변액보험 강자, '글로벌 분산투자+고객경영' 내실성장

보험, 飛上 2020 전략

〈5〉 미래에셋생명

작년 3분기 당기순이익 255억 기록
2014년 일임형 자산배분형펀드 첫선
변액보험 초회보험료시장 점유율 32%
패스트트랙 구축 통한 고객중심경영

하만덕 미래에셋생명 대표이사 부회장

변재상 미래에셋생명 대표이사 사장

미래에셋생명은 올해 차별화를 바탕으로 내실성장을 달성하겠다는 경영방침을 세웠다. 새 국제회계기준(IFRS 17), 저금리 등으로 생명보험업계의 경영 환경이 점점 더 어려워지는 상황에서 미래에셋생명의 주특기인 변액보험 부문의 경쟁력을 강화하겠다는 전략이다.

27일 미래에셋생명에 따르면 지난해 3분기 당기순이익은 255억원으로 전년 동기 대비 80.04%(113억원) 증가했다. 영업이익도 344억원으로 전년 동기 대비 63.15% 늘었다.

지난해 3분기까지 누적순이익은 25.74%(176억원) 증가한 859억원을 기록했다. 같은 기간 국내 24개 생보사의 3분기 누적순이익(3조573억원)이 전년(4조384억원)보다 24.3% 급감한 것을 감안하면 괄목할 만한 성장이다.

◆ '투트랙' 통한 영업 차별화

미래에셋생명의 효자 상품은 변액보험이다. 변액보험은 보험금이 미리 확정되지 않고 투자 수익률에 연동되는 상품을 말한다.

지난해 미래에셋생명의 실적이 증가한 배경에는 변액보험의 투트랙(Two-Track) 전략이 있었다. 미래에셋생명은 제도 개편에 대비해 지난 2013년부터 보장성보험으로 대표되는 고수익 상품군과 안정적 운용수수료가 발생하는 변액보험의 투트랙 매출을 꾸준히 확대해왔다.

미래에셋생명은 지난 2014년 4월 국내 최초로 일임형 자산배분형 펀드인 '글로벌 MVP 펀드' 시리즈를 선보였다. 변액보험은 금융 시장이나 경제 상황 변화에 대응해 주식과 채권 등 다양한 투자처를 선택한다. 주가 하락이 예상되면 주식 투입 비중이 낮은 펀드나 채권형 펀드로 변경하고, 상승이 예상되면 주식 투입 비중이 높은 펀드로 갈아타는 식이다.

MVP펀드는 자산관리 전문가가 분기별로 자산 구성을 바꿔 변액보험의 패러다임을 바꿨다고 평가받는다. MVP펀드는 변동성을 낮추고 급격한 수익률 하락 가능성을 최소화한 중위험 중수익 전략을 사용하고 있다

국내 주식, 채권, 해외주식, 해외채권과 대안자산 등 총 13개 펀드로 포트폴리오를 구성한 MVP60펀드의 누적 수익률은 31%에 달한다.

지난해 연간 변동성은 5.6%로 코스피지수 변동성이 15%인 점과 비교하면 3분의 1 수준이다. 인기에 힘입어 MVP 펀드는 지난해 11월 기준 순자산 1조 5000억원을 돌파했다.

◆ 글로벌 분산투자로 안정성↑

MVP펀드 선전에 힘입어 미래에셋생명은 전체 변액보험 자산의 65%를 해외자산에 투자하는 글로벌 분산투자 원칙을 바탕으로 변액보험 3년, 5년 총자산 수익률 업계 1위를 기록 중이다.

생명보험협회에 따르면 지난해 9월 말 기준 미래에셋생명이 내놓은 변액보험의 최근 3년 수익률은 13.4%로 추산됐다. 같은 기간 생명보험사 22곳의 변액보험 평균 수익률이 6.6%라는 점을 감안하면 훨씬 높은 수준이다.

또 변액보험 초회보험료는 지난해 1~8월 4070억원으로 시장 점유율 32%를 차지했다. 초회보험료란 고객이 최초로 납입하는 보험료를 말한다.

초회보험료가 많다는 것은 새로운 보험계약을 맺은 고객이 많다는 의미다. 미래에셋생명이 높은 수익률을 기록할 수 있었던 비결은 '글로벌 분산투자'였다. 미래에셋생명은 전체 변액보험 자산의 60% 이상을 해외에 투자한다. 국내 생명보험사의 평균 해외 자산 투자 비율이 8%인 것에 비하면 압도적으로 높다.

글로벌 시장에 분산 투자하면 변동성을 낮출 수 있다. 그만큼 안정성이 높다는 것이다.

하만덕 미래에셋생명 대표이사 부회장은 "변액보험펀드에 글로벌 자산배분 전략을 활용해 자산관리 서비스를 제공하는 보험사는 미래에셋생명이 업계 최초"라며 "미래에셋생명 변액보험 경쟁력을 바탕으로 더 많은 고객이 글로벌 우량자산에 합리적으로 투자하길 기대한다"고 밝혔다.

◆ 고객중심경영 '패스트트랙'

미래에셋생명은 올해 고객불만 신속처리(fast-track·패스트트랙) 체계 구축을 통한 고객중심경영(CCM)을 강화할 예정이다.

미래에셋생명은 업계 최초로 모바일 기기를 활용한 원격지 '보험 청약 보완' 프로세스를 개시했다. 미래에셋생명 보험에 가입하는 모든 고객은 스마트폰으로 언제 어디서든 쉽게 보완 절차를 진행할 수 있게 된 것.

보통 보험 계약을 체결할 때 계약 인수 과정에서 서류의 수정이나 의료기록 제출 등 보완 조치가 빈번히 발생한다. 지금까지는 보완이 발생하면 보험설계사(FC)와 고객이 다시 대면해 서명을 받고 업무를 진행해야 했다. 계약자와 피보험자가 다른 경우에는 FC가 모든 당사자를 전부 만나야만 했다.

하지만 미래에셋생명은 이번 시스템 오픈으로 고객의 청약 전 과정을 모바일에서 완벽하게 처리할 수 있게 됐다. 보완 조치가 나면 스마트폰 알림톡으로 고객에게 알려주고, 고객은 해당 서류를 스마트폰을 이용해 촬영하고, 그대로 제출하는 방식이다.

대부분 보험사에서 보완이 발생하면 처리까지 보통 15~30일이 소요되는 상황에서 모바일 보완을 활용하면 10분 안에 업무를 끝낼 수 있다.

김상래 미래에셋생명 마케팅전략본부장은 "모바일 완성형 청약 시스템을 통해 미래에셋생명은 무빙오피스 개념의 원스톱 플랫폼을 구현함으로써 고객과 FC, 회사 모두가 윈윈하는 기회를 마련했다"며 "향후 고객서비스 강화 차원에서 스마트FC를 육성하고, 디지털 부분의 역량을 강화해 고객의 편의를 최우선으로 높일 계획"이라고 말했다.

/김희주 기자 hj89@metroseoul.co.kr

손태승 우리은행장이 설 명절 당일 성수동에 위치한 고객센터에서 일일상담원이 돼 고객에게 설맞이 인사를 하고 있다. /우리은행

손태승 우리은행장, 명절 일일상담원 변신

고객과 직접 통화… 신뢰·유대감 형성
본점 상황실 등 출근 직원들 격려

우리은행은 지난 25일 설을 맞아 손태승 우리은행장이 서울 성수동 고객센터를 방문해 상담원 직원들을 격려하고, 일일상담원이 돼 고객과 전화통화를 나누는 시간을 가졌다고 27일 밝혔다.

지난 16일 경영전략회의에서 우리은행의 2020년 경영목표를 '신뢰·혁신·효율'로 선언한 바 있는 손 행장은 고객 신뢰와 유대감 형성의 의미로 일일상담원이 돼 고객과 직접 통화하는 시간을 가졌다.

손 행장은 새해 인사와 함께 우리은행 거래에 대한 감사의 마음도 전했다.

손 행장과의 통화를 마친 고객은 "금융기관의 최고 경영자가 상담 전화를 직접 받은 것이 믿기지 않는다", "올 한 해에는 왠지 좋은 일이 많이 생길 거 같다" 등의 반응을 보였다.

손 행장은 "고객님께 전화로나마 직접 새해 인사를 드릴 수 있어 좋았다"며 "고객신뢰를 향한 우리은행의 진심 어린 노력을 고객께서 받아줘서 고맙다"고 말했다.

한편 손 행장은 이날 고객센터 방문 이후에도 서울 중구 우리은행 본점상황실과 상암동 우리에프아이에스를 방문해 설 명절 고객 편의를 위해 출근한 직원들을 격려하는 시간을 가졌다.

/홍민영 기자 hong93@

세뱃돈 키우고 아이 경제관념도 키우자

1년 마다 자동으로 재·예치 '예·적금'
최대 연 3.0% 우대 금리엔 '저축銀'
리스크 있지만 고수익 'P2P 투자'

"엄마가 보관했다 나중에 대학 입학 때 줄게." 세뱃돈이 엄마 주머니로 직행하던 시대를 지나 요즘은 자녀의 경제관념을 키우기 위해 세뱃돈을 예·적금하거나 투자하는 경우가 늘고 있다. 자녀의 용돈지갑이 두둑해졌을 설 명절 연휴 이후, 세뱃돈 재테크 방법을 알아봤다.

◆최고 안전자산은 은행 예·적금

세뱃돈을 안전하게 보관하고 싶다면 은행 예·적금이 추천된다.

자녀명의 통장을 만들기 위해서는 가족관계를 확인할 수 있는 ▲기본증명서(자녀 기준) ▲가족관계증명서(상세) ▲보호자 신분증 ▲도장 등이 필요하다.

KB국민은행의 'KB 영 유스(Young Youth) 적금'은 어린이·청소년을 위한 무료 보험가입 서비스를 제공하는 적금이다. 자녀가 성년이 될 때까지 1년마다 자동 재·예치 가능하다. 기본금리 연 1.6%에 우대금리(1.3%포인트)를 더하면 최대 연 2.9% 금리를 받을 수 있다. 우대금리는 만 0세·7세·13세·16세·19세가 되는 해에 출생·입학·졸업축하 기념으로 0.5%포인트 금리가 추가된다.

어린 자녀를 두고 있다면 신한은행의 '신한 아이행복 적금'도 고려할 만 하다. 만 5세 이하만 가능하고, 1년 만기로 총 4회 재예치 가능하다. 기본 금리 연 1.55%에 우대금리 충족 시 연 최고 2.35%를 받을 수 있다.

KEB하나은행의 '(아이) 꿈 하나 적금'은 기본금리 연 1.45%에 우대금리 0.8%포인트를 더하면 최대금리 연 2.25%를 제공한다.

◆단기간 고수익을 원한다면 저축은행

높은 금리와 우대금리를 받고 싶다면 저축은행이 안성맞춤이다.

자녀명의 통장은 저축은행 앱을 통해 ▲가족관계증명서(등본·임신확인서) ▲보호자 신분증을 사진으로 찍어서 올리면 비대면으로 가입 가능하다.

웰컴저축은행의 '웰컴(Welcome) 아이사랑 정기적금'은 만 10세 이하의 자녀를 둔 부모나 임산부를 대상으로 약정금리 연 3.0%를 제공한다.

유진저축은행 '유진 아이사랑 정기적금'은 만 7세 이하의 자녀 명의로 가입하는 상품으로 최대 연 3.0%의 금리를 누릴 수 있다. 아산저축은행 '꿈나무 장학적금'은 19세 이하 청소년의 학자금 마련을 위한 적금상품으로 2.5%의 금리를 제공한다.

단기간 저축할 예정이라면 파킹통장(Parking)도 주목할 만하다. 파킹 통장은 은 잠깐 차를 주차하듯이 단기간 돈을 예치해도 높은 금리를 제공하는 수시입출금 예금상품을 말한다.

JT저축은행의 파킹통장인 'JT점프업 저축예금'은 하루만 맡겨도 기본 금리 연 2.0%를 제공한다. SBI저축은행의 '사이다뱅크 입출금 통장'은 연 2.0%의 금리를 제공한다.

◆본격적인 세뱃돈 불리기 'P2P투자'

리스크를 감수하고라도 세뱃돈을 불리고 싶다면 P2P(개인간) 금융에 투자해보는 것도 고려해볼만 하다. 자녀 명의 P2P투자 계좌를 개설하기 위해서는 홈페이지를 통해 보호자 동의서를 작성하고 ▲신분증 ▲가족관계증명서 ▲자녀 은행 사본 통장 등을 등기로 보내면 된다. 8퍼센트의 P2P투자는 최소 5000원부터 가능하고, 1년 만기로 관리할 수 있다. 투자유형은 안정 추구형·균형 추구형·수익 추구형 등 3가지에서 자녀의 투자 성향에 따라 선택할 수 있다. 수익은 투자유형에 따라 달라지며, 연 평균 10% 안팎이다. 투자를 SNS 등에 인증해 추천인이 가입하면 투자 시 현금처럼 쓸 수 있는 포인트도 제공한다.

/나유리·홍민영 기자 yul115@

유토이미지