2026 년 2 분기 경영실적

Earnings Call Transcript

2026.8.12

Contents

26.2 분기 경영실적 ____ 3

기관투자자 Q&A ____ 7

일반투자자 Q&A ____ 19

2026 년 2 분기 경영실적

[오퍼레이터]

안녕하십니까. 오늘 참여해 주신 여러분께 감사의 말씀을 드리며 지금부터 메리츠금융지주 2026 년 2 분기 경영실적 발표 Conference Call 을 시작하겠습니다. 그럼 지금부터 메리츠금융지주의 발표가 있겠습니다.

[지주 IR]

안녕하십니까. 메리츠금융지주 IR 팀 김상훈입니다.

바쁘신 와중에도 메리츠금융지주 2026 년 2 분기 경영실적 발표에 참여해주신 여러분께 감사 인사드립니다.

금일 실적발표 순서는 1) CEO 인사말, 2) 2026 년 2 분기 경영실적 발표, 3) Q&A 세션으로 진행될 예정입니다. Q&A 세션은 애널리스트와 기관투자자들의 현장 질문과 일반주주들의 사전 질문 두 가지로 구분하여 진행하도록 하겠습니다.

그럼 먼저 지주 CEO 이신 김용범 부회장님의 인사 말씀입니다.

[지주 CEO 인사말]

안녕하십니까. 메리츠금융지주 CEO 김용범 입니다.

2026 년 2 분기 경영실적 발표에 참여해주신 모든 분들께 진심으로 감사드립니다.

오늘 IR 이 지난 2 분기 그룹의 경영활동을 정리해 볼 수 있는 좋은 기회가 되길 바랍니다. 오늘도 최희문 부회장 그리고 화재와 증권의 CEO, 지주 CRO 가 참석했습니다.

실적 발표 후 Q&A 세션에서는 성실하고 구체적인 답변 드리겠습니다.

감사합니다.

[지주 IR]

네. 부회장님 인사말씀 감사합니다.

그럼 다음으로 그룹의 2026 년 2 분기 경영실적 발표를 시작하겠습니다.

먼저 지주 실적입니다.

슬라이드 3 페이지, 26 년 2 분기 경영실적 하이라이트입니다. 지주의 상반기 연결 당기순이익은 1 조 4,716 억원으로 전년동기대비 8.3% 증가했습니다. ROE 는 26.8%로 업계 최고 수준입니다. 연결 총 자산은 148.5 조원으로 전년말 대비 9.7% 성장했습니다. 상반기 누적 EPS 는 8,589 원, BPS 는 68,642 원으로 전년동기대비 각각 16.2%, 19.3% 증가했습니다.

다음 4 페이지, 지주의 세부 경영실적입니다. 26 년 2 분기 연결 당기순이익은 7,914 억원을 기록했습니다. 보험손익 감소와 지정학적 리스크가 지속되는 상황에도, 계열사별 투자수익 개선에 힘입어 전년동기대비 7.3% 증가하며 역대 최대 분기 실적을 기록했습니다. 상반기 연결기준 당기순이익은 1 조 4,716 억원으로 반기 기준 최대 실적입니다.

다음 5 페이지입니다. 주요 계열사별로 상반기 별도 당기순이익은 화재가 1 조 243 억원, 증권 5,220 억원, 캐피탈 860 억원을 기록했습니다.

화재는 갑상선 전이암 소급 지급 등 의료비 증가로 보험손익은 감소했지만, 투자이익이 크게 증가하면서 당기순이익은 전년동기대비 3.8% 증가했습니다.

증권은 S&T 부문과 리테일 부문 실적 개선 등으로 전년동기대비 19.7% 증가한 5,220 억원의 당기순이익을 기록했습니다. 캐피탈은 리테일 부문 성장과 투자자산 회수 등으로 전년동기대비 17.7% 증가한 당기순이익 860 억원을 시현했습니다.

다음은 7 페이지, 재무비율입니다. 지주의 상반기 기준 ROE 는 26.8%, 이중레버리지비율은 127.8%입니다. 업계 최고 수준의 ROE 와 안정적인 이중레버리지비율을 기록하고 있습니다. 26 년 2 분기 누적 EPS 는 8,589 원, BPS 는 68,642 원으로 주당가치는 꾸준히 상승하고 있습니다.

다음, 8 페이지, 그룹 부동산 익스포저와 대손비용 현황입니다. 26 년 2 분기말, 그룹 부동산 익스포저는 29.5 조원입니다. 국내는 25.9 조원, 해외는 3.6 조원으로, 이 중 선순위 대출 비중은 88%이며, 평균 LTV 는 약 46%입니다. 여전히 양질의 자산 중심으로 관리되고 있습니다.

2 분기 충당금 및 준비금 순 적립액은 총 1,875 억원입니다. 분기말 실시한 PF 사업성 평가 결과를 반영하고, PF 커버리지비율 관리를 위해 선제적으로, 추가 적립을 진행한 결과입니다.

마지막으로, 9 페이지, 기업가치 제고 계획의 26 년 2 분기 이행현황입니다.

6 월말 블룸버그 기준 fwd PER 은 6.1 배로 자사주 매입소각의 기대수익률인 1/fwd PER 는 16.4%입니다. 요구수익률 10%보다 높은 수준으로 당사는 자사주 매입소각 중심의 주주환원 정책을 지속하고 있습니다. 23 년 주주환원정책 발표 이후 누적 TSR 은 156.0%입니다.

지난 3 월 26 일 총 7 천억원의 자기주식 취득 신탁계약을 체결하여, 7 월말 기준 약 6,072 억원 수준인 546 만주를 취득하였습니다.

공시 드린 기준에 따라, 앞으로도 투명한 주주환원 정책을 이어나갈 예정입니다.

다음으로 주요 계열사 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저 12 페이지, 화재입니다.

26 년 2 분기 화재의 별도 당기순이익은 5,583 억원으로 전년동기대비 6.4% 증가했습니다. 갑상선 전이암 소급지급 영향 등으로 예실차 이익이 감소했으나, 계리 가정 선진화 영향과 투자이익 증가로 역대 최대 분기 실적을 기록했습니다.

보험손익은 3,629 억원으로 전년동기대비 0.4% 감소했습니다. 갑상선 전이암 소급 지급과 질병 의료비 손해액 증가로 예실차 이익이 감소했지만, 계리 가정 선진화 영향으로 손실부담계약비용 환입과 CSM 상각액 증가가 이를 상쇄했습니다.

투자손익은 4,070 억원으로 전년동기대비 18.8% 증가했습니다. 주식형 자산 증가를 통한 FVPL 평가 및 처분손익 증가로 투자이익이 큰 폭으로 확대되었습니다.

2 분기 부문별 손익입니다. 장기 인보험 시장은 손해율 가이드라인 영향으로 성장세가 둔화되었습니다. 이런 시장 분위기와는 달리, 당사는 단단한 가정에 힘입어, 보장성 인보험 매출이 전년동기대비 21.0% 성장한 월평균 120 억원을 기록했습니다.

자동차보험은 고유가에 따른 사고율 감소로 흑자 전환했습니다. 일반보험은 일부 고액사고 영향으로 손해율이 증가했지만, 꾸준한 양질의 매출 증가로 양호한 손익을 달성했습니다.

다음 13 페이지는 CSM Movement 와 신계약 CSM 전환 배수입니다. 2 분기말 CSM 규모는 12 조 1,208 억원으로, 전분기대비 8,290 억원 증가했습니다. 신계약 CSM 은 4,540 억원으로 지난 분기 대비 140 억 증가했으며, 계리 가정 선진화 영향 등으로 CSM 조정액은 6,059 억원 증가했습니다. 분기 CSM 상각액은 약 3,217 억원입니다. 2 분기 CSM 전환배수는 12.4 배로 12 배 중반 수준의 안정적인 흐름을 이어가고 있습니다.

투자이익률과 K-ICS 비율은 15, 16 페이지를 참고 부탁드립니다. 2 분기 누적 투자이익률은 6.0%로 탁월한 수익률을 기록했으며, K-ICS 비율 잠정치는 231%를 기록하고 있습니다.

다음은 증권입니다. 슬라이드 17 페이지입니다.

26 년 2 분기 연결 당기순이익은 2,597 억원으로 전년동기대비 1.4% 증가했습니다. 별도기준 당기순이익은 2,216 억원으로 8% 상승했습니다.

대손비용 등 일부 비용 증가에도, 자산운용 부문의 우수한 실적과 리테일 부문의 꾸준한 실적 성장을 바탕으로 견조한 실적을 달성하였습니다.

18 페이지, 부문별 영업수익입니다. 26 년 2 분기 기업금융 손익은 충당금 적립 영향 등으로 실적이 감소했으며, 금융수지는 금리 상승으로 인한 조달비용 증가에도 꾸준한 이자수익 확대로 견조한 실적을 지속했습니다. 자산운용은 주식시장 강세와 이후 변동성 국면에 효과적으로 대응하며 호실적을 달성하였고, 위탁매매 및 자산관리 부문은 고객 기반 확대로 위탁수수료수익 증가 등 큰 폭의 실적 성장세를 이어가고 있습니다.

다음은 22 페이지, 리스크 관리 지표입니다. 연결기준 NCR(순자본비율)은 신종자본증권 발행 등으로 영업용순자본이 증가하며 1,886%까지 상승하였습니다. 고정 이하 여신 비율은 4.2%를 기록하고 있습니다.

캐피탈과 그 외 부문별 지표는 자료를 참고해 주시기 바랍니다.

기관투자자 Q&A

※ 진행자 및 오퍼레이터 멘트는 생략하여 정리한 내용입니다.

Q1.

홈플러스 기업회생절차가 재개되었는데, 저희의 충당금과 준비금 상황에 변동이 있었다면 업데이트 부탁드리고, 이번 DIP 대출로 관련 잔액이 변동이 있었다면 공유해 주시면 감사하겠습니다. 그리고 이제 앞으로 회생이 어려워질 경우에는 기존 대출의 이자 회수를 할 계획이신지 설명해주시면 감사하겠습니다.

Q2.

이번 분기 CSM 조정 규모와 BEL 의 감소폭이 상당히 커 보입니다. 손해율 및 사업비 계리적 가정 선진화의 영향이 분명히 있었을 걸로 추정이 되는데, 추정되는데, 각각의 영향과 금액을 좀 설명해주시면 감사할 것 같고요. 간편보험 관련해서는 아마 연말에 반영을 하실걸로 예상이 되는데 관련해서도 좀 영향이 어떻게 되는지 설명해 주시면 감사드리겠습니다.

A1.

지주 CRO 오종원입니다.

우선, 홈플러스 관련해서는 제가 답변 드리겠습니다.

기존 대출의 충당금 및 준비금은 약 2,400 억이며 변동은 없습니다. 그리고, 이번에 신규로 집행된 DIP 대출의 충당금 및 준비금은 약 140 억을 예상하고 있습니다.

다음은, 회생이 어려워질 경우 원리금 회수 방안에 대해 답변 드리겠습니다.

당사는 홈플러스 회생을 위해 필요한 지원을 이미 마쳤고 좋은 결과를 기대하고 있습니다. 따라서, 현 단계에서는 회생계획 실패를 전제로 구체적인 회수 방안을 검토하고 있지는 않습니다.

다만, 기존 대출은 신탁부동산 담보로, DIP 대출은 MBK 및 김병주 회장의 보증으로 확실히 보호받고 있어 회생 결과와 관계없이 원리금 회수 안전성이 충분히 확보되어 있습니다.

A2.

화재 김중현입니다.

이번 분기 CSM 은 경험조정으로 약 6,059 억원 증가하였고, 이 중 계리적 가정 제도변경으로 증가한 영향은 약 8,500 억원입니다. 부문별로 나누어 설명 드리면, 손해율 가정 변경으로 인한 CSM 증가는 약 7,500 억원, 사업비 가정 변경으로는 약 1,000 억원 증가하였습니다.

조금 더 세부적으로 말씀드리자면, 가이드라인에서는 5 년이내 신규담보에 대해 손해율 91% 이상을 적용하도록 하고 있습니다. 당사는 신계약 현가손해율은 제시된 91% 수준과 거의 차이가 없어, 재무 영향 역시 미미합니다.

두번째로는 비실손 갱신담보 손해율 91% 이상 적용입니다. 당사는 가이드라인 91% 수준보다 높은 100% 손해율 가정을 적용해왔습니다. 따라서 당사 재무에는 유리한 영향이 발생하였습니다.

사업비 가정의 경우 물가상승률 반영으로 불리한 재무영향이 발생하였으나, 감독원 가이드라인에 따라 사업비 배부 기준이 원가동인에 맞춰 조정되면서 유리한 변동 또한 동시에 발생했습니다.

이번 2 분기 BEL 의 기말잔액은 지난 분기대비 약 2.5 조 감소한 약 3.3 조입니다. 2 분기 장기물 금리 급등으로 약 1.6 조, 계리적 가정 제도변경 영향 등으로 약 8,500 억의 유리한 변동이 발생하였으며, 두 요인의 합산 규모만큼 BEL 이 감소하였습니다.

당사는 12 월로 시행이 연기된 SI 상품 손해율 가정과 한도타절 금지를 6 월에 모두 반영하여 손해율 가정 제도 변경으로 인한 추가 변동사항은 없습니다.

Q3.

7 월부터 도수치료가 관리급여로 전환되면서 앞으로 보험손익이 어떻게 개선될 것으로 보시는지 궁금하고요. 저는 개인적으로 실손보험 쪽은 풍선효과가 관련된 영역이어서 이번에도 관리 급여 도입에 대한 필요성이 있을지에 대한 약간의 좀 의문을 가지고 있어서, 이부분에 대해서 좀 해소할 수 있을지, 아니면 어떻게 생가하고 계시는지 말씀해 주시면 감사할 것 같고요. 추가적으로 아까 말씀주신 갑상선암 전이암 관련해서 이번 실적 영향도 어느정도 인지 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

Q4.

보험쪽 전분기에 이어 이번 분기에도 투자쪽이 비슷하게 나온 것 같은데 이러한 배경에 대해서 말씀해 주시면 감사하겠습니다. 여기서 또 저번분기대비 대손준비금이 늘어난 것으로 보이는데, 이번 분기에 관련한 특이사항이 있었는지에 대해서도 말씀해주시면 감사하겠습니다.

A3.

화재 김중현입니다.

먼저, 7 월부터 적용된 실손 도수치료 관리급여 전환 및 체외충격파 자율 가이드라인과 관련하여 보험금 영향에 대해 말씀드리겠습니다.

도수치료가 비급여에서 관리급여로 전환이 시행된 지 한달여에 불과하지만, 영수증당 청구금액이 13 만원대에서 4 만원대로 감소하면서 일평균 보험금 청구금액도 감소한 것으로 관찰되고 있습니다. 더불어 체외충격파 치료에 대해서도 보장 대상 질환과 부위, 보험 적용 횟수를 명확히 규정하는 자율 가이드라인을 7 월부터 함께 시행하였으며, 시행 후 일평균 청구금액이 감소하였습니다.

다만, 도수치료 및 체외충격파 청구 감소에 따라 일부 근골격계 치료로의 풍선효과도 동시에 관찰되고 있습니다. 신장분사 치료의 건당 금액이 약 50% 증가하는 등 청구가 일부 이동하는 현상이 나타나고 있어, 시행 1 개월 차인 현재 시점에서 보험손익 개선 효과를 예단 하는 것은 무리가 있습니다.

당사는 관련 치료 항목을 지속적으로 모니터링하고 있으며, 데이터를 축적하여 유의미한 결과가 도출된 후에 보험손익 개선 효과에 대해 보다 정확하게 말씀드리도록 하겠습니다.

다음으로 갑상선 전이암 관련 보험금 지급 영향입니다.

대법원 판례 및 감독당국의 권고에 따라 갑상선 림프절 전이암의 보험금 지급 기준이 일반암으로 변경되면서, 이번 분기 손해율이 증가하였습니다.

현재까지 갑상선 전이암 관련 보험금 지급액은 292 억이며, 이에 따른 손해율 영향도는 +1.1%p 입니다. IBNR 영향 역시 별도 반영 예정입니다. 해당 이슈는 특정 기간에 판매된 계약에 한정된 사항으로 일시적 영향으로 판단하고 있습니다.

A4.

이어서 투자손익 성과 배경과 대손준비금 증가 요인, 두 가지에 대해 말씀 드리겠습니다.

먼저, 투자손익 성과 배경입니다. 이번 분기 투자손익 호조의 핵심은 주식형 자산의 이익 확대입니다. 당사는 작년 말부터 주식형 자산에 분할 투자를 진행해 왔으며, 2 분기에도 그 흐름이 손익에 긍정적으로 반영되었습니다.

주식형 자산 규모는 1 분기 대비 약 6,500 억 증가하였으며, PL 자산은 약 2,100 억, OCI 자산은 약 4,400 억 증가했습니다. 2 분기 중 주식형 자산에서 발생한 총 수익은 약 4,900 억입니다. 이중 2,500 억은 PL 로, 2,400 억은 OCI 로 반영되었습니다.

향후에도 주식형 자산에 대한 꾸준한 투자를 계속할 예정입니다. 다만, 주가변동에 따른 PL 변동성을 감안하여 OCI 계정을 통한 투자로 진행될 것입니다.

다음으로, 대손준비금 증가 요인입니다. 두 가지 요인이 있는데, 2 분기 PF 사업성 평가 결과 고정이하자산이 일부 늘어난 영향이 약 820 억, PF 커버리지비율 등 건전성 지표 관리를 위한 선제적 추가 적립 영향 약 380 억입니다.

당사는 감독기관 권고에 따라 PF 대출자산에 대해 대손충당금 및 대손준비금을 보수적으로 적립해 왔으며, 향후에도 안정적인 자산 건전성 관리 기조를 유지해 나갈 계획입니다.

Q5.

증권 2 분기 실적이 부문별로 스윙이 조금 있었던 것 같습니다. 기업금융 실적이 감소하고, 반면 자산운용과 리테일 부문에서 호실적을 내주셨는데, 부문별로 일회성 요인이나 특이사항이 있었는지 조금 더 상세한 설명 부탁드리겠습니다.

Q6.

그리고 판관비가 QoQ 와 YoY 로 모두 증가하였는데 주요 요인이 무엇이었는지 궁금하고요, 최근 이제 증권사들이 ETF LP 비즈니스와 연계해가지고 거래량 증가하면서 교육세가 크게 늘었다고 들었는데, 혹시 저희도 관련 영향이 있는지 함께 말씀주시면 감사하겠습니다.

A5.

증권 김종민 대표입니다.

2 분기 부문별 실적 변동 요인에 대해 말씀드리겠습니다.

먼저, IB 부문은 양질의 딜소싱 추세는 유지되고 있으나, 약 460 억 규모의 대손충당금 적립 등이 반영되면서 평분기 대비 낮은 실적을 기록했습니다.

운용 부문은 금리상승 기조에도 불구하고 시장 변동성에 대한 탄력적 대응으로 우수한 실적을 달성했습니다. 선제적으로 주식 포지션을 확대한 전략이 유효했고, ETF 거래 확대에 따른 운용 손익 증가가 실적 성장을 이끌었습니다.

2 분기 위탁매매와 자산관리 부문의 합산 순영업수익은 928 억을 기록했습니다. 이는 전년동기 대비 697 억 증가한 수치로, 리테일 부문이 당사 이익 체력의 한 축을 담당할 수 있는 규모로 성장하고 있음을 보여주는 성과입니다.

아직 기존 고객 대상 수수료 무료 정책이 시행 중이라 디지털 채널의 브로커리지 수수료 증가폭은 크지 않습니다. 하지만 당사가 리테일 성장의 또 다른 핵심 축으로 구축 중인 PIB 센터를 중심으로 자산관리 사업 확장의 가시적 성과가 본격화되고 있다는 점에서 고무적으로 평가하고 있습니다.

A6.

다음으로, 판관비의 증가 배경에 대해 말씀드리겠습니다.

판관비 증가의 가장 주요한 원인은 주식 포지션 및 거래 확대에 따른 증권거래세 영향입니다. 전분기 대비 약 150 억 원, 전년 동기 대비 약 400 억 증가했습니다.

질문주신 것처럼 ETF LP 등의 업무를 영위하는 과정에서 발생하는 매매이익이 크게 증가하였고, 인상된 교육세율이 적용되므로 교육세도 전년 대비 증가하였습니다. 현재의 매매이익 증가 추세를 감안하면 3 분기부터 교육세가 더욱 증가할 것으로 예상하고 있습니다.

Q7.

화재 관련 두 가지 질문 드리도록 하겠습니다. 첫번째는 쿠팡 물류창고 화재 사고 관련해 서 손해액 규모와 복원보험료 수준 공유해 주시면 좋을 것 같고,

Q8.

두번째는 GA 1200% 수수료율 시행 앞두고 절판 마케팅 효과도 있었겠지만, 올해 신계약이 타사 대비 더 적극적으로 성장하고 있는 것으로 보입니다. 손해율 가이드라인으로 수익성 저하가 좀 우려되어 업계는 예전보다 위축된 모습이었는데, 7 월 제도 시행 이후 저희는 이런 성장이 계속 지속될 것으로 보시는지, 그리고 이 제도로 신계약비가 안정화될 것으로 예상하시는지 공유 부탁드리겠습니다.

A7.

화재 김중현입니다.

쿠팡 물류창고 화재사고의 손해액 규모 및 복원보험료에 대해 말씀드리겠습니다.

현재 내부 통제 및 붕괴 위험으로 현장 실사가 불가하여, 언론보도 및 외관 피해를 기반으로 최선 추정하였습니다. 전체 보험가입금액 약 8,700 억 중 추정손해액은 약 3,400 억으로, 이 중 당사 보유손해액은 약 269 억입니다.

다만, 당사는 비비례 재보험에 가입되어 있어 손익에 미치는 당사 순손해액은 150 억으로 제한되며, 비비례 재보험의 복원보험료는 42 억으로 추정하고 있습니다.

현장 진입이 허용되는 대로 손해액 적정성을 추가 점검한 후 손해액 등을 확정할 예정입니다.

A8.

장기 인보험 시장은 전년 대비 10% 이상 역 성장한 반면, 당사는 상반기에 전년 대비 약 21% 성장하였습니다. TA 10%, TM 17%, PA 11% 등 전속 채널에서 견조한 성장을 지속하는 가운데, GA 채널은 29% 성장하면서 전체 인보험 매출 성장을 견인했습니다.

이유는 두가지입니다. 첫째, IFRS 17 가정 전반이 정상화됨에 따라 당사 상품의 상대 경쟁력이 개선되었기 때문입니다.

무해지 상품 해지율 제도 개선, 손해율 가정 제도 개선 등으로 가격과 수익성 측정이 정상화되면서 업계 전체적으로 가격 인상, 모럴담보 판매 중단, 한도 하향 조정 등이 지속되었습니다. 반면 당사는 해지율, 손해율 제도 변경에도 불구하고 유리한 변동이 계속되었고, 이로 인해 기존 상품에 대해서는 가격과 언더라이팅 기조를 유지하면서, 새로운 수요를 자극하는 신상품과 신담보 출시를 계속할 수 있었습니다. 즉, 시장 내에서 당사의 가격 및 상품의 경쟁력이 큰 폭으로 개선되었고, 그 결과 매출이 증가하고 있습니다.

둘째, 채널의 양적 확대가 지속되고 있기 때문입니다. 지난 1 년간 TA, TM, PA 의 신규 설계사 및 TMR 모집 합계가 월 2000 명 대를 안정적으로 유지하면서, 전년 대비 큰 폭의 성장을 지속 중입니다. 여기에 더해 GA 시장에서도 고능률 설계사에 대한 당사 점유비가 꾸준히 상승하면서 판매 저변이 확장되고 있습니다.

요약하자면 판매 저변의 확대에 상품경쟁력이 결합하면서 장기 인보험 매출이 증가하고 있는 것으로 판단하고 있고, GA 1200% 룰이 도입된 7 월에도 이 기조는 지속 중입니다.

한편 7 월에 GA 1200% 룰이 도입되고 내년부터 총량제가 시작되면 업계 전체적으로 수수료와 시책 총량에 대한 상대 경쟁력은 평준화됩니다. 즉, 선지급 수수료와 시책 총량 중심의 과열 경쟁은 구조적으로 완화되고, 신계약비는 안정화될 것입니다.

시장에서는 매출량에 영향을 주는 세가지 요소를 판매채널의 양과 질, 상품경쟁력, 그리고 수수료와 시책, 즉 돈이라고 보고 있습니다. 이 중 돈이 더 이상 경쟁력 요인이 아니라고 했을 때, 판매채널과 상품의 경쟁력 강화가 매출성장의 핵심이라고 판단하고 있으며, 이 부분에 대해서는 현재와 같이 당사의 상대 우위에 기반한 매출 성장이 지속될 것으로 예상합니다.

Q9.

저도 질문 두 가지 있습니다. 첫번째는 저희 화재 해약환급금준비금 금액이 좀 평소보다 높게 나타난 것 같은데, 신계약 성장을 감안하더라도 증가 폭이 커 보이고요. 이게 금리 상승 때문인지 혹은 다른 요인이 있는지 확인 부탁드립니다. 그리고 이 규모가 증가하면서 저희 배당가능이익에는 부담이 없을지도 말씀해 주시면 감사 하겠습니다.

Q10.

두번째로는 저희 증권 해외주식 M/S 가 빠르게 성장을 했는데, 무료수수료 이벤트 종료 이후에 고객 유입이 어떻게 되는지, 또 M/S 추세는 어떻게 되는지 확인을 해주시면 감사하겠습니다.

A9.

지주 CRO 오종원입니다.

이번 분기 해약환급금 준비금은 약 3,100 억 증가하여, 평분기 대비 다소 높게 적립되었습니다.

이는 2 분기에 계리가정 선진화 방안을 적용하면서 손실계약환입이 발생하였기 때문이며, 일회성으로 보고 있습니다. 다음 분기부터는 평분기 수준으로 원복될 것으로 예상합니다.

따라서, 메리츠그룹의 주주환원 정책 이행에는 영향이 없습니다.

A10.

증권 장원재입니다.

먼저, M/S 등 고객기반 지표에 대해 말씀드리겠습니다. 당사의 해외주식 약정액 기준 M/S 는 해외주식 무료수수료 이벤트 종료 이후에도 20% 수준을 유지하며 전체 증권사 중 1~2 위권의 시장점유율을 확보하고 있습니다. 또한 신규고객의 유입도 지속적으로 증가하고 있는데 이는 업계 최저 수수료, 무료환전 등 당사의 경쟁력있는 서비스가 합리성을 추구하는 고객층에게 잘 전달된 결과라고 생각합니다.

추가로, 무료수수료 이벤트 종료 이후의 계획과 전망에 대해 말씀드리겠습니다. 리테일 고객은 거래 빈도, 자산 규모 및 주요 투자 자산 별로 브로커리지 서비스에 대한 니즈와 선호도가 매우 다양합니다. 어떤 고객은 낮은 매매수수료를 중시하고, 어떤 고객은 경쟁력 있는 신용융자 서비스를 선호합니다. 또한 빠른 시장정보 전달과 커뮤니티를 더 중시하는 고객도 존재합니다.

따라서 올해 말 무료수수료 제도가 종료되면 이러한 고객의 다양한 디맨드를 면밀히 분석하여 고객별 니즈를 만족시키는 합리적인 가격 플랜을 선보일 계획이며, 이를 통해 기존 고객을 지킬 뿐만이 아니라 신규 고객 유치에도 적극 활용할 예정입니다.

한편, 리테일 수익 전망에는 대해서는 다양한 가정이 수반되고 최근 주식시장 거래대금의 피크아웃 우려 등 시장 환경의 변동성이 크기 때문에 정확한 수치를 말씀드리기는 어렵습니다. 다만, 곧 출시하는 메리츠의 새로운 투자플랫폼 '모음' 의 장점을 적극적으로 활용하고 새로운 수수료 제도를 기반으로 업계 선두권의 시장점유율을 확보하는 것이 목표입니다. 이를 달성하면 수익은 자연스럽게 따라올 것으로 생각합니다.

Q11.

부동산 PF 비즈니스 관련해서 NCR 위험값 산정할 때 차등화 제도가 바뀐 것으로 알고 있는데, 관련해서 제도 바뀐 것에 대한 영향, 즉 향후에 딜 수임 계획이나 capital allocation 계획 같은 부분들이 어떻게 바뀌는지 설명을 해 주시면 감사할 것 같습니다.

Q12.

두번째는 PF 를 제외한 나머지 기업금융에 대한 부분들인데요. 전반적으로 상장주식 시장하고는 달리 시장 자체가 좀 침체돼 있는 것 같아서 저희가 판단을 하셨을 때 향후에 기업금융 시장의 궤적이 어떻게 될 것이라고 보시는지, 또 저희가 그쪽 부분에서 상당히 회사의 역량을 강화를 하신 걸로 알고 있는데, 어떻게 수익을 가져갈 수 있을지에 대한 부분들까지 같이 공유해 주시면 추정에 많은 도움이 될 것 같습니다.

A11.

증권 김종민 대표입니다.

부동산 NCR 위험값 차등화 개편 시행에 따른 당사의 영향에 대해 답변 드리겠습니다.

이번 부동산 NCR 위험값 차등화 개편은 7 월 8 일부터 시행되었습니다. 따라서 2 분기 재무제표 및 자본비율에는 반영된 영향이 없었으며, 아울러 이번 규제는 시행일 이후 집행되는 신규 투자 건부터 적용되기 때문에, 기존 보유 딜에는 영향이 없습니다.

향후 부동산 신규 딜에 대해서는 개편된 위험값을 정밀하게 산출하여 집행을 추진할 계획입니다. 다만, 자본 완충력 관점에서는 지난 6 월 신종자본증권 발행을 통해 추가적인 NCR 버퍼를 선제적으로 확보해 둔 상태로 신규 규제 적용에 따른 자본 비율 관리에는 부담이 없는 상황입니다.

현재 당사 IB 부문은 비부동산금융 사업 비중을 지속적으로 확대하는 등 포트폴리오 다각화를 완성해 가고 있습니다. 또한 부동산금융 사업의 경우 총액 인수 후 셀다운 등을 통해 북 회전율을 증대시키고 있습니다.

따라서 강화된 규제 환경 속에서도 당사의 딜 소싱이나 전반적인 사업 추진에는 차질이 없을 것으로 판단합니다.

A12.

지주 최희문입니다.

기업금융 시장 환경과 전망, 그리고 그룹의 향후 수익화 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

결론부터 말씀드리면, 현재 기업금융 시장은 딜 가뭄과 경쟁 심화로 어려운 영업환경에 직면해 있으나, 당사는 시장 회복에 대비해 사업 기반을 지속적으로 강화하고 새로운 기회를 포착하고 있습니다.

고금리 환경의 장기화와 중복상장 규제, 코스닥 시장 부진 등이 맞물리면서 기업들의 자금조달 부담이 한층 커졌습니다. 이에 따라 한정된 딜을 확보하기 위한 인수금융 시장 내 경쟁도 한층 가열되고 있습니다.

이러한 환경 속에서 그룹은 각 부문에서 다음과 같이 대응하고 있습니다.

먼저, 부동산금융 부문에서는 딜의 규모보다 내용 중심의 선별적 투자를 통해 국내 부동산금융 명가의 지위를 더욱 강화하고자 합니다. 최근 정부의 주택 공급 확대 정책에 따른 시장 변화에도 기민하게 대응할 생각입니다.

다음으로, 전통 IB 부문에서는 기존 기업금융 역량을 강화하는 동시에, 산업 구조 변화에 따른 새로운 금융 수요에도 적극 대응하고 있습니다. 작년 사업 강화를 위해 신설한 본부들이 가시적인 성과를 내고 있으며, 추가 수익 확보도 기대하고 있습니다.

특히, 반도체 설비투자나 데이터센터 설립 등 다양한 AI 관련 투자 수요도 확대될 것으로 보여, 다양한 자금조달 수요에 대응할 수 있는 새로운 기회를 발굴해 나갈 것입니다.

결론적으로, 현재는 시장 규모 확대보다 우량 딜 선별과 리스크 관리 역량이 더욱 중요한 시기라고 판단합니다. 당사는 부동산금융과 전통 IB 모두에서 축적한 경쟁력을 바탕으로 국내외 우량 투자기회를 지속적으로 확보하며, 안정적인 수익 성장을 이어가겠습니다.

일반투자자 Q&A

※ 진행자 및 오퍼레이터 멘트는 생략하여 정리한 내용입니다.

Q1.

메리츠의 투명한 자사주 소각과 독보적인 리스크 통제를 깊이 신뢰하며, 단순한 투자자를 넘어 동업자의 마음으로 동행 중인 주주입니다. 선제적인 순이익 50% 환원 정책으로 구축한 신뢰에도 불구하고, 최근 주가 흐름에 대해서는 안타까움도 큽니다.

먼저, 지속적인 자사주 매입소각이 향후 주당 가치를 얼마나 빠르게, 복리로 팽창시켜 줄지 궁금합니다.

또한, 주주가치 제고를 위해 내부적으로 추진 중인 주가 부양 과정들이 차질 없이 진행되는지, 또는 M&A 나 지분투자 등 다양한 성장 방안을 모색하고 있는지 궁금합니다. 타 금융사를 압도할 메리츠만의 밸류업 넥스트 스텝에 대해 경영진의 진솔한 뷰를 듣고 싶습니다.

A1.

지주 김용범입니다.

저희의 경영 원칙과 주주환원 정책을 신뢰하고 장기간 함께해 주셔서 감사드립니다.

먼저, 자사주 매입소각의 효과부터 말씀드리겠습니다.

자사주 매입소각은 저희와 생각을 달리 하시는 분들의 주식을 회사가 지속적으로 매입해 소각하는 것입니다. 그 결과 남아있는 주주들은 추가 투자 없이 회사에 대한 지분율이 높아집니다. 보유 주식수가 늘어나는 것은 아니지만 1 주가 차지하는 회사에 대한 지분가치는 계속 커집니다.

예를 들어 보겠습니다. 당사는 23 년 3 월부터 올해 3 월까지 3 년간 3 조 900 억원의 자사주 매입소각을 진행했습니다. 이에 따라 발행주식 수의 약 17.7%인 3,602 만주가 소각되었습니다. 만약 23 년 3 월에, 1 주를 보유하고 있었다면, 현재 약 1.22 주의 지분을 보유한 것과 같은 효과입니다. 즉, 지분율이 22% 높아진 셈입니다.

주주들께서 별도의 자금을 투입하지 않더라도, 자사주 매입소각을 통해 1 주가 차지하는 회사의 몫은 커집니다. 이러한 과정이 반복될수록 그 효과는 복리로 누적됩니다.

저희는 지금도 신탁계약을 통해 7,000 억원의 자사주 매입을 진행하고 있습니다.

다음으로, 메리츠 밸류업의 다음 단계에 대해 말씀드리겠습니다.

메리츠는 2010 년부터 각 분야 최고 전문가들이 모여 좋은 기회를 찾아 실행하고, 경영 효율성을 높이며 고속 성장해왔습니다. 지난 2022 년 원메리츠 구조를 결정하고, 화재와 증권의 완전자회사 편입을 완료하면서 그룹 경영의 효율성은 한 단계 더 높아졌습니다.

이제는 우리 자신을 뛰어넘기 위해 사업의 영역을 확장하고, 말씀하신 M&A 와 같은 기회도 이전보다 적극적으로 검토하고 있습니다. 다만, 사업 영역을 넓히는 것 자체가 목적이 아니라, 주당가치를 극단적으로 높일 수 있는 기회를 찾는데 집중하고 있습니다. 각 계열사가 새로운 성장 기회를 통해 그룹의 파이를 키우고, 지주는 여기에 창출된 자본을 기대수익률이 가장 높은 곳에 신속하게 재배분할 것입니다.

주가의 상승은 별도의 부양책이 아니라, 회사가 이익을 꾸준히 성장시키고, 그 이익을 효율적으로 배분하며, 시장과의 약속을 일관되게 지켜나가는 과정에서 나타나는 결과라고 생각합니다.

앞으로도 메리츠만의 압도적인 경쟁력을 바탕으로 주주가치 극대화에 집중하겠습니다.

끝.