

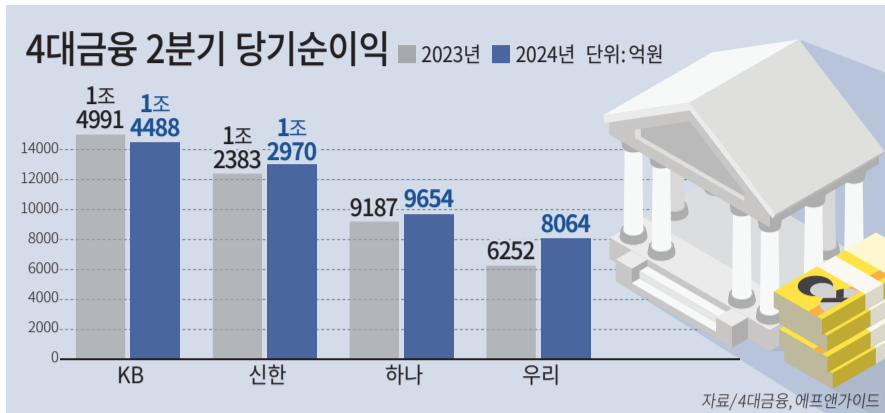
4대 금융, 2분기 ‘깜짝실적’ 예고… 건전성 관리가 관건

2분기 합산 당기순익 4.5조 추정
KB금융, 1.4조로 ‘리딩뱅크’ 기대

고금리 지속에 연체율도 올라가
가계대출 연체율 0.06%p 상승
부동산PF발 충당금 적립 예상도

국내 4대 금융지주가 올 2분기(4~6월)에 4조5000억원의 순이익을 거둔 것으로 추정됐다. 주택거래가 늘며 주택담보대출이 증가하고, 경기회복을 위한 투자가 늘며 기업대출이 확대된 영향이다. 고금리 상황이 지속되며 이들의 연체율도 증가하고 있어 건전성 관리가 필요하다는 지적이 나온다.

1일 금융정보업체 에프앤가이드에 따르면 KB·신한·하나·우리 등 4대 금융지주의 2분기 합산 당기순이익의 예상치는 4조5176억원이다. 지난해 같은 기간(4조2813억원)보다 5.5%(2363억원) 늘어난 규모다.



2분기 예상치만 보면 KB금융이 1조4488억원으로 가장 많은 순이익을 거둔 것으로 추산됐다. 신한금융은 1조2970억원, 하나금융과 우리금융은 각각 9654억원, 8064억원을 기록할 것으로 예상됐다.

◆ 2분기 대출 수익 늘어

다만 금융지주의 지난 1분기 순이익(4조2286억원)에 2분기 순이익 예상치를 더한 상반기 순이익 추정치는 8조7462억원이다. 작년 상반기 올린 사상

최대 순익(9조1939억원)보다 4.9% 감소한 수준이다.

미래에셋증권 관계자는 “올해 1분기 홍콩 주가연계증권(ELS) 배상 등의 영향으로 순이익이 감소했지만 일회성 요인”이라며 “대손비용이 개선되고, 대출로 인한 이자이익도 증가해 순이익은 증가할 것”이라고 말했다.

부동산원에 따르면 전국 아파트 거래 규모는 올해 2월 5만5162건에서 5월 6만2745건으로 3개월 만에 13.8%

(7583건) 늘었다. 부동산거래는 1~2개월 시차를 두고 주택담보대출로 이어진다. KB·신한·하나·우리 등 4대은행의 주택담보대출 잔액은 3월말 438조5566억원에서 5월말 444조4505억원으로 5조8939억원 증가했다.

기업대출도 확대됐다. 이들 은행의 기업대출 잔액은 664조2220억원으로 지난해 말과 비교하면 32조9373억원 늘었다.

특히 대기업대출 잔액은 올해 5월 말 132조9534억원으로 16조원가량(13.75) 늘었다. 은행이 비교적 위험치가 낮은 주택담보대출과 대기업대출을 중심으로 확대하며 순이익이 증가하고 있다는 설명이다.

◆ 개인사업자 대출 연체율 1년새 0.2%p ↑

시장에서는 연체율 등 건전성 관리가 필요하다고 지적한다.

금융감독원에 따르면 가계대출의 연체율은 4월말 기준 0.4%로 1년전

(0.34%)과 비교해 0.06%포인트(p) 올랐다. 특히 가계대출 중 신용대출의 연체율은 4월말 기준 0.79%로 1년전과 비교해 0.12%p 상승했다.

중소기업과 개인사업자를 대상으로 기업대출 연체율도 증가하고 있다. 중소기업의 연체율은 4월 기준 0.7%로 1년전(0.51%)과 비교해 0.19%p 올랐다. 개인사업자의 연체율은 0.61%로 같은 기간 0.2%p 상승했다.

아울러 금융당국의 부동산 프로젝트 파이낸싱(PF) 정상화 방안 따라 추가 충당금을 적립할 가능성도 존재한다.

대신증권 박해진 연구원은 “은행의 경우 예대금리차가 축소되며 수익이 감소하고, 증권사는 지난 5월10일 발표된 부동산 PF 정상화 방안 따라 추가 충당금 적립 가능성이 존재한다”며 “대형사의 경우 충당금을 충분히 적립해 뒀겠지만, 미리 대비할 필요가 있다”고 말했다.

나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr

입지 좁아지는 지방은행, 지방대학도 뺏겨

시중은행, 자금력 앞세워 대학 공략
지방은행 제휴 지역대학 54% 불과

지방은행과 상생관계를 이어온 지역대학들이 지방은행과 결별하고 있다. 지역대학들이 학령인구 감소로 자금난을 겪으면서 자금 동원력이 높은 시중은행과의 제휴를 택하고 있어서다. 장기간 이어진 지방은행과 지방대학 사이의 연결 고리가 약화할 수 있다는 관측이 나온다.

1일 금융권에 따르면 지방은행 거점 지역(부산·대구·광주·경상·전라)에 소재한 대학 80곳(일반대·국공립대) 중 지방은행(iM뱅크포함)과 제휴한 대학은 43개(54%)다. 과거에는 지역 소재 대학은 지방은행과 제휴하는 것이 통상적이었지만, 현재는 지방대 중 절반만이 지방은행과 제휴하는 모습이다.

지역별로는 경북지역(대구·경북)이 22개 대학 중 15개(68%)가 지방은행과 거래해 가장 제휴 비중이 높았고, 경남 지역(부산·울산·경남)이 28개 대학 중 11개(39%)만이 지방은행과 거래해 제휴 비중이 가장 낮았다. 호남지역(광주·전북·전남)은 30개 대학 중 17개(57%)가 지방은행과 제휴했다.

대학 유형별로는 국·공립대학은 27개 대학 중 10개(37%)만 지방은행을 제

휴 은행으로 둔 반면, 사립대학은 53개 대학 중 33개(62%)가 지방은행과 거래해 제휴 비중이 더 컸다.

통상 3~10년마다 지정하는 제휴은행은 캠퍼스 내 점포 입점, 학생증 발급, 등록금 수납, 대학 및 협력 기관 자금 관리 등 대학 내 금융업무를 전담하는 은행이다. 제휴은행은 학생증 연계계좌를 통해 미래의 잠재 고객을 확보하는 한편, 캠퍼스 내 점포 거래를 통해 교직원 등 우량 고객도 유치할 수 있다.

앞서 지방은행들은 장학제도, 지역취업 전형 등을 앞세워 지역 내 대학들과 긍정적인 관계를 유지하며 제휴관계 유지에 힘써왔다. 하지만 시중은행이 막대한 자금력을 앞세워 지방대학 제휴은행 자리를 꿰차면서, 지방은행의 입지는 점차 좁아지고 있다.

실제 지난해에는 50년 연속으로 광주은행과 제휴 관계를 유지했던 조선대학교가 제휴은행을 신한은행으로 교체했다. 광주은행은 임직원 4명 중 1명이 조선대 출신이며, 매년 인턴의 절반 이상을 조선대에서 채용하는 등 긴밀한 관계를 이어왔음에도 제휴은행 자리를 내준 것.

조선대 출신 광주은행 임직원단은 성명문을 통해 “조선대는 경제 논리에만 입각해 은행 사업자 선정 과정에서 지

역사회 기여도가 낮은 시중은행에 유리하고, 지역경제 기여도가 높은 광주은행에게는 매우 불리한 평가항목과 배점 기준을 제시했다”고 지적했다.

은행연합회에 따르면 지난해 시중은행(신한·국민·하나·우리)이 발전기금으로 대학에 직접 출연한 금액은 460억원(신한 149억, 국민 112억, 하나 100억, 우리 99억)에 달한다. 전년보다 55억원(15%) 늘었다.

반면 지방은행은 학술·교육 분야 사회공헌에 약 112억원을 지출했을 뿐, 대학에 직접적인 출연금은 내놓지 못했다.

지방은행 관계자는 “시중은행이 자금력을 앞세워 밀고 들어오면 자금력에서 밀리는 지방은행은 자리를 내줄 수밖에 없다”면서 “몇 년간 적지 않은 지역 대학이 시중은행으로 제휴은행을 바꿨다”고 설명했다.

이어 “지방은행은 대학 재정에 직접적인 도움을 제공하기 어렵지만, 지역학생 채용, 지역내 환원 등 지역사회 공헌도는 시중은행보다 훨씬 높다”며 “대학들이 학령인구 감소로 자금난을 겪는 것은 이해하지만, 제휴은행 선정에서 지역사회 공헌도를 좀 더 고려했으면 한다”고 말했다.

/안승진 기자 asj1231@

김선규 “성장 결실 나누는 기업 될 것”

(호반그룹 회장)

김선규 호반그룹 회장이 “국가 경제 발전에 기여하고 사회 구성원과 함께 성장의 결실을 나누는 기업 문화를 바탕으로 새로운 기회를 만들어가자”고 밝혔다.

김 회장은 1일 서울 서초구 호반파크에서 열린 창립 35주년 기념식을 통해 “35년이라는 짧은 기간 동안 정직과 원

칙의 창업 정신을 지키며 위기 때마다 성장의 기회를 만들어 재계 30위권의 대기업으로 성장했다”며 이같이 말했다. 또 “경제를 통해 국가에 헌신하고 사회에 공헌하는 건강한 기업으로 자리매김할 것”이라고 덧붙였다.

호반그룹은 35주년을 맞아 협력사와 장기근속자와 함께 발전과 상생의 의미

를 다졌다.

호반그룹은 앞서 일과 가정의 균형 잡힌 삶을 위해 ‘아이좋은 호반생활’을 확대한 바 있다.

기념식에서는 호반건설, 호반산업, 대한전선, 호반호텔앤리조트, 대아청과 등 장기근속자(10~30년) 187명에게 근속패와 부상을 수여했다. 또한 20여개 협력사 관계자들에게 상생협력 지원금을 전달했다.

/안상미 기자 smahn1@

케이뱅크, 올 상반기 194만명 고객 유치

누적고객수 5배 늘어 1147만명
수신잔액 25.7%, 여신 23.7% ↑

케이뱅크가 올 상반기 194만명의 신규고객을 유치하며 누적고객수가 1147만명으로 집계됐다고 1일 밝혔다. 1년 전(41만명)과 비교하면 5배 가까이 증가한 수준이다.

고객이 증가하며 여수신 잔액도 증가했다. 올 6월말 수신과 여신 잔액은 21조8500억원, 15조6700억원으로 전년 동기과 비교해 각각 25.8%, 23.7% 늘었다.

케이뱅크 관계자는 “올해 ‘생활’과 ‘투자’ 영역에서 다양한 상품을 선보였다”며 “상품이 인기를 끌며 여수신이 빠르게 성장했다”고 설명했다.

실제로 케이뱅크는 상반기 ▲삼성AI 라이프 챗지박스 ▲신규고객 대상 연 10% 금리 적용 특권을 선보인바 있다. 해당상품은 하루만에 완판됐고, 추가실시한 애플 판매도 빠르게 소진됐다.

‘비상장수주식 시세조회’ 서비스는

/나유리 기자



케이뱅크 전경

출시 2달여 만에 46만명의 고객이 이용했다. 누적 이용건수는 171만건에 달한다.

‘실물 구매’ 서비스도 출시 한 달여 만에 이용고객이 3만명을 넘어섰다. 한편, 케이뱅크는 지난달 28일 전 직원을 대상으로 매월 실시하는 타운홀미팅인 ‘소통미팅’을 개최하고 올 상반기 성과를 공유했다.

이날 최우형 행장은 “직원들의 노고에 감사하다”며 상장예비심사 청구와 관련해 “성공적인 IPO로 지속적인 성장 발판을 마련하자”고 말했다.

직방 이용자 65% “1년 내 주택매입 계획”

올 하반기와 내년 상반기에 10명 중 6명이 주택을 구입할 의사가 있는 것으로 나타났다. 반면 같은 기간 집을 팔 계획이 있는 집주인은 42%에 불과했다.

1일 부동산 플랫폼 업체 직방이 애플리케이션 이용자 865명을 대상으로 올해 하반기와 내년 상반기 주택 매입, 매도 계획을 물어본 결과에 따르면 64.9%가 주택을 매입할 계획이 ‘있다’고 응답했다. 이는 지난해 11월에 주택 매입 의사가 ‘있다’고 응답한 64.3%에 비해 0.6%포인트(p) 상승했다.

거주지역별로는 ▲지방(69.5%) ▲광역시(69.0%) ▲경기(64.7%) ▲인천(63.6%) ▲서울(60.8%) 순으로 매입의

사 응답 비율이 높게 나타났다.

주택을 매입하려는 이유는 ‘전·월세에서 자가로 내집 마련’이 44.7%로 가장 많았다. ▲거주지역 이동(18.9%) ▲면적 확대, 축소 이동(15.0%) ▲시세차익 등 투자 목적(11.1%) 순으로 나타났다.

주택 매입 계획이 없다고 답한 응답자는 ‘주택 가격이 너무 비싸서’가 31.6%로 가장 많았다. ▲향후 가격이 하락할 것 같아서(22.0%) ▲거주, 보유 주택이 있고 추가 매입 의사가 없어서(21.4%) ▲대출 금리 인상 부담이 커서(10.2%) 등의 순으로 나타났다.

/김대환 기자 kdh@