

백화점, 불황에도 지갑여는 '남성 고객' 잡아라

중·장년층 매출 전년보다 20% 이상 신장세

신세계, 의류·화장품 잇단 기획전 '남심 얻기'

롯데, 비즈니스 캐주얼로 남성복 매장 리뉴얼

장기적인 침체로 소비심리가 위축된 가운데 백화점 등 유통업계가 패션과 미용에 아낌없이 투자하면서 주요 고객층으로 떠오른 중·장년 남성 고객집기에 총력을 벌이고 있다.

29일 지역 백화점과 유통업계는 최근 특별기획전 등의 매출을 분석한 결과 중·장년 남성의 매출이 전년동기 20% 이상의 신장세를 기록한 것으로 보고 이를 반영한 새로운 전략으로 다가서고 있다고 밝혔다. 제한적인 소비를 하는 여성과는 달리 남성의 경우 고객 1인당 평균 매입액을 뜻하는 객단가 높게 나오기 때문이다.

광주신세계는 중·장년 남성을 겨냥해 의류와 패션 소품, 화장품 등의 인기 품목에 대해 잇따라 기획전을 열려 '남심(男心)' 얻기에 나서고 있다.

자켓과 스카프가 인기였던 남성상품전(25일~27일)에서는 남성고객의 연령층이 지난해에 비해 낮아졌으며 매출도 전년대비 20% 이상 신장했다. 화장품 코너도 BB크림, 에센

스, 스킨세트가 강세를 보이며 전년 대비 13% 신장을 기록했다.

광주신세계는 이러한 추세를 이어가기 위해 내달 1일부터 7층 남성매장에서 갤럭시·로가디스 신사·캐주얼 특집전(11월3일까지)과 뷰티, 루이까또즈 등이 참여하는 남성 셔츠 특집전(11월4일~7일)을 잇따라 개최할 계획이다.

롯데백화점 광주점 역시 클래식한 정장 스타일에서 비즈니스 캐주얼로 남성들의 선호가 변한점을 반영, 7층 남성복 매장을 리뉴얼 하는 등 발빠르게 대처하고 있다.

롯데백화점은 지난 가을 경기 세일기간 매출에서 나타났듯이 40대 남성고객의 비즈니스 캐주얼 상품군에 대한 선호도가 이미 클래식 정장을 넘어섰다고 보고 정장 상품군을 줄이는 대신 비즈니스 캐주얼 상품을 대폭 늘렸다.

남성들의 이러한 소비트렌드 변화는 최근 남성 라인을 확대하고 있는 추세다. 스카프 등 패션 소품의 수요도 늘



소비심리가 위축된 속에서도 중·장년 남성들은 패션과 미용에 아낌없이 투자하며 백화점의 주요 고객으로 부상하고 있다. 29일 한 고객이 롯데백화점 광주점 남성복 매장에서 요즘 패션 아이콘으로 뜨고 있는 비즈니스 캐주얼 상품을 살펴보고 있다.

(롯데백화점 광주점 제공)

남성과 무관한 것 같은 화장품의 경우 최근 불거진 '꽃중년' 신드롬과 맞물려 20% 이상 고성장하고 있다. 비오텁, 크리니크 등 화장품 브랜드는 최근 남성 라인을 확대하고 있는 추세다.

남성의 취향을 반영하기 위해 클래식한

정장 라인을 축소하고 비즈니스 캐주얼 라인을 확대하고 있다."며 "소비 중심매장에서 벗어나 패션 소품까지 취급하는 남성 전용 토탈매장으로 바뀌는 변화도 감지된다.

강우진 롯데백화점 광주점 남성팀

장은 "갈수록 젊어지는 40대 중년 남

성의 취향을 반영하기 위해 클래식한

경향을 주고 있다.

스카프 등 패션 소품의 수요도 늘

/김성기자 bigkim@kwangju.co.kr

시니어 세대 소비패턴도 연령별 세분화

50대 자동차, 60대 애완동물, 70대 주택유지 지출 많아

50~70대 고령 소비자도 나이에 따라 각기 다른 품목에 지갑을 연다는 분석이 나왔다. 갈수록 커지는 '시니어' 시장도 좀 더 세분화해 바라봐야 한다는 얘기다.

고은지 LG경제연구원 연구위원은 29일 '한국 시니어 세대의 소비패턴' 이란 보고서에서 "통계청 세부자료를 분석한 결과 50대와 60대, 70세 이상의 계층이 각 연령별로 다른 지출 행태를 보이는 것으로 나타났다"고 밝혔다.

고 연구위원은 2007~2012년 5년

간 50대, 60대, 70세 이상 계층이 생활편의·여가·건강 등의 항목에 얼마나 돈을 썼는지를 봤다. 그 결과, 50대의 경우 자동차구입에 쓰는 돈의 비중이 다른 연령대 가구보다 소폭 높았다. 반면에 60대가 다른 연령대보다 상대적으로 많이 지갑을 여는 품목은 애완동식물이었다. 60대는 건강 기능식품, 가사서비스, 화장품에도 지출을 많이 했다.

고 연구위원은 "70대 이상 계층은 주택유지 및 수선, 해외여행, 국내여행, 건강기능식품 등에 지출 비중이 커졌다"며 "70대 이상 후기 고령자 집단의 패턴은 앞선 두 집단과는 또 다른 모습"이라고 말했다.

같은 나이대로도 소득에 따라서 지출양상은 편차를 보였다. 가령, 자동차구입이나 해외여행과 같이 목돈이 드는 품목은 소득이 높을수록 많이 소비됐다.

반면에 화장품과 같은 품목은 50대 까지는 소득수준의 영향을 덜 받았지만 60대, 70대 이후로 갈수록 고소득층은 많이 사고, 저소득층은 급격히 지갑을 닫는 것으로 나타났다. 또 애완동식물·건강기능식품은 벌이가 적을수록 소비가 커졌다.

반면에 화장품과 같은 품목은 50대 까지는 소득수준의 영향을 덜 받았지만 60대, 70대 이후로 갈수록 고소득층은 많이 사고, 저소득층은 급격히 지갑을 닫는 것으로 나타났다. 또 애

완동식물·건강기능식품은 벌이가 적을수록 소비가 커졌다.

광주농협, 두암동서 로컬푸드 직매장 개장식

광주농협(조합장 한진섭)은 29일 북구 두암동 광주농협 본점 앞에서 광주지역에서 생산된 농산물 및 가공식품을 시민들에게 직접 공급하기 위한 로컬푸드 직매장 개장식을 갖고 본격적인 운영에 들어갔다.

광주농협은 29일 두암동 광주농협 본점 앞에서 로컬푸드 직매장 개장식을 갖고 본격 운영에 들어갔다. 박태식(앞에서 두번째) 광주농협 본부장등이 로컬푸드 매장을 살펴보고 있다.



광주농협은 29일 두암동 광주농협 본점 앞에서 로컬푸드 직매장 개장식을 갖고 본격 운영에 들어갔다. 박태식(앞에서 두번째) 광주농협 본부장등이 로컬푸드 매장을 살펴보고 있다.

농업인이 생산한 농산물을 로컬푸드 선별장에서 소포장작업을 하고 라벨을 붙인 후 매일 직매장에서 판매하기 때문에 소비자가 신선하고 안전

한 먹거리를 싼 가격에 구입할 수 있는 일석삼조의 효과가 있다"고 밝혔다.

/최재호기자 lion@kwangju.co.kr

은행들, 이자이익 줄자 가산금리 올려

기준금리 하락 손실 보충 위한 꼼수

저금리 장기화로 이자이익이 갈수록 줄어들자 은행들이 일제히 가산금리를 올리고 있다.

대출 기준금리 하락에 따른 손실을 메우려고 가산금리 인상을 '궁여지책'으로 선택한 것이다.

29일 금융권에 따르면 주택담보대출(주담대)이 가장 많은 국민은행은 지난달 분할상환방식 주담대 금리를 평균 3.70%로 받았다. 이는 9월의 주

담대 평균 금리 3.62%보다 0.08%포인트 오른 수준이다.

국민은행의 금리 상승은 기준금리가 올라서가 아니라 여기에 붙는 가산금리를 올렸기 때문이다.

국민은행 주담대 기준금리는 2.68%에서 2.64%로 0.04%포인트 하락지만, 가산금리를 0.94%에서 1.06%로 0.12%포인트 올려 전체적인 대출 금리가 오른 결과다.

하나은행과 기업은행도 국민은행과 비슷하게 금리를 조정했다.

우리은행은 주담대 금리는 3.96%에서 3.88%로 하락했다. 그러나 자세히 끝보면 기준금리는 이보다 훨씬 큰 폭으로 하락했는데도 가산금리를 올려 금리 하락폭을 반감시켰다.

하나은행과 기업은행도 국민은행과 비슷하게 금리를 조정했다.

우리은행은 주담대 금리는 3.96%에서 3.88%로 하락했다. 그러나 자세히 끝보면 기준금리는 이보다 훨씬 큰 폭으로 하락했는데도 가산금리를 올려 금리 하락폭을 반감시켰다.

신한은행 역시 주담대 가산금리를 1.11%에서 1.12%로 0.01%포인트 올리면서 기준금리의 하락폭(2.65%→2.63%)을 반감시켜 실제 대출금리가 3.76%에서 3.75%로 0.01%포인트 하락하는 데 그쳤다.

은행들은 주담대 뿐 아니라 개인신용대출에서도 대부분 가산금리를 올렸다.

기업은행이 신용대출 평균 가산금리를 0.03%포인트 올려 기준금리 하락(2.28%→2.27%)에도 대출금리는 5.15%에서 5.17%로 올랐다. 국민은행, 농협은행, 외환은행도 각각 신용대출 가산금리를 0.01%씩 올려 대출금리가 0.07~0.17%씩 오르는 결과를 냈다.

이처럼 너나없이 가산금리를 올린 배경은 은행의 수익성에서 핵심으로 꼽히는 이자이익의 감소분을 메우려는 것이다. 을해 2분기 국내 은행들의 이자이익은 8조7000억원으로 작년 동기(9조 6000억원)보다 9000억원(9.7%) 감소했다. 순이자마진(NIM)은 1.88%로 2009년 2분기(1.72%) 이후로 최저 수준을 기록하며 2011년 1분기 이후의 하락 추세가 이어졌다.

/연합뉴스

2억 영업보증보험 가입업체

JT조이투어
JOY TOUR CO.,LTD

여행길의 즐거운 동반자!!

대표전화. (062) 234-3222
FAX. (062) 234-3141
광주광역시 동구 금남로 5가 151-1번지

가족, 친구, 연인과 함께 히타고급 별장으로 GO, GO!!

장착순 20명
히타고급 조이빌리지 숙박 일본 규슈 3박4일
299,000

출발일 11/12,17,23,28,30,12/03,06,08,15,19
※불포함 사항 : TAX, 유류합증료, 기사가이드료, 국내수송비
※불포함 2박일 경우 1박당 100,000원 추가 최소출발 8명부터 가능

내맘대로 자유투어
일본 큐슈 3박4일
199,000~

출발일 11/12,17,23,28,30,12/03,06,08,15,19
※불포함 사항 : 항복선박비, 호텔2박

겨울방학에 무안에서 떠나는 동남아여행(방콕,싱가폴)

특급호텔 숙박
기간 2014.1/04~2/22 (매주토요일출발)
무안 - 싱해/싱가폴 5일 **1,359,000**
무안 - 상해/방콕,파타야 5일 **1,050,000**
※불포함: 현지기어드, 기사팀, 여행및 개인경비

가을여행은 일본 규슈 온천 여행

장착순 20명
히타고급 조이빌리지 숙박 일본 규슈 3박4일
499,000

출발일 1/12,17,23,28,30,12/03,06,08,15,19
※불포함 사항 : TAX, 유류합증료, 기사가이드료, 국내수송비
※불포함 2박일 경우 1박당 100,000원 추가 최소출발 8명부터 가능

오사카,교토 와카야마 특급호텔 규슈 3박4일
799,000

출발일 1/12,17,23,28,30,12/03,06,08,15,19
※불포함: 항복선박비, 호텔2박, 헬스장, 기사/가이드료

무안에서 동방항공으로 떠나는 중국여행!!

무안-상해/항주/소주 4일 **449,000~**
무안-상해/서안 4일 **739,000~**
무안-상해/정주 4일 **839,000~**
무안-상해/곤명 5일 **919,000~**
무안-상해/귀양 5일 **1,049,000~**

※불포함사항 : 유류세(W39,000), 단체비자(W25,000), 기사/가이드 립(\$10/1박)

인천에서 떠나는 중국여행!!

장사/장가계 5일 **899,000**
곤명/석림/구향동굴 5일 **1,069,000**

※불포함사항 : 기사/가이드 립

국내여행/섬여행

항공 광주-제주도 3일 **269,000~**
※불포함 : 기사/가이드료(W10,000), 식비, 유류합증료(W24,200)

선박 목포-제주도 3일 **159,000~**
※불포함 : 기사/가이드료(W10,000), 현지직불관광, 자수식식

무안-베트남 캄보디아 전세기
겨울방학 세계가 인정한 문화유산과 아름다운 절경과 천연한 역사와의 만남!!
(12/27~1/21, 단 6회) ※건교부 인가 조건
베트남,캄보디아 4박6일 **1,299,000**
※불포함: 개인경비, 유류합증료, 기사/가이드 립

겨울방학 무안공항 떠나는 캄보디아씨엠립직항!! BBC선정죽기 전에꼭 가봐야할곳
무안 - 캄보디아 (시엠립직항)
기간 2014.1/01~2/26 (매주수요일,토요일 출발)
3박4일 **599,000** **3박5일** **949,000**
※불포함 : 유류합증료, 기사/가이드 립(\$40), 상급차자

겨울방학 미동부 IVY LEAGUE 명문대 탐방!!
IVY LEAGUE에서의 체험~!! 꿈과 희망의 시간!!!!
출발일 : 1/13일 선착순 : 30명

미동부 아이비리그 9일 **3,790,000~**

※특 전 : 국가기이용(ke/oz), 유명강사의 직접강의, 현지학생에게 듣는 IVY LEAGUE
미국 주요도시 TOUR, 전문인술자동행
※불포함 : 항공TAX, 유류합증료

씨스타크루즈호 목포-제주(편도) **33,000**
※광주출발 목포항 도착 서틀버스포함

홍도,흑산도 2일 광주 출도착 **230,000~**

광주에서 떠나는 울릉도 관광 3일 **434,000~**
포함사항: ALL포함 정급(합숙기준)

정정한우 반값에 드려요

농협전남본부 31일~11월1일

서석동 KT센터서 할인 판매

으로 한우고기를 판매하는 직거래 장터 행사로 진행된다.

할인율은 30~50%로 1등급 한우 암소 등심을 4만9000원(1kg), 한우 불고기 등 정육을 1만8000원(1kg)에 판매하며, 장흥한우 육포와 한우 사골과 잡뼈도 저렴한 가격에 판매한다. 31일에는 한우 저지방 부위를 이용해 만든 한우 요리를 내방객들과 함께 맛 볼 수 있