

□ 네트워크 시대의 「新銀行」 빅 5<sup>1)</sup>

- 일본에서 업종별 최강자에 드는 非은행업체들이 은행업 진출을 꾀하고 있음
  - 특히, 소니,도요타 등과 같은 글로벌 제조업체들이 은행업 진출을 위해 명시적인 허가 신청이나 口頭 타진 등을 한 상태임
- 新은행 진출을 선언한 ‘빅 5’들이 마련한 은행업등 금융 비즈니스의 핵심 내용을 살펴보면 기존 핵심 사업(제조,유통,금융)과 은행업의 경계를 무너뜨리는 발상의 전환을 담고 있음

○ 일본내 新은행의 등장

- 최근 움직임
  - 99년 11월 이토요카도, 12월 소니가 금융감독청에 은행업 참여를 타진하였으며, 나아가 소프트뱅크, 오릭스, 東京海上 등 3개사 연합으로 日本債券信用銀行의 매수도 확 실시되고 있음
  - 이에 따라, 은행권에 새로운 발상과 네트워크 및 비용 경쟁력을 갖춘 신규 참여자가 등장할 경우 치열한 경쟁이 본격화되고 소비자의 선택폭은 넓어질 것임

< 새로운 은행의 특징 >

기존의 은행	새로운 은행
-短期추구 · 예금, 대출, 외환(결제), 사무처리 등을 모두 한 은행이 소화(고비용 유발) -폐쇄된 시스템 · 중심부를 정점으로 지점, 점포외 ATM까지 전용회선으로 연결(은행별 네트워크 구축) -동류 전략: 동일 상품·서비스의 제공 · 개성없는 은행권을 형성	-통합·제휴 전략 · 은행,증권,보험,이업종간 경계 붕괴 · 기능 분화 및 재편: 경영자원 집중과 아웃소싱 -개방된 시스템 · 인터넷의 폭발적 보급, 이업종과 연계 · 판매채널 혁신(네트워크,전화, 편의점 ATM, 소매업 POS) -강점 분야에 특화 또는 재통합

1) 이 글은 「週刊東洋經濟」(2000년 3월 4일자)의 ‘「新銀行」がやってくる’라는 특집 기사를 요약·정리한 것임

- 배경

- 신규 참여의 원동력이 되는 것은 규제완화와 IT의 발전이며, 이들 환경 요소는 이미 금융 업계의 경쟁 구조를 완전히 바꾸어 놓고 있음

- 일본의 최강 기업군에 속하는 '5強'이<sup>2)</sup> 은행업 진출을 표명

- 이들의 새로운 발상, 네트워크, 브랜드력을 보유한다면 종전에는 없던 새로운 은행상이 만들어질 가능성이 높아짐
- 그러나 신규 참여를 둘러싸고 정계를 포함한 금융당국, 은행업계가 논란을 빚고 있음

○ 新銀行 빅5의 전략

1) 소프트뱅크의 은행업 진출 적극화

- 日本債券信用銀行(이하 日債銀)의 공동 매수

- 1998년 도산하여 국유화된 日債銀은 소프트뱅크가 오릭스, 東京海上 등과 함께 공동으로 설립한 인수회사에 인수되기로 금융당국에 의해 허용되었음

- 소프트뱅크의 금융사업

- 소프트뱅크의 금융사업은 100% 자회사인 소프트뱅크 파이낸스가 담당
- 이 회사의 北尾吉孝 사장이 지향하는 새로운 금융 서비스의 이념은 인터넷을 통해 원스톱의 종합금융서비스를 기업, 개인에 제공하는 것임
- 北尾 사장은 1999년-2000년 중에 금융업 진출의 틀을 완성하기 위해 우선 증권회사의 사업구조를 완성하고, 금년에 은행업 진출의 구상을 실천에 옮기고 있음

- 은행업의 전개 방향

- 2000년 4월 영업 개시를 목표로 일본에서 최초로 스루가은행과 제휴, 네트워크상에 은행 업무를 하게 되는 'Virtual Branch' 사업이 준비중임
- (기대 효과) 향후 증권 매매와 관련된 고객의 이용 편리성 제고, 日債銀이 보유한 증권·중소기업 고객에 대한 융자 사업, 소프트뱅크의 전세계적인 인터넷관련 벤처 투자사업에 대한 자금 공급처 역할 등이 예상되고 있음

---

2) 소프트뱅크, 이토요카도, 소니, 오릭스(리스회사), 도요타

## 2) 이토요카도의 은행 진출 추진

### - 이토요카도의 은행 진출 시도 추이

- 이토요카도는 99년 11월 하순 금융감독청에 은행 허가 취득 신청을 내었으나, 일본 여론의 찬반 격론에 부딪쳐 100% 출자 방침에서 후퇴하였음
- 동경미쓰비시, 三和, 사쿠라, 아사히 4개 은행 등의 협력, 금융감독청의 검토 요구 등 허가 여부의 결정까지 예상하기 어려운 상황이 계속되고 있음

### - 이토요카도(이하 IY은행)의 '결제전문은행' 특징

- IY은행의 업무 중심은 은행의 3대 업무인 예금-대출-결제 가운데 '결제'에 목표를 둠
- 그리고, 결제 업무에 대해서는 비용 효율적인 시스템의 구축, 소비자의 이용 편의성 제고 등에 IY은행의 핵심역량 요소를 두고 있음
- 영업 채널로서는 그룹 9,700개점에 최저 1대 이상의 ATM을 설치하고 전국에 걸친 세븐 일레븐의 약 8,000개 점포가 거점으로 이용될 계획임

## 3) 소니의 네트워크 은행: 소매 금융 중심

### - 네트워크 बैं킹의 진출 모색

- 소니는 독자적으로 허가 신청할지 기존 은행에 대해 매수-제휴할지 불확실한 가운데 영업 개시 예상 시점을 2001년 봄이후로 보고, 작년 12월 '금융서비스 사업 준비실'을 신설
- 강력한 소니의 브랜드를 무기로 5년간 100만 구좌, 예금 1조엔이 목표이며, 이는 자사의 인터넷 접속업체 SO-net의 회원수가 109만명이고 네트워크 이용 인구의 확대를 고려할 때 달성 가능하다는 판단에 의해 뒷받침되고 있음

### - 소니의 네트워크를 활용한 금융 비즈니스 모델

- (금융업 현황) 소니는 1979년 프루덴셜생명과 합작으로 소니생명을 설립한 이후, 1999년 9월에 소니손해보험이, 10월에는 마넥스 증권이 영업을 개시함
- (인프라, 콘텐츠, 단말기 三位一體) 네트워크의 매체는 SO-net, 디지털 위성방송 '스카이 파퓰 TV', 휴대전화기 등이 총망라될 수 있으며, 콘텐츠에는 금융상품, 음악, 영화, 게임소프트 등이 종합적으로 제공되고, 단말기에는 플레이스테이션2, 퍼스컴 VAIO, 디지털 방송용 셋톱 박스, 이동전화기기 등이 있음

- (결제 시스템) 비접촉 IC카드 'FeLica'에 의해 사이버 쇼핑시 퍼스컴 결제가 가능하고, 전자머니 'Edy'나 온라인 결제 시스템 'Smash'등도 개발

#### 4) 오릭스의 독자 길: 은행은 흑자에 철저

##### - 오릭스의 독특한 사업 다각화 추진 추이

- 종합리스업계의 선두주자이며, 증권, 상품펀드, 소비자금융, 生損保 등에 진출해 왔으며, 최근 산업 폐기사업이나 전력 소매(미국 엔론과<sup>3)</sup> 합작) 등에까지 진출

##### - 오릭스의 은행 매수 지속 추진<sup>4)</sup>

- 1998년 4월 야마이치증권으로부터 매수한 오릭스신탁은행(과거 야마이치신탁은행)은 정기예금의 통신판매 '다이렉트 예금'을 99년 3월 개시하였음

##### - 오릭스의 균형 잡힌 도·소매 고객 기반 추구

- 오릭스는 日債銀의 인수를 통해 중소기업 네트워크 중심에서 탈피하여 도매와 신규 사업인 소매의 양 측면에서 새로운 고객 기반을 급속히 확대시키고 있음
- 오릭스는 기존에 전국 중소기업을 상대로 틈새시장 공략으로 개성적인 금융상품을 교차 판매해 왔음
- 오릭스 증권의 온라인 거래(99년 5월 개시)의 급속 확대, 미국 AIG와 50% 출자로 손보 상품 개발 회사의 설립(99년 9월) 등 소매 금융업을 전개하고 있음
- 또한 日債銀의 고객 기반은 중소 금융기관이 많으며, 전국적인 결제기능을 보유하고 있어 고객기반 확대에 결정적으로 영향을 미칠 것임

#### 5) 도요타의 深謀遠慮: 금융지주회사 구상까지

##### - 도요타의 지속적인 금융 강화 전략 추진

- 도요타는 이미 은행, 증권 등에서 인력을 채용하는 등 미국의 GM, 포드에 비해 크게 뒤져 있는 자동차론 채권의 증권화나 미래 금융전략의 입안, 실행을 해옴

3) 엔론은 미국내 전력, 천연가스의 최대 공급업체이며, 금융기술을 구사, 가격면까지 포함한 전력 수급의 매칭 수법으로 독자 노하우를 보유하고 있음

4) 日本長期信用銀行, 國民銀行, 日本債券信用銀行 등을 대상으로 해왔음

- 개인 금융 분야에서도 도요타 파이낸스는 금년 1월 주택론 참여에 이어 손보사 합병, 독자 IC 카드를 통한 전자상거래의 결제 서비스 제공 등을 추진중임
- 손해보험 분야에서 산하의 千代田화재해상이 大東京화재와의 합병설이 보도됨
- 자동차 주변 정보사이트 ‘가즈’ 급확대도 금융업 참여의 중요한 인프라가 될 것이며, ‘가즈’의 파이낸스街를 통해 각종 금융서비스를 제공할 계획임<sup>5)</sup>
- 금융지주회사의 구상도 추진중이며, 이를 통해 궁극적으로 결제 서비스 기능까지 포괄하는 종합금융서비스 체제를 구축하겠다는 구상을 갖고 있음

- 도요타의 은행업 진출 움직임과 전망

- 금융기능 가운데 은행 결제 기능을 보유하고 있지 않음에 따라, 진출 의욕이 있는 것으로 알려짐
- 예대 업무를 하지 않는 결제전문은행의 ‘소니형 넷은행’ 참여의 가능성이 높을 것이며, 이미 계열사인 국제증권이 제휴하고 있는 東京미쓰비시銀行 등 기존 은행과 제휴할 가능성도 있음
- 구체적으로 네트워크상에서 물품판매나 증권, 보험, 카드 등 종합금융 서비스를 제공하고, ‘넷은행’이 설립되면 구좌결제 서비스도 제공하게 됨

○ 국내에 주는 시사점

- 일본 금융감독청은 아직 비금융회사의 은행업 진출에 대해 신중한 검토를 거쳐야 한다는 입장을 취하고 있음
  - 주주가 사업회사임에 따라, ‘機關銀行化’를 우려하고, 모회사의 신용불안의 전이 효과 등을 우려하고 감독 기준을 기존 은행과 동일하게 엄격히 적용하는 문제까지 검토중임. 반면, 업계는 은행업무의 새로운 개념이 필요하다고 주장
- 국내 은행들도 기존의 이업종 제휴를 더욱 적극 추진함으로써 정보통신 및 유통업계의 금융업 진출에 대비할 필요가 있을 것임
  - 나아가 기존의 고객 기반을 재편하면서 고객중심의 발상을 강화해야 할 것임

(임진국)

5) 최근 가상 상점가나 미디어街 등 전자 상거래의 기능을 강화한 ‘가즈’는 회원수가 40만 명으로 성장하였음(4년후 400만명까지 증가 전망)