

저축은행업 CEO 간담회

2020. 1. 16
15:00부터 보도 가능

금융위원장 모두말씀

2020. 1. 16(목) 15:00

금 융 위 원 회

상기 자료는 보도의 편의를 위해 제공해 드리는 것으로서
실제 발언내용은 동 자료와 다를 수 있습니다.

안녕하십니까, 금융위원장 은성수입니다.

연초에 여러모로 바쁘신 가운데에도
오늘 간담회에 참석해 주신
저축은행 대표님들과 저축은행중앙회 회장님께
감사의 말씀을 드립니다.

한해를 시작하는 시점에 여러분들과의
첫 만남을 하게 되어 더 반갑습니다.
모쪼록 이 자리를 통해서
저축은행산업의 발전에 대한 허심탄회한 논의가
이루어지기를 기대합니다.

저축은행업계는
글로벌 금융위기 여파 등에 따른 PF 대출 부실화로
대규모 구조조정이라는 힘든 시간을 거친 이후
부단한 노력을 기울인 결과
수익성*과 건전성**이 크게 개선되었습니다.

* 순이익(조원) : ('11.) $\Delta 2.8 \rightarrow$ ('14.) $\Delta 0.5 \rightarrow$ ('16.) 0.8 \rightarrow ('18.) 1.1 \rightarrow ('19.1~9.) 0.9

ROA('19.3분기) : 저축은행 1.7% vs. 은행 0.55%, 상호금융 0.40%

** 연체율(%) : ('11.) 19.9 \rightarrow ('14.) 14.7 \rightarrow ('16.) 5.8 \rightarrow ('18.) 4.3 \rightarrow ('19.9.) 4.2

최근 업계의 중금리대출 활성화 노력 등으로
그간의 고금리 대출 관행도
더디지만 조금씩 개선되는 모습*입니다.

* 저축은행 대출 평균금리(% , 잔액 기준)

- 전체대출 : ('17.12.) 10.6 → ('18.12.) 10.5 → ('19.9.) 10.5
- **가계신용대출 : ('17.12.) 23.3 → ('18.12.) 21.0→ ('19.9.) 19.8**
- 개인사업자신용대출 : ('17.12.) 18.6→ ('18.12.) 20.0 → ('19.9.) 19.5

또한 취약·연체차주에 대한 적극적인 채무조정과,
서민금융 컨설팅 등 사회공헌활동을 확대하면서
서민금융기관으로서의 신뢰 회복을 위해
노력해왔습니다.

이러한 저축은행업계의 긍정적인 변화는
여기 계신 분들을 비롯한
업계 모든 분들의 노력에 힘입은 결과라고 생각하며,
그간의 노력에 감사의 말씀을 드립니다.

여러분께서도 잘 아시는 바와 같이
최근의 저성장·저금리 기조 및 경제 불확실성은
2020년에도 이어질 것이라는 전망이 많습니다.

이러한 상황에서
수익성 둔화와 부실위험 확대를 어떻게 관리하느냐가
중요한 과제가 될 것입니다.
또한 핀테크 확산 등 금융환경의 변화 속에서
새로운 플레이어들과 경쟁하고
미래 성장동력을 확보해 나가는 것도
저축은행업계가 마주한 주요 화두입니다.

이러한 상황에서 저축은행 대표님들과
저축은행산업의 몇 가지 이슈에 대해
같이 고민하고 의견을 나누어 보고자 합니다.

1. 첫 번째는 서민금융회사로서의 경쟁력 확보입니다.

최근 비대면 거래 가속화와
인터넷 전문은행, P2P 등 다양한 경쟁자의 출현은
저축은행의 성장과 수익성을 위협하는 요인이 되고 있습니다.

인터넷 전문은행과 P2P업체들은
기존에 저축은행이나 여신전문금융회사 등으로부터
고금리 신용대출을 받던 중신용자들을 대상으로
10% 안팎의 신용대출 공급을 적극 확대하고 있습니다.

이에 반해 저축은행의 경우
가계신용대출 금리가 점차 하락하고는 있지만
여전히 고금리라는 지적이 많습니다.

저축은행이 경쟁력을 확보하기 위해서는
신용평가능력 제고 및 금리산정체계 합리화,
다양한 IT기술 기반 디지털 채널을 활용한 모집채널 개선,
그리고 적극적인 비용 효율화 등을 통해

현재보다 낮은 금리로 중·저신용자에게
자금을 공급할 수 있도록
노력하는 것이 필요합니다.

중·저신용자에 대한 보다 낮은 금리의 자금공급은
고객의 상환 가능성을 제고함으로써
저축은행과 고객의 상생을 가능하게 하고,
저축은행의 영업기반이 강화되는 효과도
가져오게 될 것입니다.

이처럼 저축은행이
신용대출시장에서 나타나는
10% 전후의 금리 단층구간을 적극적으로 메워나간다면,
은행 접근이 어려운 서민들을 떠받치는
전체 금융시스템의 허리로서
저축은행의 영역이 공고해지고
서민금융회사로서의 지속가능한 경쟁력을
확보할 수 있을 것입니다.

2. 두 번째는 지역금융기관으로서의 역할입니다.

과거 저축은행 부실사태로 인한
인수·합병 등 구조조정 과정에서

수도권을 포함하여 복수의 영업구역을 보유한
대형 저축은행들이 등장하게 되었고,
대형 저축은행들의 대출이 수도권에 집중*됨에 따라
지역금융기관으로서의 역할이 약화되고 있다는
우려가 제기되고 있습니다.

* 수도권 집중 : 저축은행 수(42개/79개, 53%), 자산규모(60조원/74조원, 81%)

이는 지역경제 둔화 및
경제의 수도권 집중현상* 등에 기인한 측면도 있으나,

* 수도권 GRDP/GDP (%) : ('12.) 43.7 → ('15.) 44.5 → ('17.) 45.4

지역의 서민과 중소기업을 위한 금융지원이라는
저축은행의 법적 설립 취지를 감안할 때,

어려운 여건 하에서도
지역 서민과 소상공인 및 중소기업을 위한
자금공급 노력을 강화할 필요가 있습니다.

올해부터 지역재투자 평가제도도 도입되는 만큼
저축은행이 자발적으로
지역경제에 기여하도록 노력해 주시기 바라며,

정부도 저축은행의 지역금융 확대를 위해
필요한 지원방안을 적극 강구해 나가겠습니다.

3. 마지막으로 리스크 관리입니다.

‘가격경쟁력 제고’나 ‘포용금융 확대’라는 과제와
‘리스크 관리 강화’는 다소 상충되는 측면도 있지만
리스크 관리는 금융업의 근본으로서
어떠한 상황에서도 소홀히 할 수 없는 과제입니다.

저축은행의 경우

상대적으로 상환능력이 취약한 계층이 주 고객인 만큼
대내외 리스크 요인에 가장 먼저,
그리고 민감하게 영향을 받게 될 것입니다.

철저한 여신심사 등 리스크 관리 없이
가계대출에 치중하거나,
고위험·고수익 자산 중심의 외형확대에 주력한다면
과거의 실수를 반복하는 결과가 될 수 있음을
유의하고 경계해야 할 것입니다.

여러분,

지금까지 제가 드린 말씀은
여러분께 드리는 당부사항이기 이전에
금융당국이 항상 고민하고 있는 과제들입니다.

금융당국은
저축은행이 건전한 발전을 이루어 나감과 동시에
서민금융회사로서의 사회적 책임을 다할 수 있도록
불필요하거나 과도한 규제는
적극 개선해나가겠습니다.

오늘 이 자리에서
저축은행업계 대표님들이 현업에서 느낀 점들을
허심탄회하게 공유하고,

저축은행업계의 지속가능한 발전과 함께,
우리 금융시장과 경제가 안정적으로 성장하기 위한
생산적인 논의가 이루어질 수 있기를 기대합니다.

감사합니다.