



두물머리는 디지털 자산관리를 혁신 합니다.

doomoolmori

boolio

doomoolmori
두물머리 투자자문

boolio^{hybrid}

(주)두물머리 사업계획서

요약

수준 높은 자산관리의 대중화를 위한 IT 플랫폼을 지향하는 업체

서비스 요약

두물머리는 IT 솔루션을 통해 대중 고객의 **중장기 투자 성공율을 높여주는** 서비스를 만들고 있습니다. 자동화와 데이터 분석 기술을 활용하여 수준 높은 자산관리를 **맞춤화 하여** 제공합니다.

연금 문제 해결

노후를 위해 적극적으로 저축을 하는 가구가 400만이 넘지만 수익률이 낮고 투자 과정이 어렵고 불투명하여 불편이 큼니다.

기존 재무설계사에 문제해결 솔루션 제공

재무설계사에게 기존 자문 서비스의 복잡한 가치사슬을 대신할 **데이터 분석 솔루션**을 제공할 수 있다면, 자산관리의 효율을 높이고 비용을 절감해주며, 전 고객 계좌에 걸친 통합적 자문을 가능하게 할 것입니다. 두물머리는 고객접점에서 이뤄지는 서비스를 향상하고 데이터를 수집함으로써 플랫폼화를 추구합니다.

시장 분석

능동적으로 노후준비를 하는 400만 가구 200조 원의 세제 비적격 연금, 성공 가능성과 편의성 낮아 갑갑

시장의 특징

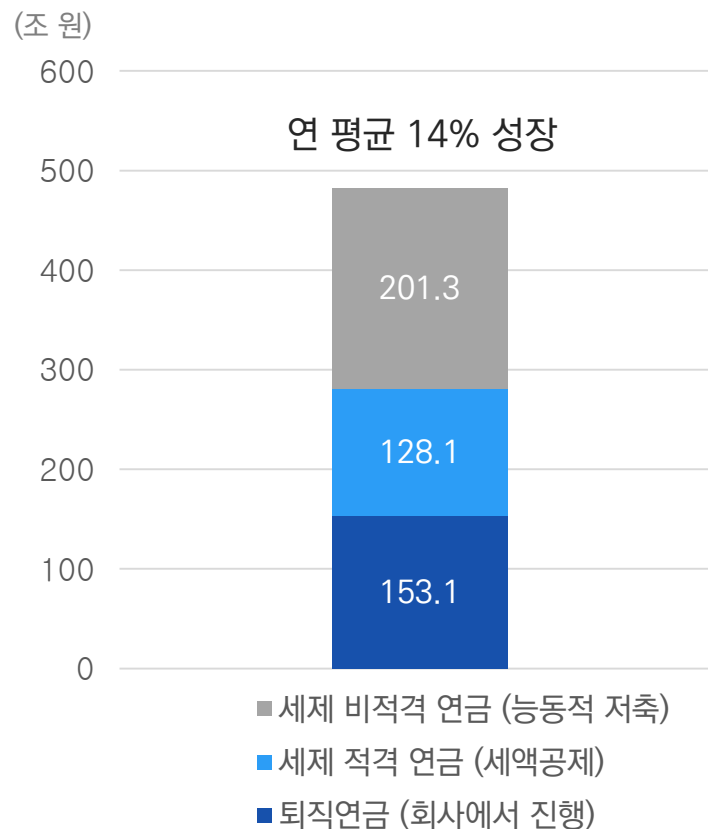
고관여

사람이 적극적으로
개입하여 상품을
설명

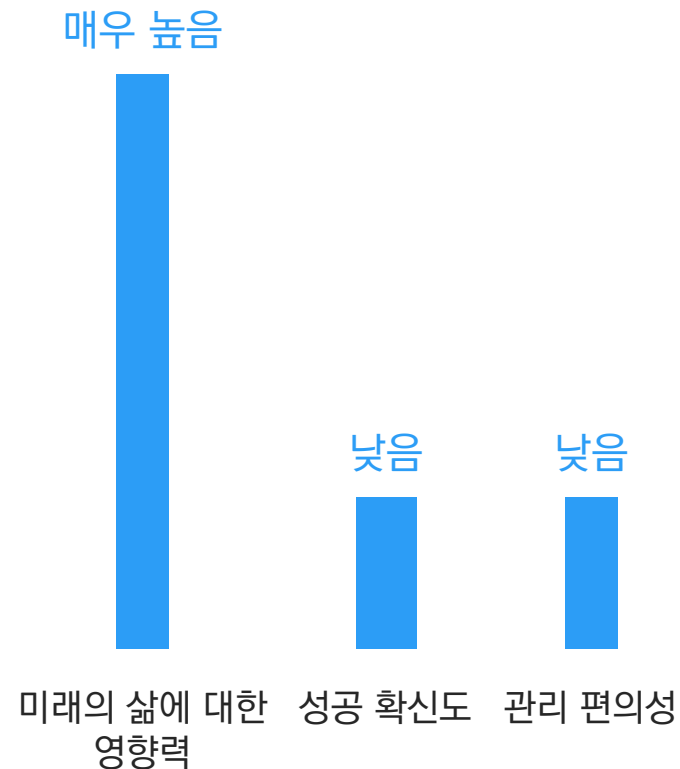
초장기

먼 미래의 혜택을
계획하기에
현실감이 적음

2017 노후 자산 퇴직/개인 연금 규모

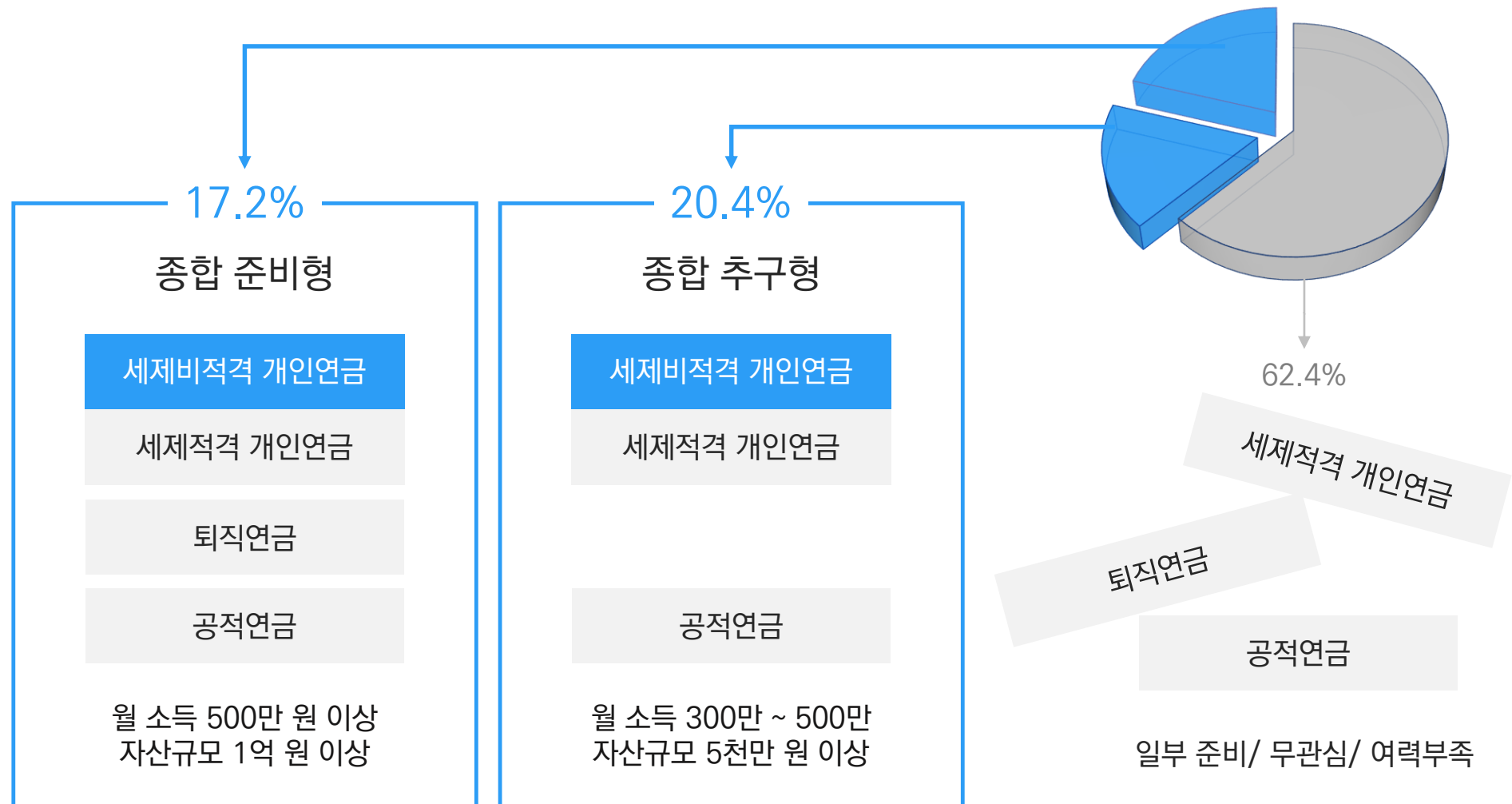


자산을관리를 통한 노후준비 현실



시장 세그먼트

2000만 가구 중 37%는 능동적으로 노후준비 상품을 가입하는 층



주요 플레이어

기존 보험사와 보험 대리점이 쥐고 있으나 증권사 및 IT 회사들이 진입 예상

기본 경쟁자



보험사/ 보험대리점

저축 보험 및 세제 비적격 연금보험
상품으로 push marketing



증권사/ 퇴직연금사업자

퇴직연금을 중심으로 연금저축펀드를
통해 시장 확장 시도

잠재적 경쟁자

NAVER kakao **Toss**

네이버/ 카카오/ 토스

Mydata 기반, 높은 IT
기술력을 통해 자산관리 솔루션
개발 가능



E 커머스 기업

E커머스 기반, 고객의 결제 데이터
활용. 높은 UX 편의성 보유



게임 회사

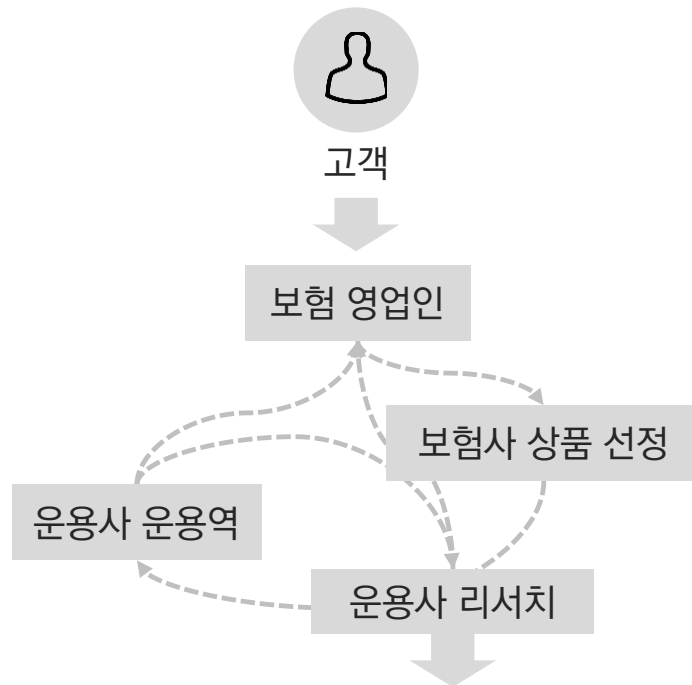
UX 편의성, Gamification 통해
고객 흡입력 높은 서비스 가능

솔루션

기존의 고비용 저효율의 자문 value chain 을 데이터 분석으로 대체함

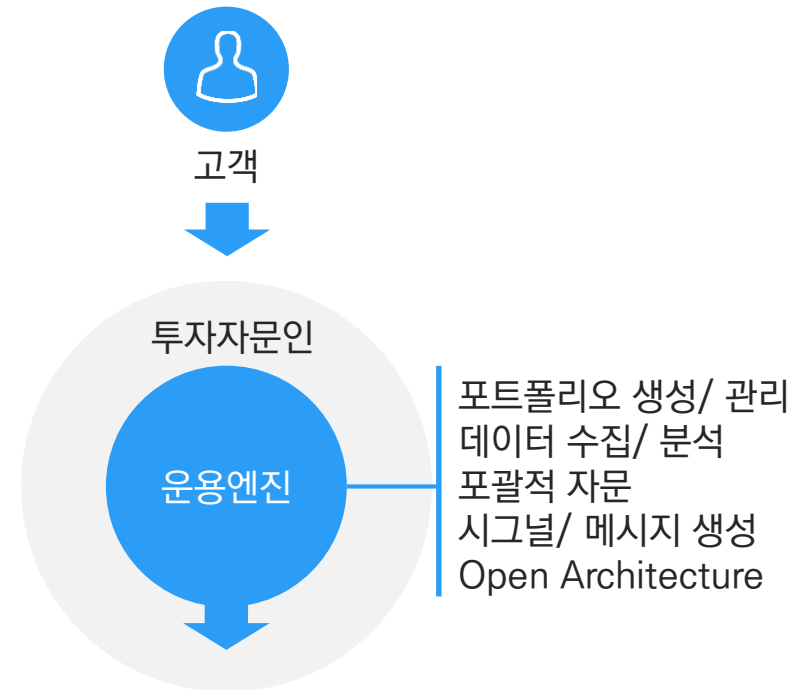
As-is

자문 value chain의 일관성 부족과 상반된 이해관계 속 불투명하고 불확실한 추천/관리



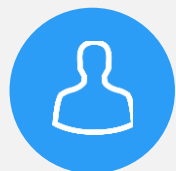
블리오

데이터 분석을 활용하여 신뢰도 높고 성과도 좋은 자산관리 서비스 제공하며 브랜딩



비즈니스 모델

두물머리의 수익화 모델, 고객 가치 창출



고객정보

저금리/ 저성장/ 경제구조의 변화/
노령화 등으로 노후를 직접 준비해야
할 부담을 느끼는 인구 중 더 높은
수익률과 자문인의 관여를 바라는 사람

컨텐츠 only

월간 2만원

컨텐츠
+ 자문보수
+ 판매수수료 share

AUM에서 연간 1.0% 수취

자문보수 (0.55% 고정)

판매수수료 (대략 0.6%의 70%)

10년간 저축성 보험 가입시

연 200만 원씩 10년 2000만 원 불입
3.0% 저축성 보험 가입 시
(실질 금리 1.7%)

10년간 원금의

7.5% = 150만 원 수수료

9.8% = 197만 원 수익

150만

197만

10년간 불리오 투자시

연 200만 원씩 10년 2000만 원 불입
비용후 4.0% 달성 시

10년간 원금의

6.2% = 124만 원 수수료

24.9% = 497만 원 수익

124만

497만

비즈니스 모델

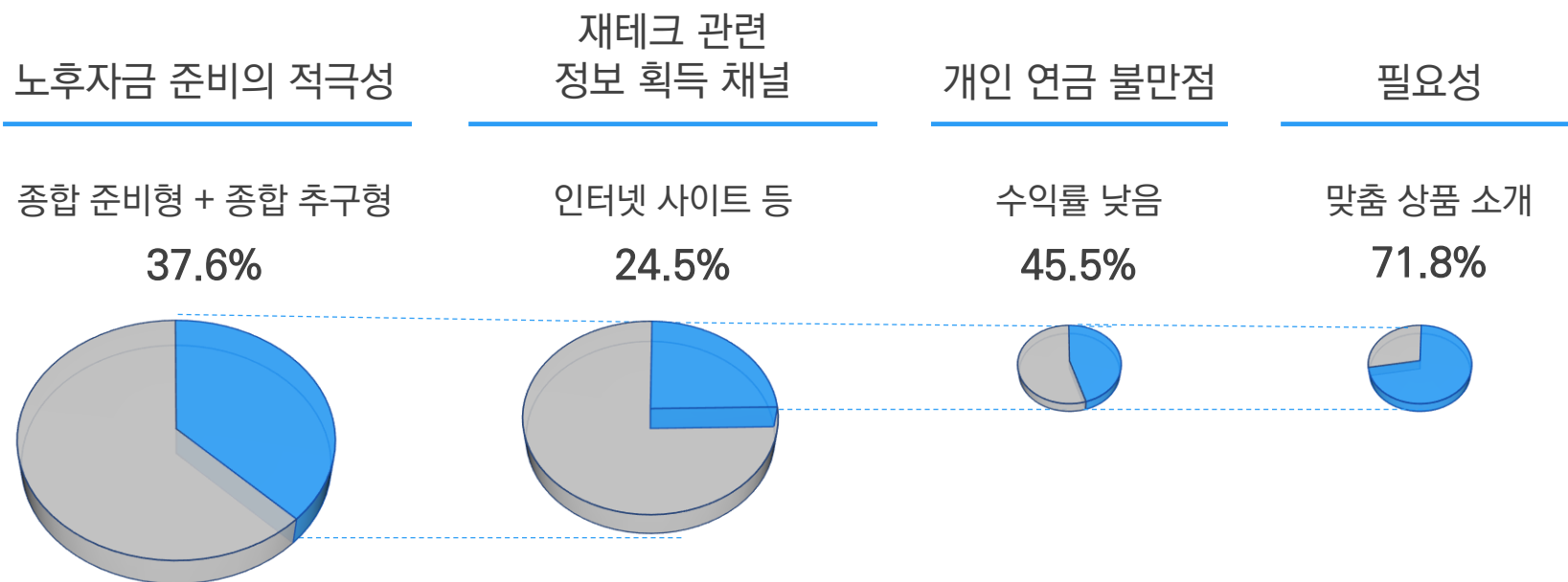
2천만원 투자하여 평균 5년간 투자하는 고객의 LTV 추정

		1년차		2년차	3년차	4년차	5년차	계
투자자문	비용 (마케팅 + 관리)	-6만 원	-4만 원	-4만 원	-4만 원	-4만 원	-4만 원	-26만 원
	매출액	20만 원		20만 원	20만 원	20만 원	20만 원	100만 원
	영업이익	10만 원		16만 원	16만 원	16만 원	16만 원	74만 원
웹페이지 다이렉트	비용 (마케팅 + 관리)	-7만 원	-1만 원	-1만 원	-1만 원	-1만 원	-1만 원	-12만 원
	매출액	17만 원		17만 원	17만 원	17만 원	17만 원	85만 원
	영업이익	9만 원		16만 원	16만 원	16만 원	16만 원	73만 원
파트너스	비용 (마케팅 + 관리)	-20만 원	-6만 원	-6만 원	-6만 원	-6만 원	-6만 원	-50만 원
	매출액	12만 원		12만 원	12만 원	12만 원	12만 원	60만 원
	영업이익	- 14만 원		6만 원	6만 원	6만 원	6만 원	10만 원

- 다양한 채널 통해 서로 다른 비용구조를 지닌 고객 유입
- 장기투자에 특화된 서비스 특성상 최소 5년의 사용기간 가정
- 신규 AUM 유입의 Lifetime Value는 비용 감안 약 3.7%
- 비용구조 높은 다이렉트 및 파트너스는 마케팅의 일환
- 3조 유입 가정시 5개년에 걸쳐 약 1천억 원의 영업이익 발생 가능

마케팅 전략

두물머리 마케팅 타겟군



관심도가 높고 고관여 자문을
적극적으로 검색하고 있는 사람들

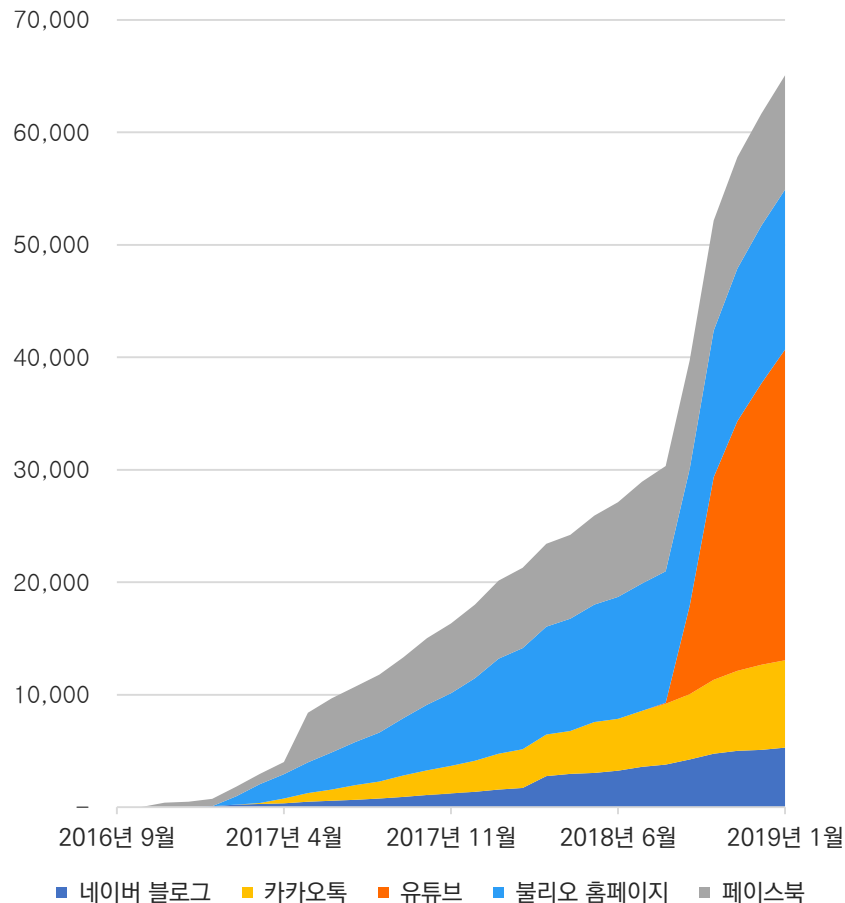


전체의 3%~9% = 60만~180만 가구

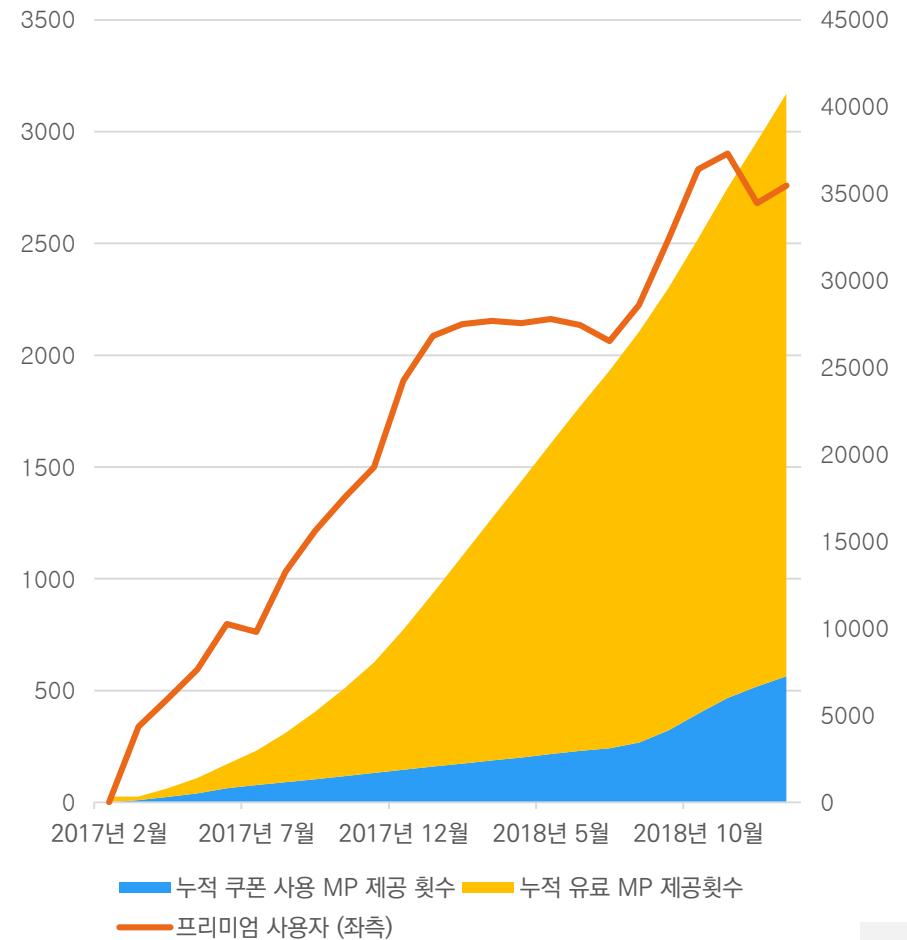
마케팅 성과

고관여 고객층의 신뢰를 얻기 위해 전문성 있는 콘텐츠를 쉽게 풀어서 제공

SNS 팔로워 증가 추이

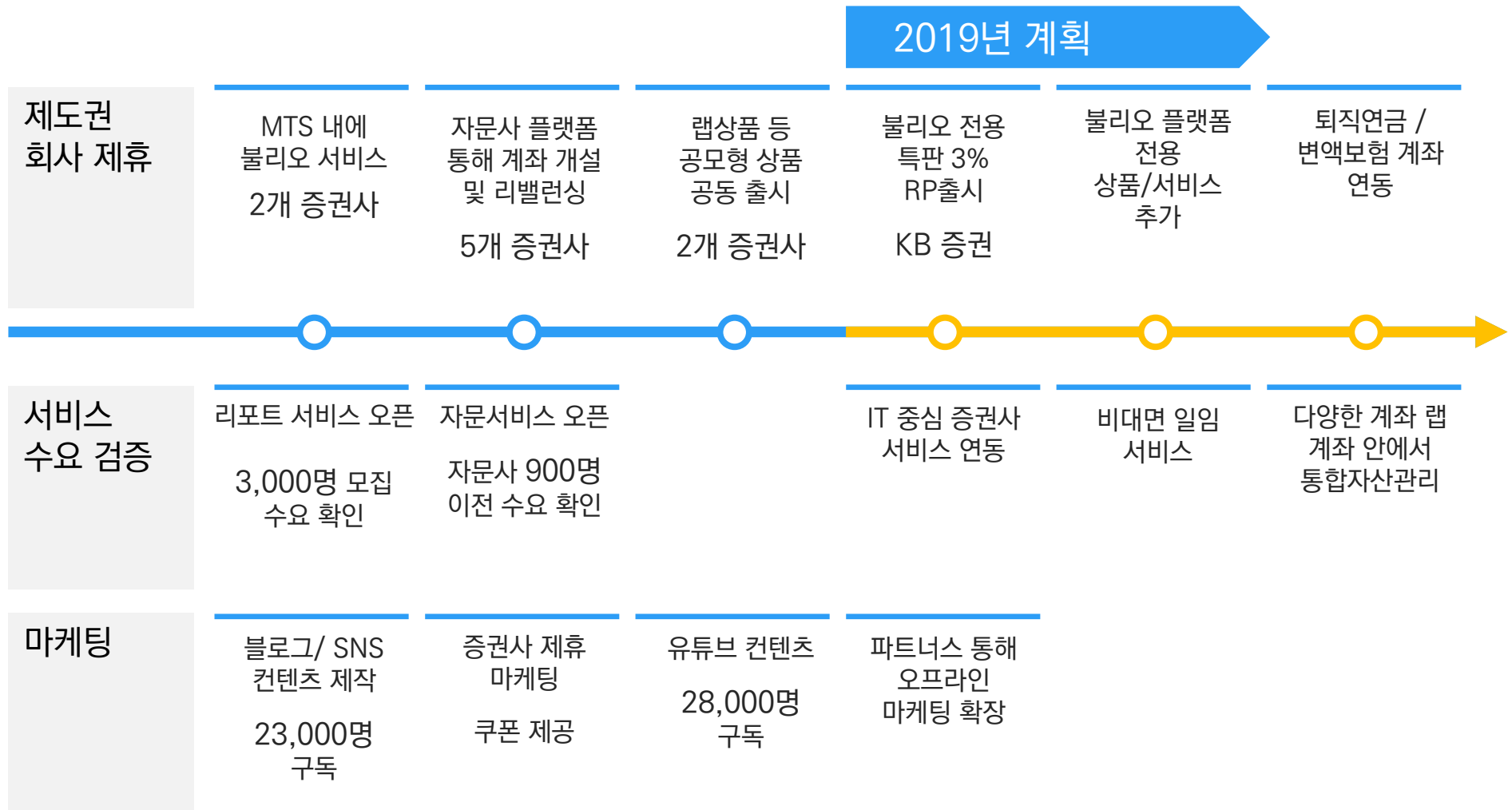


누적 MP 사용량



플랫폼으로 발전

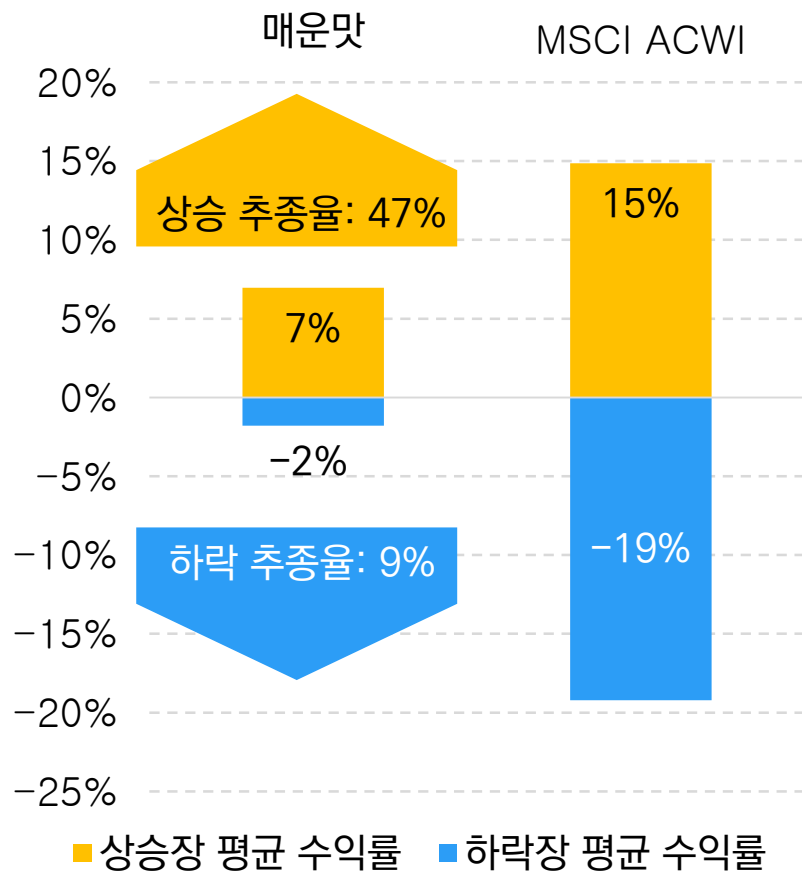
충성 고객을 모을 수록 제휴와 마케팅과 서비스의 선순환이 가능해짐



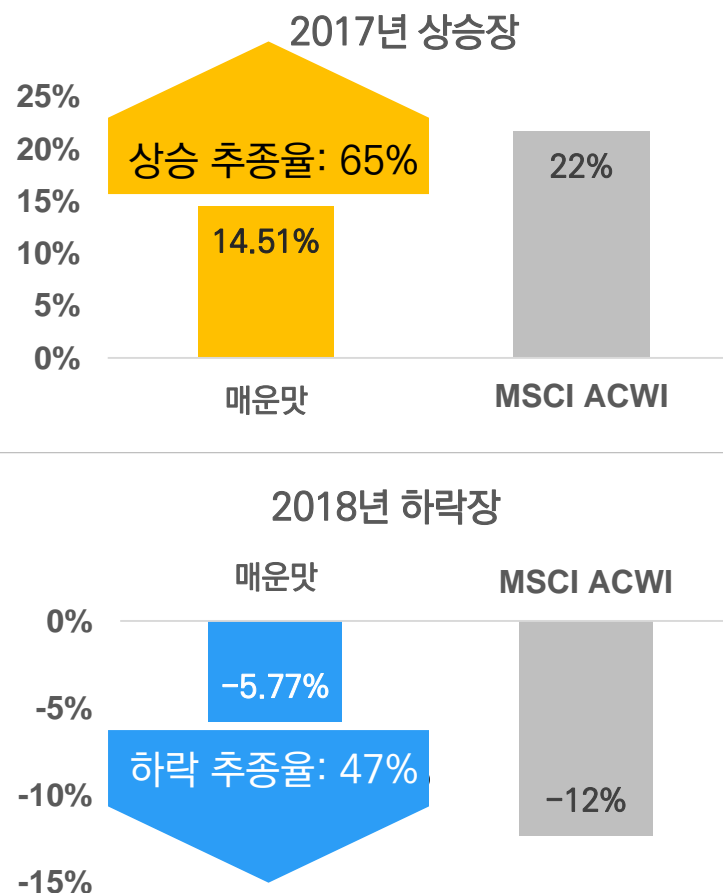
투자 수익률 성과

전세계 증시 상승세를 알아서 추종하고 하락세는 확실히 회피하는 편리한 알고리즘

2003~2016년 상승/ 하락장 연간 수익률



2017~2018년 실거래 성과



추종율: 전세계 증시 수익률 대비 불리오 매운맛의 수익률을 나타내어 추세를 얼마나 따라 갔는지를 확인할 수 있습니다.

리포트에서 엔진으로의 전환

고객 접점이 있는 네트워크의 node 들을 지원하여 더 큰 효율 창출

불리오 리포트

투자자문 서비스 개시 전에
포트폴리오 자문 컨텐츠 구독료 모델



고객

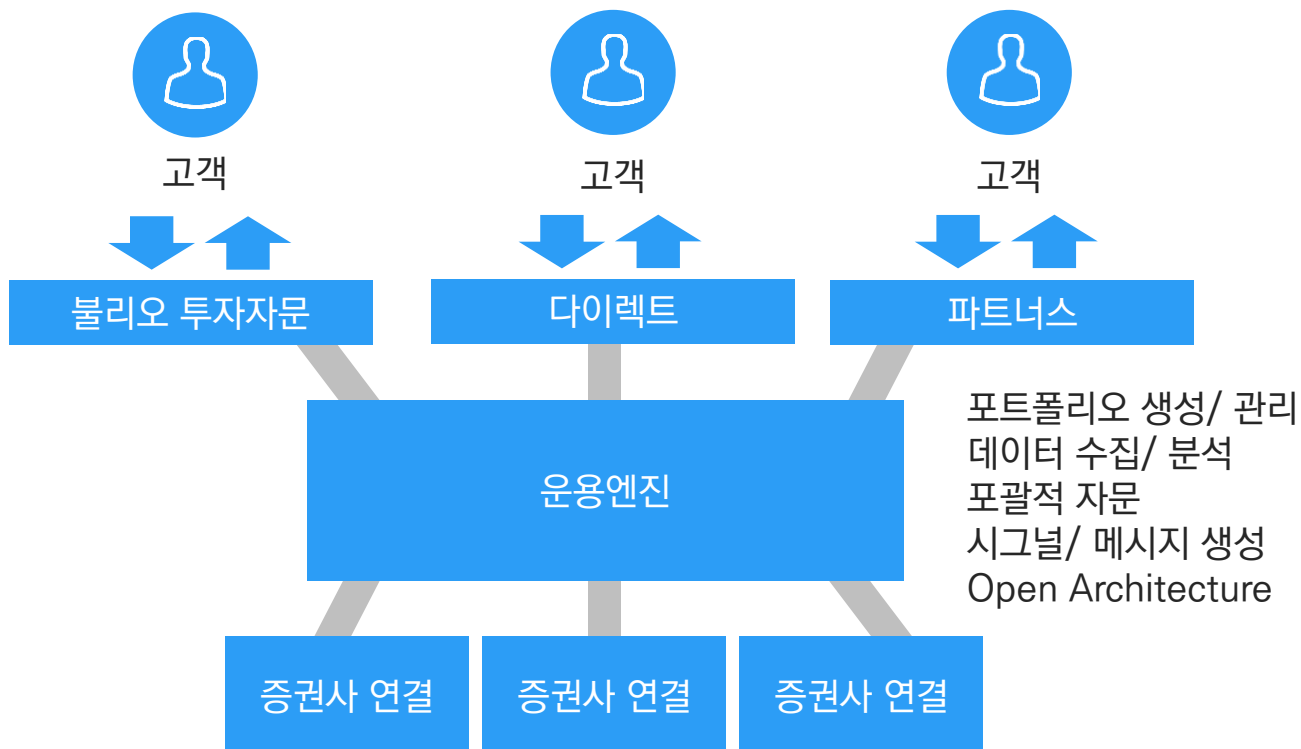


결제 후 리포트 구독

2년간 리포트 38,000부 전송

불리오 하이브리드, 다이렉트 및 파트너스

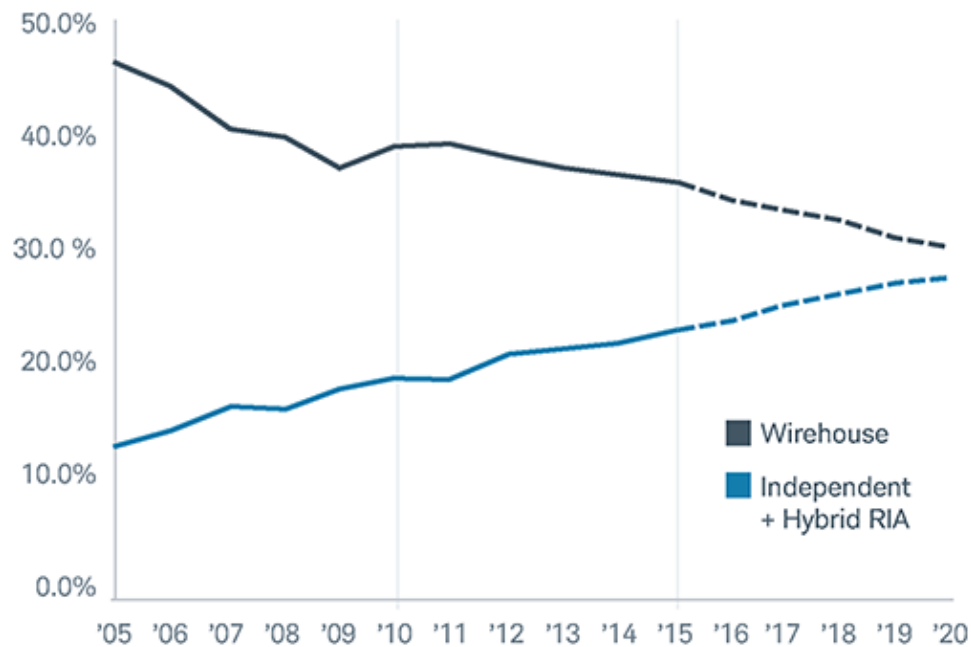
고객 데이터 분석과 시장 분석을 동시에 처리할 수 있는 운용엔진을 토대로
투자자문 가입, 웹서비스 내에서 자동 투자, 외부 투권인을 통한 가입



미국 RIA 시장의 기술 플랫폼 역할

미국 독립투자자문업 시장의 급격한 성장 배경에는 기술 기반의 플랫폼들이 존재

미국 RIA 독립 투자자문업이 증권사 지점망을 가파르게 대체
CAGR 13.2%로 성장하는 35,000개 법인



Source: The Cerulli Report: U.S. Advisor Metrics 2016, Exhibit 4.09 and Exhibit 4.15.

미국 자문업 성장세
2005~2018

13.2%



AUM 3500조 원

IT 투자자문 플랫폼 성장세
1990~2018

33.1%



AUM 3400조 원

운용엔진에 적용될 수 있는 미래 기술들

프로세스 자동화, 웹/모바일 툴 부터 인공지능과 VR 까지 점진적 적용될 것

프로세스 자동화



포트폴리오 생성 및 관리
Relationship management
고객 리포팅
데이터 취합

빅데이터 분석



트렌드 분석
포트폴리오 모니터링
마케팅 캠페인 관리

인공지능



センチメント 분석
시장 예측
챗봇

AR / VR



게임화 통한 인센티브 부여
교육 몰입도 증진
데이터 시각화

소셜 미디어



Relationship management
브랜딩

웹/모바일 툴



컴플라이언스
비용 절감
수익률 추적

운용엔진의 기능과 효과

고객과 투자자문인 모두 win-win이 되는 솔루션

- ✓ 고객 관계 형성에 더욱 집중할 시간적 여지
- ✓ 고객 목표 설정을 도울 경험 많은 자문인
- ✓ 맞춤형 투자 전략 지원
- ✓ 다양한 투자 상품과 투자 계좌 사용 가능
- ✓ 고객 목표 달성 효율성 최적화



투자자문과 기술력의 만남

하이브리드 투자자문

고객 목표 이해도
고객 접점
이해관계 투명도
강화

직관적이고 풍부한 기능의 고객
사용자 경험

수수료 인하와 최저자문액 인하

이해가 쉬운 투자 전략

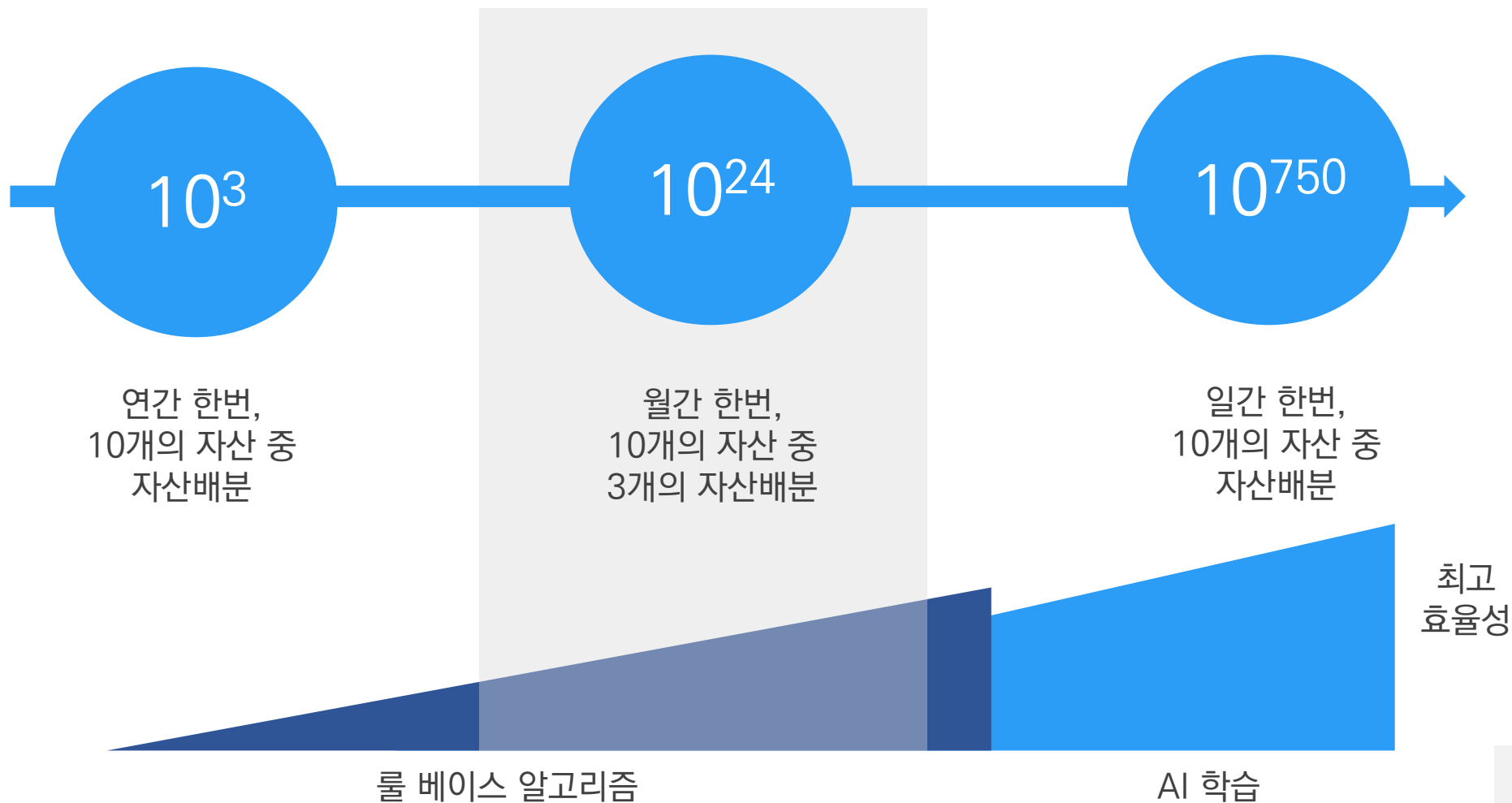
유리한 프로세스

투명성 개선

동적자산배분 framework 선택의 이유

Open architecture 가 되기 위한 결정적인 장치

10개의 자산군 중 X개를 골라 자산배분하는 경우의 수
자유도가 높을 수록 좋은 결과를 얻을 가능성도 열림



조직도

두물머리를 만드는 사람들

(주) 두물머리 대표
천영록

증권사 선물옵션 트레이더 출신 (키움증권, KTB투자증권 등)
성균관대 경제학부
경영전략 수립/ 알고리즘 및 프러덕트 개발

프러덕트 팀

Chief Product Officer
이승규

알고리즘 개발자/ 데이터 사이언티스트
성균관대 통계학 학사/석사
데이터 분석 및 엔진 상용화 지휘

Chief Technology Officer
박지수

스타트업 CTO 유경험/ 변리사
개발자
연세대 컴퓨터과학
개발팀 프로세스 및 기획

김기완 – 증권사 알고리즘 트레이더/ 삼성전자/ 알고리즘 개발
고두혁 – 개발자/ UX 설계
유신애 – UX/UI 디자이너
김예영 – 데이터 사이언티스트

오퍼레이션 팀

김철 – 신한은행/ 경영 기획
남정훈 – 경영 지원/ 콘텐츠

마케팅 콘텐츠/ CS

이병준 – LG화학/ 콘텐츠/ CS
양승혜 – 한화증권 PB센터/ CS
지민석 – 콘텐츠 및 기획

두물머리 투자자문

두물머리 투자자문 대표
송락현
Chartered Financial Analyst

자산운용사 마케터 출신
(미래에셋 자산, Alliance Bernstein)
성균관대 경제학부
경영전략 수립/ 자문상품 개발 및
영업조직 관리

홍민우 – 사업개발/ 자문
권지공 – 투권인 관리/ 자문
최지연 – 투자자문 업무보조

SWOT 분석



Strength
강점

Open Architecture – 가장 고전적인 자산운용 방법론부터 첨단 AI 방법론, 상품 포괄 적용하여 자문 가능
운용 전문성 – 운용 경력이 풍부한 창업자가 만드는 고효율의 서비스 개발
인력 총원 용이성 – 운용 관련한 전문인력의 실력을 발굴 및 판별
금융 네트워크 – 금융권 경력을 통해 폐쇄적인 금융권 팀들과 협업
조직내 이해관계 일치 – 이해관계 및 상품 복잡도가 적은 스타트업이 실행력 빠름
제도적 이해 – 기존 규제들의 목적 및 우회 방법 전략적 활용
고객 직접 소통 – 현재까지 38,000 건의 MP 발송, 40,000 건의 문의 상담, 100 건 이상의 주간 콘텐츠 발송
콘텐츠 제작 능력 – 운용 전문성을 가지고 만든 콘텐츠로 Youtube 등 6만 구독자 자연 유입
수익률의 지속 공개 – 비투자자문 계열사를 보유하여 수익률의 일관적인 공개가 가능하였고 이를 통해 2년 실수익을 지속 공개함



Weakness
약점

규제 – 국내 금융권 규제가 중소형 회사에 불리하게 작용, 대형사 위주이며 풀어가기 어렵게 고착
산업에 대한 불신 – 고객들의 금융권 전체에 대한 불신 누적되어 모객 비용이 높은 편
자금력 부족 – 자금력 부족으로 홍보 효과 느리고 브랜드 인지도 낮음

SWOT 분석



Opportunity
기회

독립투자자문업 및 비대면일임업 등 규제의 선진화가 빠르게 이뤄질 가능성
저금리 환경과 부동산 가격 하락이 겹치며 자산관리 수요 증가
글로벌 자산 가격 상승시 투자 수요 증가
퇴직연금의 자산관리 디폴트 옵션 도입시 전문 투자자문사 수혜
마이데이터 활용도 증진에 따른 고도의 개별 맞춤화 가능성



Threat
위협

독립투자자문업 및 비대면일임업 등 규제의 선진화가 지체
해외에서 규제의 제약이 적은 글로벌 서비스들이 개발되어 수입
마이데이터를 융합한 IT 회사들의 투자자문업 본격 진출
글로벌 자산 가격 폭락시 투자 수요 하락
극심한 경기침체로 국민들의 여유자금 부족

재무계획

향후 3년, R&D 투자 통해 대규모 자산관리 산업에 안착

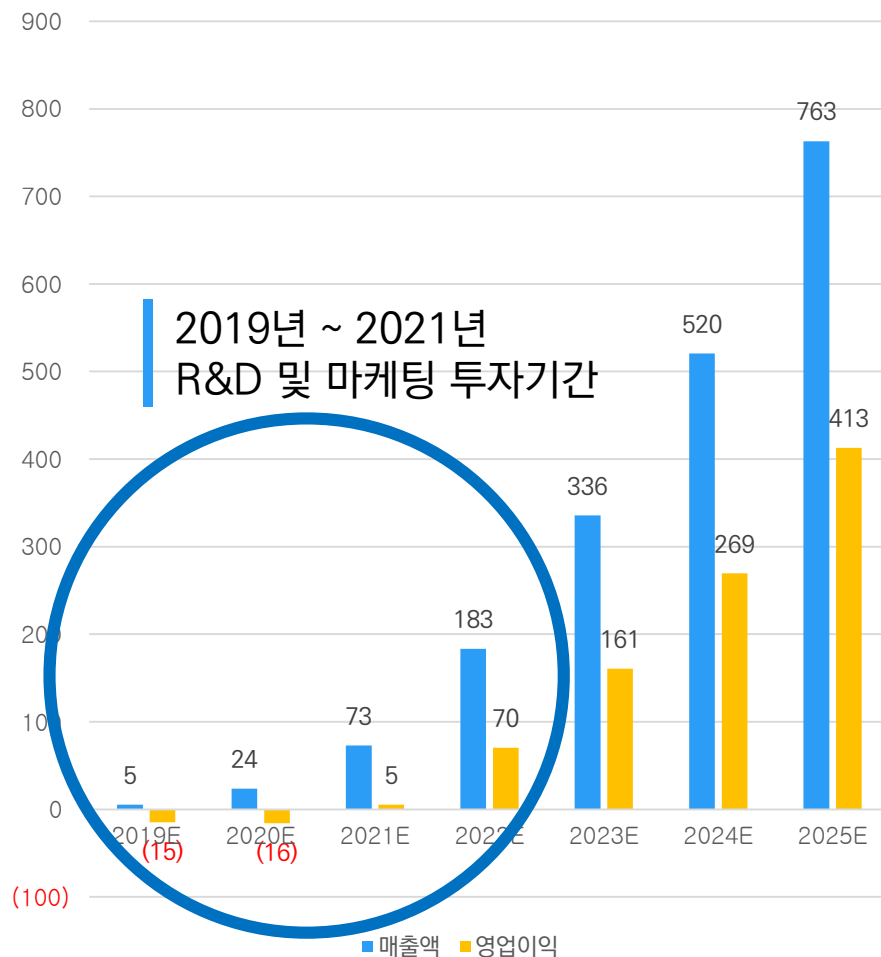
향후 3개년 집중 R&D 및 마케팅 투자고객
2022년부터 본격적인 영업이익 실현

대표적인 고객유형

목돈 2천만원 납입+월납 30만원 고객,
3개년에 걸쳐 약 54만 원의 매출 발생

획득당 15 ~ 20만원 선의 마케팅 변동이 책정 가능하며
이 경우 비용구조의 변화와 매출 증대가 이루어질 수 있음

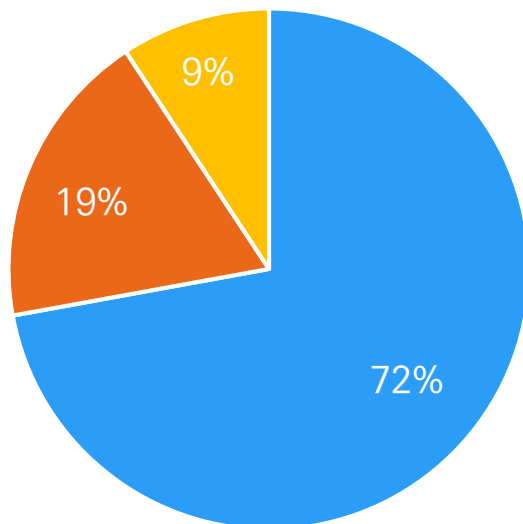
	2019E	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
AUM (억원)	2,000	5,000	20,000	40,000	70,000	100,000	150,000
고객 수 (명)	10,000	25,000	100,000	200,000	350,000	500,000	750,000



주주구성

Co-founder 지분율 72%, 다수 엔젤투자자와 기관투자자 2곳

주식회사 두물머리 주주현황



■ Founders ■ 엔젤투자자 ■ 기관투자자

두물머리 재무 현황

- 자본금 : 69백만원, 기 투자유치 14억 8천만 원
- 부채총계 : 1억 원 (중소기업진흥공단 및 신한은행 여신)
- 매출액 : 2억 원 (2018, 결산 전)

기관투자자 정보

- 새한신용정보 : 코스닥 상장사 대주주의 지배회사
- 더터닝포인트 : 국민연금 자금 약 3천억 원을 운용중인 사모펀드

희석조건

- 직원 대상 발행 스톡옵션 : 11,974주 (8.6%, 추가발행 가능)
- 시리즈 A,B,C : 약 30% 추가발행 예정

마일스톤

고객 자금 2조 원 이상으로 도약시 통합 자산관리 플랫폼으로서 위력 발휘할 것

Series C 투자 유치

2021년 하반기
고객 10만 명, AUM 2조원 달성
고객 LTV 750억 원
다양한 계좌 통합 관리 자문 플랫폼 출시

Series B 투자 유치

2020년 상반기	하반기 고객 2.5만 명, AUM 5천억 달성
100억 원 자금 유치	다이렉트 채널에 엔진 상용화

클라우드 펀딩 및 Series A 투자 유치

2019년 상반기	온라인 마케팅 강화
40억 원 자금 유치	엔진 상용화 개발
CS시스템 증설로 1만 고객 수용	일임업 라이선스 취득

감사합니다

문의사항은 아래의 연락처로 부탁드립니다.

김 철

Finance / Manager

T. (02) 6015-4300

E. finance@doomoolmori.com

