

새로운 100년, 축적된 지적 자산이 시스템 녹아 들어가야

제13대 백종일 전북은행장이
취임 100일을 맞이했다.
이에 백종일 은행장으로부터
그동안의 소회와
향후 포부를 들어봤다.

Q. 제13대 전북은행장 취임 후 100일을 맞으셨습니다. 그간의 소회를 말씀해 주신다면?

- 전북은행이 새로운 도약을 해야 하는 중요한 시기에 은행장이라는 중책을 맡게 되어 엄중한 책임감과 사명감으로 취임 후 분주하게 보냈습니다.
지금 우리에게서 고금리와 코로나9 팬데믹 디지털 뉴딜, 가계 부채 등 많은 어려움과 당면 과제가 놓여 있고 지역에서의 영업 환경도 녹록치 않습니다. 하지만 새로운 변화와 혁신을 통한 능동적 대처와 전북은행의 기틀을 굳건히 하고 지역 사회와의 진정성 있는 소통으로 상생 경영을 이어가기 위한 준비를 하고 있습니다.

Q. 현재 전북은 인구감소 및 지역경제 약세 등으로 기반 영업의 회복이 어려운 여건입니다. 이를 어떻게 극복해 나갈 계획인가요?

- 전북의 경제 상황은 성장성 정체와 고령화 심화에 따른 구조적 한계는 물론 제조업 위축 등 어려운 상황에 직면해 있습니다. 또한 전북 지역의 최근 3년간 기업대출 연체율, 신용대출 보유고객의 소부유고는 전국 최하위 수준입니다. 그러나 시대가 변하고 상황도 많이 바뀌었지만 변하지 않는 것이 있습니다. 그래서 신규(新舊)의 조화가 중요하다고 생각합니다.

연암 박지원의 초정집서에 법고창신(法古創新)이라는 말이 나옵니다. 옛것을 받아서 새로운 것을 창조해낸다는 말로 옛것에 토대를 두되 그것을 변화시킬 줄 알고 새 것을 만들어 가되 근본을 잃지 않아야 한다는 뜻입니다.

전북은행도 한보기업으로서의 브랜드 가치가 무엇이라는 관점에서 보면 새로운 것을 추구함과 동시에 은행의 본질을 잃지 않고 과거와 현재의 끈을 이어가는 것이 중요하다고 생각합니다.

물론 효율성으로 보면 시대적 변화에 맞게 디지털 및 비대면 등을 확대하는 것이 맞지만, 지방은행으로서 우리의 정체성과 역할이 분명 있습니다. 금융변화에 부합하는 전통적 대면 영업채널과 비대면 채널과의 적절한 조화와 균형을 만들어 은행의 영업기반을 공고히 해 나가는 것이 중요하다고 생각합니다.

열악한 환경이지만 지역 내 약해진 기반 영업의 회복을 위해 점포와 인력의 효율적 재배치를 강구하며 지역사회와 적극적인 소통과 교감을 강화할 것입니다. 또한 영업 활성화를 통한 고객기반 확대, 자산 건전성 관리에 중점을 두면서 지역 상공인들과 중서민들을 위한 실질적 금융 지원 방안들도 모색해 나가려고 합니다.

Q. 그렇다면 앞으로의 경영 방향과 향후 집중적으로 추진해 나갈 사업 분야는 무엇인지, 전북은행의 비전에 대한 말씀 부탁드립니다.

- 우선 전북은행의 성장과 수익증대의 견인차 역할을 하고 있는 전략상품의 지속적인 고도화를 통해 유입채널 다각화와 신용 리스크 증가에 대응하는 모니터링 체계를 지속적으로 강화해 나갈 방침입니다.

또한 효율적인 비즈니스를 위한 가치창출 수단으로 디지털 역량을 키워 영업과 채널, 상품, 조직 등 모든 분야에서 실용적이고 실천적인 디지털 비즈니스 모델 발굴에도 역점을 둘 계획입니다. 동시에 다양한 플랫폼 기업을 우리의 에코 시스템으로 초대하거나 네트워킹 해서 신규고객과 비즈니스 창출을 모색하려고 합니다.

비자 부분의 수익 확대도 고심 중입니다. 예대미진 일변도의 수익구조를 완화하는 것이 지속적으로 풀어야 할 과제인데, 특히 자산관리서비스 부분야(아파트)로 원점에서 검토할 필요가 있다고 봅니다. 인적역량 확충과 인프라 구축, 고객 니즈에 부합하는 상품라인업, 고객 수익률 우선의 영업시스템을 정착시켜겠습니다. 그러나 무엇보다도 그동안 전북은행이 앞장서서 지속적으로 해 온 지역소상공인과 중소기업에 대한 지원 사회적 취약계층에 대한 포용적 금융에도 더욱 세심한 배려를 기울일 것입니다. 이를 통해 지방은행으로서의 역할과 책임을 다하고 서민 특화은행으로서 따뜻한 금융을 실천할 것입니다.

Q. 직전에 PPCBank 은행장으로서 해외사업을 담당해 오셨습니다. 취임에서도 해외사업의 중요성을 강조하셨는데, 직접 체득한 경험과 노하우로 전북은행의 해외사업 분야의 진일보한 성장이 있을 것으로 기대됩니다.

- 전북은행은 지방은행 중 가장 먼저 해외 시장에 진출해 성공스토리를 이어가고 있습니다. 캄보디아 PPCBank는 전북은행 해외사업의 거점입니다. 그곳에서 직접 경영일선에 참여하며 체득한 경험과 노하우를 토대로 조직 정비와 수익성 중심의 영업을 강화해 나갈 것입니다.

추가적인 해외시장 개척도 구상중입니다. 베트남 호치민 사무소의 직접 전환 추진과 기 설립한 캄보디아 JB PPA의 시장기회를 지속적으로 탐색하는 등 중장기 성장동력 확충을 위한 해외기반을 지속 확대해 나갈 계획입니다. 그 과정에서 국제 감각을 갖춘 조직과 인력 양성을 통해



다시 국내 사업의 통찰력을 키우는 선순환을 이뤄내려고 합니다.

디지털 시대를 맞아 지역, 국가 간 경계는 이미 사라졌습니다. 규모에 관계없이 얼마든지 상상력을 펼치고 새로움을 추구하면 경쟁력이 있다고 봅니다.

Q. 최근 시장금리 상승과 함께 예대금리차 공시와 관련해 타 은행들 대비 전북은행의 금리차가 상대적으로 큼니다. 이에 대한 전북은행의 입장은 무엇일까요?

- 단적인 예로 예대금리차를 줄이는 가장 손쉬운 방법은 집수로 전북은행이 타행에서 취급이 어려운 중저신용자들에 대한 금융을 지원하고 있기 때문입니다.

하지만 전북은행의 가계대출의 경우 타 은행들이 취급을 꺼려하는 중·저신용자와 외국인 등을 위한 대출 비중이 88%로 가계대출의 대부분을 차지하며, 다중채무자에 대한 취급비중도 지방은행 중 당행이 37%나 됩니다. 이처럼 타 은행에서 취급이 거절되어 대부업과 불법 시금융 등을 이용할 수밖에 없는 최저신용자들을 지원하는 상품인 햇살론 대출 고객이 80%, 최저신용자 특별보증 대상자의 경우도 53%로 전체 은행 중 전북은행 취급 비중이 높은 비율을 차지하고 있습니다.

또한 당행 가계신용대출 신규 취급 고객의 평균 신용점수가 747점입니다. 이는 시중은행 및 인터넷은행의 900점 이상, 지방은행 평균의 800점 초반대와 비교 시 상당히 낮은 점수로 전북은행이 타행에서 취급이 어려운 중저신용자들에 대한 금융을 지원하고 있기 때문입니다.

올해 2월 기준으로 외국인과 당행 증금리, 서민금융 등을 제외하면 전북은행의 가계 일반대출 평균 금리는 5.12%입니다. 이는 시중은행 평균과 비슷하며 타 지방은행 평균보다 낮은 수치입니다. 실제 예대금리차 또한 1.60%로 타행들과 큰 차이가 없습니다. 오히려 도내 평균금리는 4.79%로 도의 지역 평균금리보다 1.52% 낮게 지원되고 있습니다.

이처럼 자세히 들여다보면 전북은행의 예대금리차 낙폭이 큰 이유가 분명히 드러납니다. 중·저신용자 및 은행권 최초로 시작한 외국인 대출 등 다양한 계층에게 폭넓게 지원하다 보니 대출금리가 높아 보이는 착시현상이 발생한 것입니다. 그럼에도 예대금리차 공시처럼 단순 수치 비교에 가려져 정작 금융지원이 꼭 필요한 사람들을 제도권 금융 밖으로 밀어 내는 빌미를 주게 되는 것은 아닌지 염려가

“ 금융변화 부합 대면·비대면 채널 조화 영업기반 공고히 해 나가는 것 중요 채널·상품·조직 등 모든 분야에서 디지털 비즈니스 모델 발굴 역점 지역기반 산업 육성 특화상품 지원 동반성장 위한 노력 이어가는 중 나눔 실천 지역사회 행복지수 총합 올리는데 기여하고자

되는 것도 사실입니다.

전북은행은 경제적인 어려움 때문에 제금융권이나 고금리 대부업체 등으로 내몰리고 있는 중·저신용자 등 금융소외계층에게 신용 회복의 기회를 부여하고 다시 일어설 수 있는 버팀목이 되어 주는 상생경영을 적극 실천하고 있습니다. 이는 정부에서도 강조하고 있는 서민금융활성화 정책에도 부응하는 것이며, 금융의 사회적 책임을 다하고 있는 것입니다.

Q. 어려운 여건이지만 지방은행으로서 지역기반 동반 성장을 위한 노력도 필요할 것 같습니다.

- 네 물론입니다. 전북은행은 지역과 함께 성장해 왔습니다. 따라서 각 지자체와 협약을 맺고 지역 특성산업 육성자금과 중소기업 육성자금 등 지역기반 산업 육성을 위해 특화 상품을 지원하는 등 동반성장을 위한 노력을 이어 가고 있습니다.

또 매년 보증재간에 재원을 출연해 지역산업과 신규 사업을 지원하는 보증서 대출도 지속적으로 지원하고 있으며, 위기에 처한 때에는 더욱 투명히 지원하고자 노력했습니다.

전북지역 금융 인프라 구축과 접근성 향상에 많은 노력을 기울이고 있습니다. 지난해 말 기준 도내의 총 86개의 점포를 보유하고 있으며 이 중 전북에 69개의 점포와 240대의 ATM기를 보유하고 있어 도내 고객에게 양질의 금융서비스를 제공하고 있습니다.

전북 지역 재투자 평가에서 금융권 유일 3년 연속 최우수 등급이라는 평가를 받을 수 있었던 것도 이처럼 지역경제 기반을 지키기 위한 노력의 결과가 아니었나 싶습니다. 앞으로 지역경제 기반을 더욱 공고히 함으로써 지역과 전북은행이 동반성장 할 수 있도록 최선의 노력을 다할 것입니다.

Q. 지방은행으로서 지역사회로의 이익 환원 및 사회공헌 사업도 중요하십니다. 어떤 계획을 갖고 있는지요?

- 전북은행은 매년 당기순이익의 10%를 사회공헌활동에 투입하고 있습니다. 최근 5년간 총 619억원 가량을 지역사회에 환원함으로써 지방은행으로서의 역할을 충실히 이행하고 있습니다.

ESG경영의 일환으로 그룹차원에서 사회공헌 활동이 적극 추진될 것으로 보입니다. 이중 취약계층의 유아 및 청소년들을 대상으로 다양한 사회공헌 프로그램과 임직원들이 직접 봉사활동에 참여하는 봉사단 운영도 보다 적극적으로 꾸려갈 계획입니다.

특히 올해부터 임직원이 십시일반 모아 지역사랑 성금을 마련했습니다. 이를 통해 연중 다양하고 지속적인 기부와 봉사활동을 펼칠 계획이며, 연 초부터 시행중인 고흡사랑기부금에 전북은행 임직원들도 함께 했습니다.

또한 전북에 본점을 둔 유일한 기업으로서 역의 자급의 지역 내 환류와 지방재정, 세수 확충에도 기여하고 있습니다. 지방세 납부액도 전북은행을 비롯한 JB금융자주, JB유리캐피탈의 최근 5년간 납부액은 총 672억원에 달합니다.

이처럼 전북은행은 지역사회와 동행하는 나눔 경영을 통해 직간접적 사회적 가치 창출에 힘쓰고 있습니다. 더불어 그늘지고 소외된 곳에 온기가 갈 수 있도록 촘촘히 나눔을 실천하며 지역사회의 행복지수의 총합을 올리는데 기여하고 싶습니다.

Q. 조직 문화도 중요할 것 같습니다. 세대 간 격차가 커지고 있는 상황에서 어떤 방향성을 갖고 조직을 이끌어 나갈 계획인가요?

- 전북은행은 지역인재와 함께 성장하고 있습니다. 전체 임직원 중 87%가 도내에 연고를 가지고 있으며 최근 5년간 채용한 신입행원 185명 중 120명이 지역인재로 이는 64%에 달하는 수치입니다. 지역인재를 키우고 지역인재가 키우는 은행인 셈입니다. 하지만 그렇다고 해서 조직의 생리 자체도 지역에 머무르겠다는 것은 아닙니다.

간혹 우리가 가진 능력이 제보다 고경관념에 갇혀 있는 것 같다는 생각을 합니다. 많은 젊은이들이 상상력과 창의력을 갖고 있는데 조직의 일원이 되는 순간 누군가를 따라 하게 되고 지시를 성실하게 수행하는 것에 만족해버립니다. 와인을 마시기 전 스윙링(Swirling)을 합니다. 와인을 잔에 따른 후 공기와 섞여 향을 발산시키기 위해 잔을 돌리게 돌려주는데 이렇게 하면 와인 속에 잠자고 있던 방향성 물질이 산소와 결합하면서 특유의 향이 발산됩니다. 우리 직원들도 잠재된 능력과 개인의 다양한 특장성을 발휘해 각자의 향기를 낼 수 있도록 하려고 합니다. 조직의 능력의 합은 개개인 최고치의 합이기 때문입니다.

이를 위해 개인의 능력을 발휘시킬 수 있도록 자기주도적 변화와 혁신이 가능한 자율적이면서 상호존중을 바탕으로 유연하고 개방적인 사고를 할 수 있는 편안한 조직 분위기를 그리고 업무의 민중과 성취를 누릴 수 있는 즐거운 문화가 형성될 수 있도록 할 것입니다.

Q. 재임기간 동안 이것만큼 꼭 하고 싶다는 것이 있다면 어떤 것일까요?

- 지난 몇 년간 전북은행의 임원으로서 근무를 했지만 조직을 잠시 떠나 있으면서 체득한 여러 경험들을 바탕으로 외부적 시각에서 새로움을 가미하는 역할을 하고 싶습니다. 외부에서 겪었던 많은 경험과 시행착오를 바탕으로 전북은행이라는 조직을 더욱 풍성하게 만들고 싶은 생각이 있습니다. 특히 인재 발굴을 통해 길을 열어주고 미래를 향해 나아가 지도자로 성장시키는 것, 그것이 바로 사명이라고 생각합니다.

한편으로는 특정 개인의 능력에 의해 누적된 시스템이 아닌 집단지성의 발현으로 조직이 성과를 낼 수 있도록 하는 것이 중요합니다. 전북은행이 새로운 100년으로 가기 위해서는 축적된 지적 자산이 시스템으로 녹아 들어 가야 합니다. 그러한 부분들을 만들어 가는 시간들이 될 것 같습니다.

Q. 마지막으로 도민들에게 전하실 말씀 부탁드립니다.

- 지역사회와의 상생과 정서적 소통은 지역민의 후원을 토대로 성장해 온 전북은행의 최고 가치이자 숙명이고, 존재의 이유입니다.

전북은행은 지역과 함께 성장해 왔으며 역의 영업도 해외진출도 지역사회와 든든한 후원이 없었으면 불가능 했을 것입니다. 전라북도는 우리가 100년, 200년 영원히 같이 살아갈 터전임을 결코 잊지 않았습다.

따라서 진정성 있는 소통을 통해 지역사회 발전에 적극 동참하며, 지방은행으로서의 책무를 다하겠습니다. 또한 전라북도 내 현안 사업들에도 지속적인 관심을 갖고 능동적으로 대처해 나가면서 서민과 중소기업 지원 및 금융소비자들을 위한 따뜻한 금융의 실천을 위해 노력하겠습니다.

여러 모임이나 단체들을 가보면 정말 많은 분들이 전북은행을 이용해 주고 계십니다. 얼마나 사랑받고 있는지를 몸소 느끼며 그 사랑에 보답하기 위해 노력하겠습니다. 앞으로도 도민 여러분의 많은 관심과 사랑 부탁드립니다.

/김영태기자