①출처: 락스타 블로그

http://www.kbrockstar.com/

Bank Zone

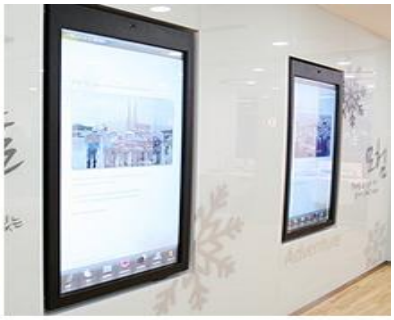
락스타입출금식예금통장'과체크카드를주력상품으로판매하며, 예금통장의경우평균잔액100만원까지 연4%의금리를지급하는등급여통장상품인'KB스타트통장'과비슷한수준의높은금리가제공됩니다. 체크카드는대학근처카페, 서점, 음식점이용시20~30% 할인혜택은물론수수료를파격적으로깎아주는등의 혜택을맛볼수있습니다.

Fun &Community Zone

아이패드,노트북 등PC환경을갖추고세미나룸, 미니카페는물론다양한강좌도설치해학생들의학습활동을돕고캐치프레이즈공모등을통해학생들의참여를유도하는등'소통의장'을지속적으로마련할것입니다.

응접실

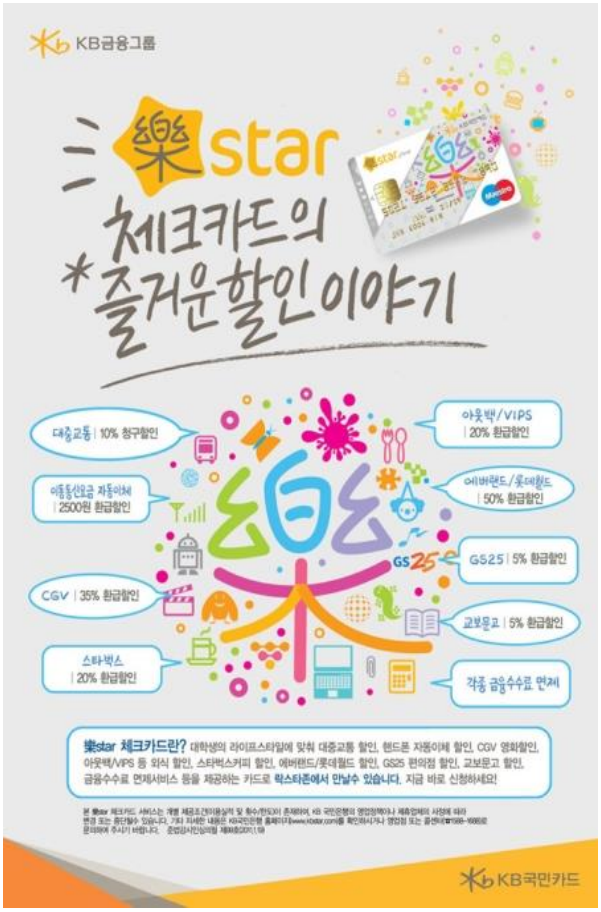
세미나룸


미디어월

노트북

휴식공간

미니카페



樂Star는 금융서비스와 더불어 세미나룸, 미니카페, Media Wall, 아이패드 등 다양한 컨텐츠를 이용할 수 있는 신개념 대학생 전용복합공간입니다.

KB 樂star통장

- 가입대상 : 만 18세 이상 ~ 만 28세 이하의 실명의 개인 (1인 1통장)
  ※ 가입자의 연령이 신규(전환) 가입일 당해 연도에 만 18세부터 ~ 만 28세에 해당하는 경우 가입할 수 있습니다.
- 상품유형 : 입출금이 자유로운 예금
- 예금과목 : 저축예금 (MMDA 제2)
  ※ 기존 저축예금의 전환가능 (MMDA 제2)
- 가입금액 : 제한없음
- 이 상품은 KB국민은행 樂Star Zone에서만 신규(전환) 가입 가능합니다.

하나 누려라! 樂Star 우대이율

- 기본이율 : 연 0.1% (2011.1.20 세전) ※ 단, 결산기 평잔 30만원 미만은 무이자
- 우대이율 : 연 4.0% (2011.1.20 세전, 우대이율은 기본이율을 포함)
  - 적용대상 : 결산일의 전월말 기준 최근 3개월 동안 2개월 이상 이 통장에서 정한 전자금융/자동화기기/SMS입출금내역통지서비스 수수료 면제 기준에 해당하는 실적이 있는 고객
  - 적용한도 : 이 통장의 결산기 평균잔액 중 100만원 이하의 금액까지는 우대이율을 적용하며 100만원을 초과하는 금액에 대하여는 기본이율을 적용
  - 적용기간 : 가입일로부터 5년
- 전환(계좌)의 이율적용 : 전환후 최초의 결산기(매년 2월, 5월, 8월, 11월의 둘째 금요일)에 대해서는 전환 전(前)예금의 이율이 적용되고, 다음 결산기부터 이 통장의 이율이 적용
- 기본이율 또는 우대이율이 변경된 경우에는 결산일 현재의 이율을 적용
- 우대이율 적용대상이 아닌 경우 결산기 평잔 30만원 미만은 무이자

둘 즐겨라! 전자금융/자동화기기 수수료 면제

- 대상 수수료 (이 통장 기준)
  - 전자금융(인터넷뱅킹, 폰뱅킹, 모바일뱅킹) 타행이체 수수료
    ※ 납부자자동이체 및 연계계좌이체 제외
  - KB국민은행 자동화기기 이용 수수료 (타행이체 포함)
  - SMS입출금내역 통지서비스 수수료
- 면제기준 : 전월 실적이 다음 중 한 항목 이상에 해당하는 경우 이번달 11일부터 다음 달 10일까지 면제
  - 이 통장에서 휴대폰 요금 등 각종 공과금(아파트관리비, 지로, VAN, CMS) 자동납부 실적이 있거나 학자금 대출, 적금 등 계좌간 자동이체 실적 (KB Wise플랜 적립이체 포함)이 있는 경우주1)
  - 이 통장에서 「樂 Star체크카드」 등 KB체크카드 결제 실적이 있는 경우주2)
  - 이 통장에서 「KB 스마트★폰 예·적금」 또는 「e-파워통장」을 가입한 경우

주1) KB국민은행의 요구불예금 / 적립식수신상품(예금, 신탁, 투자신탁) / 대출로 계좌간 자동이체, 지로출금, CMS공동망출금(펌키뱅킹스 계좌이체 포함), VAN계좌이체, 아파트관리비 자동납부. 단, 자동이체(납부)일이 공휴일 등 은행 비영업일인 이유로 익월에 이체(납부)가 발생한 경우에는 실제로 이체(납부)가 발생한 당월 기준으로 실적이 산정되고, 「KB Wise플랜적립이체」는 이체(납입)을 등록일을 기준으로 실적이 산정되므로 유의하시기 바랍

주2) 교통카드를 이용한 경우의 실적은 교통카드 대금이 결제된 날 기준

- 면제기간 : 가입일로부터 5년

셋 계좌번호도 내맘대로 Self Design 한다!

계좌번호를 휴대폰 번호 등 기억하기 쉬운 번호로 Self Design 가능

넷 부모님의 부담은 Down, 우리끼리 목돈 만들 때 즐거움은 UP!

부모, 친구 등 타인이 KB국민은행 창구에서 이 통장으로 송금시 송금수수료 면제

다섯 우리는 똑똑한 e-세대, 스마트하게 재테크 한다!

이 통장 가입자가 「KB 스마트★폰 예·적금」 또는 「e-파워통장」을 신규 가입하는 경우 해당 예금의 이율을 연 0.3%p 우대

※ 예금이율 우대시에 타 기준에 의한 우대는 중복하여 적용하지 않습니다.

여섯 외국통화 매매시 매매마진율 50%까지 우대!

② 재경일보 2011.1.16. 기사

[재경일보 김동렬 기자] KB국민은행의 대학생 전용상품인 '락스타'(樂Star) 통장이 런칭9개월만에 20만좌를 돌파했다.

이는 락스타존 개설 이후 하루 평균 1000명 이상의대학생이 새로운 고객이 되고 있다는 의미다. 대학생 중심채널인 41개의 락스타존에서 이뤄낸 실적이라 은행 입장에서는 값진 성과라는 평가다.

16일 은행 관계자는 "락스타 통장 20만좌 달성은 그동안의일방향식마케팅에서 벗어난 쌍방향의 SNS마케팅과 고객의 니즈를 반영한 차별화된 상품 서비스가 대학생들에게 큰 호응을 얻었기 때문이다"며"앞으로도 대학생 고객에게 더욱 더 다가가는 락스타를 만들어 나가겠다"고 말했다.

은행 측은 정보와 가격에 민감한 신세대 젊은 고객들에게 락스타 상품이 지닌 우수한 경쟁력이 주효했으며, 락스타 통장과 함께 발급되는 락스타 체크카드의 파격적인 서비스가 대학생 고객들에게 크게 어필한 것으로 분석하고 있다.

락스타는브랜드이미지뿐만 아니라, 학생들의 주머니 사정을 고려한 높은 금리 제공과 수수료 면제 서비스, 체크카드 할인 서비스까지 상품간 시너지를 높인 전용상품출시와 함께, 대학생만을 위한 특화된 공간과 서비스를 제공하는 등 대학생 전용 패키지를 갖춤으로써 실질적인 경쟁력을 확보하고 있다.

한편, 락스타 통장은 평균잔액 100만원 이하시 연 4%의 금리와 전자금융 타행이체 및 당행 자동화기기이용 수수료가 면제될 뿐만 아니라 부모님, 친구 등이 KB국민은행 창구에서 이 통장으로 송금 시 수수료 면제 등의 혜택을 제공하고 있다.

③ 이투데이 기사 2011.03.07 KB국민銀, 'KB 락스타 적금' 선보여

KB 국민은행은 대학생들이 아르바이트를 통해 등록금이나 어학연수, 배낭여행을 위한 목돈마련을 용이하게 할 수 있고 대학생활과 연계해 다양한 우대이율을 제공하는 "KB 락스타(樂 Star)적금'을 판매한다고 7 일 밝혔다.

이 적금은 만18세 이상의 대학생 등 개인고객이 대학가에 위치한 '락(樂)Star 존'에서만 가입할 수 있는 자유적립식 적금으로 계약기간은 6개월부터 24개월이내에서 월단위로 정할 수 있다. 최초가입금액은 1만원이상이며 분기당 300만원까지 자유롭게 저축할 수 있다.

이 적금의 기본이율은 계약기간이 6개월~12개월 미만인 경우 연2.7%, 12개월~24개월 미만인 경우 연3.4%, 24개월인 경우 연3.9%이며,'락스타 존'전용상품인 'KB 락스타 통장', 'KB 락스타 체크카드'와 함께 가입하면 우대이율 연0.2%포인트, 신규 가입시50만원이상 목표금액을 설정하고 이를 달성한 경우 목표달성우대이율 연0.1%포인트, 적금가입 후 장학금을 받거나 토익점수 등 국가공인외국어시험 성적이 향상된 경우 성취우대이율 연0.1%포인트를 포함해 최대 연4.30%의 이율이 적용된다.

또한 이 상품은 계약기간을 1년 이상으로 가입한 고객이 계약기간의 2/3이상 경과한 후에 등록금 납부, 해외여행, 해외유학, 창업, 입원의 사유가 발생한 경우에 가입 시점의 기본이율로 해지가 가능한 '특별중도해지서비스'를 제공해, 갑작스럽게 자금이 필요한 대학생들이 부득이하게 적금을 해지하는 경우에도 불이익이 없도록 설계됐다.

한편 3월 7일부터 4월 29일 까지 'KB 락스타 적금'을 가입하는 고객에게는 맥북에어(1명)를 비롯해 갤럭시플레이어(2명), 휴대용USB메모리(50명)을 추첨을 통해 제공한다.

이벤트 기간 동안 '락스타 존' 전용상품 중 1개 이상 가입고객에게는 추첨을 통해 올해 7월 실시 예정인 '락스타챌린지프로그램(대학생배낭여행)' 으로 몽골 등 해외배낭여행의 기회도 선물한다.

KB국민은행 관계자는 "이 상품은 소액으로도 등록금, 어학연수, 배낭여행 등 단기 목적자금을 모

으기에 적합한 대학생을 위한 특화 상품으로 입학 및 개학시즌을 맞아 더 높은 꿈을 설계하는 대학생 고객들이 많이 찾을 것으로 기대한다"고 말했다.
안경주 기자(ahnkj@etoday.co.kr)

④ 기사 뉴스포스트 2011.07.04

[뉴스포스트=도기천 기자] '김위찬-르네마보안' 콤비가 블루오션 이론을 들고 나온 지도 수년여가 흘렀다. 하지만 레드오션은 숙명처럼 완강해 보이고, 블루오션은 아름답지만 무력하다. 이 두 바다의 중간 지대 어딘가에 위치해 있는 '퍼플오션'은 희망의 바다다. 은행산업은 요즘 '퍼플오션'으로항해중이다. 뱃전을 때리는 풍랑은 거세고, 항로는 칠흑같이 어둡다.성장에 부심하는 은행들의 해법은 각자의 DNA에 새겨진 '강점으로 돌아가라는 것'. '시너지'에 강한 은행이 있는가 하면, 위기관리에 강한 은행도 있다. 기업금융에 강한 은행도 있고, 소매금융으로 답을 찾는 은행도 있다. 퍼플오션으로 항해하는 주요 은행들의 분투를 특별기획으로 매주 연재한다.

KB금융지주 회장

KB국민은행은 소매금융의 강자다. 뿌리부터가 그렇다. 국민은행과 주택은행이 합병해 출범한 이 은행이 선보인 대학생 전용 은행 지점 락스타는 이러한 강점을 고스란히 엿볼 수 있는 창(窓)이다. 어윤대KB금융지주 회장이 아이디어를 내 선보인 이 맞춤형 점포는 시너지 경영의 산물이다.

CEO 총장으로 유명한 어 회장이 금융지주사 회장에 부임한 후 내놓은 작품이라는 점이 눈길을 끈다. 대학생들과 호흡해온 그가 은행으로 옮겨와 선보인 락스타존은 금융권에서 오랜 세월 잔뼈가 굵은 경영자들에게서 쉽게 찾아보기 힘든 특유의 발상이 엿보인다. 무엇보다, '대학'과 '은행'의 시너지를 십분 발휘했다.

경쟁사 수장들에 비해 금융 부문의 경험은 일천하지만, 학생들의 정서, 대학문화 등에 대해서는

누구보다 정통한 것이 그의 강점이다. 이 두 가지 강점의 시너지를 꾀한 대학생 전용 락스타존은 대학생 고객들과 눈높이를 맞췄다. 무엇보다, 점포장부터 같은 대학 출신을 배치한 경우가 많다는 것이 임영록 KB금융지주 사장의 전언이다.

점포 내부 장식도 대학생들 입맛에 맞게 꾸몄다. 호주머니가 얇은 젊은 고객들을 십분 배려했다. 금융거래는 물론, 공연장, 약속장소, 스터디 공간으로 변모하는 은행 점포는 락스타가 유일하다. 이뿐만이 아니다. 락스타존은인디밴드 공연, 락스타챌린지 해외배낭여행, 대학생 주식투자대회 등 이벤트를 열고 있다.

대학생은 '평생고객' 출발점

락스타는역발상의 산물이기도 하다. 지금까지 주요 은행들이 대학 내에 점포를 운영해왔으나, 기존 점포들과 뚜렷이 다른 점은 없었다. 락스타는 이 점을 파고들었다. 아직은 구매력이 약해도, 가까운 장래에 우량 고객으로 성장할 잠재력이 큰 대학생들을 대학시절부터 사로잡아 로열티를 높이겠다는 양수겸장의 카드다.

락스타가 호평을 받고 있지만, 처음부터 '순풍에 돛을 단 격'은 아니다. 부담감이 적지 않았다. 은행 점포가 포화상태인데, 또 다시 점포를 늘리느냐는 비판적인 시각도 있었다. 구매력이 떨어지는 대학생들 전용의 점포를 내는 것은 효율성, 생산성 측면에서 적절하지 않다는 목소리도 있었다. 비용 대비 효율을 따져봐야 한다는 것.

스마트패드 등 신기술의 등장도 부담거리였다. 경쟁은행들도 오프라인 점포들의 생산성을 고민하는 상황이었다. 하지만 어 회장은 이러한 의문에 역발상으로 화답했다. 소매금융의 강자라는 강점을 발휘할 수 있는 길을 고민했다. 총장 시절의 경험에 소매금융이 강자라는 강점을 접목했다. '모든 시장은 성장하기 마련'이라는 인도출신 컨설턴트 램 차란의 통찰을 살렸다.

이러한 역발상의 사례는 드물지 않다. 다들 하드웨어보다 소프트웨어를 강조할 때, 다시 하드웨어에서 성장의 기회를 엿본 것이 멀티 상영극장이다. 스페인의 산탄데르 은행은 미국의 히스패닉 시장 전망이 밝지 않다는 전문가들의 분석에 코웃움을 쳤다. 발상의 전환은 늘 후발주자들에게는 성장과 역전의 자양분이다.

성과는 쏠쏠하다. 락스타 존은 현재 서울 11개점, 수도권 6개점, 충청권 9개점, 영남권 10개점, 호남권 5개점 등 총 41개점이 영업 중이다. 락스타존 신규 고객도 10만명을 돌파했다. 국민은행 관계자는 "이번 10만고객 달성은 신세대의 요구를 반영한 소셜네트워크서비스(SNS) 중심의 마케팅과 대학생만의 특화 상품•서비스가 큰 호응을 얻은 결과"이라고 설명했다.

⑤ 기사 매경닷컴 2011.11.24
[금융상품브랜드스토리7] 국민은행 'KB 樂star'
대학생고객만잡는 'KB 樂star'
'즐기는은행' 컨셉의특화점포•상품

번호표를 뽑아들고 자신의 순서를 앉아서 기다렸다가 전광판에 번호가 뜨면 그 창구로 가서 은행 업무를 보고 나오는 장소. 일반인들이 가장 많이 접하는 가장 기본적인 은행 점포의 모습이다. 이런 규격화된 장소가 변할 수 있을까. KB국민은행은 만들어냈다. 젊은층을타겟으로 은행도 즐기는 공간으로 태어난 것이다.
올해 초부터 대학가 앞에 하나 둘씩 모습을 드러내고 있는 'KB 樂star Zone(이하 락스타존)'이 바로 신세대 니즈를 반영한 신개념 은행 점포이다. 이 점포는 금융서비스와 세미나룸, 미니카페, 인터넷사용 등 다양한 컨텐츠를 이용할 수 있는 대학생 전용 복합공간으로 점포오픈과 함께 `락스타 통장`, `락스타 체크카드`, `락스타 적금` 등 전용 금융상품도 선보였다.

이 공간을 가장 먼저 선보인 곳은 지난 1월 20일 서울시 용산구 청파동에 위치한 '樂star 숙명눈꽃 Zone'(사진)이고 현재 서울 12개 대학을 비롯해 수도권, 충청, 영남, 호남 등 전국에 42개 점포가 개설됐다.
1호점 개점 당시 어윤대KB금융지주 회장이 참석해 "락스타존은 본격적인 스마트 뱅크 도입에 앞서 뉴미디어를 활용해 신세대의 수요를 반영한 신개념 공간"이라며 미래 고객인 대학생 등 젊은층의 눈높이에 맞춘 새로운 차원의 서비스임을 강조하기도 했다.
락스타존에서 판매되는 금융상품 역시 대학생들이 가장 필요한 부분을 제공할 수 있는 방향으로 특화됐다. 우선 대학생 전용 통장인 `락스타 통장`은 소액예금에 우대이율을 적용한 `역발상 상품`이다. 지속적인 저금리임에도 불구하고 대학생의 넉넉지 못한 통장잔고를 배려해 100만원 이하의

예금 잔액에 대해 4%의 이율을 제공하기 때문이다.
이 통장과 함께 발급되는 대학생 전용 체크카드인 `락스타 체크카드`는 지하철•버스할인, 통신요금 할인, 영화•커피할인, 놀이공원•패밀리레스토랑 할인, 서적 할인. 편의점 할인 등 마치 대학생의 하루 일과와 소비패턴에 맞게 특화된 할인 혜택이 제공된다.
이 상품은 락스타존 개설 이후 하루 평균 1000명 이상이 가입해 지난 11월 15일에는 락스타 통장이 20만좌를 돌파하기도 했다.
또한 지난 3월에는 소액으로도 등록금, 어학연수, 배낭여행 등의 목적자금을 모으기에 적합한 `락스타 적금`을 선보이기도 했다. 만 18세 이상의 대학생 등 개인고객이 락스타존에서만 가입할 수 있는 자유적립식 적금으로 계약 기간에 따라 최소 2.7%에서 최대 3.9%까지 이율을 적용한다.
락스타존 전용상품인 락스타 통장•체크카드와 함께 가입하면 우대이율 연0.2%p, 신규 가입시 50만원이상 목표금액을 설정하고 이를 달성한 경우 목표달성우대이율 연0.1%p, 적금가입 후 장학금을 받거나 토익점수 등 국가공인외국어시험 성적이 향상된 경우 성취우대이율 연0.1%p를 포함해 최대 연4.30%의 이율이 적용된다.
이 외에도 락스타존은 SNS와 블로그를 개설해 온라인으로 지점과 고객을 연결하고 있고 △대학생 모의주식투자 △페스티벌 락스타클래식챔버 공연 △락스타챌린지 해외배낭여행 등의 이벤트도 진행하고 있다.
KB국민은행 관계자는 "락스타통장 20만좌 달성은 그 동안의 일방향식 마케팅에서 벗어난 쌍방향의 SNS 마케팅과 고객의 니즈를 반영한 차별화된 상품 서비스가 대학생들에게 큰 호응을 얻었기 때문"이라고 분석했다.
[매경닷컴 이미연 기자]

⑥ 기사 이투데이 2011.11.17 서지희 기자
KB국민은행 '락스타존' 1주년 성적표
'젊은 국민' 잡기 절반의 성공
http://www.etoday.co.kr/news/section/newsview.php?TM=news&SM=0299&idxno=505912

국민은행이 달라지고 있다. 과거 '어른들이 이용하는 은행' 이미지에서 유스(youth)고객들이 찾는 은행으로 변화하고 있다. 어윤대 KB금융지주 회장 취임 후 '젊은 은행'을 표방하며 대학생 마케팅 전략을 실시한지 1년만이다.
국민은행은 올해 초 숙명여대 내에 대학생 전용 점포 1호점인 '락스타 존'을 오픈하면서 본격적인 학생 고객 유치에 뛰어들었다.
당시 개점식에 참석했던 어 회장은 "락스타존은 스마트 뱅킹의 본격 도입에 앞서 뉴미디어를 활용해 신세대의 눈높이에 맞춘 신개념 공간"이라며 "3~4년간 수익이 나지는 않겠지만 젊은 은행 이미지를 강화하고 미래 고객을 확보하기 위한 것이어서 손해는 없을 것"이라고 말했다.
이후 국민은행은 수도권, 충청, 영남 지역 등 전국의 주요 대학 내에 점포를 설치해 나갔고 그 갯수만 현재 41개에 이른다.
앞서 지난해 12월에는 이미 락스타존을 관리할 수 있는 조직이 필요하다는 이유로 '캠퍼스 플라자 사업단'도 별도로 신설했다. 점포관리 뿐만 아니라 대학생 고객을 대상으로 하는 다양한 마케팅을 추진하는 역할을 담당하고 있다.

사업단이 추진한 주요 프로젝트에는 우선 대학생들에게 도전정신 함양과 해외문화탐방의 기회를 제공한다는 취지로 기획한 '락스타 챌린지'가 있다. 올해 여름 1기를 성공적으로 마치고 현재 2기 최종 참가자를 선발한 상황. 2기 모집 당시 1만명이 넘는 지원자들이 신청했을 정도로 호응도가 높았다. 뿐만 아니라 대학생들을 대상으로 '모의 주식투자대회'와 같은 이색 행사도 실시했다.

이 같은 마케팅 효과는 대학생 전용상품인 '락스타 통장' 가입고객수가 20만명을 돌파하면서 서서히 나타나기 시작했다. 통장 가입자 수는 15일 기준 20만55명으로 집계됐다.

사업단 신설 당시 사업 추진 목표가 △대학생 고객 20만명 달성 △젊은 이미지 구축 △일방향적인 채널 다변화 였다는 점을 고려할 때 1년 동안의 '첫걸음'을 순조롭게 내딛은 셈이다.

실제 KB금융그룹이 외부기관을 통해 대학생과 사회초년생들로 구성된 유스고객들을 대상으로 조사 결과 은행 선호도 비율은 국민은행 77.2%, 신한은행 63.6%, 우리은행 55%로 조사됐다. 대학생 고객만 대상으로 했을 때는 국민은행 81.5%, 신한은행 65.5%, 우리은행 54.5% 순으로 각각 나타났다.

박인선 캠퍼스플라자사업단 팀장은 "국민은행이 타은행과 비교했을 때 상대적으로 유스고객이 감소되고 있었다"며 "락스타 마케팅을 통해 국민은행 인지도가 개선됐다"고 말했다.

그러나 아직까지 은행권에서 우려하는 대학생 마케팅의 단점은 해결해야 할 과제로 남아있다. 대학생 고객 특성상 거래유형이 단조롭고, 거래 규모가 크지 않아 수익을 추구해야 하는 은행 경영에 도움이 되지 않을 것이란 시선이다.

은행권 관계자는 "예금과 대출이 균형있게 이뤄져야 지점도 이익을 낼 수 있는데 대학생 점포는 이 같은 은행 경영 시스템과는 다른 점이 있다"고 말했다.