 금융위원회	보 도 참 고 자 료				 한·아세안 특별정상회의 2019. 부산
	보도	배포 시	배포	2019.11.19(화), 11시	

책 임 자	금융위원회 글로벌금융과장 이진수(02-2100-2880)	담 당 자	최지은 사무관 (02-2100-2886)
--------------	------------------------------------	--------------	---------------------------

제 목 : 아세안 지역 금융분야 협력 성과와 주요 특징

1. 개요

- ☐ 아세안 지역은 많은 인구('18년 6억 4777만명 → 24년 6억 8841만명 예상)를 바탕으로 높은 경제성장률을 이루고 있는 거대한 시장
- ☐ 금융권은 아세안 경제와 금융 발전에 기여하고 성장의 과실을 공유하기 위해 아세안과의 전략적 협력관계를 구축하기 위해 노력
 - 현지화를 통한 금융회사 진출, 금융인프라 분야 협력을 통한 한국 금융발전 노하우 공유 등을 통해 한-아세안 상호간의 경제발전 도모

2. 최근 아세안 지역 금융협력 주요 특징

① 높은 수익성 기대

- ☐ 금융권은 높은 경제성장률 · 금융산업 성장률을 바탕으로 높은 수익성이 기대되는 아세안 지역을 우선 진출 대상으로 고려
 - 인도네시아, 베트남 등 아세안 지역에 진출한 금융회사 점포는 '11년말(78개) 대비 92% 증가한 150개에 이름('19.6월 기준)
 - 국내 금융회사 해외점포의 아세안 지역 자산 비중은 전체 대비 약 14%에 불과하나 수익 비중은 약 30%를 차지('18년말 기준)

<지역별 해외점포 재무현황('18년말, 금감원)>

구 분	자산(억\$)		당기순이익(백만\$)	
		구성비(%)		비중(%)
아시아	928.4	(51.9)	1,015.4	(79.1)
아세안	249.1	(13.9)	157.2	(29.2)
아메리카	651.1	(36.4)	114.1	(8.9)
미국	610.2	(34.1)	60.9	(4.7)
유럽	193.5	(10.8)	143.8	(11.2)
영국	143.8	(0.8)	123.7	(9.6)
합 계	1789.7		1282.9	

○ 아세안 진출 우리나라 은행은 국내에 비해 높은 ROA 실현

<아세안에 진출한 국내 은행의 수익성 ('18년, %, 금감원)>

	한국	베트남	인니	싱가포르	미얀마	캄보디아	필리핀
ROA	0.56	2.05	1.37	0.77	1.76	2.01	1.15

② 해외 사업 다각화

□ 국내 금융회사는 아세안 지역에 은행업권 진출 뿐만 아니라 비은행(non-banking) 금융회사 설립, 지분 투자 등을 통해 해외 사업을 다각화하여 진출하는 전략을 취하는 경향

■ (신한은행 사례) 은행 단독 진출에서 카드, 금융투자, 소비자금융 등 금융계열사 동반 진출 → 단순 은행업에서 금융지주사의 장점을 활용한 계열사간 시너지를 확대하여 시장 창출하는 효과

* (베트남) '14년 은행 → '19년 은행, 카드, 금융투자, 소비자금융, 생명
(미얀마) '14년 은행 → '19년 은행, 소비자금융

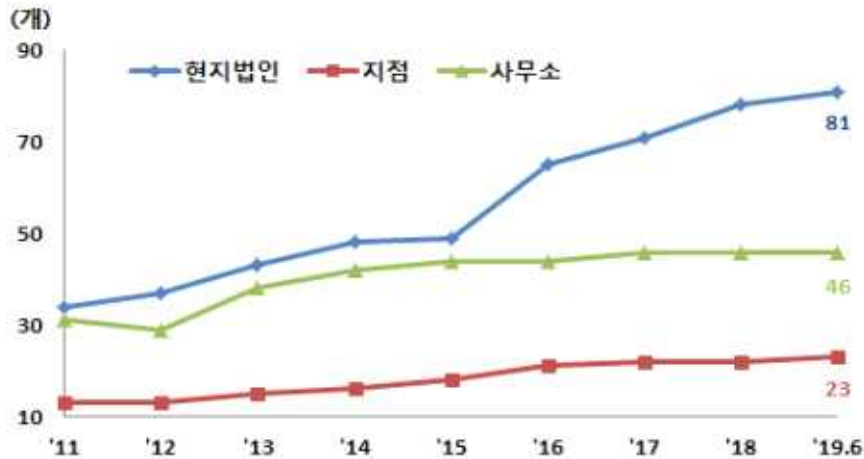
<금융권역별 아세안 지역 해외점포수 추이 (단위 : 개)>



③ 현지화 확산

- 아세안 지역의 국내 금융회사 진출 형태는 사무소나 지점보다 현지법인이 크게 증가

<아세안에 진출한 국내 금융회사 진출형태별 점포수 추이>



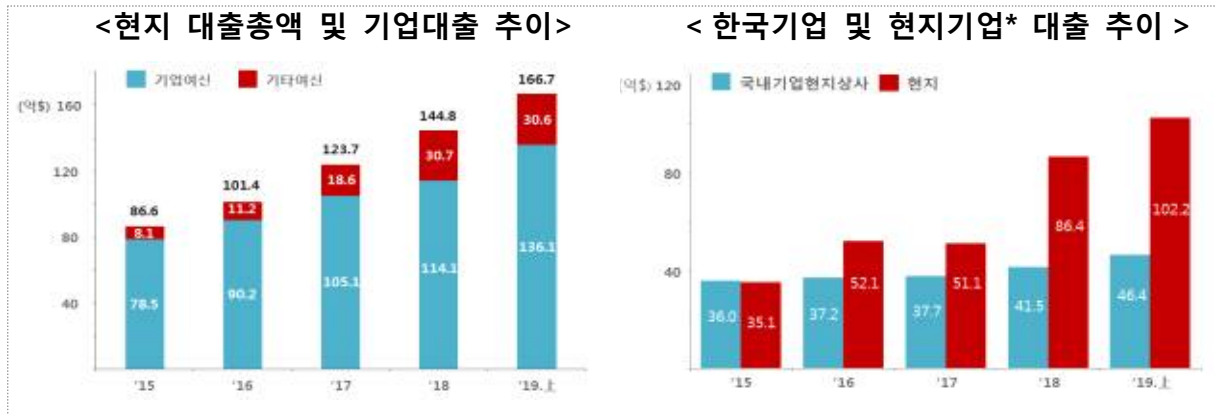
- 법인 설립, 현지 금융회사 지분 확보, 현지 고용 및 현지 중심 영업 확대 등 각국의 경제적·사회적 환경에 적합한 형태로 현지화 추진

< 현지화 성공 사례 >

- (KEB하나은행, 미얀마) 14년 법인 설립 단계부터 현지인 중심 경영/영업 시스템을 구축(현지직원 99.8%, 모든 문서 미얀마어 작성)하고, Digital 시스템을 기반으로 현지 고객 대상 찾아가는营业을 통해 현지 열위의 인프라를 극복
→ 현지인 대상 대출 100%, 미얀마 전지역 진출, 설립 5년만에 미얀마 마이크로파이낸스 업계 6위(190개 업체중) 달성
- (우리은행, 캄보디아) 금융업이 고성장(연 20%이상)하는 가운데 은행 이용이 어려운 저소득자 금융수요가 높은 점에 착안하여 상업은행보다는 소액여신금융사 및 저축은행 인수(M&A)를 추진하여 영업기반 확보 → 매년 40~50% 고성장 실현중

- 아세안 진출 국내은행의 현지 대출규모는 약 167억불로서 '15년 대비 92% 증가(19.6월말)하였으며, 기업대출이 큰 비중 차지(약 80%)

- 현지인 및 현지기업 관련 대출은 약 100억불로서 총대출금 대비 약 65%를 차지하여 현지화가 확산되는 모습



* 현지인(교포 제외) 대상 대출 포함

④ 금융인프라 분야 협력

- 금융 분야 인프라는 금융 시스템과 거래의 표준을 제공하므로 금융인프라 수출을 통해 현지 경제·금융산업의 발전에 기여
 - 또한, 한국과 유사한 금융환경을 구축함으로써 국내 금융인프라에 익숙한 국내 금융회사의 영업 및 진출에 큰 도움
- 금융결제원, 예탁결제원 등 국내 금융인프라 기관은 KSP건설팅 (기재부), ODA사업(KOICA) 등을 통해 아세안 지역에 한국의 금융 제도 및 금융인프라*를 수출하기 위한 기반을 마련중

* 예) ①부실자산관리와 금융회사/기업 구조조정, ②지급결제시스템, ③저신용자 대책 및 마이크로 파이낸스, ④신용평가금융정보 관리 인프라 등

< 국내 금융인프라 협력 사례 >

- (금융결제원, 캄보디아) 실시간계좌이체시스템, 모바일뱅킹공동플랫폼 등 국가지급결제 시스템 구축사업을 수행('17~'19)하여 현재 캄보디아 8개 주요은행이 시범실시 중
 - 캄 국민들의 금융 이용 편의성 제고 및 금융시스템 효율성 향상에 기여, 시범실시 은행에 국내은행 3곳이 포함되어 한국형 인프라를 활용한 경쟁력 강화 기대
- (NICE, 베트남) 베 신용정보집중기관(National Credit Information Center, NCIC)과 협업하여 현지 메이저 은행인 비에틴 은행에 신용정보평가시스템을 구축('17~'19), 베 진출 국내 금융회사의 신용평가시스템 구축을 지원
 - 베 금융기관의 리스크 관리 역량 고도화 및 국내 금융회사의 경쟁력 제고

⑥ 한류 콘텐츠 활용

- 아세안 지역이 한류에 우호적인 점을 활용, 한국계 문화콘텐츠 및 한국 소비재 기업과 연계한 신용카드 및 리테일 사업 등의 영업 활성화

- (신한은행 사례, 베트남) 박항서 감독을 은행 홍보대사로 계약('18), 현지 언론 광고 모델로 활용하여 고객 수 증대 등 영업성과 창출 및 대외 인지도 상승
 - 은행 거래 고객 수 35% 증가('17년 1.04만명 → '19년 8월 1.4만명)
 - 인터넷뱅킹 고객 수 152% 증가('17년 12만명 → '19년 8월 31만명)

3. 향후 계획

- 아세안 금융당국과 금융협력을 강화함으로써 금융회사의 아세안 진출 애로사항 해소 및 아세안 국가 금융제도·인프라 구축 지원 강화
 - 이번 한-아세안 특별 정상회의가 아세안 지역과의 금융협력을 한 단계 높이는 계기가 될 것으로 기대

[첨부] 아세안 지역 금융분야 협력 성과 및 추진 방향



본 자료를 인용 보도할 경우
출처를 표기해 주십시오.
<http://www.fsc.go.kr>

금융위원회 대 변 인
prfsc@korea.kr



“혁신금융, 더 많은 기회 함께하는 성장”