

중금리 대출 때문에... 인터넷은행, 역대급 실적에도 '한숨'

카카오뱅크 3분기 누적 당기순익 전년동기보다 96% 오른 1679억

케이뱅크 4년만에 첫 흑자전환 2분기 당기순익 39억, 3분기 168억

양사 4분기 중금리대출 올인해야 사잇돌·마이너스 통장 등 추진

〈인터넷은행 3분기누적 순익〉 (단위 : 억원)

구분	2020.3Q	2021.3Q
카카오뱅크	858	1679
케이뱅크	-703	84

/자료=금융감독원

〈인터넷은행 중저신용자 비중 확대계획〉

구분	2020년말	2021년말	2022년말	2023년말
카카오뱅크	10.20%	20.80%	25%	30%
케이뱅크	21.40%	21.50%	25%	32%
토스뱅크	-	34.90%	42%	44%

/자료=금융위원회

인터넷 전문은행들이 올 3분기 사상 최대 실적에도 불구하고, 마냥 웃지 못하고 있다. 올해 말까지 금융당국에 낸 중금리 대출 비중 목표치를 달성해야 하기 때문이다. 대출 총량이 제한돼 있는 상황에서 무작정 중금리 대출을 확대할 경우 부실위험이 커질 수 있어, 건전성에 빨간불이 켜질 수 있다는 우려가 나온다.

14일 금융감독원 전자공시시스템에 따르면 카카오뱅크의 3분기 당기순이익은 519억9600만원으로 연간 누적 당기순이익은 1679억4200만원이다. 연간 누적 당기순이익을 기준으로 전년 동기(858억7500만원) 대비 95.56% 증가한

수준이다.

특히 카카오뱅크는 여신규모가 성장하며 이자부분 이익이 확대됐다. 3분기 여신규모 성장에 따른 이자이익은 3분기 기준 1626억원으로 전년 동기(1079억원) 대비 51% 증가했다. 누적 이자이익도 같은 기간 2098억원에서 4338억원으로 늘었다.

케이뱅크도 3분기 출범 4년만에 처음으로 흑자전환에 성공했다. 케이뱅크의 3분기당기순이익은 168억원이다. 출범 첫해인 2017년 838억원부터 2018년 797억원, 2019년 1008억원, 2020년 1054의 손실을 기록하다 올해 2분기(39억원)부터 흑자로 돌아섰다.

다만 이러한 실적에도 인터넷전문은

행들은 마냥 밝지만은 않다. 올 연말까지 금융당국에 제출한 중금리 대출 목표치를 달성해야 하기 때문이다.

금융위원회에 따르면 연말까지 이들 은행이 달성해야 하는 중금리대출비율은 카카오뱅크 20.8%, 케이뱅크 21.5%이다. 3분기 기준 카카오뱅크의 중금리대출비율은 13.4%, 케이뱅크는 15.5%다. 4분기 내내 중금리대출에 올인해야 한다는 의미다.

이에 따라 카카오뱅크는 지난 10월 중단했던 '직장인 사잇돌대출'을 중·저신용자를 대상으로 재개했다. 직장인 사잇돌대출은 연 소득 1500만원 이상, 재직 기간 3개월 이상인 고객이 대상이며, 대출한도는 최대 2000만원이다. 지

난 6월부터는 KCB 기준 신용점수 820점 이하 고객을 대상으로 대출 신청시 첫달 이자를 면제해 준다.

케이뱅크도 중·저신용자를 대상으로 신용대출과 마이너스통장 금리를 인하했다. 신용대출플러스는 직장인과 개인사업자, 중·저신용자 등 다양한 고객이 이용가능한 상품으로 자체기준에 따라 최대 1억원까지 대출이 가능한 상품이다.

또 지난 9월부터 신용대출, 신용대출플러스, 비상금대출, 사잇돌대출 등 4개 상품을 이용하는 중·저신용자를 대상으로 두달치 이자를 지원한다.

이에 대해 일각에서는 인터넷은행이 중금리대출을 확대할 경우 건전성에 악

영향을 미칠 수 있다고 지적한다. 신용등급이 낮은 차주에게 중금리로 대출을 공급할 경우 신용등급이 높은 차주들보다 금리를 높여 받을 수 있기 때문에 예대마진은 높을 수 있지만, 연체율도 높기 때문에 부실위험도 커질 수 있다는 설명이다.

실제로 한국은행은 '인터넷은행 중·저신용자 대출 확대 영향과 시사점' 보고서를 통해 인터넷은행들이 2023년까지 중금리 비중을 계획(카카오뱅크 30.2%, 케이뱅크 32.1%, 토스뱅크 44.9%)대로 확대하면 2022~2023년 연체율이 1.7~2.2%까지 상승할 것으로 추산했다.

은행권 관계자는 "중저신용자 대출 리스크를 잘 관리하려면 대출 자산을 늘리면서 신용평가모형을 고도화하고 차주들의 성격과 리스크를 잡아낼 수 있어야 한다"며 "현재 가계대출 총량규제가 강화돼 대출이 제한되어 있는 상황에서 중저신용자 비중을 늘릴 경우 부실률은 더욱 높아질 수밖에 없다"고 말했다. /나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

'양궁 사랑' 정의선, 5연속 WAA회장 선임

〈현대자동차그룹 회장〉

〈아시아양궁연맹〉

현대차, 37년간 양궁에 전폭 후원 "양궁 지속발전·저변확대 힘쓸 것"

정의선 현대자동차그룹 회장이 변함없는 '양궁 사랑'을 이어간다.

정의선 회장은 정몽구 명예회장의 뒤를 이어 2005년부터 대한양궁협회장으로 재임하며 한국 양궁에 대한 지원을 아끼지 않았다. 현대차그룹은 1985년부터 37년간 투자와 연구개발을 통해 비인기종목이었던 양궁을 체계적이고 전폭적으로 후원했다. 정 회장의 양궁에

대한 사랑은 국내를 넘어 아시아에서도 인정받고 있다.

정 회장(대한양궁협회 회장)이 아시아양궁연맹(World Archery Asia; WAA) 회장에 다섯번 연속 선임됐다. 5연속으로 회장에 오른 것은 아시아양궁연맹 역사상 처음이다.

아시아양궁연맹은 지난 12일(현지시간) 방글라데시 다카에서 아시아양궁연맹 총회를 열고, 정 회장을 아시아양궁연맹 회장으로 선임했다. 이번 총회에는 총 38개 회원국 중 28개국이 참석했

으며, 정의선 회장은 26개국으로부터 지지를 얻었다.

정 회장은 2005년 처음으로 아시아양궁연맹 회장에 선임된 뒤 16년간의 회장 재임기간 동안 아시아 양궁의 발전을 위한 지원을 아끼지 않았다. 회원국들을 대상으로 한 장비 지원, 순회 지도자 과정, 코치 세미나 개최 등 다양한 발전 프로그램을 진행하며 아시아 양궁을 한 단계 성장시켰다는 평을 받아왔다.

특히 코로나19 상황속에서도 온라인 플랫폼을 활용한 세미나 및 코칭 프로



정의선 회장이 아시아양궁연맹 총회에 참석한 아시아 각 국의 양궁협회 관계자들과 기념촬영하고 있다.

그램을 활발하게 운영하는 등 아시아 각 국의 양궁 활성화를 지원했다.

정 회장은 "아시아양궁연맹 회장으로서 새로 선임된 임원들과 함께 아시

아 양궁의 국제적 위상을 높이고, 아시아 각 국의 지속적인 양궁 발전과 저변확대에 힘을 쏟을 것"이라고 밝혔다.

/양성운 기자 ysw@

온·오프라인 맞춤형 개인쇼핑몰 창업

창업비용 99만원

나만의 맞춤형 개인 쇼핑몰 제공 평생 수익 창출

200여개 홍삼제품 +3만여개 인기상품 +자체상품 등록 판매가능

25년 역사 브레인 TV 방송국소유 핫터그룹

대한홍삼주식회사/㈜핫터라이프 T.010-4480-0045

"물류센터 가기 전 창고서 한번 더 검수"

» 1면 '배추 주산지'서 계속

"여기는 그래도 바닷바람을 맞으면서 배추가 커요. 계속 바닷바람을 맞으니까 배추가 강해질 수밖에 없어요. 그리고 보통 다른 사람들이 밭에 영양제를 2번, 3번 친다면 나는 상태를 자세하게 보면서 10번까지도 쓰고 있어요. 여기가 보기에 같은 자리 똑같은 밭 같지만 이 이랑이랑 저 이랑이 다르고 그래요."

농사는 손이 많이 가는 섬세한 직업이다. 자연의 힘에 모두 맡길 수 없다. 밭이랑을 덮은 비닐의 색이 흰색인지 검은색인지 만으로도 당장 3도 가량 차이가 난다. 김 대표이사의 밭이라는 것을 표시하기 위해 꽃은 노란 깃발에는 '9/16' '9/25' 등 숫자가 써있었다. 그는 모두 영양제와 비료를 놓은 날짜와 횟수를 표시한 거라고 설명했다. 과연 밭마다 횟수도 날짜도 조금씩 달랐다.

김 대표이사는 배추를 실어 가는 모습까지 보여줬다. 김 대표이사의 밭은 전부 흙플러스와 계약돼 있다. '땅끝해남배추'라는 이름표를 붙인 땅에 세 포

기씩 묶여 차곡차곡 쌓여 있기에 바로 물류센터로 가느냐 물으니 손사레를 찼다. "아니에요, 이걸 또 우리 쪽 창고로 가야 돼요. 흙플러스 물류센터로 바로 보내면야 되지만 거기서 상태가 나쁜 배추가 한 포기라도 나오면 바로 트럭 한 대 분량이 통째로 돌아와요. 그러니까 한번 더 검수해야 합니다."

배추 전쟁을 예상한 유통대기업들은 빠르게 봄부터 계약재배에 들어갔다. 계약재배는 생산자와 계약사업자가 미래의 농산물에 대해 사전적인 계약에 따라 생산하고 수확물을 인도하며 대가를 지불하는 거래 방식이다. 한국농촌경제연구원 관계자는 계약재배 방식이 채소의 안정적 판매를 통한 재배 농가의 경영위험을 완화하고 채소 수급과 가격 안정에 기여할 수 있다고 보고 적극 장려 중이다.

흙플러스는 이번 해 해남에서 8만 8000평 규모의 배추밭을 계약했다. 이마트도 5월 경북 문경, 전북 고창, 전남 무안 등에서 4만5000평 규모의 배추밭을 계약했다. /김서현 기자 seoh@