

신사업 카드 꺼낸 건설사... 주총 앞두고 주주 달래기 총력

건설경기 침체 속 성장동력 집중
삼성물산, 고수의 구조 전환 지속
현대건설, 수소 에너지 사업 확대
GS건설, 통신판매업 정관에 추가

국내 주요 건설사들이 주주총회를 앞두고 신사업으로 주주 달래기에 나섰다. 건설 경기 침체가 장기화되는 가운데 실적 악화에 따른 주가 하락과 함께 배당 등 주주환원도 제자리 걸음인 상황이다.

13일 건설업계에 따르면 오는 14일 삼성물산을 시작으로 현대건설(20일)과 DL이앤씨(24일), GS건설(25일), 대우건설·HDC현대산업개발·한화(26일) 등이 주주총회를 개최한다.

올해 건설사들의 주주핵심 키워드는 작년과 마찬가지로 신성장동력 확보다.

삼성물산은 이번 주총을 통해 수소



주요 건설사들이 정기 주주총회를 앞두고 새로운 사업을 추가하는 등 신성장 엔진을 찾고 있다. 서울 시내 아파트 단지 전경. /뉴스시스

발전 및 관련 부대사업, 통신판매중개업 등을 사업목적으로 추가한다.

삼성물산은 “올해 건설부문은 차세대 기술 역량 확보를 통한 차별적 경쟁력을 지속 확보하고, 해외 핵심 시장 현지화 및 사업 모델 다변화를 통해 고수익 사업구조로 전환을 지속하겠다”며 “에너지솔루션과 탈현장시공(Off-Sit

eConstruction), 주거·빌딩플랫폼 등 유망 분야의 신규 사업기회 발굴과 성과 창출로 미래 성장을 지속해 나가겠다”고 밝혔다.

삼성물산은 주거 플랫폼으로 디지털 스마트홈 서비스와 함께 문화 생활, 건강 관리 등 주거 생활의 모든 서비스를 하나의 앱(App)으로 이용할 수 있는

‘홈니’를 운영 중이며, 지난해 하반기에는 빌딩플랫폼 ‘바인드’를 출시했다. 시공 중심의 건설 사업 영역을 넓어가기 위한 사업전략이다.

현대건설 역시 수소에너지 사업을 사업목적으로 추가한다. 현대건설은 “탄소 중립과 에너지 전환에 대비해 수소플랜트 EPC 등 수소에너지 관련 신사업을 추진하겠다”며 “그룹사와의 전략적 협력을 통해 밸류체인 전반의 경쟁력도 확보하겠다”고 설명했다.

현대건설은 수소시장 규모가 오는 2050년에는 4배 이상 급증할 것으로 전망했다. 현대건설은 올해 제주 그린수소 생산플랜트 등에 입찰을 참여할 예정이며, 남호주 그린수소 생산개발사업에도 참여할 계획이다.

작년 대규모의 영업적자를 기록했지만 주당 배당금은 600원으로 작년과 같은 수준을 유지했다. 주당 600원은 현대건설의 배당정책상 최저 배당금이다. 이와 함께 사외이사로는 재무전문가인

정문기 성균관대 경영학과 객원교수를 재선임한다.

GS건설은 신사업으로 통신판매업을 정관에 추가한다. 이와 함께 사외이사로 손병석 전 국토교통부 차관과 정석우 고려대 경영학과 교수를 후보로 추천했다.

GS건설은 “손 후보자는 건설산업 전문가로서 회사의 다양한 현안에 대해 의견을 개진하고 향후 회사의 성장과 발전에 적극적으로 기여할 수 있을 것으로 판단했다”며 “정 후보자는 한국회계학회장을 역임한 현 회계학 교수로서 폭넓은 재무·금융에 대한 전문지식을 바탕으로 회사의 투명한 회계업무 뿐만 아니라 다양한 현안에 대해 의견을 개진할 것”이라고 설명했다.

대우건설과 HDC현대산업개발, 한화 등은 26일에 주총을 개최한다. 대우건설은 기존 사외이사(김재중, 이인석, 김재웅 등)를 연임하는 안건을 상정했다.

/안상미 기자 smahn1@metroseoul.co.kr

디지털 전환에 카드모집인 4000명선 붕괴

카드사 8곳 카드모집인 수 3815명
진입 어렵고 수익성 떨어져 감소세

한때 전국에 1만명 넘게 활동했던 카드모집인이 사라지고 있다. 최근 6년여간 3분의 1로 쪼그라들었다. ‘그냥 쉬었음’ 청년이 50만명을 돌파했지만 신규 유입은 이뤄지지 않고 있다.

13일 여신금융협회에 따르면 지난 2월 기준 전업 카드사 8곳(신한·삼성·KB국민·현대·롯데·우리·하나·비씨카드) 소속 카드모집인 수는 3815명이다. 1년새 1618명 감소했다. 지난해 말 전국 카드모집인은 4000명선을 유지하고 있었지만 올해 3000명대로 주저 앉았다. 지난해부터 관련 통계에 비씨카드의 모집인도 포함했다는 점을 고려하면 감소세가 가파르다.

지난 2019년 말 기준 전국의 카드모집인은 1만1382명이었다. 하지만 코로나 19 팬데믹(세계적 대유행) 이후 매년



주요 건설사들이 정기 주주총회를 앞두고 새로운 사업을 추가하는 등 신성장 엔진을 찾고 있다. 서울 시내 아파트 단지 전경. /뉴스시스

1000명 가까이 감소하면서 지난해 3000명대에 진입했다. 지난 2023년에는 연간 1950명이 이탈했다. 이같은 속도라면 2년 이내 전국의 카드모집인은 1000명 미만으로 떨어질 전망이다.

카드모집인 감소 원인은 카드사의 디지털 전환(DT)이 자리 잡고 있다. 카드

업계는 지난 2020년 팬데믹 상황에서 신규 회원을 모집하기 위해 플랫폼 기반 카드 영업을 강화했다. 네이버, 토스 등 빅테크사와 함께 신규 회원을 유지했다.

소비자 혜택을 강화한 것도 모집인 감소 원인으로 지목된다. 카드모집인에게 제공하는 임금과 인센티브의 일부를 신용카드 가입자에게 제공하면서다. 플랫폼을 통해 영업비용을 효율화한 것. 지난해 3분기 말 기준 카드사 8곳의 모집비용은 4824억원이다. 지난 2019년 7011억원 대비 31.2% 감소했다.

한 카드사 관계자는 “홈페이지 및 모바일 모집, 제휴사 모집 등 비대면 모집 증가에 따라 신용카드모집인 비중이 축소되고 있다”고 말했다.

일각에선 카드모집인이 줄면서 신규 모집인의 진입장벽이 높아졌다는 의견도 나온다. 카드모집인은 카드사 1곳의 신용카드만 영업할 수 있는데 이마저도

기존 모집인의 추천을 통해 입사하는 경우가 대부분을 차지한다. 주변에 카드모집인으로 활동하는 지인이 없다면 자격이 있어도 영업을 하기 어려운 구조다.

불안정한 고용형태도 신규 유입을 저해한다. 카드모집인은 사실상 개인사업자다. 통상 계약기간 10만~15만원 수준의 수수료를 받는다. 각 사별 영업전략에 따라 상이하지만 연회비, 전월실적달성, 이용 수당 등 세부 항목을 달성하면 추가 임금을 지급하기도 한다. 유사한 직종인 보험설계사와 비교하면 영업에 따른 수익성이 떨어진다는 지적이다.

앞으로도 카드모집인은 감소세를 지속할 전망이다. 카드업계 또한 디지털 전환으로 비용절감을 이룬 만큼 모집인을 통한 영업창구를 확대할 계획은 없다.

또 다른 카드사 관계자는 “10년전까지만 하더라도 상위권 모집인을 영입하기 위해 카드사가 노력을 기울이기도 했지만 이제는 플랫폼 영입이 더 중요하다”라며 “모집인뿐 아니라 지역 거점 점포도 줄이고 있는 만큼 온라인 영입이 강세를 이룰 것”이라고 말했다.

/김정선 기자 kimsan119@

보험 브리핑

한화생명 보험금 지급능력 ‘AAA’ 최고 등급

한화생명은 국내 3대 신용평가사 중 하나인 한국신용평가로부터 보험금 지급능력 평가가 최고 등급인 ‘AAA/안정적’을 획득했다고 13일 밝혔다.

한국신용평가는 지난 12일 한화생명의 보험금 지급능력 평가 신용등급을 기존 ‘AA+/긍정적’에서 ‘AAA/안정적’로 상향했다. 지난해 6월 등급전망이 상향된데 이어 9개월여만에 신용등급까지 국내 최고 등급으로 격상됐다.

한국신용평가는 한화생명의 등급 상향의 주요 요인으로 ▲GA시장 내 영업 채널 경쟁력 확대에 따른 시장지배력 강화 ▲양질의 신계약 유입으로 인한 보험부문의 안정적인 이익창출력 확보 ▲제도 강화에도 안정적인 자본비율 관리 등을 꼽았다.

삼성생명 밸런스 종신보험 신규 특허 부여

삼성생명은 특허청으로부터 ‘삼성밸런스 종신보험’에 대한 신규 특허(등록번호 10-2775775)를 부여받았다고 13일 밝혔다. 이에 따라 삼성생명은 오는 2044년까지 20년간 해당 상품구조에 대한 독점적 권리를 갖게 된다.

이번 특허는 종신보험의 연금전환 이후 생존여부 및 공시이율에 관계없이 연금 총 수령액이 기납입보험료의 2배 이상이 되도록 했다. 연금전환재원(연금전환 시점의 해약환급금)을 초과하도록 최저보증하고 중도해지가 가능한 ‘종신형 신연금구조’를 최초로 도입한 데 따른 것이다.

삼성생명은 지난해부터 ‘보험을 넘어서는 보험’이라는 슬로건 아래 생활 금융 전환을 선도하는 회사로 도약하기 위한 노력을 이어가고 있다. /김주형 기자

메리츠화재, MG손해보험 인수 철회

우선협상자 지위 반납

메리츠화재가 MG손해보험 인수를 철회했다. 메리츠화재는 13일 “예금보험공사로부터 MG손해보험 보험계약을 보험한 자산부채이전(P&A) 거래의 우선협상대상자로 선정됐으나 각 기관의 입장 차이 등으로 지위를 반납하기로 했다”고 밝혔다.

지난 12월 예금보험공사는 MG손해보험 인수 우선협상대상자로 메리츠화재를 선정했다. 앞서 네 차례의 매각 입찰 실패에 이어 이번엔 메리츠화재가 인수를 포기하면서 MG손해보험의 다섯 번째 새 주인 찾기도 실패했다.

그동안 메리츠화재는 MG손해보험

노조와의 협상 과정에서 난항을 겪어왔다. MG손해보험 노조는 고용 승계 보장을 요구했고 메리츠화재는 직원 10% 고용 유지와 250억원의 위로금을 제안했으나 합의에 도달하지 못했다.

메리츠화재가 우선협상자 지위를 반납하면서 일각에서는 MG손해보험의 청산 가능성이 높아질 것이라 분석도 나온다. 아울러 보험계약자들의 피해 가능성도 점쳐진다. 현재 MG손해보험은 156만건의 보험계약과 124만명의 보험 가입자를 보유하고 있는 것으로 알려졌다. 청산 시 보험계약자는 예금자 보호법상 5000만원까지 해약환급금을 보장받으나 저축성 보험 등은 원금 손실의 위험이 있다. /김주형 기자 gh471@

“입주 동시에 고객 맞춤형 인테리어 완성”

DL이앤씨, ‘디 셀렉션’ 출시
분양 때 취향 반영 디자인 제안

DL이앤씨가 인테리어 솔루션 ‘디 셀렉션(D Selection)’을 선보였다. 건설사가 분양할 때 선택토록 했던 기존 추가 품목에서 한 단계 진화해 고객의 취향까지 반영할 수 있게 했다.

DL이앤씨는 건설사 최초로 고객의 취향을 반영한 인테리어를 입주와 동시에 누릴 수 있도록 제안하는 브랜드 ‘디 셀렉션’을 출시한다고 13일 밝혔다.

DL이앤씨 관계자는 “대부분의 건설사 아파트는 획일화된 인테리어로 입주자들은 새 집임에도 불구하고 인테리어를 개별적으로 다시 진행하고, 여기에

큰 비용과 시간, 복잡한 의사결정 과정을 거치고 있다”며 “상품 개발에서부터 고객 서비스에 이르기까지 모든 경험을 전면 업그레이드해 기존 건설사에서 제공하던 추가선택품목의 영역을 새로운 차원으로 확장했다”고 설명했다.

DL이앤씨는 디 셀렉션을 국내 인테리어 플랫폼의 이미지와 콘텐츠 빅데이터 170여만건의 다양한 지표 분석을 통해 고객이 선호하는 인테리어 스타일과 디자인을 개발했다. 공간에 소비자의 취향을 더한 큐레이션을 통해 차별화된 디자인을 스타일 패키지로 완성해 제안한다. 현재 선택 가능한 패키지는 ▲미니멀 스타일 ▲소프트 클래식 스타일 ▲모던 내추럴 스타일 등이다. /안상미 기자 smahn1@