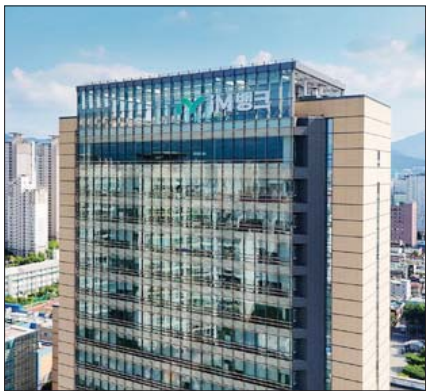


거점점포·PRM ‘투 트랙’… iM뱅크, 지역·상생 금융 ‘순항’

〈기업금융전문가〉

하반기 목표 ‘속도감·차별성 전략’
신규출점 지역에 ‘거점점포’ 설치
‘기업 특화’ 중기·벤처 적극 투자
은행 퇴직자 1인 지점장 활용 ‘PRM’
1인당 대출 취급액 일반행원의 3배



iM뱅크가 지역기반 위주에서 수도권으로 영역을 넓히고 있다. 대구 iM뱅크 제1본점. /iM뱅크

iM뱅크의 ‘투 트랙 전략’이 먹혀들고 있다. 기존 거점지역인 대구·경북 지역은 물론 수도권에 거점점포와 PRM(기업금융전문가) 제도가 순항하고 있다는 평가다. 수도권에선 시중은행이 공략하지 못했던 니치마켓(틈새시장)을 공략하고, 대구·경북에서는 지역 경제의 성장을 지원하는 생산적 금융과 상생 금융을 지속하고 있다.

28일 금융권에 따르면 iM뱅크의 하반기 경영 목표는 ‘속도감 있고 차별성 있는 전략’이다. ‘지역에 거점을 둔 시중은행’이란 iM뱅크만의 입지를 공고히 한다는

목표다. 지난 2024년 6월 지방은행에서 시중은행으로 전환한 iM뱅크는 재출범 당시 시중은행, 지방은행, 인터넷전문은행의 장점을 결합한 ‘뉴 하이브리드뱅크’를 전략 목표로 제시한 바 있다.

시중은행 전환 이후 iM뱅크는 매출 성장 동력을 전국단위 영업망 확대에서 찾고 있다. 인구 유출·산업 쇠퇴로 비수도권

지역의 경제 성장에 제동이 걸려서다. 인터넷·모바일뱅킹 중심의 비대면 금융을 통해 경쟁력 높은 소매금융 상품을 공급하고, 신규 출점 지역에서는 기업금융에 특화된 ‘거점점포’를 설치해 기존 시중은행 이용이 어려웠던 중소기업이나 벤처기업에 적극 투자한다. 주요 거점점포는 서울 강남·여의도, 마곡, 가산디지털, 경기 판교, 동탄 등이다.

지점장급 시중은행 퇴직자를 1인 지점장으로 활용하는 ‘PRM(기업금융전문가)’ 제도도 주요한 성장 전략이다. PRM은 지역에서 활동하며 확보한 인프라와 노하우를 활용해 지역 중소기업에 맞춤형 금융 서비스를 공급한다. 지난해 iM뱅크 소속 PRM의 1인당 대출 취급액은 일반행원 대비 3배 가량 많았고, 연체율은 0.13% 수준으로 은행권 최저 수준을 기록했다.

각 은행들도 PRM과 비슷한 1인 지점

장 제도를 운영 중이지만 기존 점포망이 촘촘하게 구축된 만큼 1인 지점장 제도 활용 시 기존 영업망과 겹칠 가능성이 크다. 다른 지방은행들은 거점지역 이외 지역의 영업에 한계가 있다. 반면 iM뱅크는 영업지역 제한이 없고, 영업망도 거점 점포를 중심으로 구축된 만큼 효율적 운용이 가능하다.

iM뱅크 한 관계자는 “기존 시중은행들은 1인 지점장 제도를 활용하는 데 한계가 있고, 영업 구역에 제한이 있는 지방은행들도 마찬가지다”라며 “성공적인 모델로 정착한 PRM 제도는 지방은행과 시중은행의 장점을 결합하려는 iM뱅크의 전략 목표를 잘 보여준다”고 설명했다.

iM뱅크는 신규 매출 성장의 상당 부분을 수도권에서 확보했다. 수도권 자산 규모만 20조원 안팎으로 추정된다. 총자산의 20%가량이다. 기존 거점 지역인 대구·경북 지역과의 공동 성장도 핵심 가치다.

iM뱅크는 시중은행 전환 이후에도 제1·2 본점을 대구에 유지하고 있으며, 수도권 영업부서를 제외한 대부분의 부서를 대구에서 유지 중이다. iM뱅크가 기존 거점지역인 대구·경북 중심의 영업 방침을 중요시 하는 것은 기존 매출의 대부분이 대구·경북에서 발생하고 지역 내에서의 입지도 공고한 만큼, 지역과의 동반 성장을 통해 안정적인 기반을 다진다는 전략이다.

iM뱅크 관계자는 “수도권에 본점을 둔 시중은행들은 대구·경북 지역에서 발생한 매출을 수도권으로 옮겨가지만, iM뱅크는 반대로 전국에서 벌어들인 매출을 대구·경북으로 가져온다”라면서 “iM뱅크는 시중은행 전환 이후에도 대구·경북에 거점을 둔 시중은행이라는 정체성을 유지하고, 지역과 함께하는 지속 가능한 성장을 꾀하고 있다”고 말했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr



metro

본업 외형성장… 카드사, 상반기 실적 ‘전조’

신한·KB국민·현대·우리·하나 등
대부분 카드사, 순익 성장세 보여
삼성카드 홀로 순익 7.5% 감소

주요 카드사들이 상반기에 견조한 실적을 기록했다. 신용카드 사업 중심의 본업 외형이 성장하면서다. 다만, 금리 상승에 따른 조달 비용 확대가 예상되면서 하반기에도 호실적이 이어질지는 미지수다.

28일 실적 공시에 따르면 신한·KB국민·현대·우리·하나 등 대부분의 카드사가 순익 성장세를 보였다. 다만, 삼성카드는 상위권 카드사 가운데 홀로 순이익이 감소했다.

신한카드가 2.8% 증가한 2534억원의 순이익을 기록했다. KB국민카드와 현대카드 순이익은 각각 2189억원, 1852억원으로 20.7%, 11.9% 증가했다. 하나카드와 우리카드도 1259억원, 945억원으로 각각 14.2%, 24.2% 순이익이 늘었다.

대부분의 카드사가 신용판매 취급액 등 본업 외형을 넓히며 영업 수익성을 개선

한 데 따른 영향이다.

대표적으로 신한카드는 상반기 신용판매 취급액이 전년 동기 대비 7.6% 늘어난 123조4096억원을 기록했다. 현대카드 신용판매 취급액 역시 91조원으로 같은 기간 8.1% 늘었다.

KB국민카드는 카드 이용 금액이 늘면서 비이자이익이 증가했다. 특히, 순수수료 이익이 3439억원에서 3721억원으로 확대됐다. 우리카드도 고객 기반이 확대되면서 신용판매 매출이 7조4620억원에서 10조590억원으로 증가했다.

하나카드 역시 개인 신용판매·체크카드 등 결제성 취급액이 성장했다. 여기에 트래블카드를 중심으로 글로벌 부문의 시장 지배력까지 확대되면서 실적이 개선됐다.

반면, 본업 외형을 넓히고도 순익을 올리지 못한 곳도 있다. 삼성카드는 상반기 신용판매 취급고가 86조 8519억원으로 전년 대비 9.6% 늘어 외형 성장에 성공했으나 순이익은 3105억원으로 7.5% 감소했다.

규모 확대와 조달금리 상승 여파로 금

융비용이 2802억원에서 3300억원으로 17.8% 급증하며 수익성을 상쇄한 탓이다. 여기에 퇴직급여 충당금 반영으로 인한 일회성 인건비가 발생하면서 판매관리비가 8% 확대됐다.

시장에서는 삼성카드가 겪은 조달비용 부담이 카드업계 전반으로 확대될 수 있는 만큼, 하반기에도 업계 호실적이 이어질지 여부는 미지수라는 관측이 나온다. 특히, 하반기 금리 상승으로 인한 조달비용 증가분이 실적에 본격적으로 반영되는 시점이 오면 실적 개선을 기대하기 어려울 수 있다는 분석이다.

업계 관계자는 “하반기에도 금융비용 증가에 대한 부담이 지속되는 등 카드사 경영 환경에 대한 어려움이 계속될 것으로 예상된다”고 말했다.

또 다른 업계 관계자도 “하반기는 국내 금리의 추가 인상 등 조달비용 상승과 변동성이 커지고 있는 만큼 국내외 시장환경에 민첩하고 선제적으로 대응해 나갈 것”이라고 말했다. /안재선 기자 wotjs4187@



GS건설 직원 및 사업 관계자들이 호주 NEL 도로공사 현장에서 TBM 터널 굴착을 완료하고 기념사진 촬영하고 있다. /GS건설

GS건설, 호주 멜버른 NEL 터널굴착 완료

2028년 말 개통목표 후속공사 계획

GS건설이 호주 인프라 시장 첫 진출 사업인 ‘노스이스트링크(NEL)’ 도로공사의 터널 굴착을 완료했다. 약 10조원 규모의 사업으로, 2028년 말 개통을 목표로 후속 공사를 이어갈 계획이다.

GS건설은 호주 멜버른 NEL 도로공사의 총연장 6.5km 터널 가운데 터널굴착기(TBM)로 시공하는 구간의 굴진(굴 모양을 이루면서 땅을 파 들어감)을 마쳤다고 28일 밝혔다.

TBM은 대형 원통형 장비가 지반을 파내는 동시에 터널 벽체를 설치하는 장비다. GS건설은 이번 굴착 완료를 통해 장거리 터널 시공과 대형 인프라 사업 관리 역량을 입증했다고 설명했다.

NEL 도로공사는 멜버른 북동부의 M

80 순환도로와 동부고속도로를 연결하는 사업이다. GS건설은 스파크 컨소시엄의 지분 투자자이자 설계·시공 합작법인 참여자로 사업을 수행하고 있다. 호주 빅토리아주 정부는 2021년 스파크 컨소시엄과 도로공사 패키지 민관합작투자(PPP) 계약을 체결했다.

사업비는 수주 당시 환율 기준 약 10조 1000억원이며, 이 가운데 GS건설의 공사 수행 금액은 약 2조8000억원이다. GS건설의 해외 단일 사업 중 2009년 아랍에미리트 플랜트 사업에 이어 두 번째로 큰 규모다.

GS건설은 터널 굴착에 이어 터널 내부 도로 구조물과 전기·조명·안전 설비를 설치하고 도로 연결부 공사 등을 진행할 계획이다. 개통 목표 시점은 2028년 말이다.

/성채리 수습기자 cr56@

미래에셋생명 ‘행복한 경로당 만들기’ 봉사

임직원 봉사단, 노인복지 증진 힘써

미래에셋생명은 서울 마포노인종합복지관과 마포구 내 취약지역 경로당을 찾아 함께하는 행복한 경로당 만들기’ 봉사활동을 진행했다고 28일 밝혔다.

미래에셋생명은 부서별 봉사단을 편성해 모든 임직원이 매년 8시간 이상 봉사활동에 참여하고 있다. 이번 ‘함께하는 행복한 경로당 만들기’는 경로당 어르신과 미래에셋생명 임직원 봉사단의 교류로 세대 통합과 함께 노인복지 증진을 위해 진행됐다.

이날 봉사활동에 참여한 임직원들은 서강해모아파트 경로당에서 어르신들과 세계 명화 입체 모자이크 꾸미기를 진행하며 답소를 나누고 추억을 쌓았다.

황병욱 미래에셋생명 홍보실장은 “경로당 어르신들이 즐거운 시간을 보냈으면



미래에셋생명이 서울 마포노인종합복지관과 마포구 내 취약지역 경로당을 찾아 ‘함께하는 행복한 경로당 만들기’ 봉사활동을 진행했다. /미래에셋생명

하는 마음에 이번 봉사활동을 진행하게 됐다”며 “앞으로도 미래에셋생명은 사회적 책임을 인식하고 실천한다는 기업 핵심가치에 따라 적극적인 사회공헌 활동으로 보험업의 본질인 사랑을 전하도록 노력하겠다”고 전했다. /김주형 기자 gh471@

신한금융그룹 청년 AI 교육과정 운영

신한금융그룹이 금융IT와 인공지능(AI) 분야의 실무형 인재를 양성하기 위해 청년 대상 교육과정을 운영한다.

신한금융은 다음 달 4일까지 ‘신한 커리어넥스트’ 교육생을 모집한다고 28일 밝혔다. 신한커리어넥스트는 고용노동부와 산업통상부가 주관하는 ‘K-뉴딜 아카데미’의 금융IT 인재양성 과정이다. 신한금융은 지난 6월 금융 분야 참여기업으로 선정된 이후 그룹의 금융·디지털 역량을 바탕으로 교육과정을 직접 설계했다.

교육은 신한DS가 맡는다. 금융 소프트웨어(SW) 아카데미 운영 경험과 금융권 프로젝트 수행 노하우를 활용해 금융IT와 AI 에이전트 개발 역량을 갖춘 실무형 인재를 육성할 계획이다. 모집 대상은 금융IT와 AI 분야 취업을 희망하는 만 15세 이상 34세 이하 미취업 청년이다. 총 40명을 선발해 3개월간 교육한다. /나유리 기자

하나은행, 3억 달러 포모사본드 발행

역대 최저수준 가산금리 적용

하나은행이 약 7년 만에 대만 포모사본드 시장에 복귀해 역대 최저 수준의 가산금리로 3억달러 규모의 외화 조달에 성공했다.

하나은행은 지난 27일 5년 만기 포모사본드(Formosa Bond) 3억달러를 발행했다고 28일 밝혔다.

이번 발행은 2019년 6월 4억달러 규모의 포모사본드를 발행한 이후 약 7년 만이다. 특히 대만 채권시장에서 심리적 저항선으로 여겨졌던 가산금리 70bp(1bp=

0.01포인트)를 밑도는 수준에서 발행이 이뤄졌다.

발행금리는 최초 제시금리인 SOFR(담보부 익일물 금리)+95bp에서 27bp 낮아진 SOFR+68bp로 확정됐다. 채권은 5년 만기 변동금리부채권(FRN)으로 발행됐다.

포모사본드는 해외 기관이 대만 자본시장에서 대만달러가 아닌 외화로 발행하는 채권이다. 소수의 핵심 투자자를 중심으로 안정적인 수요를 확보할 수 있어 비교적 낮은 금리로 자금을 조달할 수 있다는 장점이 있다. /나유리 기자 yul115@