

# 중금리에 주담대·기업까지… 인터넷은행 대출 빚장 풀렸다

케이뱅크 신용대출 2.5억까지 상향  
마이뉴스통장 등 한도 1.5억으로

토스뱅크 신용대출 등 접수 중  
중·저신용자에 1금융 대출 공급

카카오뱅크 비대면 주담대 계획  
연내 개인사업자 기업대출 진출

새해 가계대출 빚장이 열리자 인터넷은행들이 본격적으로 대출경쟁에 나서고 있다. 금융당국이 가계대출 증가율을 4~5%대로 강화하면서 시중은행의 대출 문턱이 높아졌기 때문이다.

상대적으로 규제가 느슨한 인터넷은행은 설립목적에 따라 중금리 대출을 확대함과 동시에 주택담보대출과 기업대출도 비대면화하는 작업을 이어가고 있다.



◆고신용자까지 대출확대…두 토끼 잡는다

6일 금융권에 따르면 케이뱅크는 지난 5일부터 신용대출한도를 최대 2억 5000만원까지 늘렸다. 앞서 케이뱅크는 지난해 코리아크레딧뷰로(KCB) 기준 820점이 넘는 고객을 대상으로 마이뉴스통장 대출상품 신규가입과 증액신청을 중단한 바 있다.

케이뱅크의 신용대출 한도는 기존 1

억5000만원에서 2억5000만원까지 상향된다. 마이뉴스통장 대출과 신용대출플러스 한도는 각각 1억원에서 1억5000만원으로 늘린다. 중·저신용자를 대상으로 대출을 이어가는 동시에 고소득 고신용자를 대상으로 한 대출도 확대해 나가겠다는 전략이다.

토스뱅크도 지난 1일부터 신용대출, 마이뉴스 통장 등 모든 대출상품 신청을 받고 있다. 앞서 토스뱅크는 지난해 10월 출범한 뒤 5000억원의 한도를 소진해 대출상품 취급을 중단한 바 있다. 올해 들어 대출총량이 늘어나면서 다시 대출상품을 취급하게 된 셈이다.

토스뱅크의 신용대출의 최대한도는 연 소득 범위 이내에서 2억7000만원까지며, 최저금리는 연 3.31%이다.

특히 토스뱅크는 중·저신용자에게 2금융권보다 6~8% 포인트 낮은 금리로

1금융권 대출을 공급한다는 구상이다. 중·저신용자는 KCB 기준 신용점수가 820점 이하인 사람으로 옛 신용등급으로는 4등급 이하에 해당한다.

◆카뱅, 주담대 및 기업대출 출시

카카오뱅크는 1분기 중 100% 비대면 주담대대출을 출시할 계획이다. 고소득·고신용자를 대상으로 신용대출을 확대하기보다는 중·저신용자와 실수요자를 대상으로 대출을 확대해 나가겠다는 의도다.

카카오뱅크는 올해 안에 개인사업자 등을 대상으로 한 기업대출 시장에도 진출할 계획이다. 인터넷은행 1위인 카카오뱅크가 건담 취급 금액이 큰 주택담보대출과 상대적으로 규제가 느슨한 기업대출 시장에 뛰어들면 대출 자산규모를 크게 끌어올릴 것이라 분석이 나온다.

이처럼 인터넷은행들이 대출을 확대

하고 있는 이유는 올해 시중은행보다 상대적으로 느슨하게 대출규제를 적용받기 때문이다.

앞서 고승범 금융위원장은 “새로 출범하는 인터넷은행 토스뱅크, 케이뱅크 등은 여건이(시중은행과) 다르다”며 “그런 부분을 고려해 ‘대출한도’를 다르게 결정하겠다”고 말했다.

여기에 인터넷은행들은 시중은행보다 편리한 대출절차와 낮은 금리로 소비자를 끌어들이겠다는 복안이다.

인터넷은행 관계자는 “올해 대출을 받을 소비자는 시중은행보다 상대적으로 인터넷은행이 더 유리할 것”이라며 “고객 데이터에 통신사 데이터, 휴대폰 소액결제, 개인 사업자 매출 데이터 등 대안정보 등을 활용해 대출범위를 확대해 나가겠다”고 말했다.

/나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

## KB생보, 이환주號 출범… ‘적자탈출’ 목표

탑 티어 향환 도약 등 경영전략 제시  
“신 제도 도입, 도약 기회로 활용을”

이환주 신임 대표이사가 새롭게 KB생명보험을 이끌어간다. KB생보가 적자에서 헤어나오지 못하고 있는 만큼 적자 탈출을 위한 행보를 강화할 것으로 예상된다.

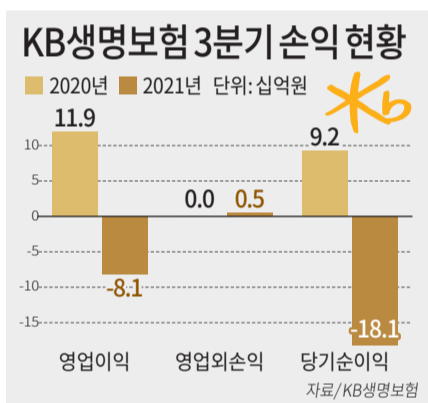
◆새 수령법 실적·경험의 이환주 대표

KB생보는 최근 이환주 대표의 취임식을 겸한 2022년 시무식을 가졌다.

이 대표는 2022년 경영전략 방향으로 ▲탑 티어(Top tier) 생보사를 향한 도약 ▲고객을 최우선으로 한 고객중심과 가치성장 추구 ▲공감과 소통을 통한 빠르고 강한 실행력 확보 등을 제시했다.

이를 위해 이 대표는 “새 국제회계제도(IFRS17)와 신(新) 지급여력제도(K-ICS) 등 신 제도 도입 상황을 도약의 기회로 활용할 수 있을 것”이라며 “가치중심 경영의 시작은 항상 고객이며, 공감과 소통을 통해 목표를 향한 도전과 강한 실행력을 갖춰 나가자”고 강조했다.

이어 임직원들에게도 “찾아온 기회를 놓치지 말아야 한다”며 “임직원 모두의 지혜와 역량이 새해에도 한 단계 더 성숙되어 발휘되기를 기대한다”고 주문



했다.

이 대표는 금융업계에서 오랜 기간 경력을 쌓으며 실력과 경험을 갖춘 CEO로 평가받고 있다.

앞서 KB금융은 이 대표에 대해 지주 및 은행 내 주요 핵심 직무(재무·전략, 개인고객, 외환 등)들에 대한 경험이 풍부하다고 설명했다. 계열사별 핵심 비즈니스(Biz)에 대한 높은 이해도를 바탕으로 계열사의 탄탄한 성장세에도 긍정적인 영향을 끼쳤다는 평가다.

◆연이은 적자…포트폴리오 개편으로 벗어날까

다만 KB생보가 최근까지 기록한 부진한 실적을 극복할 지 여부가.

KB생보는 작년 상반기 110억원의 순손실을 내며 적자로 돌아섰다. 같은

기간 KB금융 계열사 생보사인 푸르덴셜생명의 순이익이 219.1% 증가한 1924억원에 달하는 것과 비교하면 저조한 성과란 지적이다. KB생보는 작년 3분기에 누적 적자가 181억원까지 늘어났다.

이에 따라 KB생명은 중신보험을 중심으로 포트폴리오를 전면 개편할 것으로 예상된다.

오는 2023년 IFRS17이 새롭게 도입되면 수익인식기준 변경으로 기존 저축성보험이 부채로 잡혀 관련 보험수익이 감소한다. 반면 변액보험의 경우 수입보험료 대부분이 특별계정으로 분류된다. 이에 따라 회계상 긍정적인 영향을 기대할 수 있기 때문이다.

실제 KB생보는 중신보험 상품 라인업 강화를 위한 노력을 지속해서 이어온 바 있다.

특히 ‘상품이 어렵다’, ‘해지환급금이 기대보다 낮다’ 등의 불만을 받아온 중신보험을 새롭게 개편했다. 기존 중신보험의 취약한 환급률 구조를 개선하고, 고객이 이해하기 쉬운 ‘무배당 KB, 알기쉬운 중신보험’을 내보이면서다. 이어 설계사 대면 없이 가입이 가능한 온라인 상품 판매까지 확대해 운영하고 있다.

/백지연 기자 wldus0248@

## “유형자기자본 이익률 10% 시대 열 것”

SC제일은행 ‘2022 신년 타운홀’  
박종복 회장 “ESG 경영 적응해야”

박종복 SC제일은행장이 기업금융과 소매금융 부문의 고른 성장으로 유형자기자본이익률 10% 시대를 열겠다고 밝혔다. SC제일은행은 지난 5일 유튜브를 통해 온택트(Ontact) 방식으로 ‘2022 신년 타운홀’을 개최했다.

박종복 SC제일은행장은 “소매금융 분야에서 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 내다보고 자산관리 부문의 차별성과 강점을 살려 대비하자”며 “4차 산업혁명, 디지털화, 핀테크 혁명, ESG(환경·사회·지배구조) 경영 등 금융산업에 변화에 적극 대응해 달라”고 임직원에게 당부했다.

이어 “사회적 약자를 위한 은행의 역할과 ESG 경영을 가속화하는 한편 오프라인 지점 등 복합점포 확산과 지속적인 디지털 혁신을 통해 효율적인 고객 접점 구축에도 박차를 가하겠다”며 “SC제



박종복 SC제일은행장. /SC제일은행

일은행은 글로벌 금융그룹인 스탠다드차타드그룹의 자회사로서 여러 가지 차별화된 강점을 갖고 있으며 모기업으로부터 전문적인 신뢰와 지원을 받고 있다”고 말했다.

한편 이날 SC제일은행은 ‘2021 뉴뱅크, 리스타트 어워드’ 시상식도 진행했다. 지난 한 해 동안 SC제일은행의 핵심 가치를 실천하고 우수한 성과를 달성한 10명의 직원과 5개 팀은 상금과 상패를 받았다. 개인 수상자 9명은 현장에서 바로 특별 승진했다.

/이승용 기자 lsy2665@

## 종이 없는 ‘디지털창구 시스템’ 구축

저축은행중앙회, 영업점 사업 착수

저축은행 창구에서도 종이 없는 ‘페이퍼리스’ 업무환경이 구축된다.

저축은행중앙회는 저축은행의 페이퍼리스 도입을 위한 디지털창구시스템을 구축한다고 6일 밝혔다.

이에 따라 중앙회는 지난해 12월 31일에 홈페이지를 통해 디지털창구시스템 구축을 위한 입찰 공고문을 게시하고 본격적인 사업에 착수했다.

디지털창구시스템은 저축은행 창구에 방문한 고객이 종이 서식 대신 터치스크린을 통해 전자서식에 작성하고 업무를 처리하는 서비스를 가리킨다. 저축은행 디지털창구시스템 구축은 중앙회 통합금융정보시스템(IFIS)을 사용하는 67개 저축은행 중 사업 참여를 신청한 저축은행을 대상으로 진행된다.

중앙회 통합금융정보시스템(IFIS)에서 제공하는 영업점 내부 문서와 63개 저축은행의 표준화된 종이서식 164종의 전자서식을 개발대상으로 선정해 오는 9월 운영을 목표로 10개월간 추진할 계획이다.

중앙회 관계자는 “종이 문서를 대체하는 디지털창구시스템은 고객 대기시간 단축, 금융소비자 보호 및 개인정보 보호 기능 강화, 친환경 업무환경 구축, 문서 분실 위험 감소 등의 효과를 가져다 줄 것으로 기대한다”고 설명했다.

한편 중앙회는 이번 디지털창구시스템 구축을 통해 저축은행은 ESG 경영을 강화하고 향후 아날로그식 정보 보관을 넘어 전자문서 보관을 통해 빅데이터를 구축, 디지털 금융 경쟁력 및 디지털 혁신을 앞당기는 핵심 전략을 실현할 계획이다.

/권소원 기자 think@

## 신한은행 ‘땡겨요 사업자 대출’ 출시

대출한도 최대 1000만원까지

신한은행이 시중은행 최초로 땡겨요 입점 개인사업자를 위한 신용대출 상품인 ‘땡겨요 사업자 대출’을 출시했다고 6일 밝혔다.

‘땡겨요 사업자 대출’은 배달앱 플랫폼인 땡겨요에 입점한 개인사업자 고객을 대상으로 진행된다.

대출한도는 신한은행 계좌로 입금되는 매출데이터를 분석해 최대 1000만원까지 가능하다.

상환방식은 원금균등분할상환방식, 대출만기는 최대 36개월이다. 또한, 땡겨요에서 발생한 매출정산대금 수령계좌를 신한은행으로 지정하면 0.5%우대금리를 받을 수 있다.

이번 상품은 신한 솔비즈(SOL Biz)에서 신청할 수 있으며 대출 전 과정을 완전 비대면화해 생업에 바쁜 개인사업자들이 보다 손쉽게 대출 신청할 수 있도록 구현했다.

신한은행 관계자는 “신한 시장 조성자 땡겨요의 상생실현과 코로나 19로



어려움을 겪는 개인사업자를 위해 이번 상품을 기획했다”며 “앞으로 땡겨요와 연계한 금융 및 비금융서비스를 통해 개인사업자 대상 신규 콘텐츠를 확대하겠다”고 말했다.

/나유리 기자