

출사표 던진 '토스'... 인터넷은행 '중금리 대출 大戰' 예고

토스 본인가 신청... 7월 영업 목표 인터넷銀, 공격적 증자·인력충원 토스 전직원에 1억 가치 스톡옵션

제3 인터넷전문은행(이하 인터넷은행)인 토스뱅크(가칭)가 본인가를 신청하면서 올해 하반기 인터넷은행 삼국지 시대가 예고됐다. 지난 2017년 4월 인터넷은행 1호 케이뱅크, 같은 해 7월 카카오뱅크 출범에 이어 4년 만이다.

이들의 격전지는 중금리·중저신용자 대출이 될 것으로 보인다. 인터넷은행의 도입 취지 자체가 중금리·중저신용자 대출 활성화였고, 금융당국도 올해는 인터넷은행들이 이를 잘 지키는지 감독을 강화하겠다고 밝혔다.

◆출사표 던진 토스뱅크... 공격적 인재 확보

7월 금융위원회에 따르면 토스뱅크는 지난 5일 인터넷은행 본인가를 신청했다. 토스뱅크는 지난 2019년 12월 예비인가를 받은 이후 준비법인 설립과 출자, 임·직원 채용, 전산시스템 구축 등 인터넷은행 설립 작업을 진행해 왔다.

〈토스뱅크 본인가 신청서 주요내용〉 /금융위

구분	내용
등기법인명	한국토스은행 주식회사
자본금	2500억원
주주	(주)비바리퍼블리카, (주)하나은행, 한화투자증권(주), (주)이랜드월드, 중소기업중앙회, (주)한국스탠다드차타드은행, 웰컴저축은행(주) 등 11개사
소재지	서울시 강남구 테헤란로 131 (역삼동, 한국지식재산센터)
임직원	대표이사(홍민택) 등 108명

향후 금융위는 관련 법령에 따라 금융감독원 심사를 거쳐 토스뱅크의 본인가 여부를 결정할 계획이다.

토스뱅크의 영업 개시는 빠르면 오는 7월이다. 케이뱅크와 카카오뱅크 사례를 감안하면 본인가를 신청한 이후 취득까지 2~3개월이 걸렸다. 이미 예비인가 당시 두 번의 도전으로 결격사유를 해결한 만큼 4~5월 경에는 무리없이 본인가를 받을 것으로 보인다.

인재 확보에도 공격적으로 나서고 있다.

토스뱅크는 우수 인재 확보를 위해 영업개시 이후 전 직원을 대상으로 부여 시점에 1억원 가치의 스톡옵션을 주겠다고 선언했다.

토스뱅크 채용 담당자는 "전 직원 대상 1억원 상당의 스톡옵션 지급은 이례적이지만 인터넷은행 초기 준비 과정에 필요한 우수 인재를 확보하기 위한 것"이라며 "향후 IT기반 모바일 은행으로서의 안정성과 성장성을 동시에 갖춘 의미 있는 보상이 될 것"이라고 말했다.

◆격전지는 중금리·중저신용자 대출

인터넷은행 삼국지 시대의 관전포인트는 중금리대출 시장에서 누가 승기를 잡느냐다. 중금리대출의 경우 중저신용자를 대상으로 한 만큼 건전성 관리와 자체 신용평가 시스템 등의 구축이 관건이다.

카카오뱅크는 올해 경영목표를 중금리대출 확대에 잡았다.

윤호영 카카오뱅크 대표는 "올해는 중금리·중저신용자 대출부문에서도 고객들이 카카오뱅크를 가장 먼저 떠올리게 하겠다"며 "구체적인 대출 규모는 금융시장 여건, 건전성 및 리스크관리 현황 등에 따라 달라질 수 있지만 중저신용자대출 비중을 획기적으로 제고하겠다"고 밝혔다.

하반기에는 카카오뱅크 자체 신용에 기반한 중저신용자 전용 상품도 계획 중이다. 중저신용자 및 금융이력 부족자(Thin Filer)를 위한 새로운 신용평가 시스템(CSS)을 개발하고 있으며, 그간의 노하우에 카카오 공동체가 보유한 금융·비금융 데이터를 결합할 방침이다.

케이뱅크는 중저신용 고객을 위해 제

2금융권 연계대출을 출시했다. 케이뱅크에서 대출을 받기 어려운 고객을 대상으로 제2금융권 대출 상품을 소개해주는 서비스다.

케이뱅크는 연계대출 서비스 출시를 시작으로 상반기에는 소액 마이너스통장 및 사잇돌 대출을 출시하고, 하반기 중엔 자체 신용평가모형을 활용한 중금리대출 상품을 출시할 예정이다.

토스뱅크 역시 금융 소외 계층에 최적의 금융 서비스를 제공하고, 중저신용 개인 고객 및 소상공인 고객에 집중하는 포용과 혁신의 은행을 비전으로 내세웠다.

금융위는 앞서 업무계획을 통해 인터넷은행들이 중저신용자들을 위한 중금리대출 비중을 보다 확대하도록 관리·감독을 강화하겠다고 밝혔다.

금융위 권대영 국장은 "현재 신용등급이 4등급 이하인 차주가 시중은행은 24%인 반면 인터넷은행은 21% 밖에 안될 정도로 상당히 미흡하다"며 특히 "당초 인터넷은행 설립 취지에 부합하지 않는다"고 지적한 바 있다.

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr

우리금융, ESG경영위 신설... 친환경 경영 박차 "상반기 대출 확대... 유동성 애로기업 지원"

ESG 이슈에 효율적 의사결정 추진 우리금융지주 사내·사외이사 9인

우리금융그룹은 ESG(환경·사회·지배구조) 이슈에 대한 효율적 의사결정 및 실행력 강화를 위해 이사회 내에 'ESG경영위원회'를 신설할 예정이라고 7일 밝혔다.

ESG경영위원회는 그룹 ESG 전략과 정책을 수립하고, ESG 관련 각종 추진 현황을 보고받는 등 그룹 ESG경영 전반에 대한 최고 의사결정기구로 역할을 수행한다. 또 위원회는 우리금융지주 사내·사외이사 9인 전원으로 구성되며, 위원회 신설은 다음달 지주 이

사회에서 최종 승인될 예정이다.

우리금융은 지난해 연말 조직개편 시 지주와 우리은행에 ESG전담부서를 신설했다. 지난 1월에는 그룹사간 ESG경영활동의 원활한 의사소통 및 협조 체계 구축을 위해 그룹사 CEO를 위원으로 하는 그룹 ESG경영협의회도 설치하는 등 그룹 ESG 지배구조 체계를 견고히 구축하고 있다.

우리금융 관계자는 "우리금융은 주주 가치 뿐만 아니라 고객, 직원 등 이해관계자, 국가경제를 위해 포용적 ESG 정책을 수행함으로써 금융의 사회적 책임을 다할 것"이라며 "이사회를 중심으로 전사적인 노력을 통해 ESG경영

선도 금융그룹으로 도약할 것"이라고 밝혔다.

한편, 우리금융은 지속가능한 성장기반을 마련하고 금융의 사회적 책임과 역할을 다하기 위해 지난해 12월 2050년 탄소중립 금융그룹을 선언한 바 있다.

지난 1월 그룹 경영전략 워크숍에서는 '그룹 ESG 경영원칙'을 선언하고, 글로벌 환경 이니셔티브인 CDP(탄소정보공개프로젝트), TCFD(기후관련 재무정보공개 권고안) 지지선언을 하는 등 ESG경영에 노력을 기울이고 있다.

/이영석 기자 ysl@

윤종원 IBK기업은행 전략회의

"무엇보다 중소기업과 소상공인의 코로나 위기극복 지원이 최우선돼야 한다."

윤종원 IBK기업은행장(사진)은 지난 5일 비대면으로 열린 '전국 영업점장 회의'에서 이 같이 말하고, 2021년 주요 전략방향과 추진계획을 공유했다.

윤 행장은 "상반기 중기대출 공급 비중을 확대해 일시적 유동성 애로기업을 지원하고 구조적 한계기업에는 구조개선을 도와야 한다"며 "금융지원 조치가 연착륙할 수 있도록 잠재적 리스크를 선제적으로 관리해 달라"고 당부했다.

이날 윤 행장은 현장영업장들에게 ▲코로나 위기극복 지원 ▲혁신금융 성과 가시화 ▲바른경영 정착을 제시했다.

그는 "코로나로 인한 경영환경이 변화하면서 은행산업과 IBK도 중요한 변



곡점을 맞고 있다"며 "고객접점과 고객경험을 중시하는 고객 지향적 사고로 전환하고 여신 구조와 금융지원 방식도 미래지향적으로 바뀌나

가야 한다"고 말했다.

또 혁신금융의 주요사업 중 하나로 준비 중인 중기금융 전문성과 디지털 기술을 접목한 '금융주치의 프로그램'이 중소기업에게 맞춤형 처방을 잘 제시할 수 있도록 현장 의견을 개진해 줄 것을 주문했다.

마지막으로 윤 행장은 바른 경영 정착을 강조했다. 그는 "내부 통제 강화를 통해 금융사고·부패를 제로화해야 한다"며 "바른 경영정책을 통해 고객과의 신뢰를 단단히 해야 한다"고 말했다.

/나유리 기자 yul115@

"고금리 적금, 가입전 조건 꼼꼼히 살펴주세요"

금감원 Q&A

Q. 최근 모 금융기관에서 고금리의 적금 상품을 판매한다는 광고를 봤습니다. 요즘 같은 저금리 시대에 높은 이자율을 준다 고 하니 혹 하는 마음이 드는데요, 혹시 가입 전에 고려해야 할 사항이 있을까요?

A. 금융상품을 가입하시기 전에는 무엇보다도 금융상품의 내용을 꼼꼼히 따져볼 필요가 있습니다.

말씀하신 상품의 경우에도 약관이나 상품설명서, 홈페이지 공시내용 등을 통해 우대금리·부가서비스를 제공받을 수 있는 조건 등 금융상품의 내용을 명확하게 알고 이해할 필요가 있습니다. 아무리 좋은 혜택도 본인에게는 불필요할 수 있거나, 혜택을 받기 위해 부담해야 하는 비용이 더 클 수도 있기 때문입

니다.

A씨의 사례를 들어 설명드리겠습니다. A씨는 최고 금리 연 7%(기본금리 2%, 조건부 우대금리 5%)를 제공하는 적금(월 최대 20만원 납입)에 가입했습니다. 이 과정에서 우대금리 조건을 충족하기 위해 급여계좌를 해당 은행계좌로 변경했고, 이용하지 않던 신용카드를 발급받았으며, 저축보험에도 가입했습니다.

빠듯한 월급에 지출할 데는 많은데, 적금과 보험료를 매달 납입하고 새로 발급받은 신용카드로 50만원 이상 사용했습니다. 그러나 정작 만기에 받을 이자를 계산해 보니 세후 2만원 정도 밖에 되지 않아 괜히 가입했다는 생각이 들었습니다.

이렇게 금융상품의 금리는 높지만 월 납입금액에 제한이 있어 실제 받는 이

자 총액이 적은 경우가 있습니다. 또는 이용 가능성이 낮은 부가서비스를 선택할 때는 금융상품의 우대혜택이나 부가서비스를 받기 위한 조건과 실제 받게 될 혜택을 차분히 비교한 뒤 선택해야 합니다. 또 예적금을 만기가 되기 전에 먼저 해지하는 경우 예정된 이자에 못 미치는 중도해지이자를 받게 될 수 있습니다. 본인의 소득과 지출을 고려하여 감당할 수 있는지도 꼭 확인해야 합니다.

/이영석 기자



/유도이미지

NH농협금융, 소비자보호협의회 개최

금융소비자 중심 영업 패러다임 전환

NH농협금융지주는 지난 5일 서울 중구 본사에서 전 계열사 소비자보호총괄책임자(CCO)가 참석한 2021년 제1차 '농협금융 소비자보호협의회'를 개최했다고 7일 밝혔다.

신종코로나바이러스 감염증(코로나19) 상황을 감안해 화상으로 진행된 이번 회의에서 손병환 회장은 금융소비자 보호법이 시행되는 원년을 맞아 모든 상품과 서비스에 대해 고객의 입장에서 리스크를 점검하는 등 금융소비자 중심의 영업 패러다임 전환을 강조했다.

손 회장은 "고객의 신뢰 확보는 금융회사의 기본"이라며 "금융소비자보호를 최우선 가치로 두고 소비자보호 문화가 농협금융에 확고히 뿌리내릴 수 있도록 해달라"고 당부했다.

NH농협금융은 금융소비자보호법 시행을 대비해 전 사회사가 자체 TF를 구성하고, 규정 및 업무프로세스, 시스템 등을 정비하고 있다. 금융소비자보호 중기전략을 수립해 ▲상품판매 프로세스 디지털화 ▲온라인 해피콜 확대 ▲민원·VOC 빅데이터 분석 등을 추진 중에 있다.

/안상미 기자