

법의 힘을 빌린 사채업
-솔로몬상호저축은행-

 솔로몬상호저축은행

By Research Team 1, "*Humanism Research*"

大將 : 인본주의자

參謀 : 맥사마

추개 : Austin

바람둥아

황보래용

목차

1. 상호저축은행이란?
 - (1) 상호저축은행-법적으로 보장된 대규모 사채업??
 - (2) 상호저축은행의 설립배경
 - (3) 상호저축은행의 역사-발전과 위기
 - (4) 상호저축은행의 현황
 - (5) 상호저축은행과 일반은행의 차이 - 고금리로 틈새시장 공략!!

2. 솔로몬상호저축은행
 - (1) 솔로몬상호저축은행의 역사
 - (2) 솔로몬상호저축은행의 BM

3. 솔로몬의 경쟁력!

4. 향후전망

5. 재무분석

1. 상호저축은행이란?

(1) 상호저축은행 - 법적으로 보장된 대규모 사채업???

상호저축은행은 서민과 소규모 기업의 금융편의를 도모하고 저축을 증대하기 위하여 설립된 금융기관이다. 1972년 설립된 지역 금융기관으로 본래의 명칭은 상호신용금고였으나 2001년 3월 상호신용금고법이 상호저축은행법으로 개정되면서, 2002년에 현재의 명칭으로 바뀌었다. 업무는 기존 상호신용금고와 크게 다르지 않으나 각각 별도의 계좌번호 체계를 사용하던 것이 금융결제원 네트워크를 통해 통합되었다.

후에 자세히 논의되겠지만 상호저축은행은 사금융 형태인 계를 제도금융으로 흡수·발전시킨 것으로, 취급하는 금융상품도 계와 부금업무 위주로 되어 있다. 설립 초기에는 상호신용계, 신용부금, 할부상환방식의 소액신용대출, 계원 또는 부금자에 대한 어음할인 등으로 그 업무가 제한되어 있었으나 현재는 은행과 유사한 업무를 취급하고 있다. 이들 금융기관의 금리는 은행금리 수준보다 다소 높게 책정되어 있으며, 영세기업의 자금조달 원천으로 활용되고 있다.

사금융은 비교적 적은 자금을 단기에 급히 조달할 필요가 있을 때 임시방편으로 이용할 수 있다는 장점은 있지만 이자율이 높고 기간이 단기적이기 때문에 큰 위험이 수반된다. 상호저축은행은 사금융시장의 이러한 특성과 제도금융시장의 중간적 성격을 지닌 기관이라고 이해하면 좋을 듯 하다.

(2) 상호저축은행의 설립배경

상호저축은행의 설립배경을 살펴보기 전에, 먼저 금융시장의 구조에 대해 알아보기로 하겠다.

금융시장은 크게 제도금융시장과 사금융시장으로 나뉜다. 앞에서 잠시 언급한 사금융시장은 제도적 금융기관이 개입하지 않는 금융시장이다. 공식적인 금융제도상의 금융시장과는 별도로 사금융시장을 구분하는 이유는 금융기관의 보급이 충분하지 않거나, 금융기관에 의한 금융 서비스의 공급이 금리규제나 신용할당 등으로 제약되는 경제에서는 보통 사금융시장이 금융수요를 충족하는 데 중요한 위치를 차지하고 있기 때문이다. 이러한 사금융시장의 위치 때문에 개발도상국의 금융구조는 공식적인 금융제도와 사금융시장이 공존한다는 의미에서 '이중적 금융구조'의 특성을 가진다고 지적되어왔다.

사금융시장은 정형화된 거래조직이나 거래형태를 가지고 있지 않다는 점에서 비조직적인 시장인 동시에, 법적 인가를 받지 않은 사채업자와 중개인에 의해 금융거래가 이루어짐으로써 통화당국의 규제를 받지 않는다는 점에서 비규제시장의 특성을 가지고 있다. 금융기관에 의한 금융 서비스가 널리 공급된 이후에도 사금융시장이 상당한 비중을 차지하고 있는 원인

으로는 저축자에게 예금은행의 예금금리가 저수준에 규제되어 있어 인플레이션 현상이 있을 때 오히려 손해를 볼 수 있으며, 예금은행들이 주로 장기금융의 공급에 치중하고 있어 신용차별로 담보제공능력이 미약한 가계나 중소기업 및 소상공인들이 예금은행의 신용을 공급받기 어렵다는 점이 있다.

따라서 사금융시장은 제도금융시장이 충분하게 공급하지 못하는 단기금융과 예금은행의 대출을 얻기 어려운 계층에게 자금을 공급한다는 점에서 제도금융시장에 대하여 보완적인 기능을 수행한다고 하겠다. 그러나 예금은행의 저축동원을 제약하여 산업자금의 원활한 공급을 어렵게 하고, 지하경제를 팽창시키는 한편, 통화의 유통속도를 높임으로써 통화정책의 효과를 약화시키며 정부가 의도하지 않은 자원배분을 야기한다는 점에서 국민경제에 역기능을 한다. 이때문에 사금융시장의 제도금융시장으로의 흡수가 금융제도 개혁의 중심과제로 대두되어 왔으며, 상호저축은행은 1972년 상호신용금고법이 제정되어 설립된 제도 금융기관이다. 정부는 사채 등 지하경제의 제도권 흡수를 위해 지난 72년 이른바 「8·3 조치」를 실시하여, 기업에 대한 사채를 동결하였으며 단기금융업법, 상호신용금고법, 신용협동조합법 등 이른바 사금융 양성화 3법(1972)과 종합금융회사에 관한 법률(1975)을 제정했다. 이에 따라 투자금융회사, 상호신용금고, 신용협동조합, 종합금융회사 등 다양한 형태의 비은행 금융기관이 신설 또는 정비되었으며, 음성자금의 피난처였던 사채업의 양성화 차원에서 제2금융권이 적극 육성되었다. 또한 2002년 3월부터는 서민금융 활성화와 상호신용금고의 건전성 제고를 위해 상호신용금고의 명칭을 일제히 「상호저축은행」으로 개칭되었다.

(3) 상호저축은행의 역사 - 발전과 위기

우리 경제 및 금융시장에 엄청난 충격을 준 '97년 외환·금융위기는 상호신용금고업계에도 예외가 아니었다. 외환위기와 더불어 종금사, 리스사를 포함한 제2금융권은 금융권 중 우선 구조조정 대상으로 지목되었다. 상호신용금고도 기업부도 증가 및 실물경제의 위축에 따른 부실채권의 증가로 업계 전반에 걸쳐 경영부실이 급속히 확산되었다. 기업들의 탈은행화로 그동안 비교적 도매금융, 기업 금융에 주력해오던 은행들이 소매금융, 소비자금융시장으로 진출하기 시작했다. 심지어 외국은행 국내지점도 소매금융 시장에서 경쟁하게 되었다. 이에 따라 종래에 소매금융에 특화해온 금고업계는 치열한 경쟁여건에 직면하게 되었다.

정부의 강력한 구조조정의 결과 상호신용금고의 수는 1997년말 231개에서 2001년 10월말 현재 122개로 대폭 줄어들었다. 담당하는 업무 역시 종래의 신용계 혹은 신용부금이나 외환 이전에 많았던 어음할인에서 일반대출이 대부분 바뀌게 되었다.

(4) 상호저축은행의 현황

상호저축은행 이용고객은 2004년 7월 말 전국적으로 예금자 194만명, 대출자 173만명에 이른다. 그 규모를 시중은행과 견줘보면 여수신은 제일은행과, 점포 수는 한미은행과 비슷한 수준이다.

상호저축은행은 주고객기반인 중소기업업자 및 가계의 신용악화로 부실자산이 증가하여 경영난이 심화되고 있으며 특히 2001년부터 저축은행들이 앞 다투어 늘린 소액신용대출의 부실화가 심각한 문제로 대두되고 있다.

상호저축은행 업계는 외환위기로 혹독한 구조조정을 거치고 난 2001년 이후 자산규모 등 외형이 크게 성장하였으나 수익성은 오히려 악화되는 모습을 보이고 있다. 총자산은 96년 말 36.4조원에서, 2000년 말 21.9조원으로 감소한 후 다시 증가세로 돌아서 2004년 9월말 34.5조원에서 2005년 6월말 35조원을 돌파한데 이어 5개월 만인 2005년 11월말에 다시 36조원 대에 진입하였다.

하지만 가계 및 중소기업의 신용악화로 고정이하여신이 2002년 6월말 2.2조원에서 2004년 9월말 3.6조원으로 증가하는 등 부실대출이 급증하였으며, 연체율은 2002년 6월 18.1%에서 2004년 9월에는 24.1%로 상승하여 총 대출금의 약 1/4이 연체상태에 있다. 게다가 부실자산의 증가로 인해 수익성도 크게 악화되어 2004년 1월~6월 사이의 순이익이 적자로 전환되었으며 자기자본이익률은 2002년 7.4%에서 2004년 0.9%로 하락하였으며 자기자본 비율도 2002년 6월 11.2%에서 2004년 6월 8.2%로 급락하였다.

이러한 상호저축은행의 경영난의 배경에는 첫째, 외환위기 이후 영업기반이 크게 위축되었기 때문이다. 사상 최저수준의 저금리와 함께 통화 공급이 확대되어 금융기관들이 과잉 유동성을 보유하게 되었고, 은행들은 새로운 수익원을 찾아 가계대출을 확대함과 동시에 신용카드사도 내수 진작을 위한 규제완화에 힘입어 대출을 적극적으로 취급하였기 때문이다.

둘째, 이러한 영업의 위축은 소액신용대출의 적극적인 확대로 이어져 부실이 점점 더 커지게 되었다. 여신고객의 이탈은 대부분의 자금을 대출로 운용하던 상호저축은행들의 자산운용에 큰 애로를 초래하게 되었고 잉여자금을 현금 및 예치금 등의 형태로 운용하는 비중이 증가함에 따라 수익성이 하락하게 되었고, 또한 소액신용대출에 대한 당국의 인센티브 제공을 계기로 소액신용대출을 적극적으로 확대하기에 이르렀다. 이에 따라 상호저축은행의 3백만원 이하 소액신용대출은 2001년 9월말 7,845억 원에서 2002년 말 2.8조원으로 3.6배 증가하였다. 이러한 자산운용의 어려움의 상태에서 일부 대형 상호저축은행들은 상가건축 등에 대한 부동산기획대출(프로젝트 파이낸싱)을 통해 자산운용의 어려움을 타개하려는 움직임도 엿보였다. 그러나 이러한 부동산 기획 대출은 분양대금을 담보로 하는 사실상의 신용대출로서 분양이 저조할 경우 대출의 부실화는 불을 보듯 뻔 한 일이었으며, 아파트와 같이 대규모 자금이 소요되는 경우에는 그나마도 은행이 취급하게 되어 상호저축은행은 상가위주의 대출이 이루어져 왔다.

셋째, 소액대출이 증가한다는 것은 경기침체로 인한 가계부실의 심화로 이어졌고 이는 부

메랑이 되어 다시 상호저축은행의 자산건전성과 수익성이 악화되는 결과를 낳았다. 즉 상호저축은행은 소액신용대출을 핵심경쟁역량을 갖춘 분야로 삼기 위해 노력하였지만 결과적으로 경영에 큰 부담으로 작용하는 결과를 초래하게 되었다. 게다가 부동산 경기도 침체되면서 부동산 기회대출의 부실도 가시화되는 추세여서 상호저축은행의 자산건전성과 수익성악화는 점점 더 커지게 되었다. 고정이하여신비율은 2000년 6월 26.6%에서 2003년 6월에는 11.2%까지 하락하였으나 2004년 6월에는 다시 12.2%로 반등하였고, 전체 대출의 연체율도 2002년 6월 18.5%에서 2003년 6월 20.0%, 2004년 6월 21.6%, 9월 24.1%로 꾸준히 상승하는 추세에 있다. 이에 따라 2001년 이후 대출규모가 지속적으로 증가하고는 있지만 예대부문의 이익과 총자산이익률은 감소하고 있다.

넷째, 상호저축은행의 영업은 은행에 비해 「고위험-고수익」이지만 고위험을 통제할 수 있는 심사 및 리스크 관리역량이 취약한 것도 부실증가의 한 원인으로 지적할 수 있다. 아무래도 신용도가 낮아 은행에서 대출받기 어려운 개인 및 중소 자영업자 등 상대적으로 고위험 고객이 상호저축은행의 주된 고객인 점 또한 부실증가의 한 원인일 것이다

(5) 상호저축은행과 일반은행의 차이 - 고금리로 틈새시장 공략!!

상호저축은행의 가장 큰 장점은 일반 시중 은행보다 예금이자 높다는 점이다. 예금이자 은행예금보다 2% 정도 높고, 대출은 상대적으로 쉽다는 점도 상호저축은행의 매력이다. 현재 저축은행의 1년 만기 정기예금 기준 금리는 대부분 6.5~6.8% 대다. 시중 은행의 금리가 4.9~5.2%인 것을 감안하면 최소 1.3%에서 최대 1.8% 이상 높은 것. 때문에 저금리시대에 한푼이라도 더 수익을 내고자하는 고객들의 수요가 상호저축은행으로 몰리고 있다. 가령 1000만원을 예치할 때 연 2%의 금리차이는 약 20만원, 1억원을 예치한다면 무려 200만원의 차이가 있다. (세전) 3000만원을 상호저축은행에 6%로 저축한다면 주거래 은행보다 무려 1.3%의 금리를 더 받을 수 있다는 결론이다. 세금우대 상품을 기준으로 했을 때 1년 후 세금을 공제하고 은행보다 35만원을 더 받는다는 계산이 나온다.

상호저축은행이 금리를 높게 제공해야 하는 이유는 일반 시중은행에 비해 인지도가 낮고 지점수도 적다는 점 때문이다. 게다가 아직 폰뱅킹, 인터넷뱅킹 등이 일반화되지 못한 경우도 많다. 신탁, 새마을금고, 농수산림조합도 비슷한 상황이다. 따라서 어떤 방법으로든 열악한 인지도와 서비스를 만회해야 한다. 가장 좋은 방법이 일반 은행보다 더 높은 예금금리를 제공해서 예금고객을 끌어오는 것이다. 그러나 실제로 상호저축은행이 은행보다 규모나 신용도에서 약한 것은 사실이다.

2. 솔로몬상호저축은행

(1) 솔로몬상호저축은행의 역사

- 1972년 동양신용무진(주) 설립
- 1982년 (주)동양상호신용금고로 상호변경
- 1996년 11월 증권거래소 주권 신규 상장
- 1990년 12월 자본금 증자 (납입자본 101억원)
- 1999년 5월 최대주주 (주)골드뱅크커뮤니케이션즈로 변경 (지분율 38.96%)
- 1999년 8월 골드상호신용금고로 상호변경
- 1999년 9월 자본금 증자 (납입자본 265억원)
- 2000년 8월 서울 (주)우풍상호신용금고 계약 이전 인수
- 2000년 9월 자본금 증자 (납입자본 460억원)
- 2002년 3월 1일 (주)골드상호저축은행(Gold Mutual Savings Bank)으로 상호 변경
- 2002년 11월 9일 최대주주 솔로몬신용정보(주)로 변경(지분율18%, 특별관계인 포함 30%)
- 2002년 11월 11일 (주)솔로몬상호저축은행(Solomon Mutual Savings Bank)으로 상호 변경
- 2003년 3월 20일 임석 대표이사 취임
- 2005년 7월 22일 부산한마음저축은행 인수
- 2005년 7월 25일 부산솔로몬저축은행 출범
- 2005년 12월 서초, 도곡 지점 개점
- 2006년 2월 나라저축은행 인수 계약 체결
- 2006년 2월 6월 결산법인인 솔로몬저축은행은 8일 상반기(6~12월) 순이익이 전년 같은 기간에 비해 순익 500% 급증 126억
- 2006년 2월 HK저축은행을 제치고 저축은행 업계 1위 (자산 2조 1773억)
- 2006년 3월 청담지점 개점
- 2006년 3월 16일 자본금 증자 (715억원)

(2) 솔로몬상호저축은행의 BM

솔로몬상호저축은행이 돈을 버는 방법은 간단하다. 예금금리와 대출금리의 차이를 먹는다. 일반시중은행은 대출상품 이외에도 신탁상품을 판매할 수 있지만 상호저축은행은 예금과 대출밖에 할 수 없기 때문에 예대마진을 먹는 것이 유일한 수익원이 된다. 따라서 솔로몬은 상대적으로 높은 금리를 주어 예금을 유치하고 이 금리보다 더 높은 금리를 주고 대출을 해주어 그 스프레드를 취하게 된다.

솔로몬상호저축은행의 예금금리와 대출금리를 보겠다.

상품	이율	기간
정기예금	5.2%	12개월
표지어음	4.4%	180일

(예금금리)

- **대출금액** : 시세의 85%이하
(선순위포함)
단,투기지역60%이하
- **금리** : 기준금리 12.5% ±
담보력, 상환능력등
에 따라 차등

대출금리	- 연 15% ~ 48%(차주의 신용도에 따라 차등 적용)
-------------	----------------------------------

(대출금리)

이 얼마나 간단한 비즈니스모델인가?

이 BM에 있어서의 핵심은 예금을 많이 유치하는 것이다. 예금 유치를 위해서는 다른 은행보다 높은 금리를 주어야 하는 것이다. 일반시중은행의 대표격인 국민은행과의 예금금리 차이를 보겠다.

KB우대 정기적금 (정액적 립식)	6개월이상~1년미만	3.50
	1년이상~2년미만	3.60
	2년이상~3년미만	3.70
	3년	3.85

(국민은행 예금금리)

솔로몬상호저축은행은 1.5-2% 더 높은 금리를 주어 수신을 유도한다. 금리 차이에 민감한 금융부자들이 자산운용을 위하여 솔로몬상호저축은행을 이용하기에 충분한 메리트를 주기 위함이다.

이렇게 유치한 예치금을 굉장히 높은 대출금리(12-48%)를 받고 빌려 주어 그 스프레드를 먹게 된다. 그런데 대출에 있어서 프리미엄이 큰 만큼 상당한 리스크도 존재하는데 이를 주의 깊게 보아야 한다. 솔로몬상호저축은행의 대출상품 이용객들은 제1금융권에서 쉽게 대출을 받을 수 없거나 복잡한 절차없이 손쉽게 대출을 받고자 하는 고객들이 대부분이다. 솔로몬상호저축은행은 이들에게 자금을 대출해주면서 대신 훨씬 높은 금리를 부여하고 있는 것이다.

(단위 : 백만원)

구분		제 35기 3분기	제 34기 연간	제 33기 연간
기업자금대출	문전자금대출	144,941	111,887	163,563
	시설자금대출	1,519,895	1,073,755	325,472
	특별자금대출	-	-	-
가계자금대출		284,541	225,785	400,426
공공 및 기타 자금 대출	문전자금대출	-	-	-
	시설자금대출	-	-	-
재형저축자금대출		-	-	-
주택자금대출		-	-	-
중소기업구조개선자금대여		-	-	-
합계		1,949,377	1,411,428	889,461

여기서 보듯이 280억에 이르는 가계대출은 많은 경우에 아무런 담보나 보증이 없는 300-1000만원 사이의 소액대출이다. 이런 대출의 경우 채권 추심이 안될 경우 모두 상각되므로 이러한 채권들을 회수하는 것이 수익유지의 관건이다. 이는 상호저축은행의 전반적인 문제점인데 후술하는 바와 같이 솔로몬상호저축은행이 비교우위를 갖을 수 있는 공략 포인트이기도 하다.

요컨대 솔로몬상호저축은행은 높은 금리로 많은 돈을 받아 낸 뒤 그 돈을 비싸게 빌려주는 합법적 사채업자인 것이다!!

3. 솔로몬의 경쟁력!

상호저축은행이라는 같은 업계 내에서의 경쟁사를 따져볼 수도 있고, 범위를 넓혀서 일반은행도 솔로몬저축은행의 경쟁사로 볼 수 있다. 저축은행의 업무가 특징적이라서 상호저축은행이라는 경계가 뚜렷하다면 그 안에서의 경쟁 관계를 따져보는 것이 의미가 있겠다. 하지만, 점차로 상호저축은행이 하는 일이 일반은행이 하는 일과 다를 것이 없어진다면 굳이 경쟁범위를 구분 짓는 것이 무의미 하다고 할 수 있다.

그렇다면 두 가지 형태로 경쟁사를 나뉘볼 수 있게 되는데, 하나는 솔로몬저축은행이 상호저축은행으로서의 특성을 유지한다는 경우이다. 즉, 서민금융을 위한 제2금융권으로서의 역할에 더욱 치중하게 된다는 것이다. 그렇다면 이 때에는 상호저축은행이라는 범위 내에서의 경쟁사 분석이 의미 있다. 두 번째는 지금처럼 솔로몬상호저축은행이 일반은행과 명확한 경계를 나누기 어렵게 그 주요 업무가 서민금융에서 수익성을 중점에 둔 사업내용으로 변해간다면 솔로몬상호저축은행의 경쟁사는 일반은행으로 까지도 확장될 수 있다.

그러므로 솔로몬상호저축은행의 경쟁사라는 것은 향후 주요 업무의 변화에 따라 유동적이다. 또한 은행업 전반에 있는 모든 은행들을 경쟁사로 인식할 수도 있고, 저축은행 업계 내부에서만 경쟁사를 따져볼 수도 있기 때문에 지금으로서는 몇 개의 경쟁사를 선택하여 분석하는 것이 별 의미가 없다고 생각하였다. 그보다는 솔로몬상호저축은행이 가지고 있는 고유한 경쟁력을 분석해보는 것이 더 유용할 것이라고 생각하였다.

상호저축은행이라는 특성상 일반은행에 비하여 지역밀착성이 강하다는 것도 솔로몬상호저축은행의 장점이라고 할 수 있다. 하지만 이것은 솔로몬상호저축은행만이 가지고 있는 장점이 아니라 상호저축은행이라면 갖고 있는 특성이므로 솔로몬 만의 경쟁력이라고 하기는 어렵다. 또한 솔로몬상호저축은행의 서울에 있는 7개의 지점들이 대부분 부유층이 주로 살고 있는 지역에 위치하고 있는데(청담, 압구정, 도곡, 서초 등), 이곳에는 솔로몬상호저축은행 이외에도 다른 저축은행들이 많다. 지역밀착성을 공통된 특성으로서 솔로몬만의 경쟁우위가 될 수는 없다.

여기서 1팀은 솔로몬이 다른 은행들(같은 상호저축은행뿐만 아니라 일반은행도 포함하여)에 비하여 지니고 있는 경쟁력으로 높은 금리와 회수율을 높여 위험성을 줄인 것으로 생각하였다.

(1) 높은 금리 (고수익+안정성)

상호저축은행의 경쟁우위라면 높은 금리를 들 수 있다. 은행업에서 가장 중요한 것이 금리다. 단순한 결론일지 모르나 역시 주요한 경쟁력으로 꼽을 수 있는 것은 솔로몬상호저축은행의 높은 금리이다. 상호저축은행 스스로도 자신들의 경쟁우위를 높은 금리 수준이라고 하고 있고, 실제로 다른 은행에 비해서도 비교적 높은 금리수준을 알아볼 수 있다. 높은 금리로 많은 예수금을 유치하고 이를 이용한 대출로 돈을 벌고 있다. 상호저축은행의 높은 금리는 높은 수익과 동시에 안정성을 원하는 고객들의 욕구를 충족시켜 줄 수 있다. 이러한 고객이 꾸준히 있기 때문에 상호저축은행이 수익을 낼 수 있는 것이다.

<예금상품별 금리 비교>

	자유예금	정기예금	정기적금
솔로몬	2.00%	4.0~5.5%	5.1~5.8%
국민	0~0.2%	3.25~4.4%	3.3~3.5%
우리	0~0.5%	3.25~4.0%	3.75~4.0%
신한	0~0.2%	2.9~4.3%	2.95~3.95%

(2) 부실채권비율은 낮추고 회수율을 높인다. 솔로몬신용정보!

상호저축은행이 가지고 있는 또 하나의 경쟁우위를 들자면, 솔로몬신용정보가 대주주라는 것이다. 솔로몬저축은행의 솔로몬신용정보를 통해 연체 채권을 회수한다. 또한 프로젝트 파이낸싱 등 규모가 큰 대출 시에는 신용분석도 의뢰한다. 저축은행이 자체적으로 추심을 할 때보다는 전문 인력과 노하우를 가지고 있는 신용정보업체를 이용할 때가 회수실적이 좋을 수 밖에 없다. 그리고 거액 여신 이전에도 철저한 신용분석을 먼저 거치기 때문에 부실확률 또한 그만큼 낮출 수 있게 된다.



‘고위험, 고수익’을 모토로 하는 소액대출의 경우에는 금리는 높지만 그만큼 회수율을 장담할 수 없다. 따라서 여신심사의 정밀성이 상호저축은행의 경쟁력을 가르는 중요한 요소가 될 것이다. 솔로몬저축은행은 솔로몬신용정보가 가지고 있는 노하우와 여신심사 시스템은 효과적으로 차용함으로써 부실채권 비율을 원천적으로 낮출 수 있다. 또 설사 여신심사의 오류가 있었거나 예기치 못한 이벤트로 인해 채권이 재무제표상 상각될 경우 이의 추심을 솔로몬상호신용정보가 맡음으로써 회수율을 높일 수 있는 것이다. 이처럼 솔로몬상호저축은행은 솔로몬신용정보에 추심을 의뢰하고 대출금의 회수율을 높

임으로써 위험을 줄이고 재무 건전성을 꾀할 수 있다. 일반 은행들이 신용정보회사를 세우거나 연관성을 맺는 것이 회수율을 높이기 위한 것인데, 저축은행 업계에서는 신용정보와 연관된 것이 솔로몬상호저축은행뿐이다. 솔로몬신용정보가 있기 때문에 솔로몬상호저축은행은 좀 더 안심하고 쉽게 대출을 해주는 것이고, 대출을 쉽게 해줌으로써 행어나 돈을 회수하지 못하게 되었을 때 생겨나는 문제를 다른 상호저축은행들에 비해 더 수월하게 해결할 수 있는 것이다. 이러한 뒷받침이 솔로몬으로 하여금 돈을 더 쉽게 대출해줄 수 있게 하고 이것이 더 많은 고객을 끌어들이 수 있게 된다.

4. 향후전망

상호저축은행이 앞으로 어떠한 모습을 갖게 될 것인가에 대해 다양한 예측을 해볼 수 있다. 여기서는 세 가지의 예측을 하고 있다. 첫째, 서민금융기관으로서의 전문성 강화이다. 상호저축은행 본연의 역할을 중심으로 전문성을 가지고 고유한 입지를 강화한다는 예측이다. 두 번째는 상호저축은행의 대형화 추세이다. 일반은행에 대해 경쟁력을 가지고 상호저축은행들 사이에서도 우위를 차지하기 위한 상호저축은행들의 대형화에 대한 예측이다. 마지막으로 할 수 있는 예측은 대형금융그룹에의 흡수이다.

(1) 서민금융기관으로서의 전문성 강화 (다시 예전으로~)

상호저축은행의 시작은 원래 서민금융을 위한 것이었다. 그러나 최근에는 서민금융보다 은행의 수익성 개선에 도움이 되는 방향으로 그 역할이 변화하고 있다. 이러한 변화로 인해서 상호저축은행이 지니는 고유의 특성인 서민금융기관이라는 이름이 유명무실해지고 일반은행과 다를 게 없는 형태가 되고 있다. 이렇게 되면 상호저축은행은 일반은행과도 경쟁을 하게 되는 구도를 이루게 되는데, 이러한 경쟁구도가 상호저축은행 입장에서 그다지 유리하지는 않다. 상호저축은행에 비해서 규모가 크고 인지도도 훨씬 높으며 사람들에게서 더 높은 신뢰를 얻고 있는 일반은행과 경쟁하기는 결코 쉽지 않기 때문이다. 그렇기 때문에 오히려 상호저축은행이 일반은행과의 경쟁보다는 그 본연의 특성으로 돌아가서 서민금융기관으로서의 역할에 더욱 치중할 수도 있다는 예측을 해볼 수 있다. 서민금융기관으로서의 전문성을 더욱 확고하게 하여 상호저축은행의 입지를 공고히 다질 수도 있다. 하지만, 이러한 예측의 실현가능성은 낮아 보인다. 오히려 다음 두 가지 예측에 더 가능성을 두고 있다. 처음 서민금융기관으로서 출발하였다 하더라도 그 부분에서의 수익성이 낮기 때문에 점차로 수익성이 높은 사업으로 변화해 온 것이다. 수익성이 좋은 쪽으로 변화한 모습이 현재의 상황인데 다시 예전의 모습으로 돌아갈 가능성은 낮다고 말할 수 밖에 없다.

(2) 대형화

상호저축은행의 주요 업무가 수익성 위주로 재편되고 이에 따라 상호저축은행의 경쟁구도에도 변화가 생긴다는 언급은 이미 하였다. 예전에는 비교적 덜 신경 써도 괜찮았던 일반은행들과 이제는 같은 고객을 두고 경쟁하게 되었으니, 상호저축은행의 입장에서는 그에 대처할 만한 경쟁력을 가지는 것이 매우 중요하다. 또한 상호저축은행들 사이에서의 우위를 가지는 것도 당연히 중요하다. 이때 상호저축은행이 새로 보완할 수 있는 경쟁력이라면 우선은 은행의 규모를 늘리는 것이고 그에 따라 상호저축은행이 영세하다거나 위험성이 더 높다거나 하는 인식을 없애고 대상 고객들로 하여금 인지도와 신뢰도를 높이는 것이다. 이를 위해서 상호저축은행은 최근 대형화에 힘쓰고 있다. 솔로몬상호저축은행은 부산한마음저축은행을 인수하여 부산솔로몬상호저축은행을 시작하였고, 지난 5월16일에는 호남의 나라저축은행을 인수하여 호남솔로몬상호저축은행을 새로 시작하였다. 이러한 추세는 앞에서 언급한 필요성에 따라 앞으로도 계속 될 것으로 전망된다. 상호저축은행의 대형화 추세는 재무 건전성이 뒷받침되면서 현재의 수익성을 유지하는 방향으로 또는 수익성이 증대되는 방향으로 이루어진다면 당연히 긍정적인 변화일 것이다. 하지만 무리한 대형화가 가져올 또 다른 위험 역시 배제할 수는 없다. 일반은행에 대해 경쟁력을 갖추기 위한 상호저축은행의 대형화 노력이 어떠한 형식으로 이루어질 지가 매우 중요하다.

(3) 대형금융그룹에 흡수

상호저축은행의 대형그룹 흡수는 위의 대형화와 맥락을 같이한다. 상호저축은행의 서민금융기관이라는 고유한 특성이 약화되어 일반은행과의 차이가 점차 모호해지면 일반은행의 입장에서조차 반가운 일은 아니다. 고금리를 내세워 예수금유치에 열을 올리고 있는 저축은행들은 일반은행의 고객들을 빼앗을 가능성이 충분하기 때문이다. 그렇다면 대형금융그룹에서 상호저축은행을 흡수하는 것도 가능하다.

5. 재무분석

금융업은 제조업과는 전혀 다른 관점에서 재무구조를 분석해야 하므로 퀀트와이즈에 의한 전형적인 재무분석에 의하지 않고 계량적 수치의 행간을 읽는 정성적 방법을 통해 솔로몬의 재무구조를 분석해 보겠다.

1. 영업계황

(단위 : 억원, 명, 개)

구분	2005년 12월말(A)	2004년 12월말(B)	증 감(A-B)
총자산	21,724	13,031	8,693
총수신	19,727	11,967	7,760
총여신	18,461	11,793	6,668
납입자본	460	460	0
자기자본	1,051	661	390
점포수	6	4	2
상장여부	증권거래소상장	증권거래소상장	
임직원수	241	171	70
거래자수	127,735	125,480	2,255

총자산이 급증했다. 이는 수신이 8000억 가까이 늘었기 때문이다. 솔로몬은 예금을 받아 이를 사업의 자금으로 이용한다. 예금은 제조회사의 부채에 해당하지만 은행의 경우에는 부채, 즉 예금이 많으면 많을수록 좋다. 따라서 전형적인 부채비율, 유동비율 등은 의미가 없다. 수신, 즉 예금의 절대수치와 그 증가율이 중요할 뿐이다. 전년도에 비해 수신이 80%가 가까이 늘었다는 점은 솔로몬의 영업능력과 개황이 급격히 좋아졌음을 의미한다. 총여신도 70%가 가까이 늘었는데 이는 수신이 늘어남에 따른 당연한 결과라고 볼 수 있다.

2. 재무현황

(단위 : 억원, %)

구분		2005년 12월말(A)		2004년 12월말(B)		증감(A-B)
		금액	구성비	금액	구성비	
자 산	현금 및 예치금	1,971	9.07	820	6.29	1,151
	유 가 증 권	965	4.44	224	1.72	741
	대 출 금	18,032	83	11,672	89.57	6,360
	콜 론	400	1.84	100	0.77	300
	고 정 자 산	904	4.16	699	5.36	205
	기 타 자 산	404	1.86	356	2.73	48
	대손충당금 등(Δ)	△952	△4.38	△840	△6.45	112
자 산 총 계		21,724	100	13,031	100	8,693
부 채	예 수 금	19,727	90.81	11,967	91.83	7,760
	차 입 금	100	0.46	0	0	100
	콜 매 니	0	0	0	0	0
	기 타 부 채	846	3.89	403	3.09	443
	부 채 총 계	20,673	95.16	12,370	94.93	8,303
자 본	납입자본금	460	2.12	460	3.53	0
	자본잉여금	0	0	0	0	0
	미익잉여금	603	2.78	232	1.78	371
	자 본 조 정	△12	△0.06	△31	△0.24	19
	자 본 총 계	1,051	4.84	661	5.07	390

구성비를 보면 자산의 80%이상이 대출채권임을 알 수 있으며 부채의 90%가 예수금, 즉 고객의 예금을 알 수 있다. 솔로몬의 BM이 결국 예대마진을 먹는 것임을 알 수 있다.

3. 손익현황

(단위 : 억원, %)

구분	2005년 12월말(A)	2004년 12월말(B)	증감(A-B)
I. 영업수익	1,274	850	424
1. 이자수익	1,170	787	383
2. 수수료수익	82	62	20
3. 기타영업수익	22	1	21
II. 영업비용(-)	1,097	818	279
1. 이자비용	417	303	114
2. 수수료비용	105	99	6
3. 기타영업비용	417	299	118
4. 판매비와 관리비	158	117	41
III. 영업이익	177	32	145
IV. 영업외수익	28	18	10
V. 영업외비용(-)	26	1	25
VI. 경상이익	179	49	130
VII. 특별이익	0	10	△10
VIII. 특별손실(-)	0	22	△22
IX. 법인세차감전순이익	179	37	142
X. 법인세비용(-)	53	12	41
당기순이익(손실)	126	25	101

영업수익의 증가를 볼 수 있으며 그 증가분의 대다수를 이자수익이 차지하고 있음을 알 수 있다. 솔로몬은 대출이외의 수익구조는 없기 때문에 수수료수익이나 기타영업수익이 굉장히 낮음을 알 수 있다. 영업수익의 증가율에 비해 영업비용 증가율이 낮기 때문에 영업이익과 당기순이익이 높은 비율로 증가했음을 알 수 있다.

4. 주요경영비용

(단위 : 억원, %)

구분	2005년 12월말(A)	2004년 12월말(B)	증감(A-B)
고정미하여신비용	5,05	8,20	△3,15
BIS비율¹⁾ (위험가중자산에 대한자기자본비용)	6,96	10,50	△3,54
유동성비용	122,99	119,43	3,56
예대비용	91,55	98,37	△6,82
총자산이익율	0,70	0,22	0,48
자기자본이익율	13,56	3,92	9,64
소액신용대출 금액²⁾	833	1,166	△333
소액신용대출연체비용³⁾	37,29	54,26	△16,97

- 주 1) BIS비율 : 법규상 요구되는 비율은 5% 이상임
 2) 총여신중 300만원이하의 신용대출금액을 기재
 3) 연체기준 : 기한의 이익을 상실한 여신

고정이하여신비율이 낮아진 것은 그만큼 부실채권비율이 줄어들었음을 의미한다. 이는 앞에서 언급한 솔로몬의 장점, 즉 솔로몬신용정보와의 사업적 연계가 가지고 오는 여신심사에 있어서의 역량이 발휘된 결과라고 볼 수 있겠다. 앞으로 이 비율은 지속적으로 감소될 것으로 기대된다. 총자산이익률과 자기자본이익률이 크게 증가한 것도 고무적이다. 소액신용대출이 줄어든 것은 바람직한 현상이라고 볼 수 있는데 소액신용대출상품은 보증이나 담보없이 대출이 가능한 상품으로 부실화될 가능성이 매우 크기 때문이다. 솔로몬이 소액신용대출보다 담보나 보증이 설정된 기업대출에 중점을 두고 있음을 볼 수 있으며 소액신용대출의 연체비율이 현저하게 감소된 것도 솔로몬의 재무구조 개선에 큰 도움을 줄 것으로 예상된다.