

국내 인터넷전문은행 등장 시의 시사점

- 국내 정보통신기술의 발달로 CD/ATM기기 이용 비중이 대폭 증가하고, 아울러 젊은 세대를 중심으로 많은 소비자들이 인터넷뱅킹으로 은행 업무를 처리하는 등 은행산업의 패러다임이 변하고 있음
- 인터넷전문은행은 이러한 시대의 흐름에 맞추어 물리적인 점포 없이, 혹은 극소수의 영업점을 가지고, 업무의 대부분을 ATM, 인터넷 등의 전자매체를 통해 영위하는 은행을 말함
- 해외의 경우 많은 인터넷전문은행이 활성화되어 있으나, 국내 인터넷전문은행은 여전히 전무한 상황에서 최근 금융연구원에서 ‘한국형 인터넷 전문은행 도입 방안 세미나’를 개최하는 등 국내 인터넷전문은행의 도입 추진 움직임이 다시 일어나고 있음
- 인터넷전문은행은 다음과 같은 특징이 있는 것으로 알려짐
 - 무점포 영업을 통한 획기적인 비용절감, 지역적 제한이 없는 넓은 영업 영역, 소비자의 직접적인 점포 방문 불필요로 인한 효용 증대
 - 그러나 초기 투자비용이 높아 적정규모 이상의 고객을 확보하지 못할 경우 수익성 저하에 따른 부실화의 우려도 상존

■ 작성자: 안세릉 연구위원 (051-663-8175 / sahn@hf.go.kr)

■ 본고의 내용은 필자의 개인 의견으로 한국주택금융공사의 공식적인 견해와 다를 수 있습니다.

- 해외 인터넷전문은행의 사례를 보면 모회사의 영업기반을 통한 많은 충성 고객과 일반은행과 차별화된 독특한 서비스를 보유한 은행은 성공하지만 가격경쟁 위주로 고객을 확보한 은행들은 실패하는 경향이 나타남
- 한국 인터넷전문은행은 정보통신업체와의 제휴를 통해 단기간 내 고객 기반을 구축할 수 있고, 기존 은행 대비 경쟁력 있는 비용구조 실현이 가능할 것으로 예상됨
 - 스마트폰을 통해 쉽게 계좌 개설이 가능하여 신속한 고객 유치 가능함
 - 오프라인 지점 운영비용을 절감하여 고객에게 더 매력적인 여수신 금리를 제공할 수 있음
 - 빅데이터와 모바일 기술을 이용하여 고객 상황에 기반한 적시 상품 추천으로 판매율을 제고할 수 있음
- 인터넷전문은행 도입 시 다음과 같은 긍정적 효과가 있을 것으로 기대됨
 - 금리, 수수료, 접근성, 서비스 종류 등 여러 측면에서 소비자 효용 증대
 - 실명확인 합리화에 따른 기존 채널점포 전략 변화
 - 은행 간 경쟁촉진 및 IT 활용도 증가
 - 기존 은행의 경우 해외진출과 채널망 재편 등에 활용
- 또한 인터넷전문은행 도입 시 기대되는 다음과 같은 부정적 효과도 나타날 수 있음
 - 진입 확대에 따른 과잉공급 가능성
 - 설립 초기 수익모델 취약 시 부실화 우려
 - 은행권 수익성 및 건전성 저하 소지
 - 부실은행 등장 시 은행산업의 신뢰도 하락 소지

- 국내 인터넷전문은행의 설립에는 지분구조, 최저자본금, 영업점 설치, 비즈니스 모델 등의 법적 규제와 감독당국의 인가에 대한 심도 있는 논의가 필요하며, 특별법 제정 및 적용 여부 역시 검토 중
 - 특별법을 제정하는 경우 사회적 비용이 소요되고 특별법 적용에 대한 특혜 시비가 있을 수 있음
 - 또한 현행 은행법을 그대로 적용하는 경우 정보통신기업 등 비금융기업의 참여를 배제하게 됨

- 인터넷전문은행은 가격 경쟁력을 강점으로 하고 있어, 인터넷전문은행의 주택담보대출의 금리는 시중은행보다 낮을 것으로 기대됨
 - 보금자리론과 같이 공사가 금리를 지정하는 상품의 경우, 금리 비용 절감을 제외하고 인터넷전문은행에 대한 매력을 느끼지 못 하는 소비자는 굳이 인터넷전문은행을 통해 보금자리론을 신청할 유인이 없음
 - 적격대출과 같은 상품의 경우, 공사가 양수하는 대출의 금리가 시중은행 상품의 금리보다 낮다면, 이를 기초로 한 MBS의 금리 또한 상대적으로 낮을 수밖에 없어 투자자들의 MBS에 대한 매력이 저하될 우려가 있음

- 인터넷전문은행의 주택담보대출의 주 고객층은 상대적으로 젊고 금리에 매우 민감할 것으로 보여 주택담보대출의 신용위험과 조기상환을 급변 위험에 대해 심도 있는 분석이 필요함

- 인터넷전문은행과 유사한 개념으로 인터넷전문 유동화기관을 생각해 볼 수 있으나 현재의 유동화전문기관은 이미 인터넷전문은행의 핵심 특징인 무점포, 비대면 본인확인, 표준화된 상품 제공 등과 유사한 특징들을 보이고 있으므로 인터넷전문 유동화기관의 개념과 기본 형태부터 고찰해야 함

1 조사연구 배경

- 최근 소비자들의 은행에 대한 개념은 크게 변화하였음
 - 과거의 은행은 곧 물리적인 지점을 의미하여, 소비자들은 은행 개점 시간 중 직접 은행 창구를 방문하여 금융 서비스를 받음
 - 이후 최근까지 정보통신기술의 발달로 CD/ATM기기 이용 비중이 대폭 증가하고, 아울러 젊은 세대를 중심으로 많은 소비자들이 인터넷뱅킹으로 은행 업무를 처리하고 있는 상황
 - 근래 한 달에 한 번도 직접 은행 창구를 방문하지 않는 소비자 들이 급증하는 데에서 알 수 있듯이 은행 산업의 패러다임이 급 변하고 있음
- 인터넷 전문은행은 모바일과 인터넷 등 비대면 채널을 주요 영 업채널로 활용하는 은행을 일컫음
 - 물리적인 지점과 창구를 통해 은행서비스를 제공하지 않음으로 인해 가격경쟁력, 접근성, 비용절감 등의 장점이 있는 것으로 알려짐
- 해외의 경우 많은 인터넷전문은행이 활성화되어 있으나, 국내 인터넷전문은행은 도입 시도는 있었으나 여전히 전무한 상황임
 - 미국, 유럽, 일본 등 세계 여러 선진국에 다양한 형태의 인터넷 전문은행들이 있으며, 꾸준히 성장하여 기존 금융기관을 위협 하기 시작하고 있음

- 우리나라에서는 최근 은행산업 선진화, 소비자 편의성 제고, 핀테크 부각 등에 따라 인터넷전문은행의 도입 추진 움직임이 다시 일어나고 있음
- 이에 따라 금융연구원은 2015년 4월 16일 ‘한국형 인터넷전문은행 도입 방안 세미나’를 개최하여 국내 인터넷전문은행 도입에 대한 여러 법적인 규제 완화에 대해 논의하였음
- 이번 조사연구를 통해 국내 인터넷전문은행 도입의 현 상황을 살펴보고, 이러한 인터넷전문은행의 등장이 주택금융공사에 전달하는 시사점에 대해 논하고자 함

2 인터넷 전문은행의 정의와 해외 사례

1) 인터넷 전문은행의 정의

- 인터넷전문은행(Direct Bank, Internet Primary Bank)은 물리적인 점포 없이, 혹은 극소수의 영업점을 가지고, 업무의 대부분을 ATM, 인터넷 등의 전자매체를 통해 영위하는 은행을 말함
- 설립 초기에는 완전 무점포 형태의 인터넷전문은행이 설립되었으나, 이후 물리적 오프라인 시설을 보완적으로 이용하여 영업력을 강화하는 사례가 증가함
- 이는 인터넷을 통해 은행서비스를 제공하는 영업형태인 인터넷뱅킹과는 법적 실체에 있어서 구별되는 개념

- 인터넷전문은행은 다음과 같은 특징이 있는 것으로 알려짐
 - 무점포 영업을 통한 획기적인 비용절감, 지역적 제한이 없는 넓은 영업 영역, 소비자의 직접적인 점포 방문 불필요로 인한 효용 증대 등의 장점이 있음
 - 그러나 초기 투자비용이 높아 적정규모 이상의 고객을 확보하지 못할 경우 수익성 저하에 따른 부실화의 우려도 상존

2) 해외 인터넷 전문은행¹⁾

- 인터넷전문은행은 1995년 미국에서 최초로 등장하였으며, 이후 정보산업기술의 발달, 본격적인 인터넷 보급, 스마트기기 대중화 등에 따라 유럽과 일본 등으로 널리 확산됨
 - 세계 최초의 인터넷전문은행은 1995년 설립된 미국의 Security First Network Bank로 알려져 있음
 - 그러나 미국의 경우 벤처회사 및 독립계 초기 인터넷전문은행의 대부분은 영업 중단 혹은 파산하기도 하였음
- 해외 인터넷전문은행의 성공 및 실패사례를 보면 모회사의 영업기반을 통한 많은 충성 고객 확보와 일반은행과 차별화된 독특한 서비스 등이 성공요인으로 나타남
 - 그러나 인터넷전문은행의 장점인 가격경쟁 위주로 고객을 확보한 은행들은 실패하는 경향이 나타남

1) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”을 참조하여 작성

① 미국

- 미국의 경우 현재 총자산 기준으로 Charles Schwab Bank와 Ally Bank가 가장 큰 인터넷전문은행임
- 수익성 기준으로는 Amex Bank, Discover Bank, BofI Federal Bank 등이 상위 인터넷전문은행임
- 또한 비은행 금융그룹의 자회사 형태의 인터넷전문은행이 다수 있으며, 이들은 주로 특화된 금융서비스를 제공하고 있음
- 증권, 카드, 보험 등 비은행 금융그룹의 자회사 형태로 존재하거나, 독립계 은행도 있음

② 일본

- 일본은 2000년대 초반 금융업 활성화를 위해 인터넷전문은행을 포함한 새로운 형태의 은행 설립을 허용
- 일본의 인터넷전문은행은 대부분 은행뿐만 아니라 증권, 유통, 통신과 같은 다양한 기업과의 협약관계를 통해 설립되었음
- 이를 통해 결제업무 중시, 대출업무 중시 등 비즈니스 모델을 특화할 수 있었고, 주로 설립 후 4~5년 후 흑자로 전환
- 2015년 총자산 기준으로 Daiwa Next Bank가 가장 크며, 수익성 측면으로는 SBI Sumishin Net Bank, Rakuten Bank 등이 높은 수익을 달성하고 있음

③ 유럽

- 유럽도 미국과 유사하게 대형 은행뿐만 아니라 비은행 금융그룹의 자회사 형태의 인터넷전문은행이 많이 있음
- 이들은 젊은 세대의 고객 유치와 해당 그룹의 해외진출을 목적으로 운영되는 경우가 대부분
- 모(母)은행의 브랜드와 IT인프라를 활용하여 비용을 절감함과 동시에 모(母)은행의 고객기반을 활용하여 교차판매나 상향판매를 통해 수익성을 제고하는 전략을 추구

3 한국형 인터넷전문은행

1) 국내 인터넷전문은행의 역사

- 국내에도 인터넷전문은행 혹은 비슷한 형태의 은행이 설립되거나 설립 추진되었던 사례가 있음
- HSBC와 KDB가 인터넷전문은행과 비슷한 개념인 ‘다이렉트뱅킹’을 도입하였으나 뚜렷한 성과 없이 사업을 종료
- 2001년 중 SK, 롯데 등의 대기업과 많은 벤처회사가 공동으로 V-bank 설립을 추진하였으나 수익모델 및 법적 요건 미비 등으로 중단

2) 한국형 인터넷전문은행의 필요성 및 설계 방향²⁾

① 한국형 인터넷전문은행의 필요성

- 국내외 금융시장과 소비자의 행태 변화로 인해 국내 금융산업의 혁신이 필요한 상황임
- 우리나라 경제는 이미 본격적인 저성장 기조로 들어섰고, 2015년부터 저금리 시대가 도래하여 기존의 은행 비즈니스 모델은 더 이상 높은 수익성을 가져다 줄 수 없음
- 은행 고객들 가운데 많은 사람들이 디지털 환경에 친숙하여 지점 방문 횟수가 급감하고 있음
- 빅데이터의 중요성이 부각되고, 핀테크 산업이 발전하는 등 최근의 금융산업은 비금융권 산업과 협력/경쟁 관계를 이루어가고 있음
- 이렇듯 한국 인터넷전문은행은 모바일 환경에 기반한 고객 중심의 새로운 형태의 사업 모델이 될 수 있음
- 1차적으로 은행과 고객 간의 접점을 확대하고, 비용절감을 통해 경쟁력 있는 가격을 제시하고, 쉽게 이해할 수 있는 표준상품을 공급하는 사업 모형이 전망이 있음
- 향후 모바일 환경과 빅데이터를 활용하여 유비쿼터스 고객 경험을 제공하고, 시간, 장소 등 고객의 여건에 적합한 차별적인 서비스를 제공하는 사업 모형으로 발전해나가야 함

2) 조영서(Bain & Company), “한국형 인터넷 전문은행의 사업모델 및 시사점”을 참조하여 작성

② 한국형 인터넷전문은행의 방향 및 사업 모델

- 한국 인터넷전문은행의 주요 구성 주체는 은행을 비롯한 금융기관과 정보통신기업이 될 것으로 보임
 - 은행, 증권, 보험사와 통신사, IT기기 제조사, 플랫폼 사업자 등 다양한 금융/비금융기업이 참여하여 인터넷전문은행을 구현할 수 있음
 - 이러한 참여주체들은 인터넷전문은행 사업을 통해 본업의 사업성을 제고할 수 있음
 - 은행은 디지털 기반의 새로운 상품이나 서비스 도입을 위한 테스트베드로 활용 가능
 - 통신사는 금융-통신 결합 상품 판매로 인한 고객 확보
- 한국 인터넷전문은행은 정보통신업체와의 제휴를 통해 단기간 내 고객 기반을 구축할 수 있고, 기존 은행 대비 경쟁력 있는 비용구조 실현이 가능할 것으로 예상됨
 - 스마트폰을 통해 쉽게 계좌 개설이 가능하여 신속한 고객 유치 가능함
 - 오프라인 지점 운영비용을 절감하여 고객에게 더 매력적인 여수신 금리를 제공할 수 있음
 - 빅데이터와 모바일 기술을 이용하여 고객 상황에 기반한 적시 상품 추천으로 판매율을 제고할 수 있음

□ 현재 법적으로 인터넷전문은행의 사업영역이 확정되지 않았으나, 다음과 같은 사업 모델을 생각할 수 있음

- 지점방문 없는 비대면 실명확인을 통한 간편 계좌 개설
- 스마트폰을 활용한 편리한 본인인증을 통한 간편 송금 서비스
- 모바일기기를 활용한 간편 결제 방식
- 고객정보를 활용하여 고객 상황에 맞는 적시 상품 추천
- 비대면 개인자산 관리와 모바일 채널을 통한 자산관리 상담

□ 이러한 인터넷전문은행 도입 시 다음과 같은 긍정적 효과와 부정적 효과가 있을 것으로 기대됨

- 긍정적 효과
 - 금리, 수수료, 접근성, 서비스 종류 등 소비자 효용 증대
 - 실명확인 합리화에 따른 기존 채널점포 전략 변화
 - 은행 간 경쟁촉진 및 IT 활용도 증가
 - 기존 은행의 경우 해외진출과 채널망 재편 등에 활용
- 부정적 효과
 - 진입 확대에 따른 과잉공급 가능성
 - 설립 초기 수익모델 취약 시 부실화 우려
 - 은행권 수익성 및 건전성 저하 소지
 - 부실은행 등장 시 은행산업의 신뢰도 하락 소지

3) 국내 인터넷전문은행 관련 주요 법령 이슈³⁾

- 국내 인터넷전문은행 설립에는 은행의 법적 요건 충족과 감독 당국의 인가가 필요함
 - 이와 관련하여 지분구조, 최저자본금, 영업점 설치, 비즈니스 모델 등이 이슈로 제기되고 있으며, 특별법 제정 및 적용 여부가 논의 중
 - 특별법을 제정하는 경우 사회적 비용이 소요되고 특별법 적용에 대한 특혜 시비가 있을 수 있음
 - 또한 현행 은행법을 그대로 적용하는 경우 정보통신기업 등 비금융기업의 참여를 배제하게 됨
- 해외 주요국은 인터넷전문은행을 은행의 특수한 사업 모델로 인식하여 특별법 없이 기존 은행들과 동일한 기준으로 인가하고 있음
 - 기존 은행법이나 저축은행법 등으로 관리하며, 비대면의 특수성을 감안하여 여러 가지 안전장치를 추가적으로 요구하고 있음

① 지분구조 및 은산분리 규제

- 국내 현행 은행법상 비금융권 회사의 경우 의결권을 행사할 수 있는 은행 지분을 4% 밖에 취득할 수 없음

3) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”과 조정래(태평양), “인터넷전문은행 도입을 위한 은행 소유 구조 개선 방안”을 참조하여 작성

○ 현행 은행법*에 다음과 같이 명시되어 있음

* 2014. 2. 14. 시행, 법률 제12101호 2013. 8. 13. 일부개정

- 동일인 취득제한: 10% 초과 금지, 10%, 25%, 33% 초과 보유 시 금융위 승인

- 비금융주력자: 4% 초과 금지, 의결권 행사 없음 조건으로 금융위 승인을 얻어 10%까지 취득가능

- 외국인 비금융주력자: 국내 금융주력자와 동일한 수준

○ 따라서 정보통신기업과 같은 비금융주력자의 경우 인터넷전문은행을 설립할 유인이 매우 작음

□ 미국의 경우 인터넷전문은행의 지분 취득에 대하여 일반은행과 동일한 기준이 적용됨

○ 미국은 은산분리 원칙을 고수하고 있어 은행지주회사법에 따라 은행지주회사는 직간접적으로 비은행회사를 지배할 수 없고 비은행 업무에 종사할 수 없다고 규정하고 있음

□ 일본의 경우 일반사업회사가 인터넷전문은행의 주요주주가 되는 것이 명시적으로 허용되어 인터넷전문은행의 지분 취득에 대한 금융/비금융주력자의 구별이 사라짐

□ EU에서는 비금융주력자의 은행 소유를 허용하고 있음

〈표 1〉 은행 소유구조 관련 규제의 국제비교

구분	한국	미국	EU	일본
인터넷 전문은행 특별대우 여부	N/A	동일 적용	동일 적용	비금융주력자 허용
주주 구성	동일인 10% 한도 (금융위 승인 시 초과 가능), 비금융주력자 4% 한도 (의결권 없으면 10%)	비금융주력자 25% 한도 또는 5% 이상이면서 지배력 행사	이탈리아, 리투아니아, 룩셈부르크 등을 제외하고는 주주 구성에 명시적 제약 없음	주주구성에 대한 명시적 규제 없고, 2000년 이후 비금융주력자의 특화은행 소유 허용

자료) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”

- 그동안 해외에서 설립된 인터넷전문은행의 소유구조는 각 국가별로 상이함
 - 미국의 인터넷전문은행은 비은행 금융그룹이 설립하는 경우가 많음
 - Chales Schwab Bank(증권사), State Farm Bank(보험사), American Express Bank(카드사) 등
 - EU에서는 은행이 사업부서의 형태로 인터넷전문은행을 설립한 경우가 대부분
 - Hello Bank!(BNP Paribas), First Direct(HSBC) 등

- 일본은 은행, 비은행, 비금융주력자 등이 업무제휴를 위해 합자한 형태가 다수임
 - Jibun Bank(은행+비금융), Sony Bank(은행+비은행)

- 인터넷전문은행의 소유구조 관련 규제 완화에 대한 주장은 다음과 같은 근거가 있음
 - 현행 유지 시 대기업을 제외하면 인터넷전문은행을 설립할 여력이 있는 기업은 거의 없음
 - 정보통신기업과 같은 다양한 기업의 참여로 국제 경쟁력을 제고할 수 있음
 - 대주주의 부정적인 전횡은 적격성 심사와 거래 제한 등으로 예방 가능함

- 다만 만약 인터넷전문은행 소유구조에 대하여 은산분리 규정을 완화할 경우 다음과 같은 부작용을 방지해야 함
 - 모회사로부터의 독립성(사금고화 방지)
 - 모회사 리스크(대주주 위협)의 전이 방지
 - 건전성 미달

② 최저자본금

- 우리나라의 인터넷전문은행 설립 최소자본금에 비해 해외 주요국의 법정 최소자본금 규모는 매우 낮은 수준임

〈표 2〉 은행 설립 자본금의 국제비교

구분	한국	미국	EU	일본
법정 최소자본금	시중 1천억 원 지방 250억 원	N/A (인가 시 감독기관 재량 판단)	500만 유로	20억 엔
인터넷 전문은행 설립 자본금	N/A	Alostar Bank 17,285만 달러, Sallie Mae Bank 10,226만 달러	Uno e-Bank 8천만 유로, Fidor Bank 1,242만 유로	Japan Net Bank, SNI Net Bank, Jibun Bank 각 200억 엔

자료) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”

- 그러나 실제 설립된 해외 인터넷전문은행의 설립 자본금은 우리나라 시중은행의 법정 최소자본금 이상인 경우가 대부분
- 우리나라의 인터넷전문은행 설립 최소자본금 완화에 대해서도 찬반의견이 맞서고 있음
 - 찬성 의견은 대규모 자본을 투입할 여력이 있는 정보통신기업의 부재, 신규진입 장려, 초기 3년 이후 건전경영을 확보한 해외 사례 등을 근거로 제시함
 - 반대 의견은 해외 인터넷전문은행의 실제 설립 자본금의 높은 수준, 자본금 부족으로 도산 시 금융시장 경색 초래 등을 근거로 들고 있음

③ 실명확인

- 인터넷전문은행은 기본적으로 이용자(특히 도서·산간 지역 거주민과 장애인)의 편의성 제고의 목적을 가지고 있어 비대면 실명인증은 인터넷전문은행 설립의 핵심임
- 그러나 우리나라는 비대면 실명확인이 전면 금지되어 있어 비대면 실명인증 허용에 대하여 찬반의견이 맞서고 있음
 - 실명확인의 주목적은 자금세탁방지이며, 국제적으로 실명확인 관련 규제가 강화되는 추세임
 - 최근 관련법 개정으로 실명확인 업무 위탁이 가능하지만, 이는 여전히 인터넷전문은행의 비용으로 이어져 인터넷전문은행의 핵심인 가격 경쟁력을 약화시키는 부담으로 작용
 - 현재 우리나라의 실명확인 관련 법령에는 대면확인 의무가 없으나 유권해석을 통해 대면확인을 의무화하는 상황
- 국내 온라인 금융의 경우 보험사와 카드사는 휴대전화나 공인인증서 인증을 통해 본인 확인을 할 수 있음
 - 금융실명법은 예금과 펀드에만 적용됨
- 해외 주요국은 대부분 비대면 실명인증을 조건부로 허용하고 있으나 독일의 경우 우리나라와 마찬가지로 비대면 실명확인을 불허함

- 해외 인터넷전문은행은 정확한 비대면 본인확인을 위해 다단계 과정을 거치고 있음
 - 주로 신분증과 가입신청서 외 기존 계좌나 자택 우편 등을 이용

〈표 3〉 실명 및 본인 확인 규제의 국제비교

구분	미국	일본	영국	독일
비대면 허용여부	보안요건 충족 시 허용	고객확인 절차 수용 시 허용	추가인증 시 허용	법으로 금지 (위수탁 가능)
내용	최소요구사항 충족, 대면확인 대비 보안	신분증 수신, 우편 확인, 거래목적과 직업 등 확인	전화연락, 우편송부, 신원보증서 수취 등 추가인증 의무	인터넷전문은행은 타은행에 실명확인 업무를 위탁

자료) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”

- 비대면 본인확인을 금지할 경우 기술 발전의 방향과 어긋난다는 단점이 있으나, 여전히 사고 발생 위험에 대한 우려가 있음
- 비대면 실명확인을 전면금지하는 것은 업권 간 형평성 이슈에 어긋나며, 조건부 허용하는 것은 관계당국이 정한 방식이 안전하지 않다고 판명될 경우 책임소재 문제의 위험이 있음
- 또한 비대면 실명확인을 전면 허용할 경우 무책임한 금융회사 존재 시 사고발생으로 업계 신뢰도 추락의 위험이 있음
- 다만 국내 실명인증 방식은 국제 기준에 비해 과도하게 엄격한 경향이 있어 고객의 접근성 제고 등을 위해 비대면 실명인증 허용이 필요하다는 주장도 있음

- 비대면 실명인증의 범죄 악용 방지를 위해 여러 합리적인 다단계 인증 방식을 고안할 필요가 있음
- 전자 실명확인, 영상통화, 기존계좌 정보 이용 등 복수의 단계 요구
- 은행권 최초 진입자, 비거주자 등은 기존 이용자들에 비해 보다 엄격한 기준 적용
- 해외 사례와 유사하게 신분증 사본 확인, 영상통화, 우편 확인, 기존계좌 검증 등 가운데 2~3개 단계를 거치는 방안 마련

④ 사업모델

- 인터넷전문은행의 사업 영역은 기본적으로 고객과의 대면채널 부재로 인해 많은 제약을 안고 있음
- 기업대출, 방카슈랑스 등 대면을 통한 심사나 설명이 중요한 업무에 대해서는 불허해야 한다는 의견이 우세함
- 다만 특정사업에 집중할 경우 해당 사업 실패 시 큰 타격으로 인해 인터넷전문은행의 실패 위험이 더 커지는 부담도 있음
- 해외 주요국은 인터넷전문은행의 업무범위를 일반은행과 동일하게 규정하고 있으나 인가 과정에서 모기업의 전문성, 자본금, 시장성 등을 감안하여 비즈니스 모델을 결정하거나 특정 사업을 영위하는 조건으로 인가함

- 실제로 해외 인터넷전문은행 중 모든 은행 업무를 취급하는 곳은 없는 것으로 알려졌으며, 대체로 개인금융에 특화하는 가운데 미국은 자산관리, 일본은 지급결제, 유럽은 방카슈랑스에 집중하는 경향

〈표 4〉 해외 인터넷전문은행 업무 범위 규제 및 취급업무

구분	미국	일본	독일
인과 과정의 간접적 통제	사업계획서 검토 과정에서 비즈니스 모델, 전문성, 자본금 등을 감안하여 업무범위를 지정하며, 동 업무만 수행하는 조건으로 조건부 인가	수지 안정화를 위한 계획 및 타당성 여부를 검토하는 과정에서 비즈니스 모델 결정 후 타 업무를 취급하려면 감독당국의 사전승인 필요	사업계획서 검토 과정에서 전문성, 자본금 등을 고려하여 비즈니스 모델 결정
취급업무의 특징	개인금융에 특화한 경우가 기업금융에 특화한 경우보다 많으며, 기업금융에 특화한 은행만 투자상품 취급	모든 은행이 개인금융에 특화한 가운데 투자상품과 주택담보대출을 주로 취급하며, 보험상품과 신용카드는 취급하지 않는 경향	거의 모든 은행이 개인금융에 특화한 가운데 방카슈랑스와 주택담보대출을 주로 취급하며, 기업대출은 거의 취급하지 않는 경향

자료) 서병호(한국금융연구원), “한국형 인터넷전문은행 도입방안”

- 이로 인해 국내 인터넷전문은행 도입 시 특화된 사업 계획의 필요성에 대한 찬반 주장이 엇갈리고 있음
 - 찬성의 경우 해외 사례를 들어 물리적 점포가 없는 인터넷전문은행은 특화된 사업 영역 없이 생존이 어렵다고 주장함
 - 반대의 경우 인터넷전문은행도 은행이므로 동일한 기준으로 심사해야 하며, 특정 사업에 집중할 경우 사업모델 집중화에 따른 리스크가 증가한다고 주장함
 - 법으로 제한하는 것보다는 해외 주요국과 마찬가지로 인가 과정에서 역량을 감안하여 비즈니스 모델을 결정하자는 의견도 강한 상황임

⑤ 지점 설치

- 인터넷전문은행 인가에 은행법을 적용할 경우, 국내 현행 법령에도 은행의 물리적 점포의 설치에 관한 별도의 의무가 없어 인터넷전문은행의 설립은 가능한 상황
- 인터넷전문은행으로 시장에 진입한 후 일반은행으로 사업을 전환하는 것을 방지하기 위해 지점 설치 관련 규제 도입 주장이 있으나 조건부 승인으로 해결하자는 의견도 있음
 - 해외 주요국에서 인터넷전문은행이 물리적 점포를 늘리고자 하는 경우 감독당국의 추가적 승인이나 인가가 필요함

4) 국내 인터넷전문은행 건전성 감독

- 인터넷전문은행은 물리적 영업점 부재 특성으로 인해 기존은행과 다른 고유의 리스크를 안고 있음

〈표 5〉 인터넷전문은행의 고유 리스크

구분	내용
전략 리스크	신규 진입자로서 기존 인터넷뱅킹과 경쟁하기 위해서는 차별화된 영업 전략 없이 생존에 애로
운영 리스크	온라인에 전적으로 의존하기 때문에 해킹, 바이러스 등으로 인한 금융사고가 발생할 경우 보안체계, 내부통제 등 운영체제 전반의 신뢰성 저하 우려
평판 리스크	신규 진입 및 물리적 지점 부재로 인해 고객 민원 처리, 개인 정보보호 미흡, 전산장애 시 해결 미흡 등으로 브랜드 신뢰도 저하 우려
신용 리스크	비대면으로 인한 부실심사, 고금리 자금조달에 따른 고위험 여신운용, 특정 고객층에 대한 여신포트폴리오 편중 등으로 신용 리스크 확대 우려
유동성 리스크	타겟 고객층의 특성상 고객이 금리변화에 민감하고 예금의 증도해지도 용이하기 때문에 신뢰도 저하 시 뱅크런우려
지급결제 리스크	사업초기 재무구조 취약 등으로 결제시스템 참가비 납부가 부담스러운 가운데 시스템 불안으로 결제가 원활하지 않을 우려

자료) OCC(2001), 금융감독원, 서병호 재인용

- 인터넷전문은행 역시 일반은행과 동일한 감독기준 적용이 필요하다는 의견과 인터넷전문은행의 비대면 거래 특성을 반영하여 차등 적용이 필요하다는 의견이 대치되고 있음

5) 국내 인터넷전문은행 도입 관련 논의점

① 명확한 비즈니스 모델의 수립

- 국내 은행산업에서 인터넷전문은행의 안정적인 성장을 위해서는 비즈니스 모델의 차별화가 필수적임
 - 해외 주요 인터넷전문은행은 개인금융에 특화하거나 또는 지역적 특수성에 맞추어 비즈니스 모델을 발굴하였음
 - 미국: 자산관리, 일본: 지급결제, 유럽: 방카슈랑스
- 특히 인터넷이 발달한 우리나라의 경우 기존 은행들의 인터넷뱅킹 서비스가 매우 우수하여 인터넷뱅킹과의 차별적인 서비스가 필요함
 - 비대면 계좌개설, 여수신 금리 경쟁력, 모바일 상담 등

② 확실한 리스크 관리

- 인터넷전문은행의 대면채널 부재는 대출심사 및 사후 모니터링이 이루어지므로 기존 오프라인 은행들보다 강화된 심사능력이 요구됨

- 이러한 고유 리스크를 효과적으로 관리하지 않으면 지속적인 영업이 어려우므로 설립 인가 시 구체적 리스크 관리 계획에 대해서도 철저하게 분석할 필요가 있음
- 또한 기존 금융권과의 제휴관계를 통해 이를 극복할 수 있어야 함
- 인터넷전문은행 고객은 금리민감도가 높을 것으로 기대되므로, 작은 충격에도 인터넷전문은행의 유동성이 급감할 위험에 대한 리스크 관리가 필요함

4 한국주택금융공사와 인터넷전문은행

1) 향후 국내 인터넷전문은행과 공사의 비즈니스 협력 관계

- 해외의 많은 인터넷전문은행들이 모기지 상품을 제공하고 있으므로, 향후 국내 인터넷전문은행의 모기지 상품 양수 및 유동화증권 발행 사업에 대한 검토가 필요함
- 미국의 Charles Schwab Bank, 일본의 Rakuten Bank와 유럽의 Hello Bank!를 비롯한 많은 인터넷전문은행이 모기지 상품을 제공함
- 인터넷전문은행은 가격 경쟁력을 강점으로 하고 있어, 인터넷전문은행의 주택담보대출의 금리는 시중은행보다 낮을 것으로 기대됨

- 보금자리론과 같이 공사가 금리를 지정하는 상품의 경우, 금리 경쟁력을 제외하고 인터넷전문은행에 대한 매력을 느끼지 못하는 소비자는 굳이 인터넷전문은행을 통해 보금자리론을 신청할 유인이 없음
- 적격대출과 같은 상품의 경우, 공사가 양수하는 대출의 금리가 시중은행 대출의 금리보다 낮다면, 이를 기초로 한 MBS의 금리 또한 상대적으로 낮을 수밖에 없어 투자자들의 MBS에 대한 매력이 저하될 우려가 있음
- 인터넷전문은행 주택담보대출의 리스크가 시중은행보다 유의하게 작다면 투자자들이 낮은 금리의 MBS를 여전히 매력적으로 생각할 수 있으나, 국내 인터넷전문은행 주택담보대출의 신용위험에 대해서는 현재까지 뚜렷한 예측을 할 수 없는 상황
- 인터넷전문은행의 주 고객층은 상대적으로 젊은 세대가 될 것으로 보여 해당 주택담보대출 역시 젊은 층 중심으로 이루어질 가능성이 크지만, 젊은 세대의 주택담보대출의 신용위험이 고령층의 신용위험과 큰 차이를 보일 가능성은 예측하기 어려워 추후 분석이 필요한 상황
- 또한 공사의 유동화증권 발행 과정에 있는 자산 실사를 위해선 인터넷전문은행 주택담보대출 프로세스에 대한 면밀한 검토가 필요함
- 시중은행과 동일한 자산 실사 과정을 적용하려면 인터넷전문은행 역시 시중은행과 유사한 주택담보대출 프로세스를 따라야 하므로 해당 은행 입장에서 부가적인 비용 발생 등으로 인해 원천적인 보금자리론 판매 거부 가능성이 있음

- 인터넷전문은행의 주고객층의 또 다른 특징은 금리에 매우 민감하다는 것이며, 이는 시중금리 변화에 따른 조기상환율이 급변할 가능성을 의미함
- 많은 차입자가 금리 하락 시 신속한 대환 신청, 금리 상승 시 조기상환 급감을 보일 가능성이 커 이에 대한 리스크 관리 또한 필요함

2) 인터넷전문 유동화기관 도입 가능성

- 인터넷전문은행과 유사한 개념으로 인터넷전문 유동화기관을 생각해 볼 수 있으나 기본 개념에서부터 큰 차이가 있는 것으로 보임
- 인터넷전문은행의 특징 가운데 무점포와 그로 인한 비용 절감, 비대면 본인확인, 표준화된 상품 제공 등의 특징이 있는 유동화전문기관을 생각해 볼 수 있음
- 그러나 양수 프로세스의 경우 이미 미국과 일본의 유동화전문기관은 전자양수시스템을 구축하고 있으며, MBS 판매 역시 전자입찰 시스템을 이용하고 있음
- 따라서 현재의 유동화전문기관은 이미 인터넷전문은행의 핵심 특징들을 유의하게 보이고 있으므로 인터넷전문 유동화기관의 개념부터 고찰해야 하는 상황

- 공사의 경우 비대면 채널이라 할 수 있는 인터넷 홈페이지를 통해 U보금자리론을 판매하고 있음
- U보금자리론은 소비자가 한국주택금융공사 홈페이지에서 공인인증서 본인 확인, 담보주택 및 인적사항 정보 입력, 대출조건 선택 등을 통해 판매되는 주택담보대출임
- 이는 더 낮은 대출 금리를 제공한다는 측면에서 인터넷전문은행의 서비스와 유사하나, 은행 인터넷뱅킹 서비스를 제공하는 것과 큰 차이를 보인다고 보기는 어려움
- 다만 이러한 상품의 비중이 증가하여 다수를 차지하게 되는 경우 서비스 측면에서 인터넷전문 유동화기관으로 인식될 가능성은 있음

5 결론

- 이 조사연구는 국내 인터넷전문은행 도입의 현 상황을 살펴보고, 인터넷전문은행의 등장이 주택금융공사에 미치는 시사점에 대해 논하였음
- 인터넷전문은행은 물리적인 점포 없이, 혹은 극소수의 영업점을 가지고, 업무의 대부분을 전자매체를 통해 영위하는 은행으로, 해외 인터넷전문은행의 사례를 보면 모회사의 영업기반을 통한 많은 충성 고객 확보와 일반은행과 차별화된 독특한 서비스 등이 성공요인으로 나타남

- 국내외 금융시장과 소비자의 행태의 변화로 인해 국내 금융산업의 혁신이 필요한 상황에서 인터넷전문은행의 도입 필요성은 충분하나, 은행의 법적 요건 충족과 감독당국의 인가에 대한 심도 있는 논의가 필요함
 - 이와 관련하여 지분구조, 최저자본금, 영업점 설치, 비즈니스 모델 등이 이슈로 제기되고 있으며, 특별법 제정 여부가 논의 중임
- 향후 공사가 국내 인터넷전문은행 주택담보대출의 유동화증권을 발행할 경우, 해당 대출 금리, 신용위험, 주 고객층의 특성 및 조기상환율 등에 대하여 면밀히 검토해야 함
- 또한 인터넷전문은행과 유사한 개념으로 인터넷전문 유동화기관을 생각해 볼 수 있으나 기본 개념에서부터 큰 차이가 있는 것으로 보여 인터넷전문 유동화기관의 기본 모형부터 고찰해야 하는 상황임