

상품 강화, 비대면 채널 혁신... ‘인생 금융파트너’ 자리매김

2023 보험사 경영전략

② 삼성생명

보험상품 유통·영업채널 확장
종신·건강·연금상품 혜택 강화
상품 질 개선해 보험시장 선도

보험금 예상하기·보험금 찾기 등
디지털 전환 따른 편의성 제고

삼성생명은 올해 보험상품 개발과 마케팅에 몰두할 예정이다. 전영목 삼성생명 사장은 올해를 ‘2030 비전 달성을 향한 성장의 원년’으로 삼았다. 지난해 급격한 금리 변동과 경기침체 속에서 디지털 전환에 힘을 쏟았다면 올해는 보험상품 품질 향상을 중점 과제로 잡았다. 전 사장의 연임이 확정된 만큼 사업에도 속도를 낼 수 있을 전망이다.

전 사장은 “무한개입에서 생존하기 위해선 ‘보험을 넘어, 고객의 미래를 지키는 인생 금융파트너’가 되겠다는 우리의 대의명분을 가슴에 품고 한계를 넓혀가는 도전을 해야 한다”고 말했다.

◆ 상품·자산운용 경쟁력 키워야

삼성생명은 보험상품의 유통·영업채



전영목 삼성생명 사장.

/삼성생명

널 확장에 힘을 쏟을 예정이다. 특히 ▲종신 상품 ▲건강상품 ▲연금상품 등의 혜택을 한 단계 강화할 것을 시사했다.

경기침체가 장기화할수록 보험 상품에 관한 관심도와 가입률이 높아진다. 금융업계는 올해도 어려운 경기가 이어질 것으로 전망하는 가운데 소비자 관심이 높은 상품의 질을 개선해 시장에서 선두로 치고 나가려는 전략으로 풀이된다. 지난해 삼성생명은 ‘암보험’, ‘연금보험’, ‘치아보험’ 시장을 공략하며 수익을 올렸다.

최근 출시한 건강자산비갱신암보험의 경우 삼성생명에서 16년 만에 출시한 비갱신 암보험이다. 배타적 사용권을 6개월간 취득해 올해 상반기까지 독주를 이어간다. 비갱신형 보험은 갱신형 보험보다 가입 초기 보험료가 상대적으로 비싸다. 그러나 만기까지 보험료가 오르지 않아 결과적으로는 부담을 덜 수 있다.

지난해 11월 출시한 ‘하이브리드 연금보험’ 상품은 출시 3일 만에 완판을 기록했다. 5년 이내 4.8%의 확정이율을 적용해 당시 보험업계에서 출시된 연금보험 중 가장 높은 금리를 제공하는 상품이었다. 당초 9000억원을 목표로 출시한 상품이 3일만에 판매 종료돼 업계에서는 1조원 이상 판매됐을 것으로 추정하고 있다.

몸집 불리기를 통한 영업력 키우기도 이어질 예정이다. 지난해 삼성생명은 다올프리에셋을 뚫었다. 자회사형 법인 보험대리점(GA)을 확보해 판매 채널을 확장한 것이다. 지사 형태가 아닌 단독GA를 영입한 것은 삼성생명이 처음이다.

다올프리에셋은 ‘다올지사’로 명칭을 변경했다. 이외에도 라이나금융서비

스와 계약을 체결하고 지사 8곳이 삼성생명에 합류했다. 직영조직과 타사 상품을 함께 취급하는 이원화 시스템에 삼성의 브랜드 가치를 더해 수익성 제고에 나섰다는 설명이다.

전 사장은 “종신 상품의 경쟁력을 한 단계 높이고 건강상품은 생손보업계 톱(TOP)수준으로 한계를 확장해야 한다”며 “운용 자회사뿐만 아니라 금융 관계사와도 긴밀한 협력체계를 구축해 상호작용을 일으키고 성장 기반을 강화해야 한다”고 강조했다.

◆ 디지털 활용·새벽거리 분수령

올해 보험업 강화 기조를 내비친 만큼 디지털 전환을 통한 편의성 제고도 주목된다. 삼성생명은 지난해 라이프시맨틱스, 굿닥 등과의 협약을 통해 온라인 채널 확장에 힘을 쏟았다. 지난해 구축한 플랫폼 활용 여부에 따라 올해 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있을지 판가름 날 것이라 해석이다.

삼성생명의 보험찾기 서비스는 보험금 조회에서 보험금 청구까지 한 번에 조회 가능하다. ‘보험금 예상하기’와 ‘숨은 보험금 찾기’ 혜택을 담았다. 질병과 치료 이력을 이용해 보험금 예상금액을 산출할 수 있으며 보험금 지

급 사유가 발생했음에도 수령하지 않은 보험금을 조회할 수 있다. 예비 가입자가 보험 상품에 가입할 수 있는 문턱을 확 낮춘 것이다.

온라인 채널 확장이 성과를 거둘지도 주목된다. 특히 전 사장은 신년사를 통해 삼성 금융계열사의 ‘모니모’의 활용을 꼭 집어 언급했다. 비대면 채널 활용에 박차를 가할 것이라 관측이 등장하는 이유다.

전 사장은 신년사를 통해 “모니모 서비스를 기술과 데이터 기반으로 더욱 차별화하고 헬스케어사업은 국민의 건강증진을 지원하는 건강 플랫폼사업으로 발전시켜야 한다”고 말했다.

/김정산 기자 kimsan119@metroseoul.co.kr



삼성생명 보험찾기 서비스 이미지. /삼성생명

저축은행도 ‘고금리 파킹통장’ 경쟁 가세

시중은행·인터넷은행 견제
OK저축 5%대 파킹통장 등
3~5%대 상품 잇따라 선보

저축은행이 정기예금 상품에 이어 파킹통장 금리 인상에 속도를 내고 있다. 인터넷은행이 수신 금리를 올리자 저축은행 또한 견제구를 던지는 모습이다.

11일 금융업계에 따르면 저축은행이 연 5%대 파킹통장을 출시하고 있다. 통상 2~3%선의 금리를 제공하던 파킹통장의 이자가 훌쩍 올랐다. 파킹통장이란 정기예금과 다르게 입·출금이 자유로운 보통예금이다. 돈을 하루만 맡겨도 금리를 제공받을 수 있어 차주의 경우 유동성 확보가 용이하다.

지난달 말 OK저축은행은 ‘OK웃백 만통장Ⅱ’를 출시했다. 기본금리는 연 4.5%다. 그러나 오픈뱅킹 등록 시 0.5%포인트(p)의 우대금리를 추가한다. 단 하루만 맡겨도 최고 연 5%까지 금리를 제공받을 수 있다. 최대 500만원까지 연 5%의 금리를 제공한다.

지난 5일에는 애규은행저축은행이 ‘더

니모오기’ 통장을 출시했다. 기본금리는 연 2%지만 우대금리를 최고 연 3.0%p까지 받을 수 있다. 최대 200만원까지 납입 가능하며 계좌 개설은 다섯 개까지 가능하다. 최대 1000만원까지 넣을 수 있는 셈이다.

이어 웰컴저축은행과 다올저축은행의 ‘웰컴 직장인 사랑 보통예금’, ‘Fi저축예금’ 또한 연 3.8%의 금리를 제공한다. 한 계좌에 맡길 수 있는 금액은 정기예금에 비해 상대적으로 작은 편이지만 여러 계좌를 만들어 자산을 보관하면 ‘고금리’와 ‘유동성’ 두 마리 토끼를 잡을 수 있다. 급전이 필요한 상황이 올 가능성이 높다면 정기예금보다는 고금리 파킹통장으로 눈을 돌리는 것이 합리적이다.

저축은행 업계가 금리 인상 행보에 나선 이유는 인터넷은행이 수신 여력을 키우고 있기 때문이다. 케이뱅크가 가장 높은 금리를 제공한다. 케이뱅크 ‘플러스박스’의 기본 금리는 연 3.0%로 지난달 0.3%p올랐다. 토스뱅크의 ‘토스뱅크 통장’은 5000만원 초과분에 대해 연 4%를 적용한다. 기본 금리는 연

2.3%다.

한 저축은행 업계 관계자는 “저축은행은 고금리로 승부를 볼 수밖에 없다”며 “시중은행과 인터넷 은행과의 경쟁은 물론 소비자들에게 매력적으로 다가가기 위해 고금리 기조를 유지하고 있는 것”이라고 해석했다.

금융업계에서는 보통예금의 고금리 기조가 오래가지 못할 것으로 내다보고 있다. 내달 은행채 발행이 정상화에 들어설 것으로 내다보고 있기 때문이다.

시중은행이 은행채 발행에 나서기 시작하면 예금을 통한 자금 수신에는 힘을 뺄 가능성이 높다. 시중은행 자금조달 창구가 늘어나면 예금 금리를 하향 조정해 저축은행과 인터넷은행 또한 금리인하 카드를 꺼내 들 수 있는 것.

한 금융업계 관계자는 “지금 당장은 은행채 발행이 늘어나고 있는 것은 아니지만 오는 2월부터는 어느 정도 정상화될 것”이라며 “현재 자본시장에 상당한 자금이 몰려 있어 은행채 발행이 시작되면 해소 국면에 들어설 것”이라고 말했다.

/김정산 기자

요건 충족시 디딤돌대출과 동시 이용가능

‘특례보증자리론’ 일문일답

대출실행, 신청일부터 30일 소요
주택 아닌 준주택은 이용 불가능
실직자, 건보료 등 내역 통해 심사

금융위원회는 11일 특례보증자리론 대출가능금액이 주택담보대출비율(LTV) 적용 금액과 대출한도 중 적은금액으로 적용되는 만큼 이를 고려해 자금계획을 수립할 필요가 있다고 강조했다.

예컨대 5억원 아파트는 LTV 70% 적용시 3억5000만원이다. 이 경우 대출한도는 5억원이지만 3억5000만원까지만 대출이 가능하다. 반대로 8억원 아파트에 LTV 70%를 적용하면 5억6000만원으로 대출한도 5억원을 넘어 5억원까지만 대출을 받을 수 있다.

다음은 특례보증자리론과 관련한 일문일답.

—특례보증자리론 신청부터 실제 대출 실행까지 얼마나 소요되나.

“대출한도 심사 등 필요 절차를 거쳐 대출신청일로부터 30일 이후 대출실행이 가능하다.”

—2월 중 주택매매계약 잔금을 치러야 하는 차주는 이달 30일에 신청하면, 받을 수 있나.

“대출실행은 신청일부터 30일 이후 가능하기 때문에 신청접수 가능일(1월 30일)부터 한달 이내 자금이 필요한 경우는 특례보증자리론 이용이 어렵다. 이 기간내 자금이 필요한 이용자는 기존 정책모기지(보증자리론·적격대출)를 신청해야 한다.”

—하나의 주택을 구입하면서 디딤돌대출과 특례보증자리론을 동시에 이용할

수 있다.

“두 상품의 지원요건을 모두 충족한 경우 가능하다. 디딤돌 지원요건은 주택가격 5억원 이하, 부부합산 연 소득 6000만원 이하다. 디딤돌 대출이 상대적으로 대출금리가 낮기 때문에 디딤돌 대출로 최대한의 한도를 받고, 부족한 경우 특례보증자리론을 나머지 필요금액 만큼 신청해 받으면 된다.”

—오피스텔, 생활숙박시설도 이용 가능한가.

“오피스텔, 생활형숙박시설, 기숙사, 노인복지시설 등은 주택법상 주택이 아닌 준주택이다. 특례보증자리론을 이용할 수 없다.”

—특례보증자리론을 받으려는 담보주택의 분양권·입주권을 가지고 있는 경우 신청 가능한가.

“분양권·조합원 입주권도 보유주택수에 포함되기 때문에 특례보증자리론 이용이 원칙적으로 불가능하지만, 구입용도에 한하여 2년 이내 처분하는 조건이라면 이용 가능하다.”

—폐업 또는 실직·휴직중인 경우에도 이용이 가능한가.

“폐업 또는 실직인 경우 건강보험료 또는 국민연금 납부내역으로 소득을 추정하여 대출심사가 가능하다. 휴직자는 휴직직전 연간소득으로 심사한다.”

—개인회생 또는 신용회복 중인 경우에도 신청이 가능한가.

“본인의 개인회생, 파산면책 및 신용회복지원 등 한국신용정보원에 신용정보가 등록돼 있는 경우 신청은 불가하다. 충분한 대출한도를 지원받기 위해 부부합산소득 정보가 요구되는 경우에도 배우자가 (개인회생, 파산면책, 신용회복지원 등) 등록된 경우 신청할 수 없다.”

/나유리 기자 yul115@

우리은행, 새해맞이 세뱃돈 봉투 배부

계묘년 상징 토끼 캐릭터 등 적용
전국 우리은행 영업점에서 제공

우리은행은 2023년 계묘년을 맞아 ‘새해맞이 세뱃돈 봉투’를 제작해 고객에게 제공한다고 11일 밝혔다.

이번 세뱃돈 봉투는 검은 토끼의 해인 계묘년을 상징하는 검은토끼, 흰토

끼 캐릭터와 더핑크퐁컴퍼니의 인기 캐릭터인 핑크퐁과 아기상어 캐릭터 두 종류로 제작돼 전국의 우리은행 영업점에서 받을 수 있다.

우리은행 관계자는 “앞으로도 고객의 신뢰를 바탕으로 우리 금융 상품을 이용해 주시는 고객에게 감동을 줄 수 있는 우리은행이 되도록 노력하겠다”고



우리은행이 2023년 새해를 맞아 세뱃돈 봉투를 고객에게 제공한다. /우리은행

말했다.

/이승용 기자 lsy2665@