

AIA생명 새 수장에 中 출신 리오 응… ‘보험손익 회복’ 과제

중국법인 CFO 등 30년 이상 경력
AIA생명, 상반기 당기순익 78% ↑
‘급감’ 보험손익, 투자손익으로 상쇄
신계약 CSM·K-ICS 비율 시험대

AIA생명이 리오 응(Leo Ng) 중국법인 최고재무책임자(CFO) 출신 보험계리 전문가를 차기 수장으로 낙점했다. 상반기 순이익 증가를 이끈 반면 보험손익과 신계약 보험계약마진(CSM), 지급여력비율은 뒷걸음친 만큼 리오 응 내정자의 첫 시험대는 보험 본업과 신계약, 자본건전성의 균형을 회복하는 일이 될 전망이다.

1일 보험업계에 따르면 AIA생명은 최근 리오 응 AIA중국 CFO를 차기 대표이사로 내정했다. 필요한 승인 절차가 끝난 뒤 정식 취임한다.

리오 응 내정자는 지난 2016년부터 AIA중국 CFO를 맡아 왔다. AIA 근무 12년을 포함해 생명보험업에서 30년 이상의 경력을 쌓았다. 캐나다 워털루대학교에서 보험수리학과 통계학을 전공했으며 미국 보험계리사협회 정회원 자격도 보유하고 있다.



리오 응 AIA생명 차기 대표이사. /AIA생명

◆ 투자손익 세 배로 늘며 순익 견인

AIA생명의 올해 상반기 당기순이익은 1359억9100만원으로 지난해 같은 기간 769억7600만원보다 76.7% 증가했다. 하지만 이익의 구성을 보면 보험 본업과 투자 부분의 온도 차가 뚜렷하다.

보험손익은 428억원에서 39억원으로

90.9% 급감한 반면 투자손익은 536억원에서 1735억원으로 223.7% 늘었다. 투자손익 증가분 1199억원이 보험손익 감소분(389억원)을 상쇄하고 전체 실적을 끌어올린 셈이다.

보험손익 감소에는 보험서비스비용 증가가 영향을 미쳤다. 상반기 보험수익은 6204억원에서 6263억원으로 1.0% 늘었지만 보험서비스비용은 5135억원에서 5724억원으로 11.5% 증가했다. 보험수익과 보험서비스비용 간 차이는 1069억원에서 539억원으로 축소됐다. 재보험서비스 부분의 적자 폭이 줄었지만 보험서비스 부분의 감소분을 만회하기에는 부족했다.

미래 이익 기반을 보여주는 보험계약마진(CSM)에서도 엇갈린 흐름이 나타났다. 지난 6월 말 CSM 잔액은 1조5890억원으로 전년 동기보다 3.0% 증가했지만 지난해 말과 비교하면 사실상 제자리걸음이다. 특히 상반기 신계약에서 발생한 CSM 증가 효과는 1433억원에서 1126억원으로 21.4% 감소했다. 전체 CSM 잔액은 유지됐지만 신규 계약을 통한 CSM 유입 규

모는 줄어든 것이다.

다만 영업채널 전반이 악화했다고 보기는 어렵다. AIA그룹 반기보고서에 따르면 법인세 변경 영향을 제외한 한국법인의 신계약가치(VONB)는 전년대 대체로 비슷한 수준을 유지했다.

◆ K-ICS 176.4%까지 하락

자본건전성 관리도 주요 과제다. AIA생명의 신지급여력제도(K-ICS) 비율은 지난해 말 204.6%에서 올해 3월 말 192.9%, 6월 말 176.4%로 하락했다. 반면 동안 28.2%포인트(p), 전년 동기와 비교하면 51.4%p 떨어졌다.

상반기 지급여력금액은 3조382억원에서 2조8985억원으로 1397억원 감소한 반면 지급여력기준금액은 1조4850억원에서 1조6431억원으로 1581억원 증가했다. 시장금리 상승과 계약 가정 변경 등으로 가용자본이 줄고 요구자본은 늘어난 결과다.

AIA생명은 K-ICS 경과조치를 적용하지 않고 있다. 이를 고려해도 176.4%는 지난 6월 말 생명보험사 평균인 193.0%보다 16.6%p 낮다. 다만 금융당국 권고 수

준인 130%는 웃돌고 있어 당장 자본건전성 위기로 평가할 단계는 아니다. 추가 하락을 막으면서 성장과 자본 여력을 함께 확보하는 것이 관건이다.

보험계리사이자 장기간 중국법인의 재무전략을 담당한 리오 응 내정자의 이력이 주목받는다. 피셔 장 AIA생명 이사회 의장도 지난 2017년부터 2025년까지 AIA중국 CEO를 맡아 리오 응 내정자와 중국법인 경영진으로 호흡을 맞췄다. 두 사람이 오랫동안 함께 일한 만큼 그룹 전략과 한국법인 경영의 연계가 강화될 것이란 관측도 나온다.

향후 리오 응 체제의 성적표는 순이익 증가세 자체보다 보험손익과 신계약 CSM, K-ICS 비율의 방향을 되돌릴 수 있느냐에 달릴 전망이다.

리오 응 내정자는 “최우선 과제는 임직원, 고객 및 파트너들과 직접 만나 경청하고 배우는 것”이라며 “한국 시장에 대한 이해를 더욱 깊게 하고 앞으로의 중요한 성장 기회를 모색할 계획”이라고 말했다.

/김주형 기자

gh471@metroseoul.co.kr



metro

대한항공 제휴카드 발급 절차 까다로워진다

마일리지 이용고객 정보 관리차원
스카이패스 회원가입 후 신청해야
KB국민·하나카드 등 변경사항 공지



인천국제공항에서 대한항공 항공기가 이동하고 있다. /뉴스1

앞으로 국내 카드사에서 대한항공 마일리지 제휴카드를 발급받기 위해서는 대한항공 자체 마일리지 서비스 회원가입을 직접 진행해야 한다. 마일리지를 이용하는 고객 정보를 정확히 관리하겠다는 대한항공 측의 조치에 따라서다.

1일 업계에 따르면 최근 KB국민카드·하나카드·NH농협카드 등 일부 카드사는 대한항공 제휴카드 발급 신청 방법 변경사항을 공지했다.

변경 사항의 핵심은 카드 발급 대상이다. 기존에는 대한항공의 마일리지 회원 제도인 스카이패스(SKYPASS)에 가입하지 않은 고객도 제휴카드 발급을 신청할 수 있었다. 이 경우 카드사가 카드 발급 과정에서 고객의 스카이패스 회원가입을 대행했다.

그러나 앞으로는 스카이패스 회원번호를 보유한 고객에게만 제휴카드가 발급된다. 이에 따라 고객이 대한항공 홈페이지나 애플리케이션(앱)을 통해 스카이패스

회원가입을 먼저 완료한 뒤 카드를 신청해야 한다.

대한항공 측의 조치에 따라서다. 대한항공은 최근 스카이패스 회원 정보와 카드사 회원 정보를 보다 정확하게 관리하기 위해 제휴카드 발급 절차를 변경한다고 공지했다.

카드사와 항공사 간 고객 정보의 불일치나 중복 가입 등을 방지하기 위한 행보로 풀이된다. 통상 마일리지 제휴카드는 카드사가 신규 카드를 발급하는 과정에서 고객에게 제휴사 멤버십 가입 동의를 함께 받는다. 이후 고객의 기존 멤버십 가입 여부를 확인하기 위해 관련 정보를 제휴

사에 전달한다.

다만, 카드사와 항공사 간 기존 회원 여부를 즉시 확인할 수 없는 경우에는 절차가 달라진다. 카드사가 고객의 신규 멤버십 가입을 우선적으로 진행해 회원번호를 선발급하고, 이후 기존 멤버십 계정이 확인되면 신규 발급된 회원번호를 기존 계정에 통합하는 방식으로 처리해 왔다.

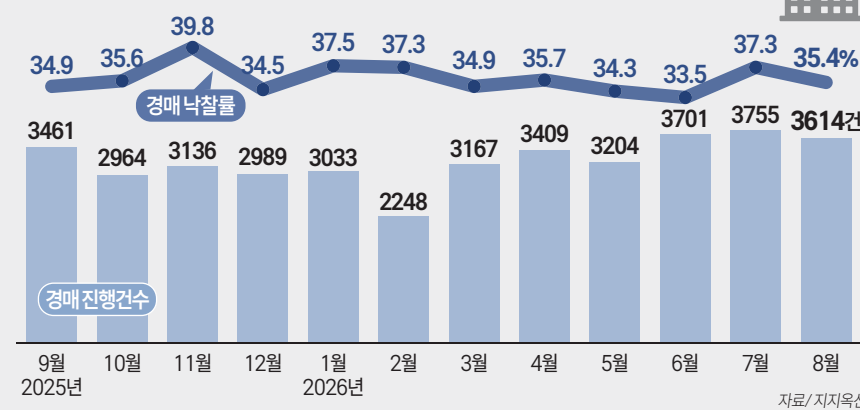
업계 관계자는 “항공사 측이 바꾸자고 하면 바꿀 수밖에 없는 상황”이라며 “카드사가 아닌 제휴사의 멤버십 제도 변경 자체에 따른 사항”이라고 말했다.

고객 정보를 효율적으로 관리할 수 있다는 장점이 있지만, 카드 발급 과정에서 직접 별도의 회원가입 절차를 거쳐야 하는 만큼 일부 고객의 불편도 예상된다.

소비자 이모 씨는 “요즘 카드는 전화 한 통으로도 다 발급이 되는데, 마일리지 제휴카드를 발급받기 위해 회원가입을 하고 오라고 하면 과정이 귀찮아질 수는 있을 것 같다”며 “특히, 회원가입 등에 익숙하지 않은 중장년층의 경우 카드 발급 문턱이 더욱 높아질 것 같다”고 말했다.

/한재선 기자 wotjs4187@

전국 아파트 경매 진행건수와 낙찰률



‘경기둔화’ 부동산 경매, 4년만에 54% ↑

대법, 2026 사법연감

기준금리 인상·전세사기 증가 영향
서울 9.7% 줄고 비수도권 13.2% 늘어

고금리와 경기둔화의 후유증이 부동산 경매시장에 쌓이고 있다. 대출을 갚지 못하거나 전세보증금을 돌려주지 못해 법원으로 넘어오는 사건이 늘었다. 지방과 비아파트는 매각도 쉽지 않다. 채무 정리와 보증금 회수가 늦어질 우려도 커지고 있다.

1일 대법원 법원행정처의 ‘2026 사법연감’에 따르면 지난해 전국 법원의 경매 접수수는 12만1261건으로 집계됐다. 2021년 7만8885건보다 53.7% 늘었다. 법원행정처는 기준금리 인상과 전세보증금 미반환 사고 증가를 주요 원인으로 꼽았다.

전세사기 후유증도 이어지는 모습이다. 주택도시보증공사(HUG)가 입찰인에게 보증금을 대신 지급한 뒤 신청한 경매는 2024년 7101건에서 지난해 1만1663건으로 64.2% 증가했다. 전체 경매 접수율의 9.6%다. 법원은 사건 증가에 대응해 전국 경매계를 2021년 359개에서 올해 1월 411개로 늘렸다.

지역별 차이도 눈에 띄었다. 올해 1~8월 서울의 임의경매 소유권 이전등기는 1594건으로 9.7% 줄었다. 반면 비수도권 집합건물의 임의경매 소유권 이전등기는 9269건으로 전년 동기보다 13.2% 늘었다. 집합건물에는 아파트와 연립·다세대, 오피스텔 등이 포함된다.

임의경매는 담보대출 등을 갚지 못했을 때 채권자가 담보권을 근거로 신청하는 방식이다. 집값과 거래가 반쳐주는 수도 권은 경매 전에 집을 팔아 빚을 갚을 여지가 있지만 매수세가 약한 지방은 처분이 어려워 채무 부담이 크다.

전세사기와 신용대출 연체 영향을 받는 강제경매는 서울에서도 늘었다. 올해 1~8월 강제경매로 소유권 이전등기를 신청한 부동산은 서울 4144건으로 전년 동기보다 49.7%, 지방은 2644건으로 31.3% 증가했다.

특히 비아파트의 부담이 두드러진다. 지지옥션에 따르면 올해 1~8월 서울 비아파트 경매 진행은 2만1005건으로 전년 동기보다 48.9% 늘었다.

늘어난 경매가 꼭 집값 하락을 예고하는 것은 아니다. 신청부터 매각까지 시차가 있고, 진행건수에는 유찰돼 다시 입찰에 부쳐진 물건도 포함된다. 다만 매각이 지연되거나 낙찰가격이 낮아지면 금융기관과 HUG의 채권 회수 부담이 커진다. 보증에 가입하지 않은 입찰인도 보증금을 충분히 돌려받지 못할 위험이 있다.

이재명 대통령도 얼마전 X에서 “주택담보대출 연체와 경매 물건의 많이 늘고 있다”며 “낙찰률을 살펴볼 필요가 있다”고 밝혔다. 또 “주택가격이 급락할 경우에 대비해 일정 기준 이하 주택을 공공주택용으로 대량 매입하는 시스템을 준비하도록 지시했다”고 설명했다.

/성채리 기자 cr56@

가상자산 日 거래액 3.1조… 반년새 44% ↓

FIU, 상반기 가상자산사업자 실태조사
평가총액도 87조→59조 33% 줄어

국내 가상자산 시장의 거래 규모가 반년 만에 40% 넘게 줄어든 것으로 나타났다. 거래 위축 여파로 가상자산 거래소의 영업이익도 80% 가까이 급감했다.

1일 금융정보분석원(FIU)과 금융감독원이 국내 가상자산사업자 26개사를 대상으로 실시한 ‘2026년 상반기 가상자산사업자 실태조사’에 따르면 상반기 국내 가상자산 일평균 거래규모는 3조1000억원

으로 지난해 하반기 5조4000억원보다 44% 감소했다.

국내 가상자산 평가총액도 지난해 말 87조2000억원에서 지난 6월 말 58조9000억원으로 33% 줄었다. 같은 기간 거래소에 보관된 원화예치금은 8조1000억원에서 5조2000억원으로 35% 감소했다.

거래 위축은 거래소 실적에도 영향을 미쳤다. 상반기 가상자산 거래소의 영업이익은 816억원으로 지난해 하반기 3748억원보다 78% 급감했다. 매출도 같은 기간 41% 줄었다. 반면 거래 가능한 이용자

계정은 1117만5000개로 지난해 말보다 4만9000개(0.4%) 증가했다. 가상자산을 100만원 미만 보유한 계정도 826만개에서 863만개로 37만개 늘었다.

국내에서 유통되는 가상자산은 중북을 제외하고 673종으로 지난해 말보다 39종 감소했다. 이 가운데 국내 한 거래소에서만 거래되는 단독상장 가상자산은 234종으로 집계됐다. 단독상장 가상자산 가운데 40%인 93종은 평가총액이 1억원 이하로 나타났다.

금융당국은 단독상장 가상자산의 경우 유동성이 부족하고 가격 변동성이 큰 만큼 투자에 유의할 필요가 있다고 설명했다.

/나유리 기자 yul115@