

소비자 보호·글로벌 강화·AI 고도화… ‘성장 엔진’ 가동

2026 보험, 위기와 기회

한화생명

한화생명의 2026년 경영기조는 ‘소비자보호 강화·글로벌 시너지·디지털·AI 고도화’다. 확실성이 커진 보험 환경에서 ‘기본 체력’과 ‘성장 엔진’을 동시에 끌어 올리겠다는 포석이다. 설계사 조직 확대에 따른 판매 품질관리와 내부통제를 강화하고, 베트남·인도네시아 중심의 해외 이익 확대와 인공지능(AI) 내재화로 경쟁력을 재정렬할 계획이다.

◆ 소비자보호 ‘경영 최우선’

한화생명은 2026년을 기점으로 금융 소비자보호를 경영의 최우선 가치 중 하나로 삼고 관련 체계를 한층 강화한다. 핵심은 ‘양적 성장’에 맞춘 ‘질적 관리’다. 그동안 설계사 조직 규모를 확대하며 채널 경쟁력을 키워온 만큼, 올해는 조직 규모에 걸맞은 내부통제와 판매 프로세스 정교화에 집중한다는 방침이다.

한화생명은 2025년 3분기 누적(연결) 당기순이익 7689억원을 기록했고,



권혁웅 대표



이경근 대표

불완전판매 예방 관리체계 고도화
상품판매 전과정 표준 프로세스 강화

베트남 법인 보험·금융 입지 확대
‘새 성장축’ 중동시장, 단계적 접근

축적한 AI 기술·데이터 역량 바탕으로
고객 접점 개인화 서비스 경험 제공

3분기 연결 순이익은 3074억원으로 전년 동기 대비 크게 늘었다. IFRS17 체제에서 핵심 지표인 신계약CSM은 3분기 5643억원, 3분기 말 보유계약 CSM은 9조594억원으로 집계됐다. 건전성 지표인 K-ICS(지급여력) 비율은 3분기 말 기준 157% 수준이다.

한화생명은 불완전판매 예방을 위한



서울 여의도 한화생명 사옥.

/한화생명

사전·사후 관리 체계를 고도화하고 상품 판매 전 과정에서 고객 이해도를 높일 수 있는 표준 프로세스를 강화한다. 설계사 교육 체계와 윤리 기준도 체계화해 영업 현장 전반에서 고객 중심 가치가 일관되게 구현되도록 하겠다고 했다. 소비자보호를 ‘구호’가 아니라 ‘프로세스’로 실현하겠다는 의미다.

한화생명 관계자는 “금융 환경 전반에서 금융소비자 보호의 중요성이 더욱 부각되고 있다”며 “2026년을 기점으로 소비자 보호를 경영의 최우선 가치 중 하나로 삼고 관련 체계를 한층 강화할 것”이라고 설명했다. 지난해 호실적을 기록한 만큼 ‘내실 강화’에 나서겠다는 전략으로 해석된다.

◆ 글로벌 시너지…AI, 현장 과제

한화생명의 새해 글로벌 전략은 ‘확장’에서 ‘시너지·안정화’로 무게중심을 옮긴다. 이미 안정적인 수익 구조를 구축한 베트남 법인과 보험·금융 전반에서 입지를 확대하고 있는 인도네시아 사업을 중심으로 국가별 역량을 유기적으로 연계해 시너지를 창출하겠다는 구상이다. 현지 시장 이해를 바탕으로 상품, 리스크 관리, 디지털 역량을 공유해 운영 효율성과 수익성을 동시에 끌어 올리는 방식이다.

여기에 ‘중동’이 새 성장 축으로 가세한다. 한화생명은 최근 가시화되고 있는 중동 지역 진출을 적극 추진하되, 중동 특유의 금융 환경과 성장 잠재력을 고려해 단계적·선별적 접근으로 중장기 글로벌 포트폴리오를 다각화한다. 한화

금융이 아부다비 금융주간(ADFW) 등 현지 금융 네트워크를 넓히는 행보를 이어가는 가운데, 2026년에는 사업모델이 얼마나 빠르게 가시화되는지가 관전 포인트다.

디지털·AI는 ‘미래 과제’가 아니라 ‘현장 과제’로 설정됐다. 한화생명은 디지털과 AI를 미래 경쟁력의 핵심 축으로 삼고 2026년에도 관련 투자와 실행에 속도를 낸다. 축적한 AI 기술과 데이터 역량을 바탕으로 고객 접점에서는 개인화된 서비스 경험을 제공하고, 영업 현장에서는 설계사의 전문성과 생산성을 높이는 데 초점을 맞춘다. AI 기반 상담·분석솔루션을 고도화해 설계사가 고객의 삶 전반을 이해하고 최적의 솔루션을 제안하도록 지원하는 한편, 고객에게는 쉽고 신뢰할 수 있는 금융 경험을 제공하겠다는 구상이다.

한화생명은 “단순히 글로벌 사업에 진출한 보험사를 넘어 안정적으로 성과를 창출하는 글로벌 금융사로 자리매김할 예정”이라며 “AI 기반 상담, 분석 솔루션을 지속 고도화해 쉽고 신뢰할 수 있는 금융 경험을 제공할 것”이라고 밝혔다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr

서울 생활권… 대기업·교통인프라 ‘아직’

부동산 현장 르포

3기 신도시 ‘고양 창릉’

오는 3월·6월 3881가구 공급 예정
2027년 입주, GTX는 2030년 개통
대기업 유치 못하고 주택만 늘어나
여의도·노량진 연결 고양은평선 추진



3기 신도시 고양 창릉 공공주택지구 조성공사 1공구 현장.

/성채리 인턴기자

지난 23일 찾아간 경기 고양시 덕양구 창릉 공공주택지구. 지도 애플리케이션에서 검색한 목적지에 도착하니 예비군 훈련소 앞이었다. 아직 이전 일정이 확정되지 않은 군부대 부지다. 맞은 편에서는 크레인 여러 대가 움직이며 S5·S6·A4 블록 공사가 한창이었다.

고양 창릉 공공주택지구는 덕양구 원흥동, 동산동, 용두동 일대 789만19㎡를 개발하는 3기 신도시다. 오는 3월과 6월에 3881가구가 공급될 예정이다. 서울 경계와 불과 0.7km 떨어져 있는 데다 은평·마포와 인접해 ‘서울 생활권 신도시’로 불리는 곳이다.

◆ “GTX 늦어져도 포기는 안 해요”

현재 창릉지구에서 이용할 만한 역은 3호선 원흥역과 삼송역, 경의중앙선 한국항공대역이다. 중심부에서 여까지 거리가 있어 버스 환승이 필요하다. 서울로 출퇴근하려면 교통여건이 개선돼야 한다.

고양 창릉지구의 핵심 교통 호재인 수도권 광역급행철도(GTX)-A 창릉역은 2030년 개통 예정이다. 공공주택 첫 입주가 오는 2027년으로 계획돼 있어 ‘선입주·후교통’이 불가피하다. 가구당 광역교통분담금 추정액은 7366만원으로, 남양주 왕숙신도시의 두 배 수준이다. ‘선교통·후입주’를 기대하며 주민들이 높은 분담금을 냈지만 철도 개통은 4년이나 밀린 상황이다.

인근 L공인중개업소의 대표는 “GTX가 늦어지긴 했지만 입주하고 언젠간 개통될 테니 ‘몸테크’를 감수하겠다는 수요가 있다”며 “신축 수요가 높다보니 2년 정도는 기다릴 수 있다는 반응이다”라고 말했다.

◆ 분양가 상승에 사전 청약자 이탈

교통보다 더 큰 변수는 분양가다. 창릉 A4·S5·S6 블록은 사전청약 당시보다 분청약 분양가가 최대 1억원가량 상승했다. 공사비와 사업비 증가가 직격탄이었다. 그 결과 사전청약 당첨자의 26.6%가 분청약을 포기했다.

현장 인근 중개업소 관계자는 청약 포기에 대해 “입주까지 남은 기간이 길기도 하고, 분양가가 많이 오르긴 했다”면서도 “창릉뿐 아니라 계양, 왕숙 등 다른 신도시에서도 포기 물량이 나온 건 마찬가지다”라고 설명했다.

창릉신도시의 사전청약 포기 비율은 3기 신도시 가운데 가장 낮은 것으로 나타났다. 지난해 분청약에서 A4·S5·S6 블록 일 반공급 경쟁률은 최대 96대 1을 기록했다. 서울 거주자 비중은 약 30%에 달한다.

◆ “베드타운 우려”

또 다른 고민거리는 일자리다. 3기신도시 가운데 부천 대장은 SK와 대한항공, 남양주 왕숙은 카카오와 우리금융 등 영

커 기업 유치가 가시화됐지만, 창릉은 아직 뚜렷한 기업 유치 성과가 없다.

이 과정에서 LH가 자족용지를 주택 용지로 전환하려 한다는 이야기도 나온다. 자족용지를 주택으로 돌리면 단기 공급은 늘어난다. 인근 부동산공인중개업소 관계자는 “3기 신도시 목표가 자족 도시인데 주택만 늘리면 고양은 영원히 베드타운에 머무를 것”이라며 “공업용지가 일산 테크노밸리 쪽에 몰려있다고 보니 대기업 유치를 소망하는 이곳 신도시 주민들의 불만이 크다”고 했다.

다만 일부 수요자 사이에선 ‘차라리 가장 좋은 베드타운이 되자’는 현실론도 나온다. 기업 유치가 되면 좋겠지만, GTX-A와 고양은평선이 개통되면 삼성동·여의도 등 서울 주요 업무지구로의 접근성이 높아진다는 판단에서다.

◆ 자족도시 될 수 있을까

GTX 개통에 대한 기대와 서울 접근성은 여전히 창릉신도시의 강점으로 꼽힌다. 남양주 왕숙은 아직 GTX 추진 단계이고, 하남 교산은 강남 접근성이 상대적으로 약하다. 반면 창릉은 서울과의 물리적 거리와 교통 개선 효과가 가시적이란 평가다. GTX와 함께 추진되는 고양은평선도 여의도, 노량진, 서울대쪽 중심 업무지구와 연결되고, 양재IC-현천JC 지하고속도로가 뚫리면 차로 이동하기에 편리하다.

반면 분양가 상승과 광역교통분담금 등 비용 부담이 커질 경우, 입주민 체감은 달라질 수 있다는 지적도 있다. 기업 유치에 실패하면 서울 통근에 의존하는 베드타운이 될 수도 있다. 고양 창릉이 3기신도시의 목표인 자족도시로 탈바꿈하기 위해선 교통망 확충과 일자리 등 도시 기능을 어떻게 채워느냐가 관건이 될 전망이다.

/성채리 인턴기자 cr56@

“성으로 증명… 경쟁 은행과 격차 줄여야”

정진완 우리은행장, 경영전략회의

“2025년이 우리은행의 기반을 다지고 체력을 만든 시간이었다면, 2026년은 반드시 성과로 증명해야 하는 해다. 우리가 가야 할 방향을 분명히 설정하고, 현장의 변화가 함께 한다면 경쟁은 행과의 격차가 반드시 줄어들고, 시장의 판도도 바뀔 것이다.”

정진완 우리은행장(사진)은 지난 23일 인천 파라다이스시티에서 개최한 ‘2026년 경영전략회의’에서 이 같이 말했다. 이날 우리은행은 ‘고객과 함께하는 성장, 미래를 위한 도약’을 2026년 경영목표로 선정하는 한편, 생산적 금융을 통해 우량기업을 유치하고 거래범위를 넓혀 수익성을 개선한다는 전략도 제시했다.

이날 정진완 우리은행장은 ▲고객 확



대 ▲수익 강화 ▲미래 성장 ▲책임 경영 등 경영목표 달성을 위한 4가지 전략 방향을 제시했다. 특히 현장 소통과 조직 실행력을 높여 올해 분명한 성과를 증명해야 한다고 강조했다.

정 행장은 지난해 은행 체질개선 성과를 바탕으로 올해 ‘영업 방식의 변화’를 주문했다. 구체적으로는 기업·자산 관리(WM) 부문 특화채널 고도화, AI 기반 프로세싱 효율화, 직장인과 소상공인 수요를 위한 거점 중심의 ‘전문상담센터’ 시범 운영 등 전문성 확대에 집중한다.

인공지능(AI)에 기반한 업무 속도 및 정확도 개선도 주문했다.

/안승진 기자 asj1231@

이번주 전국 3개 단지서 184가구 분양

분양 캘린더

김포 ‘여기家’ 등… 일반물량 156가구

1월 넷째주에는 전국 3개 단지 총 184가구가 분양에 나선다. 일반분양 물량은 156가구다.

25일 부동산R114에 따르면 경기 김포시 양촌읍 ‘여기家(장애인자립특화형공공임대)’, 제주 서귀포시 서홍동 ‘형남아파트6차’ 등에서 청약을 진행한다.

형남종합건설은 제주 서귀포시 서홍동 일원에서 ‘형남아파트6차’를 분양한다. 지하 1층~지상 최고 8층, 3개동, 총 94가구 규모다. 이 가운데 전용면적

84·133㎡, 53가구를 일반분양한다.

모텔하우스는 경기 안양시 안양동 ‘안양역센트럴아파트크수자인’, 부산 해운대구 재송동 ‘e편한세상센텀하이베뉴’ 2곳이 오픈 예정이다.

HDC현대산업개발, BS한양은 경기 안양시 만안구 안양동 일원에서 안양역세권지구 재개발을 통한 ‘안양역센트럴아파트크수자인’을 분양할 예정이다. 지하 4층~지상 최고 35층, 8개동, 총 853가구 규모다. 이 중 전용면적 39~84㎡, 407가구를 일반분양한다. 지하철 1호선 안양역역세권 단지이며, 월곡관교선 안양역(2029년 예정, 가칭)도 가깝다.

/안상미 기자 smahn1@