

저축은행 키움 차기회장은?… 민 vs 관 후보경쟁 ‘후끈’

차기 저축은행중앙회장 선거전 돌입
내달 17일 임시총회서 투표 진행

오화경 하나저축은행 대표, 공식출마
“내부 의견 통합 이끌어 갈 것”
이해선 전 KRX위원장 등 하마평



오화경 하나저축은행 대표



이해선 전 한국거래소 시장감시위원장

차기 저축은행중앙회장 선거를 앞두고 민(民)·관(官) 경쟁 구도가 형성되고 있다. 박재식 저축은행중앙회장의 임기가 오는 20일 만료되는 가운데 업계 출신을 비롯한 관료 출신 인사가 하마평에 오르고 있다.

9일 저축은행 업계에 따르면 오는 20일 회장후보추천위원회(회추위) 구축을 시작으로 차기 저축은행중앙회장 선거가 본격화할 예정이다. 회추위는 현직 저축은행 대표 4명, 저축은행중앙회 회장, 중앙회 전무이사 2명 등 총 7명으로 구성된다.

회장 후보자 모집공고는 선거일 2주 전인 다음달 3일 게시된다. 회추위에서

는 심사와 면접 등 지원자 검증은 거쳐 다음달 15일까지 최종 후보자를 추천하게 된다. 출마를 원하는 후보자는 선거 7일 전까지 지원할 수 있으며 회추위는 선거 2일 전까지 후보자를 추천해야 한다.

이후 17일 열리는 임시 총회에서 79개 회원사의 1사 1표 방식으로 투표를 진행, 3분의 2 이상의 찬성표를 얻은 후보자가 중앙회장으로 최종 선임된다. 3분의 2 이상의 찬성표를 받지 못한 경우 다수득표자 2인 중 재선거를 실시해 과

반 찬성자가 최종 선임된다. 가계대출 총량규제 강화와 더불어 기준금리 인상 등 업계의 수익성을 저해하는 요인이 산재한 가운데 차기 수장으로 민·관 출신의 인사가 거론되고 있다.

지난달 공식 출마 의사를 밝힌 오화경 하나저축은행 대표이사는 대표적인 민간 출신 저축은행 전문가로 꼽힌다. 박재식 현 저축은행중앙회장을 비롯해 역대 회장 대부분이 관료 출신이었던 만큼 최초의 저축은행 업계 출신 중앙회장이 탄생할 수 있을 지 이목이 쏠린다.

1960년생인 오대표는 HSBC은행 근무에 이어 2012년부터 2016년까지 아주저축은행 대표를 역임했다. 2017년 아주캐피탈 대표이사를 거쳐 2018년부터는 하나저축은행 대표이사로 재직 중이다.

오대표는 지상 과제로 ‘내부 의견 통합’을 꼽고 “회원사 지원을 통해 규제개선·저축은행 양극화 등 내부 의견 통합이 필요한 부분에서 하나의 목소리가 나올 수 있도록 이끌겠다”는 포부를 밝혔다.

그는 ▲예금보호료율 축소 ▲타 금융권 대비 징벌적인 처벌조항 제거 ▲저축은행 인수규제 철폐 ▲PF 등 부동산업 영업제한 조항 철폐 등 규제개선을 비롯해 영업·인력·기술지원 등을 통한 저축은행 양극화 해소 방안을 제시했다.

오대표는 이밖에도 “지방 저축은행은 수도권 대형 저축은행과 달리 리테일에 어려움을 겪는다”며 중앙회 차원의 리테일 신용평가모델(CSS) 구축 지원 등을 언급했다.

한편 오 대표 외에도 이해선 전 한국거래소 시장감시위원장 등 관료 출신 인사가 하마평에 오르고 있다.

이 전 시장감시위원장은 “여러 사람을 뽑고 의견을 들으며 검토하는 중”이라며 “긍정적인 방향으로 생각하고 있다”고 사실상 출마 의지를 굳힌 것으로 보인다.

1960년생인 이 전 시장감시위원장은 행정고시 29회로 금융위원회 은행과장, 금융감독원 기업재무재선지원단국장 등을 거쳐 2012년 금융위 중추서민금융정책관 등을 역임했다. 이어 2014년부터 2015년까지 제15대 금융정보분석원장으로, 2015년부터 2018년까지 한국거래소 시장감시위원회 위원장을 지냈다.

저축은행 업계 관계자는 “올해 비우호적인 영업환경이 예상됨에 따라 규제개선, 양극화 해소 등 다양한 현안에서 업계에 대변할 수 있는 수장의 역할이 어느 때보다 중요하다”고 말했다.

/권소원 기자 think@metroseoul.co.kr

“디지털 전환 속도… 마케팅 혁신 이루자”

신창재 교보생명 회장, 경영전략회의
“보험 비즈니스 핵심 업무 프로세스
시간·비용·편의성 측면 혁신해야”

교보생명이 빅테크와 견줄만한 마케팅 혁신을 위해 디지털 전환의 속도를 높인다.

교보생명은 신창재 회장이 지난 7일 광화문 교보생명 본사에서 열린 ‘2022년 출발 전사경영전략회의’에서 디지털 전환의 속도를 높여 빅테크와 견줄만한 마케팅 혁신을 이뤄내자고 주문했다고 9일 밝혔다.

이날 회의에서 신 회장은 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 대유행으로 인한 산업 전반의 디지털 전환과 플랫폼 경제의 급속한 확산에 대해 언급하며 문을 열었다.

그는 “빅테크와 플랫폼 기업이 보험과 헬스케어 시장에 뛰어들고 있고, 전통 금융사와 플랫폼 기업이 서로 협력하면서 경쟁하는 ‘협쟁(協爭)’이 활발하게 이뤄지고 있다”고 진단했다.

이어 “빅테크 이상의 경쟁력을 갖추기 위해서는 공격과 방어 전략이 필요하다”며 “디지털 기술을 활용해 신사업을 적극적으로 추진하는 한편, 가입·지



신창재 교보생명 회장이 ‘2022년 출발 전사경영전략회의’에서 디지털 전환의 속도를 높여 빅테크와 견줄만한 마케팅 혁신을 이뤄내자고 주문했다. /교보생명

급·고객불만 처리 등 보험 비즈니스 핵심 업무 프로세스를 시간, 비용, 편의성 측면에서 획기적으로 혁신해야 한다”고 강조했다. 디지털 전환의 속도를 높여 미래 신성장동력을 발굴하고, 빅테크 못지않게 업무 프로세스를 빠르고 정확하게 혁신해 ‘양손잡이 경영’을 가속하겠다는 의지로 풀이된다.

또한 임직원들에게 부서 간 경계를 허물고 빠른 혁신으로 성장을 촉진하는 ‘애자일(Agile) 조직’이 돼야 한다고 강조했다.

신 회장은 “고객 중심의 애자일 조직으로 고객 니즈와 시장 변화에 신속·유

연하게 대응하며, 환경 변화에 따라 기존 사업을 바탕으로 사업 방향을 전환하는 ‘피보팅(Pivoting)’이 가능하도록 변화해야 한다”고 주문했다.

보험업계를 대표하는 오너CEO로서 마케팅과 혁신에 대한 철학을 언급하기도 했다.

그는 “기업 경영에 있어 가장 중요한 두 가지 기능은 마케팅(Marketing)과 혁신(Innovation)”이라는 피터 드러커(Peter Drucker)의 격언을 인용하며, 모든 부서에서 마케팅을 계속 혁신해 나가는 것이 핵심이라고 설명했다.

/백지연 기자 wldus0248@

증권사별 매매값·배정수량 변동 가능성

금감원 Q&A

해외주식 소수점거래 유의사항

Q. 평소 성장성이 높은 해외 우량주 투자에 관심이 많았지만 주가가 너무 높아 투자에 어려움이 있었는데요. 최근 지인으로부터 해외주식에 대한 소수점거래에 대해 듣게 되었습니다. 혹시 유의할 점이 있을까요?

A. 네, 해외주식에 대한 소수점거래란 투자자가 소수점 단위로 주문을 하면 증권사가 이를 취합하여 1주 단위로 매매주문을 제출하는 것을 의미합니다. 예를 들어 A고객이 1.4주, B고객이 0.5주 주문을 하면 증권사는 A, B고객분 1.9주에 증권사 보유분 0.1주를 합산하여 총 2주를 주문하는 것으로 고가의 해외주식에 대한 일반 투자자의 접근성이 확대되는 동시에 소규모 투자자금으로 다양한 포트폴리오 구성이 가능하다는 장점이 있습니다.

하지만 해외주식 투자의 경우 국내외 다양한 기관 간 중첩적인 업무구조나 국가별로 서로 다른 법령·제도 차이, 또

는 시차 등 국내 주식과 비교해 고려해야 할 사항이 많으므로 투자를 하는 경우 다음의 세 가지 사항을 유의하셔야 합니다.

첫째, 모든 종목에 대해 소수점거래 서비스가 제공되는 것이 아니며 증권사별로 거래가 가능한 종목이 다를 수 있습니다.

특히 증권사별로 수량이나 금액 등 주문 방법, 최소 주문 단위, 주문 가능 시간 등이 다르게 적용될 수 있으니 사전에 이를 확인하셔야 합니다.

둘째, 매매가격 또는 실제 배정받는 주식 수량이 변동할 수 있고 투자자가 원하는 시점에 매매가 어려울 수 있습니다. 증권사는 여러 투자자의 소수점 단위 매매주문을 취합하여 집행하는데, 그 결과 매매주문과 체결 시점 사이에 차이가 발생할 수 있기 때문입니다.

셋째, 소수점 단위 주식은 배당이나 의결권 행사와 같은 권리행사 방식이 1주 단위의 주식과 다를 뿐 아니라 다른 증권사로 대체가 불가능하므로 사전에 증권사별 약관을 확인하셔야 합니다.

/권소원 기자

NPL투자 전문 ‘우리금융F&I’ 공식 출범

우리금융지주, 최동수 대표이사 선임

우리금융지주는 부실채권(NPL) 투자 전문회사인 ‘우리금융F&I’가 지난 7일 발기인총회를 거쳐 설립됨으로써 공식 출범했다고 9일 밝혔다.

초대 대표이사는 지난해 12월 자회사대표이사 후보추천위원회에서 추천된 우리금융지주 최동수 부사장이 선

임됐다.

우리금융F&I는 그룹의 14번째 자회사로서 지주사가 지분 100%를 보유하고 있다. 설립자본은 2000억원이다.

우리금융지주는 과거 14년간(2001~2014년) 구(舊)우리F&I를 자회사로 운영한 경험과 현재 우리금융의 NPL투자 관련 노하우 등을 바탕으로 우리금융F&I가 시장에 조

정착할 수 있도록 적극 지원할 예정이다.

최동수 우리금융F&I 대표이사는 “초기부터 적극적인 투자전략을 구사해 빠른 시일내 시장의 판도를 바꾸고 메이저 플레이어(Major Player)로 자리매김할 계획이다”라며 “추후 기업 구조조정사업 등으로 수익원을 다각화하는 한편 이를 통해 국내 금융회사의 부실자산 조기 건전화는 물론 부실기업의 회생에도 기여할 것”이라고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

손보험회, 1년간 50% 할인 지원

4세대 실손의료보험의 안정적 정착을 위해 생명·손해보험협회가 나선다.

손보험회는 기존 실손의료보험(1~3세대)의 경우 일부 가입자의 과잉의료 이용 등으로 인해 전체 가입자가 보험료를 과다부담하는 문제가 발생하고 있다고 9일 밝혔다. 이에 따라 보험협회는 기존 실손(1~3세대) 가입자가 4세대로 전환 시 보험료 할인 혜택을 제공한다. 소비자 신뢰도 및 선택권 제고를 위해서다.

오는 6월 30일까지 ‘1·2·3세대 개인실손’ 가입자 중 ‘4세대 개인실손’으로 계약전환을 신청한 가입자 대상이다. 본인이 가입한 보험회사의 4세대 상품으로 최초 전환하는 경우에만 할인 혜택을 받을 수 있다. 이들에게는 전환계약에 대해 1년간 보험료의 50% 할인을 지원한다.

이미 본인이 가입한 보험회사에 계약전환을 신청했으나 아직 50% 할인혜택을 받지 못한 경우는 해당 보험회사에서 시스템 구축 등 준비가 완료된 후 할인 보험료 정산 등을 처리할 예정이다. /백지연 기자