

1등 넘어 일류신한... R의 위기, R의 힘으로 극복

<경기침체>

<회복탄력성>

금융, 飛上 2020 전략

(1) 신한금융그룹

3분기 누적순익 3조육백... 사상 최대 고객과 사회의 절대적 신뢰 구축 위기돌파에 'F.R.E.S.H 2020' 전략 제2혁신금융 빅뱅위한 플랜 내놔



조용병 신한금융그룹 회장이 지난 2일 경기도 기흥에 위치한 신한은행 연수원에서 열린 '2020년 신한경영포럼'에서 '일류를 말한다'라는 주제로 특강을 하고 있다. /신한금융

신한금융그룹은 2020년을 '일류신한'이라는 새로운 도전의 원년으로 잡았다.

조용병 신한금융 회장은 신년사를 통해 "오늘날 신한은 대한민국 리딩 금융 그룹으로 우뚝 섰지만 이제 단순한 1등이 아닌 '일류(一流)'라는 더 큰 이상을 추구해야 한다"며 "올해는 지난 3년 간 일관되게 추진해 온 '2020 스마트 프로젝트'를 완성하는 해이자 일류신한을 향해 도전하는 원년"이라고 강조했다.

◆ 신한금융, 일등 넘어 일류(一流)

신한금융의 지난해 3분기 누적 순이익은 2조8960억원이다. 사상 최대를 경신하면서 KB금융지주 2조7771억원을 앞섰다. 신한금융의 지난해 연간 순이익 추정치는 3조7030억원으로 리딩뱅크 경쟁의 승자는 사실상 신한금융으로 결정났다.

올해는 1등을 넘어 일류로 도약한다는 계획이다. 조 회장은 지난 2일부터 이틀간 열린 '2020년 신한경영포럼'에서 '일류를 말한다'를 주제로 직접 특강도 진행했다.

일류를 위한 첫 걸음은 고객신뢰다. 조 회장은 "일등은 상대적 순위에 불과하지만 일류는 고객과 사회의 절대적 신뢰를 의미한다"며 "일류의 신뢰를 쌓아 갈 수 있도록 보이소피싱 제로, 고객 중심 신 평가제도, 고객 투자자산 모니터링 강화 등 언제 어디서나 고객 퍼스트를 실천할 것"이라고 밝혔다.



경영 전반에서는 개방성을 추구한다는 방침이다.

그는 "그룹 비즈니스 포트폴리오의 확장·강화 관점에서 국내외 해외, 금융과 비금융을 아우르는 전략적 인수합병(M&A)을 꾸준히 모색할 것"이라며 "개방형 전문인재 채용 등 경계를 초월한 경쟁환경이 요구하는 융·복합형 인재 확보를 위해서도 심혈을 기울이겠다"고 설명했다.

◆"R은 R로 극복한다"...회복탄력성 강조 리딩뱅크 자리는 굳혔지만 올해 금융 시장을 둘러싼 환경은 만만치 않다.

조 회장은 "지금 신한을 향해 경기침체와 디플레이션이라는 회색 코뿔소가 돌진해 오고 있다"며 "국내외 해외, 금융과 실물에 걸친 다양한 요소들이 복합적 불확실성을 심화시키고 있다"고 진단했다.

신한금융은 이를 돌파하기 위한 전략으로 'F.R.E.S.H 2020'을 제시했다. ▲

어떤 위기에든 흔들림 없는 탄탄한 기초체력(Fundamental) ▲축적된 성공의 힘으로 조직의 혁신을 추진하는 회복탄력성(Resilience) ▲핀테크, 생활 플랫폼을 아우르는 신한이 주도하는 디지털 생태계 구현(Eco-system) ▲고객, 주주 등 다양한 이해관계자(Stakeholder)와 상생하는 책임있는 기업시민(Sustainability) ▲4차 산업혁명 시대를 이끌어가는 융·복합형 인재 확보(Human-talent) 등을 말한다.

조 회장은 5개의 키워드 중 가장 중요한 것으로 R(회복탄력성)을 꼽았다.

그는 "조직 관점에서 회복탄력성은 역경 속에서 핵심 역량을 재창조해 재도약을 이루어내는 힘"이라며 "전략적 복원력을 높인 기업은 위기극복 과정에서 새로운 역량을 지닌 기업으로 재탄생한다"고 강조했다.

◆혁신금융 '트리플-K 프로젝트' 가동 조 회장은 지난해 말 연임을 확정짓

고는 가장 먼저 '트리플-K 프로젝트(Triple-K Project)'를 내놔다.

트리플-K 프로젝트는 제2의 혁신금융 빅뱅을 위한 신한금융의 중장기 플랜이다. 오는 2023년까지 총 2조1000억 원을 투자해 스타트업 핵심기업 2000개사를 발굴하고, 유니콘 기업 10개를 육성할 계획이다.

조 회장은 "트리플-K 프로젝트는 아이디어와 기술력만 있다면 누구든지 신한금융의 체계적인 혁신금융 지원을 받을 수 있는 환경 조성을 목표로 한다"며 "앞으로도 다양한 사업을 통해 대한민국의 혁신 생태계 구축과 금융 부문의 혁신 성장 기반을 마련할 것"이라고 말했다.

먼저 '코리아 크로스-컨트리 플랜(Korea Cross-Country Plan)'이다. 서울-대전-호남의 세로축과 경기-영남을 잇는 가로축을 중심으로 국내 혁신 성장 생태계를 확대해 전국에 걸친 혁신성장 기반을 마련할 계획이다.

'코리아 투 글로벌 플랜(Korea to Global Plan)'을 통해서도 국내 스타트업의 글로벌 진출을 지원한다. 신한금융은 베트남과 인도네시아에 연이어 퓨처스랩을 출범시키는 등 글로벌 스타트업 육성을 진행 중이다.

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr

손태승 우리금융회장, 자사주 추가 매입 '착한 실손' 보험료 9% 가량 내린다

올해 첫 거래일에 5000주 매수 이번 매입으로 총 6만8127주 작년 역대 최고수준 경영상적 달성



는 펀더멘털을 기반으로 역대 최고 수준의 경영상 실적을 달성하는 등 종합금융그룹으로서의 위용을 갖추기 시작했다.

우리금융그룹은 손태승 회장(사진)이 기업가치 및 주주가치 제고를 위한 새해 첫걸음으로 올해 주식시장 첫 거래일에 자사주 5000주를 장내 매수했다고 6일 밝혔다. 손태승 회장은 이번 매입으로 총 6만8127주의 자사주를 보유하게 됐다.

우리금융그룹은 지난해 성공적으로 지주사 체제를 안착시키고 적극적인 포트폴리오 확대 전략을 통해 2개의 자산운용사와 부동산신탁사를 그룹에 새롭게 편입시켰다. 이로써 대내외 경영 환경이 어려웠음에도 불구하고 흔들림 없

또한 대만 푸분금융그룹을 장기투자자로 유치해 지주사 전환 및 자회사 편입 과정에서 발생한 상호주 전량을 성공적으로 매각함으로써 시장의 오버행(Overhang·대량대기매물) 이슈를 완전히 불식시키고, 지난해 업종 내 유일하게 외국인 지분율이 상승한 점 등은 향후 주가 상승을 위한 초석이 된 것으로 평가받고 있다. /홍민영 기자 hong93@

2017년 4월 일부 비급여, 특약 분리 실손보험중 표준화 가장 많은 판매

올해 실손의료보험료가 가입 시점에 따라 대폭 인상되거나 인하될 전망이다. 기존 실손보험료는 9%가량 인상은 반면 신(新) 실손보험, 일명 '착한 실손(2017년 4월 이후 판매된 상품)'의 보험료는 그와 비슷한 수준으로 인하될 것으로 보인다.

6일 보험업계에 따르면 금융당국이 지난해 말 보험업계에 기존 실손보험의 보험료를 인상하는 만큼 신 실손보험의 보험료도 같은 비율로 낮출 것을 주문한 것으로 전해졌다.

보험업계에 따르면 손보사들은 이달

중 실손보험료를 9~10%가량 인상할 계획이다. 손해율이 급등한 영향이다. 지난해 상반기 13개 손해보험회사 실손보험 손해율이 129.6%로 전년 동기보다 5.6%포인트 상승했다. 손해율은 지불한 보험료 대비 지급한 보험금 비율을 말한다.

손보업계는 당초 15~20% 인상을 추진했지만 금융당국이 '한 자릿수 인상'을 제시하면서 사실상 9%대 인상을 기록할 전망이다. 이 경우 신 실손보험도 9%가량 인하될 수 있다는 얘기도 있다.

실손보험은 판매시기, 담보구성에 따라 ▲2009년 10월 이전 판매된 '표준화 이전 실손'(구 실손) ▲2009년 10월~2017년 3월 판매된 '표준화 실손' ▲

2017년 4월 이후 판매된 '착한 실손'(신 실손) 등 3종류로 나뉜다.

실손보험 중 가장 많이 팔린 상품은 표준화 실손이다. 지난해 상반기 기준 실손보험 계약 건수 3396만건 중 구 실손은 1005만건, 표준화 실손은 2140만건, 신 실손은 237만건 수준이다.

업계는 실손보험 손해율이 계속해서 악화되자 2017년 4월부터 일부 비급여 항목(도수치료·비급여주사·비급여MRI)을 특약으로 분리하고 자기부담금 비율을 30%로 높인 대신 보험료는 약 35% 낮춘 신 실손보험을 판매하기 시작했다. 그래서 보험 이름에 '착한'이 붙은 것이다.

/김희주 기자 hj89@

안전한 금융투자 위해 투자자 사전조사 필수 SC제일銀, 티몬판매자에 정산금 선지급

>> 1면 '법제화 앞두고 8000억'서 계속

P2P업체의 최소 자기자본금을 현행 3억원에서 5억원으로 높여 초기 진입장벽을 높이고 금융사 투자도 최대 40%까지 가능하게 했다. 투자 내용에 대한 정확한 공시 등 투자자 보호의무도 강화된다.

P2P금융법으로 P2P연체율을 투명하게 공시하게 할 수는 있어도, 근본적으로 올라가는 연체율을 관리할 수 없다는 설명이다.

현재 P2P금융 연체율은 각 업체의 미상환된 대출잔액 중 30일 이상 연체 중인 대출의 잔여원금 비중이다. 연체

가 늘어도 대출잔액이 더 많이 늘어난다면 연체율이 줄어드는 착시효과가 나타날 수 있고, 정상채권이 모두 상환돼 대출잔액에 연체채권만 남으면 연체율은 100%까지 올라갈 수 있다. 근본적인 시스템이 바뀌지 않는 한 업체의 부실을 관리하기 어렵다는 지적이다.

◆결국 리스크는 투자자 몫

결국 안전한 P2P금융 투자를 위해선 투자자의 사전조사가 필수다. 특히 P2P금융 투자는 예금자 보호대상이 아니기 때문에 원금손실에 유의해야 한다. 투자자 보호장치를 마련하고 있는지 등 확인해야 한다. 업계 내 평판을 알아보는 것도 중요하다. /나유리 기자

SC제일은행이 6일 티몬(TMON)과의 업무제휴를 통해 개인사업자(입점 판매자)를 위한 공급망금융상품인 '데일리론'을 출시했다.

데일리론은 티몬의 거래중개 시스템에 입점한 판매자(물품 제공업체)가 물품을 판 뒤 티몬으로부터 지급 받을 정산예정금액을 SC제일은행이 판매자에게 선지급하는 상품이다.

이후 SC제일은행은 정산일에 해당 정산금을 티몬으로부터 지급받아 판매자의 대출이 자동으로 상환 완료되는 방식이다.

데일리론은 부동산이나 보증서 담보 위주의 개인사업자 대출 관행에서 벗어



나 티몬 입점 판매자의 실적과 매출정보 등을 분석해 대출한도를 산정한다.

대출 대상은 티몬의 e커머스 판매 회원으로 등록된 개인사업자로, 사업기간 1년 이상, 티몬과의 거래기간 6개월 이상 등의 조건을 충족해야 한다.

/나유리 기자 yul115@

BNK 부산은행 "방문전 모바일로 번호표 발급"

BNK부산은행이 '영업점 방문 신청 서비스'를 시행한다고 6일 밝혔다.

'영업점 방문 신청 서비스'는 부산은행 영업점 방문 전 모바일 앱으로 상담 예약을 하고 모바일 번호표를 발급받을 수 있는 서비스다. 앱 사용이 어려운 고객은 각 영업점을 통해 상담 예약 신청을 할 수 있다.

'상담 예약 서비스'는 고객이 원하는 시간, 영업점 방문을 예약하면 편리하게 상담받을 수 있다. ▲예금상담 ▲개인대출상담 ▲기업·자영업자대출상담 ▲수출입·해외송금 상담 업무를 30분 단위로 예약할 수 있다. /나유리 기자