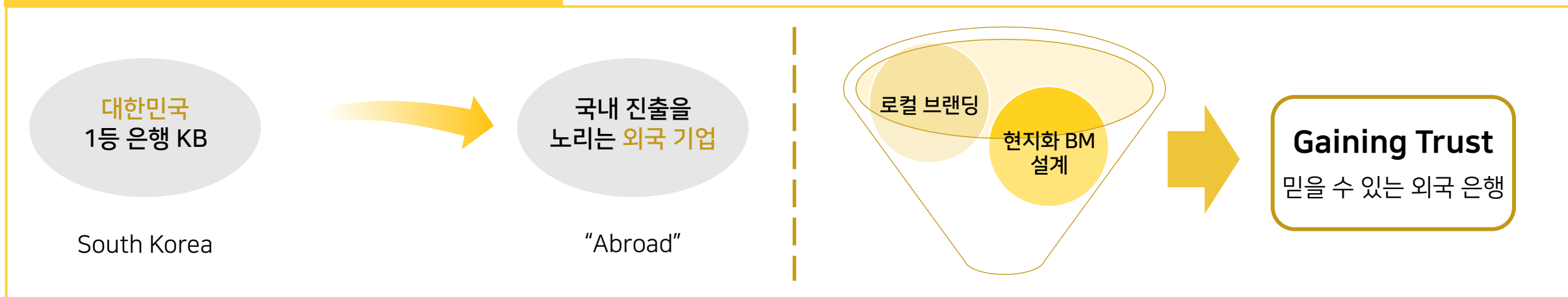




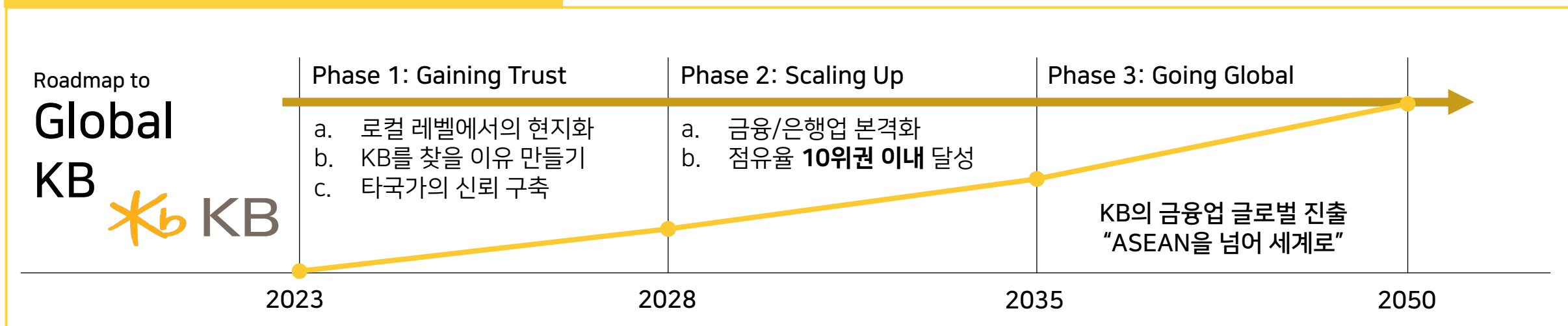
YUU 1 | 박상혁, 백보성, 옥하린, 원자윤

KB의 글로벌 진출의 열쇠는 타지에서도 신뢰받는 KB 브랜딩입니다.

### 글로벌 진출의 열쇠 - KB 브랜딩



### Three Phase Model



KB 글로벌 로드맵의 시작점 **KB Bukopin**, 어떻게 살릴 수 있을까?

## 국외점포

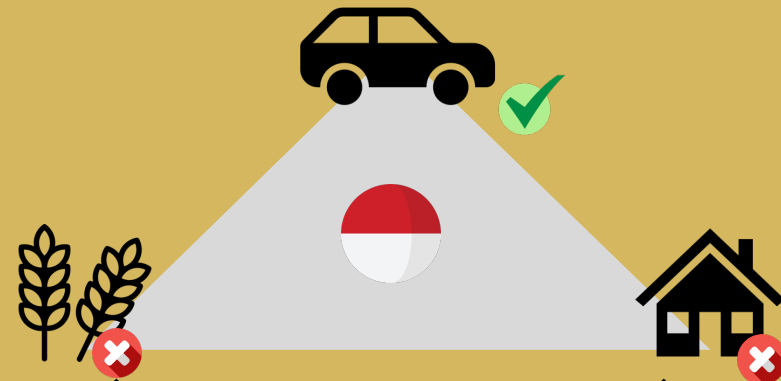


- 국외지점의 역할
- 국외사무소 및 현지 법인
- 국외의 내국민들이 주요 고객
- 기업고객과의 업무연락
- 현지 금융경제 동향 조사

## KB Bukopin

- 외국은행의 자국 부실은행 인수
- 국외지점 및 현지은행의 역할
- **인도네시아 국민이 주요 고객**
- 2020년 인수시 **353개 지점**
- 정상화 추진: 2023년 **1조원 투입**

## Why 자동차 시장?



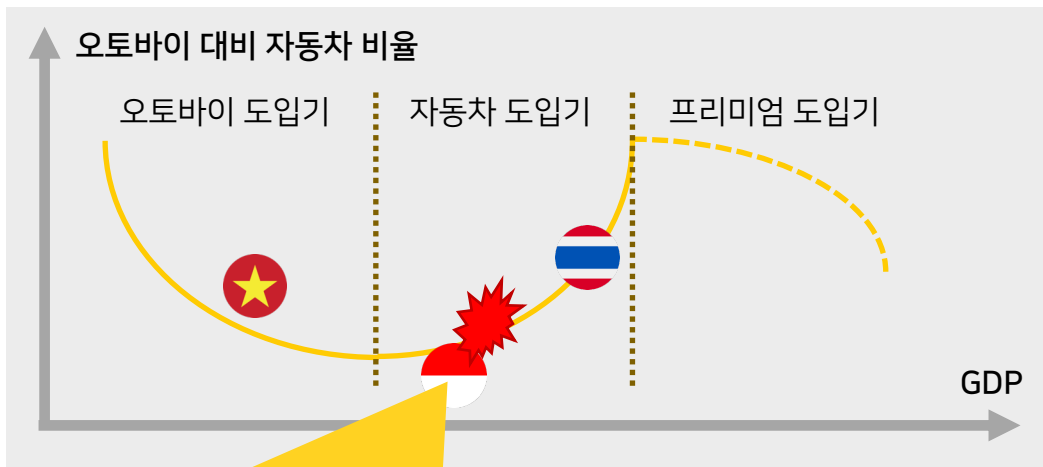
- 인니 주요 산업 구조: 농업에서 제조업으로 전환 중
- 인니 농민 대다수 소농 및 미개발 지역 포진
- ↓
- 농업 관련 금융 시장 축소 예정
- 농민 접근성 현저히 낮음

- 인니 부동산 시장:
  - 주택 대다수
  - 전세 제도 부재
  - 도시 계획 미비
  - 건축 및 재개발 저조
- ↓
- 한국 부동산 시장과의 구조적 차이로 인한 축적 노하우 현지화 불가

- 인니 정부 자동차 활성화 적극 추진중
- 공공 교통수단 미비 및 넓은 영토로 인한 자차 필요성 높음
- 높은 출산율로 인해 수용 인원이 적은 오토바이에서 자차로의 전환 필수적

인도네시아의 중고차 시장은 **Tipping Point**를 넘지 못하고 있습니다.

## 모빌리티 산업 트렌드



GDP: \$ 1.168 Trn. (per Capita: \$ 4,332.71)

인구 수: 2억 7천만명

영토 면적: 1,905,000km<sup>2</sup> (한반도 9배)

주요 도시: 자카르타, 반둥, 수라바야, 메단

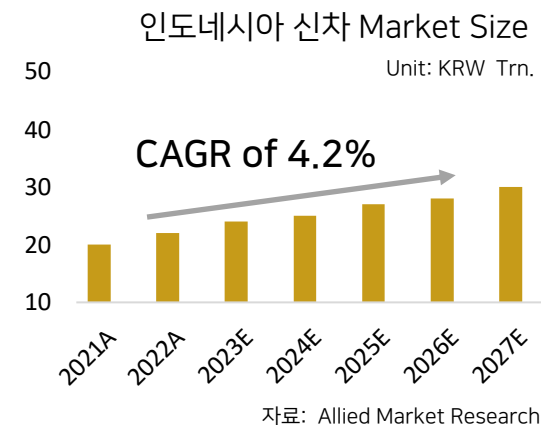
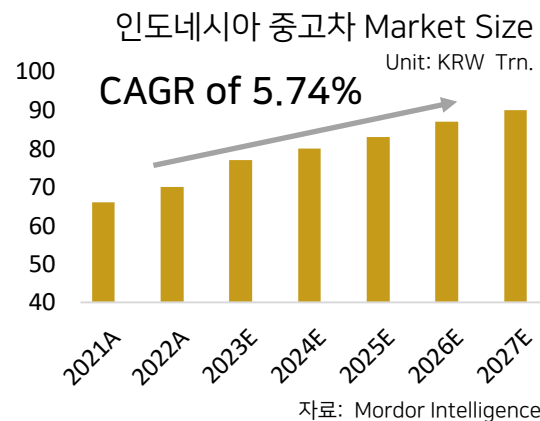
인프라: 수도 지하철 노선 한 개 운용 중

현재 주요 교통수단: 오토바이, 차량

자동차 마련 수단: 대다수 소규모 딜러 및 자동차사 소속 딜러 접근

**한계: 비체계적인 시장으로 인해 역량 대비 마켓 하회**

## 인도네시아의 모빌리티 현황



중고차 매매 형태: **니즈는 있되 체계가 없는 시장**

**CARSOME**

- 말레이시아 중고차 딜러십 인니내 입지 미비  
→ 천만 인구의 자카르타 임에도 주요 등록 차량 평균 18개



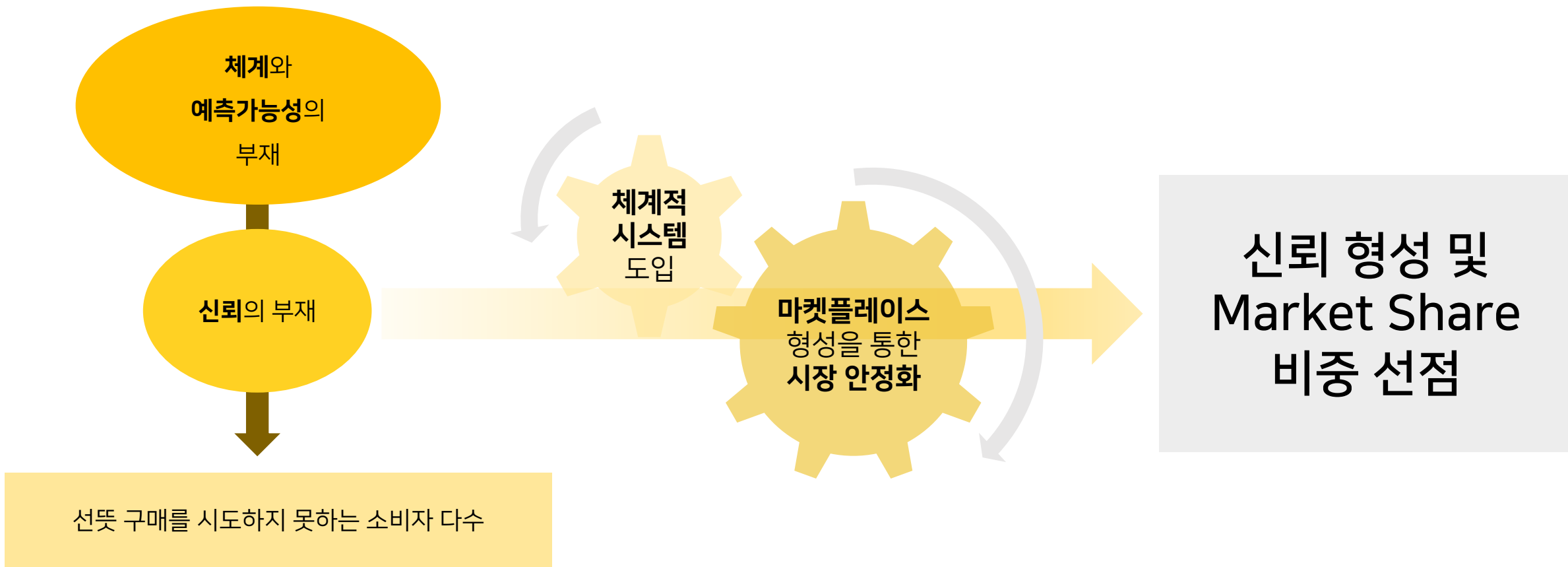
- 신차 판매 집중 (ex. 인니 전역 토요타 등록 중고차 46개)
- 차량 브랜드 선택지 부재 (브랜드 자차 매매만 가능)

**개인 딜러**

- 보유 매물 & 전문성 부족
- 국가 면적 대비 활동 반경 지극히 제한적
- 캐피탈 및 보험 판매의 제약

이 시장은 현재 **먼저 신뢰를 얻는 플레이어가 승자**입니다. 지금이 **완벽한 모멘텀**입니다.

인도네시아 중고차 시장의 현주소



KB스타딜러십 모델을 통해 인도네시아 중고차 시장의 새로운 패러다임을 구축합니다.

## KB스타딜러십 모델

### 매물 확보

기존 딜러 채용 시 우수 매물 매입  
채용 딜러 활용 / 추가 중고차 매입

#### 딜러 채용

### 딜러 영업 트레이닝 및 전문성 강화

한국 1위 은행 영업 매뉴얼 및 노하우 전수  
직업 훈련 및 자격증 취득 지원  
양복, 명함, 컴퓨터 등 필요 물품 제공

#### 영업 활동

#### 자동차 판매

플랫폼을 통해 투명한  
온라인 영업  
활발한 프로 딜러들의  
오프라인 영업

#### 캐피탈 연계 판매

금융 그룹의 수직적 통합 통한 편리함 & 가격  
경쟁력 확보

#### 보험 연계 판매

## 파트너십

“인도네시아의 마이카 시대를 함께 맞이할 최고의 파트너”

## 프로페셔널리즘

“고객이 투자한 시간에 대한 최상의 서비스”

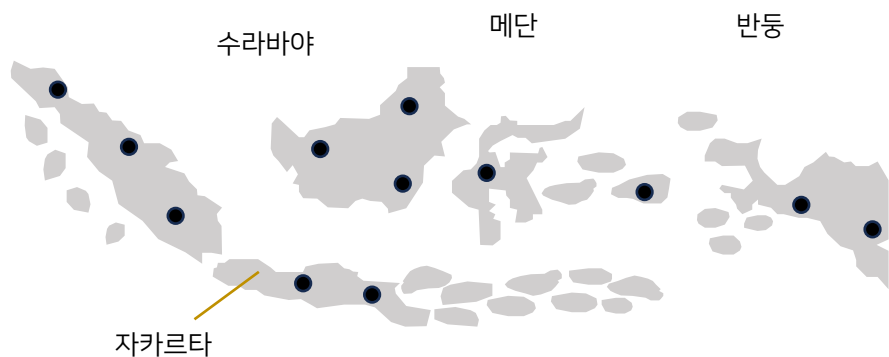
## 투명성

“공정한 거래 및 믿을 수 있는 매물의 제공”

KB의 **Korea 영업 DNA**에 인도네시아의 중고차 딜러십을 구축해 마켓을 선점합니다.

## 개인 딜러마켓의 현상황

### 개인 중고차 딜러 분포



모래알 딜러마켓

재고량 부족

보험/캐피탈 부재

수익의 불안정성

## 플랫폼 내 딜러십 구축의 인센티브

### 금융기관 산하 딜러로서의 Benefit

- 대출 및 캐피탈과 연계한 수익의 다각화
- 딜러십과 금융기관의 수직형 통합을 통한 가격경쟁력 향상
- 고객유입 경로의 다양성 마련
- KB 플랫폼 이용 및 다양한 온/오프라인 홍보수단 활용
- 효율적 재고관리 및 감정/인증의 효율성 제공

### 에이전시가 아닌 직원으로서의 Benefit

- 꾸준한 급여 수령으로 인한 수입의 안정성 확보
- 딜러 네트워크 내 편입으로 인한 활동 반경 확대
- 개인 에이전시 대비 대기업 자본을 활용한 재고 확장
- 복지 및 트레이닝 혜택을 통한 개인 역량 발전
- 전국구적 브랜드 명성에 편승 가능

KB스타딜러십 BM은 세 가지의 **KB 전문성**을 도입합니다.

## 파트너십

“고객의 자산에 맞는 서비스 매칭”



매매 중점이 아닌  
설계 중심의 서비스



- 고객에 대한 분석, 고객의 니즈 파악
- 중고차 구매/판매 계획 마련
- 캐피탈/보험과의 연계적 상품 마련
- Customer Journey의 동반자

## 프로페셔널리즘

태도



“최상의 서비스 experience 제공”



양식

## 투명성

플랫폼 마켓플레이스의 형성



벤치마킹 플랫폼 개설

- 플랫폼 내 다량의 매물 등록
- 매물의 이력/후기 마련
- 매물간 가격경쟁
- 매물 적정가의 형성
- 거래 횟수의 축적
- 신뢰성 제고

플래그십스토어 운영



그랜드 인도네시아 로비

인식의 전환

“신차만 엄두 내었던 매물 전시 이벤트를 인도네시아 시민의 만남의 장 대형몰의 로비홀에서 중고차로 당당히 진행하다”



이와 같은 BM을 활용하여 KB는 수익을 내며 글로벌 시장으로 확장의 토대를 마련합니다.

### 수익성

#### 초기 투자 비용 (1년 기준)

매물  
구매

(중고차 평균 매물가) X (1000대 구입) X (고장 수리 20%)  
= (800만원) X (1000) X (1.2) = 96억원

인건비

(채용 인원) X (채용 연봉) X (인센티브 30%)  
= (1000명) X (1800만원) X (1.3) = 234억원

고정비

(연 공간 임대비) + (재고관리비) + (영업비)  
= (144억원) + (50억원) + (30억원) = 224억원

합계 = 96억원 + 234억원 + 224억원 = 554억원

흑자  
전환

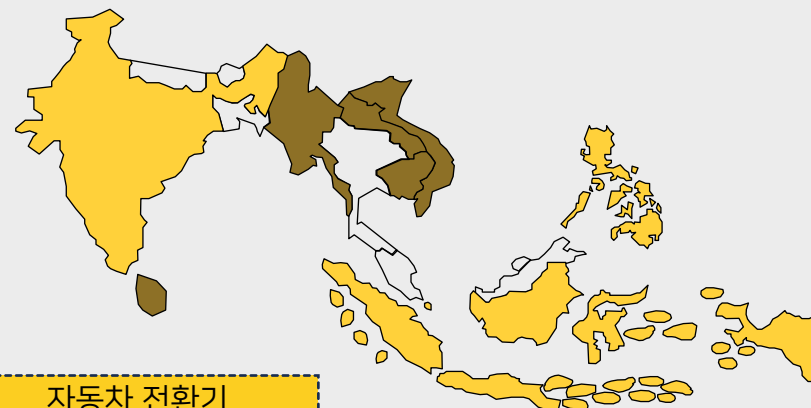
(고객 인당 평균 거래 수익) X (월별 판매건수) X (30개월)  
= (400만원) X (500건) X (30) = 600억원

점유  
비교

5%: (마켓 사이즈) X (점유율 5%) = 76조원 X 5% = 3.8조원  
10%: (마켓 사이즈) X (점유율 10%) = 80조원 X 10% = 8조원

### 확장 가능성

#### ASEAN 내 KB스타딜러십 확장 가능 지역



자동차 전환기  
시장 침투

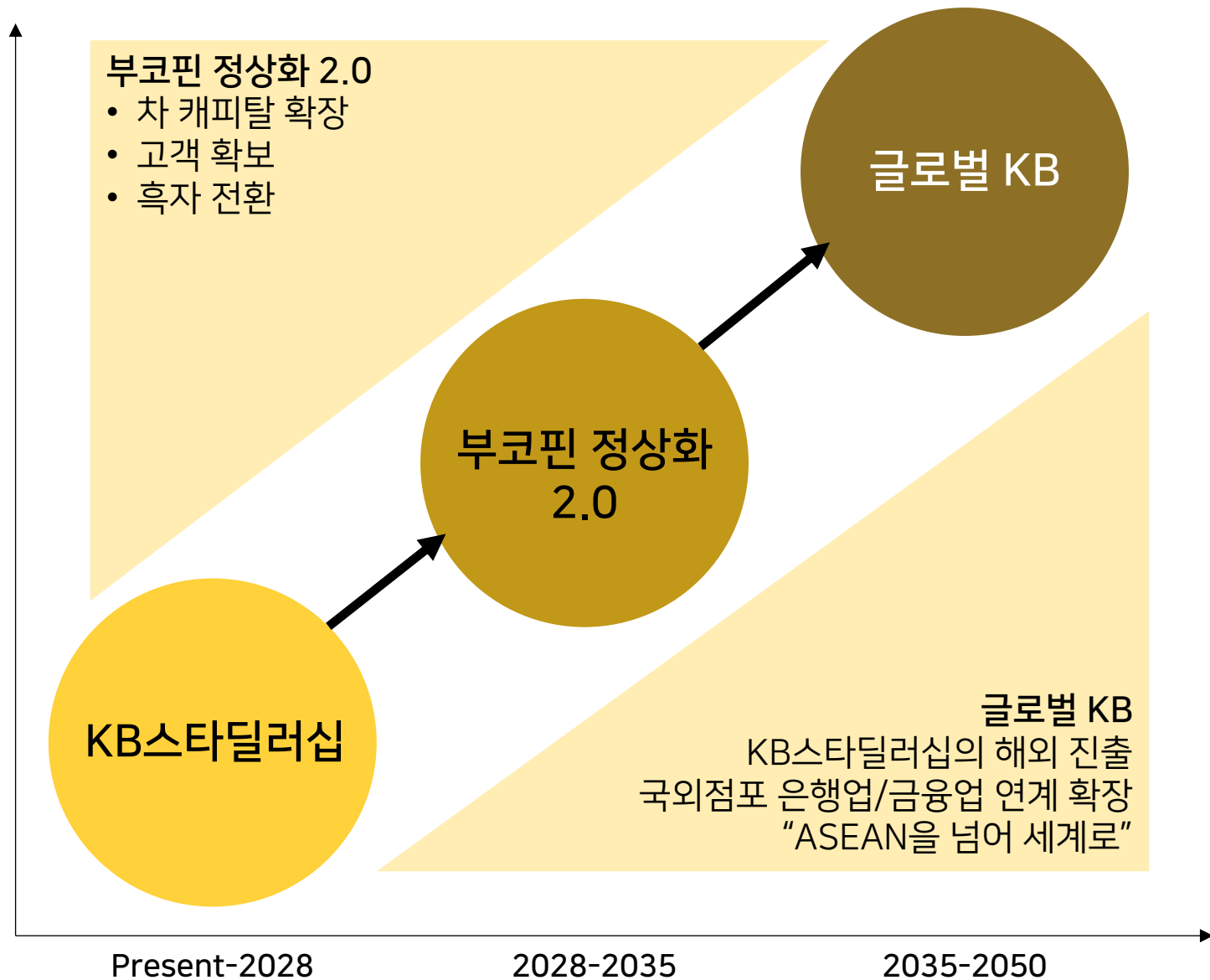


노하우 획득 및  
성공신화 축적



오토바이 상용화  
시장으로 확장

KB스타딜러십은 KB의 성공적 **글로벌 진출의 토대**를 마련하고 **신성장의 기회**를 제공합니다.



'세상을 바꾸는 금융'

KB스타딜러십을 기점으로  
글로벌 대기업 KB의 첫 발을 내딛는다

Proposed by YUU 1