



신성장 가치창출 방안

K-FAMILY

A SHARED VALUE STRATEGY BY TEAM NEW B





요약 Summary

문제파악



현지화 솔루션



WHY



HOW

베트남 내
신용점수 및
대출 시스템
불안정

K- FAMILY:
가족 합산 신용점수
가족 사업 자산관리
대출상품

기업이미지
진출 용이
이익창출
시장점유율 확보
사회적 가치 창출
향후계획

현지 협회와의 파트너십
KB FINA APP

인사이트:

황급한 개선 필요

베트남 내 주된
사업 구조인 가족사업

K- FAMILY
솔루션 중요성

현지고객 도달
및 확보

문제파악

Problem Identification

제 1 금융

Banking Sector

정보불균형으로 인해

- 1.표준화 되어 있지 않은 신용점수 시스템
- 2.국민들의 인식률 저조
- 3.국민들의 4%¹만 신용카드 보유

→ 낮은 신용점수가 대출 어려움으로 이어짐

문제파악

Problem Identification

제 3 금융

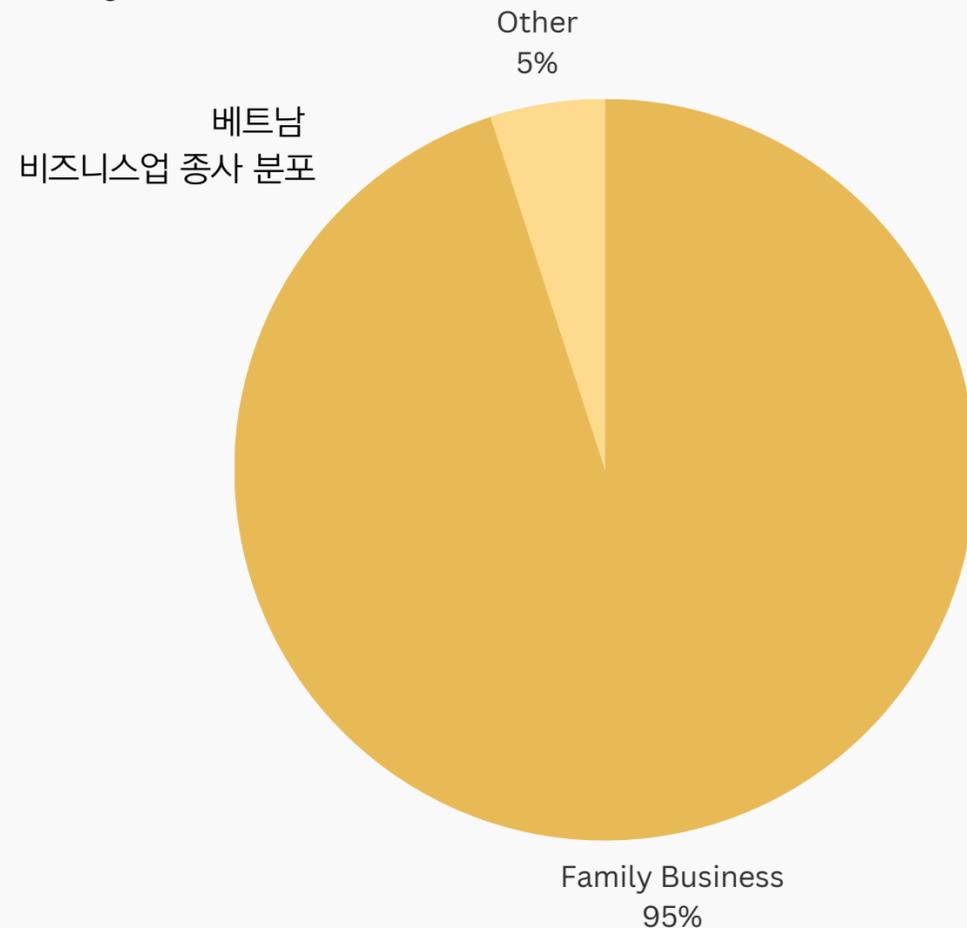
Non-Banking Sector

신용점수를 고려하지 않기에 높은 의존도와 접근성,
현재 국민들이 돈을 빌릴 수 있는 유일한 방안

→ 40%²의 높은 이자율
폭력, 협박, 압력 등의 안전하지 않은 방식의 대출

대상고객

Target Beneficiary



Family Business

비즈니스에 종사하고 있는 직원들을 기준으로 조사 결과 95%³가 가족사업 종사중

→ 100개의 가장 큰 가족사업이 베트남 GDP의 25% 차지

가족사업을 운영할때 필요로 하는 돈을 기존의 문제점으로 인해 확보하지 못함 (대출 불가)

³ Vietnam Business Forum

Our Target Family

1. 4인가족

2. F&B 종사

베트남의 64.5%⁴의 가구가 4인가족이며 베트남에서는 요식업이 나라 내 가장 대중적인 가족사업 종류임.

⁴ central population and housing census steering committee

Introducing KB STAR FRIENDS FAMILY



딸 아들 엄마 아빠

메뉴: 뚝양꿍 (ต้มยำกุ้ง), 팟тай (ผัดไทย)

레시피 - Secrecy & Heritage



HOW

어떻게 서비스를 알릴 것인가?



Vietnam Food Association

Hiệp hội Lương thực Việt Nam

다양한 요식업 사업체들이 속해 있는 협회
와의 협약을 통해 서비스 정보 홍보



KB FINA APP

누적 50만 다운로드*를 기록한 KB FINA
APP을 통해 쉽고 빠르게 베트남 현지인들
에게 서비스 정보 알림

SOLUTION

K-Family:

가족사업 대출 서비스



3 New Products

신용점수

자산관리

대출상품

신용점수



추가 신용점수 고려 항목

1. 자산과 투자 (savings & investments)
2. 지점개수와 사이즈 (number/size of branches)
3. 소득 증명 및 세금 (income & tax)
4. 보험유무 (insurance)
5. 공과금 납부내역 (utility bills)



KB은행에서 새로운 고려 항목들로 얻은
추가적인 신용점수를 인정

신용점수제도로 어려움을 겪고 있는 베트남 사업자들을 위
해 추가적인 신용점수를 부여하는 서비스

자산관리



Win - Win Strategy

1. 클라이언트의 기존 자산 및 신규 자산 관리
2. Risk Management - 데이터 컬렉션 & 모니터링



데이터 수집과 데이터 모니터링을 통한
자산 흐름 파악 및 관리

Risk Management

Performance Fee: 발생하는 이익의 0.5 - 3%

대출 상품



대출 상품 소개 및 판매

1. 신용 대출 (Cash Liquidity)
2. 담보 대출 (PP&E as collateral)



KB자산에서 운영하는 자산관리의 이용과 검증된 신용점수를 가지고있는 사람들에게 대출상품을 연계하여 소개 및 판매

신규고객 이자율: **4.5%**
(\approx Central Bank와 "동일"한 이자율)

WHY KB?

왜 다른 은행이 아닌 국민은행이어야 하는가?

01

기업 이미지

KB가 기존에 가지고 있는 이미지와 가치(heritage, trust)가 베트남의 Family Business가 가지고 있는 이미지와 일맥상통함
(Trust: Family Business 에서 중요한 요소인 믿음과 신뢰)

02

진출 용이

KB국민은행 호치민지점, 하노이지점
KB자산운용 베트남 사무소
(시너지 효과)

03

시장 점유율 확보

KB의 선진된 ESG 체계를 통해 베트남 내 타 은행(신한, 우리) 대비
시장 점유율과 경쟁력 확보
(잠재적 고객 유치)

WHY KB?

왜 다른 은행이 아닌 국민은행이어야 하는가?

04

이익창출

새로운 3개의 상품 및 서비스를 통한 **이익창출**:

자산관리 0.5-3% performance fee + 대출상품을 통해 얻은 신고객 $\approx 4.5\%$ 이자율

05

사회적 가치 창출

신용점수제도의 불안정함으로 피해를 받고있는 국민/국가에게

Fundamental **financial eco-system**을 구축하여 **근본적 문제 해결**

06

향후계획

대출사업의 향후계획

F&B 가족사업을 대상으로 시작하여 다양한 종류의 산업 확장 목표



"KB 세상을 바꾸는 금융"