



서정학 IBK저축은행 대표이사

# IBK의 이름에 걸맞은 중소기업의 동반자이자 길잡이가 되겠습니다

미국의 경영인 윌리엄 클레이 포드 주니어(William Clay Ford Jr.)는 좋은 기업과 위대한 기업의 차이를 다음과 같이 정의했다. "좋은 기업은 훌륭한 상품과 서비스를 제공한다. 위대한 기업은 훌륭한 상품과 서비스를 제공할 뿐만 아니라 세상을 더 나은 곳으로 만들기 위해 노력한다." IBK저축은행의 시선도 은행 안에서 머무르지 않는다. 그들의 목표는 더 나은 금융, 더 좋은 세상을 만드는 데 있다. 서정학 신임 대표이사과 IBK저축은행이 만들어 갈 세상을 그려 봤다.

중소기업의 동반자 'IBK'의 이름으로

지난 3월 IBK기업은행 CIB(Corporate & Investment Banking) 부문을 총괄하던 서정학 부행장이 IBK저축은행의 신임 대표이사에 취임했다. IBK저축은행은 2013년 7월 IBK기업은행이 부실 저축은행을 정리하기 위해 설립된 가교저축은행을 인수해 출범한 곳이다. 기존의 부채를 안고 출발했음에도 불구하고 자구 노력을 통해 단기간에 경영 정상화에 성공한 것은 물론 출범 5년 만인 2018년 여·수신 각 1조 원을 돌파하며 저력을 인정받았다. 그리고 현재까지 부산·울산·경남(이하 부울경) 지역 최고의 대형 저축은행으로서의 입지를 굳히고 있다. 하지만 한편으로는 'IBK'라는 강력한 브랜드 이미지를 보유하고 있음에도 불구하고 업계 20위권을 벗어나지 못하고 있다는 것은 아쉬움으로 남는다. 특히 최근 몇 년간 순항 중 압초를 만났다. 부울경 지역 경제 위기와 맞물려 출범 초기 대비 부진한 성적표를 받은 것. 이러한 가운데 서정학 대표는 취임과 동시에 "IBK저축은행을 업계 상위권으로 도약시키겠다"는 목표를 내걸었다. "IBK저축은행의 모(母)은행인 IBK기업은행은 1961년 중소기업 지원을 위해 설립됐습니다. 그리고 지난 60

년간 중소기업의 동반자로서의 역할을 훌륭히 수행해 왔다고 자부합니다. IBK저축은행이 가야 할 길도 같습니다. 지역 중소기업·소상공인과 개인 고객을 위해 저축은행 본연의 역할을 잘해 내야 합니다. 고객을 먼저 생각하면서도 기업이 얼마든지 성장할 수 있다는 것을 증명해 내야 하고요." 서 대표의 말에서 IBK맨으로서의 모험에 대한 자부심과 IBK저축은행 대표로서의 고민이 함께 묻어난다. 그는 1989년 입행 후 32년간 IBK기업은행 이태원지점장, IB지원부장, 기술금융부장을 거쳐 IT그룹장, 글로벌·자금시장그룹장, CIB그룹장 등을 두루 역임했다. 특히 IT그룹장 역임 당시 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 확산 이전 상황임에도 불구하고 전체 임직원이 영상으로 회의를 할 수 있는 영상 콘퍼런스 콜 시스템을 구축했다. 또한 IBK기업은행 모바일 애플리케이션(앱) '아이원뱅크(I-one bank)'를 업그레이드하고 보이스 피싱 방지 앱 개발을 추진하는 등 IBK금융그룹 디지털 플랫폼을 강화해 한 발짝 먼저 비대면 금융 환경을 조성했다. 정보기술(IT)과 기업투자금융(CIB) 분야 전문가인 서 대표라면 IBK저축은행의 새로운 성장 모멘텀을 마련할 수 있을 것이라는 그룹의 기대가 크다.

“우리가 최고가 되려면 남들과 다른 시도를 해야 합니다. 최고의 조직을 만들려면 조직원이 마음껏 즐겁게 일할 수 있도록 경영진이 뒤를 받쳐 주면 됩니다. 이것이 임기 동안 제가 해야 할 첫째 임무라고 생각합니다.”

서 대표는 취임 직후부터 본점과 지점 직원들을 소그룹별로 만나 애로 사항을 청취하고 새로운 아이디어를 찾았다. 적용할 수 있다고 판단되는 의견은 즉시 업무에 도입하기도 했다. 그는 이와 함께 직원들과의 소통 창구를 활짝 열어 놓고 원 팀(one team)으로 단단하게 뭉친 조직을 만들어 가는 데도 힘을 쏟을 계획이다.

**저축은행이 가야 할 길**

서 대표의 전략은 새로운 길을 가는 것, 즉 기존의 저축은행과는 다른 저축은행이 되는 것이다. 하지만 속내를 들여다보면 그것은 저축은행이 가야 할 정도(正道)라고 할 수 있다.



“저축은행을 찾는 고객 대부분은 시중 은행에서 대출이 어려운 중소기업·소상공인·개인 고객입니다. 그런데 아이러니컬하게도 일부 저축은행에서는 시중 은행보다 더욱더 까다로운 심사 기준을 적용하고 있어요. 회사 경영이 어렵고 담보가 취약한 사람들에게 시중 은행과 같거나 더 엄격한 잣대를 들이댄다면 그들이 받을 수 있는 금융 혜택을 빼앗는 것이나 다름없죠. 국책 은행과 방향성을 공유하는 IBK저축은행은 자금이 절실하게 필요한 사람에게도 금융 혜택이 닿을 수 있도록 저축은행의 역할을 제대로 수행하고자 합니다.”

물이 높은 곳에서 낮은 데로 흐르듯이 금융도 마찬가지다. 윗물이 마르면 아랫물도 마른다. 저신용 고객에게도 금융의 흐름이 이어지기 위해선 저축은행이 자체 수익과 조직력을 갖춰야 한다. 이를 위해 서 대표는 중·장기적으로 부동산·기업 금융의 비율을 낮추고 신용 대출을 늘려 우량 서민 금융의 포지션을 확대해 나가는 한편 CIB 등 신규 사업 분야를 적극적으로 도입해 포트폴리오를 다양화한다는 전략이다. 취임 후 그가 제시한 ‘비전 2025’도 IBK 그룹사로서의 장점을 활용해 2025년까지 총자산 5조 원을 확보하고 업계 10위 내에 진입하겠다는 목표도 세웠다. 또한 서 대표는 IBK저축은행이 뿌리내리고 있는 부울경 지역 중소기업과도 다양한 협업을 추진할 계획이다. 부울경 지역은 중소기업과 대기업 하청 업체

**“회사 경영이 어렵고 담보가 취약한 사람들에게 시중 은행과 같거나 더 엄격한 잣대를 들이댄다면 그들이 받을 수 있는 금융 혜택을 빼앗는 것이나 다름없죠. IBK저축은행은 자금이 절실하게 필요한 사람에게도 금융 혜택이 닿을 수 있도록 저축은행의 역할을 제대로 수행하고자 합니다.”**



등이 대거 밀집해 있는 대한민국 제조업의 요충지다. 이 지역의 중요성을 잘 알고 있는 서 대표는 중소기업의 동반자인 IBK의 일원으로서 지역 경제를 적극적으로 지원할 계획이다.

**더 나은 세상을 만드는 위대한 여정**

앞서 IBK저축은행은 코로나19 확산 당시에도 가장 빠르게 중소기업과 소상공인을 위해 우산을 꺼내 들었다. 코로나19로 직간접적인 피해가 우려되는 중소기업과 소상공인을 대상으로 대출 금리를 인하하고 분할 상환금을 유예하는 등 자체적인 지원에 나섰다. 또 취약 계층을 위한 상품도 꾸준히 출시하고 있다. 특히 지난해에는 ‘힘찬 정기적금’, ‘기운찬 정기적금’ 등 기초 생활 수급자, 소년소녀 가정, 저소득 근로자들을 대상으로 금리 우대 상품을 출시해 지역민에게 큰 사랑을 받았다.

또 지난해 3월에는 저축은행 업계 최초로 저축은행 중앙회에서 제공하는 오픈 API(Open Application Programming Interface : 개방형 정보 제공 서비스)를 적용한 모바일 뱅킹 앱 ‘아이뱅크(i-Bank)’를 출시하고 이를 기반으로 중금리 대출 상품 ‘i-빅론’과

‘i-패스트론’을 출시했다. i-빅론은 연소득 2,400만 원 이상인 직장인 고객을 대상으로 하는 상품이고 최장 6년간 최대 1억 원까지 대출을 신청할 수 있다. 또 i-패스트론은 앱과 자체 신용 평가 시스템을 통해 24시간 365일 실시간 대출이 가능한 상품이다.

서 대표는 여기에 그치지 않고 저축은행중앙회 시스템의 장점을 살리면서도 자체 시스템의 신속성·독창성을 살리는 디지털 뱅킹 시스템을 구축해 다양한 상품을 선보이고 고객의 니즈에 즉각 대응할 방침이다. “새로운 자산 포트폴리오를 통해 수익을 창출하는 한편 직원이 즐겁게 일하고 성과를 내며 고객과 소통하고 더 나은 금융인이 될 수 있도록 물심양면으로 돕고 싶습니다. 직원 하나하나가 고객의 동반자이자 고객에게 새로운 길을 제시할 수 있는 길잡이가 된다면 IBK저축은행에 대한 고객의 신뢰도 더욱더 커질 것이라고 믿습니다.”

수익을 창출하되 수익을 금융의 사회적 가치 실현에 쓰며 지역과 공생의 가치를 일깨워 주는 저축은행. 고객에게 훌륭한 상품과 서비스를 제공할 뿐만 아니라 세상을 더 나은 곳으로 만들기 위한 IBK저축은행과 서정학 대표의 위대한 노력은 오늘도 계속되고 있다.