



부코핀에 **일**을 더해 인도네시아를 바꿀 솔루션 제안

: KB의 디지털 역량을 활용하여 각 워커의 금융 접근성을 높이는 구직 기반 금융 플랫폼



O V E R V I E W

PROBLEM

인도네시아 직 워커들의 금융 소외

- 불안정한 임금
- 높은 수수료
- 낮은 금융 상품 접근성

SOLUTION

인도네시아 직 워커들을 위한 구직 기반 금융 서비스

- 에스크로 시스템 기반 급여
- AI 기반 자체 신용평가 모델을 활용한 금융상품 제공
- 구직 서비스 내 직 워커 수수료 면제

EXPECTATION

금융 소외 계층 포용을 통한 사회적 가치 창출 및 부코핀 경영 정상화

“ KB국민은행, 플랫폼 종사자 겨냥... 'KB 로지 비상금 대출' 출시 ”

“ 대리기사도 대출...윤종규 KB금융 회장의 ‘포용금융 플랫폼’ 전략 ”

국민은행, 각 워커 전용 금융상품 출시 티맵 플랫폼 종사자 대출...은행권 최초

이같은 각 워커의 빠른 성장세에 따라 이들을 위한 금융상품도 나오고 있다. KB국민은행은 지난달 24일 티맵(TMAP) 플랫폼 종사자를 위한 대출인 'KB 로지 비상금 대출'을 출시했다.

이 상품은 티맵모빌리티의 플랫폼 종사자를 대상으로 하는 비대면 마이너스통장 대출상품이다. 대출금리는 출시일 기준 최저 7.63%이고 대출한도는 최대 300만원이다. 또한 근무이력이 우수한 대리기사 가입자를 위한 혜택도 제공한다. 최근 근무 실적 상위 15% 대리기사를 선정해 연 2%포인트 이자를 6개월간 지원하는 방식이다.

KB국민은행은 이번 비상금 대출을 시작으로 플랫폼 종사자를 위한 다양한 상품을 출시할 예정이다. 급여일이 일정하지 않은 플랫폼 종사자들의 급여를 정리해 주는 전용 급여통장, 필요한 혜택만 담긴 체크카드, 안전을 책임지는 케어 보험, 저렴한 통신요금을 제공하는 리브모바일 전용 요금제까지 패키지로 준비하고 있다.

출처 | 파이낸셜뉴스 (2022)

각워커에 친화적인 윤종규 금융 플랫폼 전략

KB금융 계열사는 윤종규 회장의 '넘버원 금융 플랫폼' 도약 전략 차원에서 다양한 플랫폼과 손을 잡으며 플랫폼 사업자와 근로자를 대상으로 한 상품을 공급하고 있다. KB금융 계열사 자체 플랫폼 경쟁력을 강화하는 동시에 제휴 플랫폼에 적극적으로 상품을 실어 금융 포용성을 확대한다는 의도다.

KB금융은 카드·손해보험 등 계열사를 통해 플랫폼 근로자들을 위한 상품을 지속 공급할 계획이다. 급여 관리를 도울 전용 급여통장과 맞춤형 체크카드, 케어보험, 리브모바일 통신 요금제까지 패키지로 준비할 예정이다.

신용정보업계 관계자는 "신용평가에서 금융데이터만 활용되던 시기에는 각워커는 은행에서 대출 받기 어려워 P2P업체를 이용해야 했지만 다양한 데이터가 금융권에 공급되면서 새로운 고객군으로 부상하고 있다"고 말했다.

출처 | 인사이드 코리아 (2023)

KB부코핀은 디지털 기반의 신사업을 추진하고 있으며,
금융서비스 기반의 종합 라이프 스타일 플랫폼으로의 도약을 목표로 하고 있다

차세대 banking 시스템(NGBS) 구축

기존 앱 '위키' 대체할 슈퍼앱 'KB스타'



KB 부코핀은행 관계자

“

현지 플랫폼 및 스타트업, KB금융그룹 계열사와의
 업무제휴를 추진해 금융서비스 기반의
종합 라이프 스타일 플랫폼으로 도약하겠다.

”

출처 | 시사저널e (2022)

| KB스타 앱 서비스 상세 |

- 온라인 예금 개설과 급여 지급 기능이 추가하여
 KB부코핀은행과 **연계 대출도 가능해질 전망**
- KB스타 첫 번째 버전을 공개한 이후 3단계로 나눠
추가 기능을 차례로 업그레이드할 계획

출처 | 더구루 (2023)



KB가 자사 앱을 라이프 스타일 플랫폼으로 정착시키기 위해 필요한 것은 무엇일까?
 이를 파악하기 위해 우선 **인도네시아의 현지 상황**을 살펴보자

인도네시아에서는 디지털 플랫폼 중심의 각 이코노미가 성장하고 있다

플랫폼 중심의 인도네시아 각 이코노미

| 각 이코노미의 인니 경제 기여 수준 |



그랩(Grab)



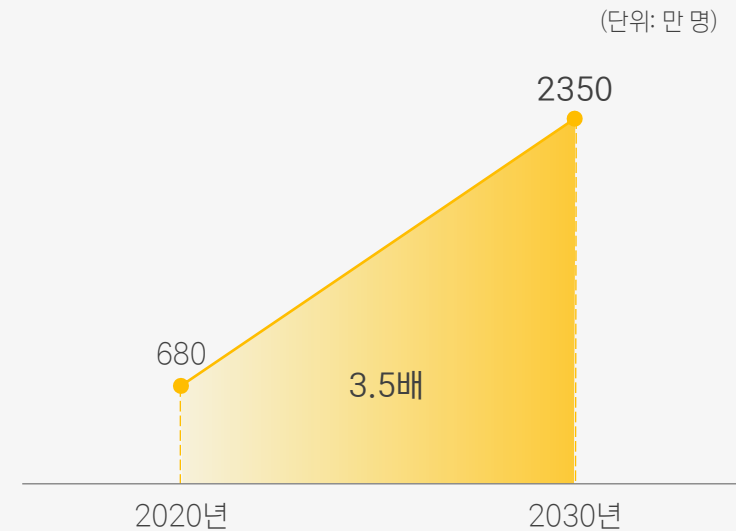
고젝(Gojek)

인도네시아의 각 이코노미는 그랩(Grab)과 고젝(Gojek)이라는 두 개의 메가 플랫폼이 지배하고 있다. 인도네시아 경제에 최소 70억 달러를 기여하고 최소 400만명의 근로자를 고용하고 있다.

출처 | EASTASIAFORUM (2022)

인도네시아 각 이코노미 성장 전망

| 인도네시아 각 워커 수 추이 |



출처 | Asia Pacific Foundation of Canada (2023)

그러나, 각 이코노미의 성장 이면에는
불안정한 임금, 높은 수수료, 금융 소외 등의 열악한 환경이 문제되고 있다

각 워커의 열악한 노동 환경

| 임금 불안정을 겪는 각 워커 |

근로자의 기록된 업무 시간과 관련 비용을 고려하면 많은 근로자들이 **최저 임금조차 보장받지 못했음**을 알 수 있다.

출처 | East Asia Forum (2022)

| 높은 수수료의 플랫폼 |

경쟁력 확보를 위한 가격 인하 과정에서 **플랫폼 수수료 대신 기사 요금이 감소**했으며, 이는 플랫폼이 수익을 위해 **드라이버를 희생**시킴을 의미한다.

출처 | notesfrombelow (2022)

각 워커의 금융 소외

| 금융 접근이 어려운 각 워커 |

“ 다양한 금융 서비스에 접근하고 적절한 보호를 받는 데에 어려움을 겪고 있다. ”



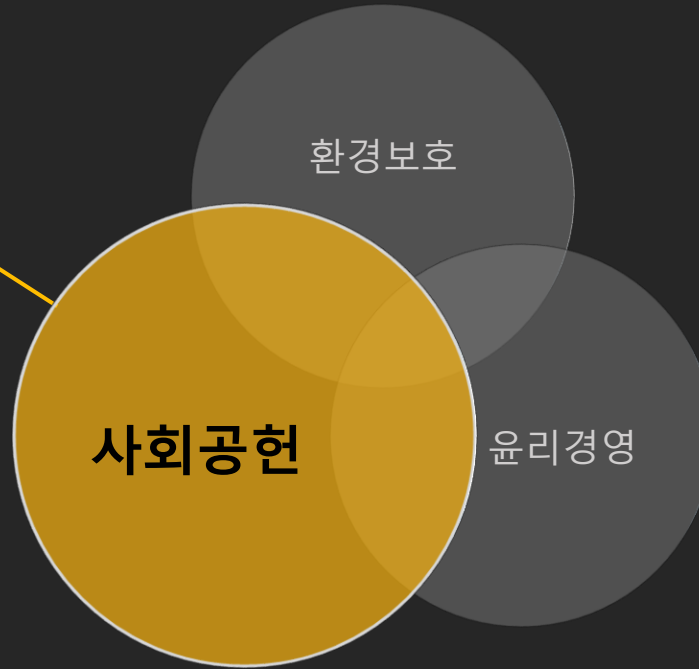
(N=동남아시아 각 워커 1억 5천만 명)

출처 | Google, Temasek, Bain & Company (2022)

이러한 상황에서 KB는 어떤 디지털/IT 기술 역량을 기반으로 인도네시아 각 워커를 위한 ESG 금융을 실천할 수 있을까?

포용 금융

금융 이용이 어려운 취약계층과 제도권 금융시스템에서 탈락한 계층의 금융 접근성을 높인다.



KB 부코핀의 디지털 플랫폼을 기반으로 **각 금융 서비스**를 런칭해보자!

*b
GIGgle

직을 바꾸다.

: 에스크로/AI 기술을 활용하여
직 워커의 금융 접근성을 높이는 구직 기반 금융 서비스



01. 상세전략

1. 직워커구직서비스;
GIGgle
2. **자체 신용평가모델** 기반
금융상품

02. 차별점

1. **수수료 구조,**
직워커를 위해
2. **금전적/비금전적 혜택,**
MSME를 위해
3. **수익파이프라인 확장,**
KB를 위해

주요 고객

Gig Worker

: 디지털 플랫폼에 의해 매개되는 임시 작업자

		필요 역량 수준 ▶							
		미숙련 (Non-skilled)		준숙련 (Mid-skilled)		고숙련 (Skilled)			
기work	오프라인	물류 센터	건설 노동	배달	배송	펫/육아	조립/설치	통번역	기타 (인테리어 등)
		F&B	도소매	개인 서비스	기타 (사무직 등)	취미활동	기타 (조리보조 등)		
	디지털	데이터 라벨링	메타버스 임시/단기 근로자	리워드 광고	설문 조사	디지털 콘텐츠 제작 (블로그 등)		개발/데이터	디자인

출처 | Boston Consulting Group (2022)



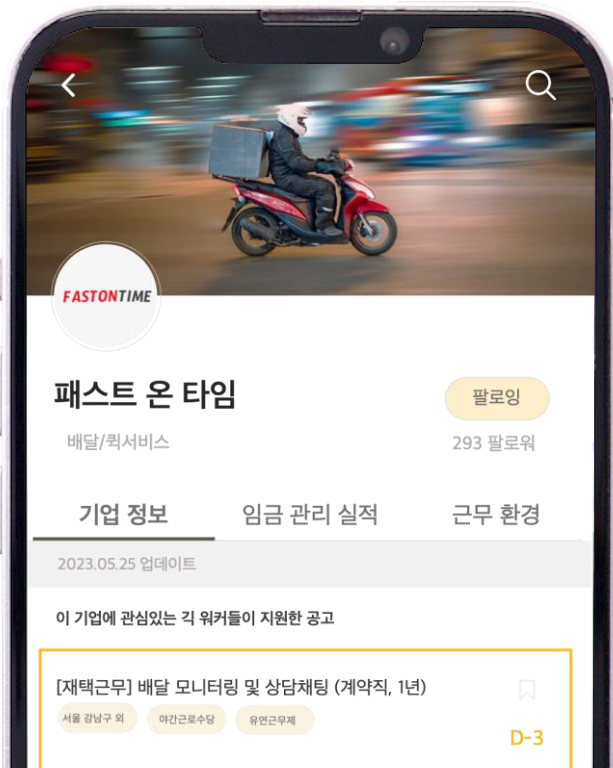
전략 1) 킷 워커 구직 서비스; GIGgle

기획 의도: 킷 워커들의 **안정된 고용환경을 보장**하고 **일자리를 창출**한다.

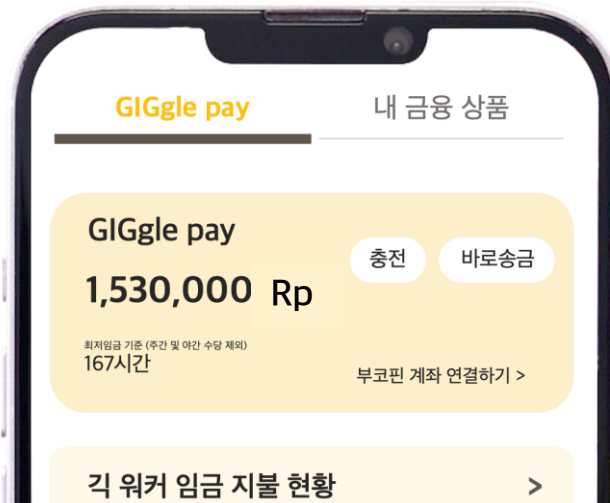
제안 내용: 기업 정보, 임금 체불 여부, 근무 환경 리뷰를 포함한 고용 기업에 대한 평가를 확인하여 **자신이 희망하는 근무 형태를 갖춘 기업에 수수료 없이 지원**할 수 있게 한다.
KB에스크로를 활용한 급여 지급 시스템을 활성화한다.

- ① 계약한 노동시간 만료 혹은 노동산출물을 완수했을 경우 고용인의 승인 예치된 임금을 GIGgle에서 피고용인 계좌로 이체한다.(고용인 미승인 시 5일 후 자동 입금)
- ② 고용기업은 노동 산출물을 확인하고 킷 워커에게 임금을 전달할 수 있어 **선금 손실의 위험이 없고**, 킷 워커는 **노동 업무만큼의 임금을 보장**받을 수 있다.

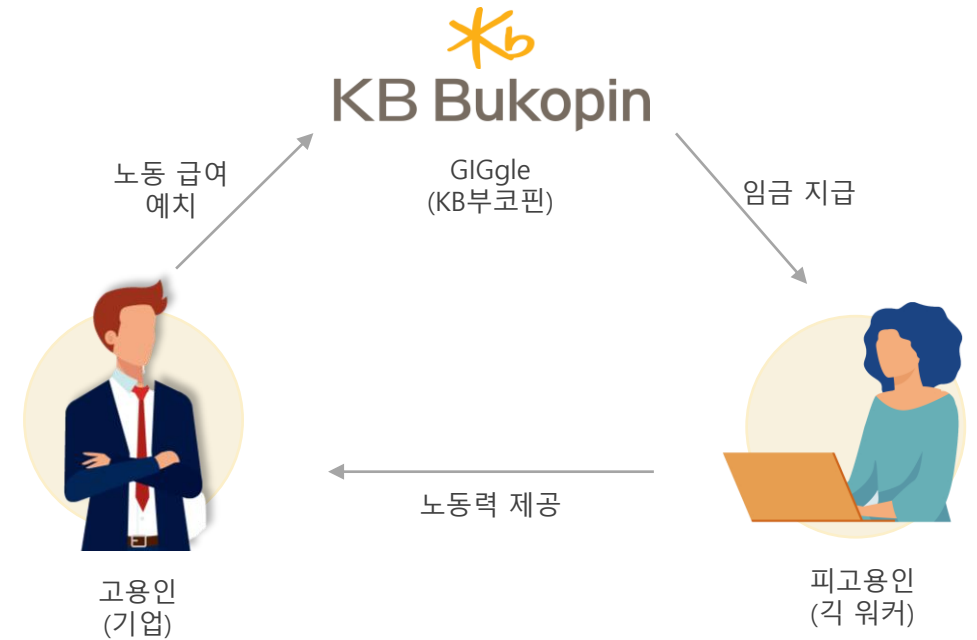
GIGgle(킷 워커 화면)



GIGgle(고용인 화면)



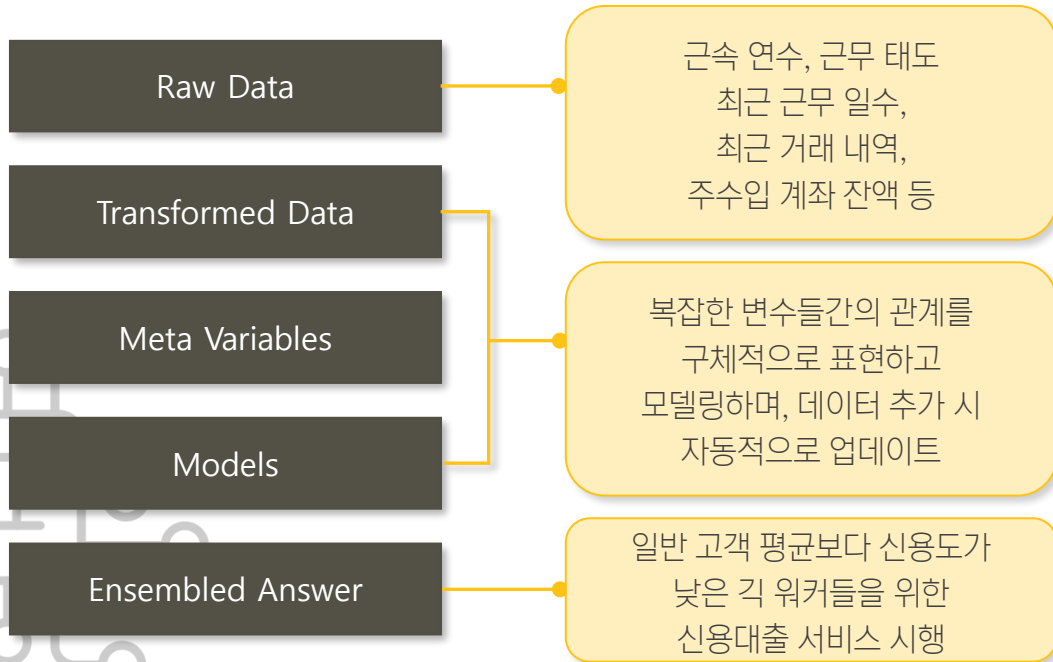
KB에스크로 기반 급여 지급 시스템



전략 2) 자체 신용평가모델 기반 금융 상품

- 기획 의도: 기존 금융에의 접근이 어려운 직 워커들에게 금융 참여의 기회를 제공한다.
- 제안 내용: ① 머신러닝 알고리즘 기반으로 비금융 데이터를 활용한 자체 신용평가모델을 구축한다.
② 자체 신용평가모델을 바탕으로 신용 등급이 우수한 직 워커들에게 금융 상품을 제공한다. 신용 등급이 상승할 경우, 우대 금리·한도 인상 등의 혜택을 부여한다.

머신러닝 알고리즘 기반의 자체 신용평가모델

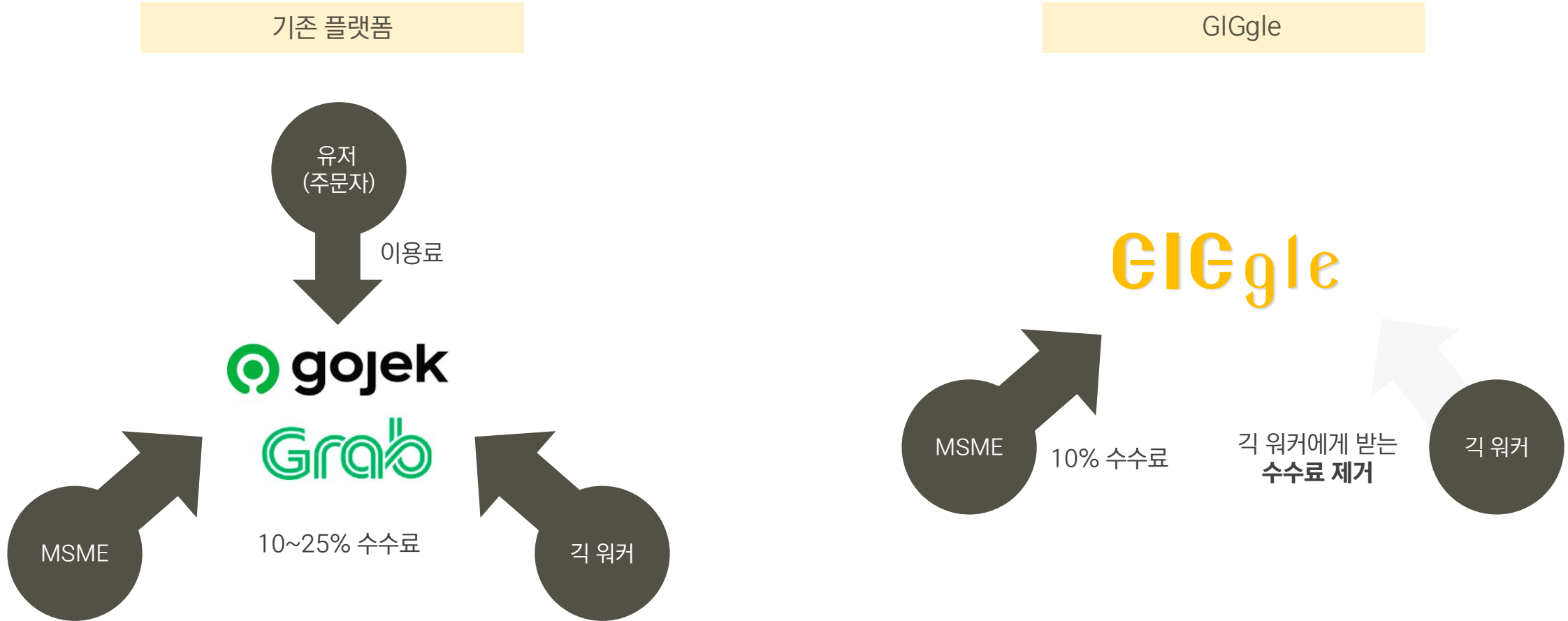


신용평가모델 기반 금융 상품 제공

예/적금	이율 우대
신용 카드	발급 및 한도 인상
대출	허용 및 우대 금리 적용

차별점 1) 수수료 구조

■ 현재 인니의 기존 구인구직 플랫폼과 달리 각 워커에게 수수료를 받지 않고, MSME에게만 타 플랫폼과 비슷한 수준의 수수료를 수취한다.



차별점 2) MSME 전용 금전적/비금전적 혜택

인앱 광고 배너 제공, 각워커 검증 제도 및 고스팅 보상 제도 등 차별적인 서비스 제공으로 다양한 산업의 MSME가 입점하도록 유인한다.

비금전적 (관리) 측면

| 각 워커 검증 제도 |



AI를 기반으로 학적, 경력 등 각워커의 이력을 심사하고, MSME가 각 워커에게 남긴 후기를 공개하여 상호 간 신뢰도 제고

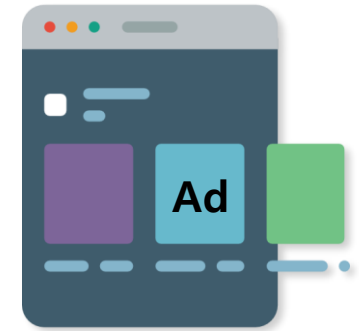
| 각 워커 고스팅 보상제도 |



고스팅 발생 시 유사 관심사 및 경력을 보유한 타 각 워커에게 실시간으로 팝업을 띄워 빠르게 대체할 수 있도록 도움

금전적 측면

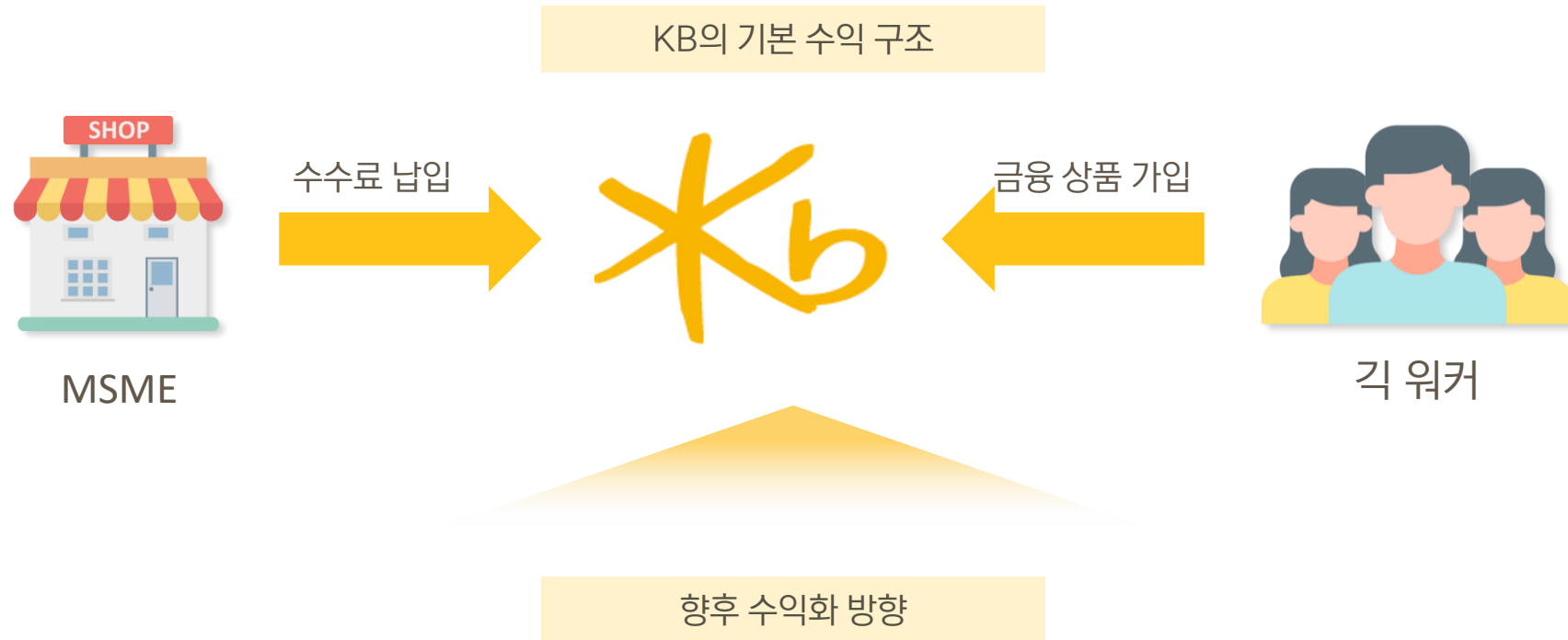
| 광고 채널 무상 제공 |



각 워커를 고용한 시간 / 건수를 환산하여 인앱 배너에서 광고할 수 있는 크레딧 무상 제공

차별점 3) 수익 파이프라인 확장

■ 중개 수수료와 각 워커의 금융 상품 가입을 넘어 MSME와 각 워커의 KB 금융 생태계 편입, 이용자 데이터 기반 금융 상품 개발, 광고주 확대를 통해 수익 다각화를 꾀한다.



MSME와 각 워커 모두 KB 부코핀 은행의 금융 생태계로 편입됨으로써 금융 상품 가입을 통한 수입 창출
축적된 MSME와 각 워커의 데이터를 바탕으로 금융 상품을 개발하고 기업 금융으로 활용
광고 구좌를 외부 광고주에게도 제공하여 수익 창출

기대 효과



KB 부코핀 디지털 플랫폼 **이용자수 증대** 및 **활성화**
금융 상품 가입률 상승 및 **이윤 획득**
비금융 데이터 확보
타깃의 확장을 통한 사업 확대

급여 안정성 확보
금융 서비스에의 접근성 제고



😊
디지털 강자 부코핀으로
😊
각 워커 얼굴에 웃음꽃이 핀다!

