

<김학수 금융위 금융서비스국장>

금융서비스 국장입니다.

간략히 설명 드리겠습니다.

오늘 금융위원회 의결을 거쳐서 한국 카카오은행에 대한 은행법이 인가되었습니다.

지난 약 3개월 동안 인가요건 충족여부를 꼼꼼하게 심사를 하였습니다. 이로써 2015년 11월 2개 인터넷 전문은행에 대한 예비인가 이후에 약 1년 반 동안 진행된 인가 절차가 일단락되었습니다.

오늘 금융위원회에서는 임종룡 금융위원장께서 제2호 인터넷전문은행 카카오뱅크의 출범으로 인터넷전문은행 간의, 또 인터넷전문은행과 시중은행 간의 시장에서 치열한 경쟁이 활성화 될 것이라는 언급이 있으셨습니다.

앞으로 창의적 서비스 준비와 함께 빈틈없는 전산보안 시스템 구축과 소비자보호에 만전을 기해줄 것을 특별히 당부하였습니다.

케이뱅크라든가 이런 사례를 볼 때 앞으로 카카오뱅크 은행은 실거래테스트 등을 거쳐서 빠르면 상반기 내에 본격적인 영업개시가 이루어질 것으로 기대가 됩니다.

이상입니다.

<윤호영 한국카카오은행 공동대표>

안녕하십니까? 방금 소개 받은 한국카카오은행 공동대표 윤호영입니다.

먼저, 영상 하나 보고 시작하겠습니다.

짧은 영상을 통해 저희 회사의 BI 아이덴티티에 대해서 말씀을 드렸습니다.

제 PT는 이렇게 한번 시작을 해보겠습니다. 혹시 여러분들 회사에서 '2시간짜리 휴가'라는 얘기를 들어보신 적 있으신가요? 카카오에 제가 재직시절에 저희 개발자들이 은행을 가기 위해서 또는 자동차 수리를 위해서 4시간짜리 반차를 쓰겠다, 라는 생각을 하다 보니 너무 아깝다는 거예요. 그래서 2시간짜리 휴가를 만들어주면 안 되냐는 얘기를 했었거든요. 그만큼 은행은 우리한테 뭔가 커다란 큰일이라고 생각이 되었던 것 같습니다.

그래서 저희는 일상 속 쓰임새에서 극대화하면서 고객들이 편안하게 생각하는 나의 은행이 저희 브랜드 아이덴티티, 또 카카오뱅크의 시사점입니다. 지향점입니다.

일상에서 더 쉽게 더 자주 이용하는 나만의 은행, 이게 카카오뱅크 브랜드 아이덴티티라

고 설명드릴 수 있습니다.

간단하게 저희 회사에 대한 소개를 먼저 드리겠습니다.

첫 번째로는 은행설립 추진경과는 너무 잘 알다시피 2015년 11월 29일에 예비인가를 받고 그간의 준비법인을 거쳐서 오늘 본인가를 받게 되었습니다.

주주들은 아시다시피 각 영역에서 1등을 하고 있고, 플랫폼 역량을 갖고 있는 주주들로 구성되어 있습니다.

카카오뱅크의 인사·문화, 기업문화의 특징을 먼저 소개해 드리면, 가장 핵심은 자기주도적으로 일을 하는 회사라고 생각하시면 될 것 같습니다.

‘행장’이 아닌 ‘대표’라고 부르는 이유는 금융과 ICT가 만났기 때문에 어떠한 특별한 아이덴티티를 가져가기가 어렵기 때문에 ‘대표’라는 애기를 하고 있고요.

수평적 조직문화를 갖고 있습니다. 그 이유는 뭐냐 하면 아무도 가보지 않은 길을 가고 있습니다. 20~30대가 쓸 서비스를 30~40대가 기획·개발하고 40~50대가 의사결정 하는 구조일 수밖에 없는 게 현재 상황이지만 다양한 사람들의 의견을 듣고 의사결정론자가 최적의 답을 도출하는 것이 굉장히 중요하기 때문에 저희는 수평적인 조직문화를 갖게 되었습니다.

세 번째로는 100% 연봉제 회사입니다. 저희는 직급이 존재하지 않고 있기 때문에 직급을 대신하는 호칭을 영어이름을 부르고 있고, 역량에 비례하는 연봉과 성과에 비례하는 성과급이 저희 회사의 기본적인 기업문화의 특징입니다.

‘일상에서 더 쉽게 더 자주 이용하는 나만의 은행’ 보시는 것처럼 약 5가지의 특징들이 저희가 지향점을 갖고 있고요. 이런 궁극적인 방향성은 보시는 것처럼 Beyond Bank가 저희 회사의 궁극적인 모습이라고 보시면 될 것 같습니다.

저희 카카오뱅크의 커다란 특징이죠, 저희 출시 전부터 많은 회사가 됐었는데 One App입니다, One App. 모바일 뱅킹이 모바일 하나의 앱(App)을 통해서 은행의 완결성이 존재하는 것이 카카오뱅크의 커다란 큰 특징입니다.

이런 모바일에서 완결성을 갖고 있는 은행이 되기 위해서는 모바일 DNA가 굉장히 중요합니다. 그래서 보시는 것처럼 저희 인력 전체의 한 39%가 ICT 기업에서 국내 최고의 모바일 앱 개발과 기획능력을 갖고 있던 인력들이 지금 구성이 되어 있습니다.

그러다 보니 저희 서비스 지향점은 Simple, Easy, Fast입니다. 그러다 보니 비대면실명 인증도 약 7분 정도에 카카오뱅크 계좌를 개설할 수 있을 정도로 간소화되어 있습니다.

그다음에 저희 카카오뱅크, 인터넷은행이 탄생하게 된 계기 중에 하나가 보다, 대한민국의 보다 넓은 영역에 영향력을, 은행이 영향력을 끼쳤으면 좋겠다는 바람으로 태어난 걸로 알고 있습니다.

그래서 빅데이터를 통하여 카카오뱅크에 스코어링 시스템(Scoring System)을 자체 개발하여 약간 중기적인 목표를 가지고 시장에 합리적 금리로 중신용자에게 신용대출을 제공할 예정입니다.

대출 또한 앱에서 일어나게 되는데요. 그러다보니 기존의 은행에서 겪었던 여러 가지 불편함들과 서류를 제출하는 것과 지점을 방문하는 것들이 크게 간소화가 됩니다.

고객 혜택도 확대가 되는데요. 저희는 '간편 해외 송금'을 하게 됩니다. 그래서 수수료도 저렴하고 굉장히 심플한 방법으로 간편 해외 송금이 가능하고, 간편 지급 결제는 당장 저희가 서비스를 제공하지 않지만, 저희가 중장기적으로는 꼭 가야 될 방향으로 생각합니다. 그래서 지급결제수수료가 VAN/PG less가 되어 수수료가 절감되는 혜택을 고객들에게 나눠주고 싶고요.

세 번째는 체크·신용카드입니다.

시작할 때는 체크카드와 같이 가지만 신용카드는 라이선스가 필요한 부분이어서 오늘 은행업 인가를 받았기 때문에 오늘 이후로 바로 신용카드를 인가를 받기 위한 준비를 들어가도록 하겠습니다.

고객 이해에 기반한 맞춤형 금융상담 서비스, 이게 어떤 특징이냐면, 기존은행과 다른 특징은 두 가지입니다.

첫 번째는 모바일 금융센터라고 하는 모바일뱅크들이 저희 회사에 존재합니다. 그래서 이분들은 각 다양한 영역에서 멀티로 영역을 담당했었던 분들이나 전화, 또는 다양한 방법으로 고객의 니즈를 상담할 수 있고요.

두 번째로는 금융봇입니다.

이 금융봇은 요즘은 전화로 상담하는 것들을 고객들이 대개 싫어하는 경향이 많더라고요. 그래서 저희는 '특 상담' 등 금융봇을 통하여 고객의 상담의 인터페이스를 새롭게 제공해보고자 합니다.

이자보다 더 큰 효용을 주고자 합니다.

요새 금리가 워낙 낮아서 이자에 대한 가치가 굉장히 적는데, 저희는 고객들이 경계의 허물이 허물어지고 있는 이 세대에 모바일시대에 특화되어 있는 다양한 콘텐츠들을 제공할 예정입니다.

보안에 대한 얘기를 좀 드려보겠는데요. 저희 회사 보안은 크게 두 가지 특징이 있습니다.

첫 번째로는 고객정보와 네트워크가 현재 물리적으로 망이 분리가 되어 있습니다. 그래서 고객정보에 들어가려면 네트워크를 통해서 들어갈 수 없게 되어 있어요. 그게 첫 번째 특징이고요.

두 번째로는 기존에 시중은행들은 Legacy의 계정계 위에 그 위에 보안의 솔루션들이 덮어주는 시스템들이었는데, 저희는 Architecture, 처음에 설계할 때부터 보안과 함께 시스템을 설계했던 것이 특징입니다.

ICT 기업들이 잘 하는 것 중에 하나는 뭐냐면, 고객의 니즈를 빠르게 서비스에 녹여내는 겁니다. 반응을 보고 바꾸고, 반응을 보고 바꾸고. 저희 또한 그러한 모토를 가지고 고객들이 불편한 것과 고객들이 조금 더 나아졌으면 하는 부분들을 서비스 오픈 이후에 굉장히 빠른 속도 내에 개편하고 업데이트하는 것이 저희 고객들을 위한 길이라고 생각을 합니다.

저희는 기존에 폐쇄적인 금융시스템 안에 은행 홀로 성공할 수 없다는 생각을 하고 있습니다. 왜냐하면, 지금은 워낙 모바일시대에 다양하게 자라고 있는 플레이어들이 많기 때문에 그런 자라고 있는 플레이어들과 함께 플랫폼을 만들어가면서 성장하고 싶은 것이 저희 은행의 목표입니다.

마지막으로는 저희 출시 계획입니다.

저희가 4월 5일 본인이 획득을 했고, 저희가 5월 말 정도에 Close Beta를 하고, 6월 말 안에 상반기 내에 영업을 개시하는 것이 저희 목표입니다.

상품출시 계획은 간략하게 말씀드리면, 처음에는 은행이 갖춰야 할 최소한 것만 갖춰서 영업을 실시하게 되지만, 그 이후에 1년, 2년에 long-term한 플랜을 가지고 혁신적이라고 생각할 수 있는 상품과 방법들을 도입하여 저희 은행을 만들어가고자 합니다.

이상으로 제가 드리는 PT는 여기까지 마치겠습니다.

질문 있으면 질문을 받도록 하겠습니다.

[질문 답변]

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

<질문> 지금 케이뱅크가 나와 있는데, 기존에 나와 있던 케이뱅크와 차별화가 뭐가 있는지, 어떤 점이 좀... 뒤늦게 나오는데 싸워서 이겨낼 수 있는지, 이런 것들도 좀 알려주셨으면 좋겠습니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 저희도 다 말씀드리고 싶긴 하죠. 그런데 저희 서비스가 한 두 달 이따가 나올 거라서 지금 자세한 얘기를 말씀드리기는 어렵고요.

일단 두 가지라고 보시면 될 것 같습니다. 눈에 띄는 것은 저희는 해외 송금을 합니다. 그래서 해외 송금이 차별점이라고 보실 수 있고, 그 외의 것들은 써보시면서 아마 판단하실 수 있을 것 같아요. 그래서 편의성이라든지 어떠한 가격적인 측면이라든지 이 부분들을 다 말씀드리기는 어렵지만 그런 방향성이 있다고 생각하시면 될 것 같습니다.

<질문> 해외 송금 서비스가 카톡을 기반으로 하게 되는 건지, 그리고 수수료가 저렴하다고 했는데 시중은행, 기존 서비스와 비교했을 때 얼마나 낮은 건지 궁금합니다.

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 저희 카톡을 기반하는 건 카톡의 주소록이라든지 이런 거 할 때 쓰는 것이고요. 송금은 해외 송금망을 사용할 수밖에 없을 것입니다. 가격을 명확하게 결정을 하진 않았지만, 저희를 생각하기에는 현재 시중은행에서 하고 있는 것의 약 10분의 1까지도 목표를 하고 있습니다.

<질문> 아까 상반기 내에 서비스 시작을 목표로 하셨는데요. 만약에 6월 말 정도에 서비스 시작을 가정했을 때 올해 말까지 수신과 여신 목표가 어느 정도 되는지, 그리고 중·장기적으로 해서 손익분기점 통과는 어느 정도, 몇 년 후 정도로 예상하시는지 여쭙보고 싶습니다.

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 대략적으로 저희가 처음 사업계획을 세울 때하고 조금 다르게 서비스 개시점이 약간 지연됐던 부분이 있습니다. 그래서 연내 자산으로 한 5,000억 정도 예산을 하고 있고요. 그다음에 손익분기점 시점은 저희들 생각에는 3년 후에 정도를 생각하고 있습니다. 그리고 약 10년 후면 저희들이... 자산을 약 20조 정도까지 늘릴 수 있을 것으로 판단되어집니다.

<질문> 자본금이 초기자본금 3,000억이라고 하셨는데 지금 초기비용 소모분을 제외하고 지금 얼마 정도 남았는지 그게 좀 궁금하고요.

그다음에 지금 은산관리 완화법안이 지금 국회에서 아직 계류 중인데 이게 통과되지 않은 상황에서 지금 대출의 여력이 있는지, 그리고 이게 만약에 대출 여력이 없는 상황에서 지금 인가가 나왔다면 금융위에서 안전성보다는 금융개혁 그런 목표·성과만을 좇기 위한 차원에서 너무 치중, 그런 쪽에 치중해서 인가를 내린 게 아닌지 그 점이 궁금합니다.

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 저희들 사업계획상으로 여신 성장성을 감안해 봤을 때 아마 내년 말쯤에 증자가 필요할 걸로 생각하고 있습니다. 사업계획상으로 증자금액은

약 4,000억 정도 생각을 하고 있고요.

그다음에 아까 은행법이 바뀌느냐, 안 바뀌느냐의 문제가 있을 수 있습니다. 그런데 저희들 같은 경우에 있어서는 현행법상에서도 증자가 가능한 지배, 지분을 구조는 되어 있습니다.

그래서 은행법이 반드시 빨리 바뀌어서 혁신을 빨리 할 수 있도록 바뀌는 게 가장 중요하겠지만, 만에 하나 이거는 정치적인 부분이 있기 때문에 조금 지연되더라도 저희들 사업에 영향을 줄 것이라고 생각하고 있지는 않습니다.

그래서 은행법이 빨리 바뀌어서 좀 더 혁신적이고 좀 더 원활하게 사업을 해나갈 수 있는 게 중요하다고는 생각하고 있습니다. 그러나 그렇지 않을 경우도 크게 저희들은 그거에 대한 대비책을 아울러 갖고 있다, 이렇게 말씀드릴 수 있겠습니다.

<질문> 현재 지분관계를 보면 한투가 50% 이상으로 대주주인데 사업은 카카오가 주도를 하고 있어서요. 향후에 지분변동이 어떻게 될지 그 계획 좀 알려주시고요.

그리고 초기자본금 출자도 쉽지 않고 일부 진통이 있었던 걸로 알고 있습니다, 3,000억을 모으는 데.

또 케이뱅크와 다른 게 법이 선행 통과가 돼도 현재 지분구조를 그대로 가져가면 추가증자가 쉬울지, 좀 난항이 있을 걸로 예상이 되는데 추가증자 계획에서 좀 어떻게 지분변동이 나 이런 것 어떻게 같지 하고요.

마지막으로 시스템을 여기는 대기업을 통해서 구축을 했는데, 그 과정에서도 일부 좀... 잡음이 있었던 걸로 저는 들어서 알고 있습니다. 그래서 코어뱅크 시스템 구축하는 과정에서 있었던 일들을 어떻게 잘 해결하셔서 안정적인 서비스를 제공하실 건지 그것도 부탁드립니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 지분변동... 지분변동은 은행법이 바뀌면 카카오가 최대주주가 되는 걸로 여러 차례 말씀을 드렸고요. 그다음에 증자 관련해서는 저희 쪽은 한번도 증자와 관련해서 어려움이 있었던 적은 없습니다. 단 한 번 최초의 주주였던 로엔이 카카오와 합병을 하면서 있었던 거 외에는 증자에 관련해서 중간에 잡음이 있었던 적은 한번도 없었고요.

그와 동일한 선상의 향후의 추가증자도 카카오뱅크에 참여한 주주들은 카카오뱅크의 어떤 잠재력과 미래지향적인 long-term한 플랜을 보고 주주로 참여하셨다고 생각을 합니다. 그렇기 때문에 향후의 추가증자도 저희는 큰 어려움이 없다고 생각을 합니다.

끝으로 시스템 관련되어 있는 건데, 시스템은 저희는 계정계가 기존에 있는 참조모델을 써서 개발을 했고요. 그 외에는 개발자들이 직접 자체개발을 하였습니다. 그렇기 때문에 자

제개발을 하는 과정에 있어서, 혹시 뭐 어떤 이야기를 들으셨는지 모르겠지만 저희가 생각했을 때는 굉장히 높은 경쟁력을 가지고 기존에 있는 계정계 외에는 자체개발된 시스템으로 완결성과 향후의 대응력이 높을 거라고 생각을 합니다.

<질문> \*\*\*

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 물론 카톡의 편리함들이 저희 은행 뱅킹앱에 물어날 겁니다. 나지만, 카카오톡 자체는 '카카오'라는 회사가 독립되어 있거든요. 그 안에 은행이나 다른 앱들이 막 들어가는 것 자체가 그게 사용성을 높이는 길이라고 생각하지 않, 오히려 유저들은 불편하게 생각할 텐데요.

은행앱을 쓰면서 카카오톡의 네트워크가 필요한 부분들은 분명히 \*\*\*하면서 시너지가 분명히 생길 거라고 생각합니다. 자세한 것들은 지금 설명드리기는 어렵고요. 나중에 은행앱을 써보시면 은행앱에 어떠한 맥락 속에 지인 관계들이 묻어나는지는 보실 수 있을 것 같습니다.

<질문> 아무래도 이용자들이 인터넷은행에 기대를 하는 게 중금리 대출이 많을 것 같아요. 금리를 조금 낮게 대출받을 수 있는 부분. 그 부분에 대해서 대출자들에 대해서 중금리 대출의 비중을 어느 정도로 보고계신지가 궁금하고요. 어떤 점에 집중하실 예정인지도 궁금합니다.

<답변> (관계자) 전체 여신 잔액 중에서 중금리 대출이 얼마라는 건 구체적으로 말씀드리기는 좀 그런 것 같고요. 그런데 중금리 대출을 해야 되는데 저희들 입장에서는 또한 은행의 건전성이라고 하는 부분이 있기 때문에 건전성 하에서 할 생각입니다. 중금리 대출의 경우도 케이뱅크 같은 경우에 있어서 저희가 나온 상품을 보니까 단일금리가 좀 있더라고요. 저희는 좀 더 세분화해서 고객 신용등급에 따라서 금리와 한도를 차별적으로 제공하는 이런 것을 생각하고 있습니다.

<질문> 금산분리 법안이 아직 통과 안 됐잖아요. 그러면 현재 기존 주주를 그대로 가져갔을 때 문제점이 무엇인지 말씀 부탁드립니다요. 또한 아까 잠깐 말씀하시면서 혁신을 언급하셨는데 그럼 카카오가 대주주가 됐을 때 어떤 혁신을 보여줄 수 있는지 구체적으로 말씀 부탁드립니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 예, 지금 모였던 주주들은 카카오뱅크라는 이름으로 아시는 것처럼 은행의 혁신들이 기존에 있는 ICT 기업과 협업을 통하여 일원화하기 바라는 것으로 주주로 참여하셨습니다. 그렇기 때문에 은행업법이 바뀔 거라는 강한 믿음을 갖고 계시고, 아마 여기 계신 분들도 바뀌주실 거라고 생각을 합니다. 그래서 그 부분들은 어떤 혁신이 일어날 수 있느냐, 라고 말씀을 드리면 아무래도 혁신이 일어난다, 안 일어난다라는 관점보다는 얼마나 속도감 있게 가느냐가 훨씬 더 중요할 것 같습니다. 그래서 은행법이 바뀌면, 카카오가 최대 주주가 되고 그러면 이 회사는 카카오라는 이름을 쓰고 있고 실질적으로 우리의 카카오라는 회사의, 카카오가 최대 주주라고 하기 때문에 다양한 협력관계와 시

너지들이 발생할 수 있습니다. 그렇지만 지금은 은행법이 바뀌기 전이라서 공정거래법상의 등의 이슈 등으로 인하여 뭔가 차별적으로 우선적으로 지원해주는 것들이 어렵습니다. 그래서 그런 부분들이 혁신을 못하고 안하과의 관점이 아니라 혁신의 속도가 늦어진다고 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

<질문> 우선 카카오뱅크 본인이 정말 축하드리고요. 케이뱅크 개소식에서도 제가 궁금했던 점이 자체 스코어링 시스템을 다들 운영하시는데 여기 보시면 지금 카카오택시 운행이력, G마켓, 옥션 구매내역 이런 것들을 통해서 다른 신용등급사가 정해놓은 등급과 달리 카카오뱅크만의 어떤 스코어링시스템을 만들겠다고 하셨는데 이런 기준들이 신용을 평가하는 정확한 기준이 될 거라고 깊이 고민을 하시고 자문을 받으시고 하신 건지 궁금하고요.

제 개인적으로는 의견으로는 G마켓, 옥션 구매내역이 높다, 그런데 그 고객은 자기의 수준을 넘어서서 과소비를 하는 그런 안 좋은 고객일 수 있잖아요? 이런 것에 대해서는 어떻게 대응하실 건지 궁금합니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 사례에 대한 얘기를 하나만 드려보겠습니다. 제가 친한 모 법대 교수께서 안식년을 맞이하여 가족들과 함께 미국으로 1년 동안 교환교수로 가셨어요. 가셨는데 미국에서 학비를 받으셨는데 그 이후에 미국에서 살지 않다 보니까 미국 도착해서 카드 발급을 못 받는 거예요. 그래서 이 양반이 너무 속상해서 내 크레딧이 내가 한국에선 무척 높는데 미국에선 카드를 못 받는다고 생각해서 한국카드를 써야 되는구나. 라고 생각했다가 우연하게 아마존에 들어가서 책을 사고 나서 결제를 하니까 끝에 카드 권유를 하더라는 거예요, 아마존에서. 그래서 이게 나한테 어떻게 카드를 권유하지? 봤더니 한도도 크레딧이 굉장히 높아요. 나는 한국에서도 이 정도 크레딧을 안 주는데 미국에 있는 아마존이 나를 어떻게 안다고? 그 이유는 이 교수님께서 아마존에 전공서적을 굉장히 오랜 기간 동안 구매를 했었던 이력을 보고 신용도 높게 판단한 거고, 그 판단을 가지고 카드에 대한 오퍼를 한 겁니다.

이게 지금 현재 벌써 이루어지고 있는 일들이거든요. 저희가 갖고 있는 크레딧 스코어 시스템은 우리만의 독창적인 것은 아닙니다. 기본적으로 기존 은행에서 쓰고 있는 CB데이터라고 불리는, 현재 쓰고 있는 그 스코어링 안에 조금 더 차별화할 수 있고 우리가 타깃으로 갖고 있는 연령대나 고객들에게 뭔가 의미 있는 다른 얼터너티브 데이터를 넣어주게 되면 기존에 이분들이 4등급, 5등급이었던 것들이 저희 판단에는 3등급 있고 2등급일 수도 있거든요. 그런 것들을 저희가 해보겠다는 겁니다.

<질문> 지금 당장은 일단 아니겠지만 내부 자금 운용을 위해서 외환 거래 같은 것을 고민을 하실 텐데요. 지금 언제 정도부터 거래를 하실 계획을 세우고 궁금하고. 또 IP나 콜 같은 자금, 단기자금시장에서 거래는 언제쯤부터 시작하실 계획인지 궁금합니다.

<답변> (관계자) 외화자금의 경우에 있어서는 저희가 외환송금을 하고 있는 상태이지만 현재 저희들이 포지션을 가지고 있는 상황은 아닙니다. 그렇기 때문에 하지는 않는데요. 저희들이 외화송금 사이즈가 커지고 한다면 당연히 외화자산, 외화예금, 어카운트를 가져야 될

거고, 그런테서 사이즈가 어느 정도 되느냐에 따라 달라질 것 같고요. 그다음에 단기자금시장에 들어오고 이런 것들은 은행이 남는 자금, 수신과 여신의 남는 자금이 있어서 유동성을 유지하기 위해서 필요한 부분이기 때문에 그것은 언제라도, 초기에도 가능하다고 생각합니다.

만일에 처음에, 옛그제 K-뱅크 개소했듯이 예금이 몇 백 억 들어오고 여신은 실행된 게 적으면, 당연히 그러면 노는, 유동성이 있는 자금으로 단기적으로 운용해야 될 겁니다. 그것은 은행으로서 고유한 기능이니깐요.

<질문> \*\*\*

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 아마 저희 추론으로 한 2~3년 이내에 준비를 해야 될 겁니다. 외화예금을 가지거나 외화자산을 가지려면 거기에 따른 해지시스템도 구축해야 되기 때문에 그런 것들이 제대로 준비가 되었을 때 저희들이 할 수 있을 거라고 생각합니다.

<질문> \*\*\*

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 제가 서울보증에 대해서 말씀드리겠습니다. 저희들은 서울보증이 주주사로 있고, 서울보증의 보증부대출을 합니다.

이유는 저희가 대출을 준 고객에 대해서 일반적인 CB데이터와 저희 모델에 있는 분석 외에 그 고객의 생활 자체를 잘 모르는 상황입니다. 그렇기 때문에 안정성을 위해서 서울보증을 같이 하는 거고요.

서울보증이 여러분들이 쓰는 스마트폰부터 시작해서 가장 많이 보증을 지금 하고 있는 데이터를 가지고 있습니다. 그렇게 출발을 하는 거고요.

그러나 ‘그 보장을 언제까지 쓸 것이냐?’ 보증을 길게 가져가면 가져갈수록 은행은 부담으로 다가오고 고객한테도 코스트가 커집니다. 그렇기 때문에 저희들로서는 그 쓴 고객들이 저희 여신을 쓰고 생활을 하면서 자금생활을 어떻게 하고 있느냐를 고객을 알아감에 따라서 점차 보증을 줄여나가는 그런 계획을 가지고 있습니다. 그래서 ‘언제부터이다.’ 이런 말씀은 드리기가 좀 곤란하고요.

금리도 일률적으로 어떤 금리를 책정했다고 아직까지는 정해진 바 없습니다. 왜냐하면 저희 상품위원회나 \*\*\*를 열어서 자금 계획하고, 인가... 서비스 오픈 시점에 결정할 사항이기 때문에 지금 일률적으로 말씀드릴 수가 없고요.

그러나 금리를 저희는 고객의 등급, 예를 들어서 4등급이나 7등급, 등급에 따라서 한도와 금리를 차별화함으로 해서 은행의 리스크를 최소화시키는 것이 현재 저희들 안정적인 은행을 출범시키는 길이라고 보고 있습니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 고객정보와 관련된 말씀을 드리면, 저희가 저희 주주사들의 데이터를, 개인정보들을 예를 들어서 커머스의 이력정보들을 가져와서 쓸 수가 없습니다. 그것은 개인정보법 위반이고요, 쓸 수가 없고.

단, 대출을 원하는 고객들이 저희가 갖고 있는 레이팅시스템 외에 저희 관련되어 있는 주주사들의 데이터를 가져오는 것을 허락해주셔야만 갔다 와서 저희가 레이팅을 다시 산정할 수 있는 시스템이기 때문에 이렇게 우려하시는 것처럼 대규모의, 대량의 정보가 카카오뱅크에 집결되지는 않습니다.

그렇지만, 그럼에도 불구하고 저희는 은행이지 않습니까? 보안은 저희 회사의 사활과 같은 부분이기 때문에 보안에 대한 부분은 아까 설명드렸던 것처럼 두 가지로 다시 말씀을 요약해서 드리면, 하나는 고객정보가 있는 것과 그다음에 네트워크가 있는 것은 물리적으로 보안이, 망이 분리되어 있습니다. 그래서 해커들이 와서 네트워크를 통해서 들어갈 수 있는 부분이 존재하지는 않고 있고요. 그래서 저희는 그것을 ‘물리적 망 분리’ 이렇게 얘기합니다. 그래서 물리적으로 망이 분리되어 있고요.

두 번째로는 저희가 은행 시스템을 처음부터 Architecture을 설계할 때부터 카카오와 한투의 보안 전문가들이 붙어서 Architecture을 설계했기 때문에 그 부분에 대해서는 다른 데보다 좀 안전하다고 볼 수 있다고 생각합니다.

<질문> 지금 계좌개설이 7분 정도 걸린다고 했는데, 카카오뱅크가 지금 실행을 해보니까 15분 정도 나왔던 걸로 알고 있는데, 거의 절반이거든요. 그래서 어떻게 그렇게 빠르게 될 수 있는지와.

그리고 아까 질문 나왔던 것 중에서 초기자본금에서 개발비용 제외하고 남은 금액이 얼마인지 여쭙했는데, 그것에 대해서 아직 답을 안 주셔서 그것 좀 얘기해 주세요.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 예, 두 가지 답 다 은행 오픈 전에 드려야 될 말씀인 것 같고요. 자세하게 지금 말씀드리기는 어렵고.

그다음에 얼마 썼는지 궁금하다고 하셨는데, 저희 아직 주셨던 금액의 반도 안 썼습니다.

<질문> 지금 내용 중에 오픈 API 기반으로 금융플랫폼을 구현하겠다는, 이런 내용이 지금 사업계획 상에 있는데요. 지금 보니까 로보어드바이저(robo-advisor), 클라우드 펀딩, P2P 대출 등 다른 상품을 카카오뱅크에서 이용할 수 있게 하겠다, 이런 계획이신 것 같아요. 그래서 구체적으로 어떻게 어떤 플랫폼을 구현하려는 서비스인지.

그리고 카카오뱅크가 직접 이런 자산운용이나 이런 사업에는, 로보 어드바이저 같은 자산운용사업에는 나설 계획이 없고, 이렇게 말하자면 아웃소싱이나 이런 것처럼 하시려는 건

지 궁금합니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 지금은 6개월만 지나면 새로운 강자가 나타나고 새로운 서비스들이 도래하는 시점입니다. 저희가 200여 명밖에 안 되는 직원들이 일당백 역할을 하면서 서비스를 준비하고 있지만, 이렇게 모바일 시대에 속도가 빠른 것들을 우리가 다 서비스를 할 수 없다고 생각합니다.

그렇기 때문에 저희는 기본적으로 시장에서 가장 잘 하시는 분들이라고 하면, 보안이 안정되어 있다고 하면 저희가 저희 관련되어 있는 API를 그쪽에 줄 수도 있고, 그쪽에서 개발한 API를 저희 은행에 쓸 수도 있다는 생각이 저희가 생각하고 있는 오픈 API 플랫폼이라고 생각합니다.

<질문> 아까 여신과 수신 목표치를 따로 분리해서 말씀을 안 해주시고, 연내 자산목표를 5,000억 원이라고 제시하셨던 걸로 기억하는데요. 분리해서 말씀해 주실 수 있을까요?

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 크게 분리가 되지 않을 겁니다. 은행의 입장에서 보면, BIS 비율, 그다음에 비율 규제를 하면 그 2개가 크게 괴리가 생기는 것도 은행의 비율 관리, 영업에 문제가 될 겁니다. 큰 차이는 없을 겁니다.

<질문> \*\*\*

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 저희가 BIS 비율은 올해 말에 20% 조금 넘을 것이고요. 점점 수·여신 규모가 늘어나면서 BIS가 점점 더 떨어져서 내년 말 정도 되면 13% 정도까지는 떨어지기 때문에 증가가 필요하다는 말씀을 드렸던 겁니다.

<질문> 아까 신용카드사업에도 추후에 진출할, 인가를 신청할 거라고 말씀하셨는데, 적어도 대충 어느 정도 썸은 돼야지 신용카드사업에 진출할 수 있는 윤곽이 잡힐지 말씀해 주십시오.

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 신용카드사업은 은행의 겸용업무로서 인가가 필요한 사업입니다. 일부 신용카드 시스템은 IT시스템이 은행의 시스템과 버금될 정도로 상당히 큰 사이즈입니다. 현재 저희들이 체크카드를 하고 있지만 신용카드 사업계획을 수립을 하고 있고요. 그것에 따라서 은행...금융위에 다시 여전과를 통해서 겸용업무 예비인가와 본인가를 받아야 될 것입니다. 그런 과정을 겪는다면 그것도 적어도 준비하는 과정 그리고 인가를 받는 과정 본인가를 받는 과정 이렇게 본다면 한 1년 반 정도면 출범할 수 있지 않을까 이렇게 생각을 하고 있습니다.

<질문> 해외송금사업을 포인트로 말씀을 하셨는데 여러 해외송금 핀테크 업체가 불법으로 됐던 것으로 아는데 준비과정에서 어려움은 없었는지 궁금합니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 네. 저희는 은행이지 않습니까? 요만한 불법도 큰일 납니다. 그래서 저희는 기존에 저희가 하고자 하는 해외송금은 기존에 감독규정 틀 안에서 전혀 문제가 없는 방법으로 할 예정입니다.

<질문> 저신용자까지 가능한 소액마이너스 대출상품이 출시예정 되어 있는데요. 한도 같은 게 결정이 좀 어느 정도 나온 게 있는지요? 어느 정도까지 대출이 가능한지.

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 신용도에 따라 다를 텐데, 저희들이 비상금 대출 같은 경우에 맥스 초기에 개설할 때 한 200정도 생각하고 있고 신용도가 떨어지면 당연히 신용도에 따라서 한도는 줄어드는 이런 구조를 가지고 있습니다.

<질문> K뱅크가 이번에 내놓은 것 보면 본인인증 방식을 공인인증서랑 지문방식으로 이렇게 했는데요. 지문방식 하면서 OTP 같은 경우는 스마트폰 내장형으로 해서 그 부분이 좋은 평가를 받았는데, 카카오뱅크는 본인인증방식으로 어떤 것을 생각을 하고 계신지 인증서 같은 경우는 관심이 되게 많은데 그것을 사용하시는지 궁금합니다.

<답변> (윤호영 카카오뱅크 공동대표) 저희는 고객편의를 위해서 많이 고민을 했었고, 그 부분은 'to be continue', 저희 오픈할 때 그때 말씀드리도록 하겠습니다.

<질문> 상품 중에 입출금 예금 단기여유자금을 고객이 별도 설정토록 하고 금리해택 제공한다고 되어 있는데 구체적으로 어떤 것인지 손가락으로 옮기면 마치 정기예금에 쉽게 가입된다는 설명을 열핏 들은 것 같은데, 어떻게 이해하면 되는지...?

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 'account in account'로 보시면 될 텐데요. 그 사람들이 돈을 관리할 때 통장을 내가 쓸 돈, 아니면 연말에 학자금으로 쓸 돈, 이렇게 따로 관리할 것입니다. 그것을 하나로 엮어버려서 얼마는 내가 더 이상 쓸 돈이 아니고 보유할 돈이다, 그래서 'account in account'로 개념으로 이해하시면 됩니다.

<질문> \*\*\*

<답변> (이용우 카카오뱅크 공동대표) 그것은 아직 결정된 바는 없습니다.