

인터넷전문은행의 경쟁력 분석과 여전업계의 대응방안

이효찬 실장
윤종문 선임연구원

| 목 차

- I. 논의 배경
- II. 인터넷전문은행의 주요 사업 모델
- III. 인터넷전문은행의 사업 환경 분석
- IV. 여전업계에 대한 영향과 대응 방안



《 요약 》

작년 11월 인터넷전문은행 예비사업자로 선정된 카카오뱅크와 K-뱅크는 주요 사업으로 중금리 대출 및 거래비용이 낮은 지급결제서비스를 제시하고 있다. 이로 인해 해당 사업을 영위하고 있는 여전업계의 수익 감소 우려가 증가하고 있으며, 각 업체는 대응 방안 마련에 고심하고 있다.

인터넷전문은행의 사업모델을 부문별로 살펴보면, 두 은행 모두 수신부문에서는 높은 수신이자와 수신이자를 대체하는 다양한 혜택, 여신부문에서는 빅데이터를 활용한 중금리 대출서비스를 제공할 예정이다. 지급결제부문에서는 카카오뱅크가 기존 카드시스템을 대체하는 계좌이체기반 지급결제시스템을, K-뱅크는 낮은 가맹점 수수료를 내세운 카드결제서비스를 준비하고 있다.

인터넷 전문은행은 참여 금융기관의 운영 노하우 활용, 주주사의 온-오프라인 플랫폼 활용, 금융 당국의 자본 및 유동성 규제 완화라는 강점을 가지고 있으나, 높은 수신금리와 낮은 신용도로 인한 조달비용 증가, 중금리 대출을 통한 수익 확보의 어려움, 다수의 주주의 참여로 인한 이해 상충 발생 가능성과 같은 약점도 있다.

외부적으로는 금융 당국의 지원의지, 개방형 플랫폼 도입, 계좌이동제 시행과 같은 유리한 환경이 조성되어 있으나, 기존 금융권의 모바일 서비스 강화와 중금리 대출 시장 진출, P2P대출 등 대안 금융플랫폼의 등장, 신규 인터넷전문은행 허가 가능성은 위협 요인이다.

이런 상황에서 인터넷전문은행은 출범 초기 지급결제시장 점유율 확대를 위해 보유 자원을 집중할 것으로 예상된다. 주력 사업인 중금리 대출 신용평가모형 개발에는 개인 및 자영업자의 상거래 데이터가 필요하기 때문이다. 시장점유율 확보를 위해 인터넷전문은행이 수수료를 대폭 낮추고, 수수료 민감도가 높은 가맹점이 소비자 사용을 유도한다면, 지급결제시장 내 가격경쟁은 더욱 심화될 것이다.

중금리 대출 시장에서는 시장 선점을 위해 여전업권 고객을 대상으로 대대적인 마케팅을 전개할 것으로 보인다. 일부 초기 손실을 감수하더라도 일단 고객을 확보한 이후 예대 마진 확보를 위해 신용평가모형의 개선을 추진할 것이다.

이와 같은 위협에 대응하기 위해 여전업계는 업계 공동의 이익을 추구할 수 있는 협력 방안을 모색해야 한다. 현재 성장이 정체되어 있는 국내 금융시장의 상황을 고려할 때 업권 내 과도한 경쟁은 각 업체의 비용만 높이게 된다. 공동 모바일 결제 플랫폼 구축, 보안시스템 개발 등 결제편의성 확보와 비용절감이 가능한 부문에서 협력하면서, 각 회사별로 데이터 분석능력을 축적하고 적극적인 해외 진출을 통해 추가 수익원을 확보하기 위해 노력해야 한다.

여신금융연구소 이효찬 실장
윤종문 선임연구원

2011-0750 / lhc@crefia.or.kr
2011-0719 / idisyun@crefia.or.kr

- 인터넷전문은행은 각 사업부문에서 기존 금융권과 차별화된 사업모델 제시
 - 지난 11월29일 외부평가위원회 심의와 금융위원회 의결을 거쳐 카카오뱅크와 K-뱅크 컨소시엄이 인터넷전문은행 사업 예비 인가 획득
 - 2016년 상반기 본인가 이후 6개월 이내 영업 시작 예정
 - 카카오뱅크와 K-뱅크 주요 사업분야는 1) 비용절감을 통한 고금리 수신 상품 판매 2) 빅데이터를 활용한 중금리 대출 3) 거래비용이 낮은 지급결제서비스
- 인터넷전문은행 출범으로 지급결제 및 대출서비스 부문 경쟁심화 가능성에 대한 여전업계의 우려 증가
 - 기존 카드네트워크를 배제한 새로운 지급결제시스템 도입과 신규 카드사업자의 진입으로 지급결제시장 경쟁 심화 가능성 대두
 - 주요 사업인 중금리 대출의 금리 수준(10% 내외)은 시중은행 대출 평균 금리와 카드 및 캐피탈 업권 평균 대출 금리 사이에 위치
 - 업권별 평균금리¹⁾(%) : 은행(4.4), 카드론(13.9), 캐피탈(20.7), 저축은행(25.5)
- 인터넷전문은행의 경쟁력을 분석하고 여전업계에 미치는 영향과 대응방안을 제시
 - SWOT 분석을 적용하여 인터넷전문은행 내부의 강점(strength), 약점(Weakness), 기회(Opportunity), 위협(Threat)요인을 제시
 - 분석 내용을 바탕으로 여전업계의 지급결제 및 대출서비스 부문에 대한 영향을 전망하고 카드와 캐피탈 업권의 대응방안을 모색

1) 2015년 3분기말 평균, 국민·우리銀 “디지털뱅크 유리한고지”...금융권 지각변동 예고 (매일경제, 2015.11.29)

II 인터넷전문은행의 주요 사업 모델

- (주주구성) 카카오뱅크는 금융과 온라인 플랫폼 업체 중심, K-뱅크는 금융 관련 업종 외 다양한 분야의 업체가 주주로 참여
- 카카오뱅크 컨소시엄에는 한국금융투자지주, 카카오, KB국민은행 외 총 11개 기업이 주주로 참여하고 있으며 총 자본금은 3천억 원
 - K-뱅크 컨소시엄에는 KT, 우리은행, 한화생명보험, 다날 등 총 22개 기업이 주주로 참여하고 있으며 총 자본금은 2.5천억

카카오뱅크와 K-뱅크 참여 주주 구성

구분	카카오은행 (11)	K-뱅크 (22)
금융 · 네트워크	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 한국투자금융지주(증권,자산운용), {50%} ◆ 국민은행(은행), {10%} ◆ 우정사업본부(금융서비스) ◆ SGI서울보증 (신용보증) ◆ 코나아이(스마트카드 결제 플랫폼) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 우리은행(은행), {10%} ◆ 한화생명보험(보험), {10%} ◆ 다날(휴대폰 결제), {10%} ◆ 현대증권 (증권) ◆ KG이니시스(PG) ◆ KG모빌리언스(휴대폰 결제) ◆ KICC(VAN) ◆ 8percent (P2P대출)
온라인 플랫폼	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 카카오(모바일 플랫폼), {10%} ◆ 넷마블(게임) ◆ 로엔 (온라인 음악 서비스) ◆ 이베이 (온라인 상거래), ◆ 예스24(인터넷 서점) ◆ 텐센트 (중국 최대 모바일 플랫폼) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ KT (이동통신){8%} ◆ yap (모바일쿠폰) ◆ 스마일게이트(게임) ◆ Alipay (중국 온라인 상거래 플랫폼)
오프라인 플랫폼	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ GS리테일(편의점 서비스), {10%}
기타 (IT,보안)	-	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ezwel (기업 복지 시스템 운영) ◆ 한국관광공사(공공기관) ◆ POSCO ICT(빅데이터 분석 플랫폼) ◆ 뱅크웨어글로벌 (금융IT시스템) ◆ 민앤지 (모바일 보안) ◆ 인포바인 (모바일 인증) ◆ 모바일리더 (클라우드) ◆ 브리지텍 (고객센터 운영 솔루션)

주 1) { }는 주요 주주 지분율, 굵은 글씨는 주요 주주

2) 현 은행법에 따라 비금융회사는 보유 지분의 4%까지 의결권 행사 가능

자료: 금융위 보도자료(2015.11.30.), 카카오뱅크와 K-뱅크의 대국민 브리핑 자료

□ (수신) 비용절감을 통해 높은 수신 이자를 제공하고, 수신이자를 대체하는 다양한 형태의 혜택 제공 예정

- 참여 주주의 비대면 온라인 플랫폼과 기존 오프라인 네트워크를 활용하여 운영 비용²⁾ 최소화
 - 카카오뱅크는 온라인채널 카카오톡과 다음포털, 오프라인채널 국민은행, 한국투자증권, 우체국 지점망을 활용
 - K-뱅크는 온라인 채널 KT이동통신망과 BC카드와 KG이니시스 네트워크, 오프라인 채널 우리은행, 현대증권 지점망, GS25 편의점을 활용
- 기존 현금 이자 이외에 디지털 콘텐츠 구입 및 통신 요금을 납부할 수 있는 포인트 형태의 이자 제공 예정
 - 카카오뱅크가 계획하고 있는 유니버설포인트(가칭)는 컨소시엄 참여 업체에서 공통 적립하고 사용할 수 있는 포인트
 - K-뱅크는 최대 1.2%의 추가 수신금리를 제공하고 KT 음성통화와 데이터, 디지털 콘텐츠 서비스를 사용할 수 있는 디지털 이자예금 선택권을 고객에게 부여

□ (여신) 빅데이터를 활용한 새로운 신용평가모형을 적용하여 중신용 고객과 기존 2금융권 고금리 대출자에게 중금리 대출서비스 제공

- 카카오뱅크는 자체 신용평가모형 개발을 위해 기존 신용평가시스템에 결제 및 매출 정보(G마켓, 옥션), 소셜활동정보(카톡, 다음검색)를 활용할 예정
- K-뱅크는 모델 개발을 위해 카드결제정보(BC카드, KG이니시스, KICC), 통화료 납입 정보(KT)를 활용할 것으로 예상
 - 주주 참여사인 8percent의 플랫폼을 활용한 P2P 대출사업에도 진출 전망
- 주요 공략 고객층은 은행 다음으로 높은 금리로 대출서비스를 제공받고 있는 카드 및 캐피탈 저신용 고객층이 될 것으로 전망
 - 카카오뱅크와 K-뱅크 제공 중금리 대출서비스 금리 수준은 은행권(4%대)과 2금융권(14%이상) 중간 수준(10%대)으로 예상³⁾

2) 시중은행 관계자 인터뷰 결과 시중은행의 지점 인건비는 총인건비(본점 인건비+지점 인건비)의 약 80% 수준

3) K-뱅크 대국민 브리핑 자료 'K-뱅크의 도전' 참고

□ (지급결제) 지급결제시장 점유율 확보를 위해 기존 카드네트워크를 사용하지 않거나 카드 가맹점수수료를 낮춘 서비스를 제공할 예정

- 카카오뱅크는 모바일앱을 통해 구매자가 판매자에게 구매대금을 이체하는 방식으로 카드수수료와 네트워크(VAN, PG)사용료를 절감하는 사업모델 제시
 - 카카오는 ‘카카오페이’와 ‘뱅크월렛카카오’로 소액결제 및 이체서비스 제공 중
 - 기존 카드사보다 낮은 수수료를 판매자에게 부과하고, 수수료 수입을 소비자 혜택으로 제공하는 서비스 모델을 제시⁴⁾
- K-뱅크는 낮은 영세상인 가맹점수수료⁵⁾, 가맹점 등록 간소화를 강조한 ‘익스프레스 페이’ 출시 예정
 - 단말기 없는 카드수납 서비스를 위해 노점상이나 푸드트럭에 모바일 POS 제공 예상
- 해외 P2P 송금업체와 제휴를 통해 외국환 환전 및 송금 서비스를 제공
 - 카카오뱅크는 세계 최대 P2P송금업체인 트랜스퍼와이즈(TransferWise)와 공동업무를 위한 MOU를 체결

인터넷전문은행의 부문별 주요 사업 모델

사업부문	카카오은행	K-뱅크
수신	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 예금 이자를 포인트로 제공 (카카오 유니버설 포인트) ◆ 온라인 채널 활용(카카오톡, 다음) ◆ 오프라인 채널 활용 (국민은행, 한국투자증권, 우체국 등) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 기존 은행권 대비 높은 수신이자 제공 ◆ 디지털 이자지급 (통화, 데이터, 콘텐츠 구매 가능) ◆ 오프라인 채널 활용 (우리은행, 현대증권, GS25)
여신	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 중금리대출 (빅데이터 분석 기반) ◆ 선도 P2P 업체와 제휴 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 중금리 대출 (빅데이터 분석 기반) ◆ P2P대출 상품 모형 개발 (주주사 8% 플랫폼 활용)
지급결제서비스	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 카드·VAN·PG 없는 간편결제 ◆ 카카오톡 기반 간편송금 ◆ 해외 간편송금 ◆ 오픈 API뱅킹 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 낮은 가맹점 수수료 카드서비스 (Express Pay) ◆ Real-Time 스마트해외송금 (전화번호 기반/P2P송금) ◆ 오픈 API뱅킹

자료: 금융위 보도자료(2015.11.30.), 카카오뱅크와 K-뱅크 대국민 브리핑 자료 참고

4) ‘카드 수수료 없이...손님과 가게주인 곧바로 카톡 송금’ (조선일보 2015.12.1.)

5) 예비선정사업자 심사에서 탈락한 I-뱅크 컨소시엄은 영세사업자에 대해 0% 카드수수료를 책정하는 지급결제 사업 모델을 제시

III

인터넷전문은행의 사업 환경 분석

□ (강점) 초기 시행착오 최소화, 기존 네트워크 활용, 자본 및 유동성 규제 완화

- 컨소시엄 참여 금융기관의 노하우 활용 시 초기 사업 구성 과정의 시행착오 최소화
 - 카카오뱅크에는 KB국민은행과 한국금융투자지주, K-뱅크에는 우리은행(10%), KT(BC카드), 현대증권이 주요 주주로 참여
 - 이들 금융기관은 전산 인프라 구축 및 운용 인력 운용, 상품개발 노하우를 보유
- 주주사의 온-오프라인 플랫폼을 금융거래, 신규계좌 유치, 금융상품 판매에 활용 가능
 - 카카오뱅크 : 카카오톡 회원(3,800만명), 국민은행 지점(1,156개)⁶⁾, 한국금융투자증권 지점(95개)⁷⁾, 우체국(3,542개)
 - K-뱅크 : KT이동통신 가입자(1,524만명)⁸⁾, 우리은행 지점(1,156개), 현대증권 지점⁹⁾(97개), GS25편의점(8,487개)¹⁰⁾
- 금융 당국의 한시적 자본 및 유동성 규제 완화로 초기 자본 충당 부담 경감
 - 자본규제는 2019년 까지 BIS비율¹¹⁾ 8% 이상을 권고하는 바젤 I 을 적용
 - 시중은행은 2013년부터 바젤III¹²⁾를 단계적으로 적용 중
 - 유동성규제¹³⁾는 시중은행 보다 완화된 특수은행의 기준을 적용
 - 2015년 60%, 2019년 이후 100%적용 (매년 10%씩 상향 조정)
- 고유업무 이외에 시중은행과 동일한 겸영업무 및 부수업무 영위 가능
 - 단계적 허가(고유업무→겸영업무→부수업무)가 아닌 시중은행과 동일한 사업을 영위 할 수 있는 일괄 허가 취득
 - 겸영업무에는 신용카드업, 보험대리점(방카슈랑스), 파생상품 매매 중개업이 포함되어 있어 사업 영역 확장이 가능

6) 2014년 1분기 기준

7) 2015년 1분기 기준

8) 2014년 12월 기준

9) 2014년 12월 기준

10) 2015년 3월 말 기준

11) 자기자본(자본금, 이익잉여금, 자본잉여금 등)을 대출, 외화자산, 투자금 등이 포함된 위험가중자산으로 나눈 비율

12) BIS비율을 단계적으로 10.5%로 상승, 보통주자본비율 4.5%, 기존자본비율 6%유지 권고

13) 유동성 규제 비율(LCR)=고유동성자산 보유규모/향후 30일 간 순현금 유출액

□ (약점) 높은 조달비용, 중금리 대출 확대의 어려움, 주주 간 이해 상충 문제 발생 가능성, 낮은 비이자 수익

- 높은 수신금리 제공과 고금리 은행채 발행은 조달비용 상승 요인
 - 인터넷전문은행은 시중은행과 동일하게 수신상품 및 은행채를 통한 자금조달이 가능
 - 예대율(100%)기준 충족을 위해 사업 초기 저축은행 수준(2%내외)의 수신금리를 제시하여 수신고 확보 예상
 - 발행 은행채 금리는 초기 위험 감안시 시중은행 은행채 금리 수준¹⁴⁾ 상회 전망
- 사업모델로 제시한 중금리 대출을 통한 수익성 확보는 단기간 어려울 전망
 - 중금리 대출을 위한 수신 기반을 단기간 내 확보하기 어려운 사업 모델
 - 인터넷전문은행의 특성상 주 고객은 온라인 플랫폼에 익숙하고 자산보유 규모가 적은 20~40대 초반이 될 것으로 예상 ¹⁵⁾
 - 금융 당국의 지점 개설 제한으로 수신 확보를 위한 법인영업이 어려운 환경
 - 추가 고객정보를 활용한 새로운 신용평가모형 개발 가능성 역시 제한적
 - 한국신용정보원 설립으로 기존 금융업권의 금융 데이터 활용 여건 개선
 - 인터넷전문은행 추가 활용 정보는 인터넷 상거래, 모바일 쇼핑, 통신비 납입 내역 정도¹⁶⁾
- 컨소시엄 참여 기존 금융기관과 업무영역에 대한 이해 상충 문제 발생 가능성
 - 고유업무 중 외국환 업무, 겸영업무 중 카드, 방카슈랑스 사업 영위 시 컨소시엄 참여 은행과 사업영역 중복
 - KB국민카드는 KB국민은행의 계열사, 우리카드는 우리은행의 자회사
- 시중은행 대비 비이자 수익 비중이 낮은 온라인 거래 중심의 사업구조
 - 거래비용이 낮은 모바일 플랫폼 활용 금융거래 및 지급결제 서비스로 시중은행 대비 수수료 수익 비중이 낮을 것으로 전망
 - 초기 유동성 문제와 노하우 부족으로 적극적인 유가증권운용이 어려운 상태

14) 2015년 12월 14일 기준 은행채(3개월 물, AAA) 금리는 1.647%

15) 통계청의 『2014년 가계금융현황』에 따르면 국내 가계자산 중 50세 이상 가구주의 자산은 60%, 40세 미만은 13%

16) 해외 벤치마크 대상 중 하나인 알리바바는 낙후된 중국 내 신용평가신용시스템을 대체하는 자체 신용평가모형을 활용하여 금융업에 진출

□ (기회) 금융 당국의 지원 의지, 협업이 용이한 플랫폼, 계좌이동제 시행

- 금융 당국은 은행 간 경쟁 유도를 위해 인터넷전문은행에 대한 제도적 지원을 지속할 전망
 - 인터넷전문은행의 자본 및 유동성 규제 수준을 완화하고 시중은행과 동일한 업무 영위 허용
 - 정책 목표(중금리 대출 활성화, 은행 간 경쟁 유도) 달성을 위해 향후 인터넷전문은행의 수익성이 낮을 경우 추가 지원 예상
- 개방형 플랫폼 채택으로 시중은행에 비해 핀테크 업체와 협업이 용이
 - 두 은행 모두 핀테크 기업이 내부 IT시스템에 연계하여 부가서비스를 제공할 수 있는 개방형 API를 채택
 - API(application programming interface)는 응용프로그램에서 운영체제나 프로그래밍 언어가 제공하는 제어할 수 있는 응용프로그래밍 인터페이스
 - 독일의 피도르(Fidor)은행¹⁷⁾과 미국의 SEED은행¹⁸⁾은 공개 API를 통한 부가서비스를 성공적으로 운영 중
- 계좌이동제로 계좌 이전 비용이 감소한 측면도 인터넷전문은행에 긍정적 요인
 - 계좌 변경 시 이체 및 송금(급여, 통신비, 공과금 납부 등)을 위한 연계계좌가 자동으로 이동
 - 인터넷전문은행이 출범 초기 다양한 마케팅 수단을 동원할 경우 일정 수준의 계좌 이동 예상
 - 금리 혜택 이외에 컨소시엄 참여사와 연계된 다양한 부가서비스(포인트 및 할인 등)제시 예정

17) 2009년 설립된 독일의 온라인은행으로 주로 SNS 활용이 가능한 젊은 계층을 대상으로 금융서비스를 제공

18) 미국의 대표적 인터넷 은행 심플(Simple)의 주요 임원이었던 브라이언 메릿(Brian Merritte)와 라이언 힐데브랜드(Ryan Hildebrand)가 2014년 공동으로 설립한 인터넷은행

□ (위협) 기존 금융권의 모바일 서비스 강화와 중금리 대출 시장 진출, 대안적 금융플랫폼의 등장, 신규 인터넷전문은행 진입

- 시중은행도 모바일 채널을 활용한 서비스와 중금리 대출 사업 부분을 강화
 - 우리은행 ‘위비뱅크’, 신한은행 ‘써니뱅크’, KEB하나은행 ‘원큐뱅크’가 대표적인 시중은행의 모바일 banking 서비스
 - 이들 서비스는 지점 방문 없이 온라인 심사를 통해 중금리(5~8%)대출을 제공
 - 대표적 서비스인 ‘위비뱅크’는 지난 6월 출시 이후 1.2만 건(440억 원)의 대출 상품을 판매
- 향후 P2P대출 플랫폼 성장세 진입 시 인터넷전문은행의 사업영역 축소 예상
 - P2P대출 플랫폼은 중금리(약 8%)대출을 제공하면서 투자자에게 인터넷전문은행 대비 높은 수익률을 제시
 - 향후 관련 규정 개정¹⁹⁾으로 벤처캐피탈 투자증가 시 P2P대출 사업영역 확대 전망
 - P2P대출 플랫폼은 대부업법을 적용을 받고 있어 대부업 투자가 금지되고 있는 벤처캐피탈의 투자 유치가 어려운 상황
- 은산분리 규정 완화 시 인터넷전문은행 간의 경쟁이 치열해질 전망
 - 현재 인터넷전문은행 활성화를 위해 기존 은산분리 기준을 완화한 은행법 개정안이 발의된 상태
 - 주요 내용은 현행 4%인 비금융주력자 지분한도를 인터넷전문은행에 한해 50% 상향 조정
 - 금융 당국은 향후 법안 통과시 2차 예비인가를 통해 총 3~5개의 인터넷전문은행을 출범시킬 계획

19) 중소기업청은 벤처캐피탈의 P2P대출 업체에 대한 투자를 유도하기 위해 ‘창업투자회사 등의 등록 및 관리 규정’개정을 추진 중 (헤럴드경제 2015.12.11)

인터넷전문은행의 SWOT 분석

	강점 (Strengths)	약점 (Weaknesses)
내부 (Inside)	<ul style="list-style-type: none"> - 참여 금융기관의 운영 노하우 활용 - 주주사의 온-오프라인 플랫폼 활용 - 금융 당국의 자본 및 유동성 규제 완화 - 시중은행과 동일한 업무 범위 	<ul style="list-style-type: none"> - 높은 조달 비용 (수신 및 은행채 금리) - 중금리 대출의 수익성 확보 어려움 - 참여 기업 간 이해 상충 문제 발생가능성 - 비이자 수익 비중이 낮은 사업구조
	기회요인 (Opportunities)	위협요인 (Threats)
외부 (Outside)	<ul style="list-style-type: none"> - 금융 당국의 강력한 지원 의지 - 핀테크와 협업이 용이한 플랫폼 구조 - 계좌이동제 시행 	<ul style="list-style-type: none"> - 시중은행의 중금리 대출 서비스 강화 - 대안적 금융 플랫폼 성장 가능성 - 신규 인터넷전문은행 허가에 따른 경쟁심화 가능성

< 참고 > 미-일 인터넷전문은행 현황

- (미국) 주로 비은행 금융회사의 자회사로 설립되었으며, 기존 캡티브마켓과 시너지 효과를 도모
 - 미국 내 인터넷전문은행의 주요 설립 목적은 증권, 자동차 금융, 카드 등 기존 캡티브마켓(Captive Market)을 활용한 금융서비스 제공
 - 자산규모 1위 찰스슈왑은행(Charles Schwab Bank)은 증권사 찰스슈왑, 2위 알리뱅크(Ally Bank)는 GM의 금융자회사인 Ally파이낸셜의 자회사
 - 총 20여개의 인터넷전문은행이 영업 중이며, 2014년 3분기 기준 미국 내 은행 총자산의 3.9%, 총 예금의 4.3%를 차지
 - 대출자산 비중은 개인대출(62.0%),기업대출(19.8%), 부동산담보대출(14.5%) 순
 - 당기순이익은 80.9억 달러로 미국 내 은행 총 당기순이익의 6.9%를 차지
 - 이자이익 비중은 60.1%로 미국 내 은행 전체 평균 63%보다 소폭 낮은 수준

미국 주요 인터넷전문은행 현황과 특징

(단위 : 억 달러)

은행	총자산	총예금	당기순이익	특징
Charles Schwab	1,055.9	973.9	7.0	- 증권사 연계 자산관리서비스 - 최소규모(11곳)의 지점 운영 - 현금거래 최소화로 비용 절감
Ally Bank	1,007.7	568.0	8.5	- GM의 손자회사 - 자동차 금융상품(오토론, 리스)에 특화
Discover Bank	791.2	453.9	18.5	- 디스커버카드 설립 - 앱(App) 기반 맞춤형 banking서비스 제공
USAA	661.8	588.0	5.8	- 주로 현역 군인과 퇴역 군인을 대상으로 금융서비스 제공 - 음성인식 기반 모바일 banking 서비스 제공
Synchrony Bank	461.0	333.4	13.0	- GE Capital의 자회사 - 할부금융, 소비자 금융에 특화 - 다양한 업체와 연계카드 발행
E*TRADE Bank	445.1	329.3	3.4	- E*TRADE 증권 설립 - 증권 거래 통합 은행계좌 서비스 - 높은 예금 이자와 낮은 수수료제공
American Express Bank	430.5	291.8	15.7	- Amex 홈페이지에서 온라인 전용 고금리 개인 예금 서비스 제공

주 : 2014년 3분기 기준

자료 : FDIC, 각 은행 홈페이지

천대중(2015), "미국 인터넷전문은행 제도 및 현황", 주간금융경제동향, 우리금융경영연구소

□ (일본) 설립 주체가 다양하며, 주로 모회사 네트워크 활용 금융서비스 제공

○ 은행과 여타 업종 업체가 합자로 설립하거나, 비은행금융기관 및 비금융기관이 설립 주체로 참여한 8개 은행이 영업 중

- 제팬네트은행 은행은 온라인 플랫폼, 지분은행은 은행과 통신사가 설립에 참여
- 이온은행은 1.6만 개의 마트를 보유한 유통업체 이온이 주요 주주이며, 세븐은행은 1.2만개의 편의점을 보유한 세븐일레븐이 대주주*

* 이온은행은 자사 유통망 내 점포를 보유하고 있으며, 세븐은행은 ATM 네트워크를 활용한 수수료가 주 수입원이므로 완전한 인터넷전문은행으로는 분류하기 어려운 은행

- 다이와넥스트 은행은 다이와 증권이, 라쿠텐은행은 오픈마켓 업체인 라쿠텐이 100% 지분을 보유

○ 인터넷전문은행의 성장세가 지속되고 있으나, 일본 내 전체 은행업에서 차지하는 비중은 아직까지 미미

- 2010~2014년 총자산은 연평균 24.2% 증가 (6.6조 엔 →15.7조 엔)

- 일본 내 은행 총자산에서 차지하는 비중은 0.78%에서 1.62%로, 총 예금에서 차지하는 비중은 0.97%에서 1.82%로 상승

일본 주요 인터넷전문은행 현황과 특징

(단위 : 십억 엔)

은행	총자산	순이익	ROA	특징
다이와넥스트은행	4,230	7.2	0.23	- 다이와 증권과 연계된 금융서비스 제공 - 증권투자 대기 자금을 은행 상품과 연계
SBI주신은행	3,927	5.1	0.26	- 일본 최대 온라인 증권사 SBI와 연계 - 증권-은행 연계계좌로 투자 대기자금에 우대금리 제공
소니은행	2,007	2.3	0.22	- Sony의 손자회사 - 투자신탁, 주택담보대출에 특화
라쿠텐은행	1,230	3.2	0.52	- 일본 최대 오픈마켓 라쿠텐의 자회사 - 2위 온라인 증권사 라쿠텐 증권과 연계 - 인터넷전문은행 중 계좌수 기준 1위
지분은행	705	7.4	0.02	- 미쓰비시도쿄 UFJ은행과 통신사 KDDI의 합작 은행 - 일본 최초 휴대폰 번호 송금 서비스 제공 - 전용 앱을 통한 '지분통장' 서비스 제공
제팬네트은행	655	1.6	0.33	- 일본 최초의 무점포 인터넷 전문 은행 - 스미모토-미쓰이 은행과 일본 야후가 대주주로 참여

주 : 다이와넥스트은행과 제팬네트은행은 2014.3분기, 나머지 은행은 2014.2분기 기준

자료 : 각 은행 홈페이지, 구용욱, 정길원(2015), "일본 인터넷은행 탐방기 : 그들은 어떻게 성장하는가?", KDB대우증권

IV

여전업계에 대한 영향과 대응 방안

1. 지급결제서비스에 대한 영향

□ (카카오뱅크) 낮은 수수료의 새로운 지급결제서비스는 카드업계에 위협적 요인

- 카카오뱅크는 상거래 빅데이터 수집을 위해 지급결제서비스 발생 수익 최소화(낮은 판매자 수수료, 높은 소비자 혜택)예상
 - 주 수입원인 이자수익 확보를 위해 개인 및 개인사업자를 대상으로 한 중금리 신용대출 서비스 확대가 필수
 - 중금리 대출 확대를 위해 상거래 빅데이터를 활용한 정교한 신용평가모형 개발이 필요
- 은행 출범 초기 판매자와 소비자에 대한 대대적인 마케팅 활동 전개 예상
 - 결제시스템 채택비용(스마트폰, 태블릿 구입)+카카오 지급결제서비스 수수료가 기존 체크카드 가맹점수수료 보다 낮을 경우 판매자의 서비스 채택 유인 발생
 - 카드 수수료 절감을 위해 판매자도 자체 포인트 제공 등 고객 유인책 마련 예상
 - 소비자에게는 기존 체크카드 이상의 현금성 혜택(포인트, 캐쉬백) 제공
 - 대국민 브리핑 내용에 따르면 판매자 수수료를 전액 소비자 혜택으로 제공 예정
- 모바일 환경에 익숙하고 체크카드를 주 결제 용도로 사용하는 20~40대 초반 고객의 카카오뱅크 지급결제서비스 사용 비중 증가 전망
- 체크카드 매출 비중이 높은 은행계 카드사에 미치는 영향력이 높을 것으로 전망
 - 일시불 판매금액 중 체크카드 비중은 전업계 카드사 0.4~1.2%, 은행계 카드사 12.1~30.7%²⁰⁾

□ (K-뱅크) 카드사 보유 주주사와 이해 상충, 고객 확보 어려움으로 영향력이 낮을 것으로 판단

- 새로운 은행계 카드사 출현은 카드업 내 경쟁심화 요인이나 경쟁 정도를 예측하기 위해서는 K-뱅크 주주구성 참고 필요
 - 브리핑 자료에서 강조하고 있는 영세사업자에 대한 가맹점 수수료 할인은 카드업계 전체의 수수료 인하 경쟁 촉발 요인

20) 2014년 말 기준, 전업계는 현대, 롯데, 삼성카드, 은행계는 신한, 하나, 국민, BC카드

- 주요 주주인 우리은행의 자회사인 우리카드 수익에도 영향
- 기존 카드업계 이상의 부가혜택이 제공되지 않을 경우 소비자의 사용 카드 전환 유인은 낮을 것으로 판단
 - 카카오뱅크의 카카오톡과 같은 모바일 플랫폼이 없는 상태에서 K-뱅크의 카드 보급에는 상당한 마케팅 비용이 필요
 - 주요 특징으로 내세우고 있는 가맹점 수수료 할인은 소비자 부가혜택 축소요인이며, 판관비 절감을 통한 부가혜택 제공에는 한계가 존재
- 일본 주요 인터넷전문은행의 판관비/총영업이익 비중은 57.6~78.9%로 일본 내 은행 평균 56.3%를 상회²¹⁾
- 단, 최근 영세가맹점 수수료 인하에 따른 기존 카드사의 마케팅 비용 축소는 K-뱅크 카드사업 부문 사업 확장에 유리한 요인

2. 대출서비스에 대한 영향

□ 인터넷전문은행 출범 초기 카드사 대출서비스 이용 중신용 고객 이탈 발생 전망

- 인터넷전문은행은 초기 높은 대출금리(10% 이상)를 적용받고 있는 2금융권 대출서비스 이용자 유인을 위한 마케팅 전개 예상
 - 카드업계는 현금서비스 사용자에게 12~24%, 카드로 사용자에게 10~21%의 대출금리를 적용²²⁾
 - 현금서비스는 신용등급 4~7등급(93%), 카드로는 신용등급 3~7등급(95%)이 이용고객의 대다수를 차지
 - 캐피탈 업권은 주로 자동차, 리스 금융에 특화되어 있어 개인 대출 비중이 낮아 인터넷전문은행의 영향이 적을 것으로 판단
 - 캐피탈 업권의 총 자산(88.5조 원) 중 가계신용대출 비중은 6.07%(5.3조 원)²³⁾
- 인터넷전문은행은 출범 초기 중신용 고객을 대상으로 대출 자산 확보 이후, 예대마진 확보 방안 모색 예상²⁴⁾

21) 구경희, “인터넷전문은행, 4년이면 판가를 난다”, 현대증권, 2015.11.26. 내용 참조

22) 카드사별 업무보고서 내용 참조 (2015년 1~3분기 평균)

23) 2015년 1분기 기준으로 총 자산은 상위 20개사의 자산(2012년 기준)의 합

24) 일본 인터넷 은행의 손익분기점 도달 기간은 평균 4.6년

- 인터넷전문은행 외 기존 은행과 저축은행의 중금리 대출 강화도 업권 간 경쟁 심화 요인


□ 인터넷전문은행의 중금리 대출 성공 여부와 및 사업 확장 범위가 장기적인 영향 요인

- 인터넷전문은행의 중금리 상품 마진 확보 실패 시 기존 은행과 형태의 대출 상품 판매로 전환 예상
 - 금융시장 환경 변화, 신용평가모형 개발 실패 시 초기 판매한 중금리 대출상품의 부실 심화 가능성 증가
 - 향후 자동차 금융, 리스사업 등 추가 수익원 확보를 위해 업무 범위 확대 예상

3. 대응방안

□ 회원의 거래 편의성 증진, 비용 절감, 해외 진출을 위한 여전업계의 적극적인 노력이 필요

- (카드업) 신규 시장진입자의 영향을 최소화하기 위한 업계 공동 대응방안 모색
 - 회원의 결제편의성 증진을 위한 업계 공동 결제플랫폼(앱) 개발, 우수 회원에 대한 우대 및 홍보 강화 등 고객 이탈 방지 노력 필요
 - 삼성페이와 같이 모든 카드사의 카드를 통합하여 관리·사용할 수 있는 모바일 결제플랫폼 개발
 - 인터넷전문은행의 지급결제시스템이 보유하지 못한 강점(해외 카드네트워크, 편리한 현금서비스 등) 홍보 강화
 - 업권 내 마케팅 경쟁을 지양하고 비용 효율성을 높이기 위한 공조 방안 모색
 - 보안시스템 등 중복 시스템에 대한 공동 투자, 모바일 POS 등 공동 결제네트워크 구성 추진
 - 장기적 안목에서 거래비용 절감을 위한 국내외 지급결제 핀테크 업체에 대한 투자 방안 모색
- (캐피탈) 향후 인터넷전문은행의 사업확장에 대비한 영업력 강화 노력 필요
 - 기존 자동차 금융, 리스업 전문성 강화를 위한 신규 상품 개발 추진

- 
- 부동산 리스 등 캐피탈사의 업무 영역을 확대할 수 있는 분야 발굴
 - (공통) 여전업계의 데이터 분석능력 축적과 해외 수익원 확보를 위한 방안 마련
 - 중금리 대출시장 방어를 위해 보다 정교한 여전업계 신용평가시스템 개발 추진
 - 관련 인력 육성을 위한 추가 투자가 필요하며 향후 빅데이터 기반 수익창출 분야에도 활용 가능
 - 여전업계가 국내에서 축적한 노하우를 활용하여 동남아시아, 중앙아시아 등 카드시스템이 낙후되어 있는 국가에 진출 확대
 - 신용카드 결제 시스템 구축, 소액대출(micro finance) 분야에서 해외 진출을 위한 진입기회 포착
 - 동남아시아 이외에 중남미, 동유럽 국가 진출을 위한 시장환경 및 관련 규제 조사 연구 추진