

손태승, “비은행 M&A 적극 나서… 비중 7:3으로”

〈우리금융 회장〉

〈은행·비은행〉

우리금융 회장 일문일답

“리스크관리에 역점 ‘자산 성장’ 설 비상체제 운영… IT인력 보강”

손태승 우리금융지주 회장 겸 우리은행장이 14일 “공격적인 인수합병(M&A)을 통해 2020~2021년에는 1등 금융그룹이 될 수 있는 기반을 구축할 것”이라고 밝혔다. 손 회장은 이날 서울 중구 우리은행 본사에서 출범 기념 기자간담회를 갖고 “올해부터 비은행 인수·합병(M&A)을 본격적으로 해 사업 포트폴리오를 재구축할 것”이라며 이 같이 말했다. 다음은 손 회장과 일문일답.

—사업 포트폴리오를 재구축하겠다고 했는데, 구체적으로 이야기해 달라.

“은행 쪽은 강하데 비은행 쪽이 약하다. 비은행 쪽을 적극적으로 M&A해 사업 포트폴리오를 구축하려고 한다. 처음 1년은 내부등급법으로 전환 문제가 있어 작은 규모로 자산운용사, 부동산신탁사, 저축은행 정도를 보고 있다. 규모 있는 회사는 직접 인수가 어려우면 다른 곳과 같이 참여해서 지분을 가지고 있다가 내년에 자본비율이 회복되면 우리가 50%



노성태(왼쪽부터) 우리금융 사외이사, 이순우 저축은행중앙회장, 황영기 전 우리금융지주 회장, 위성백 예금보험공사 사장, 최종구 금융위원장, 손태승 우리금융지주 회장 겸 우리은행장, 민병두 국회 정무위원장, 유광열 금융감독원 수석부원장, 김태영 은행연합회장, 차남규 한화생명 부회장, 정몽원 한라그룹 회장이 14일 오전 서울 중구 우리은행 본점에서 열린 우리금융지주 출범식에서 현판 점등식을 마친 뒤 기념촬영하고 있다. /손진영 기자 son@

인수하는 방식이 있을 것 같다. 보고 있는 회사 이름은 밝힐 수 없다.”

—최근 대출자산 증가율이 떨어지지 않았다.

“과거 부실이 많아서 최근 몇 년간 자산 성장보다는 건전성 위주의 정책을 폈다. 현재 건전성은 연체율 0.3%대, 고정이하여신비율(NPL) 0.5% 수준으로 국내 은행 중 최고인 것 같다. 우량등급 비율(BBB 이상)이 85%로 제일의 수준까지 올라왔다. 앞으로 일부 자산 성장도 신경 쓰겠다. 리스크 관리에 가장 역점을 두고 자산 성장을 하고, 비은행 M&A로 성장성 면에서도 상당 부분 따라잡을 것이다.”

—작년에 전산 사고가 있었다. 재발 방지 대책이 있다.

“15년 만에 빅뱅 방식으로 시스템을 바꿨는데, 그렇게 방대한 작업인지 몰랐다. 거래 대부분이 인터넷·스마트뱅킹이라 새로운 시스템을 깔다 보니 에러(오류)가 났다. 작년 2월 오픈하려는 걸 미비점이 많아 5월 오픈했는데, 추석 때 에러가 났다. 그 뒤로 철저히 보완했다. 올해 2월 설까지 비상대응체제로 운영할 것이다. 정보기술(IT) 전문인력이 부족해서 이번에 IT 인력과 디지털 인력을 뽑았다. 최고정보관리책임자(CIO)도 댔다.”

—예금보험공사 지분 매각 방향은.

“금융위원장이 최대한 빨리 매각하겠다고 했다. 원래 계획은 지주사 출범 후 매각이다. 공적자금관리위원회(공자위)나 관

련 기관이 최대한 빨리 매각 안을 만들 것으로 본다. 우리는 매각 객체에기에 공자위, 금융위에서 잘 결정할 것으로 본다.”

—장기적으로 지배구조를 어떤 방향으로 계획하고 있다.

“우리금융은 과점주주 체제다. 운영해 보니 훌륭한 제도 같다. 과점주주가 이사회를 구성하고, 회장·행장이 독단적으로 할 수 없게 잘 견제하고 있다. 이런 모델이 바람직한 것 같다. 앞으로도 어떻게 할 것인가는 주주와 이사회에서 잘 결정할 것으로 생각한다.”

—구체적 순이익 목표가 있다.

“공시 위반이라 숫자를 말하기는 어렵다. 최대한 비은행 M&A를 많이 해서 사업 포트폴리오를 늘려나갈 것이다. 올해 초는 당장 이익 반영이 어려울 수 있다. 예컨대 7월에 M&A를 하면 올해 100% 반영이 안 되고 2~3년 지나면서 반영될 것이다. 작년 기준 자산 390조원 정도가 될 것 같다. 비은행 쪽 보험, 증권사가 없어 다른 곳과 차이가 난다. 보험은 자본확충 문제가 있어 당분간 인수하기 쉽지 않을 것 같다. 증권은 올해 인수를 못 하면 공동으로 지분을 투자하는 방법을 찾으려고 한다. 올해 당장은 아니더라도 2020년, 2021년 가면 포트폴리오를 갖춰서 1등 그룹이 될 수 있는 기반 구축을 할 수 있을 것 같다.”

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr

» 1면 ‘우리금융지주 부활…’서 계속

최종구 금융위원장 “완전한 민영화 추진”

최 위원장은 “잔여지분 매각 전까지는 현재와 같이 과점주주 중심의 자율경영기조를 적극적으로 보장해 나가겠다”며 “궁극적으로는 완전 민영화된 금융회사로서 우리금융의 자율성을 제고하고, 창의성이 최대한 발휘될 수 있도록 할 것”이라고 강조했다. 지주사 제출함에 대한 기대감도 나타났다. 우리금융의 기업 가치가 높아지면 향후 공적자금 회수의 가치도 높아질 수 있다.

최 위원장은 “증권, 보험 등 비은행 금융회사의 편입을 통해 지회사간 긍정적 시너지를 창출하고, 글로벌 우수 금융회사와 경쟁할 수 있는 실력을 갖춰야 한다”며 “시장에서 경쟁력을 갖춘 반듯한 금융지주사로 키워달라”고 당부했다.

/안상미 기자



최종구 금융위원장이 14일 우리금융지주 출범식에서 축사를 하고 있다. /연합뉴스



김현수 롯데손해보험 대표이사가 지난 11일 부여 롯데리조트에서 전략워크숍을 주재하고 있다. /롯데손해보험

롯데손보

2019 임직원 전략워크숍

롯데손해보험은 지난 11일 충남 부여 롯데리조트에서 임직원 400여명이 참석한 가운데 ‘2019 전략워크숍’을 개최했다고 14일 밝혔다.

이날 워크숍에서는 ‘브레이크스루(BREAKTHROUGH)’ 주제 아래 ▲취급액 확대 ▲손해를 개선 ▲미래를 위한 투자를 주요 추진전략으로 선정하고 결의를 다졌다.

롯데손보는 향후 새 국제회계기준(IFRS17) 도입 준비와 전산 고도화, 안정적인 재무건전성 개선을 통해 지속가능한 성장을 할 수 있도록 미래를 위한 투자를 적극 추진할 방침이다.

김현수 롯데손보 대표이사는 “2019년은 안정적인 질적 성장을 위해 소통을 통해 대내외 서비스 개선에 힘쓰겠다”며 “내실경영 실천과 회사에서 추진하고 있는 전산고도화 시스템의 안정화를 위해 전 직원이 열정과 도전정신으로 힘써주길 바란다”고 당부했다.

한편 이번 워크숍에서는 2018 하반기 경영성과 우수자에 대한 시상식도 개최됐다.

/김희주 기자 hj89@

대리점 수수료 10% 절감… 3년간 年 39% ‘폭풍성장’

IPO 간담회

노랑풍선

21·22일 청약 실시, 30일 상장 예정 자체개발 ‘코러스’ 시스템 통합관리

국내 1위 직판 여행사 ‘노랑풍선’이 이달 말 코스닥시장 상장에 재도전한다.

노랑풍선은 14일 서울 여의6도에서 열린 기자간담회를 통해 오는 15, 16일 수요예측을 거쳐 공모가(1만5500원~1만9000원)를 확정하고 21, 22일 청약을 실시할 계획을 밝혔다. 상장은 오늘 30일로 예정돼 있다.

지난 2001년 설립된 노랑풍선은 자체 개발한 여행상품을 직접 판매하는 직판 여행사다. 직접 판매는 대리점 수수료(9~10%)를 절감해 가격 경쟁력을 확보할 수 있고, 서비스 품질을 조절할 수 있는 장점이 있다. 현재 주요 여행사는 대리점망을 통해 판매하는 간접 판매 형식을 취하고 있다.

김인중 노랑풍선 대표이사는 “오프라



김인중 노랑풍선 대표이사가 14일 여의도 기자간담회에서 노랑풍선에 대해 설명하고 있다. /배한님 기자

인 영업망을 따라잡기 힘들겠지만 마진을 적게 보더라도 저렴한 가격으로 직판을 강화한 덕분에 최근 3년간 연 평균 39%의 성장률을 기록하고 있다”고 자신했다.

노랑풍선의 지난해 3분기 누적 매출은 873억6900만원으로 이미 전년도 매출액(838억원)을 상회하는 실적을 기록했다. 다만 지난해 연이은 자연재해로 여행

업황이 둔화되면서 3분기 누적 영업이익은 50억2800만원으로 전년 영업이익(125억4800만원)의 절반에도 미치지 못했다.

노랑풍선은 고도화된 정보기술(IT) 시스템 구축을 통해 업무와 서비스 표준화를 이뤘다. 자체 개발한 스마트정보시스템인 ‘코러스(CHORUS)’로 내부 ERP(전사적 자원관리·Enterprise Resource Planning) 시스템과 대리점, 렌더사, 제휴사 등의 외부 시스템을 통합 관리하고 있으며 작년 말 24시간 챗봇 시스템을 도입해 서비스 품질을 향상시켰다.

또 최근 증가하는 자유여행객을 흡수하기 위해 자체 OTA(온라인 여행사·Online Travel Agency) 플랫폼을 구축하고 있다. 올해부터 기존의 항공 예약 시스템에 호텔 예약 시스템을 더한 자체 플랫폼을 운영 중이며 향후 2020년까지 단계적 확장을 통해 현지투어, 교통, 액티비티를 아우르는 토탈 예약 서비스 OTA 플랫폼을 구축할 예정이다.

김 대표는 “자유여행이 폭발적으로 증가하고 있지만 준비에 대한 스트레스, 비용 등으로 패키지로 다시 돌아오는 수

요미 있다”면서 “향후 현지 액티비티에 대한 부분을 더한 다이나믹 패키지가 대세가 될 것으로 생각하기 때문에 이런 점을 강화해 나가고 있다”고 전했다.

노랑풍선은 지난해 10월 일본 후쿠오카에 현지법인을 설립해 해외진출을 본격화하고 있다. 현지법인과 직접 거래를 통해 원가 경쟁력을 제고하고 현지 네트워크와 인프라를 적극 활용해 일본 내 입지를 확대할 계획이다. 향후 동남아, 유럽 등 해외 법인 설립도 계획하고 있다.

노랑풍선은 2017년 9월 한차례 코스닥 상장을 추진했지만 당시 내부통제 시스템 미흡 등을 이유로 미승인 판정을 받았다. 김인중 대표이사는 “당시 빠르게(상장을) 진행하다 보니 내부통제 시스템이 미흡했던 것 같다”며 “이 부분을 더 강화해 다시 시장에 도전했다”고 강조했다.

노랑풍선은 공모를 통해 확보한 자금 가운데 80억원가량을 차입금 상황에 활용할 계획이다. 그 외 36억원 정도를 항공·호텔 예약 시스템 등을 통합한 IT 시스템 개발에 활용할 예정이다. 상장 주관사는 한국투자증권과 KB증권이다.

/손임자·배한님 기자 sonumji301@

NH농협은행, ‘소통강화’ 고객패널 모집

NH농협은행은 고객과의 소통을 강화하고 고객중심의 금융서비스를 제공하기 위해 제9기 ‘NH-고객패널’을 공개 모집한다고 14일 밝혔다.

모집인원은 12명 내외다. 금융상품과 서비스에 관심이 많고 온·오프라인 활동이 가능하면 누구나 지원할 수 있다. 신청기간은 오는 1월 27일까지다.

제9기 NH-고객패널은 농협은행의 상품·서비스·제도개선에 대한 의견제

시, 금융신상품 아이디어 제안, 인터뷰와 토론회 참여 등 다양한 활동을 하게 된다. 활동기간은 올해 3월부터 11월까지로 활동비 지원과 농협은행 이용 시 우수고객 혜택 등이 제공된다.

농협은행은 2013년 NH-고객패널 제도를 도입해 지속적으로 고객 의견을 수렴하고 있으며, 올해는 고객패널의 제안 사항을 더욱 적극적으로 정책에 반영할 계획이다.

/안상미 기자 smahn1@

