임종룡, 우리금융 3년 더 이끈다… "종합금융 발전시킬 것"

임추위, 차기 회장후보 단독추천
증권업 진출·보험사 인수 등 성과
자회사 집중 육성·종합금융 등 과제
내년 3월 정기주총 거쳐 회장 취임

임종룡 우리금융그룹 회장. /우리금융

임종룡 우리금융그룹 회장이 연임에 성공했다. 임기는 3년이다.

우리금융지주 임원후보추천위원회(임추위)는 29일 차기 회장 최종후보 결정을 위한 회의를 개최하고, 임 회장을 차기 회장 후보로 단독 추천했다. 지난 10월 28일 경영승계절차를 개시하고 2개월 만이다.

우리금융 임추위는 경영승계절차 개시 이후 3주 동안 상시 후보군에 대한 면밀한 심사를 통해 롱리스트 후보자를 확정했으며, 평판조회와 면접 등의 평가 과정을 거쳐 이달 초 내부 2명, 외부 2명의 숏리스트 후보를 추천했다. 이후 후보자 전원을 대상으로 경영계획 발표 및 임추위원 심층면접, 복수의 외부전문가 면접 등 다양한 평가·검증 과정을 거쳐 최종 후보를 선출했다.

이날 우리금융 임추위는 추천 배경으로 ▲재임 중 증권업 진출 및 보험사 인수 성공 ▲타 그룹 대비 열위였던 보통주자본비율 격차축소 및 재무안정성 개선 ▲적극적인 주주환원 정책을 통한 기업가치 제고 ▲기업문화 혁신을 통한 그룹 신뢰도 개선 등을 제시했다.

이어 임추위는 현재 우리금융의 당면과제를 ▲증권·보험업 완성을 위한 자회사 집중 육성 및 종합금융그룹으로의 안정적 도약 ▲인공지능(AI)·스테이블코인 시대의 체계적 대비와 선도적 지위 선점 ▲기업금융 강점과 자본시장 계열사의 시너지 창출을 통한 기업가치 제고 등으로 제시하고, 임 회장을 이에 적합한 인물로 판단했다고 설명했다.

이강행 우리금융 임추위 위원장은 "임 회장이 제시한 비전과 방향이 명확하고 구체적이었으며, 경영승계계획에서 정한 '통찰·도전·혁신·신뢰·소통'의 우리금융그룹 리더상에 부합하고, 내외부로부터 신망이 두터운 점도 높이 평가를 받았다"라고 설명했다.

이어 이 위원장은 "우리금융지주는 금융감독원 지배구조모범관행을 반영해 지난 2024년 2월 경영승계규정과 최고경영자 경영승계계획을 전면 개정했고, 이번 승계프로그램도 해당 규정에 맞춰 진행했다"라며 "우리금융그룹의 도약을 이끌 최적의 리더를 선정하기 위해 지난 2개월간 수차례의 임추위와 간담회를 개최해 후보자들을 면밀히 검증하고 논의한 끝에 최종 후보를 추천했다"라고 강조했다.

임종룡 우리금융그룹 회장은 최종후보 확정 이후 입장문을 통해 "우리금융 차기 회장 후보로 추천해주신 데에 깊이 감사드리며, 또한 무거운 책임감을 느낀다"라면서 "임추위에서 밝혔던 전략과 계획을 보다 정교하게 다듬고 실행방안을 구체화하기 위해 노력하고, 현재 추진 중인 생산적·포용금융을 위한 '우리금융 미래동반성장 프로젝트'를 차질 없이, 한층 더 속도감 있게 이행하겠다"라고 강조했다.

이어 그는 "지난해와 올해 증권·보험업 진출을 통해 보완된 포트폴리오를 바탕으로 시너지 창출 능력을 갖춘 종합금융그룹으로 발전시켜 나가겠다"라면서 "AI 중심의 경영시스템을 확고히 뿌리내리기 위해 전사적인 전환 노력을 가속하고, 금융업 신뢰의 척도인 소비자 보호, 내부통제 강화를 위해서도 중단없는 혁신을 이어 나가겠다"라고 포부를 밝혔다.

이날 최종 후보로 추천된 임종룡 회장은 내년 3월 예정된 정기주주총회 의결을 거쳐 임기 3년의 차기 회장으로 취임하게 된다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr

10명 중 7명 "내년 집 살것"… 매도는 신중

'2026 주택시장 전망' 설문
매입 사유 47% '내집마련' 1위
'1년내 주택매도 계획 있다' 46%

내년에도 10명 중 7명이 집을 살 계획이라고 응답했다. 주택 매도에 대해서는 신중한 태도이지만 주택 매입에 대한 관심은 여전히 높았다.

29일 부동산 플랫폼 직방이 애플리케이션 이용자를 대상으로 실시한 '2026년 주택시장 전망' 설문조사에 따르면 향후 주택 매입 계획이 '있다'고 응답한 비율이 69.9%를 기록했다. 직전 조사에서 응답한 비율 73% 보다는 낮지만 여전히 70%에 육박하는 수준이다.

매입 사유를 살펴보면 '전·월세에서 자가로 내집마련'이 46.6%로 가장 많았고, '거주 지역 이동'(22.7%), '면적 확대·축소 이동'(10.3%)이 뒤를 이었다. 상위 3개 응답 비중이 약 80%에 달한다. '시세 차익 등 투자 목적'(7.4%)과 '임대 수익 목적'(2.9%) 비중은 낮았다.

매입 수요는 중저가 주택에 집중됐다. 주택 매입 비용을 묻는 질문에 '3억 원 이하'(31.9%)와 '3억 초과~6억 원 이하'(38.9%) 응답이 가장 많았다. 6억 원 이하 구간 응답이 전체의 70.8%를 차지하는 셈이다. '6억 초과~9억 원 이하'는 16.8%, '9억 원 초과'는 약 12% 수준에 그쳤다.

매입은 상반기를 중심으로 이른 시점에 하려는 경향을 보였다. '2026년 1분기'(45.7%)에 매입한다는 응답이 가장 높았다. '2026년 2분기'(18.3%)까지 합치면 상반기 매입을 고려한 응답이 64%에 달한다.

매입 계획이 없다고 응답한 비율은 30.1%였는데, 그 이유로 '거주·보유 주택이 있어 추가 매입 의사가 없어서'(32.9%)와 '주택 가격이 너무 비싸서'(26.7%)가 높은 비중을 차지했다. '향후 가격 하락 예상'(13.0%), '대출 이자 비용 부담'(12.3%), '전반적인 경기 불황'(9.6%) 등이 뒤를 이었다.

매도는 관망세를 보였다. '향후 1년 이내 주택을 매도할 계획이 있다'는 응답은 46.2%로 나타났다. 올 상반기 조사 당시 54.8%까지 오른 것과 비교해 낮아졌다. 상반기 이후 주택 가격이 상승 흐름을 보이며 매도를 고려했던 일부 수요가 가격 흐름을 지켜보는 것으로 풀이된다.

매도 계획이 있다고 답한 응답자는 '거주 지역 이동'(34.8%), '면적 확대·축소 이동'(17.4%) 등을 이유로 꼽았다. 실수요 목적이 주를 이루는 한편 '대출 이자 부담'(14.3%), '차익 실현 및 투자처 변경'(10.7%) 등 가격 흐름과 자금 여건을 고려한 경우도 있었다.

매도 계획이 없다고 응답한 이유로는 '실거주 목적(1가구 1주택) 또는 주택을 보유하고 있지 않아서'가 55.6%로 가장 많았다. '주택 가격이 오르는 것 같아서'(11.5%), '적절한 매도 타이밍을 지켜보려고'(10.7%) 등 가격 흐름을 고려해 매도를 서두르지 않는 관망 성향도 확인됐다.

김은선 직방 빅데이터랩실 랩장은 "공급 여력이 제한되고 수요가 검증된 핵심 지역에서는 상대적으로 가격 흐름이 유지될 가능성이 높은 반면 공급 부담이 남아 있거나 수요 기반이 약한 지역에서는 회복 속도에 차이가 나타난다"며 "금리와 환율, 대출 규제 등 대내외 환경 변화에 따라 시장 여건이 달라질 수 있다"고 설명했다.

/성채리 인턴기자 cr56@

제9기 SGI드림파트너스 참가자들이 지난 3월 출범식에 참여해 기념 사진을 찍고 있다. /SGI서울보증

SGI서울보증, 누적봉사 1만1400시간 '상생'

SGI 드림파트너스, 참여인원 2219명

SGI서울보증이 임직원 봉사단 'SGI 드림파트너스'를 중심으로 상생과 나눔 문화 확산에 나서고 있다.

29일 SGI서울보증에 따르면 지난 2016년 출범한 SGI 드림파트너스는 지난해까지 누계 참여인원 2219명, 누계 봉사시간 1만1400시간을 기록했다. 올해 제9기 봉사단 역시 사원부터 부서장까지 자율적으로 모인 40명의 봉사단원들이 봉사활동을 주도적으로 이끌고 있다.

대표적으로 환경 분야에서 기후위기 대응 및 생물다양성 보전을 위한 활동을 실천 중이다. SGI 드림파트너스는 대학생 기후변화 서포터즈 'SGI 유스플러스'와 함께 지난 4월 서울 보라매공원에 전나무 80여 그루를 심으며 도시 숲 조성과 탄소배출 절감을 위해 노력했다. 지난 6월에는 실미도 해변정화활동으로 해양쓰레기 약 270㎏을 수거하며 해양생태계 복원의 중요성을 공유했다.

지역사회 분야에서는 지역 밀착형 봉사활동을 이어가고 있다. 지난 5월에는 제빵 봉사를 통해 직접 만든 빵을 사회 취약계층에 전달했으며, 10월에는 아동복지시설 아동·청소년을 대상으로 놀이공원 인솔 봉사활동을 진행했다. 이어 11월에는 연탄 나르기 봉사활동도 실시했다.

/안재선 기자 wotjs4187@

은행권 대출금리 3개월 만에 상승세 전환

한은, 11월 4.15%로 0.13%p 상승

은행권 대출금리가 3개월 만에 상승세로 전환했다. 단기 시장금리 상승의 영향으로 기업대출 금리가 오른 가운데, 일반신용대출과 주택담보대출을 중심으로 가계대출 금리도 2개월 연속 오름세를 보이고 있다.

29일 한국은행이 발표한 '2025년 11월 금융기관 가중평균금리'에 따르면 11월 예금은행 신규취급액 기준 저축성수신금리가 연 2.81%로 전월 대비 0.24%포인트(p) 상승했다. 대출금리는 4.15%로 같은 기간 0.13%p 올랐다.

예금 측면에서는 순수저축성예금과 양도성예금증서(CD)와 금융채를 포함한 시장형금융상품 금리가 모두 오르면서 수신금리 상승을 견인했다. 순수저축성예금은 2.78%로 0.22%p 상승했다. 시장형금융상품은 2.90%로 같은 기간 0.29%p 올랐다. 대출금리는 가계대출과 기업대출이 일제히 상승하면서 3개월 만에 반등했다. 먼저, 기업대출은 4.10%로 전월 대비 0.14%p 상승했다. 단기시장금리 상승으로 대기업(+0.11%p)과 중소기업(+0.18%p) 대출금리가 모두 오른 데 따른 영향이다.

실제 단기시장금리 현황을 살펴보면 CD(91일물) 금리는 직전 달(-0.01%p) 소폭 하락하는 경향을 보였으나 이달 (+0.14%p) 상승세로 전환했다. 은행채(AAA) 역시 3개월~5년물 금리가 0.16~0.33%p씩 상승하면서 조달금리 부담을 키웠고, 대출금리 상승 요인으로 작용했다.

가계대출은 4.32%p로 같은 기간 0.08%p 상승했다. 지난 9월 4.17%에서 10월 4.24%로 한 차례 오른 데 이어 두 달 연속 상승세를 이어가고 있다. 특히, 일반신용대출(5.46%)이 0.27%p로 가장 많이 올랐으며 이어 주택담보대출(4.17%)이 0.19%p, 전세자금대출(3.90%)이 0.12%p 상승했다. /안재선 기자

하나은행, 군 장병 맞춤형 '나라사랑카드'

군마트·CU편의점 등 할인 혜택

하나은행은 국군 장병들을 위해 '하나 나라사랑카드'를 내년 1월 초 선보인다고 29일 밝혔다.

하나 나라사랑카드는 군 입대 전부터 복무 기간, 전역 이후 사회진출까지의 전 여정을 아우르는 다양한 혜택과 서비스를 제공하기 위해 선보이는 생활밀착형 체크카드다.

하나 나라사랑카드는 우선 장병들의 이용빈도가 높은 ▲군마트(PX) 최대 30% ▲온라인 쇼핑 20% ▲배달앱 20% 캐시백 서비스를 비롯해 ▲CU 편의점 최대 30% 현장 할인 혜택 등을 제공한다.

또 군 장병들이 외박이나 휴가 시 자주 이용하는 ▲패스트 푸드 등의 외식 브랜드 ▲PC방 ▲카페 ▲숙박앱 등의 업종은 물론 ▲어학시험 ▲서점 ▲놀이공원 등 다양한 영역에서 폭넓은 할인과 캐시백 혜택을 받을 수 있도록 했다.

/나유리 기자 yul115@