

손보·증권 M&A 추진... 아시아 리딩뱅크 기반 닦는다



조용병 신한금융 회장

‘2020 스마트 프로젝트’ 추진
20개국에 171개 네트워크 구축



조용병 신한금융지주 회장.

/신한금융지주

조용병 신한금융지주 회장이 올해 ‘1등 금융그룹’ 재탈환에 나선다. 이를 위해 디지털 금융을 강화하고 글로벌, 자산관리(WM), 투자은행(IB) 등으로 영토를 확장해 나간다는 방침이다.

조 회장은 올해 경영 슬로건을 ‘더 높은 시선(視線), 창조(創導)하는 신한’으로 정하고 기존 경쟁구도를 파괴할 새판을 짜 금융산업의 패러다임 변화를 선도한다는 목표도 제시했다.

◆ ‘2020 스마트 프로젝트’ 원년

조용병 회장은 최근 신년사를 통해 “2020 스마트 프로젝트”를 통해 위협과 기회가 혼재된 뷰카(VUCA)시대의 진정한 리더가 되겠다”고 밝혔다.

2020 스마트 프로젝트는 ‘2020년까지 아시아 리딩금융그룹으로 도약하겠다’는 그룹 중장기 그룹전략인 ‘2020 프로젝트’

의 실질적 성과창출 가시화를 위해 신한의 일하는 방식인 ‘SMART’를 더한 의미다.

이를 위해 신한금융은 올해 디지털금융과 글로벌금융 강화에 집중한다는 방침이다.

조 회장은 “올해는 성장전략을 다각화해 미래 기회를 선점하고 글로벌과 자본시장에서 가시적인 성과를 창출할 것”이라며 “디지털 신한으로서의 신속한 전환을 이루고 원신한 전략 실행을 가속화하겠다”고 말했다.

원 신한 전략의 대표적 성공 사례로 지

난달 GIB(글로벌&그룹 투자은행) 부분의 판교 알파돔시티 인수를 꼽으며 “지주·은행·금투·생명 겸직의 그룹 투자사업 부문(GID)을 이달 안에 출범해 그룹 차원의 고유자산운용 전략을 강화하겠다”는 계획도 밝혔다.

글로벌투자금융(GIB), 자산관리(WM), 글로벌 사업 부분의 조직개편을 통해 원신한 전략 플랫폼도 마련했다. 특히 이달 중 지주·은행·금투·생명 등 4개사 겸직의 그룹 투자사업부문(GID)을 출범해 그룹 고유 자산운용 전략을 강화할 방침이다.

아시아 금융그룹으로 도약하기 위한 전략으로는 ‘영토 확장’을 제시했다.

신한은 지난해 ANZ베트남 리테일 인수, 멕시코 현지법인 인가, 지역별 협업을 촉진하는 컨트리 헤드(country head) 제도 시행 등 과감한 사업모델 혁신을 통해 전 세계 20개국에 171개의 글로벌 네트워크를 구축한 상태다.

조 회장은 “그룹의 기본인 리테일과 기업 분야의 경쟁력을 더 높이는 가운데 글로벌, 디지털, 자산관리 IB 등으로 신한 영토를 계속 확장해야 한다”며 “핵심 시장에서는 압도적인 시장 지위를 확보하고, 아울러 유망시장에 대한 과감한 투자를 통해 글로벌 신한의 위성을 굳건히 다질 것”이라고 말했다.

◆ M&A로 신성장동력 발굴

신한금융은 올해 신성장 동력 발굴을 위해 M&A(인수·합병)에 나설 것으로 보인다.

현재 신한금융은 증권과 손해보험 쪽이 취약하다는 평가를 받고 있다. 이에 조 회장은 증권사와 손보사 위주로 M&A를 관심 있게 보고 있는 것으로 알려졌다.

비은행 부문 강화를 위해서도 M&A를 적극 검토할 것으로 관측된다. 신한금융은 비은행 부문 수익기여도가 2012년 이후 꾸준히 40%대를 유지하고 있다.

M&A에 성공하면 리딩뱅크를 가깝게 되찾을 수 있을 것이라 전망이 나온다. 지난해 KB금융에 리딩뱅크 자리를 내준 데는 KB금융이 현대증권(현 KB증권)과 LG손해보험(현 KB손해보험) 인수한 영향이 크기 때문이다.

올해 실적 전망도 좋다.

한화투자증권 성용훈 애널리스트는 지난달 보고서를 통해 “신한지주는 금리 하락구간 동안 여신전문금융업 덕분에 상대적으로 마진을 더 잘 방어해 왔다”며 “꾸준했던 판관비 감축 효과와 어우러져 내년 증익은 전국구은행 중 상위권에 속할 전망”이라고 말했다.

KTB투자증권 김한이 연구원도 “신한은 2017년 3분기 기준 40%에 달하는 높은 비은행 자회사 기여도, 0.3% 내외에서 탁월하게 관리되던 대손비용률, 비자(VISA) 지분매각이익 등 일회성 이익으로 과거 건전성 이슈로 타행들의 실적 변동성이 높아지던 시기에도 안정적 규모의 순이익을 시현했다”고 말했다.

이어 그는 “타행의 소호(SOHO) 중심 성장세가 뚜렷한 가운데 신한은행은 비외국 우량중소기업 중심 여신성장 기조로 선제적 전환. 우량 중소기업여신확보 경쟁력이 부각될 수 있다”고 판단했다.

/채신화 기자 csh9101@metroseoul.co.kr

가계·기업 대출 연체율 소폭 상승

기업 연체율 0.67%·가계 0.28%
신규 연체 발생액 1조2000억 달해

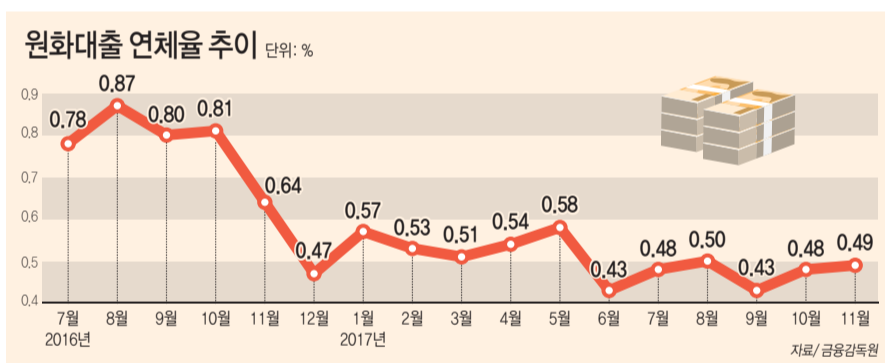
지난해 11월 국내은행의 대출 연체율이 소폭 상승한 것으로 나타났다.

3일 금융감독원에 따르면 11월 말 국내은행의 원화대출 연체율(1개월이상 원리금 연체기준)은 0.49%로 전월말 대비 0.01%포인트 상승했다.

연체채권 정리규모도 1조원으로 늘었지만 신규 연체 발생액이 1조2000억원으로 더 많았다.

이에 따라 연체채권 잔액은 7조4000억원으로 전월말 대비 3000억원 증가했다.

기업대출 연체율은 0.67%로 전월말 대비 0.02%포인트 높아졌다. 연체율은 대기업대출 0.43%, 중소기업대출 0.74%로 전월말 대비 각각 0.01%포인트, 0.03%포



인트 상승했다.

가계대출도 연체율이 상승했다.

가계대출 연체율은 0.28%로 전월말 대비 0.01%포인트 높아졌다. 연체율은 주택담보대출이 0.19%로 전월말과 비슷한 수준을 유지한 가운데 신용대출 등 주택담보대출을 제외한 가계대출 연체율은 전월말 대비 0.01%포인트 상승한 0.47%로 집계됐다.

/안상미 기자 smahn1@

금감원 관계자는 “11월 연체율이 소폭 상승했지만 대기업의 실적 호조 등으로 예년에 비해 낮은 수준을 유지하고 있다”며 “다만 시장금리 상승과 대내외 경제 불확실성 등에 따라 중소기업 등 취약차주 대출을 중심으로 연체율 상승 가능성이 있어 이에 대한 모니터링을 강화할 예정”이라고 밝혔다.

KEB하나銀, 유망 中企·벤처 지원 강화

3.5조 규모 금융 상품 2종 출시

KEB하나은행은 중소, 벤처기업 및 4차 산업혁명 관련분야의 신성장 유망 기업에 대한 금융 지원을 더욱 강화키로 했다고 3일 밝혔다.

KEB하나은행은 새 해 첫 날인 지난 2일 ‘생산적, 혁신적 금융’ 실천의 일환으로 일자리 창출 및 4차 산업의 근간이 되는 산업단지 소재 기업에 대한 금융 지원을 위해 총 3조5000억원 규모의 생산적 금융 상품 2종 (Thanks to 기업대출, 산업단지 The Dream 대출)을 출시했다.

KEB하나은행은 작년보다 우수한 기술력을 갖춘 중소기업에 적극적으로 발굴, 정책적으로 이들에 대한 금융 지원을 확대해 왔다.

특히, 4차 산업혁명 관련 분야의 신성장 유망기업에 대한 금융 지원을 위해 신용보증기금, 기술보증기금, 중소벤처기업부 등 대외 정부 기관과의 협약을 통해 체계적이고 실질적인 지원방안을 강구하고 강화해 왔다.

KEB하나은행은 이러한 노력을 토대로 2017년 상반기 기술금융 실적 평가에서 1위를 차지하는 등 우수 중소기업과의 동반성장을 주도해 나가고 있다. 이는 정부의 생산적 금융정책 기조와 맞물려 조화로운 발전을 거듭하고 있다.

아울러, 작년에 은행권 최초로 기업대출 자동심사시스템을 개발·운용 중으로, 은행 자체의 혁신성장을 위한 내부 노력도 병행하는 등 보수적인 금융 관행 변화에도 선도적 역할을 수행해 오고 있다.

/김문호 기자 kmh@

신한銀 첫 거래시 ‘이자 3배’ 기본이자율 최대 3.3% 적용

신한은행은 첫거래 상품 가입 시 기본이자율의 최대 세배의 이자를 제공하는 ‘신한첫거래 세배 드림(Dream) 적금’을 출시했다고 3일 밝혔다.

납입액과 기간이 고정된 상품으로 매월 26만7000원을 36개월 동안 매월 납입하면 최대금리 적용 시 세후로 1000만원 목돈 수령이 가능하다.

세배 드림 적금의 최고 이자율은 3.5%로 ▲예금 ▲적금 ▲주택청약종합저축 ▲신한카드(신용카드에 한함) 중 한 가지를 첫 거래 가입 시 기본이자율 1.1%의 두 배(2.2%)를 제공한다. 두 가지 상품을 첫 거래 가입하면 기본이자율의 세배(3.3%)가 적용되며, 3월 말까지 적금을 가입한 고객 모두에게는 특별 우대 이자율 0.2%포인트를 제공한다.

/채신화 기자

“주거복지 향상·금융시장 선진화 총력”

이정환 주택금융공 사장 취임



이정환 주택금융공 사장이 3일 오전 부산시 문현금융로에 위치한 주택금융공사 본사에서 취임사를 하고 있다. /주금공

이정환 한국주택금융공사 신임 사장은 3일 “국민 주거복지 향상과 금융시장 선진화에 핵심역량을 집중하여 공사의 위상을 높여겠다”고 말했다.

이 신임 사장은 이날 부산 본사에서 취임사를 통해 재임 중 중점 추진 과제로 시장친화적 ‘실사구시’ 경영체계 확립, 서민친화적 따뜻한 경영, 행복한 조직문화 구축 등 3대 과제를 제시했다.

이 사장은 이어 “미래를 선도하는 최고의 주택금융 전문기관이 되기 위한 변화와 혁신을 이루자”고 강조했다.

한편 이 사장은 부산 동아고교와 성균관대학교 정치외교학과를 졸업하고 제17회 행정고시에 합격했다. 지난 1975년 총무

처를 시작으로 재정경제부 국고국장, OECD 경제참사관, 국무조정실 정책상황실장, 한국거래소 이사장 등 경제·금융 분야를 두루 역임했다. /이봉준 기자 bj35sea@

“카드 할인·혜택 조건 꼼꼼히 따져보세요”

금융꿀팁 200선

전월 이용실적·할부이자 확인 등 금감원 ‘내 카드 사용 방법’ 제시

#A씨는 커피전문점 20% 할인을 내세운 카드를 발급받아 매일 이용했다. 그러나 카드 명세서에서 받아보니 단 한 건도 할인받지 못했다. ‘건당 1만원 이상 결제 시 할인’이라는 조건이 있었던 것을 몰랐기 때문이다.

카드들이 할인이나 혜택을 대대적으로 광고하지만 막상 제공조건이 까다로운 경우가 많다. 실적이나 이용조건을 꼼꼼히 따져 자신의 소비 패턴에 맞는 카드를 선택할 필요가 있다.

금융감독원은 ‘내 카드 제대로 사용하는 방법’으로 ▲전월 이용실적이 있어야 혜택 제공 ▲무이자 할부 등은 할인·적립 제외 ▲월별 통합 할인한도 확인 ▲할부구매 시 할부이자 확인 ▲카드 해외이용 시에는 각종 수수료가 부과 등을 제시

했다.

카드 할인혜택이나 제공조건은 상품설명서나 홈페이지를 보면 확인할 수 있다. 카드는 할인 조건으로 일정 금액 이상의 전월 이용실적을 요구하는 경우가 일반적이므로, 전월 이용실적에서 제외되는 거래가 있는지 사전에 알아둘 필요가 있다.

대학등록금이나 국세, 지방세, 4대보험 등은 할인이나 적립 대상에서 제외되는 경우가 대부분이며, 무이자할부 거래도 실적에 들어가지 않을 때가 많다.

통합 할인한도가 있는지도 확인해야 한다. 혜택 조건을 만족했다라도 할인한도를 넘었다면 실제 혜택은 기대 이하일 수 있다.

다양한 할인을 제공하더라도 고객이 할인 항목이나 조건을 기억하지 못한다면 소용이 없다. 따라서 할인조건 등에 신경 쓰는 것이 번거롭다면 하나의 부가서비스에 집중된 카드나 단순한 조건의 카드를 이용하는 것도 방법이다.

/안상미 기자