

펫·헬스케어 등 신사업 진출... 디지털 활용 사기예방 총력

2023 보험사 경영전략

DB손해보험

정종표 신임 대표이사 사장
“신수의 발굴, 지속 혁신” 강조
라이더·로봇 등 특수시장 공략
디지털 사업 조직 신설도 추진



정종표 DB손해보험 대표이사 사장

“경영효율 기반의 사업역량 우위를 통한 톱(Top)1 도약이란 전략방향을 설정하고 올해 사업을 추진하겠다.”

DB손해보험은 올해 새 수장을 맞이했다. 지난 2010년을 시작으로 12년간 이어온 김정남 부회장 체제에서 정종표 DB손해보험 사장이 새 대표 자리에 올랐다. 정 사장은 1987년 동부화재(현 DB손해보험)에 입사해 법인사업 부문장, 개인사업부문장 등을 역임했다. 지난해 진행된 DB손해보험 창립 60주년 기념식에서는 35년 근속상을 받았다.

DB손해보험의 새해 경영전략은 ▲ 채널별 핵심영역의 Top1 포지셔닝 도전 ▲CSM 관점의 상품전략을 통한 경쟁우위 확보 ▲환경변화에 대응한 미래 성장동력 확보 ▲국제회계기준(IFRS) 17 수익성 확보를 위한 효율관리 강화

등 크게 네 가지다. 아울러 헬스케어, 플랫폼 서비스 등 디지털 사업에 속도를 내기 위해 디지털 조직도 신설할 예정이다.

◆라이더 보험·펫보험 등 시장 공략

지난해 DB손해보험은 라이더 보험, 펫보험 등 특수 시장 공략에 힘을 쏟으며 브랜드 가치 제고를 이뤘다. 자동차 보험과 실손 보험은 가격 인하, 혜택 강화를 통해 기존 소비자 지킴기에 나섰다. 새 먹거리 확보를 위해 미래 시장 진출의 기반을 다진 것이다.

DB손해보험은 지난해 메쉬코리아와의 협업을 통해 라이더 보험 시장 진출에 급물살을 타기 시작했다. 이륜차 배달운전자들을 대상으로 시간제 유상운송 보험 출시를 시작으로 한문철TV와 공



DB손해보험 사옥

동 마케팅을 진행했다.

협약을 통해 공개한 ‘참좋은라이더+보험’은 한문철 변호사가 개발에 직접 참여해 공신력을 높였다. 기존 상품에 경찰조사와 변호사선임비용까지 보장 받을 수 있도록 보장범위를 확대했다.

펫보험 시장 진출 또한 속도를 내고 있는 모습이다. 지난해 대구시와 유기견 펫보험 지원사업을 시작으로 유기견 입양 가정에 1년간 보험료를 지원하는 등 상품 홍보와 사회공헌 활동을 함께 단행한 것이다. 반려동물의 피부질환과 질병, 상해로 인한 치료·수술비를 보장한다.

DB손해보험은 지원사업을 진행하면서 펫보험 구상에 몰두할 예정이다. 금융업계에 따르면 유기견 펫보험 지원 사업은 데이터 확보와 상품 홍보를 함께 진행할 수 있어 ‘일거양득’인 셈이다.

국내 최초로 자율주행 로봇을 위한 보험도 선보인다. 야외 자율주행 로봇에 종합보험을 적용했다. 보행자는 물론 자동차, 이륜차 등으로 인해 발생한 인적, 물적 사고에 관한 보상을 지원한다.

정 사장은 “펫보험과 헬스케어 등 신수의 모델을 발굴하고, 혁신을 지속적으로 추진하자”고 강조했다. 특수 시장을 공략해 경쟁력 제고를 꾀하려는 전략이다.

◆디지털 전환과 보장범위 확대

지난 2021년 DB손해보험은 차사 이래 최초로 세전 이익 1조원을 돌파하는 호실적을 거뒀다. 자동차 보험 손해율

과 사업비율 개선을 통해 성과를 이뤘다. 올해는 ‘1등 보험사’로의 도약을 목표로 하고 있는 만큼 디지털 전환과 신상품 출시에 몰두할 예정이다.

디지털 전환을 통해 효율적인 자금 관리 방안을 마련했다. 보험사기 예방을 시작으로 메타버스 등을 활용한 판매 창구 확대와 플랫폼 구축에 나섰다.

우선 큐핏과 SAS코리아와 협업을 통해 ‘DBT-시스템’을 론칭했다. DBT시스템은 보험금 부당 수령 예방 프로세스다. 보험사기 혐의가 있는 불특정 개인을 분석하는 것이 아닌 복수의 혐의자 간 공모관계 분석 기능을 담았다. 보험금 누수를 예방하고 선량한 가입자의 보험료 인상을 예방하기 위해 특단의 조치를 내린 것이다.

메타버스를 활용한 ‘프로미캠핑월드’도 운영하고 있다. 크리스마스, 가정의 달 등 기념일에 맞춤 이벤트를 진행하면서 유입자를 꾸준히 늘리고 있다.

간편고지보험을 기반으로 보험업 강화도 이루고 있다.

정 사장은 “기본과 원칙을 지키면 나아갈 길이 생긴다는 ‘본립도생’의 믿음으로 기본에 충실해 줄 것을 당부한다”고 했다.

/김정산 기자 kimsan119@metroseoul.co.kr

돈 불리며 무료보험까지... ‘일석이조’ 어린이 적금 주목



설 명절 이후 세뱃돈을 넣어 둘 수 있는 어린이 적금에 관심이 쏠리고 있다. /유튜이미지

KB ‘영유스’ 적금 최고 연 3.65% 가입엔 DB자녀안심보험 무료가입

예금금리가 오르며 설 명절 일가친척에게 받은 용돈을 넣을 수 있는 어린이 적금에 관심이 쏠리고 있다. 어린이 적금은 대부분 일반 적금보다 금리가 높고, 무료보험서비스 혜택을 제공하기도 한다.

24일 금융권에 따르면 KB국민은행은 KB 영유스(Young Youth) 적금상품을 판매한다.

KB Young Youth 적금은 19세 미만 개인이 가입할 수 있고, 계약기간은 1년으로 만기시 자동 재예치가 가능하다.

금리는 12개월기준 2.35%며 ▲KB

국민은행에 등록된 가족수가 3인 이상 일 경우 연 0.2%포인트(p) ▲자동이체 입금액수 8회 이상인 경우 연 0.1%p ▲해당계좌로 아동수당을 3회 이상 수령한 경우 연 0.1%p ▲해당기간 주택청약종합저축을 가입한 경우 0.3%p ▲고객 연령이 만 0세, 7세, 13세, 16세, 19세 인 경우 연 0.5%p ▲지문등록후 사전 신고증을 제출할 경우 연 0.1%p를 제공한다. 우대금리까지 합하면 최고 연 3.65%다.

KB Young Youth 적금은 가입시 DB손해보험 자녀안심보험을 무료가입할 수 있다.

신한은행은 신한 MY 주니어 적금을 판매하고 있다. 대상은 만 18세 이하

객으로 1만원부터 100만원까지 1년간 가입 가능하다. 금리는 연 3.45%로 ▲주택청약종합저축 계약기간 만기일까지 보유할 경우 0.5%p ▲자동이체시 0.5%p ▲아동수당 우대 0.3% ▲재예치우대 최대 0.1%p 우대금리를 제공한다.

요건충족시 DB손해보험 프로모션 고객 사랑보험에 무료가입 서비스를 제공한다.

한편 미성년자인 자녀명의로 통장을 개설하기 위해선 신청인(대리인)의 주민등록증과 가족관계확인서류(주민등록등본, 가족관계증명서 또는 외국인등록사실증명), 자녀의 기본증명(특정-친권·후견) 또는 기본증명서(상세), 도장이 필요하다. /나누리 기자 yul115@

우리은행

연말정산 전용

‘AI상담봇’ 오픈

우리은행은 ‘AI 상담봇’을 통한 연말정산 안내 서비스를 제공한다고 24일 밝혔다.

이번 서비스는 우리금융그룹의 고객중심 디지털플랫폼 확장 전략에 따라 편리한 AI 상담 서비스를 고객에게 제공하고자 국제형 연말정산 간소화 서비스 일정에 맞춰 전용 서비스를 오픈했다.

‘AI상담봇’은 우리은행이 현재 서비스 중인 AI 기술을 활용한 상담 서비스 중 하나로 STT(음성인식), TTS(음성합성), NLU(자연어이해) 등의 기술로 ‘AI상담봇’이 자연스럽고 고객과 음성으로 대화 형태의 상담을 진행한다.

확대 실시하는 연말정산 전용 서비스는 고객이 고객센터에 연말정산 상담을 요청하면 ‘AI상담봇’이 먼저 응대해 ▲대출 소득공제 ▲소득공제용 납입 증명서 발급 ▲연말정산 인종서 발급 등의 7가지 연말정산 관련 업무를 상담원 연결 과정 없이 즉시 안내받을 수 있게 알림톡으로 제공한다.

또한 ‘우리WON뱅크’의 AI챗봇 서비스에서도 동일한 연말정산 안내를 받을 수 있다.

우리은행 관계자는 “연말정산 전용 AI 상담 서비스’ 운영으로, 연말정산 기간 동안 고객 편의성 향상이 기대된다”며 “앞으로도 AI 기반 상담 서비스를 지속적으로 확대, 개선해 미래형 고객 커뮤니케이션 센터로 진화해 나갈 것”이라고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

우리금융

사회공헌 캠페인

조회수 1400만회

우리금융그룹은 새로운 사회공헌 PR 캠페인 ‘우리를 위해 우리가 간다!’ 영상이 약 한 달 만에 누적 조회수 1400만회를 돌파했다고 24일 밝혔다.

지난해 11월 공개된 캠페인 영상은 따뜻한 사회를 만들기 위해 어디든 달려가는 우리금융그룹의 모습을 신입사원으로 변신한 광고모델 아이유가 함께 해 화제가 됐다.

또한 ‘재난재해시, 긴급 출동’, ‘우리 동네 선한가게 지원’ 등 우리금융의 다양한 사회공헌 사업을 보여주 큰 관심을 얻었다. /이승용 기자

임금상승률 높다면 DB형, 임피 앞뒀다면 DC형이 유리

금감원 Q&A

내게 맞는 퇴직연금?

Q. 저는 퇴직연금을 DB형으로 가입했는데 DC형으로 전환할지 고민이 됩니다. 퇴직연금 종류를 선택할 때 유의해야 할 점이 있을까요?

A. 퇴직연금에는 DB형(확정급여형)과 DC형(확정기여형)이 있습니다. DB형은 퇴직급여가 근무 기간과 평균 임금에 의해 사전에 결정되어있는 제도이며, 기업이 적립금을 운용하고 운용 성과도 기업에 귀속됩니다.

반면 DC형은 개인이 적립금을 직접

운용하고 운용성과도 자신에게 귀속돼 은퇴 시 퇴직급여가 수익률의 영향을 받아 달라집니다. 연금 종류를 선택 혹은 전환할 때 다음의 3가지를 유의하세요.

첫째, 임금상승률과 운용수익률을 비교해 퇴직연금을 선택하세요. 승진 기회가 많고, 임금상승률이 높으며 장기간 근무가 가능한 근로자 또는 투자에 자신이 없거나 안정성을 중요하게 생각하는 근로자의 경우 DB형으로 가입하는 것이 유리합니다. 반대의 경우 DC형으로 가입하는 것이 바람직합니다.

둘째, 퇴직연금제도는 DB형에서 DC형으로만 전환할 수 있습니다. DC형

의 적립금을 DB형으로 이전하는 것은 개인의 운용성과를 기업에 전가하는 효과가 있기에 허용되지 않습니다. 특히 주택 구입자금 마련 등을 위해 중도 인출이 가능한 DC형으로 전환하는 경우가 있는데, DC형으로 전환할 경우에는 DB형으로 복귀하는 것이 불가능하므로 신중히 결정할 필요가 있습니다.

셋째, 임금피크제가 적용되기 전에 DB형에서 DC형으로 전환하는 것이 유리합니다. DB형에서 퇴직급여는 ‘계속 근무연수×퇴직 직전 3개월 월 평균임금’으로 결정되므로 임금피크제가 적용된 후에는 줄어든 평균임금만큼 퇴직급여도 감소하기 때문입니다. /규남영 기자