

경제신문 스크랩 양식

헤드라인	삼성전자 0.1주도 살 수 있게 해야...카카오페이의 포부
기사링크	https://n.news.naver.com/article/newspaper/015/0004479287?date=20210107
본문 (본문 내용 복사)	<p>[✓ 인터뷰 - '금융영토' 확장 나선 류영준 카카오페이 대표</p> <ul style="list-style-type: none"> - "주식 소수점 투자, 당국과 협의해 추진하겠다" - 카카오페이증권 작년 출범했는데 1원도 투자...펀드판매 건수 1위 - 올해 안에 손해보험업 시작 - 비대면 영업으로 보험료 낮출 것] <p>류영준 카카오페이 대표는 6일 경기 판교 카카오페이 본사에서 한국경제신문과 한 인터뷰에서 "올해는 수익 창출의 원년이 될 것" 이라고 말했다</p> <p>"올해 사업 방향은 투자와 보험, 마이데이터 플랫폼입니다."</p> <p>류영준 카카오페이 대표(사진)는 6일 한국경제신문과의 인터뷰에서 "올해 금융사업의 큰 틀이 완성되는 원년"이라며 이렇게 말했다. 류 대표는 "지난해 3월 자회사 카카오페이증권이 출범했는데 펀드 판매건수가 전체 금융권에서 1위를 차지했다"고 자신감을 나타냈다. 그는 "단돈 1원도 투자할 수 있게 했고 수익률이 좋아 추가 불입하는 고객이 늘고 있다"고 했다. 카카오페이증권은 조만간 주식거래 기능을 개설할 예정이다. 류 대표는 "해외 증시처럼 국내에서도 주식을 소수점 단위에서도 투자할 수 있는 서비스를 당국과 상의해 추진하고 있다"고 밝혔다. 예를 들면 삼성전자 0.1주를 살 수 있도록 하겠다는 것이다.</p> <p>마이데이터 플랫폼에 대해서는 금융상품 판매 채널로서의 역할보다는 '록인(lock-in·자물쇠)' 기능에 초점을 맞추겠다고 했다. 류 대표는 "수익을 언젠가 내야겠지만 지금 단계에서는 소비자를 끌어들이는 '록인'이 중요하다"며 "한 플랫폼이 자산을 잘 정리해주면 여러 곳에 방문하지 않고 한 플랫폼을 찾게 된다"고 했다. 그러면서 "그런 끈끈함이 늘고 신뢰가 생겨야 상품을 추천할 수 있다"며 "처음부터 상품을 팔려고 하면 신뢰를 얻기 어려울 것"이라고 했다. 최근 카카오페이의 디지털 손해보험 진출과 관련해서 "자리를 잡으려면 10년 이상 걸릴 것"이라고 내다봤다. 류 대표는 "(보험상품이 어렵다 보니) 지금 30대 이상 연령대는 대면에서 신뢰를 갖지만 플랫폼과 함께 성장한 세대는 '보험을 대면으로 팔았던 거야?' 하는 시대가 올 거라고 본다"고 예상했다. 대면영업을 안 해서 아낀 마진을 금융 소비자에게 돌려주겠다는 것이 류 대표의 설명이다. 그는 "기존 보험업계는 비싼 보험을 가입할수록 인센티브가 더 나은 구조여서 1만원짜리 보험도 가능한데 10만원짜리를 추천한다"며 "단가가 높은 보험을 팔려다 보니 필요 없는 특약도 넣는다"고 지적했다.</p> <p>그는 기업공개(IPO) 계획과 관련해 "플랫폼은 규모가 커질수록 이익률이 올라가는 구조여서 기업가치를 예상하기 쉽지 않다"고 했다. 카카오페이는 올해 상반기, 카카오뱅크는 올해 하반기 IPO를 진행할 계획이다. 카카오페이는 7조~10조원, 카카오뱅크는 15조~30조원으로 평가받고 있다. 류 대표는 "플랫폼은 매출이 늘면 나중에 이익률이 계속 올라가는데, 우리는 매출이 늘어나는 구간에 와 있다"고 설명했다.</p> <p>금융지주 회장들이 '빅테크와의 경쟁'을 시사한 데 대해 "새 서비스를 앱에 붙이는 것보다 기존 금융 서비스를 통해 누가 더 소비자에게 가치를 줄 수 있는지가 중요하다"고 강조했다. '빅테크에 과도한 혜택을 주고 있다'는 지적에 대해서 "비슷한 비즈니스를 한다고 동일한 책임을 요구하는 건 말이 안 된다"고 선을 그었다. 예컨대 카드사는 빅테크처럼 결제사업을 하지만, 빅테크는 할 수 없는 대출사업을 할 수 있다고 지적했다.</p>
정리	<p>[카카오페이의 사업방향]</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 투자 <ul style="list-style-type: none"> - 카카오페이증권의 펀드 판매건수가 전체 금융권에서 1위를 차지

	<ul style="list-style-type: none"> - 단돈 1원도 투자할 수 있게 했고 수익률이 좋아 추가 불입하는 고객이 늘고 있음 - 국내에서도 주식을 소수점 단위로 투자할 수 있는 서비스를 당국과 상의해 추진 <p>2. 마이데이터 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> - 금융상품 판매 채널로서의 역할보다는 '록인 (lock-in·자물쇠)' 기능에 초점 - 한 플랫폼이 자산을 잘 정리해주면 고객은 여러 곳에 방문하지 않고 한 플랫폼을 찾게 됨 <p>3. 보험</p> <ul style="list-style-type: none"> - 지금 30대 이상 연령대는 대면에서 신뢰를 갖기 때문에 자리를 잡으려면 10년 이상 걸릴 것 - 대면영업을 안 해서 아낀 마진을 금융 소비자에게 돌려주겠다는 것
추가 조사할 내용 또는 결과	<p>✓ 카드사의 노력</p> <ul style="list-style-type: none"> - 카드사 조직 개편에서는 디지털 금융 조직을 대폭 강화 - 이유 : 빅테크 업체들의 결제시장 진출로 업권 간 경계가 모호해지면서, 디지털 경쟁이 치열해졌기 때문 - 마이데이터 사업, 오픈뱅킹 등 금융사 간 디지털 플랫폼 경쟁도 예고돼 있어 플랫폼 사업 강화가 필수적임 - 뉴노멀(New Normal) 시대에 대응한 본원적 경쟁력 강화를 위해 디지털 영업의 실행 조직은 전면 배치 - 옴니(Omni) 채널 마케팅 체계도 구축
연관기사 링크	<p>카드사들 조직개편 들여다보니...'디지털'에 방점</p> <p>https://www.ajunews.com/view/20210106141948002</p>