카카오뱅크
2021 4분기 실적 발표

2022년 2월

kakaobank

목차

I. 2021 Highlights

II. 고객기반

III. 영업수익 – 이자수익, Fee & Platform 수익

IV. Platform Biz

V. 판매관리비 및 CIR

VI. 영업이익 및 순이익

VII. 자산건전성

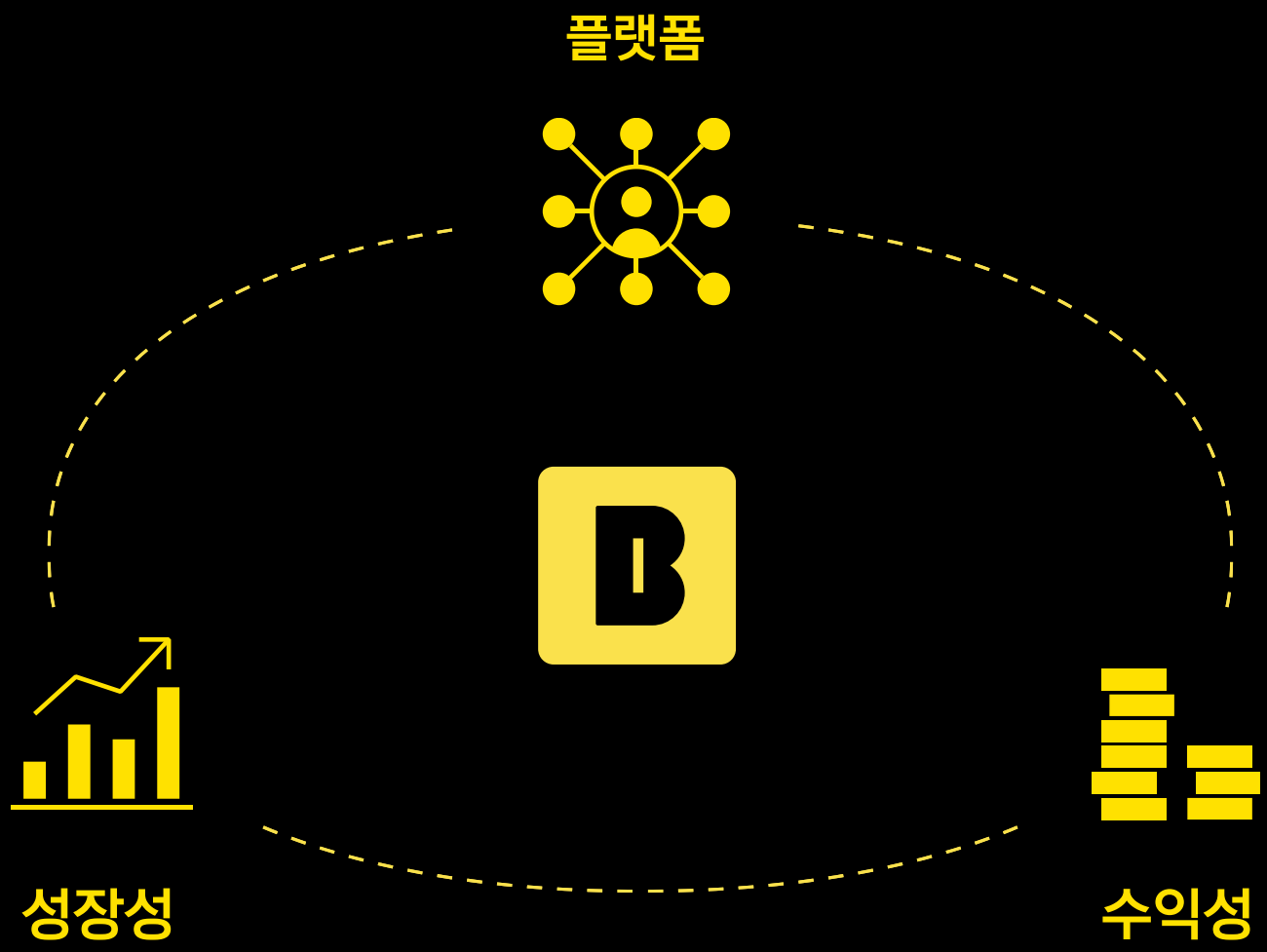
VIII. 자본적정성

IX. Appendix

Disclaimer

본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 외부감사인의 회계 감사가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로 내용 중 일부는 회계 감사 과정에서 달라질 수 있습니다.

본 자료는 투자자들의 투자 결과에 대하여 어떠한 법적인 목적으로 사용되어서는 안되며, ㈜카카오뱅크는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생되는 투자 결과에 대해 어떠한 책임 또는 손해를 지지 않음을 알려드립니다.

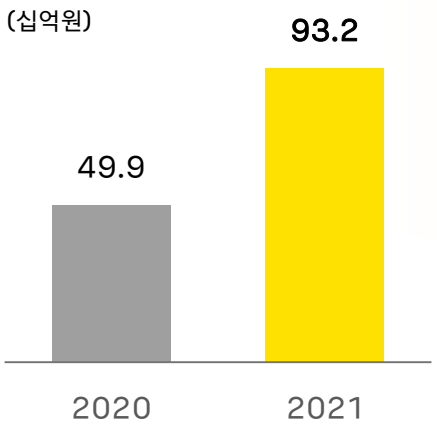

플랫폼
성장성
수익성

플랫폼

2021년
플랫폼 수익 비중

8.8%

YoY +433억원 (+87%)

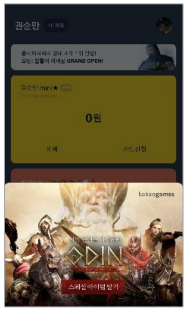


- mini 고객 **115만명 달성**. 14-18세 인구 침투율 49%(1) 기록하며 미래 고객 기반 확보

2020 58.8 만명 → 2021 114.7 만명 (YoY 95%)

- 26주 적금 **제휴사** 및 **광고 inventory 확대**







- **연계대출** 지속 증가. 누적 취급액 4.1조원

2020 1.5조원 (신규취급 기준) → 2021 2.1조원 (YoY +39%)

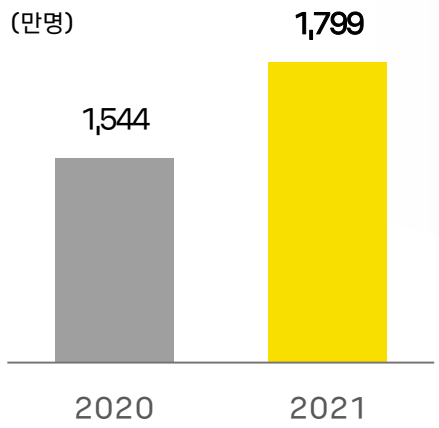
비고: (1) 행정안전부 인구통계 2021년 12월 기준 (만14-18세 인구 235만명)

성장성

지속적인
사용자 기반 확대

고객수 1,799만

YoY +255만명 (+25%)



- **4050 고객** 유입 등에 힘입어 고객수 지속 확대

  2021 순증 고객수는 YTD +255만명

  순증 고객 중 40대 이상 비중 60%

- 뱅킹 앱 MAU 1위로 **순이용자수** 지속 성장

  2020 1,311만 → 2021 1,523만 (YoY +212만명)

- **전월세대출** 등 꾸준한 성장으로 여신 성장 견인

  2020순증 2.1조원 → 2021순증 4.7조원 (YoY +125%)

  2021 전체 여신 성장률은 YoY +27%

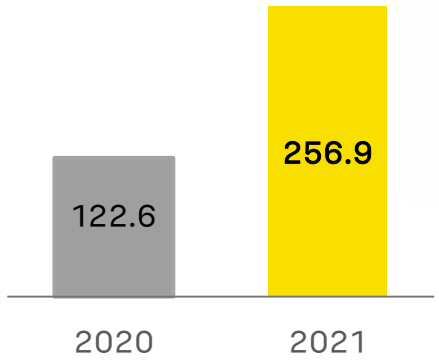
수익성

연간 영업이익

2,569억원

YoY +1,344억원 (+110%)

(십억원)



- 여신규모 성장에 따른 **이자이익** 확대

2020 4,080억원 → 2021 6,213억원 (YoY +52%)

- 플랫폼·수수료 사업 성장으로 **비이자이익** 흑자전환

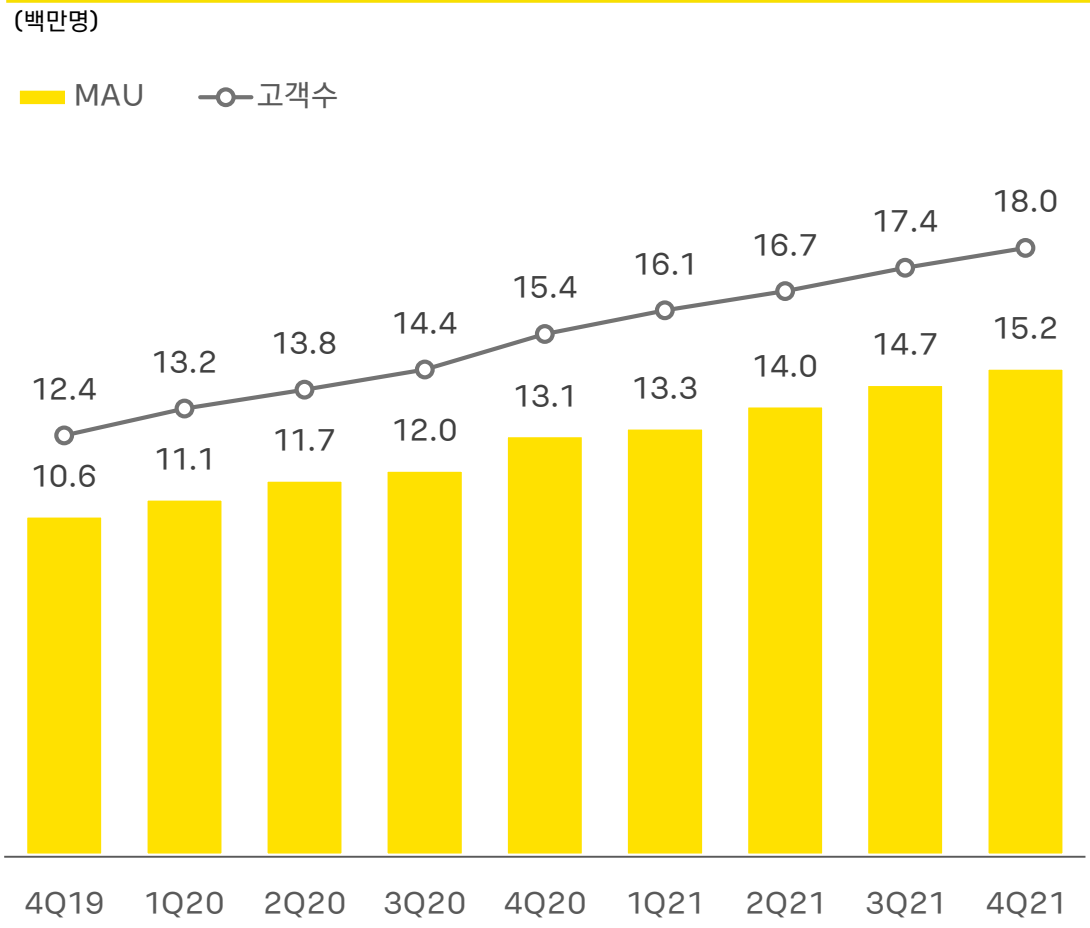
2020 -240억원 → 2021 139억원 (YoY 흑자전환)

- 효율적 비용 구조로 **CIR** 지속 하락

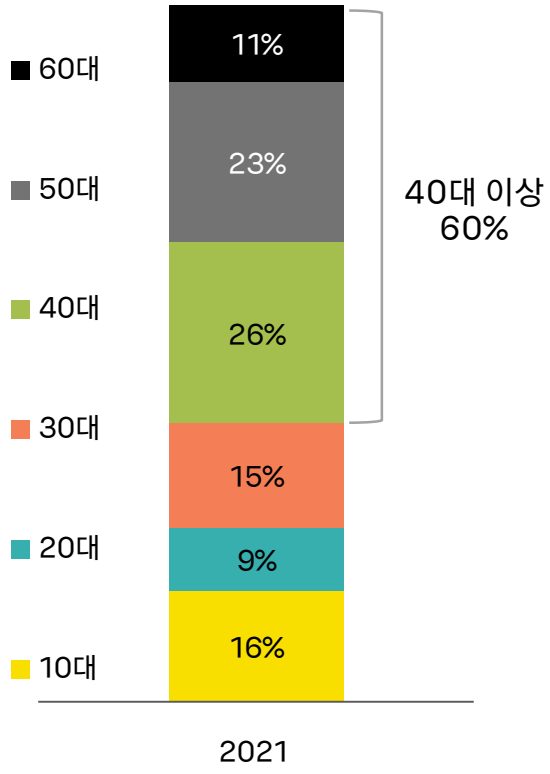
2020 51% → 2021 45% (YoY -6%p)

고객수 1,799만, MAU 1,523만으로 압도적 1위

MAU(1) 및 고객수



2021년 순증 고객 연령별 비중

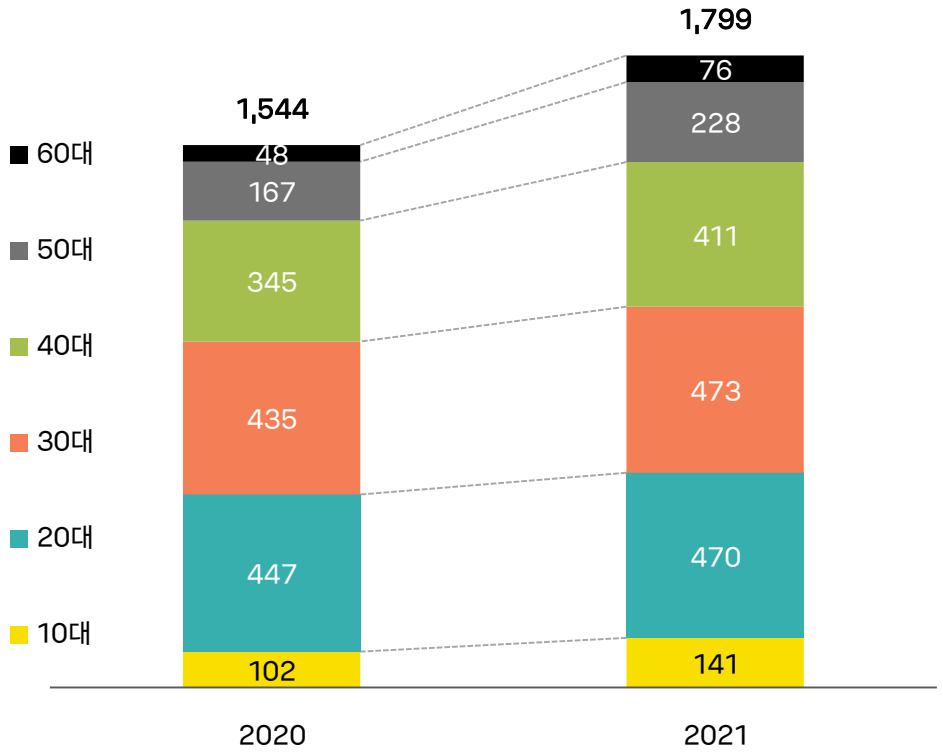


출처: Nielsen Media Korea Digital Data , Company data
비고: (1) 분기 말 기준 MAU

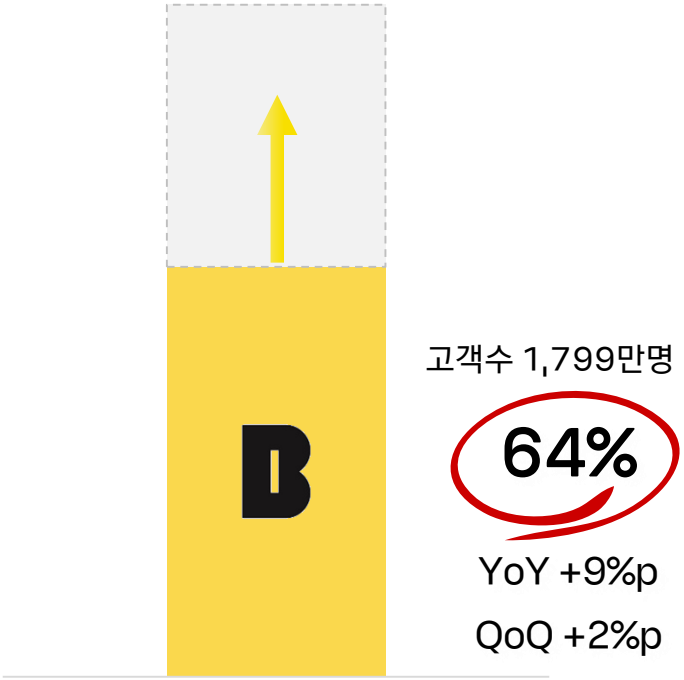
4050 신규 고객 유입에 힘입어 2021년 고객수 지속 확대 (YoY +255만명)

연령별 고객수 추이

(만명)



경제활동인구 대비 침투율 (1)

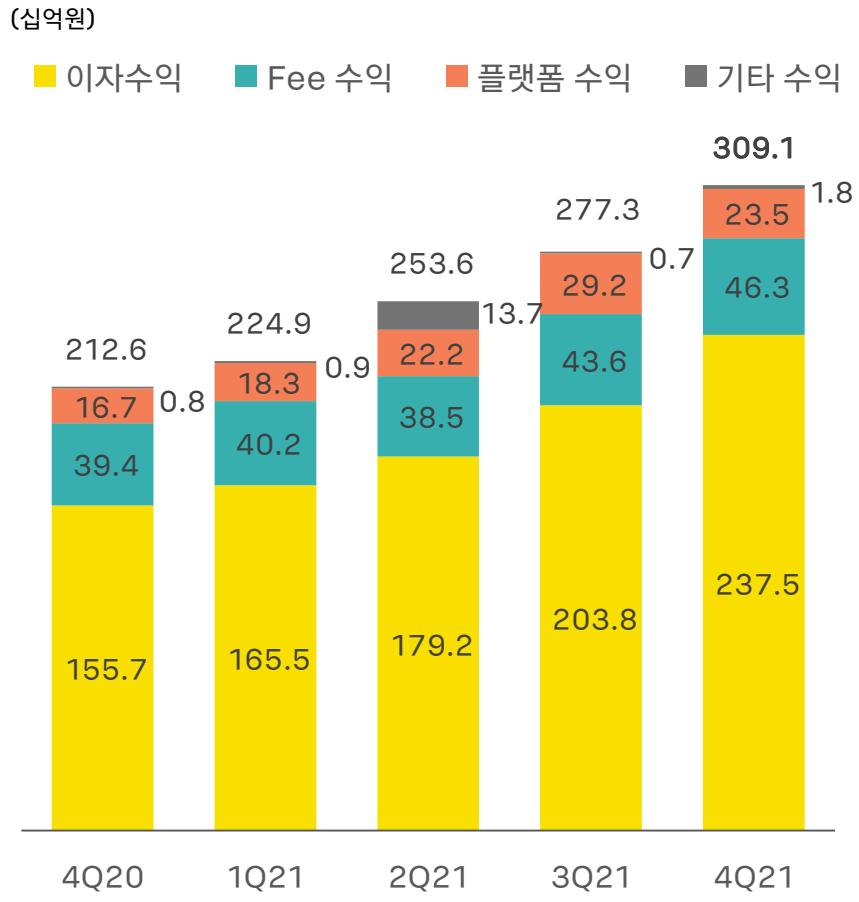


비고: (1) 통계청 2021년 12월 경제활동인구 2,828만명 기준

kakaobank

이자수익 및 Fee 수익 등 고른 성장으로 4Q21 영업수익 YoY +45%, QoQ +12%

영업수익 추이



항목	주요구성내용	2021 수익 비중
이자수익	여신이자 투자금융자산이자	74%
Fee 수익	체크카드 펌뱅킹 오픈뱅킹 외환송금	16%
Platform 수익	증권계좌개설 연계대출 제휴신용카드 광고플랫폼 mini	9%
기타수익	외환거래이익 채권매각이익	1%

Fee + Platform = 25%

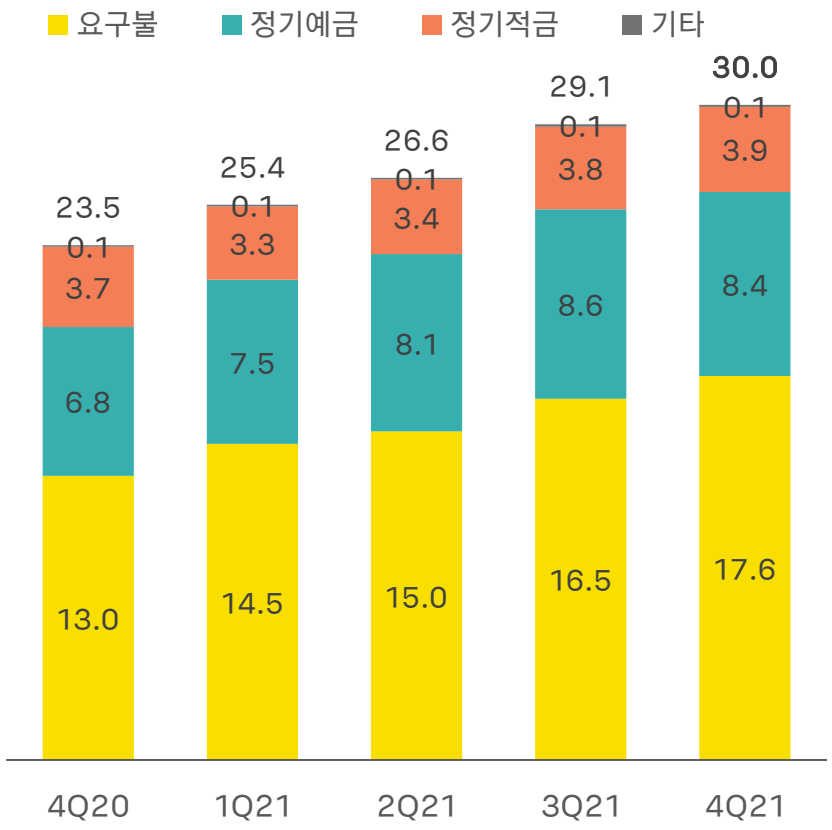
III. 영업수익 : 수신

kakaobank

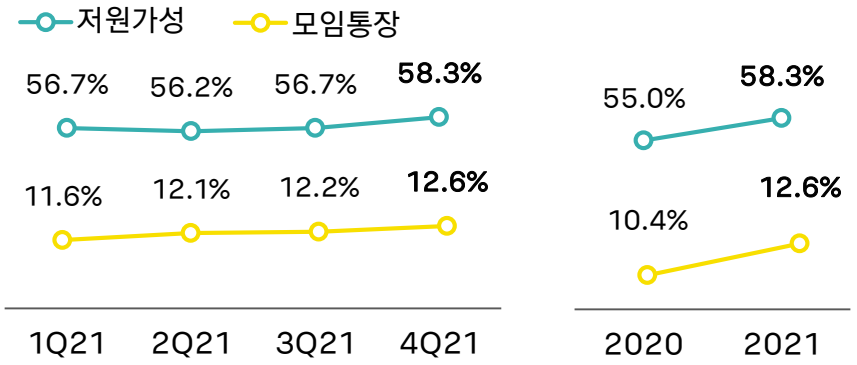
4Q21 수신잔액 YoY +28%, QoQ +3%, 저원가성 예금 비중 58% 기록

상품별 수신 잔액 추이

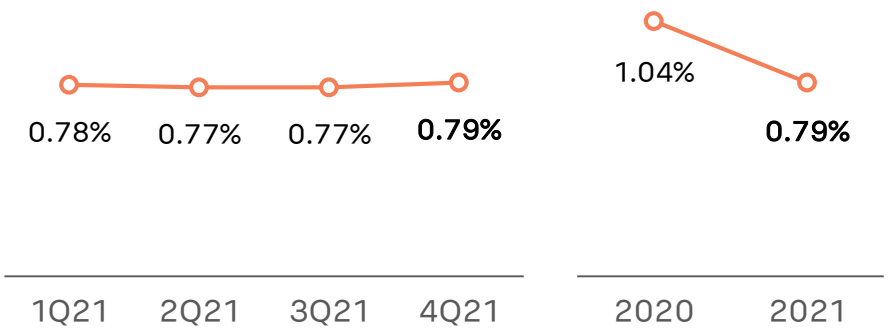
(조원)



저원가성 (1) 예금 및 모임통장 비중



자금 조달 비용률 (2) (Cumulative)



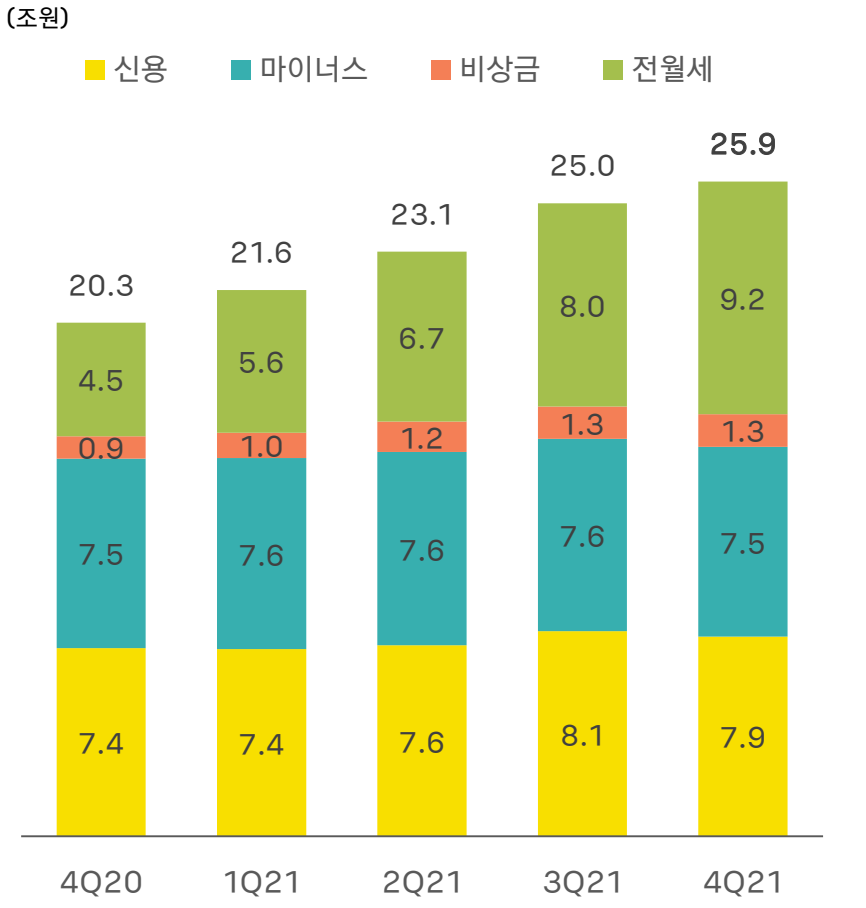
비고: (1) 저원가성 예금 잔액 = 입출금통장 + 세이프박스
(2) 예수금 평균 이자율

III. 이자수익 : 여신

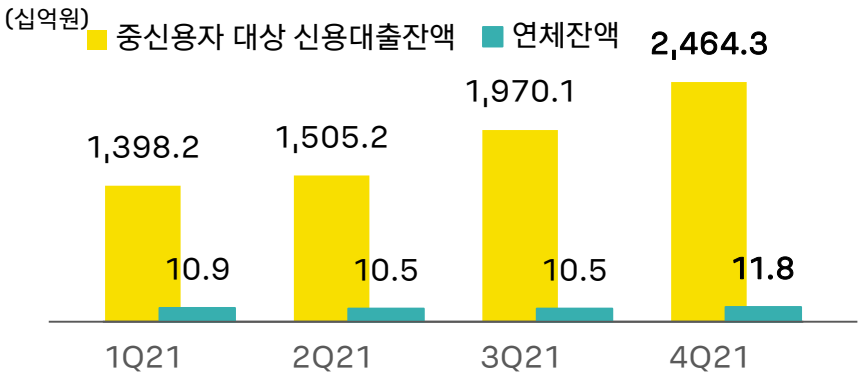
kakaobank

4Q21 여신잔액 YoY +27%, QoQ +3%, 전월세대출 꾸준한 성장으로 여신 성장 견인

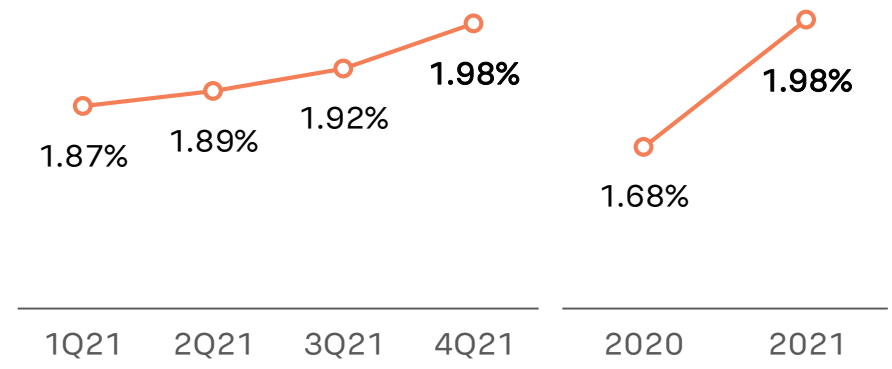
상품별 여신 잔액 추이



중신용자 대상 신용대출 현황



순이자마진 (NIM, Cumulative)

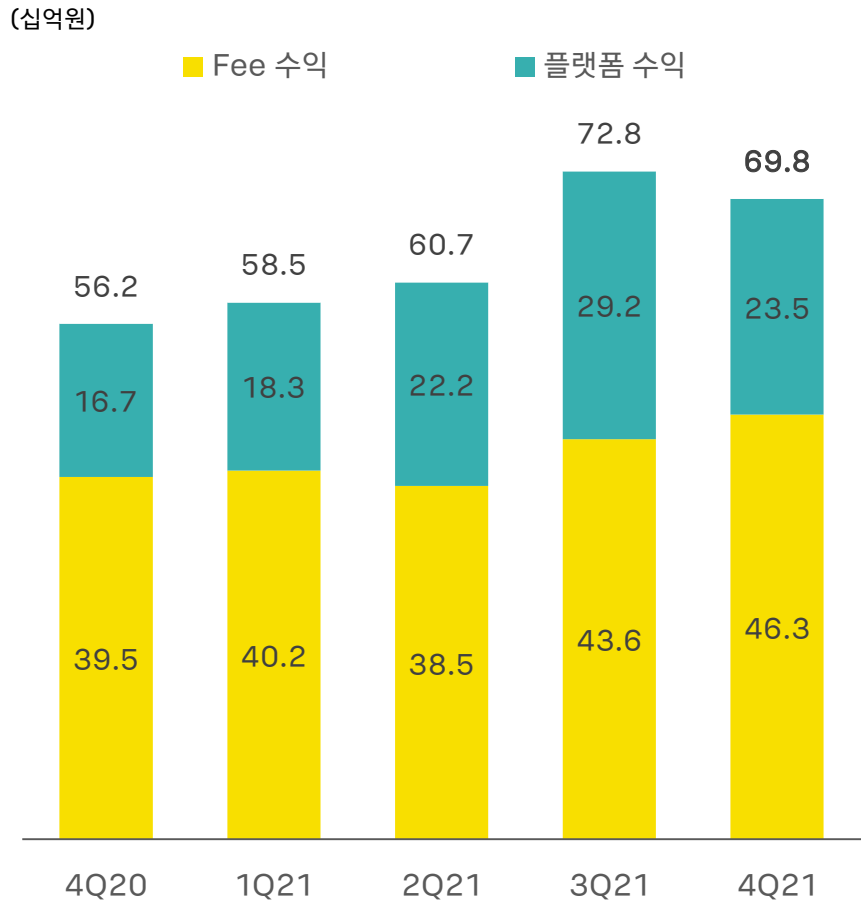


III. Fee & Platform 수익

kakaobank

제휴사 확대에도 불구, 3Q 대형 IPO 관련 증권계좌 개설 증가 등 높은 기저로 플랫폼 수익 QoQ 감소

Fee 및 Platform 영업수익 추이



구분	주요 항목	상세 (1)
Fee	프렌즈 체크카드	체크카드 취급액 상승 (YoY +23%)
	해외송금	해외송금 건수 증가 (YoY +9%)
Platform	증권계좌	5개 증권사 제휴 중 (KB, NH, 한투, 하나,신한)
	제휴 신용카드	5개 카드사 제휴 중 (씨티, 신한, 삼성, KB, 롯데)
	연계대출	16개사 제휴 중 (저축은행 8개사, 캐피탈 7개사, 카드 1개사)
	mini	14-18세 인구 중 115만명이 mini 사용
	광고	제휴사 확대 및 배너, 팝업, 브랜드 저금통 등 inventory 다각화

비고: (1) 2021년 연간 기준

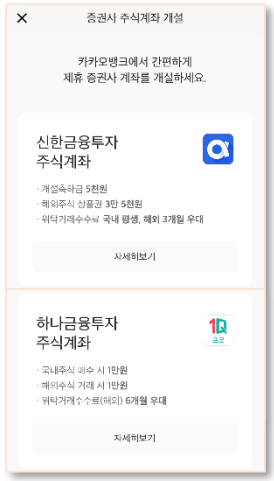
Ⅳ. Platform biz – (1/3)

kakaobank

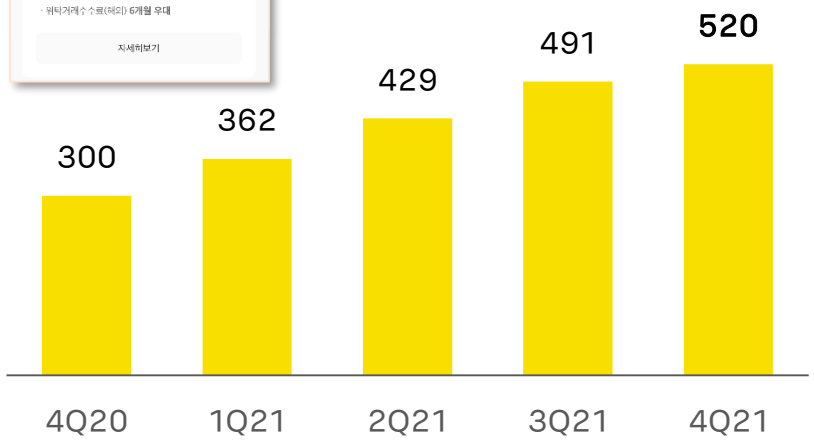
편리한 UI/UX, 재테크 관심도 높아져 수요 확대

(1) 증권계좌 개설

(만좌; 누적 기준)

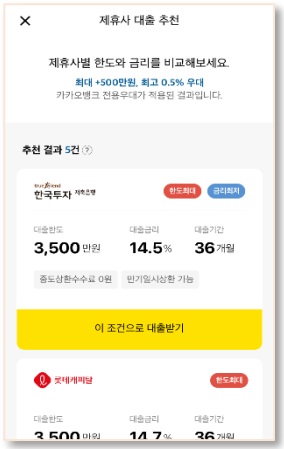


2020년 대비
73% 성장
(총 5개 증권사와 제휴,
'21년 2개사 추가)

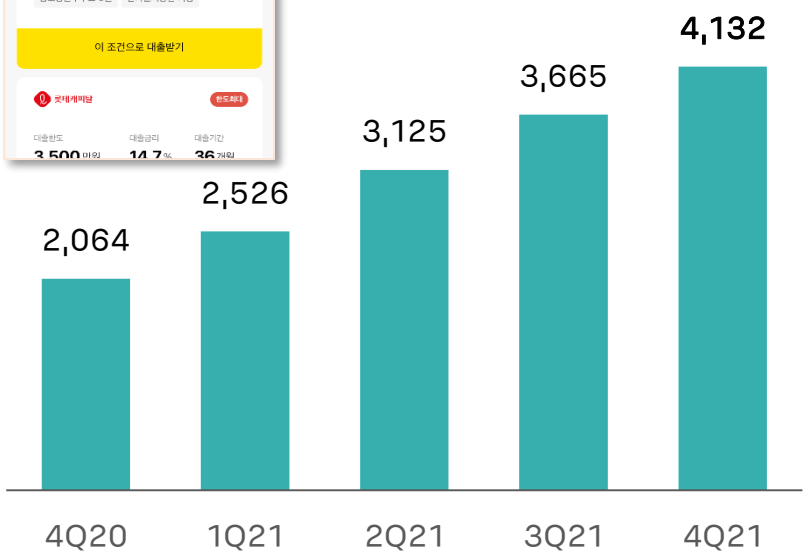


(2) 연계대출

(십억원; 누적 취급액)



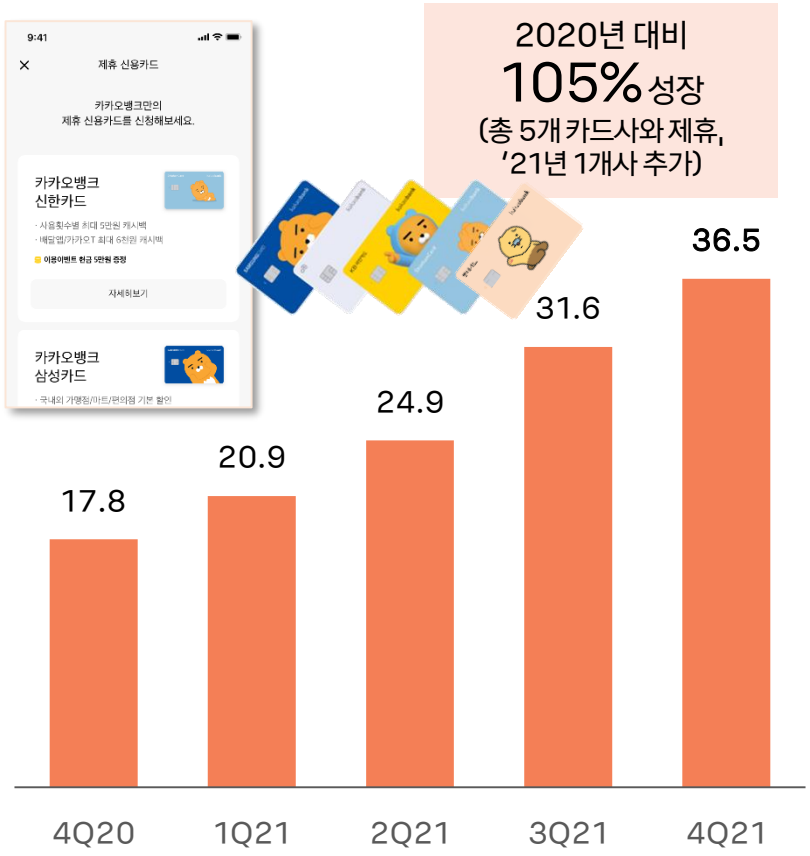
2020년 대비
100% 성장
(총 16개 금융사와 제휴,
'21년 4개사 추가)



제휴 카드 독점 판매로 누적 37만장 발급

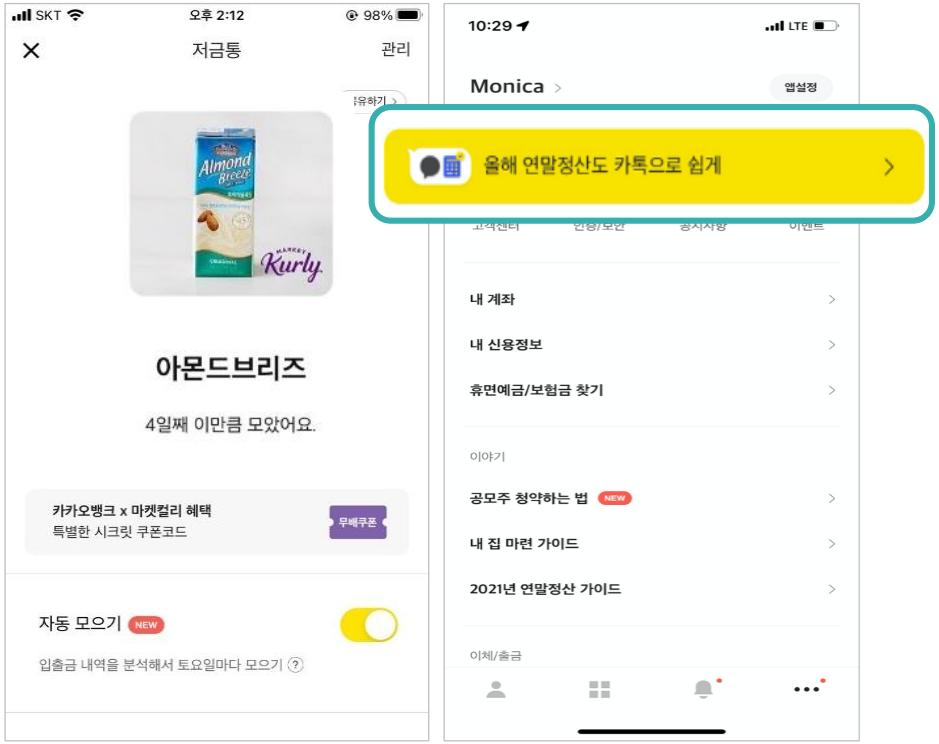
(3) 제휴 신용카드

(만건; 누적 기준)



다양한 광고 inventory 확대

(4) 광고



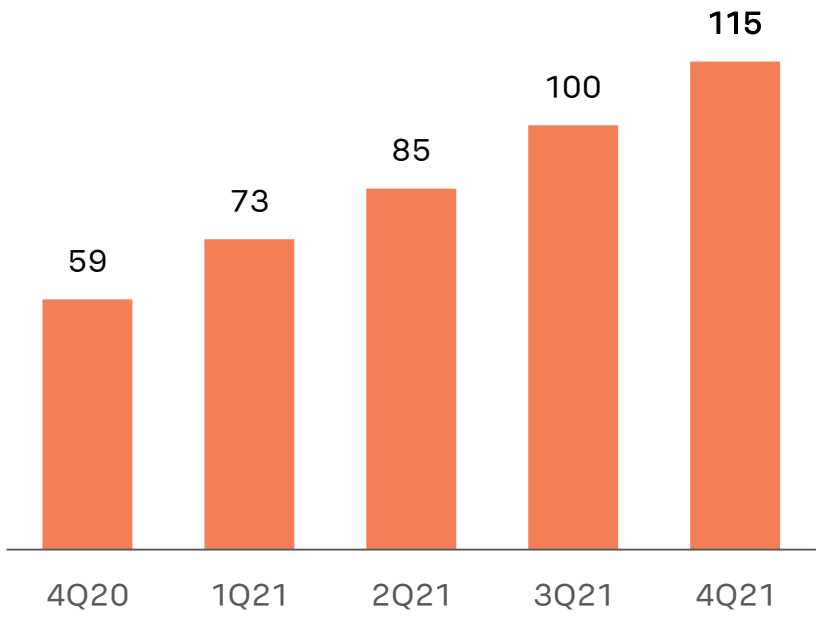
저금통 | 전체상단

14-18세 mini 고객, 2020년 10월 출시 이후 115만 달성으로 2명 중 1명이 카카오뱅크 고객
mini 결제건수는 전년비 13배 성장하는 등 10대 고객의 주거래은행으로 자리매김

(5-1) mini 고객수

(만명; 누적)

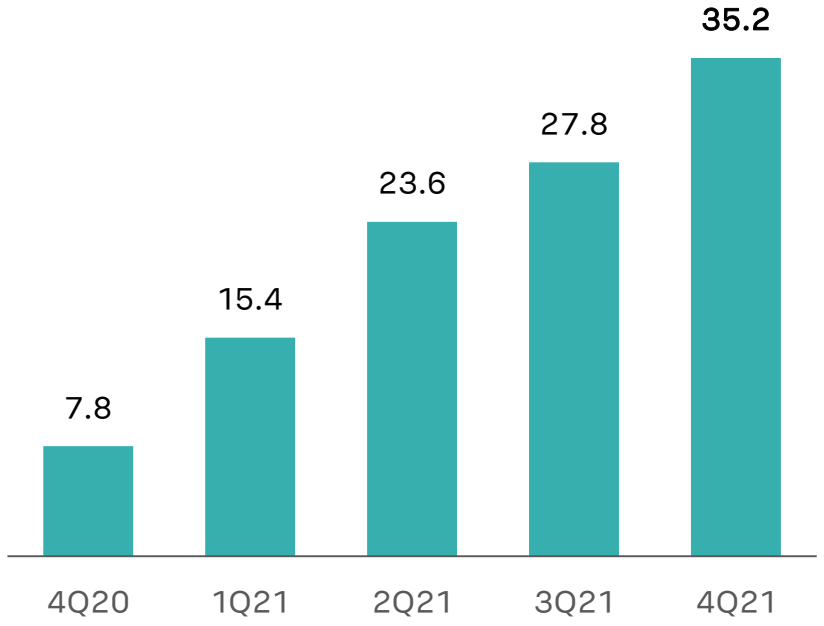
2020년 대비
95% 성장



(5-2) mini 결제 건수 추이

(백만건; 분기별)

오픈 후 1년간
13배로 성장
(2021년 총 1억2백만건)

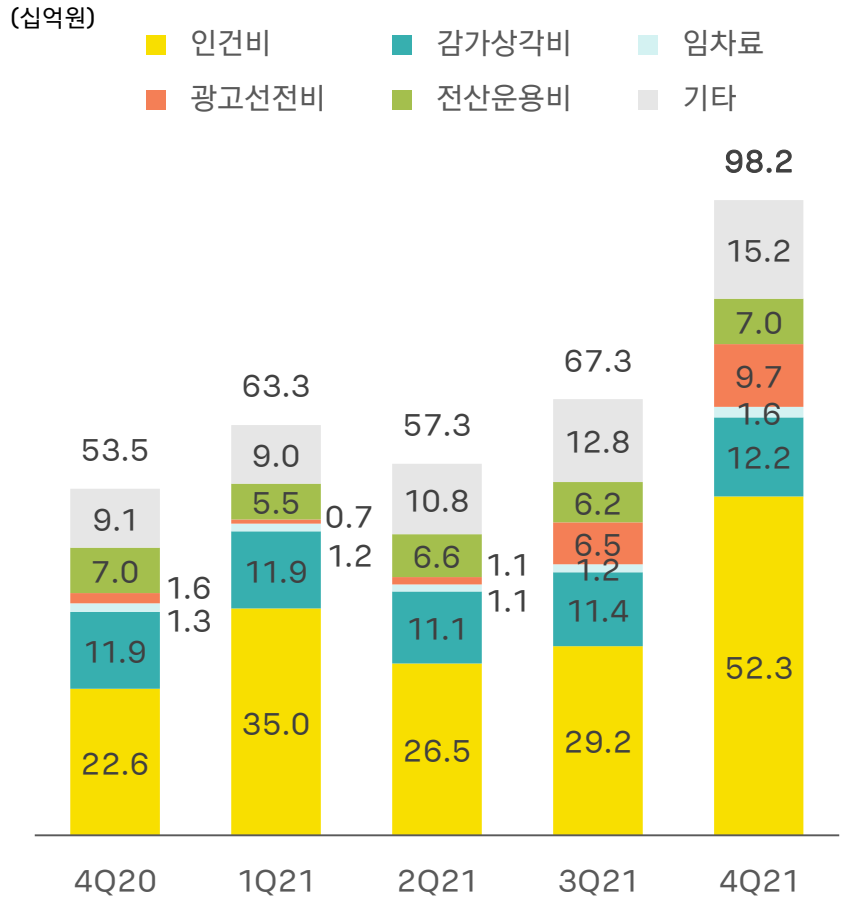


V. 판매관리비 및 CIR

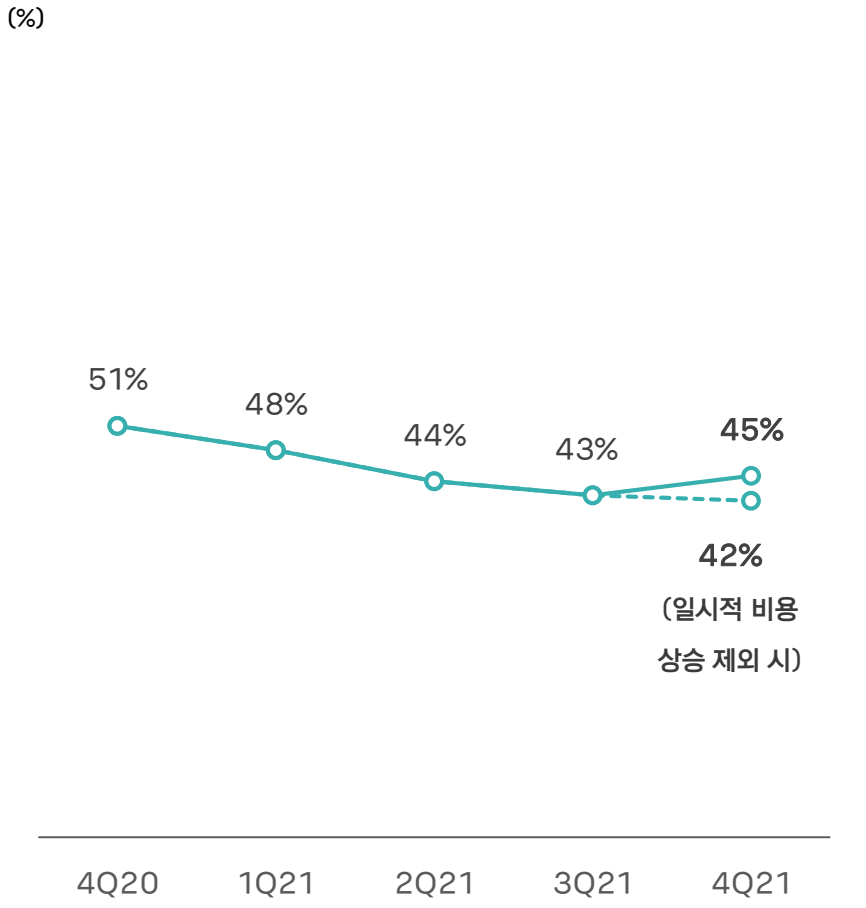
kakaobank

인건비 및 마케팅을 위한 광고선전비 증가로 판관비 상승; 일시적 비용 상승으로 CIR 증가

판매비와관리비



CIR 추이 (1)



비고: (1) 직전 4분기 누적

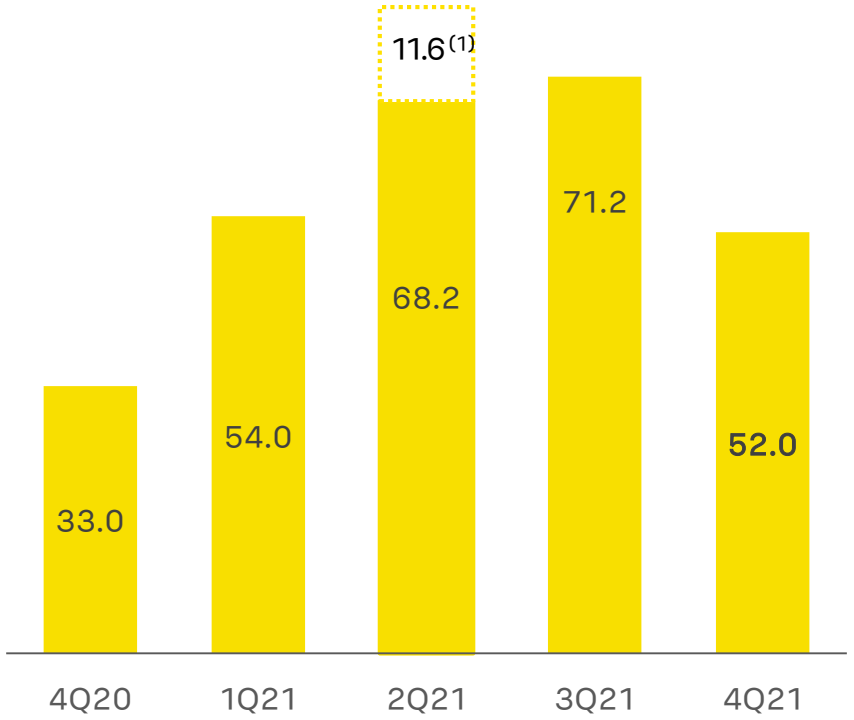
VI. 영업이익 및 ROE, ROA

kakaobank

영업이익 YoY +58%, QoQ -27%, 일시적 비용 상승에 따른 ROE 및 ROA 감소

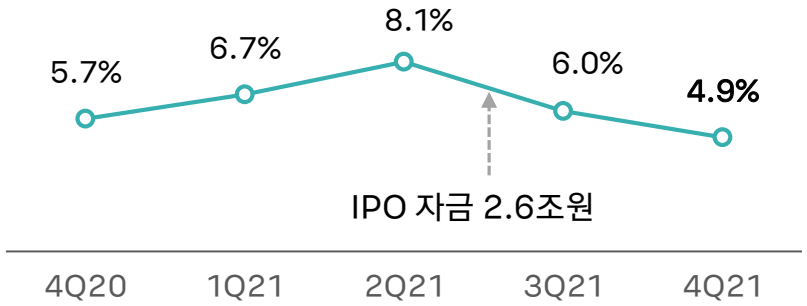
영업이익

(십억원)



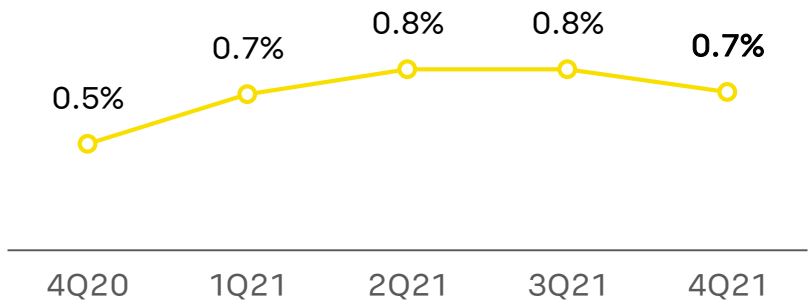
ROE(2)

(%)



ROA(2)

(%)

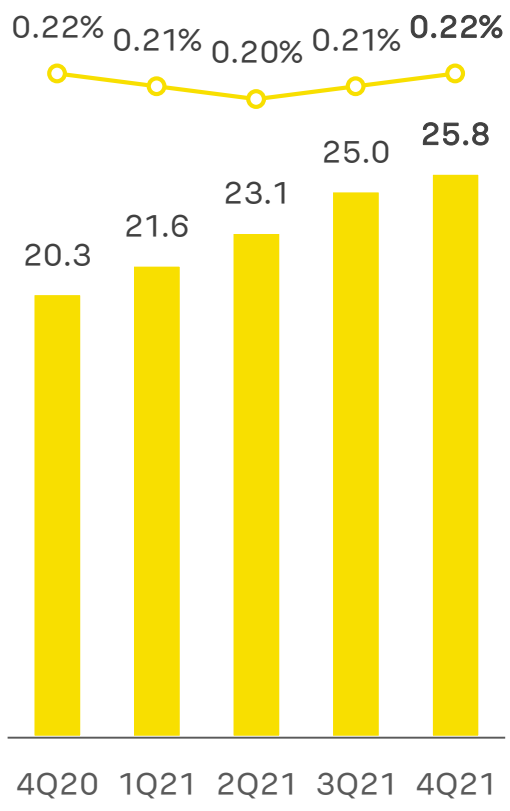


비고: (1) 2Q21 일회성 부실채권매각이익 116억원
(2) 연환산 비율

연체율 및 고정이하여신비율은 안정화 추세

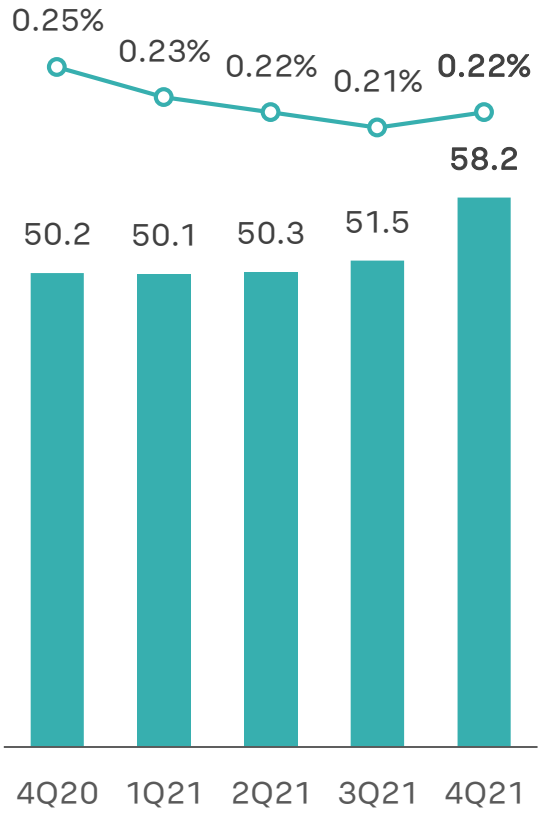
총여신 및 연체율

(조원, %)



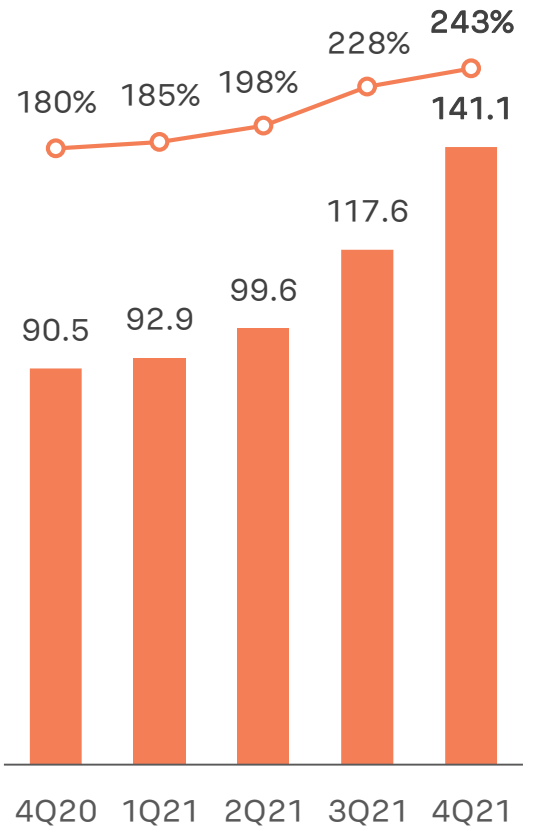
고정이하여신 및 비율

(십억원, %)



대손충당금잔액 및 적립율(1)

(십억원, %)



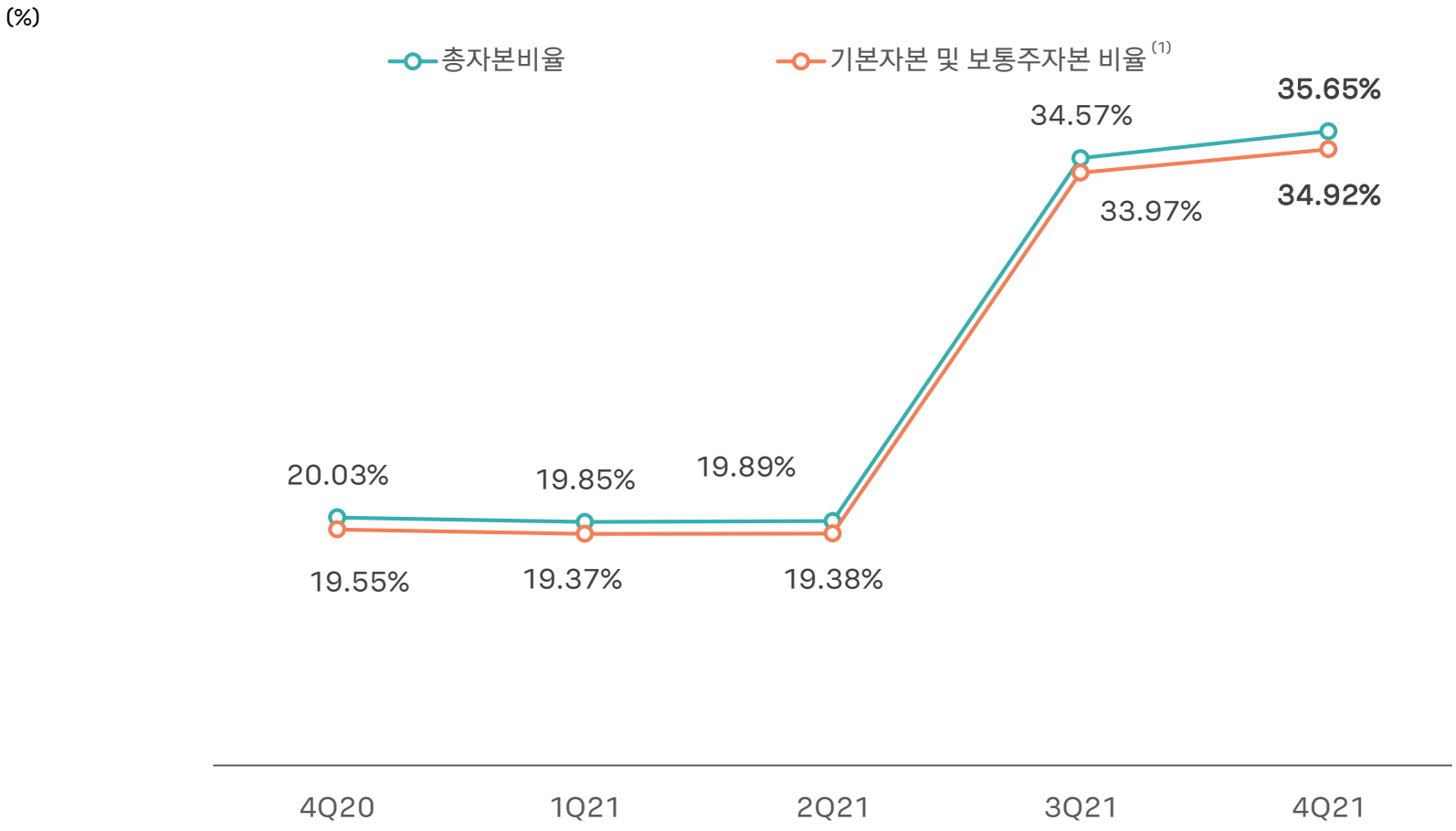
비고: (1) 대손충당금적립률 (NPL coverage ratio) = 총대손충당금잔액 / 부실채권(고정이하여신)

VIII. 자본적정성 : BIS 비율

kakaobank

IPO 자금 유입 이후, BIS비율 35% 수준 기록

BIS비율



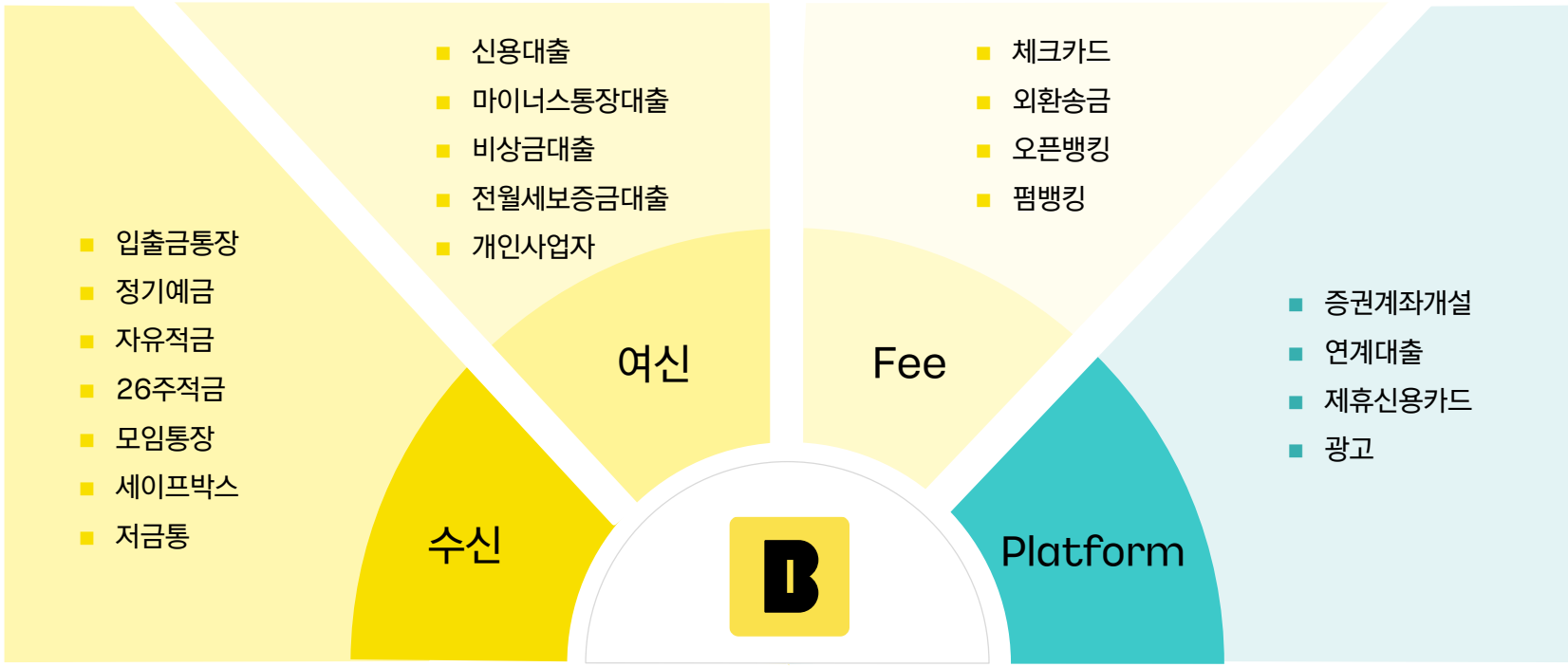
비고: (1) 당사는 보통주만 존재하여 기본 및 보통주 자본비율이 동일함

(단위: 십억원)	2021	2020	증감(YoY)		4Q21	3Q21	증감(QoQ)	
손익계산서								
영업수익	**1,064.9**	**804.2**	**260.8**	**32.4%**	**309.1**	**277.3**	**31.9**	**11.5%**
이자수익	786.0	599.4	186.6	31.1%	237.5	203.8	33.7	16.5%
Fee 수익	168.6	149.2	19.4	13.0%	46.3	43.6	2.7	6.2%
플랫폼 수익	93.2	49.9	43.3	86.8%	23.5	29.2	-5.7	-19.5%
기타영업수익	17.1	5.7	11.4	200.6%	1.8	0.7	1.1	157.1%
영업비용	**715.7**	**620.7**	**95.0**	**15.3%**	**224.7**	**176.5**	**48.2**	**27.3%**
이자비용	164.7	191.4	-26.7	-14.0%	49.9	41.1	8.8	21.4%
수수료비용	201.9	178.0	23.9	13.4%	57.9	51.8	6.1	11.9%
판매관리비	286.0	200.6	85.4	42.6%	98.2	67.3	30.9	46.0%
기타영업비용	63.2	50.7	12.5	24.7%	18.7	16.3	2.4	14.6%
금융자산신용손실충당금전입액	**92.3**	**60.9**	**31.4**	**51.5%**	**32.4**	**29.6**	**2.9**	**9.6%**
영업이익	**256.9**	**122.6**	**134.3**	**109.6%**	**52.0**	**71.2**	**-19.2**	**-27.0%**
% 영업수익 대비	24.1%	15.2%		8.9%pt	16.8%	25.7%		-8.9%pt
영업외수익	0.3	0.1	0.2	203.7%	0.1	0.1	0.1	102.7%
영업외비용	0.5	0.4	0.1	28.5%	0.3	0.0	0.3	7315.3%
법인세차감전순이익	256.7	122.3	134.4	109.9%	51.8	71.2	-19.5	-27.3%
당기순이익	**204.1**	**113.6**	**90.5**	**79.7%**	**36.2**	**52.0**	**-15.8**	**-30.4%**
%영업수익 대비	19.2%	14.1%		5.0%pt	11.7%	18.8%		-7.0%pt

(단위: 십억원)	2021	2020	증감(YoY)		4Q21	3Q21	증감(QoQ)	
판매관리비	**286.0**	**200.6**	**85.4**	**42.6%**	**98.2**	**67.3**	**30.9**	**45.8%**
인건비	143.0	93.2	49.8	53.5%	52.3	29.2	23.1	79.3%
감가상각비	46.6	43.1	3.5	8.2%	12.2	11.4	0.8	7.3%
전산운용비	25.3	21.2	4.1	19.4%	7.0	6.2	0.8	13.2%
임차료	5.0	5.3	-0.3	-5.5%	1.6	1.2	0.4	31.5%
광고선전비	18.1	5.3	12.8	240.5%	9.7	6.5	3.2	49.6%
기타	47.9	32.5	15.5	47.6%	15.2	12.8	2.4	19.1%

(단위: 십억원)	2021.12	2020.12	YoY %	2021.09	QoQ %
재무상태표					
자산총계	**36,040.1**	**26,650.0**	**35.2%**	**35,509.5**	**1.5%**
현금및예치금	1,219.2	1,195.9	1.9%	850.9	43.3%
투자금융자산	6,139.0	4,011.3	53.0%	5,816.1	5.6%
대출채권	26,362.1	20,662.8	27.6%	24,970.9	5.6%
유형자산	70.2	46.2	52.2%	53.7	30.8%
무형자산	33.5	44.9	-25.4%	33.9	-1.2%
기타자산	2,216.1	688.9	221.7%	3,784.1	-41.4%
부채총계	**30,518.7**	**23,853.0**	**27.9%**	**30,031.3**	**1.6%**
예수금	30,026.1	23,539.3	27.6%	29,064.5	3.3%
충당부채	26.0	22.4	16.1%	25.5	2.0%
당기법인세부채	14.1	3.6	291.7%	12.8	10.2%
기타부채	452.5	287.7	57.3%	928.4	-51.3%
자본총계	**5,521.4**	**2,797.0**	**97.4%**	**5,478.3**	**0.8%**
자본금	2,375.8	2,038.3	16.6%	2,375.5	0.0%
자본잉여금	2,956.2	759.8	289.1%	2,956.9	0.0%
자본조정	26.8	4.9	444.3%	12.1	120.6%
기타포괄손익누계액	-27.7	7.8	NA	-20.4	NA
이익잉여금	190.3	-13.8	NA	154.1	23.5%

은행서비스 외에 플랫폼 사업까지 확장성 높은 금융 플랫폼



모든 서비스를 원앱으로

100% 모바일

차별적인 고객경험

사용자 중심의 편리성