

“2018년은 ‘아시아 리딩뱅크’ 만드는 10년의 출발점”



윤종규 KB금융지주 회장

고객이 인정때 ‘진정한 리딩뱅크’
자강불식으로 끊임없이 노력해야

올해는 KB금융이라는 지주사가 설립된 지 만 10년이 되는 해다. 윤종규 KB금융지주 회장은 2018년을 아시아 리딩뱅크로 나아갈 새로운 10년의 출발점으로 삼을 계획이다.

윤 회장은 2일 신년사를 통해 “2018년을 시작으로 1등 금융그룹의 자리를 굳건히 하고, 나아가 아시아 시장에서 이름값을 하는 글로벌 금융그룹으로 우뚝 서는 ‘새로운 10년’을 만들어 갈 것”이라고 밝혔다.

이를 위해 ‘스스로 굳세게 다지며, 목



윤종규 KB금융지주 회장

표를 향해 끊임없이 노력한다’는 ‘자강불식(自強不息)’의 자세를 강조했다.

◆모든 서비스·프로세스는 고객 중심으로
KB금융은 지난해 리딩뱅크의 자리를 되찾았다.

그러나 윤 회장이 생각하는 리딩 금융

그룹의 자격은 당기 순이익도, 자산 규모도 아니다. 고객으로부터 ‘최고의 회사’로 인정받을 때 주어지는 것이 진정한 리딩뱅크의 자리라는 것.

윤 회장은 “공간에 구애받지 않고 끊임 없는(seamless) 서비스와 디지털화(Digitalization), 애자일(Agile) 조직 등 모든 것들은 고객을 위한 수단에 불과하다”며 “늘 말하는 하나의 KB(One Firm, One KB) 핵심도 결국은 고객 중심이라는 것을 잊으면 안된다”고 지적했다.

따라서 모든 서비스와 프로세스는 고객 중심으로 과감하게 바뀌어나갈 방침이다. 지난해 말에는 데이터 분석 조직을 강화하는 것을 골자로 조직을 개편했다. 고객의 니즈를 더 정확하고 적기에 파악하기 위해서다.

최근 몇 년새 금융업은 업종의 경계가 허물어지고, 유통이나 정보통신기술(ICT) 등 글로벌 비(非)금융회사들의 파괴적 공세가 이어지고 있다.

그는 “디지털 금융 분야는 신기술을 끝

없이 내재화하고 다양한 핀테크 스타트업 기업과의 협업을 통해 KB 중심의 금융 생태계를 구축할 것”이라며 “디지털 경쟁력을 확보해 빠른 추격자(Fast follower)가 아닌 시장 선도자(First Mover)로 도약해야 한다”고 말했다.

◆글로벌 진출은 과감하게

그간 글로벌 사업을 차근차근 준비해 왔다면 올해는 실질적인 성과를 내기 위해 속도감 있게 추진해야 할 시점이다.

윤 회장은 “아시아 시장을 중심 축으로 글로벌진출 기반을 다지며, 동남아 시장 현지에 특화된 금융모델을 통해 시장 지위를 확대할 것”이라며 “기회가 된다면 선진국 시장을 향한 과감한 전략(Bold Move)도 시도하겠다”고 밝혔다.

조직문화나 인재양성도 글로벌 수준까지 끌어올릴 계획이다.

윤 회장은 스피드경영으로 성공한 글로벌 기업 아마존을 예로 들며 “속도가 생존의 조건이 되고 있다”며 “지금 시도하고 있는 다양한 형태의 애자일 조직들은

신속한 의사결정과 실행 중심의 KB로 변화해가는 출발점이 될 것”이라고 설명했다.

이스라엘의 ‘후츠파(Chutzpah)’정신도 인용했다.

그는 “형식을 탈피하고 당돌한 질문을 장려하는 후츠파 정신처럼 KB의 미래에 대한 솔직하고 치열한 ‘물적구 토론’이 가능할 때 KB만의 조화롭고 역동적인 문화가 조성될 수 있다”고 말했다.

인재 미래상은 ‘통섭(統攝)형 인재’다. 이번에 신설한 그룹인재개발센터를 중심으로 그룹 차원의 인력 양성, 연수, 교육 프로그램을 더욱 강화해 나갈 계획이다.

윤 회장은 “고객으로부터 인정받는 진정한 1등 금융그룹이 되기 위해서는 핵심 비즈니스 분야의 우수인재를 얼마나 확보하느냐가 중요하다”며 “금융업 전반을 아우르는 통섭형 인재의 육성을 위해서 그룹 내 계열사 간 인력교류도 더욱 확대할 것”이라고 덧붙였다.

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr

“임직원들 뭉쳐 ‘극세척도’ 지혜 발휘를”

〈克世拓道〉

정원재 우리카드 사장 취임사

고객기반 확대 등 7개 키워드 제시

우리카드 정원재 신임 사장은 2일 “우리카드 창립 이후 5년간 임직원의 헌신적인 노력에 힘입어 많은 성과를 낼 수 있었다”며 “이는 노사가 하나돼 상위권 카드사 도약의 발판을 마련한 결과이기에 더욱 값지다”고 말했다.

이날 오전 서울 광화문 본사에서 진행된 정 사장 취임식에는 300여 명의 임직원이 참석한 가운데 내부 행사로 치러졌다.

정 신임 사장은 수석부회장급인 우리은행 영업지원부부장 출신으로 통상 부회장 출신이 우리카드 사장으로 내정돼온 이전과 다른 인사로 주목받은 바 있다. 업계에선 정 사장이 우리금융그룹 내 우리카드의 위상과 역할을 높이는 역할을 맡을 것으로 기대하고 있다.



정원재 우리카드 신임 사장.

정 사장은 취임사에서 올해 카드업계의 어려운 영업환경을 전망하며 “가맹점수수료 추가인하 가능성, 기준금리 인상에 따른 조달비용 증가, 중위권 카드사의 치열한 경쟁, 그리고 비금융 ICT 기업의 지불결제시장 진출 등 대내외 환경에 대해 긴

장의 끈을 놓지 말아달라”고 당부했다.

그는 또 수익구조 다변화, 고객기반 확대, 시장지배력 강화, 리스크관리 및 법과 원칙 준수, 디지털 프로세싱 혁신, 기업의 사회적 책임 완수, 소통 및 변통의 조직문화 등 일곱 가지 경영 키워드를 제시했다.

정 사장은 취임사 말미 “전 임직원이 뭉뚱 뭉쳐 어려움을 극복하고 새 길을 개척하는 ‘극세척도(克世拓道)’의 지혜를 발휘해 달라”고 강조했다.

한편 정 사장은 지난 1977년 우리은행에 입행하여 서천안지점장, 삼성도지점장, 충청영업본부장 등 30여 년간 영업의 최전선을 뚫 ‘영업통’으로 불린다. 또 마케팅지원단장, 기업고객본부장, 영업지원 및 인사 총괄 부문장을 거치며 마케팅과 전략, 인사(HR)까지 두루 경험하는 등 정통 금융맨으로서 높이 평가된다.

/이봉준 기자 bj35sea@

“한계 뛰어넘어 도약하는 해 만들자”

김도진 IBK기업은행장

김도진(사진) IBK기업은행장은 2일 “올해 중소기업 대출과 디지털 금융 시장에서 일대 격전이 예상된다”며 “중기 금융시장에서 압도적인 차별로 선도해야 할 것”이라고 밝혔다.

IBK기업은행은 이날 오전 서울 중구 을지로 본점에서 임직원 400여 명이 참석한 가운데 2018년 시무식을 열었다.

김 행장은 신년사를 통해 중기 금융과 함께 디지털 혁신인재 1만명 육성, ‘동반자 금융’을 통한 역동적인 창업시장 조성 등을 강조했다. 또 그는 “낙관론자는 어려움 속에서도

기회를 찾아낸다”며 “열정적으로 도전하고, 한계를 뛰어넘어 도약하는 한 해를 만들어 보자”고 말했다.

김 행장은 올해도 변함없이 고객과 현장을 가장 중요한 경영의 축으로 삼을 것



을 재차 밝혔다.

이날 역시 시무식을 마친 뒤에는 동계올림픽대회 개최를 앞두고 있는 강원지역 영업현장 방문을 위해 강릉행 KTX에 몸을 실었다.

한편, 이날 시무식에서 기업은행 노사는 공동선언을 통해 “앞으로도 준정규직의 처우개선을 위해 함께 노력해 나갈 것”이라고 밝혔다.

/안상미 기자

우리은행 ‘운수대통 정기 예·적금’ 출시

우리은행은 2018년 새해 첫 재테크 상품으로 우대조건 없이 금리를 제공하는 ‘운수대통 정기예금’과 ‘운수대통 정기적금’을 출시했다고 2일 밝혔다.

‘운수대통 정기예금·정기적금’은 복잡한 우대조건이 없다는 게 특징이다. 인터넷뱅킹과 스마트뱅킹을 통해 가입하면 정기예금은 연 2.0%, 정기적금은 연 2.

3%의 금리를 적용한다.

영업점에서 가입할 경우 금리는 각각 연 1.8%, 연 2.2%이다. 정기예금은 가입금액의 제한이 없고 정기적금은 월 50만원 이내로 가입할 수 있다. 정기예금과 정기적금 모두 가입 기간은 1년이며, 2월 14일까지 가입 가능하다.

이와 함께 우리은행은 가입 고객을 대

상으로 ‘술술 풀려라 운수대통’ 이벤트를 진행한다. 1월 말까지 가입고객 중 선착순 5만 명에게 G마켓 5000원 할인쿠폰이 지급되고, 이 기간 G마켓 신규가입 고객에게는 최대 1만원까지 할인되는 50% 할인쿠폰이 제공된다.

또 우리은행 페이스북에 1월 14일까지 새해덕담 댓글을 등록한 고객 100명을 추첨해 3만원 상당의 평창 송어축제 초대권 2매를 제공한다.

/채신혜 기자 csh9101@

2018 카드사 신년사

“녹록치 않은 환경, 장애물 아닌 디딤돌”

임영진 신한카드 사장

임영진(사진) 신한카드 사장은 2일 “‘기회는 항상 위기와 함께 온다’는 워런 버핏의 말처럼 우리 앞에 놓인 녹록치 않은 경영 환경을 단순히 우리를 가로막는 ‘장애물’이 아니라 한계를 뛰어 넘는 새로운 도약의 ‘디딤돌’로 삼아야 할 것”이라고 말했다.

임 사장은 이날 신년사를 통해 먼저 질적 성장 중심의 사업 포트폴리오 운영 계획을 밝혔다. 단기적으로 전사 자원을 고수익 자산 중심으로 우선 집중하고 성장 잠재력이 높은 상품에 투자해 상품 포트폴리오를 최적화한다는 설명이다.

또한 디지털 퍼스트 혁신 가속화를 통해 업무 프로세스를 간소화하고 비용을 효율화하는 한편 근거리 무선통신(NFC) 결제 인프라를 카드사 공동으로 구축하는 동시에 주요 간편결제사와 전략적 제휴를 강화하는 등 지불결제 시장변화에 전방위적으로 대응할 것이라고 전했다.

아울러 복합 금융 회사 전환 기반을 구축하여 비정형 데이터와 그룹 데이터, 디지털 기술을 기반으로 하는 신용평가체계를 고도화하고 중금리 시장 공략을 강화할 것을 강조했다.

임 사장은 “고객 관점에서 기존 금



융상품을 업그레이드하는 노력을 지속해서 추진해야 할 것”이라며 “성장하고 있는 할부금융과 리스 사업은 전용 플랫폼 구축을 통해 다이렉트

마케팅 역량을 강화하고 자동차 전후방 사업자와 연계한 토탈 금융서비스를 제공해야 할 것”이라고 했다.

이 밖에 글로벌 사업의 성과 창출 가시화를 통해 그룹사 공조 아래 아시아 시장을 중심으로 인수·합병(M&A) 등의 성장을 지속 모색하고 그룹사 동반 진출국에서는 디지털 기반 글로벌 사업모델의 성공사례를 창출해야 한다고 당부했다.

임 사장은 신년사 말미 “1등 DNA’ 기반의 강한 조직문화를 구축해야 한다”며 “새로운 방식으로 틀을 깨는 ‘창의’, 자기 주도적으로 성과를 창출하는 ‘몰입’, 구체적이고 계획적인 ‘강한 실행’의 1등 DNA를 확고하게 정착시켜야 할 것”이라고 말했다.

그는 이어 “기본으로 돌아가 업무의 작은 부분까지 돌아보고 전방위적이고 근본적인 변화를 이루어낸다면 어떠한 난관도 돌파 가능하다고 믿는다”고 덧붙였다.

/이봉준 기자

“디지털 DNA로 일류기업 도약해야”

원기찬 삼성카드 사장

원기찬(사진) 삼성카드 사장은 2일 신년사를 통해 “창립 30주년을 맞은 올해 ‘디지털 DNA’를 바탕으로 경쟁사와 격차를 확대해 미래를 선도하는 일류기업으로 도약해야 한다”고 당부했다.

원 사장은 이날 임직원들에 보낸 신년 메시지에서 “지속 성장을 위해 과감히 탈바꿈을 시도해야 한다”며 회원기반 강화와 차별화된 개인화 마케팅, 온·오프라인 채널의 유기적 연계,



생각의 틀을 깨고 도전하는 조직문화 구축, 사회적 가치 창출 등을 올해 추진해야 할 주요 사업 방향으로 제시했다.

원 사장은 “디지털 1등을 넘어서는 진정한 일류회사로 발전시켜 미래를 선도하는 디지털 삼성카드로 자리매김하자”고 강조했다.

/이봉준 기자