

케이뱅크 은행의 은행업 본인가 및 향후일정

2016.12.14(수) 14:30, 최훈 금융서비스국장(금융위원회)

1. 모두 발언

<최훈 금융서비스국장>

안녕하십니까? 금융위원회 서비스국장 최훈입니다.

오늘 제1호 인터넷전문은행 케이뱅크 본인가에 대해서 간략하게 말씀드리겠습니다.

금융위원회는 2016년 12월 14일 제22차 정례회의를 개최하여 은행법에 따라 케이뱅크 은행의 은행업 인가를 결정하였습니다.

금융위원회와 금융감독원은 지난 9월 30일 케이뱅크의 본인가 신청을 받아 두 달 반여 꼼꼼한 인가요건을 심사하였으며, 심사결과 자본금, 자본조달방안, 주주구성, 사업계획 및 인력, 영업시설·전산체계 등 인가요건을 모두 충족한 것으로 판단하였습니다.

금일 케이뱅크에 대한 본인가는 우리나라 제1호 인터넷전문은행에 대한 인가이자, 1992년 평화은행 이래 24년만의 은행 신설인가입니다.

금융위원회는 인터넷전문은행의 영업특성을 감안하여 케이뱅크 은행에 대해 '전자금융거래법'상 전자금융거래의 방법으로 은행업을 영위해야 한다는 부대조건을 부과하였습니다.

아울러, 금융위원회는 케이뱅크 은행의 주주인 NH투자증권(주)의 동일인 주식보유한도 4% 초과 신청도 승인하였습니다.

오늘 본인가를 받은 케이뱅크 은행은 금융결제원 지급결제망 최종 연계 등을 거쳐 빠르면 2017년 1월 말 영업을 개시할 것으로 예상됩니다.

참고로 2015년 11월 말 예비인가를 또 다른 인터넷전문은행인 카카오 은행도 금년 말 본인가 신청을 목표로 준비 중에 있습니다.

금융위원회와 금융감독원은 제1호 인터넷전문은행이자 핀테크 혁신의 교두보 역할을 맡게 될 케이뱅크 은행이 조기에 경영안정을 이룰 수 있도록 가칭 ‘인터넷전문은행 현장지원반’을 한시적으로 운영할 예정입니다.

또한, 혁신적인 IT기업이 인터넷전문은행을 주도적으로 운영해 나갈 수 있도록 관련 입법이 조속히 이루어질 수 있도록 최선의 노력을 다 기울이겠습니다.

임종룡 금융위원장은 금일 케이뱅크 은행 본인가와 관련하여 금융위원회 회의에서 다음 사항을 당부하였습니다.

첫째, 우리나라 최초의 인터넷전문은행이 탄생한 만큼, 은행 임직원과 금융당국 모두 막중한 책임감과 소명의식을 갖고 신설 은행이 조기에 경영이 안정화되어 소비자들에게 혁신적이고 다양한 금융서비스를 제공할 수 있도록 철저히 준비해 줄 것을 당부하였습니다.

둘째, 금융소비자들이 새로 탄생하는 인터넷전문은행을 믿고 돈을 맡겨 거래해 나갈 수 있도록 철저한 소비자보호 방안과 전산보안 리스크 방지방안을 마련해서 관리할 것을 당부하였습니다.

셋째, 케이뱅크 은행이 사업계획대로 혁신적인 영업모델을 안정적으로 구축·운영하여 금융시장 내 경쟁을 촉진하고 은행산업 발전에도 기여해야 한다는 점을 강조하였습니다.

중신용자·청년층에 대한 은행접근성 제고와 중금리대출, 보다 낮은 결제·지급수수료 등 다양한 신규 서비스를 제공함으로써 금융산업 전반에 걸쳐 경쟁과 혁신을 활성화하며, 은행뿐 아니라 IT·벤처업계 등과의 협력을 통해 양질의 일자리를 만들어 내고, 핀테크 산업혁신을 가속화하며, 나아가 우리 금융산업의 해외진출의 첨병 역할을 해야 한다는 기대를 표명하였습니다.

끝으로 설립초기부터 자유롭고 창의적인 IT 분야의 성과중심 문화를 도입하여 미래 금융산업의 시금석으로 기능해 줄 것을 당부하였습니다.

감사합니다.

<은행업 인가증 수요식>

은행업 인가증

회사명 (주)케이뱅크

대표자 심성훈

은행법 제8조에 따라 은행업 영업을 인가합니다.

2016년 12월 14일 금융위원회

<심성훈 케이뱅크 대표>

안녕하십니까? 케이뱅크 대표를 맡고 있는 심성훈입니다.

오늘 이렇게 대한민국 금융역사상 1992년 이후로 저희들이 최초로 다시 은행업 인가를 받게 되었고, 우리나라 또 최초의 인터넷전문은행으로 탄생하게 되어서 너무나 가슴이 벅차고 감격스럽습니다. 저희 임직원들이 불철주야 준비해 온, 21개 주주사들과 함께 준비해 온 사항들을 간단히 말씀을 드리겠습니다.

오늘 말씀드릴 순서는 인터넷은행의 탄생으로부터 그다음에 ‘No.1 모바일은행’을 향해서 나아가는 저희들의 계획과 앞으로의 진행상황을, 지금까지 상황과 앞으로의 계획을 잠깐 말씀을 드리겠습니다.

저희들이 출발은 다른 나라에 비해서 조금 늦었다고 볼 수가 있습니다. 그렇지만 우리나라는 지금 스마트폰 보급률이 91%에 달할 정도로 굉장히 세계적으로 앞서 있는 부분입니다. 그렇기 때문에 출발은 늦었지만 인터넷은행을 통한 혁신은 그 어느 나라보다도 빨리 진행할 수 있다고 저희들은 자부하고 있습니다.

우리나라 고객 분들이 원하는 것들은 바로 이런 것들입니다. 조사를 해 봤을 때 한 곳에서 모든 업무가 가능하고, 가장 쉽고, 그리고 은행이 나를 알아주었으면 좋겠다. 내가 필요할 때 적절한 이자의 예금과 그다음에 적절한 이자의 대출, 그런 모든 종합적인 은행서비스들을 한꺼번에 제시해 줄 수 있는 그런 모바일은행을 원하는 것으로

조사가 되었습니다.

저희들이 이제 오늘 자로 인가를 받았기 때문에 준비법인을 떼고 정식 '케이뱅크'로 출발을 하게 됩니다.

아시다시피 작년 11월에 저희들이 예비인가를 받았고, 드디어 오늘 본인가를 받음으로써 정식 은행으로 출범을 하게 되겠습니다.

저희들은 이미 아시는 바대로 21개 주주사로 구성이 되어 있습니다. 대기업부터 성공스토리를 가진 벤처기업들까지 그리고 유통, 모든 다양한 분야에 있는 주주사들로 구성이 되어 있습니다. 그렇기 때문에 이런 주주사들과의 협력을 통해서 다양한 사업모델과 국민들에게 편익을 제공할 수 있는 다양한 상품과 서비스들을 제공할 수 있을 것으로 믿고 있습니다.

저희들은 미션과 비전을 이렇게 준비를 해 봤습니다.

저희들의 미션을 한 마디로 말씀드리면, '내 손 안의 첫 번째 은행이다.' 이렇게 말씀을 드릴 수가 있겠습니다.

저희들이 오늘 본인가를 받음으로써 이제 본격적으로 출발하면서 저희들의 CI를 여기서 최초로 공개를 해 드리겠습니다.

금융위의 새로운 기준을 제시하고, 새로운 상식과 새로운 시대를 열어가는 그런 의미에서 저희들이 디자인한 CI를 보여 드리겠습니다.

'케이뱅크 새로운 금융의 문을 열겠습니다.'

네, 이와 같이 새로운 문을 연다는 의미로 저희들 'K'자 뒤로 문형상을 이렇게 디자인해서 CI를 간단하게 디자인한 것을 오늘 최초로 말씀을 드립니다.

저희들이 앞으로 어떤 방향성을 가지고 일을 할 것인가를 말씀을 드리겠습니다.

혁신의 방향성은 세 가지가 되겠습니다.

100% 비대면 은행이고, 정보통신기술의 힘을 최대한 활용하겠다는 것과 그리고 고객들과 밀착한 생활금융이 되겠다는 것입니다.

케이뱅크가 100% 비대면 은행이라는 것은 24시간 365일 언제든지 은행 업무를 이용할 수가 있다는 것입니다. 계좌개설도 10분 이내·외... 10분 내외로 계좌개설을 하고, 그다음에 모든 이 안에서 예금조회라든지 상품가입이라든지 그다음에 대출까지, *** 앞으로 더 나아가서 자산관리나 결제까지 이런 부분까지 모두 비대면으로 내 손 안에 있는 모바일은행에서 처리가 가능한 그런 형태가 되겠습니다.

다음은 경계의 파괴가 되겠습니다.

저희들의 상품은 앞으로 이제까지는 정기예금·정기적금을 요구불예금과 별도로 계좌를 관리하고 가입을 했었어야 됩니다. 그러나 저희들은 한꺼번에, 예를 들어서 요구불예금 안에서 내가 모바일 내에서 터치만 함으로써 예를 들어 '내가 가진 상품, 금액의 50% 정도는 1개월 정기예금에 넣고 싶다.'라고 하면 간단히 드래그만 함으로써 바

로 상품에 가입되고 이용할 수 있는 그런, 이런 단순한 예입니다만, 이런 혁신적인 서비스들을 제공할 수가 있겠습니다.

또 하나 저희들이 중점적으로 두고 있는 부분은 중신용자에 대한 중금리 대출 부분입니다.

저희들이 파악을 해 봤을 때 자료를 보시면 약 4등급에서 5등급 정도의 신용도를 가진 분들이 1,000만 정도가 지금 파악이 됩니다. 그러면 성인 인구의 54% 정도가 지금 1·2·3등급 이하인 분들, 그분들이 은행에서 대출을 자연스럽게 받기가 어려운 그런 상황에 있습니다.

그러면 이분들을 어떻게 할 것이냐? 이 4·5·6등급에 대한 분들을... 기존의 신용평가 DB만을 활용하는 것이 아니라 저희들 고객사들이 가진 통신DB라든지 유통DB라든지 추가적인 이런 DB들을 빅데이터 기법을 통해서 활용을 해서 4·5·6등급에 있는 고객 분들이라도 추가적인 어떤 신용 부분의 검증되는 부분이 있다면 그런 부분들에 대해서는 충분히 저희들이 신용대출을 해 드릴 수가 있다는 부분입니다.

예를 들어 금융거래가 없었던 사회초년생 분들, 대학생들, 그다음에 경력이 단절되었던 경단녀 같은 분들은 금융기록 거래 자체가 남아 있지 않기 때문에 신용도가 낮을 수밖에 없습니다. 자동으로 낮은 등급으로 편입이 되는데, 그분들 중에서도 충분히 내가 갚을 의사가 있고 수입도 있는 분들은 저희들이 발굴을 해서 대출을 충분히 해드리겠다는 그런 부분이 되겠습니다.

또 이것은 소액대출 부분도 간단하게 처리될 수 있는, 예를 들어 300만 원... 이건 예시입니다만, 300만~500만 원 정도의 소액대출을 부

분을 간편하게 신용 검색을 통해서, 신용평가를 통해서 대출을 해줄 수 있는 부분입니다.

여기서 재미있는 것은 4·5·6등급, 신용등급에 소속되는 분들이라 할지라도 이분들은 기존에 따르면 은행에서 대출 받기가 상당히 어려운데, 저희들이 빅데이터를 통해서 대출이 가능하다고 판단이 나서 저희들 제1금융권에서 대출을 받게 되면 이분들은 신용등급이 올라가게 됩니다. 또 이런 새로운 부분이 발견되게 되는 부분이 되겠습니다.

저희들이 아까 말씀드린 대로 24시간 365일 운영되는 은행이기 때문에 고객센터도 저희들은 ‘고객금융센터’라고 부르고 있습니다만, 24시간 365일 돌아가게 됩니다. 고객들이 앱이라든지, 아니면 SNS라든지, 인터넷 웹이나 전화 등 다양한 방식을 통해서 저희들과 접촉을 할 수 있습니다.

또한, 말씀드릴 수 있는 것은 생활금융입니다. 생활 속에 녹아 들어가는 금융.

한화생명을 비롯해서 저희들이 다양한 주주사들을 보유하고 있습니다. 이분들을 통해서, 사업 협력을 통해서 예를 들어 내가 어디 놀러간다고 할 때는 저희들을 통해서 바로 보험에 가입을 한다든지, 자산관리를 한다든지, 물건을 사면 금리가 우대된다든지 하는 이런 다양한 고객혜택을 누릴 수가 있게 되겠습니다.

또한, 요즘 유행하고 있는 부분이긴 합니다만, 해외에서도 많이 사용되고 있다는 것을 뉴스에서 보신 적이 있을 텐데, 이런 직불결제 플랫폼을 활용해서, 특히나 신용카드 소액결제가 수수료 이슈가 많은

것으로 알고 있습니다. 저희들은 수수료가 거의 없는 직불결제 플랫폼을 구축을 해서 내년 하반기 정도부터 운용을 할 예정입니다.

고객들에게 디지털 혜택을 제공하는 부분입니다.

고객들이 기본적으로 모바일을 활용하면서 가장 요구하는 부분들은 ‘내가 모바일 데이터가 부족하다.’, 그다음에 ‘동영상이나 콘텐츠, 음악 같은 걸 보기 위한 콘텐츠에 대한 쿠폰이라든지... 쿠폰 같은 것들이 필요하다.’ 아니면 쇼핑이라든지 게임을 할 때 나오는 어떤 아이템 쿠폰들, 이런 부분들을 디지털 혜택으로 저희들이 같이 제공해 줄 수 있는 강점이 있습니다.

통계청에서 조사를 해 봤을 때 고객들이 24시간 중에 금융에 얼마 정도 시간을 활용하느냐를 봤을 때 약 1분 정도로 조사가 되었습니다. 저희들은 24시간 365일 항상 돌아가는 은행이기 때문에 밤늦은 심야시간이라도 언제든지 본인이 원하는 금융서비스를 바로 이용하실 수가 있습니다. 24시간 항상 만날 수가 있다는 겁니다.

이러한 혁신성이 뒷받침되기 위해서는 저희들이 보안이 굉장히 중요하다고 생각하고 이 부분을 굉장히 강조를 하였습니다.

그리고 주민등록번호뿐만 아니라, 주요 개인식별정보들은 모두 암호화를 해서 저희들은 저장을 하게 됩니다. 이에 따라서 기존의 암호화 수준보다는 상당히 강화된 그런 수준으로 저장이 되고, 이중 보안체계를 구현해서 방화벽이라든지 보안솔루션도 모두 이중화되어 있고, 망은 저희들이 내부 금융망과 인터넷망을 별도로 철저히 분리해서 운용을 하고 있습니다.

또한 소비자보호도 저희들이 절대 놓칠 수 없는 부분입니다.

고객들의 민원을 거의 제로로 만들기 위해서, 제로화하기 위해서 그걸 목표로 철저한 소비자 보호체계를 운용해서 지금 준비 중에 있습니다.

그러면 앞으로 저희들의 계획이 어떻게 되느냐를 한번 말씀을 드리겠습니다.

지금 오늘 저희들이 본인가를 받았기 때문에 이제 아까 최 국장님 말씀하신 대로 금융결제원에 저희들이 준사원으로 등록을 할 수 있는 자격이 생겼습니다. 그래서 대외망과 연동을 하고, 그다음에 여러 가지 타 금융기관들과의 연동을 테스트하고 하는 최종 점검기간이 남아 있습니다.

그래서 이런 모든 과정들을 거치고 저희들이 좀 충분히 시스템이 안정화가 되었다고 판단할 때는, 지금은 잠정적으로 1월, 내년 1월 말 또는 2월 초 정도로 영업을 개시할 수 있을 거라고 조심스럽게 판단을 하고 있습니다만, 혹시라도 보안적인 측면이나 안정화적인 측면에 조금 더 시간이 필요하다고 판단이 된다면 언제든지 그런 시간을 활용할 그런 생각으로 가지고 있습니다.

본인가 이후에 저희들이 알고 있기로는 6개월 이내에 영업을 개시하면 되는 것으로 그렇게 이해를 하고 있습니다.

사업은 저희들이 내년 초에 만일 사업을 시작하게 되면 기본적인

상품들, 예금·적금이라든지 중금리·중신용자 대출 같은 그런 기본적인 상품들부터 출시를 하고 시작을 하게 됩니다.

그리고 내년 하반기에 펀드라든지 방카슈랑스, 그다음에 신용카드 업무와 같은 것들을 도입을 하게 되고, 2018년 이후에는 소호를 대상으로 한 상품이라든지 로보 어드바이저, 아니면 다른 클라우드 펀딩 같은 새로운 서비스들을, 혁신적인 서비스들을 계속 도입할 예정입니다.

이를 뒷받침하기 위한 인재들을 저희들이 중요한 분들을 많이 모시고 왔습니다.

KT나 우리은행 쪽에서 오신 분들도 있고, 그다음에 다양한 금융경험과 ICT 융합적인 사고를 가지고 계신 분들을 많이 영입을 했고요. 특히나 모바일금융 쪽의 보안전문가 분들을 많이 영입을 했습니다.

그래서 이런 분들과 같이 일하면서 지금 밤낮 없이 달려오고 있습니다만, 이런 분들과 일하면서 새롭고 혁신적인 은행을 계속 만들어 나가겠습니다.

기본적으로 이런 혁신성을 부여하기 위해서 저희들은 기본적으로 성과연봉제에 기반을 한 그런 회사체계를 기본적으로 운영을 하고 있습니다.

혁신을 가속화하기 위한 저희들이 기본적인 조건을 한번 생각해 봤습니다.

저희들이 '이런 혁신성을 계속 유지하고 진행해 나가려면 어떤 조

건이 필요할까?’ 생각을 해 봤는데요. ICT 유전자를 가진 금융산업의 메기 역할을 해야 될 거라고 자임을 하고 있고, 이미 어느 정도 카카오뱅크와 저희들이 예비인가를 받음으로써 어느 정도는 효과가 나타난다고 조금은 보고 있습니다.

그러나 지금 여러분들 잘 아시는 바와 같이 은행법 개정, 또는 인터넷전문은행 특별법 이슈가 국회에서 지금 논의가 시작되고 있습니다.

이 부분들이 해결이 되어야 저희들은 자본금 2,500억으로 출발을 하는데, BIS 비율을 맞추거나, 그다음에 아까 말씀드린 중신용자에 대한 중금리 대출을 좀 더 활성화해서 제공할 수 있게 하기 위해서는 자본금 확충이 절실한 상황입니다.

따라서 앞으로 2~3년 내에 한 2,000억~3,000억 정도의 자본금 확충이 필요한 부분이고, 이를 위해서는 반드시 법적인 뒷받침이 필요하다는 것을 간곡히 부탁드립니다 바입니다. 여러분께서도 많은 협조를 부탁드립니다.

이상으로 제 발표는 여기서 마치겠습니다.

감사합니다.

2. 질문 답변

※마이크 미사용으로 확인되지 않는 내용은 별표(***)로 처리했으니 양해 바랍니다.

<질문> BIS 비율 현재 지금 출범할 때 그 비율이 얼마나 되는지 좀

알려 주시고요. ‘자본금 확충이 2~3년 내에 2,000억~3,000억이 반드시 필요하다.’ 말씀하셨는데, 너무 길게 잡으신 것 아닌가요? 당장 필요하신 것 아닌가요? 좀 당장... 2017년에 자본금이 추가로 최소 얼마 정도는 더 확충되어야 하고, 만약에 은산분리 법안이 좀 더 늦어졌을 때 그때 그 자본금 이슈는 어떻게 하실지 대안, 플랜B도 좀 알려 주십시오.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) BIS 비율 지금 현재 상황에 대해서는 우리 TF께서 간단히 설명해 주십시오.

<답변> (관계자) 좋은 질문 감사 드립니다. 케이뱅크 경영기획본부장 옥성환입니다. 저희들 내년도 사업계획 간단하게 말씀을 드리면, 내년도에는 저희가 한 4,000억대 정도 여신규모를 가져갈 예정이고요. 그렇게 될 경우에 저희들의 내년도 말 목표 BIS 비율은 12%, 11% 사이, 이 정도가 될 것 같습니다.

그리고 자본 확충에 대해서는 내년도에도 사실은 시급하게 필요할 수도 있고요. 사업의 속도에 따라서 조금 달라질 수 있겠지만 향후 2~3년 내에 지금 자본금 2,500억 플러스 추가로 한 2,500억 정도의 자본은 최소 필요할 것이라고 보고 있습니다. 이상입니다.

<질문> ***

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 저희들이 플랜B라기보다는 지금 저희들은 최대한... 뭐라 그럴까요? 지금 지분, 저희들 3대 주주의 지분구조를 잘 아실 거라고 생각이 됩니다. KT, 우리은행, 그리고 NH투자증권이 3대 주주로 지금 저희들과 같이 일을 하고 있는데요.

저희들은 기본적으로는 지금 법안 부분이 되지 않으면 KT 같은 회사는 1대 주주로 증자를 하기가 어려운 그런 상황이 되겠습니다. 그래서 그 부분에 대해서는 지금 저희들 주주로 들어와 있는, 뉴스에도 많이 나오는 대로 ‘우리은행이 살 수밖에 없지 않느냐?’ 이런 부분들이 많이 언급이 되고 있는데, 사실 구체적인 플랜B를 저희들이 가지고 이렇게 출발하고 있지는 않은 상황입니다.

그건 무슨 말씀이냐면, 저희들은 KT가 1대 주주가 돼서 이 ICT 기술을 가지고 인터넷은행의 혁신을 이끌고 나가는 것을 가장 기본적인 목표로 그렇게 삼고 있다는 그런 말씀을 드리겠습니다.

<질문> 여러 가지 측면으로 비용을 절감해서 금리와 수수료에서 금융소비자들이 어떤 혜택을 얼마만큼 볼 수 있을 것인지가 무척 궁금할 것 같은데, 예를 들어서 ‘지금 기존 은행의 정기예금 평균 금리보다 얼마 이상을 더 줄 수 있다.’ 정기예금 1년 만기 기준으로요.

그다음에 대출 금리는 뭐 지금 모바일주택담보대출 중장기 출시 계획을 밝히긴 하셨지만, 그런 경우에 ‘주택담보대출금리는 평균적으로 지금 현재 은행, 기존보다는 어느 정도 우리가 인하될 수 있는 것인가?’ 하는 부분이 좀 궁금합니다.

그리고 수수료 부분도 마찬가지로인데요. ‘송금이라든지 계좌이체, 그다음에 현금인출 등 각종 수수료는 또 얼마나 혜택을 볼 수 있을 것인지.’ 그러한 가격적인 부분들에 대한 숫자를 좀 얘기해 주셨으면 좋겠는데요.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그 숫자 부분은 사실 저희들이 지금 아까 말씀드린 대로 본인가를 오늘 받았습시다만, 본인가를 받고 저희들이 영업을 바로 개시하는 부분이 아니라서 그 부분도 아직 저희들 내부 영업전략에 따라서 준비를 하고 있는 부분이라고 말씀을 드릴 수 있겠습니다.

이게 어떤 말씀이냐면, 저희들이 그것을 다 확정을 해 놓고 말씀을 안 드리는 부분이 아니고, 그 부분... 예를 들어 예금자에 대한, 예금이나 적금의 상품이 다양하기 때문에 예금자에 대한 부분, 그다음에 대출에 관한 부분, 주택담보대출도 마찬가지입니다만, 그런 부분들 아직 숫자로 명확하게 '5이다', '6이다'라고 말씀드릴 수 있을 정도까지 준비가 안 되어 있다고 이해해 주시고요. 그런 부분들은 저희들이 영업개시를 할 때 그 전에 상세하게 말씀드릴 수 있는 기회가 있을 것이라고 생각하고 있습니다.

참고로 조금 말씀드리면, 저희들이 100% 비대면 은행이라고 아까 말씀을 드린 바대로 아시는 바와 같이 비용구조 자체가 굉장히 단순합니다.

지점이 없고, 그에 따라서 지점의 부동산 임대라든지 직원들에 대한 인건비, 은행이 대표적인 화이트칼라 직원들이라서 인건비가 높은 건 다들 아실 겁니다. 그 부분들이 상당히 줄어들기 때문에 비용구조가 다른 기존 시중은행에 비해서는 훨씬 많이 차이가 난다는 것들은 잘 인식을 하실 테고요. 그 부분들을 저희들은 고객들에게 상당 부분을 돌려 드리겠다는 그런 목표로 출발을 하고 있습니다.

<질문> 아까 자본 말씀하신 것 4,000억 말씀하셨는데요. 그렇다면 현

재 남아 있는 자본금 가지고도 적어도 2017년에는 증자 없이도 갈 수 있는 것 아닌지, 그렇다면 법안 통과도 사실 그렇게 시급하지 않은 상황인지, 어떻게 판단하시는지 하고요.

하나 더 여쭙보면 34%, 지금 야당에서 특례법안으로 하고 있는 34%에 대한 입장하고.

끝으로 하나 더 말씀드리면, 구태의연한 얘기긴 합니다만, 지금 이미 중금리 대출이 당국 주도로 해서 사잇돌도 나와 있고, 오늘 또 ‘내년에 2조까지 늘리겠다.’라고 얘기를 했고요. 그런데도 불구하고 ‘13% 정도 차이가 나서 1,300억 정도 차액이, 혜택이 갈 것이다.’ 이렇게 한게 현실성, 적시성이 있는 건지, 중금리 대출의 경쟁력 차별성을 어떻게 보시는지 좀 말씀해 주시기 바랍니다.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 예, 자본금은 저희들이 지금 출발할 때 저희들이 모집한 게 2,500억이고, 아까 말씀드린 대로 2~3년 내에 2,000억~3,000억 정도의 증자 부분이 필요하다고 말씀을 드렸던 부분인데요.

아시다시피 저희들이 인원이 지금 한 190여 명 정도 직원들이 같이 일을 하고 있습니다. 그리고 IT시스템을 개발하고 있고요. 거기에 초기자본금을 사용해서 저희들이 일을 하고 있고, 아시다시피 수입은 전혀 없는 상태입니다.

그렇기 때문에 저희들이 지금 예측을 해 볼 때는 자본금 증자를 하려고 해도 준비기간과 준비절차에 따라서 최소 좀 길게 잡으면, 여유 있게 잡으면 1년 정도 기간이 보인다고 봅니다. 그래서 저희들은

내년 중반기 넘어서 하반기가 되면 증자를 할 준비를 해야 된다고 보기 때문에 아까 2~3년이라고 말씀드린 기간 자체가 실무적인 준비기간은 내년 중반기 이후로 당겨서 시작을 해야 된다는 그런 입장입니다. 그런 입장이고요.

국회에서 지금 특례법이 34%까지로... 34% 정도가 발의되어 있는 부분이 있는데, 그 지분에 대해서 저희가 뭐라고 언급을 하기에는 적당치는 않은 것 같고요. 어떤 형태로든 산업자본이 증자를 할 수 있는 그런 여건만 되면 저희들은 그 증자분을 받아서 열심히 영업을 해서 혜택을 돌려 드리겠다는 그런 부분이 되겠습니다.

그리고 아까 마지막...

<질문> 중금리.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 중금리 대출 부분은 지금 이미 사잇돌대출이나 이런 것들은 서울보증보험에서 보증을 해주는 부분을 가지고 진행이 되는 걸로 알고 있습니다.

저희들은 그런 거 없이 저희들이 자체적인 빅데이터를 활용해서 고객들의 신용을 평가해서 4·5·6등급 사이에 계신 분들에 대한 대출을 실행하겠다는 부분이기 때문에 그거와는 조금 차이가 있을 거라고 보입니다.

<질문> ***

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그거는 좀... 금액을 말씀드리기는 그

령습니다만, 그래도 뭐 상당 부분 남아 있습니다, 아직 쓰고도.

<질문> ***

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 글썄요, 구체적으로 숫자를 말씀드리는데 좀 적절치는 않은 것 같습니다. 죄송합니다.

<질문> 아까 좀 전에 ‘빅데이터 기반으로 신용평가를 하겠다.’ 이렇게 말씀하셨는데, 구체적으로 어떤 데이터를 사용, 활용해서 신용평가가 이루어지는지.

예를 들면 KT 참여하고 있으니까 통신요금 납부 같은 것도 생각해 볼 수 있을 것 같긴 한데요. 그 빅데이터 기반 신용평가가 유효성에서 실제 검증이 됐는지 그게 궁금하고요. 중금리 대출 실시할 때 부도율 같은, 부도율을 한 어느 정도 예상하고 계시는지 궁금합니다.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 저희들은 아시다시피 이제 본인가를 받고 출범을 하게 된 상황입니다. 그래서 저희들 아까 말씀드렸던 빅데이터를 활용한 예측모형을 이미 개발을 완료했고, 테스트를 꼭 해 보고 있습니다.

가장 처음 출발한 게 KT에서 가지고 있는 통신가입자 DB가 되겠습니다. 그 가입자 DB 부분에서 시중에서 이런... 실제로 아까 우리나라 모바일 가입률이 특히 91% 정도, 스마트폰이 91% 정도 된다고 말씀을 드렸는데, 태어나면서부터 스마트폰이 있었던 세대들이나 아니면 스마트폰을 굉장히 많이 활용하는 세대들은 이게 어떻게 보면 생필품, 통신요금 자체가 생필품이 되어 있다고 보실 수 있을 겁니다.

그렇기 때문에 자기가, 젊은 친구들 같은 경우는 아르바이트를 해서라도 통신비를 내가 지불을 할 의향이 있을 정도로 통신을 중요하게 생각을 합니다. 그래서 그 통신 데이터를 바로 저희들이 고객 동의를 얻어서 바로 활용을 하겠다는 겁니다.

그래서 내가, 수입은 내가 활용, '수입을 가지고 있고, 통신요금도 이렇게 잘 연체 없이 납부한 이력이 있기 때문에. 그렇지만 나는 사회초년생이라서 중신용도밖에 평가를 못 받는다.' 그런 분들을 저희들이 정확하게 pinpointing을 해서 대출을 해주겠다는 그런 얘기가 되겠습니다.

<질문> 하나만 하려고 했는데 몇 가지 더 여쭙볼게요. 지금 일부 모델만 오픈하시는 걸로 알고 있습니다. 개인, 리테일뱅킹 중심으로.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 예, 그렇습니다.

<질문> 그래서 지금 외환이나 뭐 이런 것들은 안 하시는 걸로 알고 있는데, 그런 것들은 언제까지 완료될. 그러니까 지금 아직 안 한 그런 것들은 언제까지 하실 예정인지 하고요.

그다음에 이것도 조금 그런 질문인데, 국회에서 최근에 특례법 공청회를 할 때 그런 지적이 나왔었어요. 'political risk가 있다, 케이뱅크가.' 지금 차은택 씨와 연루된 KT 상황 얘기도 자꾸 나오고.

그게 만약에 차기 정권으로 갔을 때 예비인가부터 시작해서 시민단체나 이런 데에서 또 걸고 넘어지면 '그런 political risk를 안고 가

는 게 신뢰도가 기반인 금융기관에서 굉장한 치명타가 되지 않겠나? 이런 지적이 있었는데, 거기에 대해서 어떻게 생각하시는지 말씀해주세요.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 첫 번째 부분 말씀드리겠습니다. 외환이 은행에서 가장 중요한 부분 중에 하나입니다. 그런데 외환이 굉장히 스윙프트망을 저희들이 가입을 해야 되고, 그다음에 딜링룸까지 개설을 해야 되는 상당히 큰 부분이 있습니다.

그리고 아직은 저희들이 비대면으로 출발하기 때문에 외환을 완벽하게 비대면으로 모든, 외환의 모든 부분을 커버할 수 있을지는 아직도 그건 조금 준비를 더 거쳐야 되는 단계이고요.

외화송금이라든지 간단한 서비스에 대해서는 저희들이 내년 말 정도에 준비를 해서 다른 사업자들과 논의를 진행 중인 부분이 있습니다. 그래서 외환거래 중에 일부분은 바로 저희들이 활용할 수 있을 것이고요.

그다음에 아까 리테일만 저희들이 기본적으로 출발을 한다고 말씀을 드렸었는데, 기업대출 중에서도 개인 가입자, 그러니까 개인기업을 하시는 분들은 소호나 개인기업은 가능하지만 일반 기업대출, 일반 시중은행들과 같은 기업대출 부분은 비대면으로 처리하기에는 어려운 부분이 많이 있습니다. 그래서 그것은 아마 한참 시간이 흘러야 저희들이 가능할 것으로 그렇게 판단하고 있습니다.

그리고 제가 케이뱅크를 맡게 된 게 9월 23일 자입니다. 올해 9월 23일 자로 두 달이 조금 넘었는데요. 아까 말씀하신 그런 political 이

슈에 대해서는 국회에서 언급이 되었을 때 저희 내부에 준비했던 분들한테 물어봤을 때는 ‘밤낮 없이 기획업무와 은행을 만들기 위한 준비작업을 했었지, 그런 부분에 대해서는 일고 들은 바도 없고 자기들은 모르는 얘기’라는 얘기를 들었었고, 그 부분도 국회에서 어떤 의혹을 제기했다는 부분이지, 전반적으로 저희들한테 대한 어떤 부분은 아닌 거라고 저희들은 판단하고 있습니다. 그래서 저희들은 그것과는 크게 상관이 없다고 생각을 하고, 어쨌든 신용... 국민들께 신용을 잃지 않도록 정확한 업무처리를 통해서 혜택을 돌려 드리는 은행으로 남도록 열심히 일하겠습니다.

<답변> (최훈 금융서비스국장) KT 심성훈 대표께서는 지금 이 준비법인에 들어오신 시기가 얼마 안 되신다 그러니까 그 부분은, 예비인가와 관련해서는 그런 의혹이 제기되고 있는 부분이기 때문에 조금만 보충설명 드리면, 인터넷전문은행 사실 외부인가 과정에서 당시에 뭐 기자 분들께서도 다 아시겠지만, 당시에 굉장히 관심과 어떤 컨소시엄들이 어떤 형식으로 돼서 될 거냐 하는 거에 대한 관심이 많았습니다.

그래서 그런 부분들 때문에, 특히 금융위원회에서는 예비인가를 하는 과정에서 외부개입이라든가 이런 걸 철저히 단절하기 위해서 노력을 했고, 그래서 실질적으로 그런 외부개입은 일체 없었고, 그다음에 또 있을 수도 없는 그런 구조였다는 말씀을 드립니다.

그러니까 금감원 내에 외부평가위원들을 선정을 해서 배점이라든지 평가기준을 사전에 사실 공개를 했고요. 그다음에 사업, 개량적인 부분을 제외한 나머지 사업계획의 평가 부분은 외부평가위원에 전혀 맡기고, 사실 금융위는 거기 참여도 안 했어요.

그런 부분에 대한 혹시나 하는 그런 의혹을 받을까봐. 그렇게 해서 완전히 외부평가위원회와 감독당국은 단절을 시킨 상태에서 평가를 했고, 그 평가결과가 나오자마자 바로 임시금융위원회를 개최를 해서 의결을 하고 예비인가를 내줬기 때문에, 저희가 지금 일부 뭐 그런 얘기들이 의혹이 제기되는 것은 지금 상황과 물려서 가능할 수 있다고 생각을 합니다만, 저희 당국 입장에서는 그런 점은 전혀 없었다는 말씀을 다시 한 번 확인해서 말씀드리겠습니다.

<질문> 실제로 제가 듣기로 이 서비스가 1월에, 1월 말이나 2월 초가 아니라... 그러니까 그때 무슨 임직원 대상의 파일럿, 일종의 파일럿 서비스를 먼저 하시... 몇 달 정도 하신다는 얘기도 있는 것 같은데, 실제 일반 시민들이 언제부터 서비스를 받을 수 있는지, 시점을 다시 한 번 확인 좀 해주십시오.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그게 아까 말씀드린...

<질문> 하나만 추가로 더, 예전에 편의점 ATM기를 활용한 서비스가 있었던 것 같은데 그게 빠졌다는 얘기가 있는데, 그건 어떻게 된 건지 설명 좀 해 주세요.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그 두 가지 말씀드리겠습니다. 아까 말씀드린 대로 저희들이 지금 오늘 자로 받았고, 1월 말, 2월 초를 잠정적인 목표로 저희들이 말씀드린 건 그 자체가, 1월 말, 2월 초 잠정적인 목표라는 자체가 일반 모든 국민들이 사용할 수 있는 그런 시점이 되겠습니다. 그걸 저희들이 목표로 가지고 있는 부분이고요.

만에 하나 외부망 연동이라든지 이런 부분 최종 점검과정에서 조

금이라도 안정적인 서비스 제공의 저해요인이 되거나 하는 부분이 발견이 된다면 조금 늦춰질 수는 있을 겁니다만, 기본적인 목표를 그렇게, 전체적인 서비스 오픈을 그 1월 말, 2월 초로 잡고 있다는 걸 말씀드릴까요.

그다음에 ATM기는 저희들 주주사 중에 GS리테일이 있습니다. GS리테일이, GS25가 전국에 한 1만 500개 정도의 편의점을 가지고 있습니다. 그 편의점에 대부분 ATM기가 설치되어 있는데요. 그 ATM을 저희들은 아시다시피 지점이 없기 때문에 거기에 있는 ATM을, 저희 주주사 편의점에서 보유하고 있는 ATM을 저희 마치 은행에서 일반은행들이 가지고 있는 자신의 ATM처럼 활용하겠다는 그런 개념이고요.

그다음에 또 하나 저희들은 계좌개설을 하고 저희들 고객으로 가입을 할 때 바로 체크카드를 발행할 수 있는 준비를 갖추고 있습니다. 그래서 ‘스마트ATM’이라는 걸 저희들이 시범적으로 몇 군데 도입을 해서 계좌개설과 동시에 체크카드까지 ATM에서 발급이 되도록 하는 그런 시스템을 준비를 하고 있습니다.

<질문> ***

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그렇습니다, 예. 인출 같은 것들.

<질문> *** 30개 등급의 뭐 이렇게 할 수도 있다, 이런 식으로 기사화도 됐었는데, 저희가 기사에 예시로 쓸 수 있게 조금 구체적으로 뭐 예 좀 들어 주세요.

<답변> (심성훈 케이뱅크 대표) 그 신용평가모델은 우리 모델을 만드신 우리 홍 과장님께서 설명을 해 주시죠.

<답변> (관계자) 위원관리본부를 맡고 있는 김근식 본부장입니다. 구체적인 일시를 말씀하셨는데, 기본적으로 저희들이 빅데이터 기반으로 하다 보니까 통상 평가방법론 외에 머신러닝과 같은 그런 기법들을 써서 훨씬 세분화할 수 있는 그런 기반을 찾았습니다.

그리고 거기에 따른 어떤 세분화 방법론에 따른 퍼포먼스도 기존 금융권이 쓰고 있는 모델보다는 유의한 수준 이상으로 활용이 가능하겠다는 내부 판단을 내리고 준비 중인 부분인데, 사실 뭐 제가 말씀하신 구체적인 부분까지, 어디까지 말씀드릴 수 있는지 좀 그렇긴 한데, 중간 등급 같은 경우에는, 예를 들어서 4~6등급 같은 경우는 좀 많이 몰려있거든요, 중금리 대출은.

그런데 거기서도, 그 안에서도 저희들이 내부등급을 우선 최대한 10개 등급 정도로 또 추가적으로 나눕니다. 그러면 그 개수는 굉장히 단순조합만을 하더라도 이론적으로는 수백 개까지도 될 수가 있는 거거든요.

그러니까 그런 것들을 저희들이 조합을 해서 실제 오픈하는 시점에 어느 게 가장 어떤 모순이라든가 논리적인 모순 없이 잘 적용될 수 있는지를 판단해서 할 것이기 때문에 그런 다양한 시도, '기존에 금융권들이 하지 않은 다양한 시도들이 지금 준비 중이다.' 그런 정도로만 말씀드릴 수밖에 없을 것 같습니다.

<끝>