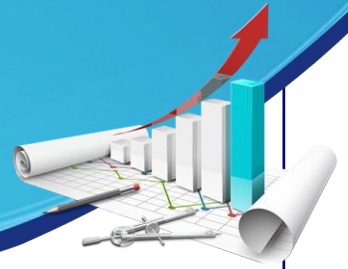


디지털 금융



[금융]

김수현 ☎ 02) 3772-1515
 연구위원 ✉ sh.kim@shinhan.com

[스몰캡]

전태희 ☎ 02) 3772-1509
 연구위원 ✉ htj617@shinhan.com

금융 Data의 헤게모니가 바뀐다

은행의 고객 Data 공유 의무화가 몰고 올 파급 효과

전 세계적으로 금융회사가 보유한 데이터양이 전체 데이터양의 45%를 넘어섰다. 각국이 경쟁적으로 Big data 산업을 육성하는 과정에서 금융회사의 Data는 매우 중요해졌다.

이제 국내 은행이 독점하는 고객 Data가 제3자 즉, 핀테크 기업들에게도 의무적으로 공유된다. 핀테크 기업에게 고객 정보 접근권을 부여하는 것은 이미 유럽의 PSD2와 미국의 도드-프랭크법에서 볼 수 있듯이 전 세계적인 추세였다. 유럽의 PSD2 방식이 국내 도입될 경우 국내 은행들의 앱(App)개발 노력이 무력화될 것이다.

‘금융의 Open API 생태계’ - 골드만삭스는 왜 영업 기밀을 공유하나

고객 Data 공유가 의무화 되는 세상에서 핀테크와의 협업은 숙명이다. 구글, 이베이, 아마존 등 플랫폼, E-커머스 회사들의 전유물로만 여겨진 Open API를 금융회사가 도입하는 세상이 도래했다. Open API를 통해 1) 은행은 코어 banking 시스템을 제공하고, 2) 핀테크 업체는 기술 개발에만 전념하는 생태계가 만들어질 전망이다. 은행은 1) 다양한 채널을 통해 신규 고객 유입과 Data 확보를 경험할 수 있으며, 2) 혁신적 기술에 대한 경험 축적이 경쟁력 강화로 이어질 것이다.

정부의 금융 Data 육성 방침 - CB사의 Big data 분석 업무 허용

정부는 Big data 분석 및 관련 컨설팅 업무를 CB업체에게 허용하기로 했다. 업무 영역 확대에 따른 매출 증가 외에도 1) 미국의 경우 핀테크 산업이 성장할수록 개인 신용정보 수요가 증가했으며, 2) 선진국처럼 금융 성숙도가 높아 질수록 개인 신용 정보의 활용이 크게 증가했기 때문에 국내 개인 CB산업을 긍정적으로 전망한다.

관련 종목으로 NICE평가정보(030190)를 추천한다. 상장 은행 중에서는 디지털 금융의 경쟁력을 갖춘 JB금융지주(175330)를 추천한다.

관련 종목				
종목명	투자의견	현재주가 (3월 29일, 원)	목표주가 (원)	상승여력 (%)
NICE평가정보 (030190)	매수	9,480	12,600	32.9
JB금융지주 (175330)	매수	6,080	7,800	28.3

자료: 신한금융투자 추정

Contents

3 **은행의 고객 Data 공유 의무화가 들고 올 파급 효과**

소수의 시장 공급자 (은행)에게 집중되어 있는 금융 Data 공유 의무화 추진
유럽의 PSD2 형태가 국내에 도입될 경우 국내 은행들의 앱(App) 개발 노력 물거품
금융 Data 산업 육성 차원에서 CB사의 업무 영역 확대 전망

6 **Open API가 금융의 생태계(Eco System)를 바꿀 수도 있다**

금융도 이제 '공유와 협업'의 시대 - '시스템은 제공하되 고객(data)은 우리가 갖는다'
은행은 기술적인 한계 극복 기회 Vs. 핀테크 기업은 기술 개발에 전념
Open API는 고객 기반이 작은 금융회사와 핀테크 업체에게 유리한 시스템

11 **Company analysis**

NICE평가정보 (030190) - 매수 (신규), 목표주가 12,600원 (신규)
JB금융지주 (175330) - 매수 (유지), 목표주가 7,800원 (유지)

은행의 고객 Data 공유 의무화가 몰고 올 파급 효과

- ▶ 소수의 시장 공급자(은행)에게 집중되어 있는 금융 Data 공유 의무화 추진
- ▶ 유럽의 PSD II 형태가 국내에 도입될 경우 국내 은행들의 앱(App) 개발 노력 무력화
- ▶ 금융 Data 산업 육성 차원에서 CB사의 업무 영역 확대 전망

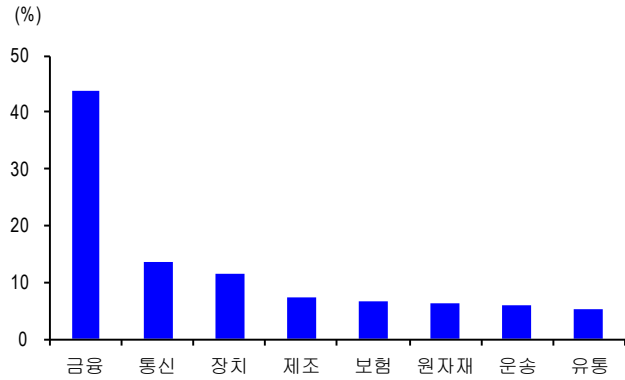
국내도 이제 개인정보의 자기 결정권 보장으로 핀테크 육성

빠르면 2018년 하반기부터 국내 핀테크 기업들도 금융회사들이 독점하고 있는 고객의 data에 접근할 수 있게 된다. 전체 조건은 1) 고객의 사전 동의, 2) 자본금 요건 충족(규모 미확정), 3) 정보 유출에 대비한 배상책임 보험 가입 등이다. 기존에는 핀테크 기업이 계약 및 제휴 등에 의해 제한적으로 은행 고객 정보에 접근할 수 있었다. 그동안 국내에 혁신적 핀테크 기업이 탄생하지 못한 이유도 강도 높은 규제와 고객 정보 제한 때문으로 보인다.

전 세계적으로 금융권에 축적된 데이터양(보험제외)은 전체 데이터 규모의 45%를 넘어선다. 대형 금융회사들이 방대한 데이터를 독점하고 있는 사이 편의성으로 무장한 혁신적 핀테크 기업들이 탄생했다. 일반 은행의 금융 상품과 서비스에 불편을 느꼈던 고객들의 만족도가 높아지면서 감독 당국의 규제 방향도 핀테크 기업들에게 동등한 기회를 주는 쪽으로 바뀌는 추세다.

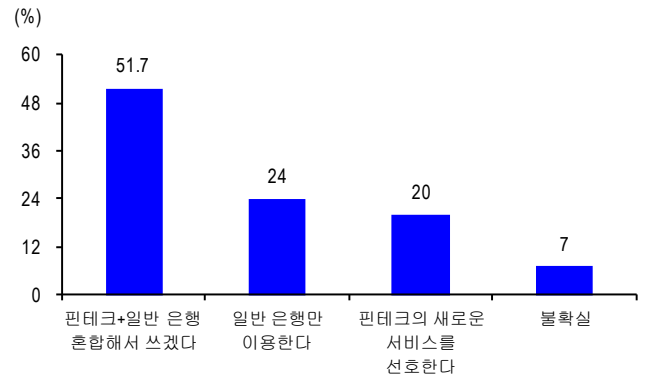
결론적으로 은행이 독점해 온 금융 데이터(고객 정보)를 핀테크 업체들과 공유하는 세상이 왔다. 파괴적 혁신과 기술력을 보유한 핀테크 업체들이 탄생하면 기존 은행에 상당한 위협이 될 것이다.

전 세계 데이터 보유량 산업별 비중



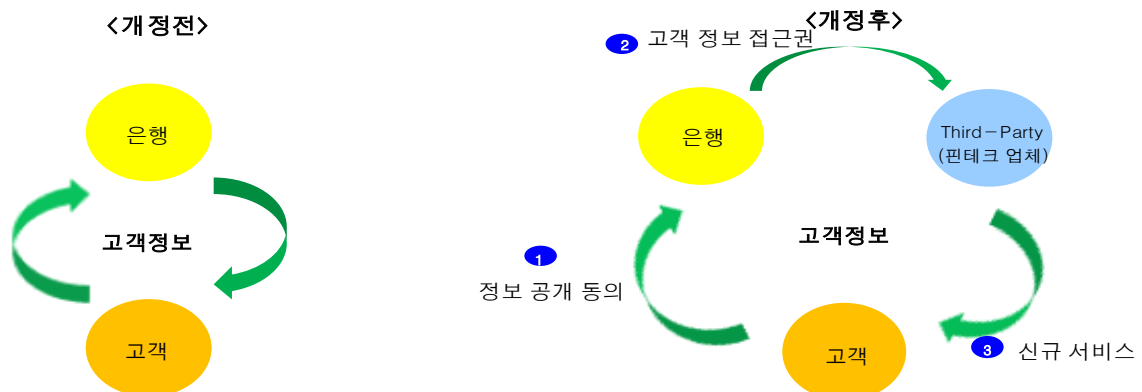
자료: IDC, Mckinsey, 신한금융투자

핀테크 vs. 전통 은행 금융 서비스 선호도



자료: MarketingCharts, Bloomberg Capital, 신한금융투자
주: 2,036명 미국인 대상 설문 조사 (2016년 10월 기준)

핀테크 기업에게 은행 고객 정보 접근권 허용



자료: 금융위원회, 신한금융투자 추정

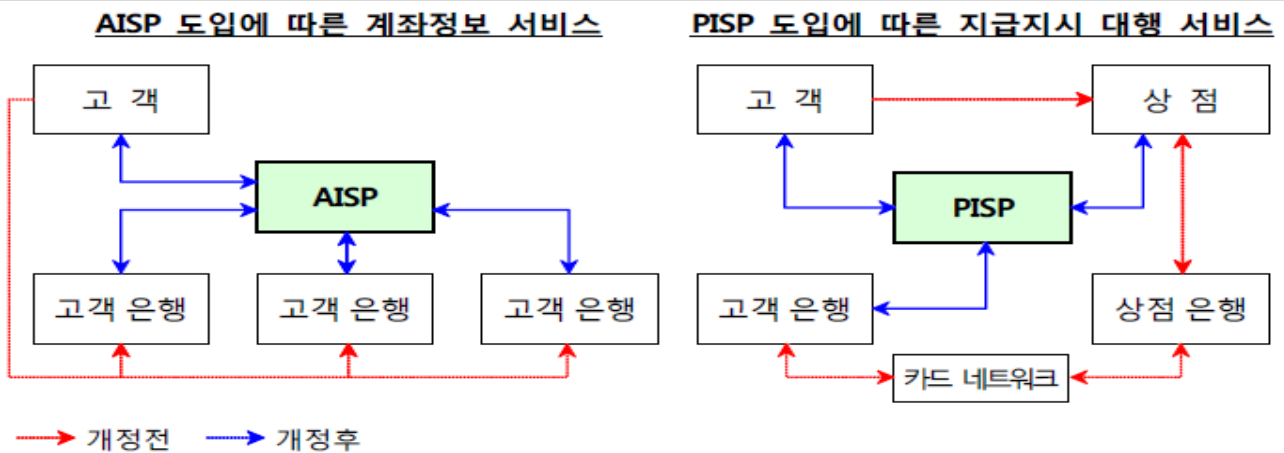
유럽의 PSD 2 형태로 도입할 경우 국내 은행들의 앱(App)개발 노력 무력화

유럽은 이미 PSD 2 도입을 통해 금융회사의 고객 Data를 핀테크 회사와 공유

유럽은 이미 PSD 2를 올해 1월부터 시행 중에 있다. 금융회사가 보유한 고객의 거래 내역, 소비 패턴 등을 제3자 즉, 핀테크 기업에게 제공할 수 있는 제도다. 만약 국내에도 PSD 2 형태로 도입되면 은행 입장에서는 핀테크 업체와의 경쟁 외에 또 다른 부담 요인이 존재한다.

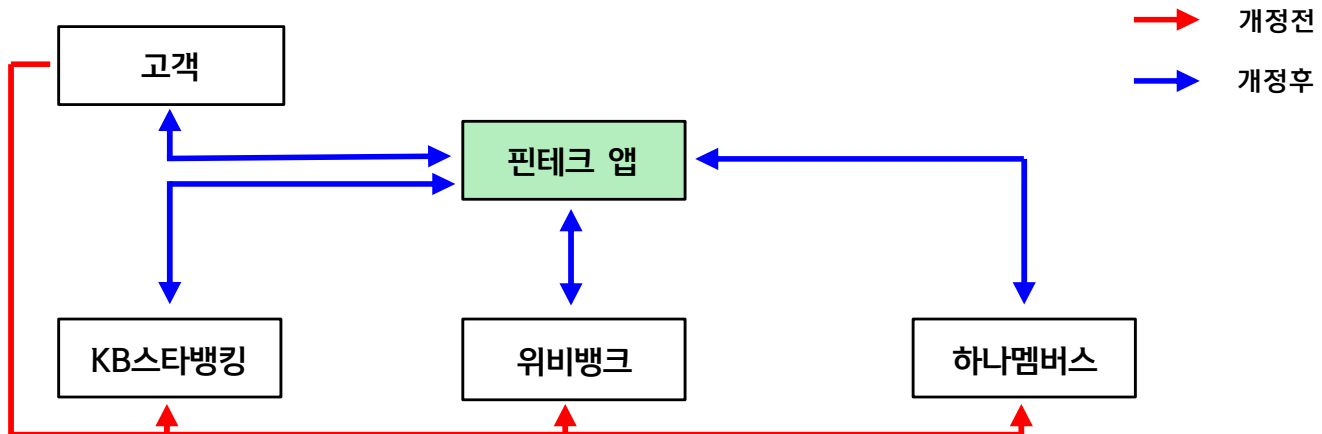
PSD 2에서는 핀테크 업체가 AISP(계좌정보 서비스 제공업자)로 설립될 수 있는데 AISP는 고객이 보유한 모든 은행 계좌 뿐만 아니라 증권,카드 및 보험 계좌 정보를 불러들이는 역할을 수행한다. 쉽게 말해 하나의 '핀테크 앱'에서 모든 은행앱 정보를 불러 들일 수 있다. 최근 국내 은행들이 집중적으로 투자한 앱(App) 개발 노력이 물거품 될 수 있다.

유럽의 PSD 2 구조



자료: Accenture, 한국은행, 신한금융투자

PSD2 국내 도입시 가상의 시나리오 (AISP 기준)



자료: 신한금융투자 추정

PSD2의 주요 내용

AISP (Account Information Service Provider)	은행은 고객이 동의할 경우 AISP(계좌정보 서비스 제공업자)에게 고객 계좌 정보에 대한 접근을 허용해야 함 AISP는 고객의 은행별 계좌 정보를 취합하여 모바일 앱 등에 제공
PISP (Payment Initiation Service Provider)	PISP (지급지시 대행 서비스 제공업자)는 고객이 동의할 경우 고객의 은행 계좌에서 타인의 계좌로 직접 자금을 이체할 수 있음
오류 발생 (Unauthorised payment transaction)	지급지시 오류로 정당하지 않은 지급이 발생한 경우 PISP가 법적책임을 부담하고 우선적으로 은행이 피해금액을 보상

자료: 한국은행, 신한금융투자

혁신적 핀테크 기업 탄생과 금융 성숙기에 도달하는 과정에서 CB산업의 수혜 예상

금융 Data 육성 차원에서 CB사의 역할 확대 - Big data 분석 및 개인 신용 중요성

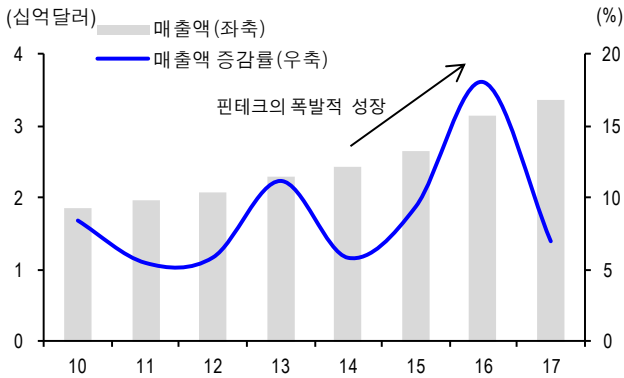
2014년 카드 개인 정보 유출 사건을 겪었음에도 정부가 개인 금융 정보의 자기 결정권을 추진하는 이유는 금융 Data를 미래 고부가가치 산업으로 육성하겠다는 의지 때문이다. 이번 발표에서 현행법상 금지된 CB¹⁾사들의 빅데이터(big data) 분석 및 컨설팅 업무를 허용하기로 했다. 미국, 영국, 호주 등 해외 우수 국가에서는 CB사들의 금융 정보를 바탕으로 민간부문에 대한 맞춤형 컨설팅을 제공하여 빅데이터 산업을 선도하고 있다(자료: 금융위원회)

당사가 개인 CB산업을 긍정적으로 전망하는 이유는 세 가지이다. 1) 해외 소위 '유니콘 핀테크 기업²⁾'들은 개인 신용 정보를 주요 마케팅 Tool로 활용해 성공하는 사례가 많으며(Credit Karma 등) 이에 따라 개인 신용정보에 대한 수요 증가했다. 또한 2)빅데이터 분석 및 컨설팅 업무가 허용되어 매출 증가가 기대되며, 3) 금융 성숙도가 올라가는 과정에서 개인의 신용 정보 활용이 많아지는 것을 미국 등 해외 선진국 사례에서 알 수 있기 때문이다. 금융 성숙 시장인 미국의 개인 CB 시장은 아직도 연간 6% 내외의 성장을 유지하고 있다.

1) CB: Credit Bureau, 신용거래내역을 수집해 평가가공하여 정보이용자에게 제공하는 기관

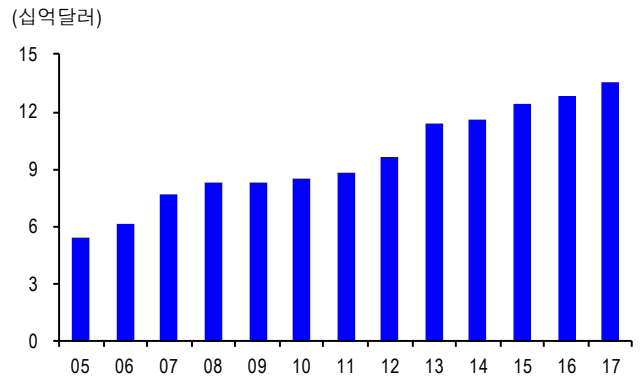
2) 유니콘 기업: 기업가치 10억달러 이상 스타트업

미국 EquiFax 매출액 및 성장률 추이



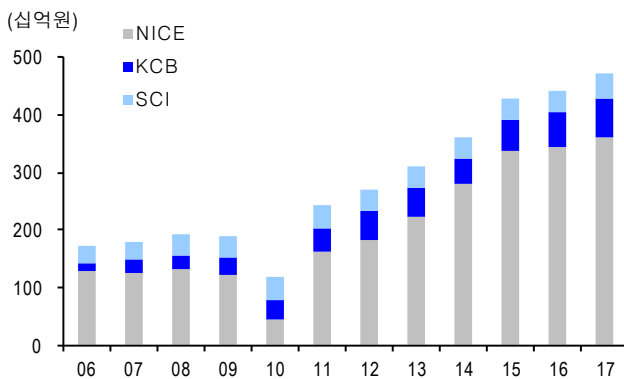
자료: Bloomberg, 신한금융투자

미국 주요 CB사 매출액 추이



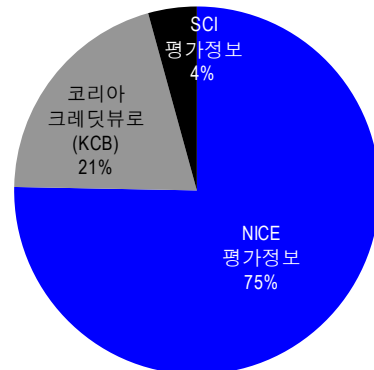
자료: Bloomberg, 신한금융투자

국내 개인 CB 매출액 및 성장률 추이



자료: 각 사, 신한금융투자

국내 개인 CB 시장 점유율



자료: 각 사, 신한금융투자

Big Data 산업 육성 관련 CB사 정책 방향

업무	내용	개편 방향
개인신용평가 솔루션	개인신용정보를 수집해 개인신용등급 산정 후 제공 개인 신용위험 평가관리모형의 개발 및 판매	비금융정보(ex. 통신료 납부실적) 특화 CB사 도입 금융회사의 자체 개인신용평가체계 고도화 지원
본인정보조회	개인에게 본인신용등급 및 신용정보 제공	본인정보조회 관련 핀테크 업체 등에게 별도 제휴 없이도 고객정보 접근 허용
본인인증업무	아이핀, 휴대폰 등을 통한 본인확인 서비스	본인인증 업무에 신규 업체가 자유롭게 수행할 수 있도록 개편
컨설팅	공공목적 정보조사, 데이터 분석 및 제공(영리목적은 금지)	영리목적 정보조사, 데이터 분석 및 제공 허용

자료: 금융위원회, 신한금융투자

Open API가 금융의 생태계(Eco System)를 바꿀 수도 있다

- 금융도 이제 '공유와 협업'의 시대 - '시스템은 제공하되 고객(data)은 우리가 갖는다'
- 은행은 기술적인 한계를 극복할 수 있고 vs. 핀테크 업체는 기술 개발에만 집중할 수 있는 환경 마련
- Open API는 특히 고객 기반이 작은 금융회사와 핀테크 업체에게 유리한 시스템

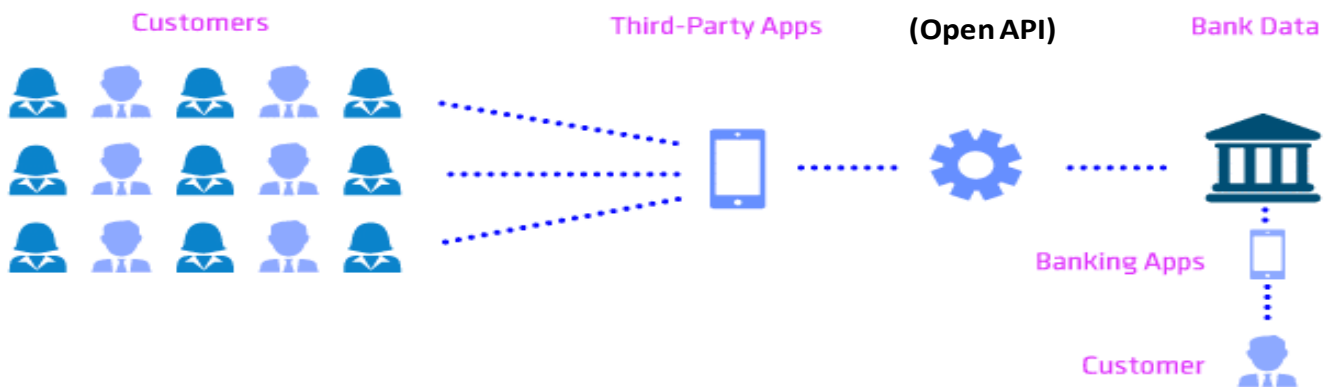
고객 Data 공유가 바꿔 놓을 세상 - 금융권의 OpenAPI 도입 필요

제3자 즉, 핀테크 기업과의 고객 정보 공유가 불가피한 상황에서 오픈 뱅킹 혹은 Open API 도입이 시급해졌다. 유럽은 PSD2를 도입하면서 은행권에 Open API 시스템을 채택하기로 했다.

국내 모바일 뱅킹 이용률은 전 세계에서 세번째로 높은 수준이지만 핀테크 이용 비중이 32%로 여전히 글로벌 평균에 못미친다. 하지만 개인의 정보 결정권 강화로 핀테크 산업 육성이 더욱 탄력을 받을 것으로 보여 이들에게 은행 시스템을 공유하고 협업하는 것이 중요해졌다. 또한 파괴적 혁신과 높은 기술력을 흡수하기 위한 시대적 요구이기도 하다. Open API는 추상적 개념으로만 접근했던 '핀테크 혁명'의 결정체라고 할 수 있다.

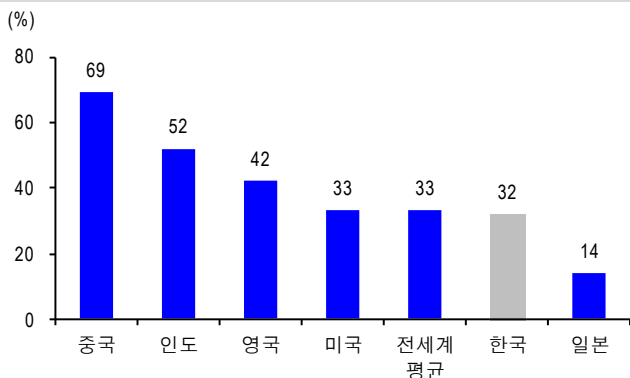
API(Application Programming Interface)는 개발자들이 애플리케이션을 손쉽게 개발할 수 있도록 필요한 재료(함수)들을 모아놓은 일종의 '도서관(라이브러리)' 같은 것이다. Open API는 기업이 보유한 중요 데이터를 외부 개발자에 개방한다. 이를 활용해 외부 개발자는 응용 프로그램과 서비스를 개발할 수 있다.

금융의 Open API 정의



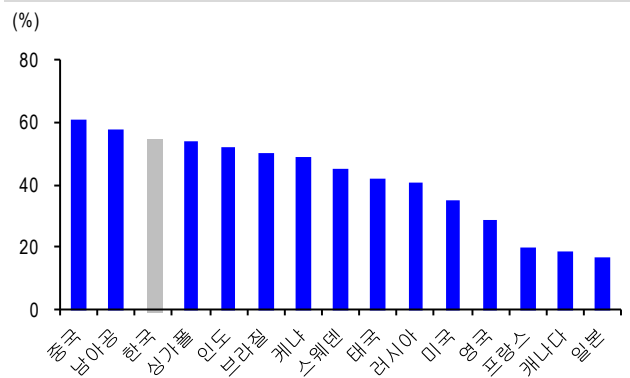
자료: Kevin-Moseride.de, 신한금융투자

핀테크 기업 서비스 이용 비중



자료: Earnst & Young, 신한금융투자

모바일 뱅킹 이용률



자료: Financial Brand, 신한금융투자

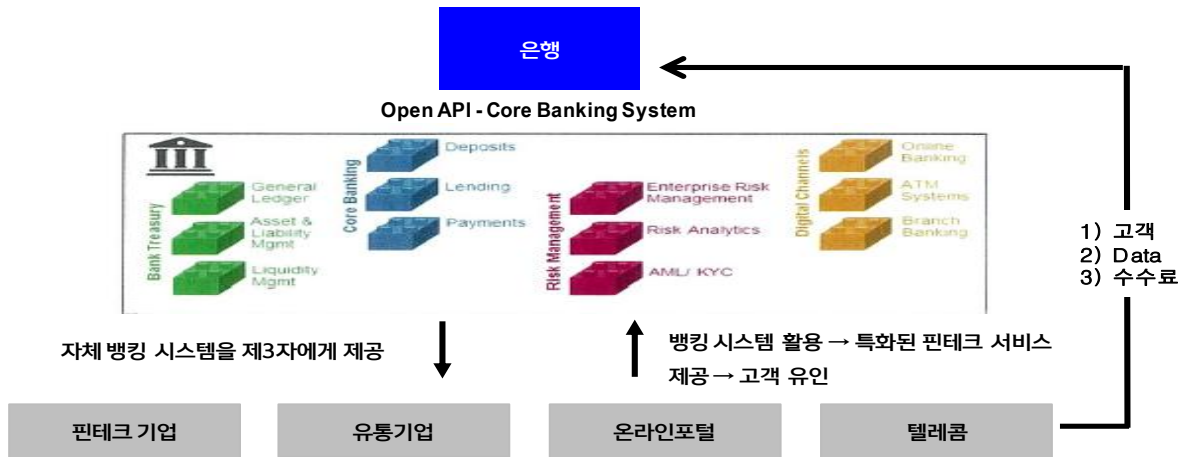
Open API를 통해 코어 बैं킹 시스템 제공 - 핀테크 외에 유통, 온라인 포털, 텔레콤 등 채널 확보 가능

예를 들어 B은행은 고객이 동의할 경우 고객 정보(계좌정보, 거래정보 등)를 A 핀테크 기업에 전산상으로 제공한다. 이때 고객 정보 보안이 중요하기 때문에 로그인 정보, 공인인증서 및 OTP 등 개인의 보안 인증 자료는 활용을 엄격히 금지한다.

B 핀테크 업체는 추가로 1) 코어뱅킹 시스템, 2) 유동성 관리 프로그램, 3) 리스크 매니지먼트 시스템, 4) 디지털 채널 등 은행의 전반적인 시스템을 전산으로 연결해 활용할 수 있다. 핀테크 기업 뿐만 아니라 유통기업, 온라인 포털, 통신사 등도 코어 बैं킹 시스템을 통해 소비자에게 다양한 금융 서비스를 제공할 수 있다.

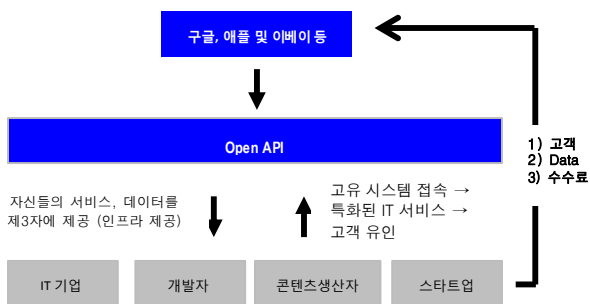
예를 들어 A라는 대형 온라인 쇼핑몰이 자체 금융 상품인 A 쇼핑몰만을 위한 신용카드를 만들고 싶다면 B 은행의 Open API를 이용해 손쉽게 신용카드 서비스를 고객에게 제공할 수 있다. 이때 플라스틱 카드 그 어느 곳에도 B은행의 마크는 찾아볼 수 없다(White Label). 더 나아가 이 쇼핑몰 고객에게 소액 신용 대출 상품도 출시할 수 있다. Open API는 이미 구글, 이베이 등의 플랫폼 기업들이 활용하고 있는 기술이다.

금융회사의 Open API 정의



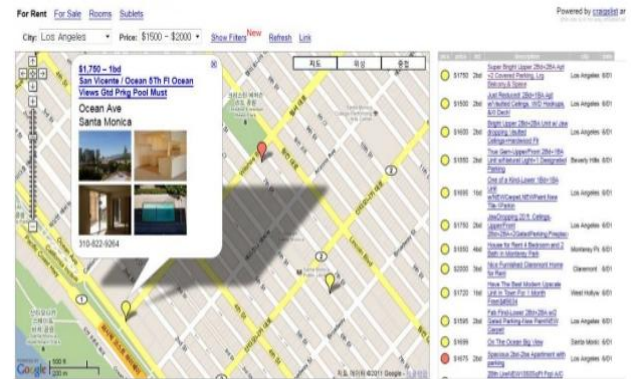
자료: Celent analysis, 신한금융투자 추정

해외 플랫폼 사업자들의 Open API 시스템



자료: 신한금융투자

구글맵 + 부동산 정보 사이트의 Open API를 결합한 서비스



자료: Housingmaps, 신한금융투자

은행은 1) 신규 고객 및 Data 확보, 2) 혁신 기술 경험 축적

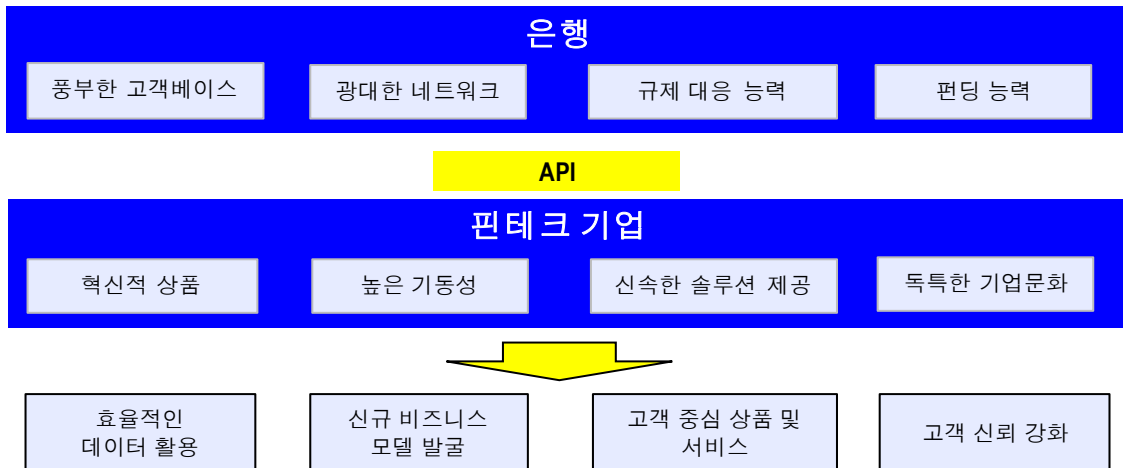
Open API는 결국 핀테크 기업에게 코어 banking 시스템을 제공하는 대신 유입되는 신규 고객을 공유하는 구조이다. 핀테크 기업 입장에서는 1) 금융 규제를 우회할 수 있고, 2) 은행을 통해 보안 시스템의 강점을 누릴 수 있으며, 3) 설비 최소화, 4) 신기술로의 역량 집중 등의 장점이 있다. 은행 입장에서는 1) 수수료+컨설팅+유지보수 매출 증대, 2) 다양한 서비스 Tool 제공, 3) 신규 고객 유입, 4) 혁신 기술 경험 축적을 통한 경쟁력 제고 등의 장점을 가지게 된다.

Open API 도입시 각 주체별 수혜



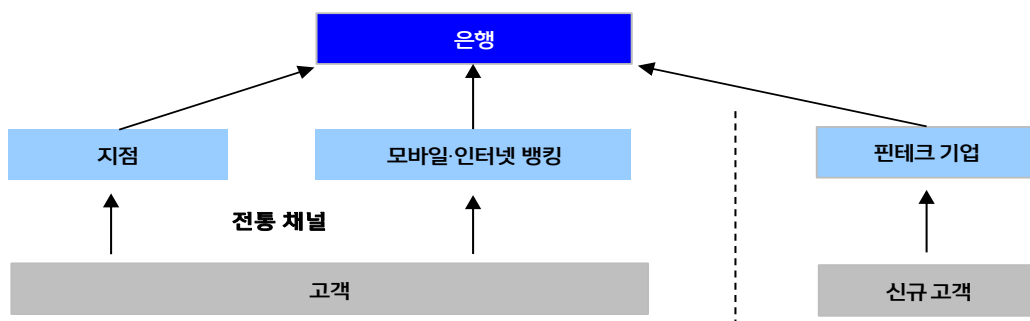
자료: 신한금융투자

은행과 핀테크 기업의 장점



자료: Capgemini Financial Services Analysis, 신한금융투자

은행의 채널 변화



자료: 신한금융투자

Open API를 통해 금융 서비스
다양화 성공 – Credit Karma,
Fidor Bank

고객 기반이 많지 않은 은행과 핀테크 업체에게는 기회

Open API는 고객 기반이 많지 않은 핀테크 업체와 은행에게 유리한 전략이다. 미국의 Credit Karma는 2008년 설립된 회사이며 개인의 신용평가 점수를 무료로 알려주는 서비스로 시작했다. 이는 매우 전략적인 선택이었다. 우선 자신의 신용평가 점수를 궁금해하는 사람이라면 금융 상품에도 관심이 많다. Credit Karma는 이 점을 노려 그 개인에게 재무 설계 Solution도 무료로 제공했다.

이 과정에서 Open API 시스템이 큰 역할을 했다. 개인의 금융 계좌정보, 자산현황 및 신용카드 사용 내역 등을 활용했다. 본격적인 수익화(monetizing)는 최적의 금융상품을 소개하여 금융기관과 연결 시켜주면서 광고료를 받는 구조이다. 현재 가장 성공적인 핀테크 업체 중 하나이며 포브스에서 1조원 넘는 기업 가치로 평가를 받는다.

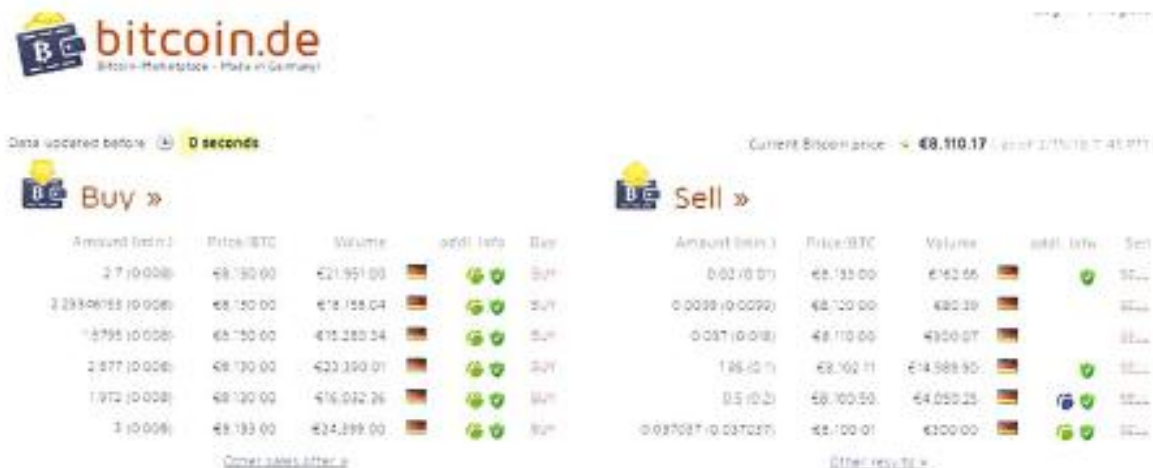
독일의 Fidor 은행은 2009년 인터넷 전문은행으로 출범했다. 2013년 Open API를 기반으로 핀테크 기업들이 बैं킹 시스템에 접근할 수 있도록 구축했다. Open API를 통해 클라우드 펀딩, 비트코인 거래 시스템을 제공하여 폭발적인 고객 기반을 다져나갔다. 16년말 기준 고객 30만명, 예금 3억 2,000만 유로이며 30만건을 돌파하는 시점에서 직원은 고작 40명에 불과했다.

Open API 핀테크 기업 사례 – Credit Karma



자료: Outstanding.kr, 신한금융투자

Open API를 통한 비트코인 거래소 사례 – 독일 Fidor Bank



자료: Celent Analysis, 신한금융투자

골드만은 Open API 다음 단계까지 보여주는 사례 - 한 차원 높은 상품 경쟁력 필요

골드만 삭스는 독자적인 기술까지 오픈 소스 형식으로 공개

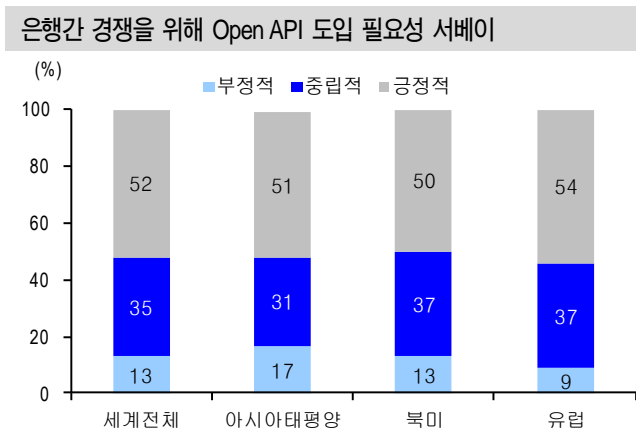
골드만삭스의 Open API 방식은 조금 다르다. 시스템을 제공하는 것이 아니고 독자적인 기술을 오픈 소스 형식으로 공개한다. 대표적으로 시장 분석과 리스크 관리에 핵심이 되는 내부 데이터베이스를 투자 분석 툴로 만들어 고객에게 공개했다. 투자자들은 이 분석 툴에 연동시켜 자신만의 투자 전략을 만들어간다.

이는 Open API 뛰어넘어 영업기밀까지 제공하는 수준의 단계이다. 금융회사의 상품은 기본적으로 경쟁사가 복제하기 쉽다. 하지만 골드만삭스가 시사하는 바는 이제 금융업이 E-커머스, 플랫폼 회사 등과 경쟁해야하는 상황에서 금융회사도 제조업 만큼 타사가 복제할 수 없을 정도의 경쟁력을 갖춰야 살아남을 수 있다는 점이다.

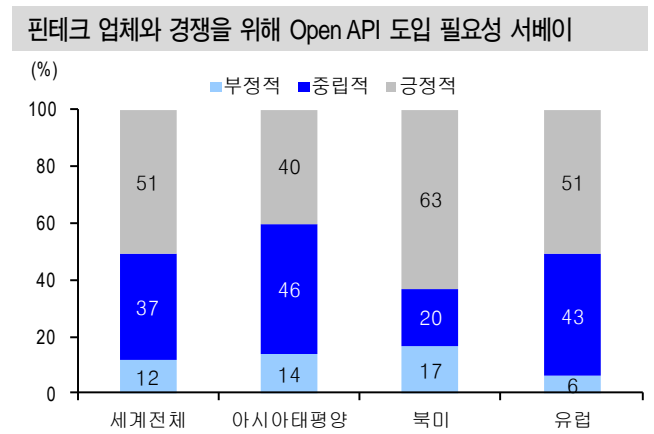
골드만 삭스 오픈 소스 사례



자료: Outstanding.kr, 신한금융투자



자료: Accenture, 신한금융투자



자료: Accenture, 신한금융투자