

K bank

금융 생활의 새로운 기준

Contents

1. 인터넷은행의 탄생

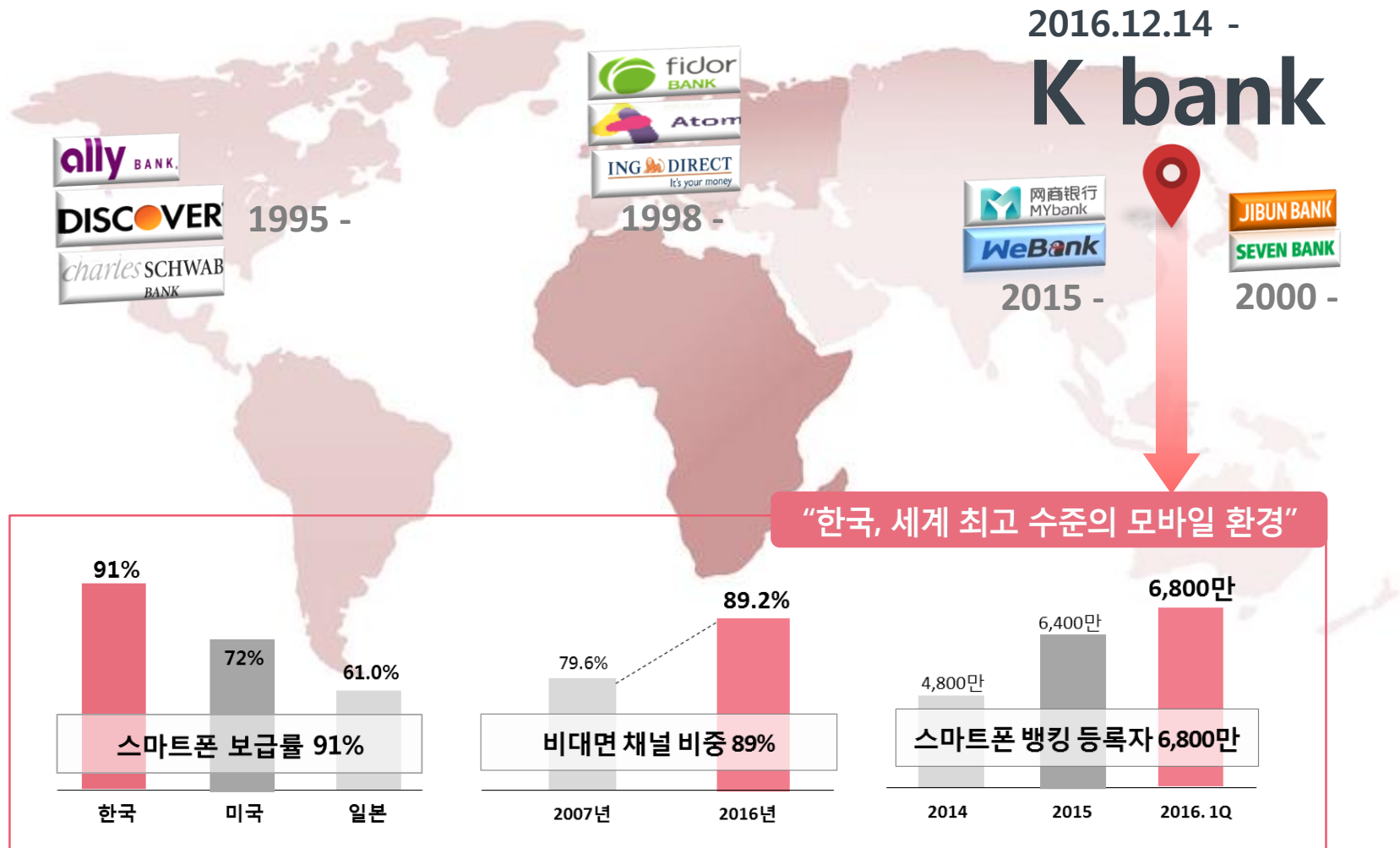
2. K bank 준비법인에서 K bank로

3. 혁신의 방향성

4. No. 1 모바일 은행을 향해

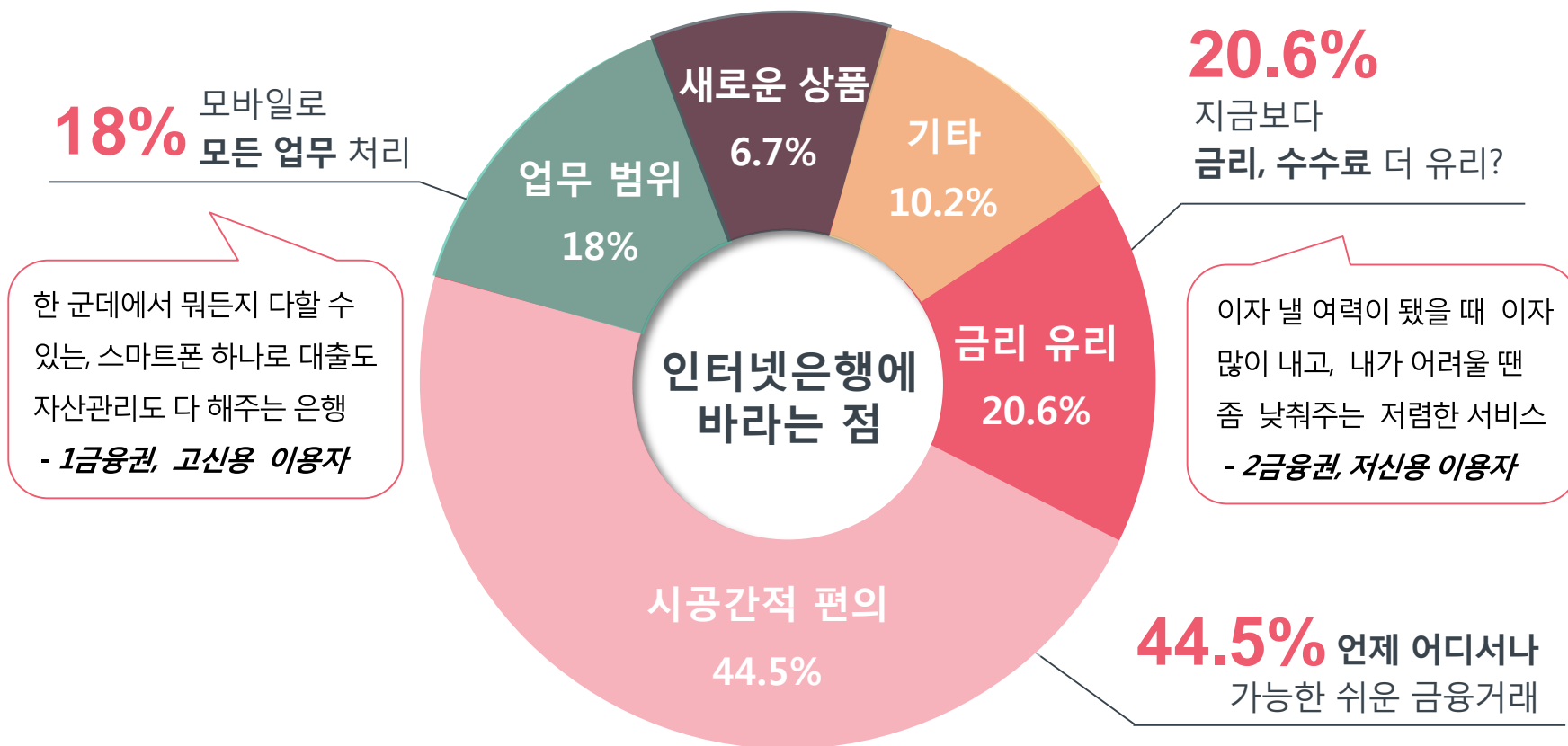
인터넷은행의 탄생

스마트폰 시대에서 출발하는 한국, 늦었지만 혁신의 속도는 빠를 전망



* 자료: TNS, KT경제경영연구소(2016), 한국은행 2016년 1/4분기 국내 인터넷뱅킹서비스 이용현황(2016)

- 대한민국의 고객은 모바일로의 단순 채널 확장을 넘어 한 곳에서 모든 업무가 가능한, 가장 쉽고, 나를 알아주는 은행을 원함



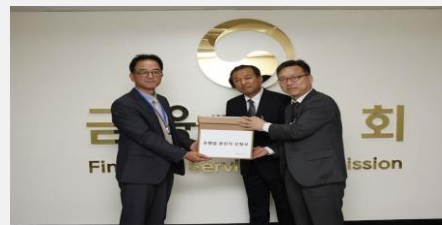
* 자료: NICE 인터넷전문은행 인식 조사 (2015)

K bank 준비법인에서 K bank로

1호 인터넷은행이 탄생하기까지

K bank 준비법인에서 K bank로 01

■ 남들이 가지 않은 새로운 금융에의 도전 위해 숨가쁘게 달려온 K bank의 1년



- 대기업에서 벤처기업까지 혁신의 실행을 담보할 수 있는,
통신/금융/ICT/유통 등 다양한 분야에서 성공 경험을 보유한 주주사



- 금융-ICT 융합을 통해 금융생활의 새로운 기준을 제시하는 은행 모델을 제시할 것

미션

디지털 기술을 기반으로
금융생활의 새로운 기준을 만드는 은행

비전

“ 내 손 안의 첫 번째 은행 ”

차별화
가치

고객지향

• 고객 맞춤형
생활 금융 제공

편의성

• 가장 편리한
상품 가입/이용

접근성

• 24시간 365일
열린 채널

가격 경쟁력

• 경쟁력 있는
금리, 수수료

핵심 역량

역동적/
협력중심
조직문화

시장 선도
인력 관리

제휴
네트워크

Customized
마케팅 역량

Lean&
Open
IT시스템

금융의 새로운 기준,
새로운 상식,
새로운 시대를 열어가는 은행



K bank

새로운 금융의 문을 열다

OPEN

새로운 금융의 시대를 열다



혁신의 방향성

■ ICT의 혁신적 속성을 극대화 시킨 100% 비대면 종합은행에 도전

1

100% 비대면 은행

24 X 365 접근 가능한
비대면 종합은행

2

ICT의 힘

모바일, 빅데이터 활용한
새로운 융합 비즈니스

3

생활 금융

일상 속 자연스럽게
녹아 들어간 금융

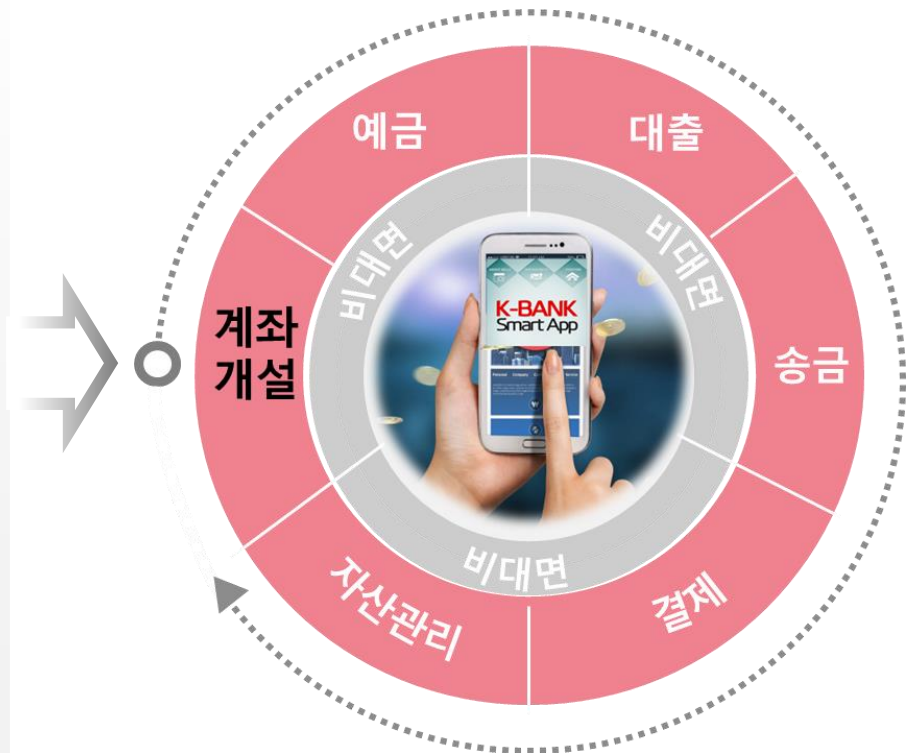
 bank

■ 10분내 비대면 계좌개설에서 기존 은행 서비스의 전면 비대면화로 확장

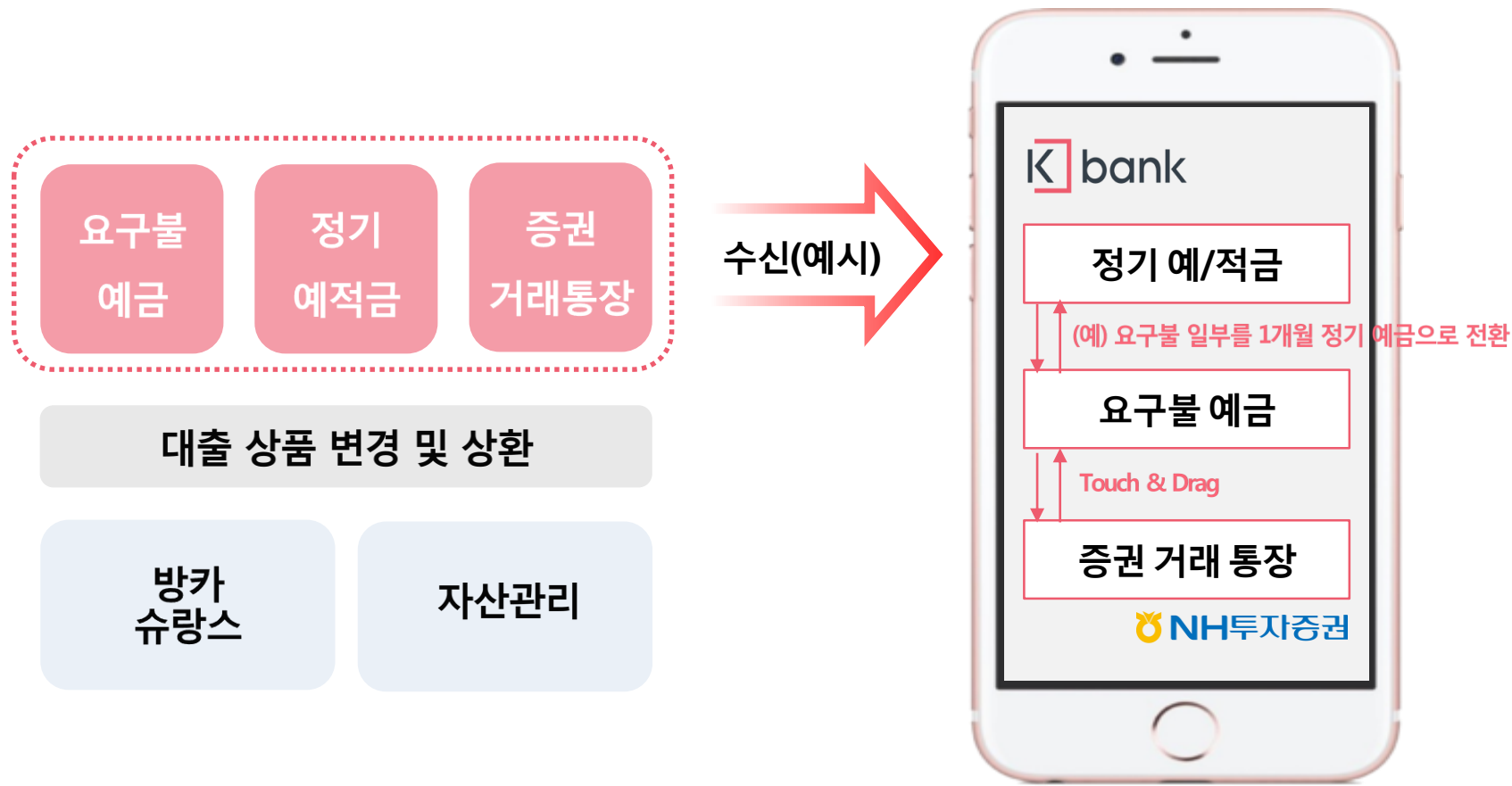
“K bank의 10분 모바일 계좌개설”



“100% 비대면 종합은행 지향”



- 별도로 존재하던 상품을 모바일 한 화면 안에서 자유롭게 넘나드는 금융, 상품간 전환도 이제 지점 방문이 아닌 모바일 Touch & Drag만으로 가능



* 참조: 증권거래 연계 서비스는 '17년 상반기 이후 출시 예정, 향후 감독 당국과 협의 과정에서 변동 있을 수 있음

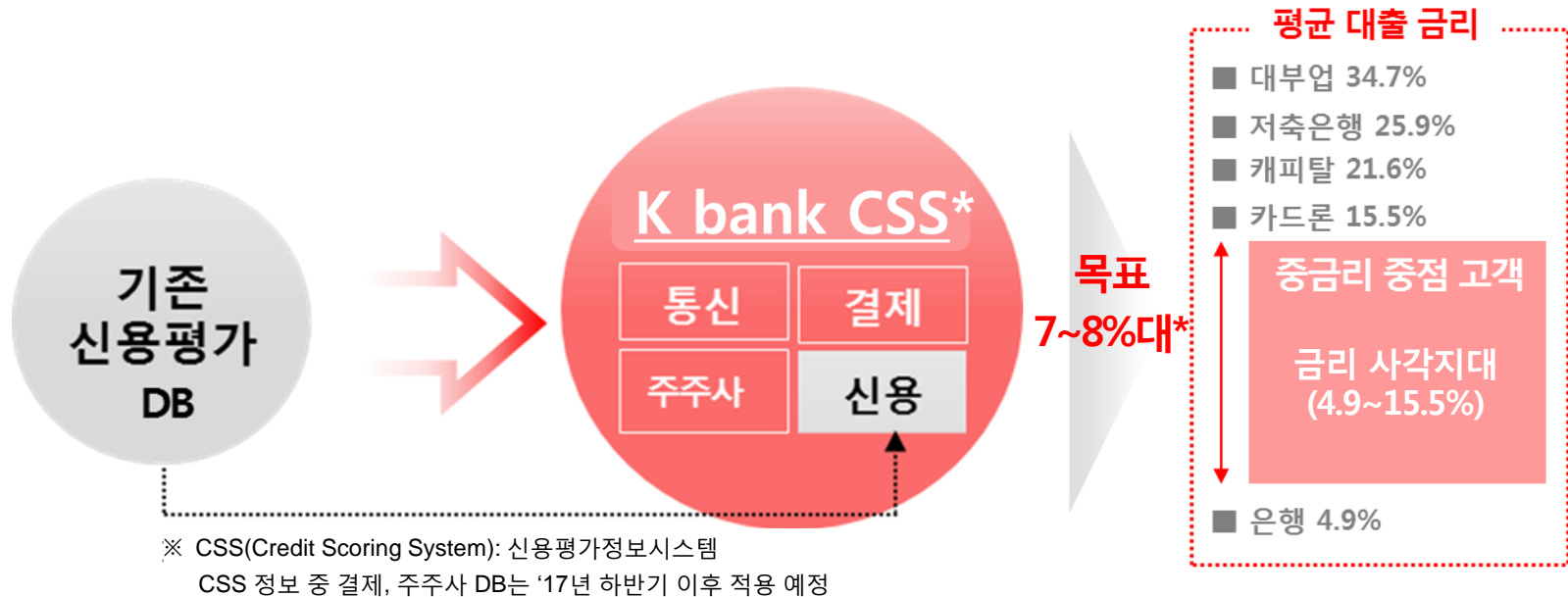
■ 중신용 서민과 1,000만 금융 소외 고객들이 고금리로 고통 받고 있음

| 1천만 Thin File 고객분포 현황 (나이스평가정보, '15.9) | | | | | | |
|--|------------|------|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| CB등급 | 전국민 | | Thin File | | | |
| | 인원 | 비중 | 전체 | 18~29세 | 30~55세 | 56~90세 |
| 1 | 9,196,098 | 21% | 은행 대출 가능 '인구의 46%' 수준 | | | |
| 2 | 7,452,860 | 17% | | | | |
| 3 | 3,477,990 | 8% | | | | |
| 4 | 7,046,840 | 16% | 3,624,279 | 606,110 | 1,171,704 | 1,846,466 |
| 5 | 7,813,187 | 18% | 4,729,866 | 2,450,055 | 990,232 | 1,289,579 |
| 6 | 3,995,629 | 9% | 2,108,193 | 600,834 | 744,666 | 762,692 |
| 7 | 1,687,285 | 4% | 1천만 Thin-File 고객 | | | |
| 8 | 1,382,325 | 3% | | | | |
| 9 | 1,494,215 | 3% | | | | |
| 10 | 388,567 | 1% | | | | |
| 전체 | 43,934,996 | 100% | 10,462,338 | 3,656,999 | 2,906,602 | 3,898,737 |

1) CB사 Thin File 정의: 최근 3년 이내 신용거래 이력 없음

- 성인인구 절반 이상(54%)이 은행 대출에 어려움
- 금융 이력이 부족한 대학생, 주부 등 1천만 고객은 일괄 중신용 등급 적용을 받고 있음

■ 빅데이터 기반의 차별화된 신용평가로 Risk 낮춘 중금리 대출을 핵심 수익모델화



- 7~8%대 수준의 중금리 대출 시, 연간 1,000억원 이상**의 이자 절감 효과 가능
- 보증 보험 중심의 기존 중금리 대출과 달리, 차별적 CSS 통한 리스크 관리로 핵심 사업화 예정
- 전체 여신 사업의 30~40% 비중 수준으로 중금리 대출 시행할 계획

* 상기 금리는 고객의 신용도와 금융 시장 환경 변화에 따라 변동될 수 있음

** 중금리 시장 약 65조원X 제 2금융권과 K뱅크간 평균 금리 차이 약 13% 이상 X 국내 인터넷은행 침투율 약 3% X K bank점유율 = **약 1,300억원 절감 효과**

■ 신용등급 하락 없이 가입/심사 절차가 간소화된 간편 소액 대출

① 수신계좌 생성

예시 화면

계좌번호 000-00-000-000

계좌 생성

K bank

V 간편소액대출
한도 조회?

계좌개설 정보
CB정보 조회
신속심사

② 간편소액 대출 신청

예시 화면

계좌번호 000-00-000-000

"300만원"
6%에
언제라도
사용 가능!

신청

대출 승인

③ 월별 한도 제공

예시 화면

계좌번호 000-00-000-000

4월 간편 대출
총 한도 **"300만원"**

| | |
|-----------|-----------|
| 한도 300 | 사용 170 |
|-----------|-----------|

상환이력+
거래실적
한도증대

④ 월별 한도 증대

예시 화면

계좌번호 000-00-000-000

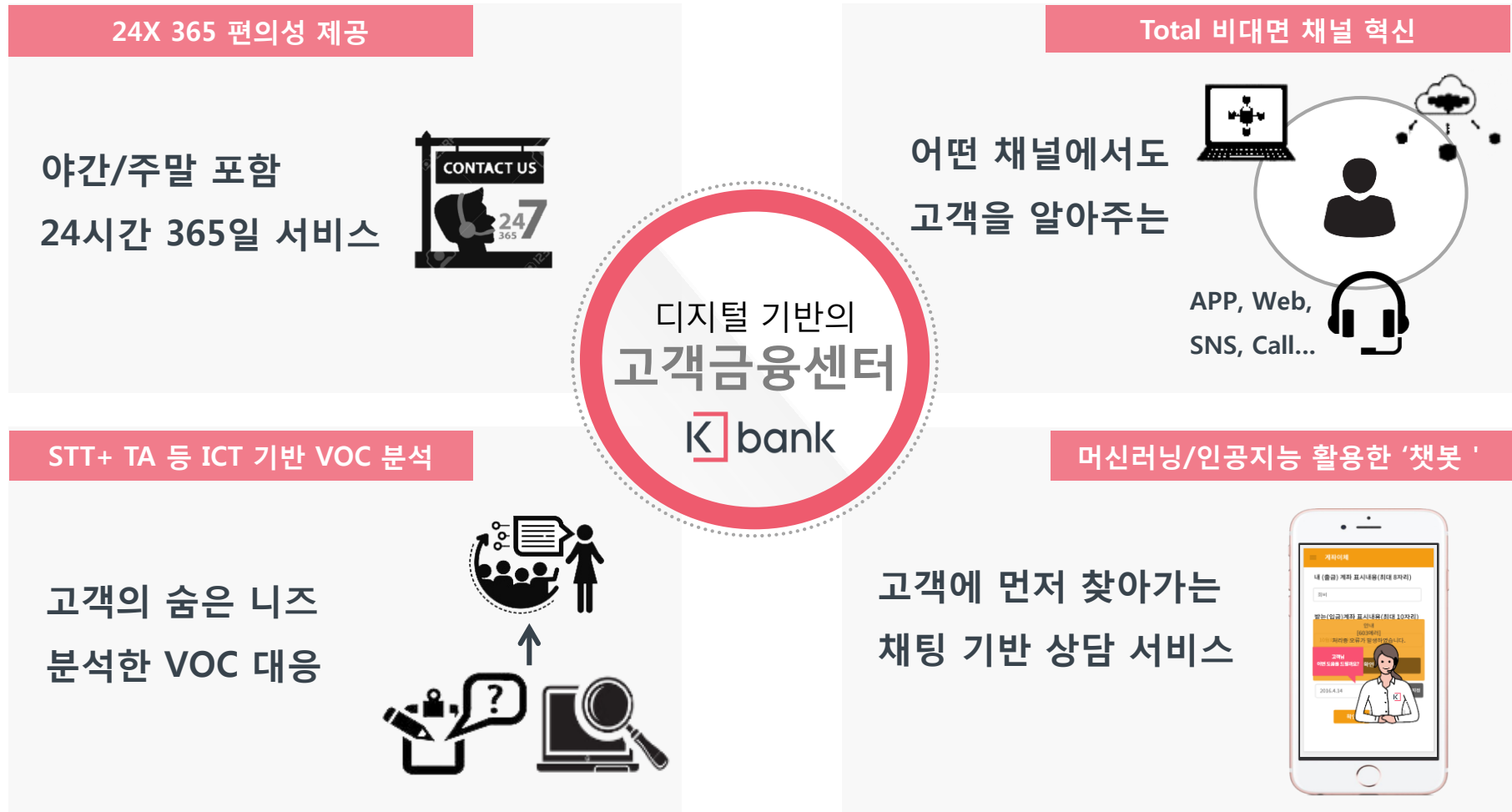
5월 간편 대출
총 한도 **"500만원"**

| | | |
|-----------|-----------|-----------|
| 추가 200 | 한도 300 | 사용 250 |
|-----------|-----------|-----------|

- 제1금융권 상품으로 신용등급 하락 없이, 고금리 카드론 고객에 더 저렴하게 다가가는 상품
- 주주사 보유 정보 및 신용평가시스템 활용한 심사절차 간소화
- 상환능력/거래실적 따라 점진적으로 한도 올려 부실 Risk 방지

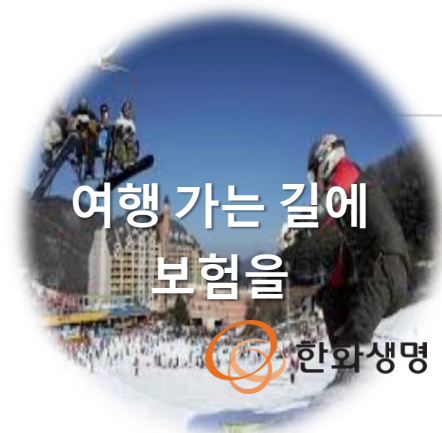
※ 상기 화면의 금리는 예시이며, 추후 시장 상황에 따라 변동 가능

■ 최신 ICT 적용 통해 고객에 먼저 찾아가는 새로운 고객 센터 모델 제시



※ STT(Speech To Text): 음성의 text 변환, TA(Text Analytics): 고객 접점별 VOC 분석('17년 상반기 이후 적용 예정)

■ 다양한 주주사 역량 활용해, 생활 속으로 자연스럽게 녹아 들어간 금융 제공



* 참조: 방카슈랑스(보험), 직불결제 등은 '17년 하반기 이후 출시 예정이며, 향후 감독 당국과 협의 과정에서 변동 있을 수 있음

■ 스마트폰만 있으면 신용카드 없이도 어디서나 결제를 가능케 하는 저렴한 직불 결제



- 카드망 대신 은행망 통한 계좌이체 방식제 → 신용카드 대비 수수료율 0.8~0.9%p 절감
- 가맹점 수수료 인하는 물론, 수수료의 대부분을 경쟁력 있는 고객 혜택으로 환원

※ 신용-체크카드 결제액 중 직불결제 1% 전환시, 가맹점의 연간 수수료 혜택은 약 300억원 규모 추정

※ 직불결제는 '17년 하반기 이후 출시 예정이며, 향후 감독 당국과 협의 과정에서 변동 있을 수 있음

■ 모바일 생활 중에 발생하는 고객의 니즈에 부합하는 디지털 혜택 제공



* 자료: 모바일 주요 이용행태, K뱅크준비법인(2016)

- 1분의 의무적 활동이 아닌, 고객의 일상에서 가장 쉽게 만나는 생활 금융을 꿈꾸다



현재의 금융생활시간: **1분**
가계부정리, 이체, 투자 등

* Source: 생활시간조사, 통계청(2016)

■ 주요 개인정보 전면 암호화 등, 더욱 강화된 보안시스템 구축 진행 중



주요 개인정보 암호화

모든 개인식별정보 암호화

- 주민등록번호, 계좌/카드번호, 전화번호
이메일 등 주요 개인식별정보 암호화 적용
- 기존 주민등록번호 암호화 수준보다 강화



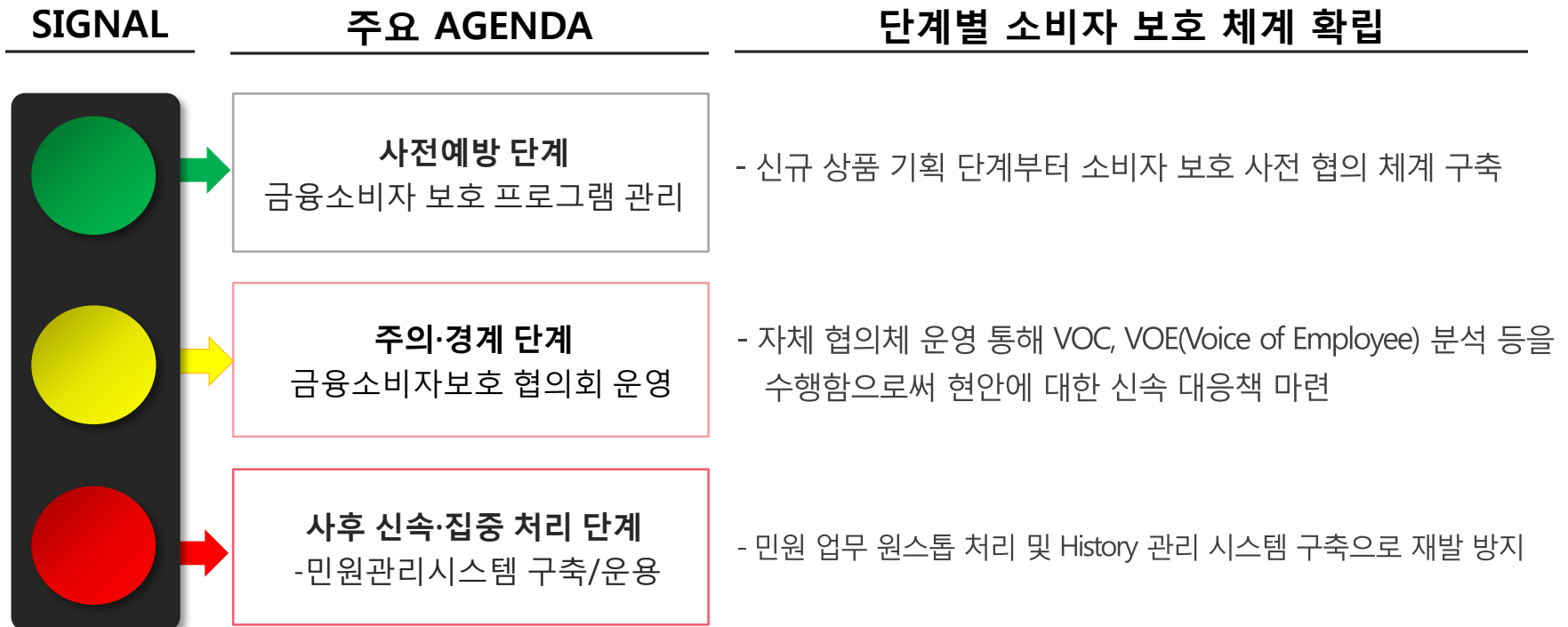
이중 시스템 구축으로 보안 수준 강화

- 기본 내부 업무망과 상용 인터넷망의
완벽한 물리적 분리
- 방화벽/백신 등 보안솔루션 이중화

이중 보안체계 구현



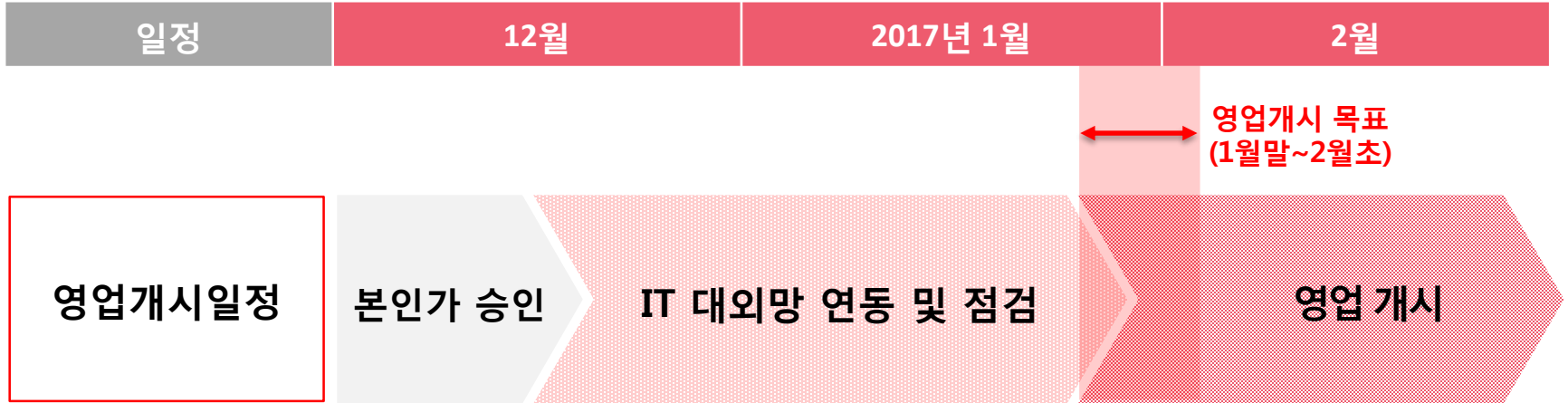
■ 사전/사후 소비자 보호 프로그램의 철저 운영으로 고객에게 가장 신뢰받는 은행에 도전



고객 민원 Zero화를 목표로 철저한 소비자 보호 시스템 운영할 계획

No. 1 모바일 은행을 향해

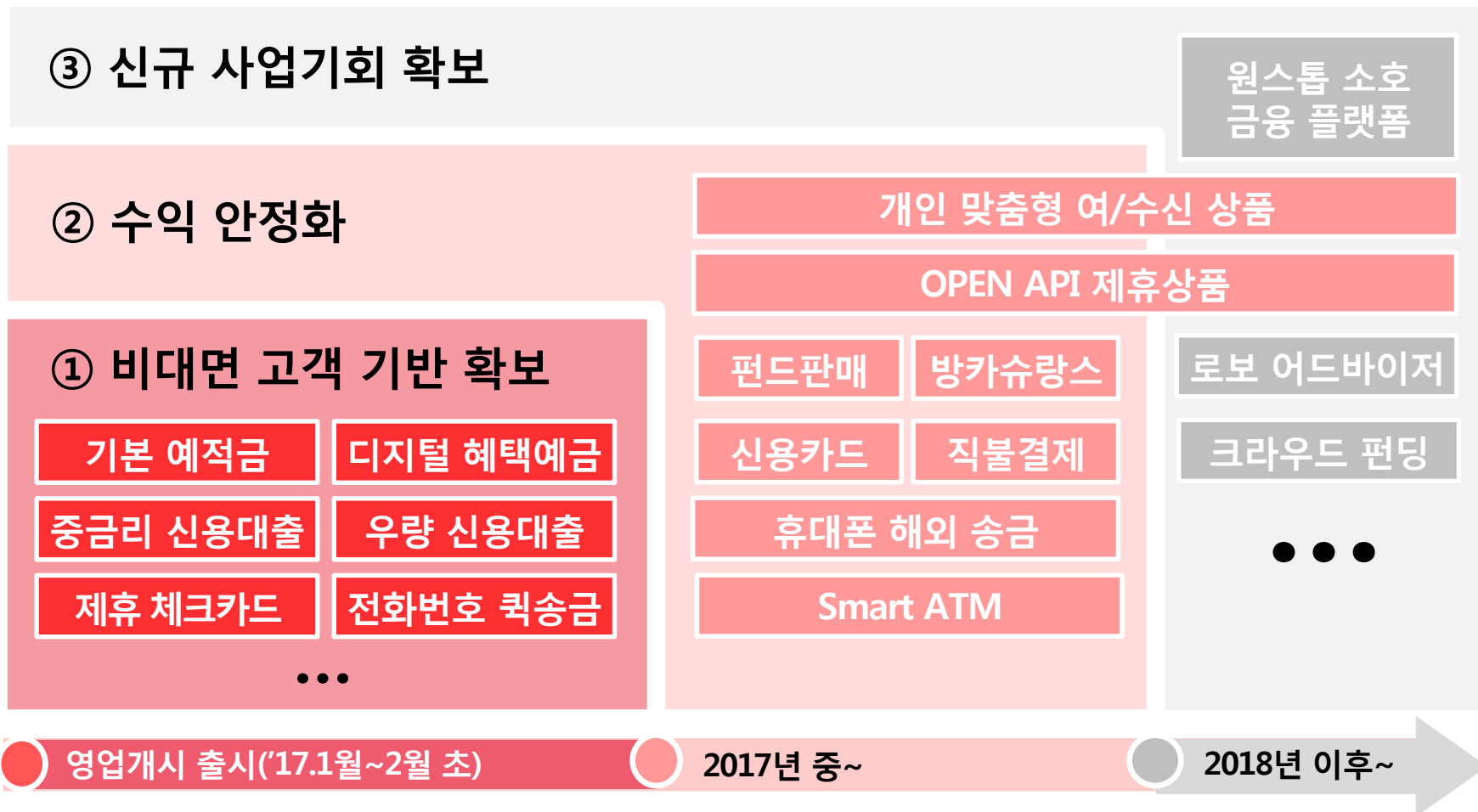
■ IT 대외망 연동 및 점검 기간 거쳐, 빠르면 1월 말/2월초 오픈 예정



점검 기간

- 금융결제원 준사원 정식 승인(본인가 획득 필수) 통한 대외망 연동 작업 기간
- 당사 직원 등 제한된 고객 대상으로, IT/서비스 프로세스 등 전(全) 업무 점검 수행 계획

■ 향후 모바일의 혁신적 속성에 기반한 신규 상품을 단계적으로 출시할 계획



* 참조: 중장기 BM은 향후 감독 당국과 협의 과정에서 변동 있을 수 있음

■ 창의적이고 유연한 ICT 융합형 인재 선발 중→ 성과에 기반한 운영 혁신 지속할 계획



융합형 인재 선발 및 육성

- ICT 역량을 겸비한 금융 전문가 선발 및 육성
- 인터넷 은행에 적합한 창의적 IT전문가 다수 확보

비대면 한계 극복을 위한 역량 강화

- 고객금융센터 등 비대면 관련 분야 인재 집중 육성
- 모바일 금융 보안 전문가 다수 확보

성과주의에 기반한 성과연봉제 도입

- 인터넷은행의 성공적 안착과 향후 증자를 책임질 대주주 확보 위한 은행법 개정 등 필요

혁신의 주체,
그러나 4%의 딜레마

kt 4%



**BIS 준수 관련 증자
위해서도 법개정 등 절실**

- BIS 비율 준수 위해 초기 3년간 약 2~3,000억원 증자 필요
- 이 같은 증자를 감당하고 책임질 수 있는 대주주가 필수적인 상황

감사합니다.