

KERI Brief

해외 인터넷전문은행의 최근 현황과 시사점

이태규

한국경제연구원 연구위원
(tklee@keri.org)

지난 정부 때부터 논란이 되어온 인터넷전문은행에 대한 규제완화 법안이 지난 10월 정기 국회에서 통과되어 인터넷전문은행 활성화를 위한 기본적인 법적 토대는 마련된 상황이다. 우리나라에서는 인터넷전문은행이 핀테크의 상징격으로 거론되지만 보다 정확하게는 산업융합(금산융합)의 한 예로 보는 것이 타당하며 이 같은 시각을 가지고 현재의 상황을 평가할 필요가 있다. 해외 인터넷전문은행의 경우 최근 등장한 IT 기반 벤처은행 - challenger bank - 와 산업융합(특히 금산융합) 형태의 인터넷전문은행이 공존하고 있다. challenger bank의 경우 기존의 전통적 은행이 제공하지 못하는 금융서비스를 온라인으로 제공함으로써 높은 성장세를 보이고 있으며 산업융합형 인터넷전문은행은 기존 산업과 은행을 결합시켜 시너지효과를 발휘함으로써 높은 수익률을 보이며 안정적으로 성장하고 있다. 결국 인터넷전문은행의 성공여부는 차별화된 비즈니스 모델 구축 여부가 결정할 것으로 보인다. 우리나라의 경우 인터넷전문은행 설립 이전 2015년에도 이미 비대면 거래의 비중이 매우 높은 수준이었으므로 온라인을 통한 비대면 거래 그 자체는 전통적 은행에 대한 인터넷전문은행의 비교우위 경쟁력이 되지 못한다. 기존 연구에서도 미국의 퇴출된 인터넷전문은행의 대부분은 기존 은행과 차별화

된 고객기반을 가지지 못한 한계를 가지고 있었다는 점이 확인된다. 따라서 우리나라의 경우에도 보다 차별화된 인터넷전문은행의 추가 시장진입이 필요한 상황이다. 현재의 케이뱅크, 카카오뱅크는 기본적으로 전통적인 예대업무를 기반으로 하고 있으므로 차별화된 고객기반을 창출할 수 있는, 즉 기존 은행이 제공하지 못하는 비즈니스 모델을 제공하는 인터넷전문은행의 출현이 필요하다. 게다가 업력이 짧은 이들 인터넷전문은행으로서는 전통적인 예대업무에 따르는 리스크 관리 능력이 아직은 부족한 상황이다. 해외 사례에서 알 수 있듯이 비이자수입 비중이 높은 다양한 비즈니스 모델을 가진 인터넷전문은행이 시장에 진입하면서 금융소비자의 만족도를 높일 수 있고 은행산업의 시장리스크도 헷지할 수 있다. 결국 다양한 비즈니스 모델을 가진 인터넷전문은행의 출현 및 성장을 위해 명시적·암묵적인 규제 해소가 필요한 상황이다. 그렇기 때문에 현재 언급되고 있는 인터넷전문은행 설립에 있어 특정 기업 - IT 기업 - 을 우선시 하는 규제는 바람직하지 못하다. 예를 들어 유통과 인터넷은행의 결합이 좋은 시너지 효과를 보인 해외 사례도 존재한다. 또한 예대업무 외 다양한 금융서비스 개발이 이루어질 수 있도록 수수료와 같은 대표적 비이자수익에 대한 암묵적 가격규제를 해소하여야 한다.

I. 논의의 배경

□ **지난 정부 때부터 논란이 되어온 인터넷전문은행에 대한 규제완화 법안이 지난 10월 정기국회에서 통과되어 인터넷전문은행 활성화를 위한 기본적인 법적 토대는 마련된 상황**

○ 그동안 케이뱅크의 경우 자본금 부족으로 대출상품의 중단과 재개가 반복되고 있었으며 핵심 주주인 KT가 은산분리 지분규제에 묶여 자본을 추가할 수 없는 상황에서 후속 증자마저 여의치 않은 상황을 겪고 있었음

○ 은행법 개정이 아니라 특례법인 『인터넷전문은행 설립 및 운영에 관한 법률』(이하 특례법)¹⁾을 제정하여 소유규제 한도를 완화하는 방식으로 진행

- 비금융주력자(산업자본)는 34%까지 인터넷전문은행의 주식을 소유할 수 있도록 기존 은행법에 비해 완화된 소유한도 도입

○ 따라서 소유규제 완화로 기존 인터넷전문은행의 자본 확충과 함께 추가적으로 새로운 인터넷전문은행의 시장진입도 기대해 볼 수 있는 상황임

□ **우리나라에서는 인터넷전문은행이 핀테크의 상징격으로 거론되지만 보다 정확하게는 산업융합(금융융합)의 한 예로 보는 것이 타당**

○ 해외의 경우 인터넷전문(internet-only) 또는 온라인전문(online-only) 은행의 대주주는 ICT기업에만 국한되지 않음

- 일본의 세븐(Seven) 은행의 대주주는 유통기업 세븐일레븐이며 영국의 몬조(Monzo)은행의 대주주는 Passion Capital이라는 사모펀드임

- 그 외 지금까지 해외 인터넷전문은행의 설립주체는 은행, 증권, 보험, 카드, 유통, 자동차, IT, 가전 등 매우 다양하였음

○ 이 같은 해외사례를 볼 때 특례법에서 산업자본(비금융주력자) 계열 기업이 인터넷전문은행의 대주주가 되고자 하는 경우 ICT기업에 국한하고자 하는 논의는 해외추세와는 거리가 먼 정책방향임

- 입법예고된 특례법 시행령에서는 상호출자제한기업집단(대기업집단)의 경우 인터넷전문은행 참여를 배제하는 한편 자산 중 ICT비중이 50% 이상인 대기업집단에 한해서만 소유규제를 완화하기로 결정²⁾

- 한편 미국의 표본을 조사한 한 연구에 따르면 설립주체가 IT기업인 인터넷전문은행의 성공확률이 그다지 높지 않은 것으로 평가됨³⁾

○ 또한 인터넷전문은행의 성공요인으로 기술 또는 혁신성보다 차별화된 고객기반의 유무가 중요하다는 몇몇 연구도 존재³⁾

- 1) 동법에 따른 인터넷전문은행의 정의(제2조)는 '은행업을 주로 전자금융거래(전자금융거래법 제2조제1호에 따른 거래)의 방법으로 영위하는 은행'임. 한편 전자금융거래법에 따른 전자금융거래는 '금융회사 또는 전자금융업자가 전자적 장치를 통하여 금융상품 및 서비스를 제공하고, 이용자가 금융회사 또는 전자금융업자의 종사자와 직접 대면하거나 의사소통을 하지 아니하고 자동화된 방식으로 이를 이용하는 거래'를 말함
- 2) 또한 특례법에서는 주식보유와 관련한 승인요건은 다음과 같은 사항을 고려하기로 함(특례법 제5조)
 1. 출자능력, 재무상태 및 사회적 신용
 2. 경제력 집중에 대한 영향
 3. 주주구성계획의 적정성
 4. 정보통신업 영위 회사의 자산 비중
 5. 금융과 정보통신기술의 융합 촉진 및 서민금융 지원 등을 위한 기여 계획
- 3) 이성복, '미국 인터넷전문은행의 진입·퇴출 특징 분석', 『자본시장리뷰』, 2015. 가을호, 자본시장연구원
- 4) 단, 이 연구에서 거론된 표본은 그 크기가 작아(2개 사, 생존 확률 0%) 과학적 분석의 결과로 보기에는 어려우며 참고사항으로만 볼 필요가 있음
- 5) 「인터넷전문은행 도입 현황과 개선과제」, NARS 현안보고서, 2016. 12

□ 본 보고서는 특례법 제정을 계기로 지금까지의 우리나라 인터넷전문은행의 성과를 평가해 보고 해외 인터넷전문은행의 최근 동향을 살펴봄으로써 향후 인터넷전문은행 정책방향 및 경영전략에 대한 논의를 하고자 함

○ 해외의 경우 인터넷은행의 확산에도 불구하고 인터넷은행이 실패할 확률은 상당하며 Sullivan and Wang(2013)⁶⁾에 따르면 인터넷은행의 수익성도 일반은행에 비해 낮다고 지적하고 있음

○ 그럼에도 불구하고 근래 영국을 중심으로 소위 'Challenger Bank'라는 온라인 소매(retail)은행들이 등장하면서 기존 대형은행들이 충족시키지 못했던 틈새시장을 공략하면서 성장하고 있으므로 이들 은행들의 현황을 파악

- 특히 최근 3~4년 내 설립된 challenger bank들이 과거 인터넷전문은행들과 다른 점은 보다 '모바일'에 중점을 두고 있다는 점이며 기존 기업의 사업 확장이 아닌 벤처기업의 성격이 강하다는 점

○ 또한 금산융합의 형태로 상당한 경쟁력을 유지하고 있는 몇몇 기존 인터넷전문은행의 현황을 파악하여 정책적 시사점 논의

6) Sullivan and Wang, 'Internet Banking: An Exploration in Technology Diffusion and Impact', The Federal Reserve Bank of Richmond, Working paper 13-10, 2013

II. 국내 인터넷전문은행 현황과 평가

- ▣ 금융과 ICT 결합 확산, 금융소비자 편의성 제고 필요성 등에 힘입어 2015년부터 인터넷전문은행 도입 논의가 본격화되었고 사업신청을 받아 최종적으로 케이뱅크와 카카오뱅크 두 회사를 새로운 인터넷전문은행으로 인가하였음
- 인터넷전문은행 설립에 대한 논의는 2015년 이전에도 두 차례 있었으나 이런 저런 이유로 무산된 바 있음
 - 2001년에는 은산분리, 대기업의 경제력 집중 논란으로, 2008년에는 글로벌 금융위기로 인해 인터넷전문은행 설립 추진이 중단
- 인터넷전문은행 인가 후 추후 은행법 개정을 통해 산업자본에 대한 소유규제를 완화하고자 하였으나 그동안 국회 논의가 진척되지 않아 이번 특별법 제정을 통해 소유규제가 완화됨

1. 케이뱅크(K-Bank)

- ▣ 우리나라에서 가장 먼저 은행업 인가를 받은 인터넷전문은행은 케이뱅크(2016년 12월 은행업 인가 획득)로서 2,500억 원의 자본금으로 출범
 - 최대주주 KT(18.01%), 우리은행(12.97%), 엔에이치투자증권(10.10%) 그 외 1% 이상 주주는 15개 회사로 구성
 - 2017년 10월 1천억 원 증자하여 자본금을 3,500억 원으로 증액
 - 이후 추가 자본금 증액을 시도하였으나 은산분리 규제, 주주 구성의 복잡성 등 여러 이유로 인해 증액 실패
- ▣ 수신 및 여신 증가에도 불구하고 자본금 증액 실패로 자기자본비율은 하락
 - 2017년 말과 2018년 6월을 비교해보면 수신은 44.4%, 여신은 31.5% 증가하였고 그 결과 총자산은 33.2% 증가하였음

〈표 1〉 케이뱅크 현황

(단위: 억 원, %)

구분	2018년 6월	2017년 말	증가율
수신	15,721	10,889	44.38
여신	11,307	8,599	31.49
총자산	18,000	13,511	33.22
자본금	3,500	3,500	0
BIS 자기자본비율	10.71	18.15	-7.44(%p)
당기순이익	-345	-838	-
고정이하여신비율	0.22	0.05	0.17(%p)
종업원 수(명)	255	218	16.97

자료: 케이뱅크 경영공시(2017)

○ 단, 2017년 10월 한 차례 자본금을 증액한 이후 추가 자본증액에 실패하면서 BIS 자기자본은 2017년 말 약 18.2%에서 2018년 6월 기준 10.7%로 하락

- 2018년 7월 1,500억 원 유상증자를 시도하였으나 주요 주주 대부분이 불참하여 증자 실패

□ 케이뱅크의 여신은 가계대출로만 구성되어 있는데도 불구하고 부실채권비율 증가

○ 당기순이익은 2017년 838억 원 순손실에서 2018년 상반기 345억 원 순손실로 손실 규모는 축소 : 2018년 연간으로 환산하면 700억 원대 손실 예상

○ 고정이하여신비율(부실채권비율)은 2017년 말 0.05%에서 2018년 6월 0.22%로 크게 증가

- 가계여신만 취급하는 인터넷전문은행의 부실채권 비율의 큰 폭 증가는 우려스러운 점
 - 국내 은행의 가계여신 부실채권비율은 2018년 6월 말 기준 0.24%

○ 지난 수년 간 국내 은행의 가계여신 부실채권비율은 감소 추세를 고려할 때 케이뱅크의 리스크 관리 능력 제고가 시급한 상황

- 국내 은행 가계여신 부실채권비율(%) 추이: 0.35('15년 말) → 0.32('16년 6월 말) → 0.26('17년 6월 말) → 0.24('18년 6월 말)

- 가계여신 중 부실비율이 상대적으로 낮은 주택담보대출('18년 6월 말 기준 0.19)을 제외한 신용대출 등의 경우에도 최근 하락 추세를 보였음

* 신용대출 등의 부실채권비율 추이: 0.51('15년 말) → 0.48('16년 6월 말) → 0.41('17년 6월 말) → 0.35('18년 6월 말)

2. 카카오뱅크

□ 한편 카카오은행은 케이뱅크에 비해 늦은 2017년 4월 은행업 인가를 받고 자본금 3,000억 원으로 출범

○ 한국투자금융지주가 최대주주(58%), 2대 주주는 카카오(10%), 국민은행(10%)이며 그 외 6개 사 총 9개사 주요 주주로 구성되어 있음

〈표 2〉 카카오뱅크 주주 현황

주주사	지분율(%)
한국투자금융지주 주식회사	58.0
주식회사 카카오	10.0
주식회사 국민은행	10.0
넷마블게임즈 주식회사	4.0
서울보증보험 주식회사	4.0
우정사업본부	4.0
주식회사 이베이코리아	4.0
Skyblue Luxury Investment Pte.Ltd.	4.0
에스이십사 주식회사	2.0

자료: 2017 한국카카오은행 현황

<ul style="list-style-type: none"> - 산업자본인 카카오의 경우 은산분리 소유규제로 인해 10%의 지분을 중 4%만 의결권 행사 가능(은행법 제16조의 2) ○ 2017년 9월 5천억 원 증자, 그리고 2018년 4월 다시 5,000억 원 유상증자하여 2018년 6월 현재 13,000억 원의 자본금 확충 - 케이뱅크와 달리 카카오뱅크는 유상증자에 문제가 없었던 이유는 상대적으로 주주 구성이 단순하였고 최대주주의 지분율 비중이 매우 컸기 때문에 다른 주주들의 유상증자 부담이 상대적으로 적었음 - 또한 카카오 네트워크를 활용한 카카오뱅크의 비즈니스 모델에 대한 주주들의 기대가 상대적으로 높았기 때문이라 할 수 있음 	<ul style="list-style-type: none"> ▣ 카카오뱅크의 수신 및 여신은 2018년 상반기에 2017년 말에 비해 수신은 65.7%, 여신은 47.3% 증가하였고 그 결과 총자산은 65.3% 증가하였음 ○ 자산의 급속한 증가와 함께 자본금 증액도 적절히 이루어짐에 따라 BIS 자기자본비율은 2017년 말 13.7%에서 2018년 6월에는 16.9%로 증가하였음 ○ 당기순이익도 2017년 1,045억 원 순손실에서 2018년 상반기에는 120억 원 순손실로 손실규모를 상당히 축소하였음 ○ 고정이하여신비율은 2017년 말 0.02%에서 2018년 6월 0.08%로 소폭 증가 <ul style="list-style-type: none"> - 케이뱅크에 비해 매우 낮은 수준의 소폭 증가였지만 국내 은행 가계여신의 부실채권비율 감소 추세와 반대 방향을 보인 점에 대해서는 주의가 필요
--	--

〈표 3〉 카카오뱅크 현황

(단위: 억 원, %)

구분	2018년 6월(상반기)	2017년 말	증가율
수신	83,645	50,483	65.69
여신	68,060	46,218	47.26
총자산	96,597	58,422	65.34
자본금	13,000	8,000	62.50
BIS 자기자본비율	16.85	13.74	3.11(%p)
당기순이익	-120	-1,045	-
고정이하여신비율	0.08	0.02	0.06(%p)
종업원 수(명)	380	266	42.86

자료: 2017 한국카카오은행 현황

III. 해외 주요 인터넷전문은행 현황

1. Challenger Banks

□ 최근 수년 간 유럽을 중심으로 소위 'Challenger Banks'라 일컬어지는 은행들의 활동이 두드러지면서 유럽 은행산업의 새로운 변화를 주도

○ 통상 'Challenger Bank'라는 용어는 유럽 - 특히 영국 - 의 핀테크 은행을 지칭할 때 사용되나 넓은 의미에서는 일반적인 인터넷전문은행(또는 디지털 은행)을 가리키기도 함

○ 대표적인 Challenger Banks로는 First Direct Atom Bank, Monzo Bank, Starling Bank(이상 영국), Fidor Bank(독일)를 들 수 있음

□ KPMG 분석⁷⁾에 따르면 영국 Challenger Bank의 근래 성과는 영국 Big 5 상업은행 - Barclays, HSBC, Lloyd's Banking Group, Royal Bank of Scotland, Santander - 를 추월하고 있는 것으로 파악됨

○ 2015년 기준 영국의 Challenger Bank의 대출자산은 전년 대비 31.5% 증가한데 비해 Big 5 은행은 오히려 4.9% 감소

○ 2015년 기준 Big 5 은행의 ROE(Return on Equity)는 4.6%인데 비해 Larger Challenger Bank는 9.5%, Smaller Challenger Bank는 17.0%의 ROE를 기록

○ 비용 측면에서도 Challenger Bank는 좋은 성과를 보이고 있는데 '수익 대비 비용'(CTI: Cost-To-Income) 비율을 보면 Challenger Bank의 평균은 59.6%인데 비해 Big 5의 평균은 80.6%에 달함

- Smaller Challenger Bank: 52.1%(2014) → 48.5% (2015), Larger Challenger Bank 58.9%(2014) → 59.2%(2015)

- Big 5 Bank: 73.0%(2014) → 80.6%(2015)

□ 특히 최근 등장한 IT 기반 벤처은행들은 전통적인 은행서비스가 커버하지 못하는 틈새(niche)시장을 창출하여 고객기반을 확대

○ 특히 모바일이 금융거래에 있어 중요한 플랫폼으로 부상하면서 모바일을 통한 차별화된 금융서비스를 제공하는 벤처기업들이 급부상

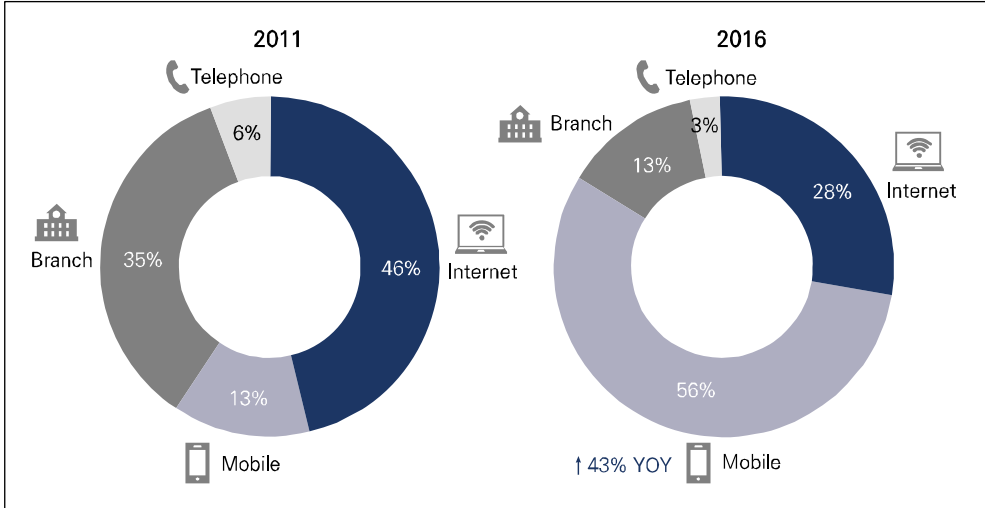
- 유럽의 경우 은행서비스를 모바일에 의존하는 비중이 2011년 13%에서 2016년 56%로 크게 증가하면서 모바일 앱을 통한 금융거래 시장이 급속히 발전
- 특히 모바일 환경에 익숙한 밀레니얼(Millennial) 세대를 주 고객층으로 삼아 다양한 금융서비스를 제공

○ 일부 벤처기업은 시간이 오래 걸리는 은행면허(bank charter)를 획득하지 않고 제한적 금융서비스이지만 시장을 선점하는 전략을 선택

- Revolut의 경우 은행면허 취득 대신 e-money license를 먼저 취득(2015년)하여 e-money exchange/transfer 업무를 시작하면서 고객을 확보한 후 다양한 서비스를 제공하면서 점차 고객층을 확대하는 전략 추구(2017년 말 리투아니아에서 은행 면허 신청)

7) 「A New Landscape: Challenger Banking Annual Results」, KPMG 2016. 5

〈그림 1〉 유럽의 은행서비스 접근 경로



자료: CBInsights

- 최근 등장한 대표적인 IT 벤처은행으로는 Atom Bank, Monzo Bank, Starling Bank, Fidor Bank 등이 있으며 이 은행들의 현황과 비즈니스 모델을 살펴봄으로써 우리나라의 인터넷전문은행과 비교해 볼 필요
- 우선 이들 은행들은 우리나라 인터넷전문은행들과 비교하여 업력 차이가 크지 않으므로 비교해볼 만한 가치가 있음
- 단, 이 은행들의 출범 시 차이점은 우리나라의 경우와 달리 전형적인 벤처기업 펀딩방식을 통해 사업 자금을 확보하여 비즈니스를 시작하였다는 점
 - 벤처캐피탈 및 기관투자자로부터 seed, 1st round, 2nd round 등 순차적으로 기업규모의 확대에 맞추어 자금조달

- Atom Bank는 2014년 설립된 후 2015년 은행면허 취득, 그리고 2016년 4월부터 영업을 시작하였으며 특징은 오직 mobile-app으로만 거래가 가능하다는 점
 - 금융거래는 mobile-app으로만 작동하지만 일반적 소매은행이 제공하는 대부분의 금융서비스를 제공
 - 음성 및 안면인식으로만 보안시스템이 작동하며(아이디, 비밀번호 없음) 24시간 7일 언제든지 (전화 또는 모바일을 통해) 고객센터를 받을 수 있음
- Atom Bank의 자산은 2017년 한 해 동안 201.6% 증가하여 폭발적 성장세를 보이고 있음
 - 37,489(2016. 3월 말) → 648,973(2017. 3월 말) → 1,957,331천 파운드(2018. 3월 말)
 - IT 인프라 투자로 순손실 상황은 지속되고 있으며 자기자본비율은 19%

〈표 4〉 Atom Bank 현황

(단위: 천 파운드, %)

구분	2018년 3월 말	2017년 3월 말	증가율
수신	1,439,793	538,060	167.59
여신	99,209	1,219,356	-91.86
총자산	1,957,331	648,973	201.60
자본금	104,082	134,971	-22.89
당기순이익	- 42,000	-53,000	-
종업원 수(명)	303	216	

자료: Atom Bank Annual Report 2017/18

□ Monzo Bank는 전반적인 소매금융보다는 선불카드 (prepaid) 업무를 중심으로 급속히 성장하였으며 2017년 4월 저축계좌를 신설한 후 매월 평균 60,000개의 새로운 계좌가 증가하고 있는 중

○ 선불카드 관련 업무, 금융거래 관련 각종 수수료를 통해 수입을 창출하고 있으며 전체 수입 대비 비이자수입 비중이 91.73%를 차지

- 장기적으로는 선불카드 등 비즈니스를 통해 금융거래 편의성을 제공하여 고객층을 넓힌 다음 자산운용의 다양성(수익창출 채널 확대)을 추구할 계획

- 실제 2018년 4월을 기점으로 선불카드 업무는 더 이상 하지 않으나 선불카드 고객의 94%가 예금고객으로 전환

○ IT 인프라 투자로 인해 손손실은 확대되고 있으나 크라우드 펀딩, 벤처캐피탈 투자 등을 통해 지속적인 자본 확충 추구

- 음성인식프로그램을 통해 보이스뱅킹(Voice banking) 이체 서비스를 구축하였으며 은행이 개발한 다양한 앱을 통해 효율적 계좌 및 자산관리 툴을 제공

- '투명성'을 핵심 경영목표로 삼고 SNS를 통한 고객 커뮤니케이션 제고 및 API 공개 추구

○ 유사한 비즈니스 모델을 가지고 있는 challenger bank로 2016년 7월 은행면허를 취득한 Starling Bank를 들 수 있으며 2017년 한 해 동안 자산은 232.9% 증가하였고 자본금도 139.4% 증가

- Monzo Bank와 마찬가지로 각종 수수료 등 비이자수입 비중이 97.9%를 차지

〈표 5〉 Monzo Bank 현황

(단위: 천 파운드, %)

구분	2018년 2월 말	2017년 2월 말	증가율
수신	71,276	-	-
여신	160	-	-
총자산	139,820	19,478	617.83
자본금	56,179	18,398	205.35
당기순이익	-30,546	-6,689	-
종업원 수(명)	300	47	538.30

자료: Monzo Bank Annual Report 2018

▣ 독일의 Fidor Bank(2009년 은행면허 취득)는 여러 협력사를 활용하여 다양한 금융서비스를 제공함과 동시에 'banking with friends'를 모토로 고객 커뮤니티를 매우 중시하는 경영전략을 구사

○ 개방형 IT 시스템을 구축하여 여러 파트너회사를 통해 암호화폐 거래, P2P 대출, 크라우드 펀딩, 주식 트레이딩, 귀금속 거래 등 다양한 금융서비스를 제공

- 약 40여 개가 넘는 거래방법(payment method)을 통해 여러 형태의 글로벌 거래가 가능

○ '60-second banking'이라는 철학 하에 대출신청 - 승인의 절차가 1분 이내 이루어질 수 있도록 시스템 구축

○ 고객이 은행 의사결정에 적극적으로 참여할 수 있도록 다양한 인센티브를 제공하고 이렇게 형성된 온라인 커뮤니티를 기반으로 고객과 은행 간 커뮤니케이션과 유대감 강화

- 대표적으로 은행의 이자율 결정에 고객이 참여할 수 있는 프로그램 운영: 페이스북 Fidor 계정에 '좋아요'가 일정 수준 이상이 될 경우 저축예금의 이자율 인상

- 또한 고객을 중심으로 'interest consensus group'을 만들어 이들을 예금 및 대출 이자율 결정에 참여시켜 고객이 생각하는 'fair price'를 도출: 그동안의 경험으

로는 고객이 'generous'하지 않다는 사실 확인(고객도 엄격한 은행경영자가 될 수 있다는 것을 암시)

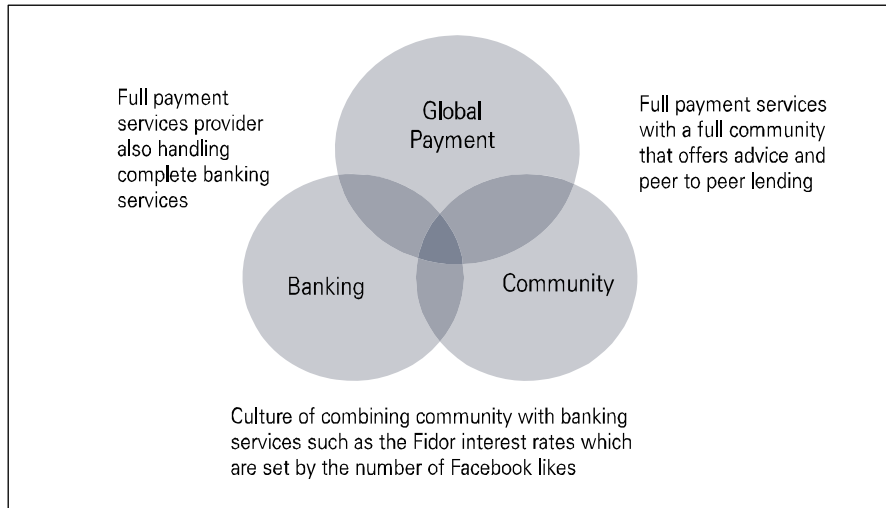
- 그 외 은행 SNS 포스팅에 응답을 할 경우 소액 보상 제공, 고객이 혁신적 아이디어를 제시하여 채택된 경우 보상, 새로운 고객을 데려올 경우 보상 등 다양한 금전적 보상 제공

▣ 이 같은 비즈니스 모델에 대한 평가로 여러 미디어에 의해 '가장 혁신적 은행'으로 선정된 적이 있으며 2014 WEF에서 'Global Growth Company'로 선정

○ 설립된 지 2년 만에 흑자를 달성하였으며 지난 5년 간(2012~2016) 연평균 자산증가율은 45.62%를 기록

○ 최근에는 2015년 설립한 Fidor Bank UK의 투자와 설립 초기 실적 부진으로 2016년 순수실이 대폭 확대되었으며 지속적인 IT 인프라 투자와 성장을 위해 2016년 프랑스 금융그룹 BPCE가 인수

〈그림 2〉 Fidor 은행 비즈니스 전략



자료: Fidor Bank

〈표 6〉 Fidor Bank 현황

(단위: 천 유로, %)

구분	2016년 12월 말	2015년 12월 말	증가율
수신	226,114	155,541	45.32
여신	197,198	279,805	-29.52
총자산	539,096	446,446	20.75
자본금	51,938	33,394	55.54
당기순이익	-26,493	-2,737	-

자료: Fidor Bank Management Report 2016

2. 산업융합형 인터넷전문은행

□ 최근 설립된 challenger bank 계열은 IT 기반 start-up 기업인데 비해 상대적으로 업력이 긴 인터넷전문은행들은 기업 간(산업 간) 시너지 확대를 위하여 기존 기업의 출자로 이루어진 형태가 많음

○ 특히 일본의 경우 유통기업, 인터넷포털기업, 금융회사 등 다양한 기업이 단독 또는 합작으로 인터넷전문은행을 설립하여 운영하고 있음

- 대표적으로 재팬넷 은행(Japan Net Bank), 세븐 은행(Seven Bank), 라쿠텐 은행(Rakuten Bank), 소니 은행(Sony Bank) 등을 들 수 있으며 은산융합의 형태가 흔함

○ 미국의 경우 금융회사가 금융업권 간 시너지 창출을 위해 출자한 인터넷은행의 수가 많은 편이며 은산융합에 가까운 대표적 인터넷은행은 Ally Bank를 들 수 있음

- Ally Bank는 GM계열로 출발하였던 Ally Financial의 자회사로서 2009년에 설립되었으며 현재 미국에서 가장 경쟁력 있는 인터넷전문은행으로 평가받고 있음⁸⁾

□ 우선 은산융합의 대표적 사례로 일본의 유통기업 세븐-일레븐이 출자한 세븐은행(2001년 설립)을 들 수 있으며 세븐-일레븐 유통망을 활용한 비즈니스 모델이 특징

○ 세븐은행의 경우 온라인 예금·대출은 기본적 업무이고 핵심 비즈니스 모델은 ATM 비즈니스임

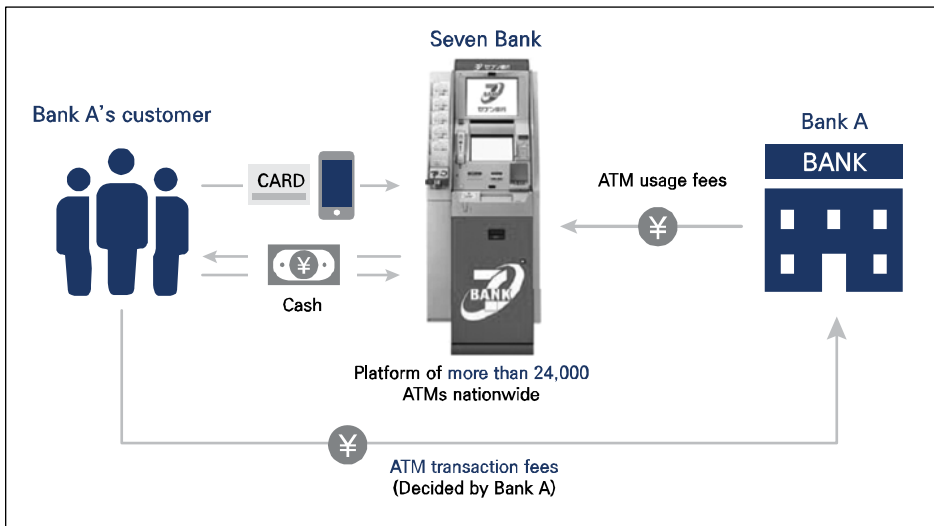
- 수백 개의 금융기관과 제휴하여 ATM 사용료를 받고 제휴 금융기관은 세븐은행의 ATM을 활용함으로써 ATM 운영비용을 절감

○ 현재 일본에서 24,000개 이상의 ATM을 운용 중이며 미국에서도 세븐-일레븐 유통망을 통해 8,000개 이상의 ATM을 운용 중

○ 세븐은행은 ATM의 높은 안전성과 보안성을 기업 경쟁력의 핵심으로 삼는 한편 다양한 국적의 외국인이 쓰기 쉽도록 12개국 언어로 스크린 표시 가능하며 은행계좌 없이 ATM 기기를 통해 송금 및 수취 가능한 기능으로 차별화

8) Kiplinger(www.kiplinger.com), "Best Internet Banks, 2018", July 2018

〈그림 3〉 Seven Bank 핵심 비즈니스 모델



자료: Seven Bank Annual Report

〈표 7〉 세븐은행 ATM 현황

구분	2001	2005	2010	2015	2017
ATM 기기 수(개)	3,657	11,484	15,363	22,472	24,392
ATM 거래 수(백만 건)	14	342	609	782	815
파트너 금융기관(개)	9	513	567	595	600

자료: Seven Bank Integrated Report(2018)

〈표 8〉 세븐은행 현황

(단위: 백만 엔, %)

구분	2018년 3월 말	2017년 3월 말	증가율
수신	623,206	572,310	8.89
여신	22,715	19,829	14.55
총자산	1,022,485	957,792	6.75
자본금	206,823	193,221	7.04
당기순이익	25,298	25,113	0.74
종업원 수(명)	474	472	0.42

자료: Seven Bank Integrated Report(2018)

□ 세븐은행은 모기업 유통망을 활용한 ATM 비즈니스를 통해 안정적인 수익을 창출하고 있으며 수수료 등 비이자수입이 전체 수입의 대부분을 차지

○ 2017년 FY ROE는 12.3%에 달하는 높은 수준이며 수수료 등 비이자수입이 전체 수입의 97.3%에 달함

- 지난 5년간 마진율이 20% 이하로 하락한 적이 없으며 5년 평균은 20.62%

○ 은행으로서는 독특한 비즈니스 모델을 가짐으로 인해 과거 글로벌 금융위기 시에도 별다른 영향 없이 안정적으로 경영을 할 수 있었음

- 2008년 IPO 당시 전체 주식시장이 침체한 가운데 24%의 추가상승률을 기록

□ 한편 2009년 설립된 미국의 Ally Bank는 자동차금융을 중요 비즈니스 모델로 삼고 있는 인터넷전문은

행으로서 GM의 자동차금융회사인 GMAC Bank로부터 출발

○ 글로벌 금융위기로 인해 GM이 위기를 겪고 있던 상황에서 금융회사의 integrity를 강화하기 위해 자본을 보강하고 인터넷전문은행으로 새 출발

- Ally Bank는 금융지주회사인 Ally Financial의 핵심 자회사이며 Ally Financial 전체 자산의 82%를 소유

○ GM과의 명시적 관계는 끊어졌지만(Ally Financial의 주요 주주는 여러 기관투자자들) 여전히 Ally Bank의 핵심 비즈니스 모델은 자동차금융이며 여신의 85.5%(2017년 말 기준)는 자동차 관련 여신임

- 가계대출의 비중은 미미하므로 사실상 예금은 자동차금융을 위한 자금의 원천(source)으로 기능 : 대신 저축계좌(saving account)에 대한 이자는 경쟁은행 대비 가장 높은 수준에 속하는 것으로 평가되고 있으며 2017년 말 기준 수신 규모는 전년 대비 18% 증가

- 2017년 기준 순이익은 전년 대비 12.93% 감소하였지만 지난 4년간 꾸준히 마진율은 16% 이상을 기록하여 안정적 이익을 창출: 지난 5년간(2013~2017) 마진율 평균은 15.3%

〈표 9〉 Ally Financial 현황(consolidated)

(단위: 백만 달러, %)

구분	2017년 말	2016년 말	증가율
수신	93,256	79,022	18.01
여신	122,893	118,944	3.32
총자산	167,148	163,728	2.08
자본금	13,494	13,317	1.33
당기순이익(net income)	929	1,067	-12.93
종업원 수(명)	7,628	7,600	0.37

자료: Ally Financial Annual Report 2017

〈표 10〉 Ally Bank 여신 구조

(단위: 백만 달러, %)

구분	2017년 말	비중(%)
총 여신	122,893	100
자동차 금융	105,129	85.54
주택 금융	11,657	9.49
기업 금융	3,910	3.18
기타	2,197	1.79

자료: Ally Financial Annual Report 2017

IV. 시사점

□ 인터넷전문은행의 성공여부는 차별화된 비즈니스 모델 구축 여부가 결정

- 우리나라의 경우 인터넷전문은행 설립 이전 2015년도 이미 비대면거래의 비중이 매우 높은 수준이었음
 - 은행의 금융서비스 입출금 및 자금이체 거래를 기준으로 보면 대면거래는 겨우 11.3%에 지나지 않고 나머지는 모두 비대면 거래⁹⁾
 - 즉 온라인을 통한 비대면 거래 그 자체는 전통적 은행에 대한 인터넷전문은행의 비교우위 경쟁력이 되지 못함
 - 또한 리스크관리에 있어서도 오랜 세월 동안 축적된 경험을 가진 기존 은행에 대해 업력이 짧은 인터넷전문은행이 우위를 가지기가 어려움
- 미국의 인터넷전문은행의 성과를 분석한 연구에 따르면¹⁰⁾ 퇴출된 인터넷전문은행의 대부분은 기존 은행과 차별화된 고객기반을 가지지 못한 한계를 가지고 있었다는 점이 확인됨
- 기존 은행의 고객층과 겹치는 경우 기존 은행과 근본적으로 차별화된 온라인 금융서비스를 제공할 수 있어야 함

- 이 경우 IT 인프라에 대한 상당하고 꾸준한 투자가 필요하므로 그 비용 부담을 감당할 수 있어야 함: 상당 기간 동안 영업 손실을 감수하면서 수차례의 자본 확충을 할 수 있느냐가 관건
- IT 기반 challenger bank의 경우도 IT 인프라 및 인력훈련에 상당한 투자를 함에 따라 영업 손실이 지속되는 경우가 많음

□ 우리나라의 경우 보다 차별화된 인터넷전문은행의 추가 시장진입이 필요

- 현재의 케이뱅크, 카카오뱅크는 기본적으로 전통적인 예대업무를 기반으로 하고 있어 차별화된 고객기반을 창출할 수 있는, 즉 기존 은행이 제공하지 못하는 비즈니스 모델을 제공하는 인터넷전문은행의 출현이 필요
- 해외 사례에서 알 수 있듯이 비이자수의 비중이 높은 다양한 비즈니스 모델을 가진 인터넷전문은행이 시장에 진입하면서 금융소비자의 만족도를 높일 수 있고 은행산업의 시장리스크도 헛지할 수 있음

9) 한국은행 보도자료, '2015년 중 국내 인터넷뱅킹서비스 이용 현황', 2016년 3월

10) 이성복, 「미국 인터넷전문은행의 사업성과 분석 및 시사점」, 자본시장연구원 연구보고서, 2016

〈표 11〉 주요 인터넷전문은행의 비이자수익(non-interest income) 비중

은행	최근 FY 기준(%)
케이뱅크	11.02
카카오뱅크	27.95
Atom Bank	26.52
Monzo Bank	91.73
Starling Bank	97.91
Fidor Bank	23.40
Seven Bank	97.34

자료: 은행별 Annual Report 기초로 저자 작성

▣ 다양한 비즈니스 모델을 가진 인터넷전문은행의 출현 및 성장을 위해 명시적·암묵적 규제 해소 필요

- 인터넷전문은행을 반드시 IT 기업 또는 금융회사(금융주력자)가 주도해야 하는 것은 아니며 유통과 같은 네트워크 산업도 인터넷은행과 좋은 시너지를 낼 수 있음
- 따라서 인터넷전문은행 설립에 있어 특정 산업을 우선시하는 규제는 바람직하지 못함
 - 특히 은행을 제외한 우리나라의 금융회사들은 산업 자본 계열이 많아 이들 회사의 인터넷은행 진출에는 원천적 제약이 존재
- 또한 예대업무 외 다양한 금융서비스 개발이 이루어질 수 있도록 수수료와 같은 대표적 비이자수익에 대한 암묵적 가격규제를 해소하여야 함

- 우리나라의 경우 금융거래 수수료에 대해 암묵적 규제가 존재¹¹⁾하고 있으며 그 결과 우리나라 은행 거래 관련 수수료는 해외에 비해 매우 낮은 편으로 알려져 있음
- 문 대통령도 대선 공약으로 '금융수수료 적정성 심사제' 도입을 약속한 바 있으며 현 정부에서도 수수료 인상에 대해서는 (법적인 권한이 없음에도 불구하고) 부정적 입장을 취해 왔음¹²⁾

11) 여론의 압력과 이에 대한 규제당국의 호응을 통해 구두 또는 암묵적 방법을 통해 금융기관의 수수료 인하 압박 또는 수수료 인상 억제에 관철해오고 있는 것이 우리나라의 현실임
 12) '금융권 수수료 잡겠다는 정부 vs 곤혹스러운 은행들', 조선비즈 기사 2017년 7월 10일

〈표 12〉 은행 수수료 국제비교

국가	한국	미국	영국	일본
송금 수수료(창구)	500~3,000원	35달러	25파운드	648~864엔
송금 수수료(자동화기)	마감 전: 0~1,200원 마감 후: 500~1,600원	-	-	270~432엔
송금 수수료(온라인)	0~600원	17.5~25달러	25파운드	216~324엔
자기앞수표 발행수수료	0~500원	10달러	15파운드	864엔
제 증명서 발행수수료	2,000~3,000원	5달러	5파운드	540~864엔

자료: '은행 수수료의 국제간 비교와 시사점', 김우진, 금융연구원, 2016. 12