**신한은행 뉴스 정리**

1. 새로운 비즈니스모델 발굴을 위해 ‘스마트뱅크 @GS25’ 전략적 업무 협약을 체결.  
   양사는 편의점을 중심으로 생활밀착형 금융서비스 공동 개발, 디지털 신사업 공동 추진, 채널 제휴를 통한 고객혜택 강화 등에서 협력하기로 함.  
   신한은행은 GS리테일의 온·오프라인 플랫폼을 활용해 편의점을 이용하면서 남은 거스름돈이나 소액을 저축할 수 있는 모바일 저금통 서비스를 출시할 계획.  
   GS25 냉장고 어플리케이션을 이용해 가입할 수 있고, 가입시 부여받은 QR코드를 활용해 편의점에서 나믄 거스름돈이나 소액을 저축하고 이자도 받을 수 있음. 적립된 금액은 신한은행 적금으로 이체하거나 현금으로 인출할 수 있도록 할 예정.  
   또한, 바이오인증 금융서비스가 가능한 노틸러스효성의 스마트 ATM 보급을 확대하고, 휴대폰 QR코드만으로 GS25에서 결제가 가능한 계좌기반 결제 서비스도 개발하는 등 양사의 플랫폼을 활용한 디지털 신사업을 함께 만들어 나갈 예정.
2. ‘가상화폐 금고서비스 테스트 구축’ 사업을 발주하고 사업 타진에 나선 것으로 알려졌다. 신한은행은 은행이 가진강력한 보안성과 가상화폐 장점을 결합해 비트코인 등 가상화페 보관 서비스를 제공한다는 계획이다.  
   통상 비트코인을 구매할 경우 고객은 비트코인 키 값을 그 증거로 보관하게 된다. 이때 보관은 주로 온라인 지갑 앱을 통해 이뤄진다. 하지만 앱이 설치된 스마트폰을 분실하거나 키 값이 유출될 경우 비트코인 사용자는 원금을 손실하게 될 우려가 높다. 중아 신뢰기관에 의존하지 않는 가상화폐 특성상 비트코인 소유에 대한 증거를 이중화하기 어렵기 때문이다. 가상화폐 이용 시 참여자의 개인키는 정당한 참여자로서 활동을 승인 및 증명하는 수단이 된다. 개인키를 공격자에게 도난당할 경우 정상 참여자로 위장한 공격자의 다양한공격에 노출될 수 있다.  
   신한은행은 우선 가상화폐를 안전하게 보관할 수 있는 금고서비스 테스트 서버 구축을 추진한다. 서비스 이용이 가능한 모바일 앱개발과 통계/분석용 관리자 페이지 개발 등에 나선다. 신한은행 관계자는 “블록체인 키를 은행이 제공하는 가상 금고를 통해 보관해주는 서비스. 보관할 때는 무료로 서비스를 제공하고 인출할 때 수수료를 부과하는 방법 등을 모색하고 있다.”  
   이미 일본 금융권의 블록체인 스터디 그룹은 보안수준 충족 및 신뢰 가능하는 금융회사가 운영하는 ‘코어노드’를 통해 키 관리, 참여자 검증 및 승은, 개인정보 접근통제, 블록체인 sw 관리 등 역할 수행을 타진하고 있는 등 가상화폐 보관 및 입출금에 금융사의 참여가 본격화 되고 있다.
3. 국내기업의 베트남 해외사업 진원을 위해 실시간 환율 적용이 가능한 ‘신한글로벌 현지통화 송금-베트남 동(VND)’ 서비스를 시작한다고 밝힘.  
   ‘신한글로벌 현지통화 송금-베트남 동(VND)’ 서비스는 베트남으로 송금하는 금액을 미리 현지통화로 확정한 뒤 한국에서 베트남 동화로 환전해 송금하는 방식으로 미화 20만달러 상당액 이상 송금하면 이용할 수 있다.  
   지금까지 베트남 송금은 한국에서 달러화를 기반으로 베트남에 송금한 뒤 베트남 수취은행에서 다시 현지통화로 환전을 하게 돼 베트남 수취은행의 환율에 따라 받을 수 있는 베트남 동화 금액이 달라졌다. 따라서, 그동안 베트남 투자를 위한 자본금 또는 대여금 송금에서 정확한 동화 수취금액을 알 수 없어 생겼던 불편함이 개선될 것으로 은행은 예상했다.
4. 핀테크 기업 케이앤컴퍼니와 함께 빅데이터를 활용한 ‘소형 공동주택 시세 산정 시스템’을 개발했다고 22일 밝혔다.  
   ‘소형 공동주택 시세 산정 시스템’은 서울, 경기 지역의 소형 공동주택(연립·다세대)의 시세 현황을 웹을 통해 누구나 쉽게 조회할 수 있도록 만든 시스템으로 과학기술정보통신부와 한국정보화진흥원이 주관하는 ‘2017 빅데이터 플래그십 시범 사업’의 일환으로 개발됐다.  
   신한은행 빅데이터센터는 케이앤컴퍼니와 함께 매월 20테라바이트에 달하는 서울·경기 지역 144만 세대 대상 공공데이터(건축물대장, 실거래 정보, 개별공시지가 등)의 수집·검증을 통해 시스템 구축 기반을 마련했다. 여기에 유사한 거래 사례와 건물 정보9대지 면적, 전용 면적, 대지권 면적, 위치 등) 분석 데이터들을 추가해 시세 산정 알고리즘을 개발하고 인공지능 학습을 통해 기존 감정가격, 경매가격과 산출된 시세를 비교 검증하는 등 지속적으로 시세를 보정하고 있다.  
   ‘소형 공종주택 시세 산정 시스템’은 연립·다세대주택의 시세 현항과 건물 상세 정보까지 한누에 보여주며 동일 지역 주택의 시세 변동 현황과 거래 추이, 인구변동 추이 등 다양한 정보를 함께 제공한다.  
   ‘소형 공동주택 시세 산정 시스템’은 관련 부동산 플랫폼이 부족해 매매를 원하는 고객들이 참고할 만한 정보를 얻기 힘들었던 연립·다세대주택 부동산 시세 정보를 제공함으로서 소형주택 거래 활성화와 서민 금융지원 확장에 기여할 것으로 예상된다.
5. 디지털의 발전으로 업의 경계가 무너지는 상황 속에서도 현재(Now)에 머물지 않고 끊임없이 스스로를 혁신함으로써 새로움(New)과 그다음(Next)을 향해 나아가자는 다짐을 광고에 담음. 이를 통해 단순한 손익이나 규모의 1등 은행이 아니라 한국 금융의 새로운 길을 제시하는 ‘초(超)격차의 리딩뱅크’로서 고객에게 남다른 가치와 경험을 제공한다는 계획.
6. 신한은행이 스마트폰을 이용한 모바일 경매 자문 서비스를 시작한다. 부동산 경매 물건에 대한 분석과 가치평가, 매물 소개는 물론 경락자금 대출까지 한 번에 모바일 플랫폼을 활용해 해결할 수 있다. 경매물건에 대한 분석과 평가부터 관련 대출까지를 하나의 플랫폼에서 모두 할 수 있도록 하는 작업이 주 서비스 계획.  
   은행의 부동산투자자문센터가 추진하는 모바일 경매 플랫폼 구축 작업은 전용 애플리케이션을 활용, 주요 경매 사이트의 데이터베이스를 연결해 고객들에게 서비스를 제공하는 방식으로 진행되고 있다.
7. 신한은행이 글로벌 사회공헌 활성화를 위한 지침서를 발간했다.  
   글로벌 CSR 가이드북은 신한은행이 보유한 전 세계 20개국 150개 글로벌 네트워크에 배포됐다. 신한은행은 각국 현지 수요를 반영한 지속가능 사회공헌사업을 발굴 및 지원해 기업의 사회적 책임을 다하는 ‘글로벌의 현지화’ 정착을 위해 이번 가이드북을 발간했다.  
   ‘글로벌 CSR 가이드 북’에는 사회공헌의 역사와 자원봉사의 이해를 시작으로 국가별 CSR 정책과 문화적 특수성, 사회공헌 우수 사례 등이 수록되어있어 해외 영업점 사회공헌 담당자들이 지역에 맞는 사회공헌 사업을 기획하고 수행할 수 있는 길잡이가 될 것으로 기대된다.
8. 신한은행은 영업점 방문이 어려운 개인사업자고객을 위한 모바일 뱅킹 신규 서비스를 출시한다고 19일 밝혔다. 이 서비스로 가입 또는 신청할 수 있는 상품은 ‘신한 사업자 성공기원 적금’과 ‘신한 가맹점 사업자대출’이다.  
   신한 사업자 성공기원적금은 매월 1천만원 이하 금액을 고객이 원하는 시점에 자유롭게 납입할 수 있는 1년제 적금이다. 특별중도해지가 가능해 긴급운영자금이 필요한 개인사업자에 특화된 상품이다.
9. ‘Anytime, Anywhere 상담서비스 제공’이라는 고객맞춤 전략을 펼치고 있는 신한은행이 급변하는 디지털 금융환경 속에서 대고객 서비스 강화를 위한 디지털 상담 시스템 고도화에 나선다.  
   신한은행은 고객 접촉로그 통합 구축, 스마트컨텍본부 통합상담 플랫폼 구축, 스마트고객센터 실시간 STT 시스템 구축 등 3개 사업을 동시에 발주해 디지털 고객 상담시스템 구축에 나섰다.  
   신한은행은 전화상담 품질요소의 가장 기본이 되는 고객 응대율을 98% 이상으로 유지하고 있으며 디지털뱅킹 시대에 맞게 ‘모바일 톡 상담’, ‘화상 상담’, ‘비대면 실명확인’ 등 디지털상담채널을 구축해 24시간 365일 상담 시스템을 운영하고 있다.  
   또한 은행권 최초로 콜센터 상담내용을 분석하는 ‘녹취분석시스템’을 도입해 주요 민원이나 이슈 사항을 은행의 상품, 제도, 서비스 개선에 반영하고 있다.  
   신한은행은 이번 디지털 고객센터 고도화 사업을 통해 고객 정보를 수집하는 인프라 기반을 통합하고 다양한 디지털 채널에 대응하는 통합 상담 플랫폼을 도입한다.
10. 신한은행은 최근 인기를 끌고 있는 ‘짠테크’ 트렌드를 반영한 신상품 ‘신한 스마트 MORE 적금’을 출시했다.  
    ‘신한 스마트MORE 적금’은 매월 40만원까지 납입 가능한 1년 만기 상품으로 모바일 저금통 ‘한달愛 저금통’과 간편 이체 서비스 ‘스마트 이체’와 연계해 고객들이 짠테크 방식의 재테크를 실천할 수 있도록 만든 상품이다.  
    짠테크란 김생민의 짠테크가 알려지며 짠돌이 재테크를 말한다. 또한 최근에는 욜로 열풍과 짠테크 열풍이 만나 욜테크라는 말도 생겼다. 욜테크란 삶을 즐기면서도 소비는 합리적으로 한다는 뜻으로, 무조건 저렴하고 싼 것만 찾기보다는 할인 쿠폰과 포인트 등을 모아 합리적 가격으로 프리미업급 숙소와 비즈니스 항공권 등을 구매하는 것이 전형적인 욜테크이다.
11. 신한은행이 ‘원뷰·원 보이스(One View, One Voice)’ 프로젝트로 빅데이터 기반을 마련하고 있다. 대면-비대면 채널에서 발생하는 정형·비정형 데이터를 수집·요약·가공해 개인별·채널별 거래·접촉 현황을 통합하는 작업이다. 이 프로젝트가 완료되면 신한은행 빅데이터를 이용한 마케팅 틀이 마련될 전망이다.  
    은행 정보를 체계화하는 잡업이 완려되면 개인별 거래·소비·상품가입과 채널활용 현황을 한눈에 파악할 수 있게 된다. 채널접점의 통합 고객접촉 이력을 알 수 있어 맞춤형 마케팅도 실행할 수 있고 상담이력 탐색을 통해 서비스 개선, 고객이동경로 분석 등 고급분석 기반도 갖추게 된다. 고객의 스토리를 데이터를 이용해 만들어가는 작업이다.  
    은행 채널은 다양하다. 영업점, 콜센터, 인터넷뱅킹, 스마트폰, ATM 등에서 대면·비대면 접족이 이뤄지고 신규와 거래도 이뤄진다. 이들 채널에서 고객 이력 정보가 쌓이게 된다. 신한은행은 이뿐만 아니라 S알리미(문자 알림 서비스), 이메일, SMS·LMS, DM 발송·반송 정보까지 모을 예정이다.  
    이를 연락처, 연령, 직업, 지여 등 고개 기본정보부터 거래 이력, 거래 종류, 채널 이용 현황, 상담문의, 상품문의 이력 등으로 구분해 체계를 만들 예정이다. 마케팅에 활용할 수 있도록 구현해 고객 서비스를 개선하고 이동경로를 분석할 수 있는 고급 분석 기반을 마련할 예정이다.  
    정보 체계가 만들어지면 이를 활용하는 것은 일선 부서의 몫이다. 지역별로, 채널 활용별로, 시간대별 거래 비중 등으로 분석할 수 있는 체계이기 대문에 업무에 익숙한 업무 부서가 질문을 던지면 이에 대한 답을 과거와 비교해 쉽게 얻을 수 있다.  
    사용할 정보는 웹이나 앱에 남아있는 이력 정보 등이다. 이들 정보에 질문을 던져 새로운 정보를 만드는 작업을 통해 개인 중심으로 볼 수 있는 빅데이터 체계를 마들 예정이다. STT(Speech To Text)를 이용해 음성 정보를 문자로 변환하는 작업도 하고 있다.  
    **신한은행 빅데이터센터는 은행 관점의 멀티채널이 아닌 고객 관점의 옴니채널을 지향하고 있다.** 멀티채널이 은행 업무 중심의 분석이라면 옴니채널은 고객 관점의 정보다. 고객의 행동, 거래 패턴 분석을 기반으로 마케팅을 할 수 있게 된다. 고객의 행동 패턴은 통상 인지, 탐색, 신규, 거래 등으로 구분한다. 이 과정에서 정보의 의미를 분석해 각 행동거래 별로 이력이 만들어지는 과정을 유도할 수 있다.
12. 신한은행이 기업대출에 인공지능을 활용한 자동 심사·승인 시스템을 도입한다. 그동안 은행원이 직접 진행했던 신용평가, 한도 설정 등의 전반적인 대출 실행 과정을 신속하고 효율적으로 바꾸기 위해서다.  
    기존에는 기업고객이 대출을 신청하면 영업점에서 은행원이 제출 서류를 분석, 신용평가를 하고 내부 대출시스템을 활용해 한도 등을 산정했다. 기업의 매출액이나 자산, 업종 동향 등을 고려해 종합 평가 이후 대출을 실행해주는 방식이다.  
    신한은행이 도입하려는 시스템은 AI플랫폼을 이용해 심사역의 역할을 최소화하는 것이 목표다. 부실진단 모형 등을 구축, 이를 기반으로 대출심사에 활용할 것으로 보인다.
13. 신한은행이 신한S뱅크와 써니뱅크 등 기존 모바일 플랫폼을 통합한 ‘슈퍼앱’(가칭) 개발에 총력을 기울이고 있다. 신한은행은 올해 안에 슈퍼앱 개발을 완료하고 2~3개월의 베타 서비스를 거쳐 내년 2월 시장에 내놓을 계획이다. 신한은행은 현재 전체 IT 인력의 60% 이상을 슈퍼앱 개발에 투입, 개발 막바지 작업에 박차를 가하고 있다.  
    슈퍼앱에는 인공지능(AI) 음성뱅킹서비스 등 새로운 서비스가 담길 것으로 알려졌다. 앞서 신한금융그룹은 아마존과 제휴를 맺고 미국 음성인식 스피커 시장의 70%이상을 장악하고 있는 아마존의 AI 음성인식 서비스 ‘알렉사’를 도입하기로 했다.
14. 미국발 금리 상승 분위기에 맞춰 신한은행은 외화로 투자하는 신탁상품인 ‘신한 알파플러스 외화특정금전신탁’을 판매 중이다. 연말께 예상되는 미국 기준금리 상승이 이뤄지면 달러화에 대한 수요가 높아지고 그에 따라 달러 가치도 뛰는 만큼 최근 은행을 찾는 자산가 고객들에게 강력히 추천하는 상품. 이 상품은 달러로 투자하는 원금 보장 추구형 구조화 상품과 해외 채권형 상품으로 구성됐다. 원금 보장 추구형 구조화 상품은 회화 예금 대비 초과 수익을 추구하되 단기로 자금을 운용하고자 하는 법인 고객 수요를 고려한 6개월 단기 구조 상품이다.  
    최근 신탁은 저금리 시대 고객의 다양한 투자 목적과 투자 기간에 맞춰 자금을 운용할 수 있는 새로운 투자 수단으로 각광을 받고 있다. 하지만 시중에 출시된 대부분 신탁 상품들이 원하로 운용되고 있어 외화 자금을 보유한 고객들이 자금 운용을 위해 선택할 수 있는 상품의 폭은 제한돼 있었다. 이번 상품 출시로 신한은행은 원화에서 외화에 이르는 다양한 신탁 상품 라인업을 갖추게 됐다.
15. 신한은행은 은퇴기 고객을 위한 모바일 앱 ‘미래설게포유’의 서비스를 대폭 추가해 새롭게 선보였다.  
    올해 1월 은행권 최초로 은퇴기 고객을 대상으로 하는 금융·비금융 정보제공 앱 ‘미래설계포유’를 출시했다. 기존 은행 앱보다 큰 글씨체와 손쉬운 메뉴 이동 등의 화면 구성과 커뮤니티를 통해 고객들이 서로 공감하고 소통 할 수 있는 채널로 사랑 받아왔다.  
    새로운 미래설계포유는 일대일 모바일 다이어트, 프로골퍼 코칭 등 운동 관련 서비스와 꽃 정기배송, 펫보험·자동차보험·상조서비스 할인 등 다양한 제휴할인 혜택으로 생활에 도움이 되는 제휴를 강화했다. 매주 읽을거리와 일상 이야기를 고융하는 참여광장 메뉴도 신설했다.  
    국내 최초로 원스톱 은퇴설게 플랫폼을 탑재해 플랜 설계 및 진단과 금융상품 신규를 앱에서 한번에 할 수 있도록 했다. 은퇴설계 전문 컨설턴트와의 상담예약 시스템을 통해 심층적 은퇴상담도 받을 수 있다.  
    신한은행은 2014년 신한미래설계 브랜드 선포를 통해 본격적인 은퇴자산관리서비스를 시작했다. 은퇴설계시스템인 S-미래설계, 전 영업점에 배치된 은퇴상담전문가인 미래설계 컨설턴트, 은퇴준비 교육프로그램인 부부은퇴교실과 미래설게캠프 등으로 고객 서비스를 넓혀가고 있다.
16. 신한금융그룹만의 원 신한(One Shinhan) 전략으로 신재생에너지 금융시장을 선도할 것.  
    신한은행은 그간 국내는 물론 해외에서 각종 에너지관련 프로젝트파이낸싱 금융에 주력해 올해 상반기 미국, 필리핀, 영국 등에 천연가스와 수력발전, 해상풍력발전 사업등에 투자했으며 일본의 경우 이와키시에 건설 중인 26.7메가와트 태양광 발전사업을 주선하기도 했다.  
    올해 7월 출범한 신한GIB 조직체계는 신한금융 계열사인 은행·생명·증권·캐피탈의 각 IB조직이 하나의 GIB부문으로 합쳐져 그룹 시너지를 극대화할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 그 중 신한은행 프로젝트금융부의 발전에너지금융팀은 고성하이화력발전사업과 대구그린파워 리파이낸싱, 영남LNG복합화력발전사업 등 굵직한 대규모 발전PF 금융 주선을 성공리에 완료했고 태양광, 풍력 뿐 아니라 연로전지발전, ESS, 폐기물발전 등 다양한 신재생에너지발전사업을 금융주선 하는 등괄목할만한 성과를 보이고 있다.  
    투융자 복합금융을 활성화하기 위한 전략중 하나로 신한금융 계열사가 참여한 1000억원 규모의 신재생에너지 블라인드 펀드를 올해 안에 설립할 예정. 펀듭플랫폼 구축을 통해 신한금융만의 ‘따뜻한 금융’, ‘생산적 금융’의 역할을 다하고 신재생에너지 투자 기반을 넓히고 전략적 파트너들과의 협력을 공고히 할 것으로 기대.  
    향후 에너지 패러다임이 변화하는 과정에서 신재생에너지 시장의 비약적 성장이 예상되고 그에 따른 금융의 역할도 확대될 것으로 보는 등 관련 금융시장 환경 또한 변할 수 밖에 없을 것으로 전망된다.
17. 신한은행이 내달부터 창구에서만 가능했던 주택담보대출 한도를 외부에서도 확일할 수 있도록 하는 등 공격적인 영업에 나설 전망이다.  
    최근 정부의 잇따른 주택대출 규제로 지역별, 나이별, 주담대 보유 건수에 따라 대출한도가 달라지면서 신한은행은 이를 한 번에 계산할 수 있는 시스템을 개발중이다.  
    특히 정부의 주택재출 규제로 은행들의 가계대출 규모도 대폭 줄어들게 되는데, 신한은행이 이 시스템을 도입하게 되면 그동안 2~3번씩 하던 대출상담 과정도 줄어들게 되고 개인 영업까지 이어질 수 있다. 주택대출 한도 확인 간소화로 개인 영업 전략에 있어서 효율성까지 높인 셈이다.
18. 신한은행은 국내 은행 최초로 글로벌 리스크 측정 시스템을 구축했다. 2011년부터 현지화에 초점을 맞춘 리스크 인프라를 마련하기 시작한 신한은행은 6년 간 공을 들인 끝에 전 국외점포를 대상으로 리스크 관리 체계인 ‘글로벌 리스크 큐브시스템’을 구축하게 됐다.  
    큐브시스템을 구축하게 된 배경은 신한은행의 해외진출 확대, 글로벌 사업부문의 손익 비중 증가와 맞닿아 있다. 성공적인 해외 진출을 위해서는 철저한 리스크 관리가 선행돼야 한다는 점에서 Globalization 된 Risk Data Mart 와 현지규정에 기반한 리스크 측정시스템, 현지 기준 보고서 작성지원 툴 등을 구축했다.  
    신한은행은 전 국가 리스크큐브시스템 구축 완료를 통해 국외점포 리스크 인프라 구축 및 리스크관리 관리의 초석을 마련했다. 하지만 현 상태에 만족하지 않고 해당 시스템을 활용해 다양한 방면으로 리스크 관리를 업그레이드할 예정이다.
19. 신한은행의 혁신적인 ICT 전략의 방향성. 기존과 같은 빅뱅식 대규모 차세대시스템 프로젝트를 지양하되, x86과 같은 유연한 시스템으로 시스템의 효율성을 확보한 뒤 궁극적으로는 향후 클라우드 시대에 적극적으로 대응하겠다는 전략.  
    특정 부분에 편중되지 않고 인공지능, 블록체인, 빅데이터 등의 분야는 지속적인 계획을 가지고 발전에 치중할 것.  
    급변하는 디지털 환경에서 ‘방향’과 ‘속도’가 핵심적인 성공 요소. 여기에서 방향은 비즈니스 전략, 속도는 서비스 구현 및 실행이라고 볼 때 비즈니스와 ICT기술이 얼마나 유기적으로 융합할 수 있느냐가 중요. 즉, 금융시장과 고객을 잘 이해하는 현업조직과 디지털 기술을 활용하여 서비스를 개발하는 ICT조직이 서로 밀착하여 움직여야 디지털의 완성도와 속도를 동시에 높일 수 있다.  
    ICT 1본부는 ICT기획부, 금융개발부, 정보개발부로 구성됐고, ICT 2본부는 디지털개발부와 글로벌개발부로 구성됐다. 1본부는 ICT발전 방향과 서비스 품질관리, 미래 지향형 시스템 설계 등 ICT 전반에 걸친 기반 역량을 강화하고, 아울러 은행의 근간이 되는 코어뱅킹 등 금융 본연의 기능에 집중한다. 안정적으로 IT 서비스를 제공하는 역할을 담당하는 것. 2본부는 전행 차원에서 강조하고 있는 디지털과 글로벌 영역에 대한 개발을 전담한다. 최근 디지털 사회로 빠른 변화 흐름과 다양한 고객의 요구에 혁신적인 서비스 제공을 위하여 보다 신속하고 유연하게 대응하는 조직으로 운영할 계획.  
    올해 하반기에 중점을 둔 디지털전략은 채널, 기술, 상품 및 서비스 등을 총체적으로 고려해 혁신을 추진하는 것으로 스마트금융채널, 신규 핀테크서비스 등 특정 분야에 무게중심을 두지는 않고있다. 고객 니즈, 시장환경, 기술 성숙도와 고객 수용성 등을 고려해 적절한 자원을 유기적으로 할당할 계획. 이번 디지털그룹을 랩(Lab) 단위로 개편한 것도 급속한 디지털변화에 기민하게 대응하기 위한 취지.  
    디지털기술 중 인공지능, 블록체인, 빅데이터는 잠시 흘러가는 단기 트렌드가 아닌 중장기적으로 금융산업을 바꿀 메가 트렌드로 인식하고 역량을 집중하고 있음. 각 기술별 로드맵에 따라 시장을 선도하는 차별적 서비스를 출시하고, 또한 국내에서 축적된 디지털 역량을 활용해 글로벌 현지법인에도 적용을 확대할 계획.