

“위기라 쓰고 기회라 읽는다... 포폴 재편 시너지 극대화”

(포트폴리오)

금융, 飛上 2020 전략

〈5〉NH농협금융

미래 전략 키워드 ‘D·E·S·I·G·N’ 인도 등 글로벌네트워크 지속적 확충 사업간 유기적 연결... 그룹형 플랫폼 농업금융 허브전략으로 소득증대 앞장

NH농협금융그룹에게 지난 2010년대 금융명가로서 명예회복을 위한 10년이었던 앞으로 10년은 미래로 가는 생존의 시험대다.

김광수 농협금융 회장은 “지난 100년의 시간보다 앞으로 10년 동안 더 많은 변화가 있을 것으로 예상되고, 우리에게 경험하지 못한 생존의 시험대로 작용하게 될 것”이라며 “경영환경의 변화와 시대적 사명에 맞게 농협금융을 새롭게 설계(DESIGN)하겠다”고 밝혔다.

이를 위해 김 회장은 “신발 끈을 다시 조여 매자”며 “거문고의 줄을 바꾸어 매다”는 해현경장(解絃更張)의 자세를 강조했다.



김광수 NH농협금융그룹 회장

◆‘위기’라 쓰고, ‘기회’라 읽는다

김 회장은 “지금까지 어느 한 해 경영 여건이 좋았을 리 없었지만 올해는 특히 상황이 예사롭지 않다”며 “위기는 위험과 기회가 공존하는 시기인 만큼 위기라 쓰고 위험이라 읽는 우를 범하기보다 기회를 찾아야 한다”고 말했다.

농협금융의 2030년 미래상을 그리기 위한 경영전략 키워드는 ‘디자인(DESIGN)’이다. ▲디지털 경영혁신(Digital

Transformation) ▲사회적 책임(Environment·Social·Governance) ▲사업전문성(Specialty) ▲농산업가치 제고(Identity) ▲글로벌 가속화(Glocalization) ▲관계·소통 강화(Network) 등을 뜻한다.

디지털 금융회사로의 전환은 가속화한다. 그는 “미국 등 선진국을 중심으로 전 세계적 디지털 혁신이 진행되고 있는 가운데 중국, 인도 등 이머징 시장에서 금융의 파괴적 혁신이 보다 빠르게 진행되고 있다”며 “상품과 서비스의 디지털화는 당연한 일이며, 그 상품과 서비스의 기획부터 출시, 사후관리까지의 모든 프로세스를 디지털화해야 한다”고 설명했다.

은행의 이자이익에 치우쳐 있는 그룹 포트폴리오는 재편한다.

사업영역별 특성에 맞춰 ▲은행·캐피탈·저축은행은 자산이익률 ▲보험은 장기가치 ▲증권·자산운용·리츠운용·벤처투자는 상품 등을 중심으로 하는 전략을 수립키로 했다.

이와 함께 인도 등 성장가능성이 높은 지역을 중심으로 글로벌 네트워크도

지속적으로 확충해 나갈 계획이다.

김 회장은 13일 인도 캐피탈사 키산파이낸스와 지분 투자 계약을 체결하기 위해 인도로 떠났다.

김 회장은 “해외 사업은 외연 확대와 더불어 내실 강화에도 힘써야 한다”며 “투자전문인력을 양성하고 사업지원 인프라를 확충하는 등 글로벌 투자금융(IB) 역량을 강화해 자산운용을 통한 해외 사업 수익을 확대할 것”이라고 밝혔다.

◆그룹형 플랫폼 서비스로 진화

고객서비스는 사업 간 유기적 연결을 통해 그룹형 플랫폼 서비스로 선보일 방침이다. 기존 금융서비스는 사업별 또는 계열사별로 제공되고 있어 다양한 사업포트폴리오를 가진 농협금융의 강점을 살리지 못했다.

김 회장은 “그룹형 플랫폼 서비스를 구축해 각 계열사별로 분산된 사업을 재구성하고, 고객·상품·서비스의 통합관점에서 금융서비스가 제공될 수 있도록 전 계열사의 역량을 집중해야 한다”며 “내부 혁신뿐만 아니라 외부사업자와의 융합을 추진해 플랫폼 서비스의 질적 개선과 양적 성장을 함께 추진해 나가도록

하겠다”고 말했다.

이와 함께 안정적인 플랫폼 서비스 제공을 위해 영업점 직원에 대한 교육시스템을 전문가 양성체제로 바꿀 예정이다.

◆농업금융 허브 전략 추진

올해는 농산업의 가치를 극대화하기 위해 농협금융의 역할도 확대할 계획이다.

농업은 농기계, 종자, 비료부터 식품, 유통까지 많은 산업과 연관되어 있으며, 더 나아가 외식, 숙박, 제약, 바이오산업으로까지 파생돼 있다. 그러나 국내에서는 그 가치가 매우 저평가돼 있다는 것이 김 회장의 생각이다.

김 회장은 “농업금융체계는 주로 단기 신용대출과 담보대출을 통해 지원되고 있으며, 농식품 기술금융에 대한 지원은 부진한 실정”이라며 “어그테크(Agtech)기업 육성과 농업기술금융체계 구축, 농촌 융복합산업 촉진, 농업 연관 금융상품 개발 등 농협금융이 중심이 되는 농업금융 허브 전략을 추진해 농업 가치 제고와 농업인 소득 증대에 앞장서겠다”고 강조했다.

/안상미 기자 smah1@metroseoul.co.kr



한경호 하나카드 글로벌&신성장사업본부장(왼쪽)이 쟁자오강 아시아요 CEO와 협약식 후 기념 촬영을 하고 있다. /하나카드

하나카드 대만 최대 숙박 플랫폼과 전략적 협약

하나카드는 대만 최대의 온라인 숙박예약플랫폼인 아시아요와의 전략적 제휴를 위한 협약(MOU)을 체결했다고 13일 밝혔다.

이번 협약으로 하나카드의 해외여행 특화 모바일 플랫폼인 ‘글로벌머스트해브’(GLOBAL MUST HAVE, GMH)를 통해 하나카드로 아시아요에서 숙박업소 예약 및 결제 시 대만은 10%, 일본·태국·홍콩·말레이시아·싱가포르·한국은 7%의 할인 혜택을 받을 수 있게 됐다.

하나카드는 올해 상반기 중 아시아요의 대만 제휴사인 신광 미츠코시 백화점, 드럭 스토어인 코스메드(康是美), 타이페이 101등과의 제휴를 통해 대만여행을 계획하고 있는 하나카드 손님에게 다양한 혜택을 추가로 제공할 예정이다.

하나카드는 이번 아시아요와의 제휴를 기념으로 4월 말까지 하나카드 홈페이지·모바일 앱·원큐페이 앱·GMH 등에서 ‘아시아요 제휴 기념 스페셜 혜택’ 이벤트를 제공한다. /홍민영 기자 hong93@

우리銀 “핑크퐁과 저금하고, 영화도 보고!”

우리은행은 설 명절을 맞아 영유아 고객을 대상으로 이벤트를 실시한다고 13일 밝혔다. 우리은행과 핑크퐁은 지난해 6월 ‘핑크퐁과 아기상어’ 통장 출시와 함께 저축송 ‘우리 우리 저금해’를 유튜브(YouTube)에 공개했다.

우리은행은 1월 한달 간 ‘우리 우리 세뱃돈 저금해요’ 이벤트를 진행한다. 오는 30일까지 핑크퐁과 아기상어 통장

상품 3종(우리아이행복통장·우리아이행복저금·우리아이행복추첨권) 중 1개 이상을 신규 가입한 고객이 대상이다. 고객 200명을 추첨해 ‘핑크퐁 시네마콘서트 우주대탐험’ 관람권을 제공한다. 핑크퐁 시네마콘서트 우주대탐험은 인기 캐릭터인 핑크퐁과 아기상어의 신나는 우주 모험을 담은 영화로 오는 30일 개봉된다. /홍민영 기자

KB금융, IB강자로 우뚝... 신디케이트드론 1위

(작년 국내 부문)

작년 주선 총 74건... 130억2900만만 시장 점유율 27.5%... 4년 연속 1위

KB금융그룹은 2019년 블룸버그 리그테이블(Bloomberg League Table) ‘국내 신디케이트드론(Syndicated Loan)주선’ 부문에서 1위를 차지했다고 13일 밝혔다. 지난 2016년 이후 4년 연속 1위다.

블룸버그에서 발표한 ‘국내 신디케이트드론 주선’ 리그테이블 실적에 따르면 KB금융 지난해 총 74건, 130억 2900만 달러의 주선실적으로 시장점유율은 27.5%를 기록했다.



윤종규 KB금융그룹 회장

투자금융(IB) 시장의 큰 거래였던 ▲여의도 IFC몰 리파이낸싱(은행, 19억200만 달러) ▲신안산선 복선전철 민간투자사업(은행, 16억8900만 달러) 등

을 비롯해 ▲CJ헬스케어 인수금융(증권, 4억9100만 달러) ▲대성산업가스 인수금융(증권, 2억9200만 달러) ▲LS 오토모티브 인수금융 리파이낸싱(은행, 2억4300만 달러) 등 IB 부문 전 영역에 걸쳐 다양한 거래를 주선했다.

KB금융 관계자는 “국내 IB시장 1위 경쟁력을 바탕으로 2020년에도 IB강자로서의 선도적 지위를 확고히 할 것”이라며 “중장기적으로는 대한민국 대표 금융그룹으로서 국내를 넘어 글로벌 IB시장에서 두각을 드러내는 기업으로 성장할 수 있도록 과감하게 도전해 나가겠다”고 말했다. /안상미 기자

오렌지라이프 은퇴 후 나를 위한 ‘중신보험’ 출시

오렌지라이프는 은퇴 전 가족을 위한 사망보장을 높이고, 은퇴 후 나를 위한 생활자금을 준비하는 ‘오렌지멀티라이프 변액유니버설중신보험(무배당)’을 출시했다고 13일 밝혔다.

이 상품은 고객들의 실질적인 니즈를 반영해 고객의 인생주기에 발생할 다양한 상황에서도 유연하게 대처할 수 있도록 보장과 자금운용에 멀티옵션을 제공하는 것이 특징이다.

기본적으로 고객이 가입시 설정한 생활자금개시 나이를 기준으로 이전에는 사망 보장을 늘리고, 이후에는 생활자금을 늘리는 구조다.

먼저 사망보장의 경우 가입 5년 경과 후부터 10년 동안 매년 보험가입금액의 5%씩 정액으로 체증된다. 예를 들어 사망보험금 1억원을 가입한 경우 사망보험금이 최대 1억5000만원까지 증액된다. 또 고객이 설정한 생활자금 개시시점



/오렌지라이프

이후에는 최단 10년부터 최장 30년까지 매년 사망보험금을 일정비율로 일부 감액하여 이에 해당하는 계약자적립금을 생활자금으로 지급한다. 생활자금을 모두 수령한 후에도 주보험 가입금액의 10%에 해당하는 사망보험금 보장은 지속된다. 또 가입 2년 후 피보험자가 ▲결혼 ▲자녀 출산 ▲자녀 입양 ▲자녀 초등학교 입학 ▲내 집 마련 시 질병이 있더라도 무배당 중신보험 주계약을 무심사로 추가 가입할 수 있도록 했다.

/김희주 기자 hj89@

카카오뱅크

중금리 대출공급액 1조 돌파

카카오뱅크의 중금리 대출 공급 규모가 1조원을 넘어섰다. 카카오뱅크는 지난 8일 중금리 대출 공급 총액이 1조원을 돌파했다고 13일 밝혔다.

작년 한 해 동안만 사잇돌대출 9165억원, 중신용대출 620억원 등 총 9785억원의 중금리 대출을 공급했다. 2018년 은행권 전체 중금리 대출 총공급 규모인 8922억원의 약 110% 수준이다.

카카오뱅크 중금리 상품은 현재 정책 중금리 대출로는 직장인 사잇돌대출, 개인사업자 사잇돌대출이 있다. 민간중금리 상품으로는 카카오뱅크 자체 신용에 기반한 중신용대출이 지난해 8월 출시됐다. 평균 금리는 사잇돌대출과 중신용대출이 각각 5.99%, 5.62%로 나타났다. 지난해 3분기 기준 시중은행의 사잇돌대출 평균 금리 6.94% 보다 1%가 낮다. /안상미 기자