

신계약 CSM 경쟁력·보유계약 수익구조 개선 ‘자본력 최우선’

2026 보험, 위기와 기회

현대해상

작년 3분기 지급여력 비율 179.8%
상품 개발역량·프로세스 고도화 등
판매채널 생산성 ‘레벨업’도 과제

현대해상이 2026년 경영방침으로 ‘자본력 개선을 최우선으로 하는 수익 중심 사업구조 확립’을 내걸었다. 지난해 자동차 손해율 상승과 실손보험 손해액 증가 등 본업 부담이 커진 점을 고려해 자본과 수익 체력을 동시에 끌어 올리는 방향으로 사업구조를 재정렬하겠다는 구상이다.

◆ 자본지표 개선, 본업 부담 지속

현대해상은 2025년 3분기 기준 K-ICS(지급여력) 비율이 179.8%로 2024년 말(157.0%) 대비 개선됐다. 신계약CSM(보험계약마진) 배수도 상승했다. 자본지표 측면의 개선 흐름이 나타난 것. 다만 자동차 손해율 상승과 실손보험 손해액 증가로 아쉬움이 있는 한 해였다는 평가다.

지난해 실적은 본업 변동성을 드러냈



현대해상 사옥과 이석현 현대해상 대표.

/현대해상

다. 현대해상은 2025년 3분기 누적당기 순이익이 6341억원으로 전년 동기 대비 감소했다. 같은 기간 자동차보험 손익은 적자로 전환하며 수익성을 압박했다. 현대해상이 2026년 경영 키워드로 ‘자본력 최우선’을 내세운 배경에는, 손해율 변동성이 확대되는 환경에서 자본 여력을 안정적으로 유지해야 한다는 판단이 깔려 있다.

현대해상은 손해를 변동성이 커질수록 자본여력 관리가 ‘결과’가 아니라

‘선행 조건’이 된다고 보고 있다. 2026년에는 장기보험에서 신계약 CSM 경쟁력과 보유계약 수익구조 개선을 병행하고, 자동차·일반보험은 이익구조 최적화로 변동성을 줄이는 데 초점을 맞췄다. 자동차·실손 등 외부 변수에 민감한 영역의 부담을 낮추는 동시에, 장기보험을 중심으로 수익성 기반을 재설계하겠다는 방향이다.

◆ ‘수익 중심’ 밸류체인 재편

현대해상이 제시한 올해 실행 과제는

네 갈래다. 우선 수익 중심의 사업구조 개선이다. 장기보험은 신계약 CSM 경쟁력을 높이는 동시에 보유계약 수익구조를 개선해 계약의 질을 끌어 올리고, 자동차·일반보험은 이익구조를 최적화한다.

보험 본업 경쟁력도 강화한다. 신상품 개발 역량과 프로세스를 고도화하고, 마케팅 정책과 DB 전략을 선진화한다. 판매채널 생산성 ‘레벨업’도 과제로 제시했다. 아울러 언더라이팅(U/W)과 보상(클레임) 시스템을 효율화해 손해를 관리의 정밀도를 높이고, 상품·채널·심사·보상 전 단계의 생산성을 제고하겠다는 구상이다.

특히 ‘본업 경쟁력’은 상품·채널·리스크관리의 동시 개선으로 압축된다. 신상품 개발과 마케팅 정책, DB 운영을 정교화해 유입 단계의 효율을 높이고, 언더라이팅과 보상 체계를 함께 손보며 손해율 관리의 정밀도를 끌어 올리겠다는 뜻이다. 자산운용 부문에서는 전략적 자산배분과 투자역량 제고를 통해 시장 변동성 환경에서도 손익과 자본을 안정적으로 관리하겠다는 방침을 내놔다.

‘성과지향적 경영관리 체계 확립’과

‘기본에 충실한 업무 문화 실천’도 나선다. 목표 설정과 성과평가 시스템을 합리화하고, 구성원 역량 강화와 성과보상 체계를 정비해 실행력을 높인다. 소비자보호와 윤리경영 실행력을 높이고, 고객·현장 지향 프로세스 개선, 디지털 기술을 활용한 업무 방식 선진화를 꾀할 방침이다.

현대해상이 기본으로 묶은 소비자보호·윤리경영·프로세스 개선·디지털 활용은 단순한 캠페인이 아니라 실행 기반으로 제시됐다. 판매와 보상, 내부 운영 전 과정에서 고객·현장 지향 프로세스를 정비하고 디지털 기술을 활용해 업무 방식을 선진화함으로써, 수익 중심 구조개선이 현장에서 일관되게 작동하도록하겠다는 취지다.

현대해상은 2026년 경영방침을 통해 ‘자본력 개선을 최우선 과제로 수익 중심 체질을 확립하겠다’는 점을 분명히 했다.

이석현 현대해상 대표는 신년사에서 “자본력 개선을 최우선 과제로 힘써 나가야 한다”고 강조하며, 전사적 실행을 주문했다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr

“해외 결제 10% ↓, 최저 유가로 주유해요”

설 연휴, 신용카드 혜택

NH농협, 인천공항 무료 교통서비스
현대카드, GS칼텍스 주유소 최저유가

설 연휴가 다가오면서 여행 및 교통 서비스 중심의 카드사 혜택에 관심이 집중되고 있다. 카드사들은 명절 특수를 겨냥해 생활밀착형 혜택 강화와 프리미엄 카드 등을 전면에 내세우며 고객 확보에 주력하고 있다.

2일 업계에 따르면 설 연휴를 앞두고 카드사들이 항공권·교통·숙박시설 등의 수요에 대비해 새로운 카드를 출시하는가 하면 관련 혜택 강화에 나섰다.

실제 명절 연휴를 중심으로 여행 및 교통서비스수요는 계속해서 증가 추세다. 여신금융협회에 따르면 지난해 10~11월 온라인 쇼핑 내 여행 및 교통서비스 거래액은 5조9020억원으로 집계됐다. 전년 동기(5조4280억원) 대비 8.7% 증가한 규모다.

대표적인 것이 NH농협카드의 ‘올바른 트래블 카드’다. 올바른 트래블 카드

는 전월 실적 충족 시 가맹점 7% 할인 및 인천공항 무료 교통 서비스를 제공하는 것이 특징이다. 이 외에도 국내 면세점, 백화점, 온라인 쇼핑 등에서 5% 청구할인, 국내 카페와 베이커리 영역에서 10% 할인 혜택이 있다.

NH농협카드는 오는 4월 13일까지 해당 카드 이용 고객을 대상으로 해외 여행 특정 국가 즉시 할인 이벤트도 실시한다. 중국·일본·미국·베트남 등 총 7개 국가에서 일정 금액 이상 결제 시 10% 즉시 할인 혜택을 제공한다. 할인 혜택은 회당 정해진 한도 내에서 적용된다.

귀성길 장거리 운전 시 주유 혜택을 받을 수 있는 카드도 있다.

현대카드는 최근 GS칼텍스와 손잡고 ‘에너지플러스 현대카드’를 새롭게 출시했다. 에너지플러스 현대카드 이용 고객은 전국 GS칼텍스 주유소에서 주유하든 인근 지역 내 최저 유가를 적용 받을 수 있다.

최저가는 주유 당일 반경 5km 내 GS

칼텍스·SK에너지·S-Oil·HD현대오일뱅크 등의 정유사 및 알뜰주유소에서 판매 중인 동일 유종 간 가격 비교를 통해 결정된다. GS칼텍스 주유 관련 결제 서비스인 에너지플러스애플리케이션에서 ‘바로주유 서비스’를 이용하면 결제금액의 5%를 추가로 할인받을 수 있다.

긴 연휴를 맞아 프리미엄 여가 혜택을 누리고 싶다면 Sh수협은행의 ‘더아름 신용카드’를 주목할 만하다. 더아름 신용카드는 프리미엄 혜택 특화 상품으로, 연 1회 20만원 상당의 바우처 서비스를 제공한다. 바우처는 호텔 다이닝, 백화점, 신라면세점, 골프 업종 등 4종 중 1개를 선택해 이용할 수 있다.

이 외에도 라이프스타일에 따라 건강, 생활, 쇼핑, 여행 등 옵션 패키지 4개 중 하나를 선택해 해당 업종에 대해 5% 청구할인 혜택을 받을 수 있다. 국내외 겸용 선택 시에는 국내 공항 라운지 무료입장 및 국내 공항·호텔 발레파킹 서비스를 받을 수 있다.

/안재선 기자 wotjs4187@

GS건설, 올해 도시정비 수주목표 8조

“수도권·지방 대도시 위주 선별 수주”

GS건설이 올해 수주 목표 8조원을 제시했다. 10여년 만에 최대치다.

GS건설은 2일 올해 도시정비사업에서 8조원의 수주 목표를 밝혔다. 업계 최고 수주액을 기록했던 지난 2015년 8조810억원에 버금가는 수치다.

GS건설은 코로나19, 전쟁 등 대내외 환경 변화로 공사비가 급등하면서 도시

정비사업이 급격히 위축됐던 2023년 수주액이 1조5878억원에 그친 이후 2024년 3조1098억원, 2025년 6조3461억원 등으로 매년 2배에 가까운 증가세를 나타내고 있다.

GS건설 관계자는 “사업성이 좋은 서울, 수도권과 지방 주요 도시 위주로 선별 수주할 것이 특징”이라며 “도시정비사업 강자로 평가받는 GS건설의 기술력과 노하우, 지난 2024년 리브랜딩을 통해 세

롭게 선보인 자이(Xi)의 브랜드 파워, 안전과 품질 중심의 현장 경영 철학이 조합의 선택까지 이어졌다”고 설명했다.

GS건설은 올해도 한강변, 강남3구 등 서울 주요지역 뿐 아니라 사업성이 좋은 수도권과 지방 대도시 위주의 선별수주를 이어갈 계획이다. 올해 들어서는 한강변 정비사업 최대어로 꼽히는 성수전략 정비구역에 위치한 성수1지구 수주 추진을 공식화한 데 이어 지난 19일과 20일 각각 개포우성6차, 서초진흥아파트 재건축 사업에도 단독으로 입찰하며 수주 가능성을 높였다.

/안상미 기자 smahn1@



정상혁 신한은행장(앞줄 가운데)이 지난 1월 30일 경기도 화성시에 위치한 디와이피㈜ 화성 공장을 방문해 디와이피㈜ 홍순겸 회장(앞줄 왼쪽)과 디와이피㈜ 양준규 사장(앞줄 오른쪽)과 대화를 나누고 있다.

/신한은행

정상혁 신한은행장, ‘생산적 금융’ 확산

화성 디와이피㈜ 부품기업 방문

“산업 특성 반영 ‘맞춤형 금융’ 지원”

신한은행은 정상혁 은행장이 지난달 30일 경기도 화성시에 위치한 디와이피(주) 공장을 방문해 친환경차 부품 생산 현장을 둘러보고, 기업이 겪고 있는 금융 애로사항과 향후 성장 과정에서 필요한 지원 방안을 논의했다고 2일 밝혔다.

디와이피(주)는 1967년 ‘동양정공사’로 설립된 내연기관용 피스톤 제조 분야의 글로벌 선도 기업으로, 대표적인 국내 소부장(소재·부품·장비) 중견기업이다. 친환경차 시장 확대에 대응해 2024년 자회사 ‘디와이피에코’를 설립하고 하이브리드 및 전기차용 핵심 부품 제조 등 친환경차 산업 영역으로 빠르게 사업을 확장하고 있다.

신한금융그룹은 지난해 12월 ‘그룹 생산적 금융 추진단’을 발족하고 국가 핵심산업·혁신기업·제조업을 중심으로 자금이 실물경제의 생산적 영역으로 유입될 수 있도록 생산적 금융 확대에 나서고 있다. 이번 현장 방문 역시 신한금융그룹의 생산적 금융 확대 전략의 연

장선에서 추진됐다.

이날 현장 방문에는 강명규 신한금융그룹 ‘생산적 금융 추진단’ 대총괄과장(신한은행 여신그룹장)이 함께해, 기업의 투자 계획과 자금 수요를 확인하고 생산 설비 확대 및 신사업 추진 과정에서 금융 지원 방안도 심도 있게 논의했다.

정상혁 은행장은 현장에서 디와이피(주) 창업주인 홍순겸 회장과 양준규 사장을 만나, 기존 핵심 산업 분야의 수주 증가에 따른 생산 확대 계획과 친환경차 부품을 중심으로 한 첨단 혁신 산업 확장 전략에 대한 설명을 청경했다. 또한 향후 투자와 성장 과정에서 금융 접근성과 실행 속도를 높일 수 있도록 신한은행의 금융 역량을 적극 연계하겠다는 뜻을 밝혔다.

정상혁 은행장은 “기술력과 성장성을 갖춘 기업이 도약의 기회를 놓치지 않도록 산업 특성을 반영한 맞춤형 금융 지원을 확대하겠다”고 밝히며, “자금 공급이 기술 혁신 기업, 지역 경제 활성화 등 생산적 영역으로 보다 폭 넓게 이루어질 수 있도록 최선의 역할을 다하겠다”고 말했다.

/나유리 기자 yul115@