

업계 첫 오픈뱅킹 도입 등 '디지털 전환' 통해 편의성 강화

2023 보험사 경영전략

1 교보생명

경영환경 '영구적 위기' 맞아 다양한 시나리오로 적시 대응

아마존웹서비스와 협업 통해 클라우드 확대 등 디지털 혁신 가입·보험금 수령 전과정 단축

교보생명은 올해 디지털 전환에 힘을 쏟을 예정이다. 경영 전략은 '뷰카 리더십'이다. 뷰카(VUCA)란 변동성(Volatility), 불확실성(Uncertainty), 복잡성(Complexity), 모호성(Ambiguity)의 앞 글자를 가져온 단어다. 변화에 가속도가 붙고 있는 만큼 ▲사내벤처 ▲외부 디지털 인재 활용 ▲벤처캐피탈(CVC) 전략적 투자 ▲엑셀러레이션 ▲외부 업체와의 합작법인(JV) 등을 중점 과제로 잡았다.

신장재 교보생명회장은 최근 경영전략회의에서 "우리를 둘러싼 지금의 경영환경은 '퍼머크라이시스(perma-crisis)'라는 단어가 잘 보여주는 것 같다"며 "경제적 불안정과 위기가 장기간에 걸쳐 지속된다는 '영구적 위기'란 뜻으로 국내외 상황까지 가정해 다양한 시

편리한 디지털 금융생활을 위한 플랫폼 금융 활성화

금융회사의 플랫폼 업무 활성화	온라인플랫폼 금융상품 중개업 시범운영
은행 디지털 유니버설 뱅크 지원	예금·보험 샌드박스(시범운영) 후 제도화 검토
보험 헬스케어 금융플랫폼 지원	P2P 투자중개업 인가 검토
카드 생활밀착 금융플랫폼 지원	
소비자보호 등 관련 리스크 보완	
통합업 관련 소비자보호 내실화	플랫폼 비교·추천 관련 리스크 관리
판매주체 명확 고지·안내	위탁금융회사를 통한 관리 강화
소비자보호 관리체계 구축	금소법 등 기존 규제 적용
피해발생시 운영사와 판매사 공동배상	플랫폼 특성 고려한 새로운 규제 도입

자료/금융위원회

신장재 교보생명회장이 경영전략회의에서 신년 계획을 발표하고 있다. /교보생명

나리오를 준비하고, 실제 상황에 따라 적시 대응해 나가야 한다"고 강조했다.

◆ 교보생명 '오픈뱅킹' 선제적 운영

교보생명은 지난달 말 보험업계 최초로 오픈뱅킹을 도입했다. 교보생명 애플리케이션을 통해 계좌 잔고와 증권 거래내역 등을 확인할 수 있다. 올해 상반기 교보생명 앱을 이용해 선불충전카드 정보 조회 등 서비스를 추가할 계획이다.

오픈뱅킹을 활용하면 사용자간 간편 송금 등 계좌이체 서비스도 가능하다. 지난해 2월 업계 최초로 출시한 마이데이터와 연계해 맞춤형 금융서비스 제공의 속도를 내려는 전략이다.

교보생명에 이어 타 보험사들이 오픈뱅킹에 참여하면 소비자 편의성도 한 높아질 예정이다. 오픈뱅킹에 참여한 곳의 플랫폼에서 금융업무를 모두 해결할 수 있다.

보험업권 최초로 금융결제원의 디지털 일회용 비밀번호생성기(OTP) 서비스도 적용했다. 디지털 OTP의 사용처가 은행, 증권, 보험까지 전 금융권에서 확산하는 추세다.

교보생명은 디지털 전환을 지속적으로 준비했다. 지난해 5월에는 디지털 전환을 위해 아마존웹서비스와 클라우드 확대 업무협약을 체결했다. 아마존웹서

비스의 기계학습을 활용해 임직원 대상 빅데이터시스템 오션과 인공지능 기반의 보험 가입심사 서비스 '바로'를 아마존웹서비스로 이전했다.

한 생보업계 관계자는 "생보업계는 디지털 전환을 통해 실손보험 간소화부터 신사업 활로 확장 등을 노리고 있다"며 "디지털 전환이 전 금융업권의 화두로 떠오른 만큼 경쟁력 제고에 있어 필수"라고 해석했다.

◆ 디지털 전환으로 보험 강점 살린다

교보생명은 '데이터 시각화 포털'을 통해 경쟁력을 키우고 있다. 그래프를 통해 취약점을 분석하고 개선한다. 의사 결정부터 업무 효율성까지 높이고

있는 것.

디지털 전환을 통해 오픈뱅킹과 마이데이터 서비스로 소비자 편의성을 제고한다. 보험 가입부터 보험금 수령 등의 전 과정을 단축했다. 지표표를 통해 개선점을 찾고 있다.

보험 가입 부문에서는 '모바일 보험 증권 즉시 전달', '스마트폰을 활용한 심사 보완 및 청약 확대' 등을 도입했다. 그간 가입자에게 보험 증권을 전달하기까지 평균 35시간이 필요했다. 이제는 11시간까지 단축했다.

보험금 지급 또한 빨라졌다. '인공지능 자동심사 모델 구축', '디지털 기술 기반 자동 지급 심사율 확대', '지급 심사 완료 후 즉시 송금' 등을 신설해 사고 보험금 청구부터 지급에 걸리는 시간이 기존 4.8시간에서 2.7시간으로 줄었다.

신 회장은 "빅테크 등 디지털 기업들과의 경쟁에서 뒤처지지 않으려면 외부 파트너와 협업해 보험 비즈니스 문제를 신속히 해결하고, 신규 사업의 가능성을 검증하는 개방형 혁신을 강화해야 한다"며 "이를 위해 보험 비즈니스와 관련 있는 스타트업과 협업하는 이노스테이지 운영과 사내벤처 프로그램 등을 통해 교보생명만의 견고한 비즈니스 생태계를 조성해 나가야 한다"고 강조했다. /김정산 기자 kimsan119@metroseoul.co.kr

이복현 금감원장, 은행 대출금리 인상 제동

금리산정·운영실태 모니터링 강화 단축됐던 영업시간 정상화 주문

이복현 금융감독원장이 10일 코로나19로 단축했던 은행들의 영업시간을 정상화하고 대출금리를 과도하게 올리지 말라고 주문했다.

이 원장은 이날 열린 임원회의에서 "고금리가 지속되는 가운데 경기하강 우려도 커지면서 서민경제가 점점 어려워지고 있다"며 이같이 말했다.

먼저 이 원장은 은행권의 대출금리 인상에 대해 제동을 걸었다. 그는 "금리상승기에 은행이 시장금리 수준, 차주 신용도 등에 비해 대출금리를 과도하게 올리는 일이 없도록 은행의 금리산정·운영 실태를 지속해서 점검·모니터링 할 것"이라며 "미흡한 부분은 개선토록 하는 등 금리산정체계의 합리성·투명성 제고 노력을 지속해 달라"고 주문했다.



이복현 금감원장.

/금융감독원

이율러 이 원장은 은행권에 성과보수 체계도 개선해 달라고 요청했다.

이 원장은 "은행의 성과 보수 체계가 단기 성과에 너무 치우쳐 중장기적으로 내부통제 및 리스크관리 소홀, 금융사고 발생 등의 문제점이 초래되지 않도록 은행권과 함께 성과 보수 체계의 개선 노력도 해야 한다"고 말했다.

이밖에도 은행의 영업시간 단축 지

속으로 국민 불편이 커지고 있다고 지적했다.

실제 시중은행 대부분은 2020년 12월 사회적 거리두기가 수도권 2.5단계, 비수도권 2단계로 격상하면서 오전 9시 30분~오후 3시 30분 단축 운영에 돌입한 뒤 현재도 유지하고 있다. 기존 영업시간인 오전 9시~오후 4시에서 1시간을 단축한 것이다.

이에 지난 5일 김주현 금융위원장은 "은행 영업시간을 정상적으로 복원하는 것이 은행권에 대한 국민 정서와 기대에 부합할 것"이라고 당부한 바 있다.

이 원장은 "코로나19 거리두기 해제로 국민들의 경제활동이 정상화되고 있음에도 은행의 영업시간 단축이 지속되면서 국민들의 불편이 커지고 있다"면서 "은행 노사간 원만한 협의를 통해 영업시간이 하루속히 정상화 될 수 있도록 노력해 달라"고 요청했다.

/구남영 기자 koogija_tea@

마이데이터 사업자, 내년부터 이용료 낸다

올부터 과금... 내년 월별정산에 포함 정보제공사 구축비 年 1293억 달해

금융당국이 내년부터 마이데이터 사업자들을 대상으로 데이터 수수료를 받는다. 올해 사용한 데이터 수수료는 내년 월별 과금액 정산시 포함될 예정이다.

금융위원회는 10일 이 같은 내용을 담은 '금융 마이데이터 과금 시행방향 및 향후계획'을 발표했다.

앞서 신용정보원과 회계법인은 데이터 전송 원가분석을 위해 5800여개 전체 정보제공기관을 대상으로 2020년부터 2022년까지 투입된 전송시스템 개발·구축비용과 지난해 마이데이터 시행 이후 발생한 운영비용을 분석했다.

분석결과 정보제공기관들의 데이터

전송을 위한 시스템 구축비는 연 372억 원, 운영비는 연 921억 원으로 총원가는 1293억 원 수준으로 나타났다.

다만 금융위는 마이데이터 사업자가 회계법인에 제출한 지난해 1~9월 데이터만을 토대로 과금체계를 산정하는 것은 타당하지 않다는 지적에 따라 데이터 전송원가를 추가 분석할 방침이다.

현재 카드 가맹점 수수료는 3~5년간의 자료를 기반으로 적격비용을 산정하고, 기상청 항공기상정보 수수료는 3년간 이해관계자간 논의를 거쳐 사용료를 도입하고 있다.

금융위는 올해 정보제공기관, 마이데이터 사업자, 관련전문가가 참여하는 워킹그룹 논의를 거쳐 과금산정체계를 마련한다. /나유리 기자 yul115@

"앱 출석하고 순금 10돈 받아주세요"

케이뱅크 출석체크·세뱃돈 보내기 등 설 맞아 다양한 이벤트 준비

케이뱅크가 새해와 설을 맞아 이벤트를 진행한다.

10일 케이뱅크에 따르면 오는 31일까지 '출석체크' 이벤트를 진행한다. 출석체크하고 행운권을 받은 고객 중

추첨을 통해 순금 10돈 토끼 골드바(1명), 애플워치 8세대(3명), 에어팟프로 2세대(5명), 신세계상품권 5만원권(100명), 스타벅스 아메리카노 기프트쇼(1000명)를 제공한다.

세뱃돈 보내기 이벤트도 있다. 케이뱅크 고객은 세뱃돈을 보내고 싶은 지인에게 이벤트 페이지 추천 링크를 공유하면 된다. 이후 링크를 타고 들어온

지인이 케이뱅크 신규 계좌를 만들면 1만 원을, 기존 케이뱅크 고객이라면 최대 3000원까지 랜덤으로 지급된다.

이밖에도 '새해 다짐 적기 이벤트'도 있다. 기본통장의 이모지 중에서 새해 이모지를 선택하고 메시지에 새해 다짐 또는 소원을 적어 원하는 금액을 입금하면 23명을 추첨해 현금 5만 원을 지급한다.

매일 입금할 수 있는 금액은 제한이 없고 여러 번 입금할수록 당첨 확률이 높아진다. /나유리 기자

기업銀, 中企 비대면 해외진출 지원 나서

'해외진출 BOX' 통해 다양한 서비스

IBK기업은행은 현지법인 설립 등 해외투자를 통한 글로벌 진출에 어려움을 겪는 중소기업 지원을 위해 비대면 '해외진출 BOX'를 오픈했다고 10일 밝혔다.

'해외진출 BOX'는 글로벌 진출에 관심이 있는 중소기업이라면 누구나 손쉽게 접속해 활용할 수 있는 비대면 서비스로 IBK 글로벌 네트워크를 활용해 해외진출 경험이 부족한 중소기업의 성공적인 해외진출을 돕고자 새롭게 출시됐다.

기업은행은 '해외진출 BOX'를 통해 ▲IBK 글로벌 네트워크 및 국가별 진출 정보(법인설립절차 등) ▲코트라 등 국내 기관별 해외진출 지원제도 ▲외국환 신고 프로세스 및 유의사항 ▲현지금융 온라인 상담 접수 및 국외점포 담당자 연결 등 다양한 서비스를 제공한다.

기업은행 관계자는 "해외진출에 어려움을 겪는 중소기업들을 위해 본 서비스를 마련하게 됐다"며 "이번 서비스를 통해 중소기업의 해외진출 위험요인을 최소화하고 안정적인 현지 정착에 기여할 수 있도록 지원할 예정이다"라고 말했다. /이승용 기자 lsy2665@