

# WIN CLASS



IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine

2017 AUTUMN

VOL.7

SPECIAL THEME

## 8.2대책 이후의 부동산시장 향방은?

FINANCE CLASS

해외투자를 통한 재테크

PREMIUM CLASS

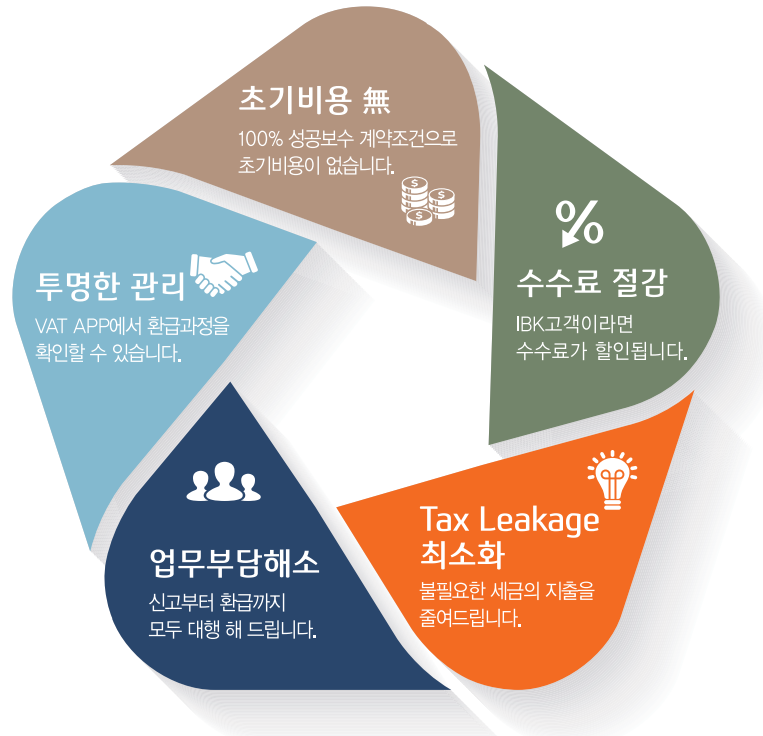
IBK기업은행 목동 WM센터



WIN CLASS

# 출장경비에 대한 해외 부가가치세 환급 서비스

## Tax Recovery Service : Business Expense



· 출장경비에 대한 해외 부가가치세 환급 서비스는 일본, 영국, EU 일부 국가 등 21개국에서 IBK기업은행 Master카드로 이용한 출장 경비에 대하여 부가가치세 환급절차를 대행해드리는 서비스입니다.

대상국가	일본, 영국, 캐나다 및 독일, 프랑스 등 EU 일부 국가 (총 21개국)
환급범위	숙박비, 식대, 교통비, 렌트비, 주유비 등
대상고객	IBK기업은행 Master 카드 보유 기업회원
제공혜택	IBK기업은행 고객에게만 드리는 수수료 할인

※ 상세조건은 전화로 문의 부탁드립니다.

### · 상담 및 신청방법

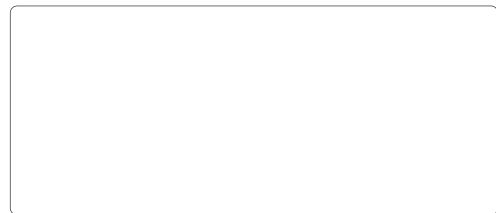
**VAT IT 브이에이티잇 코리아** (해외간접세 환급전문기업) ☎ 02)6238-8287  
 ※ Korea@vatit.com

※ 신청 시, IBK기업은행 고객임을 알려주세요

참! 좋은 은행 **IBK기업은행** VAT IT | 준법감시인 심의필 제 2017-2573호(2017.07.24) CX180 계시기한(2018.07.23)

· 개별 상품에 관한 자세한 문의를 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. · 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처리기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁 조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다.(금융감독원 : 국번없이 ☎1332, IBK기업은행 : ☎080-800-0119) · IBK기업은행은 금품 · 향응을 받지 않습니다. 윤리경영 위반 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다.(☎02-729-7490, e-mail : ibkethics@ibk.co.kr)

- 연체이자율(최저 연 16.5% ~ 최고 연 24%)은 정상이자율 및 연체일수에 따라 차등 적용됩니다.
- 카드 신청 시 상품설명서 및 약관을 반드시 확인하시기 바랍니다.
- 신용카드 납용은 가계경제에 위협이 됩니다.
- 과도한 빚, 고통의 시작입니다.



# WIN CLASS

IBK PRIVATE BANKING Quarterly Magazine

발행일 2017년 9월 1일  
 발행처 IBK기업은행(www.ibk.co.kr) 기획 WM사업부  
 주소 서울특별시 중구 을지로 79 Tel. 02-729-6423, 6419  
 디자인 · 제작 · 인쇄 (주)성우에드컴 02-890-0900  
 <WIN CLASS>는 IBK기업은행의 프리미엄 경제·금융 정보 매거진입니다.

1. 본 자료에 수록된 내용은 당행이 신뢰할만한 자료 및 정보를 바탕으로 작성한 것이나, 당행은 그 정확성이나 완전성을 보장할 수 없습니다.  
 2. 본 자료는 과거의 자료를 기초로 한 투자참고 자료로서 향후 대상지표(주가 등)의 움직임은 과거 패턴과 다를 수 있습니다.  
 3. 금융투자상품은 예금보호법에 따라 보호되지 않으며, 실적배당형 상품이어서 원본의 손실이 발생할 수 있습니다.

<b>SPECIAL SERIES</b>	6	<b>Special Theme ①</b> 8.2대책 이후의 부동산시장 향방은?	<b>PREMIUM CLASS</b>	34	<b>Special Interview ①</b> IBK기업은행 목동 WM센터
	12	<b>Special Theme ②</b> 비트코인, 지금 투자해도 괜찮을까?		40	<b>Special Interview ②</b> 아픈 지구를 살리는 의사 환경관리기술사 김주향
<b>FINANCE CLASS</b>	18	<b>금융시장과 전망</b> 3분기 금융시장 전망		44	<b>The Leader</b> 밀레니얼 세대를 움직이는 힘 '일의 의미' 그리고 '성장'
	22	<b>ISSUE ①</b> 해외투자를 통한 재테크		46	<b>실버로드</b> 변화하고 있는 중년의 삶 액티브시니어 라이프
	26	<b>ISSUE ②</b> 3분기 환율 전망		50	<b>여행의 재발견</b> '비틀즈' 음악을 만나러 영국 리버풀에 갈까?
	29	<b>펀드상품</b> WIN CLASS가 추천하는 펀드상품(2017 vol.7)		56	<b>문화트렌드</b> 명품 브랜드가 미술관으로 간 까닭은?
	30	<b>금융포커스</b> 2017년 유의해야 할 개정세법안		58	<b>Brand New</b> 지속적인 혁신으로 글로벌 무대 주연을 꿰차다 'FANG'(페이스북, 아마존, 넷플릭스, 구글)
				62	<b>Guide to Golf</b> KPGA 이채빈 프로와 함께하는 드라이버 샷
				66	<b>책 읽는 즐거움</b> 책을 들고 찾아온 가을







# SPECIAL SERIES

화제가 되고 있는 경제·금융 관련 사안들을  
통찰력 있는 시선으로 살펴봅니다.



## 8.2대책 이후의 부동산시장 향방은?

2017년 8월 2일 정부가 부동산 관련 정책을 담은 8.2대책을 발표했다. 정부는 투기 방지를 위해 서울 전체를 투기과열지구로 지정했으며 강남 외 7개 지역에 대해서는 투기지역으로 중복 지정했다. 8.2대책과 그로 인해 변화할 부동산시장을 전망해 보자.

글: 최영준 IBK기업은행 WM사업부 평생설계팀 과장

“집을 거주공간이 아닌 투기수단 전략...용납하지 않겠다”  
김현미 국토교통부 장관

“새 정부는 부동산 가격 문제에 대해선 물러서지 않을 것”  
김수현 청와대 사회수석

“8.2대책 제외지역 과열 시 즉각 조치하겠다”  
김태년 더불어민주당 정책위의장

### 8.2대책 추진배경 및 목적

“시장 분위기가 을씨년스럽다”라는 표현이 부족하지 않다. 새 정부는 앞서 6.19대책을 발표하면서, 부동산 과열이 지속될 경우 투기과열지구 지정 등 추가 조치를 취할 수 있다고 예고한 바 있다. 6.19대책 이후에도 서울을 중심으로 아파트 가격이 가파르게 상승하는 등 주택 시장의 과열이 심화·확산되자 지난 8월 2일 서울 전 지역을 투기과열지구로 지정하고 한발 더 나아가 강남 외(노원, 성동, 용산, 강서, 마포, 양천, 영등포) 7개구를 투기지역으로 중복 지정하였다.

이전부터 시장 움직임을 모니터링하고 있었다는 듯이 일반적인 예측을 뛰어넘어 광범위한 지역을 대상으로 집값 잡기에 본격적으로 팔을 걷고 나선 것이다. 그 동안 정부는 대내외 경제개선을 위해 저금리, 주택담보대출(LTV, DTI), 청약제도(1순위 자격요건) 등 규제 완화정책을 펼쳤다. 지난 10여 년간의 규제 완화 정책은 수많은 다주택자를 생산해 냈고 이는 부동산 투기수요로 이어졌다고 보는 것이다.

강남에 집 한 채 마련해 보겠다는 희망을 ‘투기수요’라고 하기에 무리라고 할 수 있다. 하지만 대다수 사람들이 그랬듯이 ‘강남의 집 한 채’를 위해 혹은 돈이 된다는 이유로 강남 재건축 시장으로 너도나도 구름처럼 모여들었다. 강남재건축 시장을 선두로 하여 상대적으로 규제가 덜한 조합원 입주권, 분양권 전매 등으로 시중의 유동자금이 계속 유입되었고 이는 곧 급격한 가격 상승<sup>1)</sup>으로 이어졌다. 가격불안이 확산되자 정부는 ‘주택이 투기나 재산의 수단이 되면 안 된다는 원칙 아래 국민의 주거권을 보호하고 투기수요에 의한 주택시장 불안을 잠재우려는 목적으로 금번 정책을 발표하기에 이르렀다.

1) 서울시 주택 가격 상승률(부동산 114 자료제공) : 2016년 7월 ~ 2017년 7월 기간 동안 가격 상승률 10.65%(3.3m<sup>2</sup>당 1840만 → 2036만)

2) 2017년 상반기 상승금액 상위 10위 아파트 중(부동산 114 자료제공)

지역	전용면적	2016.6시세	2017.6시세 (6.19대책 이후)	2017.08시세 (8.2대책 이후)	변동 금액	상승률
서초구 신반포 (한신3차)	132.94m <sup>2</sup>	18.5억	22.5억	23.7억	5.2억	28.1%
강남구 삼성동 (홍실APT)	162.47m <sup>2</sup>	21억	23.8억	25.5억	4.5억	21.4%

### “집값 안정·주거 복지에 우선하는 정책 없다”

김현미 국토교통부 장관은 “투기수요 증가로 인한 주택시장 불안은 사회·경제적 부담으로 작용할 위험이 있다”며 이는 “집이 절실히 필요한 실수요자의 내집 마련을 더욱 어렵게 한다”고 지적했다.

최근 김태년 더불어민주당 정책위의장은 8.2대책에 포함되지 않은 곳에서 부동산 가격 급등이 우려되거나 풍선효과 등으로 과열 조짐이 있다면 즉각 추가 조치(투기과열지구로 추가 지정)를 취하겠다고 밝혔다. 집은 ‘사는 것’이 아니라 ‘사는 곳’임을 강조하는 만큼 투기수요는 어떤 방법을 동원해서라도 철저히 차단하겠다는 의지를 밝힌 것이다. 그래서 8.2대책의 타겟은 재건축·재개발사업과 다주택자에게 집중됐다. 다주택자가 갭투자를 이용해 주택을 구입하는 비율이 늘어나는 것을 잡지 않고서는 투기와 의 전쟁에서 이길 수 없다는 판단에서 고강도 부동산 종합선물세트를 준비한 것이다.

### 8.31대책과 8.2대책의 주요 내용

2005. 8. 31대책 주요 내용	2017. 8. 2대책 주요 내용
종합부동산세 도입 보유세 및 취득등록세 강화 다주택자 양도소득세 중과 실거래가 신고 의무화 수도권 신규주택 및 택지공급 중대형 주택공급 확대	투기과열지구 및 투기지역 지정 다주택자 양도소득세 및 금융규제 강화 재건축·재개발 규제 정비 청약제도 개편 공공택지 확보 및 공공임대주택 공급 확대 오피스텔 공급·관리 개선

11.3대책과 6.19대책은 ‘조정대상지역’ 도입을 통한 신규아파트 청약시장 중심의 대책이었다면 금번 8.2대책은 규제의 대상을 확장하여 다음과 같은 사항에 중점을 두었다.

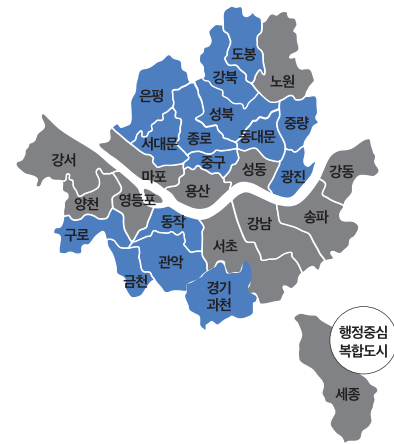
- 1 투기과열지구, 투기지역 지정으로 특정지역에 수요가 과도하게 유입되는 것을 즉각 차단
- 2 투명한 거래질서를 확립을 위해 세제, 금융, 청약, 분양제도 등을 개선
- 3 다주택자의 단기투자 유인을 억제, 실수요 중심의 시장 질서 확립
- 4 재건축 등 정비 사업이 주변 지역 집값 불안을 야기하지 않도록 규제 정비
- 5 공공택지 추가 확보, 신혼부부 희망 타운 등 주택 인허가, 분양, 입주 물량을 충분히 제시



투기지역, 투기과열지구 지정효과 비교

자료: 정부

	조정대상지역	투기과열지구	투기지역
기존	청약 1순위 자격제한 민영주택 해당제한 재건축 조합원당 재건축 주택공급수제한(1주택)	청약 1순위 자격제한 민영주택 해당제한 재건축 조합원당 재건축 주택공급수제한(1주택)	양도세 가산세율 적용 1세대가 분양권을 3개 이상 비사업용 토지 보유 양도세율+10%p 주담대 만기연장 제한 기업자금대출 제한 농어촌주택취득특별배제
8.2 대책 추가 및 강화	·청약 1순위 자격요건 강화 청약통장 가입 후 2년 경과 + 납입횟수 24회 이상 ·가점제 적용 확대 조정대상지역 75%, 투기과열지구 100% ·오피스텔 전매제한 강화 소유권이전등기시까지 거주주 우선분양 적용(20%)	·양도세 가산세율 적용 2주택자 + 10%p 3주택자 이상 + 20%p ·다주택자 장기보유특별공제 적용 배제 ·1세대 1주택 양도세 비과세 요건 강화 2년 이상 거주요건 추가 ·분양권 전매시 양도세율 50%	·주담대 건수 제한 차주당 1건 ▶ 세대당 1건
적용 지역	40곳 서울 전역, 경기(과천·성남·하남·고양·광명·남양주·동탄2), 부산(해운대·연제·동래·진구·남구·수영·기장군), 세종	27곳 서울 전역, 경기 과천, 세종	12곳 서울(강남·서초·송파·강동·용산·성동·노원·마포·양천·영등포·강서), 세종



자료 : 17.08.02 뉴시스

8.2대책 쇼크 직격탄 맞은 재건축 단지

앞서 설명한 바와 같이 금번 8.2대책의 타겟은 재건축·재개발 사업과 다주택자에게 집중됐다. 재건축 시장의 가장 큰 이슈는 '재건축초과이익환수제'의 부활로 이를 피하기 위해 재건축 단지 별로 연내에 '관리처분계획인가신청'을 하는 것이다. 그런데 8.2 대책에서 부담금 부과 유예를 추가연장하지 않겠다는 내용과 함께 재건축 조합원의 지위 양도제한 내용이 포함되면서 호재로 작용했던 사업진척이 부담으로 돌아서고 사업지연이 오히려 위안거리가 됐다.

서울의 재건축 아파트 단지 10만 7,908 가구 중 약 50%가 8월 3일부터 원칙적으로 조합원 지위 양도가 금지된다. 정확하게는 조합원 지위를 팔 수는 있어도 이를 사는 매수자는 아파트 분양권을 받을 수 없고 현금 청산 대상이 되기 때문에 사실상 팔지 못하게 되는 것이다. 과천 5개(1,2,6,7,12) 단지에서는 이미 재건축 조합이 꾸러져 진행 중이고, 나머지 5개(4,5,8,9,10) 단지는 조합 설립추진위를 설립했거나 할 계획인 가운데 8.2대책 발표 이후 조합설립을 미뤄야 한다는 움직임까지 나오고 있다. 다만, 조합설립인가를 받았다고 모두 거래가 금지되는 것은 아니다. 최근 이주가 시작된 강동구 둔촌 주공아파트는 2015년 8월 5일 사업시행인가를 받은 이후 아직 착공에 들어가지 못했다.(예시 참조)

결국 8월 5일부터 법 개정이 완료되는 9월까지의 2년 이상 보유자의 경우 1차례 거래가 가능하고, 법 개정에 따라 3년으로 기준이 강화되면 사업시행인가 후 3년이 되는 2018년 8월 5일 이후부터 착공 때까지 3년 이상 보유자에 한해 예외적 거래는 가능하다. 거래제한이 걸리게 되었을 뿐만 아니라 일반 거래에 있어서도 팔려는 사람과 사려는 사람 모두 일단 지켜보자는 입장으로 선화한 것으로 풀이된다. 시장에서 거래가 끊겨 대상 부동산에 대한 시세가 사라지게 되면 향후 조합원 분양가, 추가 분담금, 일반분양가 산정이 어려워져서 재건축 단지의 사업 진행이 속도가 더욱 지연될 수도 있다.

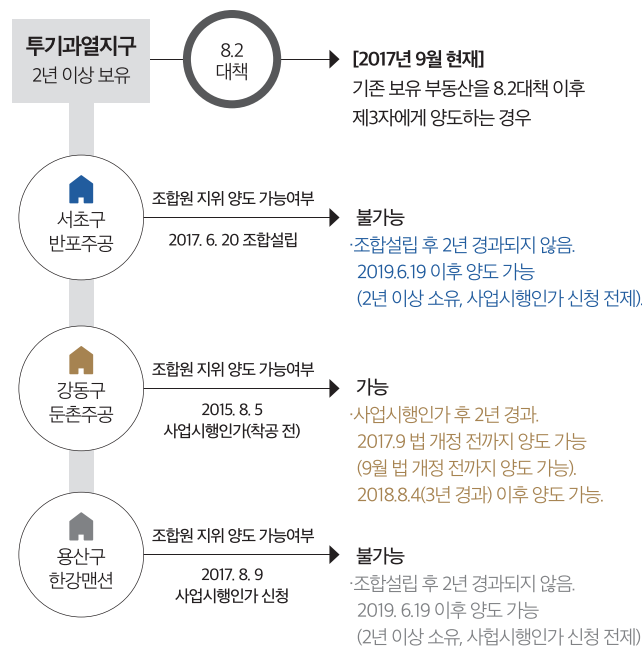
만약 예정대로 사업이 진행되서(연내 관리처분계획인가신청) 재건축 초과이익환수제를 피했다고 하더라도 일반분양이 예전처럼 흥행을 할 수 있을지 장담할 수 없게 됐다. 현재 반포일대 재건축 단지는 공동사업시행방식을 채택하고 있는 곳이 대다수이고 조합과 건설사는 재건축 사업장을 놓고 주판알을 튀기며 數싸움을 시작했다. 부동산 시장이 불투명한 가운데(분양가 상한제 시행 예정) 건설사가 미분양 리스크를 떠안으면서까지 무리하게 시공에 참여할지는 미지수다.

주택시장은 치열한 눈치싸움 시작돼

재건축·재개발사업과 함께 타겟이 된 다주택자들의 경우 정부의 노림수와는 다르게 별다른 반응을 보이지 않고 있는 분위기다. 정부에서 양도세 강화 카드를 내놓으면서 내년 4월 전까지 보유부동산을 파는 것을 권장했지만 다주택자들은 '매도'보다는 '버티기'에 들어갈 것이라는 관측이 우세한 가운데 이번 대책의 효과가 어느 정도나 있을지 의문이 제기되고 있다. 이 때문에 시장 일각에서는 "다주택자를 제재하려면 매매를 해야 부과하는 양도세 말고 보유세를 강화해야 한다"는 지적이 벌써부터 나오고 있다. 심교언(건국대학교 부동산학과) 교수는 "경제학 교과서에서 보면 거래비용은 낮추고 보유 비용을 늘리라고 되어 있다. 우리나라 양도세는 세계적으로 제일 높은 편이지만 보유세

- 3) 투기과열지구 내 재건축 조합원 지위 양도 제한 예외사유 : 조합설립인가 이후 단계의 재건축 예정주택을 양수받는 자는 조합원 지위 취득을 제한(양수자는 현금청산 대상이 됨)
  - ① 조합설립 후 2년 내 사업시행인가 신청이 없고 2년 이상 소유 → 3년 내 3년 이상
  - ② 사업시행인가 후 2년 내 착공하지 못하고, 2년 이상 소유 → 3년 내 3년 이상
- 4) 공동사업시행방식 : 조합이 주체가 되는 기존 방식과 달리 조합과 시공사로 선정된 건설사가 함께 사업을 시행하는 것. 사업기간 단축(3~4개월)이 장점이고 조합과 시공사가 이익과 리스크를 함께 떠안은 조건

조합원 지위 양도 가능 여부 예시



서울의 재건축 아파트 단지 10만 7,908 가구 중 약 50%가 8월 3일부터 조합원 지위 양도가 금지된다. 정확하게는 조합원 지위를 팔 수는 있어도 이를 사는 매수자는 아파트 분양권을 받을 수 없고 현금 청산 대상이 되기 때문에 사실상 팔지 못하게 되는 것이다.

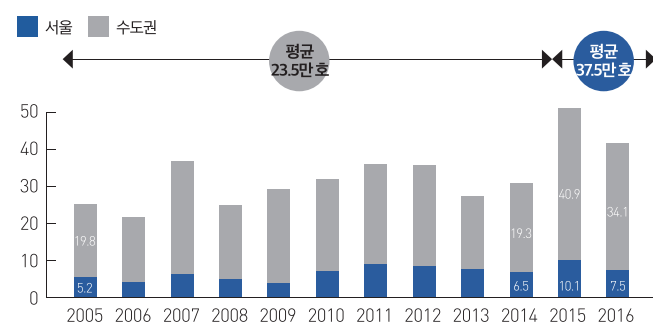


는 세계적으로 낮은 편에 속하기 때문에 보유세 인상을 고려할 수 있다"고 이야기하고 있다.

하지만 보유세 인상은 조세 저항이 심하고 정부가 보유세 인상 카드를 내놓게 되면 더 이상 할 수 있는 게 없다는 시각도 있기 때문에 보유세 인상보다는 한국은행이 계속 만지작거리고 있는 금리 인상 카드가 나올 가능성도 높다. 한국은행은 2016년 6월 1.25%로 금리인하 이후 14개월째 기준금리 동결 중이다.

서울의 경우 재건축, 재개발 등 도시정비에 따라 멸실되는 주택이 공급되는 주택보다 많아지기 때문에 "버티다 보면 집값은 다시 올라 갈 것이다"라는 게 다주택자들 사이의 분위기다. 강도 높은 조치에 따라 투자는 위축될 수 있고 수요억제 정책으로 인해 공급 단절이 일어나게 될 경우 수급불균형에 따른 부작용이 나타날 수 있다. 금변 정책에서 임대주택 등 공급을 늘리겠다는 내

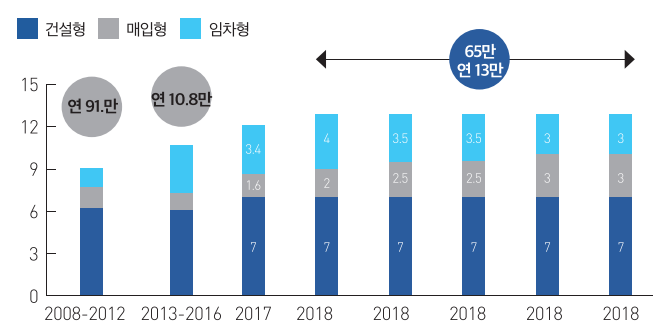
서민 위한 주택공급 확대(수도권 및 서울 인허가 추이)



택지 확보 계획

·공공: 수도권 내 51.9만호 미착공 공공택지 기보유, 그린벨트 해제 등 신규택지 개발  
·민간: 2015.2016년 인허가 실적은 각각 27만호, 24만호 충분한 주택공급 가능

연간 공공임대주택 공급 계획



신혼부부를 위한 분양형 공공주택 추진

·연간 4만호(5년간 총 20만호)공급, 분양형 공공주택을 총 5만호(연평균 1만호)추가 공급  
자료: 정부, 17.08.02 뉴시스

용은 있지만 세부계획은 아직 나오지 않은 상태이다. 무주택자와 주택 소유자간에 갈등 없이 공존하며 다주택자는 사회적 책임을 다하는 '사람 중심의 공정한 주택시장'을 만들어 나간다는 계획 아래 정부에서는 향후 5년간 서민 주거지원정책의 청사진을 제시하는 '주거복지 로드맵'을 9월중 발표할 것이라고 밝혔다.

강화된 지역별 LTV, DTI 규제 비율

정부가 LTV·DTI를 투기과열지구 및 투기지역 내 주택은 가격에 상관없이 40%로 제한하여 주택담보대출을 옥죄고 양도소득세 강화 방안을 내놓음에 따라 시장분위기는 냉랭해졌다. 일례로 강서구(양천, 염창, 등촌, 화곡, 발산 등)에서는 최근 2년 사이 노후주택을 멸실하고 소규모 개발을 통해 다세대(빌라)가 우후죽순 들어섰다. 해당지역에서는 보유 주택 개수를 무조건 늘려야 한다며 이른바 갭투자 컨설팅이 성행했고 '묻지마 투자'를 한 투기세력들은 8.2대책으로 큰 혼란에 빠졌다.

LTV, DTI 규제 비율

구분	투기과열지구 및 투기지역		투기과열지구, 투기지역 외 조정대상지역		정대상지역 외 수도권	
	LTV	DTI	LTV	DTI	LTV	DTI
서민 실수요자(원화)	50%	50%	70%	60%	70%	60%
주담대 미보유(기본)	40%	40%	60%	50%	70%	60%
주담대 1건 이상 보유(강화)	30%	30%	50%	40%	60%	50%

예를 들면 여러 개의 다세대 주택(빌라)을 갭투자로 매입하였는데 해당지역이 투기지역으로 지정되는 바람에 과도하게 대출을 받아서 매입한 주택을 처분해야 하는 상황이 되었다.

하지만 시장에서 잠재매수자가 사라져 버렸고 매입을 위해 받았던 대출은 연장하기가 매우 까다로워진 것이다. 투기지역 내에서 대출 연장을 하려면 2년 안에 기존주택의 처분 특약을 걸거나 투기지역 내 주택담보대출이 두건 이상인 고객은 대출 연장 신청 시 1년 이내 대출을 상환하는 조건이 충족되어야 기존 대출 연장이 가능해졌기 때문이다. 대책 발표 후 주택담보대출 강화는 감독규정 개정이 필요하므로 약간의 시간이 걸릴 것이라고 하였으나 실제로는 유예기간 없이 대출규제가 곧바로 시행됨에 따라 은행 창구 또한 혼란이 가중되었다.



규제와 아울러서 공급 관련 세부계획도 함께 어우러졌을 때 정책이 지속성을 가지고 시장에 영향력을 발휘할 수 있을 것으로 본다.

공급에는 일정시간이 필요한 만큼 수요를 분산시킬 수 있는 대안이 절실하다.

LTV DTI

상업·업무용 부동산 거래량 '역대 최대'

지난해 상업·업무용 부동산의 거래량이 사상 최초로 25만건을 돌파하였고 올해는 1월부터 6월까지의 상업·업무용 부동산 거래량이 24만 6,774건으로 사상 최고치를 기록했다. 이처럼 거래가 크게 늘어난 현상은 장기간 이어진 초저금리에 따른 투자금 유입과 안정적인 월세 수익을 추구하는 임대사업자 증가 현상 등이 복합적으로 작용한 것으로 보인다.

8.2대책으로 상업용·업무용 부동산의 몸값이 더 높아질 것으로 전망되는 가운데 정부는 이미 8.2대책의 후속편을 준비 중이다. 다주택자 보유자에 대한 세무조사와 분양가 상한제 적용을 위한 주택법 시행령 개정을 예고(민간택지 분양가상한제 적용 포함), 금융 당국도 가계부채 종합관리 추가 방안으로서 총체적 상환능력 심사(DSR)제도를 확대 시행해 신규·추가 대출을 강력 규제하는 방안에 대한 검토 중이다.

수요억제 정책으로 이루어진 이번 대책이 효과를 거두려면 무엇보다 공급에 대한 체계적이고 현실성 있는 방안이 제시되어야 한다고 전문가들은 이야기하고 있다. 정부는 부동산 시장 이상 과열 현상을 단기간에 잡기 위해서는 어느 정도의 희생은 감수해야 한다고는 하지만 주택을 여러채 가지고 있다고 해서 모두가 '투기세력'은 아니며, 다주택자들도 적법하게 세금을 내고 전·월세를 공급하면서 시장에 기여하고 있다는 점을 잊어서는 안 될 것이다.

규제와 아울러서 공급 관련 세부계획도 함께 어우러졌을 때 정책이 지속성을 가지고 시장에 영향력을 발휘할 수 있을 것으로 본다. 공급에는 일정시간이 필요한 만큼 수요를 분산시킬 수 있는 대안이 절실하다. 수요규제로 인해 주거용부동산의 거래량은 급격히 감소할 수 있으며 단기적인 가격하락은 불가피할 것을 보인다. 하지만 공급 없는 규제가 장기간 지속된다면 또 에너지가 축적되어 억눌렸던 부동산 수요가 튀어올라 시장가격을 흔들 수 있다. 새 정부에서는 참여정부 부동산정책 2탄이라는 오명을 벗고 과거 정부의 실패사례를 답습하지 않도록 지혜를 모아야 할 시점이다. WIN CLASS



# 비트코인, 지금 투자해도 괜찮을까?

비트코인은 무엇일까? 누군가는 단순한 기술 사기라고 말한다.  
누군가는 미래를 바꿀 혁신적인 화폐라고 한다. 2017년 상반기 터진 랜섬웨어 사태에서  
해커들이 요구한 돈은 달러가 아닌 비트코인이었다. 지난 6월에는 한국 비트코인 거래소가  
세계 거래량 1위를 차지하기도 했다. 큰돈을 벌었다는 사람도 있고,  
정부에서 비트코인 다단계 사기가 늘어나고 있다고 경고하기도 했다.  
한 번쯤 들어는 봤지만 한 번도 본 적 없는 이것, 비트코인은 대체 무엇일까?

글. 이요훈 IT 칼럼니스트



## 암호 화폐 비트코인

2009년 1월, 나카모토 사토시라는 가명을 가진 익명의 인물(크레이그 스티븐 라이트라는 호주인으로 밝혀졌다)이 새로운 돈을 만들겠다고 선언하며 가상 화폐 프로그램을 공개했다. 바로 비트코인이다. 비트코인을 얻는 방법은 간단하다. 컴퓨터를 이용해 주어진 문제의 암호를 풀면, 그 대가로 비트코인이 주어진다. 이것이 바로 비트코인이 암호 화폐라고 불리는 이유다. 하지만 그 과정이 쉽지는 않다. 처음엔 쉬웠지만, 문제를 풀면 풀수록 점점 어려워져서 문제를 푸는 시간이 길어지기 때문에 이제는 비트코인을 애써 얻어 봤자 컴퓨터 사용에 들어간 전기료도 안 된다고 할 정도다.

비트코인으로 통칭되기는 하지만, 이런 형식의 가상 화폐가 비트코인 하나만 있는 것은 아니다. 프로그램인 이상 누구나 가상 화폐를 만들 수 있다. 가상 화폐 거래소에서 거래되는 암호 화폐만 따져도 이더리움, 라이트 코인, 리플 등 수십 가지가 넘는다. 비트코인 자체도 프로그램 개선 방향을 놓고 곧 두 개로 쪼개질 예정이다. 다만 현실 세계의 달러와 같은 역할을 가상 화폐 세계에서 비트코인이 담당하고 있는 것은 확실하다.

여기까지가 비트 코인에 대한 일반적인 정의다. 그런데 꼭 짚고 넘어가야 할 질문이 있다. 내가 만들겠다고 하면 만들 수 있는 것이 정말 돈일까? 그게 진짜 돈이라면, 집도 사고 차도 사고 커피도 살 수 있는 것일까? 누군가는 인터넷 게임 속 아이템이 거래되는 것처럼, 비트코인을 만들기 위해 들어간 자원에 대한 댓가라고 말한다. 단순히 그렇게 이해하기에는, 우리가 가진 돈에 대한 상식과 충돌되는 부분이 너무나 많다.

## 블록체인, 비트코인을 움직이는 기술

인터넷에 기반을 둔 새로운 화폐가 등장할 것이라던 예상은 예전부터 있었다. 오래전 '물을 돈 주고 사 먹는 시대'가 올 거라고 생각하지 못한 것처럼, 20년 전만 해도 싸이월드 도토리 같은 것을 누가 돈 주고 사겠다고 여겼던 것처럼. 우리가 설마 그럴까? 라고 생각하는 가운데 인터넷 기반의 새로운 화폐, 또는 화폐 역할을 하는 것이 태어나 자연스럽게 사용될 것이라는 전망이 있었다. 어차피 인터넷 뱅킹을 하는 것도 신용카드를 쓰는 것도 모두 전산상의 숫자가 오가는 것에 불과하다면, 아예 전산상의 숫자로만 존재하는 화폐가 등장해도 뭐가 다르겠냐고.

그런 믿음이 실제로 구현된 것이 바로 비트코인이다. 이 돈은 다른 돈과는 다르다. 먼저 발행 주체가 따로 없다. 컴퓨터로 문제의 암호를 푸는 사람이면 누구나 비트코인을 발행할 수 있다. 둘째,



코인을 사고파는 것은 개인 대 개인으로 이뤄지며, 모든 거래가 '블록'에 공개적으로 기록된다. 일종의 공개 거래 장부인 셈이다. 이 블록은 그동안 거래에 참여한 사람들이 자동으로 복사해 나눠 가지게 된다. 셋째, 거래는 '블록체인'이란 기술로 검증한다. 새로운 거래가 생겨나면 주기적으로 또 블록을 만들어 예전 블록에 연결하는데, 이를 블록체인이라 부른다. 신규 거래는 이 모든 거래를 담고 있는 블록체인 복사본을 가진 사람들 다수가 승인해야 인정되기 때문에, 강력한 거래 신용 보장 시스템이라 볼 수 있다 (물론 이 작업은 컴퓨터가 처리한다).

조금 복잡해 보이지만, 실제 비트코인을 구입하는 방법은 세가지다. 직접 문제를 푸는 것(금을 캐는 것을 빗대 채굴이라고 부



른다). 블록체인 거래를 승인하면서 수수료를 받는 것. 가상 화폐 거래소에서 진짜 돈을 내고 사는 것. 한국에서 거래되는 비트코인은 대부분 거래소에서 사고 파는 것이지만, 올해 들어 비트코인 가치가 폭등하면서 비트코인 채굴에 뛰어들어 사람들이 많이 늘었다. 이들은 대부분 비트코인보다 대안 가상 화폐인 이더리움을 채굴하고 있다.

### 비트코인을 왜 만들었을까

비트코인을 왜 만들었을까? 알려진 것은 나카모토 사토시가 각국 중앙정부, 특히 달러 중심 화폐 체제가 돈에 대한 신뢰를 떨어뜨리고 있다고 믿었다는 것이다. 그래서 예전 금본위제의 '금' 역할을 대신 할 가상 화폐를 만들었다고 한다. 실제로는 '블록체인' 기술을 실증하기 위해서 만들어진 일종의 실험이었다고 보는 것이 더 맞을 것이다. 기술 실증을 위해서 가상 화폐를 만드는 프로그램을 꺼내 들었는데, 사람들이 '코인'이라는 것에 더 방점을 찍고 이익을 위해 뛰어들고 있다고.

실험으로 시작했지만, 결과는 놀랍다. 2017년 8월 13일 기준으로 1비트코인(1 BTC) 가격이 4,000달러를 넘어서는 일이 벌어졌다. 비트코인은 2,100만 개까지만 만들어 낼 수 있고 현재까지 1,600

만 개가 만들어진 것으로 알려져 있으니, 대략 640억 달러라는 가치를 지니고 있는 셈이다. 지난 4월 일본에서는 비트코인을 통화로 인정했다. 실제로 이 돈으로 물건을 살 수가 있다. 주식 대신 코인을 공개 상장하는 ICO(Initial Coin Offering) 방식으로 투자금을 모집하는 창업 초기 기업들도 속속 등장하는 추세다. 향후 10년 이내에 가장 많은 일자리를 창출할 곳이 블록체인과 인공지능, ICO 관련 일자리라고 주장하는 사람도 있다.

어마어마한 결과에 너무 놀랄 필요는 없다. 역설적으로 현재와 같은 상황은 비트코인이 화폐가 될 수 없다는 것을 보여주고 있으니까. 올해 3월 비트코인은 1,023달러 정도에 거래됐다. 몇 달 사이에 4배 가까이 뛰었다. 이런 것을 정상이라 부를 수 있을까? 아니 이렇게 폭등과 폭락을 거듭하는 돈을, 실제로 사용할 사람이 몇이나 있을까? 위기에 대응하기 위한 안전 자산으로서의 가치가 있다고 말하는 사람도 있다. 실제로 중국에서는 그런 용도로 비트코인을 사는 사람이 많다고 한다. 하지만 제도권으로 편입될지도 미지수고, 무엇보다 중국이 다수의 비트코인을 장악하고 있는 상태에서 미국이 이를 용납할 리가 없다. 가상 화폐 거래소가 해킹 당해서 비트코인이 사라지면 돌려받을 수도 없다. 제도적으로 공인된 화폐가 아니기 때문이다.



워런 버핏의 말처럼 현재 비트코인의 본질은 신기루에 가깝다. 미래에 블록체인 기반 화폐가 사라질 것이라 얘기하는 것은 아니다. 하지만 한계가 정해져 있는 비트코인 총량의 상당수를 소수의 사람들이 장악하고 있고, 앞서 말한대로 가치 변동성이 너무 크다.

### 대박과 신기루 사이에서

비트코인과는 별개로 블록체인 기술은 다양하게 사용될 전망이다. 신뢰를 담보할 수 있는 중개자가 없어도 투명하고 안전한 거래가 가능하다는 사실을 증명했기 때문이다. 블록체인은 자체적인 금융 생태계를 구축, 즉각적이며 자유로운 교환이 가능한 에너지 시장을 비롯해 각종 P2P 기반의 콘텐츠 산업, 부동산 중개, 물류 공급망 관리 등 여러 분야에서 다양한 형태로 활용할 수 있다. 전국은행연합회가 추진하는 '은행권 블록체인 시스템 구축사업'은 이미 시작됐고, 삼성SDS 같은 회사는 물류 및 제조업 회사에 블록체인 플랫폼을 공급하는 사업을 추진 중이다. 다보스 포럼의 '미래 예측 보고서'에서는 앞으로 5년 안에 국가에 내는 세금을 블록체인 플랫폼으로 징수하기 시작할 것이라 얘기하기도 했다.

반면 아무리 가치가 올라갈 가능성이 높아도 비트코인에 대한 투자는 말리고 싶다. 초단타 목적으로 시장에 진입한 사람들이 많

이 눈에 띄는 것도 문제지만, 워런 버핏의 말처럼 현재 비트코인의 본질은 신기루에 가깝다. 미래에 블록체인 기반 화폐가 사라질 것이라 얘기하는 것은 아니다. 하지만 한계가 정해져 있는 비트코인 총량의 상당수를 소수의 사람들이 장악하고 있고, 앞서 말한대로 가치 변동성이 너무 크다. 지금을 보증해주는 국가 같은 존재도 없다. 지불수단으로 사용하기 어렵다. 수수료는 기존 카드사보다 높아지고 있으며, 익명성은 범죄수단으로 악용되고 있다.

비트코인의 장점이라 여겼던 것들이, 따져보니 모두 단점인 셈이다. 그럼에도 불구하고 여전히 투자할 사람은 할 것이며, 소망 실현을 위해 '앞으로 비트코인은 더 비싸게 팔린다'라고 외칠 사람이 많다는 것도 알고 있다. 하지만 기억하자. 신기루가 말하는 것은 '여기에 환상이 있다'가 아니라, '여기에는 아무것도 없다'라는 것을. WIN CLASS





# FINANCE CLASS

재테크 시장의 트렌드를 이해할 수 있도록  
최신 분석 자료를 바탕으로 한 금융·경제 정보를 알아봅니다.



## 3분기 금융시장 전망

새 정부의 경제정책이 점점 더 명확해지고 구체화되고 있다.

요지는 물적자본 투자를 중심으로 양적 성장 결과를 중시하던 과거 성장 패러다임은 더 이상 유효하지 않고 소득 및 일자리 중심의 경제 정책을 쓰겠다는 것이다.

정책이 구체화됨에 따라 논란 역시 더욱 커지고 여러 부문에서의 저항 역시 거세다.

또한 금융시장 참여자들은 정부 정책의 변화가 발을 담그고 있는 시장에 어떤 영향을 미칠지도 생각해 봐야 한다. 새 정부의 정책은 투자자들에게 이득이 될까?

글. 박옥희 IBK투자증권 리서치센터 투자전략팀 과장



### 노동시장, 생산성 그리고 주식시장의 함수관계

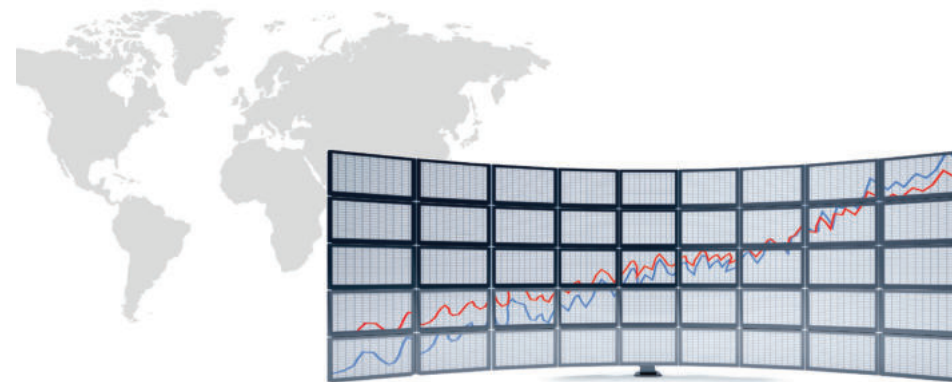
우리는 이번 정부의 정책 전환에 대해 긍정적인 입장이다. 소득 주도 정책 기조로의 전환은 당장 성장률을 높이지는 못하겠지만 기존 성장 패러다임이 한계에 부딪힌 상황에서 불가피한 선택일 뿐만 아니라 우리 경제의 취약점을 정확하게 파악하고 보완을 시도하는 정책이라는 점에서 기대를 걸고 있다. 그리고 '노동 부문에 친화적인 이번 정부의 경제정책은 일견 자본시장에는 부정적일 수 있지 않을까?'라고 우려하는 시각도 있지만 기본적으로 우리는 (단기적인 부침은 있을 수 있지만) 경제 펀더멘털에 긍정적이라면 주식시장에도 긍정적인 영향이 더 많을 것으로 판단하고 있다. 그 핵심은 생산성이다.

우리나라 노동시장의 특징 또는 문제는 여러 가지가 있겠지만 우리가 주목하는 것은 비정규직과 관련한 부분이다. 우리나라는 네덜란드나 북유럽 국가들처럼 복지 수준이 매우 높은 나라들과 달리 한시적 근로자의 비율이 매우 높고 시간제 근로자의 비율이 상대적으로 낮다. 차이는 생계와 관련된 부분이다. 복지망이 잘 갖춰져 있는 국가들의 경우 자발적인 비정규직 근로자의 비중이 높은 반면 우리나라는 생계를 위해 시간제보다는 전일제 근무를 선호할 수밖에 없다는 점이다. 그만큼 정규직 노동을 대신하는 비정규직 노동의 희생이 크다는 것을 의미하고 비정규직 비중이 높음에도 우리나라 노동시간이 가장 긴 나라인 이유 중 하나다. 이 부분이 경제적으로 부정적일 수밖에 없는 이유는 생산성 때문이다. OECD 국가들의 노동시간과 생산성을 비교해 보면 매우 뚜렷한 부(-)의 상관관계를 보여준다. 노동시간이 길수록 생산성이 낮다는 것이다. 업무 집중도와 창의성 그리고 건강 등과 관련

한 문제라고 해석될 수 있다. 그리고 한시적 근로자 비율과 노동 생산성 역시 부(-)의 상관관계를 보인다. 당연한 결과겠지만 연속성이 보장되지 못한 기간제 근로 아래서는 업무 노하우 축적이 제한적일 수밖에 없기 때문일 것이다. 그 동안 우리나라의 낮은 생산성 문제는 지속적으로 제기돼 온 문제이고 최근 발표된 우리나라 잠재성장률 하락의 주요 요인인데 우리는 그 원인을 노동시장에서 찾고 있다. 새 정부의 정책은 이 부분의 문제를 시정해 보겠다는 의도이기 때문에 나중에 어떤 결과로 귀결되지는 모르지만 우리 경제의 취약점을 정확하게 파악하고 보완하는 정책이라고 보는 것이다.

소득주도성장을 견인하기 위한 노동시장 개혁정책은 단기적인 마찰을 피하기 어렵겠지만 큰 흐름에서 보면 주식시장에도 긍정적인 영향을 미칠 수 있다고 판단한다. 주식시장 전체의 재평가(Re-Rating) 요인이 될 수 있다고 보기 때문인데 이 역시 핵심은 생산성이다. 최근 많이 희석됐다고는 하지만 우리 주식시장은 이른바 '코리아 디스카운트'라는 명을 안고 있다. 이 원인에 대해서는 지정학적 위험이나 불투명한 기업 지배 구조 등 여러 가지가 제시되는데 우리는 경제적인 측면에서 낮은 생산성도 중요한 원인이라고 본다. 실제로 OECD 국가들의 생산성과 Valuation을 보면, 뒤늦게 편입된 몇몇 동유럽 국가들이 노이즈를 일으키지만 대체로 정(+)의 상관관계를 보인다. 독일이나 네덜란드 등 생산성이 높은 국가들이 글로벌 금융시장에서 상대적으로 안정적이고 높은 Valuation을 오랫동안 받아왔다. 어쩌면 이는 당연한 이야기일 수 있다. 생산성은 곧 기업의 수익성과 직결되기 때문이다.

소득주도성장을 견인하기 위한 노동시장 개혁정책은 단기적인 마찰을 피하기 어렵겠지만 큰 흐름에서 보면 주식시장에도 긍정적인 영향을 미칠 수 있다고 판단한다.





**연준보다는 ECB**

국내 금리뿐 아니라 글로벌 금리가 박스권에서 쉬어가는 중이다. 통화정책 긴축을 선도했던 미국의 금리는 경기 개선 속도가 서서히 느려지고 있다는 인식과 통화정책에 대한 불확실성 제거가 혼재되면서 박스권을 탈피하지 못하고 있다. 그나마 유럽의 경우 긍정적인 지표와 6월 말 드라기 유럽중앙은행(ECB) 총재의 발언을 기반으로 한 차례 레벨 업 했지만, 이후 낮은 글로벌 물가 상승률을 반영하며 주춤하고 있다.

올해 들어 금리를 움직였던 가장 큰 동력은 글로벌 통화정책 긴축이었고, 그 중심에는 연준이 자리하고 있었다. 미국 지표 역시 트럼프 기대를 업고 빠르게 개선됐지만, 1분기를 정점으로 주요 지표의 개선세가 느려지거나 때로는 뚜렷한 방향성을 보여주지 못하면서 미국이 가지는 금리 상승 동력은 많이 약화됐다. 글로벌 금리를 상승시킬 수 있는 동력은 미국이 아니라 점차 유럽으로 옮겨가고 있다. 미국의 연내 기준금리 인상과 자산 축소 개시에 대한 기대가 남아있긴 하나, 미국 측 통화정책 정상화 우려는 경기 모멘텀 둔화와 맞물려 희석되고 있다. 상대적으로 유럽은 잭슨홀 회의를 계기로 긴축 가능성을 모색할 수 있는 데다가, 지표 역시 안정적이기 때문에 8월 말 이후 금리를 움직일 주요국은 유럽이 될 것이다. 구체적으로는 8월말 잭슨홀 컨퍼런스와 9월 ECB가 기점이다. 8월 세계개편안과 북미 리스크 대두로 국내 금융시장에서 외국인 자금 이탈 우려로 인한 금리 상승이

급하게 나타나기도 했지만, 9월 이후 금리 상승 속도는 완만해질 것으로 예상된다. 연준의 통화정책 정상화가 이루어지는 과정에서, 미국 경기의 회복 속도는 지속적으로 늦춰져 왔다. 보통 긴축을 시행하는 과정에서의 부담감이 확대되면서 경기 국면이 다소 꺾인다는 일반적인 경우를 감안한다면, ECB 역시 지금보다 통화정책 정상화를 늦출 만한 이유는 없다. 유로존 국가별 경기 회복의 온도차는 분명히 존재하지만, 유로존 전체를 대표하는 지표인 GDP, 실업률, 물가 등은 꾸준히 긍정적이다.

현재 ECB는 올해 연말까지 매월 600억 유로의 국채를 매입하는 프로그램을 진행 중인데, 우리는 잭슨홀 컨퍼런스와 9월 초 회의를 통해 ECB가 긴축 기조를 시사하고 내년 초부터 테이퍼링을 시작할 가능성이 충분하다고 보고 있다. 따라서 연준의 긴축에 대한 입장이 확고하고 경제지표가 보합에만 머물러준다면, 향후 시장 금리는 유럽 측 경기와 정책 재료를 반영하여 상승할 요인이 더 우세할 것이다. 또한 과거 연준 의장보다 드라기 총재의 발언이 시장친화적이었다는 점도 펀더멘털과 시장의 기대를 반영해 긴축을 시행하는 과정이 보다 유연할 것이라는 가능성을 강화시켜 준다. 글로벌 금리의 방향을 가늠하는 중앙은행은 이제 ECB가 되겠으나, 그로 인해 야기되는 금리 변동성은 상대적으로 줄어들 것으로 예상된다. 연내 남은 시기 금리 흐름은 탠트럼보다는 완만하고 꾸준한 박스권 내 상승이 될 공산이 높다.

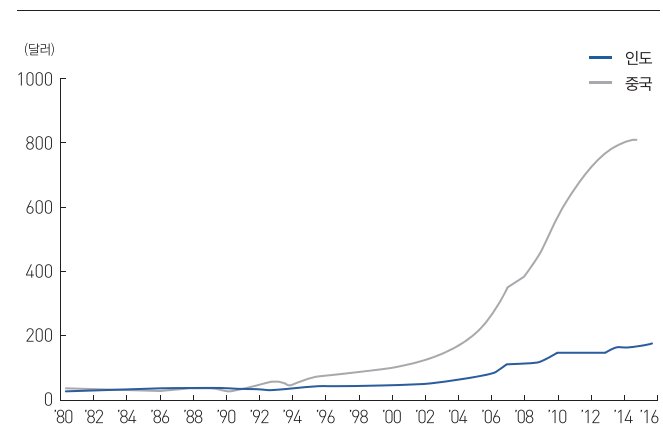
인도의 경제성장률은 지난 2015년 이미 중국을 넘어섰다. 인도는 2015년 7.9% 성장했고 중국의 경제성장률은 6%대로 떨어졌다. 인도가 주목되는 것은 중국을 앞설 성장 여력을 갖고 있다는 점 때문이다.



**중국을 대체할 성장국, 인도에 주목하자**

현재 글로벌 경제는 선진국을 중심으로 개선됐다. 문제는 이미 저성장에 접어든 선진국에 기댄 글로벌 경기 확장국면이 언제까지 지속될 것인가이다. 때문에 과거 중국의 고도 성장기에 글로벌 경제가 수혜를 누렸던 것처럼 다음으로 글로벌 성장을 이끌어 갈 곳이 어디인가에 대한 고민은 계속되고 있다. 이 같은 측면에서 중장기적으로 주목해야 할 국가가 인도라는 판단이다. 인도의 경제성장률은 지난 2015년 이미 중국을 넘어섰다. 인도는 2015년 7.9% 성장했고 중국의 경제성장률은 6%대로 떨어졌다. 인도가 주목받는 것은 중국을 앞설 성장 여력을 갖고 있다는 점 때문이다. 인도 경제는 향후 연간 7%대 성장을 기록하면서 중국보다 성장률이 높을 것으로 예상되고 있다. 아직까지 인도의 1인당 GDP는 1,744달러로 8,000달러 수준인 중국보다 크게 뒤쳐져 있다. 그러나 중국도 불과 10여년 전만 해도 인도의 현재 1인당 GDP와 비슷한 수준이었다는 점은 인도에 대한 기대를 높인다.

인도와 중국의 1인당 GDP



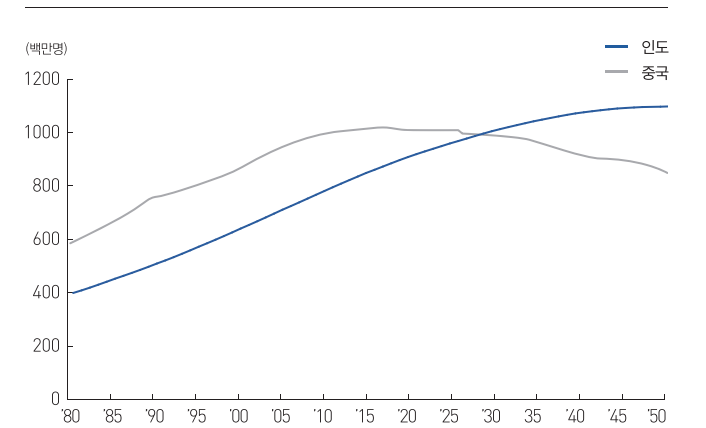
자료: IBK투자증권

경제성장률이 낮아질 것으로 예상되는 중국과 달리 인도의 고성장이 뒷받침될 것으로 전망하는 이유는 먼저 인도의 생산가능인구가 계속 증가하고 있다는 점 때문이다. 중국은 생산가능인구가 2016년부터 감소하기 시작한 것으로 추정된다. 그러나 인도는 생산가능인구가 계속 늘어나고 있는 가운데 2029년부터는 인도의 생산가능인구가 중국보다 많아질 것으로 기대되고 있다.

인도의 고성장이 이어질 것으로 기대되는 또 다른 이유는 인도의 'Make in India' 정책 때문이다. 인도의 모디 총리는 제조업을 육성해 고성장을 추구하는 'Make in India' 정책을 지난 2014년 9월부터 시행하고 있다. 풍부한 생산가능인구를 활용해 경제에

서 제조업 비중을 확대함으로써 중국을 대체할 새로운 세계의 공장으로 발전하겠다는 계획이다. 인도는 현재 저임금과 풍부한 영어사용 인력으로 외국기업들 입장에서도 매력적인 투자지역이다. 인도 정부는 외국인직접투자를 유치하기 위해 규제를 완화하는 등 적극적으로 정책을 시행하고 있다.

인도와 중국의 생산가능인구 변화 및 전망



자료: OECD, IBK투자증권

과거 인도 경제의 리스크로 지적되던 쌍둥이 적자(재정수지 적자, 경상수지 적자) 문제가 개선되고 있음도 긍정적이다. 인도는 GDP 대비 재정 및 경상수지 적자 규모가 최근 몇 년 동안 계속 줄어들고 있다. 재정수지 적자는 정부의 보조금 지급액 축소, 세금 확보 등으로 개선되고 있다. 경상수지 적자에는 국제유가의 안정, 금 수입 규제 등이 긍정적인 영향을 미치고 있다. 국제유가가 셰일가스 공급 등으로 향후 배럴당 50달러 전후에서 계속 유지될 것으로 예상되고, 제조업 육성을 통해 수출이 증가할 것으로 전망돼 향후 인도의 경상수지가 흑자로 전환할 수도 있어 보인다.

인도는 세계경제포럼(WEF)의 2016~2017년 국가경쟁력 순위에서도 138개 국가 중 39위를 차지하면서 작년의 55위에서 크게 높아졌다. 공공기관 개혁과 외국인 투자 개방, 금융시스템 투명성 향상 부문에 있어 개선됐다.

여전히 정보통신 분야가 포함된 기술 준비상태가 110위, 인프라는 68위, 노동시장 효율성 84위, 보건 및 초등교육 85위, 고등교육 및 직업훈련 81위 등 미흡한 부분은 많지만 중장기적인 투자처로 주목해야 할 국가라는 판단이다. WIN CLASS



## 해외투자를 통한 재테크

자산 관리 방법은 다양하다. 각기 다른 개성만큼 각자의 방법으로 재테크를 한다.

따라서 투자에 정답은 없다. 하지만 좋은 투자처는 언제나 존재한다.

비과세 혜택을 10년 동안 누릴 수 있는 제도가 도입된 현 시점에서 해외투자는 분명 좋은 투자 방법이다.

글. 김형준 IBK기업은행 WM사업부 자산솔루션팀 과장

### 해외투자의 당위성

어느덧 한 해의 반이 지나갔다. 올 상반기 주식시장은 과거 5년과 다르게 많은 변화가 있었다. 그 이유는 바로 박스피(박스권에 갇혀 위로 아래로 진전 없던 KOSPI의 별명)를 탈피했을 뿐만 아니라 연초 이후 약 18% 상승하여 역사상 최고점을 기록하여 어느덧 2,400pt를 바라보고 있기 때문이다. 18%라는 수익률은 인도를 제외한 주요국가들 중 가장 높은 수치이며 이것만 본다면 대한민국을 제쳐두고 왜 해외투자를 해야 한다고 말할 수 있는 지 의문스러운 것이다.

그 첫 번째 이유는 외부적 요인에 따른 증시 상승이다. 국내 주식시장의 상승은 물론 국내 기업들의 이익 성장지 상황, 수출기업들의 실적 향상 등의 영향도 있었다. 하지만 '미국, 유로존 및 일본의 양적완화 실행에 따른 유동성 공급이 없었다면?'이라는 의문을 지우기 어렵다. 이러한 통화정책들은 출구전략을 실행하거나 혹은 실행이 예상되기에 대한민국 증시에 투자된 외국인 자금이 빠져 나갈 수 있다는 점을 고려해야 한다.

두 번째 이유는 신규 투자처로서의 한국을 고려하기에는 주식이 이미 많이 상승했다. '주식은 무릎에서 사서 어깨에서 팔아라'는 말을 한 번쯤 들어 보았을 것이다. 이 말을 대한민국 주식시장에 대입해 보면 주가는 이미 기존 고점을 넘어 새로운 고점을 향해 나아가고 있다. 어디가 끝인지는 모르지만 현재 시점에 투자하여 높은 수익을 기대하는 것과 추가적인 상승에 대한 기회비용

을 포기하고 다른 투자처를 찾는 것, 투자성향에 따라 다르지만 후자의 방법이 옳을 것이다. 가장 큰 이유는 단순히 현 시점의 KOSPI가 2,390pt에서 연 초와 마찬가지로 18% 상승을 기대하려면 KOSPI는 2,800pt에 다다르게 되는데 이는 어려운 것이라고 전망되기 때문이다.

이러한 국내 주식시장 상황을 고려했을 때 현실적인 투자 방법은 해외투자라고 생각한다. 시장의 피할 수 없는 위험(체계적 위험)이 발생했을 때(금융위기)를 제외하고는 각 나라의 주식 시장은 다른 모습을 보여 왔기 때문에 몇 가지 투자 원칙을 지키며 해외투자를 한다면 수익이 발생할 것이다.

### 해외투자의 원칙

첫 번째 원칙은 투자 기간에 따라 투자해야 하는 국가를 선택하는 것이다. 단기적인 시각에서는 금융시장에 산재한 굴곡진 이슈에 따른 국가를 선택하고 중·장기적인 시각에서는 국가들의 경제 성장 가능성과 경기 회복 정도에 따라 국가를 선택해야 한다. 먼저 단기적인 시각에서 국가를 선택할 경우 시장의 이슈를 쫓아야 한다. 금융위기 이후 주식시장은 한 국가의 주식이 꾸준히 상승하기 보다는 시장 환경을 변화시키는 요인에 따라 차별적인 모습을 보여 왔다. 예를 들어, 2013년도 유럽은 미국의 출구전략에도 어느 정도 안정적인 모습을 보였으며, 2015년도 중국은 후강통이 진행 될 것이란 기대감에 증시가 상승하였고, 2016년도에는 미국의 금리인상 자체가 미국 경기 회복이 순조롭게 이루어



지고 있다는 반증으로 여겨져 현재까지 미국 증시는 연일 신고가를 갱신하고 있다.

중·장기적으로 투자할 경우에는 먼저 현재는 소외되어 주목받지 못하는 국가들을 찾아보고 그 국가들의 정책, 인구구조 등을 보고 적립식으로 투자하는 것이 유용하다. 국가 경제의 성장은 단기간에 이루어지지 않고 무역구조, 내수경기, 인프라 건설 등 국가의 정책과 투자가 있어야만 가능하며 실질적인 경제 성장률로 이어 지는데는 시간이 필요하다. 또한 이 과정에서 주변 환경에 따라 변동성 있게 움직일 가능성이 높아 적립식 투자방법을 통해 꾸준히 자금을 불입 후 증시가 상승했을 때 수익을 실현하는 방식으로 접근한다면 양호한 투자 결과를 볼 수 있을 것이다. 하지만 단기적으로 접근할 경우 시장의 고점에 투자할 가능성이 있으며 중·장기적으로 접근할 경우 투자한 국가의 주식 시장이 상승하는데 시간이 오래 걸릴 수 있다는 단점은 인지할 필요가 있다.

두 번째 원칙은 분산투자를 해야 한다는 것이다. '달걀을 한 바구니에 담지 마라'라는 말이 있다. 하나의 바구니에 다 담으면 몸은 편하지만 넘어졌을 경우에는 모든 것을 잃을 수 있다. 해외투자도 마찬가지이다. 본인이 어느 국가의 주식시장이 오를지 알거나 선택한 국가마다 증시가 상승하는 재능이 있다면 자신이 가진 모든 것을 한 곳에 투자하면 되기 때문에 분산투자는 필요 없다. 하지만 이런 능력은 신의 영역이기 때문에 한 곳에 집중해서

투자하기보다는 다양한 국가에 투자를 하는 것이 투자위험을 줄일 수 있다. 기본적으로 선진국과 신흥국간의 투자 비율을 정하고 그 이후 미국, 유로존, 동남아, 남미, 동유럽 등으로 나눈다면 분산투자 효과를 극대화할 수 있다. 물론 전 세계 주식 시장은 금융위기와 같은 악재가 나타나면 모두가 동일한 방향으로 움직이는 특성이 있어 분산투자도 모든 위험을 제거할 수는 없다. 하지만 기대수익률은 높지만 다 잃을 수 있는 투자보다는 기대수익률은 상대적으로 낮지만 더 안전한 분산투자가 해외투자 시 더욱 좋은 투자 방법이다.

#### 해외투자 방법

지금까지 해외투자가 필요한 이유와 투자 시 원칙에 대해서 설명하였다. 그럼 이제는 어떠한 방법으로 해외에 투자하면 되는지 살펴보자. 가장 보편적인 방법은 국내 펀드에 투자를 하는 것이다. 펀드는 특정 국가는 물론 BRICS, EMEA 등 여러 국가들의 주식을 하나의 상품으로 구성된 상품들이 있으며, 은행이나 증권사에서 쉽게 가입이 가능하여 원하는 국가에 언제든지 투자할 수 있다. 다만 해외투자 펀드의 경우 환매기간이 길기 때문에 이를 고려하여 투자할 필요가 있다.

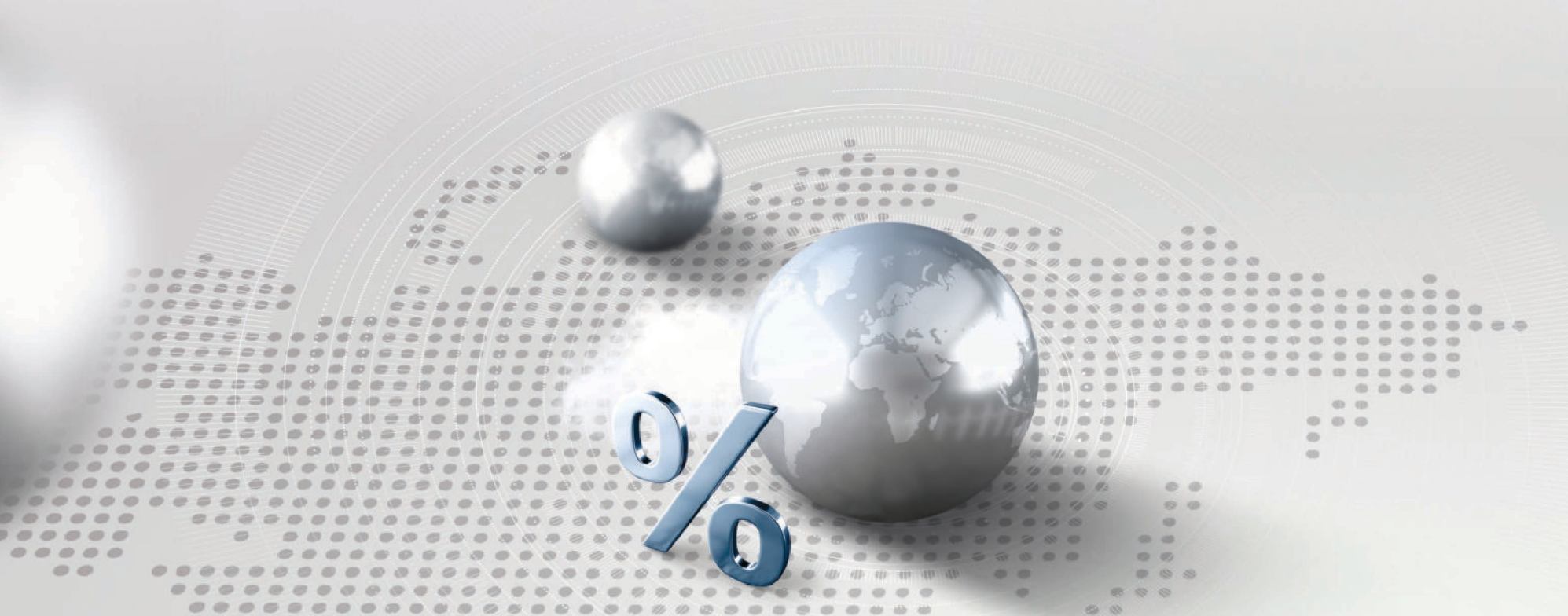
이러한 점을 보완한 상품이 바로 ETF(상장지수집합투자증권)이다. 펀드의 일종이지만 주식처럼 실시간으로 매매가 가능하여 유동성 측면에서 강점이 있으며 해외 주요 국가는 물론 해외 배당주들에게도 투자할 수 있는 장점을 가진 상품이다. 다만 운용사

투자에 있어서 정답은 없지만  
비과세 혜택을 10년 동안 누릴 수 있는  
제도까지 도입된 시점에서  
기회를 그냥 지나치기 보다는  
이번 기회에 해외투자에 관심을 가지고 실행해  
보는 것이 더 현명한 결정이 아닐까 싶다.

상품별로 거래량이 차이가 있는데 거래량이 적은 종목들은 매매하는데 어려움이 있을 수 있다는 점은 참고할 필요가 있다. 이 두 가지 상품을 통한 해외투자는 올해가 가장 좋은 시기이다. 그 이유는 비과세 해외주식 전용계좌 혜택을 누릴 수 있기 때문이다. 이는 해외 상장주식 투자비중이 60%이상인 펀드에 투자하는 경우 매매·평가손익과 환차익에 대해서 비과세 혜택을 주는 상품으로 2017년 12월말까지 가입이 가능하며 1인당 납입원금 3,000만원에 대해서 10년 동안 비과세 혜택을 누릴 수 있어 해외투자과 더불어 비과세 혜택까지 1석 2조의 효과를 볼 수 있다.

100세 시대가 도래하면서 은퇴금융과 더불어 강조되는 것이 바로 자산관리이다. 저금리 시대에 은행 예금만으로는 자산 증식이 어렵기 때문에 저축이 아닌 자산관리 차원에서 투자가 꼭 필요하다. '나는 잘 모르니 국내에만 투자하겠다'는 생각도 나쁘진 않지만 과연 옳다고 말할 수 있을까?

답은 '아니다'이다. 왜냐하면 자신의 돈을 불리기 위해 조금만 관심을 가지면 다양한 투자처가 있고 분산투자를 통해 국내에만 투자한 것보다 위험을 줄일 수 있는 기회를 낚리는 일이기 때문이다. 투자에 있어서 정답은 없지만 비과세 혜택을 10년 동안 누릴 수 있는 제도까지 도입된 시점에서 기회를 그냥 지나치기보다는 이번 기회에 해외투자에 관심을 가지고 실행해 보는 것이 더 현명한 결정이 아닐까 싶다. WIN CLASS





## 3분기 환율 전망

최근 달러화 약세가 이어지며 주요 6개국 통화대비 달러의 가치를 보여주는 달러 인덱스는 93을 하회해 15개월 이래 최저치를 기록했다. 이런 달러 약세 흐름은 계속 이어질 것인가? 만일 그렇다면 달러 약세 흐름에 맞춰 원/달러 환율 역시도 하락세(원화 강세)를 이어갈 수 있을까? 달러 약세의 원인과 전망에 대해 살펴보자.

글. 김정현 IBK기업은행WM사업부 자산솔루션팀 과장



### 달러 약세의 대내외적 이유

최근 달러가 약세인 이유는 미국 내적인 요인과 외적인 요인으로 나눌 수 있다. 먼저 미국 내적인 요인은 미국 내부의 정치적 갈등과 정책 모멘텀에 대한 기대감 상실이다. 지난해 11월 트럼프 대통령 당선 이후 미국은 세계 개혁과 인프라 투자 등으로 경기 부양책에 대한 기대감이 높아지며 달러 가치를 끌어올렸으나 세계 개혁과 경기 부양책에 대한 입법은 교착 상태에 빠져있다. 또한 트럼프 대통령이 달러 강세를 우려하는 발언을 이어가고 있다는 점 역시 달러 강세를 막고 있는 미국 내부의 요인 중 하나이다. 반면 미국 외적인 요인으로는 지난 2014년 7월 이후 달러의 강세를 이끌었던 주요국 통화정책의 그레이트 다이버전스가 컨버전스로 전환되었다는 점이 주요 원인으로 꼽힌다. 2014년 6월 4일 ECB가 초과지준금리(Interest rate in excess reserve)를 0.0%에서 -0.1%로 낮추며 마이너스 금리를 도입하고 미국은 2014년 10월 말 이후 QE3 종료와 출구 전략을 공식화 하는 등 Fed와 ECB의 엇갈린 통화정책, 즉 주요국 통화정책의 그레이트 다이버전스가 2014년 7월 이후 달러화의 강세를 만들었다.

반면 최근에는 미국뿐만 아니라 유럽과 일본, 영국, 캐나다 등 주요국 중앙은행들이 긴축을 시사하며 통화정책의 컨버전스가 발생하고 있다는 점은 미국 외적인 달러 약세의 요인으로 꼽을 수 있다. 여기에 유로존이 미국보다 더 높은 경제성장률을 기록하며 상대적으로 강한 경기 회복세를 보이고 있다는 점과 프랑스의 마크롱 대통령 당선 이후 유럽의 정치 경제적 안정에 대한 기대감 또한 대외적인 달러 약세의 요인으로 판단된다.

3분기 역시 주요국 통화정책의 컨버전스와 유로존의 경기 회복 등 기존 달러 약세의 요인들이 유지될 가능성이 높다는 점을 감안하면 주요 6개국 통화대비 달러의 가치(달러 인덱스)는 기존 대비 약화될 것으로 판단되나 추가 약세 가능성이 높아 보인다.

3분기 역시 주요국 통화정책의 컨버전스와 유로존의 경기 회복 등 기존 달러 약세의 요인들이 유지될 가능성이 높다는 점을 감안하면 주요 6개국 통화대비 달러의 가치(달러 인덱스)는 기존 대비 약화될 것으로 판단되나 추가 약세 가능성이 높아 보인다.





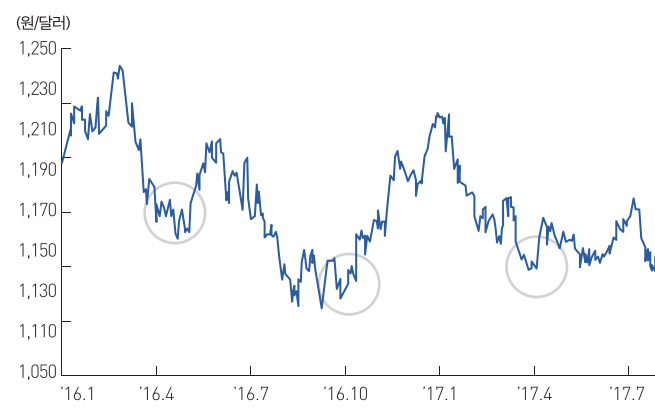
### 달러 약세 흐름 주춤할 것으로 예상

하지만 달러 인덱스는 유로화, 일본 엔, 영국 파운드, 캐나다 달러, 스웨덴 크로나, 스위스 프랑 등 주요 6개국 통화대비 달러의 상대적 가치를 나타내는 척도이다. 즉 달러 인덱스가 추가 하락할 가능성이 높다고 반드시 원/달러 환율이 추가 하락(달러 대비 원화 강세)하지는 않는다.

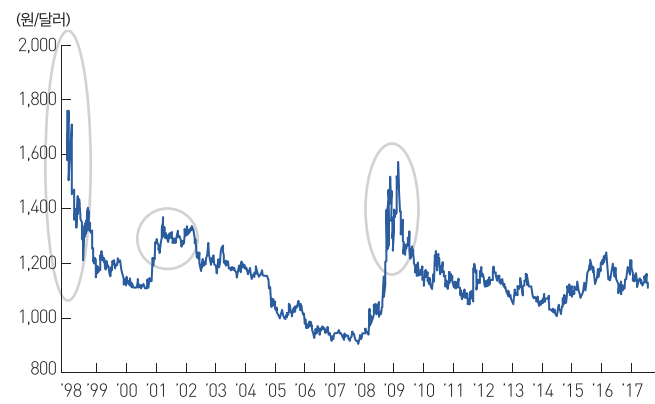
특히 3분기 원화대비 달러 약세(원/달러 환율의 하락)가 이어지기는 어려울 것으로 전망된다. 단기적으로는 2017년 7월 초 이후 중기적으로는 2017년 초 이후 달러대비 원화가 강세흐름을 이어 오고 있는 가운데 3분기는 10월 환율보고서 발표를 앞두고 원화가 추세적인 약세 흐름으로 전환되기 어렵다는 점과 1,100원대 초반이 바닥이라는 시장의 인식을 감안하면 단기적으로는 현재의 환율 수준(1,100원대 초반)에서 기간 조정 흐름을 이어갈 가능성이 높다고 판단된다.

그러나 10월이 가까워질수록 우리는 지난 2016년부터 미국이 환율 조작국에 더 강력한 무역제재를 가하겠다는 내용의 베넷-헤치-카퍼(BHC, Bennet-Hatch-Caper) 법이 발효된 이후 4월과 10월 환율보고서 발표에 따른 외환시장의 영향력은 더욱 커지고 있다는 점을 기억해야 한다.

2016년 1월부터 2017년 7월까지의 환율 변화 추이



10년 동안의 환율 변화 추이



2017년 7월 기준

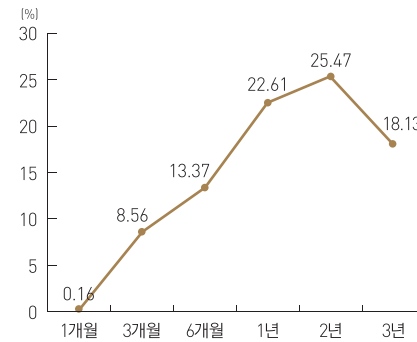
또한 트럼프 대통령이 당선 이후 보호무역을 강하게 주장하고 있는 가운데 실질적으로 트럼프 정부의 의견이 반영된 첫 보고서가 10월 환율보고서가 될 것이라는 점에서 환율보고서 발표를 앞두고 외환시장의 경계감이 커질 가능성이 높다.

따라서 10월 환율 보고서 발표 이전부터 달러대비 원화는 약세로 전환될 가능성이 크며 9월 미국 연준의 양적긴축 시작과 12월 추가 기준금리 인상 가능성 역시도 원화대비 달러의 강세 가능성을 높이는 요인이 될 것으로 전망된다. 그러나 달러대비 원화가 약세로 전환되더라도 원/달러 환율이 1,250원을 넘어서는 원화 약세 흐름으로 이어지긴 어려울 것으로 판단된다. 환율이 두 국가의 펀더멘털을 반영하는 통화가치의 교환 비율이라는 점을 감안하면 우리나라와 미국의 상대적인 펀더멘털이 변화하지 않고 과거 외환위기와 닷컴버블 붕괴, 글로벌 금융위기와 같은 시스템 리스크가 발생하지 않는 한 원/달러 환율은 1,250원을 넘어서는 흐름을 보이긴 어려울 것으로 전망한다. WIN CLASS



### 국내주식형

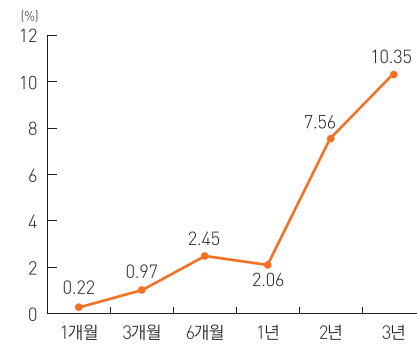
#### IBK그랑프리한국대표



- 최근 시장을 주도하고 있는 IT업종에 대한 투자 비중이 높아 반도체 가격 상승에 따른 관련 기업들의 주가 상승에 수혜 기대
- 당분간 중소형주보다는 대형주 위주의 증시 상승세가 유지될 가능성이 높아 업종대표 우량주에 집중된 투자전략을 구사하는 이 펀드의 수익률 강세 전망

### 해외채권형

#### 미래에셋 글로벌 다이나믹



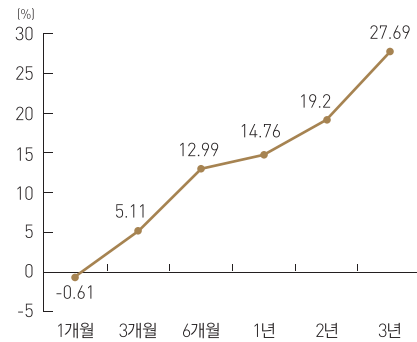
- 전세계 채권에 고른 분산투자를 통해 장기적으로 안정적인 성과 추구
- 높은 신흥국채/회사채 비중으로 인해 향후 신흥국 경기안정기에 수익률 강세 예상

# WIN CLASS가 추천하는 펀드상품

자료: IBK기업은행 개인상품부 투신상품팀 (펀드 스펙트럼, 7월 31일 기준)

### 국내주식형

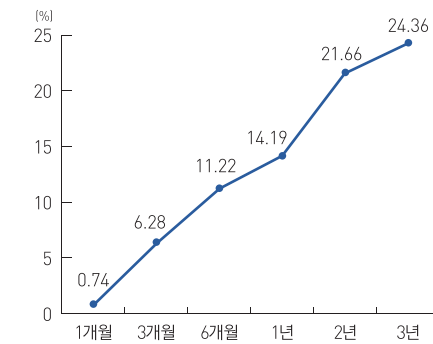
#### 한국투자 중소밸류



- 중소형가치주 발굴 투자, 특정한 기업이나 업종에 쏠림 없이 저평가 중소형주 투자를 통해 장기적으로 양호한 성과 기록
- 신정부 출범이후 중소/벤처기업에 대한 정책지원 기대감, 최근 중소형 업종 주가 하락으로 인한 저평가 매력 상승

### 혼합형

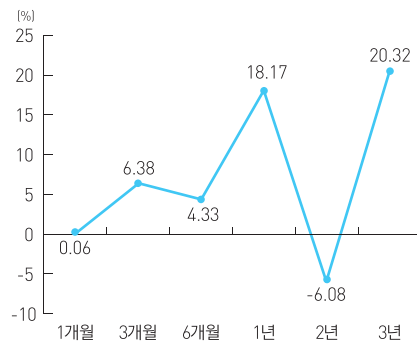
#### 미래에셋 배당프리미엄



- 고배당주, 콜옵선 매도전략을 바탕으로 장기적으로 기복 없는 수익률 확보
- 국내 기업들의 현금배당을 상향, 양호한 실적 전망으로 인해 양호한 펀드 성과 흐름 유지될 것

### 해외주식형

#### 프랭클린재팬(H)



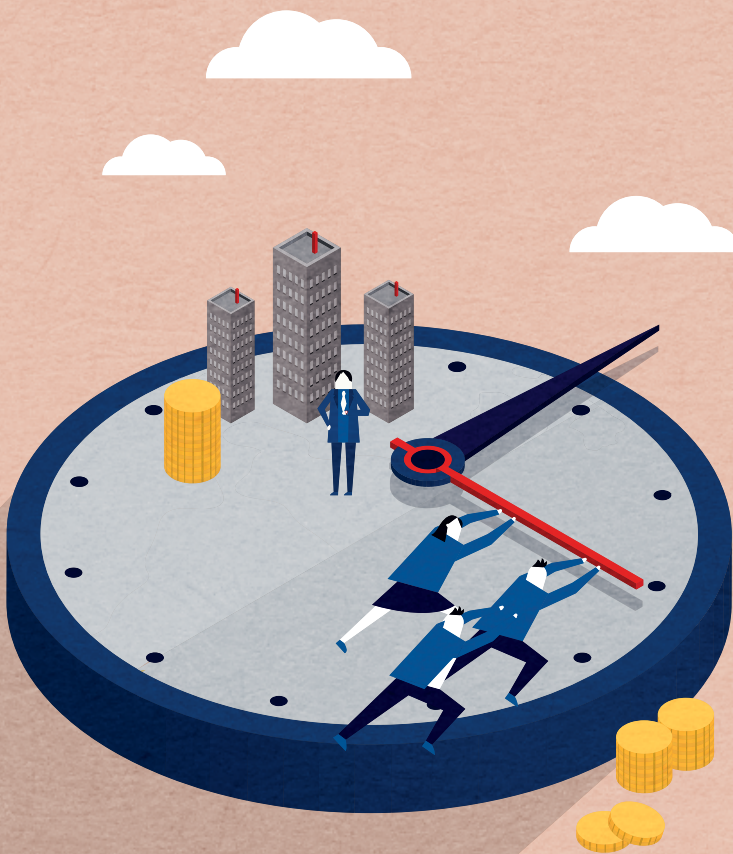
- 세계경기 회복 및 IT업종 호황으로 첨단 산업기초 소재 및 부품생산에 경쟁력이 높은 일본 기업들의 실적 개선 전망
- 엔화가치 안정 및 일본 내수 경기 회복이 지속되고 있으며 실적대비 일본 증시의 valuation도 여전히 저평가된 상황



# 2017년 유의해야 할 개정세법안

새 정부의 첫 번째 조세정책이 지난 8월 2일 발표됐습니다. 8·2부동산 대책과 연계되어 발표 전부터 사람들의 이목이 집중되었던 내용이었습니다. 정부는 22일까지 입법예고를 통해 각계각층의 의견을 수렴한 후, 9월 1일 수정된 개정안을 정기국회에 제출할 예정입니다. 본 개정안에는 자본이득에 대한 과세강화, 고소득층의 소득세 부담 강화 및 (역외)세원 확보, 상속세 및 증여세 강화 등을 내용으로 하고 있습니다. 이하에서는 이번 세법개정안 중 개인세제를 중심으로 주요 개정사항을 살펴보고자 하겠습니다.

글: 김훈찬 IBK기업은행 WM사업부 평생설계팀 세무사



## 조정대상지역 내 다주택자 양도소득세 강화

서울(전역, 25개구), 경기(과천·성남·하남·고양·광명·남양주·동탄2), 부산(해운대·연제·동래·부산진·남·수영구·기장군), 세종 등 조정대상지역에서 주택을 양도하는 다주택자의 양도소득세를 다음과 같이 강화했습니다.

구분	2주택자	3주택 이상자
현행	양도차익에 따라 기본세율(6~40%) 적용 장기보유특별공제 적용	
개정	기본세율 + 10%p 장기보유특별공제 미적용	기본세율 + 20%p 장기보유특별공제 미적용

## 양도소득세 장기보유특별공제

부동산 양도시 장기보유특별공제율이 다음과 같이 개정됐습니다.

보유기간	현행	개정
3년이상 ~ 4년 미만	10%	6%
4년이상 ~ 5년 미만	12%	8%
5년이상 ~ 6년 미만	15%	10%
6년이상 ~ 7년 미만	18%	12%
7년이상 ~ 8년 미만	21%	14%
8년이상 ~ 9년 미만	24%	16%
9년이상~10년 미만	27%	18%
10년 이상 ~ 11년 미만	30%	20%
11년 이상 ~ 12년 미만		22%
12년 이상 ~ 13년 미만		24%
13년 이상 ~ 14년 미만		26%
14년 이상 ~ 15년 미만		28%
15년 이상		30%

## 대주주의 주식 양도소득세율 인상

대주주의 주식 양도소득세율이 현재 모두 20%였으나, 2018년 양도분부터는 과세표준구간을 구분하여 3억을 초과하는 경우 25%의 세율이 적용되도록 개정됐습니다.

구분	현행	개정
대주주	20%	과세표준3억원 이하: 20% 과세표준 3억원 초과: 25%

## 고소득층의 소득세 부담 강화

소득세율 인상 및 구간 조정으로 최고소득층에 대한 소득세 부담을 강화했습니다.

과표구간	현행	개정
1,200만원 이하	6%	6%
1,200만원 ~ 4,600만원	15%	15%
4,600만원 ~ 8,800만원	24%	24%
8,800만원 ~ 15억원	35%	35%
15억원 ~ 3억원	38%	38%
3억원 ~ 5억원		40%
5억원 초과	40%	42%

## 하나의 감정기관 감정가액 인정

현재 재산의 평가는 두 개의 감정평가법인에게 감정을 받은 가액을 평균하여 계산하도록 돼 있습니다. 하지만 실무적으로 시가평가를 위해 2번의 감정평가를 받는 것이 어려운 점을 감안하여 일정금액 이하의 경우에는 1개의 감정평가법인으로부터 감정 받은 가액도 시가로 볼 수 있도록 개정될 예정입니다.

개정세법안은 12월 국회 본회의를 거쳐 현재의 개정안이 수정되기도 하고 때로는 통과되지 못하기도 합니다. 하지만 새정부의 과세방침은 자본이득에 대한 과세강화, 상속·증여세제의 강화, 탈루세원의 조사강화 등 공평한 조세체계확립을 중점으로 두고 있는 바 개정될 세법을 확인하여 증여 또는 양도의 시점을 판단하는 것도 절세의 큰 도움이 될 것입니다.

## 상속세 및 증여세 신고세액공제 축소

현재 7%의 상속증여세 신고세액공제를 2018년 이후부터는 다음과 같이 단계적 축소합니다.

구분	현행	개정
기한내 신고시 신고세액공제	7%	18년: 5%
		19년 이후: 3%





# PREMIUM CLASS

품격 있고 여유로운 삶을 위한  
문화·예술·여행·교양 관련 이야기를 들어봅니다.



# 고객의 행복을 위한 가장 좋은 선택

지난 6월 30일 IBK기업은행은 목동PB센터에 IBK투자증권을 입점시킨 '목동WM센터' 복합점포를 개점했다. 각 금융기관들의 치열한 각축전 속에서도 자신감과 자부심을 잃지 않고 목동 지역 최고의 금융자산관리 센터로 도약하기 위해 노력하는 목동WM센터 식구들을 만나보았다.

글. 이경희 사진. 이성원

목동 WM센터

- 1 송나슬 대리
- 2 방미영 대리
- 3 박정선 목동WM부센터장
- 4 박판기 목동WM센터장
- 5 정보경 대리
- 6 한정아 계장
- 7 김동진 계장
- 8 김지환 대리
- 9 조경희 팀장
- 10 박기서 목동WM부센터장
- 11 정나영 계장







목동WM센터 투자전략팀

### 목동지역의 맞춤형 자산관리센터를 지향하다

은행직원 11명, 증권직원 5명이 근무하고 있는 목동WM센터는 차돌처럼 단단하고 대나무처럼 일관되며 소나무처럼 푸른 색깔을 갖고 있는 곳이다. 이제 오픈한 지 두 달 남짓 지난 WM센터에 지나친 헌사가 아닐까? 충분히 의구심을 가질 만하지만 박판기 센터장을 비롯, 박기서·박정선 부센터장 그리고 직원들을 만나보면 이 같은 찬사에 기꺼이 동의 표를 던질 것이라고 확신한다. 오직 고객의 행복만을 생각하는 이곳의 가치관과 열정은 PB센터 시절부터 지금까지 흔들림 없이 지켜온 전통적 색깔이기 때문이다.

목동 지역은 예로부터 남다른 교육열로 유명한 강서지역으로 그 색깔을 견고히 해온 곳이다. 의사, 교수, 방송국 PD 등 전문직 직군과 은퇴고객자산가들이 유독 많은 것도 이곳을 설명할 때 빠지지 않는 점이다.

“PB센터였던 목동지점이 WM센터로 전환한 배경은 나날이 다양해지는 고객 니즈를 충족시키고 고객 수익률 향상을 통해 철저한 고객 중심의 자산관리 서비스를 제공하기 위해서입니다. 은행과 주식을 한곳에 집합시킴으로써 시너지 효과를 얻고자 하는 것이죠.”

지난 1월에 목동WM센터의 수장으로 부임, 쉽지 않은 책무를 유연하게 수행하고 있는 ‘강서 지역’ 전문가 박판기 센터장의 설명이다. 센터 오픈 이후 다행히 외부 고객의 반응은 뜨겁고 내부 고객들의 열정은 그보다 더 뜨겁다. 기존에 IBK기업은행을 이용하던 고객들은 증권 상품까지 선택할 수 있다는 점에 만족하고, 목동WM센터 직원들은 전 지점의 고객들이 모두 우리의 고객일 수 있다는 발상의 전환과 함께 더 치열하게 공부하고 넓어진 고객 영역의 질적·양적 발전을 위해 최선을 다하고 있기 때문이다.

목동WM센터는 고객들의 이성과 감성을 매우 적극적으로 공략하는 기관이다. 산악 여행이나 공연 초대 등 다양한 문화행사를 통해 꾸준히 고객들과 유대관계를 맺고, 취향을 파악해 일대일 카카오톡 마케팅을 펼치며 절기까지 챙기는 세심함으로 고객들을 감동시키고 있는 것이다. 다각화된 최적의 포트폴리오 제공함으로써 복잡한 상품을 쉽게 풀어 설명하고 고객들이 뚜렷한 확신을 갖고 금융상품을 선택할 수 있도록 돕는 것은 물론이다. “대한민국 각 지역에는 유명한 빵집이 많습니다. 한번은 대전 성심당에서 아침에 KTX로 빵을 배송 받아 저녁 때 몇몇 고객



박판기 목동WM센터장

분들께 선물한 적이 있는데 매우 놀라고 감격하시더라고요. 대전에서 학교를 다니며 성심당을 찾았다는 고객님의 빵이 아닌 지난 추억을 선물 받은 기분이라고 기뻐하시고요. 작지만 섬세한 것들이 고객님의 우리 센터를 잇는 중요한 연결고리가 된다고 생각합니다.”

박기서 부센터장이 특유의 담담하고 우직한 톤으로 이야기를 들려준다.

### 직원과 고객, 모두가 행복한 센터를 꿈꾸다

박판기 센터장에게 목동WM센터 직원들은 고객만큼이나 중요한 자산이다. 부드러운 카리스마로 리더십을 발휘하는 박기서 PB팀장과 박정선 PB팀장, 환상의 호흡으로 업무를 보좌하는 방미영 PBA와 송나슬 PBA, 철두철미하게 감사업무를 수행하는 조경희 감리역 팀장, 고객의 복잡한 대출 니즈를 완벽히 수용해주는 김지환 대리, 최전방에서 고객만족을 실천하고 있는 한정아 계장과 정보경 대리, 최고의 서비스를 제공하는 김동진 계장과 리셉션리스트인 정나영 계장 등 누구 하나 빠짐없이 잘 맞물린 톱니처럼 엮여 돌아가기 때문이다. 박판기 센터장은 늘 웃음이 끊이지 않는 센터의 분위기 또한 매일 매일 더 나은 센터를 만들고 있다고 확신하고 있다.

이제 탄생한 지 얼마 안 된 신생조직이지만 센터장 이하 전 직원들의 목표와 지향점은 명확하다. 기존 고객은 물론 신규고객 발굴, PB고객의 적극적인 확대를 일차적인 목표로 두고 관내 영업점과 공동관리고객 제도와 추천고객 제도를 적극 활용하여 고객들에게 최적의 상품을 제공하겠다는 것이다.

“아직 센터가 낯선 고객들에게 은행과 증권사 업무를 동시에 볼 수 있는 목동 WM센터를 적극적으로 홍보해 정량적인 목표 달성은 물론, 경쟁이 치열한 목동지역에서 우위를 점하고 싶습니다. 최근 비대면 은행에 대한 반응이 뜨겁지만 스마트폰 화면이 주지 못하는 대면채널의 강점을 살려 고객만족, 고객수익실현에 최선을 다하겠습니다.”

박판기 센터장의 굳은 다짐과 함께 고객의 행복이 곧 우리의 행복, 고객의 자산이 곧 우리의 자산이라는 마인드로 흔들림 없이 정진하는 목동WM센터. 그 첫걸음으로 이미 절반을 달려 나온 저력이 바로 이곳 목동WM센터의 미래가 아닐까? WIN CLASS



박정선 목동WM부센터장



박기서 목동WM부센터장



조경희 목동WM센터 팀장



고객의 자산증대가 곧 우리의 행복입니다



박판기  
목동WM센터장

목동WM센터장으로서 우선적으로 고객의 성향을 파악하고 은행 중심이 아닌, 고객중심의 종합자산관리서비스를 시행하고자 합니다. 오랜 경력을 통해 얻은 것은 고객이 중심이 된 합리적이고 최적화된 종합자산관리 서비스만이 궁극적으로 고객에게 행복을 준다고 믿기 때문입니다. 본사의 다양한 지원정책과 BTM관리담당자 제도 등은 안전성과 수익성을 동시에 추구하는 고객들에게 센터가 맞춤형 서비스를 지원할 수 있도록 돕는다는 점에서 매우 만족스럽습니다.

기존 PB점포에서 복합점포로 전환하면서 직원들의 분위기는 더 활기차고 의욕이 넘치게 바뀌었습니다. VIP 고객을 모시는 점포는 사실 조용한 곳이 많은데 우리 센터는 늘 웃음소리가 끊이지 않으니 이것이 바로 고객들을 행복하게 해주는 근간이 된다고 생각합니다. 고객과 거래를 하면서 은행 일이든, 개인 일이든, 좋은 일, 나쁜 일 모두 역지사지로 생각하려고 노력합니다. 특히나 안 좋은 상황이 닥쳤을 때 좀 더 고객을 생각하는 마음을 가지려고 애쓰면서 자산 규모와 상관없이 고객 한 분 한 분, 차별 없이 일관된 마음으로 대하려고 노력합니다. 목동 지역이 워낙 금융기관별 경쟁이 치열하다보니 고객님들의 금융사 비교는 필연적인 것입니다. 하지만 마음으로 전해지는 감동과 진정성은 통한다는 믿음 아래 고객을 최우선으로, 고객의 자산증대가 곧 우리의 행복임을 강조하며 늘 최선을 다하겠습니다.

진정성으로 고객의 마음을 얻습니다



박정선  
목동WM부센터장

저는 목동WM센터에서 가장 오래 근무한, 센터장님 말씀대로라면 이곳 센터의 산증인인 박정선입니다. PB점포였을 때는 우리 고객만 모시고 영업을 했는데 증권사가 함께하니 오시는 고객은 물론 다른 지점, 모든 지점의 고객이 곧 우리의 고객이라는 마인드를 갖게 되었습니다.

고객의 영역이 넓어짐에 따라 부담감과 책임감은 물론 자부심도 동시에 갖게 된 것이 가장 크게 변화한 점이라고 할 수 있습니다. 이제 센터가 오픈을 한지 두 달 남짓이 됐는데 그간 저희 직원들은 기본 메커니즘이 다른 PB센터와 WM센터의 차이점을 습득하고, 증권사 상품을 공부하며 고객에게 효율적으로 전달하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

저는 우리 WM센터에서 각자의 역할에 최선을 다하는 직원들과 함께 행복하게 근무하는 중입니다. 또한 경쟁 위주로 고수수료 상품을 선정하는 것이 아니라 고객님 각각의 성향을 고려하여 추천해드리며 최고의 성과보다 흡족한 성과를 내드리기 위해 노력하고 있습니다. 언제나 “호랑이 입 세 개가 무서운 것이 아니라 사람이 두 마음을 품는 것이 무서운 것이다”라는 문장을 생각하며 진정성을 갖고 고객님을 대하겠습니다.

신뢰는 저의 가장 큰 자산입니다



박기서  
목동WM부센터장

PB센터가 WM센터로 전환하면서 개인적으로 가장 달라진 점은 증권상품에 관련된 공부를 열심히 하게 되고 고객과의 상담도 증권 쪽에 좀 더 몰입하게 됐다는 점을 들 수 있었습니다. 이곳 목동WM센터에 오기 전에 기업CEO들과 주로 만나는 공단지점에 있었는데 그곳에서는 절세와 사업과 연계된 상품이 주 관심사였습니다. 하지만 목동WM센터에서는 개인자산 관리, 절세 쪽에 관심을 두게 된 점이 가장 크게 달라진 부분이라고 할 수 있어요. 증권사 팀장들과 매일 아침 모여 새로운 증권사 이슈와 리포트를 공유하고 판매상품이 나오면 스탠딩 회의를 하면서 소통을 하는 것도 크게 바뀐 점이라고 할 수 있습니다. 고객을 대할 때 언제나 신뢰를 최우선으로 생각합니다. 신뢰가 형성되면 그 다음에는 모든 것이 자연스럽게 따라온다고 믿고 있기 때문이에요. 먼저 제 자신을 내보이고 다가가면 결국 고객님들께서도 받아주시는데 저는 그것이 가장 큰 자산이라고 생각합니다.

이곳에 온 지 얼마 안 됐을 때 한 고객님이 다른 은행에서 가입했던 투자상품에 대해 문의를 해주셨습니다. 채권형 펀드였는데 절반환매를 권유드렸죠. 이후에 금리가 또 오른다는 정보를 듣고 나머지도 환매를 해 우리 상품은 아니지만 다른 상품으로 옮겨 타라고 조언을 해드렸는데 생각지도 못하게 고객님의 사모님 것까지 추가로 우리 센터에 예치를 해주셨습니다. 고객을 먼저 생각하는 마음을 믿어주셨기 때문이 아닐까 조심스럽게 생각해봅니다.

WM센터로 전환되면서 바뀐 점이 있다면 업무가 다양해졌다는 점을 들 수 있어요. 기존 고객은 물론이고 새로운 고객님과도 증권 업무 이야기를 해야 하니까 업무적인 부담감과 기대감을 반반씩 갖고 있습니다. 증권 업무에 대한 공부도 필수적으로 하고 있습니다.

WM센터에서 일하면서 대출업무와 함께 자산관리 업무를 배울 수 있다는 것을 큰 강점으로 생각합니다. 대출 업무를 하면서 향후에 자산관리를 통해 습득한 것을 접목시켜 대출 고객님에게 대출은 물론 자산관리 업무영역까지 얻을 수 있도록 노력하고 싶습니다.

고객을 대할 때 진심을 다해서 모시려고 노력합니다. 어르신들은 삶의 경험이 많으시기 때문에 상대가 진심인지 아닌지 조금만 대화를 나눠보면 다 알고 계시리라 생각해요.

사실 육아휴직을 끝내고 돌아온 지가 얼마 안됐는데 직원분들이 모두 너무 잘해주셔서 정말 감사하게 생각하고 있어요. 내부고객이 만족하면 외부고객도 만족한다고 하는데 이를 기반으로 운영되는 곳이 목동WM센터라고 생각해요. 언제나 웃는 얼굴로, 전문성과 진심을 갖고 모든 분들께 성심을 다하겠습니다. 언제든지 부담 없이 찾아주세요.

고객님들의 대출 업무, 믿고 맡겨주십시오



김지환 대리

웃는 내부고객이 행복한 고객을 만듭니다



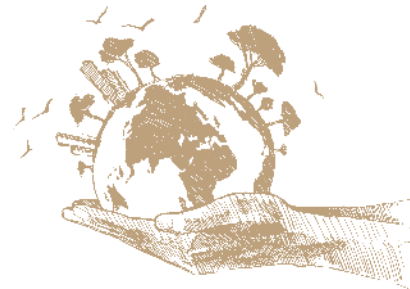
방미영 대리



# 아픈 지구를 살리는 의사

아픈 사람을 치료하는 게 의학이라면, 병든 지구를 치료하는 학문은 바로 환경공학이다. 김주항 씨는 환경관리기술사이자 환경공학과 교수로서 지구라는 삶의 터전을 보존하는 데 기여할 방법을 찾고, 그런 인재를 양성하기 위해 힘써왔다. 퇴임 이후에도 전문성을 살려 활발한 활동을 이어나가고 있는 김주항 씨. 그에게선 물리적인 나이로는 셈할 수 없는 젊음이 느껴졌다.

글. 임윤정 사진. 이성원



## 화공기술사에서 환경관리기술사로 점화된 열정

‘지구의 의사’를 자처하는 환경관리기술사 김주항 씨와의 인터뷰가 있던 날, 미세먼지로 뿌영던 하늘이 모처럼 맑은 모습을 드러냈다. 이렇게 화창한 날씨가 보기 드문 일이 됐을 정도로 대기 오염이 심각해지고 있다는 사실에 서늘해지는 요즘이다. 그나마 다행인 것은 김주항 씨처럼 지구 환경을 지키기 위해 애쓰는 사람들이 존재한다는 것이다.

그는 기술자격증의 꽃으로 불리는 환경관리기술사 중에서 대기 오염에 관한 고도의 전문지식과 풍부한 실무경험을 검증받아 대기관리기술사의 자격을 얻었다. 사람들이 더욱 쾌적한 환경에서 생활할 수 있도록 돕는 대기관리기술사로서 살아온 김주항 씨를 만나 환경과 인생 관해 이야기를 나눴다. 인터뷰 내내 여유로운 미소로 자신의 생각과 주관을 전하는 그의 모습은 온갖 생명체가 살아 숨쉬는 숲의 넉넉함을 닮은 듯했다.

원래 대학에서 화학공학을 전공했던 그는 화공기술사로서 여러 기업의 화학공장 설계 일을 도맡아 했다. 국내 최초로 리사이클 석유공장을 설계한 것도 바로 그였다. 얼핏 ‘화학’과 ‘환경’은 정반대의 지점에 있는 것처럼 보일 수 있지만 김주항 씨는 오히려 화공기술사로서 이력이 환경관리기술사로서 새 길을 열게 된 계기가 됐다고 말했다.

“1990년대 초 캐나다 노바스코티아 주에 리사이클 석유화학공장을 짓기 위해 주민공청회에 참여한 적이 있어요. 그때 석유화학공장이 환경에 미치는 영향에 관한 질문을 받았는데, 답변이 탁막혀버리더라고요. 당시 우리나라는 환경에 대한 관심이 지금처럼 높지 않았던 터라 저 역시 한 번도 진지하게 생각해본 적이 없었던 질문이었죠. 그 일을 계기로 기업의 생산 활동이 환경에 미치는 영향을 최소화하는 일에 관심을 갖게 됐습니다.”

김주항 씨는 화공기술사에 이어 1995년 대기관리기술사에 도전, 두 개의 기술사 자격증을 가진 전문가로서 제2의 인생을 시작했다. 인간이 지구에 존재하는 한 환경의 보전과 개발의 양립은 끝이 없는 숙제라고 할 수 있다. 그 숙제를 풀어가는 데 자신의 역할이 분명 존재할 것이라는 믿음으로 늘 최선을 다해온 김주항 씨. 누가 알아주지 않아도 자신의 길을 우직하게 걸어온 사람만이 가질 수 있는 자부심이 느껴졌다.

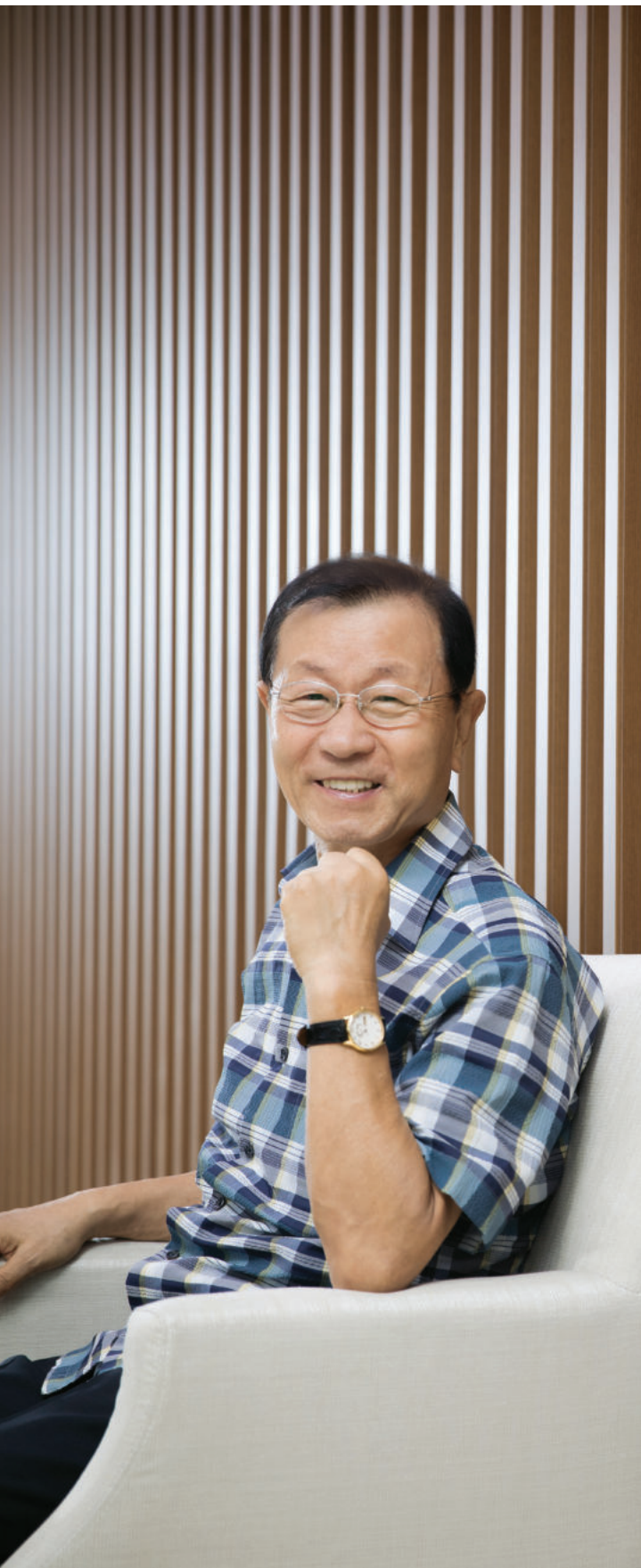
## 나무 아닌 숲을 보는 인재 양성에 힘썼던 교수 시절

김주항 씨는 보통 사람이라면 은퇴할 시기인 50대 중반에 대학교수로 변신, 13년 간 강단에 서서 학생들을 가르쳤다. 기술사로서 현장에서 쌓은 지식과 경험을 학생들에게 오롯이 전하고 싶었기 때문이다. 그는 안산공과대학 환경공학설계 전공 학생들에



환경관리기술사  
김주항





계 생산 활동에 뒤따르는 소음 및 진동과 같은 각종 공해 방지 대책과 대기, 수질, 토양 등의 오염 예방에 관한 교육을 진행했다. 그가 학생들을 가르칠 때 누누이 강조한 말이 있다. 바로 “나무만 보지 말고 숲을 보라”는 것이다. 사회에 나가서 제 역할을 할 수 있는 큰 그릇이 되라는 의미에서다. 자격증을 따기 위해서 무조건 외우는 것이 능사가 아니라 쓰임을 제대로 알고 실질적으로 활용할 수 있는 실력을 쌓는 것이 중요하다고 조언하는 김주항 씨. 그는 환경관리기술사 자격시험 출제 위원으로 활동할 때도 달달 외워서 맞힐 수 있는 문제는 절대 내지 않았다. 예를 들어 전기집진기(산업현장에서 발생하는 대기오염 물질을 처리하는 장치)가 뭘지를 직접적으로 묻기보다는 기존의 전기집진기를 대신할만한 좋은 장치를 개발할 수 있는지, 만약 그렇다면 그 원리는 뭘지를 논하라 등 보다 대의적인 차원에서 질문을 던지려고 노력했다.

“환경 보존이라는 지구촌 공동의 과제를 수행하기 위해선 그만큼 사명감이 투철하고 미래지향적 역량을 갖춘 인재를 키워내야 한다고 생각해요. 그런데 단순히 취직을 위해 달달 외워서 자격증을 딴 뒤 현장에 투입됐을 때 자신의 역할을 제대로 수행할 수 있을지 의문이에요. 간혹 ISO1400 환경경영시스템 인증심사위원으로 심사를 나간 산업체에서 제가 가르쳤던 제자들을 만날 때가 있었어요. 그런데 확실히 제 강의를 들었던 학생들은 환경경영 매뉴얼을 제대로 준수하고 있더라고요. 이렇게 사회에 나가 충분히 제 역할을 하고 있는 제자들을 볼 때마다 잘 가르쳤구나 하는 보람을 느끼곤 합니다.”

지난 시간을 되돌아봤을 때 성공이라 부를만한 많은 성과들이 있었지만, 제자들이 자신의 가르침을 통해 지구촌 환경이라는 큰 숲을 보는 인재로 성장했다는 것이 가장 큰 성공이라고 자부하는 김주항 씨. 그는 자신이 가르친 1,500여 명의 졸업생들이 각 분야에서 활약하면서 지구 환경에 기여할 수 있기를 바란다면서 뿌듯한 웃음을 지어보였다.

#### 손에서 일을 놓지 않는 한 언제나 뜨거운 현역

직장에는 정년이 있어도 열정에는 정년이 없다. 김주항 씨는 강단에서 내려온 이후에도 소박하지만 보다 자유로운 모습으로 자신의 재능과 경험을 나누고 있다. 그는 환경부와 산자부 전문위원, 법원행정처 심의위원으로 활동하고 있으며, 중소기업의 효율적인 에너지 관리를 지원하는 일도 하고 있다. 또한 후배 기술사들을 위한 교육이나 환경단체 초청 강연도 하는 등 퇴임 이전 만큼이나 바쁜 나날을 보내고 있는 중이다.



제자들이 자신의 가르침을 통해 지구촌 환경이라는 큰 숲을 보는 인재로 성장했다는 것이 가장 큰 성공이라고 자부하는 김주항 씨. 그는 자신이 가르친 1500여 명의 졸업생들이 각 분야에서 활약하면서 지구 환경에 기여할 수 있기를 바란다면서 뿌듯한 웃음을 지어보였다.



“흔히 21세기를 환경적 3P, 즉 오염(pollution), 인구(population), 빈곤(poverty)의 시대라고 부르잖아요. 이렇게 심각한 3가지 상호 과제를 해결하기 위해서 우리는 끊임없이 노력해야 해요. 제가 가지고 있는 지식과 경험이 이를 해결하는 데 조금이라도 도움이 됐으면 하는 거죠. 앞으로 이 일을 계속하면서 소중한 환경을 지키는 데 작은 힘이나마 보태고 싶습니다.”

그는 퇴임 후 조금 여유로워진 시간들을 채우기 위해 새로 시작한 취미가 있다. 바로 가족들과 여행을 다니는 것이다. 올해는 호주와 일본 여행을 다녀왔다. “여행은 정신이 다시 젊어지게 하는 샘과 같다”고 한 안데르센의 말처럼 여행을 통해 삶의 재미와 활력을 얻고 있다는 김주항 씨. 여행에서 돌아온 후에는 그 여운을 오래도록 느낄 수 있도록 짙막하게 기록을 남겨두는 것도 잊지 않는다. 그리고 그 기록들을 자신이 살아온 이야기와 함께 엮어 80세가 되기 전에 자서전을 집필할 생각이다. 지금까지 지나온 삶을 되돌아보면서 인생을 정리하고, 남은 인생에 새로운 의미를 부여할 수 있다면 그것만으로 자서전을 쓰는 가치는 충분하다고 전했다.

물론 누구나 꿈꾸는 활기찬 노후 생활은 거저 주어지는 것은 아

니다. 무엇보다 몸과 마음이 건강해야 역동적이고 열정적인 삶도 꿈꿀 수 있는 법이다. 김주항 씨는 사이클과 등산, 골프 등 꾸준한 운동으로 건강을 관리하고 있다. 최근 들어서는 하루 만보 걷기를 실천하고 있는데, 이를 통해 건강도 챙기고 삶의 활력도 얻고 있다.

“준비하는 사람이 성공한다가 제 좌우명인데요, 70대에도 끊임 없이 도전하며 생기 넘치는 삶을 살 수 있는 이유도 미리부터 차근차근 준비를 해왔기 때문이 아닐까 생각해요. 물론 10년 넘게 소중한 인연을 이어온 IBK기업은행 목동WM센터가 좀 더 체계적인 인생 설계를 위해 많은 도움을 줬어요. 특히 이곳은 고객의 눈높이에 맞춰 이해하기 쉽게 설명해준다는 점에서 만족도가 아주 높아요. 앞으로도 IBK기업은행 목동WM센터의 도움을 받아서 인생 후반전을 멋지게 열어가길 생각합니다.”

흔히들 2막이라고 부르는 퇴임 후의 인생이 즐겁고 기대된다는 김주항 씨. 그의 얼굴에서 미소가 연신 떠나지 않음은 영원한 현역으로서 열정을 잃지 않는 자세에서 나오는 것 같았다. 건강이 허락할 때까지 지구 환경을 지키는 일에 힘을 보태고 싶다는 그를 진심으로 응원한다. WIN CLASS



## 밀레니얼 세대를 움직이는 힘 '일의 의미' 그리고 '성장'

최근 글로벌 회사의 조직관리, 리더십 분야에서 자주 언급되는 용어가 바로 '밀레니얼 세대'이다. 밀레니얼 세대의 정확한 구분 기준은 없으나, 대다수의 전문가들은 1980년대 초부터 2000년대 후반에 출생한 세대를 일컫는다고 말한다. 밀레니얼 세대가 조직 구성원의 많은 비중을 차지하게 되고, 이들이 조직의 중심이 되어 가므로 경영자나 조직의 리더급 위치에 있는 인물이라면 염두해야 하는 포인트일 것이다.

글. 박혁중 <시키지 마라, 하게 하라> 저자



요즘 입사하는 젊은 친구들에게는 기성세대가 이해할 수 없는 모습이 분명하게 있다. '조직'이라는 대명제로 강요되는 '적극적 태도' 및 '헌신'을 거부한다는 것, 배울 점이 없는 선배 또는 상사를 극단적으로 싫어하는 것, 본인의 관심사나 가치관이 뚜렷하다는 것이다. 여기에 하나 더 있다. '일의 의미'와 '자신의 성장'을 강하게 추구한다는 점! 물론 누구는 일이 좋아서 하겠느냐마는, 밀레니얼 세대는 더욱 격하게 일의 의미(Meaning)를 찾는다. 일의 '의미'와 '성장'은 거의 같은 맥락으로 해석할 수 있다. 밀레니얼 세대는 본인이 성장한다고 느낄 때 자신의 일을 더욱 긍정적으로 수용하고 열정적으로 일을 한다. 자신의 상사가 시켰기 때문에 하는 일, 조직의 일원으로서 어쩔 수 없이 해야 하는 일이라고 느끼는 순간 그들은 매우 수동적 자세를 취하거나 심지어 거부하기도 한다.



### Why, What&How

밀레니얼 세대는 자신의 일을 바라볼 때 제일 먼저 "이 일은 왜 해야 하는가?(Why)", "이 일은 누구에게 어떤 도움과 기여가 있는 것이며, 또한 성장에는 어떤 도움이 될 것인가?"와 같은 질문에 대한 답을 얻고 싶어 한다. 그리고 나서 본인이 무엇을 어떻게 해야 하는지 (What&How)를 수용하고 본격적으로 열정을 끌어내어 진심을 다해 일하기 시작한다. 상사인 내가 시키니 당신은 당연히 해야 한다. 월급 받았으니 밥값은 해야 한다. 이러한 일차원적인 접근으로는 그들의 진심과 열정을 얻어내기 어렵다. 리더로서 업무를 올바르게 지시한다는 것은 부하 직원에게 Why와 What&How를 동시에 알려주어야 한다는 것을 의미한다. 너무나 당연한 이야기겠지만 대부분의 리더가 이를 올바르게 수행하지 못한다.



### 올바른 업무지시를 위해서는 먼저 Why부터 알게 해주어야 한다.

많은 리더가 What & How에 대해서만 이야기하며 업무지시를 마친다. 자신이 하는 일에 대한 Why를 모르는 실무자는 조직의 게스트로 전략하게 된다. Why는 일의 의미를 충족시켜주는 동시에 주인의식을 만들어주는 가장 중요한 업무지시 항목이다.

2017년 상반기에 흥행했던 <낭만닥터 김사부>에서 김사부(한석규)는 극중에서 후배에게 이런 말을 했다. "일하는 방법만 알고 일하는 의미를 모르면 의사로서 무슨 의미가 있겠나." 그렇다. 방법만 알고 있는 구성원은 단순한 숙련자일 뿐이다. 그들의 마음과 헌신을 이끌어내기 위해서는 일에 대한 의미인 Why를 알게 해주어야 한다.

많은 리더와 경영진이 부하직원들에게 주인의식이 부족하다고 하소연한다. 이러한 문제의 원인에는 리더의 잘못된 업무지시가 한 몫하고 있다. 구성원들은 일을 통한 자존감, 성장하는 느낌을 알고 있을 때부터 진정한 업무의 주인이 되고 자존심을 걸고 두 팔 걷고 일을 하게 된다. 구성원의 동기부여를 위해서는 금전적 또는 비금전적인 보상, 서로 존중하는 기업문화 또는 유연한 근무환경 등을 바꾸기 전에 일을 통해 자존감을 느끼도록 하는 것이 우선되어야 한다. 우리와 그들은 직장인인 만큼 그 어떤 것보다 일을 통해 자존감을 느끼는 것이 최우선되어야 함을 명심해야 한다.



### Why와 How가 담긴 구체적 지시

글로벌 선진회사들의 인재육성 정책 중에는 '70:20:10 Rule'이라는 것이 있다. 자신이 하는 일을 통해 성장하는 경우 70%, 20%는 리더 및 주변인의 코칭과 피드백을 통해 성장하며, 나머지 10%는 교육훈련 프로그램으로 성장한다. 10%의 경우에는 단지 새로운 관점에 대해서 습득하는 계기가 될 뿐 실제 성장에 관련 일을 수행함으로써 이뤄진다. 리더가 What과 How에 대해 구체적으로 지시해야 불필요한 시행착오를 줄이게 된다. 또한 업무를 수행하는 과정에 관심을 가지고 객관적으로 코칭과 피드백을 해줄 때 부하직원은 더욱 빨리 성장한다.



### 업무지시에 있어 리더들이 경계해야 하는 '지식의 저주'

'지식의 저주'란 자신이 무엇을 알고 있으면 몰랐던 상태의 답답함을 망각해버리는 것을 말한다. '내가 아니까, 다른 사람들도 당연히 알고 있을 거라'는 착각에 빠져버린다. 따라서, 지식의 저주에 빠진 리더는 불충분한 정보와 내용으로 점철된 자기 입장에서 구명 난 업무지시를 해버리는 경우가 많다. 개떡같이 말해도 찰떡같이 알아듣는 구성원은 없다. 리더의 입장이 아닌 구성원의 입장에서 필요한 사항과 정보(What&How)를 구체적으로 천천히 지시해야 업무과정의 시행착오를 줄일 수 있다. 업무초반에 너무 많은 시행착오는 구성원의 성장에 치명적인 독이 될 수 있다. 업무과정이 비효율적이면 일을 통한 성장은 찾아볼 수 없을 것이다. WIN CLASS





## 변화하고 있는 중년의 삶 액티브시니어 라이프

액티브시니어의 등장을 이야기할 때 일반적으로 일본의 전후세대를 함께 이야기한다. 1947~1949년 사이에 태어난 이들은 이전 세대와는 다른 삶의 양식으로 사회적 변화를 이끈 세대로 평가받는다. 우리로 치면 '광복 세대'와 같은 나이의 세대다. '광복 세대'는 2011년부터 은퇴를 하고 기존의 일터에서 벗어나 사회적 변화를 주도하기 시작했다. 새로운 흐름을 만들어내는 '광복 세대'와 액티브시니어에 대해 살펴보자.

글. 이준호 시니어 매거진 <브라보 마이 라이프> 기자

### 나에게 아낌없이 주는 인생

'광복 세대' 성향은 어떨까. 일부에서 이들을 액티브시니어 혹은 뉴식스티라고 구분해 부르는데 실제로도 젊은 모습을 보일까. 지난해 시니어를 위한 월간지 <브라보 마이 라이프>는 액티브시니어 세대를 대상으로 한 설문조사 '2016 대한민국 액티브시니어 라이프스타일'을 한국리서치와 실시한 바 있다. 50대와 60대 3,299명을 대상으로 진행했으며, 이 중 본인 소득이 있고, 자신을 '능력 있는 사람'이라고 평가한 응답자를 '액티브시니어'로 정의했다.

액티브시니어는 과거보다 능동적이며 주도적인 삶을 살고 있는 것으로 나타났다. 한마디로 표현하면, 나이에 비해 '젊어졌다'고 말할 수 있다. 흔히 표현하는 '뒷방 늙은이' 같은 삶은 거부하고 있는 것. 또 폭넓은 사회활동으로 유추해볼 수 있는 결과도 보인다. 적극적인 소비활동도 이전 시니어들과 달라진 변화 중 하나다. 오늘날 액티브시니어는 10년 전 같은 나이 세대에 비해 자신을 위해 투자하는 화장품과 같은 물품구매를 하고 있다고 응답한 비율은 2배 가까이 높았고, 인터넷이나 온라인으로 친구를 사귀었다고 답한 사람은 3배에 가까웠다.

또한 타인의 평가에 대한 고민은 전체적으로 늘었다. 10년 전의 '시니어'들은 인생을 정리하는 시간을 살았다면 지금의 액티브시니어는 왕성한 사회활동을 유지하는 만큼 타인의 '이목'에도 신경을 쓰고 있는 것이다. 여가에 소비하는 비용이나 시간 역시 응답자가 대폭 증가했다. 그동안 액티브시니어로 지목했던 세대의 실체가 확인된 셈이다. 이들은 노후의 품격 있는 삶에 대해 고민하고 즐길 줄 아는 이들이다.

자신을 아끼고 삶을 즐기는 세대로 정의 내려지면 연관되어 생각되는 부분이 있다. 바로 실버 시장 혹은 시니어 시장의 형성이다. 액티브시니어가 자신을 위해 지갑을 여는 데 거부감이 없다면, 이들이 소비력을 발휘할 시장 또한 생길 것이라는 기대다. 그러나 현장 실무자들은 "시니어 시장은 신기루일 수 있다"고 입을 모은다. 젊고 활력 넘치는 삶을 살아가는 이들에게 '시니어'라고 규정된 상품을 들이치는 순간 외면당하기 일쑤라는 것이다. 특히 이런 경향은 의류업계와 같이 유행에 민감한 분야일수록 심하다고 한다. 이는 액티브시니어들의 성향을 엿볼 수 있는 단초가 된다. 높은 소비력을 갖고 있기는 하지만 그렇다고 중년만





을 위한 제품을 원하지는 않는다. 전문가들은 그 이유를 액티브 시니어 스스로가 자신의 나이 들을 인정하지 않으려 하는 특성 때문이라고 해석한다.

〈브라보 마이 라이프〉의 설문에서도 액티브시니어들의 성향을 확인할 수 있는 결과가 나왔다. 응답자 중 절반 정도는 물건을 구입할 때 스스로 검색하고 인터넷의 의견을 참고하지만, 실제 구매에 있어서는 물건을 직접 확인할 수 있는 오프라인 매장을 선호했다. 또 오프라인 매장 중에서 백화점을 가장 선호한다는 사실도 눈여겨볼 만한 부분이었다.

### 여생을 위해 필요한 것

액티브시니어가 일본의 단카이 세대와 다소 다른 부분이 있다면 은퇴 후의 삶을 어떻게 설계하느냐에 있다. 단카이 세대는 일본 저품경제 시대의 호황과 맞물리면서 은퇴 후 소비에 높은 비중을 두는 모습을 보였다. 이들에 비해 우리나라의 액티브시니어가 보이는 성향은 다소 다르다. 기업의 고용안정성이 일본에 비해 떨어지고, IMF나 외환위기를 통해 정년을 채우지 못하고 은퇴를 강요당한 세대이기 때문이다. 사정이 이렇다 보니 이 시대의 액티브시니어는 생물학적 수명이 길어지고 사회적 수명은 짧아지는 이중고에 내몰리고 있다. 그래서 액티브시니어가 찾는 돌파구는 인생의 두 번째 천직, 즉 제2의 직업이다.

액티브시니어 세대의 수요가 늘면서 최근 시니어 대상 프로그램을 운영하는 기관들 역시 이러한 흐름에 맞춰 교육의 초점을 '직업'에 맞추고 있다. 교육이 진행되는 직업의 종류도 다양해졌다. 농촌으로 돌아가는 귀농, 어촌으로 돌아가는 귀어촌, 산골로 돌아가는 귀산촌은 이제 익숙한 용어가 됐고, 지식과 보람을 함께 얻을 수 있는 문화해설사나 봉사활동이 중심이 되는 시민정원사 등이 액티브시니어 세대들에게 인기가 높다. 다양한 교육 프로그램을 운영 중인 서울시 50플러스센터의 한 관계자는 "청년세대와 구직의 성향이 다른 부분이 있다면 돈보다는 보람에 무게 중심을 둔다는 점"이라고 설명한다.

"당장의 수익을 얻는 것보다는 아직 왕성하게 활동할 수 있는 활력을 생산적으로 소모하고 싶어 하니까요. 기관 입장에서 시니어 세대의 직업 교육 과정에 있어 가장 조심스러운 부분은 청년 구직자들과 구별되어야 한다는 점이에요. 구직시장에서 청년들과의 경쟁을 최소화하면서 시니어에게 맞는 직업을 제안하려고 노력합니다."



액티브시니어에게 희망적인 내용 중 하나는 심각한 고령화 사회에 접어드는 시점에서 우리 사회가 이들을 위한 다양한 시도들을 하기 시작했다는 것이다.

### 두 번째 직업에 필요한 두 가지

액티브시니어 세대가 새로운 직업을 찾는 데 가장 중요한 핵심은 무엇일까. 전문가들은 준비와 시기가 핵심이라고 입을 모은다. 귀어귀촌종합센터 관계자는 "은퇴 후 할 것이 없어 무작정 시골로 내려갔다가는 실패하기 십상"이라며 "농촌이나 어촌에서 귀촌을 바라는 것은 '젊은 피'가 필요해서이지 같이 힘없고 나이 든 사람을 원해서가 아니다"라고 설명했다. 준공기업에서 동료들은 모두 피하는 명예퇴직을 일부러 신청해 경상북도 산골로 내려가 농장을 시작한 신모씨의 의견도 같았다.

"남들 눈에는 위험한 선택일 수 있었죠. 산림 관련 직종에 있었기 때문에 빨리 적응할 수 있을 것이라고 예상했는데, 산은 초짜를 알아보다더라고요. 이웃들에게 얼굴을 익히는 것부터 자연에서 사는 법, 작물을 키워내는 것 모든 것을 새로 배워야 했습니다. 그래서 남들은 명예퇴직을 하고 내려온 것을 후회하지 않느냐고 말하지만, 전 다른 후회를 해요. 좀 더 일찍 이곳으로 내려올걸 하고 말이지요."

바닷가 마을로 귀촌해 민박업과 관광업을 시작한 문모씨의 생각도 비슷하다. 이제는 청년 같지 않은 자신의 체력을 고려하는 것도 중요하다는 뜻이다.

"사전에 어떤 일을 시작할지 구상하는 과정에서 주민들과 경쟁하지 않고 상생할 수 있는 구조를 만드는 것이 중요합니다. 저의 경우에는 SNS를 통해 주민들의 수산물이나 온라인에서 직거래될 수 있도록 돕고 있어요. 체력적인 부분을 고려하는 것도 중요합니다. 주변에 귀촌하는 과정에서 규모를 무리하게 키워 제 풀에 지치는 사람들도 적지 않아요."

그래도 액티브시니어에게 희망적인 내용 중 하나는 심각한 고령화 사회에 접어드는 시점에서 우리 사회가 이들을 위한 다양한 시도들을 시작했다는 것이다. 단순히 국민연금을 좀 더 늘리고, 국민건강보험 혜택을 넓히는 것으로 끝나는 것이 아니라 여생을 어떻게 보낼까에 대한 고민이 국가 차원에서 본격적으로 이뤄지고 있는 것이다. 그런 점에서 액티브시니어는 광복 세대와는 구분되는 노후를 맞이할 것으로 예상된다. 여건과 기회가 갖춰진 상태에서 액티브시니어가 생각해야 할 것은 하나다. 나는 어떻게 살 것인가. WIN CLASS



# ‘비틀즈’ 음악을 만나러 영국 리버풀에 갈까?

비틀즈의 숨결이 고스란히 남아 있는 영국 리버풀.  
리버풀은 전 세계 음악가의 로망이 담긴 여행지다. 많은 한국 뮤지션들에게도 성지로 꼽힌다.  
최근 ‘비긴 어게인’이라는 프로그램에서는 ‘버스킹’의 시작점이었다. 단지 가수만이 아니다.  
전 세계 비틀즈 마니아들은 오늘도 리버풀을 찾아 감격에 겨워 눈물짓는다.

글·사진. 이신화(여행작가)

# Liverpool



### 매튜 골목에서 만나는 비틀즈의 첫 무대

최근 '비긴 어게인'이라는 '버스킹'을 테마로 한 프로그램이 인기를 끌고 있다. 이에 맞춰 프로그램을 보고 여행을 계획하는 사람들도 늘어나고 있다. 여행의 계기와 목적은 저마다 다르다. 필자는 순전히 '비틀즈'가 태어난 곳이라는 이유만으로 '리버풀'(liverpool, '흐린 연못'이라는 뜻)을 찾았다. 비틀즈의 고향 리버풀을 가고 싶다는 꿈을 이룬 것이다.

덴마크에서 비행기를 타고 에든버러~글래스고우~맨체스터를 거쳐 리버풀에 도착한다. 리버풀 버스터미널은 한적했으나 기차역 주변은 복잡하다. 차도 옆으로는 오래된 건축물들이 열을 지어 있다. 세인트 조지 홀(St. George's Hall)을 비롯해 엠파이어 극장, 아트 갤러리, 도서관 등. 대부분 빅토리아 여왕(1819~1901) 시절에 만들어진 휘황찬란한 건축물이다. 리버풀은 당시 매우 중요한 입지였기에 그때의 건축물들이 여전히 남아 있다.

복잡한 거리를 비껴 여행자들이 '비틀즈 일번지'로 찾는 매튜 거리(Mathew street)로 들어선다. 골목에는 5~6개의 펍과 클럽이 뒤섞여 있다. 숨은 그림 찾듯이 비틀즈를 기념하는 조형물들을 찾아내면서 걷다보면 골목 끝자락에 비스듬히 서 있는 존 레논 브론즈를 만난다. 그 곳에는 비틀즈가 처음으로 무대에 섰다는 캐번 클럽(The Cavern Club)이 있다. 비틀즈는 이 클럽에서 2년 동안(1961~1963) 공연을 292번 했다. 세월이 흐르면서 캐번 클럽은 두 곳으로 나뉘었다. 분위기는 약간 다르다. 첫 번째 오리지널 클럽이 클래식하다면 동굴 형태로 된 제2클럽은 규모가 더 크고 사람들이 많아 왁자지껄하다.

### 클럽에서 울려 퍼지는 비틀즈 음악

우선 비틀즈가 첫 무대에 오른 캐번 1클럽의 지하 계단을 따라 내려간다. 실내는 비틀즈의 흔적으로 장식했다. 옛 모습을 그대로 살리기 위해 개조하지 않은 모양새다. 아일랜드에서 왔다는 젊은 아가씨들과 함께 기념사진을 찍는다. 그녀들은 어릴 적부터 비틀즈의 음악을 들었고 성인이 되어서야 이곳을 찾아왔다. 어디 그녀들뿐이겠는가? 비틀즈를 만나기 위해 전 세계에서 찾아온다. 캐번 2클럽은 더하다. 무수한 비틀즈 팬들이 노래를 들으며 함께 춤을 추고 열광하며 감격에 겨워 눈물을 짓는다.

해가 어둑해지면 어김없이 통기타를 두드리는 가수의 라이브 무대가 펼쳐진다. 퇴색한 컨트리 가수 이야기를 다룬 영화, 크레이지 하트(Crazy Heart, 2009)의 주인공인 제프 브리지스(Jeff Bridges)를 닮은 듯한 가수가 귀에 익숙한 팝송을 부른다. 렛잇비(Let It Be), 러브 미 두(Love Me Do), 이메진(Imagine) 등등. 가수는 조금 힘에 겨운지 간간히 맥주로 목을 축인다. 흥에 겨운 손님들은 무대에 나가 멜로디에 맞춰 춤을 춘다. 술과 음악과 분위기에 취해간다. 바텐더가 말을 건넨다. 이탈리아 나폴리가 고향인 그는 생각보다 영어를 잘 한다.

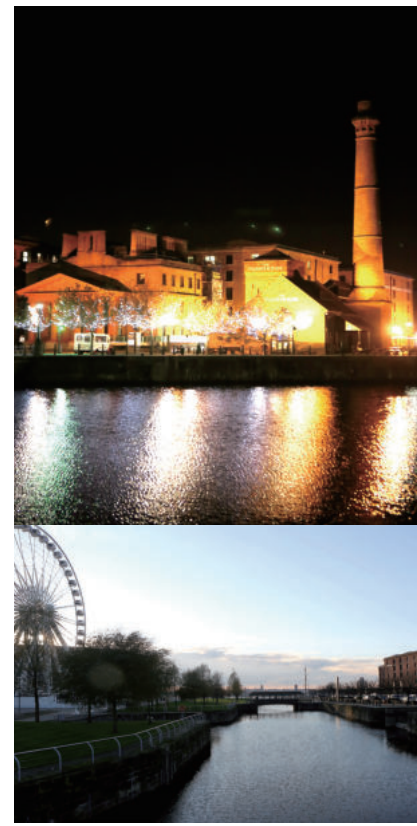
"이탈리아인들이 영어를 잘 못하는데, 넌 잘하네"하고 물었더니 "엄마가 미국인이야"라고 대꾸한다.

"왜 영국에 왔니"라고 묻는다.

"돈 버는데 이 나라가 나을 것 같았어"라는 답변이다. 그와 얘기는 길게 이어지지 못한다. 그는 손님이 오면 부산하게 몸을 움직여야 한다. 그의 몸짓을 표시하지 않게 쳐다보기도 하고 손님들의 몸짓을 보며 캐번 바의 매력에 푹 빠져가고 있다.







### 세기를 빛낸 4명의 뮤지션

리버풀 노동자 가정에서 태어난 네 명의 청년들, 비틀즈. 존 레논(John W. Lennon 1940~1980), 폴 매카트니(James Paul McCartney 1942~), 조지 해리슨(George Harrison 1943~2001), 링고 스타(Ringo Starr 1940~).

비틀즈의 시작은 존 레논이다. 존레논은 중학교 시절부터 친구들과 함께 '퀴리 맨'이란 스쿨 밴드를 조직해 그룹 활동을 했다. 이 밴드는 학교에서 열리는 콘서트나 파티에서 연주했다. 1956년 6월, 올턴 교회에서 공연을 하다가 폴 매카트니를 만난다. 폴 매카트니는 친구 조지 해리슨을 존 레논에게 소개하고 퀴리 맨의 멤버가 된다. 그러나 여러 사건들로 인해 해체 위기에 직면했을 때, 1961년 11월 브라이언 엡스타인(Brian Epstein)이 매니저로 들어온다. 이들은 EMI 레코드사의 거물 프로듀서 조지 마틴(George Martin)의 도움으로 녹음할 기회를 얻는다. 이 때 브라이언 엡스타인은 드러머인 피트 베스트를 내보내고 링고 스타를 영입하며 비틀즈(Beatles)가 탄생한다.

많은 사연과 이야기를 남긴 비틀즈 멤버 네 사람의 삶을 일일이 조명하기에는 시간이 부족하다. 비틀즈에 대해 조금 더 알고 싶다면 영화 어크로스 더 유니버스(Across The Universe, 2007)를 추천한다. 13명의 배우들의 연기와 비틀즈의 음악이 조화로운 영화다. 또 비긴즈-노웨어 보이(Begins-Nowhere boy, 2009)라는 다큐멘터리는 존 레논의 삶과 비틀즈, 펠레야 뿔 수 없는 요노요코(1933년~)와의 관계를 조명한다.

### '리버풀의 비틀즈'가 아니라, '비틀즈의 리버풀'

비틀즈를 더 잘 알기 위해 바닷가 근처에 있는 '비틀즈 스토리'를 찾는다. 애비로드 스튜디오와 캐번 클럽, 스타 클럽 등의 명소들이 그대로 재현돼 있다. 비틀즈의 오리지널 무대 의상과 존 레논이 연주했던 피아노와 기타를 볼 수 있다. 외에도 비틀즈가 출연했던 뮤직 비디오 등 다채로운 볼거리가 있다. 비틀즈가 미국 공연장을 찾았던 흑백 영상자료에는 감격에 흠뻑 취한 소녀들의 모습이 담겨 있다. 저 소녀들은 어떻게 변해있을까? 저 소녀들도 그 때를 추억하며 리버풀을 찾지 않을까?

리버풀 도심 곳곳에는 전설적인 밴드의 흔적들이 새겨져 있다. 존 레논의 이름을 딴 공항, 폴 매카트니가 살았던 집(20 Forthlin Road), 애비 로드와 스트로베리 필드, 그들 노래에 영감을 준 장소들과 여러 기념관과 조각 작품 등. '리버풀의 비틀즈'가 아니라, '비틀즈의 리버풀'이라고 해도 과언이 아니다.

필자는 리버풀에 머무는 3일 내내 캐번 바를 찾았다. 여담이지만 이탈리아 바텐더하고는 아무런 추억 없이 헤어졌다. 그는 일이 끝나자 외투를 걸치고 내게 다가왔다. "난 이제 가야해. 집으로 가는 버스를 놓칠 수 있거든"라는 말을 남기고 문 밖으로 떠났다. 영화나 소설이었다면 그 후속 이야기가 있어야겠지만 현실에서는 아무 일도 없었다. 그렇지만 매튜 거리의 그 밤은 영원히 잊지 못할 추억으로 새겨졌다. 리버풀에는 음악이 있고 그 음악 속에는 언제나 비틀즈가 자리할 것이다. WIN CLASS

### TRAVEL TIP

**✈ 교통** 런던에서 지방 이동은 특급기차나 빅토리아 코치 스테이션에서 익스프레스 고속버스를 이용하면 된다. 기차는 미리 예약하지 않으면 버스보다 가격이 몇 배나 비싸니 고속버스를 이용하는 것이 좋다.

**🍴 음식** 영국인들이 즐겨 먹는 음식으로는 '샌드위치'와 '피쉬 앤드 칩스'가 있다. 대구 살이 듬뿍 들어간 피쉬 앤드 칩스는 맛이 좋다. 또 카드놀이를 좋아한 샌드위치 백작이 고안해 냈다는 샌드위치는 영국인의 일반적인 점심 메뉴다. 리버풀에서는 캐번 바 근처에 있는 이탈리아 레스토랑을 기억하자. 줄을 설 정도로 현지인들에게 인기가 좋다.

**🏠 숙소** 트립어드바이저([www.tripadvisor.co.kr](http://www.tripadvisor.co.kr)), 트리바고([www.trivago.co.kr](http://www.trivago.co.kr)) 사이트에서 가격을 비교해 선택하는 것이 바람직하다. 부킹닷컴([www.booking.com](http://www.booking.com)), 호스텔스닷컴([www.hostels.com/ko](http://www.hostels.com/ko)), 익스피디아([www.expedia.co.kr](http://www.expedia.co.kr)), 아고다([www.agoda.com/ko-kr](http://www.agoda.com/ko-kr)) 등이 가격을 제안해줄 것이다. 에어비앤비([www.airbnb.co.kr](http://www.airbnb.co.kr))도 인기를 누리는 사이트다. 필자는 리버풀의 유로 호스텔 리버풀(Euro Hostel Liverpool)에서 머물렀는데 매튜 거리와 가까웠다. 가격이 저렴하며 술 한 잔의 여유를 즐길 수도 있다.

**✝ 기타** 항구 주변엔 유네스코 세계문화유산으로 지정된 알버트 독(Albert Dock)이 있다. 이 건물에는 머시사이드 해양 박물관, 국제 노예박물관, 테이트 리버풀 등의 명소가 즐비하다. 해질 무렵, 리버풀 대성당으로 가보자. 성당의 탑 위에서 내려다보는 낙조는 가히 환상적이다.



## 명품 브랜드가 미술관으로 간 까닭은?

명품 브랜드들의 치열한 경쟁이 상점이 아닌 전시장에서 벌어지고 있다. 전시장에 명품이 전시되기도 하고, 명품 브랜드가 작품 전시를 열기도 한다. 그 전시회를 통해 명품들은 저마다 말한다. 자신들은 상품이 아니라 작품이라고.

글: 정덕현 문화평론가



### 까르띠에부터 루이비통, 샤넬까지

까르띠에, 루이비통, 샤넬... 우리에게 잘 알려진 명품 브랜드들이 다. 그런데 최근 이들 명품 브랜드의 이름이 백화점이 아닌 전시장에서 자주 오르내리고 있다. 서울시립미술관에서 열린 까르띠에의 '하이라이트전'이 그렇고, 서울 동대문디자인플라자에서 열린 루이비통의 '비행하라, 항해하라, 여행하라-루이비통' 전시회 그리고 디뮤지엄에서 열린 샤넬의 '마드모아젤 프리베'(Mademoiselle Prive)가 그것이다.

서울시립미술관에서 열린 '하이라이트전'은 우리에게 잘 알려진 명품 브랜드인 까르띠에의 현대미술재단이 소장한 작품 전시회이다. 까르띠에의 명품을 볼 수는 없지만 대신 이 재단이 보유하고 있는 론 뮤익, 데이비드 린치, 레이몽 드파르동, 알렉산드로 멘디니의 작품들을 전시했다. 국내 작가들과의 콜라보도 병행해 우리에게 익숙한 박찬욱·박찬경 형제, 이불, 선우훈 같은 작가들의 작품들도 전시됐다. 루이비통의 '비행하라, 항해하라, 여행하라-루이비통' 전시회는 까르띠에 전시와는 달리 1854년 루이비통의 창립 초기부터 현재, 미래에 이르기까지 이 명품이 걸어온 길을 조명하는 전시회다. 앤티크 트렁크로부터 시작해서 하나의 예술이 된 명품의 면면을 확인할 수 있다.

### 프리미엄도 대중화된 세계, 예술의 아우라를 추구

작품과 상품의 경계가 흐릿해진 건 이미 앤디 워홀이 팝아트를 통해 예술작품이 가진 단일성의 아우라를 깨면서부터다. 앤디 워홀은 기존의 작품들이 가진 아우라를 깨는 대신에 누구나 작품들을 향유할 수 있는 대중성의 시대를 피력했다. 작품은 그렇게 우리에게 일상으로 들어와 누구나 향유할 수 있는 것이 되었다. 이런 일들은 이제 거꾸로 상품이 작품이 되어가는 과정으로도 벌어진다. 예를 들어 루이비통을 떠올려보면 그 과정들을 명확히 확인할 수 있다. 애초에 루이비통은 목수의 아들로 태어나 14살에 파리에서 상류층의 여행 짐 싸주는 일을 했고, 이후 1854년 자신의 이름을 딴 브랜드를 내놓았다. 그때 처음 루이비통이 내놓은 것이 여행용 트렁크였다. 루이비통의 시작은 예술과는 거리가 먼 실용성에서부터였다는 것이다. 하지만 그렇게 역사와 전통이 이어지면서 이 상품은 명품이 되었고 나아가 예술작품으로까지 나아가게 되었다. 즉 작품이 상품화되어가고 동시에 상품이 작품이 되어가는 과정은 아우라가 사라져가고 대중성이 아우라를 만들어내는 그 중간 지점에서 만나게 된다.

### 작품 소비의 대중화 시대, 예술은 어떻게 변할까

상품이 작품이 되려는 경향은 까르띠에나 루이비통, 샤넬 같은 몇몇 브랜드의 이야기가 아니다. 이것은 지금 많은 신생 브랜드들 역시 저마다 추구하는 방향성이 되고 있다. 최근 논현동 플랫폼 엘 컨템포러리 아트센터에서 '프랑스&한국 주얼리 아트전-봄날의 신기루'를 선보인 루이까또즈는 이러한 브랜드들의 지향을 잘 보여준다. 즉 이미 상품들의 아트 마케팅은 해야만 살아남을 수 있는 대안으로 자리 잡고 있는 것이다. 이렇게 된 것은 대중들의 높아진 예술적인 욕구와 무관하지 않다. 상품이 작품으로서의 위상을 가지려하고, 그렇게 소비되기 시작하면 예술에 대한 대중들의 시각도 달라질 수밖에 없다. 나오는 다른 세계에 존재하는 어떤 것으로 생각되던 예술이 이제 점점 더 우리네 일상 안으로 들어와 소비의 대상이 될 수 있다는 것이다.

이미 예술은 과거의 장인들의 전유물이 아니라 누구나 사고의 전환을 통해 실행할 수 있는 어떤 것으로 바뀌어 가고 있다. 뒤샹 같은 현대미술가가 일찍이 아이디어만으로 어떻게 작품이 가능할 수 있는가를 보여준 것처럼 말이다. 예술은 상품들에 작품의 이미지를 덧씌우는 역할을 하면서, 동시에 대중화로 인해 스스로의 완고한 이미지는 벗기고 있는 중이다.

### 미술관에 놓여진 명품이 의미하는 것

물론 명품이 상점이 아닌 미술관에 전시되게 된 것은 이른바 '프리미엄'이 일반화되어 더 이상 '프리미엄'이 되지 않는 시대에 '슈퍼 프리미엄'으로 나가기 위한 전략이 아닐 수 없다. 그 과정에서 예술과 상품은 서로 뒤섞이게 되고 상품은 예술로서의 가치를 새로운 브랜드 이미지로 구축하게 된다. 하지만 이 과정에서 예술 또한 대중화되고 일상화되어 간다는 건 피할 수 없는 현상이다. 극단적으로 말하면 작품 소비가 일상화되는 단계에 이르게 되면 예술은 우리가 말하는 예술과는 사뭇 다른 의미가 될 수밖에 없다. 그러나 그렇다고 이것을 예술의 상품화라고 부정적인 시각으로 바라볼 필요는 없다. 오히려 더 많은 대중들이 이전에는 특정 부류의 사람들을 위한 전유물로 여겨져 왔던 예술을 이제는 누구나 소비할 수 있는 시대로 접어들었다고도 말할 수 있으니 말이다. 예술은 그렇게 아우라를 벗어버리며 가벼워지고 있다. 그리고 더 많은 대중들 앞으로 성큼 다가서고 있다. WIN CLASS



## 지속적인 혁신으로 글로벌 무대 주연을 꿰차다 'FANG'(페이스북, 아마존, 넷플릭스, 구글)

요동치는 글로벌 IT시장은 매번 주연이 바뀐다. 변화에 부적응한 기업은 바로 도태된다. 한 번의 성공에 만족하지 않고 계속해서 새로운 혁신을 추구하는 기업만 살아남을 수 있다. 지난해 글로벌 IT시장을 이끌어 간 주인공은 누가 뭐래도 '팡'(FANG)이라고 불리는 페이스북(Facebook), 아마존(Amazon), 넷플릭스(Netflix), 구글(Google)이었다. FANG은 이들 4개의 미국의 대표 IT기업의 머리글자를 딴 신조어다. FANG은 지난 1년간 페이스북을 필두로 평균 44% 오르면서 미국 증시를 이끌었다. 최근 알리바바(Alibaba)와 같은 중국 기술주의 무서운 성장세 밀려 다소 주춤하고 있지만, 여전히 각광을 받고 있는 기업들임엔 틀림없다.

글. 윤수경 서울신문 경제정책부 기자 사진. 페이스북 코리아, 구글 코리아, 넷플릭스 코리아, 아마존 제공



넷플릭스

넷플릭스는 단순히 콘텐츠를 스트리밍하는 것에서 나아가 인공지능(AI)을 이용해 이용자 취향에 맞는 콘텐츠를 추천한다.

### 인공지능(AI)으로 이용자 취향 저격하는 넷플릭스

넷플릭스는 다른 기업에 비해 국내에서 덜 알려졌지만, 현재 190여 개 국가에서 1억 400만 명의 회원을 보유하고 있는 글로벌 기업이다. 넷플릭스란 이름은 인터넷(Net)과 영화(Flicks)에서 따왔다. 1997년에는 비디오와 DVD를 우편·택배로 배달하는 서비스로 시작했지만, 2007년부터는 스트리밍 방식으로 콘텐츠를 유통하고 있다. 넷플릭스는 일정 비용을 부담하면 자체 제작 오리지널 시리즈, 다큐멘터리, 영화 등 다양한 엔터테인먼트 콘텐츠를 마음껏 볼 수 있다. 모바일, 태블릿, 노트북 데스크톱 PC를 포함해 인터넷 연결이 가능한 대부분의 스크린 기기를 통해 시청할 수 있으며, 광고나 약정 없이 자유롭게 즐길 수 있다. 매일 넷플릭스로 소비되는 시간은 1억 2,500만 시간에 이른다.

지난 6월, 국내 언론에 유독 넷플릭스의 이름이 오르내렸다. 스트리밍 서비스를 통해 봉준호 감독의 영화 '옥자'를 전 세계에서 동시 공개했기 때문이다. 파격적이게도 국내에선 극장과 스트리밍 서비스를 동시에 개봉했다. 하지만 국내 3대 멀티플렉스인 CGV, 롯데시네마, 메가박스 등 '옥자'의 상영을 거부했다. 기존 영화 산업 구조에서 선(先) 극장 개봉 이후 약 3주간 기간을 거쳐 인터넷 TV(IPTV)에 서비스하는 관행이 있었기 때문이다. 각종 잡음에 시달렸지만, '옥자' 효과는 넷플릭스가 국내 이용자들에게 각인

되는 데 유효했다. 실제로 시장조사업체 '와이즈앱'의 조사결과에 따르면 '옥자' 개봉 전 10만 명 안팎에 불과했던 넷플릭스의 국내 가입자 숫자는 7월 말, 20만 명 이상으로 급증했다. 넷플릭스를 단순히 콘텐츠를 스트리밍하는 것에서 나아가 인공지능(AI)을 이용해 이용자의 취향에 맞는 콘텐츠를 추천한다. 이용자의 성별, 나이, 사는 곳은 물론 언제 어떤 콘텐츠를 소비했는지, 어떤 콘텐츠에 시간을 쏟았는지 취향을 분석한다. 이용자의 이용시간이 증가할수록 콘텐츠 추천 알고리즘은 더욱 정확해진다. 넷플릭스는 이용자들이 시청하는 콘텐츠의 75%가 이런 추천 알고리즘을 통한 것이라고 밝힌 바 있다. 이미 넷플릭스는 2013년 미국 최대 케이블 방송의 가입자 수를 넘어섰고 2014년에는 미국 주문형 동영상 서비스 소비자의 50%가 넷플릭스 이용자인 것으로 나타났다.

### 문어발식 확장에 온디맨드 전략 집중, 아마존

아마존은 지난 7월 뉴욕증시에서 시가총액이 처음으로 5,000억 달러(약 560조 원)를 돌파하며 5,000억 달러 클럽에 합류하는 기록을 세웠다. 미국에서 시가총액이 5000억 달러가 넘는 기업은 애플, 구글의 모기업인 알파벳(Alphabet), 마이크로소프트(MS), 아마존뿐이다.





아마존

아마존은 세상에 없던 인터넷 서점을 세계 최초로 선보이면서 등장했다.

아마존은 물품 분류부터 택배까지 인간의 손길이 닿아야만 가능하다고 여겼던 전 분야를 로봇이나 AI로 대체하고 있다. 아마존은 지난 3월 미국 캘리포니아에서 자사 드론 배송 서비스인 '아마존 프라임 에어'를 활용한 첫 배송 시연에 성공했다

아마존은 세상에 없던 인터넷 서점을 세계 최초로 선보이면서 등장했다. 지금은 의류, 신발, 보석, 식품 등 다양한 품목을 판매하는 온라인 상거래 회사가 됐다. 아마존 로고에 보면 하단에 웃는 모양의 화살표가 있다. 화살표는 A에서 시작해 Z에서 끝나는데, 'A부터 Z까지 모든 물건을 아마존에서 구입할 수 있다'는 의미를 담고 있다. 실제로 아마존은 현재 3억 7,000만여 개의 제품을 팔고 있다. 이외에도 클라우드 서비스, 아마존 웹 서비스, 전자책 '킨들'을 비롯한 태블릿PC, 스마트폰 등을 제조 판매하며 사업을 확장하고 있다.

아마존의 미래에 대한 투자는 가히 '문어발식'이라고 할 수 있다. 아마존의 이런 움직임은 '온디맨드' 비즈니스 관점에서 살펴볼 수 있다. 온디맨드는 기업이 고객이 '원하는 때'에 '원하는 서비스'를, '원하는 만큼' 제공할 수 있는 비즈니스 기반을 갖춰야만 시장을 주도할 수 있다는 뜻이다. 아마존은 구매기록, 쇼핑카트, 평점 등 방대한 데이터와 나름의 알고리즘을 통해 고객의 마음을 읽고 상품을 추천한다. 아마존은 매출의 35%가 추천 엔진 덕분에 발생했다고 밝혔다.

전 세계 AI 스피커의 주도권을 가지고 있는 '에코' 역시 온디맨드 전략의 일환이라고 할 수 있다. 에코는 7개의 마이크를 가진 음성인식 블루투스 스피커로 '알렉사'라는 음성인식 알고리즘을 통해 비서 업무를 수행한다. 에코의 궁극적인 목표는 소비자 스마트 홈의 허브가 되는 것이다. 아마존은 집 안에 있는 다양한 사물인터넷(IoT) 기기를 알렉사로 통제하면서 고객의 라이프 스타일 데이터를 축적하려는 것이다.

아마존의 물류와 배송, 무인점포 '아마존고'(Amazon GO) 역시

마찬가지다. 아마존은 물품 분류부터 택배까지 인간의 손길이 닿아야만 가능하다고 여겼던 전 분야를 로봇이나 AI로 대체하고 있다. 아마존은 지난 3월 미국 캘리포니아에서 자사 드론 배송 서비스인 '아마존 프라임 에어'를 활용한 첫 배송 시연에 성공했다. 아마존이 보유한 드론은 122m(400ft) 상공에서 약 2.3kg 무게의 짐을 싣고 시간당 70km의 속도로 날 수 있다. 최근 아마존은 드론 배터리 충전 및 유지 보수를 위해 기차나 차량, 배를 이용해 움직이는 드론 기지국을 고안해 미국 특허청에 '드론을 위한 지상 이동용 정비시설'로 등록했다. 앞서 6월에는 벌집 모양 '드론 전용 배송센터'라는 건물을 도심 속에 짓는 아이디어를 미국 특허청에 제출하기도 했다. 또한 아마존 물류창고인 '듀폰트 시(市) 창고'에는 아마존의 핵심 경쟁력이 모두 집약돼 있다. 대형 로봇 1,000여 대가 창고 곳곳을 누비면서 2,000만 종의 물품이 쌓인 곳에서 주문받은 상품을 찾아내 컨베이어 벨트 위에 올려놓는다. 창고 안의 로봇들은 아마존 서버에 있는 AI의 명령에 따라 움직인다. 아마존은 지난해 12월, 미국 시애틀에 168㎡ 규모의 식품 매장인 아마존고를 열었다. 기존 유통매장과 다른 점은 계산원이 없는 무인점포라는 것이다. 계산대도 바코드를 찍는 단말기도 없다. 따라서 계산을 기다리는 기다란 줄도 없다. 아마존고에 입장하려는 고객은 휴대전화에 아마존고 전용 애플리케이션을 다운로드 받아야 한다. 휴대전화에 QR코드를 생성시킨 뒤 매장에 들어간 고객은 물건을 골라 카트에 담은 뒤 그대로 매장을 나오면 된다. 고객이 고른 상품은 이미 QR코드에 입력돼 있기 때문에 출구를 빠져 나오는 순간, 선 등록된 카드 또는 계좌를 통해 결제가 이뤄진다.

### 전 세계 인구 4명중 1명이 사용하는 페이스북

FANG의 대장이라고 할 수 있는 페이스북은 지난 7월 월간 사용자 수(MAU)가 20억명을 돌파하는 기염을 토했다. MAU는 한 달에 한 번이라도 서비스에 접속한 사람 수를 뜻하는 데, 전 세계 인구를 약 75억명 정도로 추산하면 4명 중 1명이 페이스북을 사용하고 있다는 뜻이다. 페이스북은 매출의 97%를 차지하는 광고로 지난 2분기 매출 93억 2,000만 달러(10조 4,000억 원), 순이익 38억 9,400만 달러(4조 3,000억 원)를 기록했다. 매출은 전년 대비 45%가 증가했다.

페이스북 역시 새로운 시도를 계속하고 있다. 페이스북은 최근 '워치'(Watch)라는 비디오 플랫폼을 공개했다. 구글 산하의 동영상 모바일 플랫폼인 유튜브와 경쟁 구도를 형성하게 된 것이다. 워치는 페이스북 이용자들이 자신의 피드(검색기록과 관심사 등에 관련된 콘텐츠를 표시하는 기능)와 새로운 탭에서도 인기 영상을 볼 수 있다. 또 이용자들은 자신이 좋아하는 아티스트, 게시자 등을 팔로우할 수도 있다. 특정 관심사를 팔로우하면 워치리스트가 만들어져 일일이 검색하지 않더라도 관심 있는 동영상 볼 수 있게 한 것이다.

페이스북 역시 아마존의 에코, 구글의 '구글홈'처럼 내년에 AI 스피커를 출시할 계획이다. 음성 인식보다는 13~15인치 터치스크린을 활용해 디스플레이 조작 기능에 집중할 것으로 알려졌다.

### 인간과 닮은 AI기술 고도화하는 구글

구글은 다방면에서 혁신을 이끌고 있다. 2015년 8월 출범한 지주회사 알파벳은 구글의 기존의 모바일 플랫폼 서비스들을 구글의 하위 단으로 모으고 상용화가 가능한 사업들 개별 자회사로 독립시켰다. 또 미래 상용화가 가능할 것으로 예상되는 사업들은 구글X라는 자회사 아래로 편입시켰다. 구글X는 당장 상용화는 어렵지만 미래의 먹거리가 될 가능성이 있는 기술을 발굴하는 역할을 한다.

구글은 검색과 광고를 통해 끊임없이 고객정보를 분석하고 이를 바탕으로 비즈니스를 만들어가고 있다. 이세돌을 이긴 알파고의 성과는 구글 클라우드의 엄청난 데이터를 바탕으로 반복적인 기계학습을 통했기 때문에 가능한 일이었다. 구글은 AI기술을 고도화하기 위해 점점 더 인간을 닮은 AI를 만들기 위한 행보를 계속하고 있다. 최근에는 잠을 잘 줄 아는 AI에 대해 연구하고 있는 것으로 알려졌다. 글로벌 IT기업들의 기세는 하루가 다르게 변화하고 있다. FANG 이외에도 중국 최대 전자상거래 업체인 알리바바, 아마존, 구글, 익스피디아, 비즈니스 소셜네트워크서비스(SNS) 업체인 링크드인(Linkedin)의 앞 글자를 따서 'BAGEL'이란 단어가 생겨났다. 최근 돌풍을 일으키고 있는 중국 기업인 바이두(Baidu), 알리바바, 텐센트(Tencent)를 묶은 신조어인 'BAT' 역시 글로벌 IT시장의 주인공 자리를 노리고 있다. WIN CLASS



페이스북

페이스북 역시 아마존의 에코, 구글의 '구글홈'처럼 내년에 AI 스피커를 출시할 계획이다.

구글은 검색과 광고를 통해 끊임없이 고객정보를 분석하고 이를 바탕으로 비즈니스를 만들어가고 있다.

구글





★★★★★

# KLPGA 이채빈 프로와 함께 하는 드라이버샷 코스 공략법

DRIVER GUIDE

진행. 김대진 편집국장 사진. 조도현 기자  
장소제공. 서산수 골프앤리조트



이채빈 프로

- 2006년 KLPGA정회원테스트 1위
- 2008년 그랜드트래비스 KLPGA드림투어 2위
- 2014년 카이도골프 군산CC드림투어 3차전 우승
- 2014년 카이도골프 군산CC드림투어 4차전 우승
- 2015년 무안CC올포유 드림투어 with현대증권17차전 3위

골퍼는 코스나 상황에 따라 어떻게 공략을 해야 할지, 어떻게 하면 좋은 점수를 낼 수 있을지 늘 생각한다. 국내 골프 코스는 평지, 좌 도그레그, 우 도그레그, 내리막, 오르막 홀 또는 혼합된 코스가 많다. 또한 코스에 벙커나 해저드 같은 장애물도 많이 있다. 처음 가는 코스라면 라운드를 하기 전 골프장 홈페이지를 보고 코스 정보를 한 번쯤 보고 가는 것이 좋다.

하지만 그것마저 제대로 하지 않고 가는 골퍼들이 많이 있다. 단순히 기분을 내려 가는 것도 좋지 않겠지만 처음 가는 코스에서 좋은 점수를 내보는 것도 좋을 것이다. 이채빈 프로는 코스 공략은 무엇보다 본인의 구질과 샷별 비거리를 잘 알고 있어야 하며, 공격적으로 플레이를 할 지 아니면 수비적으로 플레이를 할 지 전략이 필요하다고 한다. 그래야 티샷을 좌, 우, 또는 중앙을 향해 공략할 수 있다. 또 샷별 비거리를 정확하게 알아야 위험 요소에 따른 대응이 가능하기 때문이다. WIN CLASS



Driver Swing



### 1 페어웨이 한 가운데로



티잉 그라운드에 올라갈 때 '드라이버샷을 최대한 멀리 보내야지'라고 생각하는 골퍼는 드물 것이다. 안전한 착륙 지점을 찾고 페어웨이 폭을 3등분해 어느 곳에다 공을 보낼지 생각한다. 즉, 장애물이나 기타 그린을 향한 어프로치 샷을 방해할 요소들이 있는 지점을 피해 착륙 지점을 선정하는 것이다. 그 지점으로 샷을 하기 위해선 우선 공략 지점을 선택하는 것이 가장 중요하다.

### 2 페이드 샷



벙커나 헤저드를 피해 드로나 페이드 샷을 구사한다(어드레스 때 장애물을 피해 방향을 바꿔 서는 방법도 아주 좋은 방법). 티샷한 공이 떨어졌을 때 가장 위험한 지점을 파악하고, 그 지점을 피해서 샷을 한다. 예를 들어 오른쪽에 벙커가 있다면 페어웨이에서 그 벙커와 가장 가까운 경계 지점을 겨냥하고 드로를 구사해 볼을 왼쪽으로 휘어지게 쳐 페어웨이 중앙이나 바로 방향을 바꾸어 서서 왼쪽으로 가도록 하는 것이 좋다.

### 3 세컨드 샷

세컨 샷을 8번 아이언으로 하게 된다면 그린 깃발을 바로 공략할 것이다. 그린이 오르막일 경우와 그린이 내리막일 경우 그린 깃발을 중심으로 어디에 공을 보내야 할지 선택해야 한다.



#### 쇼트 아이언일 경우

1. 그린의 오르막일 경우 스윙을 올려 할 경우가 있다. 그럴 때는 핀보다 살짝 우측을 공략하는 것이 좋다. 그린의 내리막일 경우는 핀을 바로 공략하는 것이 좋다.
2. 짧은 만큼 핀까지 가는 공략을 해야 한다. 그린을 3등분해서 그린 경사를 생각하고 핀까지 과감한 샷으로 공략을 한다. 단, 그린의 높낮이에 따라 공략하는 위치가 달라질 수 있다.



#### 롱 아이언일 경우

1. 그린을 3등분해서 어프로치를 가장 쉽게 할 수 있는 곳에 공을 보낸다.
2. 앞뒤로 2단 그린일 경우 확실히 앞뒤로 나눠서 가운데로 공략한다. 좌로 가도 우로 가도 온 될 수 있게 안전한 공략을 한다. 과감한 샷을 구사한다.



# 책을 들고 찾아온 가을

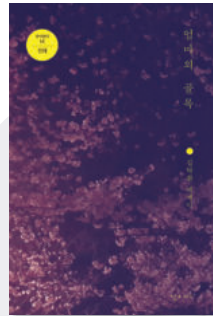
우리를 못살게 했던 더위도 그 모습을 감추고 이제는 창문 사이로 시원한 바람이 불어옵니다. 언제부터였을까요. 가을을 독서의 계절이라고 말한 것은. 그 시작을 알기는 어렵겠지만 가을 하늘 아래 책에 열중인 선인들의 모습을 상상하는 것은 어려운 일이 아닐 것입니다. 그 어느 때보다 높아 보이는 하늘과 어울리는 세 권의 책을 준비했습니다.

글·사진. 난다 출판사 제공



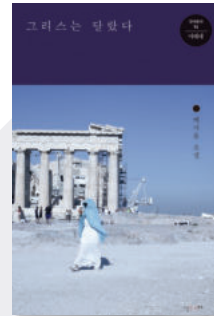
운다고 달라지는 일은 아무것도 없었지만 | 박준 지음

『운다고 달라지는 일은 아무것도 없었지만』은 '시인 박준'이라는 '사람'을 정통으로 관통하는 글입니다. 총 4부로 나누긴 하였지만 그런 나눔에 상관없이 아무 페이지나 살살 넘겨봐도 또 아무 대목이나 슬슬 읽어봐도 우리 몸의 피돌기처럼 그 이야기의 편린들이 유기적으로 연결되어 있음을 확인하게 해주는 글입니다. 드러낼 작정 없이 절로 드러난 이야기의 어린 손들을 우리들은 읽어가는 내내 잡기 바쁘게 불쑥 잡은 그 어린 손들이 우리를 손바닥을 펴서 손가락으로 적어주는 말들을 읽자면 그 이름에 가난이 있었고, 이별이 있었습니다. 그러니까 가난이라는 생활, 이별이라는 정황, 죽음이라는 허망, 이 셋은 때려야 떨 수 없는 우리들 모두에게 바로 직면한 과제라 허투루 들리는 이야기가 하나도 없었습니다.



엄마의 골목 | 김탁환 지음

언제나 걷고 또 뛰며 그렇게 보고 또 보이는 세상을 옮기기에 바쁜 장면작가 김탁환이 신작 에세이를 선보입니다. 그의 에세이 『엄마의 골목』은 느긋한 마음으로 이곳저곳을 거닐 줄 아는 예술가들의 산책길을 뒤따르는 과정 속에 저마다의 '나'를 찾아보자는 의도로 시작된 난다의 걸어본다 열한번째 이야기로 '진해'를 그 목적지로 삼고 있다지요. "오래전부터 엄마에 관해 쓰고 싶었다"고 말하며 "내가 보고 듣고 느낀 엄마 외에, 마산과 진해에서 홀로 지낸 엄마 자신에 관한 이야기를 알고 싶었다"고 전합니다. 그렇습니다. 제목에서 짐작을 하셨겠지만 『엄마의 골목』은 김탁환 작가가 엄마와 함께 고향 진해 곳곳을 걸어본 나날들 가운데 그 진심만을 적어낸 진짜배기 보고(寶庫)입니다.



그리스는 달랐다 | 백가흠 지음

그리스를 배경으로 하는 이야기는 백가흠 작가가 짧은 소설로 그려낸 『그리스는 달랐다』입니다. 두 차례에 걸쳐 각각 3개월가량 머문 그리스에서의 나날들이 얼마나 다채로웠는지, 작가는 이에 서사라는 뼈대를 세우고 이야기라는 살점들을 갖다 붙이기에 이르렀습니다. 그간 에세이 형식으로 쓰였던 걸어본다 시리즈에 이 책이 소설의 형태로 자리매김을 한 데는 그리스 사람도 아니면서 그리스 사람처럼 그리스를 살아낸 작가만의 독특한 머무름의 방식에 기인한 까닭도 분명 있으리라 봅니다. 그냥 좋았고 마냥 편했고 저냥 살고 싶었다는 그곳 그리스 이유를 설명할 길 없는 친연은, 그 끌림은 이렇듯 스물한 편의 짧은 소설을 각양각색으로 토해놓기에 이르렀다지요. 물론 기저에 '자유'가 담보되었음은 두말할 필요도 없고 말이지요. WIN CLASS



# IBK개인형퇴직연금



“이제는 퇴직연금에 가입하지 않아도 가입 가능!” (17.7.26일부터)  
“연말정산 대비와 퇴직금 수령을 한 번에!”

※ 상품 관련 자세한 내용은 거래 영업점 및 IBK고객센터(☎1566-2566)로 문의하시기 바랍니다.

준법감시인 심의필 제 2017-1999호 (2017.06.09) FP057 게시기간: 2018.05.17

· 이 퇴직연금은 예금보호 대상 금융상품으로 운용되는 적립금에 한하여 예금보호법에 따라 예금보험공사가 보호하되, 보호 한도는 귀하의 다른 예금보호 대상 금융상품과는 별도로 원금 5천만원이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. 단, 2개 이상 퇴직연금에 가입한 경우 합하여 5천만원까지 보호 합니다. · 개별상품에 관한 자세한 문의는 거래영업점 또는 IBK고객센터(☎1566-2566)를 이용하여 주시기 바랍니다. · 은행거래와 관련하여 이의가 있을 때에는 IBK기업은행의 분쟁처기구에 해결을 요구하거나 금융분쟁조정위원회 등을 통하여 분쟁조정을 신청할 수 있습니다. (금융감독원: 국번없이 ☎1332, IBK기업은행: ☎080-800-0119) · IBK기업은행은 금융·형응을 받았습니다. 윤리경영위원회 사실이나 개선이 필요한 경우 신고해 주시기 바랍니다. (☎02-729-7490, e-mail: bkethics@ibk.co.kr)

