

## 4. 재무 정보(뱅크샐러드)

뱅크샐러드는 기업공개 전의 스타트업이지만, 투자유치와 업계 보도를 통해 일부 재무 성과가 알려져 있습니다. **매출**과 **손익** 지표를 살펴보면, 2019 년을 정점으로 2020~2021 년에 매출이 감소하고 적자가 확대되었다가, 2022 년 이후 다시 회복세를 보이고 있습니다. 구체적인 연도별 실적을 정리하면 다음과 같습니다.

- **2019 년:** 연 매출 약 **63 억 원**, 당기순손실 **-178 억 원**. 이 시기는 뱅크샐러드 이용자가 급증함에 따라 광고, 제휴 수수료 등 매출이 이전보다 크게 늘었고(2018 년 매출 8 억→2019 년 63 억으로 급증), 대대적인 투자 유치 후 인력·마케팅 확대로 비용도 증가한 시점입니다. 그 결과 큰 폭의 영업적자가 발생했지만, 이는 향후 성장을 위한 투자 성격으로 받아들여졌습니다.
- **2020 년:** 매출 **41 억 원**, 순손실 **-271 억 원**. 마이데이터 제도 시행 준비 및 경쟁 심화로 매출이 전년 대비 오히려 줄었습니다. 특히 금융기관들이 자체 PFM 서비스를 내놓으며 **광고/제휴 수익 감소** 요인이 있었습니다. 비용 측면에서는 마이데이터 인프라 구축 비용, 보안/서버 투자, 인력 충원 등으로 적자 폭이 커졌습니다.
- **2021 년:** 매출 **34 억 원**, 순손실 **-419 억 원**. 매출이 더 감소하여 **최저점을 기록**했는데, 이는 마이데이터 전환 과정에서 기존 스크래핑 서비스 중단 등으로 일시적인 서비스 공백이 있었고, 수익 모델보다는 사용자 확보와 데이터 통합 안정화에 집중했기 때문으로 분석됩니다. 반면 비용은 정점에 달해 순손실이 400 억 원을 넘었습니다. 2021 년은 뱅크샐러드가 본허가를 받고 서비스를 전면 개편한 해로, **기술투자**와 **마케팅**에 막대한 지출을 한 해이기도 합니다. 이로 인해 누적 결손금이 크게 증가했고, 재무적으로는 적자폭이 가장 컸던 시기입니다.
- **2022 년:** 매출 **44 억 원**, 순손실 **-455 억 원**. 매출이 소폭 반등했으나 여전히 2019 년 수준에는 못 미쳤습니다. 그러나 이 해에 시리즈 D(1350 억 투자)를 유치하여 **대규모 자본 확보**가 이루어졌고, 이를 바탕으로 헬스케어 신사업 개발, 보험 추천 서비스 강화 등 미래 수익원을 만들기 위한 투자가 지속되었습니다. 순손실은 전년보다 다소 늘어났는데, 이는 D 투자

유치 전후로 인력 및 마케팅 집행이 확대된 영향으로 보입니다. 2022 년 말 기준 **결손금 누적 약 -1,800 억 원**, 자본총계 감소 등의 재무이슈가 있었으나, 새 투자자금으로 재무 안정성을 회복했습니다. 기업가치 6,000 억 원 인정과 함께 KT, 기아 등 전략 주주 유치는 회사 입장에서 **재무+사업 시너지 기대 효과**를 동시에 얻은 이벤트였습니다.

- **2023 년:** 매출 **68 억 원**, 순손실 **-235 억 원** (추정치). 2023 년에는 드디어 매출이 뚜렷한 상승세를 보이며 2019 년 수준을 넘어섰습니다. 이는 **헬스케어 서비스 판매**(유전자/미생물 검사 키트 판매 수익), **보험·대출 등 중개 수수료 증가**, **일부 유료 기능 도입** 등이 주효한 결과입니다. 특히 건강 분야에서 유료화가 가능해지면서 새로운 매출원이 생겼고, 보험 진단 서비스 등으로 보험사와 수익쉐어 모델도 생겨났습니다. 비용 측면에서는, 공격적 마케팅을 자제하고 효율 중심의 운영을 하면서 적자 폭이 크게 축소되었습니다(전년 대비 순손실 절반 수준). 2023 년 하반기에는 **월별 손익분기점 달성**이 가시화되어, 실제로 2024 년 들어 몇 개월은 순이익을 기록하는 등 개선세가 뚜렷합니다.
- **2024 년 전망:** 내부적으로 2024 년에는 **연매출 150~200 억 원대**로 도약하고, **첫 연간 흑자전환**을 목표로 하고 있는 것으로 알려졌습니다. Catch 등 취업 정보사이트에 따르면 2024 년 매출 실적을 약 **196 억 원**으로 추정하고 있어, 만약 이를 달성했다면 전년 대비 3 배 가까운 급성장이 됩니다. 이러한 급성장의 동인은 2023 년 출시된 장내미생물 검사 서비스 흥행, 보험 상품 매칭 본격화, 신용대출 리모델링 기능 등 새로운 기능들의 유료 전환으로 분석됩니다. 비용 면에서도 2024 년에는 큰 폭의 적자 감소가 예상되며, 실제 2024 년 11 월 기준 **월간 영업이익과 순이익 모두 플러스**를 기록해 누적 적자 감소에 기여했습니다.

**재무건전성:** 다수의 투자 유치로뱅크샐러드는 외형상 자본잠식 위험은 없는 편입니다. 시리즈 D 직후 자본총계가 증가했고, 이후 손실로 일부 감소하였으나 여전히 자본금 대비 충분한 자본잉여금이 있습니다. **자산** 측면에서는 마이데이터 인프라 구축을 위한 설비/시스템 자산, 현금성 자산(투자유치금) 등이 주를 이룹니다. 부채는 주로 단기 채무(운영비 관련)와 리스로 인한 부채 등이며, 금융기관 차입은 크지 않은 것으로 파악됩니다. 따라서 부채비율이나 유동비율 등은 스타트업치고 양호한 수준으로 추정됩니다. 다만 누적된 결손금 (2023 년

기준 약 -1,100 억 원 내외로 감소 추정)은 향후 흑자 전환 후 이익잉여금으로 메워야 할 부분입니다.

**평균연봉과 인건비:** 2025 년 기업공개를 염두에 두고 조직 효율화를 하면서, 직원 수는 약 140~150 명 선에서 안정화되었습니다(2025 년 6 월 기준 148 명). 평균 연봉은 약 8,000 만원대로 알려져 있어, 인력 구성상 개발자, 데이터분석가 등의 비중이 높음을 시사합니다. 인건비 총액은 연간 수십억 원 규모로 추정되며, 이는 회사 고정비의 상당 부분을 차지합니다. 2023 년 이후 인력 증원을 자제하고 선택과 집중을 함에 따라 인건비 증가세도 억제되고 있습니다.

**향후 재무 전망:**뱅크샐러드는 IPO 를 위해서는 **지속적인 수익 개선**이 필수적입니다. 이에 따라 2025 년에는 **손익분기 흑자 지속 달성**과 더불어 영업이익률을 플러스로 전환시키는 것을 목표로 삼을 것입니다. 매출 측면에서는, 현재의 성장세와 신사업 기여도를 감안할 때 2025 년에는 300 억 원 이상도 노려볼 수 있습니다. 특히 마이데이터 시행 초기 무료로 제공하던 부가 기능들 중 일부를 유료화하거나 프리미엄 서비스 도입도 가능하며, ARPU(사용자당 평균매출) 증대 여지도 있습니다. 비용 측면에서는, 그간 누적된 사용자 풀과 브랜드 인지도로 **마케팅비를 예전만큼 쓰지 않고도** 성장할 수 있는 국면에 진입했기에, 비용률을 낮추는 추세가 이어질 것입니다.

IPO 시점을 전후해 일시적으로 적자가 커질 위험도 있습니다. 예를 들어 상장 전에 공격적으로 **시장점유율 확대를 위한 마케팅 캠페인**을 벌이거나, **임직원 스톡옵션 비용** 등이 일회성으로 반영될 수 있기 때문입니다. 하지만 현재 투자자들과 회사 모두 **흑자전환 기조를 유지하는 것**을 중요시하고 있어, 최대한 손익을 관리하면서 상장을 준비할 것으로 예상됩니다.

전체적으로,뱅크샐러드는 한때 매출 부진과 대규모 적자로 어려움을 겪었으나, **사업 모델 피벗(pivot)**과 **신규 수익 창출 노력**으로 재무 곡선을 우상향으로 돌려놓았습니다. 대규모 누적 투자금이 재무적 안전판 역할을 해주었고, 이를 잘 활용하여 기술 및 서비스 경쟁력을 키운 덕분에 매출 성장으로 연결될 기반을 마련했습니다. 이제 곧 시장의 평가를 받게 될 시점에서,뱅크샐러드는 **“성장하는 데이터 기업”**임을 증명하기 위해 재무 실적의 개선세를 꾸준히 이어나갈 것으로 보입니다.