

# 검증된 히트상품 엄선 똑똑한 소비자들 주목

## 2022년 하반기 히트상품엔 특별한 것이 있다

새로운 아이디어로 트렌드를 이끄는 제품부터 시대 흐름과 상관없이 인기 있는 스테디셀러에 이르기까지, 히트상품에는 무언가 특별한 것이 있다. 합리적인 가격에 뛰어난 상품성은 기본, 여기에 소비자들의 마음을 잡아끄는 차별화된 강점까지 두루 갖추고 있다. 스포츠동아가 특별한 매력으로 소비자들의 사랑을 받은 '2022년 하반기 히트상품'을 모았다. 금융부터 IT, 식음료, 제약, 건강기능식품, 생활용품 등 다양한 부문의 히트상품 9가지를 소개한다.



### KB증권

### KB able Account 단기채플러스

## 채권ETF·단기채펀드 혼합 운용해 리스크 최소화

KB증권은 ETF 만기와 ETF 편입채권 만기매칭을 통해 가격변동위험을 최소화하고, 시중은행 예금금리 대비 높은 수익률을 추구하는 채권투자형 'KB able Account 단기채플러스'를 출시했다. 국내 증시에 상장 예정인 존속기한 채권ETF(만기 1년) 출시에 맞춰 채권ETF와 단기채펀드를 혼합해 운용하는 상품으로, 시중은행 예금금리 대비 높은 수익률을 추구하는 랩이다.

투자 대상으로는 채권ETF 및 단기채펀드 모두 우량한 은행에서 발행하는 은행채, 공기업에서 발행하는 공사채, 신용등급 AA-이상의 국내 우량 회사채에 분산 투자한다. 시장금리가 인상되는 경우 존속기한 채권 ETF는 편입 채권의 만기보유전략을 주로 활용하므로 시장금리변동리스크가 제한되고, 시장금리가 하락하는 경우에는 채권 ETF의 가격상승을 통한 수익추가가 가능하다. 또 적은 금액으로 채권 분산투자 가능한 상품이기 때문에 채권ETF와 단기채펀드를 혼합해 운용한다.

신규 상장하는 존속기한 채권ETF는 ETF 만기와 ETF 편입 채권의 만기매칭을 통해 만기 보유 시 가격변동위험을 최소화하고, 만기 보유 전략으로 일반적인 채권형 펀드와 달리 채권을 편입한 후 중도에 교체하지 않고 만기까지 보유해 금리 변동 위험을 제한하는 전략으로 운용한다. 단기채펀드는 시장금리 상승 시 높아진 금리로 재투자해 수익률 개선 효과가 있으며, AA-(또는 A1) 등급 이상의 우량

채권에 분산투자해 개별 채권의 신용리스크를 분산했다.

김재은 KB증권 WM투자전략부 상무는 "2023년은 높은 인플레이션, 고금리, 강달러 등 2022년과 마찬가지로 불확실성이 높은 해가 지속될 것으로 예상된다"며 "절대 금리 매력도가 높아진 채권 자산이 자산 배분에 있어 '안전마진'으로서 역할을 할 수 있다"고 말했다.

'KB able Account 단기채플러스'는 최소 가입금액은 1000만 원, 운용기간은 1년이며, 투자결과에 따라 원금 손실이 발생할 수 있다. 수수료는 연 0.15%이며, PF별로 수수료가 징수된다. 중도해지시 목표수익률이 하회할 수 있다. 운용 중인 PF로 추가 입금은 불가능하다.



### KT

### 에이센 클라우드

## 기업고객 누구나 간편한 AI컨택센터 서비스 제공

KT는 11월 '조거대 AI' 상용화 목표와 함께 이를 통해 진화할 AI컨택센터(AICC) 서비스 혁신 계획을 발표했다. 20일 출시한 스마트 클라우드 컨택센터 KT 에이센 클라우드(A' Cen Cloud)는 기업고객 누구나 간편하게 AICC의 셀프 가입과 구축, 상담을 할 수 있는 서비스다. 클라우드 위에 통신인프라, 상담 애플리케이션, 그리고 AI 솔루션까지 올인원으로 제공하는 SaaS형 AICC 서비스로 만들었다.

KT 에이센 클라우드는 실시간 대화록, 상담 어시스턴트, 보이스봇·챗봇을 상담 애플리케이션과 유기적으로 결합했다. AI 기반 상담 어시스턴트, 보이스봇·챗봇 솔루션은 고객의 발화에 맞춰 자동 생성된 추천 상담 스크립트와 적합한 상품 추천을 상담사에게 실시간으로 제공한다. 상담 내용은 실시간 텍스트로 기록되며 상담분류와 요약생성도 자동으로 이뤄진다.

상담 애플리케이션은 유선전화, SNS, 모바일 등 다양한 채널로 들어오는 상담 내역을 유기적으로 통합 관리해 채널 전환에도 끊김없는 서비스를 제공하며, 고객이 상담사와 AI상담봇을 번갈아 대화할 때 이질감을 느끼지 않도록 AI봇의 어휘, '톤앤매너'를 상담사와 동일하게 맞춘다.

KT는 컨택센터 사업을 전문으로 영위해 온 그룹사 KTCS, KTIS와 함께 시장에서 검증된 AICC 운영 노하우를 축적해 왔다. 이를 바탕으로 AI컨택센터에 전문



화된 인력을 배치해 AI솔루션의 품질을 관리하며, 고객의 컨택센터 환경에 따라 국내외의 서드파티 솔루션과의 연동으로 맞춤형 커스터마이징이 가능하다.

초기 구축과 지속 운영·유지에 들어가는 비용 부담을 줄이고 필요할 때 필요한 만큼 사용하는 효율적인 영이 가능하다. 금융, 보험, 카드, 커머스 등 업종에 도입할 경우 ▲상담 품질 10% 향상 ▲운영비용 15% 절감 ▲구축비용 30% 절감 등을 기대할 수 있다는 설명이다.

KT는 에이센 클라우드에 '라지 AI'를 더해 고도화하겠다는 계획도 갖고 있다. KT 측은 "AI 고도화로 사람처럼 말하고 사람처럼 알아듣는 보이스봇을 제공하는 한편 고객을 이해하는 비즈니스 컨설팅 플랫폼, 초개인화 마케팅 플랫폼으로 진화시킬 계획"이라고 말했다.

### 애경

### 리큐 제트 프로 파워샷

## 파워 효소 7배 강화...낭비 없는 초고농축 세탁세제

생활뷰티기업 애경산업의 프리미엄 세탁세제 브랜드 '리큐 제트(ZeT)'에서 크고 무거운 세탁세제의 불편함을 줄이고 초고농축 처방으로 세제 낭비 없이 강력한 세탁을 도와주는 '프로 파워샷'을 출시했다.

리큐 제트 프로 파워샷은 세탁에 효과적인 파워 효소를 7배 강화해 적은 양으로도 말끔한 세탁을 도와주는 초고농축 액체세제이다. 특히 기존 자사 액체세제 평균 용량인

2.7L의 크고 무거운 세탁세제 용량을 1/4로 줄여 한 손으로 가볍게 사용할 수 있는 것이 특징이다.

리큐 제트 프로 파워샷은 사용의 편리성을 높여 한 번 펌핑 시 5cc의 정량이 토출되는 스마트 트리거를 적용해 세탁량에 따라 필요한 횟수만큼 펌핑해 세제 낭비 없이 사용할 수 있도록 했다. 또한 실크 인쇄 라벨을 적용해 분리배출의 편리성을 높였다.

리큐 제트 프로 파워샷은 냄새 탈취 성능 99%로 실내 건조 시에도 햇볕에 말린 듯 쾌적한 세탁을 도와준다. 또한 이염과 재오염 방지 기술을 적용해 깨끗하고 선명한 섬유 케어를 도와준다.

리큐 제트 프로 파워샷은 파라벤, 형광증백제 등 걱정되는 7가지 성분을 함유하지 않았으며, 세탁 후 기분 좋은 향기만 남을 수 있도록 프레스 허브향을 적용했다.

리큐 제트는 세탁세제의 혁신이라 불리는 액체세제 브랜드 리큐의 12년 세탁 노하우에 고급스러운 디자인까지 더해진 프리미엄 세탁세제 브랜드이다. 리큐 제트의 브랜드 명 '제트(ZeT)'는 정점, 절정을 의미하는 영문 '제니스(zenith)'의 축약어로 세탁 고유의 기능을 넘어 일상의 편리함을 더한다는 의미의 'ZENITH of your Lifestyle'이라는 메시지를 담고 있다.

