

솔루션 요약본

참가팀 이름	추후공지	팀장 이름	권민규
솔루션 제목	KB 중장기 성장을 책임질 MZ 생애주기형 금융솔루션 : 비금융데이터 기반 신용평가모델링 및 이를 바탕으로 한 대학생 특화 대출상품 개발		
주요 대상	1)현 금융권의 대출기준에서 배제되어 있으며 2)가까운 미래현금흐름 발생할 예정이며, 3)당장의 목돈지출이 필요한 사람		
관련 키워드	#신성장동력 #비금융데이터 #신용평가 #MZ의 큰돈수요 #글로벌확장		
솔루션 제안 이유	<ul style="list-style-type: none"> • 출생인구의 감소는 국내 금융 수요 감소를 뜻함. 따라서 장기적 성장을 위해선 MZ 세대의 목돈지출을 선점해야 함 • 또한 KB의 전사적 요충지인 인도네시아에서의 수익모델 구축을 위해선 MZ의 모바일 월렛 시장을 장악해야 함 • MZ세대 중 대출에 대한 니즈는 있으나 신용점수가 부재해 기존 금융권에서 대출을 받을 수 없는 사람들이 존재 • 이에 비금융데이터 기반의 신용평가를 통해 국내 MZ세대의 생애주기 지출을 효과적으로 선점하고, 고도화된 모델링 및 데이터 채널을 토대로 동남아 모바일금융시장을 선점할 것을 제안함 		
솔루션 제안 내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 현재 현금흐름은 부재하나 미래현금흐름이 발생할 것으로 예상되는 사람들을 대상으로 한 대출 서비스를 개발 <ol style="list-style-type: none"> a. 예시: 취준생, 각워크 등 2. 이를 위해 현존하는 기존 개인 금융데이터에 비금융데이터를 더해 미래현금흐름을 예측할 수 있는 대안신용평가 모델을 구축하고자 함 <ol style="list-style-type: none"> a. 신용평가모델 구축은 모델링과 데이터소싱으로 나뉘며, 그중 데이터 소싱의 중요도가 높음 b. KB는 비금융데이터를 통해 각 Segment 별 상환가능 측정모델을 구축, 신용평가에 반영할 것임 		
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> - 사회초년생의 생애주기에 따른 맞춤형 금융 서비스(부동산 임대, 자동차, 결혼 등)를 제공함으로써 락인 효과 - KB에서 선점적으로 구축한 비금융데이터 기반 MZ 특화 신용평가모델을 바탕으로 동남아 금융시장 내에서 First Mover's Challenge를 얻을 것임 		