

실적정체 지방은행, 핀테크 컬래버로 수익창출 '골몰'

전북·광주 등 5대 지방은행
당기순이익 6880억... 2.6% ↓

핀테크 연계 모바일 서비스 등
디지털 금융강화로 한계 돌파



부산은행의 썸뱅크. 서비스이용이 편리해 지역고객보다 타지역 고객이 더 많은 것으로 나타났다 /BNK부산은행

지역경기 악화로 실적부진이 이어지자 지방은행들이 은행 간 핀테크(금융기술) 경쟁 시장에 가세하고 나섰다. 특히 핀테크 투자 가이드라인 시행으로 출자할 수 있는 핀테크 기업이 확대되고 핀테크 부수업무도 가능하게 되면서 적극적으로 서비스개발에 나서는 모양새다. 일각에서는 지방은행이 의존했던 이자 수익 부문이 비이자수익(수수료수익)으로 빠르게 대체될 것으로 분석한다.

10일 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 부산·경남·대구·전북·광주은행 등 5대 지방은행의 연결기준 당기순이익은 총 6880억원으로 전년 같은 기간(7064억원) 대비 2.6%(184억원) 줄었다. 시중은행(신한·국민·우리·하나·농

협·기업)이 6조6984억원의 당기순이익을 기록해 전년대비 0.6%(406억원) 줄어든 것과 비교해도 대폭 감소한 수준이다.

특히 5대 지방은행은 신용대출 대비 금리가 높은 중소기업 대출을 늘린 것이 악영향을 미쳤다. 지방은행의 중소기업 대출잔액은 총 80조7140억원으로 2017년 76조367억원에서 2018년 76조9763억원으로 꾸준히 상승했다. 하지만 연체율은 평균 0.73%를 기록하며 시중은행보다 2배 이상 높은 것으로 나타났다.

이병윤 금융연구원 선임연구위원은 "지역금융을 활성화할 대책을 마련함과 동시에 지방은행은 리스크 관리가 가능한 범위 내에서 타 지역 적극 진출과 디

지탈 금융 강화 등 새로운 수익원을 개발할 필요가 있다"고 말했다.

이에 따라 지방은행은 새로운 수익원으로 핀테크를 주목하고 있다. 지난 8일 금융위가 발표한 '핀테크 투자 등에 관한 가이드라인'에 따르면 앞으로 금융회사는 단순히 핀테크 기업을 지원하는

것을 넘어 핀테크 업무를 직접 운영하고, 이를 통해 새로운 혁신서비스를 제공할 수 있기 때문이다.

금융회사가 출자할 수 있는 대상은 '금융 고유업무와 밀접한 관련이 있는 핀테크 기업'에서 '통신기술(ICT) 등을 활용해 금융산업에 기여할 수 있는 기업'으로 확대된다. 또 금융회사가 출자 가능한 핀테크 업종은 직접 부수업무로 운영할 수 있다.

지방은행 관계자는 "인터넷 전문은행이 생기고, 비대면으로 금융업무를 볼 수 있는 환경이 되면서 내부에서도 체질개선이 절실하다는 것을 느껴왔다"며 "핀테크 기업에 지분을 투자하고 부수업무로 운영하게 되면 핀테크 기술과 고객 네트워크를 접목시킬 수 있어 보다 안정적으로 서비스 개발을 할 수 있을 것으로 보인다"고 말했다.

현재 지방은행은 핀테크기업과 연계해 모바일 전용은행을 개발, 운영하고 있다. 부산은행의 썸뱅크는 전화번호만 알아도 송금이 가능하고, 포인트를 통

한 적금 불입, 대출이자 납부가 가능하다는 장점 때문에 지역고객보다 타 지역 고객이 더 많은 상태다. 대구은행은 IM뱅크와 IM샵을 운영해 소상공인에게 매출분석 서비스를 제공하는 등 소통을 강화하고 있다. 핀테크 서비스로 지방은행이 공간적 한계를 벗어나고 있다는 설명이다.

업계 안팎에서는 지방은행의 주수익원이던 이자이익의 부문이 수수료이익(비이자이익)으로 대체될 수 있다고 분석한다.

금융권 관계자는 "시중은행이 지역영업을 확대하고 시금고 경쟁에 뛰어들수록 지방은행의 이자수익은 점점 감소할 수밖에 없다"며 "업무대행을 통해 수수료수익을 높이던 방식에서 벗어나 데이터 정보 등을 분석한 자산서비스 등으로 질 좋은 서비스를 제공하면 수수료를 현실화할 수 있어 주 수익원이던 이자이익의 부문은 수수료이익으로 대체될 가능성이 높다"고 말했다.

/사유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

신한카드 '창립 12주년 자원봉사대축제' 개최 사회와 함께 꿈꾸는 초협력시대 연다

11월 말까지 임직원·가족들 참여
ESG 관점 20여개 프로그램 구성



임영진 신한카드 사장.

신한카드가 기업시민으로서의 사회적 책임을 다함으로써 사회와 함께 꿈꾸는 초협력 시대를 연다.

신한카드는 오는 11월 말까지 약 두 달에 걸쳐 임직원과 가족들이 함께 참여하는 '신한카드 창립 12주년 자원봉사대축제(이하 자원봉사대축제)'를 개최한다고 10일 밝혔다.

신한카드 창립 12주년을 기념해 진행되는 이번 자원봉사대축제는 ESG(Environmental·Social·Governance) 관점 하에 총 20여개의 프로그램으로 구성, 약 1000여명 이상이 참여할 것으로 기대된다.

환경과 연계해 업사이클링 기관인 '서울새활용플라자'에서 폐자원 재생 활동을 추진하며, 서울식물원에서는 '십만개의 봄 프로젝트'를 통해 톨립화단을 조성하고, 남산야외식물원 등에서는 환경정화 활동을 진행한다. 사회적 문제해결을 위한 활동으로 '사랑의 빵 만들기'를 통해 소외아이에 나눔을 전달하고, 장기 입원 환아들을 위한 향균키트를 만들어 영·유아보건을 위한

지원활동을 전개할 예정이다. 아울러, 사회적 기업과 연계해 지역축제를 지원하는 프로그램도 진행된다.

신한카드는 글로벌 사업을 활발히 전개하고 있는 만큼 해외 나눔 활동도 진행, 개발도상국에 신한카드의 캐릭터인 '판권'을 활용한 책가방을 전달해 아동 교육을 지원하며, '신생아 살리기 모자 뜨기' 활동도 지원한다. 이외에도 헌혈증 기부, 문화소외계층을 위한 역사체험활동 등 다양한 프로그램을 구성, 직원들이 직접 참여함으로써 ESG의 내재화가 될 수 있도록 진행될 예정이다.

/홍민영 기자 hong93@

중금리대출 강자... 자산 8조시대 열었다

서민금융 기업리포트



① SBI저축은행

상반기 순이익 1089억 달성
이자수익은 3685억... 22% ↑

모바일 플랫폼 '사이다뱅크'
높은 금리 내세워 젊은층 확보

SBI저축은행은 국내 저축은행 시장에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 곳이다. 업계 1위를 굳건하게 지키고 있는 SBI저축은행은 올 2분기를 마친 지난 6월 말 기준 총 자산 8조 18437억원을 기록하며 8조원 시대를 열었다. 같은 기간 업계 2위인 OK저축은행의 자산규모(6조 136억원)를 감안하면 SBI가 한발짝 앞서 있는 저축은행 선두다.

SBI저축은행은 지난 2013년 일본 SBI그룹에 인수됐다. 이후 2014년 말 합병을 통해 당시 총 자산을 3조 8000억대로 확장시켰고 현재까지 꾸준히 업계 1위 자리를 지켜왔다.

최근 SBI저축은행의 실적은 중금

리대출이 한 몫 하고 있다. SBI저축은행은 올 상반기 1089억원의 순이익을 기록했다. 같은 기간 이자수익은 3685에 달한다. 이는 지난해 상반기보다 22.1% 늘어난 수치다.

더불어 정부의 중금리대출 활성화 정책을 감안하면 올 하반기도 무난한 실적이 전망된다. 실제 정부는 중금리대출을 활성화하기 위해 저축은행 등 제2금융권의 민간 중금리대출을 가계대출 총량 규제대상에서 제외하고 있다. 즉 은행이 민간 중금리대출을 내줄 수 있는 자금만 있다면 이자수익을 늘릴 수 있는 셈이다. 앞서 SBI저축은행은 중금리대출상품을 업계 최초로 선보이는 등 관련 분야에서 특화된 사업의 두각을 나타내기도 했다.

최근에는 젊은층 고객확보에도 적극 나서면서 몸집을 더 불리고 있다. 젊은세대들이 디지털 비대면 서비스 이용에 특화된 만큼 고금리 상품, 접근성 높은 서비스 등으로 가입고객을

끌어들이는 전략이다.

대표적으로 지난 6월 모든 금융서비스를 간편인증 하나로 이용할 수 있는 모바일 플랫폼 '사이다뱅크'를 선보였다. 사이다뱅크는 높은 금리를 내세워 젊은층을 모으는 전략을 세웠다. 특히 입출금통장에는 조건 없이 2%의 금리를 제공, 인터넷은행보다 금리가 높은 수준이다.

업계 관계자는 "젊은 세대들은 디지털 서비스로 거의 모든 은행 서비스를 이용하기 때문에 금리 높은 상품이 있는 곳이 몰리는 경향이 있다"며 "저축은행이 이같은 현상을 마케팅에 잘 활용하고 있다"고 설명했다.

이달에 출시한 공유형 적금상품 '인맥적금'도 젊은 고객들 사이에서 관심을 끌었다. 인맥적금은 휴대전화 연락처에 있는 지인이 상품에 가입하면 기존 가입고객과 지인에게 자동으로 우대금리를 제공하는 상품이다. 기존 다른 적금 상품과 달리 별도의 추천행위를 하지 않아도 우대금리가 제공되고 중도해지해도 기본금리를 100% 제공하는 점이 특징이다.

/김유진 기자 ujin6326@

토스, 월간 활성 사용자 1000만명 돌파

모바일 금융 서비스 토스를 운영하는 비바리퍼블리카는 토스의 월간 활성 사용자 수가 1000만명을 돌파했다고 10일 밝혔다. 지난 2015년 2월 토스 서비스를 출시한 이래 약 4년 반만의 성과다.

월간 활성 사용자(MAU·Monthly Active User)는 사용자의 앱 사용 빈도를 측정하는 주요 지표 중의 하나로, 월간 앱 순 사용자 수를 집계해 측정한다.

현재 토스의 누적 다운로드 수는 3400만건 이상이며, 누적 가입자는 1500만명을 넘어섰다.

토스는 2015년 공인인증서 없이 빠르고 간편하게 송금할 수 있는 간편송금 서비스를 선보이며 간편 송금 시장의 폭발적인 성장을 이끌어 왔다. 10월 현재 토스의 누적 송금액은 60조원을 넘어섰다.

/홍민영 기자

신한은행, 콜센터 상담 품질 자동평가

업계 최초 시스템 구축
상담 서비스 향상 기대

신한은행은 매일 4만건 이상 발생하는 고객 전화상담 내용을 분석해 콜센터 상담 서비스 수준 향상과 상담 직원의 역량 강화에 활용할 수 있는 '콜센터 상담 품질 자동평가 시스템'을 은행권 최초로 구축했다고 10일 밝혔다.

신한은행은 그동안 자체 평가팀에서

녹취한 상담 내용을 샘플링 분석해 상담 품질을 평가해왔으나 이번에 기존 TA(Text Analytics)시스템을 고도화해 상담 내용을 텍스트화하고 형태별로 분석함으로써 콜센터 상담 품질 자동평가 시스템을 구축했다. 이 시스템을 통해 콜센터 상담 품질을 측정하는 16개 주요 항목에 대해 상담 직원 신속하게 품질을 평가하고 모니터링 할 수 있게 됐다.

이를 통해 신한은행은 상담 직원의

상담 내용과 전화응대 서비스 전반에 대한 자료를 객관적인 데이터로 수치화해 고객 상담 품질 서비스를 향상시키고, 고객 상담 중에 발생하는 잠재민원요소를 신속히 파악해 개선할 수 있게 됐다. 신한은행은 그동안 한국의 우수 콜센터 16년 연속 선정, 콜센터 품질지수 시중은행 1위 등 은행업계 최고의 콜센터 상담 품질을 이끌어왔던 노하우에 이번 시스템 구축이 더해져 콜센터의 전체 상담 서비스 수준 향상에 큰 도움이 될 것으로 기대하고 있다.

/홍민영 기자