20201 은행권 전망

상: 플랫폼 강화에 방점: DT본격화

DT는 선택이 아닌 필수 요소=> 코로나로 인해 가속화됨

노력:

1.외부 전문 인사 채용

2.디지털점포(? 이게 뭐야)

한계: 인프라 산업으로 디지털소외층

플랫폼 강화 총력

플랫폼 비즈니스

금융위: 규제 제도 개선-> 기존 금융업외 생활 플랫폼영역에 진출가능(배달 서비스)

디지털점포확장

핵심: 대면-> 비대면으로 확장

디지털점포: 회상상담 창구를 통해 전문 직원에게 원격 상담을 받음(AI 컷)

방향성: 비대면:화상 상담, 기존 업무 디지털화(하드웨어 소프트웨어등 다양)

=>디지털 소외층

내가 생각해 봐야할 것 디지털로 전환 되야 하는 이유는 무엇일까?

대충 생각했을 때 답은 프로세스적

중: 마이데이터, 빅테크와의 전면전

업종간의 경계가 흐릿해질 예정

마이데이터? 여러 곳에 흩어진 개인 신용정보를 모아 고객 맞춤형 금융상품과 서비스다.

마이페이먼트(지급지시전달업) 선불충전 절차 없이 사업자가 은해엥 지금지시를 하면 은행이 소비자 계좌에서 바로 가맹점 계좌로 입금하는 서비스.

=>마이데이터 사업자가 2021년 종합지급결제업 면허를 받는 경우 계좌발급, 이체, 송금까지 가능해짐

-이에대한 은행의 노력

전략적 파트너십을 통한 활로 개척

새로운 고객 확보, 기존의 강점과 IT/유통/게임 등 시너지 효과를 기대할 수 있다.

신한은행과 넥슨은 MZ세대를 겨냥한 신사업 발굴을 추진 중이다. 양사는 인공지능(AI) 및 데이터 기반 새로운 사업모델을 발굴하는 한편 금융 인프라 기반 결제사업도 함께 할 예정이다.

또한 CJ올리브네트웍스, LG유플러스와 ‘마이데이터 공동 프로젝트’ 업무협약을 체결하고 보유하고 있던 2천500만 명의 금융 데이터에 2천700만 CJ ONE 회원 데이터, LG유플러스의 1천600만 가입자의 데이터를 더해 다양한 생활 서비스에 접목해 나간다는 계획이다.

농협은행도 온라인 유통 플랫폼인 11번가와 제휴를 맺고 유통 데이터 확보에 나섰다. 농협은행의 금융 데이터와 11번가에 입점한 4만7천여 판매자, 512만개의 판매상품 데이터를 결합해 새로운 금융상품 개발을 추진하고 있다.

하나은행 역시 자체 앱인 '하나원큐'에 '부동산 리치고'를 링크하는 방식으로 플랫폼 확장을 시도 중이다. 스타트업인 데이터노우즈가 운영하는 이 서비스는 부동산 빅데이터와 인공지능(AI)을 통해 학군, 교통, 시세, 단지 규모 등 다양한 정보를 제공한다는 방침이다.

금융연구원 서정호 선임연구위원은 “비금융 플랫폼들과의 제츄 및 투자를 통해 적극적으로 고객기반을 확대하고 판로를 개척해야 한다”며 “제휴사를 통해 금융수요를 발굴하고 신속하게 연계 상품 및 서비스를 공급할 수 있는 방안을 모색해야 한다”고 조언했다.

하 ESG 경영, 그린 뉴딜(탄소제로 경영)

ESG의의 비재무적 리스크를 관리하기 시작

노력:

esg 조직개편

관련 부서 편성, 철학 도입

핵심: 환경

기존 esg 사회적 책임(CSR)-> 현재 환경

이유: 정부 에너지 정책 및 그린뉴딜

(ex:포트폴리오의 탄소 배출량을 줄임,)

기사 요약:

외부의 변화

기술, 제도, 인식 =>코로나로 가속=> DT, 오픈뱅킹, esg

기술:

1. 플랫폼을 키우자

2. 디지털 매장

=>디지털 소외층

제도: 마이데이터, 오픈뱅킹, 마이페이먼츠(사업다각화 가능 but 외부경쟁자: 빅테크)

1. 전략적 제휴

esg:

환경

선제적 조직개편

내가 해야되는말 왜 기술과 금융이 결합해야하는가.

금융의 본질과 구현가능한 기술을 중심으로 서술할 것