과 여행지를 직접 방문해 인증해주세요.
추첨을 통해 선정된 5분께는 스타벅스 아메리카노를 드려요!

[12월호에 소개된 곳]

38p IBK맛집노트 전국편	44p 발길 닿는 길 고창 선운사	56p IBK산 월악산	64p IBK버킷리스트 서킷 체험
-----------------------	--------------------------	--------------------	--------------------------

 인증샷 

인증샷 이벤트 참여하기

인증샷을 찍었다면
아래 QR코드를 통해
이벤트에 응모해주세요.

참여 기간 : 2023년 12월 1일 ~ 31일
참여 방법 : 아래 QR코드로 사진 전송
당첨자 발표 : 2024년 1월 15일 이내

with IBK # IBK맛집노트
발길 닿는 길 # IBK산 # IBK버킷리스트



뒷면에
사랑을 표현하는 방식이
숨어 있습니다.

우리는 당연한 것들을
때때로 잊고 살아가죠.

꽃은 피어야 하고,
바람은 불어야 하고
비는 내려야 하는 것처럼

**사랑도 표현해야
알 수 있지 않을까요.**

마음을 전하는 것도
어쩌면 당연한 일.

**클릭! 사랑을 말하는 순간,
삶이 더욱 행복하게 물들어가는
장면이 아닐까요.**

올해가 가기 전에 한 번쯤 해볼 것 사랑을 표현하는 방법 7

건강한 관계 맺기의 시작은 솔직하고 열린 의사소통으로부터다. 그러나 아무리 솔직해도 서로가 표현하는 방식이 다르다면? 말과 행동으로 드러냈지만 서로의 표현법이 달라 소통하는 것 같지 않다면? 사랑받는다는 느낌을 들게 만드는, 효과적으로 사랑을 표현하는 일곱 가지 방법.

2

말로 표현하기

상대에게 사랑한다고 말하거나 매력적이라고 말해보자. 다른 사람의 마음을 읽는 재주를 가진 사람은 없다. 상대가 사랑스러울 때는 말로 충분히 표현하도록 한다. 상대의 가치를 발견했을 때 말로 표현하면 그 가치는 절대 빛바래지 않는다. 말로 하기에 쑥스럽다면 글로 감정을 표현할 수 있다. 때문 카드나 편지, 메모로 전하는 진심이 무엇보다 강력할 테다. 우리 말로 하기 어렵다면 다국어로 '사랑해' 표현을 모아 전달한다면 그 신박함에 감동이 배가될 지 모른다.



1

상대의 욕구 이해하기

선물 등을 통해 사랑을 표현하는 사람인 있는 반면, 어떤 이는 스킨십을 통해 사랑받는 느낌을 확인한다. 꼭 안아주는 스킨십으로 애정을 확인하는 사람이라면 상대방 역시 표현 방식을 원할 것이라 생각한다. 내가 사랑을 표현하는 방식과 상대가 사랑받고 있음을 느끼는 방식이 꼭 일치하는 것은 아니다. 상대가 사랑받는다고 느끼는 애정 표현을 안다면 상대가 좋아하는 방식으로 사랑을 표현할 수 있다. 따라서 친밀한 관계에서 여러 방식을 시도하면서 서로가 만족하고 가장 반응이 좋은 표현, 언어에 대해 아는 것이 중요하다. 몇 가지 연구에 따르면 사랑의 언어, 즉 상대에게 공감하고 사랑을 표현하고 사랑받는다고 느끼는 방식은 다음으로 정리할 수 있다.

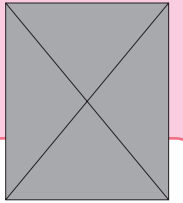
- **확실한 애정의 말** | "사랑해" 확실한 말. 칭찬, 긍정적인 감정을 말하기.
- **오붓한 둘만의 시간** | 상대에게 전적으로 집중하기
- **선물 주고받기** | 꽃, 보석, 도구 등이 있지만, 중요한 건 선물하는 행위 그 자체
- **봉사, 배려의 행동** | 상대방을 생각하고 있다는 사실을 증명하는 방식
- **스킨십** | 손잡기 등 육체적인 애정 표현



3

스킨십 하기

말과는 다른 중요한 언어가 바로 신체적 접촉이다. 상대와 다정한 스킨십을 통해 사랑을 표현할 수 있다. 머리카락을 쓰다듬고 손을 잡고 어깨에 손을 올리는 등을 통해 친밀감이 형성되고 신체적으로 가까워지고 싶다는 마음을 상대에게 전할 수 있다. 유달리 스킨십을 좋아하는 경우가 있는데, 어떤 스킨십을 좋아하는지, 어떻게 스킨십을 해야 할지, 공공장소에서 스킨십하는 것이 적절할지 등에 대해 상대와 이야기를 나누는 과정 또한 중요하다.



4

둘만의 시간 보내기

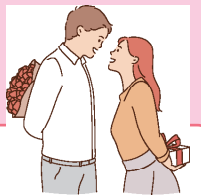
'바쁘다 바빠 현대사회' 속 우리는 일, 육아, 부모님, 반려동물, 친구들 때문에 바쁠 수 있다. 둘만의 시간을 확보해야 할 필요가 있다. 부부라면 아이를 맡기는 등 둘만의 시간을 마련하기 위해 노력해보자. 그 시간에 상대에게 집중하면서 두 사람을 위한 의미 있는 일을 주제로 대화를 나눈다. 해야 할 일, 아이들 이야기, 돈 같은 주제는 피하는 것이 관건이다. 꼭 로맨틱할 필요는 없다. 데이트하는 동안 두 사람이 함께하는 활동으로 시간을 보낸다.



5

감사 표하기

상대가 나를 위해 해준 일을 인정해주고 알아봐주자. 분리배출이나 청소, 설거지 등 집안일을 먼저 하거나, 아이들을 데려다주고, 반려동물을 돌보는 중요한 일을 상대가 했다면 충분히 감사함을 표한다. 이 밖에 다정함, 배려심, 관대함 등 상대의 성품에 감사를 표하는 습관을 들이자. 말로 전하거나 메모를 남겨 감사함을 전할 수 있다. 꽃다발, 작은 선물, 근사한 식사 등 표현할 수 있는 방식은 여러 가지다.



사 랑 표 현

7 가 지

6

친절하게 굴기

친절함은 관계의 안정감, 만족도를 유지하는 척도로 가능하다. 친절함을 통해 이 관계에서 사랑을 표현하는 데 정성을 쏟고 있음을 상대에게 전달할 수 있다. 친절함을 타고난 성격이라고 생각하는 사람보다는 연습을 통해 단련해야 하는 근육이라고 생각하는 사람이 상대와 훨씬 좋은 관계를 유지할 수 있다. 상대가 원하는 것을 표현할 때는 그에게 집중하고 공감하는 것이 중요하다. 자신이 상대에게 언제 불친절해지는지를 파악해 관계를 개선해나가는 것, 싸우더라도 친절함을 유지하는 것을 통해 성숙한 관계로 이어진다.



7

좋은 일, 기쁨을 나누기

상대에게 좋은 일이 생기면 전심으로 축하해줄 것. 상대방이 어렵고 힘든 일을 겪고 있다면 곁에 있어줘야 한다. 좋은 일이 있을 때 역시 곁에 있으며 기쁨을 나누는 경험이 관계를 단단히 만든다. 좋은 일을 공유한 사람들은 장기적으로 안정적인 관계를 갖는다고 한다. 상대에게 지지를 보내고 기쁨을 나눈다. 상대가 자신의 기쁜 일을 전할 때는 전적으로 상대에게 집중하며, 기쁨을 감추지 않는다. 성심성의껏 상대의 이야기를 들으며 질문을 통해 대화를 이어갈 수 있다.



참고

개리 채프먼, <5가지 사랑의 언어: 오래 가는 사랑의 비결>

'다양한 사랑의 유형... 사랑의 언어 5가지', 하이닥뉴스, 2021.09.01.

