

카카오페이, 기술로 더 나은 세상을 꿈꾸다

류영준 카카오페이 대표이사

▶ 카카오페이 - 핀테크가 아닌 테크핀 기업

카카오페이는 테크핀 기업으로 기술이 코어이기 때문에 오히려 금융을 아웃소싱 한다고 보면 된다.
기술이 코어가 아니면 경쟁하기 쉽지 않은 지금, 기술을 핵심으로 하는 것이 카카오페이만의 경쟁력이다.

▶ 기술 기반의 새로운 금융회사 그리고 비전의 실현

카카오페이가 새로운 금융회사로 차별화되기 위해서는
기존 플레이어가 확보할 수 없는 데이터를 확보하는 것이 첫 번째라고 생각했다.
기존의 금융회사들이 비슷한 금리와 상품을 가지는 이유는 모두 동일한 데이터를 갖고 서비스하기 때문이다.
따라서 기존과 다른 데이터를 확보하면 그에 맞는 상품들이나 개인 서비스를 해줄 수 있을 것이라 판단했다.

데이터는 어떻게 확보할 것인가?

데이터를 확보하기 위해서는 고객과의 인게이지(Engage)를 최대한 늘려야 했다.
고객과의 접점 빈도가 가장 높은 맥락을 찾은 것이 결제였고,
새로운 금융회사라는 비전을 위한 초기 단계로 결제부터 시작해야 했다.
이런 이유로 2014년 9월, 지불결제 시장을 확보하고 그 위에 금융을 시작하는 두 단계 전략으로,
국내 최초 온라인 간편결제인 카카오페이를 런칭하게 된 것이다.

지불결제를 기반으로 결국 투자, 보험, 대출이라는 금융의 세 가지 영역으로 진출해야 된다고 보고 있고,
현재 본격적으로 금융영역으로 확대하고 있다. 그리고 이 영역들이 정착되면

궁극적인 종착지는 '자산관리'로

금융관련 풀(FULL) 서비스를 제공하는 것이라고 생각한다.

1. 투자

카카오페이는 우선 부담 없는 투자를 위해 투자 경험부터 만들어야 한다는 관점에서 소액 투자부터 시작했고,
자체 리스크팀의 지속적인 리스크 체크를 통해
개인신용채권, 매출채권담보, 부동산담보 등 P2P 상품들을 고객들에게 선별해서 제공하고 있다.
그 결과, 카카오페이에서 파는 상품은 현재까지 연체율이 0%이고 원금손실이 단 한건도 없었다.

하지만 리스크를 컨트롤하다 보니 대량으로 프로덕션을 할 수가 없었다.

그래서 결국은 펀드, 주식, 채권 등으로 확장을 위해

증권 회사의 역할도 하고자 하며, 지불 결제와 금융을 엮어 '잔돈 투자' 서비스를 하고 있다.

* 잔돈 투자: 카카오페이로 결제하면 결제금액 중 원단위 금액의 잔돈이 지정한 펀드에 자동으로 투자되는 서비스. 1,200원 결제를 위해 2,000원을 내면 800원의 잔돈이 생기듯이 1,200원을 결제하면 800원이
알아서 지정한 펀드에 투자됨.

2. 보험

우리나라 보험사들 매출의 90% 이상이 대면 채널을 통해 이루어지기 때문에
비대면과 모바일에 최적화된 상품이 별로 없다.

사실 보험을 온라인으로 활성화 시키기엔 아직 한계가 존재하지만

온라인 채널 판매가 빠르게 성장 중이고, 코로나19의 영향으로 미니보험, 구독보험 등 온라인에 적합한 보험상품이 주목 받고 있다.

3. 대출

대출 영역에 진출하기 위해서는 대출에서 가장 핵심인 신용 조회라는 맥락을 잡았다. 카카오페이를 통해 내 신용을 조회하고 추이를 받아볼 수 있고, 사업자들이 제공한 대출을 비교할 수 있다. 대출은 오픈한지 163일 만에 300만 명이 가입해서 이용하고 있다.

4. 자산관리

궁극적으로 가야 될 분야는 결국 자산관리로, 우선은 흩어져 있는 금융 정보들을 한군데 모아서 보여주는 것부터 시작했다. 카드, 은행, 보험, 신용, 대출 전부 다 한군데 모아서 보여주고 있고

향후에는 PB를 AI가 대신해 줄 수 있도록 진화시킬 예정이다.

현재 3,300만 명이 가입되어 있고, 작년 거래액 50조를 달성했다.

▶ 카카오페이가 바라보는 미래 금융

금융 규제 환경의 변화로 2020년 기준으로 대변혁이 시작이 될 것이라고 생각한다. 오픈뱅킹, 마이데이터 등으로 규제가 변화되면서 내 정보의 소유 주체가 금융회사가 아닌 자신이 됐고, 이 정보는 누구든 내가 지정한 사람이면 볼 수 있게 되었다.

즉, 기존에 금융사 중심의 비즈니스 구조에서 사용자 중심으로 완전히 바뀔 수밖에 없게 된 것이다.

사용자 중심으로 가기 위한 카카오페이의 네 가지 키워드

1. **Combine** : 하나의 서비스로(한 가지 앱)로 모든 금융 정보가 모여 통합조회와 재무현황 분석이 가능
2. **Connect** : 모여 있는 금융 데이터의 분석과 금융 상품을 연결하여 최적 금융 솔루션을 오픈링
3. **Capture** : AI를 통한 고객 상담으로 편리하게 금융솔루션 확보, 비대면과 상담의 니즈 모두 충족
4. **Comfort** : 금융 거래의 안정성과 편의성 향상, 특히 카카오페이는 안면인식 기술이 핵심이라고 생각하고 투자하고 있으며, 이상거래탐지를 위한 디펜스 기술까지 함께 투자 중에 있음

앞으로 금융산업은 경쟁이 아니라 협업으로 발전할 가능성이 상당히 높다.

플랫폼과 금융회사의 협업이 불가피하고, 기존의 전략 또한 변화가 불가피하다.

이미 기존 전통 금융회사와 핀테크회사와 빅테크회사들이 굉장히 많은 제휴가 이루어지고 있다.