

# ‘변죽생 정즉사’ 마음으로… 2030년 이익비중 비은행 50%

〈變卽生 卽卽死〉

## 2023 금융의 위기와 기회

### (3) 신한금융

조용병 회장, 변화·도약 당부  
아시아 리딩 ESG금융그룹 추진  
시니어·청년고객층 증가 등  
7가지 핵심 전략과제 발표

신한금융그룹은 올해 변화를 통해 도약의 발판을 마련한다. 코로나19 팬데믹 이후 새로운 금융을 향한 고객의 기대, 사회적 역할에 대한 눈높이를 맞추기 위해선 변화를 바탕으로 차별적 경쟁력을 갖추어야 한다는 판단에서다.

조용병 신한금융 회장은 “현재의 성과를 뛰어 넘어 모두에게 인정받는 일류 금융사로 도약하기 위해선 그 어느 때보다 변화와 혁신이 절박한 상황”이라며 “변죽생 정즉사(變卽生 卽卽死·변화하면 살아남고 안주하면 사라진다)의 마음으로 끊임없이 변화하고 더 높은 단계로 도약해야 한다”고 강조했다.

◆ 뉴솔(New SOL) 앱 ‘생활플랫폼’으로 신한금융은 올해의 경영 슬로건을 ‘돌파(Breakthrough)2023, 변화와 도약’으로 정하고 7가지 핵심 전략과제를 제시했다. 7가지 전략과제는 ▲시니어 및 청년 고객층 증가율 1위 ▲자본시장·글로벌 국내 Top 레벨 기반구축 ▲고객경험 혁신을 통한 디지털 고객가치

## 신한금융 중장기계획 ‘신한2030 1·3·5!’



자료/신한금융그룹

지난 2일 조용병 신한금융 회장이 신년사를 하고 있다.▶

(Digital to value) 달성 ▲아시아 리딩 ESG 금융그룹 추진 ▲철저하고 선제적인 리스크 관리 ▲기본기에 충실한 효율적 성장 등이다.

우선 시니어 및 청년 고객층이 더 나은 금융플랫폼을 경험할 수 있도록 고객경험(CX)을 강화하고, 자산관리 및 부동산, 헬스케어 등 전문서비스를 제공해 생활플랫폼으로 자리잡을 수 있게 한다. 지난 3분기 신한금융의 금융플랫폼 월이용 고객규모(MAU)는 1765만 명, 생활플랫폼은 350만명이었다. 생활밀접 서비스를 확대해 플랫폼 이용자를 늘려 나가겠다는 설명이다.

인오가니(Inorganic)전략을 통해 글로벌 수익모델 구축도 본격화한다. 인오가니는 적극적인 인수합병(M&A)을 통해 새로운 사업 및 역량을 키워 성장의 발판을 마련하는 전략을 말한다. 신한금융은 2017년 말 ANZ은행의 베트남 리테일 부문인수를 시작으로 2019년에는

오렌지라이프, 아시아신탁을 편입했다. 베트남 등 주력 해외시장에서 은행·카드 등 금융뿐 아니라 e-커머스 등 비 금융 부문으로 사업영역을 확장하고 있다.

아시아리딩 환경·사회·지배구조(ESG) 금융그룹을 위해 탄소중립 등 친환경 금융을 선도한다. 신한금융은 2020년 금융그룹 최초로 기후변화에 대응하기 위한 중장기적 탄소 중립 정책인 제로 카본 드라이브(Zero Carbon Drive)를 선언했다.

이와 함께 신한금융은 ▲이해관계자 모두의 가치를 제고하는 선한 영향력 1위를 달성하고 ▲글로벌 이익비중 30%까지 확대 ▲자본시장 및 비은행 이익비중을 50%까지 끌어 올리는 중장기 플랜인 ‘신한 2030 1·3·5’를 실행할 방침이다.

조 회장은 “이해관계자 모두의 가치를 키우는 것은 금융 본업의 역량을 강화하는 것에서부터 시작한다”며 “철저한 리스크 관리와, 데이터 기반의 개인화된

금융 제공, 세계적인 금융사 수준으로 경쟁력을 끌어 올려야 한다”고 했다.

### ◆ ‘진짜 고객’을 위한 디지털 혁신

신한은행도 시대의 변화에 맞춰 ‘진짜 고객 목소리’ 찾기에 나선다. 경쟁을 위한 디지털 혁신이 아닌, 고객을 위한 디지털 혁신을 이뤄가겠다는 복안이다.

한용구 신한은행장은 “오프라인 채널 및 디지털 혁신과정에 고객의 목소리가 제대로 반영돼 있는지 다시 한번 점검하고 고객의 경험을 새로 디자인해 나가자”며 “실제고객의 행동양식을 혁신의 출발점으로 삼아 각 부문에서 진행하고 있는 사업들을 고객의 입장에서 사용하기 편리한 유저 프렌들리(User Friendly)의 관점에서 추진되고 있는지 살펴보자”고 했다.

신한은행은 올해부터 모바일과 인터넷뱅킹에서 타행 이체 및 타행 자동이체 수수료를 전액 면제했다. 지난해 3분기 기준 신한은행의 전자금융수수료는

1117억원이다. 전제 수수료 이익은 7262억원이다. 고객 중심의 가치를 더욱 발전시켜 신뢰를 쌓아 나가겠다는 전략이다.

금융이력 부족자(ThinFiler)를 위해 비금융데이터를 활용한 대안 신용평가 모형도 개발한다. 정밀한 데이터 분석을 통해 취약차주와 도움이 필요한 고객에게 시의적절한 지원책을 제공하는 등 금융의 본질적인 역할을 강화한다.

한 은행장은 “고객이 다양한 니즈를 충족할 수 있도록 마케팅 기능을 강화하고, 맞춤형 상담이 가능하도록 지원하겠다”며 “고객중심 내부통제 체계도 확대해 금융소비자와 직원을 보호하는 등 상호 신뢰를 두텁게 쌓아 나가겠다”고 했다.

신한은행은 고객의 일상에 뉴솔(New SOL)앱과 여러 बैं킹시스템이 스며들 수 있도록 더 쉽고 편리하게 개선한다. 하나의 앱에서 벗어나지 않고, 은행, 증권, 카드 업무 등을 할 수 있도록 다양한 앱종, 기관을 연결하고 온·오프라인 채널을 통합 관리한다.

한 은행장은 “자율과 창의에 기반한 유연한 조직을 만들고, 일하는 방식의 디지털화에 속도를 높여겠다”며 “직원 은 미래핵심사업의 전문가로 성장할 수 있도록 지원을 아끼지 않고, 고객에게는 차원이 다른 서비스를 선사하도록 최선을 다하겠다”고 말했다.

나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr



김용환 회장(첫번째줄 왼쪽 세번째)과 한국FPSB 직원들이 창립19주년 행사에 기념촬영하고 있다. /한국FPSB

## “불확실성 시기, 재무설계 역할 중요성 ↑”

### 김용환 한국FPSB회장

“가계 재무환경의 불확실성이 커지는 시기일수록 재무설계 자격인증기관인 한국 FPSB 역할이 더욱 요구된다.”

김용환 한국FPSB회장은 지난 2일 창립 19주년 행사를 개최했다고 4일 밝혔다. 한국 FPSB는 국제재무설계사(CFP)와 재무설계사(AFPK) 자격인증자를 양성하는 기관이다.

이날 김 회장은 재무설계 체험을 확대하고 자격시스템을 고도화하겠다고 밝혔다. 우선 서울영테크 사업을 전국

단위로 확대한다. 금융소비자들이 재무설계의 가치를 체험하고, 사업에 참여하는 자격인증자들은 우리 자격의 가치를 재조명하는 계기와 상담료 기반 재무설계를 제공할 수 있다. 교재 전면개편과 시험제도 개선을 통해 자격시스템을 고도화한다.

김 회장은 “국제FPSB 산하 26개 회원국에서 시행하는 글로벌 시험제도 트렌드 분석을 통해 다양한 역량의 전문가들이 CFP 자격에 도전할 수 있도록 시험에 대한 접근성을 개선하겠다”고 했다.

나유리 기자

### KB국민은행

#### KB스타뱅킹 가입 이벤트

KB국민은행이 오는 2월 28일까지 ‘KB스타뱅킹 웰컴(Welcome) 신규고객’ 이벤트를 실시한다.

이번 이벤트는 KB국민은행 입출금 통장을 보유하지 않은 만 14세 이상 고객을 대상으로 한다.

KB스타뱅킹을 통해 입출금통장을 최초 가입하고 이벤트 페이지에 응모한 고객 전원에게 ▲스타벅스 모바일쿠폰 ▲포인트리▲CU 모바일쿠폰 중 원하는 경품을 제공한다. 또한, KB스타뱅킹에 최초 가입하고 이벤트 페이지에서 응모한 고객도 ▲스타벅스 모바일쿠폰 ▲포인트리▲CU 모바일쿠폰 중 원하는 경품을 선택해 받을 수 있다.

나유리 기자

## “당기순익 3000억 목표… 지주사 전환 속도”

### 수협은행 비전선포식

자산운용·캐피탈 인수 가능성 시사  
이달 중 유상증자 통해 건전성 확보  
강신숙 회장 “새 도약의 원년” 선언

수협은행이 21년간 숙원사업이었던 공적자금 상환 이후 금융지주 전환의 첫 발을 내딛었다. 강신숙 수협은행장은 비전선포식을 통해 금융지주 전환을 위한 핵심 과제를 공개했다.

수협은행은 4일 서울 송파구 수협은행 본사에서 비전선포식을 열었다.

임준택 수협중앙회장은 이날 축사를 통해 “수협은행은 공적자금 상환 후 새로운 조직으로 거듭난 뒤 새로운 과제에 당면했다”며 “수협중앙회 또한 적극적으로 지원에 나서겠다”고 했다.

이어 강신숙 수협은행장은 “수협중앙회가 공적자금을 상환하고 새 도약의 발판을 마련했다”며 “새로운 비전을 선포하고 담대한 도전의 길을 함께 해주시길 바란다”고 격려했다.

강 행장은 비전선포식에서 수협은행의 ‘신(新)경영방안’을 발표했다. ‘협동의 가치로 만나는 새로운 금융’이란 슬로건을 토대로 새도약의 원년으로 삼겠다는 의지다.

‘협동의 가치로 만나는 새로운 금융’의 실현을 위해 ▲어업인들과의 동반성장 ▲회사와 임직원이 하나로 뭉치는 상생문화 조성 ▲디지털 혁신·소비자 중심 마케팅 환경 구축 등의 필요성을



강신숙 수협은행장이 4일 진행한 비전선포식에서 축사를 하고 있다. /김정산 기자

피력했다.

공적자금 상환 이후 금융지주 전환을 위한 해결과제도 등장했다. 비은행 금융사 인수 가능성을 높이고 신설 조직을 개설했다. 금융지주 전환을 위해 자회사 인수가 필수다. 금융지주 전환은 올해 추진 예정인 단기 과제와 2024년 이후 추진을 예고한 중기 과제로 나뉜다. 자회사 인수는 단기 과제로 분류했다. 수협은행은 올해 자산운용사, 캐피탈사 인수 가능성을 시사했다.

특히 부동산 운용에 강점을 두고 있는 자산운용사의 인수를 검토하고 있다. 아울러 수협은행을 주축으로 데이터 기반 마케팅협업에 효율성을 높일 수 있는 곳을 우선순위로 두고 있다.

수협은행은 자회사 인수에 속도를 내기 위해 미래혁신추진실을 신설했다. 은행장 직속 기구로 조달구조 개선, 금융지주 추진, 신사업 발굴 등을 담당한다. 미래혁신 추진실은 ‘애자일 조직’으로 구성했다. 불확실성이나 위기 대응

에 능동적인 대처를 위해서다.

보험업권 진출에 대해서는 인수를 고려하지 않고 있다. 보험 분야 중복 진출은 경쟁력이 떨어진다 판단이다. 다만 추후 시장에서 경쟁력을 발휘할 수 있는 상품을 개발해 보험시장에 대응할 계획을 갖고 있다.

유상증자 계획도 전달했다. 이달 중 양회를 통해 2000억원 규모의 자본금 증자를 단행한다. 효율적인 자본 운용을 통해 인수합병(M&A)과정에서 건전성을 확보하려는 전략이다. 아울러 올해는 3000억원 이상의 당기순이익을 달성해 내부유보금을 확보하겠다는 구상이다.

비전선포식에 앞서 진행한 기자간담회를 통해 이기동 미래혁신추진실장은 “금리상승기 증권, 자산운용사의 수익 구조가 악화할 가능성이 있지만 M&A 관점에서는 거품이 사라져 저렴한 가격에 인수 가능한 시기다”라고 말했다.

김정산 기자 kimsan119@