

‘신한+ING=60조자산’... 농협생명 위협 빅5 ‘지각변동’

〈생명〉

신한금융그룹

신한금융그룹 인수합병 막바지
ING생명 인수가격 2.2兆 수준
자산규모 60兆... 농협생명 위협



ING생명 순화동 본사.

/ING생명

신한금융그룹의 ING생명보험(현 오렌지라이프) 인수 협상이 막바지로 접어들면서 생보사 자산규모 5위에 달하는 ‘공룡 보험사’ 탄생이 임박했다. 은행계 보험사와 외국계 보험사의 만남으로 시너지 효과가 기대되는 가운데 생명보험 업계의 지각변동도 예상된다.

3일 금융권에 따르면 신한금융은 ING생명 인수를 위해 막바지 실사 작업을 진행하며 최종 인수가를 저울질 중이다. 시장이 예상한 ING생명의 인수 가격은 2조 2000억원 수준이다.

신한금융은 빠르면 이번 주 내 임시 이사회를 열고 MBK파트너스가 보유한 ING생명 지분 59.15%를 인수하는 안건을 상정할 예정이다. 이날 열린 신한금융 창립 17주년 기념식에서 조용병 회장이 ING생명 인수와 관련한 언급을 할 것으로

기대됐으나 인수 발표는 나오지 않았다. 그만큼 인수가격 등 민감한 부분은 의미가 해석되고 있다.

보험업계는 신한금융이 ING생명을 인수하면 지난 3월 PCA생명과의 합병으로 업계 5위로 올라선 미래에셋생명 처럼

업계에 지각변동을 일으킬 것으로 전망했다.

현재 ING생명의 자산규모는 31조 4554억원으로, 29조7254억원 규모의 신한생명과의 합병할 경우 신한금융의 생보사 총 자산규모는 60조원이 넘는다. 이는 생보업계 5위인 미래에셋생명(35조 4716억원)을 제치고, 업계 4위인 농협생명(63조7030억원)도 위협할 수 있는 규모다.

신한금융의 ING생명 인수는 신한생명 뿐만 아니라 그룹 전체에도 이득이라는 평가가 나온다. 그동안 신한금융은 보험 계열사가 취약하다는 평가를 받아왔는데 신한생명보다 규모가 큰 ING생명의 인수로 ‘리딩뱅크’를 향한 발판을 마련할 것이라 분석이다.

올해 상반기 신한생명은 700억원의 순이익을 기록한 반면 ING생명은 전년 동기보다 1.2% 증가한 1836억원의 순이익을 냈다.

게다가 ING생명은 국내 생보사 중 가장 높은 건전성을 보유하고 있는 대형 보험사다. 지난 6월 말 기준 ING생명의 지급여력비율(RBC)은 522.6%로, 업계 평균(231.65%)의 2배 수준이다. 그만큼 인수 부담이 적다는 의미다.

은행계 보험사와 외국계 보험사의 만남으로 시너지 효과도 기대된다. 신한생명은 텔레마케팅 및 방카슈랑스 채널 위주 영업에 강점을 지니고 있고, ING생명은 젊은 영업조직을 바탕으로 활발한 대면채널 영업을 자랑한다.

보험업계 관계자는 “수년 간 보험사 인수합병(M&A) 매물로 오르내렸던 ING생명이 신한금융에 속하게 되면 대형 생보사로 거듭날 것”이라며 “인수 후 초반에는 리스크가 있을 수 있겠지만 업계 4위에 올라서는 것은 시간문제”라고 말했다.

한편 ING생명은 이날부터 사명을 ‘오렌지라이프(OrangeLife)’로 공식 변경했다. /김희주 기자 hj89@metroseoul.co.kr

조용병 “신한 17주년 ‘하나의 신한’ 되어 날아올라야”

종합금융그룹체제로 M&A 등 성사
ING생명 인수는 여전히 ‘신중’

조용병 신한금융그룹 회장이 ‘하나의 신한(One Shinhan)’을 강조했다. 최근 초미의 관심을 받고 있는 ING생명 인수에 대해선 여전히 신중했다.

신한금융그룹은 3일 서울시 중구 세종대로에 위치한 신한금융 본사에서 ‘신한금융그룹 창립 17주년 기념식’을 가졌다. 이날 행사에는 조용병 회장을 비롯한 위성호 신한은행장, 임영진 신한카드 사장

등 전 그룹사 CEO와 임직원 약 220여명이 참가했다.

조 회장은 “아시아 리딩 금융그룹 도약을 위한 2단 로켓을 점화해야 한다”며 “2단 로켓은 바로 ‘하나의 신한(One Shinhan)’이며, 이는 2만6000명 임직원의 지식과 경험, 역량을 모은 현장의 원동력이다”고 강조했다.

조 회장은 또 “2020 스마트 프로젝트(SMART Project)’에 만전을 기한 결과 GIB(그룹&글로벌투자은행), 글로벌 영업, WM(자산관리), 글로벌 매트릭스 사업, 신한 리츠운용 설립, 서울 시금고 유

치 등을 통해 시장을 넓혀가는 중이다”며 그동안의 성과를 지목했다.

아울러 그는 “우리는 대형화, 겸업화라는 글로벌 트렌드에 맞춰 가장 먼저 종합금융그룹 체제를 갖춘 후 대형 인수합병(M&A)을 잇달아 성사시키고 국내 금융지주사 최초로 뉴욕 증시에 상장하는 등 업의 표준을 선제적으로 제시해 왔다”고 자평했다.

또한 조 회장은 직원과 함께하는 신한은행으로 도약하기 위해 금융 사관학교, 글로벌 프론티어(Global Frontier) 등 직원 역량 개발과 유연근무제의 형태를

다양화하고 신한 꿈나무 어린이집 확대, 여성 인재상을 발굴하는 쉬어즈(Sheroes) 프로그램을 지속할 것이라고 강조했다.

한편 이날 기념사에서 ING생명 인수에 대한 별다른 언급은 나오지 않았다. 이는 현재 ING생명 인수 가격이 민감해지면서 신중하게 접근하고 있는 것으로 분석된다.

신한금융은 이른 시일내 임시 이사회를 열고 MBK파트너스가 보유한 ING생명 지분 59.15%를 인수하는 안건을 상정할 예정이다. /유재희기자 ryusoul81@



신한금융그룹 조용병 회장이 3일 서울 중구 태평로에 위치한 신한금융 본사에서 열린 창립 17주년 기념식에서 기념사를 하고 있다. /신한금융그룹

“이 정도는 괜찮겠지?” 현혹되지 말아야

금융꿀팁 200선

고객일당 미끼 보험사기

아무리 소액이라고 사고내용을 조작하거나 바꿔 보험금을 타내는 것은 명백한 보험사기다.

이와 함께 고객일당을 미끼로 보험사기에 이용하는 경우도 있는 만큼 상승적인 수준을 벗어난 제안에 현혹되지 말아야 한다.

금융감독원은 3일 생활 속 스며든 보험사기에 대처할 있는 방안으로 이 같이 안내했다.

지인의 경험담이나 블로그·SNS를 보고 ‘남들도 다하는데, 이 정도는 괜찮겠지’라는 안일한 생각은 스스로를 보험사기범으로 만들 수 있다.

소액이라고 예외는 아니다.

해외여행자보험의 보상대상이 아닌 분실한 휴대품을 도난당한 것 처럼 꾸미거나 낡은 휴대폰을 교체하기 위해 분실신고한 후 보험금을 청구하는 것도 모두 보험사기다.

고객의 일당을 보장하며 고의사고 유발 등의 불법적인 행위를 요구하는 경우 보험사기에 연루될 수 있으니 절대로 응하면 안된다.

〈보험사기 적발 사례〉

- ◇ 해외여행 중에 분실한 휴대품을 도난당한 것처럼 꾸며 보험금 청구
-해외여행자보험 약관에 따라 분실한 휴대품은 보상대상에서 제외
- ◇ 음주운전 사실을 숨기거나 운전자를 변경하여 음주사고에 대해 보험금 청구
-음주운전시 ‘자기차량손해 보험금’을 받을 수 없고, 대인·대물보상시 일정금액의 사고 부담금 (대인: 300만원, 대물: 100만원) 부담
- ◇ 노후화된 휴대전화를 교체하기 위해 허위로 분실신고를 한 후 보험금 청구
-휴대전화 보험은 휴대전화 사용중 발생하는 파손, 도난 및 분실 등의 사고에 대해 보상

또 보험회사에 사고장소, 시각, 내용 등을 허위로 신고하도록 유도하는 병원이나 정비업체는 보험사기 혐의업체일 가능성이 높으므로 주의해야 한다.

어설플 도움에 이웃이나 친구를 범피자로 만들 수 있다.

보험회사를 속여 보험금을 받을 수 있도록 도와달라는 부탁을 받은 경우 보험사기범을 설명하고, 반드시 거절해야 한다. /안상미 기자



지난달 31일 서울 종로구 한티스문(농협목우촌 운영)에서 NH농협금융지주 김광수 회장(오른쪽 세번째)이 NH미래혁신리더들과 소통하고 있다.

김광수 NH농협금융 회장

‘디지털 혁신’ 화두로 혁신리더들과 소통

NH농협금융지주는 지난달 31일 김광수 회장이 서울 종각에 위치한 한티스문에서 농협금융의 젊은 인재인 제3기 ‘NH미래혁신리더’와 호프타임을 개최했다고 3일 밝혔다. 한티스 문은 농협목우촌이 운영하는 곳이다.

제3기 NH미래혁신리더는 5월 발대식을 시작으로 혁신에 대한 체계적인 교육을 이수하고, 4차 산업혁명 시대 직면한 사내·외 주요 현안을 주제로 혁신 연구 과제를 수행하고 있다.

이번 행사는 그동안 꾸준히 활동을 해 온 제3기 NH미래혁신리더를 격려하고, 농협금융의 미래와 발전 방향에 대한 진솔한 소통을 하고자 마련됐다.

취임 후 소통경영을 강조해왔던 김 회장은 젊은 혁신리더들과 글로벌 금융 서비스 확대 방안, 모바일 금융상품 판매 강화 등의 혁신 과제를 함께 공유하고 현재 이슈인 경영체질 개선과 디지털 금융, 조직문화 등의 참신한 아이디어에 대해 격의 없고 심도 있는 대화를 나눴다.

김 회장은 혁신리더들에게 “급변하는 환경 속 경쟁력 확보를 위해서는 디지털 혁신이 이뤄져야 한다”며 “변화와 혁신을 위해서는 조직을 구성하는 사람의 역할이 중요한데 농협금융의 미래인 혁신리더들이 주도적인 역할을 해 달라”고 당부했다. /안상미 기자 smahn1@

KB국민은행

“연금 TDF로” 신규가입 이벤트

KB국민은행은 연금자산 운용 대표상품인 타깃데이트펀드(TDF) 가입고객을 대상으로 다음달 말까지 ‘연금 TDF로! TDF는 KB에서! 신규가입 이벤트’를 진행한다고 3일 밝혔다.

이번 이벤트는 연금저축펀드 또는 개인형 퇴직연금(IRP)를 통해 TDF 상품을 가입한 고객 전원에게 모바일 커피 쿠폰을 제공한다. 더불어 연금저축펀드 TDF 상품에 가입한 고객을 대상으로 추첨을 통해 고급안마의자, 프리미엄 냉장고, 스타일러 등의 경품을 증정할 예정이다.

TDF는 주식과 채권의 포트폴리오 비중을 고객의 은퇴시기에 맞춰 자동 조절하는 상품이다. 주기적인 리밸런싱과 생애주기에 따른 관리가 필요한 연금자산 운용에 가장 적합하다.

TDF는 올해 7월 말 기준 수탁도가 1조 1400억원을 돌파하는 등 최근 가파른 성장세를 보이고 있다. 이는 급속한 고령화 추세에 따라 연금자산 관리에 대한 중요성이 커지면서 TDF에 대한 투자자의 관심이 높아진 결과이다.

KB국민은행 관계자는 “이번 이벤트가 노후를 준비하는 투자자들이 연금자산 관리를 보다 쉽고 효율적으로 시작하는 계기가 되길 바란다”고 말했다. /안상미 기자