

「i-ONE Car_(CoP)」 추진 보고

(2025. 5. 6.)

◆ 고객 편의 및 비이자 수익 증대를 위한 논스톱 자동차 금융 서비스 「i-ONE Car」 주요 추진 현황에 대해 보고드립니다

◆ 서비스 개요

- BC社 연계 차량 구매를 넘어, 취득등록세 납부부터 자동차보험 비교까지 **쉴 과정을 케어**해주는 "논스톱 자동차 금융 서비스" 제공

구매 前	구매 확정 시	구매 後
차량 선택 딜러 매칭	취등록세 납부	자동차보험 비교하기

□ (목표) 은행과 고객 모두 Win-Win하는 자동차 구매 혁신 서비스

- (대상 고객) 당행 신용카드를 보유 중인 개인 고객
- (주요 기능) 자동차 구매 A-Z 서비스
 - 차량 검색부터 구매*, 취득등록세 납부, 자동차보험 비교하기 제공

* BC社 카드 장기할부 상품 활용

□ (고객 Pain Point) 차량 구매 시 정보 제한으로 인한 불편 有

- (복잡한 절차) 차량 구매, 번호판 등록, 취득등록세 납부, 보험 비교 등
多단계 프로세스가 복잡하며, 진행 시 채널*이 산재되어 있어 고객이
진행 상태를 알기 어려움.
- 계약한 차량 딜러의 안내에 전적으로 의존할 수 밖에 없는
정보의 非대칭성으로 인해 고객 불편 高

* 차량 구매: 딜러社, 번호판 등록: 차량 등록 사업소, 취득등록세 납부: 홈텍스

- (과다 비용 발생) 장기할부 시 딜러가 저렴한 카드 장기할부 대신 캐피탈 사용을 유도하여 고객 비용 부담* 高

- 초기 차량 할인 폭을 높여주는 미끼상품 활용하여 자사 캐피탈로 유도, 고금리 상품 연계 판매 진행

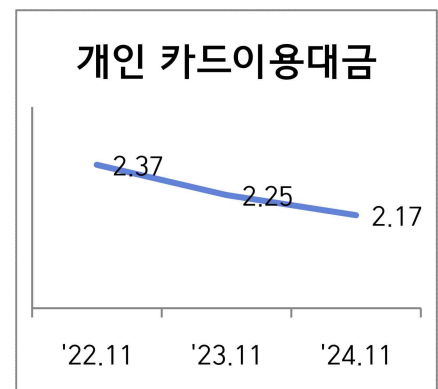
* 캐피탈 평균금리(고정): 7.x%

카드 장기할부 평균금리(고정): 4.x%

□ (고객 유치) 비이자 수익 증대 및 개인 고객 추가 유치 필요

- (카드 이용대금) 당행 비이자수익 수익창출 영역 中 카드이용대금만 유일하게 목표 미 달성(99.7%)

⇒ 특히 개인고객 부문에서 시장경쟁력 하락 발생. 시장 경쟁력 제고를 위한 선제적인 혁신 서비스 도입 必



※ 출처 : 조정연 자료

- (자동차 금융 시장) 시중은행 및 저축은행의 개인 자동차 대출 금액이 증가하고 있어, 지체 없이 시장 참여 必

* 신한 MyCar : 차량구매, 금융상품, 정비 등 자동차 관련 라이프사이클 지원

KB 차차차 : 중고차 거래 플랫폼 기반, 금융 상품 연계

□ (추진 계획) Pain Point 개선 고객 Needs 반영한 서비스 개발

- (절차 통합) IBK카드 앱에서 카드(BC)社, 차량 딜러社 등 협약 통해 채널 통합 및 진행 상태 조회 기능 제공
(당행 소요비용 低, 업무위수탁계약 必)

【 업무위수탁계약 대상 】

- (카드) 차량 구매용 장기 카드 상품 제공 및 한도 심사 진행
 - (차량딜러) 딜러 매칭 시 시승, 계약체결, 자동차 등록 등 업무 수행
 - (핀테크) 차량정보 조회, 자동차보험비교하기* 서비스 제휴
- * '24.11. 당행 마이데이터사업팀 제휴 이력 有 해당 프로세스 준용



- (비용 절감) 캐피탈 外 카드 상품 활용, 포인트 제공 등 고객 편의 제공
 - 상대적으로 금리가 저렴한 카드(BC)社 상품 적극 활용
 - 취득등록세 당행 카드 납부, 자동차보험료 당행 카드 납부 등 다양한 미션 제공 후 달성 시 IBK 포인트 제공

□ (기대 효과) 좀 써주소....힘들

붙임 : 1. 「i-ONE Car」 프로세스 구성도

1부. 끝.

「i-ONE Car」 프로세스 구성도

