

日 인터넷전문은행의 계열증권사와의 시너지 제고 사례

2015년 5월 13일
조사연구실 서영미

요약

- (검토배경) 최근 국내에서도 인터넷전문은행제도 도입이 적극 추진되고 있는 가운데, 일본에서는 '00년 동 제도가 도입되어 다양한 사업모델이 영위되고 있음.
- 이중 동 보고서는 인터넷전문은행이 계열증권사와의 시너지 모델을 통해 경쟁력을 확보하고 있는 사례를 중심으로 조사한 가운데,
 - 인터넷전문은행의 잠재 진출자뿐만 아니라, 은행-증권 연계를 기반으로 자산관리서비스 강화를 도모하고 있는 기존 금융그룹에도 참고가 될 것으로 보임
- (일본 인터넷전문은행 동향)
 - 日 금융청은 '00년 금융활성화 및 소비자 편의 제고를 위해 '인터넷전문은행'을 도입한 가운데, 금융청 등의 사전인가를 득하면 비금융회사의 은행소유도 가능
 - 현재 6개 인터넷전문은행*이 사업을 영위 중이며, 이들은 유통, 증권, 통신 등 다양한 업종의 모기업과 시너지모델을 구축, 기존은행과 차별화하며 업계를 상회하는 성장세를 지속**
 - * 재팬네트은행, 소니은행, 라쿠테은행, 주신SBI네트은행, 지분은행, 다이와넥스트은행
 - ** '10~14년 일본은행 연평균 총자산증가율 : (전체) 3.8% (인터넷전문은행) 30.6%
- (일본 인터넷전문은행-증권사간 연계)
 - 총 6개사 중 주신SBI네트은행, 다이와넥스트은행, 라쿠테은행 등 3개사가 계열증권사와의 긴밀한 연계 영업*을 기반으로 차별화된 사업모델을 구축
 - * 은행-증권 연계상품명 : (주신SBI네트) 하이브리드예금 (다이와넥스트) 다이와트윈계좌 (라쿠테은행) 머니브리지 → 본문에서 상세 기술

- 이들은 양사 계좌간 자금연동서비스, 통합자산조회 및 간편 입출입, 원스톱로그인 등 은행-증권 연계서비스 강화를 통해 자산관리 경쟁력을 제고함으로써 타 플레이어와 차별화를 시도
- 계열증권사 역시 은행상품으로의 상품라인업 확장, 은행연계 상품을 통한 투자대기자금의 효율적 운용, 은행자산을 포함한 종합서비스 등을 통해 높은 고객유치 및 교차판매 효과 창출
- 아울러 은행대리업, 금융상품중개업 등의 제도를 전략적으로 활용하여 계열사간 업무중복 최소화, 원스톱 자산관리서비스 구현 등을 통해 그룹차원의 수익 극대화를 도모
- 계열증권사는 은행대리업자로서 은행계좌 개설, 예금판매 등의 업무를 수행하며, 계열인터넷은행은 금융상품중개업자로서 모든 투자상품에 대해 안내·권유업무*만을 수행
- * 일본은 은행의 펀드판매, NSA개설을 허용하고 있으나, 이들 은행은 계열증권사로 업무 이관
- 특히 다이와증권그룹은 은행대리업자인 증권 지점에서 다이와 넥스트은행의 모든 상품을 취급, 자산운용 상담까지 제공함으로써, 고객들에게 종합자산관리서비스를 제공함과 동시에 인터넷 금융거래가 주는 불안감·불편함을 해소

□ (국내에 주는 시사점)

- 국내의 인터넷·모바일 금융거래 비중이 높은 상황에서 인터넷 전문은행이 또 다른 인터넷뱅킹 수준으로 전략하지 않기 위해서는,
 - 일본의 사례와 같이 금산분리 완화를 통해 다양한 사업주체들이 진출하여 산업간 융합을 통해 새로운 서비스를 개발, 금융 소비자 효용을 높일 수 있도록 유도할 필요
 - 또한 진출자들이 다양한 사업모델을 구현할 수 있도록 업무규제 완화뿐만 아니라, 일본의 '은행대리업'제도 도입 등도 중장기적으로 검토해볼 필요
- 잠재진출자도 인터넷은행 설립에 따른 대규모 투자비용, 사업안정 기간, 보안이슈 등을 감안, 철저한 사업분석 및 신중한 접근이 요구
 - 증권업계도 은행업으로의 사업확장보다는, 종합자산관리기반 마련 차원에서 주력사업과의 시너지 가능여부 등을 전략적으로 검토할 필요

I

일본 인터넷전문은행 개요 및 동향

1

일본 인터넷전문은행 개요

- (개요) '00년 日 금융청은 금융활성화 및 소비자 편의 제고를 위해 시중은행, 지방은행, 신탁은행 등 기존 전통적 은행과 다른 '새로운 형태의 은행*'의 하나로 '인터넷전문은행'을 도입

* 새로운 형태의 은행 : 전통은행과 구분짓는 금융청의 분류용어로, 인터넷전문은행 외에 중소기업 대상 대출업무가 주업인 은행, 상업시설과의 연계가 주업인 은행 등 기존 은행과 차별화되는 은행 유형도 이에 해당

- '00.9월 '재팬네트은행'이 최초로 사업을 개시한 이후 소니은행, 라쿠텐은행, 주신SBI네트은행, 지분은행, 다이와넥스트은행 등 현재 6개 인터넷전문은행이 사업을 영위 중*

* 이온은행과 세븐은행은 금융청 분류상 '새로운 형태의 은행' 중 '상업시설과의 연계가 주업인 은행'에 해당. 주로 온라인으로 사업을 영위하는 특성을 감안, 인터넷전문은행으로 불리기도 하나 이온은행의 경우 이온그룹 상업시설내 매장지점 등에서 대면영업 수행

- (관련 법규제) 인터넷전문은행 역시 기본적으로 은행법의 적용을 받게되며, 이외에 다음과 같은 법규제를 적용

- 일본은 은행 소유에 대한 특별한 제한은 없으나, 비금융회사가 은행지분 5%이상 소유시 금융청에 신고해야 하며, 20%이상 소유하기 위해서는 금융청의 사전인가를 득해야 함

- 이와 함께 비금융회사는 독점금지법에 의거 공정거래위원회의 인가도 필요

- 반면 증권사 등 금융상품거래업자는 금융회사로서 금융상품 거래법에 의거 내각총리대신에게 신고함으로써 은행 및 기타 금융회사 의결권의 과반수 이상의 취득·소유가 가능

- 금융청은 은행법외에 인터넷전문은행 고유의 사업 및 자본 형태에 따른 특수성을 감안, '00.8월 '타업종에 의한 은행업무 등 새로운 형태의 은행업무에 대한 면허심사·감독상의 운영 지침*'을 마련하여 적용

* 사업모회사 등으로부터의 독립성 확보, 사업모회사 등의 사업위험요소 차단, 사업모회사 등이 종합적 사업전개시 개인정보보호 관점, 비대면거래 전문일 경우 고객보호 관점 등을 감안

2 일본 인터넷전문은행 동향

- (설립주체) 일본 인터넷전문은행은 주로 비금융기업과 은행의 공동출자 방식으로 설립·소유되고 있으며,
 - 다이와넥스트은행의 경우 비은행회사인 다이와증권그룹이, 라쿠텐은행은 전자상거래업체인 라쿠텐그룹이 설립

< 일본 인터넷전문은행 사업개요 >

(단위 : 억엔)

	설립일	개업일	자본금	설립주체	現 주요 주주
재팬네트은행	2000.9	2000.10	373	사쿠라은행, 스미토모은행, 후지츠, 일본생명, 도쿄전력, 미쓰이물산, NTT도코모, NTT동일본	미쓰이스미토모은행 41.16%, 야후 41.16%
소니은행	2001.4	2001.6	310	소니, 미쓰이스미토모은행 등	소니파이낸셜홀딩스 100%
라쿠텐은행	2000.1	2001.7	260	라쿠텐	라쿠텐 100%
주신SBI네트은행	2006.4	2007.9	310	미쓰이스미토모신탁은행, SBI홀딩스	미츠이스미토모신탁은행 50%, SBI홀딩스 50%
지분은행	2006.5	2008.6	350	미츠비시도쿄UFJ은행, KDDI	미츠비시도쿄UFJ은행 50%, KDDI 50%
다이와넥스트은행	2010.4	2011.4	500	다이와증권그룹	다이와증권그룹 100%

주 : 2014.3월말 기준
자료 : 각 사 홈페이지

- (사업동향) 일본 인터넷전문은행들은 유통, 증권, 통신 등 주력 계열사와의 시너지모델 구축을 통한 차별화, 편의성 등을 기반으로 업계를 상회하는 성장세 지속

- '14.3월말 6개 인터넷전문은행 총자산은 11.1조엔으로, 전체 은행업계에서 차지하는 비중은 아직 1.2%에 불과하나 성장성 면에서는 年 30.6% ('10~'14년)의 높은 증가세를 기록*

* 동기간 일본 전체은행의 연평균 총자산 증가율은 3.8%

- 수익성 면에서도 '12회계연도부터 적자은행이 흑자로 전환* 되는 등 본격적인 개선세를 보이는 가운데, '13회계연도 6개사 당기순이익은 259억엔 기록('10~'14년 연평균 성장률 57.7%**)

* 지분은행, 다이와넥스트은행은 FY'11까지 적자 기록 후 흑자 전환

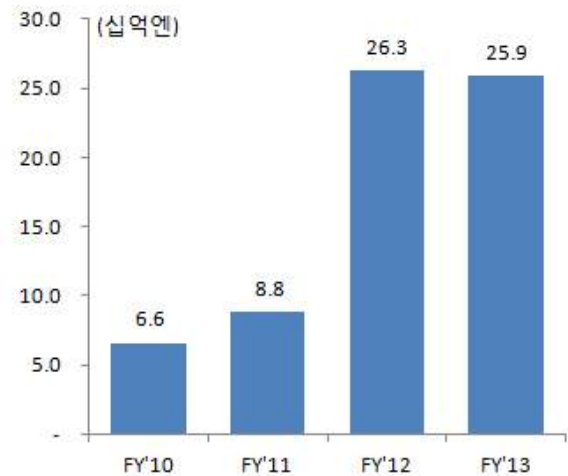
** 동기간 일본 전체은행의 연평균 당기순이익 증가율 0.8%

< 인터넷전문은행 총자산 추이 >



주1) 3월결산 기준, 6개사 합산
 2) 다이와넥스트은행은 FY11부터 포함
 자료 : 각 사 홈페이지

< 인터넷전문은행 순이익 추이 >



주1) 3월결산 기준, 6개사 합산
 2) 다이와넥스트은행은 FY11부터 포함
 자료 : 각 사 홈페이지

- (고객만족도) 저비용 구조에 기반한 예금금리 경쟁력, 차별화된 서비스, 편의성 등에 힘입어 금융소비자 만족도 역시 업계대비 높은 수준 기록

- '15년 닛케이 은행 고객만족도 조사결과*, 총 42개사 중 상위 10위내에 인터넷전문은행이 4개사** 포함

* 일본 닛케이신문이 매년 실시하는 만족도 조사로, '15년 4,540명의 성인을 대상으로 조사

** (1위) 소니은행 (3위) 주신SBI네트은행 (8위) 다이와넥스트은행 (10위) 지분은행

- 현재 6개 일본 인터넷전문은행 중 그룹내 주요 증권계열사와의 협력모델을 추구하는 은행은 주신SBI네트은행, 라쿠텐은행, 다이와넥스트은행 등 3개사임
- 이들은 대부분 양사 계좌간 자금연동서비스, 통합자산관리, 간편입출금, 원스톱로그인 등 은행-증권 연계서비스를 강화를 통해 그룹차원의 자산관리 경쟁력을 제고함으로써 타 플레이어와 차별화
- 아울러 일본에서 허용 중인 은행대리업 등의 제도를 전략적으로 활용하여 계열사간 업무 중복 최소화, 원스톱 자산관리서비스 구현 등을 통해 그룹차원의 수익 극대화를 도모
 - 실제 일본의 경우 은행업무로서 펀드 및 NISA 판매가 허용* 되어 있음에도, 3사는 '금융상품중개업자'로서 모든 투자상품의 안내·권유만을 수행, 직접적 계약·판매는 계열증권사에서 담당
 - * 소니은행 등 인터넷전문은행 경쟁사들은 자체적으로 펀드, NISA 상품을 판매
 - 이와 함께 SBI증권, 다이와증권 등의 계열증권사는 계열 인터넷은행을 소속은행으로 하는 '은행대리업자'*로서 은행의 계좌 개설, 예금상품 판매 및 타 은행상품 권유 등의 업무를 수행

※ 일본의 은행대리업 제도 개요

- 일본정부는 금융소비자들의 금융서비스 접근성과 편의성을 높이고, 금융회사들의 원스톱서비스 제공을 목표로 '02.4월 은행대리업 제도를 도입
- 일정요건을 갖춘 금융당국에 허가를 득한 은행대리업자는 위탁받은 소속은행을 위해 은행의 본업인 예금, 대출, 채무보증, 환전금전의 수납·보관 등의 영위가 가능
- 증권사, 보험사 등 금융회사뿐만 아니라 개인, 법인 등도 은행대리업 영위 가능

II 인터넷전문은행과 계열증권사간 시너지 제고 사례

1 주신SBI네트은행 : 온라인 계열증권사 연계

가. 사업개요

- (설립) '06.4월 SBI홀딩스*와 미츠이스미토모신탁은행가 각각 50%씩 공동 출자하여 설립한 인터넷전문은행

* SBI홀딩스 : 본래 소프트뱅크그룹 산하 금융사업을 담당하는 중간지주회사였으나, '06년 관련지분 매각을 통해 동 그룹에서 독립. 현재 증권, 은행, 카드, 보험, 자산운용, 캐피탈 등 금융업 중심으로 사업을 영위하는 금융지주회사

※ 계열증권사 : SBI증권

- SBI홀딩스 산하 증권 자회사로 일본 최대 온라인 증권사
- 본래 '98년 소프트뱅크와 이트레이드그룹이 공동 출자하여 설립, '이트레이드증권' 상호로 영업하였으나, 이후 이트레이드와의 출자관계, 상표사용 등을 종료, SBI홀딩스 자회사로 편입되어 'SBI증권'으로 사업 영위
- '14.3월말 자기자본 1,532억엔, FY'13 순이익 181억엔
- 온라인증권사 최초로 '14.6월 300만계좌수 돌파

- (사업동향) 계열증권사와의 뛰어난 제휴서비스, 낮은 모기지 금리, 편리한 ATM이용, 저렴한 수수료 등에 힘입어 높은 고객 만족도를 유지하며 고성장세 지속

- '14.9월말 총자산 3.9조엔, 자기자본 632억엔이며, FY2013 ROE는 14.4%로 FY'11년 이후 10% 이상의 높은 수익률 유지

< 주신SBI네트은행의 재무동향¹⁾ >

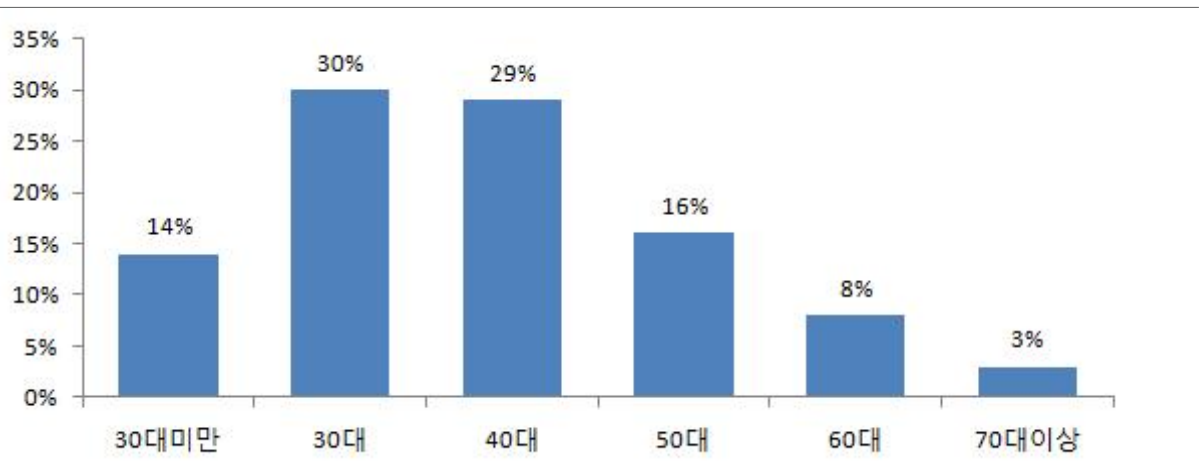
(단위 : 십억엔, %, 만계좌)

	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14.1H
총자산	1,248.6	1,654.9	2,378.3	2,848.7	3,286.0	3,927.1
자기자본	26.6	41.2	43.4	41.7	49.2	63.2
당기순이익	2.3	3.5	5.2	4.7	7.1	5.1
ROE ²⁾	8.6	8.5	12.0	11.3	14.4	16.1
총예금	1,193.8	1,552.4	2,282.7	2,691.1	3,076.8	3,394.7
총대출	442.4	748.1	954.0	1,129.7	1,388.0	1,549.8
계좌수	75	105	137	165	197	211

주1) 3월결산법인, 2) FY14.1H ROE는 연환산 기준
 자료 : 라쿠텐은행

○ 주 고객연령층은 30~40대로 이들 비중이 59%

< 주신SBI네트은행의 고객 연령대별 비중('14.9월말) >



자료 : 주신SBI네트은행

□ (계열증권사와의 관계)

- 주신SBI네트뱅크는 금융상품중개업자로서 SBI증권의 계좌 개설 신청접수 및 취급상품 안내 역할을 수행하며, 펀드, NISA 등을 포함하여 직접적인 상품거래는 SBI증권이 담당
- 또한 SBI증권은 은행대리업자로서 소속은행인 주신SBI네트은행의 엔화예금계좌의 계약모집·접수 업무 및 외화예금계좌와 대출상품 등의 권유업무를 수행

□ (상품·서비스 라인업) 비교적 다양한 상품 취급

- (예금) 円·외화 보통예금 및 정기예금 (대출) 카드론, 부동산 담보대출, 목적대출, 모기지 등 (투자상품*) 펀드, 채권 등 (보험**) 의료보험, 자동차보험, 사망보험 등

* 금융상품중개업자로서 SBI증권 상품의 안내·권유업무만을 수행

** 제휴보험사의 보험상품 모집업무 수행

□ (은행계좌 개설 절차) 은행 또는 증권사이트에서 간단한 규정 동의 및 정보입력 절차로 은행계좌 개설 신청이 가능

- 계좌개설신청서 작성하여 우체국을 통해 본인확인 서류 등과 함께 은행으로 우편발송하는 방식도 가능

나. 은행-증권 연계서비스

① 하이브리드예금

□ (개요) 동상품 예금액을 SBI증권의 현물거래 매수대금과 신용거래 보증금으로 즉시 이용가능하며, 증권사의 투자대기 중인 예탁금을 우대금리로 운용할 수 있도록 한 円보통예금 상품

□ (서비스 주요내용)

- (은행↔증권계좌간 자동이체) 주식 등 매수주문시 하이브리드 예금잔액이 SBI증권의 예탁금으로 자동 이체되어 별도의 매수대금 입금절차 없이 사용 가능
- 매수대금 납부일에 증권계좌에 있는 예탁금을 공제한 차액이 예금잔액에서 지급되며, 이에 대한 이체상한액 설정도 가능
- 신용거래보증금이 부족할 경우에도 자동 이체 가능

- SBI증권계좌에 남은 예탁잔고는 전액 하이브리드 예금으로 자동이체되어 우대금리 적용
- (우대금리) 円보통예금 금리는 0.02%인데 반해, 하이브리드 예금 금리는 0.08%로 우대금리 적용
- (입출금) 동 예금상품의 경우 ATM 및 송금 등을 통한 직접 입금·출금이 불가하며, 입출금을 위해서는 다른 보통예금 계좌로 이체후 가능

② 기타 연계서비스(신청만으로 누구나 이용 가능)

- (통합조회서비스) SBI은행 사이트(웹·모바일)에서 SBI증권의 자산현황, 예탁금 등을 통합 조회할 수 있으며, 증권 사이트에서도 은행 예금잔고 조회 가능
- (추가보증금 자동이체서비스) SBI증권에 신용거래 계좌를 보유한 고객 대상
 - SBI증권의 신용거래 레버리지 비율이 동 사가 정하는 수준에 미달할 경우 추가보증금 납부를 위해 필요한 금액을 고객의 SBI은행 주거래계좌(엔보통예금)에서 SBI증권계좌로 자동 이체
- (즉시결제서비스) 동 은행과 제휴를 맺은 기업 사이트(웹·모바일)에서 상품을 구입한 경우 결제하거나, 증권계좌에 입금할 경우 즉시, 언제든지, 간단하게 결제·송금할 수 있는 서비스
 - 제휴기업 거래화면에서 입금관련 정보를 입력하면 동행 입금화면이 바로 연결되어 고객의 주거래계좌(엔보통예금)에서 즉시 결제 또는 송금이 가능
 - 1회 결제가능금액은 1,000엔이상~1억엔미만

가. 사업개요

- (설립) 본래 '00.1월 'e-Bank'라는 사명으로 설립되었으며, 이후 '09년 라쿠텐그룹*의 자회사로 편입, 라쿠텐은행(Rakuten Bank)로 사명을 변경

* 라쿠텐그룹 : 일본 최대 온라인쇼핑몰을 비롯하여 미디어, 여행, 통신, 스포츠, 증권 등 다양한 사업을 영위하는 그룹

- '10.10월 라쿠텐그룹이 100% 지분을 보유한 완전자회사로 전환

※ 계열증권사 : 라쿠텐증권

- 라쿠텐그룹내 증권 자회사로 일본내 2위 온라인 증권사
- '14.3월말 자기자본 661억엔, FY'13 순이익 129억엔
- 9천만명 이상의 회원을 보유한 라쿠텐그룹의 강점을 살려 라쿠텐시장, 라쿠텐은행 등과의 계열사간 시너지를 적극 활용하는 전략을 취하고 있는 가운데, 실제 동사의 펀드가입 고객 중 91%가 라쿠텐그룹 회원임

- (사업동향) 자국내 최대 온라인쇼핑몰인 라쿠텐의 고객기반*에 힘입어 높은 성장세를 지속하고 있는 가운데, 일본 인터넷전문은행 중 계좌수 기준으로 업계 1위

* 일본 온라인쇼핑시장의 약 70%를 점하고 있으며, '14.3월말 9,193만명의 그룹회원 보유

- '14.9월말 총자산 1.2조엔, 자기자본 647억엔이며, FY2013 ROE는 12%로 금융위기 이후 대체로 10% 이상의 높은 수익률 유지

< 라쿠텐은행의 재무동향¹⁾ >

(단위 : 십억엔, %, 만계좌)

	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13 ²⁾	FY14.1H
총자산	756.9	779.9	832.4	922.0	1,105.3	1,229.9
자기자본	26.9	36.4	45.0	54.1	61.7	64.7
당기순이익	1.7	5.6	10.8	11.8	7.4	3.2
ROE ³⁾	6.3	15.4	24.0	21.8	12.0	9.9
총예금	696.2	715.1	758.3	836.2	1,016.5	1,118.3
총대출	99.2	135.4	164.1	199.8	258.5	298.6
계좌수	347	372	398	426	460	477

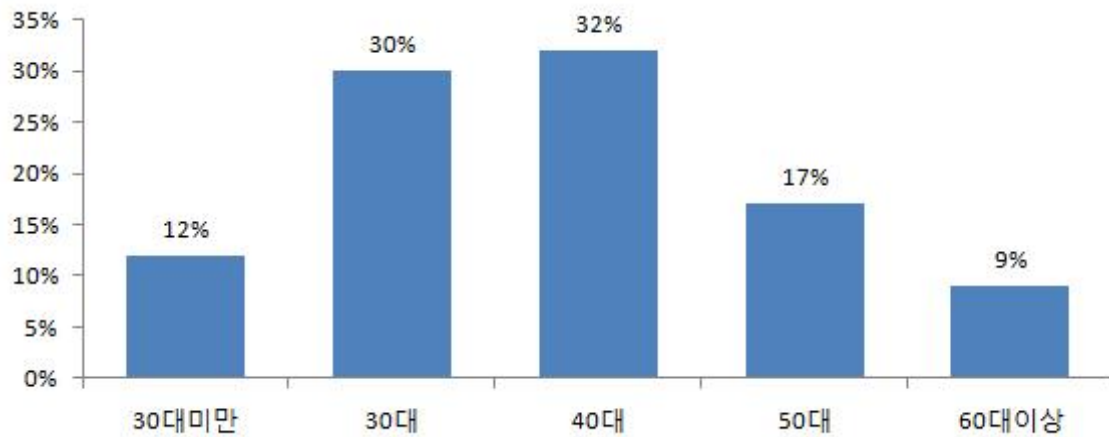
주1) 3월결산법인, 2) FY12까지는 연결, FY13부터는 비연결기준

3) FY14.1H ROE는 연환산 기준

자료 : 라쿠텐은행

- 주요 고객연령층은 30~40대로, 이들 비중이 52% 차지

< 라쿠텐은행의 고객 연령대별 비중('14.9월말) >



자료 : 라쿠텐은행

- (계열증권사와의 관계) 라쿠텐은행은 그룹자회사로 편입된 이후 계열증권사와의 불필요한 경쟁을 최소화하고, 그룹차원의 시너지 제고를 위해 업무범위를 조정하고 연계서비스를 개발
- 동 은행은 금융투자상품 영업에 있어 금융상품중개업자로서 고객에게 라쿠텐증권의 취급상품을 안내하고, 실질 계약체결은 라쿠텐증권이 수행

- 본래 동사는 '05년부터 펀드판매업무를 개시하였으나, 라쿠텐 그룹의 자회사 편입 이후 '13.1월 라쿠텐증권에 펀드판매 사업을 양도, 현재는 중개업무만 수행
- 다만 라쿠텐증권의 경우 라쿠텐은행과의 연계서비스는 지원하나, 은행대리업자로서의 업무는 수행하지 않음
- (고객정보 공유) 고객이 동의할 경우 라쿠텐은행은 라쿠텐증권에 다음과 같은 고객정보의 제공이 가능
 - 고객성명, 생년월일, 연락처 등
 - 이용상품·서비스의 종류, 계약일, 거래금액, 잔액 등 개별거래내역
 - 고객의 예금계좌 해지시 계좌정보 등

□ (상품·서비스 라인업) 비교적 다양한 상품 취급

- (예금) 円·외화 보통예금 및 정기예금 (대출) 카드론, 학자금 대출, 신용대출, 부동산담보대출, 여행대출, 결혼대출 등 (카드) 현금카드, 직불카드, 신용카드 (투자상품*) 펀드, 주식, 채권 등 (보험**) 의료보험, 자동차보험, 정기보험 등

* 금융상품중개업자로서 라쿠텐증권 상품의 안내만 수행

** 제휴보험사의 보험상품 모집업무 수행

□ (은행계좌 개설 절차) 은행사이트에서 간단한 정보입력 및 본인확인 절차를 거쳐 은행계좌 개설 신청이 가능

- 계좌개설신청서 작성하여 본인확인 서류 등과 함께 은행으로 우편발송하는 방식도 가능

나. 은행-증권 연계서비스 : 머니브리지(Money Bridge)

- (개요) 라쿠텐그룹의 금융사업 시너지 확대 일환으로 '11.4월 출시된 머니브리지는 라쿠텐은행과 라쿠텐증권의 계좌연계 서비스로서, 양사 계좌를 보유한 고객에게 다양한 혜택을 제공

< 라쿠텐은행-라쿠텐증권 간 연계서비스(머니브리지) 개요 >

은행입금	증권계좌 로그인	증권계좌에 입금	주문	자산관리	은행계좌에 출금
<ul style="list-style-type: none"> ▪보통예금 연 0.1% 우대금리 적용 	<ul style="list-style-type: none"> ▪증권계좌 ID/PW 불필요 ▪은행사이트에서 통합 로그인 	<ul style="list-style-type: none"> ▪은행계좌 ID/PW 불필요 ▪증권사이트에서 간편 입금 	<ul style="list-style-type: none"> ▪라쿠텐증권 거래에도 슈퍼포인트 부여 	<ul style="list-style-type: none"> ▪증권사이트에서 은행잔고 조회 ▪신용거래시 투자안심서비스 	<ul style="list-style-type: none"> ▪수수료 없이 당일 출금

자료 : 라쿠텐은행

□ (서비스 주요내용)

- (우대금리) 동 서비스 신청시 年 0.02%인 보통예금 금리에 대해 年 0.1%의 우대금리를 제공, 증권사의 투자대기자금을 효율적으로 운용하도록 지원
- (간편 입금) 라쿠텐증권 사이트(웹·모바일)에서 입금액과 증권계좌 비밀번호를 입력하는 것만으로 라쿠텐은행계좌에서 증권계좌로 실시간 입금되며, 수수료는 무료
- (당일 출금) 라쿠텐증권 사이트(웹·모바일)에서 MRF 또는 예탁금 중의 지정금액을 라쿠텐은행으로 당일 출금이 가능하며, 수수료는 무료
- (원스톱 로그인) 머니브리지 이용고객이 서비스 이용에 동의할 경우 라쿠텐은행 로그인 후 동 사이트의 '펀드·증권' 페이지에서 클릭만으로 라쿠텐증권의 증권계좌 자동 로그인이 가능

- (잔액조회서비스) 라쿠텐증권 로그인 후 라쿠텐은행 계좌의 예금잔액 조회도 가능
 - (투자안심서비스) 라쿠텐증권의 신용거래 고객 대상
 - 고객이 이용조건을 설정하면 거래 또는 시황에 의해 신용보증금 유지율이 하락하거나, 예탁금이 부족할 경우 은행계좌에서 증권계좌로 자금의 자동 이체를 수행
 - (해피프로그램) 라쿠텐은행의 고객우대 프로그램*으로, 머니브리지를 신청하면 증권거래에 대해서도 수퍼포인트를 제공하며 이는 은행 송금수수료, 그룹내서비스 등에 사용 가능
- * 예금잔고와 금융서비스 이용 등에 따라 총 5개 회원등급이 존재하며, 금융거래시마다 수퍼포인트를 부여, 이를 누적하여 거래수수료 납입 등 뿐만 아니라 쇼핑, 여행 등 라쿠텐그룹 내 다양한 서비스 이용에도 사용 가능

< 라쿠텐증권의 거래에 따른 수퍼포인트 부여 >

대상 상품	적립 포인트
국내/미국/중국 주식	수수료 100엔당 1포인트
펀드	잔고 10만엔당 4포인트
개인용 국채	매입금액 3만엔당 1포인트
니케이255선물/옵션	수수료 100엔당 1포인트

자료 : 라쿠텐은행

- (연계영업 실적) 출시 3년여만에 머니브리지 이용자수는 27.7만명(14.9월말)으로 급증한 가운데, 라쿠텐증권의 머니브리지 서비스 이용잔고 역시 1,380억엔 기록
- 성장세 면에서도 서비스 이용자수와 증권사의 서비스 이용잔고가 전년동기대비 31.6%, 24.5% 증가하며 연계영업 효과가 큰 것으로 나타남

가. 사업개요

- (설립) 다이하증권그룹*이 고객들의 다양한 금융니즈를 충족시키고자 '10.4월 전액 출자하여 설립한 인터넷전문은행

* 다이하증권그룹 : 노무라증권그룹에 이은 일본내 2위 증권지주회사로서 산하에 다이하증권, 다이하투자신탁, 다이하종합연구소 등 보유

※ 계열증권사 : 다이하증권

- 다이하증권그룹의 핵심 자회사로서 노무라증권에 이어 일본내 2위 증권사
- 본래 그룹 증권 자회사 중 다이하증권은 리테일부문, 다이하캐피탈마켓은 홀세일 부문을 담당하였으나, '12.4월 양사를 통합하여 현재는 다이하증권이 종합증권사로서의 역할 수행
- '14.3월말 자기자본 709십억엔, FY'13 순이익 3,804억엔

- (사업동향) 자국내 2위인 계열증권사와의 긴밀한 연계서비스, 예금상품 경쟁력(업계 최고수준 금리) 등을 기반으로 후발주자임에도 단기간내 예금규모 기준 업계 2위로 성장

- '14.9월말 총자산 4.1조엔, 자기자본 1,334억엔이며, FY2013 ROE는 2.7%
- ATM 설치, 현금카드 발급 등을 직접하지 않고 다이하증권을 비롯한 세븐은행 등 제휴 금융회사를 활용하여 경비를 절감하는 구조*

* ATM을 통한 입출금은 다이하증권지점, 세븐은행 ATM으로 무료이용이 가능하며, 현금카드는 다이하증권이 발급하는 '다이하카드' 이용

< 다이와넥스트은행의 재무동향¹⁾ >

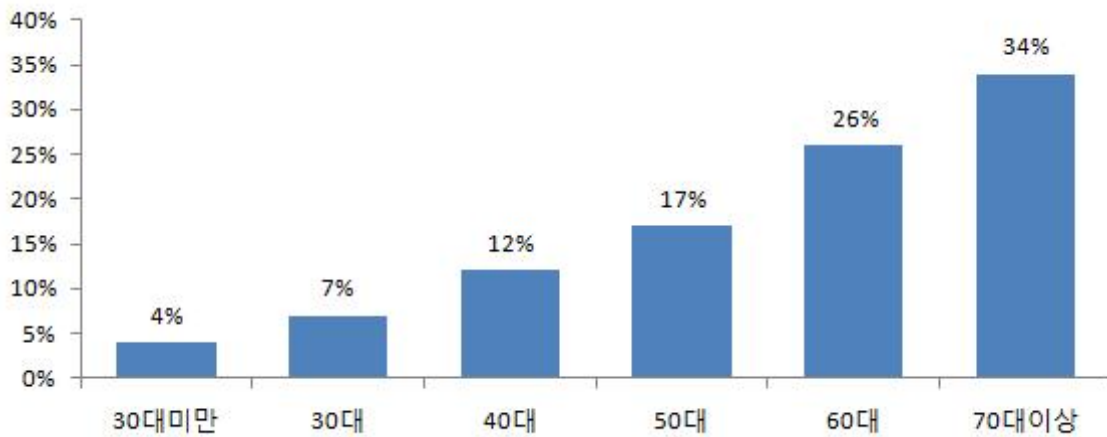
(단위 : 십억엔, %, 만계좌)

	FY11	FY12	FY13	FY14.1H
총자산	1,594.2	2,510.2	3,397.6	4,145.9
자기자본	60.6	83.9	131.9	133.4
당기순이익	△0.3	3.3	3.6	3.3
ROE ²⁾	△0.5	3.9	2.7	4.9
총예금	1,432.8	2,210.7	2,399.1	2,560.9
총대출	31.7	89.2	128.8	138.1
계좌수	48	72	90	95

주1) 3월결산법인, 2) FY14.1H ROE는 연환산 기준
 자료 : 다이와넥스트은행

- 고객연령대를 살펴보면, 인터넷전문은행임에도 60대 이상이 60%를 차지하고 있는 가운데, 이는 다이와증권 의존도가 높은 영업구조에 기인(아래 기술)

< 다이와넥스트은행의 고객 연령대별 비중('14.9월말) >



자료 : 다이와넥스트은행

- (계열증권사와의 관계) 설립목적 자체가 독자적 은행업 영위 보다는 기존 다이와증권 고객에 대한 서비스 제고 성격이 강하며, 이에 따라 다이와증권 중심의 긴밀한 연계영업 수행
- 동사 이용을 위해서는 반드시 다이와증권 계좌를 보유하고 있어야 하며, 신규고객인 경우 양사 계좌를 동시개설해야 함

- 무점포 전략을 취하는 일반 인터넷전문은행과 달리, 동 사는 다이와증권의 지점을 통해 은행상품 안내·가입, 현금카드 발급, ATM사용 등 뿐만 아니라 전반적인 자문서비스를 제공
 - 이러한 대면서비스 제공에 힘입어 고연령층 등 온라인 거래를 꺼리는 고객 유치가 가능
 - 다이와증권은 이같은 은행관련 연계서비스 제공을 위해 다이와넥스트은행을 소속은행으로 은행대리업 허가를 취득, 은행대리인으로서 '예금의 수용 및 국내 외환거래' 계약을 체결
 - (고객정보 공유) 고객 동의시 다이와넥스트은행과 다이와증권은 고객정보의 상호제공이 가능하며, 다이와증권은 은행대리업자로서 취득한 양사의 비공개정보도 이용 가능
 - 고객카드의 기재사항, 본인확인 기록 기재사항
 - 다이와넥스트은행계좌·다이와증권계좌의 거래·예치자산정보 등
- (상품·서비스 라인업) 주로 예금상품만을 취급
- 円·외화 보통예금 및 정기예금, 신용대출
- (은행계좌 개설 절차) 기존 다이와증권 고객이라면 간단한 온라인 신청을 통해서 은행계좌 개설인 가능
- 다이와증권계좌를 갖고있지 않은 신규고객은 먼저 다이와증권계좌 개설 후 온라인, 다이와증권 지점, 또는 우편으로 은행계좌 개설이 가능

나. 은행-증권 연계서비스 : 다이와 트윈계좌

□ (개요) '다이와 트윈계좌'는 다이와넥스트은행의 예금계좌와 다이와증권의 종합거래계좌를 연계하여 효율적인 자산관리를 지원하는 서비스로, 별도의 계좌유지수수료는 없음

□ (서비스 주요내용)

○ (스윕(sweep) 서비스) 은행 보통예금계좌와 증권 거래계좌간 자금 이체서비스로, 증권사의 투자대기자금(예탁금)을 익일에 자동 이체하여 우대금리의 엔 또는 외화예금으로 운용하도록 지원

○ (외화예금 전용상품) 트윈계좌 고객은 선진국에서 신흥국까지 10개국 통화*로 된 외화예금상품 가입이 가능하며, 단 동 상품은 인터넷이 아닌 다이와증권 지점에서만 취급

* 미국달러, 유로, 파운드, 호주달러, 뉴질랜드달러, 캐나다달러, 홍콩달러, 남아프리카 랜드, 멕시코페소, 터키리라

○ (우대금리) 동 계좌 개설고객의 경우 円정기예금 가입시 예치 자산 규모*에 따라 차등화된 우대금리 제공

* 예치자산 기준 : 다이와증권 예치자산+다이와넥스트은행 예금잔고+보험계약자산

- 6개월 및 1년 円정기예금에 대해 0.05%에서 최대 0.15%까지 추가 우대금리 제공

< 프리미엄서비스 円정기예금 우대금리 >

	일반	프리미어 실버	프리미어 골드	프리미어 플래티넘
	예치자산 1,000만엔미만	예치자산 3,000만엔미만	예치자산 5,000만엔미만	예치자산 5,000만엔 이상
6개월 정기예금	0.15%	0.2%	0.25%	0.3%
1년 정기예금	0.15%	0.2%	0.25%	0.3%

자료 : 다이와넥스트은행

- (통합 계좌관리) 다이와증권 사이트에서 예금잔고를 함께 조회할 수 있으며, 증권거래화면에서 은행로그인 가능
- (자산운용 상담 등) 자산운용 관련 상담을 원하는 고객을 대상으로 다이와증권의 지점 직원이 대면 또는 유선으로 자문서비스를 제공
- 또한 다이와증권 지점에서 개최하는 자산운용 관련 다양한 세미나 참석이 가능

< 다이와 트윈계좌 관련 상품·서비스 이용 채널 >

	은행인터넷	다이와증권 지점	다이와증권 고객센터
엔정기예금 거래	○	○	○
외화예금 거래	x	○	○
자산운용 상담	x	○	x

자료 : 다이와넥스트은행

- (기타 프리미엄 서비스) 예치자산 1,000만엔 이상의 프리미엄 고객에게는 다음과 같은 특전서비스도 제공
- 다이와증권담보대출(다이와SAT대출II)을 처음 이용하는 경우 본래 3.9%인 대출금리를 최초 3개월간은 1.2%로 우대금리 적용
- 다이와증권이 인수한 신규공개주식 배분시 프리미엄서비스 등급에 따라 추천참여 횟수를 차등화*
- * (일반) 1회 (실버) 3회 (골드) 5회 (플래티넘) 10회
- 프리미엄서비스 대상인 고객의 가족(배우자·2촌이내가족)에게 본인과 동일한 혜택을 적용하는 '가족플러스 서비스' 제공
- 다이와증권 지점을 통해 상속절차 전반을 지원하는 '상속토탈 서비스' 제공

□ (연계영업 실적)

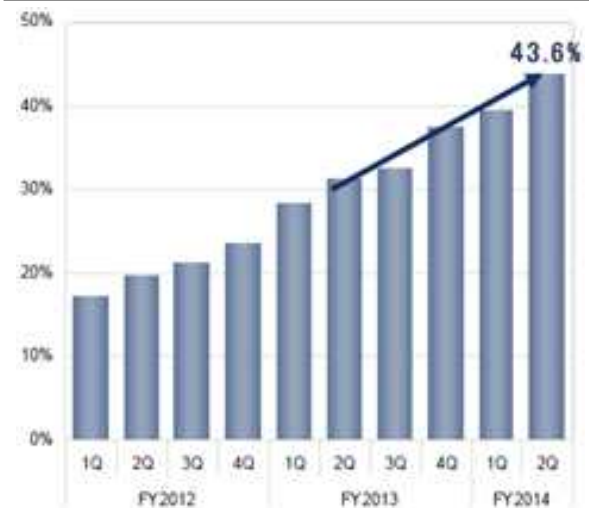
- (교차판매) 은행 예금상품으로 유치한 신규고객을 대상으로 증권사 상품을 판매하는 은행-증권 교차판매비율*이 지속적으로 증가하는 가운데, '14.9월말 43.6% 기록

* 누계 교차판매 비율 = 누계 교차판매 계좌수 / 누계 정기신규 계좌수

- 교차판매된 상품내역을 살펴보면, 국내채권 50%, 주식 20%, 펀드 13%, 펀드랩 11%, 외국채권 4%, 기타 2% 순으로 교차판매

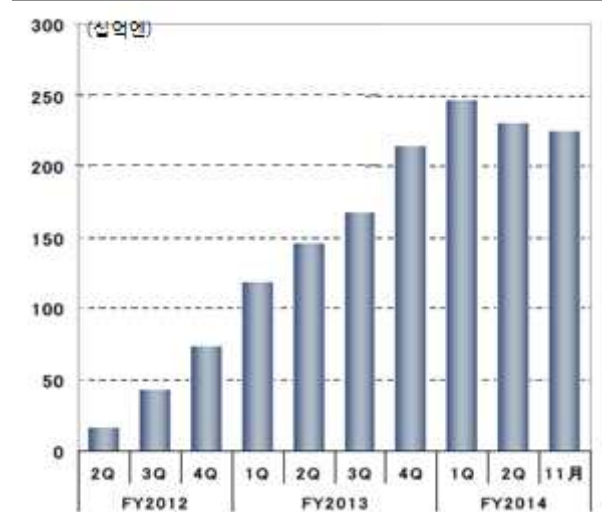
- (외화예금) 트윈계좌 전용상품인 외화예금잔고도 급성장세를 지속하다 '14년들어 정체되고 있는 가운데, '14.11월말 약 220십억엔 기록

< 은행-증권 누계교차판매비율 >



주 : 누계교차판매비율=
누계교차판매계좌수/누계정기신규계좌수
자료 : 다이와증권그룹

< 외화예금 잔고 >



자료 : 다이와증권그룹

Ⅲ 국내 증권업계에 주는 시사점

- 최근 국내에서도 인터넷전문은행 도입이 가시화되고 있는 가운데, 은행업권의 후발주자에 해당하는 인터넷전문은행이 성공하기 위해서는 기존 전통은행과의 차별화가 핵심
 - '00년 동 제도를 도입한 일본의 경우 다양한 비은행회사들이 진출, 모기업과의 시너지를 기반으로 기존은행들이 제공하지 못하는 서비스 개발하여 소비자 니즈를 충족시키며 성장
- 특히 주신SBI네트은행, 다이와넥스트은행, 라쿠텐은행 등 절반에 해당하는 플레이어들이 계열증권사와의 긴밀한 연계를 기반으로 차별화된 사업모델을 구축, 성공적으로 사업을 영위 중
 - 실제 하이브리드예금, 다이와트윈계좌, 머니브리지 등 은행-증권 연계서비스가 3사의 차별화된 경쟁력이자 성공을 이끈 핵심서비스로 평가받고 있음
- 이러한 계열인터넷은행과의 시너지모델을 통해 일본증권사(SBI증권·다이와증권·라쿠텐증권)들 역시 종합 자산관리서비스 경쟁력을 제고하고 이를 통해 수익증대, 고객확대 등의 성과를 누림
 - 예금, 대출 등으로의 상품라인업 확장뿐만 아니라, 은행-증권 계좌간 긴밀한 자금연동서비스 등을 통해 고객에게 최적의 자산운용 환경 및 편의성을 제공
 - 특히 은행-증권 연계 예금상품은 예금자보호 대상일뿐만 아니라, 일반적으로 증권사 MMF 보다 높은 우대금리*가 적용, 투자 대기자금의 고금리 운용이 가능하게 함으로써 높은 고객 유치 효과를 거둠

* 일본의 MMF 평균 수익률이 0.04~0.05%인데 반해, 주신SBI네트은행의 하이브리드예금은 0.08%, 라쿠텐은행의 머니브리지는 0.1%의 우대금리 적용

- 또한 계열 증권·은행계좌 자산현황의 통합조회, 간편 로그인 서비스 등을 제공함으로써 고객의 원스톱(one-stop) 자산관리 및 편리한 금융거래를 지원

□ 특히 다이와증권그룹은 일반 온라인증권사-인터넷전문은행간 시너지모델과 달리, 은행대리업제도를 기반으로 증권 지점망을 적극 활용, 경쟁 인터넷전문은행과는 차별화된 전략을 구사

- 다이와증권 지점은 다이와넥스트은행의 모든 상품을 취급* 할뿐만 아니라 이에 필요한 자산운용 등 상담서비스도 제공

* 외화예금은 다이와넥스트은행 상품임에도 불구하고, 은행사이트에서 거래할 수 없고 다이와증권 지점 등을 통해서만 거래 가능

- 결과적으로 고객은 다이와증권만을 통해 은행, 증권을 아우르는 종합적인 자산관리가 가능함과 동시에, 인터넷만으로 금융거래하는데 불안감·불편함 등을 해소

□ 국내의 경우, 인터넷·모바일 금융거래 비중이 높은 상황에서 인터넷전문은행제도가 또 다른 인터넷뱅킹으로 전략하지 않고 차별화된 경쟁력으로 국민의 효용을 제고하기 위해서는,

- 일본사례와 같이 금산분리 완화를 통해 증권, 유통, 통신 등 다양한 사업주체들이 진출하여 산업간 융합을 통해 새로운 서비스를 개발해나가도록 유도할 필요

- 또한 진출자들이 다양한 사업모델을 구현할 수 있도록 업무 규제 완화뿐만 아니라, 일본의 '은행대리업'제도 도입 등도 중장기적으로 검토해볼 필요

- 이미 복합금융점포 규제가 완화된 가운데, 비은행금융회사가 은행대리업 제도를 활용할 경우 복합금융점포 효과를 창출, 금융소비자들의 접근성 및 편의성 제고가 가능할 것으로 기대
- 아울러 잠재진출자의 경우 인터넷전문은행 설립에 따른 대규모 투자비용, 사업안정기간, 보안이슈 등*을 감안, 철저한 사업 분석 및 신중한 접근이 요구
 - * 우리금융경영연구소 추정에 따르면, 인터넷전문은행 설립에 따른 초기 구축 비용만 최소 600억원이 소요되며, 일본사례 분석결과 적자상태를 벗어나는데 최소 4~5년 소요
- 증권업계도 단순한 은행업으로의 사업확장이 아닌, 종합자산 관리 기반 마련 차원에서 주력사업과의 시너지 가능 여부 등을 전략적으로 검토할 필요
- 금융업권간 연계·융합이 가속화되는 가운데, 앞서본 일본의 은행-증권 연계 사례는 인터넷전문은행뿐만 아니라 계열 은행 및 증권사를 보유한 기존 금융그룹에도 참고가 될 것으로 판단