

‘카드의 정석’ 성공 발판 디지털·글로벌로 제2도약

카드, 飛上 2020 전략

(7) 우리카드

카드의 정석, 발급량 500만장 돌파 서비스·프로세스 개선 ‘초개인화’ 디지털특화 1:1마케팅 시스템 구축

우리카드는 2020년 안으로는 내실성장, 밖으로는 외연확대에 주목한다.

지난해 카드업계 5위로 올라선 우리카드는 메가히트 상품 ‘카드의정석 시리즈’를 내놓은 주인공이다. 카드의정석은 2018년 4월 출시된 이후 1년 8개월 만에 발급량 500만장을 돌파하며 최단 기간 밀리언셀러를 기록했다. 정원재 우리카드 사장이 상품의 기획과 마케팅을 직접 전두지휘한 것으로 알려졌다. 카드의정석이 출시된 후 우리카드의 유효회원 수는 2018년 2분기 654만 2000명에서 지난해 3분기 717만 3000명까지 증가했다. 신용카드 자산은 같은 기간 6000억원 증가했다.

당기순이익도 크게 늘었다. 지난해 3분기 순이익은 283억원으로 전년보다 34.8% 급증했고, 누적 순이익은 948억



지난해 11월 우리카드 본사에서 진행된 ‘노사공동 선언식’에서 정원재 우리카드 사장(왼쪽)과 최현수 우리카드 노동조합위원장이 기념사진을 촬영하고 있다. /우리카드

원으로 전년 같은 기간보다 7% 늘었다. 3분기까지의 순이익 추이를 봤을 때 연간 최대 순이익 달성도 가능하다는 게 업계의 평가다.

올해 우리카드는 질적·양적 성과를 더해 이같은 성장세를 이어간다는 방침이다. 2020년 경영전략으로는 ▲고객 동반 가치제고 ▲디지털 혁신 가속화 ▲수익기반 다각화 ▲리스크·컴플라이언스 강화 ▲미래성장 기반 확보를 꼽았다.

◆디지털 특화, 1:1마케팅...고객만족 ↑ 우리카드는 서비스와 프로세스를 고객 관점에서 개선해 고객 맞춤형 ‘초개

인화 마케팅’을 강화한다는 전략이다.

이를 위해 우선적으로 디지털 혁신을 가속화한다. 디지털 조직을 확충하고 개인화 마케팅에 최적화된 비대면 채널 시스템을 구축해, 빅데이터 기반 사업을 신속히 추진할 계획이다. 현재 우리카드는 자사 애플리케이션(이하 앱)을 통해 타겟팅 이벤트 대상자에게 로그인 시 안내 기능을 부여하고 있으며, ‘나의 소비현황’을 파악할 수 있는 매출별·이용분야별 소비리포트도 제공하고 있다. 추후 개별 고객들의 행동 패턴 등을 집약한 빅데이터를 활용해, 카드이용 경로에 최적화된 디지털 특화 1:1 마케팅 시스템을 구축할 방침이다.

모바일을 통한 간편결제 플랫폼도 활성화한다. 현재 우리카드는 간편결제사 페이코(PAYCO)와 연계해 자체 간편결제 시스템 ‘우리페이’를 구축했다. 향후에는 결제·카드·금융·생활 등 다방면에 걸친 결제 플랫폼을 구축할 예정이며, 오프라인 결제 및 국제브랜드사 연계를 통한 해외 간편결제 서비스도 개발할 계획이다.

◆고객 중심 영업문화 확립 이어 올해에는 금융소비자보호 체계 전반을 재정비해 고객 중심 영업문화 정착에 나선다. 이를 위해 우리카드는 지난해 11월 우리금융그룹과 함께 ‘그룹표준 정보보호 자율 운영체계’를 수립하고, 표준화된 고객 정보보호 정책과 자율적 점검체계 확립의 첫 발을 디뎠다. 또한 우리카드는 금융소비자 보호 역량을 집중하기 위한 노사공동 선언을 실시했다.

우리카드는 고객의 보이스포싱을 예방하는 차원에서 그동안 장기카드대출 지연입금 제도 및 해피콜을 운영하고 있었으며, 지난해 12월부터는 휴대폰 해킹방지 솔루션을 도입해 보이스포싱 피해의 원천적인 차단에 나섰다. 금융

취약계층을 위한 금융교육에도 더욱 힘쓸 예정이다. 우리카드 관계자는 “각종 법률과 감독규정을 준수하는 것은 물론, 리스크 관리와 컴플라이언스 강화를 통해 ‘기본과 원칙에 충실’한 회사가 될 수 있도록 할 계획”이라고 전했다.

◆글로벌 성장·혁신 금융서비스

우리카드는 기존 신용카드 사업 이외에도 다양한 수익기반을 마련해 미래 성장동력을 창출할 계획이다.

세부적으로는 공유경제의 확산과 함께 성장하고 있는 자동차 리스·렌트 시장 및 중개수수료 기반사업(Fee-biz)으로 사업 분야와 규모를 확대해, 규제를 준수하면서도 수익기반을 확대한다는 방침이다. 혁신 금융서비스 발굴 및 신사업 추진도 더욱 활성화 해 미래 성장기반을 확충한다.

글로벌 역량도 더욱 키워나갈 전망이다. 우리카드가 2016년 영업을 시작한 미얀마 현지 법인인 투투 마이크로파이낸스는 지난해 처음으로 흑자전환에 성공하며 유효한 성장세를 보였다. 지난해 3분기까지의 누적 당기순이익은 17억 원으로, 연간 순이익은 20억 원이 넘어설 것으로 보인다.

/홍민영 기자 hong93@metroseoul.co.kr



지성규 하나은행장(왼쪽 세번째)과 직원들이 3일 을지로 본점에서 제막식 행사를 갖고, 기념촬영했다. /하나은행

하나銀, ‘KEB’ 떴고 글로벌 브랜드 새출발

그룹 브랜드 일원화로 가치 제고 최고 연 5.01% 특판 적금 판매

하나은행은 3일부터 브랜드 명칭을 KEB하나은행에서 ‘하나은행’으로 변경하고, 새로운 10년을 준비하는 ‘뉴(New) 하나은행’으로 새롭게 출발한다고 밝혔다.

이를 통해 하나은행은 하나금융그룹이 새로운 10년을 준비하기 위해 선포한 ▲리셋(Reset) ▲리빌드(Rebuild) ▲게임(Game)이라는 ‘NEXT 2030 경영원칙’에 따라 신뢰와 휴머니티(Humanity)를 기반으로 모두의 기쁨을 위한 새로운 은행으로 도약할 계획이다.

또한, 이번 브랜드 명칭 변경을 계기로 손님의 입장에서 손님의 불편을 제거함과 동시에 ‘하나’라는 그룹 브랜드의 일원화를 통해 브랜드 가치를 제고함으로써 모두의 기쁨을 위한 은행으로 거듭나기로 했다.

하나은행은 이를 기념해 지성규 하나은행장과 임직원이 참석한 가운데 을지로 본점에서 제막식 행사를 갖고, 새로운 브랜드로 새롭게 출발하며 금융소비자 보호와 사회적 가치 창출을 통해 손님과 직원, 주주, 공동체를 아우르는 모든

이해관계자들에게 신뢰 받는 은행으로 도약하자고 다짐했다. 또한, 새로운 브랜드로의 새로운 출발을 기념해 하나은행을 거래하는 손님들께 감사의 마음을 전하고 소통하는 행사도 가졌다. 전국의 각 영업점에서는 이 날을 ‘특집 손님 행복의 날’로 지정하고, 고객에 다과와 떡을 마련했다.

감사의 마음을 담은 특판 적금도 판매한다. ‘오직 하나은행 손님만을 위해 준비했다’는 의미로 연 5.01%의 정액 적립식 적금 상품 ‘하나 더적금’을 3일부터 5일까지 3일간 한시적으로 판매한다.

1년제 상품이며, 가입금액은 10만원 이상 30만원 이하이다. 기본금리 연 3.56%에 온라인 채널 가입(연 0.2%)과 하나은행 입출금통장으로 자동이체 등록(연 1.25%) 조건을 충족하지만 하면 최고 연 5.01%의 금리를 제공한다.

하나은행은 하나금융그룹 차원의 브랜드 일원화를 통해 ‘하나’라는 브랜드를 경쟁력 있는 글로벌 브랜드로 키워 사회적 가치를 창출하고 모두에게 기쁨과 신뢰를 주는 진정한 ‘원뱅크(One Bank)’로 거듭나겠다는 계획이다.

/홍민영 기자

“전력망 포화... 초전도체 전망 밝아”

IPO 간담회

고온 초전도 선재 제조기업 ‘서남’

전기손실 줄여 송전... 주목받는 산업 케이블 핵심재료, 우선 협상대상 확보

국내 유일의 2세대 고온 초전도 선재 제조 기업인 ‘서남’이 소부장(소재·부품·장비) 전문기업 상장특례 2호 기업이 됐다.

서남은 3일 서울 여의도 흥우빌딩에서 기자간담회를 열고 “상장을 통해 수요에 비해 크게 부족한 공급 역량을 키워 신규 수주 물량에 대응하겠다. 대규모 수요가 예상되는 분야에 2세대 고온 초전도 선재를 공급해 시장 점유율을 확대하겠다”고 밝혔다.

서남은 고온 초전도체를 활용해 각종 선재를 생산하는 기업이다. 초전도체는 일정온도 이하에서 전기저항이 ‘0’(제로)인 물질을 뜻한다. 전력손실이 발생하지 않고 구리보다 1만배 이상 전류밀도보다 높아 전력기기의 소형화가 가능



문승현 서남 대표이사가 3일 서울 여의도에서 열린 기자간담회에서 초전도체에 대해 설명하고 있다. /송태화 기자

하다. 전기 손실을 최대한으로 줄여 송전이 가능하기 때문에 주목받는 산업으로 떠올랐다.

초전도 케이블·한류기 시장은 꾸준히 성장 중이다. 문승현 서남 대표이사는 “기존 전력망이 포화 상태에 도달하며 전 세계적으로 대도시 중심 전력 수요가 증가하고 있다”고 말했다.

그는 퓨전(FUSION·핵융합발전)이 미래 친환경 대체에너지가 될 것이라고 꼽았다. 2세대 고온 초전도 기술을 이용한 핵융합로발전사업의 상용화가 가속

되고 있다는 이유에서다. 문대표는 “퓨전이 사용되는 분야가 넓어질수록 서남 성장속도 역시 가팔라질 것”이라고 자신했다.

문 대표는 초전도 케이블 핵심재료만큼은 국내에서 우선 협상대상 지위를 확보했다고 자부했다. 실제로 서남은 국내 업체 중엔 LS전선과 한국전기연구원, 해외 업체 중엔 러시아 슈퍼옥스(SuperOx) 프랑스 넥상스(Nexans) 등 다양한 거래처를 확보했다.

추후 매출은 대폭 확대될 전망이다. 이호영 최고재무관리자(CFO)는 이날 간담회에서 “거래처인 LS전선이 한국 전력의 초전도 한류기 제작 프로젝트를 수행 중인데 이에 최적화된 선재와 모듈을 공급하고 있다”고 말했다. 14억원에 불과했던 지난해 매출은 올해 161억원, 내년 225억원, 2022년 297억원까지 늘어날 것으로 보고 있다.

서남은 공모를 포함해 총 2036만 5160주를 상장할 예정이다. 시가총액은 550억~779억원이 될 것으로 보인다.

/송태화 기자 alvin@

“韓 외환시장 개입, 환율변동성 완화에 효과”

한은 1억弗 매입시 0.003%p 완화

우리나라의 외환시장 개입(오퍼레이션·operation)은 환율변동성을 완화하는 데에 효과가 있는 것으로 나타났다.

한국은행이 3일 발간한 BOK경제연구 ‘우리나라 외환시장 오퍼레이션의 행태 및 환율 변동성 완화 효과’ 보고서

에 따르면 우리나라의 외환시장 오퍼레이션은 환율변동성을 완화하는 데에 유의미한 영향을 미친 것으로 분석됐다.

연구팀은 2005년 1월부터 2018년 12월까지 우리나라의 외환시장 오퍼레이션이 환율 변동성 완화에 얼마나 영향을 미쳤는지 모형을 통해 분석했다.

외환시장 오퍼레이션 규모는 월중 외환보유액 증감액 자료를 사용했다.

분석 결과 1억달러 상당의 매입 오퍼레이션이 이뤄졌을 때 환율 변동성은 0.003%포인트 완화됐다. 특히 변동성이 가장 높은 80~99% 분위에서 1억달러 상당의 매입 오퍼레이션이 이뤄지면 변동성은 약 0.01%포인트 안정되는 것으로 추정됐다. 분석대상 기간 중 일평균 환율변동률은 0.45%다.

/김희주 기자 hj89@