

목 차

Ⅲ. 은행산업 환경변화와 전망

1. 2020년 동향

2. 주요이슈

3. 2021년 전망

4. 경영과제

가. 성장성

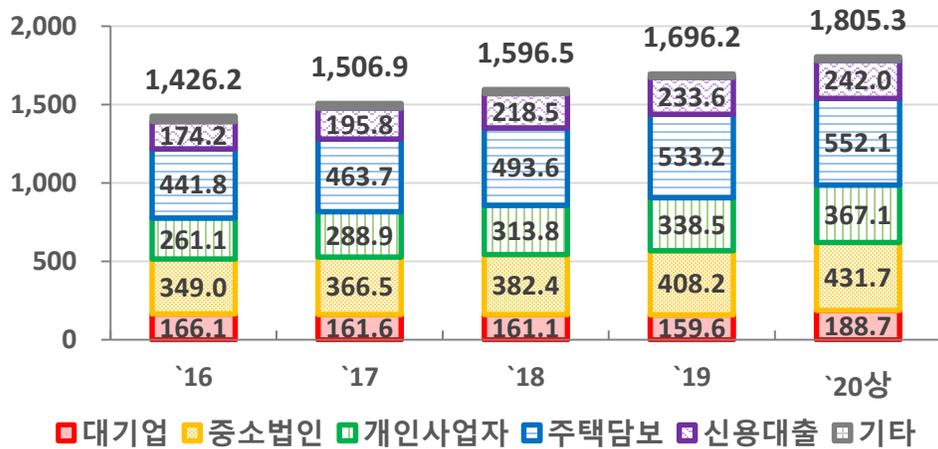
◆ 올해 상반기 국내은행의 원화대출 증가율은 전년동기 대비 10.1%를 기록

- 코로나19 사태에 따른 대기업의 유동성 확보 수요 증가로 대기업 대출이 '19 6월말 대비 16.6% 증가
- 개인사업자, 중소기업 대출도 운전자금 수요 증가와 정책성 대출 확대로 인해 '19 6월말 대비 각각 12.9%와 8.5% 증가

◆ 올해 하반기 대출 증가세가 다소 둔화하고 있으나, 올해 연간 10% 정도의 대출총액 증가 예상

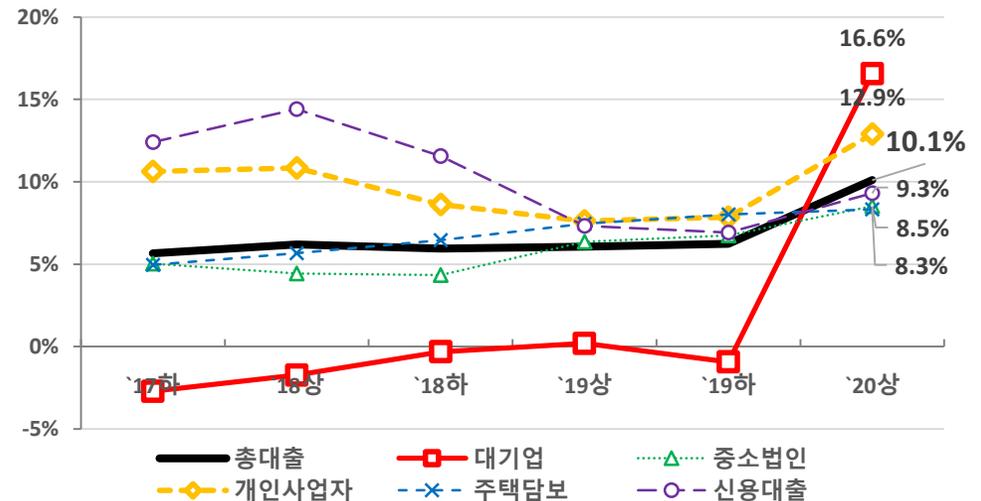
국내은행 부문별 대출 추이

(단위: 조 원)



주: 원화대출금 기준이며, 은행 간 대여금 제외함.
자료: 금융감독원

국내은행 부문별 대출 증가율



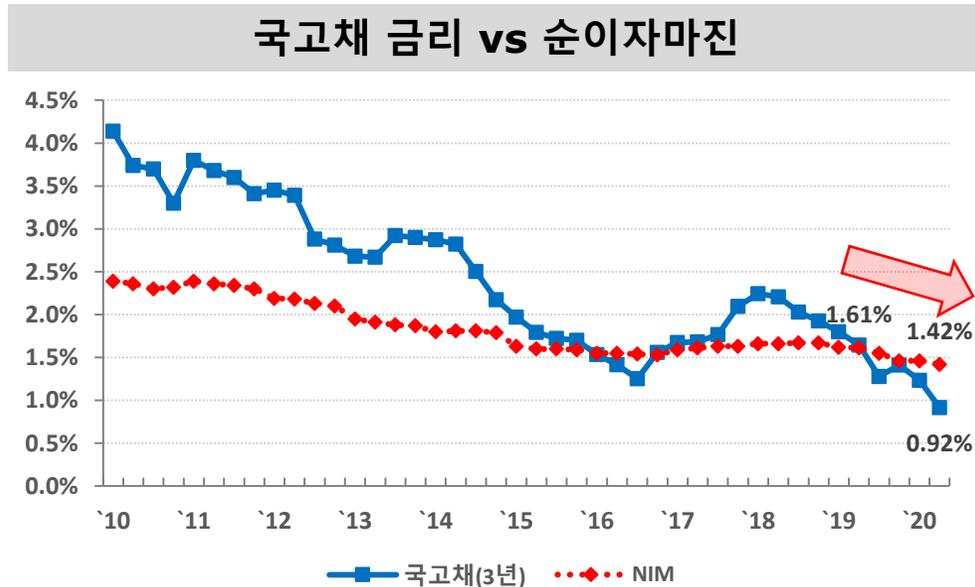
주: 원화대출금 기준 직전 반기 대비 증가율임.
자료: 금융감독원

나. 수익성 (1/4) – 이자이익

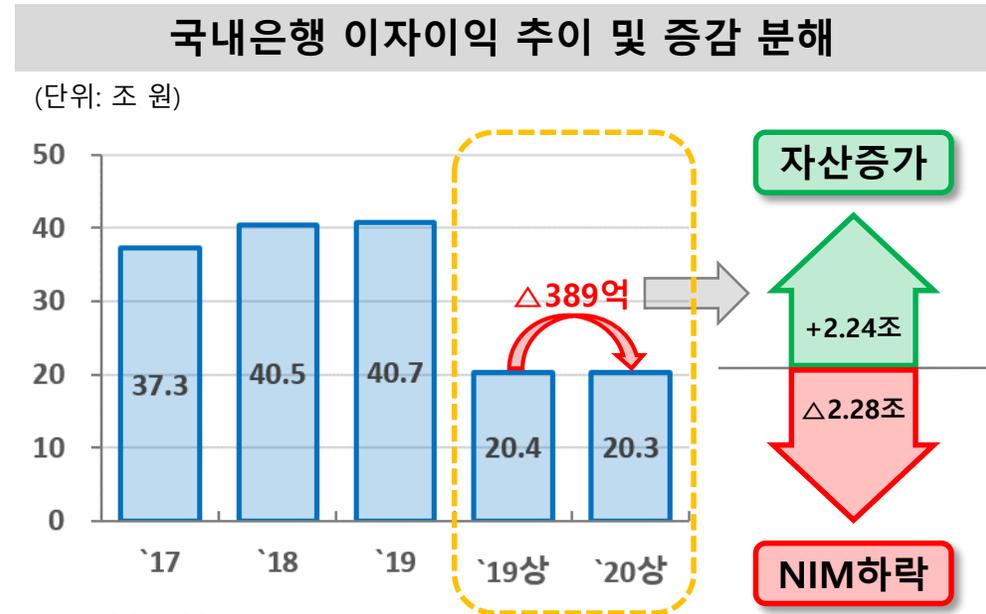
◆ 올해 상반기 국내은행의 이자이익은 20.3조원으로 작년 상반기(20.4조원)와 유사한 수준

- NIM은 시중금리 하락에 따라 작년 하반기부터 빠르게 축소
 - * 2019년 2분기 NIM: 1.61% → 2020년 2분기 NIM: 1.42%
- NIM의 급격한 축소에도 불구하고, 대출채권 등 운용자산이 크게 증가하여 이자이익 규모는 작년과 유사
 - * 2019년 상반기 운용자산: 2,250조원 → 2020년 상반기 운용자산: 2,467조원(9.6% 증가)

◆ NIM 하락세에도 대출수요가 급증하여 올해 국내은행의 이자이익은 작년과 유사한 수준을 예상



자료: 한국은행, 금융감독원



자료: 금융감독원

나. 수익성 (2/4) – 비이자이익

- ◆ **올해 상반기 국내은행의 비이자이익은 작년(3.4조원)보다 소폭 증가한 3.6조원을 기록**
 - 비예금상품 영업 위축으로 인해 신탁관련이익이 작년 상반기 대비 감소
 - 그러나 프로젝트파이낸싱 및 대출금조기상환 증가에 따른 수수료이익 증가, 금리 하락세로 인한 유가증권관련이익 증가, 환율 변동성 확대에 의한 외환·파생관련이익 증가 등으로 비이자이익이 소폭 증가
- ◆ **올해 국내은행의 비이자이익은 작년 수준을 약간 하회할 것으로 예상**
 - 하반기에는 금리 하락세 둔화로 인해 유가증권관련이익이 상반기 대비 감소하고, 신탁이익도 추가로 감소할 전망

국내은행 비이자이익 추이

(단위: 조 원)

	2016	2017	2018	2019 (상반기)	2020 상반기
비이자이익	5.2	7.3	5.6	6.5(3.4)	3.6
수수료이익	4.7	4.9	4.8	5.2(2.5)	2.6
신탁관련이익	0.8	1.2	1.3	1.4(0.7)	0.5
유가증권관련이익	2.3	2.5	1.5	2.3(1.4)	1.7
외환·파생관련이익	△2.6	2.8	2.2	2.4(1.0)	1.3

자료: 금융감독원

나. 수익성 (3/4) - 대손비용

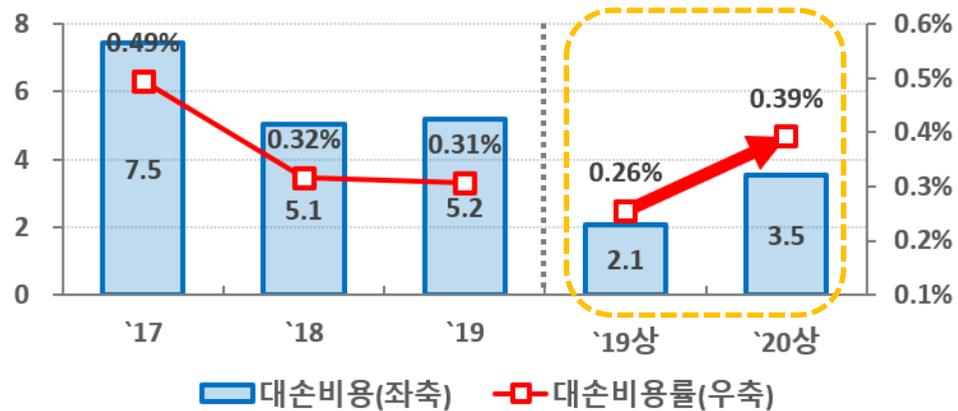
◆ 올해 상반기 국내은행의 대손비용은 3.5조원으로 작년(2.1조원)에 비해 대폭 증가

- 올해 상반기 대손비용률(연율 환산)은 0.39%로 작년 상반기 0.26%에 비해 크게 상승
 - * 하지만 2016년 0.95%, 2017년 0.49% 등 과거 대손비용률을 여전히 크게 하회
- 대손비용 증가의 상당 부분은 악화된 거시전망으로 인한 기대신용손실 증가에서 기인
 - * 자산건전성 지표가 여전히 양호하기 때문에 현재의 대손비용은 잠재 부실을 온전하게 반영하지 못할 가능성

◆ 하반기에도 상반기와 비슷한 수준의 대손충당금 전입이 계속되어 올해 대손비용은 크게 증가할 전망

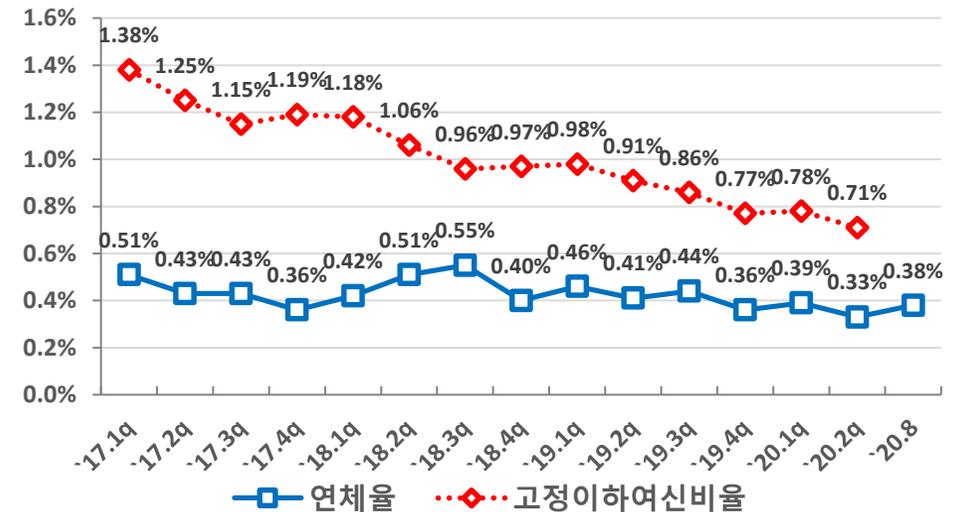
국내은행 대손비용 및 대손비용률¹⁾

(단위: 조 원, %)



주 : 1) 대손비용률=[(대손충당금전입액+대손준비금)/총대출]*100
 2) '19상 및 '20상 대손비용률은 상반기 대손비용률을 연율 환산
 3) 은행계정 기준
 자료: 금융감독원

국내은행 연체율 및 고정이하여신비율 추이



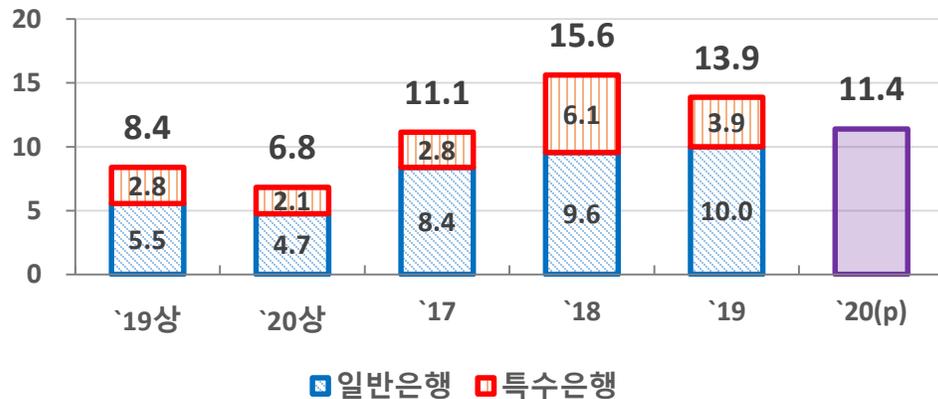
주: 연체율은 1개월 이상 원리금 연체 기준, 신탁대출금 포함
 자료: 금융감독원

나. 수익성 (4/4) - 종합

- ◆ 올해 상반기 국내은행의 당기순이익은 6.8조원으로 작년 상반기(8.4조원) 대비 1.6조원 감소
 - 상반기 이자이익은 작년과 유사한 가운데 대손비용이 크게 증가해서 당기순이익이 감소
- ◆ 올해 국내은행의 당기순이익은 전년대비 17.9% 감소한 11.4조원 수준을 기록할 전망이며, 이에 따라 국내은행의 ROA는 0.4% 전후, ROE는 5% 초반을 기록하면서 작년 대비 악화될 것으로 예상
 - 하반기에도 이자이익, 대손비용이 상반기와 유사하게 유지되면 올해 당기순이익이 작년 대비 2.5조원 감소할 전망

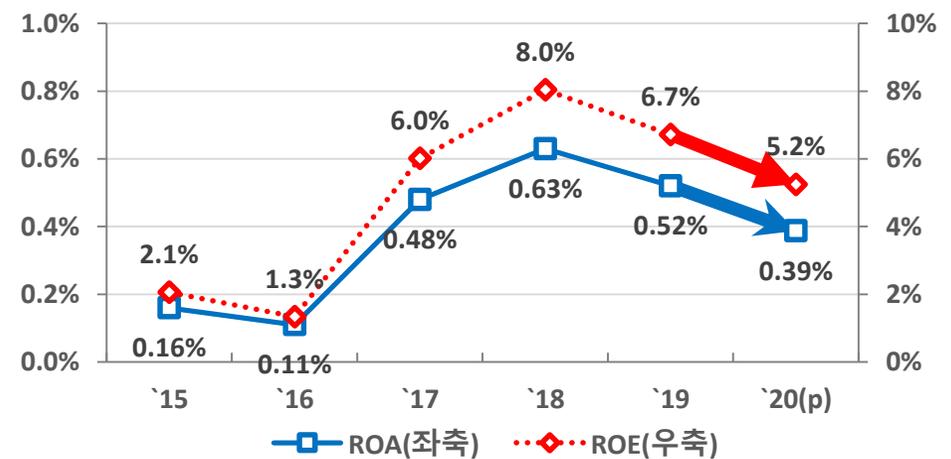
국내은행 당기순이익 추이

(단위: 조 원)



주 : 2020년은 KIF 추정
자료: 금융감독원

국내은행 ROA 및 ROE 추이



주 : 2020년은 KIF 추정
자료: 금융감독원

다. 자본적정성

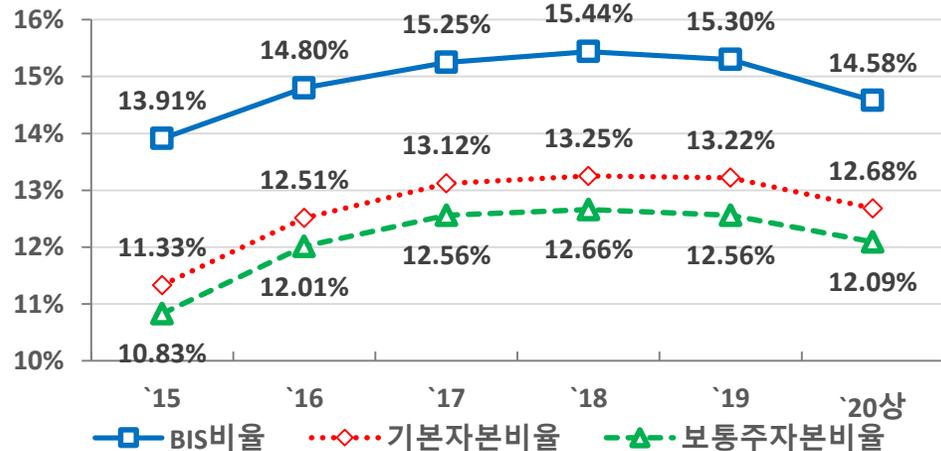
◆ 올해 상반기 국내은행의 자본적정성 지표는 대출 급증으로 인해 다소 하락

- 2020년 2분기 말 BIS기준 자기자본비율은 14.58%로 작년 말 대비 72bp 하락하였는데, 이는 코로나19 사태로 대출이 급증하여 위험가중자산이 급격하게 증가했기 때문

◆ 올해 자본적정성은 하반기 바젤3 도입에 따라 전년(15.50%)과 유사할 것으로 예상

- 상당수의 국내은행이 바젤3 신용리스크 개편안을 올해 중에 조기 시행함에 따라 자본적정성 지표가 개선될 전망
- * 금융당국에 따르면 바젤3을 시행하는 은행들의 BIS비율은 평균 1.91%p 상승(은행 자체 추정)할 전망

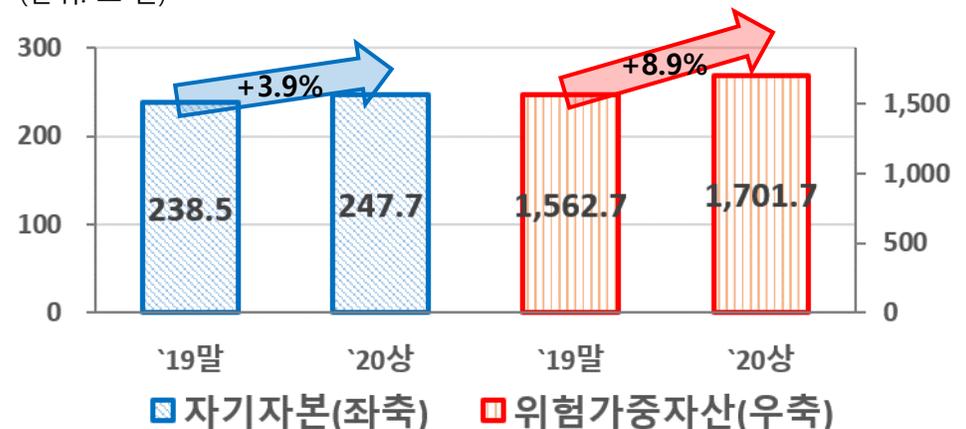
국내은행 자본적정성 지표 추이



주 : 2020년은 KIF 추정
자료: 금융감독원

국내은행 자기자본 및 위험가중자산 추이

(단위: 조 원)



주 : 2020년은 KIF 추정
자료: 금융감독원

라. 유동성

◆ 올해 상반기 국내은행의 원화 유동성은 대출 증가로 인해 다소 악화

- 국내은행의 LCR은 작년 말 111.6%에서 올해 상반기 106.9%로 하락했고, 4개 은행이 LCR 100% 미만을 기록
- LCR 규제 완화 조치*가 '21.3월 말까지 연장됨에 따라 완화된 규제를 준수하는데 큰 문제 없는 수준

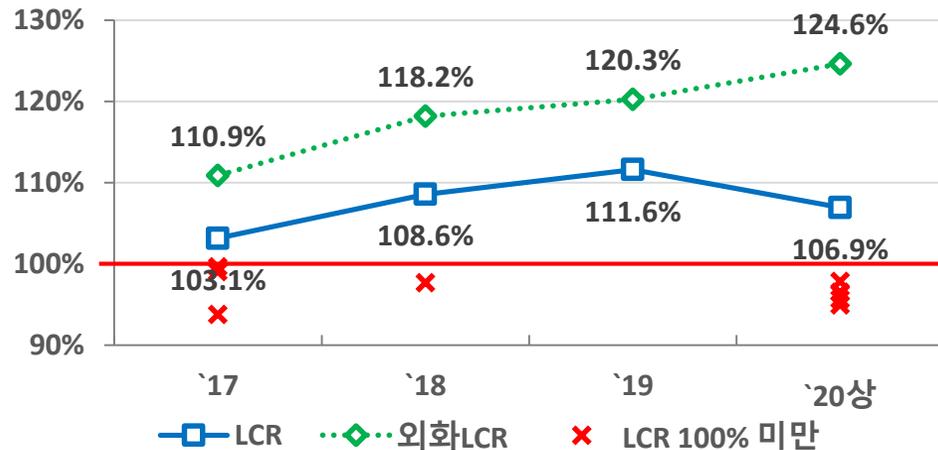
* 외화 LCR 80%→ 70%, 통합 LCR 100%→85%

◆ 상반기 대출 급증으로 인해 국내은행의 예대율은 전반적으로 상승해 100%를 초과하는 은행도 있음.

* '21.6월 말까지 예대율 규제가 완화(5% 이내 예대율 위반 제재 면제, 올해 취급한 개인사업자대출 가중치 하향)되었으나 금융지원 규모가 지속적으로 증가할 경우를 대비해 예대율 제고 방안을 추진할 필요

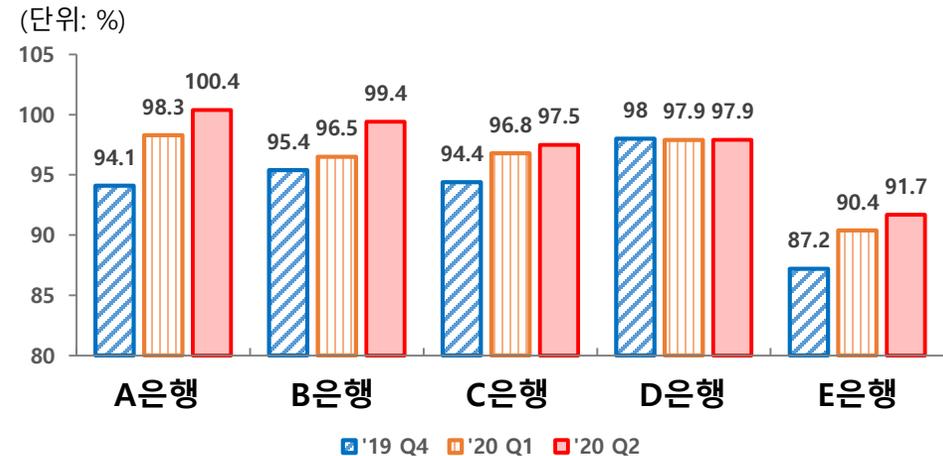
* 대출 확대에 대응하기 위해 특히 특수은행이 은행채를 적극 발행(10/27까지 은행채 순발행 38.8조 중 산금·중금·수은채 각각 16.5·12.3·7.5조)

국내은행 LCR 및 외화LCR 추이



자료: 금융감독원

시중은행 예대율 추이



자료: 각 은행

목 차

Ⅲ. 은행산업 환경변화와 전망

1. 2020년 동향

2. 주요이슈

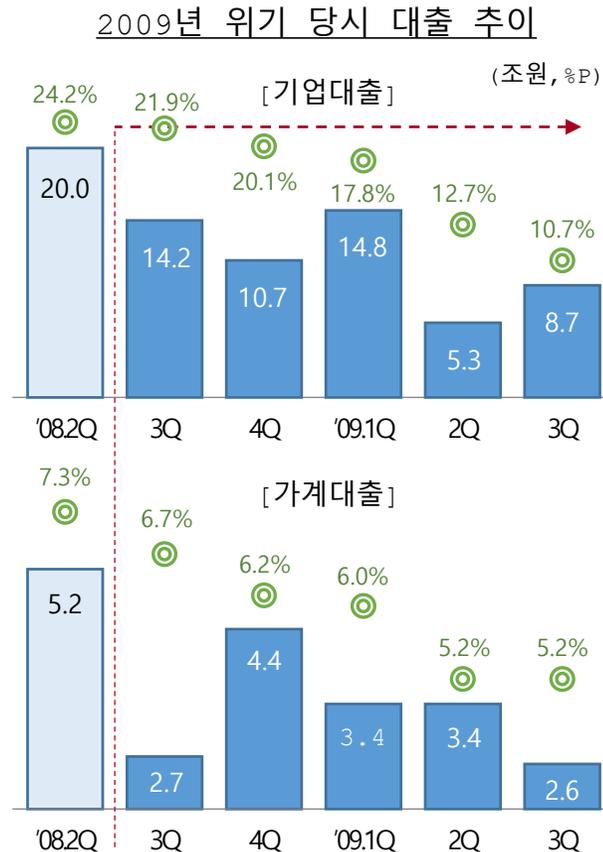
3. 2021년 전망

4. 경영과제

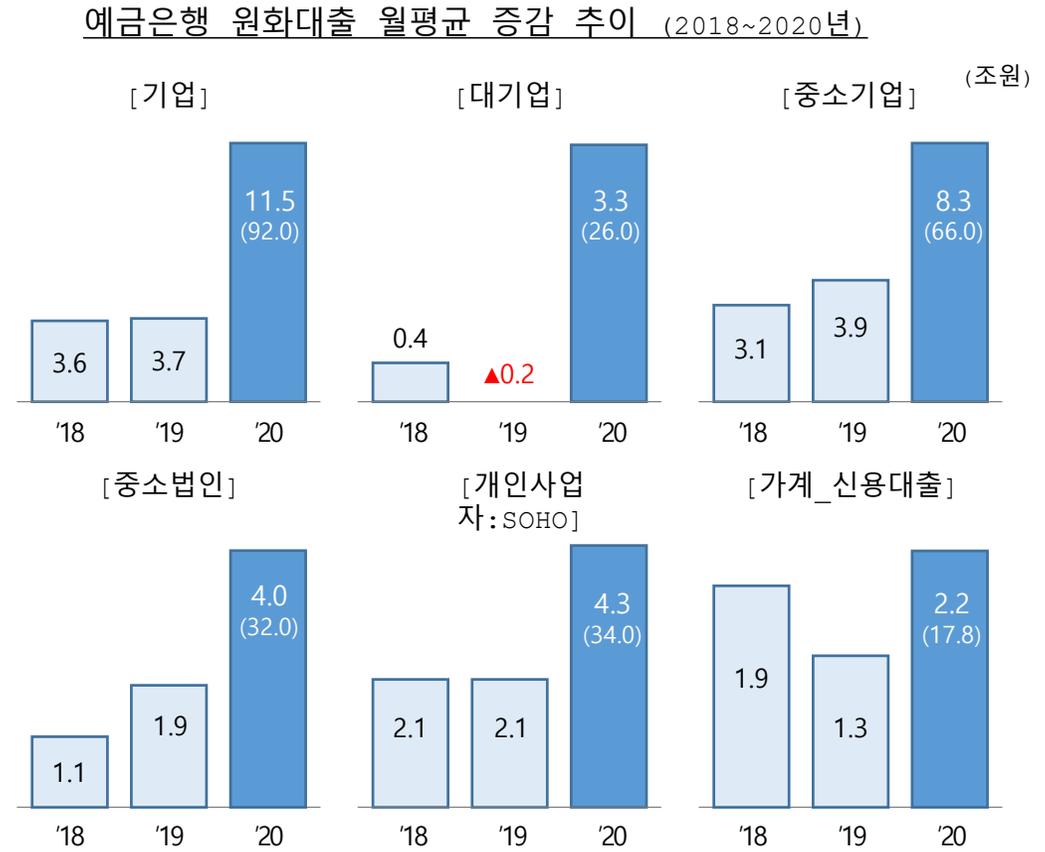
가. 코로나 사태 장기화 (1/2)

◆ 금번 코로나19 위기 상황에서는 과거 2009년 글로벌 금융위기와 달리 유동성을 확실하게 공급

- 글로벌 금융위기 당시 일시적 유동성 부족에 따른 기업의 자금난이 되풀이되지 않도록 적극적으로 금융지원



V
S.



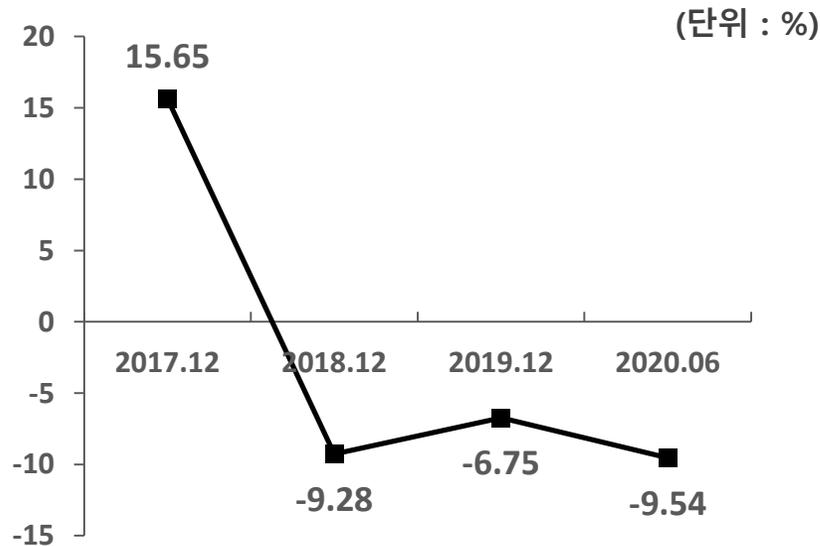
주 : 증감은 전분기대비, 증가율은 전년동기대비
자료 : 금융감독원 금융통계정보

주 : 원화대출금 기준. 2020년 수치는 8월말까지의 평균값. ()은 연간 증감액 규모
자료 : 한국은행 금융시장동향

가. 코로나 사태 장기화 (2/2)

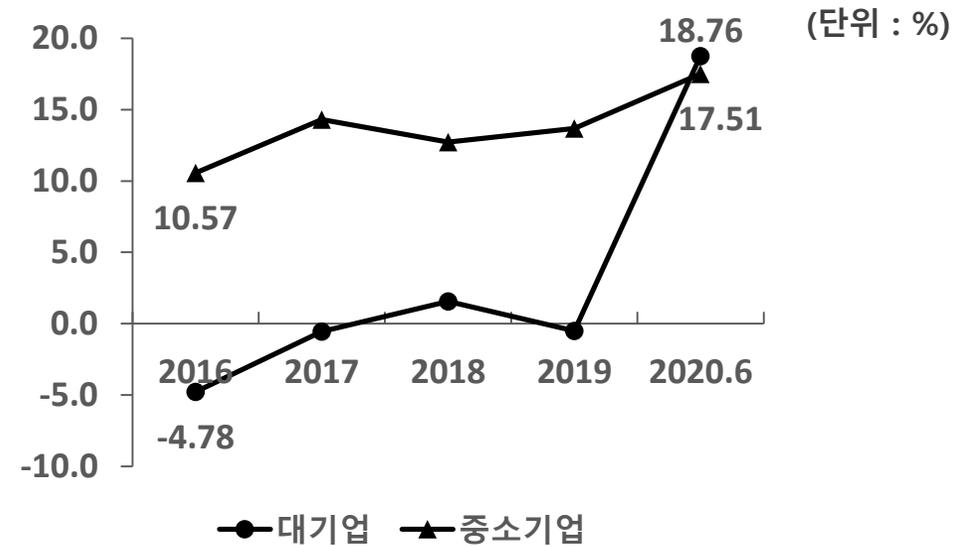
- ◆ 코로나 사태의 장기화로 기업의 경영실적 개선이 지연되는 가운데 대출지원만 지속될 경우 기업대출의 신용리스크 및 장기적 대손비용이 증가할 우려
 - 코로나 사태로 일시적 유동성 위기를 겪는 기업들을 위해 예대율 산정 시 기업대출 가중치(-15%) 부여, 만기 연장과 이자상환 유예 등의 금융지원 조치가 시행 중인데, 코로나 사태 장기화로 기업의 경영실적 개선이 늦어질 경우 기업대출의 부실화가 우려

국내 상장사의 평균 영업이익률 추이



자료: FnGuide

국내 기업 대상 대출금 증가율 추이



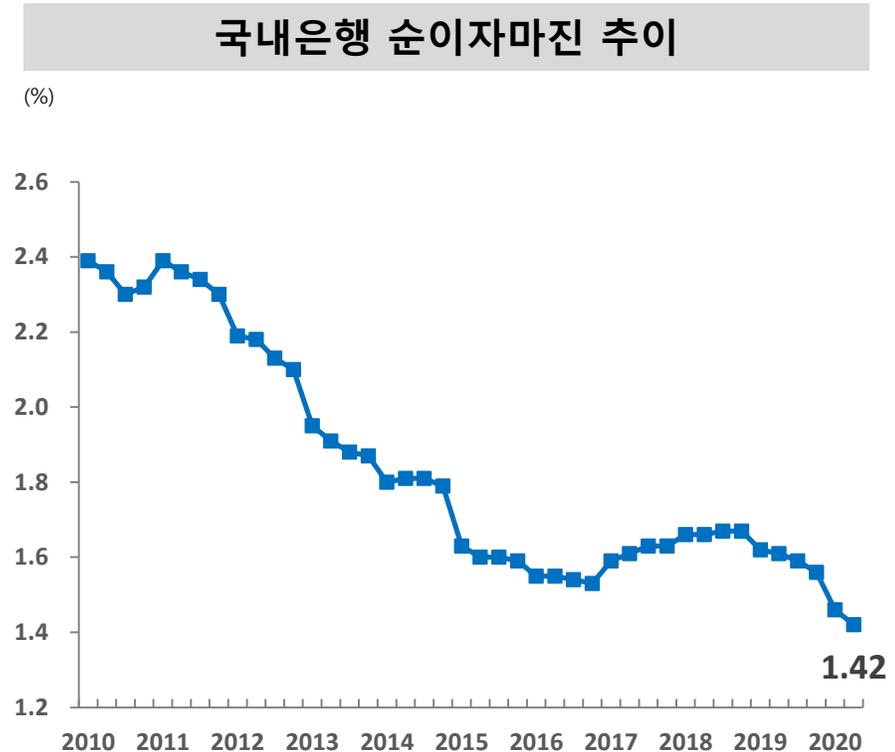
주: 예금은행 및 비은행 예금취급기관 대출 합계액의 증가율
 자료: 한국은행 경제통계시스템

나. 초저금리 지속 (1/2)

- ◆ 코로나19 확산에 따른 경기침체를 극복하기 위해 2020년 3월 한국은행이 기준금리를 0.75%로 인하하면서 초저금리 시대에 돌입하였으며, 이에 따른 시장금리 하락으로 국내은행의 순이자마진이 역대최저치를 갱신
 - 기준금리는 2020년 5월 0.5%로 추가 인하되었으며, 이어진 시장금리 하락으로 국내은행의 순이자마진은 2020년 6월 말 기준 역대 최저치인 1.42%을 기록



자료 : 한국은행



자료 : 은행연합회

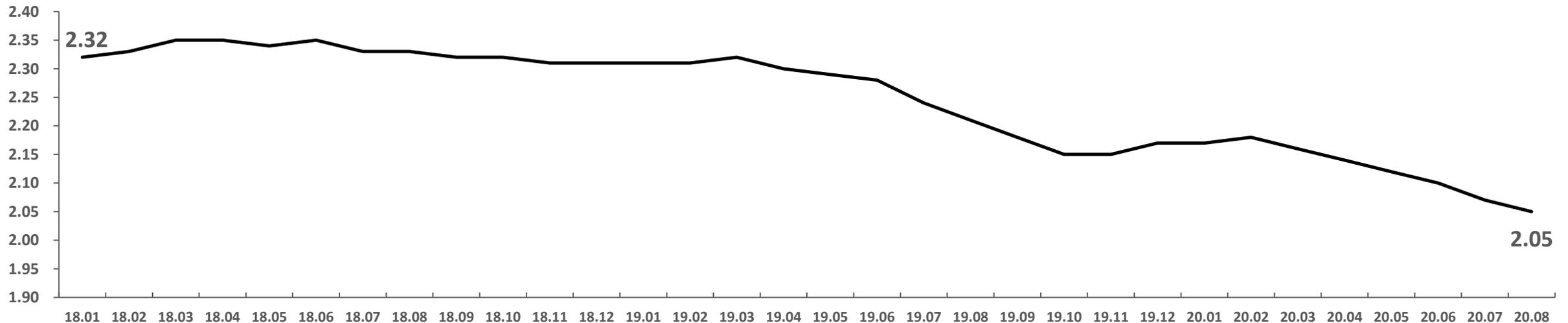
나. 초저금리 지속 (2/2)

◆ 금리가 현재 수준을 유지하더라도 국내은행의 순이자마진은 올해 수준에서 개선되기 어려울 전망

- 시장금리가 현재 수준을 유지하더라도 기존 대출의 갈아타기, 만기연장, 신규 대출 실행 등의 과정에서 가격조정이 일어나 잔액 기준 대출금리는 다소 하락할 것으로 예상
- 코로나 사태 극복을 위한 금융지원이 장기화할 경우 대출자금 조달을 위한 은행채 조달 과정에서 은행채 금리가 상승하고 예대율 준수를 위한 정기에금 유치 경쟁에 따라 예금금리가 상승하면서 잔액 기준 수신금리가 상승할 가능성
- 잔액 기준 대출금리가 하락하는 가운데 수신금리가 상승하면 순이자마진이 축소

국내 예금은행의 예대금리차 추이

(단위 : %)

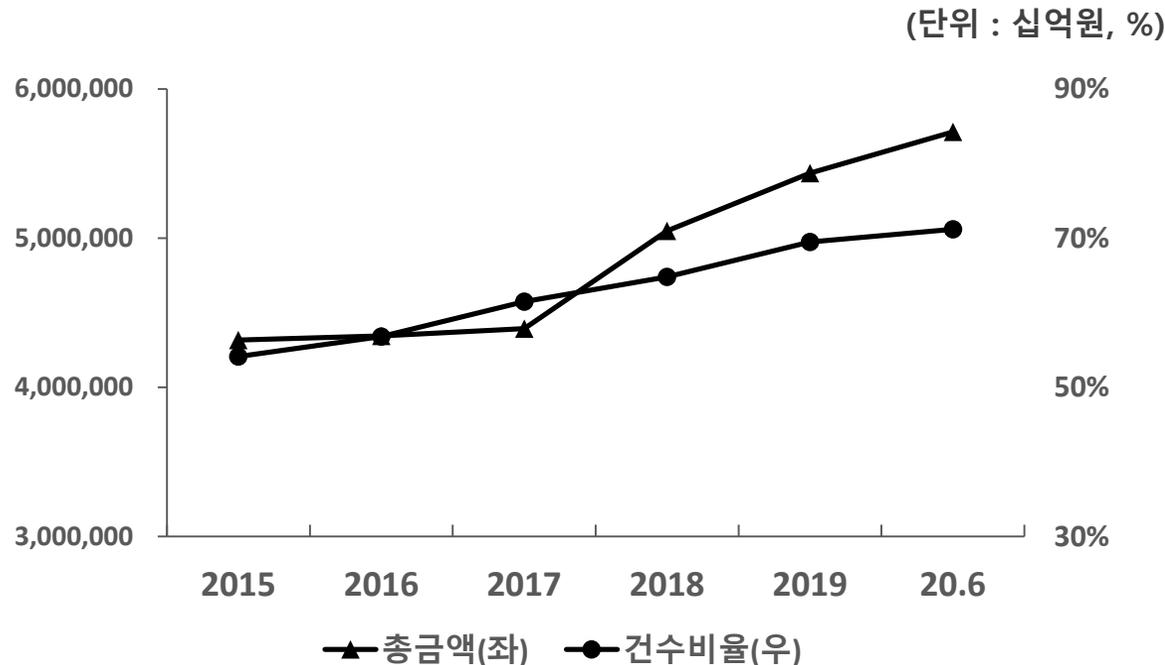


다. 디지털 경쟁 (1/2)

◆ 디지털 금융의 고도화를 위한 규제개혁이 이어지는 가운데 코로나 사태의 장기화로 언택트 금융 수요가 늘어나면서 금융의 디지털화에 가속도가 붙은 상황

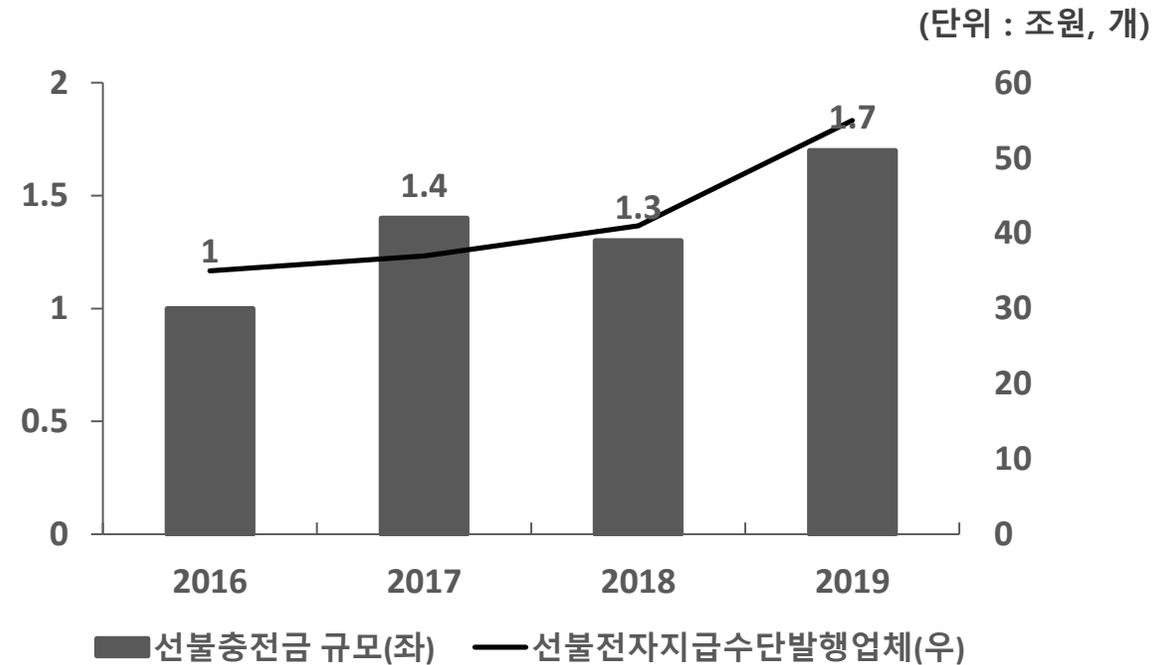
- 감독당국은 제4차 산업혁명에 따른 혁신기술의 금융권 도입 차원에서 2019년 금융규제 샌드박스 시행, 2020년 마이데이터 도입 등을 추진했으며, 2021년에는 종합지급결제업과 마이페이먼트 사업을 도입할 예정

전자금융공동망 이용금액 추이



자료 : KOSIS

선불충전금 잔액 추이



자료 : 금융위원회(규모), 한국은행(업체 수)

다. 디지털 경쟁 (2/2)

◆ 금융의 디지털화는 핀테크 및 빅테크 기업의 금융업 진입으로 이어지고 있으며, 이에 따라 은행산업 내 디지털 채널의 선점을 위한 경쟁이 과열될 우려

- 언택트 지급결제 활성화로 핀테크 및 빅테크 채널을 이용한 선불충전금 충전금 및 결제금액이 급증하고 있으며, 핀테크 및 빅테크 기업의 금융업 취급 영역도 제휴를 통해 수신, 대출, 금융상품 판매 등으로 확대되는 중

국내 핀테크·빅테크의 금융산업 진입 동향

	네이버	카카오	SK텔레콤	뱅크샐러드	비바리퍼블리카	NHN페이코
결제 송금	(네이버페이) 간편결제·송금	(카카오페이) 간편결제·송금 (카카오뱅크) 송금서비스 - 22개국 전신료, 중개·수취수수료 면제	(11번가) 간편결제 (핑크) 다중계좌이체	간편결제·송금 출시 준비 중	(토스) 간편결제·송금	간편결제
수신·대출	(네이버파이낸셜) CMA 통장 - 미래에셋증권 제휴 (네이버파이낸셜) 신용대출 - 미래에셋캐피탈 제휴	(카카오뱅크) 예·적금 (카카오뱅크) 대출 - 마이너스통장대출, 신용대출, 전월세보증금대출	(핑크) 적금(대구, 산업은행 제휴) (SK텔레콤) 적금(수협은행 제휴) (핑크) 대출 및 대출상품 비교 - DGB대구은행 제휴 대출 - 8개 은행 대출상품 비교	예·적금상품 비교 - 대부분 금융기관 대출상품 비교 - 9개 금융권 제휴	(토스뱅크) 인터넷은행 예비인가 취득 (토스) 대출상품 비교 - 16개 은행제휴	예·적금(SC제일은행 제휴) 소액대출(한화생명 제휴) 신용조회, 대출추천 - 9개 은행, 보험사 제휴
투자	(네이버페이) 증권계좌 - 삼성증권 제휴 (네이버파이낸셜) CMA계좌 - 미래에셋대우 제휴 - 주식·펀드·ELS 서비스 예정	(카카오뱅크) 증권계좌 - 한국투자증권 등 제휴 카카오페이증권 설립('20.2) - 미래에셋, 삼성, 키움 제휴 펀드투자 - 맞춤형 자산관리 서비스 계획·펀드, 증권, P2P, 클라우드펀딩 등 - 피플펀드 등 제휴	(핑크) 소액투자 - 다수 P2P플랫폼 제휴 (SK텔레콤) CMA계좌 - 신한금융투자 제휴	부동산 소액투자 - 3개 P2P플랫폼 제휴 통합자산조회, 상품 추천	(토스) CMA계좌·해외주식투자 - 신한금융투자 제휴 (토스) 소액투자 - 3개 P2P플랫폼 제휴 (토스증권) 투자중개업 예비인가 취득	CMA계좌 - 한화투자증권 제휴 금융추천서비스 - 6개 금융사 제휴 - 생애주기별 금융추천, 금융정보 통합조회 등

자료: 이보미, 「온라인 플랫폼 기업이 제공하는 금융서비스 현황과 개선방안」, 한국금융연구원 금융브리프 29(15), 2020. 일부 수정

<참고> 마이데이터 도입 및 은행권 영향

◆ 현재 마이데이터 사업자 인가를 위한 절차가 진행 중이며 기존 사업자들이 우선 인가 대상

- 정보주체의 개인신용정보 전송 요구권 행사에 따라 본인의 정보(금융거래, 세금납부, 공적 보험·연금 납부, 주요 거래내역 등)를 통합하여 제공하게 되며, 이를 통해 마이데이터 사업자는 투자자문, 투자일임(은행은 ISA에 한정), 금융상품 자문, 데이터 분석 및 컨설팅, 신용정보주체의 개인정보 자기결정권의 대리 행사 등의 영위가 가능

해 외 사 례



미국

- 계좌정보 통합
- 개인금융관리(주식, 부동산 가치변동 반영)
- Est. over 2,500만명(2019)



미국

- 신용점수 조회·관리
- 금융상품 추천
- 1억명(2020)



일본

- 개인금융관리(가계부)
- 중소기업 솔루션 제공(세금환급, 인보이스, 급여지급 등)
- 750만명(2019)



미국

- 계좌정보 통합, 청구서 지불
- 클라우드기반 데이터분석 제공
- 5,000만명(2020)

은행권 영향

시장경쟁 측면

- 은행서비스의 전달경로 다변화
- 은행의 플랫폼 의존도 증대 및 협상력 저하

고객기반 측면

- 플랫폼으로의 고객 이동 증대
- 특히 마이페이먼트/종합지급결제업 경영시 고객접점의 이동은 가속화 예상

비즈니스 모델 측면

- 리테일이 자산관리 중심으로 빠르게 이동
- 플랫폼 사업자들과 연계상품 개발 촉진

<참고> 새로운 지급결제사업자의 등장

- ◆ 전자금융거래법 개정으로 마이페이먼트, 종합지급결제업 등이 도입되면 마이데이터 사업자와의 결합을 통해 은행과 수신 및 자산관리 분야에서 경쟁이 가능

마이페이먼트사업 • 이체·송금 등을 지시할 수 있는 사업자(PISP, Payment Initiation Service Provider)

종합지급결제업 • 하나의 금융플랫폼을 통해 간편결제, 송금 등 모든 전자금융 서비스를 원스톱(One-stop)으로 제공할 수 있는 사업자이며, 독자적으로 계좌(payment account) 발급이 가능 (금융결제망 참여도 가능)

종합지급결제업자의 비즈니스모델 예상

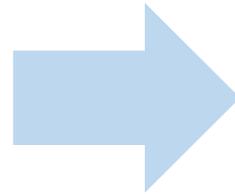
간편결제

은행계좌 연동(충전식)

한도 200만원(향후 300~500만원)

결제업무 / 송금(일부)

온라인쇼핑몰 / 금융상품 중개



Payments Bank 해외사례

자체계좌(E-money)

한도제한 없음(PISP 연동 가능)

입출금/송금/결제 등 모든 환업무

온라인쇼핑몰 / 금융상품중개

CMA등을 통해 이자지급

라. 금융소비자보호 강화 (1/2)

◆ DLF 사태와 라임, 옵티머스 등 각종 사모펀드 사태로 비예금상품의 판매 관련 규제가 강화

- 2019년 11월 DLF 사태에 대응하여 은행의 고난도 사모펀드 판매 및 연계신탁 금지, 고난도 사모펀드 판매 전 이사회 의결, 내부통제 미흡 시 경영진 제재 근거 도입 등 부과
- 2020년 3월 DLF 관련 은행들의 사모펀드 신규판매 업무가 6개월 정지되었으며, 동년 4월 라임 사태에 대응하여 펀드 판매 시 판매사에 투자자료의 사전적 검증, 자산운용 방식 적정성의 사후적 점검 책임이 부여
- 마지막으로 2020년 9월에는 CRO, CCO, 준법감시인 등을 포함한 비예금상품위원회를 구성하여 펀드, 신탁, 연금, 장외파생상품, 변액보험 등의 판매 시 상품의 기획 및 선정, 판매행위, 사후관리 등을 총괄하여 이사회에 보고하도록 하고 비예금상품설명서 도입, 해피콜 전면 확대, 판매자 자격 제한, 상품의 손익과 민원 등을 관리하는 전산시스템 구축, 손익상황 주기적 안내, 문제 발생 시 판매 중단, 고객만족도의 성과평가 반영 등의 의무를 부과

비예금상품 판매 관련 규제 추이

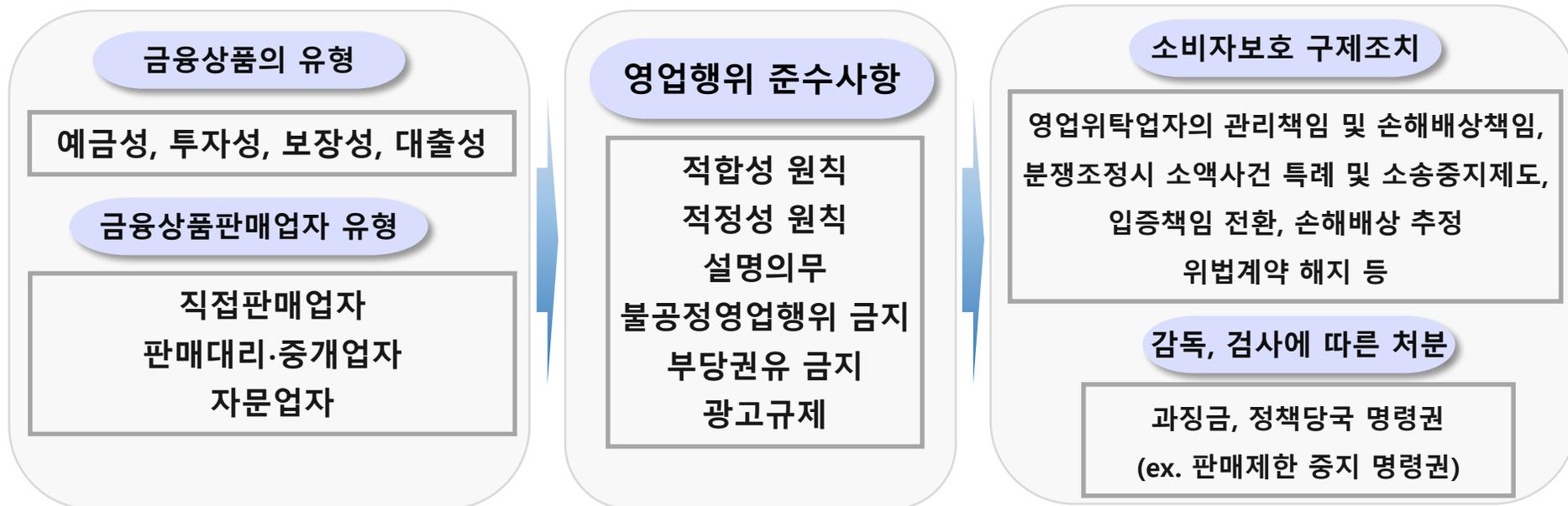


라. 금융소비자보호 강화 (2/2)

◆ 내년에는 금융소비자보호법의 시행에 따라 은행의 관련 규제준수 비용이 증가할 전망

- 2020년 3월 『금융소비자보호에 관한 법률』 제정안이 최초 발의된지 8년만에 국회 본회의를 통과하였으며, 2021년 4월부터 시행될 예정
- 이에 따라 금융소비자의 권익이 크게 강화되는 한편, 은행 입장에서는 각종 금융상품의 판매 관련 내부통제 시스템의 강화를 위한 비용은 물론 사고 발생 시 배상확률 및 배상금액이 높아질 것으로 예상

금융소비자보호법의 규제체계



목 차

Ⅲ. 은행산업 환경변화와 전망

1. 2020년 동향

2. 주요이슈

3. 2021년 전망

4. 경영과제

가. 성장성

◆ 국내은행의 2021년 대출 증가율은 올해보다 둔화한 6% 내외로 전망

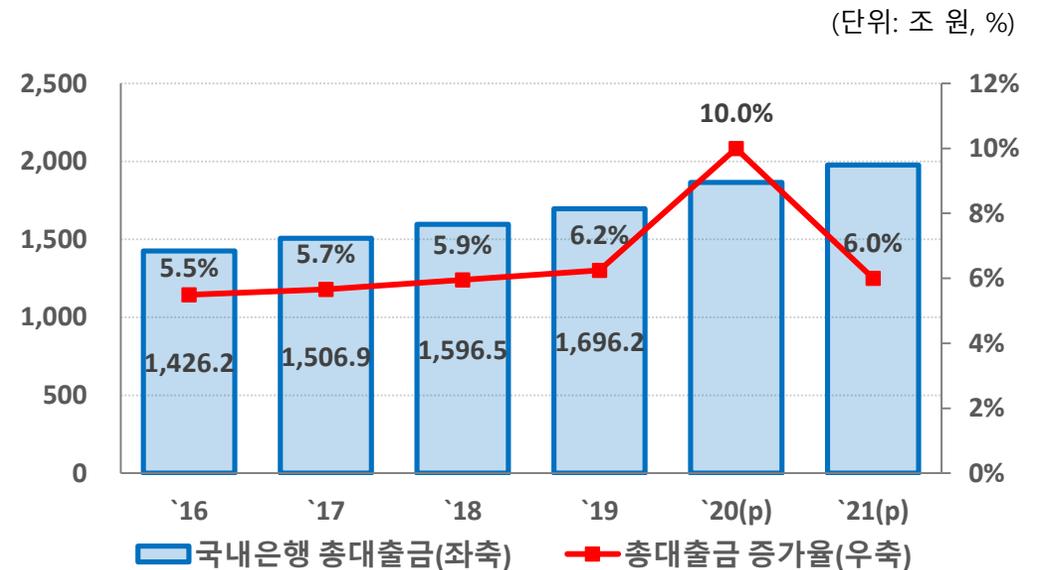
- (일반은행) 가계대출 측면에서는 신용대출 축소, 기업대출 측면에서는 코로나19 관련 대출 확대에 따른 리스크 관리 개시 등 대출 공급 축소 요인이 상당하나, 저금리 및 코로나19로 인한 경기 침체로 인해 대출 수요는 여전히 높을 것으로 예상되므로 5% 내외의 대출증가율을 보일 전망
- (특수은행) 내년에도 코로나19 관련 완화된 대출 공급 기조가 유지되어 8% 내외의 대출 증가율을 보일 전망

국내은행의 차주별 대출수요지수

	`19Q1	`19Q2	`19Q3	`19Q4	`20Q1	`20Q2	`20Q3	`20Q4
종합	1	13	13	23	19	38	33	22
대기업	-3	3	-3	-7	-7	27	9	6
중소기업	13	23	17	37	33	63	32	24
가계주택	-13	-3	20	10	7	10	21	3
가계일반	-7	10	17	13	17	23	41	29

주 : 1) 개별 은행의 차주별 대출금액으로 가중평균
 2) 2020년 4분기는 전망치
 자료 : 한국은행

국내은행 총대출금 전망



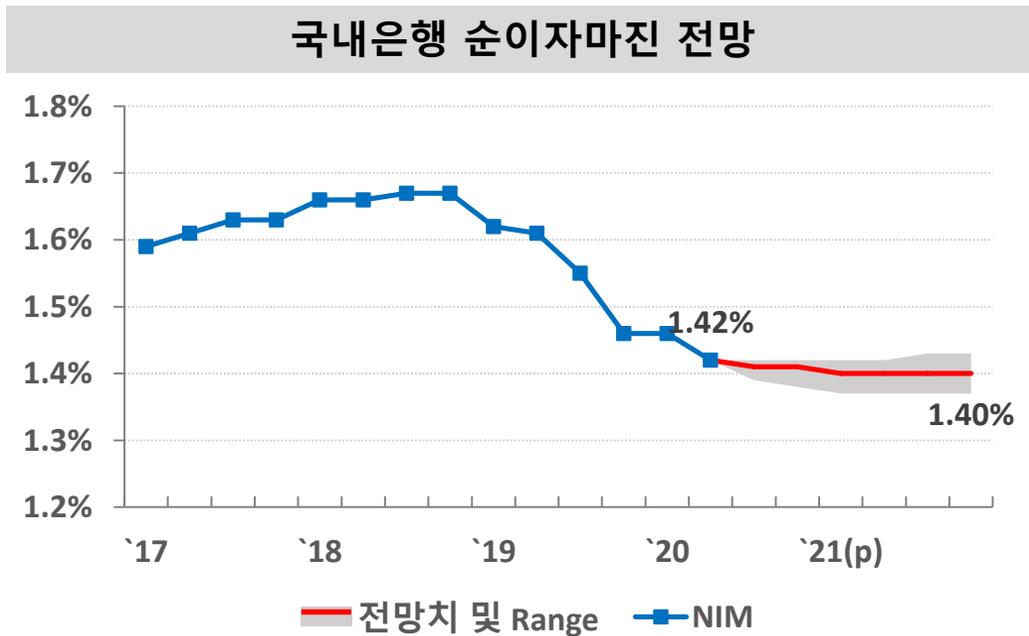
주 : 말잔 기준
 자료 : 금융감독원, 2020년 하반기부터는 KIF 추정치

나. 수익성 (1/4) – 이자이익

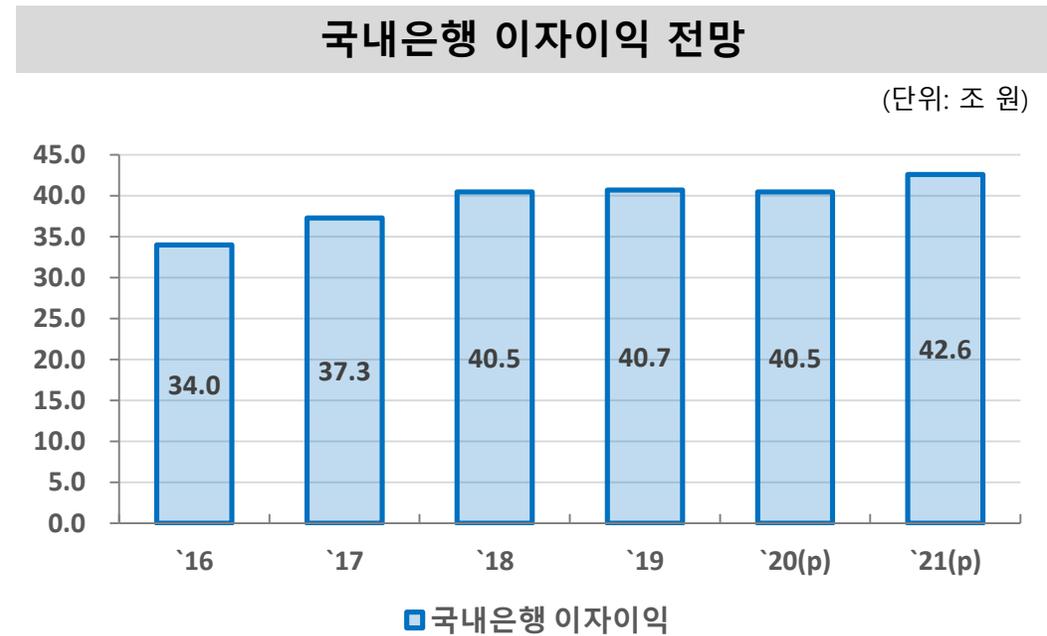
◆ 국내은행의 2021년 중 순이자마진은 올해 2분기(1.42%)와 유사한 1.40% 수준에서 횡보할 전망

- 시중금리는 내년에 소폭 상승할 전망이지만, 2019년부터 급격하게 떨어진 금리 수준이 NIM의 확대를 제약할 전망
- 리스크 관리를 위한 대출 공급 축소, 올해 기업 실적 및 가계 재무건전성을 고려한 대출금리 조정 등 내년 하반기 부터 NIM의 상방요인도 존재

◆ 이에 따라 국내은행의 2021년 이자이익은 올해보다 소폭 증가한 42.6조원을 기록할 전망



주 : 2020년 하반기부터는 KIF 추정치
자료 : 금융감독원



주 : 2020년 하반기부터는 KIF 추정치
자료 : 금융감독원

나. 수익성 (2/4) – 대손비용 ①

◆ 국내은행의 2021년 수익성은 대손 발생에 의해 크게 좌우될 전망

- 부동산과 주식 등 부풀려진 자산가격의 정상화 가능성, 만기연장·이자상환 유예 만료 후 중소기업 및 소상공인 대출 부실화 정도, 2020년 기업 실적이 나온 후 채무상환능력이 유의하게 악화된 것으로 드러나는 기업의 비중, 코로나19 관련 지원(긴급재난지원금, 고용유지지원금, 고용안정지원금 등) 축소에 따른 가계건전성 악화 등 가늠하기 어려운 리스크 요인이 산재

◆ 국내은행이 올해 상반기에 거시전망 악화에 따른 기대신용손실 증가를 대손충당금 전입에 반영한 점은 내년 대손비용에 긍정적인 요인이나, 잠재 부실을 충분하게 반영하기에는 한계가 있음.

- 국내은행은 올해 상반기에 거시전망 악화를 반영해서 대출채권의 부도확률을 상향 조정하고, 전체기간 기대신용손실평가 및 개별평가 대상을 확대하는 등 선제적인 대손충당금 적립을 추진
- 그럼에도 불구하고 부실이 현실화하기 전에는 대체로 기존 자산건전성 분류가 유지되어 대손충당금 전입이 지연
- 대출 실행 후 연체 등의 사건이 발생하기까지 일정 기간이 소요되기 때문에 직전 수년간 빠른 속도로 증가한 대출에 대한 연체가 내년부터 본격화할 가능성을 배제할 수 없으며, 자산가격 버블의 지속 여부도 불투명
- 따라서 올해 대손비용이 코로나19로 인한 잠재 부실을 충분하게 반영하기에는 한계가 있으며, 내년에도 올해와 유사하거나 더 큰 규모의 대손비용이 발생할 전망

나. 수익성 (3/4) – 대손비용 ②

◆ 두 가지 시나리오 하에 2021년 대손비용을 전망:

- 2021년 거시환경은 현재 전망보다 크게 악화하지 않음을 가정
- (Baseline) 자산건전성이 다소 악화되어 2021년 중 국내은행의 Stage 2, Stage 3 여신 잔액 비중이 2020년 상반기 대비 60% 상승(또는 요주의이하여신비율, 고정이하여신비율이 각각 1.86%, 0.71%에서 2.98%, 1.14%로 상승)
- (심각) 자산건전성이 다소 악화되어 2021년 중 국내은행의 Stage 2, Stage 3 여신 잔액 비중이 2020년 상반기 대비 100% 상승(또는 요주의이하여신비율, 고정이하여신비율이 각각 1.86%, 0.71%에서 3.73%, 1.43%로 상승)

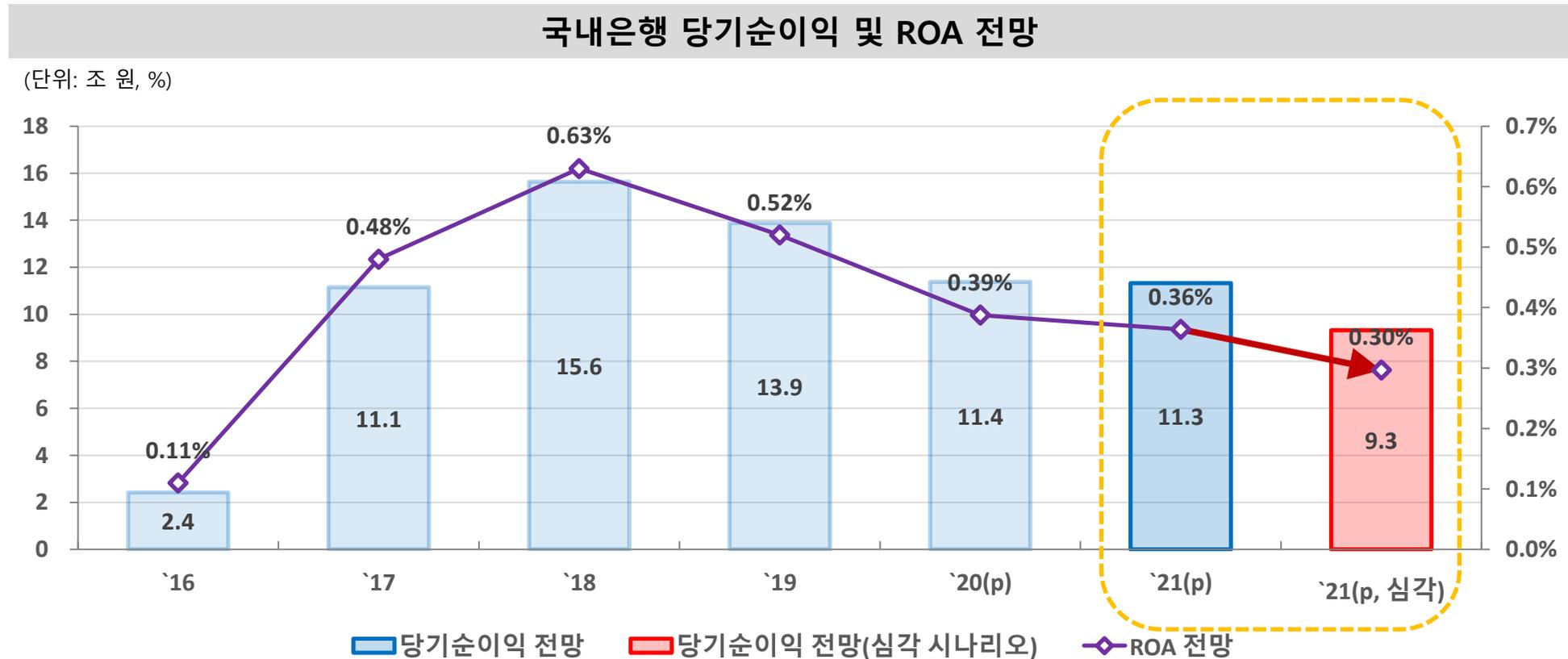
◆ (Baseline) 자산건전성이 다소 악화되는 Baseline 시나리오에서 내년 대손 전입액은 약 8조원으로 전망

◆ (심각) 자산건전성이 단기간 매우 악화되는 심각 시나리오에서 내년 대손 전입액은 약 11.2조원으로 전망

- ◆ 두 시나리오 모두 2021년 대손충당금 전입액은 2020년보다 높게 나타났으나, 내년에도 중소기업 및 소상공인 등을 대상으로 적극적인 금융지원 정책이 추진되는 경우 자산건전성 악화가 지연되어 대손비용이 전망보다 적게 발생할 가능성을 배제할 수 없음.

나. 수익성 (4/4) – 당기순이익

- ◆ 국내은행의 2021년 당기순이익은 9.3~11.3조원('20 대비 $\Delta 2.1 \sim \Delta 0.1$) 수준을 기록할 전망
 - ROA는 0.30%~0.36% 수준을 전망



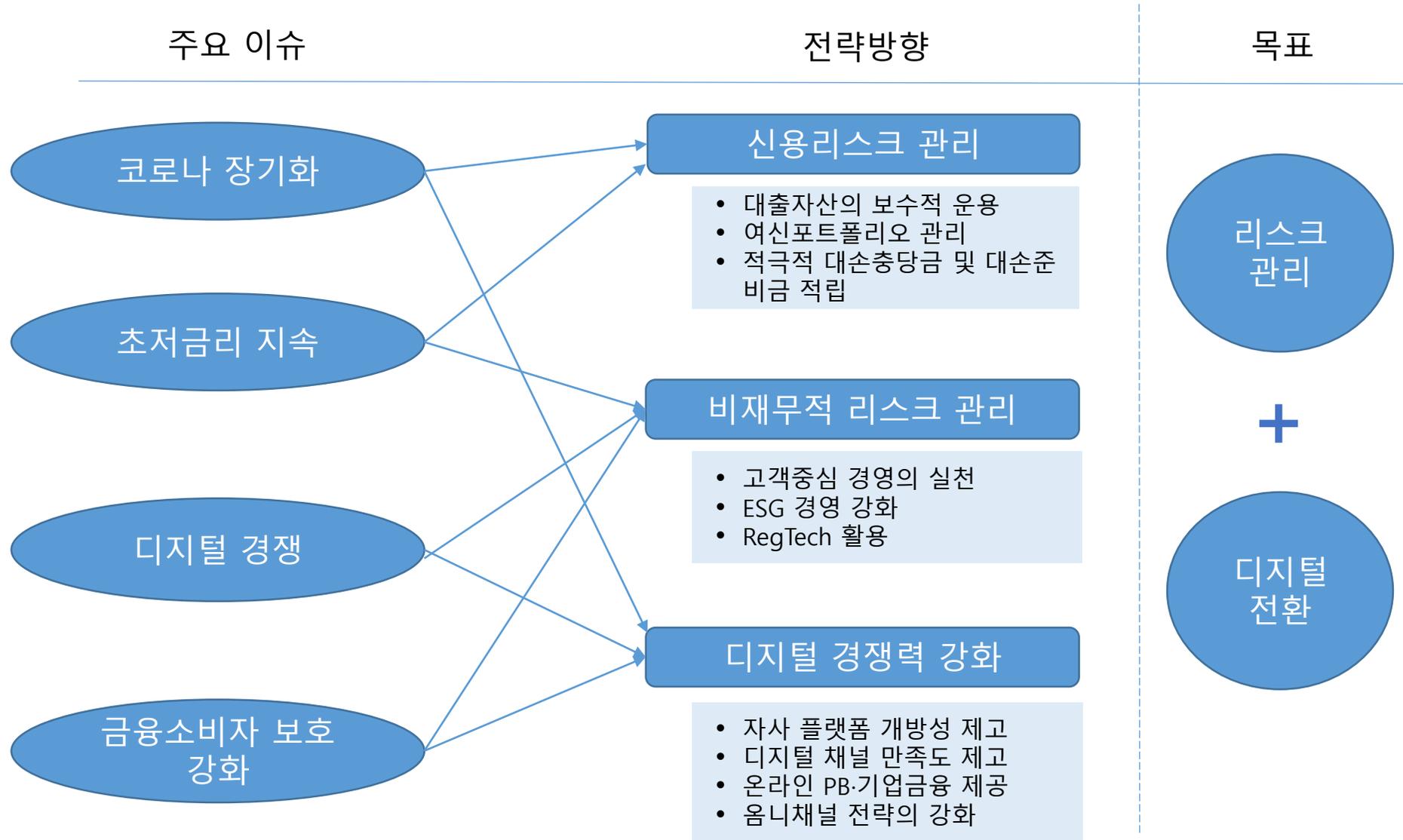
주 : 2020년 하반기부터는 KIF 추정치
 자료 : 금융감독원

목 차

Ⅲ. 은행산업 환경변화와 전망

1. 2020년 동향
2. 주요이슈
3. 2021년 전망
- 4. 경영과제**

경영과제: 보수적 경영기조 속에서 디지털 전환에 박차

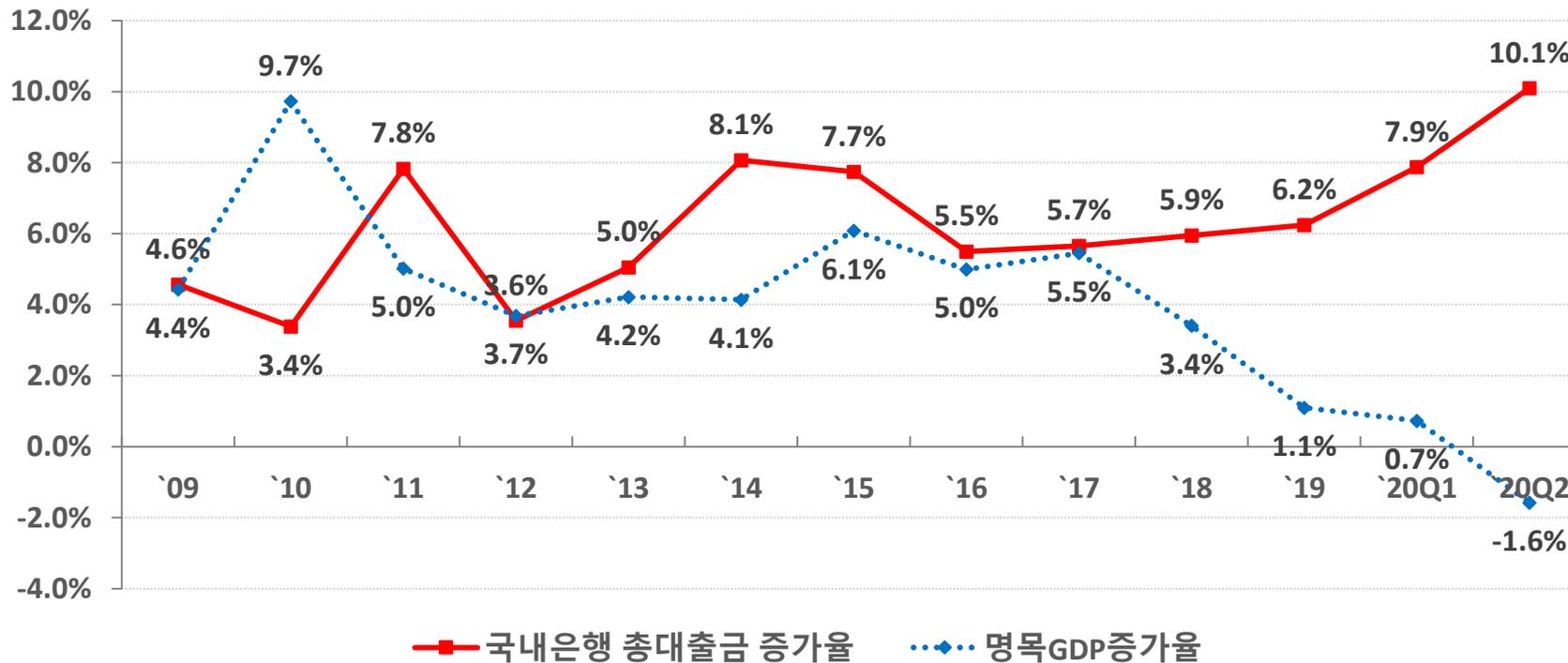


가. 신용리스크 관리 ① 대출자산의 보수적 운용

◆ 코로나19 금융지원 이전부터 자산 버블이 누적된 측면이 있으므로 대출자산의 보수적 운용이 필요

- 1990년대 중반 일본의 은행들이 부동산 관련 대출을 대폭 확대하여 부동산 버블을 일으켰으며, 이후 부동산 가격의 폭락과 함께 잃어버린 20년을 경험
- 우리나라도 GDP 대비 가계부채 비율(95.9%)이나 명목 GDP와 은행 대출금 증가율 간의 괴리 등을 감안할 때 자산 버블이 상당기간 누적되고 있는 것으로 판단되므로 대출자산 증가의 속도를 조절할 필요

국내은행의 총대출금 증가율 및 명목GDP성장률



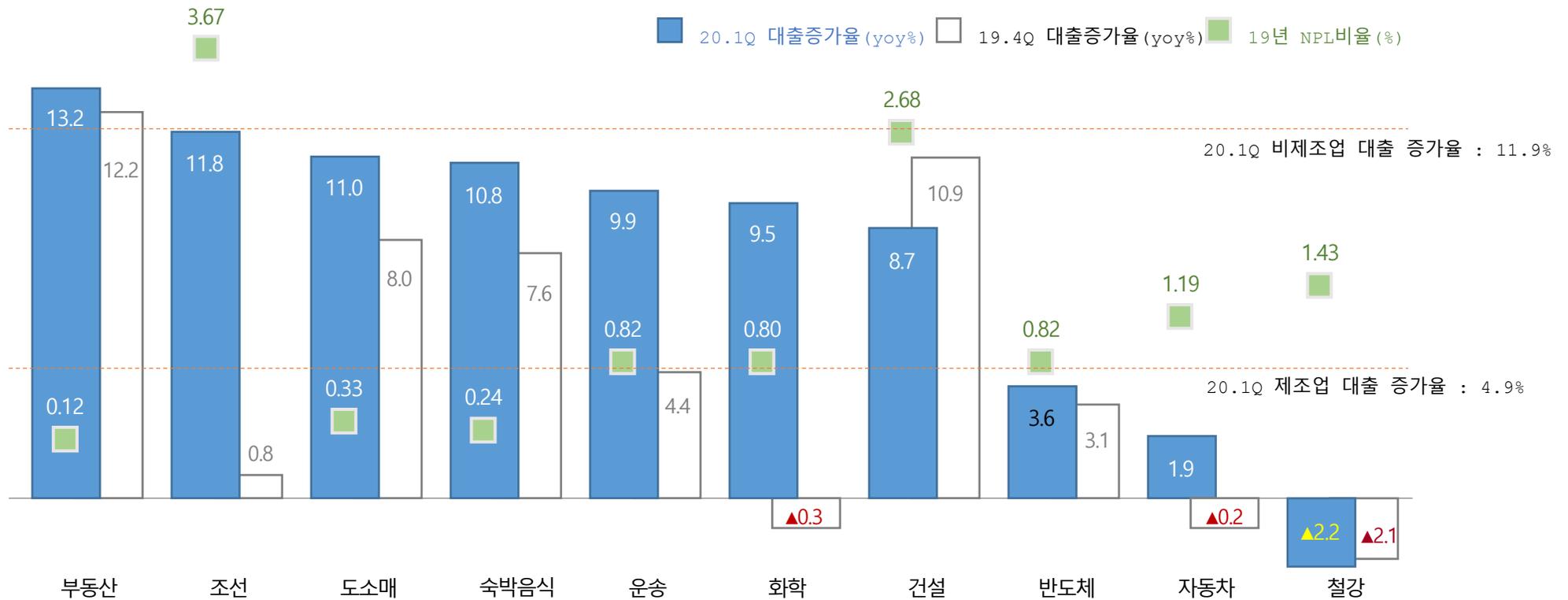
주: 2020년 1, 2분기는 전년동기대비 증감률
 자료: 금융감독원, 한국은행

가. 신용리스크 관리 ② 여신포트폴리오 관리

◆ 코로나 사태의 장기화에 대비하여 여신 포트폴리오의 적극적 관리를 통해 신용리스크를 최소화

- 코로나 사태의 장기화에 대비하여 현재의 기업 경영환경이 1~2년간 이어진다는 가정 하에 리스크 대비 수익성을 최적화하는 방향으로 여신포트폴리오를 관리(Credit Portfolio Management)
- 특히 금융지원 차원에서 어쩔 수 없이 발생한 개별회사 및 업종에 관한 대출자산의 편중 리스크나 가치변동 리스크는 대출 매매시장과 CDS(Credit Default Swap) 등을 활용하여 헤지(hedge)할 필요

국내은행의 업종별 대출증가율 및 NPL 추이



주: 대출증가율은 전년동기대비 증가율, NPL비율은 19년말 기준
자료: 은행 업무보고서

가. 신용리스크 관리 ③ 적극적 대손충당금 및 대손준비금 적립

◆ 잠재부실 현실화 및 버블붕괴 가능성에 대비하여 대손충당금(또는 대손준비금)을 넉넉하게 적립할 필요

- 현재 코로나19 금융지원 차원에서 만기연장, 이자상환 유예, 고용유지지원금 등이 제공되면서 부실이 이연되고 있으나 코로나 사태가 장기화할 경우 기업대출과 가계대출 모두 부실화 가능성이 있으며, 특히 내년 각 기업의 연차보고서 발표 후 신용등급이 하락하는 기업이 다수 등장할 우려
- 해외 글로벌 100대 은행(The Banker紙 선정)이 코로나 사태로 인해 2020년 상반기 중 대손충당금을 전년동기 대비 평균 127.9% 늘린 반면 글로벌 100대 은행에 포함된 국내은행의 대손충당금은 평균 55.7% 증가
- 대손충당금은 임의로 늘릴 수 있는 항목이 아니기 때문에 코로나19라는 특수한 상황을 감안하여 감독당국에서 정책적 판단에 따라 특별 대손충당금 항목을 신설할 필요가 있으며, 여의치 않으면 대손준비금 형태로라도 적립

지역별 주요 은행(지주회사)의 코로나19 전후 평균 대손충당금 전입액 및 당기순이익

(단위: 100만 달러)

	샘플수	평균 대손충당금 전입액			평균 당기순이익		
		'19상반기	'20상반기	증감율	'19상반기	'20상반기	증감율
해외	70	1,601.3	3,648.7	127.9%	4,134.7	2,637.2	△36.2%
북아메리카 ²⁾	15	1,342.8	5,498.4	309.5%	6,196.0	2,894.5	△53.3%
유럽	26	738.0	2,469.0	234.5%	2,293.6	951.9	△58.5%
일본	4	905.5	1,587.4	75.3%	1,425.6	1,282.7	△10.0%
일본제외 아시아	18	3,493.3	4,972.2	42.3%	6,476.3	5,737.1	△11.4%
호주 ³⁾	4	315.6	1,198.0	279.6%	2,065.5	1,284.8	△37.8%
남아메리카	3	1,665.8	2,700.2	62.1%	2,106.0	966.6	△54.1%
국내 은행(지주회사) ⁴⁾	6	321.3	500.3	55.7%	1,111.2	993.0	△10.6%

주: 환율은 2020년 6월 말 기준, 국내 은행 및 은행지주는 KB금융지주, 신한금융지주, 하나금융지주, 우리금융지주, 중소기업은행, NH농협금융지주
 자료: , 19 , 29(20), 2020.

나. 비재무적 리스크 관리 ① 고객중심 경영의 실천

- ◆ 최근 비예금 금융상품의 부실판매 등으로 은행권에 대한 금융소비자의 신뢰가 크게 저하된 상태이므로 고객중심 경영의 실천을 통한 평판리스크 관리가 필요
 - 일부 은행의 금융사고에 따른 평판 악화는 고객유출은 물론 은행의 수익창출에 대한 부정적 인식의 확산, 규제비용의 증가 등으로 직결되므로 금융사고의 예방을 통한 평판리스크 관리는 매우 중요
 - 비예금 금융상품 관련하여 단순히 새로운 가이드라인 및 법규를 따르는 것이 아니라 '고객의 손실이 나의 손실' 이라는 생각으로 고객의 입장에서 금융상품을 설계·선택하고 고객의 특성 및 포트폴리오를 고려하여 추천할 필요
 - 고령층 등 디지털 취약계층과 농어촌 지역 등 점포 폐쇄 시 금융접근성에 문제가 생길 수 있는 지역의 경우 일본과 독일처럼 점포 공동운영 계약을 체결하거나 최근 도입을 추진 중인 은행 대리업 제도를 활용하여 우체국이나 편의점 등에 업무를 위탁함으로써 고객에게 대안을 제시할 필요

易地思之



나. 비재무적 리스크 관리 ② ESG 경영 강화

◆ 비재무적 리스크를 관리하기 위해서는 환경(E), 사회(S), 지배구조(G) 등 ESG 경영을 강화할 필요

- 국내은행은 최근 코로나19 피해기업의 지원 차원에서 ESG 목적의 피해지원 채권을 발행했는데, 사회 전반의 ESG 경영을 촉진하기 위해서는 ESG 평가지표를 여신 의사결정에 반영하는 것이 중요
- 또한 국내은행도 자체적으로 에너지 효율과 자원재활용 등 환경 이슈, 고객만족과 데이터 보호 등 사회 이슈, 이사회 구성과 내부고발 등 지배구조 이슈에 관심을 가지고 ESG의 철저한 관리를 통해 비재무적 리스크를 전반적으로 관리할 필요
- 특히 ESG에 관심이 높은 밀레니얼 세대를 고객으로 유인하기 위해서는 ESG 경영의 강화가 중요하며, 은행 이미지 광고 시 환경이나 사회에 긍정적인 영향을 행사한다는 점을 강조

ESG 주요 주제

환경(E) 이슈	사회(S) 이슈	지배구조(G) 이슈
기후변화 및 탄소배출	고객만족	이사회 구성
대기 및 수질오염	데이터 보호 및 프라이버시	감사위원회 구조
생물의 다양성	성별 및 다양성	뇌물 및 부패
삼림 벌채	직원참여	임원 보상
에너지 효율	지역사회 관계	로비
폐기물 관리	인권	정치 기부금
물 부족	노동기준	내부 고발자 제도

나. 비재무적 리스크 관리 ③ RegTech 활용

- ◆ 금융소비자보호법과 비예금상품 판매 가이드라인의 시행으로 은행의 금융소비자보호 관련 규제 준수가 더욱 중요해졌으므로 RegTech의 활용을 통해 내부통제 기능을 강화할 필요
 - AI를 활용해 복잡한 금융규제를 RegTech으로 처리할 경우 사후 감사로만 찾을 수 있었던 부정행위를 사전에 예방할 수 있으며, 감독당국과의 실시간 소통을 통해 업무의 효율성도 제고할 수 있고 무엇보다 내부통제 관련 비용을 절감
 - 특히 금융상품의 판매와 관련한 규정이 복잡해졌기 때문에 RegTech을 통한 자동화 및 시스템화가 중요

RegTech의 역할 및 영향

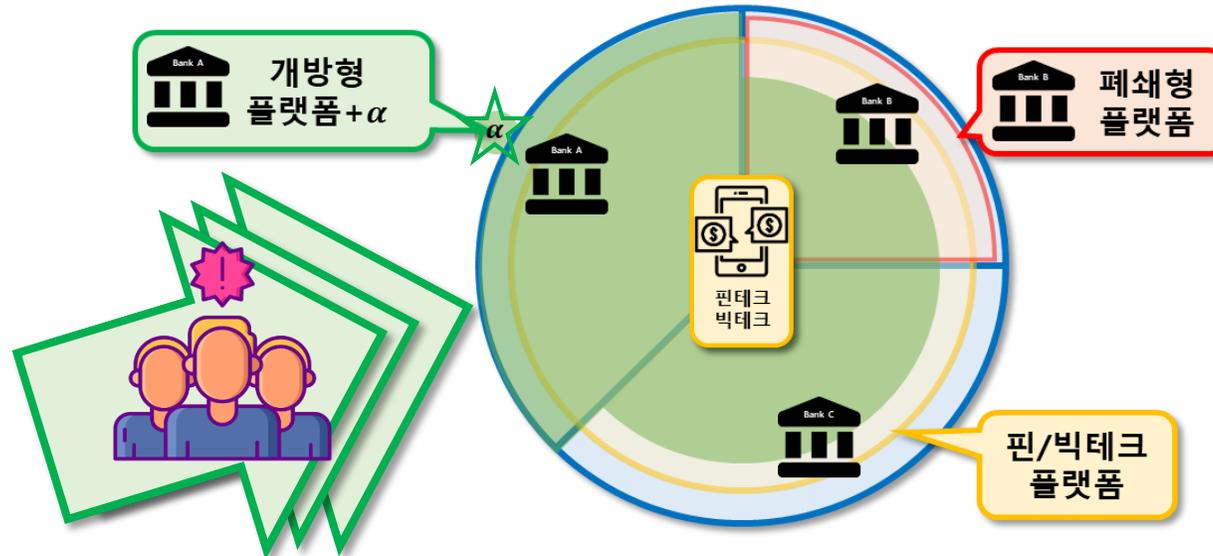


자료: World Government Summit, RegTech for Regulators, 2018.

다. 디지털 경쟁력 강화 ① 자사 플랫폼 개방성 제고

- ◆ 은행들은 경쟁력 있는 타사 투자상품을 자사 디지털채널로 포용할 수 있는 개방형 플랫폼을 구축할 필요
 - 마이데이터업의 도입으로 인해 마이데이터업 영위를 통한 금융서비스 판매 플랫폼의 구축이 가능해졌으나, 동시에 다른 마이데이터업자가 구축한 플랫폼에 종속될 가능성도 상존
 - 플랫폼은 초기 시장 선점의 네트워크 효과와 규모의 경제 효과가 크기 때문에 은행들은 마이데이터업 도입 초기부터 경쟁력 있는 타사 투자상품을 포용할 수 있는 개방형 플랫폼을 구축해서 플랫폼 경쟁에 적극적으로 뛰어들 필요
 - 개방성 제고와 함께 자사 플랫폼만이 제공하는 "α"(킬러상품)를 적극 개발하고, 플랫폼 내 소비자 선택이 많은 타사 "1등 상품"과 자사 상품 간의 경쟁을 통해 내부 경쟁력을 제고하는 "Open Innovation"을 추구할 필요

은행의 개방형 vs 폐쇄형 플랫폼



다. 디지털 경쟁력 강화 ② 디지털채널 만족도 제고

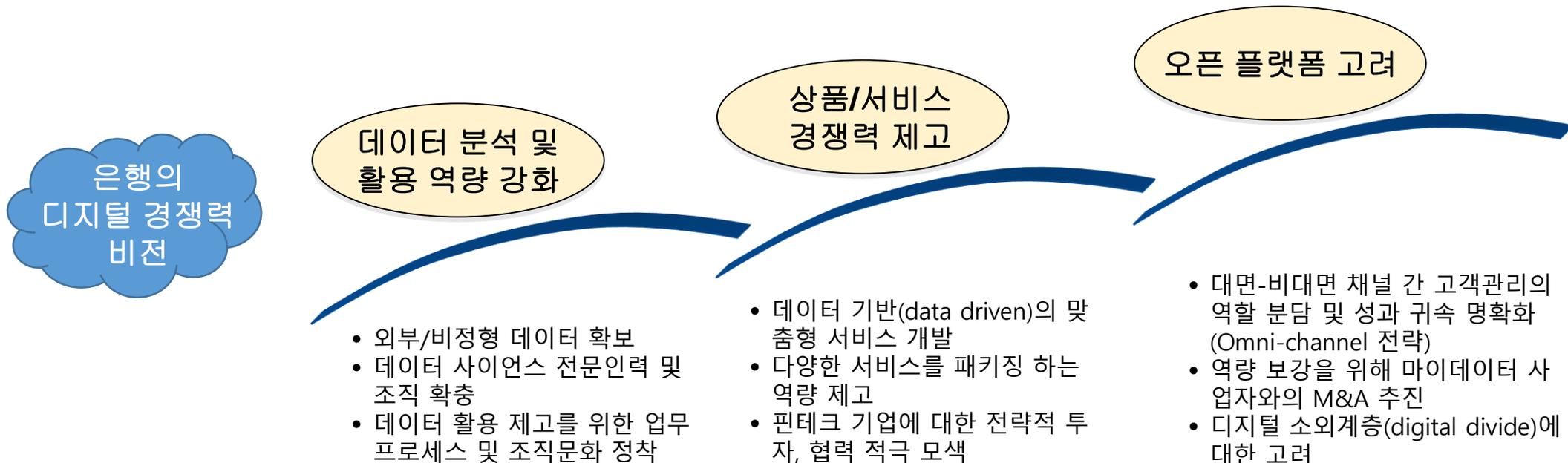
◆ 빅테크와의 경쟁은 대표적 비대면채널인 모바일 앱의 이용 경쟁이므로 모바일 앱 기능과 디자인의 단순화 및 프로세스 개선을 통해 고객만족도를 제고할 필요

- 모바일 앱은 디지털 세계에서 은행의 얼굴에 해당하므로 고객만족도 제고가 중요 (앱스토어 내 국내은행 모바일 앱의 평균 만족도는 2.4개/5인데, 이는 100점 만점 기준으로 환산하면 48점에 해당)
- 은행은 빅테크나 인터넷전문은행에 비해 상품 및 서비스의 종류가 많아 한계가 있으나, 앱의 메뉴를 최대한 단순화하고 직관적으로 이해하기 쉽도록 설계
- 모바일 앱에서 상품을 선택하고 가입하는 과정에서 각 단계의 이용률 변화 데이터를 분석하고 원인을 파악하여 단계별 불편함을 해결해야 전반적인 만족도를 높일 수 있음.



다. 디지털 경쟁력 강화 ③ 온라인 PB·기업금융 제공

- ◆ 마이데이터 사업의 허용으로 고객에게 온라인 상으로 맞춤형 서비스를 제공하는 것이 가능해졌으므로 온라인 버전의 PB·기업금융 서비스(방문판매 연계)를 제공함으로써 서비스를 차별화할 필요
 - 마이데이터 제도의 도입으로 수많은 금융 및 비금융 업체들이 인공지능 기반 자산관리 서비스를 제공할 경우 이들에 대항하는 은행만의 무기가 필요
 - 은행의 서비스 중 PB 및 기업금융 서비스는 핀테크나 빅테크가 제공하기 어려운 영역이므로 고객이 앱으로 소통하면 은행이 앱 상으로 상담하고 필요 시 PB나 RM이 outbound로 방문판매를 하는 방식의 설계가 가능

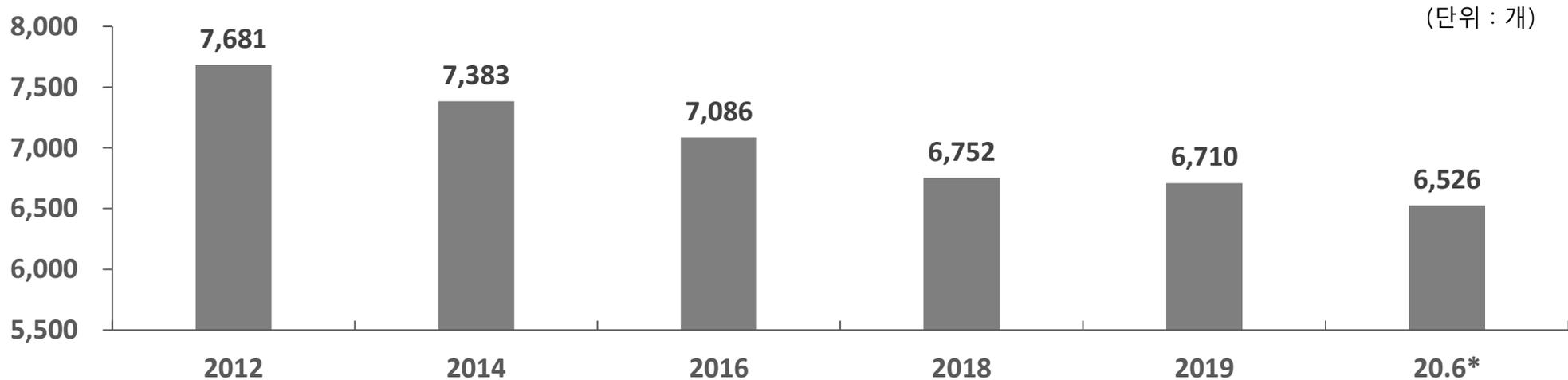


다. 디지털 경쟁력 강화 ④ 옴니채널 전략의 강화

◆ 디지털 경쟁에서의 차별화를 위해서는 기존 점포망을 활용해 옴니채널 전략을 강화할 필요

- 빅테크나 인터넷전문은행 등과 디지털 채널로만 경쟁해서는 승산이 없으므로 점포망을 포함한 옴니채널로 승부를 보는 것이 중요하며, 그러한 측면에서 단순 transaction은 최대한 디지털채널로 유도하면서 기존 점포에서는 상담, 교차판매, PB, IB, 유언대용신탁 등의 역량 강화를 통해 점포의 강점을 최대한 살릴 필요
- 점포 폐쇄 후 해당 인력은 본점 및 신사업으로 재배치하는 경우가 많으나, 대면영업에 특화된 인력은 허브점포의 상담이나 방문판매 인력으로 활용하는 방안이 더 효율적이라고 판단

국내은행의 점포 수 추이



주: 연말 기준(2020년은 3월말 기준)
자료: 금융감독원 보도자료