

카카오뱅크 중장기 방향성

2023 Highlight

주요 성과

2023 Highlight

+39%
여신 고성장

+242만
신규고객 유입

1,758만
MAU

37%
CIR

개인사업자 세금 조회·신고

'23년 1월 출시 / 누적 조회 111만건

내문서함 / 개인금고

'23년 1월, 7월 출시 / 누적방문 272만회

mini 생활 / 연령하향

'23년 6월, 7월 출시 / mini 유저 2백만명

카카오뱅크 인증서

'23년 3월 출시 / 누적 발급고객 1,301만명

최애적금 / 한달적금

'23년 4월, 10월 출시 / 누적 계좌수 288만좌

퍼즐모으기 챌린지

'23년 5월 출시 / 누적 방문자수 126만명

대출 갈아타기 / 비교 서비스

'23년 5월, 12월 출시 / 누적 조회수 220만건

발행어음, 채권 판매

'23년 6월, 11월 출시 / 누적 구매 2만3천건

매일 용돈 받기

'23년 8월 출시 / 누적 방문자 384만명

혜택 좋은 신용카드

'23년 9월 출시 / 제휴신용카드 누적 발급 76만장

쿠폰 사고팔기

'23년 12월 출시 / 누적 이용자 64만명

중신용대출 비중 30% 달성

'23년 12월말 기준 30.4%

중고자동차 오토론

'23년 10월 출시 / 누적 조회수 11만건

내 DSR 정보

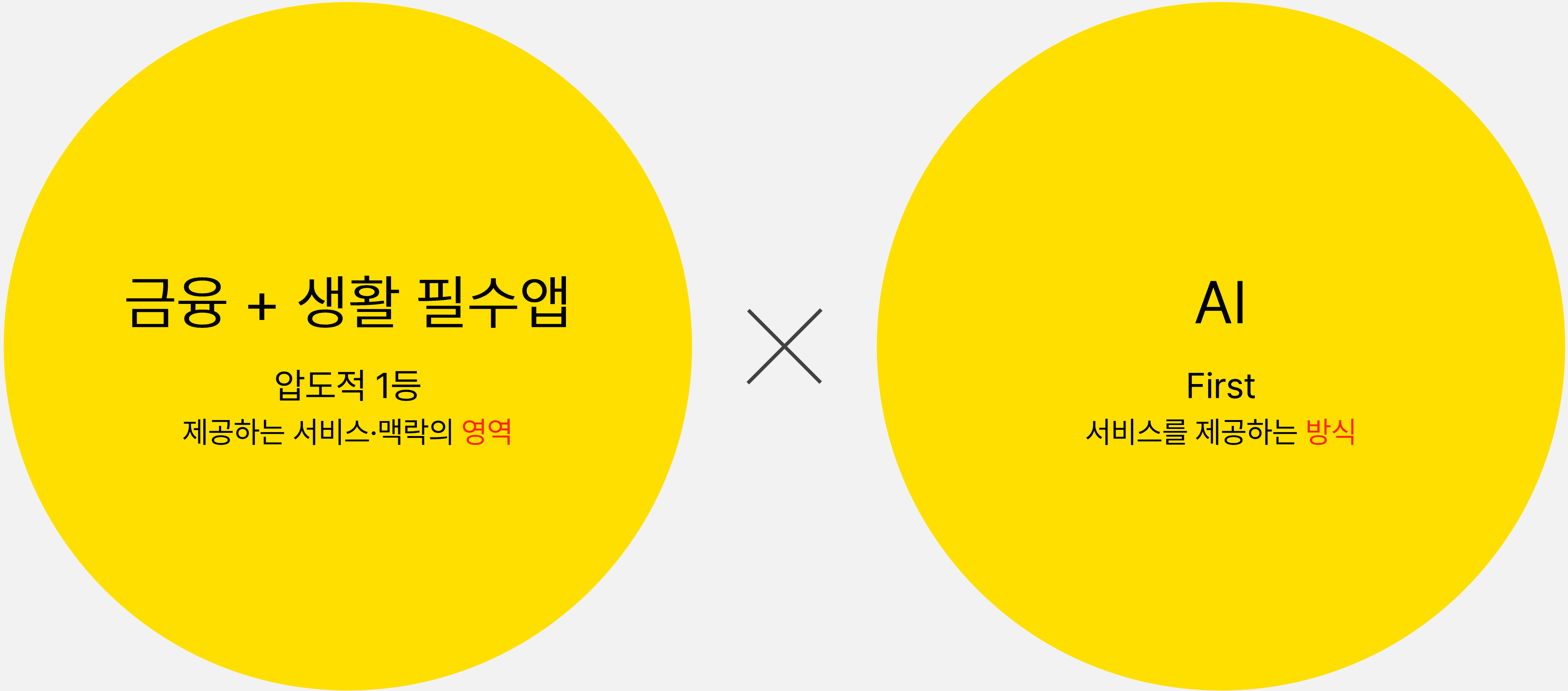
'23년 10월 출시 / 누적 방문 154만회

글로벌 비즈니스 본격화

인도네시아 / 태국

앞으로의 카카오뱅크

방향성 및 목표



앞으로의 카카오뱅크

2024년의 카카오뱅크

사업 추진 방향성



뱅킹 외 금융과 생활 영역에서 신규 서비스 및 사업 아이템을 적극적으로 발굴 예정

앞으로의 카카오뱅크

2026년의 카카오뱅크

고객수가 이미
2천만명이 넘었는데,
어디까지 확대할 수
있을지?

수신 증대 계획은?
계속해서저원가성위주의
확대가 가능한가?

여신은 계속해서
고성장이 가능할까?

ROE 목표치는?

신용카드업 진출이
이제 어려워진 것 아닌지,
대안은 있나?

“전에 없던 서비스”가
계속 나올까?

CIR은 어디까지
낮아질까?

비이자 수익 비중은
어디까지 확대?

건전성은 계속
잘 관리될 수 있을까?

고객 확대 통한 트래픽 창출

미성년자

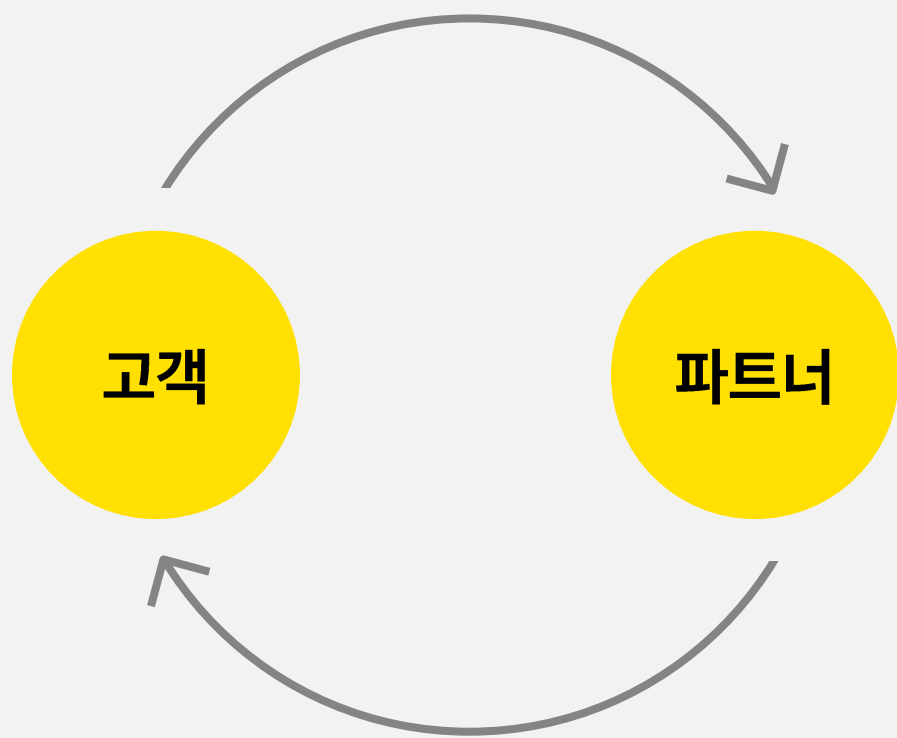
- 영유아를 포함하는 **미성년자** 전용 상품 출시
- 부모가 가입할 수 있는 미성년자 자녀 서비스
- mini 가입자 증대 위한 특화 서비스 마련

4050+

- 금융 생애주기에 맞는 상품/서비스 제안
- 관심영역인 **투자 상품, WM** 서비스 확대

외국인

- 계좌, 송금 등 국내 거주 **외국인 전용** 상품 출시



B2B 비즈니스를 위한 파트너 생태계 구축

트래픽 기반 성장 니즈 충족

- 카뱅 서비스와 고객을 통한 **인지도 제고**
 - **트래픽 및 사용자 확보** 통해 파트너사 성장
- ↔ 카뱅 고객에게 높은 퀄리티 파트너사 서비스 제공 가능
- Ex) 개인사업자 대상 간편 세금조회/신고 서비스 "SSEM"

kakaobank + **SSEM**

파트너사 및 고객들의 금융 니즈 해소

- **중개 비용 제거**해 고객과 파트너사 모두에게 financial benefit 제공
- ex) 카카오 커머스 '선물하기', '쇼핑' 내 카뱅 계좌 연동 결제

kakaobank

이제 '카카오톡 선물하기' 결제는 카카오�뱅크 계좌로

2% 쇼핑포인트 적립
(단, 상품권 등 일부 상품 제외)

2% 적립

선물하기

쇼핑포인트 충전결제

카카오뱅크 출금 계좌

*****12345

사용 금액

16,000 원

쇼핑포인트 적립 예정

320원

고객 포트폴리오 강화

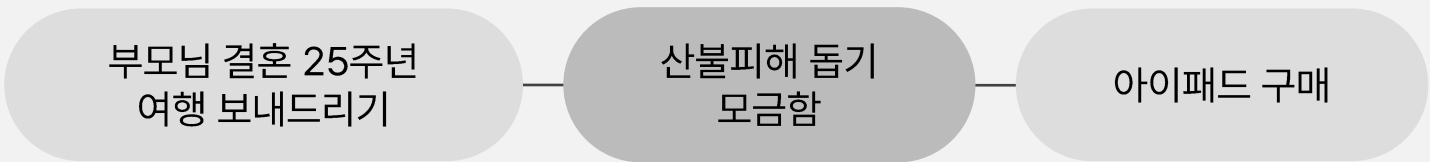
개인사업자고객확대

- 빠른 속도로 여수신 및 서비스 확대하며 출시 **1년여만에 65만명** 고객 확보
- 간편인증서, 결제 등 관련 **서비스 지속 확장** 계획

상품 포트폴리오 다변화

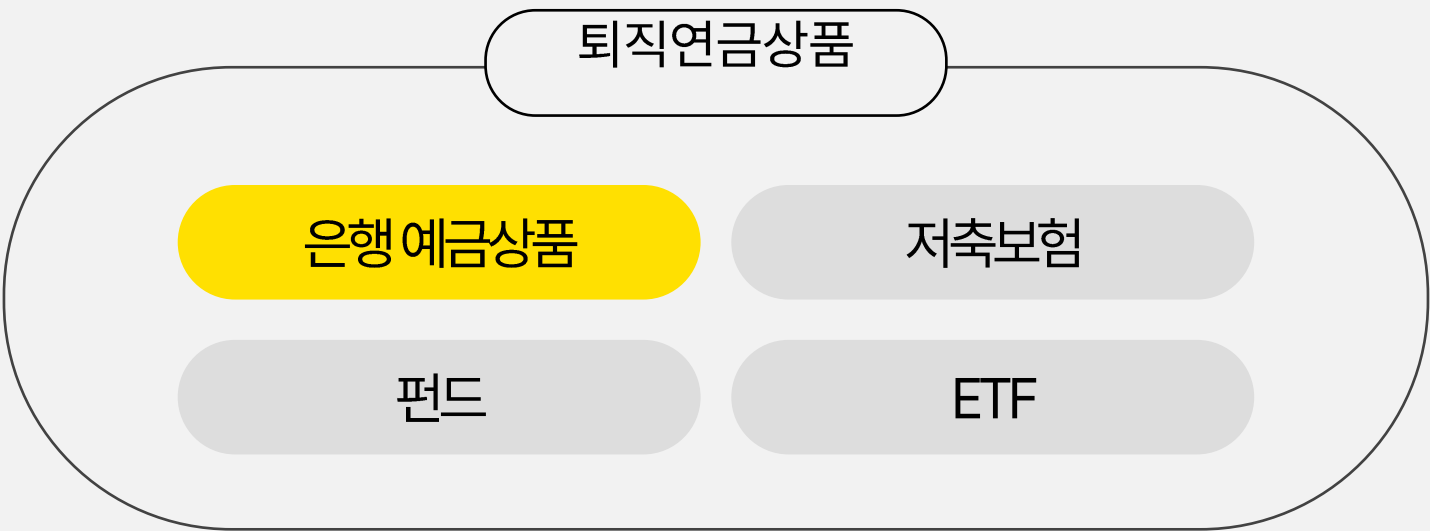
시그니처상품확대

- 금융과 생활의 점점 포착하는 상품 지속 출시
- [DONE] 모임통장, 최애적금, 한달적금 등
- [TO-DO] 생활 속 **특정 목적 달성**을 위한 목돈 모으기



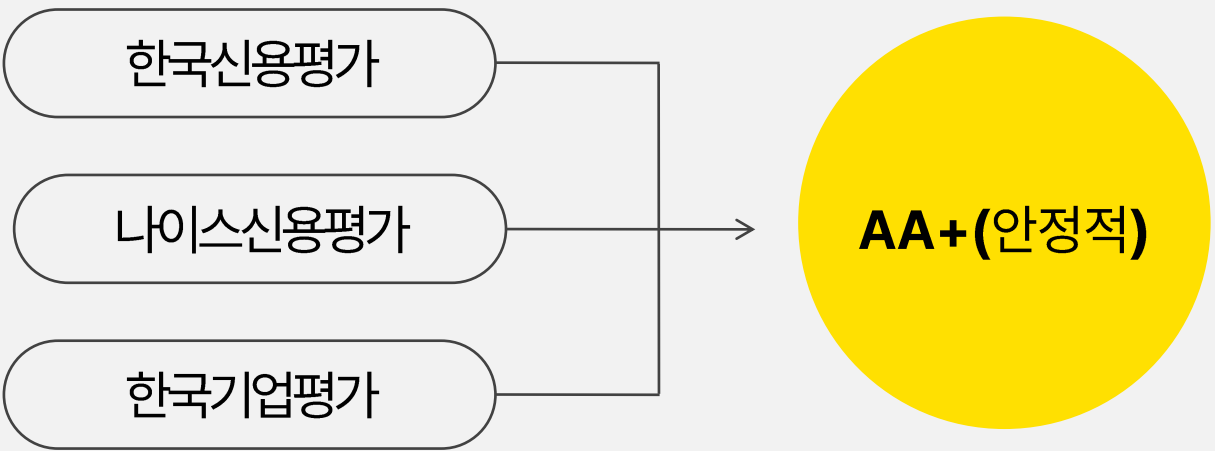
퇴직연금운용상품제공

- 퇴직연금사업자와 협약 통한 **퇴직연금 운용상품 제공**
- 전체 퇴직연금 적립금 규모: 345.8조원 (2023년 6월)



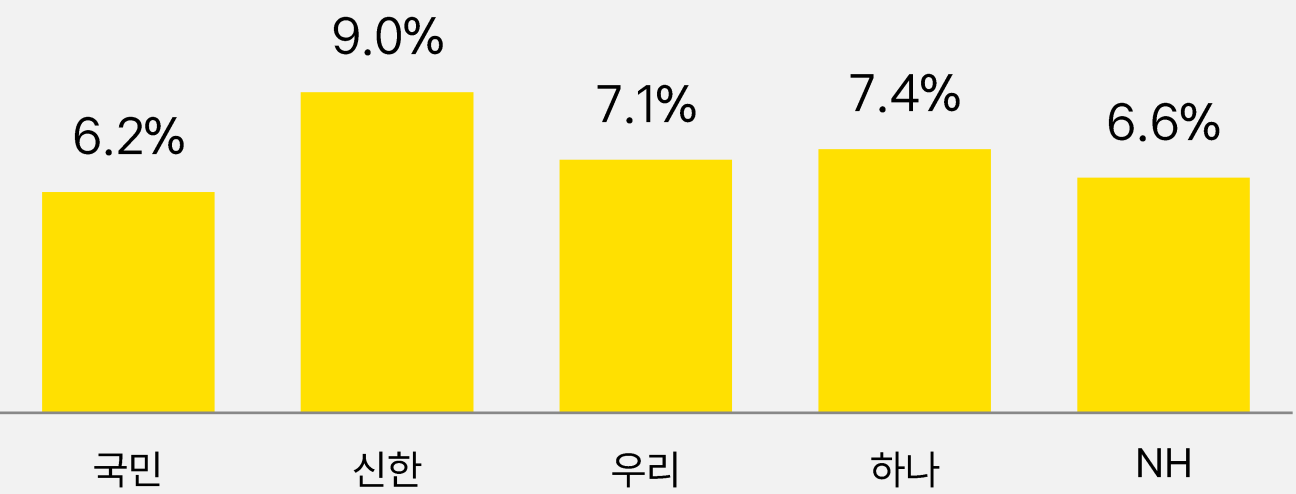
조달 수단 다각화

- 여신 포트폴리오에 맞춘 안정적 자금 조달 위해 필요 시 **금융채 발행** 가능하도록 3개 신용평가사 신용등급 확보



시중은행의 금융채통한 조달비중

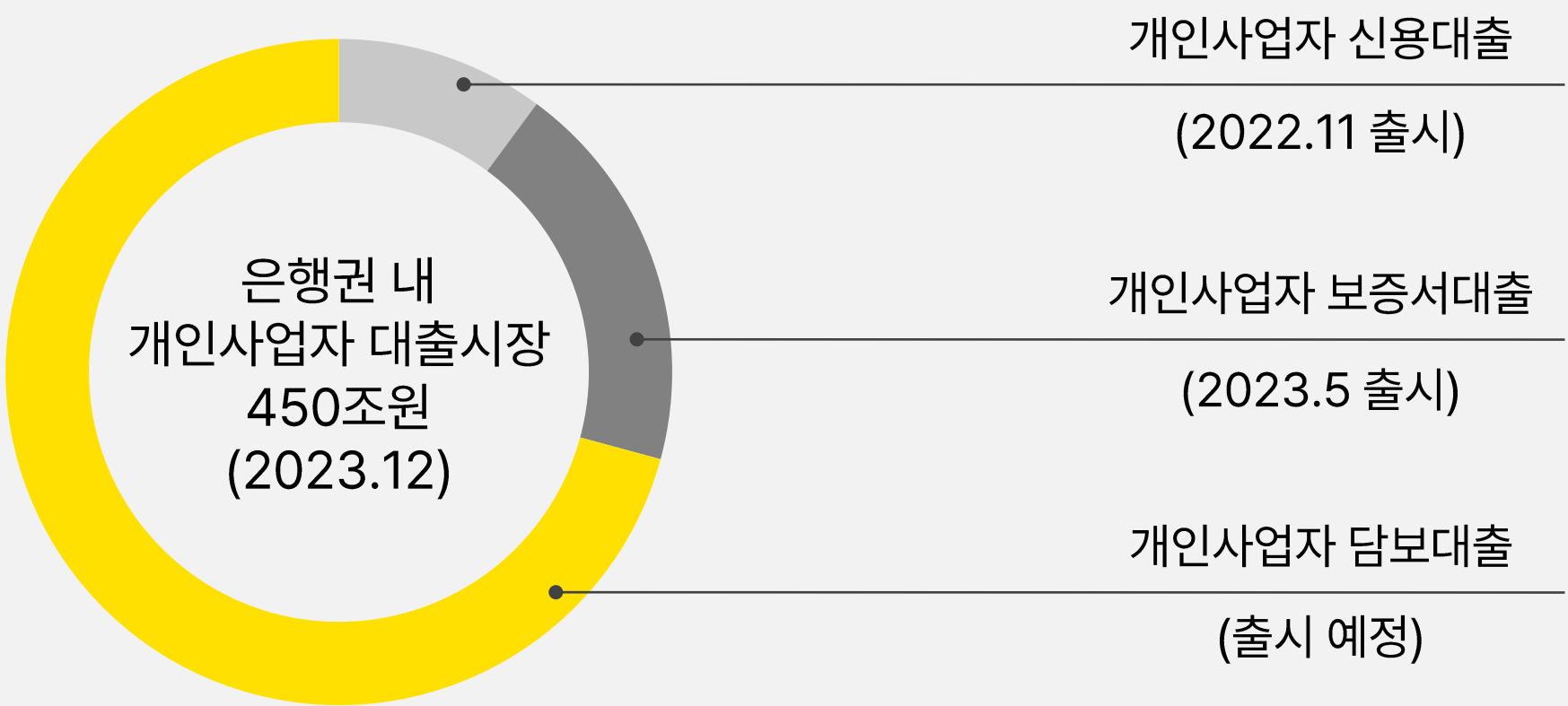
(2020년~2022년평균)



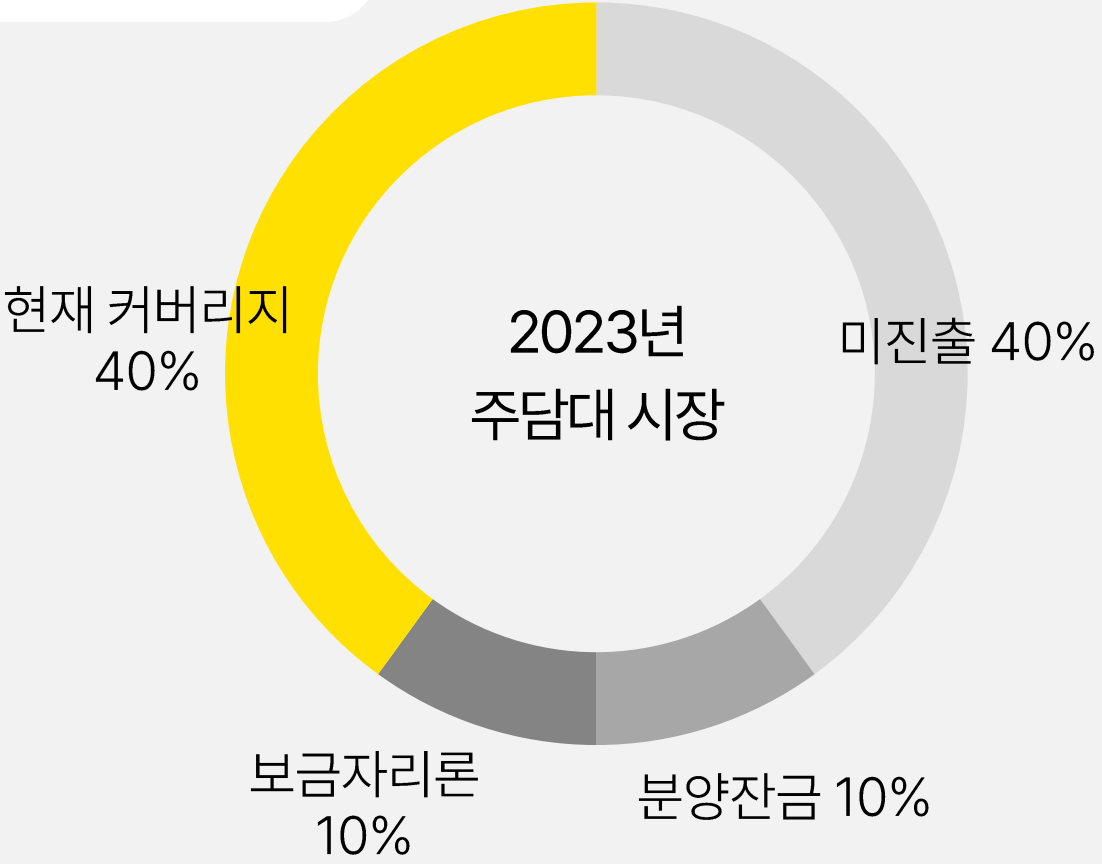
• 조달 비중 = 발행금융채권잔액 / {예수부채(금예수 제외) + 차입부채}
• 2020년~2022년 상기 5대은행 발행금융채권잔액 평균: 129조원
• 출처: 금융통계정보시스템

여신 포트폴리오 진화

개인사업자

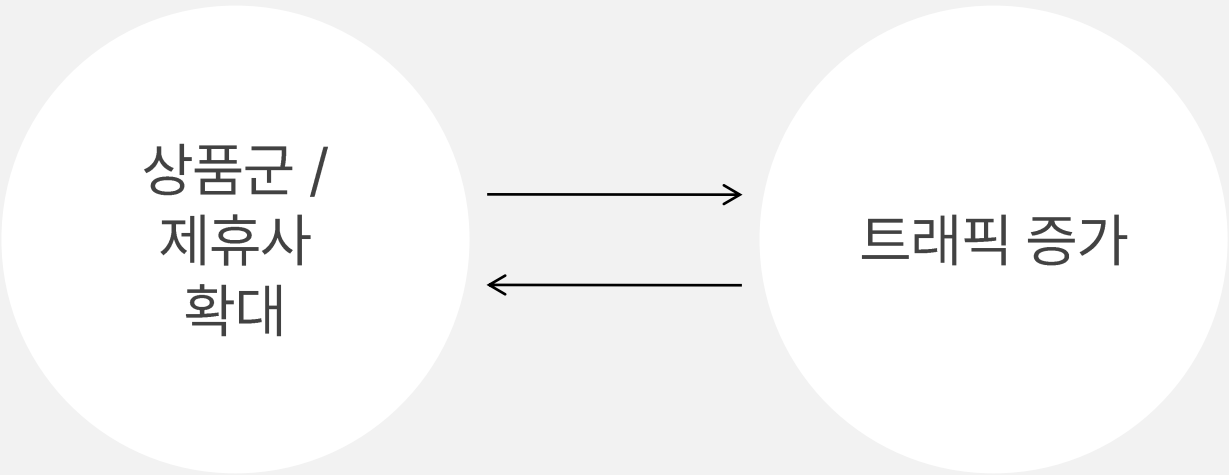


주택담보대출

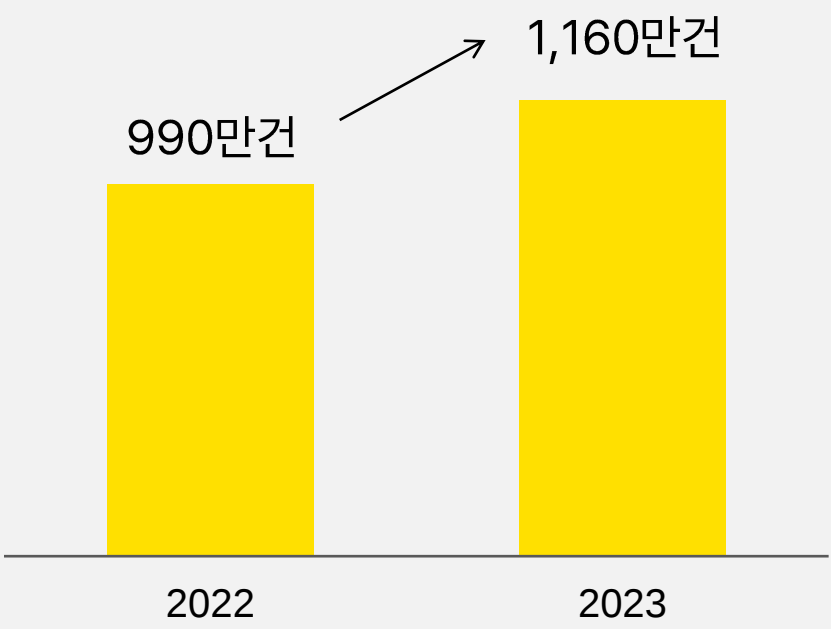


- 2024년 **보증자리론, 분양잔금대출** 시장 진출로 커버리지 60%까지 확대
- 점진적인 **커버리지 및 점유율** 확대로 여신 성장 주도

대출 비교서비스 강화



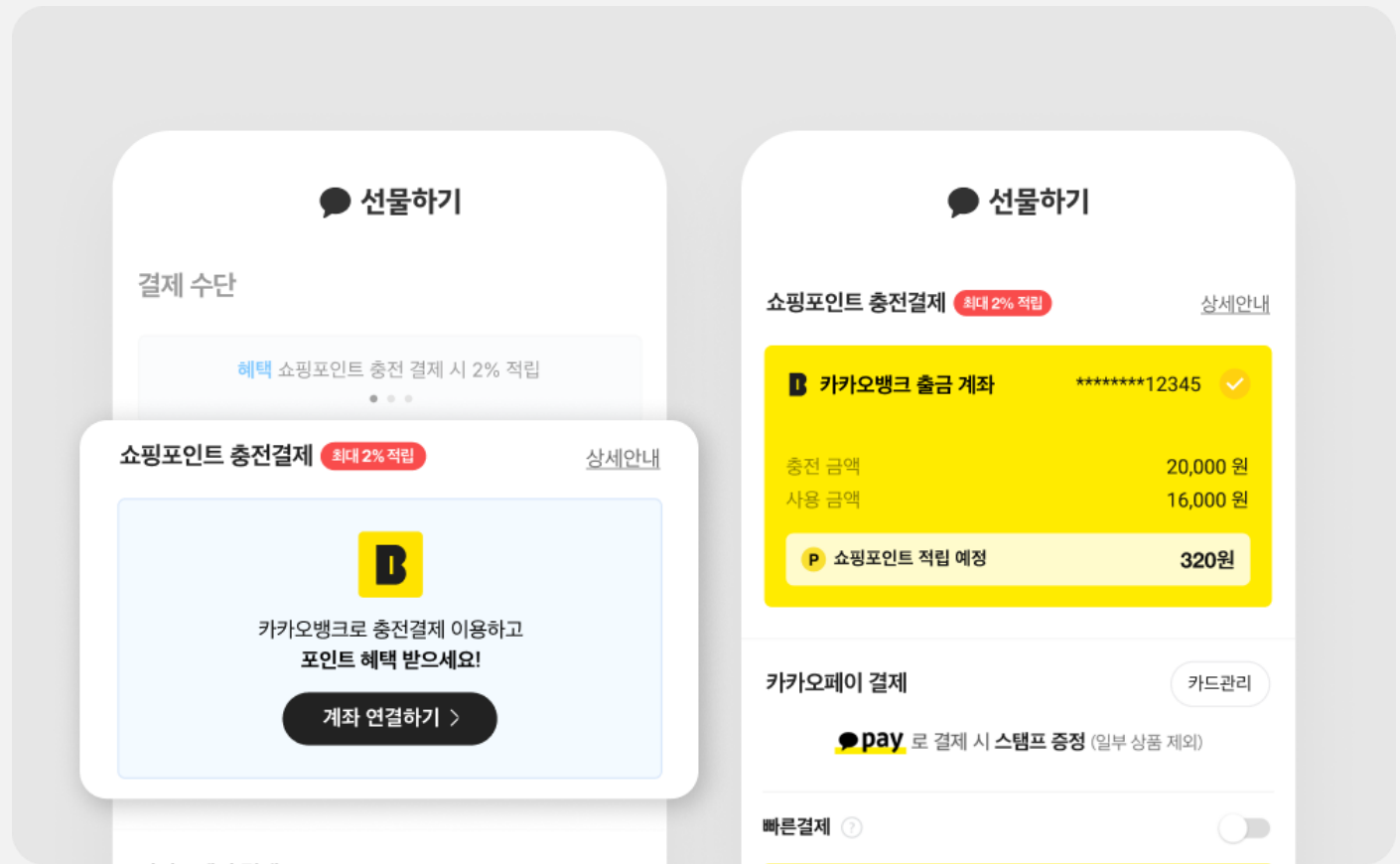
월평균 신용대출 조회건수



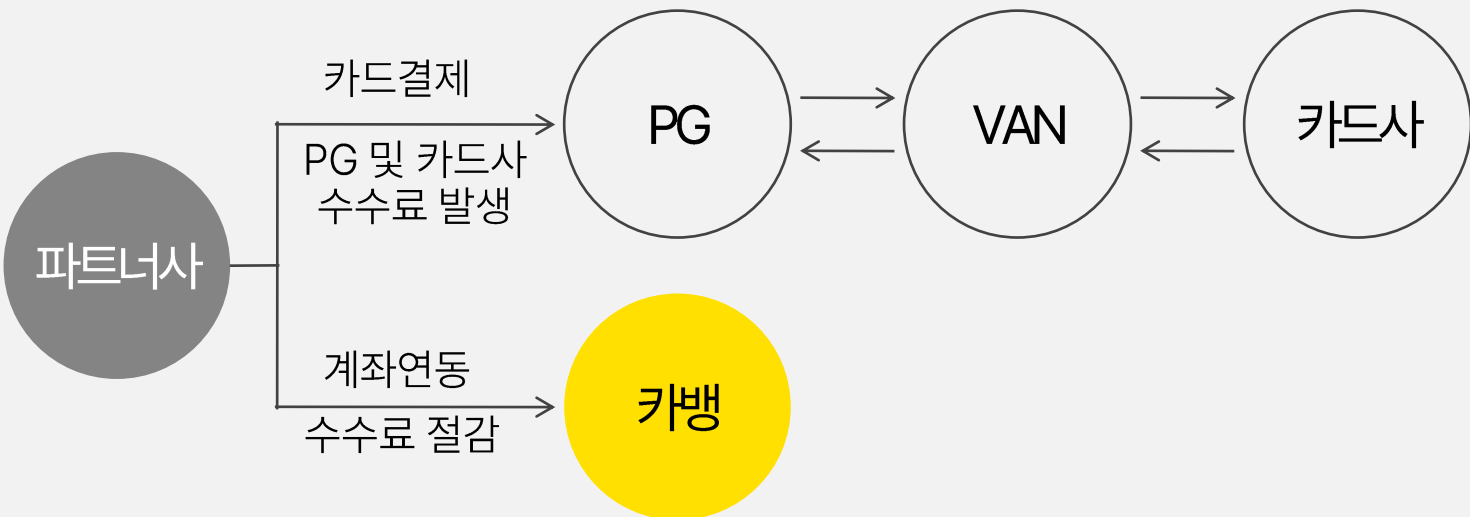
- 카카오뱅크의 **신용대출 상품 트래픽**이 YoY 17% 성장해 1천만건 돌파
- **상품 및 제휴사의 지속적인 확대**를 통해 고객 선택지 확장 및 파트너십 강화

지급결제 & 투자맥락

계좌 연동 결제



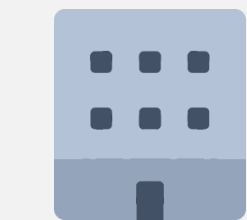
- 신용카드, 체크카드 등 카드를 기반으로 한 결제 시장에서, **직접 계좌 연동을 결제 수단으로서 확대**할 수 있는 계기 마련
- 파트너사는 이를 통해 높은 카드수수료와 PG수수료를 절감할 수 있고, 이를 **고객에게 혜택**으로 제공하여 시너지 효과 창출



다양한 증권사와의 제휴 확대

- 증권사의 **모객 니즈**를 **카뱅 채널을 통해** 해결함으로써 증권사-고객 확보, 카뱅-서비스 확대의 win-win 전략

200만 계좌개설 소요 시간

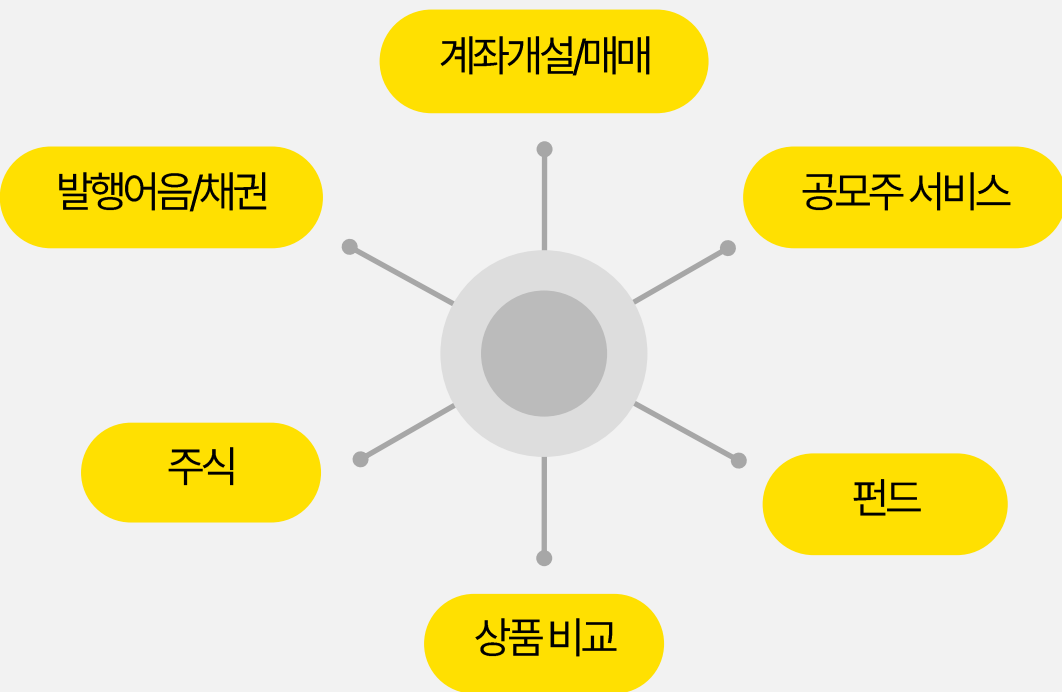


A증권사 단독
50년



카뱅 제휴 이후
2년

- 다양한 증권사 제휴를 통해 **폭넓은 투자상품 연계/비교**



투자가능상품 라인업의 확대

- 추가적인 라이선스 없이, **직접 판매 가능한 상품**으로 투자서비스 포트폴리오 확대
- 주목받지 못했던 기존 투자서비스를 재해석하거나 새로운 시장에 선진입하여 **혁신적 투자경험** 제공

금

- 전통적 투자 수단 재해석
- 실시간 정보 제공 등 편의성 향상
- 자체적으로 완결된 프로세스 구현

상품권
거래

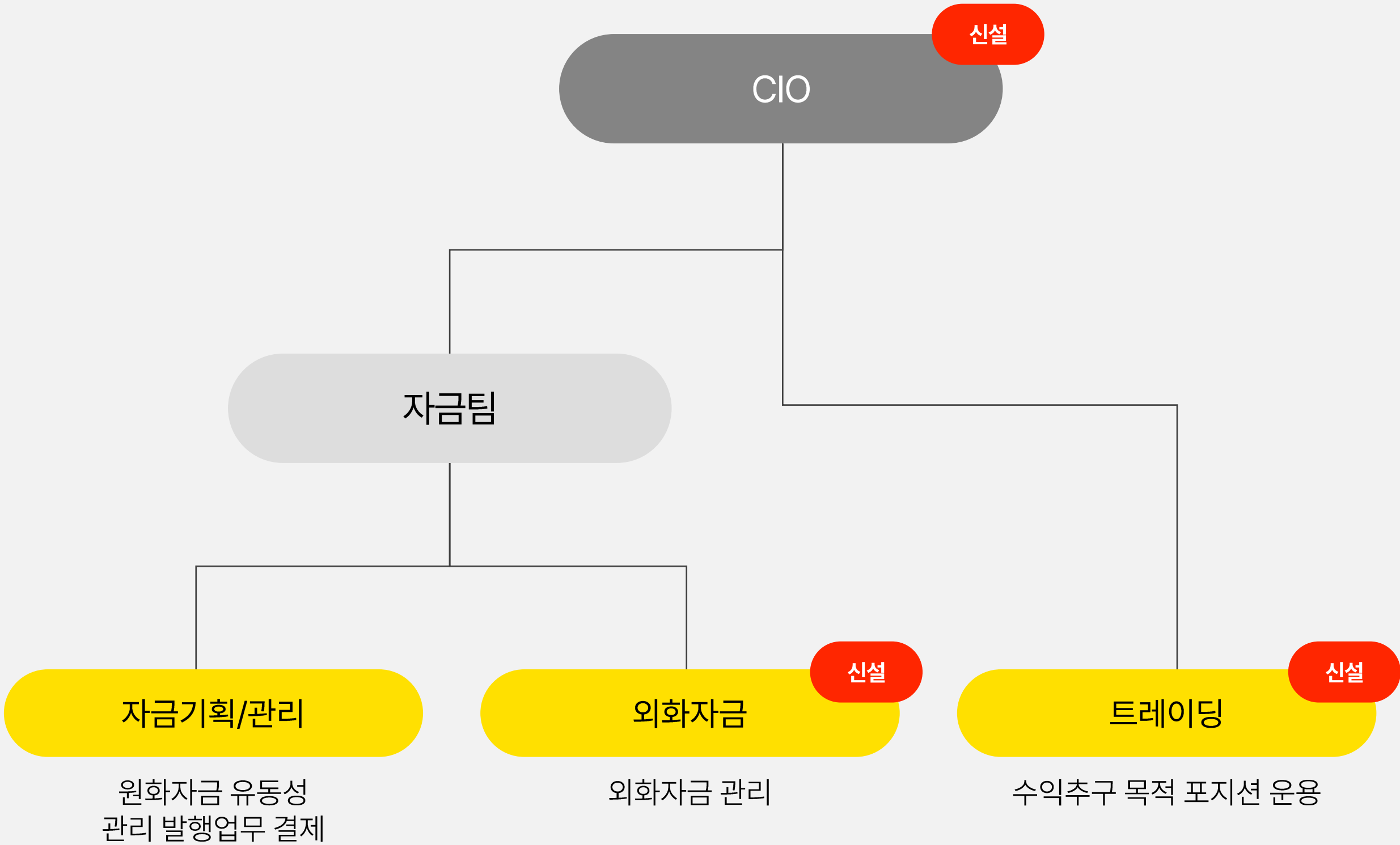
- 모바일 사용성 제고
- 생활속 침투로 DAU 성장
- 거래 비용 절감으로 높은 혜택 제공

기념주화

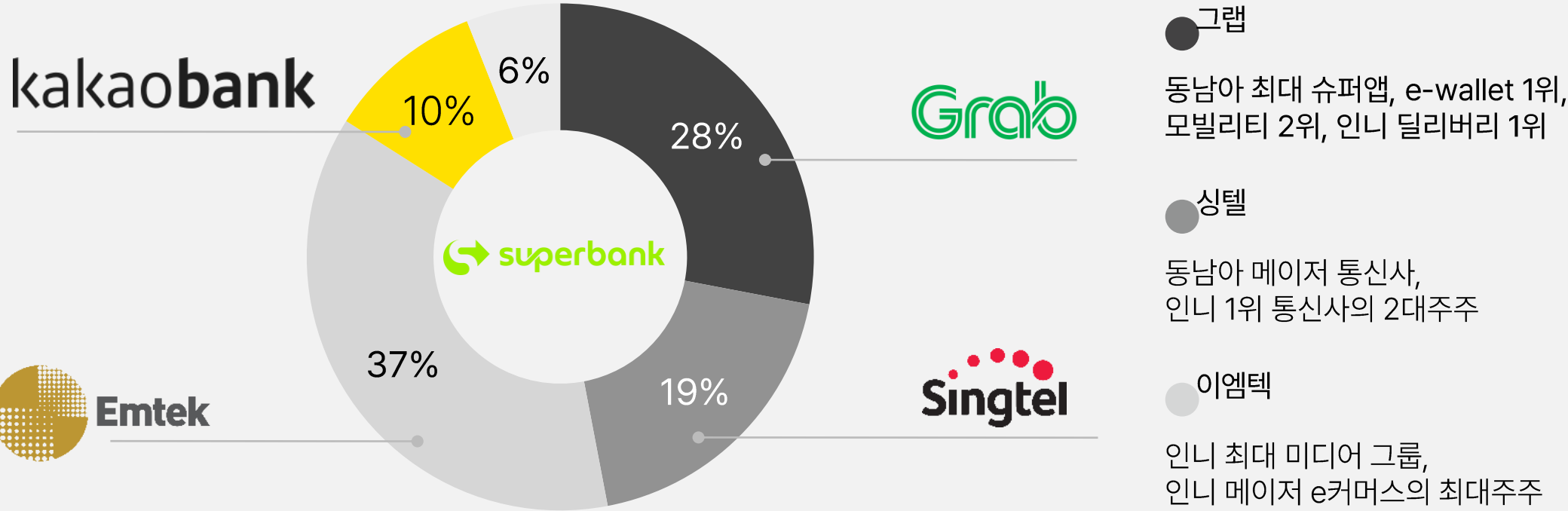
- 수집형 투자맥락으로 확장
- 한정판, 굿즈 등 트렌디한 금융 경험
- 상시 & 이벤트성 상품 등 신선함 확보

운용 기능 강화 목적의 조직개편

Strategic/Financial Investment



인도네시아 (Superbank)



2024년 상반기

대고객 오픈

카뱅 시그니처 상품 이식
& 인도네시아 내 확산

Superbank 상장 추진

- UI/UX 등 Superbank 앱 경쟁력 강화
- 슈퍼뱅크 상품/서비스 공동기획 (카뱅 상품 localization)
- 디지털뱅크의 성공적 운영에 대한 Advisory

태국 가상은행 (Virtual Bank)

2023년 6월

SCBX x 카카오뱅크
디지털뱅크 설립
컨소시엄 참여를 위한
MOU 체결

2024년 상반기

사업인가 신청서
접수 개시

2025년 상반기

디지털뱅크 사업자
선정 및 발표

2026년~

(라이선스 획득 시)
디지털뱅크 사업 개시

- 태국은 한국 금융사 진출이 전무
- 총인구 7천만, 아세안 2위의 경제규모
- 전체 인구 중 65%가 under served
- 디지털 뱅크의 성장 잠재력 풍부
- 한국/인도네시아에서의 성공 경험을 customizing
- UI/UX에 더해 기술 측면 개입도를 더 높여
- 카뱅 글로벌 사업 역량 및 presence 강화

카카오뱅크 중장기 방향성

EOD