

기업금융·신성장 트렌드

국내외 은행의 BaaS 활용 사례와 시사점

2024. 7. 12.

- **BaaS(Banking as a Service)란 라이선스를 소유한 은행이 제 3자 기업에게 API 형식의 은행 서비스나 인프라를 제공하는 비즈니스 모델**
 - BaaS 사업모델 참여자는 라이선스 소지자(license holder), 서비스 제공자(provider), 브랜드(brand) 기업으로 구성
- **BaaS 시장은 우호적 규제 환경이 조성된 선진국을 중심으로 성장**
 - (① 사업진출 방식) 해외에서는 은행의 핀테크 출자, 인수가 비교적 활발하게 진행되고 있으나, 국내는 규제상 제약으로 제휴를 통한 시장 진입이 일반적
 - (② 활용범위) 해외 은행이 제공하는 API 서비스는 기본적인 banking서비스부터 기업대출, 카드·월렛, KYC까지 다양하나, 국내은행은 기본 banking서비스를 위주로 전개
 - (③ 서비스영역) 해외에서는 은행이 제공하는 API 서비스가 핀테크사의 금융 상품·플랫폼 개발과 비금융회사의 업무용 프로그램 개발에 모두 활용되고 있으나, 국내의 경우 후자에 활용
- **금융당국은 은행권 경쟁 촉진을 위해 규제 장벽을 완화하려는 움직임을 보이고 있어, 은행의 BaaS 시장 진출 기회와 서비스 활용범위가 확대될 가능성**
 - 최근 금융당국은 은행의 부수업무 규제 완화와 위탁업무 범위 확대를 검토하고 있는 상황으로, 규제 완화 시 BaaS 시장 진출 기회와 서비스 활용범위가 확대될 것으로 기대
- **BaaS 시장은 향후 꾸준한 성장세가 예상되며, 은행은 성장 한계를 극복하고 잠재적 고객 기반을 확대하는 방안으로 활용할 수 있음**
- **국내금융그룹은 특화된 서비스 제공과 이종산업과의 파트너십 구축을 통해 BaaS 사업모델의 성공적 정착이 필요**

작성자: 기업금융·신성장연구실 안소영 선임연구원 (02-2173-0561)



목 차

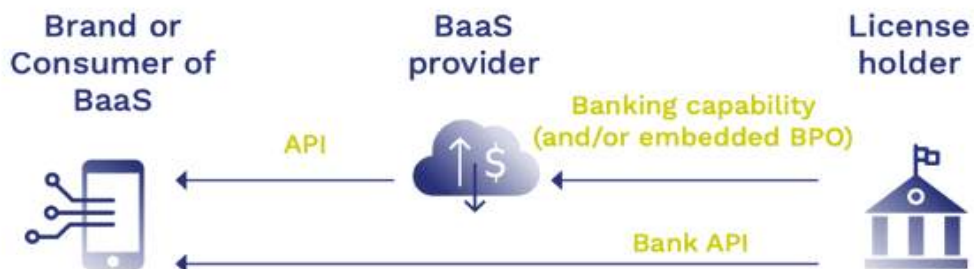


I. 은행의 BaaS 도입 필요성	1
II. 글로벌 은행의 BaaS 진출 사례	2
III. 국내 은행의 BaaS 활용 사례	7
IV. 해외와 국내 사례 비교	8
V. 시사점	11

I. 은행의 BaaS 도입 필요성

- BaaS(Banking as a Service)¹⁾란 라이선스를 소유한 은행이 제 3자 기업에게 API 형식의 은행 서비스나 인프라를 제공하는 비즈니스 모델
 - BaaS 사업모델 참여자는 라이선스 소지자(license holder), 서비스 제공자(provider), 브랜드(brand) 기업으로 구성
 - 라이선스 소지자(은행)는 서비스 제공자(핀테크 기업, 은행 등)에게 금융 상품의 판매 권한을 임대
 - 서비스 제공자(핀테크 기업, 은행 등)는 API 형식으로 은행 서비스 기능을 브랜드 기업(핀테크 및 비금융회사)에 제공
 - 브랜드 기업(핀테크 및 비금융회사)은 은행 서비스가 내장된 인터페이스를 최종 고객에게 전달

BaaS 사업 모델



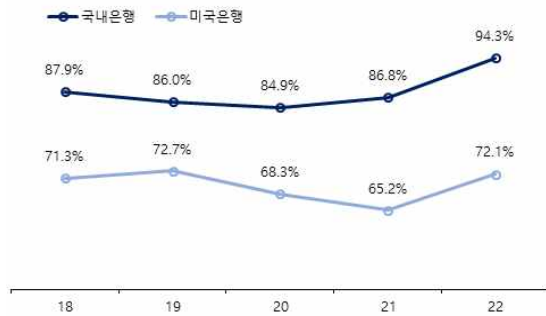
자료: Connecting the dots in fintech, 우리금융경영연구소

- BaaS 시장은 향후 꾸준한 성장세가 예상되며, 은행은 성장 한계를 극복하고 잠재적 고객 기반을 확대하는 방안으로 활용 가능
 - 23년 글로벌 BaaS 시장규모는 75억달러로 추정되며, 28년까지 연평균 약 15% 성장한 148억달러를 달성할 것으로 전망
 - 국내 BaaS 시장의 연평균 성장률은 20%로 전망
 - 은행은 이자이익에 편중된 포트폴리오를 다각화하고, 잠재적 고객을 확보하는 방안으로 BaaS를 활용할 수 있음

1) BaaS는 물리적 프로그램을 구매하지 않고 특정 소프트웨어를 클라우드 서비스로 이용하는 'SaaS(Software as a Service)'의 개념이 보편화되면서 등장

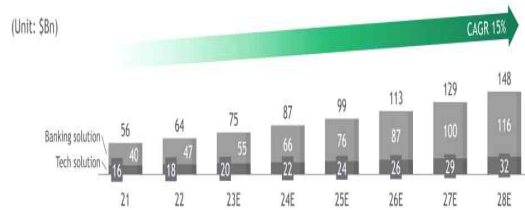
- 23년 국내 은행의 총이익 대비 이자이익 비중은 91.1%를 차지하는 가운데, 이자이익은 가계대출 규제 등 금융당국 정책에 민감하게 반응
- BaaS 모델을 통해 은행을 포함한 금융회사는 수수료를 안정적으로 확보하고, 최종 고객이 자사 금융 상품으로 유입되는 효과를 기대

총이익 대비 이자이익 비중



자료: 은행연합회, 우리금융경영연구소

글로벌 BaaS 시장 규모 전망



자료: BCG, 판다, 우리금융경영연구소

II. 글로벌 은행의 BaaS 진출 사례

- 글로벌 은행은 ① 자회사 활용, ② 인수합병, ③ 투자와 파트너십 체결 방식으로 BaaS 사업에 진출

① 자회사 활용

- [스탠다드차타드] 스탠다드차타드는 핀테크 투자 자회사인 SC벤처스를 활용해 BaaS 사업에 진출
 - 20.3월 스탠다드차타드 은행은 인도네시아 전자상거래업체 부칼라팍(Bukalapak)과 첫 전략적 제휴를 체결해,
 - 디지털 बैं킹 서비스 ‘부카타분간(BukaTabungan)’ 출시를 지원
 - * 부칼라팍은 1억1천만명 이상의 개인 고객과 2천만명의 기업 고객을 보유한 인도네시아 전자상거래 회사
 - * 부카타분간은 22.9월에 출시됐으며, 계좌 및 카드 개설, 월 최대 20회 무료 이체, 현금 인출, 무료 저축 관리 등의 बैं킹서비스를 제공

② 인수합병

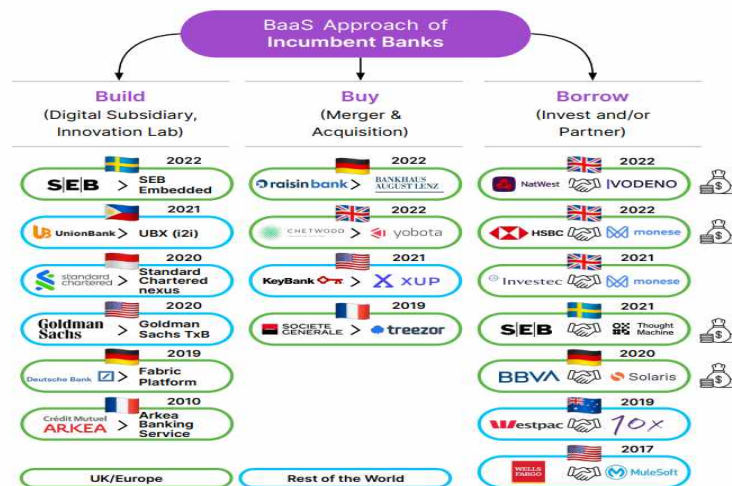
- [소시에테제네랄] 소시에테제네랄은 BaaS 사업 역량 강화를 위해, 두 차례에 걸쳐 BaaS 서비스 제공기업을 인수

- 19년에는 핀테크 업체 트레저(Treezor)를, 20년에는 프랑스 소상공인 전문 인터넷은행 샤인을 인수
- (트레저) 소시에테제네랄은 BaaS 서비스 선도기업인 트레저를 인수해 혁신적 결제 플랫폼 개발을 위한 역량을 강화
 - * 트레저는 API 기반 플랫폼으로 카드발급관리, KYC/KYB, 유로존 유로이체(SEPA payments) 기능을 제공
- (샤인) 소시에테제네랄은 샤인을 인하우스 플랫폼을 제공하는 미들웨어로 활용해 고객 기반을 확대하고자 함
 - * 매각 전 샤인은 트레저의 고객 기업이었으며, 매각 후에도 기존 시스템과 관계를 유지할 수 있도록 소시에테제네랄은 샤인의 독립적 운영을 지원
 - * 소시에테제네랄의 마케팅 효과 등으로 인수 후 4년간 샤인의 고객 수는 2배, 수익은 3배 증가

③ 투자 및 파트너십 체결

- [BBVA] BBVA는 솔라리스뱅크가 유치한 5,660만유로 규모의 시리즈 B 펀딩 라운드와 6,000만유로 규모의 C 펀딩 라운드²⁾에 참여
- 시리즈 B와 C 펀딩라운드에 참여한 기업으로는 BBVA, SBI 그룹, ABN 암로(ABN Amro), 레이크스타(Lakestar), 헤거스(Hegus) 등이 있음

전통은행의 BaaS 사업 진출 방식



자료: Toqio, 우리금융경영연구소

2) 일반적으로 펀딩 라운드는 시드 라운드(사업의 초기 개발), 시리즈 A(기업의 시장 진출), 시리즈 B(기업의 운영 규모 확장), 시리즈 C(기업의 추가 확장)로 구성

■ 글로벌 BaaS 사업모델에서 은행은 핀테크회사와 비금융회사에 라이선스 권한을 부여하거나, API 서비스를 제공

※ 글로벌 은행은 라이선스와 API 서비스를 함께 제공하는 사례가 상대적으로 많고, 기본적인 banking서비스부터 기업대출, 카드&월렛, KYC 솔루션까지 다양한 서비스 제공

① 은행은 핀테크 및 비금융회사에 금융상품 판매 권한을 부여하고, 거래수수료의 일부를 수익으로 취득

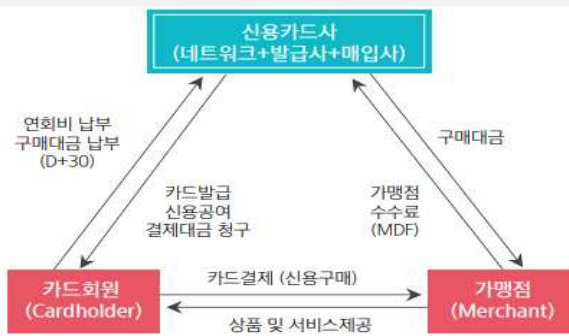
- [서튼뱅크] 미국 오하이주에 위치한 지방은행으로, 마르케타(Marqeta) 등 핀테크 회사에 카드 발급 권한을 부여
 - 서튼뱅크의 23년 연간 순이익은 9,060만달러로 16년 840만달러 대비 978% 증가
 - * 서튼뱅크 연간 순이익(만 달러): 16년 840 → 17년 770 → 18년 1,200 → 19년 1,740 → 20년 2,160 → 21년 2,950 → 22년 4,880 → 23년 9,060
- 16.4월부터 서튼뱅크는 마르케타와 전략적 제휴를 체결
 - 카드 결제 시스템 내에서 각각 발급사(Issuing bank)와 발급 처리 업체(Issue Processor)의 역할을 수행(Box 4 참고)
 - * 발급사는 자체적으로 또는 발급 처리 업체를 대신해 결제 카드를 발급하는 금융회사
 - * 발급 처리 업체는 플랫폼과 인프라를 제공해 카드 발급과 원활한 결제 거래를 지원하는 업체
 - 마르케타는 카드를 발급해준 기업에 부과한 교환수수료 100%를 이익으로 가져가는 대신, 서튼뱅크에 거래당 고정 비율을 수익으로 배분
 - 마르케타의 결제 총액(TPV)이 증가하면 서튼뱅크의 수익도 커지는 구조
 - * 마르케타는 API 기반 카드발급 솔루션 기업으로, 스퀘어(Square), 우버(Uber), 인스타카트(Instacart) 등에 카드 개설 및 결제 인프라를 지원
 - * 발행 업체인 서튼뱅크 외에 카드 네트워크인 마스터카드(Mastercard), 비자(Visa), Pulse(펄스)와도 제휴 관계를 맺고 있음
 - * 마르케타 TPV(억 달러): 20년: 601 → 21년: 1,111 → 22년: 1,663 → 23년 2,223

[Box 1] 카드 결제 시스템 구조

■ 카드 결제 시스템은 시장 참여 인원(에 따라 3당사자, 4당사자 구조로 분류

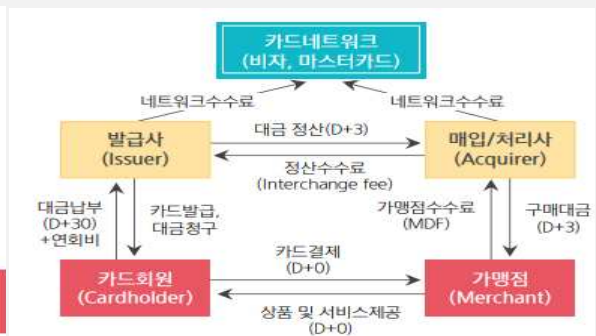
- 3당사자 구조에서는 카드사가 고객과 가맹점을 모두 담당하고, 4당사자 구조에서는 고객과 가맹점을 각각 다른 주체가 담당
- 국내 카드시스템은 3당사자 구조를 따르며, 미국, 유럽 등 해외에서는 일반적으로 4당사자 구조(예외: Amex 등)로 구성되어 있음

3당사자 구조



자료: 삼성증권, 우리금융경영연구소

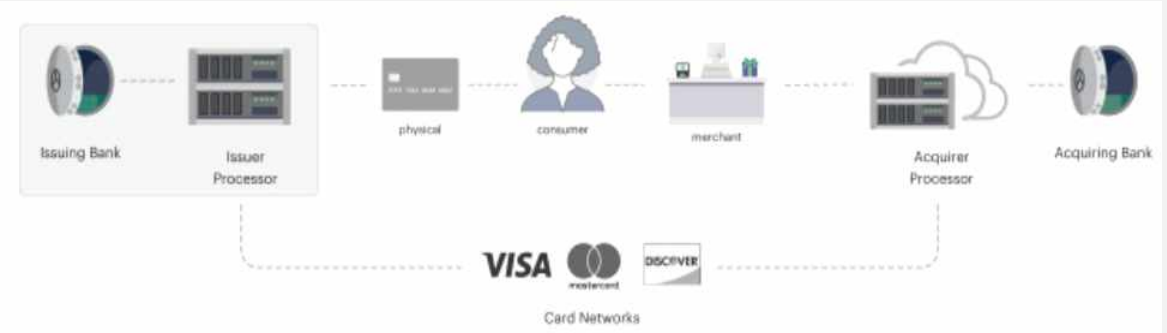
4당사자 구조



자료: 삼성증권, 우리금융경영연구소

- 발급사(은행, 금융회사)는 카드회원에게 카드를 발급하고 카드 이용 권한을 부여하고, 매입사(은행, 금융회사)는 가맹점에서 발생하는 카드 거래의 승인 및 결제를 담당
 - * 네트워크사는 카드 결제망을 운영하며, 카드 발급 및 거래 승인 등 관련 수수료를 제외한 금액을 청산해 결제를 완료
 - * 발급처리업체는 카드 발급과 원활한 결제 거래를 지원하기 위해 플랫폼과 인프라를 제공하며, 마케터가 이에 포함

카드 결제 시스템 구조

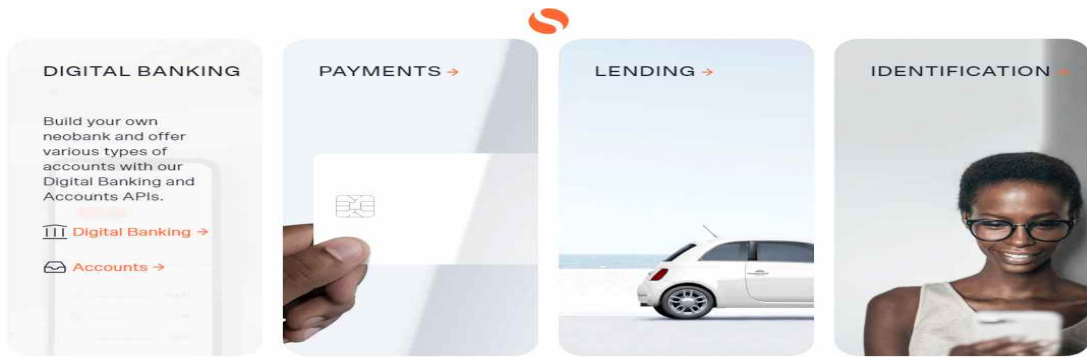


자료: Marqeta, 우리금융경영연구소

② 글로벌 은행은 핀테크 및 비금융회사에 라이선스를 보유한 API 서비스를 제공하고, 임대 및 은행 서비스 기능 제공에 대한 수수료를 수취

- [솔라리스뱅크] 솔라리스뱅크는 은행 라이선스를 비롯한 금융업 전반의 운영에 필요한 라이선스를 보유
 - * 솔라리스뱅크는 은행 라이선스, 디지털 자산 커스터디 라이선스, 전자화폐기관(EMI) 라이선스, 소비자 신용 라이선스를 보유
- 솔라리스뱅크가 제공하는 API 서비스로는 banking서비스, 대출, 카드&월렛, KYC가 있음

솔라리스뱅크 BaaS 서비스

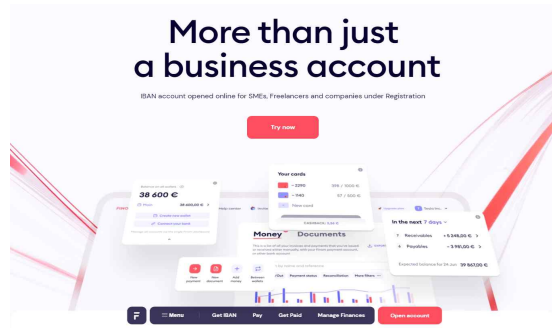


자료: SolarisBank, 우리금융경영연구소

- (뱅킹서비스) 프리랜서, 중소기업고객 대상 인터넷은행인 휘놈(Finom)이 은행 업무, 송장 발행, 금융관리 솔루션을 구축할 수 있도록 지원
 - * 휘놈은 전자화폐기관(EMI) 라이선스만을 취득했으나, 은행 라이선스를 보유한 솔라리스뱅크로부터 은행 상품 판매에 대한 권한을 빌려 banking서비스를 제공
- (대출서비스) 중고차거래 플랫폼인 카넥스트닷컴에 자동차금융 서비스를 제공
 - * 카넥스트닷컴은 자동차금융의 중개자 역할을 수행
 - * 카넥스트닷컴은 솔라리스뱅크와의 제휴를 통해 타사 페이지를 방문할 필요없이 자사 플랫폼에서 1,000유로에서 최대 50,000유로의 대출을 원스톱으로 제공
- (카드&월렛) 삼성전자에 KYC 솔루션 서비스와 할부 결제 기능을 제공해 삼성페이의 독일 모바일 결제 서비스 진출을 지원
 - * 삼성페이 이용자는 지점 방문 없이 KYC 절차를 통해 독일 내 다른 은행계좌에 연결할 수 있는 가상 직불카드를 발급받을 수 있음
 - * 삼성페이 기능에는 솔라리스뱅크의 할부 결제상품인 스플릿페이(100유로이상 결제 시 최대 24개월 할부)가 포함

- (KYC) 코인베이스에 자금세탁 방지법(AML)을 준수하고 고객의 요구사항에 따라 맞춤화할 수 있는 KYC 솔루션을 제공

휘놈 banking서비스



자료: Finom, 우리금융경영연구소

카넥스트닷컴 자동차금융서비스

Providing End-to-End Lending Solutions



자료: SolarisBank&CarNext.com, 우리금융경영연구소

III. 국내 은행의 BaaS 활용 사례

※ 국내 은행은 라이선스가 부여된 API 서비스를 제공하며, 서비스 영역은 계좌 조회 이체 등 기본적인 banking서비스 위주로 구성되어 있음

- 최근 국내 은행의 BaaS 서비스 개발 사례가 증가하고 있으며, 비금융 이종회사를 고객 대상으로 두고 있음
 - [신한은행] 23년 금융, 대출, 외환 기능이 포함된 ‘오픈 API 마켓 플랫폼’을 출시
 - 또한, API에 금융서비스를 접목한 B2B 공급망금융(SCF) 서비스를 출시
 - * 공급망금융 서비스는 당행의 PG, 선불형 간편결제 솔루션 기능 등을 활용
 - * 신한은행은 혁신금융서비스로 지정된 배달앱 ‘땡겨요’ 출시로, 금융권 최초로 B2B 시장에서 전자지급결제대행사(PG)로 기업간 자금 결제·정산 서비스를 제공
 - [KB국민은행] 23.1월 기업뱅킹 서비스를 상품화한 BaaS 플랫폼 ‘기업 Open API’를 출시
 - ‘기업 Open API’에서는 조회서비스, 이체서비스 등 기본 banking시스템 서비스를 제공

- 국내는 본질적 은행 업무에 대한 외부위탁이 금지되어 비금융회사의 업무용 프로그램에 활용
 - * 18년 지정대리인 제도 도입으로, 금융위원회 승인시 핀테크사는 금융회사 업무 수탁과 금융회사와 협력한 금융서비스 시범 운영이 한시적(2년)으로 가능
 - * 지정대리인 우수사례로 선정된 기업은 네이버파이낸셜-미래에셋캐피탈이 있음(Box 2 참고)
- 23.9월 금융위원회는 금융회사 업무위탁 제도개선 방향을 23.3분기까지 검토할 예정이었으나, 이후 구체적인 도입 방안은 나오지 않은 상황
- (서비스영역) 국내은행의 API 서비스는 조회서비스, 이체서비스 등 기본적인 banking서비스를 위주로 전개
 - 반면, 해외에서는 기본적인 banking서비스부터 기업대출, 카드&월렛, KYC 솔루션 등을 제공
- **금융당국은 은행권 경쟁 촉진을 위해 규제를 완화하려는 움직임을 보이고 있어, 은행의 BaaS 시장 진출 기회와 서비스 활용범위가 확대될 가능성**
 - 금융위원회는 은행의 핀테크 사업 영위를 지원하기 위해 18년부터 혁신금융서비스와 지정대리인 제도 등을 운영
 - 최근 언론보도(24.6월)에 따르면 금융당국은 은행의 부수업무 규제 완화와 위탁업무 범위 확대를 검토중인 상황
 - 규제 완화 시 BaaS 시장 진출 기회(핀테크사 지분투자, 합병인수)와 서비스 활용범위(핀테크사, 비금융회사)가 확대될 것으로 기대
 - * 현행 은행법은 은행의 업무범위를 은행업무·부수업무·겸영업무 등으로 분류
 - * 부수업무는 포지티브(열거주의) 방식으로 운영되고, 그 외의 업무는 혁신금융서비스 지정 등을 통해 가능
 - * 금융위원회는 핀테크 관련 업무를 은행의 부수업무로 인정하는 방안과, 은행의 본질적 업무 범위를 합리적으로 조정하는 방안(Box 3 참고)을 고려

[Box 2] 지정대리인 제도 우수사례: 네이버파이낸셜

- 20.12월 네이버파이낸셜은 미래에셋캐피탈로부터 ‘스마트스토어 사업자 대출’ 상품의 대출심사를 위한 신용평가 업무(여신업무)를 위탁
- 네이버파이낸셜은 자체 구축한 대안신용평가시스템(ACSS)을 활용해 대출을 신청하는 스마트스토어 사업자를 대상으로 신용평가 심사를 진행
 - * 대안신용평가시스템은 기존 신용평가회사가 가진 금융데이터에 매출, 고객리뷰, 단골 고객 비중 등 스토어에서 생성되는 데이터를 합산한 네이버의 자체 신용평가 시스템
- 미래에셋캐피탈은 동 심사 결과를 기반으로 대출 한도·금리 등을 결정
- 네이버파이낸셜은 24.3월까지 신용평가 업무위탁을 통해 스마트스토어 사업자 5,500만명을 대상으로 약 1,400억원의 대출을 실행

네이버파이낸셜 ‘스마트스토어 사업자대출’

MIRAE ASSET × NAVER FINANCIAL 신용 FAQ

미래에셋캐피탈
스마트스토어 사업자 대출

최대한도 5,000 만원	대출금리 연 3.2~9.9 %	중도상환 수수료 없음
----------------------------	-------------------------------	--------------------------

- ✓ 3개월 연속 매출 50만원 이상이면!
스마트스토어 매출이 신청일 직전 3개월 연속 50만원 이상이면 대출심사가 가능합니다.
[상세대출대상 확인](#)
- ✓ 대표자 개인 신용도엔 영향 NO!
사업자 운영자금 대출은 계2금융권을 이용하더라도 개인신용등급 및 개인신용평점에는 영향이 없습니다.
- ✓ 서류 발급, 지점 방문 NO!
개인용 공동인증서, 대표자 명의 휴대폰만 있으면 심사부터 입금까지 스마트폰으로 끝.

대출신청 절차
*한도 확인까지 약 1분 이내로 소요됩니다.

- ① 본인확인
휴대폰을 통한 본인확인
- ② 한도확인
대출한도 및 금리확인
- ③ 대출신청

한도와 금리 알아보기

자료: 우리금융경영연구소

V. 시사점

- **국내금융그룹은 BaaS 사업모델의 도입시 특화된 서비스를 제공하기 위한 노력이 필요**
 - BaaS 상품 개발시, 단순 बैं킹서비스 대신, KYC 솔루션·자산관리(세금, 회계) 등 차별화된 API 서비스를 개발할 필요
- **성공적인 사업모델의 정착을 위해 이종산업과의 파트너십 구축이 요구**
 - 고객 유입이 확대되고 있는 이종산업(전자상거래, 여행·숙박 등)과의 적극적인 파트너십을 통해 고객 기반을 확대할 수 있음

[Box 3] 금융위원회 금융회사 업무위탁 제도개선 검토안(23.6.7)

- (① 본질적 업무위탁 허용) 금융회사가 디지털화, 신기술 도입 등에 원활히 대응할 수 있도록 위탁범위를 확대하되 허용범위는 추가논의
 - (1안) 본질적 업무에 대한 위탁을 포괄적으로 허용하되 내부통제업무는 위탁 불가 (→ 현행 자본시장법 체계와 동일)
 - * 위탁이 불가능한 내부통제 업무: 준법감시인·위험관리책임자내부감사 업무
 - (2안) 본질적 업무를 단위 업무별로 핵심·비핵심요소로 분류하고, 비핵심요소만 위탁 허용
 - * 수신기능을 가진 은행·저축은행 등은 단순 중개기능을 하는 증권사(자본시장법 적용)와 달리 업무위탁 규제를 보다 엄격히 적용해야 한다는 견해
 - * 본질적 업무 중 핵심요소와 비핵심요소의 구분 기준은 추가논의 필요 (핵심요소 예시: 대출업무 중 금리·한도산정·대출승인, 예·적금업무 중 자금보관)
- (② 수탁자) 인가제 형해화 방지 등을 위해 본질적 업무를 위탁하는 경우, 수탁자를 관련 인허가를 받은 자로 제한
- (③ 본질적 업무범위 조정) IT업체와의 협업 증가 등 경영환경 변화를 반영하여 본질적 업무의 범위를 합리적 조정(→ 비본질적 업무로 전환)
 - * 예: 예금고객에게 제공되는 예금계좌 유지·해지·변경 등에 관한 LMS 및 이메일 발송업무 등은 비본질적 업무로 분류

위탁가능 범위 확대 검토안

< 위탁가능 범위 확대 >			
현행	본질적 업무		非본질적 업무
	위탁 불가		위탁 가능
↓ ↓			
개선	본질적 업무		非본질적 업무
	(1안) 내부통제 업무	(1안) 그 외 본질적 업무	
	(2안) 핵심업무	(2안) 비핵심업무	
	위탁 제한		위탁 가능
수탁자	-	인허가를 받은 자	인허가 없이 수탁 가능

자료: 금융위원회, 우리금융경영연구소