

오픈뱅킹에 대한 우리은행의 대응 전략

2019. 05. 16

우리은행 디지털금융그룹
그룹장(CDO) 황 원 철



WOORI BANK



01

디지털에 의한 금융환경 변화와 은행업의 영향



WOORI BANK



디지털에 의한 금융환경 변화와 은행업의 영향 (1/2)

01 Customer

- 모바일 디바이스 사용자 전연령, 전계층으로 확대
- 이로 인한 **가장 중요한 은행영업 채널은 모바일**

02 Technology

- 비대면 영업은 고객 정서까지 읽어 낼 수 있는 기술 필요
- AI, 빅데이터 등 적극 활용, **사람의 역할 대신해야 함**



03 Regulation

- PSD2, 본인 신용정보 관리법, 금융결제 공동 인프라 혁신, 마이데이터 정책 등 **전방위적 오픈뱅킹 활성화 정책 지속**



04 Competiton

- 플랫폼/핀테크 기업의 금융산업 진출 가속화
- AISP, PISP 사업자 등장에 따른 **고객점점 잠식**



디지털 변화관리의 핵심, Open!



WOORI BANK



디지털 변화 관리의 핵심, Open!

디지털 역량 비교

Global ICT Company 또는 Digital Platform Company

- 디지털 엔지니어 보유 수 월등
- 기술노하우 및
Digital Oriented 사업 경험 우위



VS.

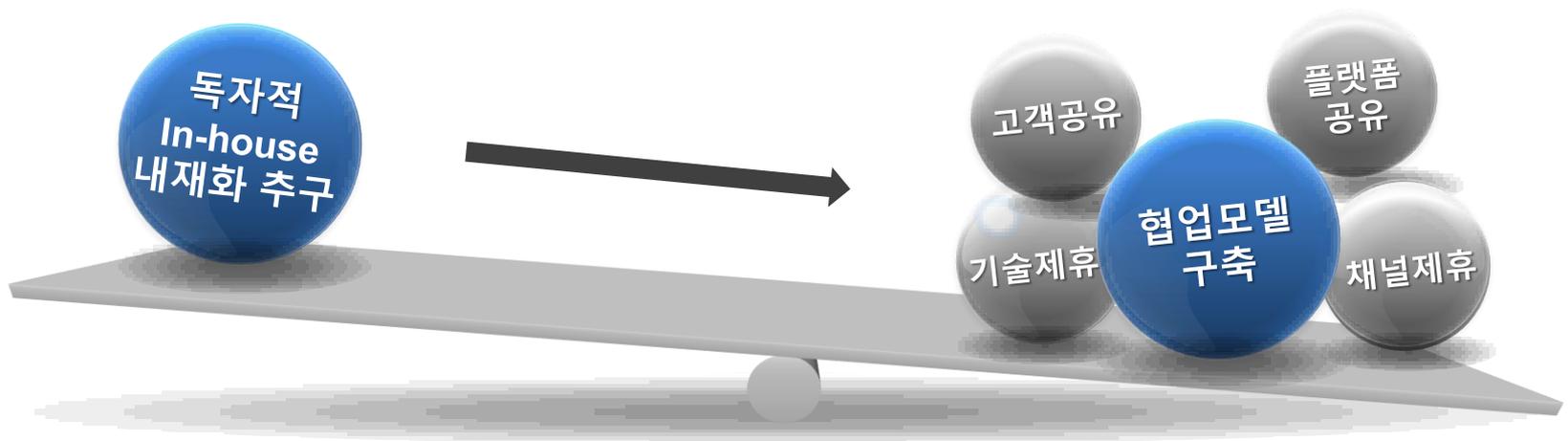


BANK

디지털 변화 관리의 핵심, Open!

Co - Petition

Cooperation + Competition



디지털 변화 관리의 핵심, Open!

경쟁이 아닌 협력의 대상



- 고객의 정서를 빠르게 읽기 위한 니즈
- 외부 채널 통한 영업효과 ↑

- 은행 협업 통한 신뢰성 이미지 구축
- 금융 서비스 운영 노하우 학습 니즈



우리은행의 대응 전략

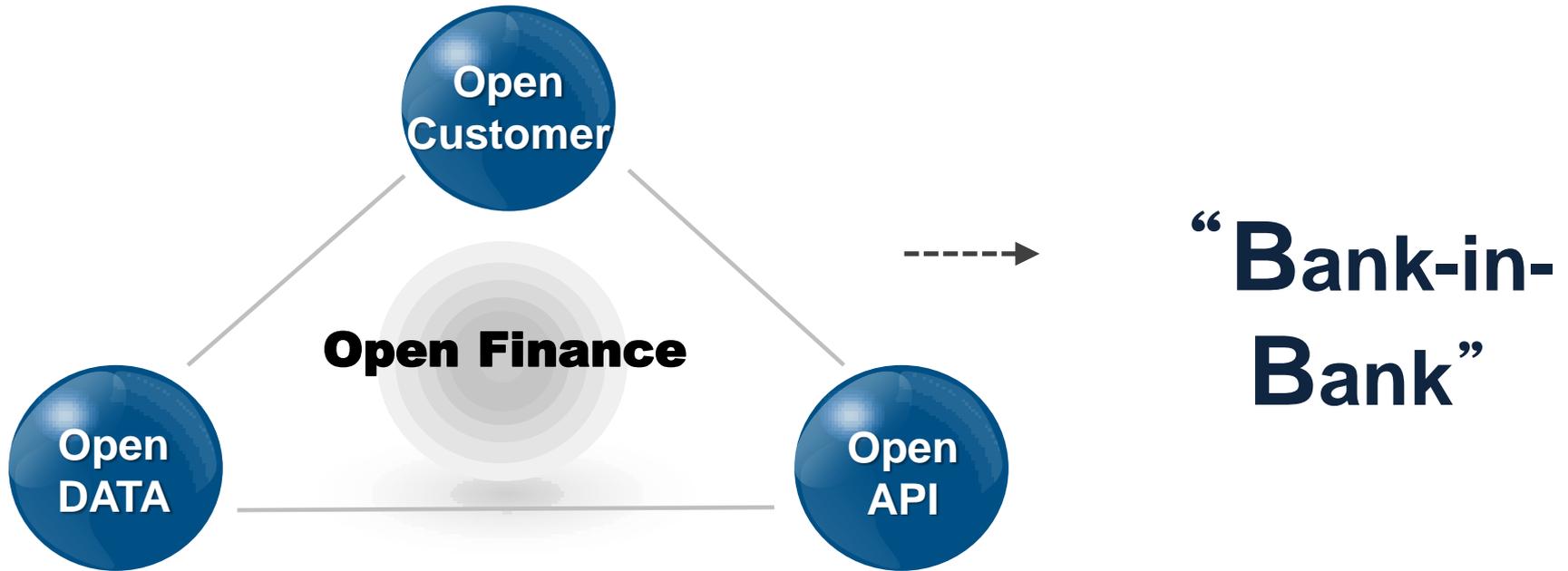


WOORI BANK



우리은행의 대응전략

✓증장기 디지털 전략 추진



우리은행의 대응전략

중장기 은행 디지털 조직 To-Be Model

~~R&D~~

D&M

Development

- 빅데이터를 중심으로 한 디지털 신기술 적용 및 혁신 추구

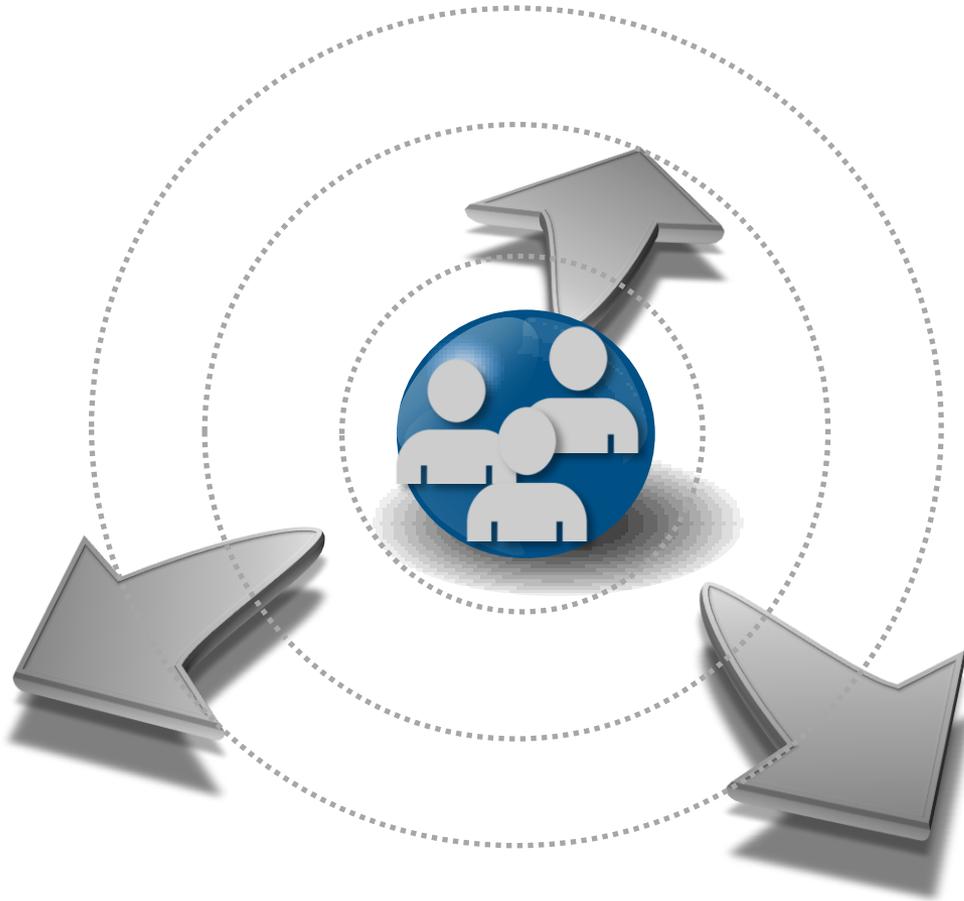
+

Marketing

- 비대면 채널을 전담하는 독자적인 수익 창출 조직 역할 수행

우리은행의 대응전략 (세부)

고객 개념의 확장 및 플랫폼기업 제휴



- 기존 고객의 개념 : 실명확인 + 계좌를 보유한 고객



✓ 커뮤니케이션이 가능한 ID를 보유한 자
=> 플랫폼기업 제휴 기반 마련

우리은행의 대응전략 (세부)

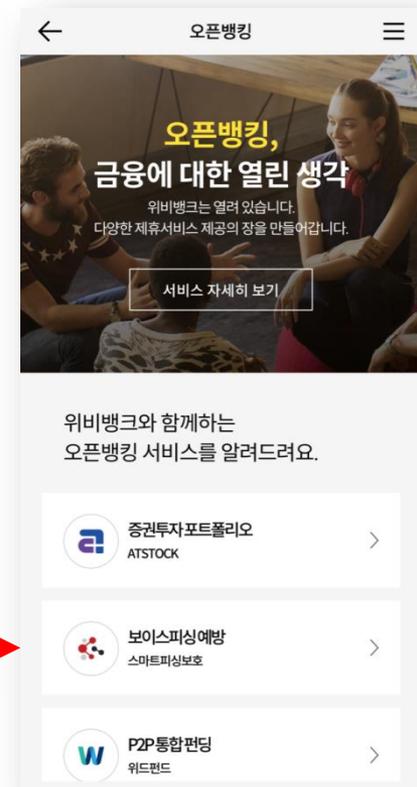
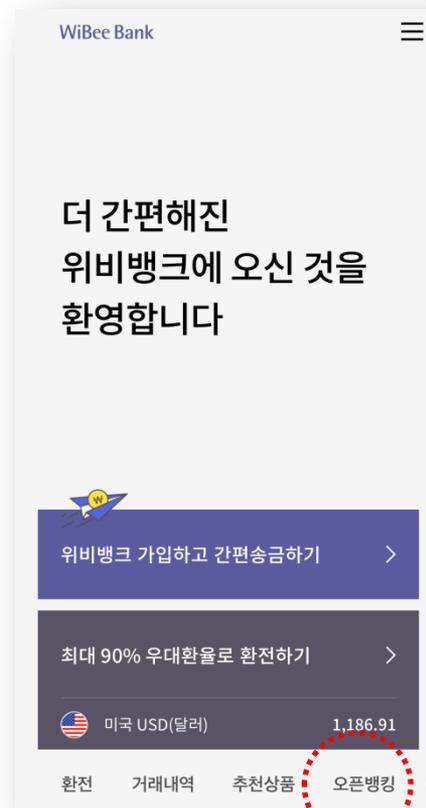
채널 오픈 통한 고객 디지털 접점 확대

01 On-line

- 위비뱅크 활용 스타트업 기술/서비스의 **고객 제공 기회 확대**

02 Off-line

- **핀테크랩 입주기업 협업** 통한 금융서비스 고도화



우리은행의 대응전략 (세부)

외부 플랫폼기업/유망 스타트업 전략적 제휴



- 자산관리, 자동차 거래 등 생활금융서비스 연계
- 마이데이터 및 마이페이먼트기업 협업 추진
- 전략적 제휴 관계 구축 통한 상생 모델 발굴 지속



“나는 퍽이 있는 곳이 아니라
퍽이 향할 곳으로 움직인다.”

- Wayne Gretzky -

CDO의 역할 또한

Digital Technology에 대한 집중이 아닌

시장과 고객이 향하는 방향으로

나아가야 할 **디지털 변화 관리자**