



**IBK저축은행 장세홍 대표이사 약력**

- 1989년 1월 중소기업은행 입행
- 2009년 1월 마산내서 지점장
- 2013년 1월 부산지점장
- 2014년 1월 부산지역본부 본부장
- 2015년 1월 부산울산지역본부 본부장
- 2015년 1월 부산·울산·경남그룹 부행장
- 2018년 1월 IBK저축은행 부사장
- 2019년 3월 IBK저축은행 대표이사

장세홍 IBK저축은행 대표

## “양적 성장 넘어선 질적 혁신에 국궁진력(鞠躬盡力)할 것”

올해 창립 6주년을 맞는 IBK저축은행은 장세홍 부사장을 신임 대표이사로 선임했다. 지난 5년여간 쾌속 성장을 이어온 IBK저축은행은 2018년 여·수신 각 1조원을 돌파하며 부산경남 지역 자산 규모 1위 저축은행으로 우뚝 섰다. “양적 성장을 넘어선 질적 혁신을 통해 안정 성장을 추구하겠다”는 장세홍 신임 대표를 만났다.

‘사업이 커질 때 경계하라. 기업은 커지면 보기에 멋질 수 있지만 내실은 약해진다. 커질수록 두루두루 볼 수 없게 된다.’ 파나소닉 창업자이자 ‘경영의 신’이라고 불린 마쓰시타 고노스케의 명언이다. 외형 성장보다 내실을 중시하라는 그의 말은 톰 피터스의 ‘품질경영’과도 궤를 같이한다. 현대 경영학의 그루인 톰 피터스는 저서 ‘초우량 기업의 조건’에서 ‘모든 경영자들에게는 품질관리를 위한 집요한 노력이 필요하다’고 조언했다. 창립 6주년에 이른 IBK저축은행도 앞으로 탄탄한 내실을 다지는 ‘품질경영’에 주력할 계획이다.

“외형보다 실질에 충실한 내실 경영, 양적 성장을 넘어선 질적 혁신을 통해 ‘강하고 탄탄한 저축은행’을 추구하고자 합니다.”

올해 3월 취임한 IBK저축은행 장세홍 신임 대표는 이 같은 취임 포부를 밝혔다. 지난 1년간 부사장으로 재임하며 IBK저축은행의 눈부신 성장에 한 축을 담당했던 장 대표는 “이제는 안정 성장을 추구할 때”라고 강조했다.

**출범 5년 만에 여·수신 각 1조원 달성… 부산경남 지역 최대 저축은행으로 성장**

IBK저축은행은 IBK기업은행이 부실 저축은행을 정리하기 위해 설립된 가교은행(예술)을 2013년 7월 인수하면서 문을 열었다. 가교 시절 발생한 누적 손실금 560억원의 부담

을 안고 시작했음에도 출범 1년 만인 2014년 6월 말 흑자 전환(당기순이익 10억7,000만원)에 성공한 지력이 있다. 또한 4년 만인 2017년 누적 손실금을 전액 청산하고 자본잠식에서 탈피했다. 이른바 저축은행 경영 정상화의 모범 사례로 손꼽히는 이유다.

특히 지난해 IBK저축은행은 여·수신 각 1조원을 돌파하면서 부산·울산·경남 지역 12개 저축은행 중 자산 규모 1위를 달성했다. 부·울·경 지역 내 유일한 대형급 저축은행으로 확고한 입지를 구축한 것이다.

IBK저축은행은 외적 성장 못지않게 안정성 면에서도 충분히 만전을 기해 왔다. 장 대표는 “작년 10월 있었던 한국신용평가에서 업계 최고 수준의 신용 등급인 ‘A’를 획득했다”며 “질적인 면에서도 지역 내 최고의 저축은행이라는 것을 공인받았다”고 말했다.

IBK저축은행은 2018년 은행의 국제회계기준(IFRS) 당기순이익 173억원, 한국회계기준(K-GAAP) 당기순이익 101억원을 올렸고 연체 비율은 2.56%를 기





**“외형보다 실질에 충실한 내실 경영,  
양적 성장을 넘어선 질적 혁신을 통해  
‘강하고 탄탄한 저축은행’을  
추구하고자 합니다.”**

록했다. 수익과 건전성에서 균형을 잃지 않은 것을 자부할 만하다.

“당기순익이 2017년(K-GAAP 기준 186억원)에 비해 다소 감소한 것은 건전성 규제 강화에 따라 대손충당금 적립을 늘린 것이 한 원인입니다. 또한 출범 이후 지속적으로 ‘업계 최저 여신 금리’ 정책을 펴온 것도 영향을 줬죠.”

장 대표는 IBK저축은행이 이러한 정책을 고수하는 것은 모기업인 IBK금융그룹의 ‘동반자 금융’ 정신을 계승하고 있기 때문이라고 설명했다. 고금리를 통한 수익보다 중소기업·지역 소상공인과의 동반 성장을 중시하는 것이 IBK의 정신이다.

**자산 포트폴리오 다변화 도모하며 안정 성장 추구**

이러한 상황에서 대표이사직의 바통을 이어받은 장 대표는 과거의 정도 경영을 따르는 한편 보다 안정적인 성장을 구가하겠다고 말했다. 그는 IBK저축은행의 미래를 개척해 가기 위해 △강하고 탄탄한 저축은행 △중소 서민금융회사로서의 역할 강화 △조직 문화 제고 △직원의 업무 역량 제고 △사회적 공헌 실천 등을 제시했다.

“강하고 탄탄한 저축은행을 만들기 위해서는 부실 위험을 줄이기 위한 노력이 필수적입니다. 출범 이후 생존 기반을 확보하기 위해 취급해 왔던 거액 여신이나 요주의 여신을 지양하고 선제적 리스크 관리와 체계적인 사후 관리에 역량을 집중할 것입니다.”

이를 위해 IBK저축은행은 이전보다 한층 더 고도화된 신용 평가 시스템 개발을 추진하고 있다. 이를 바탕으로 안정

적이고 지속 가능한 형태로 자산 포트폴리오를 조정해 나갔다는 전략이다. 이와 함께 IBK금융그룹의 자회사로서 사다리 영업의 시너지 확대도 지속 추진해 나갈 계획이다. “저축은행업계의 기회와 위기 요인이 부동산 경기와 매우 밀접하게 맞물려 있다는 것을 체감하고 있습니다. 부동산 경기 침체가 현실화되고 있는 지금은 더욱 포트폴리오 다변화가 필요하죠. 우량 여신을 발굴하기 위해 신규 출시한 의료 사업자 대출, ‘햇살론’과 같은 정책금융도 주요 상품으로 삼을 계획입니다.”

장 대표는 “부·울·경 지역 내 자산 규모 1위를 달성한 1등 저축은행으로서 지금의 입지를 내어줄 생각은 없다”며 “내실을 중시한다는 이유로 외적 성장 추구를 게을리하지 않겠다”는 의사도 분명히 밝혔다.

**“서민에게 더욱 친근한 지역 밀착형 영업에 힘쓸 것”**

한편 IBK저축은행은 IBK금융그룹의 8개 자회사 가운데 유일하게 지방에 본사를 두고 있다. 또 출범 후 선임된 대표이사 가운데 서울 출신이 아닌 인사로는 장 대표가 처음이다.

1961년생인 장 대표는 동아대 경제학과를 졸업한 뒤 1989년 기업은행에 입행했다. 이후 마산내서 지점장, 부산지점장 등을 거쳐 부산·울산지역본부 본부장, 부산·울산·경남 그룹장(부행장)을 역임했다. 자타 공인 ‘부산통(通)’이자 지난 1년 IBK저축은행 부사장으로 재임한 경력으로 볼 때 향후 장 대표에게 거는 모그룹의 기대도 적지 않을 것이라고 느껴진다.

“저축은행은 시중은행과 달리 지역 연고 영업에 의존하는 비율이 매우 높습니다. 또 저축은행의 가장 큰 소임은 서민과 중소기업들에게 도움이 돼야 한다는 것이죠. 그런 의미에서 제가 가진 역량을 살려 지역 밀착형 영업을 활성화하는 데 일조하고자 합니다.”

특히 장 대표는 진정으로 서민을 위하는 저축은행이라면 ‘서민 고객의 탈서민’에 관심을 가져야 한다고 강조한다. 저축은행이 서민 고객에게 맞춤형 금융 정보를 제공하고 고객이 체계적인 재정계획을 세워 경제 여건을 개선할 수 있도록 도움을 줘야 한다는 것.

‘국궁진력(鞠躬盡力) 사이후이(死而後已)’는 겸손한 마음이 집으로 몸을 낮추며 목숨을 다할 때까지 멈추지 않고 힘을 쏟는다는 의미다. ‘삼국지’에서 제갈량이 위나라 정벌이라는 필생의 과업을 앞두고 황제에게 올린 ‘출사표’에서 유래했다. 장 대표가 삶의 신조로 삼는 말이다. 그는 지금까지 30년간 금융의 한길에서 쏟은 힘을 총집결해 IBK저축은행 내실 경영의 한 축을 쌓아올리고 있다.

“IBK저축은행이 6년이란 짧은 기간 동안 이만큼 성장할 수 있었던 것은 우리 은행에 대한 고객들의 한결같은 관심과 성원이라는 것을 항상 잊지 않고 있습니다. 앞으로도 IBK금융그룹 내 서민금융 대표 창구로서 서민과 중소기업인들의 동반자가 되도록 더 노력하겠습니다.”

**IBK저축은행, 눈에 띄는 상품&서비스**

**의료사업자 대출 및 '1-Medi론'**  
IBK저축은행은 부동산 위주의 여신 영업에서 벗어나 포트폴리오를 다변화하기 위해 의료 사업자 대출과 '아이메디(1-Medi)론'을 출시했다. 병·의원, 약국, 장기 요양 시설을 담보로 하는 IBK저축은행 의료 사업자 대출은 시중 판매되고 있는 신용 위주의 의료 사업자 대출보다 안전성이 높다. 신용 위주 대출인 '아이메디론'은 의료 사업자 대출 규모로는 부족한 자금을 고객이 추가로 이용할 수 있도록 한 것이다. 의료 사업자가 필요 자금을 일괄 해소할 수 있도록 지원하는 상품이다. 금리 면에서도 타사는 10%대 초·중반으로 구성되지만 IBK저축은행은 의료 사업자(담보) 6.5%부터 '아이메디론(신용)' 8.5%까지 구성해 경쟁력을 갖췄다.

**모바일 앱, '참 좋은 뱅킹-뱅크'**  
‘참 좋은 뱅킹-뱅크’는 비대면 시장에서의 경쟁력을 강화하기 위해 출시한 IBK저축은행 자체 모바일 애플리케이션(앱)이다. 전자 약정과 스크래핑 기술을 접목해 무방문·무서류로 뱅킹 업무를 처리할 수 있다. 고객의 대출 한도, 금리 안내, 대출 신청과 대출금 수령까지 원스톱으로 이뤄진다. 저축은행중앙회 앱인 'SB톡톡'과 연계해 모바일 홍보 채널이 다양하게 구성돼 있다. IBK저축은행은 '뱅크' 출시와 관련해 서민금융 3종(햇살론·사잇돌2·참~좋은론)세트 상품을 출시했고 상품 정보, 대출 신청, 한도 조회 등을 자유롭게 이용할 수 있도록 '뱅크'에 탑재했다. 앞으로 고객의 관점에서 보다 편리하고 유용하게 '뱅크'를 이용할 수 있도록 지속적으로 앱 고도화 작업도 실시할 예정이다. 장세홍 IBK저축은행 대표는 “'뱅크' 고도화를 통해 서민들이 손쉽게 모바일 종합 금융 서비스를 이용하고 각자의 재정계획 수립에도 유용할 수 있도록 노력하겠다”고 말했다.