

신뢰 최우선, 회사·고객 ‘균형성장’… 일류 신한라이프 도약

2026 보험, 위기와 기회

신한라이프

올해 비전 ‘밸런스가 좋은 회사’
안정적 자본 확보 등 ‘신뢰’ 구체화
인공지능·디지털 전환, 업무 효율화
쏠라체 홈 미사 등 시니어사업 확대

신한라이프가 2026년 경영전략 슬로건으로 ‘트러스트 퍼스트, 밸런스 그로스(Trust First, Balanced Growth) 2026’을 내걸고 내실과 균형 있는 성장에 방점을 찍었다. 통합5주년을 맞는 올해는 자본여력과 CSM(보험계약마진) 기반을 다지는 동시에 AX·DX 전환과 시니어 사업 확대로 위기 속에서 기회를 포착하겠다는 구상이다.

◆ 자본여력·CSM·소비자보호 우선

이번 전략 재정렬은 리더십 교체와도 맞물린다. 이영종 전 대표가 ‘2+1 임기’를 마무리한 뒤 천상영 대표가 바통을 이어받으면서, 2026년은 새 경영진이 ‘균형 성장’의 실행력을 본격적으로 증명해야 하는 첫 해다.

올해 신한라이프는 경영전략회의에



천상영 신한라이프 대표이사 사장.



신한라이프케어의 쏠라체 홈 미사 오픈 기념식에서 진옥동 신한금융그룹 회장(앞줄 왼쪽 네번째)이 천상영 신한라이프 사장(앞줄 왼쪽 첫번째) 등 시설 관계자들과 함께 기념 촬영을 하고 있다. /신한라이프

서 지속 가능한 성장을 위한 비전으로 ‘밸런스(Balance)가 좋은 회사’를 제시했다. 재무적 성과에만 매이지 않고 회사의 현재와 미래, 고객 가치와 회사 가치 간 균형을 추구하겠다는 의미다.

실적은 ‘내실 강화’의 기반이다. 신한라이프는 2025년 3분기 누적 기준 순이익 5145억원을 기록했다. 9월 말 기준 총 자산은 60조3793억원으로 집계됐다. 핵심 수익지표인 CSM은 전년 말 대비 5.3% 증가한 7조6000억원, K-ICS(지급여력비율)는 190%(잠정치) 수준을 유지했다. 3분기 누적 기준 보험손익은 5738억원, 금융손익은 1789억원으로 집계됐다.

신한라이프는 ‘신뢰(Trust)’를 실행 과제로 구체화했다. 안정적인 자본여력 확보와 CSM 포트폴리오 구축에 집중하고, 내부통제와 소비자보호 정책을 두텁게 추진한다. 보험금 지급, 불완전판매, 민원 등 영업 현장의 효율을 높여 소비자보호 수준을 끌어올리겠다는 점을 2026년 실행 과제로 내걸었다.

천상영 신한라이프 사장은 “보험업은 단거리 스프린트가 아닌 마라톤 처럼 가장 긴 호흡으로 고객의 삶과 함께 하는 금융업”이라며 “안정적인 성장과 고객 신뢰를 최우선 가치로 두고 일류

신한라이프로 도약하겠다”고 밝혔다.

◆ 시니어 사업으로 성장동력 확장

‘균형 성장’의 축은 AX(인공지능 전환)·DX(디지털 전환), 시니어 사업 확대다. 고객 접점에서의 편의성을 높이고 업무 효율을 끌어 올려 고품격 흐름에 맞춘 신사업 기반을 통해 변화하는 금융 패러다임에 대응한다. 특히 신한금융그룹이 추진하는 금융 본연의 기능 강화와 미래 경쟁력 제고 전략을 충실히 수행하겠다는 방침이다.

시니어 사업은 이미 ‘구체적인 사업’ 단계다. 신한라이프의 시니어사업 전담 자회사 신한라이프케어는 지난 15일 경

기 하남 미사지구에서 첫 번째 프리미엄 요양원 ‘쏠라체(SOLACE) 홈 미사’를 열었다.

해당 시설은 일상생활 수행이 어려운 어르신을 대상으로 숙식 제공과 함께 신체활동 및 인지기능 유지·향상을 고려한 돌봄 서비스를 상시 제공하는 노인요양시설이다. 1인 1실 중심 구조, 안전·신체 편의·스마트 돌봄 요소 반영, 시력 약자를 고려한 전용 글꼴 적용 등 ‘프리미엄 표준’을 내세웠다.

쏠라체(SOLACE)는 신한금융그룹의 디지털 브랜드 ‘솔(SOL)’과 이탈리아어 ‘베라체(VERACE·진정한, 진실된, 참된)’를 결합해 개발된 브랜드다. 신한라이프는 쏠라체를 본격적으로 운영해 진정성과 신뢰를 바탕으로 한 시니어 돌봄 서비스를 단계적으로 확대해 나갈 계획이다.

진옥동 신한금융그룹 회장은 “쏠라체 홈 미사는 신한금융이 선보이는 첫 시니어 시설로, 금융·주거·의료 서비스를 한 공간에 담아낸 모델”이라며 “운명을 통해 쌓이는 경험을 바탕으로 시니어 고객을 위한 서비스를 차분히 발전시켜 나가겠다”고 말했다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr

한돈에 100만원 눈앞… 금값 ‘사상 최고가’ 하나銀, 은퇴준비 신호등·은퇴 MBTI 출시

美, 그린란드 병합·관세 압박 영향 국제금가격 온스당 4700달러 앞뒤

국제 금값이 사상 최고가를 경신하며 온스당 4700달러를 목전에 뒀다. 국내 금 가격도 빠르게 상승해 한 돈에 100만원을 앞뒀다. 트럼프 미국 대통령이 그린란드 매입 요구 이후 동맹국을 향한 관세 위협을 본격화하며 불확실성을 확대하고 있고, 미 연방준비제도(연준·Fed)의 독립성이 침해받을 수 있다는 우려도 금값을 끌어 올렸다.

20일 뉴욕선물거래소에 따르면 지난 19일(현지시간) 거래된 2월 인도물 금선물 가격 증가는 트로이온스(31.1g)당 4677.70달러다. 전 거래일 증가 대비 82.30달러(1.79%) 급등했으며, 종전 사상 최고가인 4635.70달러를 경신했다. 금값은 올해 들어만 336.6달러(7.8%) 상승했으며, 사상 최고가를 세 차례 경신했다.

국내 금 가격도 가파르게 올랐다. 한국거래소에 따르면 20일 기준 국내 금



서울 종로구 한국금거래소에서 직원들이 골드바를 선보이고 있다. /뉴시스

현물 증가는 g당 22만4700원을 기록했다. 올해 들어 1만8510원(8.98%) 상승했으며, 금 투기 열풍으로 국내 금 가격이 국제 가격보다 10% 이상 높게 형성됐던 지난해 10월 15일 이후 최고 수준이다. 같은날 한국금거래소의 실물 금 가격은 한돈(3.75g)에 98만1000원을 기록해 100만원을 목전에 뒀다.

최근 금 가격이 급등한 것은 트럼프 미국 대통령이 그린란드 매입 요구를 지속중인 가운데, 그린란드 병합에 반대하는 국가에 관세를 부과할 수 있다며 압박을 가하고 있어서다.

빠르게 격화하는 미 연방정부와 미 연방준비제도(Fed·연준)의 충돌도 금 수요를 부추겼다.

앞서 미 연방 검찰은 지난 9일(현지시간) 제롬 파월 미 연준 의장의 강제 조사에 돌입했다. 파월 의장이 연준 본관 개·보수 비용을 과도하게 책정하고, 이와 관련해 허위 증언을 했다는 혐의다. 이번 조사가 연준에 금리 인하를 압박하기 위한 카드라는 분석과 함께 연준의 독립성이 위협받으면서 달러의 ‘안전자산’ 지위가 흔들릴 수 있다는 우려도 불거졌다.

글로벌 투자은행 삭소뱅크는 보고서에서 “트럼프의 이번 조치는 지난해 유럽연합(EU)과 체결했던 무역 협상을 뒤흔들었으며, 지정학적 불안정에 대한 우려도 불러일으켰다”면서 “이란의 불확실성, 연준 독립성에 대한 우려, 연방 재정제에 대한 우려는 투자자들의 달러 및 미국 국제 회회 심리를 불려와 금을 비롯한 실물 자산의 수요를 견고하게 했다”고 분석했다. /안승진 기자 asj1231@

개인 삶·성향 반영 맞춤형 은퇴설계

하나은행은 은퇴설계·상속증여 솔루션 브랜드인 ‘하나더넥스트’ 공식 홈페이지를 통해 ‘은퇴준비 신호등·은퇴 MBTI’ 서비스를 출시했다고 20일 밝혔다.

이번에 출시한 ‘은퇴준비 신호등’과 ‘은퇴 MBTI’ 서비스는 개인의 삶과 성향을 반영한 맞춤형 은퇴 설계를 제공함으로써 손님의 안정적인 노후준비를 적극 지원하기 위해 기획됐다.

‘은퇴준비 신호등’은 손님의 자산 현황과 은퇴 준비 수준을 ▲초록(좋음) ▲

노랑(보통) ▲빨강(부족)의 3단계 색상으로 시각화해 은퇴 준비 상태를 직관적으로 확인할 수 있도록 한 콘텐츠다. 10가지 간단한 질문을 통해 누구나 자신의 은퇴 준비 수준을 손쉽게 점검할 수 있도록 설계한 점이 특징이다.

‘은퇴 MBTI’는 ▲은퇴 여부 ▲현금 흐름 ▲여유자금 보유 여부 등 주요 질문을 바탕으로 총 16가지 은퇴 유형을 구분하고 유형별로 적합한 맞춤형 은퇴 솔루션을 제안한다. 이를 통해 손님은 자신의 은퇴 성향을 이해하고 실행 가능한 은퇴 전략을 설계할 수 있다.

/나유리 기자 yul15@

GS건설, 내집구매 전 과정 온라인 관리

통합서비스 플랫폼 ‘마이 자이’ 오픈

GS건설이 분양부터 계약, 입주까지 내 집을 구매하는 전 과정을 온라인으로 통합 관리하는 계약고객 통합서비스 플랫폼 ‘마이(My) 자이’를 오픈한다.

마이 자이는 자이 아파트 계약 고객을 위한 온라인 전용 서비스다. 계약부터 잔금 완납까지 한 화면에서 관리하

는 통합 플랫폼이다. 계약변경과 정정, 중도금 및 잔금 납부는 물론, 환불 신청과 소유권 이전 등기 관련 서류 접수까지 온라인으로 직접 처리할 수 있어 전화나 현장 창구에 의존하던 방식에서 벗어나 고객이 스스로 계약 전 과정을 관리할 수 있다.

GS건설은 마이 자이를 통해 분양 고객들이 입주할 때까지 ‘기다리는 소비

자’가 아니라 ‘직접 관리하는 이용자’로 전환하는데 초점을 맞추고 있다. 계약 정보, 납부 내역, 각종 신청 이력을 데이터 기반으로 통합해 고객이 단순 조회를 넘어 계약·정산·입주에 이르는 절차 전반을 스스로 관리할 수 있도록 한 점이 핵심이다.

마이 자이는 시범 운영 기간을 거쳐 범여자이 입주 현장에 첫 도입했으며, 향후 입주 단지에 대해서도 단계적으로 도입할 계획이다.

/안상미 기자 smahn1@

‘K-패스’ 발급 주관사 토스 등 7곳 추가

내달 2일 발급… 토스는 26일부터

다음달부터 토스뱅크와 티머니에서도 모두의 카드(K-패스)를 발급받을 수 있게 된다. 주관 카드사가 늘어나면 사용자 개별 소비 패턴에 따라 카드 사별 혜택을 다양하게 누릴 전망이다.

국토교통부 대도시권광역교통위원회(대광위)는 대중교통비가 환급되는 서비스 K-패스 주관 카드사를 7개 추가 선정했다고 20일 밝혔다.

신규 카드사는 전북은행, 신한, 경남은행, 새마을금고, 제주은행, 토스뱅크, 티머니 등 7곳이다. 토스뱅크를 제외한 6개 신규 카드사는 다음 달 2일부터 카드 발급이 가능하고, 토스뱅크는 카드 발급과 회원가입, 등록을 한 번에 할 수 있는 원스톱 서비스 시범 사업을 다음 달 26일부터 제공할 예정이다. 기

존에는 카드사에서 카드를 발급받은 다음 별도로 K-패스 회원가입과 카드 등록 절차를 거쳐야 했는데, 원스톱 서비스로 K-패스 이용이 보다 간편해질 전망이다.

전북은행, 신한, 경남은행, 새마을금고, 제주은행의 경우 온라인 이용이 어려운 계층도 쉽게 카드를 발급할 수 있도록 대면 서비스를 진행한다. 티머니 K-패스 선불카드는 편의점에서 구매 한 뒤 K-패스 앱과 누리집에서 등록하면 된다.

올해부터 도입된 모두의카드는 한달 대중교통 이용금액에서 환급 기준 금액 초과분을 돌려주는 K-패스 정액권이다. K-패스 가입자라면 카드를 따로 발급 필요 없이 대중교통 이용 금액에 따라 자동으로 환급 혜택을 받을 수 있다.

/성채리 인턴기자 cr56@