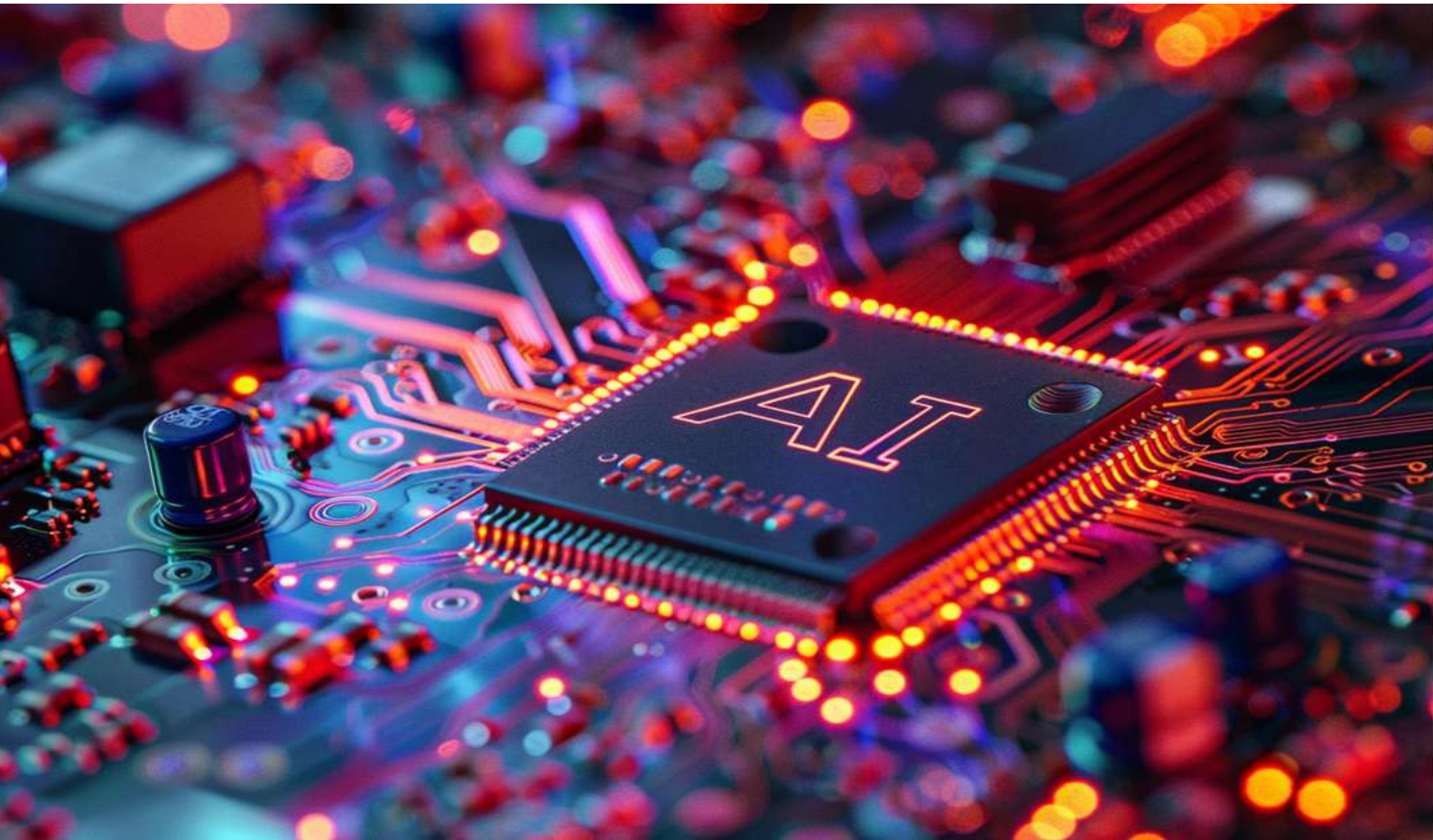


Digital Economic
& Financial Institute

2024年4月 | 2号

DEFI

デジタル経済金融のための新しい視点



セミナー

2024年、プラットフォームを活用した金融競争力強化と対応策

第13回ラウンドテーブル

「フィンテックと生成型AI」、その幻想的な組み合わせはこれから始まる

目次

● 研究院長コーナー	足早い「アジア進出」でフィンテックの再跳躍を期待する	3
● セミナー	2024年、プラットフォームを活用した金融競争力強化と対応策	4
● 政策	Daeyoung Kwon, 金融委員会事務局長	5
● 市場現況		8
セッションI	Seho Kim, KPMG パートナ Jungseok Kang, AIZEN GlobalのCEO Hyungwoon Yoon, CashmallowのCEO Park Sangsoon, Fin2BのCEO	
セッションII	Sungbok Lee, 資本市場研究所の博士 Sihong Kim, 法務法人Lee&Koの博士	
セッションIII	Inseong Ahn, MiraeAsset証券の副社長 Seo-hee Han, 法務法人Barunの弁護士	
● パネル・ディスカッション		14
● 第13回ラウンドテーブル	「フィンテックと生成型AI」、その幻想的な組み合わせはこれから始まる	17
	● AI & 生成型AIの期待と展望 ● AI & 生成型AIの現状と活用 ● AI技術と人材 ● 一大飛躍のための変曲点で	

客員研究員紹介	26
ご案内 協会・研究院入会	27

DEFI

Published by	Defi(Digital Economic & Financial Institute) Korfin
Publication Date	April 11, 2024
Issuer	Geunju Lee
Editor	Yooshin Jung
Editing and Design	Jinseon Jung Jieun Ha
Website	www.korfin.kr
Email	defi@korfin.kr
Contact	+82 2-6949-2636

足早い「アジア進出」でフィンテックの再跳躍を期待する



Yooshin Jung
デジタル経済金融研究院長
兼 西江大学経営学部教授

いつの間にか韓国も先進国の敷居になったせいか、低い成長率のために悩みが多い。成長率が1~2%を超えられず、2030年頃には潜在成長率が1%を下回るという話も出ている。これに伴い、成長率を高めるためにすべての産業部門で輸出を増やさなければならないという声が高まっている。

そのような観点からは、金融の新産業である「フィンテック」も例外ではない。幸い、民間の努力と協力のおかげで、最近2~3年、フィンテックの海外進出、特にアジアへの進出が加速している。韓国のカカオペイは日本・マカオ・シンガポールなどに決済先を拡大し、AIZEN GlobalとFin2Bはベトナム・インドネシアなどにサービス提供領域を拡大した。韓国の金融当局もインドネシア、ベトナムとの共同フォーラムの開催、「フィンテック・ロード」を通じた進出計画など、支援射撃に乗りに出している。

では、アジア諸国のフィンテックの状況はどうだろうか。一言で言えば、韓国と同等かそれ以上にフィンテックが活性化している。ベトナムとインドネシアは過去5~6年間、フィンテック市場(簡易決済基準)が年平均50~60%で急成長している。高成長で急速な勢いを見せているインドは、すでに「世界3位のフィンテック国家」になった。ハンコ文化の象徴である日本も、金融庁が2018年から「金融のデジタル大転換」を宣言し、いち早く金融のデジタル化に取り組んでいる。2023年8月には「ウェブ3.0金融」推進の一環として、仮想通貨、ステーブルコインを含む金融政策ガイドラインも発表した。このようにフィンテック市場が活性化されているだけに、相互進出と協力の可能性も高いという判断だ。

韓国フィンテックのアジア進出分野と方法を考えてみよう。まず、インターネット銀行だ。高成長期にある東南アジア諸国の金融の核心はやはり銀行部門だろうからだ。特に、ベトナムやインドネシアなどは銀行部門の構造調整が進んでいる。したがって、人員の移動に影響を与えるアナログ銀行より、支店開設が不要でデジタルプラットフォーム化に役立つインターネット銀行が有利だ。

これらの国々もインターネット銀行があっても、既存の銀行と連携して口座を開設しており、真のインターネット銀行とは言い難い。100日間で435万の非対面口座を開設し、2年足らずで黒字に転換した韓国のカカオバンクや最近急成長しているトスバンクなどの成功事例は十分に注目される。

第二に、オンラインピアツーピア(P2P)金融分野だ。高成長地域ほど企業の融資需要が多い反面、銀行などの資金供給力は不足している。その分、オンライン融資モデルであるP2Pに関心が多く、成長可能性が高いだろう。特に、アナログ銀行は時間的・空間的な制約があり、銀行ごとに顧客の信用格付けと本人確認システムが異なるため、困難がある。一方、P2Pプラットフォームはモバイルスマートフォンを国内外で同じものを使う。したがって、顧客の混乱もあまりなく、国内外の業者間の提携とシナジー創出も容易である。韓国のP2Pとしては、包容層の融資、ビッグデータ構築及び分析経験、比較的低い資金調達コストなどが強みになる。

第三に、チャットGPTの熱気が高まっている現在、人工知能、セキュリティ技術などを含む「フィンテック・イネーブラー」の進出である。フィンテック・イネーブラーは、文字通りフィンテックサービスを活性化させる技術である。特に、海外協力で相互信頼と市場拡張性を高めることができる重要な要素である。特に、韓国はこれまで上場されたフィンテック企業18社のうち13社(72%)、海外進出経験のあるフィンテック企業の51.6%がフィンテックイネーブラーであるほど競争力を備えている。それだけでなく、韓国とベトナムのロボアドバイザー業界の提携・協力により、両国のサイバー資本市場への相互進出を推進することができる。また、ベトナムで「K-韓流」と金融を融合した「文化金融」を彫刻投資としてアプローチする方法を推進することができる。

2024年、プラットフォームを活用した金融競争力強化と対応策

デジタル経済金融研究院は、金融のデジタル化と国家間の相互進出が本格化するグローバル市場の観点から、金融プラットフォームを活用して韓国金融産業の競争力を高める方策を議論する場を設けた。

2024年2月28日、韓国ソウル銀行会館で「2024年、プラットフォームを活用した金融競争力強化と対応策」セミナーを開催した。デジタル金融トレンドの変化とフィンテック企業の海外進出事例、金融プラットフォームのインフラ構築と活用、トークン証券発行産業の現況及び事例と展望を共有した。主な発表内容を要約、紹介する。

<編集者注>

まとめ | デジタル経済金融研究院 研究員 Jinseon Jung, Jieun Ha

政策

Daeyoung Kwon, 金融委員会事務処長

市場現況

- セッションI
Seho Kim, KPMG パートナ
Jungseok Kang, AIZEN GlobalのCEO
Hyungwook Yoon, CashmallowのCEO
Sangsoon Park, Fin2BのCEO
- セッションII
Sungbok Lee, 資本市場研究所の博士
Sihong Kim, 法務法人Lee&Koの博士
- セッションIII
Inseong Ahn, MiraeAsset証券の副社長
Seohee Han, 法務法人Barunの弁護士

パネル・ディスカッション

座長 Yooshin Jung デジタル経済金融研究院長
Hyunil Hwang, 法務法人Shin&Kimのパートナー弁護士
Inseong Ahn, MiraeAsset証券の副社長
Kaprae Kim, 資本市場研究所のセンター長
Sangryul Lee, KB銀行持株会社の部長
Seokran Lee, 金融委員会の金融革新課長
Sungbok Lee, 資本市場研究所の博士

(名前のアルファベット順)

行事 2024年、プラットフォームを活用した金融競争力強化と対応策

日時 2024年2月28日(水)午前9時

場所 ソウル銀行会館2階国際会議室



I. 政策

Daeyoung Kwon | 金融委員会事務処長



"持続的に成長するには海外に進出しなければならない...フィンテックの挑戦を積極的に支援する"

"デジタル革新の中でプラットフォーム間競争が激化...ビッグテックに向けた懸念の視線がある"

現在、大韓民国金融市場の構図は「一強、一中、一弱」に分けられる。ビッグテックは強く、既存の金融事業者はある程度安住し、自分たちだけの垣根を築いているように見える。フィンテックは小さくて速くて強いが、攻撃の機会を狙うのは容易ではない。

ビッグ・テックは強力なネットワーク効果と蓄積されたデータなどで、大きな努力をかけずに事業を営むと指摘されることもある。しかし、その力はますます強くなっている。世界的に見ると、最近2年前からビッグテックもやや苦戦している。中国から始まったビッグテックへの牽制があったが、戦列を再整備して市場に再参入するものと思われる。

デジタルイノベーションの面では、既存の金融会社もかなり変わった。最初は危機感を感じていたようだが、今はやや安住しているようだ。

2015年と2016年から「フィンテック」という用語が使われ始め、2018年にサンドボックスが登場した。また、「データ3法」でオープンバンキング時代が始まるなど、韓国の金融市場は多様に変化し、成長してきた。

韓国のフィンテック企業は初期に100社程度から始まり、現在500社以上に増えたことを見ると、非常に成長したように見えるが、実際は難しくなっているようにも見える。今はおそらく岐路に立っているのではないだろうかと思う。

プラットフォームの重要性高まる...ビッグテックの優越的な地位に不安が募る

プラットフォームの重要性はますます高まっている。国民にとっては、金融商品を安く、便利に利用でき、(投資)収益を高めることができる通路になるはずだ。金融商品を供給する事業者は、良質の商品を販売して収益を得る。当該プラットフォームを運営するところは、これを通じて体裁を整え、利益を得て企業価値を高めることになる。

これに伴い、プラットフォーム間の競争が激化している。非金融分野でも同様だ。既存の金融会社はすでに確保した顧客を対象としたプラットフォームであり、ビッグテックはSNSであれメッセンジャーであれ、膨大なユーザーを基盤としたプラットフォームをベースにしている。フィンテック企業も大小様々なプラットフォームを展開している。

プラットフォームを見る視点は二つに分かれる。膨大なデータを蓄積し、ネットワーク効果を起こすためには、引き続きプラットフォーム中心の経済と金融システムに行くしかない。実際、これまでこれを最大化して市場を成長させようという意見が優勢だった。しかし、もう一方では、ビッグテックの優越的な地位とデータの結合などに関連し、多くの心配をしている。

プラットフォームには公的プラットフォームもかなりある。例えば、オープンバンキングやオルタナティブローンなどのプラットフォームだ。金融から少し外れるが、中小個人向けの各種データプラットフォームもインフラ的な性格のプラットフォームと言える。これは必須設備という観点から、無差別的なアクセスと低コスト、そして機会の均等などの面でインフラとなっており、フィンテック企業にも事業機会を提供している。

国民は特に、ビッグテックがますます強力になり、その地位が固まることを懸念している。ビッグテックは「公正な競争が行われているか」という指摘を深く心に刻まなければならない。また、優越的あるいは独占的な地位で発生する問題も継続的に議論されているので、関心を持って見守る必要がある。

また、既存の金融会社も破壊的な競争ではなく、協力的な競争関係を模索してほしい。提携と協力を通じて融合することができる。

ここで看過してはならないのは、国民の経済と生活がともに潤うことだ。さらに、雇用を創出するなど、社会的価値にも忠実でなければならないだろう。

デジタル革新と基盤造成のための柔軟な規制の拡大

一般国民はもちろん、フィンテック企業と金融事業者ともに政府のデジタル政策に関心が高い。以前は比較的単純だったと言える。例えば、「デジタル革新」や「第4次産業革命」など明確だったが、今は人口構造が変化し、かなり変わってきている。特に最近、人工知能はロボットや生活の中に急速に適用され、大きな変化を起こしそうな雰囲気だ。

実際はまた、このような変化を認識しにくいのも事実だが、蓄積の時期が過ぎれば、ある瞬間に爆発的な変化を起こすだろう。もちろん、この過程で様々な脅威から安全を守ることが重要である。データを保護し、プライバシーを確保することを怠ってはならない。

最近の環境変化の中で、当局が考える第一は「デジタル金融革新」である。スマートフォンが出る前に作られた金融法全体を、つまりアナログ時代に合った法体系をすべてデジタル化することだ。しかし、簡単ではない。それでも確かな政策の方向性だと強調する。



また、政府が重要視しているのはインフラだ。オープンバンキングやマイデータなどを始め、今ではオープンファイナンスという用語も登場するなど、かなりの進展がなされている。

オープンバンキングを初めて導入した当時は異論も多かったが、今は逆らえない流れになっている。金融消費者が超個人化されたサービスを受けることができる道が開かれているのだ。

デジタル革新を支援するために、規制の柔軟性も必要であることをよく知っている。規制に関して強調したいのは、サンドボックスだ。サンドボックス制度を導入して以来、これまでに300カ所以上が開設された。サンドボックスを作ることも重要だが、それを経た企業がうまくいくことが非常に重要だ。

もちろん、市場ではサンドボックスに関する不満の声も大きい。例えば、規制の特例を受けたものが制度化されてこそ、事業の持続性がある。しかし、一方で政府の方針も理解する必要がある。

金融は消費者が存在し、ボラティリティと拡散性が非常に大きいので、付加条件を厳しく課している。しかし、ある程度ビジネスが安定すれば、その条件は多少緩和するという立場であり、そのために努力するだろう。

また、デジタル格差を解消することも非常に重要だと認識しており、継続的に解消するように努力する。

フィンテックの海外進出を積極的に支援

フィンテック・スタートアップを育成することは、政府がやるべき非常に重要なことだ。スタートアップが既存の競争構造で成長し、拡大することは理論の余地なく望ましい。

競争が最も良い効率であり、革新という側面からスタートアップの成長を支援することが重要だと思う。実質的な支援のためにファンドを造成したこともある。

2024年には2027年まで5,000億ウォン規模を造成する方針だ。さらに、企業銀行や保証機関の融資と保証も重要だと考え、これを支援する予定だ。

何よりも重要なのは事業機会だ。最近、消費者を対象としたB2Cより企業間B2Bビジネスを行うところが多くなっている。B2B事業を行うフィンテック企業は、既存の金融会社と提携や協力を結ぶのが容易ではないのが現実だ。ビジネスミーティングをすることすら難しいと聞いている。金融当局が積極的に動いて出合いの場を頻繁に設けるようにしたい。

"韓国市場は狭い。5,000万人のデータを確保しても、これだけでは持続性がない。だから、常に海外に進出しなければならぬという声を出すのだ。政府はフィンテック企業が海外に進出できるように積極的に支援する方針だ。"

また、今考えなければならぬのは可能性だ。今後、継続的に拡大できるのかということだ。そうすれば、革新することができる。ユニコーンも誕生することができる。特に重要なのは人です。考えが変われば、行動が変わり、これは良い結果につながるができる。

政府はフィンテック企業が海外に進出できるように積極的に支援する方針だ。

韓国市場は狭い。5,000万人のデータを確保しても、これだけでは持続できない。そのため、常に国外に進出しなければならぬという声を上げているのだ。伝統的な金融会社も国外への進出に失敗したこともあったが、今、再び進出している。

特に、事業性が見込める東南アジアに進出し、ビジネスモデルを作ることを政府も積極的に支援している。フィンテック企業が国外に進出できるように「フィンテック・ロード」を開拓するために努力する。これは非常に重要な課題だと考えている。

II. 市場の現状

セッション I

Seho Kim | KPMG パートナ

"市場限界に直面、新たな突破口は海外にある...日本金融会社は海外収益の割合が40%に達する"

2024年1月に米国で開催された世界最大級の家電とITの展示会(CES)は、様々な革新的な製品と技術がこれまで概念レベルやプロトタイプ段階を超え、商用化段階に入ったことを確認できる場だった。

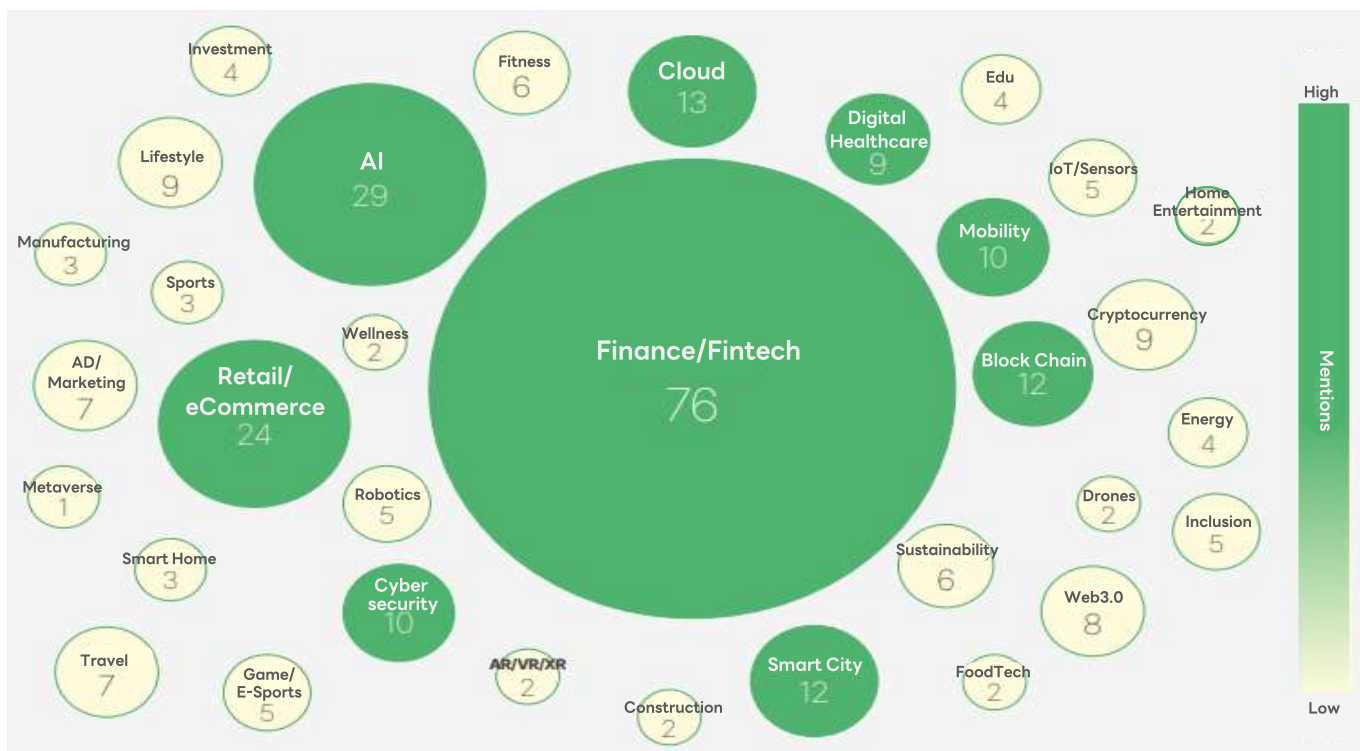
これは金融業界にも大きな変化を予感させる。金融会社とフィンテック企業は、AI、デジタルヘルスケア、モビリティなど様々な分野に渡って融合・複合サービスを提供する機会が生まれているからだ。

最近、グローバル金融分野では、先導的な金融会社が未来価値を創出するために持続的に努力してきた成果が目立っている。例えば、JPモルガンはデジタル技術を導入してオン・オフラインのシナジーを最大化しており、ユナイテッドヘルスグループは新事業を通じて売上を伸ばしている。

グローバル売上比率を拡大するための海外投資の重要性も強調される雰囲気だ。日本の3大金融グループの場合、先制的に東南アジア市場に進出し、海外収益の割合を増やしている。また、全体の収益の約40%が海外で創出される成果を出している。

グローバル金融会社とフィンテック企業が海外に進出し成功した事例を見ると、▲現地市場の特性に合わせた生活金融サービスの提供 ▲現地パートナーシップに基づいた新しいサービス ▲有望企業の持分投資などの共通点を発見することができる。

CES 2024 Finance & Fintech 76 companies related keywords



Source: KPMG, 2024.2

企業が中心となって金融サービスに新たな変化を導いている。フィンテック部門への投資は最近、企業間(B2B)サービスや組み込みサービスを提供する企業に集中している。

韓国の金融会社とフィンテック企業の海外進出は、人口構造の変化と内需市場の限界を克服するための突破口である。韓国の銀行は、東南アジアを中心に支店を開設して市場参入を検討する段階を過ぎ、最近では資本投資にも乗り出し、現地法人を設立して本格的に市場を開拓している。

フィンテック企業も現地の金融サービスライセンスを取得したり、ジョイント・ベンチャーを設立するなどの方法で市場に参加している。企業間B2B領域に進出するところも多数登場している。

これに伴い、政府は政策的な支援と規制を緩和して海外進出を積極的に支援するという意志を示している。しかし、最近、韓国のフィンテック企業を対象に行ったアンケート調査によると、海外進出の経験があるところは10%程度に過ぎないことが分かった。

韓国のフィンテック企業がより積極的に海外に進出できるよう、関連情報を共有し、各種規制や障壁を解消する努力が必要な時期である。

Jungseok Kang | AIZEN GlobalのCEO

"海外が答えだ...電気自動車、電動バイクの生態系に金融を乗せる"

AIZEN Globalは、AI基盤の金融ソリューションを披露する一方、電気自動車の生態系を造成することに集中している。特に最近では、電動バイク市場を狙っている。インドネシアをはじめ、東南アジア市場で2023年12月に約3,000台の電動バイクを発売した。主な顧客はGrab、Gojek、Lazadaなどだ。

インドネシアはニッケル埋蔵量が多い国だが、ニッケル輸出を禁止している。自国内のバッテリー工場と自動車及びバイク製造を支援しようとする意図である。しかし、金融分野では支援が不足している。AIZEN Globalは、インドネシアで不足している金融支援を補うために積極的に取り組んでいる。電気自動車と電動バイク市場が急変している状況で、金融の役割が重要だからだ。

AIZEN Globalは「グリーン経済」に基づいた生態系を構築しようと努力している。モビリティプラットフォーム、メーカー、バッテリーステーションなどの金融支援が含まれる。このため、韓国の金融機関と協力している。新しい生態系でメーカーは生産量を増やすことができ、バッテリーステーションのためのファイナンスは生態系全体の成長を促進する。また、市場における各主体の所得を向上させる効果もある。

Hyungwook Yoon | CashmallowのCEO

"海外旅行急増で大きくなった両替市場、バブルを取り除いたサービスで差別化"

Cashmallowは既存の両替市場の問題点を解決し、新しい価値を提供することに力を注いでいる。グローバルATMネットワーク(API, Application Programming Interface)を提供する「Mallow Link」を基盤に、Cashmallowアプリを通じて両替サービスを提供している。

海外旅行者であれば、通常、高い両替手数料と現金管理リスクに直面する。銀行は海外で外国為替を購入し、高い費用で輸入して流通する。このような費用はそのまま旅行者に転嫁され、最大19%の両替手数料を負担することになる。

Cashmallowは、両替に関する高コスト構造を解決するために、海外送金と旅行先ATMを組み合わせた新しい両替システムを実装した。「Mallow Link」を通じて海外ATMを金融会社にAPIの形で提供する。最終消費者はモバイルアプリを通じてリアルタイムで両替し、旅行先ATMで現金を探す方式だ。

海外口座を持たない旅行者も利用でき、市場を拡大した。現在、10カ国の金融会社と「Mallow Link」パートナーシップを結んでいる。また、APIを再加工して金融会社に提供する方式で、海外に送金できる金融会社を顧客として確保している。

Cashmallowは香港とシンガポールには法人を設立し、日本にはライセンス保有企業の株式を取得し、サービス対象国でパートナーを拡大している。

Sangsoon Park | Fin2BのCEO

"東南アジア現地に合った供給網金融で同伴成長を目指す"

Fin2Bは、東南アジア市場で中小企業の資金調達を支援するためのサプライチェーン金融プラットフォームを運営している。

現在、ベトナム、インドネシア、インドなどで事業を展開しており、すでに3,500億ウォン以上の融資を行った。どの国でも、中小企業は経済の基盤を形成しているが、資金調達に苦労することが多い。サプライチェーンファイナンスは、資金調達問題を解決する代案といえる。大企業のサプライチェーン資産を活用し、中小企業に短期的な運営資金を支援する。金融機関には、中小企業に効率的に資金を導入する方法を提供する。

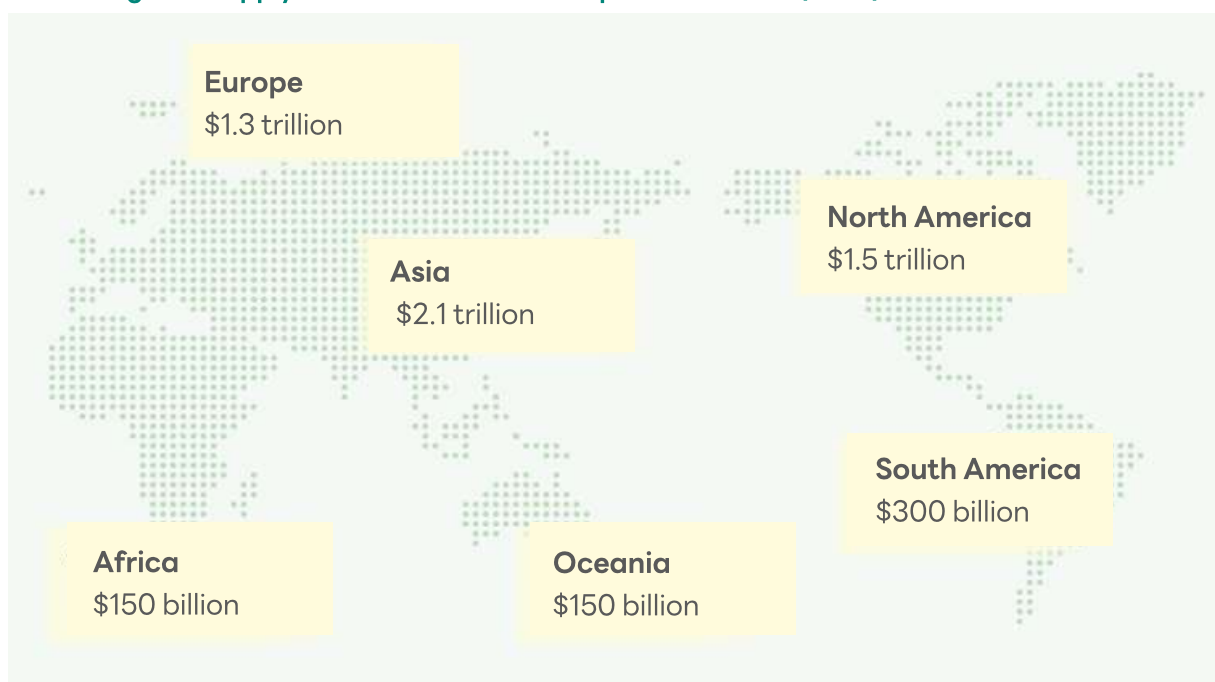
サプライチェーンファイナンスを活用できる全世界の資産は約7,300兆ウォンに達し、年平均13%の高い成長率を示している。このような成長は、企業間のB2B取引と金融のデジタル化のおかげである。デジタル化は、信用リスクを効率的に管理できるようにし、取引コストを削減してサプライチェーンファイナンスを活性化させる。

東南アジア市場は、サプライチェーンファイナンスで活用できる資産が220兆ウォン以上で、世界で最も急速に成長している市場の一つである。東南アジア市場の潜在力は、製造業、建設業などサプライチェーン中心産業の急成長と関連している。

Fin2Bは現地の金融機関と協力し、サービス型ソフトウェア(SaaS)ベースのサプライチェーン金融プラットフォームを開発し、サービスを拡大している。このようなアプローチは、資本力が不足している現地の金融機関にもシステム構築と運営費用の負担を軽減する。

Fin2Bは海外市場への進出経験を基に、現地市場に最適化されたビジネスモデルを開発し、現地化のためのリーダーシップを確立する一方、規制にも積極的に対応している。今後は、頻繁に出会いの場を設けるようにしたい。

Potential global supply chain financial assets: up to \$5.5 trillion (2023)



Source: IFC, FIN2B, 2024.2.

セッションII

Sungbok Lee | 資本市場研究所の博士

"技術革新と制度改善が一緒に行われなければ、金融プラットフォームのグローバル競争力が生まれる"

「金融プラットフォーム」という用語は韓国で主に使用されるが、これは現在の金融サービス環境の変化と発展を圧縮的に表現する用語である。

金融プラットフォームは基本的に、いつでもどこでもアクセスできるモバイルベースのサービスを先端技術(人工知能、ビッグデータなど)を活用して多様なコミュニケーションチャンネル(文字、音声、映像)で提供する。

これは ▲一つのアプリですべてのサービスを提供する「スーパーアプリ」 ▲特定の金融サービスに焦点を当てた単独モデルの「ワンアプリ・ワンサービスモデル」 ▲核心サービスに第三者サービスを加えた「ワンサービスハブモデル」 ▲顧客基盤を共有する「ネットワークマルチサービス」モデルなどに区分される。

韓国の金融プラットフォームが発展してきた姿は、海外と比較していくつかの違いがある。韓国は金融規制が厳しいため、金融プラットフォームのサービス範囲が制限されており、サービスの多様性が海外に比べて劣る傾向がある。

特に、金融商品販売手数料に過度に依存している。一方、海外の金融プラットフォームは顧客基盤を収益モデルとして活用する機会が多い。金融プラットフォームが発展するためには、まず技術の発展を通じて、現在主流である2次元スクリーンの限界を超えるように様々な新技術を導入する必要がある。

もちろん、これは長期的な課題であり、資本が豊富な金融プラットフォームが有利な位置を占める可能性が高い。また、金融業への参入を容易にし、サービス提供の柔軟性を高める必要がある。厳格な金融規制体系から脱してサービスを提供することになれば、金融会社にもっと大きな責任を負わせ、顧客の資産管理の責任を明確にする必要がある。

他の国と比較すると、制度的な違いは韓国の金融プラットフォームの発展に大きな影響を与える。韓国は厳格な専門主義、経営許可主義、業務委託の制限などにより、多様な金融サービスを実現することが難しい。しかし、海外では金融サービスの提供と革新が比較的自由である。これは金融プラットフォームのサービス範囲と競争力に直接的な影響を与える。

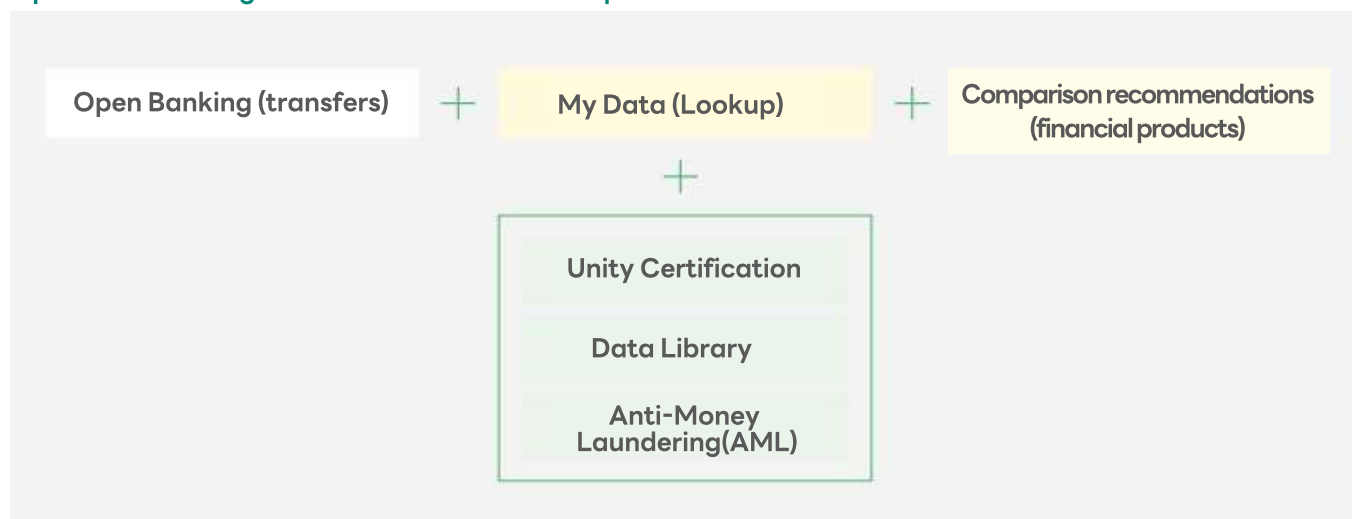
金融プラットフォームを発展させ、直面している課題を解決するためには、技術革新と制度改善が同時に行われなければならない。金融業の参入を容易にし、サービス提供の柔軟性を高め、金融消費者の便益を促進する方向に金融規制環境を再設計しなければならない。そうすれば、韓国の金融プラットフォームがグローバル市場で競争力を備え、革新的な金融サービスを提供できる基盤を整えることができる。

Sihong Kim | 法務法人Lee&Koの博士

"オープンファイナンス時代、韓国金融プラットフォームの強みを生かせばグローバル競争力は十分"

韓国の金融プラットフォームは、国家単位のオープンバンキングとマイデータを組み合わせたオープン型統合インフラで区別される。このようなインフラは韓国金融プラットフォームの強みの一つであり、他の国々が個別金融会社レベルのオープンバンキングに留まっているのとは対照的だ。

Open Finance Integration Infrastructure Concept



韓国のオープンファイナンス政策は金融当局が主導して推進しており、これは金融市場を消費者中心に転換する重要なきっかけとなっている。このような政策は、金融商品及びサービス機能を統合し、消費者が一つのアプリですべての金融サービスを利用できるようにする。

グローバル市場で競争力を備えるためには、オープンファイナンス政策をさらに強化し、統合インフラを構築する必要がある。統合インフラは、金融会社、フィンテック、ビッグテックなどすべての参加者がオープンに参加できるように支援しなければならない。

持続可能なオープンバンキング及びオープンファイナンスのための法的根拠が早急に設けられなければならない。これに伴い、データ関連規制を急いで整備する必要がある。

金融会社とフィンテック企業が市場に容易に参入できるように障壁を下げ、公正に競争できる生態系を造成しなければならない。これと共に、金融と非金融、オンラインとオフラインの両方の特性を持つ金融プラットフォームに特化したライセンスも必要だ。

金融規制サンドボックスも予測可能性と迅速性をより高め、過度な付加条件を減らし、最終的には規制特例を付与する方式ではなく、関連法の改正が行われるべきだろう。EU、英国、日本などのように、金融決済網を段階的に開放し、代わりに管理を強化する方向に変えることが望ましい。

政府と金融当局は、オープンファイナンス政策のリーダーシップを強化する一方、葛藤を調整する役割を果たさなければならない。また、韓国の金融プラットフォームを戦略的に支援し、海外プラットフォームにも厳しく規制する必要がある。金融プラットフォーム運営者は▲優越的支配力の乱用防止▲消費者の信頼確保▲デジタル疎外層への配慮などを怠ってはならない。

セッションIII

Inseong Ahn | MiraeAsset証券の副社長

"資産トークン化、トークン証券時代の開幕目前"

全世界的に「資産トークン化」が広がっている。それに伴い、トークン証券の可能性が注目されている。トークン証券は、分散元帳技術を活用し、資本市場法上の証券をデジタル化するものだ。これは、電子証券に法的効力を付与することを含み、金融のデジタル化と相まって、資本市場の成長と変化を促進することが期待される。

Seohee Han | 法務法人Barunの弁護士

トークン証券がもたらす新しい革新的な変化を説明するために、よく「食べ物と器」に例える。同じ内容物でも器によって様々な革新が可能だということだ。

トークン証券は、既存の流通可能な資産をより広い範囲と規模で流通させることができる新しい機会を提供する。これは資本市場の商品規模と範囲を定量的に拡大する可能性を秘めている。

デジタル資産市場が急速に変化する中、トークン証券は既存の証券業のデジタル化と連携し、質的及び量的な成長を導くことが期待される。トークン証券は、商品のデジタル化を通じて情報の非対称性を解消する。また、顧客流通チャンネルを多様化し、資本市場の成長を加速させることができる。

また、トークン証券は伝統的な投資方式を革新的に変化させることができる。例えば、個別プロジェクトやアイテムに直接投資して収益を配分する新しい投資方式も可能である。これは、投資家にこれまでアクセスできなかった独創的な投資機会を提供する。

デジタル資産市場の未来は非常にポジティブだ。韓国金融委員会のトークン証券ガイドラインの発表とともに、トークン証券生態系構築競争が本格化している。新型証券の登場とともに、中央銀行デジタル通貨(CBDC)やステーブルコインなども制度圏内での吸収が模索されている。

トークン証券は金融産業に新たな可能性を開いている。トークン証券は、資本市場の成長を促進し、投資家に新たな機会を提供し、グローバル市場での競争力を強化するための重要な足がかりとなる。デジタル資産の未来はこれから始まり、私たちは新しい金融の世界を開くことに集中しなければならないだろう。

"新しい革新を予告するトークン証券。法改正を待つ中"

韓国の国会で電子証券法と資本市場法の改正を控えている。改正される法律は、トークン証券の発行と流通を法的に支援し、これは金融産業に革新をもたらすものと期待される。

トークン証券は分散元帳登録方式で発行される証券で、電子証券制度に編入される。

電子証券は電子帳簿に登録されて権利行使が行われ、これは電子登録機関と口座管理機関が管理する。

トークン証券発行の法的根拠は現在改正が進行中であり、証券の種類に応じて分散元帳に登録される予定である。

"証券会社、銀行、フィンテック企業などは、これから本格的に開かれるトークン証券市場で新しい形の証券発行と流通を通じて革新的な金融サービスを提供することになるだろう。"

非定型証券、例えば、投資契約証券や非金銭信託型収益証券などは、トークンの形で発行し、分散型台帳に記録することができるようになる。

トークン証券の発行と流通の規律体系は、発行者口座管理機関を導入し、分散元帳での記録内容が権利の効力を持つようになる。これは、トークン証券の発行と流通を可能にし、新しいビジネス機会を提供する。

トークン証券の発行と流通のためには様々な制度的変化が必要であり、そのための法的根拠は現在、改正案が発議された状態である。発行者口座管理機関は分散元帳のみを利用してトークン証券を発行することができ、証券会社は口座管理機関業務を行うことができる。

今後、証券会社、銀行、フィンテック企業などは、トークン証券市場で様々な役割を果たすと予想される。彼らは新しい形の証券発行と流通を通じて革新的な金融サービスを提供することになるだろう。

III. パネル・ディスカッション



パネル討論は、韓国金融産業の競争力を高めるための総合的な方策を議論する場となった。

討論は、デジタル経済金融研究院長Yooshin Jungの司会で行われた。金融委員会のSeokran Lee金融革新課長は、フィンテック企業が海外に進出するのに役立つ実質的な方策を持続的に発掘すると述べた。トークン証券の立法化が早急に行われるように最善の努力をすると伝えた。また、最近関心が高まっている企業間(B2B)フィンテック領域が活性化できるよう支援すると述べた。

KB銀行持株会社のSangryul Lee部長は、銀行の金融プラットフォーム戦略が「スーパーアプリ」を中心に展開されていると紹介した。法務法人Shin&KimのHyunil Hwangパートナー弁護士は、業界で期待が大きいトークン証券と関連し、スピード感のある立法が必要だと強調した。資本市場研究所のKaprae Kimセンター長は、最近のビットコイン価格の上昇とともに、韓国へのビットコインETF導入の動きについては、現実的に難しいと断定した。主な発言内容を要約、紹介する。

<編集者注

>

Sangryul Lee | KB銀行持株会社の部長

“ビッグテック時代に対応する伝統金融会社の対応法はスーパーアプリと顧客体験の革新”

KB金融グループのデジタル金融プラットフォーム戦略の核心は「スーパーアプリ」だ。スーパーアプリに注力する理由は「顧客により大きな価値を提供するため」だ。

KB国民銀行の銀行アプリである「スターバンキング」はKB金融グループの代表的なプラットフォームである。ここに6つの系列会社の70のサービスを連結し、系列会社別の核心金融サービスを提供している。4つの非金融領域のサービスも一緒に提供し、プラットフォームの本質的な競争力を確保している。

金融プラットフォームのもう一つの戦略は、個人事業者と未来の顧客確保だ。個人事業者の顧客は、ビッグテックが電子金融業ライセンスを通じて金融業に進出し、ビッグブラー(Big blur)時代が始まったことに対応し、伝統金融会社であるKB金融グループが守らなければならない核心顧客群だ。KBスターバンキングの中にKB個人事業者ゾーンを作り、KBスター企業バンキングに自然につながるようにした。未来の顧客のためには、Z世代専用ゾーンを新設し、モバイル学生証サービスをまず披露した。

第三の金融プラットフォーム戦略は、顧客体験の革新だ。ビッグテック時代、伝統的な金融会社にとって競争力のあるチャンネルは対面チャンネルである。営業店と顧客センター、非対面チャンネルであるモバイルとインターネットバンキングの両方をシームレスに接続できるように努力している。

例えば、モバイルバンキングで商品加入を中断した顧客が対面チャンネルを訪問した際、継続的な相談を通じて商品加入までつながるようにする。

KB金融グループはプラットフォームの影響力を拡大するため、非金融領域のビジネスも展開している。特に、国民生活と密接な関係があり、金融とも関連性が高く、シナジー効果を発揮できる不動産、モビリティ、ヘルスケア、通信など4つを発掘した。

一方、KB金融グループはコンテンツ戦略も展開している。金融商品は内容が複雑で難しいため、プラットフォームに商品を載せるだけでは不十分であり、簡単かつ面白くアクセスできるように様々なコンテンツを制作しなければならない。KB金融グループの系列会社が活用できるコンテンツを一箇所に集め、多様なチャンネルを通じて提供できるようにプラットフォーム化して運営している。

**Hyunil Hwang | 法務法人Shin&Kimのパートナー
弁護士**

**"トークン証券法案の早期成立を期待"
"発行と流通兼営も積極的な検討が必要"**

トークン証券という新しい制度に期待が大きい。しかし、法制化が先行しなければ、何の進展も見込めない。金融委員会がトークン証券政策を発表してからすでに1年近くが経過した。現在、韓国の国会に係属中の法案が早く通過しなければならない。

法案通過とは別に、さらに改善・補完すべき事項もある。まず、発行と流通に関する事項である。政府はトークン証券の発行と流通を非常に厳密に区別している。

トークン証券の発行は、業務には引受と手配も含まれる可能性がある。利益相反の可能性が比較的少ない引受や手配の場合には、流通市場の運営と併営を許可することを積極的に検討する必要がある。

また、一般投資家の投資限度額の問題もある。資本市場法が売上規制を設けているため、やむを得ず一般投資家が少額のみ流通市場に参加できるようにする方案が用意されている。

金融委員会は、トークン証券は器に過ぎず、その中にある権利が食べ物だと例えたことがある。しかし、トークン証券はあくまで器である。どのような器にどのような食べ物が入っているかを考慮せずに、どのような器に入ったという理由だけで食事を制限することはできないのではないかと。

そのため、トークン証券を通じて発行される権利がどの程度あり、投資家をどの程度保護するかを検討した上で、投資家に合理的な投資ができるようにしなければならないだろう。

Kaprae Kim | 資本市場研究所のセンター長

**"国内ではビットコインETFは当面難しい...
深く丁寧に議論を始めるべき"**

最近、仮想資産市場が熱くなる中、ビットコイン現物上場指数ファンドETFと関連し、いくつかの誤解がある。

ビットコイン価格が急騰する原因は、米国でビットコイン現物ETFが導入され、開放型ファンドであるETF加入者が増加し、その投資金額分、資産運用会社がすべて保有する、いわゆる需給相場によるものだ。

イーサリアムはビットコインに続き、ETFへの期待感と投機的な性質が加わり、上昇している。さらにアルトコイン(Altcoin)まで上昇している。

韓国市場で最も大きな誤解は、資本市場法の基礎資産関連規定を拡大解釈すれば、韓国もETF制度を導入できるのではないかということだ。しかし、「そうではない」と明確に言える。

ETF制度が導入されるためには、基礎資産に関する法的根拠が必要だ。同時に、現物ETFを収納する仮想資産の受託に関する根拠規定がなければならない。そして、基礎資産であるビットコインの価格信頼性などに関連する不公正取引を監視するシステムが必要だ。韓国は仮想資産受託に関してもまだ法的に定められていないため、受託機関に関する根拠規定もない状態だ。

このような状況で拡大解釈で制度を導入することは難しいと考える。仮に導入されたとしても、今後裁判所で投資家保護を理由に違法化される可能性がある。

だからといって、韓国でビットコイン投資の機会が奪われたわけではない。一般投資家は今でも仮想通貨取引所を通じて行うことができる。肝心なのは、法人投資を許可するかどうかだ。

米国の金融当局は過去10年間議論してきたが、韓国はまだ関心を持つ段階だ。今後、深く議論し、立法化は非常に丁寧な過程を経て行われることが望ましい。

Seokran Lee | 金融委員会の金融革新課長

"規制緩和の声にもっと耳を傾ける"

"海外進出に実質的な助けを与え、B2Bフィンテックにも配慮する"

フィンテックが企業間B2Bを中心に活発化し、海外進出の必要性が高まっていると判断し、金融委員会も今後、これを重点的に支援しようとする。

B2Bフィンテックが活性化し、金融会社とフィンテック企業が互いに協力する機会を模索できるよう、ネットワーキングの場も継続的に設ける予定だ。

現在も韓国企業が海外に進出できるようにコンサルティングなどを提供している。また、金融持株会社が運営する海外フィンテックラボがベトナム、シンガポール、日本などにあり、これを拠点として活用できるように支援している。

ここでは、現地で必要な各種情報も得ることができる。フィンテック企業が積極的に活用してほしい。フィンテック企業が最も関心を持っている規制に関しては、実は長期的に解決すべき課題が多い。

インフラに関しては、業務委託に関する改善努力を続けており、マイデータの活用度を高めるため、近いうちに「マイデータ2.0」政策を発表する予定だ。

統合インフラに関する業界の意見には共感しており、今後、長期的に検討する方針だ。

フィンテック企業が海外に進出する際、金融機関が参加する道を開いてほしいという要請も多い。しかし、輸出入銀行などは規模が大きいところを中心に支援しており、現実的に助けを得られないのが現実だ。輸出入銀行が運営するプログラムの中で、フィンテック企業が利用できるものがあるかどうかを議論し、協力を求めるようにする。

トークン証券発行の場合、政府の方向性はすでに決まっており、立法を待っている状況だ。政府と業界ともに望んでいることだが、国会で可決されるように金融委員会ができる努力をしたい。

トークン証券発行と流通兼営と投資限度額の増額などは、制度導入初期に用意した保護装置の性格だと考えてほしい。制度を運用して懸念していた問題がないと判断されれば、徐々に柔軟に調整できる事項だと思う。

「フィンテックと生成型AI」、 その幻想的な組み合わせはこれから始まる

最近登場した生成型人工知能が人工知能時代の新章を開くことが期待されている。アップルのiPhoneが開いたスマートフォン時代に続き、オープンAIのチャットGPTが開いた生成型AIブームは、すべての産業で革新的な変化を起こすことが期待される。

私たちの前に間もなく展開される「AI everywhere」時代は、新しい技術を競争の武器にしているフィンテック企業にとっては、一大飛躍を遂げることができる大きなチャンスになるかもしれない。一方、迷いながら機会を捉えられなければ、機会損失を被る可能性がある。

「フィンテックと生成型AI」のコラボレーションを具体化するための先駆者たちの動きはすでに始まっている。

<編集部注>

司会 デジタル経済金融研究院 | Yooshin Jung

参加者 Inseong Ahn | MiraeAsset証券の副社長
Jongyoon Lim | AimsのCEO
Sanggeun Lee | QuantecのCEO
Soohwan Lee | PFCTのCEO
Yunho Jung | HabitFactoryのCEO

(名前のアルファベット順)

行事 第13回ラウンドテーブル
日時 2024年3月22日(金)午後4時
場所 Yeouido O2 Tower 17階 B会議室





Yoo-Shin Jung | デジタル経済金融研究院長

PCが全世界に普及し始めた1990年代を過ぎ、超高速インターネットが本格的に普及してから4半世紀が過ぎた。インターネットとPCの結合は、非対称的だった情報とデータを一般大衆が接することができるようになった。この過程で、多様で新しいビジネスモデルが登場した。変化の核心キーワードは「情報の公開」と「パーソナライズ」である。

今、生成型AIが新しい時代を開くだろう。生成型AIが価値ある理由は、豊富なデータを活用してコンテンツを生成するからだ。さらに、スマートフォンに生成型AIを組み込めば、私たちが思っている以上に多様に進化・発展するだろう。

過去には情報技術がすべての産業のインフラとなったように、今後は大規模言語モデル(large language model, LLM)が同じ機能を果たすだろう。

金融分野でも生成型AIを活用するために積極的に模索しており、一部の先進的なところはすでに内外に利用し始めている。フィンテック企業は生成型AIをどのように利用するかが今後の成長に大きく影響するだろう。生成型AIをめぐるどのような期待と悩みを抱えているのか話してみよう。

AIS 生成型AIの期待と展望

"様々な分野で活用されることを期待、効率性が高まることには異論はない"

QuantecのCEO | Sang-Geun Lee



"分析型AIと生成型AIが組み合わせると効果が非常に大きくなる"

金融投資商品は高関与度のサービスであり、顧客は通常、プライベートバンカー(private banker, PB)を通じて加入する。最近、金融会社が支店を縮小して人員を減らし、非対面で金融投資商品を提供するサービスが増えている。しかし、顧客の金融に関する知識レベルと理解度によって、中間的な役割であるPBなしで金融投資商品を提供するのは難しい。

生成型AIが発展すれば、PBのように簡単に親しみやすい言語で顧客に金融商品を説明し、理解させることができる。そして、顧客の傾向と状況に応じたパーソナライズされた投資商品を推薦することができる。生成型AIは金融投資商品の説明、財務諸表の解釈に使用される。さらに、データアナリストと資産運用マネージャーの領域であった投資銘柄の分析や構成、レポート作成にも使用することができる。そうなれば、伝統的な金融業界では大規模な人員調整が行われるだろう。一方、生成型AIに提供する情報を精製して生産する職業群は需要が増えるだろう。

分析型AIも高度化され、産業は大きく変化するだろう。分析型AIと生成型AIが結合してシナジー効果を発揮する部分も多くなるだろう。

HabitFactoryのCEO | Yun-Ho Jung



**"保険は人工知能が代替できない領域が多い...
調和的に適用する"**

保険は金融産業の中でも、人が直接行う相談と販売が最も大きな割合を占める分野だ。オンラインで販売されるサイバーマーケティング商品の割合を見ると、損害保険は6.8%、生命保険は0.1%に過ぎない。インターネットとスマートフォンが普及し、様々な商品やサービスがオンラインで取引されるのとは対照的だ。

現在、保険商品の販売は、主に保険設計士と直接会って相談し、契約が行われる方式である。なぜなら、保険商品が他の商品に比べて複雑で、個人の状況によって選択が大きく変わる可能性があるためだ。

韓国の「HabitFactory」は、対面販売による効率の低さが問題だと判断し、正社員保険設計士が非対面方式であるカカオトークを活用して相談するようにしている。問い合わせをする潜在顧客は20～30代が圧倒的に多い。相談の過程で設計士個人の力量ではなく、データ分析システムを活用して商品を推薦するように設定した。この過程で、他の企業とは異なり、チャットボットの相談は行わない。チャットボットの性能が低すぎて顧客に悪い経験を与える可能性があり、結果的に満足度を低下させるからだ。

生成型AI時代が本格的に開かれても、保険設計士を置き換えるのは難しい。複雑な商品構造、個々人の状況に合わせた商品提案、高いコミュニケーション品質、そして人工知能の幻覚現象(Hallucination)まで考慮しなければならないからだ。ただし、保険代理店の効率は大きく向上させることができるだろう。

AimsのCEO | Jong-Yoon Lim



"放置していた隅々まで活用しなければならぬ...使用性と可能性の間のギャップを減らすことが課題である"

生成型AIは、金融の様々な領域で効果的に活用することができる。金融商品の契約条件を十分に理解して購入したつもりでも、必要な情報をすべて理解していない可能性が高い。金融消費者が情報の非対称性を解消できるように、主要情報を要約したり、気になる事項を簡単に質問して確認できるように生成型AIを活用することができる。

生成型AIを実装するために、業種別に特化した大規模言語モデル(LLM)の需要が増加するだろう。認知技術とLLMとLarge Multimodal Model(LMMM)などが高度化され、生成型AI技術が洗練されれば、より多様に活用されるだろう。これに伴い、金融産業と関連する人工知能の活用範囲が拡大するだろう。

しかし、期待される「可能性」と完成度を示す「使いやすさ」の間には大きなギャップがある。生成型AI技術企業は金融業に関する理解と専門知識が不足しており、金融企業は生成型AI技術に関する理解と専門知識が不足しているため、この問題を解決するサービスも登場するだろう。

例えば、金融業界別に事例をコンサルティングするサービス、ドメインに特化した生成型AIを開発して事例に合わせて最適化し、簡単かつ迅速にサービスが実装されるように支援する「System Integration」、ハードウェアとソフトウェアが組み合わされた「Appliance」方式などがある。米国で発売される予定のGooverサービスのように、生成型AIが個人カスタマイズサービスも披露する予定だ。

PFCTのCEO | Soo-Hwan Lee



**"金融会社は忙しくなる...
データの重要性はさらに浮き彫りになる"**

AIが金融に適用される実質的な事例が登場し、その効果が市場で検証され始めると、金融産業全般で専門技術人材を確保するための競争とインフラ投資が多くなるだろう。この過程で、大手金融会社は、主要幹部職員全般に開発及び技術人材の割合を拡大していくだろう。

金融会社は独自に技術を確保し、研究のための人工知能センターの構築、技術力を備えた国内外の人工知能専門スタートアップとの交流など、前方位的に動くことが予想される。

一方、データの重要性がさらに注目されるだろう。過去に比べ、より複雑なデータを処理し、解釈する能力が人工知能技術のおかげで大幅に強化された。これまで実質的に効用が大きくなかった様々な代替データが人工知能と一緒に産業全般で多く使われるようになる。つまり、データ活用の範囲と深さが広く深くなり、これをうまく活用する企業の価値が高くなるだろう。

MiraeAsset証券の副社長 | In-Seong Ahn



"拡大した証券市場で成功投資をサポートするソリューションになる"

他の産業に比べて比較的複雑な金融分野で顧客は多くの選択をすることになるが、顧客の意思決定に画期的な変化と助けになるサービス領域で大きな革新が予想される。今よりもっと親しみやすく、簡単にアクセスできる形で進化・発展していくだろう。

金融業界では、データの活用度が飛躍的に改善されるだろう。世の中には多くの種類のデータが存在するが、最も価値のあるデータの一つが金融データである。すでにデータを基盤とした様々な金融プラットフォームが登場し、情報の非対称性によって顧客の選択権が制限されていた金融市場でポジティブに変化している。ここに人工知能まで活用すれば、そのスピードはもっと速くなるだろう。

多くの分野の中でも、カスタマイズされたアシスタント型のサービスを通じて、高額資産家だけが受けることができたサービスを、少ない資産を保有している一般顧客も受けることができる形に進化する可能性が大きい。このような変化の過程で、データ活用の価値を最大化できる金融会社とそうでない会社との格差が大きくなるだろう。

最近、金融投資顧客は大幅に増えたが、成功した投資は多くない。人工知能が高度化すれば、成功的な投資を支援する様々なサービスとソリューションも多くなるだろう。

AI & 生成型AIの現状と活用

"効率を高めなければならないということには異論はない。適用分野は拡大し続けている"

In-Seong Ahn

生成型AIが様々な業務に組み込まれることで期待される即効性は、何よりも効率を高めることができるという点だ。コンテンツ制作からプログラミング、デザイン作業、顧客業務支援など、ほとんどの業務分野で効率が高まるだろう。データとコンテンツ領域でも活用度が飛躍的に高まるだろう。

まず注目するのは「金融秘書」だ。これまでアクセスが難しかったり、膨大な量のために活用が難しかった金融情報領域で画期的な活用案が登場している。

例えば、プライベート・バンキング部門では、分析に特化した人工知能を活用し、これまでのポートフォリオ管理観点のロボアドバイザーを超え、コンテンツとデータに基づいて精巧に意思決定できる投資アドバイスサービスが急速に成長するだろう。第二に、「対顧客サービス」が挙げられる。対話型チャットボットベースの対顧客相談サービスと顧客対応サービス、最終的には顧客センター機能を一定部分代替するだろう。社内の知識管理システムと連動してエージェントの業務を支援し、顧客対応のための様々なコンテンツを提供することができる。

第三に、「コンテンツ生成」である。マーケティング用コンテンツを顧客別にパーソナライズして提供したり、画像や映像コンテンツを短時間で少ない人員で多く作ることができるようになる。

第四に、「コーディングとデザイン」領域である。専門領域と言えるプログラムコーディングとデザイン領域で様々な方法で活用されるだろう。コーディングベースを変えたり、迅速にアプリを制作することも可能だろう。

MiraeAsset証券では、従業員だけが使用できるAPI方式の生成型AIを提供し、管理と運營業務の生産性を高めている。また、生成型AIを活用して多くの投資情報をリアルタイムで翻訳したり、要約したり、チャットボットを大量に生産して顧客対応に活用する方法を推進している。

最終的にすべての顧客に専門的なプライベート・バンキングサービスと資産管理サービスを提供できるように、人工知能プライベート・バンキングの高度化を進めている。現在、分析型人工知能を活用したプライベート・バンキングを構築し、対顧客サービスに活用している。

Jong-Yoon Lim

Aimsは「AIMS Insurance.ai」を開発し、実損医療保険の保険金支給審査を自動化した。韓国の健康保険審査評価院(Health Insurance Review & Assessment Service)と薬学情報院(Korea Pharmaceutical Information Center)など、信頼できる機関のデータと約款を分析した情報を利用して審査業務を自動化した。数十万個のコードと名称に審査基準を付与する作業に生成型AIを活用した。データの解釈と処理に効率を高め、開発費用と開発期間を大幅に短縮することができた。

顧客サービスのためにAimsが開発した「AIMS Insurance.ai」は、保険と損害査定の専門能力とデジタル技術を基盤としたクレーム自動化インシュアテックである。Aimsはこのソリューションで技術ライセンスビジネスとデジタル損害査定サービスを提供している。

「AIMS Insurance.ai」の保険約款分析処理モジュールは、保険会社が膨大な量の約款を分析し、目的のデータを生成する必要がある場合、約款データアーカイブサービスを提供する。また、ドメイン特化大規模言語モデル(LLM)を活用し、保険商品およびサービスに関する問い合わせに対応しなければならない内部スタッフの知識情報システム構築を支援する。

「AIMS Insurance.ai」を活用し、保険会社のシステムとAPIで連携してデジタル損害査定サービスを提供し、請求書類のデータ化、審査業務のデジタル化、支給審査の自動化などを支援する。今後、顧客案内、顧客問い合わせ対応、相談などの領域まで拡大し、保険詐欺検出にも当該技術を活用する計画だ。

Sang-Geun Lee

組織内に人工知能研究チームを新設した。既存のサービスと業務方式から活用法を先に探し、新規サービス開発、運用戦略開発、システム自動化、マーケティング、開発人材の代替などの順番で進めている。

膨大なデータに基づいて内容を解釈し、数値化された結果を出す領域から生成型AIを適用して生産性を高めることに焦点を当てている。生成型AIが学習しなければならないデータの質を向上させることが競争力の核心と判断し、高品質のデータ蓄積に集中している。

サービスを拡大するため、金融投資商品の説明の際、顧客の簡単な選択と質問に応じて対応する商品をマッチングし、その商品を分かりやすく説明するようにサービスを高度化している。また、顧客の投資状況に合わせたパーソナライズされたレポート、リアルタイムの問題追跡後のフィードバック提供まで自動化している。

顧客体験を向上させるために生成型AIを活用する方法を模索している。単純な対応を超え、顧客体験を強化するために、PBの業務領域まで代替できるように、顧客の質問を即座にスクリプト化して対応する技術を開発している。チャットボットにもこれを段階的に適用し、最終的に人の対応を最小化し、人に準ずる対応サービスが実現できるように計画している。

Soo-Hwan Lee

生成型AIを利用すると、手作業で行っていた業務処理速度が非常に速くなる。当然、従業員の業務効率も向上する。例えば、融資書類の検討、審査などの業務も、電子的に入ってくるデータを基に人工知能が「判断」し、不足している書類は再提出を要求することができる。また、審査過程に否定的な要素があれば、それを整理して最終結果だけを人間が確認する方式が変わる。

生成型AIをうまく活用すれば、一人の職員が処理できる業務量は従来に比べて10倍以上に増える可能性がある。金融会社はこのような能力を内在化するだろうが、専門的なソリューションを提供する企業が登場し、これを採用する企業が多くなるだろう。

以前の「スコアカード(scorecard)」モデルでは、機械学習技術を適用してリスクモデルの性能を高めることができたが、最近ではディープラーニングと生成型AIを適用してさらに高度化する道が開かれた。

AI技術のおかげでリスク評価レベルが次のステップに進化しており、これを専門的に金融会社など必要なところに提供する市場が形成されている。

海外には人工知能技術を融資リスク評価に適用し、リスクを大幅に削減しているところがあり、PagayaやUpstartなどが代表的だ。これらの企業は、人工知能技術を信用格付けに適用することを超え、金融会社の資本調達まで連携して事業モデルを拡大している。Pagayaは人工知能の信用格付け技術を金融会社に提供し、金融会社はこれを活用してリスクを下げる。同時に、Pagayaは金融会社に低金利で資本調達を行い、それによる収益を確保するモデルを披露している。

Yun-Ho Jung

HabitFactoryの保険比較プラットフォームである「シグナルプランナー(SignalPlanner)」の保険設計士は、一般保険設計士より一人当たりの生産性が6倍程度高い。データ分析技術と自動化、そしてデータ処理過程に人工知能を導入した結果だ。次の段階では、生成型AIが保険設計士を支援する「生成型AIハイブリッド相談システム」を準備している。生成型AIが保険設計士に取って代わることはできないが、保険設計士の相談業務の効率を大幅に向上させ、相談の質を高めることができるかと期待している。

現段階では、サービスの一部または全部に生成型AIを導入するのはリスクが大きすぎる。しかし、既存のデータとコンテンツを生成型AIと連動させることで、その業務を行う人の効率を大幅に向上させることができるだろう。

HabitFactoryで実際に適用した事例は、「人工知能ヘルパー」(生成型AI基盤で設計士の相談を支援するサービス)、「1:1問い合わせ人工知能ヘルパー」(既存の顧客問い合わせ及び内部コンテンツ基盤の1:1問い合わせ支援サービス)で、まもなく本格的に披露する予定である。人工知能ヘルパーは、既存の相談データを活用して顧客の問い合わせに適切に回答し、既存の相談内容を要約し、相談メッセージのレベルを調節する機能をする。ただし、これは外部に公開されるサービスではなく、内部構成員の業務効率を高めることに焦点を当てている。

対外サービスでは、「シグナルプランナー」を通じてこれまで行った相談内容と保険関連コンテンツを基にした対顧客サービスとして「シグナル人工知能カウンセラー」を間もなく発売する。これは、相談データと内部コンテンツを基に簡単な保険相談を顧客に提供するサービスである。

サービス面では、企画や開発段階全般で生成型AIを活用することができるだろう。効用性も考慮しなければならないのはもちろんだ。ただ、数人の人工知能技術専門家を採用したからといって解決される問題ではない。組織内のすべての構成員が人工知能技術の現状と活用を理解しなければならない。

HabitFactoryは社内セミナーを開催するなど、構成員の人工知能に関する理解度を高めている。また、構成員がチームを分けて「トイプロジェクト」を進めながら、サービス段階ごとに生成型AIを導入するように誘導し、有意義な結果を得ている。このような成果を反映した商品の発売も準備している。

AI技術と人材

"金融理解と技術力合わせてシナジーを發揮するスペースが非常に大きい...
自社教育と外部協力を強化"

Soo-Hwan Lee

PFCTは3年前から人工知能の専門人材を大量に採用し始めた。現在、人工知能の専門人材は約20人で、データ分析と信用専門人材を含めると約30人が人工知能技術活用ソリューションを開発している。これは全体人員の30%に迫る。

人材確保の核心は「尊重」と「柔軟な文化」だ。会社では、特定の「ミッション」だけを付与し、開発可能な方法論の適用、研究、そして失敗まで全て容認し、様々な試みができる環境を造成した。また、人工知能専門人材の研究及び開発結果が実際のビジネスインパクトにつながることを重要である。すぐに市場でフィードバックを受け、売上につながることを好む雰囲気は内部的に形成されている。この過程でさらに成長できる教訓を得ることができ、組織構成員たちも歓迎する雰囲気だ。

PFCTの働き方と文化が良い評判を得ながら、口コミなどで優秀な人工知能人材が流入し、現在の人材規模が形成された。

金融では、人工知能技術が優れているからといって良い結果が出るわけではない。金融という特定のドメインの知識が結合されなければならない。人工知能の専門人材は、どうしても金融や融資などの専門知識や産業と規制などに関する詳細な知識が不足している。このような知識なしに開発すれば、「数値的には良いが、実際の現場では使えないソリューションが開発される可能性がある。PFCTは、信用および融資産業全般、そしてリスク評価方法論などの分野で10年以上の経験を持つ人材と人工知能技術人材が互いに知識を交流し、議論することで、与信業と信用に関する理解を深め、能力を高めている。このような過程を通じて、社内の人工知能専門人材も金融専門家レベルの高いドメイン知識を積んでいる。

Sang-Geun Lee

Quantecは、人工知能人材を確保するために会社の認知度を高める必要があると考えている。内部チームの規模はまだ大きくないが、柔軟性を確保し、サポートを強化している。具体化されたサービスの方向性を提示する一方、彼らが活用できる質の高いデータを確保し、キャリアのためのサービスまで実現できるように支援する。

内部職員の人工知能の活用度を高めるために、段階的に人工知能チームから教育を受け、勉強できるようにカリキュラムを作成して支援している。直接実務に活用するための核心成果指標(KPI)を割り当て、教育された内容を適用することまで拡大している。

Jong-Yoon Lim

Aimsは、技術チームでビジネス問題解決に必要な新技術の基礎研究を行った後、サービス開発チームに研究内容を伝播して学習させ、サービス開発チームで開発要件を具体化する。各チームは、独自のナリサーチとともに、当該テーマに関連する国内外のオンライン・オフラインフォーラムなどに参加して追加的に研究した後、開発と業務適用を行う。2023年に生成型AIが市場に本格的に登場する際にも、このような研究開発プロセスが適用された。Aimsは新技術を内在化する努力を続けており、この過程を通じて内部人材の能力を強化する。

Aimsのような規模の小さいスタートアップでは、産業とビジネスに関する理解、ビジネス問題とソリューションとしての技術使用事例、その事例を実装するために必要な生成型AI関連の技術力量を内部ですべて備えることは難しい。そのため、生成型AI専門企業と協約を結び、共同事業を開発する予定だ。

In-Seong Ahn

人工知能の専門人材を確保するために採用を増やしている。既存のデータ専門人材には能力開発プログラムを実施している。デジタル人材の能力を強化する努力も展開している。生成型AIを自分の業務に活用できる様々な方法を試みている。プロンプトエンジニアリングと多様な使用事例を発掘することが重要だ。

"また、規制の壁、グローバル競争に備えて緩和措置を模索する時"

Yun-Ho Jung

金融当局が最近、チャットGPTをはじめとする生成型AIをオープンAPI方式で金融会社の内部網に連動させることは「網分離違反」と判断したというニュースだ。

生成型AIは膨大なコンピューティングパワーとデータが必要なため、自らインフラを構築することは現実的ではないという状況を考慮すれば、今後、フィンテック業界で生成型AIを活用したサービスが活性化されにくくなるかもしれないという懸念が出る。適切なセキュリティとリスク防止技術を適用し、オープンAPI方式が金融会社の内部ネットワークでも活用できるように規制を緩和する必要がある。

Jong-Yoon Lim

2023年に韓国の保険業法が改正され、実損医療費の簡素化が推進されている。法改正後、データ中継機関を通じて病院の患者診療データが保険会社に電子的に送信されると、保険消費者は保険金を請求するために書類を発行され、保険会社に写真やファックスなどで送信しなければならない手間が大幅に軽減されることが期待される。

しかし、病院で使用する電子カルテ(Electronic Medical Record、EMR)システムを供給する業者ごとにデータが異なるため、中継機関を通じて保険会社に受付された診療データは、一部の健康保険審査評価院に告示された標準データと標準化されていないデータが混在することが予想される。これをどのように解釈し、保険金支給審査基準はどのように適用するのか、そしてこれを保険消費者にどのように理解しやすく案内するのかなどが課題として浮上すると思われる。

一大飛躍のための変曲点で

"海外進出にも活用することが多い...
新たな市場開拓もチャンス"

Soo-Hwan Lee

PFCTは、金融会社の融資リスクを下げて総資産利益率(ROA)を高めることができる様々なソリューションを開発して提供している。人工知能基盤の個人信用評価ソリューション、個人回生予測ソリューションなどを韓国の金融会社20社と一緒に実質検証を行い、延滞率を20~30%下げるといった高い成果を上げた。

現在、多数の韓国金融会社と供給契約を締結し、現在、金融会社の運営システム内で動作している。

金融会社の保守的な傾向を考慮すると、特に金融の核心であるリスク評価部分はより保守的な傾向を示している。そして、スタートアップの技術を適用する事例は珍しいと言える。さらに、このような技術が韓国の金融市場だけでなく、海外でも適用されていることを確認した。インドネシアとインドで現地データを活用した人工知能リスク評価ソリューションを構築し、こちらも高い成果を確認した。

第3四半期中にはインドネシアに進出する予定であり、ベトナム、タイなど他の東南アジア諸国にも進出する計画だ。

In-Seong Ahn

生成型AIは翻訳などの分野に優先的に適用されるだろう。しかし、長期的には金融産業全般にも海外の競争力のあるサービスが生成型AIを活用して韓国市場に進出したり、逆に韓国のフィンテック企業がこれを利用してグローバル市場に進出することになるだろう。これに備える必要もある。

HabitFactoryは米国に法人を設立し、現地の住宅ローン市場に進出した。米国で住宅ローン専門銀行の許可を受け、サービスを拡大している。実際の業務で生成型AIの助けを多く受けている。実際に新しい市場に発売するサービスの企画とリサーチ段階でも、生成型AIを活用して時間を節約し、業務効率を高めることができた。

生成型AIをうまく活用すれば、世界市場に進出する際、より容易になると期待している。米国企業が発売したチャットGPTが各国に合わせてカスタマイズされることなく急速に拡散しているように、今後は生成型AIを活用したサービスも全世界に即座に提供できるようになると考えている。

実際、フィンテックは国ごとに異なる規制、言語、ライセンスなどの問題があり、通常、自国でのみ発売される傾向が多い。他の国に進出する際にも、サービスをその国に合わせてカスタマイズするのに多くの時間とリソースが投入される。しかし、生成型AIを活用すれば、グローバルレベルのサービスを短い時間とリソースで出すことができるだろう。もちろん、競争はより激しくなるだろう。

Jong-Yoon Lim

Aimsは韓国の生成型AI専門技術企業と協力する計画だ。技術と金融の結合を効果的に実現するためには、各分野の専門家とより緊密に協業できる環境が重要だと考えている。協業を通じて内部能力を強化する一方、韓国の環境により適した競争力のある成果物を出すことができると期待している。

客員研究員紹介

デジタル融合の時代、専門的で客観的な視点を共有する専門家集団がデジタル経済金融研究院と一緒にいます。急変する技術の流れの中で、今必要な洞察を共有し、偏りのないバランスを取ってくれる defi客員研究委員をご紹介します。



Hyung-Woo Kang
Advisor of Kim&Chang



Jeong-Hyeon Koh
Advisor of WooriFIS



Tae-On Koo
Lawyer of TEK&LAW



Dong-Ho Kim
Editorial Writer of
Korea JoongAng Daily



Su-Jin Kim
Consulting PM of KT
Financial Business Unit



Seung-Joo Kim
Professor of Korea Univ.



Si-Hong Kim
Advisor of Lee&Ko



Young-Tae Kim
Professor of KAIST



Yong-Tae Kim
Senior consultant of
HwaWoo



Eun-Young Nam
Professor of Dongguk Univ.



Gui-Jin Ryu
Dr. of THE SEED Labs



Seong-Jin Yang
Lab Director of ATONcorp



Kwang-Jin Oh
Editor in Chief of
Economy Chosun



Min-Seob Yoon
Dr. of Korea Financial
Consumers Protection
Foundation, KFCCP



Ki-Min Lee
Department Manager
of Fintech Center Korea



Tai-Ki Lee
General Manager of
Korea Institute of Finance



Sungbok Lee
Senior Research Fellow of
Korea Capital Market Institute



Young-Min Lee
Professor of Seoul Univ.



Jung-Un Lee
Chief Legal Officer of
Banksalad



Chang-Min Chun
Professor of SeoulTech Univ.



Hyun-Il Hwang
Lawyer of Shin&Kim LLC



Jeong-Yoon Heo
Professor of Kookmin Univ.



Jun-Beom Heo
Lawyer of Shin&Kim LLC



Suk Hyun
Professor of Yonsei Univ.

韓国最大のフィンテックネットワーク機関

韓国フィンテック産業協会 KORFIN

協会 紹介

KORFIN (KOREA FINTECH INDUSTRY ASSOCIATION)

韓国フィンテック産業協会は金融委員会認可の社団法人で、韓国金融のデジタル革新をリードするために2016年に設立されました。

MISSION

持続可能なフィンテック産業生態系を造成し、国民が体感できる金融改革に貢献し、国家経済成長に寄与する。

VISION

韓国のデジタル金融の革新とフィンテック産業の成長の足がかり

CORE VALUE

- チャレンジ
- イノベーション
- 変化

主な 役割

1. フィンテック政策・規制議論のパートナー

- 対政府及び国会への説得活動(フィンテック業界の意見集約及び政策提案、金融当局とのコミュニケーションなど)
- 政策シンクタンク運営(諮問教授団とフィンテック企業の成長のための政策開発を推進)

2. 韓国を代表する民間フィンテック団体

- 国内外の関係機関との連携
- 会員企業のネットワーキング支援(11の常設分科会の活性化、定期的なネットワーク機会の創出)
- フィンテック産業広報(フィンテック広報のための共同のメッセージ発掘、広報担当者ネットワーク運営)

3. 持続可能なフィンテックの成長を支援

- フィンテック産業に関する各種セミナー、フォーラムなどのイベント開催
- フィンテック投資の活性化(中小・スタートアップ会員社と投資機関のマッチング)
- フィンテック人材養成及び雇用マッチング(フィンテック専門人材養成のための教育支援事業運営など)

4. フィンテック企業の海外進出支援

- グローバルフィンテック関連博覧会への共同参観を通じた産業動向の把握及びベンチマーキング要素の発掘の機会を提供
- 海外業界関係者とのネットワーキング及び外延拡大

事務局

ポリシー室 T. +82 2-6949-2682

- 金融当局の政策対応、マスコミ対応、会員/分科会管理、外国為替電算網運営、海外事業

海外事業企画チーム T. +82 2-6949-2683

- 企画、人事/会計、理事会/総会、行事企画/運営、教育事業、出版物及びホームページ管理

会員社加入案内

KORFIN は、韓国のフィンテック産業をリードする500社以上の会員企業と一緒に活動しています。協会会員社に加入すると、会員社間のネットワーキングイベントへの参加、フィンテック産業の最新動向情報誌の受信など、様々なサービスをご利用いただけます。

役員社



会員社特典

1. 業界の問題点への共同対応

- 業界共同 이슈の発掘と対応を通じた会員企業の問題解決・対政府・国会への建議を通じた法制度・政策改善推進支援
- 対政府及び国会への建議を通じた法制度・政策改善の推進支援

2. 会員社にネットワーキングの機会を提供

- 常設分科会(11個)を運営し、会員社間の絆を強化し、情報交換の機会を提供。
- フォーラム、セミナーなど、協会が開催する各種イベント参加

3. 業界の最新動向情報の提供

- 定期的に発行する国内外のフィンテック産業関連情報誌を受け取る。
 - * ニュースブリーフィング(毎日): フィンテック及び金融関連ニュースのデイリーメール配信サービス
 - * バイウィークリー(隔週): 国内・外フィンテック産業の主な 이슈、調査/統計/分析資料提供
 - * ザ・フィンテック(四半期別): 会員社インタビュー、専門家オピニオンなど業界の様々なニュースを提供

当協会は、韓国フィンテック産業の発展をリードする頼もしいパートナーとして、会員企業の成長のために、より多くのメリットを提供できるよう努力してまいります。

4. 会員企業の成長支援サービスを提供

- フィンテック産業人材育成のための教育機会の提供
- ホームページ、ニュースブリーフィングなど協会オンラインチャンネルを活用した広報機会の提供等

入会手続き

会員社加入申請

申請社→協会

- ホームページ(www.korfin.kr) 会員登録参考
- 申請書及び書類の電子メール提出

加入審査と結果通知

協会→申請社

- 申請書類の審査と入会承認
- 承認可否の通知

会費の支払い

申請社→協会

- 入会金・年会費の支払い

入会完了

* 役員社(副会長、理事)の申請は、正会員社加入後、理事会の議決を経て選任する。

入会お問い合わせ

KORFIN 企画チーム

- Tel. +82 2-6949-2683
- E-mail. plan@korfin.kr