

애플사의 금융업 진출 현황 및 시사점

- ◆ 애플이 현재 서비스 중인 **애플페이, 애플캐시, 애플카드, 애플페이 레이더 및 애플통장** 등 모든 금융서비스는 **기존 금융회사와의 제휴** 방식으로 제공
 - 미국은 **금산분리 규제**에 따라 애플 등 빅테크 기업들의 직접적인 **은행업 진출이 어려운 구조**
 - 반면 **빅테크와 금융회사의 제휴시 금융회사**는 빅테크 플랫폼을 **안정적인 자금 조달** 채널로 활용하고, **빅테크**는 금융회사의 인프라와 고객을 활용하여 **금융서비스 부문 매출 확대 전략**을 현실화할 수 있게 됨으로써 **상호 Win-Win** 가능

애플의 금융서비스 현황

	주요 서비스	제휴사	국내 유사 서비스	국내진출시 법·제도적 요건
애플페이(2014)	온·오프라인 결제	은행, 카드사	삼성페이	전자금융보조업자 해당 (전금법)
애플캐시(2017)	결제, 개인 간 송금 등	그린닷은행, 비자카드	네이버페이, 카카오페이 등	선불전자지급수단 발행업자 등록(전금법)
애플카드(2019)	신용카드	골드만삭스, 마스터카드	네이버·현대카드 등 PLCC ¹⁾	국내 카드발급사와 제휴
애플페이 레이더 ('23.3월)	선구매·후결제 (BNPL)	골드만삭스, 마스터카드	네이버·카카오·토스 등 후불결제	혁신금융서비스 지정 (여전법상 신용카드업 허가 면제)
애플통장('23.4월)	저축계좌	골드만삭스	네이버페이 머니 하나통장	혁신금융서비스 지정 (금소법상 금융상품 판매대리중개업자 등록 면제)

주:1) 카드발급사와 제휴사가 단독계약을 맺고 제휴사를 전면에 내세우며 제휴사에 집중된 혜택을 제공함으로써 마케팅에 활용하고 상호간 이익과 손실을 공유

(국내시장 진출 가능성)

- ◆ **애플페이**의 경우 **전 세계에서 서비스**되고 있는 글로벌 1위 간편결제 서비스이나 **애플통장, 애플캐시, 애플카드, 애플페이 레이더**는 **미국 내 한정적으로 서비스** 중이며 **다른 국가로의 진출계획**에 대해서는 **미확인**
- ◆ **애플이 국내시장에 진출**하기 위해서는 영업전략과 별개로 각 서비스 별로 국내의 **법·제도적 문제**가 선결되어야 할 필요가 있음
 - ① **(애플통장)** 유사한 국내 서비스인 <네이버페이 머니 하나통장>의 경우 「금융혁신지원 특별법」에 따른 금융위의 '혁신금융서비스'로 지정받아('22.9월) **금융소비자보호법상 금융상품 판매대리중개업자 등록 없이** 서비스를 제공 중이며, **애플통장도 '혁신금융서비스' 지정 절차가 필요할 것으로 판단***

* 다만 혁신금융서비스 지정에 따라 통장계좌 발급수 제한, 단기 지정기간 등의 제약 하에서만 영업활동이 가능

- ② **(애플페이 레이터)** 유사한 국내 서비스인 <네이버페이 후불결제> 등의 경우 금융위가 '혁신금융서비스'로 지정하여 「여신전문금융업법」상 **신용카드업 허가 없이** 후불결제 서비스를 제공 중이며 **애플페이 레이터도** 마찬가지로 '혁신금융서비스' 지정이 필요할 것으로 판단
- ③ **(애플캐시)** 애플캐시가 **선불충전금**을 통한 재화·용역 구매 등 **간편결제 서비스 구조**를 가지고 있어 「전자금융거래법」상 **선불전자지급수단 발행업자 등록**이 필요할 것으로 판단
- ④ **(애플카드)** 국내에 이미 **다양한 상업자표시신용카드(PLCC)***가 보급되고 신용카드와 결합된 **애플페이 서비스도 출시**되어 있으므로 **국내 카드발급사와 제휴시 국내 진출이 가능**할 것으로 판단
- ⑤ **(애플페이)** 「개인정보 보호법」, **신용정보법** 관련 이슈와 「여신전문금융업법」상 **NFC 단말기 보조금의 리베이트** 이슈 등에 대해 금융감독 당국의 심사를 거쳐 국내 서비스를 개시(23.3월)하였으며, 「전자금융거래법」상 **전자금융보조업자에 해당**

(평가 및 시사점)

- ◆ **(애플의 국내시장 진출 가능성) 애플페이를 제외한** 애플 금융서비스 모두가 현재 **미국 내에서만** 한정적으로 서비스 중인 데다, 법·제도적 제약 등으로 인해 **단기적으로는 국내시장 진출이 어려울 것**으로 예상
 - 다만 애플이 애플페이를 기반으로 **상호 연계된 금융서비스**를 제공함으로써 **애플 생태계를 강화**하는 영업전략을 추진 중이라는 점을 고려해 볼 때 **애플 페이의 국내 안착 여부**를 보아가며 **국내 진출 여부를 결정**할 것으로 판단
- ◆ **(빅테크에 대한 규제 강화 요구 증대)** 애플 등 **글로벌 빅테크들의 국내 금융업 진출이 본격화**될 경우 **금융안정 위험, 독과점 심화, 금융소비자 보호 약화** 등 빅테크 관련 문제점이 부각되면서 사회적으로 빅테크에 대한 **규제 강화 요구**가 **증대**될 가능성이 있어 관련 논의에 대비할 필요
- ◆ **(은행권의 금산분리 규제 완화 요구 증대 가능성)** **빅테크에 비해 규제상의 역차별**을 주장하고 있는 은행권에서 자회사를 통해 금융영업 형태를 다변화할 수 있도록 **금산분리 규제 완화 요구**가 쟁점화될 가능성
- ◆ **(빅테크 지급서비스에 대한 감시체계 마련)** 빅테크가 **지급결제제도와 금융안정 리스크 요인**으로 작용할 수 있으므로 이에 대한 **중앙은행의 공동검사권 확보, '시스템적 중요성이 큰 빅테크 지급서비스'에 대한 감시체계 마련** 등을 위한 노력을 지속하는 한편, 이와 관련한 **국제기구 및 주요국의 동향**에 대해 모니터링을 강화할 필요

I

개 요

- 글로벌 빅테크 기업인 **애플社**(이하 “애플”)는 2014년 애플페이로 시작으로 순차적으로 다양한 금융서비스를 출시하며 **금융업에 진출**
 - 최근에는 애플이 은행 예금상품보다 고금리를 보장하는 **애플통장** 서비스를 개시(23.4월)하여 **애플 생태계를 강화**하는 모습을 보이면서 전통 금융업 부문에서 빅테크로 **머니무브를 가속화**
 - 애플을 비롯한 구글, 아마존, 국내의 네이버, 카카오 등 **빅테크 기업들**은 빅데이터, 네트워크 효과 등을 활용하면서 **기존 금융회사와의 제휴, 자회사 설립** 등을 통해 적극적으로 **금융업 진출을 모색**하고 있음
 - 빅테크의 금융업 진출에 대해서는 **금융혁신**의 관점에서 바라보는 시각과 **불공정 경쟁 및 금융소비자 보호** 측면에서 바라보는 시각이 병존하고 있음
 - **국내**에서도 네이버파이낸셜, 삼성페이, 카카오페이 등과 같이 금융업에서 영향력을 키워가고 있는 **빅테크 기업들**이 늘어나면서 **동일한 이슈가 제기**되고 있음
- ⇒ 최근 애플이 출시한 **애플통장 및 관련 금융서비스의 현황**을 살펴보고, 글로벌 빅테크 기업 애플의 **금융업 진출과 관련한 이슈, 국내시장 진출 가능성** 등을 검토

II

애플의 영업전략 및 금융서비스 현황

1 영업전략적 특색

- (**애플 생태계 강화**) 애플 판매 아이폰을 매개로 **다각적인 금융서비스**를 제공함으로써 **이용자 저변 확대 및 수익 창출**을 도모하는 한편, **잠금효과(lock-in effect)** 등을 통한 **스마트폰 시장 점유율 확대**를 도모

- 애플이 제공 중인 금융서비스들은 **애플페이**를 기반으로 개별 서비스들이 연계되어 있어 **애플 생태계 내에서 서비스 이용시 혜택이 극대화**되는 구조*

* 예를 들어 애플캐시, 애플카드, 애플페이 레이더 모두 **애플페이와 연계**되어 있고, **애플카드**의 경우 모바일카드 형태의 **애플페이**를 통해 결제할 경우 보다 높은 환급률로 캐시백이 되어 **애플통장**으로 자동이체가 가능

- (기존 금융회사와의 제휴) 애플이 현재 서비스 중인 **애플페이, 애플캐시, 애플카드, 애플페이 레이더 및 애플통장** 등 모든 금융서비스는 독자적인 서비스가 아니라 **기존 금융회사와의 제휴**방식으로 제공

- 미국의 은행지주회사법(BHCA: Bank Holding Company Act)에 따른 **금산분리 규제***에 따라 애플 등 빅테크 기업들의 **직접적인 은행업 진출이 어려운 구조**

* 산업자본은 은행 또는 은행지주회사의 **의결권이 있는 주식을 25% 이상 취득할 수 없고**, 일정한 은행지배형태(과반수 이상 이사진 선임 등)에 해당하는 경우 **5% 이상 주식을 취득할 수 없음**(§2(a)(1)~(3))#

다만 **경쟁적 평등 은행법**(Competitive Equality Banking Act)에 따른 **산업대출회사(ILC: Industrial Loan Company)**에 대해서는 **산업자본의 소유가 허용**되며 이를 통해 대출, 신용카드, 저축성예금 등 **은행업(요구불 예금 제외) 가능**(GM과 GE의 경우 ILC 인가를 받음)

- 아울러 **은행의 수익구조**를 보면 빅테크 기업들이 금융회사와의 제휴를 통해서도 충분히 얻을 수 있는 **판매채널 부문**(펀드, 파생상품 판매 등)에서의 **수익**이 전체의 65%를 차지하고 있어 **은행 인가를 받을 유인도 낮음**

- 반면 **빅테크와 금융회사가 제휴**하는 경우 **금융회사**는 빅테크 플랫폼을 **안정적인 자금조달** 채널로 활용하고, **빅테크**는 금융회사의 인프라와 고객을 통해 **금융서비스 부문 매출 확대** 전략을 현실화할 수 있게 됨으로써 상호 Win-Win 가능*

* 다만 빅테크의 금융상품이 금융회사의 자체 금융상품 시장을 잠식할 가능성도 내재(Cannibalization)

애플의 금융서비스 현황¹⁾

	주요 서비스	제휴사	자회사	서비스 지역
애플페이(2014)	온·오프라인 결제	은행, 카드사	—	전 세계
애플캐시(2017)	결제, 개인 간 송금 등	그린닷은행, 비자카드	Apple Payments, Inc. (개인정보 관리)	미국 한정
애플카드(2019)	신용카드	골드만삭스, 마스터카드	—	
애플페이 레이터 ('23.3월)	선구매·후결제 (BNPL)	골드만삭스, 마스터카드	Apple Financing, LLC. (대출 승인 등)	
애플통장('23.4월)	저축계좌	골드만삭스	—	

주: 1) ()내는 출시년월

2 애플페이

□ (서비스 개요) 아이폰과 가맹점의 근거리무선통신(NFC) 단말기를 통한 비접촉식 결제서비스로, 2014년 출시되어 현재 글로벌 1위 간편 결제서비스*이며 최근 현대카드와 제휴하여 국내에도 도입('23.3월)

* 이용자 수는 전 세계 75개국 5억명 내외로 추정(2020년 기준)되며, 총 결제금액은 약 6.1조 달러로 VISA에 이어 2위를 차지(2021년 기준)

○ 국내 유사 서비스로는 삼성페이가 있으나 결제데이터 전송방식에서 차이가 있음*

* 삼성페이는 마그네틱보안전송(MST)과 근거리무선통신(NFC) 방식으로 결제 가능

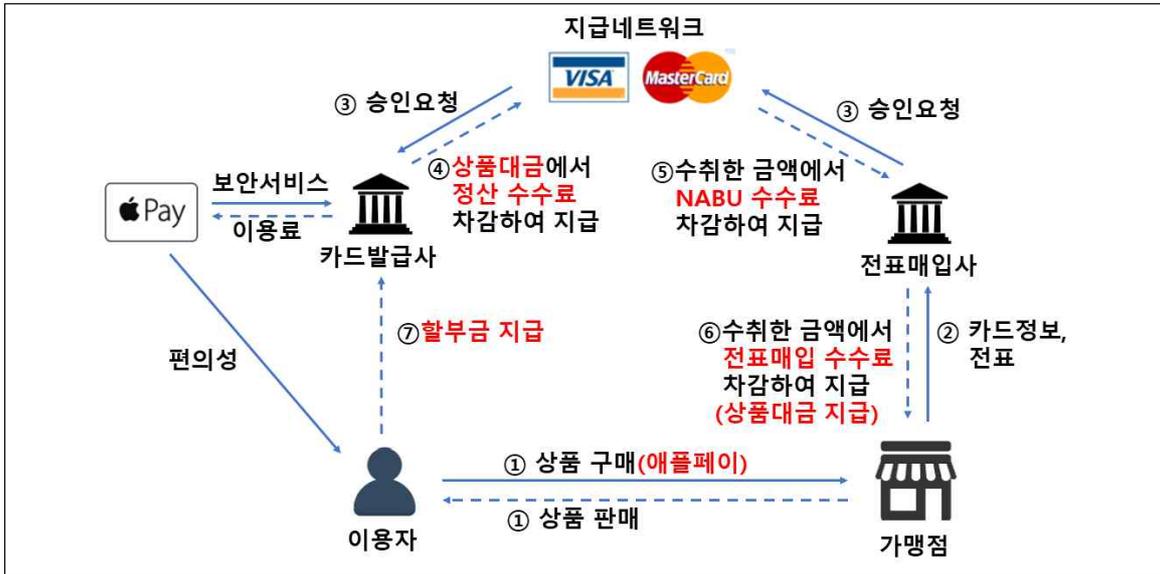
□ (사업모델) 카드발급사는 가맹점으로부터 정산 수수료(interchange revenue)*를, 카드이용자로부터는 이자를 수취하는 한편 안전한 거래시스템 제공에 대한 대가로 애플에는 애플페이 수수료(미국: 신용카드 0.15%, 직불카드 0.5센트)를 지급

* 카드 사용시점과 카드대금 결제시점 사이의 차이로 인해 발생하는 비용을 보전해주기 위하여 가맹점이 카드발급사에 지급하는 수수료(<참고 1> '미국의 신용·직불카드 거래구조 예시(4부문 시스템)' 참조)

○ 지급네트워크 운영기관(비자, 마스터카드)은 가맹점으로부터 NABU 수수료*를, 전표매입기관**은 가맹점으로부터 전표매입 수수료(markup)를 수취

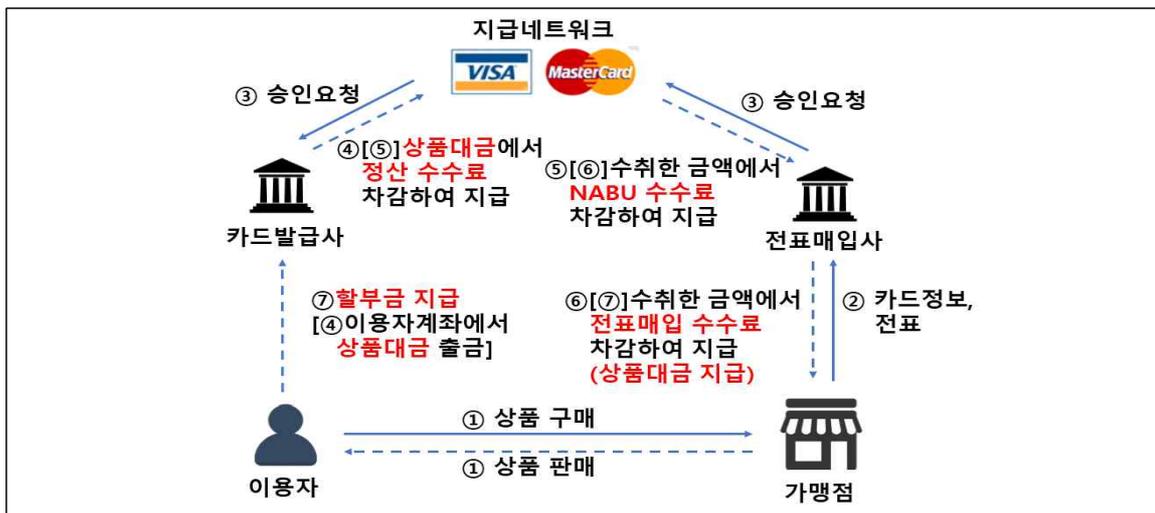
- * **NABU**(Network Access and Brand Usage) **수수료**는 지급네트워크 및 브랜드 이용에 대한 대가로서 **가맹점이 비자, 마스터카드 등에 지급**
- ** 가맹점 계좌를 보유한 은행으로 전표매입, 거래승인 요청, 가맹점 모집 등의 역할을 수행

애플페이 거래구조



<참고 1>

미국의 신용카드 거래구조 예시(4부분 시스템)¹⁾²⁾

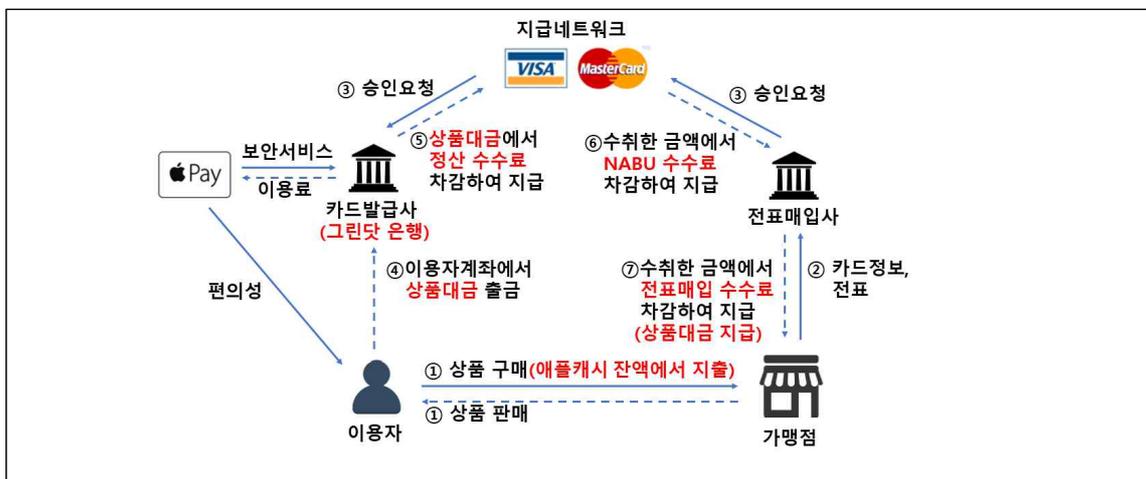


주: 1) []내는 직불카드 기준
 2) 애플이 제공 중인 금융서비스도 기본적으로 동 거래구조로 되어있으며, 카드발급사나 이용자의 결제 수단 등에서만 일부 차이

3 애플캐시

- (서비스 개요) 애플캐시(Apple Cash)는 제휴은행의 애플캐시 계좌 잔액을 이용하여 **애플페이**를 통한 결제(온·오프라인, 인앱결제 모두 가능), **개인 간 송금** 및 **은행 계좌이체** 기능을 제공(2017년 출시)
 - 잔액은 ①아이폰지갑에 기 등록된 **직불카드** 계좌에서 이체하거나 ②**애플카드** 사용시 캐시백되는 **데일리 캐시(Daily Cash)**를 적립하여 충전되며, 거래시 잔액이 부족할 경우 **연결된 은행계좌**를 통해 자동충전
 - 제휴은행인 **그린닷은행**(Green dot bank)이 연방예금보험공사의 회원이기 때문에 잔액은 **예금자보호** 대상임
 - 국내 유사 서비스로는 **네이버·카카오페이**의 **선불충전금**을 통한 오프라인 결제 및 카카오페이를 통한 **개인 간 송금서비스**가 있음
- (사업모델) **그린닷은행**은 카드발급사(계좌 제공)로서 고객이 **애플캐시** 이용시 **정산 수수료**를 수취하고, 애플에는 **애플페이 수수료**를 지급*
 - * 한편 개인정보의 경우 자회사인 'Apple Payments, Inc.'를 설립하여 별도 관리

애플캐시 거래구조(애플페이를 통한 결제시)¹⁾



주: 1) 기본적으로 애플페이와 동일하되 카드발급사가 그린닷은행인 점에서만 차이

4 애플카드

□ (서비스 개요) 애플카드는 애플과 제휴한 미 골드만삭스 은행(Goldman Sachs Bank USA, 이하 "GSBU")^{*}이 발급을 지원하여 아이폰지갑에 탑재되는 신용카드로 여타 신용카드와 차별화되는 서비스와 혜택^{**}을 제공(2019년 출시)

* 골드만삭스 그룹의 자회사로 예금, 대출, 신용카드 발급[#] 등 상업은행의 기능을 수행

미국의 경우 신용카드업은 통화감독청(OCC)과 연방대법원의 해석상 은행의 고유업무에 포함되나, 우리나라 「은행법」에서는 은행업이 아닌 겸영업무로 명시

** ① (No Fee) 연회비, 결제지연·해외결제·한도초과 수수료 등 받지 않음
② (Pay Less) 매월 상환액의 자율적인 조절을 통해 이자 부담을 절감
③ (Daily Cash) 애플카드 사용금액의 최대 3%가 현금으로 캐시백되어 애플캐시 또는 애플통장으로 이체 가능

○ 이용자의 애플카드 사용신청 승인 후 ①아이폰지갑 내 애플카드를 통한 애플페이 결제 또는 ②실물카드*를 통한 결제 두 가지 방식으로 이용 가능

* 실물카드에 기재되는 카드번호, CVV보안코드, 만료일, 서명 등은 아이폰 지갑에서 확인할 수 있으며 마스터카드(global payment network)와의 제휴를 통해 전 세계에서 사용 가능함

○ 애플카드는 일종의 상업자표시신용카드(PLCC: Private Label Credit Card)^{*,**}에 해당하며 마케팅에 애플의 지명도를 활용

* 국내에서는 2015년 현대카드와 이마트가 제휴한 첫 PLCC가 출시된 이후 2022.7월말 기준 총 110종의 PLCC가 출시

** 카드발급사와 제휴사가 단독계약을 맺어 개발에 이르는 전 과정을 함께 추진하고, 카드 겉면에 카드사가 아닌 제휴사를 전면에 내세우며 제휴사에 집중된 혜택을 제공(제휴 관계사는 이익과 손실을 공유해 리스크를 절감할 수 있고, 카드발급사 입장에서는 적극적인 마케팅 활동없이 제휴사의 충성고객을 흡수할 수 있다는 점에서 이점이 있음)

□ (사업모델) 애플은 플랫폼과 브랜드를 제공하고, 실질적인 카드발급 및 약정체결은 GSBU가 담당^{*}

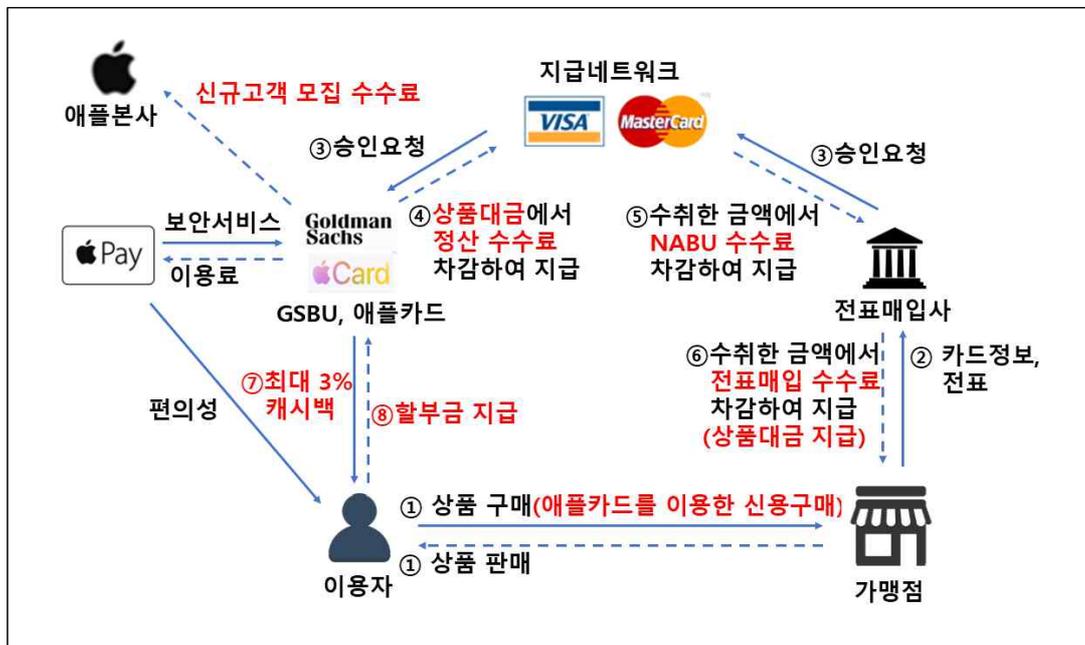
* 거래시 발생하는 정산 수수료 및 이자 수입 등을 공유하는 한편, 골드만삭스는 애플카드 신규고객 모집에 대한 수수료를 애플에 지급하는 것으로 추정

- GSBU는 애플카드의 No Fee, Pay Less 등의 정책과 높은 연체율 등으로 인해 약 12억 달러(22.3/4분기 기준)의 손실을 기록 중이나

소매금융 사업을 위한 자사의 디지털금융 플랫폼("Marcus by Goldman Sachs")을 육성하기 위한 전략의 하나로 애플카드와의 제휴를 추진*

* "This partnership marks another significant step in **growing the firm's consumer franchise** and realizing the broader vision of **Marcus by Goldman Sachs** to create a **leading digital consumer platform**, with partnerships as a core pillar of its strategy."(2019년 골드만삭스 150주년 기념사)

애플카드 거래구조(애플페이를 이용한 결제시)



5 애플페이 레이터

- (서비스 개요) 애플페이 레이터(Apple Pay Later)는 수수료나 이자 없이* 결제금액을 6주 동안 4번에 걸쳐 나눠 상환할 수 있는 선구매·후결제(BNPL: Buy Now Pay Later) 서비스('23.3월 출시)

* 이는 BNPL 서비스의 일반적인 특징이며, 이외에도 신용카드에 비해 이용한도 및 지불기간이 제한적이나 신용평가가 엄격하지 않아 저신용 소비자도 무이자로 이용할 수 있다는 점에서 금융포용의 성격도 있음

- 아이폰지갑을 통해 50~1,000달러 범위 내에서 애플페이 결제가 가능한 온라인 결제 또는 인앱 결제시 이용 가능
- BNPL社(Apple Financing, LLC.)는 가맹점에 판매대금을 선지급하고 이용자는 BNPL社에 결제대금을 분할납부하며, BNPL社는 이용자로부터 연체료를, 가맹점으로부터는 정산 수수료를 수취

□ (국내 유사 서비스) 네이버파이낸셜, 카카오페이, 비바리퍼블리카(토스)의 후불결제(BNPL) 서비스가 '혁신금융서비스'로 지정받아(각각 '21.2월(3년), '21.5월(3년), '21.11월(1년) 지정, 토스는 '22.11월 2년 연장) 운영 중에 있음*

* 혁신금융서비스 지정조건에 따라 분할납부는 허용되지 않으며, 결제한도는 네이버파이낸셜과 비바리퍼블리카가 월 최대 30만원, 카카오페이는 후불교통카드 월 15만원임

- 한편 쿠팡도 후불결제 서비스("나중결제")를 제공 중이나 가맹점 물품 구매자에 대한 신용공여 형태인 BNPL과는 달리 자사 물품 구매자에 대한 외상결제 개념에 해당*되어 혁신금융서비스 지정이 없이**도 서비스가 가능

* 외부 가맹점과의 제휴를 통해 거래의 중개와 오픈마켓 운영자 역할을 하는 네이버파이낸셜 등과 달리 쿠팡은 직매입한 상품에 대해서만 후불결제 서비스를 제공하여 상품대금을 받아야 하는 주체가 쿠팡으로 신용카드 서비스가 아닌 외상결제에 해당

** 이에 따라 결제한도가 월 최대 130만원으로 높은 수준이며 할부도 최대 11개월까지 허용

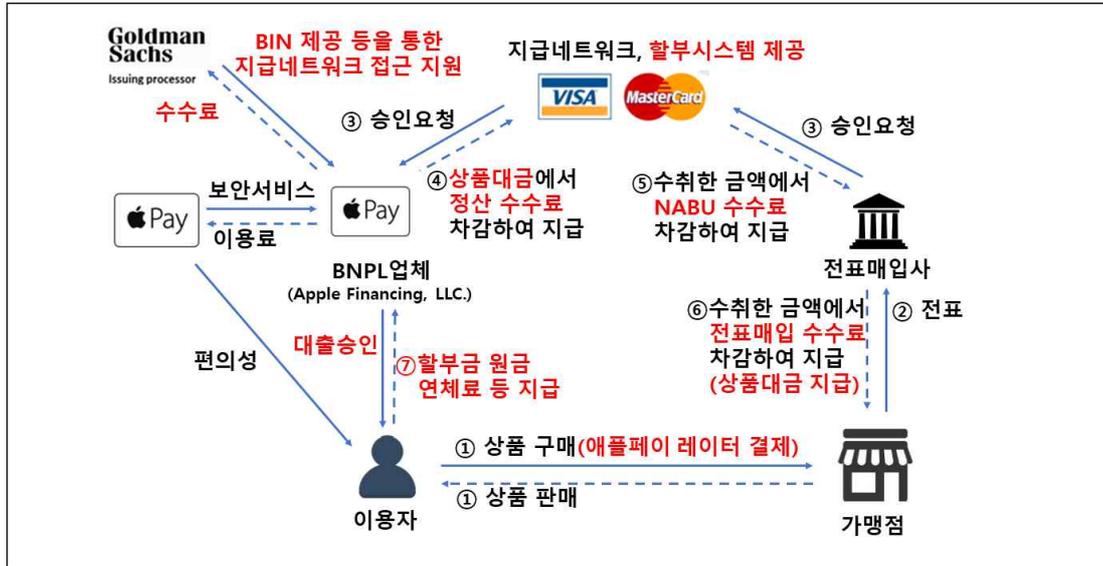
□ (사업모델) 애플 자회사(Apple Financing, LLC.)가 이용자에 대한 신용평가, 대출채권 매입(對가맹점) 및 대출승인(對이용자)을 직접 수행하면서 정산 수수료를 수취하는 가운데

마스터카드가 할부시스템 프로그램(S/W)을 제공하고, 골드만삭스는 애플 자회사가 마스터카드의 네트워크에 접근**할 수 있도록 해줌

* BNPL사(Apple Financing, LLC.)가 가맹점으로부터 수취하는 정산 수수료(2~6%)는 신용카드사가 수취하는 정산 수수료(2~4%)보다 높은 것이 일반적임

** 애플 자회사에 카드발급사를 식별하기 위한 번호인 BIN(Bank Identification Number)을 제공

애플페이 레이터 거래구조



5 애플통장

- (서비스 개요) 애플이 GSBU(금융플랫폼 “Marcus by Goldman Sachs”)와 제휴하여 ‘애플카드’ 이용자만이 가입할 수 있는 저축예금 계좌를 개설하고 시장평균금리 수준을 상회하는 이자(‘23.4.17일 기준 연 4.15%)*를 지급하는 ‘애플통장’을 출시(‘23.4월)

* 이자율이 미국 저축예금 평균 이자율(0.37%)을 크게 상회하고 계좌 개설에 따른 수수료와 최소 예금유지 조건이 없음

- 아이폰지갑을 통해 계좌 개설이 가능하나 저축계좌는 GSBU에 의해 제공·관리되므로 연방예금보험공사 예금자보호 대상*

* 동 계좌에 예치할 수 있는 최대 금액은 FDIC의 지급보증 상한선인 25만 달러로 설정(단, 상한액 계산 시 이자나 캐시백은 미포함)

- 애플통장에 예금액을 예치시키는 방법은 ①애플캐시 예금잔액 이체, ②애플카드 사용시 적립되는 포인트(“데일리캐시”) 자동이체, ③여타 은행계좌에서 이체의 3가지 방식이 있으며

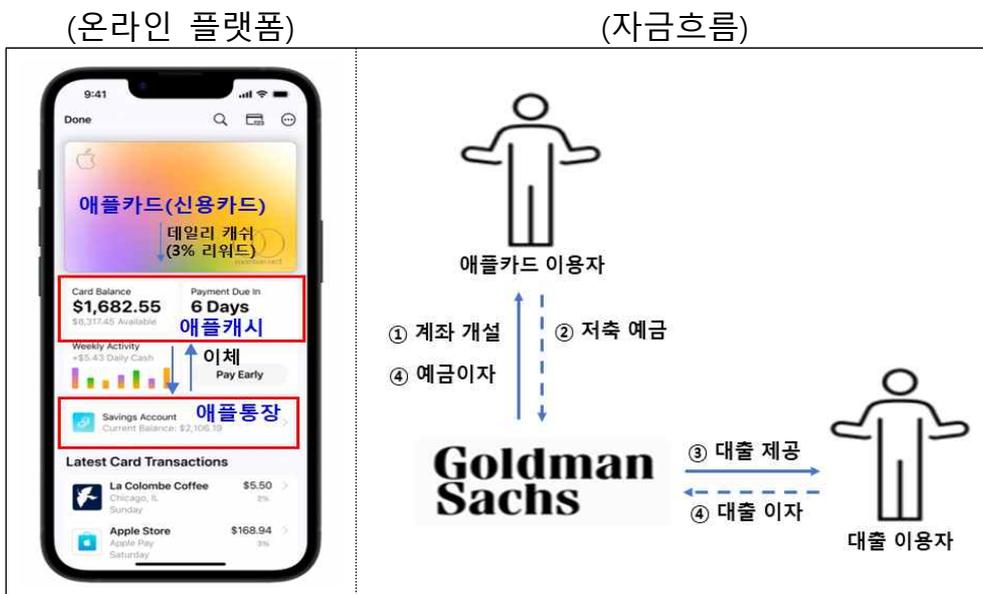
반대로 애플통장의 잔액을 애플캐시나 일반 은행계좌로 이체하는 것도 가능

○ **국내 유사 서비스**로는 네이버파이낸셜과 하나은행이 제휴하여 출시한 <네이버페이 머니 하나통장>이 있음

□ (사업모델) 언론보도에 따르면 **GSBU는 애플통장 잔액에 대한 이자를 지급하는 대신 중금리대출을 통해 수익을 창출하는** 영업전략을 추진

○ 다만 4%를 상회하는 고금리는 **초기 이용자 확보를 위한 프로모션**으로 **향후 예금금리가 점차 낮아질 것**이라는 견해도 있음

애플통장 거래구조



애플통장과 국내 전자금융업자와의 비교

	애플통장	전자자금이체업 ¹⁾	종합지급결제업 ²⁾
계좌개설	은행(골드만삭스) 계좌	지급계좌 직접발급 (은행계좌 연계)	지급계좌 직접발급 (은행계좌 연계 불요)
이자지급	○	X	X
포인트(캐시백) 지급	○	○	○
예금자보호	○	X	X

주: 1) 현행 「전자금융거래법」 제28조 제2항

2) 현재 국회 계류 중인 「전자금융거래법」 개정안(윤관석의원안)에 따른 전자금융업자로 상정

Ⅲ

국내시장 진출 가능성

- (애플의 미국 외 진출 전략) 애플페이의 경우 우리나라를 포함하여 전 세계에서 서비스되고 있는 글로벌 1위 간편결제서비스이나

애플통장을 비롯하여 애플캐시·애플카드와 애플페이 레이터의 경우 미국 내에서만 한정적으로 서비스 중이며 다른 국가로의 진출계획에 대해서는 확인되지 않고 있음*

* 참고로 아마존의 경우 Amazon Cash를 멕시코 현지 은행(Grupo Financiero Banort)과 제휴하여 출시하였고, Amazon Pay를 인도 현지의 여러 핀테크 기업들에 대한 투자 및 인수를 통해 도입한 바 있음

- (국내시장 진출 장애요인) 애플의 국내시장 진출여부는 영업전략과 별개로 각 서비스별로 국내의 법·제도적 문제가 선결되어야 함*

* 기존 금융회사와의 업무제휴 가능 범위를 확대할 수 있도록, 금융업의 본질적 업무의 위탁을 제한하고 있는 「금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정」을 재검토할 필요가 있다는 의견도 있음

- ① (애플통장) 유사한 국내 서비스인 <네이버페이 머니 하나통장>의 경우 「금융혁신지원 특별법」에 따라 금융위의 '혁신금융서비스'로 지정받아(22.9월)* 서비스를 제공 중임

* 금융소비자보호법에 따라 금융상품 판매대리중개업 등록을 통해서도 영업이 가능하나, 예·적금 등의 판매대리중개업 등록에 대한 세부 하위규정이 아직 마련되어 있지 않아 우선 혁신금융서비스 지정 제도를 활용해 서비스를 제공

- 이에 따라 혁신금융서비스 지정조건에 의해 최대 50만좌까지만 통장 개설이 가능하며, 금융위의 지정기간 연장*이 없다면 2024년 11.2일까지만 서비스 제공이 가능하여 사업확장에 제약이 존재

* 지정기간 2년 만료시 1회 연장 가능하고, 그 이후 6개월씩 세 차례 유예기간 인정 가능(최대 5년 6개월)

- ⇒ 애플통장 국내 진출의 경우에도 금융소비자보호법상의 금융상품 판매대리중개업 등록절차를 거치거나, '혁신금융서비스' 지정 절차가 필요할 것으로 판단되며 이 경우 통장계좌 발급수 제한, 단기 지정기간 등의 제약 하에서만 영업활동이 가능

- ② (애플페이 레이터) 유사한 국내 서비스인 <네이버페이 후불결제> 등의 경우 금융위가 '혁신금융서비스'로 지정하여 「여신전문금융업법」상 신용카드업 허가 없이 후불결제 서비스를 제공*

* 「여신전문금융업법」에는 신용카드를 발급하지 않는 후불결제 관련 규정이 미비

⇒ 따라서 애플페이 레이터도 국내 진출시 '혁신금융서비스' 지정이 필요할 것으로 판단*

* 다만 「전자금융거래법 개정안」(윤한홍 의원안)에 전자금융업자가 선불 전자지급수단의 충전잔액이 부족한 경우에 그 부족분에 대한 후불결제서비스를 할 수 있도록 경영 업무로 규정하는 내용이 포함되어 국회 정무위 법안심사소위를 통과하였으며(4.25일), 동 법 시행시 개인결제 한도액 등 제한적인 범위 내에서 서비스가 가능해질 전망

- ③ (애플캐시) 애플캐시는 선불충전금을 통한 재화·용역 구매 등 간편결제서비스 구조를 가지고 있어 「전자금융거래법」상 선불 전자지급수단 발행업자 등록이 필요할 것으로 판단*

* 「전자금융거래법」 개정을 통해 종합지급결제업 등이 도입되어 전자금융업 체계가 개편될 경우 기존 간편결제서비스업자는 자금이체업 허가를 받아야 한다는 견해도 있음

- ④ (애플카드) 국내에 이미 다양한 상업자표시신용카드(PLCC)가 보급되고 신용카드와 결합된 애플페이 서비스도 출시되어 있으므로 국내 카드발급사와 제휴시 국내 진출이 가능할 것으로 판단*

* 일각에서는 애플과 제휴하여 애플페이를 도입하고, PLCC 서비스에도 적극적인 현대카드가 애플과 제휴하여 "애플카드" 브랜드로 국내 출시를 예상

- ⑤ (애플페이) 「개인정보 보호법」, 신용정보법 관련 이슈와 「여신전문금융업법」상 NFC 단말기 보조금의 리베이트 이슈 등에 대해 금융감독당국의 심사를 거쳐 국내 서비스 개시(23.3월)

— 카드등록 및 결제 과정에서 토큰(암호화된 개인정보)을 발행하는 구조여서 「전자금융거래법」상 전자금융보조업자에 해당(금융위)*

* 삼성페이의 경우 휴대폰 제조사 삼성전자는 카드정보를 스마트폰에 저장하여 송수신하는 등 전자금융업무와 관련된 정보처리시스템을 운영하는 사업자로서 전자금융보조업자에 해당

- (국내시장에서의 경쟁력) 국내에서 이미 **네이버파이낸셜, 카카오, 토스 등 빅테크 기업**들이 애플의 금융서비스와 **유사한 서비스**를 상당 부분 제공하고 있어 **경쟁에 어려움**이 있을 것으로 예상
 - 다만 **애플페이**의 사례에서 볼 때 **젊은 세대**를 중심으로 한 **아이폰 및 관련 서비스**에 대한 **높은 선호도**에 따라 국내시장에서 상당한 점유율을 차지할 가능성도 있음

IV 애플사의 금융업 진출 관련 이슈

1 빅테크에 대한 규제 강화 요구 증대

- (금융안정 위험 이슈) 애플, 구글, **아마존** 등 글로벌 **빅테크 기업**들은 정식 금융업 인가를 받지 않고 **기존 금융회사와의 제휴***를 통해 금융업에 **우회적으로 진출**하고 있어 **금융안정 위험**에 대한 논란이 제기
 - * 국내에서는 **금융업 인가** 취득 모델(카카오 자회사)과 **기존 금융회사와의 제휴** 모델(네이버) 등이 혼재
 - **빅테크의 업무중단** 등 운영위험이 **제휴 금융사로 전이**되거나 **금융시스템 위험으로 확대**될 가능성

<참고 2>

아마존의 금융서비스 업무제휴 현황

주요 서비스	서비스명	제휴사
지급	- 아마존 Go(매장내 결제시스템) - 아마존 Pay(지급서비스)	—
카드	- 아마존 Store Card(은행 제휴카드) - 아마존 Prime Visa Card	Synchrony Financial, JP Morgan Chase
보험	- 아마존 Protect(판매상품 분실·파손 보험)	Asurion, Square Trade, JP Morgan Chase
선불충전(예금)	- 아마존 Cash(현금·코인·선불충전·예치) ¹⁾ - 아마존 Allowance(자녀계정 직불카드)	JP Morgan Chase, Capital One Financial
대출	- 아마존 Lending (아마존 플랫폼의 상품판매자에 대한 대출)	BoA(Merill Lynch)

주: 1) 은행계좌 또는 신용카드가 없는 고객 대상

□ (독과점 심화) 네트워크 외부효과 및 데이터 집중에 따른 데이터 독과점 문제와 개인정보보호 문제가 대두

- EU의 경우 반독점법 규제를 중심으로 빅테크에 대한 조사와 제재 등에 관심을 기울이는 한편, 2022년 2월 데이터 법*을 통해 데이터 개방과 개인정보보호 규제를 강화하고 있음(삼정 KPMG)

* Proposal for a Regulation on harmonised rules on fair access to and use of data

□ (금융소비자 보호 약화) 빅테크 기업들이 시장지배적 지위를 이용하여 자사 서비스를 우대하고 소비자의 선택권을 제한할 가능성

- 아울러 금융시장 참여자들 간 책임소재가 복잡·모호해짐에 따라 피해 발생시 금융소비자가 구제받기 어려운 환경에 노출

2 은행부문의 금산분리 규제 완화 요구 증대

□ 은행부문은 다양한 금융서비스 출시를 통해 금융업에 진출하고 있는 빅테크 기업과의 경쟁력 확보를 위해 은행부문도 IT 등 비금융 부문에 진출할 수 있도록 금산분리 규제*의 완화를 요구

* 은행과 보험사는 다른 회사 지분에 15% 이상 출자할 수 없으며(은행법 제37조, 보험업법 제109조), 금융지주회사는 원칙적으로 계열회사 주식을 보유할 수 없고, 자회사 등이 아닌 다른 회사 주식을 5% 초과하여 보유할 수 없음(금융지주회사법 제44조)

- 금산분리 규제가 완화될 경우 데이터 경쟁력을 확보하고 디지털 신기술을 활용함으로써 금융소비자 요구에 부응하는 새로운 금융상품 및 서비스를 제공할 수 있을 것으로 기대*

* 일본의 경우 2016년 이후 「은행법」 개정 등을 통하여 '은행업고도화등회사를 도입하여 은행도 전자계약 서비스, 전력회사 등의 비금융자회사를 둘 수 있고' 중속업무회사로서 인재소개업, 광고업, 이사업체 등 사업자연결 사업에 진출하고 있음

□ 금융위는 제1차 금융규제혁신회의(22.7월)에서 논의된 36개 금융혁신 세부 과제에 “금산분리 규제 완화”를 포함하여 「은행법」 등의 개정을 추진할 방침을 밝힘*

* 금융위의 2023년 신년 업무보고에도 상반기중 금융회사의 비금융업종 자회사 출자 또는 부수업무 허용 등 금산분리 규제완화 계획이 포함

- 다만 최근 미국의 SVB, 시그니처은행 등 중소 은행의 연이은 파산으로 인해 금산분리 완화 논의의 추진동력이 다소 약화된 측면

V

평가 및 시사점

(애플의 국내 금융업 진출을 위해서는 법·제도적인 장애요인 해소 필요)

□ 애플페이¹를 제외한 애플 금융서비스 모두가 현재 미국 내에서만 한정적으로 서비스 중인 데다, 법·제도적 제약 등으로 인해 단기적으로는 국내시장 진출이 어려울 것으로 예상

- 다만 애플이 애플페이를 기반으로 상호 연계된 금융서비스를 제공함으로써 애플 생태계를 강화하는 영업전략을 추진 중이라는 점을 고려해 볼 때 애플페이의 국내 안착 여부를 보아가며 국내 진출 여부를 결정할 것으로 판단

(빅테크 규제 강화 이슈에 대응할 필요)

□ 애플 등 글로벌 빅테크들의 국내 금융업 진출이 본격화될 경우 금융안정 위험, 독과점 심화, 금융소비자 보호 약화 등의 문제점이 부각되면서 사회적으로 빅테크 규제 강화 요구가 증대될 가능성이 있어 관련 논의에 대비할 필요

- 특히 기존 금융회사와의 업무제휴 형태로 금융업에 진출하는 경우에 대비하여 규제·감독체계를 정비할 필요*

* 미국 은행서비스회사법(Bank Service Company Act)에서는 업무위탁 등에 의한 서비스 제공업자(TSP)에 대해 금융회사와 동일한 수준의 규제·감독을 받도록 규정

(은행권의 금산분리 규제 완화 요구 증대 가능성)

□ 빅테크에 비해 규제상의 역차별을 주장하고 있는 은행권에서 자회사를 통해 금융영업 형태를 다변화할 수 있도록 금산분리 규제 완화 요구가 쟁점화될 가능성

(빅테크 지급서비스에 대한 감시체계 마련)

□ 빅테크가 지급결제제도와 금융안정 리스크 요인으로 작용할 수 있으므로 이에 대한 중앙은행의 공동검사권 확보, '시스템적 중요성이 큰 빅테크 지급서비스'에 대한 감시체계 마련 등을 위한 노력을 지속하는 한편,

이와 관련한 국제기구 및 주요국의 동향에 대해 모니터링을 강화할 필요