

Issue Monitor

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

삼성KPMG경제연구원

March 2015



인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

The contacts at Samjong KPMG in connection with this report are:

이광열
경제연구원
Partner, 삼성KPMG
Tel: + 82 2 2112 0062
kwangryeolyi@kr.kpmg.com

강환우
경제연구원
S. Manager, 삼성KPMG
Tel: + 82 2 2112 7728
hwanwookang@kr.kpmg.com

김기범
경제연구원
Manager, 삼성KPMG
Tel: + 82 2 2112 7600
kkim20@kr.kpmg.com

박광빈
경제연구원
S.Analyst, 삼성KPMG
Tel: + 82 2 2112 3849
kwangbinpark@kr.kpmg.com

조민주
경제연구원
Analyst, 삼성KPMG
Tel: + 82 2 2112 7589
minjocho@kr.kpmg.com

	Page
Executive summary	2
서론	
은행산업 영역붕괴 시작되다	3
인터넷전문은행 도입의 필요성	5
본론	
인터넷전문은행 성공을 위한 전략: 은행권	7
인터넷전문은행 성공을 위한 전략: 비은행권	10
국내 인터넷전문은행 도입 현황	12
결론	
국내 인터넷전문은행 설립을 위한 해결과제	15

본 보고서는 삼성KPMG 경제연구원(주)과 관계회사(이하"삼성")가 수집한 자료 및 정보를 바탕으로 일반적인 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며 특정시장, 회사, 자산, 또는 사업에 대한 삼성KPMG의 공식적인 견해를 나타내지 않습니다. 본 보고서는 독립적인 제3자에 의해 검토되지 않았으며, 삼성은 자료의 정확성과 완전성을 보장하지 않습니다.

삼성은 본 보고서에 포함된 어떠한 정보에 대하여 직접적 또는 간접적으로 보증이나 보장을 제공하지 않으며, 제3자에 대하여 어떠한 책임도 부담하지 않습니다. 원래 목적과 다른 목적 또는 의도에 따라 본 보고서의 일부 또는 전체의 사용은 엄격히 금지됩니다. 본 보고서는 삼성KPMG의 사전 서면 동의 없이 무단배포, 인용, 발간, 복제될 수 없습니다.

금융 당국은 글로벌 화두인 핀테크와 관련하여 금융산업에 '더욱 가볍고 빠른 플레이어가 시장에 진입할 수 있도록 하고 업권 간 칸막이를 완화할 것'이라 발표했다. 금융당국은 이를 위한 첫 번째 조치로 인터넷전문은행 도입을 선포하고 핀테크 트렌드에 한국도 뒤쳐지지 않겠다는 의지를 보였다. 이에 본 보고서는 글로벌 금융산업에 나타나는 핀테크와 은행과의 경쟁 양상을 검토, 국내 정부와 금융기관의 인터넷전문은행 설립 현황 검토를 통해 향후 출범할 국내 인터넷전문은행에 대한 시사점과 발전방향을 제시하고자 한다.

■ 전통 은행업, 새로운 경쟁자와 대면

- 금융고객의 'Mobility'와 'Instant Access'에 대한 기대는 점차 높아지고 있는 반면 전통 은행들은 이러한 니즈에 부합하지 못하고 있음
- 이러한 상황에서 구글, 아마존, 애플, 알리바바 등을 위시한 핀테크 기업들은 지급결제시장에서부터 대출·송금 등 전통적 금융 영역으로의 진출을 확장하고 있음
- 우리나라 정부도 '핀테크 산업 육성'을 올해의 중점 추진 목표로 내세웠으며 그 일환으로 '인터넷전문은행' 설립을 독려하고 있음

■ 인터넷전문은행 설립의 필요성

- 고객 편의성과 접근성 니즈를 반영한 비대면 채널로의 영업 채널 확장 트렌트를 반영
- 우리나라 정부의 전통 금융 산업에 대한 예대마진 위주의 수익구조에 대한 개혁 의지가 반영

■ 인터넷전문은행 성공을 위한 전략 방향 (1) 은행권

- 1) 핀테크와의 협업, 2) 금융지주 계열사간 시너지 극대화, 3) 산업특성을 접목한 고유의 비즈니스 모델 설계 및 적용이 요구됨

■ 인터넷전문은행 성공을 위한 전략 방향 (2) 비은행권

- 1) 은행의 전문성·노하우를 단기간에 이전 받을 수 있는 전통 은행과의 협업, 2) 자동차·학자금·유통 등 모회사가 가진 비즈니스의 특성을 활용한 차별화 노력이 요구됨

■ 국내 인터넷전문은행 도입 관련 법제화 현황

- 2008년부터 도입 노력이 있었으나 '최저 자본금 규제', '금융실명제' 등에 막혀 무산되다가 '14년 7월 '금융규제 개혁방안'에서 인터넷전문은행 설립 허용이 가시화 되는 상황
- 은행권의 경우 도입에 대해 3분화된 긍정·중립·수동적 시각을 보이고 있음
- 증권사 및 ICT 기업 등 비은행권의 경우 도입에 긍정적 시각을 보이고 있음

■ 인터넷전문은행 설립의 위한 해결과제

- 성공적 도입을 위해 1) 금산분리, 2) 금융실명제, 3) 업무범위 제한을 포함한 규제 완화의 과정이 합리적으로 선행되어야 할 것임

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

은행산업, 영역붕괴 시작되다

"핀테크나 인터넷전문은행 등 '더욱 가볍고 빠른 플레이어'가 시장에 진입할 수 있도록 하고 업권 간 칸막이를 완화할 것" (2015년 1월 5일, 범금융기관 신년인사회, 최경환 경제부총리). "우리나라 여건에 맞는 '인터넷전문은행' 설립방안을 적극 연구·검토하고 기본방안을 마련하겠다" (2015년 2월 5일, 정무회의, 신제윤 금융위원장).

새해벽두부터 한국정부와 금융당국은 화두가 되고 있는 핀테크와 관련하여 인터넷전문은행 설립을 선포했다. 이미 글로벌 시장에서 대세로 등장한 핀테크 흐름에 대응하여 한국도 뒤쳐지지 않겠다는 조치인 것이다.

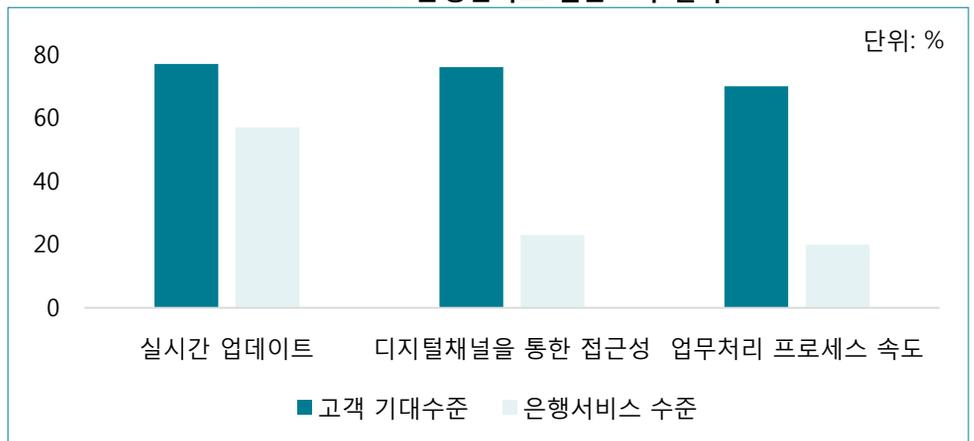
이에 본 보고서는 글로벌 시장에서 각축하고 있는 대형은행과 핀테크 간의 경쟁양상을 살펴봤다. 이어서 한국정부가 핀테크 산업 육성을 위해 도입하려는 인터넷전문은행의 필요성과 성공전략, 성공사례를 소개하고 국내 인터넷전문은행 도입을 위해 풀어야 할 과제를 살펴봤다.

은행산업, 새로운 경쟁자의 등장

스마트폰 확산과 더불어 현대인은 더 빠르고, 공간제약이 없는 서비스 이용이 가능해졌다. 모바일을 통해 상품을 보고, 구매를 결정하며, 결제까지 원스톱으로 가능하다. 심지어 SNS에 등록된 친구에게 버튼 하나로 송금이 가능하며, 대출서비스도 개인의 취향에 따라 제공받을 수 있다.

이처럼 고객의 Mobility, Instant Access에 기대는 점차 높아지고 있는 반면, 기존 은행들은 고객의 기대에 부응하지 못하고 있는 실정이다. EFMA*가 미국과 스페인에서 실시한 은행만족도 조사에서도 은행서비스가 고객의 기대에 비해 저조한 것으로 나타났다. 또한 미국인 1만명을 대상으로 한 컨설팅사 Scratch의 설문조사 결과, 응답자의 3/4 이상이 본인들의 금융서비스 제공자가 은행이 아니고 구글, 아마존, 애플 또는 페이스북이기를 희망한다고 나타났다. 금융위기 이후 경영의 어려움을 겪고 있는 은행산업에 핀테크라는 새로운 경쟁자가 등장한 것이다.

< 2014 EFMA 은행만족도 설문조사 결과 >



Source: *European Financial Management Association

“
은행의 IT서비스 수준,
고객의 기대수준에 못
미쳐

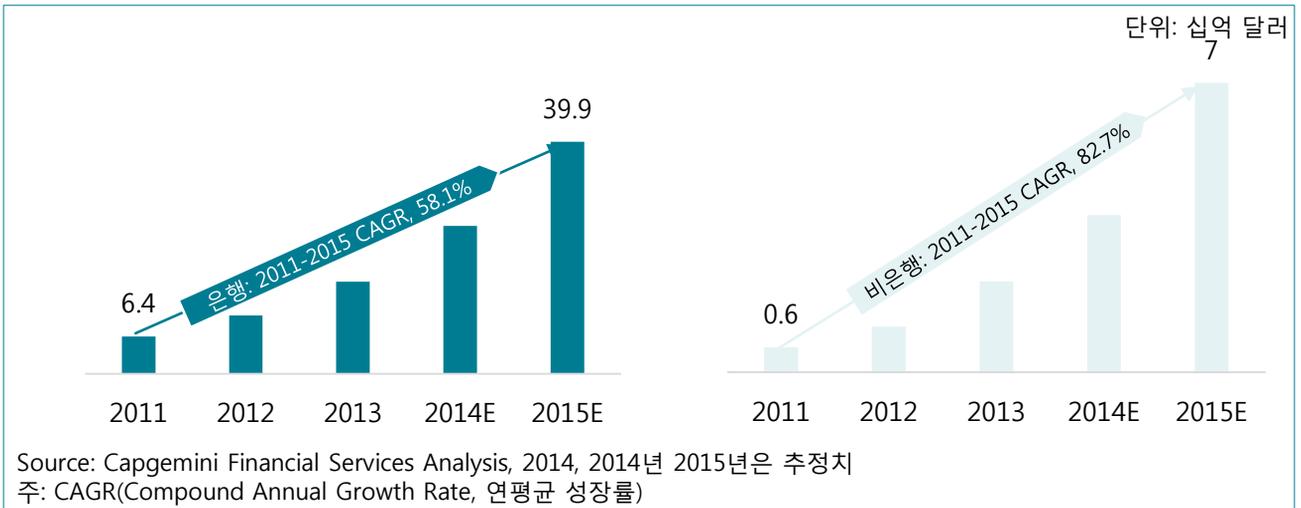
인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제



모바일지급결제분야,
비은행권 기업의
급성장

새로운 경쟁자의 등장으로 글로벌 금융시장에서 대형은행과 핀테크 기업간의 전쟁은 다양한 영역에서 발생하고 있다. 특히 모바일 지급결제 분야는 알리페이와 페이팔, 애플페이 등 핀테크 기업이 자사 플랫폼 고객을 대상으로 시장점유율을 확대해 나가고 있다. 실제로 글로벌 컨설팅업체 캡제미니(Capgemini)에 조사에 따르면 모바일지급결제 분야에서 비은행 기업의 성장속도(2011~2015)가 은행의 성장속도보다 2배 이상 빠를 것으로 예상했다.

< 2011-2015 글로벌 모바일 지급결제 시장 변화 추이 >



뿐만 아니라 이들 핀테크 기업은 자사 플랫폼을 통해 점차 대출 및 송금 등 전통적인 금융영역으로 영업 범위를 넓히고 있다. 또한 일부 핀테크 기업은 자사에 특화된 인터넷전문은행을 설립해 은행과의 본격적인 전쟁에 돌입했다. 은행들 역시도 자회사 설립을 통해 인터넷전문은행을 도입하거나 관련 사업부를 확장해 우위를 선점하기 위한 노력을 지속하고 있다.



인터넷전문은행은
단기가 아닌 장기적인
성공을 위한 새로운
비즈니스 모델 구축과
안정적인 수익원의
발굴, 고객 신뢰
확보와 같은 전략
마련이 필요함

우리나라 정부, 핀테크에 주목 중

이렇게 전 세계적으로 부는 '핀테크 열풍'에 합류하기 위해 한국정부는 2015년 핀테크 산업 육성을 정부정책의 큰 목표 중 하나로 내세웠다. 그리고 그 일환의 시작으로 인터넷전문은행 설립을 계획 중에 있다. 하지만 현재 금산분리와 금융실명제의 완화, 업무범위 등에 대한 규제완화의 큰 숙제가 남아 있다.

그렇다면 정부는 왜 강한 의지를 가지고 인터넷전문은행을 핀테크 육성정책의 일환으로 내세우는 이유는 다음과 같은 2가지로 요약된다. 첫 번째는 스마트폰의 등장과 함께 고객의 은행서비스 채널 변화다. 은행서비스 채널이 대면에서 비대면으로 급변하고 있다. 두 번째는 고객의 만족도 확대다. 저성장 저금리 기조에서 인터넷은행의 높은 수신금리와 낮은 대출금리, 뛰어난 접근성과 신속성은 충분히 고객에게 매력적이기 때문이다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

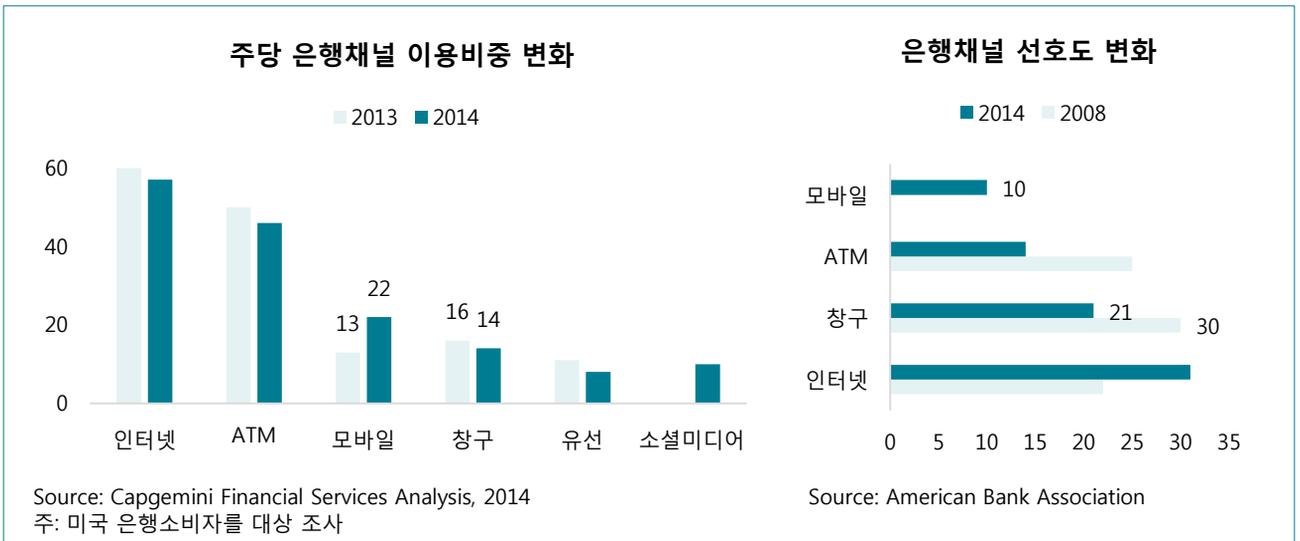
인터넷전문은행 설립의 필요성

인터넷전문은행은 디지털 혁신에 따른 패러다임 변화에 대응하기 위해 금융산업에서 반드시 필요하다. 은행은 대면에서 비대면으로 채널변화에 대응할 수 있고, 고객은 편의성과 접근성, 수익을 제고 할 수 있다. 또한 정부는 새로운 경쟁자의 도입으로 금융혁신을 제고 할 수 있다.

은행: 채널의 변화, 대면 → 비대면

2014년 미국은행연합회(American Bank Association)가 실시한 스마트폰 등장 전과 후 의 소비선호도 비교 결과를 보면 나타난다. 2008년 창구거래 선호도는 30%였으나, 2014년에는 21%로 선호도가 감소했다. 모바일 채널에 대한 선호도는 2008년 0%에서 2014년 10%로 크게 증가했다. 또한 미국에서 실시한 캡제미니 조사결과, 고객의 주당 은행 채널 이용 비중은 비대면 채널이 월등히 높은 가운데 모바일 채널의 이용 비중이 2013년 13%에서 2014년 22%로 크게 증가했다. 이러한 고객들의 은행 채널 이용 및 선호도 변화는 대면거래를 하지 않고 인터넷을 주요한 영업채널로 활용하는 인터넷전문은행의 수요 확대로 이어진다.

<고객의 은행채널 이용 트렌드 변화>



소비자: 고객만족도 확대



점포 없는
인터넷전문은행
고정비 ↓, 고객이익 ↑

점포 없이 운영되는 인터넷전문은행은 영업점 설립이나 영업점 직원 고용 등의 고정비용이 없어 원가를 절감할 수 있다. 원가절감은 고객에게 시중은행보다 높은 수신금리의 제공기회와 금융거래수수료 인하를 가능케 한다. 실제로 2014년 미국, 영국, 일본 3개국의 인터넷전문은행 수신금리는 시중은행 평균 수신금리보다 높게 제공되었다. 또한 인터넷전문은행은 금융상품을 고객에게 직접 선택하게 함으로써 편의성을 제고했고, 제공서비스도 빠르게 고객이 직접 처리할 수 있게 해 신속성을 높였다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

마지막으로 은행서비스 접근이 어려운 지역에서 고객이 언제든 쉽게 서비스를 이용할 수 있는 장점이 있다. 일부 신흥국에서는 인터넷전문은행 도입으로 고객의 은행서비스에 대한 접근성을 높였다.

<미국, 영국, 일본 인터넷전문은행의 수신금리>

미국		영국		일본	
은행명	수신금리	은행명	수신금리	은행명	수신금리
Barclays Bank	1.00%	Post Office	1.40%	SBI Sumishin Net Bank	0.02%
CIT Bank	1.00%	BM	1.25%	Rakuten Bank	0.02%
Ally Bank	0.99%	Halifax	1.05%	Jibun Bank	0.02%
Discover Bank	0.90%	Egg bank	1.00%	Daiwa Next Bank	0.04%
American Express Bank	0.90%	Bank of Scotland-Internet	0.75%	Seven Bank	0.05%
Sallie Mae Bank	0.90%	Santander	0.70%	Sony Bank	0.02%
Nationwide Bank	0.35%				
Charles Schwab Bank	0.10%	*시중은행 평균수신금리는 각 국의 주요 시중은행 수신금리 평균값임			
E*Trade Bank	0.01%				
인터넷전문은행 평균	0.68%	인터넷전문은행 평균	1.03%	인터넷전문은행 평균	0.03%
시중은행 평균	0.11%	시중은행 평균	0.51%	시중은행 평균	0.02%

Source: 각 사, KPMG ERI Analysis



정부, 새로운 경쟁자 도입을 통한 금융개혁

정부: 은행의 수익구조 개혁

정부와 금융당국은 금융개혁의 일환으로 인터넷전문은행 도입을 고려하고 있다. 새로운 경쟁자의 투입으로 은행 스스로가 개혁하도록 유도하기 위한 조치인 것이다. 현재 국내 대형은행들은 이자수입에만 의존하는 구조를 보이고 있다. 대형은행들은 전체수익의 90%정도를 손쉬운 가계대출이나 예대마진 수익에 의존하고 있으며, 수익성 다변화에는 소극적인 입장이다.

또한 현재 금융감독 체계에서 금융사고가 터지면 은행은 사고가 전과기록처럼 남는다. 이에 국내 은행은 대부분 금융공급에 소극적이다. 이는 해외에서 국내은행이 맥을 못 추는 이유이기도 하다. 이에 기재부는 금융권의 대대적인 개혁의지를 밝혔다. 기재부의 입장은 은행산업에 가벼운 경쟁자를 투입해 은행 스스로가 변화할 수 있도록 유도한다는 것이다. 또한 규제를 완화하여 은행이 이자마진에만 의존하는 수익구조를 벗어나도록 유도할 계획이다. 이러한 은행산업 변화의 중심에 있는 인터넷전문은행이 충분한 경쟁력을 갖추고 설립되도록 하기 위해 금융감독당국은 비즈니스 모델의 적합성 등에 대해 필요한 검토를 수행할 예정이다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

인터넷전문은행 성공을 위한 전략: 은행권



Collaboration,
Specialization이
성공의 Key

인터넷전문은행의 성공전략 Key는 은행권, 비은행권 모두 Collaboration, Specialization이다. 은행권과 비은행권 모두 서로의 경험과 노하우를 공유해야 보다 빠른 성장을 이룩할 수 있고, 기존의 서비스와는 차별화된 서비스를 제공해야 장기적으로 안정된 고객확보를 할 수 있기 때문이다.

Collaboration: 핀테크와의 협업

미국 캔자스대(University of Kansas)의 연구에 따르면, 자국 인터넷전문은행의 비용절감 효과는 미미한 것으로 나타났다. 조사에 따르면, 미국의 인터넷전문은행들은 일반 시중은행들에 비해 매년 \$7,000달러 이상을 인건비로 지출한 것으로 나타났다. 인터넷 기술 기반 전문가의 인건비가 높았고, 24시간 고객과 커뮤니케이션이 가능한 콜센터를 운영해야 했기 때문이다. 이를 통해, 인터넷전문은행이 핀테크와의 협업 없이는 비용절감 효과를 실현하기가 쉽지 않음을 알 수 있다. 더군다나, 기존 은행이 인터넷전문은행을 설립한다고 할 때, 내부적으로 필요한 IT 서비스를 개발하기 위해서는 시간과 비용이 많이 소모되고, in-house 개발만으로는 급변하는 시장에 대응하기가 어려울 가능성이 높다.

따라서, 인터넷전문은행의 성공을 위해 기존 은행들은 핀테크를 적인 아닌 동지로 인식해야 한다. 은행이 한정된 자원을 가지고 IT 혁신을 이루기에는 어려움이 따르기 때문이다. 은행이 신규 핀테크 기업들과 파트너십을 맺고 신규제품 개발 및 IT 혁신을 이룬다면 시간을 단축하고, 비용을 절감하며, 현재의 우위를 더 강화시킬 수 있다. 또한 빠르게 변화하는 고객의 트렌드 변화에도 즉각 대응하면서 고객의 만족도도 제고할 수 있다.

글로벌 주요 은행들은 IT 분야의 비용을 절감하기 위해서 일찌감치 스타트업 기업에 투자하고 있다. 바클레이즈(Barclays) 은행과 시티(Citi) 그룹, 로이드(Lloyds) 은행은 핀테크 엑셀러레이터(Accelerator)를 설립해 스타트업 기업을 양성하고 있고, 뉴욕멜론(BNY)은행, 도이치뱅크, 캐피탈 원(Capital one) 등은 실리콘밸리에 이노베이션 센터를 설립해 직접 IT서비스 시스템을 개발 중이다.

Collaboration: 금융지주 계열사간 시너지 극대화

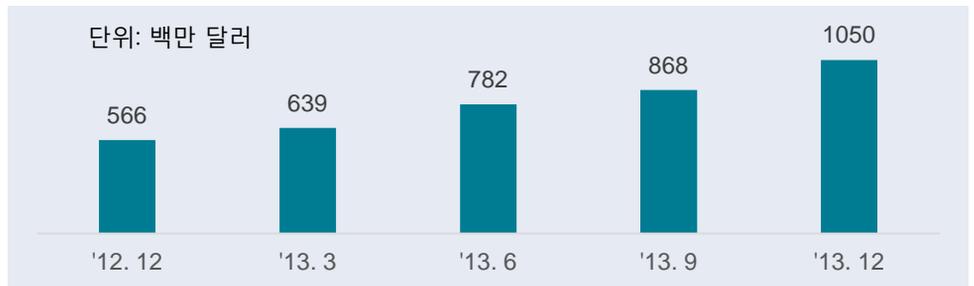
공간의 제약이 없는 인터넷전문은행은 설립초기 고객에게 유리한 금리 제공과 단순하지만 다가가기 쉬운 금융상품으로 시장점유율을 빠르게 확대해야 한다. 이자율에 민감한 고객이라면 인터넷전문은행을 더 선호할 것이다. 하지만, 여러 다른 경제적 외부요인들에 의해 높은 금리의 제공에 따른 이점이 사라진다면 인터넷전문은행은 위기에 봉착할 것이다.

따라서 장기적으로 안정된 고객들을 확보하기 위해서 모회사나 금융지주와의 시너지를 극대화 할 수 있는 방안을 마련해야 한다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

일본 최대의 인터넷전문은행인 SBI Sumishin Net Bank은 계열회사인 SBI Securities와 제휴로 증권연동계좌인 SBI Hybrid Deposit을 출시했다. 2013년 기준 동 계좌의 수신액은 전체 예금 증가액의 60%를 차지할 정도로 큰 시너지를 발휘했다. 또한 경쟁우위를 통한 수신금리 제공으로 단기간에 대규모 수신을 확보한 SBI Sumishin Net Bank는 수익성 제고를 위한 수단이 필요했다.

< SBI Hybrid Deposit 예금잔액 >



Source : SBI Holdings Annual Report

프루덴셜이 설립했던 영국의 Egg Bank와 네덜란드 기반의 ING Direct 역시 설립 초기에는 수익원 확보를 위해 모회사의 상품을 교차하는 전략을 펼쳐 계열사간 시너지를 극대화 했다(현재는 Egg Bank는 카드사업부는 Barclays, 나머지 부분은 Yorkshire Building Society에 매각, ING Direct는 Capital One에 매각됨).

Specialization: 차별화된 비즈니스 모델 설계

해외에서 은행자본이 출자한 인터넷전문은행은 대부분 주택담보대출, 소비자 금융 등 대체로 단순한 상품서비스를 제공하고 있다. 모회사의 특성을 살려 인터넷전문은행을 영위하는 비은행권과는 상반된 모습이다(예, 모회사의 특성을 반영하여 오토론, 리스프로그램을 운영하는 BMW Bank, 모회사의 이동통신 고객에게 모바일뱅킹서비스를 제공하는 Jibun Bank 등). 물론 영업지점 기반이 약한 은행은 인터넷전문은행을 통한 단순서비스 제공으로 시장점유를 확대할 수 있다. 또한 기존 은행 대비 높은 수신금리를 제공하면 고객에게 매력적으로 다가갈 수 있다. 하지만 장기적으로 기존 은행들과 차별성을 갖지 못한다면 저성장 저금리 시대에 살아남기 힘들 것으로 판단된다.

국내에서는 인터넷전문은행 업무범위 확대 제한을 고려하고 있다. 이럴 경우 기존 은행들의 인터넷 뱅킹 서비스에 대한 차별화가 우려된다. 이러한 우려 때문에 미국, 일본, 영국 등 주요국 대부분의 인터넷전문은행은 비은행권 자본이거나 은행권과 비은행권의 합작자본으로 특화 비즈니스 모델을 구축하거나 틈새시장을 노려 성장하고 있다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

Personal Capital 사의 자산관리 수수료 내용

투자위탁액	수수료
10만~100만	0.89
300만 이상	0.79
500만 이상	0.69
1,000만 이상	0.59
자산운용 서비스	총투자액의 0.1~0.2

Source: Personal Capital 홈페이지

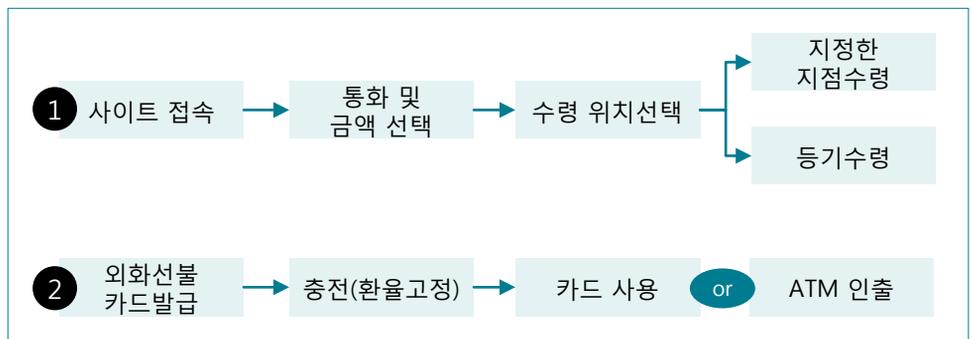
은행권 인터넷전문은행이 영위할 수 있는 특화사업이나 틈새시장으로는 첫 번째로 개인의 자산관리 혹은 Wealth Management가 적합하다. 현재 은행이나 증권사에서 제공하는 자산관리서비스(Private Banking)는 주로 1~5억 사이의 고액 위탁고객을 대상으로 실시되고 있다. 또한 고객은 자산관리 자문에 대한 수입료를 지불해야 하고 거래 발생 시 거래 수수료를 지불해야 한다. 하지만 인터넷전문은행은 소액의 위탁고객이나 소외계층에도 쉽게 다가갈 수 있는 장점이 있고, 비용절감을 통해 무료로 자문서비스를 제공할 수도 있다.

미국의 Personal Capital이 벤치마킹 모델이 될 수 있다. Personal Capital은 고객의 모든 금융계좌를 연동시켜 자금의 흐름이나 소비 패턴 분석 등의 서비스를 제공한다. 기본적인 개인재무 관리 정보는 무료로 제공되며 자산운용과 재무 상담 서비스 이용 시 유료로 서비스가 제공된다. 이외에도 개인자산관리 플랫폼인 Wealthfront는 소액 위탁고객에게 Personal Capital과 같은 서비스를 제공해 언제 어디서 누구나 자산관리 서비스를 받도록 했다. 물론 수수료도 부담 없이 일반 시중은행보다 저렴하게 투자액 별로 차등하여 설정했다.

두 번째로, 365일 24시간 영업을 가능한 인터넷전문은행의 환전업무는 바빠진 현대인을 일상에 매력적으로 다가갈 것이다.

은행권 인터넷전문은행은 아니지만 비즈니스 모델 구축이 가능한 영국의 Travelex가 대표적이다. Travelex는 인터넷을 통해 거래가 가능하고, 100개 이상의 통화가 고시환율을 통해 거래되고 있다. 이용자는 사이트에 접속해 통화 및 환전 금액을 선택하고, 환전통화를 받을 장소만 지정하면 환전된 통화를 수령할 수 있다. 수령방법은 지정된 지점 수령이나 자택 등기배달을 선택할 수 있다. 또는 마스터카드와 제휴된 외화선불카드를 수령해 충전 후 쓸 수 있는 방법도 활용하고 있다. 이 경우 충전시점의 환율이 적용됨으로 환율변동 리스크가 없고, 마스터 카드 제휴 ATM에서 현금 인출도 가능하다.

<Travelex 환전업무 프로세스>



Source: KPMG ERI Analysis

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

인터넷전문은행
성공을 위한 전략:
비은행권



Collaboration,
Specialization이
성공의 Key:

핀테크기업에게
은행의 전문성을 빠른
시간 안에 획득할 수
있는 기회

Collaboration: 은행과의 협업

은행과 마찬가지로 비은행권 기업 역시 인터넷전문은행의 성공을 위해서 은행과의 협업이 필요하다. 특히 모바일지급결제 및 온라인 소액대출분야에 진출해 있는 핀테크 기업은 은행과 긴밀한 관계 형성이 필요하다. 은행과 마찬가지로 상호 협업은 핀테크기업에게 은행의 전문성을 빠른 시간 안에 획득할 수 있는 기회다. 또한 빠르게 변화하는 은행과 고객의 요구에 부합하는 제품과 서비스 개발이 가능하다. 나아가 은행 내부의 길고 복잡한 구매 프로세스를 대폭 축소할 수 있게 되어 빠르고 효율적인 상품 개발이 가능하다. 마지막으로 주요 은행의 고객을 간접적으로 확보하게 됨으로써 파이낸싱 조달도 보다 빠르게 되어 단기간 기업성장에 효율적이다.

일본의 대형은행인 스미토모미쓰이은행(Sumitomo Mitsui Banking Corporation)과 야후재팬(Yahoo Japan)이 공동으로 출자한 Japan Net Bank가 대표사례다. 출자 당시 야후재팬 포털의 상품거래 및 경매서비스는 결제서비스에 대한 불편함 때문에 고객만족도가 낮은 편이었다. 하지만 Japan Net Bank 출자를 계기로 이용자들이 편리하게 결제서비스를 받을 수 있게 되었다. 야후재팬에 가입된 고객은 ID와 비밀번호 입력만으로 인터넷은행 계좌에서 대금이 자동으로 인출되기 때문에 기존 방식에 비해 크게 개선된 서비스를 이용할 수 있게 되었다. 더불어 야후재팬은 결제수수료를 새로운 수익원으로 확보하게 되었다.

Specialization: 본업을 활용한 차별화

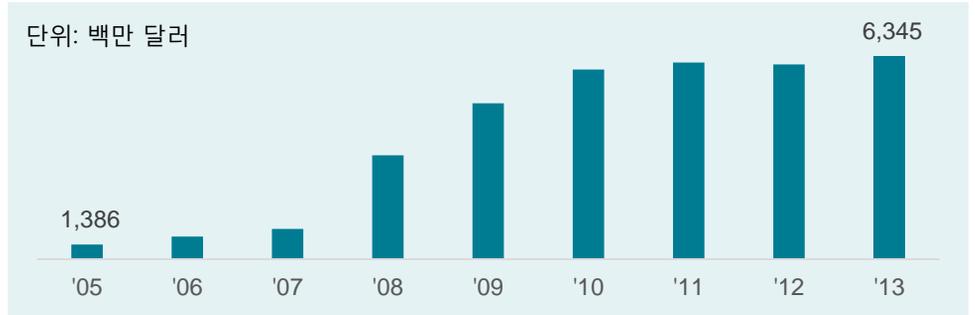
해외에서 인터넷전문은행 도입초기인 1990년대 중반에 대부분의 인터넷전문은행 2년도 채 버티지 못하고 문을 닫았다. 설립 초반 초기투자비용 증가와 고객확보역량 부족이라는 원인도 있었지만, 무엇보다 기존 은행과의 차별성이 없이 소매금융 분야에 치중했던 것이 가장 큰 원인이었다. 대부분 성공한 해외의 인터넷전문은행만 살펴봐도 본업의 특성을 잘 활용하여 차별성을 가진 은행이 많다.

BMW Bank of North America의 경우 자동차 제조회사인 모회사의 고객을 대상으로 리스프로그램과 관련된 대출이나 오토론을 제공하고 있다. 또한 신용카드 사업을 영위하여 BMW 카드를 사용하는 고객이 BMW Reward를 통한 마일리지 적립으로 포인트를 자사의 자동차 정비센터에서 사용할 수 있도록 혜택을 마련했다. 또한 미국 최대의 학자금 대출회사인 Sallie Mae는 학자금대출 등 교육관련 대출을 특화한 Sallie Mae Bank로 큰 성공을 거두고 있다. 이들 두 회사의 2013년까지 총수신액과 순이자마진은 금융위기와 경기침체의 외부적 환경변화에도 불구하고 지속적으로 성장하는 모습을 보여주고 있다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

이외에도 편의점 이용고객을 활용한 일본 유통기업 세븐일레븐의 Seven Bank, 이통사 가입자 고객을 주요 대상으로 모바일 banking 쪽에 역점을 둔 일본의 Jibun Bank가 업을 특성을 잘 활용한 사례다.

< BMW Bank 총수신액 변화 추이 >



Source : FDIC(Federal Deposit Insurance Corporation)

< Sallie Mae Bank 총수신액 변화 추이 >



Source : FDIC(Federal Deposit Insurance Corporation)



인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

국내 인터넷전문은행 도입 현황

정부 및 금융당국: 법·제도 정비 계획

2008년 금융위원회 주도로 인터넷전문은행 도입이 시도 되었으나 최저 자본금 규제, 금산분리 원칙, 실명확인 제도 등에 막혀 무산되었다. 하지만 핀테크 열풍과 함께 핀테크가 금융산업에 성공요소로 부상하면서 2014년 7월 '금융 규제 개혁 방안'에서 인터넷전문은행 설립 허용 및 개혁을 과제로 발표하며 인터넷전문은행 설립이 재점화되었다.

금융위원회 주도하에 추진되고 있는 인터넷전문은행 도입 계획은 2015년 들어 테스크포스팀(TFT)을 구성하고 대통령 업무보고를 마치는 등 새해부터 급물살을 타고 있다. 금융위원회는 6월 말까지 법·제도 정비를 완료하려는 계획을 추진하고 있다. 법·제도 정비에는 최소자본금, 금산분리 완화, 금융실명제 완화, 업무범위 조정, 소비자보호 등에 대한 내용이 포함되고 있다.

금융위원회는 3월 말까지 법·제도 정비에 대한 테스크포스의 의견을 수렴한 뒤 4월 중 공청회를 개최하고 6월 안에 정부의 인터넷전문은행 도입 안을 확정할 방침이다.

“
'15. 6월까지
인터넷전문은행
도입을 위한 밑그림
완성

<금융당국 인터넷전문은행 도입 현황 및 계획>

일시	내용	주체
'14.07.24	▪ 금융 규제 개혁 방안에서 인터넷전문은행 설립 허용 제안 및 개혁 과제로 발표	금융위
'14.11.04	▪ 신제윤 금융위원장이 국회 대정부질의에서 금산분리 문제 재점화	
'14.12.15	▪ 금융발전심의회에서 '인터넷전문은행 제도'에 대한 중장기적 정책방향 수립	
'14.12.19	▪ 핀테크 혁신과 금융정책 보고에서 인터넷전문은행 설립을 위해 관련 규제 정비 계획 발표	
'14.12.22	▪ 경제정책방향에서 인터넷전문은행 도입 여건 검토 발표	기재부
'15.01.08	▪ 금융위 테스크포스(TF)팀 구성	금융위
'15.01.15	▪ 1/15 금융위 업무보고에서 인터넷전문은행 설립 추진 발표	
'15.01.27	▪ 오프라인 위주의 금융제도 개편 및 한국형 인터넷전문은행 모델 수립 계획 발표	
'15.02.05	▪ 신제윤 금융위원장이 국회 정무위원회 전체회의에서 인터넷전문은행에 적합하게 업무 범위를 제한할 것이라고 발표	
'15. 04	▪ TF에서 연구 조사한 내용을 토대로 공청회 개최	금융위
'15. 06	▪ 인터넷전문은행 도입 안 확정 및 발표	금융위

Source: 언론자료 종합, KPMG ERI 재구성

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

기업: 은행 VS 비은행

인터넷전문은행 도입에 대한 은행권의 시각은 3분화 된 양상이다. 적극적으로 시도하려는 은행(Positive), 도입에 대해 부정적인 은행(Negative), 정부정책과 경쟁사의 행보를 모니터링 한 후 도입을 고려하려는 은행(Wait & See)이다.

Positive 관점의 은행은 대표적으로 IBK은행, 우리은행, SC은행이다. 상대적으로 지점영업이 약한 IBK은행과 SC은행의 경우 인터넷전문은행을 통해 시장확대를 노리고 있고, 우리은행은 우리금융연구소를 주축으로 TF를 꾸려 인터넷전문은행 도입을 연구하고 있다.

KB 금융, NH 금융은 규제완화정책의 한계, 수요확보 불투명, 기존 인터넷전문은행과의 차별성 부재 등의 문제로 도입에 대해 다소 부정적인 입장을 밝히고 있다. 신한금융, 하나금융은 아직까지는 관망하는 자세를 취하고 있으며, 혁신적인 서비스 등장으로 경쟁 상황이 발생 시 인터넷전문은행 도입을 검토하겠다고 밝혔다.

<주요 은행 CEO의 인터넷전문은행에 대한 견해>

견해	은행	내용
Positive	IBK	<ul style="list-style-type: none"> 기존은행도 인터넷전문은행 성공 사례 많아 규제 완화되면 자회사 수준의 인터넷전문은행 설립 검토
	SC	<ul style="list-style-type: none"> 고객은 더 이상 지점을 찾지 않을 것 찾아가는 '모빌리티 플랫폼'이 은행의 미래를 바꿈
	우리	<ul style="list-style-type: none"> 올해 스마트 디지털뱅크 원년, 인터넷전문은행 설립 위한 해외사례 검토 중
Wait & See	신한	<ul style="list-style-type: none"> 현재 인터넷 뱅킹 서비스로 웬만한 서비스 이용 가능, 독립적 인터넷전문은행 경쟁력 갖추기 어려움
	하나	<ul style="list-style-type: none"> 인터넷 뱅킹 서비스와 큰 차이 없을 것 혁신적 서비스 등장으로 경쟁 발생 시, 새로운 뱅킹 검토 중
Negative	KB	<ul style="list-style-type: none"> 국내 정서상 금산분리 완화 쉽지 않을 것 규제 완화 이후 참여 여부 결정
	NH	<ul style="list-style-type: none"> 국내 정서상 금산분리 완화 쉽지 않을 것 인터넷 뱅킹이 발달한 국내에서 인터넷전문은행 수요 의문

Source: 언론자료 종합, KPMG ERI 재구성

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

이외에도 온라인기반 증권사로 성장한 키움증권은 성장경험을 발판으로 사업영역을 확장할 수 있는 인터넷전문은행 설립을 긍정적으로 고려하고 있다.

비은행권의 인터넷전문은행 설립 계획은 대형 ICT 기업을 중심으로 활발하게 진행되고 있다. 국내 전자결제 1위 기업인 KG이니시스는 게임회사인 NC소프트와 합작으로 인터넷전문은행 설립을 계획하고 있다. 인터넷보안과 플랫폼에 강점을 가진 NC와 KG이니시스의 10만 여개 가맹점 네트워크 및 결재노하우 결집이 혁신적인 금융서비스를 만들 수 있을 것으로 기대된다. 양사는 핀테크 테스크포스를 구성하고 인터넷전문은행 설립 외에도 다양한 분야에서 협력을 추진하고 있다.

이미 카카오 페이 및뱅크월렛 카카오로 지불결제 및 소액송금 서비스에 진출한 다음카카오도 인터넷전문은행 사업을 검토 중이다. 아직 사업타당성을 검토하는 수준이나, 은행을 설립하면 대출 및 송금 서비스 뿐만 아니라 할부 금융, 투자 등의 영역도 고려한다고 밝혔다.



인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

국내 인터넷전문은행 설립을 위한 해결과제



인터넷전문은행
도입을 위해 반드시
규제완화 되어야

금산분리

국내 정서상 금산분리는 아직 불명확한 상태다. 현재 은행법은 산업자본의 은행지분율을 4%로 제한하고 있고, 지분이 10% 초과하게 되면 대주주는 적격성에 대해 금융위원회의 인가를 받아야 한다. 현재의 법령상 인터넷전문은행 설립은 사실상 불가능 하다.

사회주의 국가인 중국은 최근 인터넷전문은행 활성화를 위해 알리바바, 텐센트 등의 산업자본에 허가를 내주었다. 뿐만 아니라, 인터넷전문은행이 활성화 된 일본은 2000년 비금융기관의 지분소유 한도를 20%로 완화 했고, 산업자본을 20% 이상 소유할 경우 모기업에 대한 건전성 검사를 받도록 해 금산분리 완화에 대한 부작용을 최소화 했다. 미국의 경우 산업자본은 연방준비위원회 승인만 얻으면 인터넷전문은행 설립이 가능하며, 영국 역시 금융당국의 승인만 받으며 설립이 가능하다.

이처럼 세계 주요국들이 금산분리에 대한 규정을 완화하여 인터넷전문은행설립 및 핀테크 산업 육성을 적극적으로 지원하고 있다. 한국의 금융당국과 정부가 금산분리의 규정을 끝까지 고수한다면 분명 인터넷뱅킹과의 차별성은 떨어질 것으로 보인다.

금융실명제

현재 차명거래금지법 상 고객은 은행권좌 개설 시 대면을 원칙으로 하고 있다. 따라서 비대면 채널을 활용하는 인터넷전문은행 도입을 위해서는 금융실명제에 대한 규제가 완화되어야 한다. 2002년 인터넷전문은행 설립시도도 금융실명제로 인해 실패로 돌아갔었다. 이에 금융위원회는 금번 인터넷전문은행 도입 시점에 맞춰 비대면을 부분적으로 허용하는 식으로 유권해석을 변경하기로 했다. 하지만, 주요 국가의 선행 사례를 벤치마킹하여 부작용을 최소화할 수 있는 방안을 마련해야 한다.

미국, EU, 일본 등 비대면 실명인증을 허용하는 해외 주요국의 인터넷전문은행들은 정부기관 DB 조회, 계좌개설에 필요한 임시 비밀번호와 체크카드 우편 발송, 고객 지정 이체계좌로 소액 송금 등 여러 과정을 거쳐 본인여부를 확인한다.

최근 개인정보 유출이 빈번한 국내 환경을 고려했을 때 주민등록번호나 공인인증서 이외에도 휴대폰인증, 최초계좌이체 등록의 추가적 조치가 필요할 것으로 보인다. 우편의 경우 대면해서 확인해야 하는 불편함이 따를 것이고 수령까지도 약 1주일이 소모되어 현실상 어려울 것이다.

현재 인터넷전문은행 도입을 고려하는 일부 은행은 상기의 실명확인 방법 이외에도 따로 고객방문팀을 구축해 직접 찾아가는 서비스 도입을 고려하고 있다. 또한 비금융권을 중심으로 영상통화를 통한 얼굴인식으로 본인인증을 하는 기술개발이 이미 완료되었다.

인터넷전문은행 도입에 따른 성공전략과 해결과제

업무범위 제한

업무범위에 있어 금융당국은 기업대출을 제한 할 것으로 예상되어, 인터넷전문은행이 영위할 수 있는 업무는 저축예금, 지급결제 계좌, 외환업무 등으로 제한될 것으로 보인다. 영업범위에 제한을 두지 않거나 탄력적으로 운영하는 미국, 일본, 영국과는 대조적이어서 기존 인터넷 뱅킹과의 차별성이 떨어질 것으로 판단된다.

해외 인터넷전문은행의 경우 앞에서 언급한 것처럼 특화된 서비스를 제공한 은행이 장기적으로 성공을 하고 있다. 인터넷전문은행의 업무를 제한할 경우, 결국 국내 인터넷전문은행은 인터넷뱅킹 수준에 머물 것으로 보인다. 국내에서 인터넷전문은행이 안정된 수익원으로 자리잡기 위해서, 특화된 서비스나 틈새시장을 공략할 수 있도록 업무범위를 확대하고, 설립 이전에 비즈니스 모델을 검토해 인가를 주어야 할 것이다.

따라서 인터넷전문은행이 국내에서 성공하기 위해서는 주요 선진국처럼 타 산업에 개방적이고, 비대면 영업을 활성화 할 수 있도록 금융실명제를 완화하고, 소비자 보호에 대한 감독을 강화해야 할 것이다.

<주요 3개국 법 제도 비교>

구분	미국	영국	일본	한국 (검토안)
금융실명제	없음 (하지만 관행적으로 실명거래 실시)	없음 (하지만 관행적으로 실명거래 실시)	없음 (관행적으로 대면 거래지만 비대면 일부 허용)	있음 (부분적 완화가능성 존재)
인터넷전문은행 설립자본금	10만 달러 (약 1억 원)	190억원	17억원	500-1000억 원 예상
금산분리	은산분리 (은행지분 5% 이상 취득 시 연준의 허가 필요)	없음 (단, 산업자본의 금융자본 주식 취득 시, 금융당국 사전 승인 필요)	없음 (단, 산업자본의 은행업 진출 시, 금융당국의 감독 제도 엄격운영)	산업자본의 지분 율 제한을 완화 or 기존법령 유지
금융전업주의	제한 없음	제한 없음	금융업종간 겸업 허용	규제완화 고려 중
업무범위	저축계좌 개설, 대출, 카드, 주택 담보대출, 보험, 펀드, 카드 등 거 의 제한 없음	저축계좌 개설, 대 출, 카드, 주택담보 대출, 보험, 펀드, 카드 등 거의 제한 없음	재무 건전성 및 리스크 관리가 잘 이루어지는 은행에 대해서는 업무 범위를 탄력적으로 운영	은행채의 발행 제한 및 기업대출 제한, 소액 외환거래 취급

Source: 언론자료 종합, KPMG ERI 재구성

삼성KPMG 경제연구원

신경철

전무이사

T: 02-2112-0788

E: kshin@kr.kpmg.com

이광열

상무이사

T: 02-2112-0062

E: kwangryeolji@kr.kpmg.com

www.kr.kpmg.com

© 2015 Samjong KPMG ERI Inc., the Korean member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Korea.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International Cooperative ("KPMG International").