

# 신한금투, '라임펀드' 30~70% 손실 보상안 결정

책임경영 실천, 신뢰 회복 위해 판매사 선제 자발적 보상 결정

개방형 30%, 폐쇄형 70% 적용 고객들과 합의 후 최종금액 결정



이영창 신한금융투자 대표이사

신한금융투자가 라임펀드 무역금융펀드 폐쇄형에 대해 70%의 배상비율을 결정했다.

신한금융투자는 지난 19일 이사회를 열고 라임펀드 판매로 발생한 고객 손실과 관련해 자발적 보상안을 마련했다고 20일 밝혔다. 라임펀드 환매중단 사태와 관련해 판매사가 자발적으로 손실 보상에 나선 것은 신영증권에 이어 두 번째다.

보상안에 따르면 라임국내펀드와 무역금융펀드 개방형은 30%(법인전문투자자 20%), 무역금융펀드 폐쇄형은 70%(법인전문투자자 50%)로 배상비율을 정했다. 무역금융펀드 폐쇄형은 투자설명서에 대한 충실한 설명이 이뤄지

지 않았다는 점을 감안해 보상비율을 높게 적용했다고 회사 측은 밝혔다.

국내펀드는 손실액기준, 무역금융펀드는 원금을 기준으로 보상이 이뤄지고, 추후 금융감독원의 분쟁조정결과에 따라 재정산 한다. 신한금융투자는 고객들과 합의 후 최종 보상금액을 결정할 계획이다.

신한금투 관계자는 “그동안 라임펀드에 투자한 고객의 손실을 최소화하는

방안을 다각적으로 고민해 왔으며, 책임경영 실천과 고객 신뢰회복을 위해 선제적으로 자발적 보상안을 내놨다”면서 “향후에도 법적 절차 진행 등을 통해 라임에 대한 고객 자산회수에 최선을 다할 계획”이라고 밝혔다.

이와 함께 신한금투는 상품관련 프로세스 전반에 걸쳐 고객신뢰회복과 투자자보호를 위한 체질개선에 나섰다.

먼저 상품 이슈가 발생한 신탁부의 신규업무를 중단하고, 프라임브로커리지서비스(PBS) 사업부는 업무영역을 축소하기로 했다. 신탁부는 신규 대체투자 상품공급을 중단하고 현재 발생한 상품 이슈 해결에 집중한다는 입장이다. PBS사업부 역시 자금대출, 주식대여 등 기본적인 전문사모펀드 서비스 제공업무에만 집중할 방침이다.

또 회사업무 전 분야에 걸친 리스크를 관리한 운영리스크 전담조직을 신설한다. 증권사 업무 프로세스를 점검하고, 전반에 걸친 리스크를 분석, 검토, 평가하는 조직이다. 이 과정을 책임질

전문가를 영입해 관련 업무 절차를 매뉴얼화, 시스템화할 계획이다.

신한금투 관계자는 “신설된 조직은 잠재적 위험 요인에 대한 선제적 대응을 통해 금융사고예방에 기여할 것으로 기대한다”고 밝혔다.

마지막으로 투자자보호를 위해 상품공급과 상품관리 부서에 대한 조진개편을 추진한다. 상품관리부는 금융소비자보호 본부로 이동해 독립된 금융소비자보호 총괄책임자(CCO) 체제 아래 더욱 객관적으로 상품을 심사하고, 모니터링할 예정이다. 상품공급본부 소속이었던 신탁부와 랩운영부는 상품제조, 공급, 관리를 총괄하는 본부로 이동 배치한다.

이영창 신한금투 대표는 “고객 신뢰회복을 최우선 과제라고 생각하며 막중한 책임을 느끼고 있다”면서 “상품이슈 재발방지를 위해 투자은행(IB)과 세일즈맨트레이딩(판매&거래) 등 내부 상품 제조라인을 통해 검증된 자체상품공급을 확대하고, 외부운용사 관리 기

준을 신설하는 등 운영체계를 정비할 방침이다”고 밝혔다.

이어 이 대표는 “상품과 관련한 이슈 발생시 신속히 대응하고 상품사후관리가 체계적으로 운영되도록 소비자보호 및 사후관리 체계를 업그레이드 하겠다”면서 “강력한 상품관리 시스템을 마련하는데 회사의 모든 자원을 집중하겠다”고 강조했다. 마지막으로 그는 “고객 중심 원칙아래 조직, 제도, 문화 등 상품과 관련된 모든 것을 근본적으로 바꾸겠다. ‘신뢰할 수 있는 금융회사’, ‘고객 만족을 위해 최선을 다하는 회사’로 거듭나겠다”고 덧붙였다.

한편 이 대표는 지난 3월 25일 신한금융투자 대표로 취임했다. 지난 27년간 주식중개(Brokerage), 운용(Dealing), IB를 비롯해 기획·관리 업무까지 두루 경험한 베테랑으로 꼽힌다. 취임 당시 “신한금융투자가 빠른 시일 내에 고객 신뢰를 회복하는 데 최선을 다하겠다”고 밝힌 바 있다.

/손엄지 기자 sonumji301@metroseoul.co.kr

## ‘반포3주구 수주전’ 삼성·대우건설 CEO 출동

시공사 선정 1차 합동설명회 이영호·김형 사장 참석 주목 반포3주구 수주 ‘강력 의지’

삼성물산과 대우건설이 오는 30일 결정되는 서울 강남 재건축아파트 ‘최대어’인 반포3주구 1단지 3주구의 시공권을 따내기 위해 최고경영자(CEO)까지 직접 나서 수주에 대한 강한 의지를 내비치고 있다. 막판 수주 경쟁의 승자가 되려는 양사의 차별화된 전략이 돋보인다.

20일 정비업계에 따르면 ‘반포아파트 제3주구 주택재건축정비사업조합’은 지난 19일 오후 서초구 반포동 엘루체컨벤션에서 시공사 선정을 위한 건설사 1차 합동설명회를 개최했다. 설명회에는 앞서 이 단지 입찰에 참여한 대우건설과 삼성물산 관계자와 조합원이 참석했다.

이날 설명회에는 김형 대우건설 사장과 이영호 삼성물산 건설부문 사장이 직접 참석해 주목을 받았다. 시공사 선정 총회(2차 설명회)에 사장이 참석하는 경우는 가끔 있었지만 1차 설명회에 등장한 것은 이례적이란 평이다.



반포3주구 시공사 1차 설명회 참석한 김형 대우건설 대표이사 /대우건설

대우건설은 합동설명회에서 분양방식으로 선분양, 후분양, 일반분양 리츠(REITS) 매각을 제시했다. 다만 리츠는 반대 의견을 밝힌 바 있는 서울시와의 추가 협의를 통해 해 난다는 설명이다. 착공은 2022년 3월, 공사 기간은 착공 후 36개월 이내로 잡았다. 사업비 7800억원은 연 0.9% 고정금리, 나머지 사업비는 약 연 2.5% 수준에서 조달할 수 있다고 했다.

대우건설은 또 반포3주구에 지을 ‘트릴리언트 반포’의 상가 특화전략을 공개했다. ‘트릴리언트몰’이라고 명명한



반포3주구 시공사 1차 설명회 참석한 이영호 삼성물산 대표이사 /삼성물산

이 상가에는 차별화된 외관, 특화된 오픈 중점과 루프탑가든, 명품 브랜드 타운 조성 등 더불어 상가 운영 활성화를 돕는 VVIP 매니지먼트 서비스 등이 적용된다.

삼성물산은 ‘100% 준공 후 분양’을 제시했다. 선택할 경우 공시지가 상승으로 분양수입이 약 2500억원 증가할 것이라고 설명했다. 시공사 선정 후 착공까지 12개월 안에 완료한다는 계획이다. 내년 5월 착공해 공사 기간을 34개월로 줄여 사업비 이자를 120억원 줄이겠다고도 했다. 높은 신용등급(AA+)을

바탕으로 사업비는 최대 3조원까지 삼성물산 회사채 금리(AA등급)에 0.25% 포인트를 가산한 연 1.8~1.9% 수준으로 대여한다는 설명이다.

여기에 대안설계를 제안해 단지 가치를 높인다는 계획이다. 삼성물산은 반포3주구에 레미안 설계 노하우를 바탕으로 세대당 실내 확장가능 면적을 평균 8㎡ 가량 확보해 주거가치를 제고할 방침이며 대피공간과 실외기실을 통합하고 이를 통해 안방 발코니 공간을 확장할 수 있도록 제안했다. 지하주차장 역시 대안설계를 통해 실주차대수를 늘리고 다양한 편의공간을 추가로 설치한다는 계획이다.

대우건설과 삼성물산은 20일 반포주공 1단지 내에 각각 홍보관을 공식 오픈하고 홍보 활동을 적극적으로 펼칠 예정이다. 당초 양사의 홍보관은 코로나 19 여파에도 불구하고 운영에 대한 우려와 과잉 홍보 논란에 휩싸였다.

삼성물산 관계자는 “홍보관은 예약제로 운영하고 있으며 조합원 확인과 소독 절차를 거친 후 입장 가능하게 조치했다”고 전했다.

/정연우 기자 ywj964@



광명 푸르지오 센트베르 조감도. /대우건설

### ‘광명 푸르지오 센트베르’ 전주택형 1순위 청약마감

대우건설, 최고 12.21대 1 기록 시세대비 저렴해 실수요 관심 ↑

대우건설이 경기 광명시 광명동에서 선보인 ‘광명 푸르지오 센트베르’ 아파트가 평균 8.87대 1의 청약경쟁률을 기록하며 전주택형 1순위 당해에서 청약 마감했다.

20일 한국감정원 청약홈에 따르면 지난 19일 ‘광명 푸르지오 센트베르’의 1순위 청약을 진행한 결과 특별공급을 제외한 총 272가구 모집에 2414명이 청약을 접수하면서 평균 8.87대 1, 최고 12.21대 1의 경쟁률로 전가구 1순위 당해 마감됐다.

주택형별로는 전체 5개 타입 중 전용 59㎡A가 42가구 모집에 513명이 몰리며 최고 경쟁률인 12.21대 1을 기록했다. 전용 59㎡C타입도 10.8대 1의 경쟁률(40가구, 432건 접수)을 기록하며 높은 인기를 끌었다.

그밖에 ▲전용 59㎡B타입이 139가구 모집에 1161명이 몰리면서 가장 많은 청약건수를 기록했고 ▲전용 49㎡타입 8.42대 1(24가구, 202건 접수) ▲전용 36㎡타입 3.93대 1(27가구, 106건 접수)을 기록했다.

대우건설 분양관계자는 “광명뉴타운에 처음으로 들어서는 푸르지오 브랜드 아파트로 분양가가 인근 시세대비 저렴하게 책정돼 실수요자들의 관심이 뜨거웠다”고 말했다.

/정연우 기자

## 한화건설, 포레나 시그니처 디퓨저 개발

최광호 대표이사 제안으로 제작

한화건설은 20일 주거브랜드 포레나(FORENA)의 시그니처 디퓨저를 개발했다고 밝혔다.

시그니처 디퓨저는 고객 브랜드경험의 중요성을 강조한 최광호 한화건설 대표이사의 제안으로 제작되었으며, 포레나만의 차별화된 이미지를 강화할 수 있을 것으로 기대하고 있다

한화건설에 따르면 이번에 개발된 포레나 시그니처 디퓨저는 ‘도심 속 정원에서 힐링’을 콘셉트로 제작됐으며 ‘시트러스 레몬오일’에 ‘프리지아’의 향을 더해 포레나만의 상쾌함과 은은함을 느낄 수 있다.

일상 속 스트레스로 지친 고객들에게 향기를 통해 ‘고요한 정원을 걷는 듯한 힐링’을 선사하겠다는 목적이다.

한화건설은 포레나 시그니처 디퓨저



한화건설이 고객 브랜드 경험 강화를 위해 개발한 포레나 시그니처 디퓨저 패키지. /한화건설

를 모델하우스를 비롯한 다양한 공간에 적용해 포레나만의 일관된 브랜드 경험을

을 만들어 나간다는 계획이다.

한화건설 김만겸 개발사업본부장은 “좋은 향기를 통해 특별한 추억이나 장소를 연상하듯, 포레나만의 향기를 통해 브랜드에 대한 연상이 강화되도록 할 계획”이라고 말했다.

한화건설은 공식 블로그를 통해 포레나 시그니처 디퓨저 런칭을 기념하는 이벤트를 진행하며 추첨을 통해 시그니처 디퓨저와 다양한 선물을 제공한다. 포레나 시그니처 디퓨저는 갤러리아몰을 통해 별도 판매 예정이다.

/정연우 기자