

조용병 “우수인재 육성 최선... 리더 행동수준 올려야”

〈신한금융지주 회장〉



신한금융그룹은 지난 12~13일 경기도 기흥에 위치한 신한은행 연수원에서 '2018년 신한경영포럼'을 개최했다. 이날 경영포럼에서 조용병 회장이 초청 강연을 듣고 있다.

‘그룹 경영리더 육성제도’ 시행 선포 지주·계열사에 경영리더육성팀 설치

조용병 신한금융지주 회장이 우수인재 확보의 중요성을 역설하며 ‘그룹 경영리더 육성제도’ 시행을 선포했다. 이를 위해 지주회사와 그룹사에 경영리더육성위원회를 설치하고, 지주사에 신한문화리더십센터를 설치하기로 했다.

조용병 회장은 지난 12~13일 경기도 기흥 신한은행연수원에서 열린 ‘2018년 신한경영포럼’에 참석해 “인재 포트폴리오 혁신을 통해 그룹 핵심사업을 실행할 우수인재를 확보하고 육성할 수 있도록 하겠다”고 밝혔다.

이에 앞서 조 회장은 그룹 경영슬로건인 ‘더 높은 시선(視線), 창조(創造·창조+선도)하는 신한’에 대해 설명하고 “전략이 아무리 훌륭해도 기업문화가 마이너스이면 성과가 작아진다”며 “성과를 극대화하기 위해선 기업문화에 큰 영향을 미치는 리더

들의 행동수준을 한 차원 더 끌어 올려달라”고 주문했다.

그룹의 경영리더를 육성하기 위해선 ‘그룹 경영리더 육성제도’를 실시하겠다는 계획이다. 신한금융은 지난 2016년 7월부터 그룹경영리더십 프로젝트를 진행했으며, 작년 1월 개최된 신한경영포럼에서 신한의 리더가 갖춰야 할 지향점인 경영리더상을 선포한 바 있다.

지난해 9월부터는 지주회사와 그룹사가 공동으로 경영리더십에 근거한 그룹 경영리더 육성제도 수립 프로젝트를 수행해 왔으며, 이달 중 그룹사별 경영리더가 최초로 선발될 예정이다.

이를 위해 지주회사와 그룹사에 각각 ‘경영리더 육성위원회’를 설치하고 경영리더 육성내용을 주기적으로 이사회에 보고, CEO(최고경영자)와 이사회가 함께 경영리더를 육성해 나갈 예정이다. 또 지주회사에 ‘신한문화리더십센터’를 신설해 경영리더 직급별로 맞춤형 육성 프로그램도 지원한다.

이날 조 회장은 올해 경영 슬로건인 ‘2020 스마트 프로젝트’의 4대 전략 방향으로 ▲조화로운 성장

를 통한 그룹가치 극대화 ▲글로벌리제이션(Globalization) ▲디지털 신한으로 업그레이드 ▲신한 문화의 창조적 계승·발전 등을 제시했다.

이올러 올해 7개 전략 과제로 미래 지속성장 견인, 글로벌 성과 창출 가시화, 디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation) 가속화, 시대에 맞는 신한DNA 실현, 인재 포트폴리오 혁신, 원신한(One Shinhan) 실행력 제고, 리스크 관리의 패러다임 확장 등을 소개했다.

조 회장은 “올해 글로벌 성과 창출 가시화하기 위해 신규 진출 시 인수합병(M&A) 지분투자, 합작회사(JV) 등 차별적인 방법론을 모색할 방침”이라며 “아울러 디지털 특화상품 및 서비스 경쟁력을 토대로 차별적 고객경험을 제공해 디지털 트랜스포메이션도 가속화할 것”이라고 말했다.

이어 그는 “시대와 환경 변화에 선제적으로 대응할 수 있도록 그룹의 미래 성장 사업분야에서 리스크 관리 역량을 차별화하고, 비재무적 리스크 관리 체계로 업그레이드할 것”이라고 덧붙였다.

/채신화 기자 csh9101@metroseoul.co.kr

법정이율 5→3%로 인하땐 車보험료 인상

국회 법제사법위원회, 변경 개정안 심사 일본, 법정이율 변동제 도입 결정

현행 연 5%의 법정이율(미래상실소득 할인율)이 연 3%로 인하될 경우 자동차보험료가 오를 수 있다는 분석이 제기됐다.

법정이율은 대인사고 피해자가 사고로 상실하게 된 소득으로 미래상실소득 할인율로 사용된다. 할인율이 인하되면 미래상실소득의 현재 가치가 크게 증가하는 데 이 경우 대인사고 손해배상액이 늘어 자동차보험 손해율이 상승하고 보험료가 인상될 수 있다.

보험연구원 최창희 연구위원과 홍민지

연구원이 14일 발표한 ‘법정이율 인하는 손해보화에 미치는 영향’에 따르면 최근 국회 법제사법위원회는 법정이율을 연 5%에서 연 3%로 인하하고 이를 3년마다 변경할 수 있도록 하는 내용의 개정안이 심사되고 있다.

주요국은 이미 법정이율 인하로 보험료가 인상되고 있다. 일본은 지난해 법정이율 인하와 함께 법정이율 변동제 도입을 결정했다. 영국은 시장금리를 반영하여 개인 상해 및 중상해 사고 소송에 적용하는 게리 표의 할인율을 주기적으로 조정하고 있다.

보고서는 “영국과 일본의 사례를 볼 때 할인율 인하로 인한 자동차보험 등 관련

보험의 보험료 인상 가능성이 높아진다”며 “보험사들은 최근 지급된 자동차보험금을 인하된 할인율로 재평가하고 사고가 발생했으나 손해배상금이 확정되지 않은 사고에 대한 보험금을 다시 추정해 법정이율 인하는 자동차보험 손해율에 미치는 영향을 평가할 필요가 있다”고 제안했다.

보고서는 또 “현재와 같은 법정이율로 미래상실소득 할인율로 사용할 지 검토하고 미래상실소득 할인율을 점진적으로 인하하는 방안을 살펴야 한다”며 “법정이율 인하를 고려하여 보험료를 선제적으로 조정할 수 있도록 하는 방안도 고려해야 한다”고 덧붙였다. /이봉준 기자 bj35sea@



유연대 농협은행 부행장(앞줄 오른쪽)이 지난 13일 인왕산 정상에서 2018년 손익목표 7800억원 달성에 기업투자금융부문이 앞장서겠다는 결의를 다졌다.

/농협은행

NH농협은행 인왕산 정상서 ‘2018 사업추진 결의’

NH농협은행은 지난 13일 기업투자금융부문이 서울 종로구 인왕산 정상에 올라 ‘2018년 사업추진 결의대회’를 개최했다고 14일 밝혔다.

이번 행사에는 유연대 기업투자금융부문 부행장을 비롯한 임직원 100여명이 참석해 2018년 손익목표 7800억원 달성에 기업투자금융부문이 앞장서겠다는 결의를 다졌다.

기업투자금융부문은 손익목표 달성을

위해 우량 안전자산 확대와 안정성과 수익성을 고려한 선별적 투자 및 외국인 수익 다변화 등에 역량을 집중할 계획이다. 유 부행장은 “좋은 기업은 기다려주지 않아 먼저 다가가는 것이 가장 중요하다”며 “올 한해는 기업방문과 현장과의 소통 기회를 더욱 늘리고, 4차 산업혁명을 선도하는 신성장기업 및 일자리창출기업 등과 동반성장하겠다”고 말했다.

/안상미 기자

보험상품 텔레마케팅 때 ‘따발총’ 설명 막는다

금감원, TM판매 프로세스 점검·개선

앞으로 텔레마케팅(TM)으로 보험상품을 설명할 때는 음성의 강도와 속도를 비슷하게 유지해야 한다. 보장 내용은 천천히 말하면서 불리한 사항은 알아듣기 힘들 정도로 빠르게 말하는 이른바 ‘따발총’ 설명을 막기 위해서다.

이와 함께 고령자에 대한 보험 청약철회 기간이 기존 30일에서 45일로 늘어나며, 보험상품 설명대본에 대한 가이드라인도 마련된다.

금융감독원은 14일 이 같은 내용을 골자로 TM 채널의 판매 프로세스 전반을 점검하고, 불합리한 관행을 개선한다고 밝혔다.

TM 채널은 전화로 간편하게 보험을 가입할 수 있어 지난 2016년 건수 기준으로 전체 판매채널에서 차지하는 비중이 15.6%에 달한다.

그러나 전화로만 설명을 듣고 보험에 가입하다 보니 불완전판매가 발생할 위험이 상대적으로 크다. 실제 2016년 TM 불완전판매 비율은 0.41%로 설계사 0.24% 대비 약 2배나 높은 수준이다.

올해 하반기부터는 구조가 복잡한 상품 변액보험이나 65세 이상 고령자가 가입하는 상품에 대해서는 가입권유 전에 보험안내 자료를 미리 제공해야 한다. 기

〈세부과제별 추진 계획〉

추진 과제	시행시기(목표)	
① 소비자 중심의 판매관행 확립	1-1. 보험가입 권유 전 보험안내자료 제공	'18.3/4분기
	1-2. 과도한 보장안내 제한	'18.2/4분기
	1-3. 설명음성의 강도·속도를 일정하게 유지	'18.2/4분기
	1-4. 상품내용 이해여부에 관한 확인방식 개선	'18.3/4분기
	1-5. 녹취내용 확인 안내 개선	'18.2/4분기
② 고령자 소비자에 대한 보호 강화	2-1. 고령자에 대한 청약철회 기간 연장	'18.3/4분기
	2-2. 고령자 맞춤형 보험안내자료 제공	'18.3/4분기
	2-3. 고령자 계약에 대한 통화품질모니터링 강화	'18.3/4분기
③ 보험상품 설명대본 작성기준 마련 등	3-1. 보험상품 설명대본 작성기준 마련	'18.2/4분기
	3-2. TM설계서에 대한 교육 강화	'18.2/4분기

/자료=금융감독원

존 ‘듣기만 하는 방식’에서 ‘보면서 듣는 방식’으로 바뀌 소비자가 상품내용을 이해하기 쉽도록 한다.

전화를 통해 보험상품을 설명할 때는 음성의 강도와 속도를 비슷하게 유지해 불안전판매를 예방토록 한다. 고(高)보장상품에 가입하는 것으로 오인하지 않도록 TM 설계사의 과도한 보장안내 등도 제한한다.

고령소비자에 대한 보호는 강화한다.

65세 이상 고령자에 대해서는 청약 후 보험계약을 철회할 수 있는 기간을 기존 청약 후 30일에서 45일로 늘리고, 보험가입을 권유하기 전에 큰 글자 및 도화 등을 활용한 맞춤형 안내자료를 보내야 한다.

또 고령자가 비대면 거래에 상대적으로 취약함을 고려해 보험사는 모니터링 대상 계약 중 30% 이상을 고령자 보험계약에 배정해야 한다.

TM 상품별로 설명대본을 작성할 때 준수해야 할 업계공통의 가이드라인도 마련된다. 기존에는 각 보험회사가 임의로 작성함에 따라 상품내용에 대한 오인 유발 등 TM 채널 불완전판매의 근본적인 원인으로 작용해 왔다.

금감원 관계자는 “올해 중 시행을 목표로 업계, 협회 등이 참여하는 태스크포스(TF)를 구성해 자율적인 시행방안을 마련하고, 필요할 경우 규정개정을 추진하겠다”고 밝혔다. /안상미 기자 smah1@

“무이자 할부 ‘마일리지 적립’ 확인하세요”



대학등록금·국세 등 할인·적립 제외

Q: 지난해 높은 마일리지 혜택을 제공하는 카드를 발급받아 주로 대형마트 등에서 무이자할부를 이용해 생필품을 구입했습니다. 연말에 카드 마일리지 얼마나 쌓였는지 조회해보니, 무이자할부로 결제해서 마일리지 적립되지 않았다는 사실을 알게 됐습니다. 카드 이용 시 주의해야 할 점이 또 있을까요.

A: 카드 이용 시 전월 이용실적 조건을 충족해도 대학등록금, 국세, 지방세, 4대 보험 등 할인·적립 대상에서 제외되는 항목들이 있으니 상품설명서 및 카드사 홈페이지를 확인할 필요가 있습니다. 특히 무이자할부 거래는 할인·적립 대상에서 제외되는 경우가 많아 참고하시기 바랍니다.

또 할부구매 시 할인을 제공하는 카드는 할부이자(수수료)를 확인하셔야 합니

다. 장기할부를 조건으로 할인 혜택을 제공하는 카드의 경우, 서비스 제공조건뿐만 아니라 부담하게 되는 할부이자도 사전에 확인할 필요가 있습니다. 신용카드를 이용한 휴대폰 장기할부 구매는 통신사의 선택약정할인인고 달리 중도 해지에 따른 위약금이 없으므로, 장기할부를 더 이상 이용하고 싶지 않은 경우 언제든지 휴대폰 잔여금액을 카드사에 상환할 수 있습니다. 통신사 약정할인 해지에 따른 위약금 부과는 별개입니다.

그 외에도 전월 이용실적 조건을 충족하기 어려운 경우가 종종 있습니다. 가족 카드는 일반적으로 추가 연회비 없이 가족회원의 이용실적도 합산할 수 있어 높은 등급(수준)의 할인혜택을 받기에 유리합니다. 다만 가족카드에는 본인카드와 별도로 실적을 관리해 각각 할인을 제공하는 카드도 있으며, 본인회원이 가족회원의 카드이용액을 모두 책임지게 되는 등 일부 단점도 있으므로 이용하기 전에 카드사와 상의해 보시기 바랍니다.

/채신화 기자