

최근 국내 금융그룹과 이종업종 간 협업 방향

김상진 연구위원



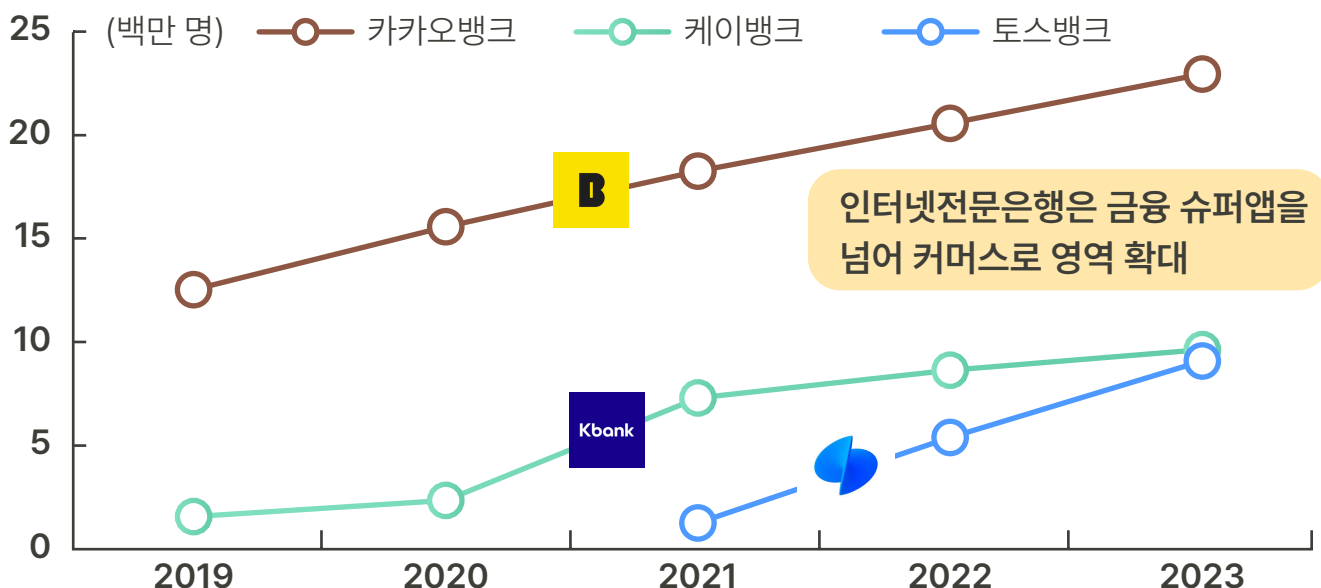
금융그룹, 손님 확보를 위해 대형 플랫폼과 협업

금융그룹은 자사 플랫폼으로 접근할 수 없는 손님 확보를 위해
빅테크/핀테크 등 대형 플랫폼과의 제휴에 적극적

- 금융그룹은 플랫폼 강화에도 불구하고 인터넷전문은행 대비 손님 수 열위



인터넷전문은행 손님 수 추이



* 자료 : 각사 IR 자료

VC¹⁾, AC²⁾ 투자 등 기업벤처링을 통한 협업 강화

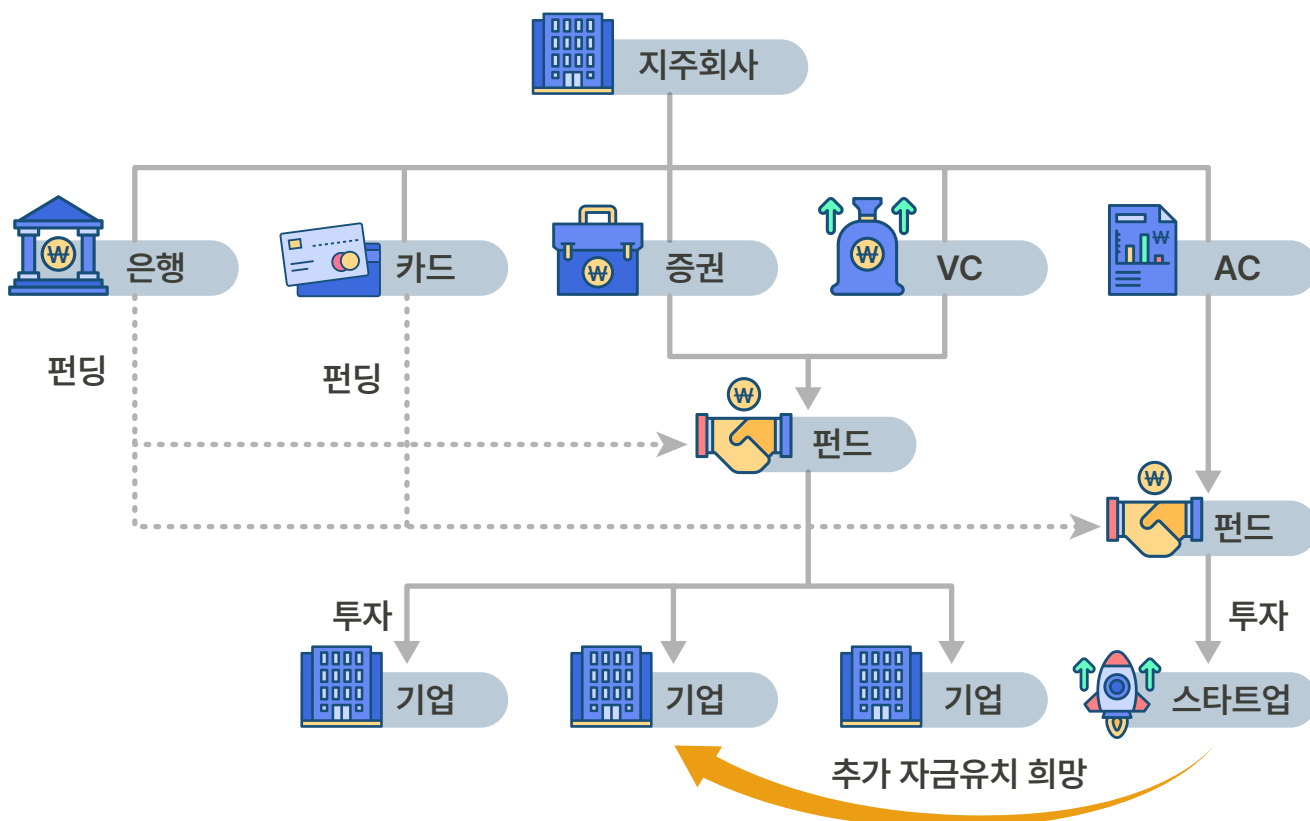
금융그룹은 VC·증권이 GP³⁾인 **전략적 투자 펀드**,
AC 펀드를 활용해 투자하는 방식으로 협업



AC 자회사 설립, 펀드 투자로
ESG 차원의 지속 가능한 협업도 고려

- 1) VC(Venture Capital) : 혁신적인 요소를 갖췄으나 자금 조달이 힘든 기업에 주로 투자하는 법인
- 2) AC(Accelerator): 초기창업기업에 대한 전문보육·투자 등을 주업으로 하는 법인
- 3) GP(General Partner): 펀드 투자 의사결정 및 운용, 펀드 관리 및 운영을 담당

금융그룹의 이종업종 협업 방식



개인사업자 전문 플랫폼, AI, 글로벌 플레이어와 협업 확대 예상



개인 사업자



AI



글로벌

인터넷전문은행의 대출 확대로 경쟁 심화

- 은행은 **개인사업자 플랫폼**을 제휴 구축하고 CB사에 참여하는 등 협업 진행

인터넷전문은행의 개인사업자 전문 플랫폼 현황

B

NICE평가정보와 제휴해 '**내 사업장 신용정보 서비스**' 제공(2023.12)



신용, 보증대출을 한 번에 비교할 수 있는 '**사장님대출**' 서비스 개선(2024.2)

기술 기업과 협업을 통해 직원 **생산성** 향상 목적의 **생성형 AI** 활용 확대

글로벌 Player와 협업 확대로 고객 경험 개선

국내 금융그룹은 이중업종간 협업 강화를 위해 전담 조직화, 글로벌화 필요



조직

1. 전담 조직화를 통한 이중업종간 협업 강화

- 보육과 투자를 통합적으로 관리



글로벌

2. 기술 기업과의 협업을 글로벌로 확장

- 생성형AI 활용 등을 통한 현지 직원
생산성 향상 추진



직원

3. 사내벤처 등 내부 협업 아이디어 활성화

- 내부 직원에게 외부 협업기회를 제공