

리벨런싱-스마트 금융으로 1.5조 ‘꿈의 실적’ 쏜다

새해 새 전략... 쏘앗 (So What)

김광수 NH농협금융 회장

올해 순이익 목표 1조5000억원
체질개선 위해 사업 전략 차별화
은행·증권, 포트폴리오 리벨런싱
보험, 기업가치 제고 방침·혁신

NH농협금융지주에게 지난해가 순이익 1조원으로 한 단계 도약하는 해였다면 올해는 미래 성장동력을 마련해야 할 시기다.

김광수 NH농협금융 회장(사진)은 신년사를 통해 “지나해 좋은 성과도 2007년 1조 클럽 이후 11년 만에 이전 수준의 순이익 회복에 그쳤는데 방향을 뒤야 한다”며 “2019년은 체질개선과 변화로 미래성장 기반을 구축해야 할 것”이라고 강조했다.

◆ 올순이익 목표 1조5000억원

농협금융의 지난해 3분기까지 누적 순이익은 1조771억원으로 연간 목표 1조원을 이미 넘어섰다.

올해 순이익 목표는 1조5000억원이다.

농업지원사업비 부담 전 기준으로는 1조 8000억원이다.

매년 실적 성장세가 가팔랐지만 올해 금융시장을 둘러싼 환경은 녹록치 않다. 김 회장이 제시한 올해 사자성어 사변독행(思辨篤行)도 이런 상황이 반영됐다. 사변독행은 중용 예기편에 나오는 말로 신중히 생각(慎思)하고 명확히 변별(明辯)해 성실하게 실행(篤行)하라는 의미를 담고 있다.

김 회장은 “올해는 글로벌 경기 하강과 미·중 무역분쟁, 금리인상에 따른 불확실성 확대로 경영여건이 만만치 않을 것으로 예상된다”며 “사변독행 처럼 다 같이 고민하고 방향을 정해 실천한다면 이루지 못하는 일은 없을 것”이라고 밝혔다.

농협금융은 체질개선을 위해 먼저 사업라인별 육성전략을 차별화할 방침이다.

그는 “농협금융의 가장 중요한 수익센터인 은행과 증권은 자산과 부채, 고객, 상품 등 포트폴리오를 리벨런싱하고, 사업부문별 역량을 균형있게 업그레이드해야 한다”며 “보험은 장기사업인 만큼 중장기 기업가치 제고에 경영관리의 방침을

두어 사업구조 혁신을 유도하겠다”고 설명했다.

올해 예정된 각종 제도변화는 도약의 기회가 될 수도 있다.

김 회장은 “2019년은 핀테크 혁신기업에 대한 금융규제 샌드박스, 제3의 인터넷은행, 이중 산업의 금융업 진입규제 완화 등 금융규제 완화와 금융혁신지원 확대가 예고됐다”며 “기존 사고의 틀의 깨고 능동적으로 신기술을 도입하되 고객이 체감할 수 있는 차별화된 가치와 서비스를 강구해 스마트 금융그룹 도약해야 할 것”이라고 역설했다.

◆ 농협금융, 컨트롤타워 기능 강화 조직 효율화도 우선 과제다.

김 회장은 “그룹 관점으로 운영체제의 전략적 효율성을 높여 지속가능 경영 기반을 갖춰야 한다”며 “미래 채널트렌드를 고려해 점포전략을 재정립하고, 유사 사업을 영위하는 계열사 간, 사업부문 간 결합적 요소를 조정하고 비효율을 제거하겠다”고 밝혔다.

농협금융은 이미 지난해 말 지주를 중심으로 컨트롤타워 기능을 강화할 수 있도록 조직을 개편했다. 지주 내에 전담조

직과 인력을 충원해 계열사 별로 각자 수행하고 있는 농업금융 사업을 수주자인 농업인의 관점에서 종합적이고 체계적으로 지원할 수 있도록 할 계획이다.

또 그룹 신사업 진출과 핵심사업 육성 등 신성장 동력 창출을 위해 애자일 운영체계를 시범 도입해 그룹내 조직과 인력을 효율적으로 운영키로 했다.

사업구조와 조직문화는 고객가치와 인재 중심으로 개편할 방침이다.

김 회장은 “자산관리(WM), 기업투자금융(CI B) 등 고객자산 가치제고를 위한 사업부문은 고객수요에 맞게 그룹 관점에서 집적하고, 디지털 인프라와 대면 채널 업무 프로세스는 철저 고객 입장에서 설계해 접근 용이성과 이용 편의성을 개선하겠다”고 밝혔다.

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr



우리은행, 장기 거래고객 우대상품 출시

120주년 기념 ‘고객동행 예적금’
최대 연 0.4%포인트 우대 금리

우리은행은 창립 120주년을 기념해 장기 거래 고객을 우대하는 ‘우리 120년 고객동행 정기 예·적금’ 상품을 7일 출시했다.

이 상품은 1년제 정기예금과 정기적금이다. 정기예금은 최고 연 2.6%, 정기적금은 최고 연 3.2% 금리를 받을 수 있다.

‘우리 120년 고객동행 정기 예적금’은 우리은행 거래 기간에 따라 최대 연 0.4%포인트 우대금리를 제공한다. 은행 계좌 개설 등으로 고객번호가 생성된 지 15년 이상이면 연 0.4%포인트, 10년 이상 15년 미만이면 연 0.3%포인트, 5년 이상 10년 미만이면 연 0.2%포인트, 신규 고객을 포함해 5년 미만인 경우 연 0.1%포인트를 우대한다. 15년 이상 거래 고객은 우리은행 개인고객 2200만 명 중 40% 규모로 이 고객들은 별도 조건없이도 연 2.4%의 정기예금과 연 2.6%의 정기적금 금리를 제공 받을 수 있다.

‘우리 120년 고객 동행 정기예금’의 최고금리는 연 2.6%이다. 기본금리 연 2.0%이고, 우대금리는 ▲거래기간 우대 연



0.4%포인트 ▲‘우리 120년 고객동행 적금’ 가입 후 10만원 이상 자동이체 시 연 0.1%포인트 ▲우리은행 상품 및 서비스 마케팅 동의 시 연 0.1%포인트 등이다.

‘우리 120년 고객동행 정기적금’의 최고금리는 연 3.2%이다. 기본금리 연 2.1%이고, 우대금리는 연 1.1%포인트를 제공한다. ▲거래기간 우대 연 0.4%포인트 ▲우리은행 입출식 계좌로 급여나 연금이체 시 연 0.4%포인트 ▲상품 가입 전 우리은행 상품·서비스 마케팅동의 시 연 0.1%포인트 ▲인터넷뱅킹, 모바일뱅킹을 통해 가입 시 연 0.1%포인트 ▲우리은행 입출식 계좌로 공과금이나 아파트관리비 자동이체 시 연 0.1%포인트를 제공한다. /안상미 기자

창업육성 지원 ‘IBK창공 부산’ 상반기 오픈

IBK기업은행-부산시-거래스 사무공간·컨설팅 등 종합 제공

IBK기업은행은 부산시, 한국거래소(KRX)와 함께 ‘IBK창공 부산’을 상반기 중 열 계획이라고 7일 밝혔다. IBK창공이 지방에서 문을 여는 것은 처음이다.

IBK창공은 기업은행이 창업기업에게 무상으로 사무공간을 지원하고, 투·융자, 멘토링, 컨설팅, 국내외 판로개척 등 금융·비금융 서비스를 종합적으로 제공하는 창업육성플랫폼이다.

세 기관은 ‘IBK창공 부산’ 개소를 위

해 오는 9일 부산광역시청에서 업무협약을 체결하고, 창업기업이 중소·중견기업으로 성장할 수 있도록 협력해 나가기로 했다.

이번 협약을 통해 기업은행은 창업육성 프로그램을 운영하고, 한국거래소는 선발기업에게 부산국제금융센터(BIFC)의 사무공간을 제공한다. 부산시는 지역 창업기업 발굴, 졸업기업에 대한 후속공간을 지원할 계획이다.

IBK창공은 지난 2017년 12월 마포에 처음 문을 열었고, 지난해 10월 구로에 두 번째 창업육성센터를 열었다. /안상미 기자

KB국민은행 “총파업 대비 고객 불편 최소화”

거점점포 운영 등 대고객서비스 준비
ATM기·비대면 채널 정상적 운영

KB국민은행은 8일 예고된 총파업 이전에 임금·단체협약을 타결하기 위해 마지막 순간까지 최선을 다해 협상에 임하고 있다고 밝혔다. 또 노사간 합의점을 찾지 못하고 파업이 진행될 경우에 대비해 고객 불편이 최소화되는 방향으로 대고객 서비스를 준비하고 있다.

KB국민은행은 지난 2일부터 휴일인 6일까지 매일 노동조합과의 교섭을 지속해 오고 있다. 총파업 하루를 앞둔 7일 오전에도 대표자 교섭을 진행하고 있는 상황이다.

이와 함께 KB국민은행은 지난해 12월 비상대책위원회를 구성하고, 총파업 상

황에 대비한 컨틴전시플랜 수립 및 종합상황실을 운영 중이다. 파업이 진행되더라도 전 영업점을 정상 운영할 계획이며, 일부 영업점의 정상 운영이 어려울 경우에는 지역별로 거점점포를 운영한다는 방침이다.

KB스타뱅킹, 인터넷뱅킹, 리브 등의 비대면 채널은 파업에 상관없이 정상적으로 운영된다. 영업점을 방문하지 않고도 대부분의 금융서비스를 모바일이나 인터넷에서 이용할 수 있다. 전국의 ATM기 역시 정상적으로 운영해 오프라인 채널의 불편을 최소화할 예정이다.

KB국민은행 관계자는 “KB를 아껴주시고 사랑해주는 고객분들께 심려를 끼쳐드려 진심으로 죄송하다”며 “고객 불편이 최소화 될 수 있도록 최선을 다하겠다”고 말했다. /안상미 기자



7일 서울 시내 한 KB국민은행 지점에 파업 안내문이 붙어있다. KB국민은행 노조는 8일 하루 경 고성 총파업을 할 예정이다. /연합

신한지주, 사외이사 ‘주주추천공모제’ 시행

내달 8일까지 이사회사무국서 접수

신한금융지주는 7일 상시적인 사외이사 후보군(Long list) 구성을 위해 주주를 대상으로 사외이사 후보 추천을 받는 ‘주주추천공모제’를 시행한다고 밝혔다.

신한지주는 지난해 12월 개최한 사외이사후보추천위원회 및 이사회에서 사외이사 후보군의 다양성과 주주 대표성을 강화하기 위해 주주추천공모제 시행에 관한 사항을 결의했다.

주주추천공모제는 ▲의결권 있는 주식을 1주 이상 및 6개월 이상 소유한 주주를 대상으로 ▲주주 1인당 1인의 사외이사 후보를 추천할 수 있는 제도이다.

사외이사 후보는 ▲신한지주가 정한 사외이사 선임 원칙에 부합하고 ▲특히 금융·경영·경제·법률·회계·정보기술·

글로벌·소비자보호 분야에 충분한 실무경험과 전문지식을 보유함과 동시에 ▲금융회사의 지배구조에 관한 법률 등에 따른 사외이사 자격요건에 해당하지 않는 자에 한해 추천이 가능하다.

신한지주는 이번 주주추천공모제를 시작으로 매년 정기적으로 주주들로부터 사외이사 후보를 추천 받아 상시적인 사외이사 후보군(Long list)에 포함할 예정이다.

다른 추천 경로를 통해 선별한 후보군과 동일한 심사 과정을 거쳐 향후 임기를 마치거나 중도 퇴임하는 사외이사의 후임과 신규 사외이사를 선임하는 과정에 활용할 계획이다.

사외이사 후보 추천은 다음달 8일까지 신한지주 이사회사무국을 통해 접수할 수 있으며 보다 상세한 내용은 신한지주 홈페이지에서 확인할 수 있다. /안상미 기자

카카오뱅크 모임통장 출시 한 달 이용자수 100만 돌파

카카오뱅크는 ‘모임통장 서비스’ 이용자가 출시 한 달 만에 100만 명을 넘어섰다고 7일 밝혔다.

지난 6일 자정 기준 모임통장 이용자는 총 100만3000명이며, 모임통장 계좌수는 총 33만2000좌가 개설됐다.

모임통장 서비스는 출시 이후 24시간 만인 지난해 12월 4일 1만5000좌의 모임통장 계좌가 개설되는 등 인기를 끌었다. 출시 이후 한 달간 하루 평균 신규 계좌 개설 수는 약 1만 건에 달하고, 신규 이용자는 하루 평균 3만명 이상을 기록하고 있다.

카카오뱅크는 지난해 12월 초 동호회, 동아리 등 모임의 회비를 투명하고 편리하게 관리할 수 있는 모임통장 서비스를 선보였다. /안상미 기자