

# 외국계 손보사 CEO 줄줄이 교체... 환경 변화 대응 승부수

에이스·악사·AIG손보 CEO 교체  
2023년 새 국제회계기준 도입 대비  
AIG CEO “한국시장 중요성 강화”



램지 투바시 AIG손해보험 사장 겸 대표이사

외국계 손해보험사인 에이스손보와 악사(AXA)손보, AIG손보가 줄줄이 최고경영자(CEO)를 교체했다. 오는 2023년 새 국제회계기준(IFRS17) 도입을 앞두고 발빠른 대비에 나선 것으로 풀이된다.

22일 보험업계에 따르면 에이스손보의 신임 사장 에드워드 콕(Edward Kopp)은 지난 1일 공식 업무를 시작했다. 에이스손보의 에드워드 콕 신임 사장은 경력 25년의 금융 전문가다. 지난 2019년부터 처브그룹 아시아태평양 지역의 건강·상해보험 부문을 이끌며 지속가능한 비즈니스 모델을 구축했다는 평가를 받고 있다.

2012년 처브그룹에 입사한 에드워드 콕 사장은 영업, 상품 개발, 언더라이팅, 판매 채널 관리 등 다양한 분야에 두루 전문성을 갖췄다. 특히 과거 에이스손보의 한국 대표를 역임해 한국 시장에 이해도가 높다.

에드워드 콕 신임 사장은 지난 2013년부터 2018년까지 에이스손보 한국대표로 부임했다. 이후 태국 에이스손보 대표를 거쳐 아시아 태평양지역 건강·상해보험 총괄직을 수행했다.

악사손보도 최근 신임 대표이사로서 현 기욤 미라보(Guillaume Mirabaud) 이사를 내정했다. 기욤 미라보 신임 대표는 2019년 9월부터 최근까지 악사손보에서 최고재무책임자(CFO) 및 경영 기획본부장으로 재직했다. 악사손보는 기욤 미라보 신임 대표가 그간 악사손보를 다양한 영업 채널을 갖춘 종합손보사로 빠르게 성장하는 데 기여해 왔다고 설명했다.

그는 향후 이사회 의결 등 관련 절차



에드워드 콕 에이스손해보험 한국 사장

를 거쳐 9월 1일자로 정식 취임할 예정이다.

기욤 미라보 신임 대표는 “CFO로서 지금까지 악사손보에서 해왔던 것처럼 앞으로도 전통적인 보험사의 역할을 넘어 진정한 인생 파트너가 되겠다는 악사손보의 장기적 비전 달성을 위해 최선을 다할 것”이라며 “2021년 국내 금융 및 보험업계는 변혁의 시기를 맞고 있다. 악사그룹의 선진화된 보험 시스템과 전 세계 1억여 명의 고객 데이터를 기반으로 한국 소비자들의 라이프 스타일에 최적화된 혁신적 보험 서비스를 발빠르게 제공하며 보험업계의 혁신을 주도하는 종합손보사로서의 위치를 더욱 견고히 하겠다”고 포부를 밝혔다.



기욤 미라보 악사손해보험 대표이사

앞서 3월에는 AIG손보가 램지 투바시(Ramzi Toubassy) 신임 사장 겸 대표이사를 선임했다. 램지 투바시 사장은 24년 이상의 업계 경력을 갖고 있다. 2014년부터 CEO로 재직할 말레이시아의 엠메트라이프(AmMetLife Insurance Bernhard)에서 AIG손보로 합류했다. 이전에는 AIA생명의 채널 총괄 부사장직도 역임했다.

AIG 아시아태평양 지역 총괄 CEO 스티븐 바넷 사장은 인사 발표를 통해 램지 투바시 신임 사장의 인사는 한국 시장의 중요성을 강화한다는 의미라고 강조했다.

램지 투바시 사장은 “AIG는 한국에 진출한 최초의 외국계 보험사로, 업계

에서 높은 인정을 받고 있다”며 “AIG에서 우수한 팀을 이끌게 된 것을 영광으로 생각하고 사업의 전략적 방향을 수립하고 파트너와 고객에게 차별화된 가치를 제공하겠다”고 말했다.

이처럼 외국계 손보사가 연이어 CEO 교체에 나선 것은 오는 2023년 IFRS 17 도입 등 보험업계의 환경 변화가 예고됐기 때문으로 해석된다.

그 밖에도 보험업계는 신지급여력제도(K-ICS) 도입과 더불어 지난 3월부터 시행된 금융소비자보호법 등에 대응하기 위한 과제에 직면했다. 때문에 외국계 손보사가 조직에 새로운 활력을 불어넣고, 적극적인 보험업계 환경 변화에 대응하기 위한 하나의 조치로 CEO 교체에 나선다는 분석이 나온다.

보험업계 관계자는 “최근 IFRS17 도입 그리고 카카오톡 등 핀테크 기업의 보험권 진출과 코로나19로 비대면 보험 서비스에 대한 논의가 활발하게 진행되면서 보험업계 내에서도 시장변화에 빠르게 대응하고 조직에 활력을 불어 넣기 위해 전문성 있는 인사를 영입하는 추세다”라고 강조했다.

/백지연 기자 wldus0248@metroseoul.co.kr

## KB금융, 상반기 순익 2.5조... 전년비 45% ↑ 신한銀, ‘잘나가게’에 대출 한도조회 서비스

경상적 기준 견조한 실적 유지  
M&A 통한 비유기적 성장 등 영향

KB금융그룹은 상반기 당기순이익이 2조4743억원으로 전년 동기보다 두 자릿수 증가했다고 22일 열린 상반기 경영실적 발표에서 이같이 밝혔다. 이날 발표는 인터넷과 모바일 생중계를 통해 진행됐다.

KB금융그룹 측은 “2분기에 견조한 여신성장 등에 힘입어 순이자이익이 증가했다”며 “그러나 주식거래대금 및 은행 신탁판매 감소로 인해 순수수요이익 증가세가 다소 둔화되고 시장금리 상승으로 채권평가이익이 축소된 영향 등으로 전분기 대비 5.2%(657억원) 감소했다”고 설명했다. 그러면서 “희망퇴직비용 등 일회성 요인을 제외한 경상적 기준으로는 전분기 수준의 견조한 실적을 유지했다”고 전했다.

KB금융의 상반기 당기순이익은 2조

4743억원으로 핵심이익이 견조하게 성장한 가운데 M&A를 통한 비유기적 성장으로 강화된 이익안정성과 지난해 2분기 추가 대손충당금 전입에 따른 기저효과 등으로 전년 동기 대비 44.6%(7630억원) 증가했다.

특히 상반기 그룹과 은행의 순이자마진(NIM) 각각 1.82%, 1.56%를 기록하면서 지난해 같은 기간 보다 각각 4bp(1bp=0.01%포인트), 3bp 상승했다. 이는 저원가성예금 증대를 통한 조달부담 완화 노력과 수익성 중심의 대출전략에 기인한 것으로 마진 확대에 힘입어 개선 추세가 지속되고 있다. 다만 올 2분기에는 지난해 금리하락으로 인한 대출자산 리프라이싱 효과가 일부 반영돼 전분기 수준에 머물렀다는 분석이다.

한편, 이날 KB금융 이사회는 금융지주 출범 후 처음으로 2021년 지난달 말 기준 주당배당금 750원의 중간 배당을 결의했다.

KB금융 관계자는 “금융권 최고 수준의 자본적정성과 견조한 이익체력을 바탕으로 주주에게 보다 안정적이고 유연한 현금흐름을 제공하기 위함이다”라며 “앞으로도 효율적인 자본회용과 다양한 주주환원 방안에 대해 심도있게 고민하여 주주 가치를 증대하고 기업 가치를 제고하기 위해 최선을 다할 것”이라고 밝혔다.

또 KB금융은 그룹차원의 비즈니스 밸류 및 시너지 증대를 위한 보험부문 협업 강화 전략에 관해서 상세히 소개했다.

그룹 재무총괄 담당임원은 “고객의 평생 라이프 사이클에 맞춰 지속적인 금융서비스를 제공해 고객과의 접점을 유지하고 강화해 나갈 수 있는 보험 계열사의 그룹내 역할이 확대될 것으로 기대된다”며 “상품, 채널, 조직 등 전 분야에서 협업체계를 강화해 나가고 있다”고 설명했다. /이영석 기자 ysl@

### 신한銀, ‘잘나가게’에 대출 한도조회 서비스

KT 운영 상권분석플랫폼

신한은행이 KT가 운영하는 상권분석플랫폼 ‘잘나가게’에 비대면 사업자 대출인 ‘출판한 사업자 대출 한도 조회 서비스’를 제공한다고 22일 밝혔다.

‘잘나가게’는 소상공인에게 빅데이터 기술로 분석한 해당 상권의 유동인구, 매출정보, 관련 업종 트렌드 등 꼭 필요한 정보와 영업 팀을 편리하게 제공하는 KT의 상권분석플랫폼이다.

앞서 신한은행은 KT와 MOU를 맺고 ‘잘나가게’에 비대면 사업자 대출인

‘출판한 사업자 대출’의 한도와 금리 조회 가능한 서비스를 탑재했다.

신한은행은 ‘잘나가게’를 통해 사업자 대출을 신규하는 고객을 대상으로 연 0.2% 우대금리를 제공할 예정이다.

신한은행 관계자는 “소상공인 고객의 편의성을 높이고 함께 성장하고자 KT와 함께 이번 서비스를 준비했다”며 “이번 서비스를 시작으로 KT와 함께 양사의 데이터를 결합해 소상공인을 위한 특화된 금융 서비스를 지속적으로 제공할 예정이다”라고 말했다.

/나유리 기자 yul115@

### 삼성생명, 스포츠 유튜브 채널 ‘승승장구’

‘탁쳐’, 누적 조회수 956만회

삼성생명이 탁구 채널의 강자로 부상했다.

삼성생명은 자사가 후원하는 스포츠단을 활용해 탁구 전문채널 ‘탁쳐’와 배드민턴 채널인 ‘복쳐’를 운영하고 있다고 22일 밝혔다.

올해 3월 두 돌을 맞은 ‘탁쳐’는 지난 2019년 3월 유남규 삼성생명 탁구단 감독이 출연한 동영상 ‘용인 1타 강사! 탁구 레전드 유남규가 직접 가르쳐준다

고?’ 편 업로드 이후 누적 조회수 956만회, 구독자 수 3만8000명을 넘어섰다. 이는 국내 탁구 유튜브 채널 구독자 3위에 달하는 수준이다. 지난 하반기 첫선을 보인 ‘복쳐’도 시즌제로 포맷을 구성해 현재 누적 조회수 57만회, 구독자 수 5700명을 기록했다.

특히 ‘탁쳐’ 채널의 경우 최근 실내체육활동이 제한됨에 따라 경기에 대한 동호인들의 갈증이 높아진 점과 맞물려 새로운 경기 콘텐츠를 선보인 것이 흥행에 효과를 보였다는 설명이



삼성생명 유튜브 채널 ‘탁쳐’ 이미지.

다.

올해 3월부터 진행된 동호인 대결 시리즈 ‘탁쳐스 토너먼트’가 입소문을 타면서 3~6월 사이 채널 조회 수는 전년 동기 보다 약 10만회 늘어난 130만회를 달성했다.

/백지연 기자

### 우리은행, 네이버와 개인사업자 대출 출시

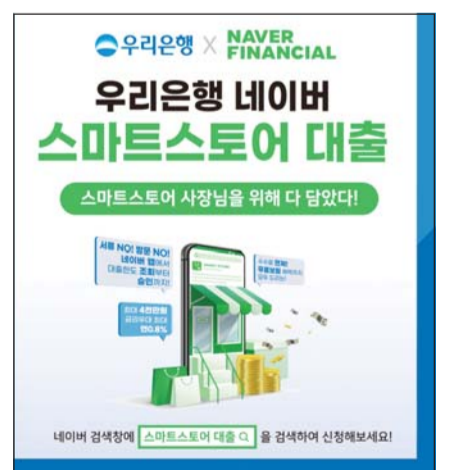
네이버 스마트스토어 대출

우리은행이 네이버의 금융 자회사인 네이버파이낸셜과 협업해 ‘우리은행네이버 스마트스토어 대출’을 출시했다.

우리은행 네이버 스마트스토어 대출은 네이버 대표 온라인 판매채널인 스마트스토어에 입점한 사업기간 6개월 이상 개인사업자 전용 대출이다. 네이버 앱에서 대출한도와 금리 확인 등 대출신청 승인 후, 우리WON뱅킹 기업에서 계좌개설을 포함한 대출 약정까지 원스톱으로 가능하다.

상품의 대출한도는 최대 4000만원으로, 상환방식은 ▲만기일시상환 ▲분할상환 ▲통장식상환(마이너스 통장)을 선택할 수 있어 자금 수요에 따른 상환 방식 선택폭을 넓혔다.

특히 ▲스마트스토어 매출대금이 우리은행 계좌로 입금 시 기본 0.4%포인트 ▲월 100만원 이상 입금 시 추가 0.



3%포인트 ▲비대면 사업자 전용 통장인 ‘우리사장님 e편한통장’ 가입 시 추가 0.1%포인트 우대금리를 제공해 최대 0.8%포인트까지 대출금리 우대가 가능하다. 또 해당 계좌로 스마트스토어 매출대금 입금 시 전자금융수수료, ATM수수료 등 각종 수수료 면제혜택도 받을 수 있다.

/이영석 기자