

김용범 “오로지 공격-극한비용 절감, 고객만이 답이다”

〈메리츠화재 부회장〉

보험, 飛上 2020 전략

(10) 메리츠화재

작년 순이익, 매출, 영업이익 모두 증가
“전사적 소통, 수평적으로 하자” 주문
장기 인보장 신계약 매출 1695억
자기자본이익률 5년연속 두자릿수

메리츠화재는 올해 고객에 집중하겠다는 경영전략을 세웠다.

지난해 손해보험 업황 부진에도 메리츠화재는 순이익, 매출, 영업이익이 모두 오름세로 독보적인 성과를 기록한 가운데 외형 성장보다는 손해율, 사업비 관리 등 내실 다지기에 중점을 두겠다는 구상이다.

3일 보험업계에 따르면 연초 김용범 메리츠화재 부회장은 직원들에게 보내는 최고경영자(CEO) 메시지를 통해 “우리의 생존과 번영은 오로지 고객에게 달려 있다”며 “경쟁사만 바라보고 고객을 놓치는 우를 범하면 안 된다”고 강조했다.



김용범 메리츠화재 부회장

조했다.

김 부회장은 고객 중심 경영을 위해 ‘고객경험TF(task force)’와의 협업에 총력을 다 해줄 것을 당부했다. 김 부회장 지시로 지난해 신설한 고객경험TF는 영업 현장 설계사 포함해서 고객 만족도를 높이기 위해 시스템 개선을 목표로 하고 있다.

그는 또 ▲극단적 합리주의 ▲오로지



메리츠화재 본사

오펜스(Offense·공격) ▲극한의 비용 절감 등 전사적인 핵심 과제도 제시했다.

아울러 “전사적 소통을 더욱 수평적으로, 더욱 왕성하게 하자”며 “소통은 인체에 비유하면 혈액순환과 같다. 부문 내 그리고 부문 간 소통을 저해하는 어떤 관행도 과감하게 타파하겠다”고 밝혔다.

◆ 지난해 순이익 28.4% 증가

지난해 메리츠화재 순이익은 전년 대비 28.4% 성장했다. 보험업계가 저성장, 저금리, 저출산 등 ‘3저’를 겪고 있는 데다 자동차보험, 실손의료보험 손해율이 치솟는 등 업황 불황으로 실적 부진을 피해가지 못한 가운데 메리츠화재는 괄목할 만한 성장세를 기록했다.

메리츠화재의 지난해 연결기준 당기 순이익은 전년 대비 28.4% 증가한 3013억원으로 나타났다. 매출액은 전년 보다 13.4% 증가한 8조469억원, 영업이익은 12.8% 증가한 3528억원이었다.

메리츠화재가 독보적인 성과를 이룰 수 있었던 배경은 장기 인보장 덕이 컸다. 장기 인보장 신계약 매출은 전년 대비 38% 증가한 1695억원으로 집계됐다. 지난 2017년 장기 인보장 매출이 776억원에 불과했던 점을 고려하면 2배 이상 성장했다.

메리츠화재 관계자는 “전속채널, 법인보험대리점(GA), 다이렉트 등 모든 영업 채널의 지속적 매출 성장에 따라

지난해 장기 인보장 시장점유율은 21.8%”이라며 “이러한 매출 성장에 따른 추가상각의 부담을 이겨내고 당기순이익이 증가하는 등 보험 본질 이익을 극대화하고 있다”고 말했다.

메리츠화재는 올해에도 이 같은 성장세를 이어갈 것으로 보인다.

높은 자산운용 수익률과 전속설계사(TA), GA, 다이렉트 등 다양한 채널을 활용한 신계약 판매가 활발하기 때문이다.

지난해 자기자본이익률(ROE, 별도 재무제표 기준)은 11.5%로 5년 연속 두자릿수를 유지했다.

주당배당금과 총배당액은 각각 850원과 948억원으로 전년 대비 3.7%와 3.3% 증가했다. 시가배당률은 4.6%이다.

김 부회장은 “인보장 시장점유율(M/S)은 21.8%로 업계 2위다. 1위 삼성과 격차는 불과 0.5%포인트”라며 “TA 인보장 시장점유율은 13.1%로 업계 2위로 자리매김할 것”이라고 밝혔다.

/김희주 기자 hj89@metroseoul.co.kr

NH농협은행, 2월 한달간 단골 퀴즈 이벤트

NH농협은행은 NH스마트뱅킹과 올원뱅크에서 2월 한 달간 ‘2월 농협은행 단골퀴즈 이벤트’를 실시한다고 3일 밝혔다.

이벤트 참여는 NH스마트뱅킹과 올원뱅크의 추천 컨텐츠인 NH프로포즈에서 응모할 수 있다. 퀴즈 정답자를 대상으로 추첨을 통해 총 661명에게 ▲NH여행상품권 100만원(1명) ▲올리브영 상품권 1만원권(100명) ▲스타벅스 커

피 쿠폰(560명) 등을 경품으로 제공한다.

퀴즈는 총 5문항으로 하루에 한 문제씩 출제된다. 하루에 한번, 매일 응모할 수 있다.

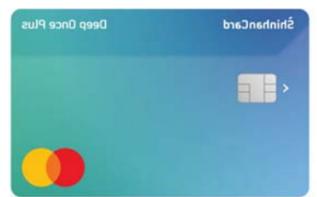
정답에 대한 힌트는 포털사이트 검색창에 ‘농협은행 단골퀴즈’ 또는 ‘단골퀴즈’를 검색하면 확인할 수 있다. NH농협은행 페이스북, 인스타그램에서도 힌트를 찾을 수 있다.

/안상미 기자

구독경제에 딱 맞는 ‘신한카드 딥원스’ 출시

신한카드는 최근 부상하는 구독경제와 아파트관리비, 통신요금 등 정기성 생활 월납 시장을 겨냥한 ‘신한카드 딥원스 플러스(Deep Once Plus)’를 출시했다고 3일 밝혔다.

먼저 딥원스카드는 최근 소유중심의 경제에서 구독경제로 변모하는 소비 트렌드에 발맞춰 매일 정기결제 및 자동이체 결제조건에 대한 혜택을 제공한다. 구독경제는 매달 비용(구독료)을 지



불하고 필요한 물건이나 서비스를 이용하는 경제활동을 의미한다.

이카드는 렌탈·생활월납·디지털구독의 3가지 영역에서 서비스를 제공한다.

/홍민영 기자 hong93@

DLF·라임사태에 금융지주 이자수익 비상

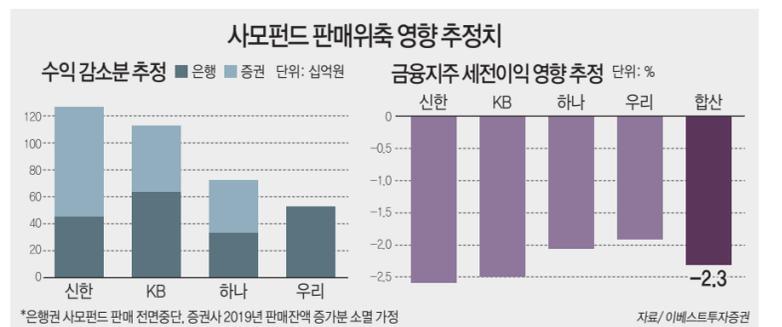
4대은행 수수료수익 평균 500억 ↓ 추정 DLF 관련 제재 銀, 과태료 부과 예고

금융지주들의 비이자수익에 비상이 걸렸다. 해외금리 연계 파생결합펀드(DLF) 손실에 이어 라임자산운용의 펀드 환매 중단 사태까지 악재가 겹치면서다. 사모 상품으로 수익다변화에 나선 은행은 물론 증권 계열사의 관련 수익도 부진을 면치 못할 전망이다.

3일 금융권에 따르면 지난해 11월 말 기준 은행권의 기준 사모펀드 판매잔고는 26조원이다.

사모펀드가 은행의 비이자수익 창구로 역할을 톡톡히 해왔지만 앞으로는 판매가 쉽지 않을 것으로 보인다. DLF 사태에 대한 대책으로 은행권의 고난도 사모펀드 판매가 금지됐고, 아직 확정되지 않았지만 DLF 관련 제재 은행은 몇 달간 사모펀드 판매가 아예 정지될 수 있다. 이들 은행에는 과태료 부과도 예고된 상황이다.

4대 은행인 신한·국민·하나·우리는 행의 사모펀드 관련 수수료 수익 감소



추정치는 평균 500억원 안팎이다.

이베스트투자증권 전매승 연구원은 “이달 라임펀드에 대한 실적결과가 나오면 펀드 상각이 이뤄질 경우 추가 펀드 판매수익을 감안하면 4대 은행 평균 500억원 수준의 수수료 수익이 감소할 것”이라고 분석했다.

금융지주 전체로 보면 라임 사태로 사모펀드 관련 불안심리가 확산될 경우 증권 계열사의 수익감소도 타격이 될 수밖에 없다.

증권사의 사모펀드 판매잔고는 331조원에 달한다. 지난해 63조원이나 늘

었다. 증권사가 수익을 위해 적극적으로 뛰어들어 총수익스와프(TRS) 계약은 펀드의 레버리지 효과를 높이면서 자금을 회수할 때는 유동성 여건을 더욱 악화시키는 악순환을 유발하고 있다.

전 연구원은 “은행과 증권사의 사모펀드 판매 위축에 따른 금융지주 전체 영향은 회사별 평균 900억원 수준”이라며 “세전이자 대비 2% 내외로 크지 않지만 올해 순이자마진(NIM)의 하락으로 이자이익 증대가 쉽지 않은 여건 하에서 전반적인 비이자이익 위축 가능성은 실적으로 부정적 이슈”라고 지적했다.

/안상미 기자 smahn1@

KB금융그룹, 中企 성장 돕는 ‘ONE KB’

4개회사 금융상품 정보확인, 이용 일반상품비 최대 0.4%p 추가 금리

KB금융그룹은 중소기업(개인사업자 포함)의 성장을 적극적으로 지원하기 위해 ‘원(ONE) KB’ 그룹 패키지 상품을 출시했다고 3일 밝혔다.

중소기업고객 전용 ‘원 KB’ 그룹 패키지 상품은 KB국민은행, KB손해보험, KB국민카드, KB캐피탈의 대표적인 금융상품으로 구성돼 있다. 중소기업

업고객이 4개 회사의 금융상품에 대한 정보를 보다 쉽고 편하게 확인하고 이용할 수 있는 점이 특징이다.

KB국민은행의 ‘원 KB 기업 우대대출’은 일반상품 대비 최대 0.4%포인트 추가 우대금리를 제공한다. 또 시설자금 대출시 소요자금의 최대 90%까지 지원하고, 최장 20년까지 대출기간을 설정할 수 있어 대출금 상환에 대한 부담도 크게 낮출 수 있다. 대출금액에 따라 세무회계 컨설팅과 최고경영자(CE

O) 특화 자산관리 서비스, 임직원 자산관리 세미나 등의 다양한 비금융서비스도 제공 받을 수 있다.

KB손해보험의 ‘원 KB 기업종합보험Ⅱ’은 사업장 내 화재손해, 배상책임 등 다양한 리스크를 하나의 상품으로 보장 받을 수 있다. 기존 상품 대비 최대 10%까지 저렴한 보험료로 가입 할 수 있다. KB국민카드의 ‘원 KB국민 기업카드’는 적립한도 제한없이 결제금액의 0.3%가 포인트로 쌓인다. 포인트 자동환급 및 후불 교통카드 기능 등 다양한 편의 서비스도 이용할 수 있다.

/안상미 기자

우리銀, 티빙-롯데카드 제휴 맺고 이용권 제공

우리은행은 롯데카드, 티빙과의 제휴를 통해 우리은행을 거래하는 고객님께 ‘티빙 1년 무제한 이용권’을 제공한다고 3일 밝혔다.

‘우리은행·티빙·롯데카드’가 진행하는 ‘티빙에서 놀자’ 이벤트는 우리은행을 결제계좌로 등록하고 2월 29일까지 최근 1년간 롯데카드 이용 실적 없는 고객이 롯데카드 ‘라이킷 올’(LIKITA

LL)카드를 발급받아 1만원 이상 사용 시 티빙 1년 무제한 서비스 쿠폰을 제공한다.

이번 이벤트는 우리은행 원뱅킹 앱에서 확인 가능하며, 롯데카드의 해당 페이지로 연동할 수 있게 해 누구나 쉽게 참여할 수 있다. 동일 내용은 티빙의 앱 화면에서도 확인이 가능하다.

/홍민영 기자