

적수 없는 현대해상, '어린이 보험' 왕좌 굳힌다

2004년 7월 업계 최초 어린이 보험 1분기 어린이보험 수입보험료 1위 배타적사용권 획득 건수 가장 많아

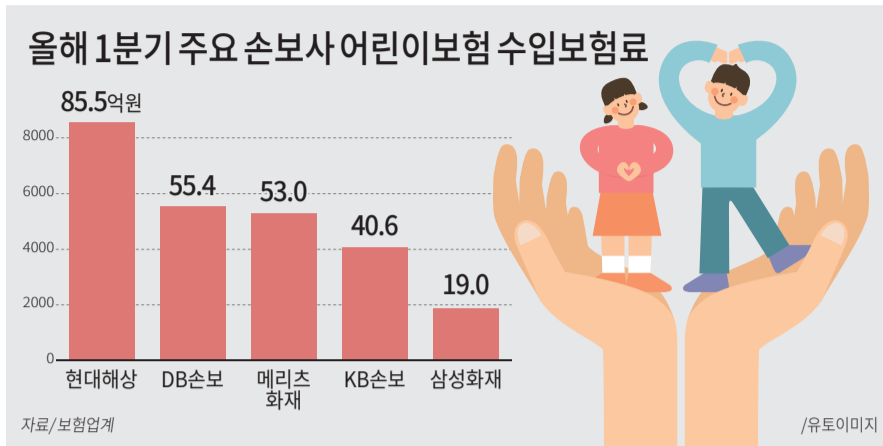
어린이보험 강자로 불리는 현대해상의 생존전략 모색이 주목된다. 보험업계를 통틀어 '배타적사용권' 획득 건수 1위를 연이어 기록하며 상품 경쟁력 강화를 위해 총력을 다하고 있다.

◆명불허전 어린이보험 '왕좌'

20일 보험업계에 따르면 올 1분기 현대해상이 거둬들인 어린이보험 수입보험료는 85억5000만원으로 1위를 달성했다. 이는 같은 기간 국내 상위 5개 손보사가 판매한 어린이보험 수입보험료 가운데 36%를 차지하는 수준이다.

현대해상에 이어 2위를 기록한 DB손보가 달성한 55억4000만원의 수입보험료와 비교해도 약 30억원의 격차를 보인다.

현대해상의 '굿앤굿어린이종합보험 Q'는 지난 2004년 7월 업계 최초의 어



린이 전용 종합보험으로 출시됐다. 이후 16년 동안 400만건이 판매되며 업계 최장·최다 판매 기록을 세웠다. 특히 신생아 2명 중 1명(50.7%)이 가입하며 손보업계 대표 어린이보험으로 자리매김하고 있다.

현대해상은 어린이보험에 대한 고객의 니즈에 보답하기 위한 노력도 이어가고 있다. 현대해상이 어린이보험 이외에도 건강&육아상담, 시기별맞춤 MS, 병원안내 및 예약대행, 검진안내

및 예약대행 서비스 등을 지원하는 토털 자녀헬스케어서비스인 '굿앤굿어린이케어서비스'와 '어린이보험 전용 콜센터'를 선보이면서다. 어린이보험 가입 고객의 콜센터 이용 편의성과 업무처리 신속도 제고를 위해 만들어진 '어린이보험 전용 콜센터'는 업계 최초로 주목을 받기도 했다.

여기에 자동차보험 '어린이 할인 특약'도 제공하고 있다. 해당 특약은 7세 미만의 자녀(태아 포함)가 있는 고객의

자동차 보험료를 최대 14% 할인을 지원한다.

◆'배타적사용권' 획득...상품 경쟁력↑

현대해상은 어린이보험 왕좌를 뛰어넘어 상품 경쟁력 강화를 위한 행보도 강화한다. 지난 2019년 장기상품부품개발 경쟁력 개발에 나서면서다. 장기상품부 1파트는 기존에 없던 상품을 새롭게 개발하는 부서다. 장기상품부 2파트는 기존 상품의 개정 및 개선을 담당한다.

이를 통해 현대해상은 지난해 일명 '보험 특허권'으로 불리는 '배타적사용권' 총 7건을 거머쥐었다. 배타적사용권은 생명·손해보험협회 신상품심의위원회가 창의적 신상품에 대해 ▲독창성 ▲진보성 ▲유용성 등을 평가해 3·6·9개월 등 일정 기간 독점판매권을 부여한다. 7건의 배타적사용권은 지난해 기준 생·손보사를 통틀어 가장 많은 획득 건수다.

이어 올 상반기에도 총 3건의 배타적

사용권을 획득하며 업계 1위 수준을 보였다. 현대해상은 '마음드림메디컬보험'의 ▲정신질환치료 특약 ▲건설특정치료 특약과 '굿앤굿어린이종합보험 Q' ▲고위험산모질환과 조산(임신 31주 이내)으로 인한 고위험신생아에 대한 보장 등에 대한 배타적사용권을 취득했다.

현대해상 관계자는 "기존 장기상품부에서 신상품 개발, 기존상품 개정 업무 두 가지를 하다 보니 한 가지에 역량이 몰리는 일이 발생해 한 개의 부서가 한 개의 주 업무를 할 수 있도록 부서를 분리하고, 확대·개편한 것"이라고 설명했다.

한편 현대해상은 올해 크게 4가지 경영방침을 설정하고 하반기에도 목표수행을 위한 행보를 이어간다. 현대해상은 앞서 2021 경영전략을 통해 ▲수익 중심 경영 강화 ▲제도·환경 변화 적극 대응 ▲미래 성장동력 확보 ▲체계적인 소비자보호 실행이란 4가지 경영방침을 정했다.

/백지연 기자 wildus0248@metroseoul.co.kr

자산 1조 저축은행, 사업자별 대출한도 증액

개별차주 신용공여한도 20% 확대 상호저축은행법 시행령 개정안 통과

앞으로 자산이 1조원 이상인 대형 저축은행은 개별차주의 신용공여한도가 20% 증액된다. 또 자산가격 변동으로 유가증권 투자한도를 초과한 경우 1년 이내에 처분하면 된다.

금융위원회는 20일 이같은 내용을 담은 '상호저축은행법 시행령' 개정안이 국무회의를 통과했다고 밝혔다.

우선 자산규모가 1조원 이상인 저축은행은 개별차주 신용공여한도가 증액

된다. 지금까지 개별차주 신용공여한도는 자산규모에 관계없이 자기자본의 20% 이내에서 개인사업자 50억원, 법인 100억원(개인8억원)을 한도로 운영됐다.

앞으로는 자산 1조원 이상 저축은행은 개인사업자와 법인신용공여한도를 각각 60억원, 120억원으로 기존대비 20% 증액한다. 저축은행의 여신규모가 확대된 점을 감안한 것이다.

또 유가증권의 가격변동으로 투자한도를 처분한 경우 1년 이내에 처분해야 한다. 투자한도는 주식의 경우 자기자

본의 50%이하, 해외채권은 자기자본의 5% 이하다. 지금까지는 처분기한을 규정하지 않아 위반시 즉시 처분해야 했다.

이밖에도 저축은행 해산·합병 등 인가심사기준에 법적 근거를 마련하고 정관 변경 등의 신고면제사유를 구체화했다. 앞으로 저축은행은 법령의 제·개정에 따라 변경하거나, 착오·오기 또는 누락의 경우는 금융위 신고가 면제된다.

개정안은 개정상호저축은행법 시행일에 맞춰 오는 27일 시행될 예정이다.

/나유리 기자 yul115@



우리은행이 서울시 중구 본점에 금융자산 초고액 자산가 대상 특화점포 TCE본점센터를 개점했다. /우리은행

우리은행, 초고액 자산가 특화점포 개점

TCE본점센터, 8명 자산관리 PB 배치

우리은행은 서울 중구에 위치한 본점에 금융자산 30억원 이상의 초고액 자산가 대상 특화점포인 '투 체어스 익스클루시브(Two Chairs Exclusive) 본점센터(TCE본점센터)'를 개점했다고 20일 밝혔다.

이번에 개점한 TCE본점센터는 세무·부동산 분야의 전문가가 포함 8명의 자산관리 전문 프라이빗뱅크(PB)가 배치돼, 고객들이 한 곳에서 원스탑(One-s

top) 종합금융컨설팅을 받을 수 있다.

또 우리은행의 강점인 기업금융 노후를 활용해 기업 오너 자산관리, 기업 승계 컨설팅도 제공할 계획이다.

더불어 우리은행은 ▲가산 ▲대치 ▲부산 ▲잠실 ▲청담에 이어 Two Chairs 프리미엄(TCP) 압구정, 이촌센터도 추가 개점했다. TCP센터는 해당 지역별 자산관리 영업 거점 역할을 담당하며, 금융자산 3억 이상의 고객 자산가 고객을 대상으로 한다.

/이영석 기자 ysl@



삼성생명 영등포스타지점 직원들. /삼성생명

삼성생명, 외국인 고객 시장 개척 앞장

영등포스타지점, 외국인 특화지점

6개국 45명의 외국인 컨설턴트로 이뤄진 삼성생명 영등포스타지점이 올해 눈에 띄는 성과를 달성했다.

삼성생명은 외국인 고객의 계약이 매년 증가하는 추세라고 20일 밝혔다. 삼성생명에 따르면 2018년 한해 외국인 고객의 계약건수는 1만7725건에서 지난 2020년 7월부터 올 6월까지 1년간 3만2992건으로 86% 가까이 증가했다. 지난 6월에는 한 달간 4136건의 계약이 체결되기도 했다.

/백지연 기자

특히 삼성생명 영등포스타지점은 외국인 컨설턴트가 전체의 90%를 차지하는 삼성생명 최초의 외국인 특화지점으로서 외국인 고객 시장 개척에 앞장서고 있다.

512개의 지점 중에서 영등포스타지점의 성과는 단연 독보적이다. 영등포스타지점은 올 1월부터 6월까지 6개월 연속 최우수 지점을 달성했다. 최근 3개월간 1280건의 계약체결, 6월 522건으로 한 명당 평균 10건 이상의 계약을 거둬들이기도 했다.

/백지연 기자

주택금융공사

고객 편의 높인 '하이온'

주택금융공사가 고객 서비스를 위한 노력을 강화한다. 주금공은 차세대 정보시스템 '하이온(HI-ON)'을 오픈하고, 고객에게 새로운 차원의 주택금융 서비스를 제공한다고 20일 밝혔다.

하이온 정보시스템은 경영환경 변화에 따라 고객의 편의성을 높이기 위해 ▲비대면 주택금융 플랫폼 구축 ▲고객 중심의 인터넷·모바일 전자금융 체계 ▲신청부터 사후관리까지 서류 디지털화 ▲'HF-Pedia' 시스템 구축 ▲스마트 UI·UX(사용자 환경·사용자 경험) 구현 등을 새롭게 실현한 차세대 시스템이다.

이번 차세대 정보시스템은 2011년 u-보금자리론 출시로 시작된 비대면 주택금융 플랫폼 구축의 완성단계다. 정책목기지의 신청부터 서류접수·보완 및 실행승인까지 모든 단계를 지사 방문 없이 고객 스스로 처리할 수 있도록 사용자 편의 환경을 고려해 설계했다.

NH농협銀, NPL 매각에 가상데이터룸 활용

정보관리에 특화된 보안 솔루션

NH농협은행은 지난 15일부터 업계 최초로 가상데이터룸(VDR) 솔루션을 부실채권(NPL)매각 자산실사업무에 적용했다고 20일 밝혔다.

가상데이터룸이란 일반적인 클라우드 서비스와는 구분되는 보안 클라우드에 기반해 금융, 투자사 간의 협업과 정보 공유·관리에 특화된 보안 솔루션이다.

이를 통해 디지털화 된 자산 실사 자료를 제공함으로써 데이터의 암호화와

접근통제수준을 높여 고객의 개인정보 보호를 강화했다.

이번 가상데이터룸을 활용한 부실채권 매각 프로세스 도입은 농협금융지주의 'ESG 트랜스포메이션 2025' 비전에 따른 친환경 활동의 일환으로 페이퍼리스 업무환경을 조성하기 위한 것이다.

권준혁 은행장은 "지속적인 디지털 금융 혁신으로 고객의 개인정보보호를 강화하고 ESG 경영을 통한 디지털 전환으로 디지털 금융 선도은행으로서 책임과 역할을 다하겠다"고 밝혔다.

/권소원 기자 think@