신한 투자증권 분야

신한금융 빅데이터 해커톤

RE:제로부터 시작하는 이비즈 투자생활

심용석, 김동현, 성원호, 김효민

빅데이터 혁신융합대학

신한금융그룹

목차

01 주제 소개

제안 배경

02 데이터 분석

전처리

EDA

분석 결과

04 신사업

고객 타겟층 구체화

서비스 기획

03 활용 방안

기대효과

목표

"다양한 세대가 부담 없이 주식 투자에 관심을 가질 수 있도록 지원합니다"

제안 배경

“50,60 부모님 세대에서 흔히 통용되는 말”

“주식같은거 하지마라”

“주식같은거 하면 패가망신한다”

“주식은 도박과 같다”

“주식 그런거 위험하다”

“50~60세대의 인식”

제안 배경

부모님 세대에게 주식 투자는
매우 위험하고 어렵게만 느껴진다.

“50,60 부모님 세대에서 흔히 [illegible]”

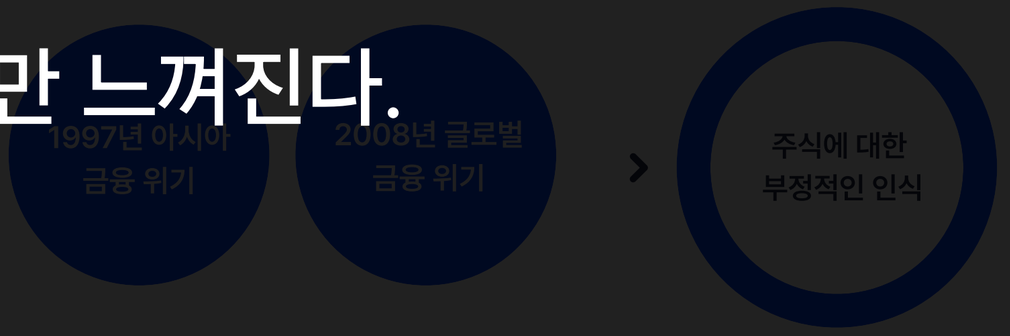
“주식같은거 하지마라”

“주식같은거 하면 패가망신한다”

“주식은 도박과 같다”

“주식 그런거 위험하다”

“50~60세대의 인식”



주제 설명

50~60세대의 투자 인식 개선

자산 관리 데이터

'수신 펀드 계좌 보유 비율'
'수신 펀드 평균잔액'
'채권 거래 경험 비율'
'신한 라이프 데이터'

거래 비율 데이터

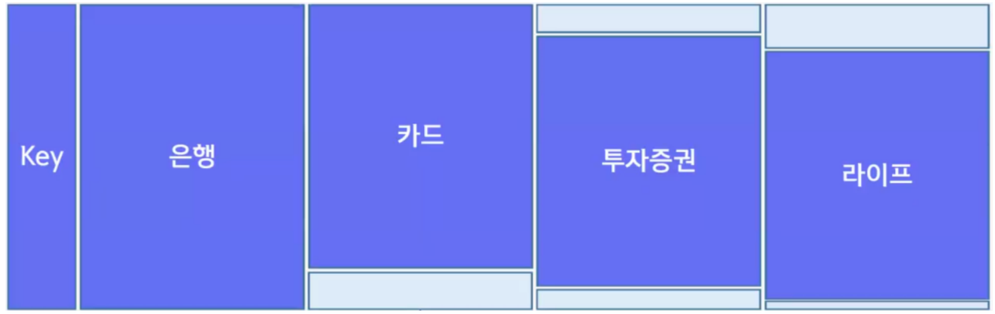
'고객유형_신규고객 비율'
'고객유형_활성고객 비율'
'고객유형_비활성고객 비율'
'고객유형_무거래 거래 비율'
'고객유형_이탈 고객 비율'

투자에 대한 인식 데이터

'투자 성향 비율'
'주식 거래유형_단타거래 고객비율'
'주식 거래유형_백화점포트폴리오 고객 비율'
'주식 거래유형_저자산 일반주 고객 비율'
'주식 거래유형_우량주 중심 안전형 고객 비율'
'주식 거래유형_CMA중심 무거래 고객 비율'
'주식 거래유형_초우량 고객 비율'

부모님 세대가 **편안하고 친숙하게 투자에 접근할 수 있도록 하는 신사업**

데이터 전처리 및 분류



투자증권 외에 다른 데이터와의 NULL값을 제거

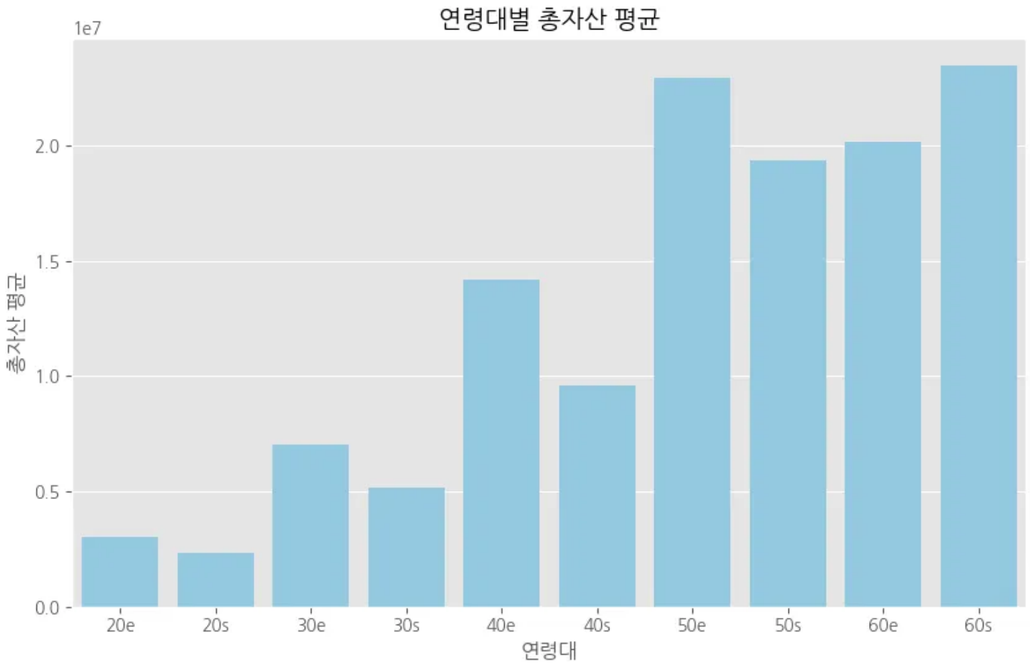
무거래 고객 비율

신한카드 신한라이프 신한투자증권 신한은행

주식 투자에 관심이 낮은 무거래 고객 비율을 중심으로 다양한 분야의 상관관계를 조사하여 어떤한 특성이 있는지 분석

EDA

연령대별 총자산 평균



20대
약 330만
가장 낮은 자산을 보유

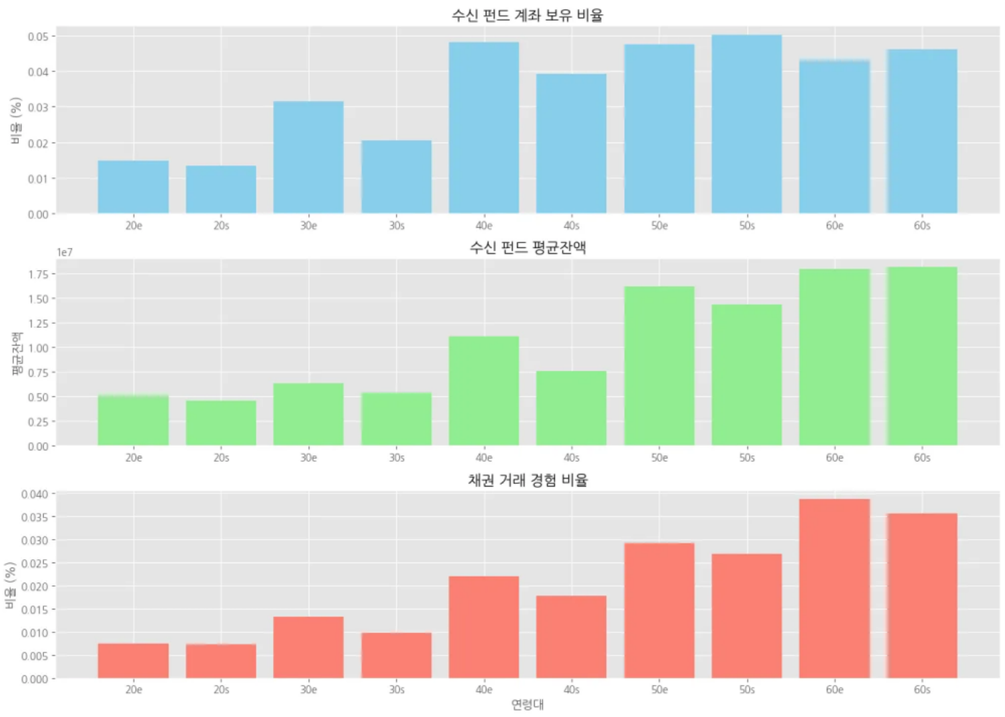
<

약 8.4배

60대
약 2,777만
가장 높은 자산을 보유

EDA

연령대별 펀드, 채권 거래 비율



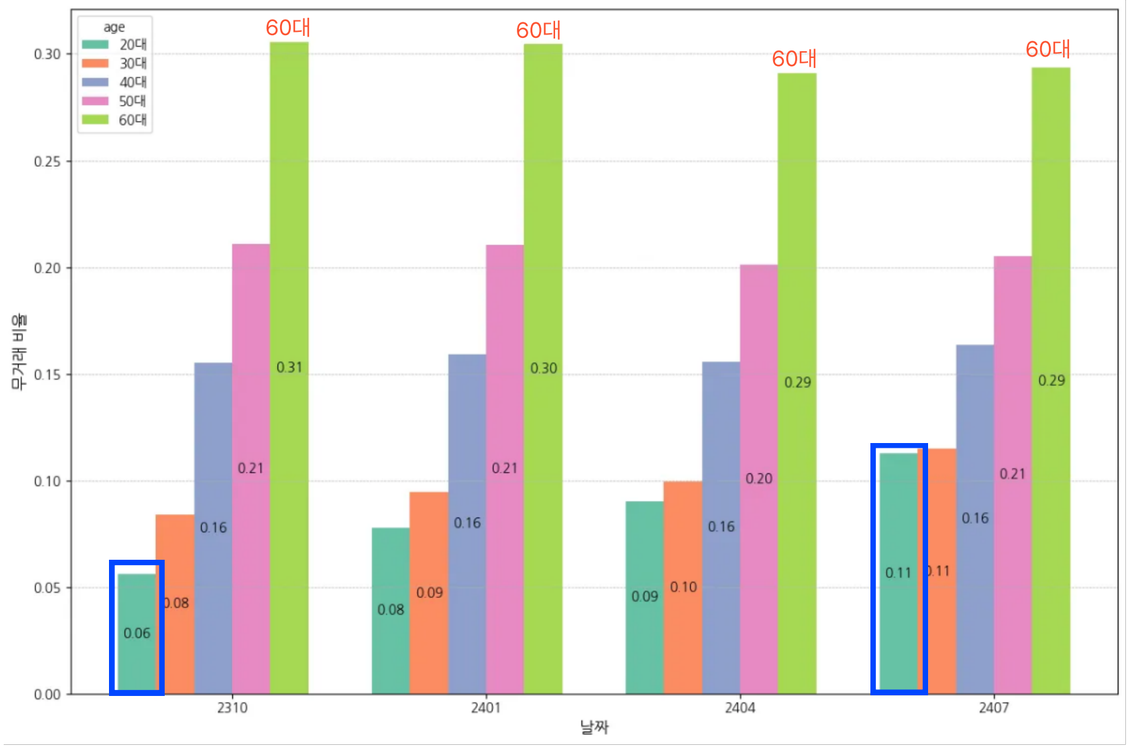
펀드 계좌 보유 여부, 평균 잔액, 채권 거래 경험 비율을 통해 50~60대가 **리스크가 낮은 곳**에 투자하고 있음을 확인하였다.

↓

이를 통해 자산은 많지만, 은퇴나 정년 퇴직으로 인해 상대적으로 리스크가 적은 펀드와 채권에 투자하고 있다는 점을 파악할 수 있었다.

EDA

무거래 고객(6개월 무거래 & 증권 보유 총자산 10만원 미만)의 인구통계학적 분석



채권과 펀드와 같은 안전 자산을 선호하는
연령층의 주식 투자 관심도를 파악할 필요성

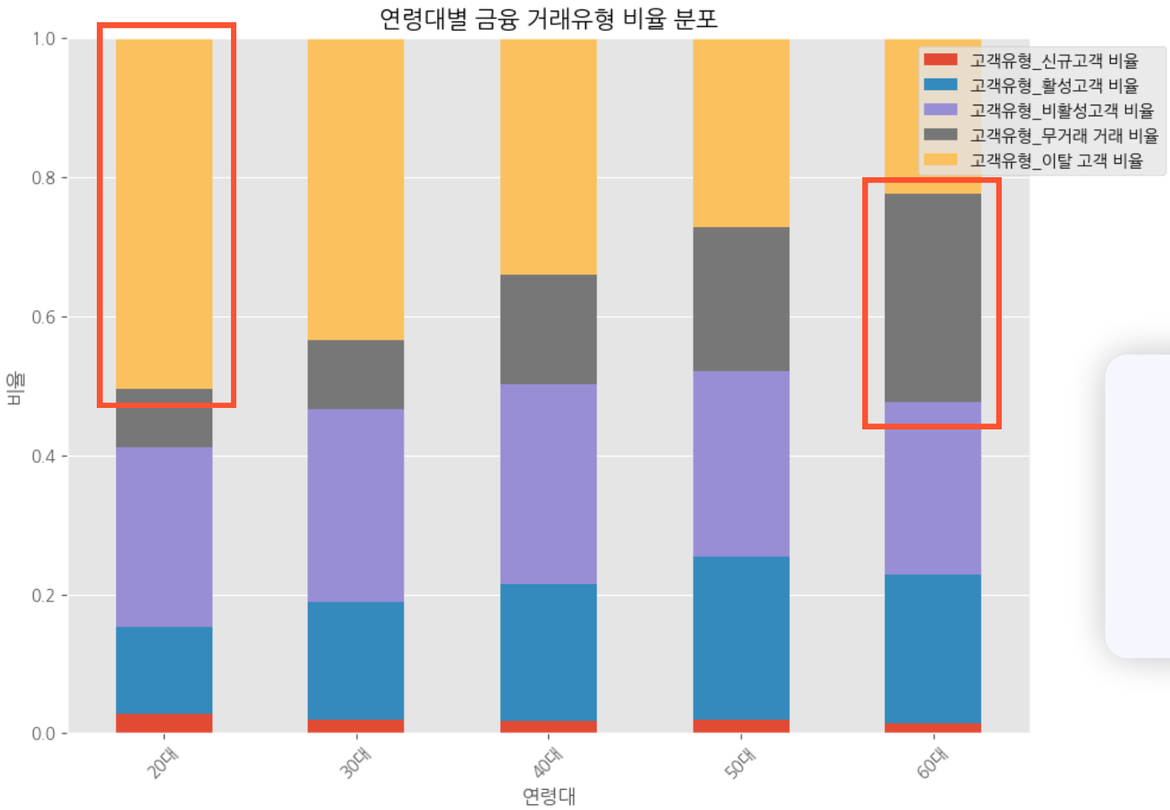
↓

무거래 고객 비율

50~60대의 경우 꾸준히 **무거래 비율**이 높았다.
2023년 10월 대비 2024년 7월에 **20대의 무거래 비율이 두 배 가까이 증가**한 것을 확인할 수 있었다.

EDA

연령대별 금융 거래유형



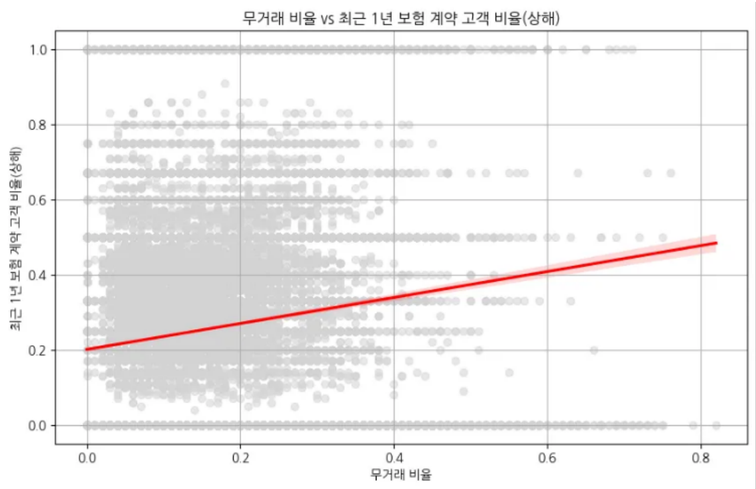
20대의 이탈 고객 비율이 가장 높음
60대의 무거래 고객 비율이 가장 높음

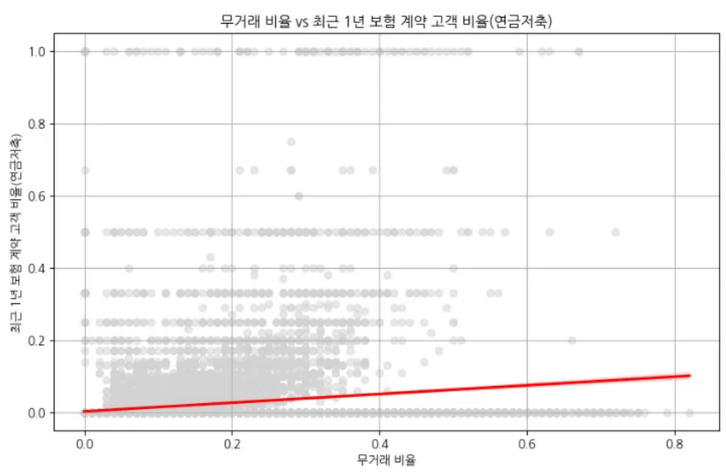
↓

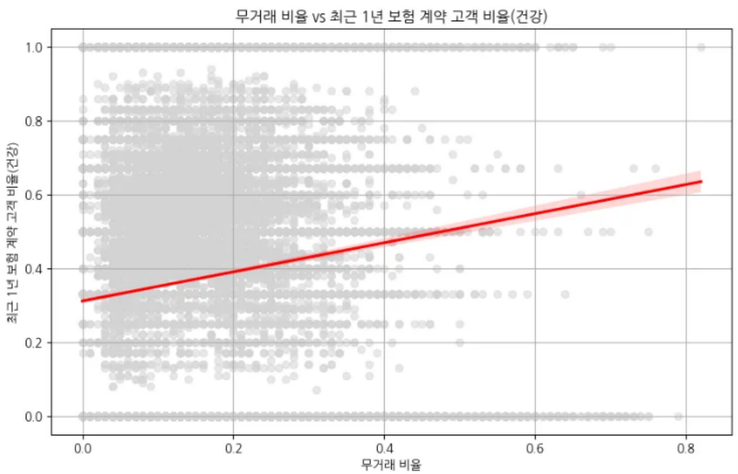
부모님 세대의 경우 무거래 비율이 높게 나타났고, 자녀 세대는 이탈 비율이 높게 형성되어 있다. 두 비율을 모두 줄인다면, 효과적으로 **고객 이탈을 방지할 수 있을 것**으로 기대된다.

EDA

신한 라이프와의 관계성

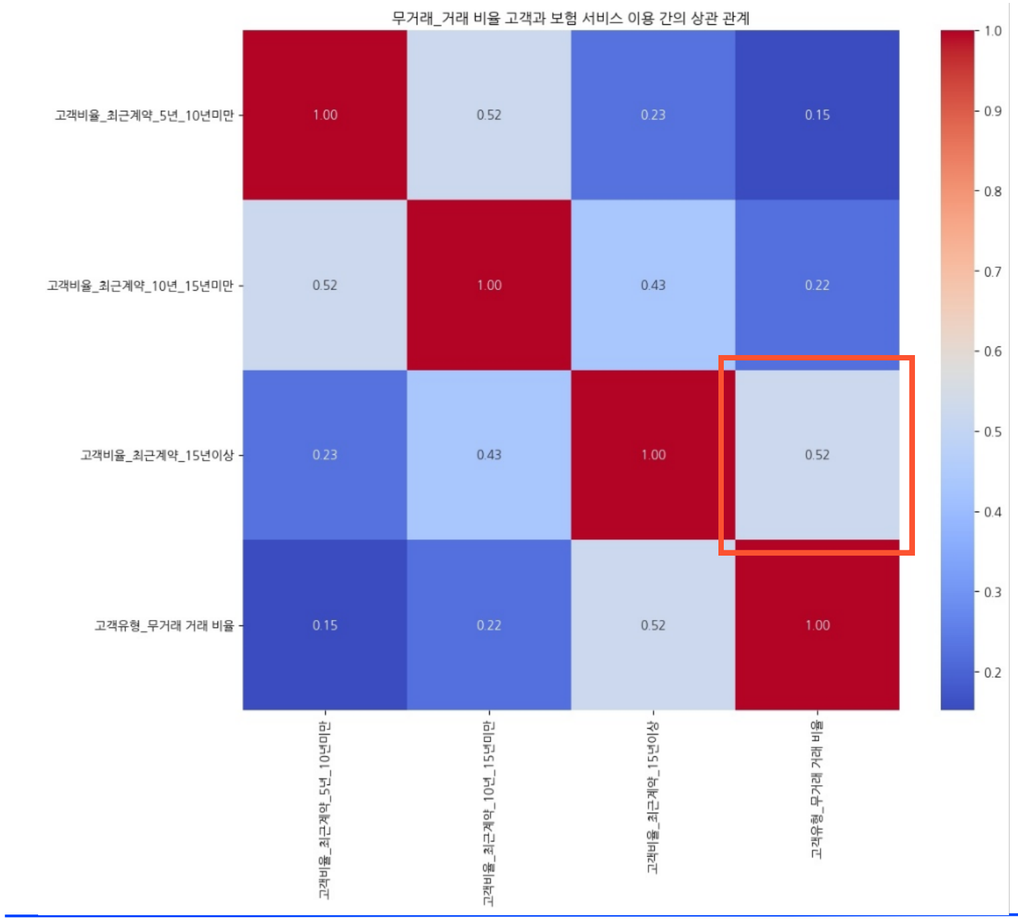






무거래 비율과 가장 연관성이 높았던 분야는 **라이프 분야**였으며, '최근 1년 보험 계약 고객 비율(상해, 연금저축, 건강)' 변수가 무거래 비율과 양의 상관관계를 보였다. 무거래 비율이 높은 고객들이 **최근 1년 사이에도 보험 계약을 체결**하고 있다는 것을 확인할 수 있었다.

EDA



신한 라이프와의 관계성

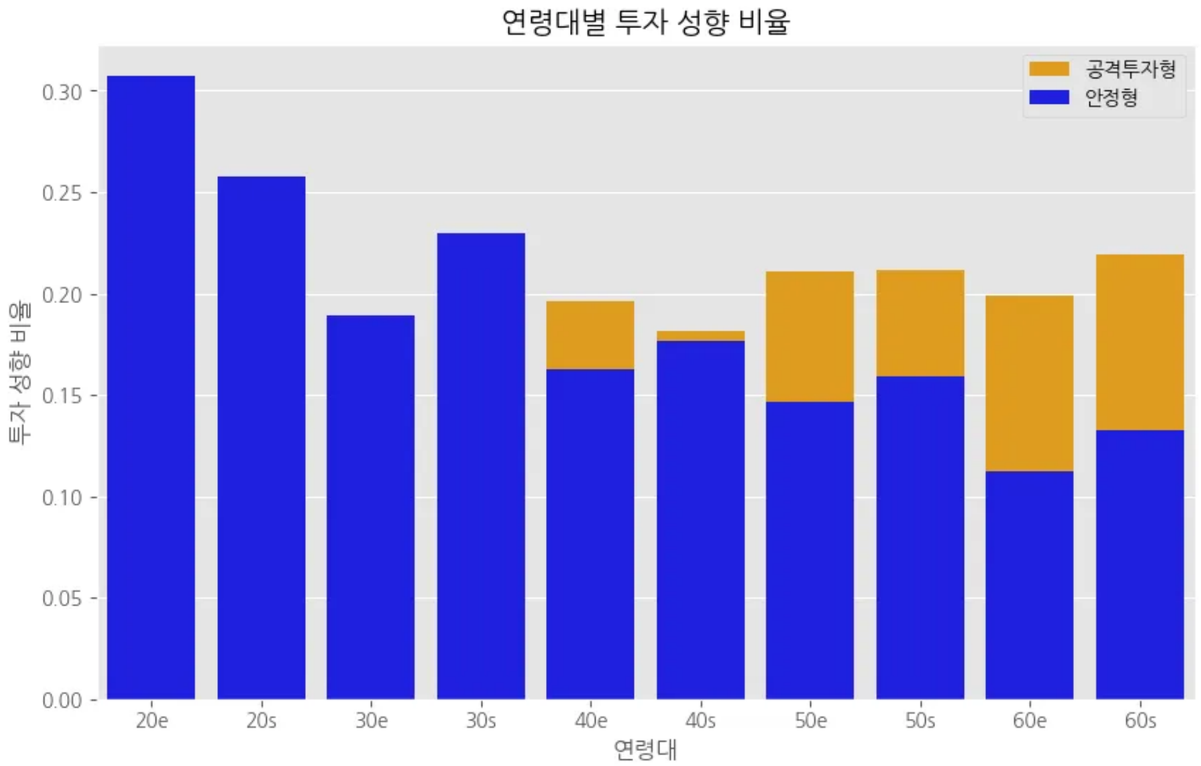
또한 무거래 비율과 보험 계약을 15년 이상 유지하고 있는 고객 비율 간에 약 0.5의 상관관계가 있다는 것을 파악하였으며 이는 최근 보험에 대한 관심뿐만 아니라 **오랜 기간 동안 꾸준히 보험에 대한 관심이 많다는 점**을 확인할 수 있었다.

↓

무거래 비율과 보험상품과의 상관관계가 있다.

EDA

연령대별 투자 성향 비율



무거래 비율 중 대부분이 60대 + 부모님 세대의 부정적인 투자 인식

투자 성향 비율 데이터

설문조사를 통해 개인이 생각하는 증권 투자 성향을 조사한 결과

↓

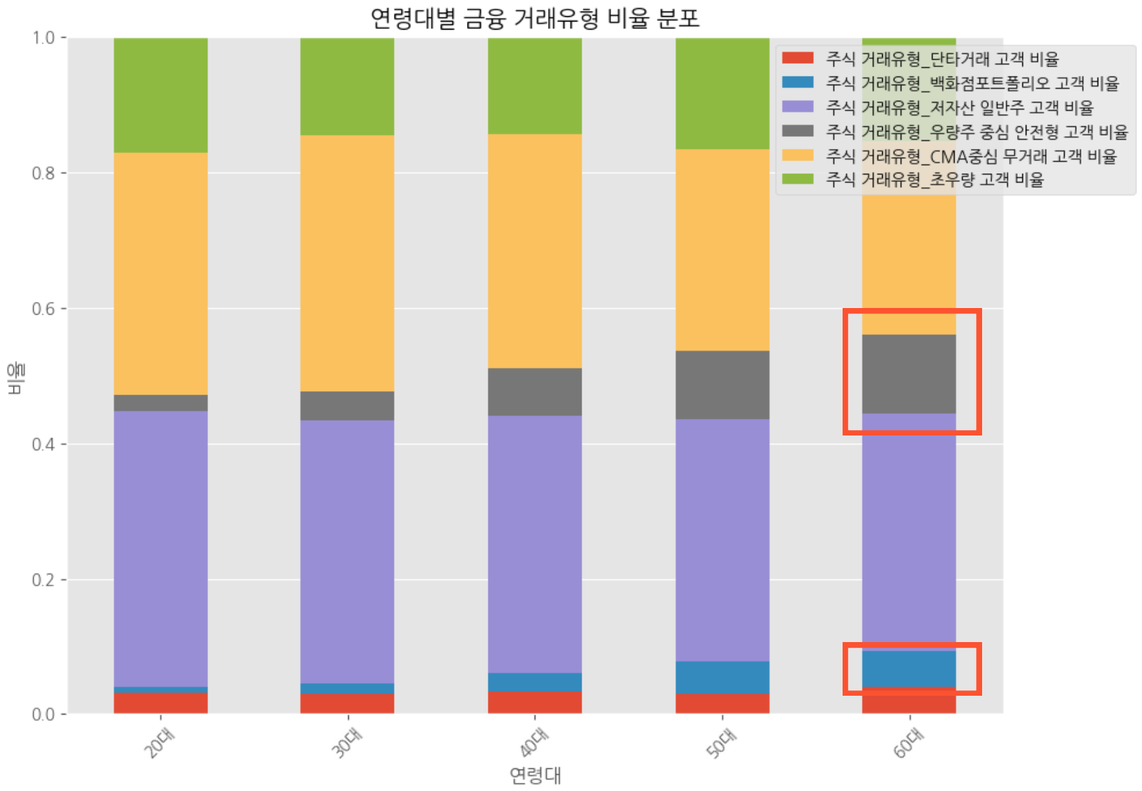
연령대별 투자 성향

40대부터 60대까지 자신이 공격투자형 이라고 생각하는 비율이 점차 높음

20대부터 30대까지 자신이 안정형 이라고 생각하는 비율이 매우 높음

EDA

연령대별 금융 거래유형



50~60대가 실제로 공격 투자를 하고 있는가?

우량주 중심 거래 및 현금성 자산의 비율이 가장 높았다.

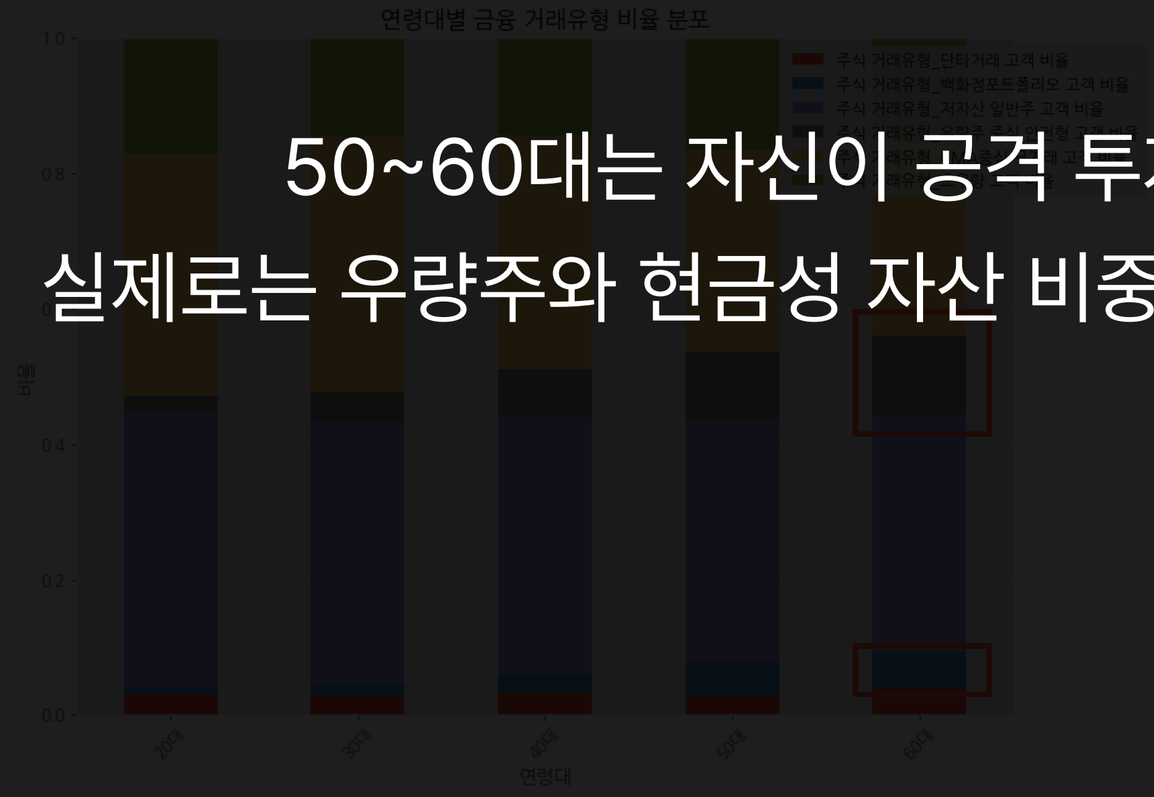
(우량주 중심 안정형 거래 비율)

우량주를 포함한 다양한 종목을 보유한 비율도 가장 높았다.

(백화점 포트폴리오 고객 비율)

EDA

연령대별 금융 거래유형



50~60대는 자신이 공격 투자형이라고 인식하고 있지만,
실제로는 우량주와 현금성 자산 비중이 높은 안정형 거래를 하고 있었다.

우량주 중심 거래 및 현금성 자산의 비율이 가장 높았다.

(우량주 중심 안정형 거래 비율)

우량주를 포함한 다양한 종목을 보유한 비율도 가장 높았다.

(백화점 포트폴리오 고객 비율)

결론 도출

20~30대

낮은 자산

자산으로 인한 투자의 한계점

높은 이탈율

20~30의 낮은 자산을 통한 투자의 한계점으로 인해 생기는 높은 이탈율

50~60의 안전 자산을 선호하고 소극적인 주식 투자 성형으로 인한 높은 무거래 비율

50~60대

안전 자산 선호

소극적인 주식 투자 성향

높은 무거래 비율

고객 타겟팅 구체화

PROFILE

이름	김수환
나이	만 27세
거주지	경기도 수원
직업	OO회사 신입사원

부모님의 자산을 운용하면서 투자 성과를 높여보고 싶어요

SCENARIO

갓 사회 초년생이 된 수환씨는 대학시절 부터 주식과 투자에 꾸준히 관심을 가지고 공부하고 있으며, 투자를 하지 않는 것은 오히려 돈을 잃는 것으로 여길 정도로 관심이 많다. 그러나 아직 시드머니가 부족하여 원하는 만큼 투자를 할 수 없는 상황이다. 수환씨의 부모님은 투자로 돈을 모아보고는 싶지만, 앱 사용도 어렵고 이제 와서 주식 공부할 자신도 없을 뿐더러 시간적 여유도 부족하여 아들에게 자산 운용을 맡겨 보고자 한다.

PAINPOINT

20대인 수환씨는 투자 자금이 제한되어 원하는 만큼 투자하지 못하고 있다.

수환씨 부모님은 투자에 대한 지식 부족과 시간적 여유의 부족으로 인해 직접 투자에 나서지 못하고 있다.

NEEDS

수환씨는 투자 규모를 확대하여 자산 증식을 이루고, 금융 지식을 더욱 심화시키고 싶다.

수환시 부모님은 복잡한 투자 공부 없이도 안전하게 자산을 운용할 수 있는 방법이 필요하다.

고객 타겟팅 구체화

PROFILE

이름	임진영
나이	만 58세
거주지	서울 송파구
직업	XX회사 부장

아들이 내 자산을 잘 운용하고 있는지 직접 확인하고 싶어요

SCENARIO

진영씨는 아들에게 투자 경험을 쌓게 함과 동시에, 자신의 자산을 증식시키기 위해 일정 자금을 맡겨 주식 투자를 하고 있다. 투자라는 낯선 분야에 직접 뛰어들기보다는 아들에게 자산 일부를 위임하는 방법을 선택했다. 아들이 어떻게 투자하고 있는지, 자산이 잘 관리되고 있는지 궁금하지만 아들에게 직접 물어보기에는 부담을 주는 것 같아 망설여진다. 내 자산과 포트폴리오를 아들에게 물어보지 않고도 확인할 수 있는 방법이 없을까 고민 중이다.

PAINPOINT

아들이 자산을 제대로 관리되고 있는지, 현재의 포트폴리오가 어떻게 구성되어 있는지 궁금하다.

진영씨의 아들은 부모님이 주기적으로 투자 상황을 물어보셔서 일일이 설명하는 것이 번거롭고 부담스럽다.

NEEDS

투자 현황과 자산 관리 상태를 쉽게 직접 확인할 수 있는 방법이 필요하다.

진영씨 아들은 부모님과의 신뢰를 유지하면서 투자에 집중하고 싶다.

쏠쏠한 패밀리

가족 모임 투자 서비스

주요 기능 1

가족 투자 계좌 현황 공유

가족 투자 계좌의 투자 현황을 가입된 가족 구성원이 함께 볼 수 있습니다.

주요 기능 2

가족 목표 달성을 위한 가족 투자

투자 수익금을 모으기 위한 가족 목표를 생성하여 관리할 수 있습니다.

주요 기능 3

부모님을 위한 월간 투자 보고서 발행

가족 투자 계좌의 현황을 보고서 형식으로 매달 발행하여 확인할 수 있습니다.

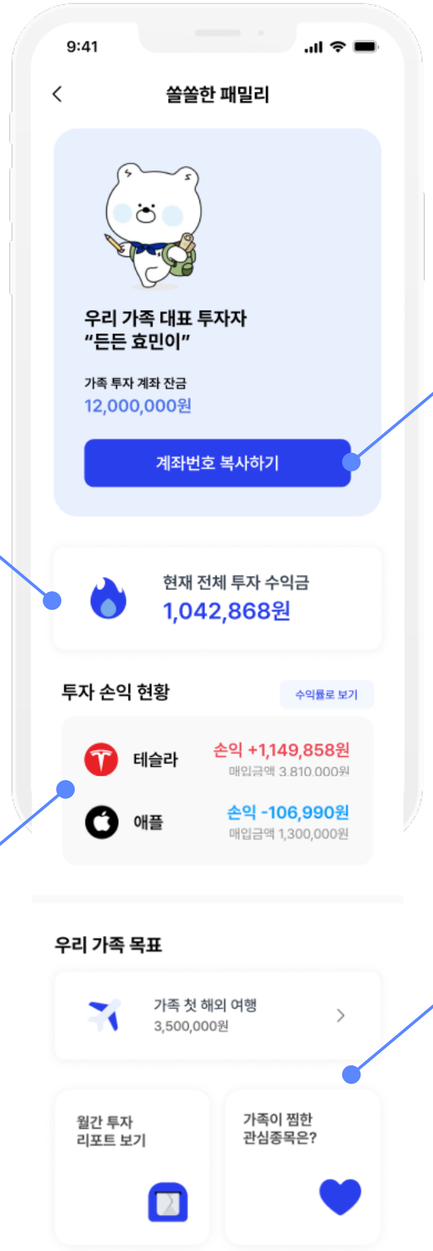
자녀 세대에는 투자 기회를, 부모 세대에는 투자에 대한 인식을 개선

더 많은 세대가 주식 투자에 관심을 가지도록 유도

쏠쏠한 패밀리 메인 화면

메인 화면에서 **현재 투자 수익금**을
한눈에 확인할 수 있어요.

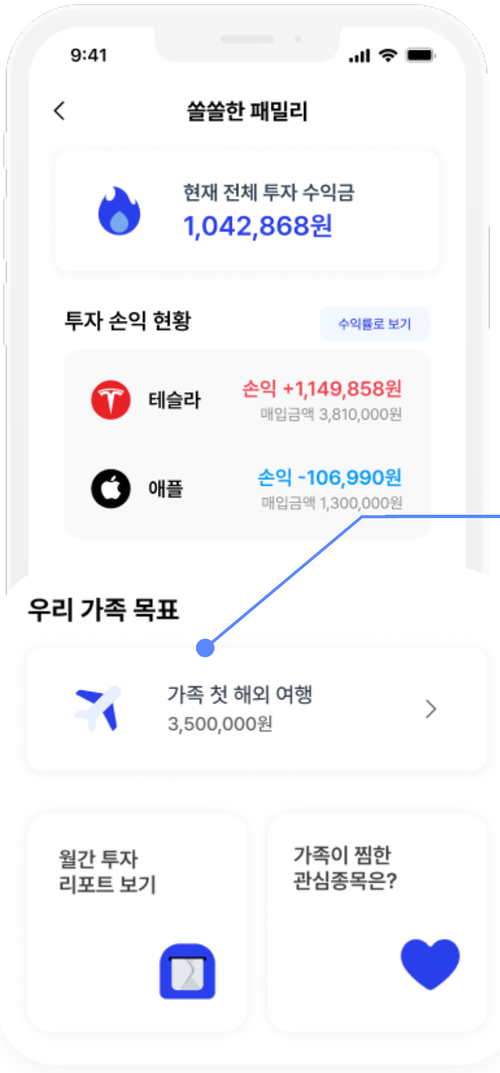
각 종목의 **투자 손익 현황**을 볼 수 있어요.
매입금액과 손익을 표시하여 부모님들이
한눈에 이해할 수 있도록 했어요.
'수익률로 보기' 버튼을 누르면 손익 대신
수익률로도 볼 수 있어요.

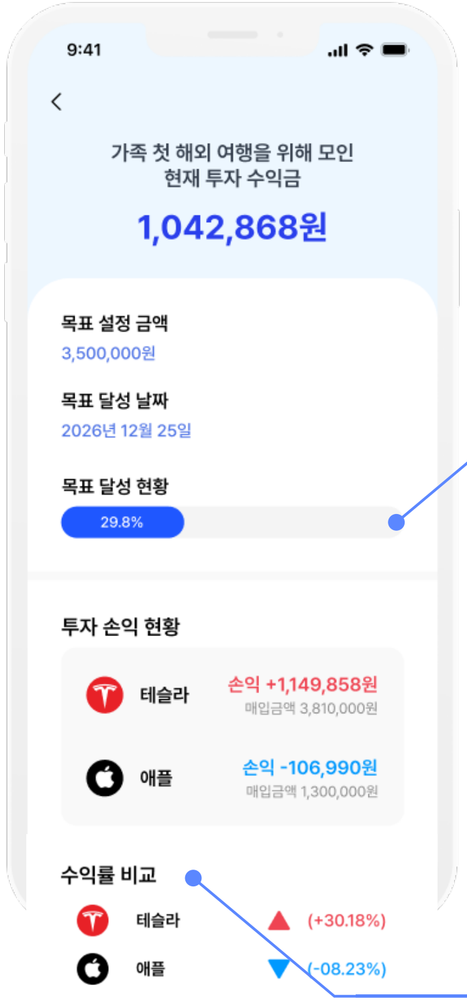


투자 계좌번호를 클릭 한번으로 간편하게
복사하여 사용할 수 있어요.
투자 계좌에 송금할 때 사용해요.

우리 가족의 목표 페이지로 이동할 수 있어요.
아래에는 **월간 투자 리포트**와
가족이 찜한 관심종목을 볼 수 있어요.

쏠쏠한 패밀리 메인 화면

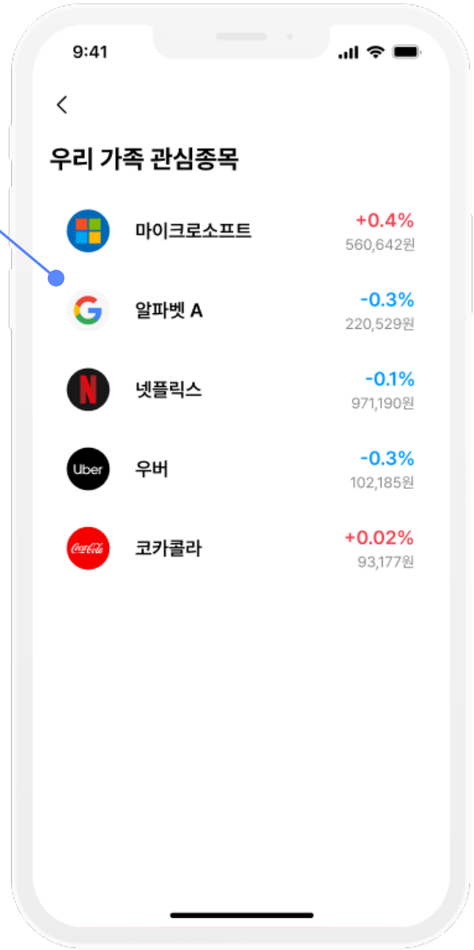




우리 가족이 찜한 관심종목을 확인할 수 있어요.

가족 목표를 설정하여 투자 수익금을 모을 수 있어요. 목표 달성까지 남은 현황을 표시해줘요.

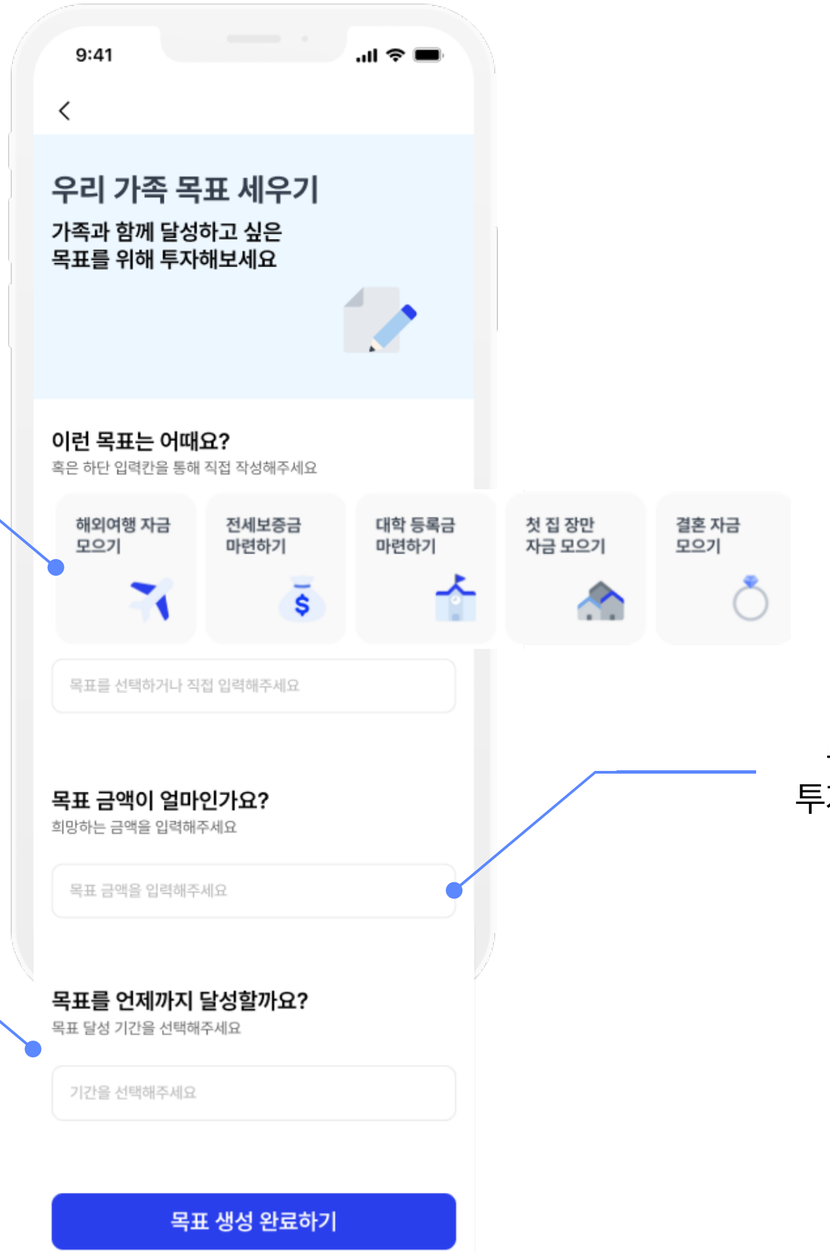
종목 별 투자 손익 현황과 수익률을 비교해서 보여드려요.



우리 가족 목표 생성

다양한 가족 목표 카테고리를 선택할 수 있어요. 우리 가족만의 목표를 만들고 싶다면 직접 입력할 수 있어요.

목표 달성 기간을 설정해요. 해당 기간 내에 투자 수익금으로 목표 금액을 달성하면 다양한 혜택을 받을 수 있어요.



목표를 위해 모으고자 하는 투자 수익금을 직접 설정해요.

우리 가족 목표 달성 혜택

신한 LIFE와의 연계

신한 고객평균 OTT 요금
10,000~15,000

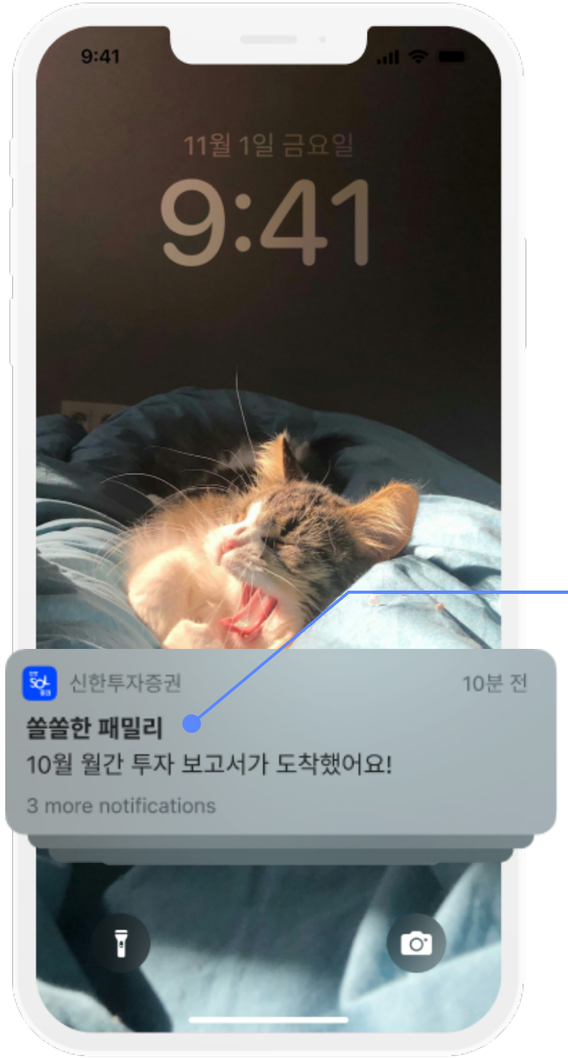
해외여행비 목표를 채우면 신한LIFE와 연계해 여행자보험 보장	우리 가족 보험료 내기 목표를 채우면 신한 LIFE와 연계해 보험료 할인	Card와 연계해 우리 가족 OTT 구독 요금 내기
우리 가족 보험료 내기를 목표로 하면 신한 Life와 연계해 보험료 할인	은행과 연계해 전세 자금 목표 달성 시 우대 금리 혜택 제공	통신사 요금 내기를 목표로 하면 신한 Card와 연계하여 통신비 할인

신한 고객평균 주택 대출
200,000,000

신한 고객평균 통신비
60,000~90,000

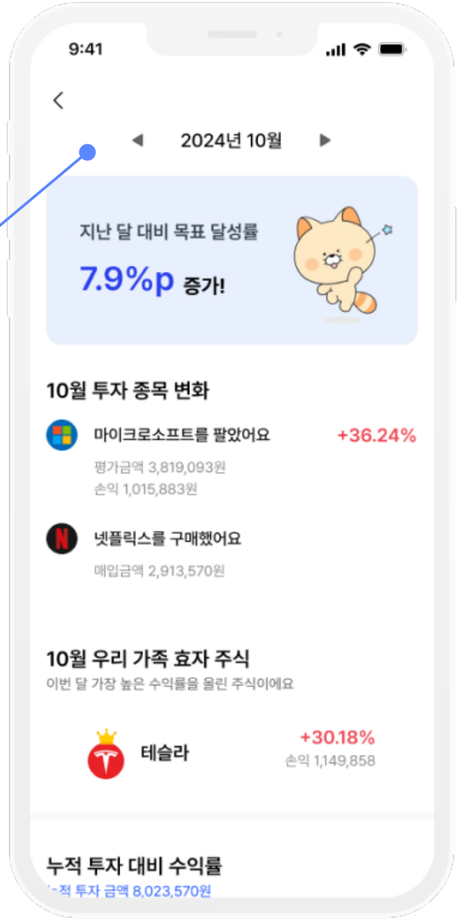
▶ 목표에 맞게 신한금융그룹의 다양한 혜택을 제공하여 계열사 간의 시너지 효과를 통해 다양한 혜택을 제공해 고객의 서비스 이용률을 높일 수 있음

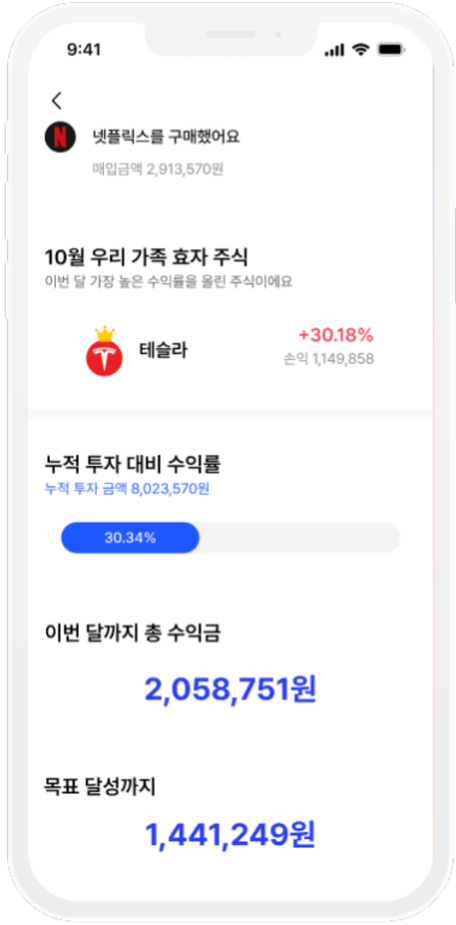
월간 투자 보고서 발행



투자 종목의 변화, 가장 높은 수익률을 냈던 종목, 투자 수익금과 목표 달성 현황을 한눈에 볼 수 있어요.

자녀가 투자를 잘하고 있는 지 궁금한 부모님들을 위해 매달 1일에 이전 달의 **투자 보고서를 발행**하여 보내드려요.





기대효과

세대 간 투자 참여 확대 및 투자 관심 향상

- 부모 세대는 자녀와의 투자를 통한 주식 투자에 대한 두려움 감소
- 자녀 세대는 부모님의 자금을 활용한 더 큰 규모의 투자 경험
- 가족이 공통 목표를 설정하고 함께 투자함으로써 투자에 대한 관심도 증진

가족 신뢰 강화

현재 투자 현황 대시보드와 포트폴리오 변화 알림을 통해 투명한 투자 내역 확인

계열사와의 연계를 통한 혜택 극대

신한 LIFE, 신한 CARD, 신한은행 등 계열사 간의 시너지 효과를 통한 다양한 혜택