

헤드라인
(요약과 압축)

진격의 토스...보험·은행 이어 증권까지 '확장'

기사링크

<https://n.news.naver.com/article/newspaper/015/0004448169?date=20201112>

본문
(본문 내용 복사)

[토스증권 이르면 연내 출범 & 증권선물위서 본인가 받아

& 금융위 의결땀 한달 내 영업 시작 & 12년 만에 국내에 새 증권사]

'토스증권'이 이르면 연내 출범한다. 국내에 새 증권사가 생기는 건 2008년 이후 12년 만이다. 1800만 명의 가입자를 확보한 모바일 금융서비스 업체 토스가 보험과 인터넷전문은행, 전자결제(PG)사업에 이어 증권업까지 진출하면서 금융산업 전반에 미치는 영향력이 빠르게 커질 전망이다.

토스준비법인(토스증권)

납입자본	320억원
주주구성	비바리퍼블리카(토스) 100%
대표이사	박재민(비바리퍼블리카 증권준비법인 사업총괄)
임직원수	80여 명
업종	투자중개업 (주식·채권·펀드·브로커리지)



토스 자회사 지분구조(단위: %)

비바리퍼블리카	지회사	관계사
100	토스인슈어런스	법인보험대리(GA)
51.2	토스페이먼츠	전자결제(PG)
34	토스혁신준비법인	인터넷전문은행
100	토스증권	투자중개업
24.8	인포텍코퍼레이션	금융데이터 추출
5.5	한국전자인증	공인인증서

자료: 금융감독원, 비바리퍼블리카

▶ 20 ~ 30대 위주로 공략할 것"

금융위원회는 11일 열린 증권선물위원회에서 토스증권의 본인가안이 확정됐다고 발표했다. 토스가 작년 6월 금융위에 금융투자업 예비인가를 신청한 지 1년5개월 만이다. 다음주 열리는 금융위 정례 회의에서 최종 의결을 마치면 토스증권은 한 달 안에营业을 시작할 수 있다.

토스증권은 출범 초기엔 주식과 채권, 펀드 중개에 집중한다는 계획이다. 자산관리는 전문 투자자문사 및 로보어드바이저 기반 투자 일임사와 제휴하는 방안을 검토하고 있다. 증권서비스 이용 비율이 다른 연령대에 비해 상대적으로 낮은 20대와 30대 위주로

공략할 계획이다. **토스 회원 1800만 명 중 20~30대 회원이 60%에 달한다는 점을 고려해서다.**

모바일 주식거래 시스템도 조만간 내놓을 예정이다. **오프라인 지점이나 영업 인력이 없기 때문에 비용을 최소화**할 수 있다. 신생 증권사인 토스증권이 누릴 수 있는 이점이다. 토스 관계자는 “고객의 85%가 35세 미만인 미국 로빈후드 같은 모바일 전문 증권사가 벤치마킹 대상”이라고 설명했다. **로빈후드는 주식거래 수수료는 받지 않는 대신 예치금 이자 수익으로 운영비를 충당**하고 있다.

지난 2월 리테일 영업을 시작한 카카오페이증권과의 경쟁도 치열해질 것으로 예상된다. **카카오페이증권도 카카오톡이나 카카오페이에서 넘어오는 20~30대가 주 타깃**이다. 카카오페이증권은 서비스 시작 이후 6개월 만에 계좌 개설자가 200만 명을 넘어섰다.

▶ “내년까지 종합금융 플랫폼 구축”

토스는 올 들어 은행·보험·증권 등으로 사업 영역을 빠르게 확장하고 있다. 인터넷전문은행 설립을 위해 꾸린 토스혁신준비법인은 내년 하반기 출범이 목표다. 보험 계열사인 토스인슈어런스도 연말까지 100명의 보험분석매니저를 채용한 뒤 본격적인 영업에 나설 전망이다. 지난 8월엔 PG 계열사인 토스페이먼츠도 출범했다. 토스 관계자는 “**늦어도 2021년까지는 간편결제와 송금, 보험, 증권, 은행업을 거느린 종합금융 플랫폼이 꾸려질 것**”이라고 말했다.

인력 채용도 활발하다. 비바리퍼블리카는 작년 10월부터 경력 입사자에게 이직 전 회사 연봉의 1.5배를 제시하며 핵심 인력을 데려오고 있다. 보험 계열사인 토스인슈어런스는 지난 6월 첫 공채를 진행했다. 토스뱅크는 코어뱅킹 개발자를 채용한 데 이어 고객 상담직도 뽑았다. 11일 기준 **비바리퍼블리카의 임직원 수는** 계열사를 포함해 730명이다. **지난해 초 180명에서 네 배 가까이로 늘어났다.** 토스 관계자는 “올해 안에 계열사를 포함해 1000명의 인력을 확보한다는 계획”이라고 말했다.

사업 확장을 위한 실탄도 확보했다. 지난 8월 기존 투자사로부터 2000억원을 추가로 끌어들었다. 지금까지 누적 투자액은 6300억원에 달한다.

본문의 근거
(객관적인 수치)

- ✓ 1800만 명의 가입자를 확보한 모바일 금융서비스 업체 토스가 보험과 인터넷전문은행, 전자결제(PG)사업에 이어 증권업까지 진출
- ✓ 토스 회원 1800만 명 중 20~30대 회원이 60%에 달한다는 점을 고려하여 증권서비스 이용 비율이 다른 연령대에 비해 상대적으로 낮은 20대와 30대 위주로 공략
- ✓ 비바리퍼블리카의 임직원 수는 지난해 초 180명에서 네 배 가까이로 늘어났다

[핀테크]

✓ 핀테크란?

- 금융(Finance)와 기술(Technology)가 융합된 신조어
- 금융과 기술을 융합한 각종 신기술을 뜻함
- 은행에 직접 찾아가지 않아도 인터넷/모바일 상으로 손쉽게 계좌 개설 가능
- 모바일로 타인에게 송금하거나 결제 가능

✓ 핀테크의 종류

(1) P2P금융

- 은행이라는 매개체를 건너뛰고 개인과 개인의 거래를 직접 이어주는 거래
- 대출이 필요한 사람은 저렴한 이율로 대출 받을 수 있음
- 투자자 입장에서는 비교적 높은 이자로 수익 얻음
- Ex) 테라펀딩, 렌딧, 8퍼센트

● 크라우드펀딩

: 부동산,사업투자 등 자금이 필요한 사람이 온라인 플랫폼을 통해 불특정 다수에게 자금을 모으는 방식

(2) 간편결제 & 간편 송금 서비스

- 모바일 기기를 이용하여 복잡한 절차를 생략하고 지문인증 등의 간편한 방식으로 결제하거나 송금하는 기술 의미
- 모바일로 직접 결제하게 되면 단말기 제조사가 직접 신용카드사로 결제정보 보내기 때문에 수수료 절감 가능
- 별도의 공인인증서 요구하지 않음
- Ex) PAYCO, Toss, KakaoPay

(3) 로보어드바이저

- 컴퓨터 알고리즘 이용한 온라인 자동 포트폴리오 관리 서비스
- 저렴한 비용으로 투자, 자산관리 포트폴리오 구성 가능
- 투자자가 몇가지 정보 입력하면 금융사가 축적한 데이터와 자체 알고리즘을 바탕으로 투자 아이디어 제안 & 직접 자산 운용 수행
- Ex) boolio, 에임(AIM), KEB하이로보(HAI)

(4) 금융상품 추천 서비스

- 개인의 소비패턴에 맞는 카드 추천 서비스
- 필요목적에 맞는 보험상품 추천 서비스
- 가장 합리적인 예금과 적금 추천 서비스
- EX) NERDWALLET, CREDIT KARMA,뱅크샐러드

추가조사할

내용 또는결과

(기사의 근거를 통해
바뀐 수치는 무엇인가?)

적용할점 (현직자에게 할 질문)	✓ 핀테크 기업이 매우 다양한데 다른 서비스와 다른 00회사의 서비스만의 장점이 있다면?
연관기사 링크	페이(PAY)'는 왜 자꾸 많아지는가 https://www.coindesk.com/news/articleView.html?idxno=71181