

글로벌 금융회사 포커스

글로벌 은행의 스타트업 बैं킹 사례와 시사점

2022. 9. 16.

- 과거 일부 벤처금융 전문은행에 국한되었던 스타트업 특화 बैं킹 서비스는 벤처업계의 성장과 함께 글로벌 대형은행에도 활발하게 도입되기 시작했으며, 코로나 영향이 완화되면서 관련 영업이 강화되는 추세
- 글로벌 주요은행은 ①신용평가 역량 제고, ②전담부서 확대, ③스타트업 특화 디지털 플랫폼 구축, ④소수계층 창업자 지원 등으로 스타트업 बैं킹을 추진
- (① 신용평가 역량 제고) 외부 VC에 의존하지 않고 자체적으로 우량 스타트업 고객을 발굴하기 위해 핀테크와의 제휴를 통해 신용평가 체계를 고도화
 - HSBC는 IP평가 플랫폼을 운영하는 Inngot, MUFG는 AI기반 신용평가모형을 보유한 Liquidity와 제휴를 맺고 스타트업 심사능력을 제고
- (② 전담부서 확대) 스타트업의 니즈를 원스탑으로 충족하기 위해 관련 서비스 라인업을 하나의 부서에 집중시키고, 전문인력을 영입하는 등 서비스 역량을 강화
 - BBVA는 스타트업 전담부서(BBVA Spark)를 신설했고, JPMC는 벤처 전담부서를 확대 재편하면서 임원급 전문인력을 확충했으며, Mizuho는 그룹 차원의 창업지원 프레임워크를 마련
- (③ 스타트업 특화 디지털 플랫폼 구축) 신규 고객을 유인하고, 고객 데이터 확보를 통한 맞춤형 서비스 제공을 위해 스타트업 특화 बैं킹 플랫폼을 출시
 - NatWest, HSBC, JPMC는 스타트업의 자금관리 편의성을 높인 온라인 플랫폼을 운영중이며, JPMC는 여기에 더해 벤처고객과 투자자를 연결하는 디지털 플랫폼을 연내 선보일 계획
- (④ 소수계층 창업자 지원) 여성, 유색인종 등 사회적 소수계층이 창업한 기업에 지원을 확대함으로써 신규 고객기반을 확보하는 동시에 ESG 경영성과로도 연계
 - HSBC, JPMC는 상대적으로 소외되었던 여성·흑인·라틴계 창업자를 위한 금융·비금융 서비스를 확충
- 유망 스타트업 고객과 장기적인 거래관계 구축 노력을 통해 성장성과 수익성, 금융 접근성을 제고한 글로벌 주요은행의 사례는 국내 금융그룹에도 시사하는 바가 큼
 - 국내에서도 생산적 부문에 대한 금융회사의 자금공급 요구가 확대되고 있으므로, 미래 우량고객을 선점하고 성장동력을 확보하기 위해 스타트업 बैं킹을 적극 강화할 필요

작성자: 은행경영연구실 손희현 책임연구원 (02-2173-0589)

책임자: 은행경영연구실 권우영 실장 (02-2173-0582)

I. 스타트업 बैं킹 서비스의 확대 배경

- 과거 일부 벤처금융 전문은행에 국한되었던 스타트업 특화 बैं킹 서비스는 벤처업계의 성장과 함께 글로벌 대형은행에도 활발하게 도입되기 시작했으며, 코로나 영향이 완화되면서 관련 영업이 강화되는 추세
 - 업력이 짧고 담보가 부족한 신생기업은 매력도가 낮은 고객군이었으나, 벤처산업 호황과 은행의 신규 수익원 확보 노력이 맞물리면서 주요 타깃 고객으로 부상
 - 미국에서 VC의 스타트업 투자규모는 2015년 862억달러에서 2021년 3,415억달러로 6년새 4배 가까이 확대¹⁾
 - 장기적인 관계 구축을 통해 성장 사이클 별로 다양한 수익창출이 가능한 스타트업 बैं킹에 글로벌 은행권의 관심이 증대
 - 주요 글로벌 금융그룹은 실리콘밸리은행* 등의 사례를 벤치마킹하여 VC에 대한 출자·대출 확대, 자체 VC 설립, 벤처대출 서비스 제공 등으로 벤처생태계와의 연계 강화를 추진해왔음
 - * 1983년 설립된 이래 VC와의 협업하에 워런트를 활용한 벤처대출 등 독특한 비즈니스 모델을 창출하고, 2021년말 기준 미국 내 자산규모 14위 수준으로 성장²⁾
 - 사무공간 지원, 멘토링, 비즈니스 매칭 등 액셀러레이터 서비스도 제공
 - 팬데믹 기간 정부 지원 중기대출 취급에 치중했던 글로벌 주요은행은 경제재개, 각국의 혁신기업 지원 장려* 등의 영향으로 스타트업 बैं킹을 적극 확대 중
 - * 일본 기시다 총리는 스타트업 담당 장관직을 신설(2022)하는 등 벤처 육성을 핵심 경제 정책의 하나로 추진 중이며, 영국 정부는 최근 혁신적 벤처기업에 연기금의 투자를 장려하는 내용을 포함한 UK Digital Strategy를 발표(2022.6월)

II. 스타트업 बैं킹 추진 사례

- 글로벌 은행은 ① 신용평가 역량 제고, ② 전담부서 확대, ③ 스타트업 특화 디지털 플랫폼 구축, ④ 소수계층 창업자 지원 등의 방향으로 스타트업 बैं킹 영업을 강화하고 있음

1) Pitchbook-NVCA Venture Monitor, 2022.7.13일
 2) 자세한 내용은 [붙임1] 참조

① 신용평가 역량 제고

■ 외부 VC의 정보공유 등에 의존하지 않고 자체적으로 우량 스타트업 고객을 발굴하기 위해 핀테크와의 제휴 등을 통해 신용평가 체계를 고도화

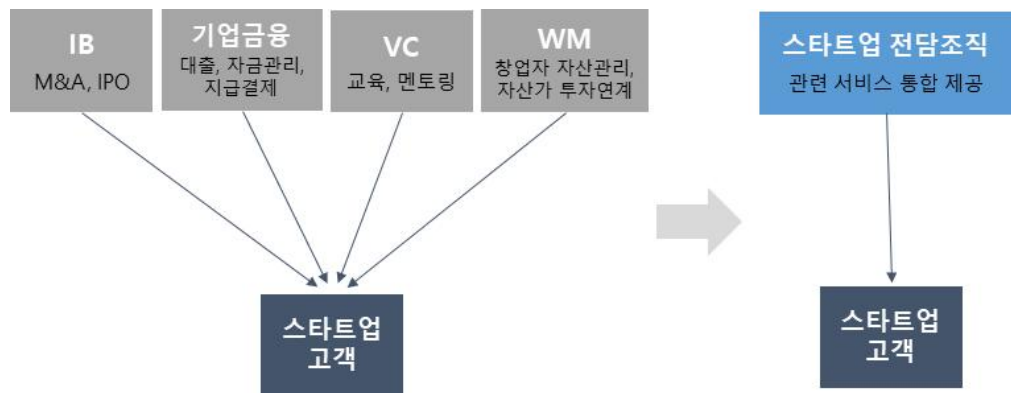
- (HSBC) 성장잠재력이 큰 벤처기업을 손익분기점 도달 전에 선점하기 위해 IP 평가 전문업체 Inngot과 파트너십을 체결
 - 스케일업*을 지원하기 위해 2억 5천만파운드 규모의 성장대출펀드(Growth Lending Fund)를 조성하고, 제휴를 통한 새로운 신용평가체계 도입으로 기술력이 뛰어난 혁신기업을 선별 지원
 - * 직원 수가 10명 이상인 시점에서부터 직원 수 혹은 매출액이 최소 3년 연속 매년 20% 이상의 성장률을 보이는 고성장기업을 지칭(OECD)
 - 고객이 Inngot 플랫폼*에 무형자산 내역과 재무데이터를 입력하면 종합 평가 리포트가 생성되고, 해당 전자문서를 즉시 HSBC에 전송해 대출을 신청할 수 있음
 - * 특허·상표권 외에도 웹사이트, 이메일 뉴스레터를 통한 온라인 접근성 등 기업이 보유한 무형자산의 가치를 포괄적으로 평가
 - * HSBC는 본 프로그램을 통해 철도관리 소프트웨어 업체 EAMS(70만파운드), 이커머스 업체 BCS(273만파운드) 등에 대출을 실행
- (MUFG) 심사능력을 제고하기 위해 핀테크사 Liquidity Capital과의 협업으로 AI 기반 신용평가모형(Liquidity Dynamics)*을 도입
 - * 은행거래 내역 등 실시간 재무정보와 회계데이터를 활용해 미래 수입과 현금흐름을 예측
 - Liquidity 그룹과 JV(Mars Growth Capital)를 설립(2020.8월)하고 8천만달러의 펀드를 조성해 아시아 내 헬스케어·전자상거래·교육 분야 스타트업에 대출을 제공
 - * 2021년말 기준 11개 스타트업 고객을 확보
 - 아시아태평양 지역에서 기업공개를 앞둔 후기 벤처기업과 유니콘 기업에 대출을 제공하기 위해 20억달러* 규모의 2번째 펀드를 출범(2022.1월)
 - * MUFG(3억달러)와 Liquidity Capital(2억달러)이 총 5억달러를 출자하고, 외부 투자자로부터 15억달러를 조달

② 전담부서 확대

■ 스타트업 고객의 니즈를 원스탑으로 충족하기 위해 관련 서비스 라인업을 하나의 부서에 집중시키고, 전문인력을 추가로 영입하는 등 서비스 역량을 강화

- **(BBVA)** 신생기업이 성장단계별로 필요한 금융서비스를 한 곳에서 제공하는 ‘스타트업의 유니버설뱅크’를 목표로, 스타트업 전담부서인 BBVA Spark를 신설(2022.7월)
 - 성장잠재력이 높은 고객과 장기적 거래관계를 구축하기 위해 벤처대출, 성장대출, M&A·IPO 자문뿐 아니라 급여관리, 지급·결제, 카드, 보험 등 기존 기업금융 서비스를 통합 제공
 - 멕시코와 스페인에서 출범했으며, 2023년까지 진출국 전체로 확대한다는 방침
 - * 멕시코에서는 연내 300개의 스타트업 고객 확보를 목표로 추진

BBVA 스타트업 담당 조직의 변화



자료: 우리금융경영연구소

- **(JPMC)** 벤처기업을 전담하는 혁신경제그룹(Innovation Economy Group)을 확대 재편하고, 주요 스타트업 밀집지역에서 지리적 확장도 병행하여 추진
 - 혁신경제그룹 내 신흥 성장기업과 중견 기술기업을 각각 담당하던 2개 부서를 Tech & Disruptive Commerce로 통합*하고, 벤처금융 전문가와 임원급 인사를 적극 영입**
 - * 신흥 성장기업이 중견기업으로 도약하는 과정에서 서비스 연속성 저하로 경쟁은행으로 이탈할 가능성을 최소화
 - ** 실리콘밸리은행으로부터 벤처금융 전문가 4인을 영입해 혁신경제그룹 내 VC Coverage team을 확대(2019년)한 것에 이어, 2021.3월 혁신경제그룹에 5명의 임원을 추가³⁾
 - 신속한 업계 동향 파악, 벤처생태계와의 네트워크 강화를 위해 미국 내 주요 기술중심지에 벤처지원 허브 구축을 추진

3) 4명은 실리콘밸리은행, 1명은 밴코브아메리카로부터 영입

- * 현재 미국 내 20개 지역에 위치한 혁신경제팀은 최근 뉴욕, 보스턴(생명과학), 시애틀(클라우드 컴퓨팅, 소프트웨어), LA(디지털 미디어) 지역에서 관련 인력을 채용했으며, 향후 마이애미, 솔트레이크시티, 오스틴 등에서도 전문인력을 확충할 예정⁴⁾
- 지속적 투자에 힘입어 혁신경제그룹이 속한 Middle Market Banking 부문은 2022년 상반기 기업금융 내 가장 양호한 성장세를 시현
 - * 전년동기대비 대출이 6% 성장하고 수익은 12% 늘어나 전체 기업금융 실적개선세(대출 4%, 수익 4%)를 상회
- **(Mizuho)** Mizuho은행에 고성장 혁신기업을 전담하는 Innovative Start-ups Coordination Department를 신설하고 계열사인 Mizuho증권*과 연계하여 자금조달, 비즈니스 매칭, 교육·멘토링 서비스 등을 통합 제공
 - * Mizuho증권에는 Innovative Startups Strategy Department를 신설
 - 전사적 차원에서 창업 지원 프레임워크를 구축하여 지분투자, 벤처대출, 비즈니스 매칭 등의 서비스를 통합 제공하고, 스타트업 지원을 위한 전담 인력을 배치
 - Mizuho은행의 2021년 스타트업 관련 이익은 2019년 대비 30% 늘었으며, 2023년에는 2019년의 2배 수준으로 이익을 확대한다는 목표
 - * 2022.4월 취임한 신임 CEO Masahiko Kato는 일본의 유망한 신생기업 부족 문제를 개선하기 위해 스타트업 자금조달 강화 계획 마련을 지시

③ 스타트업 특화 디지털 플랫폼 구축

■ 신규 고객을 유인하고, 고객의 거래 데이터 확보를 통한 맞춤형 서비스 제공을 위해 지급결제, 지출분석 등 자금관리 기능을 강화한 스타트업 특화 बैं킹 플랫폼을 출시

- **(NatWest)** 스타트업과 자영업자 등 비즈니스 고객에 특화된 디지털 बैं킹 플랫폼 Mettle을 선보임(2019.9월)
 - 송장관리를 포함한 지급·결제, 다수 계좌의 통합 현금흐름 관리 등이 가능하며, 이용료를 부과하지 않음으로써 고객의 비용 부담을 경감
 - FreeAgent(회계), Path(인사), Mentor(컨설팅) 등 NatWest그룹 자회사의 비금융 서비스와 연계하여 편리한 경영지원시스템을 구축
 - 2021년초부터 2022.3월까지 고객 수가 5배 늘어나 5만명 수준이 되었고, 지급결제 기준 거래량은 20억파운드에 달하는 등 고객의 높은 호응을 얻음

4) JPMorgan is looking to grow its VC Coverage team with hires in Miami, Salt Lake City, and Austin, Insider(2021.5월)

- (HSBC) 스타트업을 포함한 소기업을 대상으로 자금관리, 저축예금, 신용카드, 당좌대출, 신용대출 등의 서비스를 하나의 앱에서 통합 제공하는 बैं킹 플랫폼 Kinetic을 출시(2021.3월)
 - 편리한 자금관리 기능 외에도 다양한 파트너사*의 서비스 할인 제공 등으로 고객 혜택을 확대
 - * TalkTalk Business(통신), Global Payments(결제), WeWork(공유오피스), Aviva(보험) 등
 - 2022.4월 앱 내 비대면 대출 서비스(Kinetic Small Business Loan)를 출시한 이래 3개월간 누적 취급액 2백만파운드를 달성
- (JPMC) 스타트업 고객의 니즈에 발맞춰 자금관리와 계좌관리에 특화된 플랫폼을 제공하며, 나아가 연내 스타트업과 투자자 등 벤처생태계를 아우르는 디지털 플랫폼 출시를 준비 중
 - 스타트업·스케일업 고객을 대상으로 지급결제와 자금관리 서비스를 제공하는 플랫폼 (Chase Connect)과 송장관리, 회계 소프트웨어 연동, 실시간 계좌관리 등을 위한 플랫폼(Chase Cashflow360)을 운영
 - 자금을 필요로 하는 스타트업과 유망 비상장기업 투자에 관심이 높은 VC, 패밀리 오피스, 기관투자자 등이 참여하는 디지털 플랫폼을 구축해 벤처투자 관련 서비스를 비대면으로 제공할 예정⁵⁾

④ 소수계층 창업자 지원

■ 사회적 소수계층이 창업한 스타트업을 적극 지원함으로써 신규 고객기반을 확보하는 동시에 ESG 경영성과*로도 연계

- * MSCI의 금융업 ESG 평가항목 중 사회(S) 부문에서 기존 금융서비스가 미진한 영역을 대상으로 서비스를 확대하는 '금융 접근성 제고'에 해당⁶⁾
- (JPMC) 미국 내 소수인종과 여성이 운영하는 스타트업에 대출 등 금융서비스를 늘리고, 코칭·컨설팅 등 비금융 지원 프로그램도 출시
 - 우대금리 제공, 지분투자 등을 통해 2021년부터 5년간 흑인, 라틴계, 여성 소유 업체에 3억 5천만달러 지원을 추진

5) Secret JPMorgan project aims to push bank deeper into growing market serving private companies, CNBC(2022.2.28일)

6) MSCI ESG Rating Methodology, 우리금융경영연구소(2020)

- * 미국에서 신용이 우수한 경우에도 흑인 창업가가 필요한 규모의 자금조달에 성공한 확률 (24%)은 백인(48%)의 절반에 불과한 것으로 조사됨⁷⁾
- * 미국 기업의 42%가 1인 이상의 여성에 의해 소유 혹은 경영되고 있으나, 글로벌 벤처 펀딩 중 여성창업·남녀 공동창업 기업의 비중은 2019년 13%에 그쳤으며, 2020년에는 11%로 하락(Crunchbase)
- 여성 창업가 지원 플랫폼 The Vinetta Project⁸⁾와 협력하여 Women on the Move 코칭 프로그램을 출시하고, 컨설팅 서비스 등을 제공
 - * 2021년중 700여명이 해당 서비스를 이용한 것으로 집계
- (HSBC) 여성이 설립한 기업을 위해 10억달러 규모의 대출 기금(Female Entrepreneur Fund)을 조성(2022.5월)하는 한편, 코칭·네트워킹 프로그램 HSBC Roar를 선보임
 - * 2019년 영국에서 여성 창업기업에 투자된 VC 자금은 전체의 2.8%에 불과하며, 2020년에는 2.3%로 위축(TechCrunch)
- 홍콩, 싱가포르, 인도네시아 등 아시아 지역과 미국, 영국, 우루과이 등 11개국에서 1년간 총 10억달러의 대출을 실행할 예정
- HSBC Roar를 통해 투자유치, 사업성장 등과 관련한 성공적인 여성 창업가의 무료 수업을 제공하고, 인맥을 확장할 수 있는 네트워킹 기회도 제공

III. 시사점

- **유망 스타트업 고객과 장기적인 거래관계 구축 노력을 통해 성장성과 수익성, 금융 접근성을 제고한 글로벌 주요은행의 사례는 국내 금융그룹에도 시사하는 바가 큼**
 - 글로벌 은행은 신용평가 체계 고도화, 전담부서 확대로 스타트업 서비스 역량을 제고하고, 스타트업 특화 디지털 플랫폼 구축으로 고객 접점을 강화했으며, 소수 계층 창업자에 대한 서비스를 도입해 금융포용을 실천
 - 국내 금융그룹도 미래 우량고객을 선점하여 성장동력을 확보하기 위해 스타트업 बैं킹을 적극 강화할 필요
 - 국내에서도 생산적 부문에 대한 금융회사의 자금 운용 확대가 요구되고 있으므로, 고성장 혁신기업에 대한 서비스의 중요성이 점증할 전망

7) 미 연준, Small Business Credit Survey 2021

8) 기업, 벤처투자가, 창업가 등과의 네트워킹을 통해 사업초기 여성 기업가에게 멘토링, 컨설팅, 펀딩 주선 등 사업 성장을 위한 각종 지원 서비스를 제공하는 온라인 플랫폼

- AI 등 기술발달로 벤처기업의 미래 성장성을 조기에 판별할 수 있게 되면서, 신용평가 고도화에 소홀한 은행은 향후 고객확보 경쟁에서 뒤처질 가능성
- 단기간 내 벤처금융 관련 전문성을 확충하기 위해서는 핀테크 등과의 제휴, 외부 전문인력 영입 등도 적극 고려

붙임1

실리콘밸리은행그룹의 벤처금융 서비스 모델

■ **실리콘밸리은행그룹은 벤처기업 생애주기별 통합 지원체계를 구축하여 벤처금융 시장에서 독보적인 지배력을 확보**

- 2021년말 실리콘밸리은행그룹의 총자산 규모는 2,085억달러로 2016년(440억달러) 대비 5배 가량 늘어나면서 미국내 14위를 시현
 - 2017~2021년 연평균 자산성장률은 36.5%로 미국 20대 상업은행의 성장률(9.5%)을 상회했으며, 동기간 평균 ROE는 16.5%로, 수익성 측면에서도 20대 상업은행(10.0%)을 압도
 - 미국 내에서 VC의 투자를 받은 기술·생명과학 벤처기업의 50% 가량이 실리콘밸리은행그룹의 고객에 해당⁹⁾
- SVB는 VC, 사모펀드 등과의 긴밀한 협업하에 벤처기업의 성장주기에 따라 초기에는 시딩 투자, 중기와 후기에는 후속 지분투자와 벤처대출 등의 서비스를 제공
 - ①(초기) 엔젤투자자, VC 등이 시딩(Seeding), 시리즈 A~B 등 초기 지분투자를 실시할 경우, SVB는 VC에 지분을 출자하거나 대출을 실행
 - * 스타트업에 대한 재무상담, 마케팅 지원 등 엑셀러레이터 역할도 수행
 - ②(중·후기) 사업성장에 필요한 자금을 조달하는 방편으로 벤처대출(Venture Debt)* 서비스를 제공하며, VC와 연계해 후속 지분투자에도 참여
 - * 후속 지분투자를 받을 시 상환하는 조건 혹은 향후 특정가격에 벤처기업의 지분 인수권(워런트)을 지급받는 조건으로 실행하는 대출
 - ③(성숙기) 인수금융, M&A 자문 서비스 등을 제공하며 상장기업에는 주식 담보대출, 무형자산 담보대출 등으로 서비스 범위를 확대
 - * 창업자와 임직원 대상 자산관리와 외환 관련 서비스 등도 제공

9) 2022.9월 SVB 홈페이지 공시 기준