

카카오뱅크 2023년 3분기 실적 발표

2023년 11월

kakaobank

목차

- I. 3Q23 실적 Highlights
- II. 고객기반
- III. 영업수익
- IV. Banking Biz
- V. Fee & Platform Biz
- VI. 판매관리비 및 CIR
- VII. 영업이익 및 ROE, ROA
- VIII. 자산건전성
- IX. Appendix

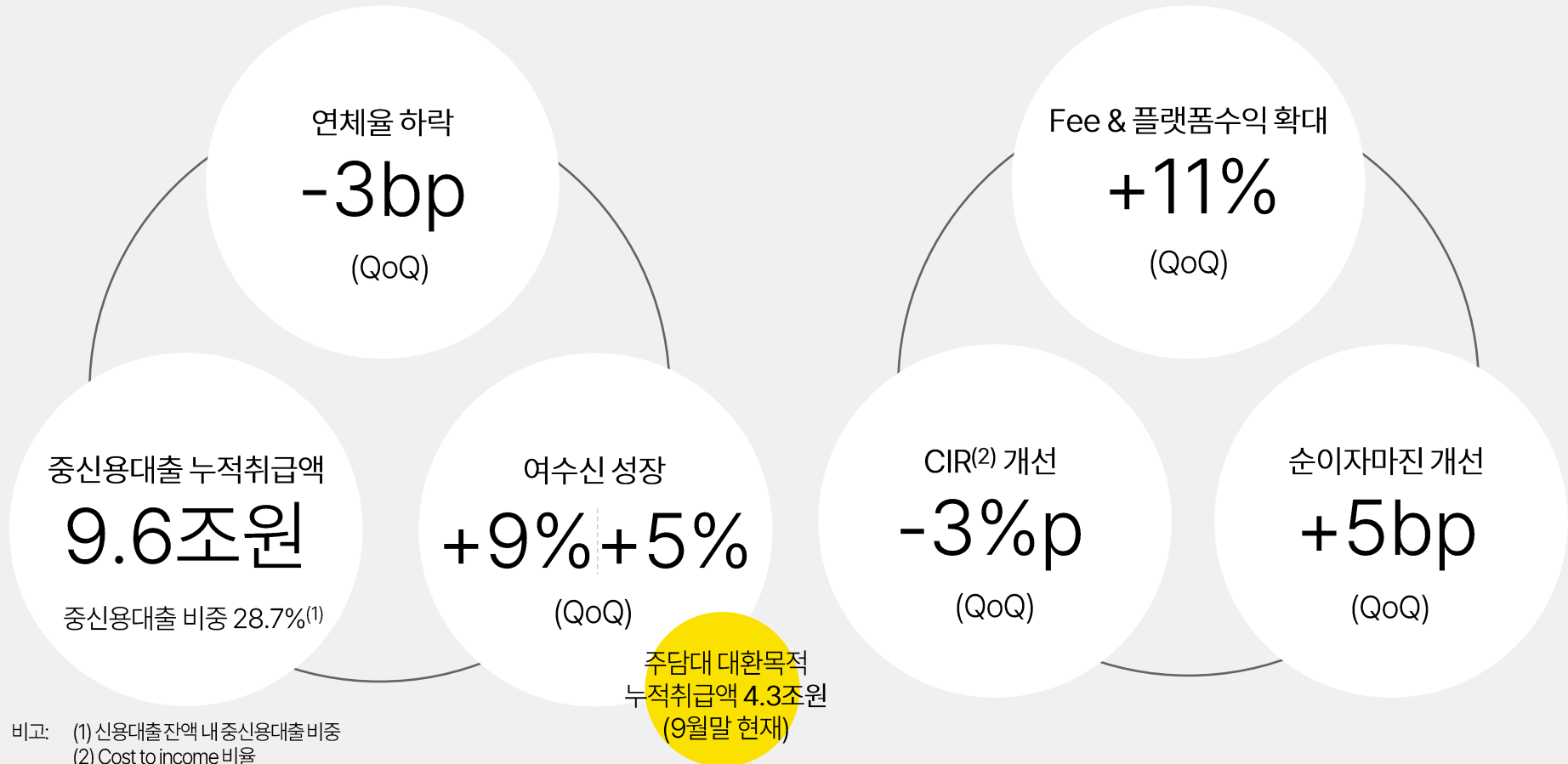
Disclaimer

본 자료는 한국채택국제회계기준(K-IFRS)에 따라 작성된 실적에 대한 추정치이며, 외부감사인의 회계 검토가 완료되지 않은 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위해 작성된 자료이므로 내용 중 일부는 회계 검토 과정에서 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

균형 잡힌 여수신과 안정적인 리스크 관리를 동반한 포트폴리오 성장;
Fee & Platform 수익의 높은 성장과 순이자마진 개선 등으로 수익기반 확대

포트폴리오의 견고한 성장

수익기반의 안정적 확대



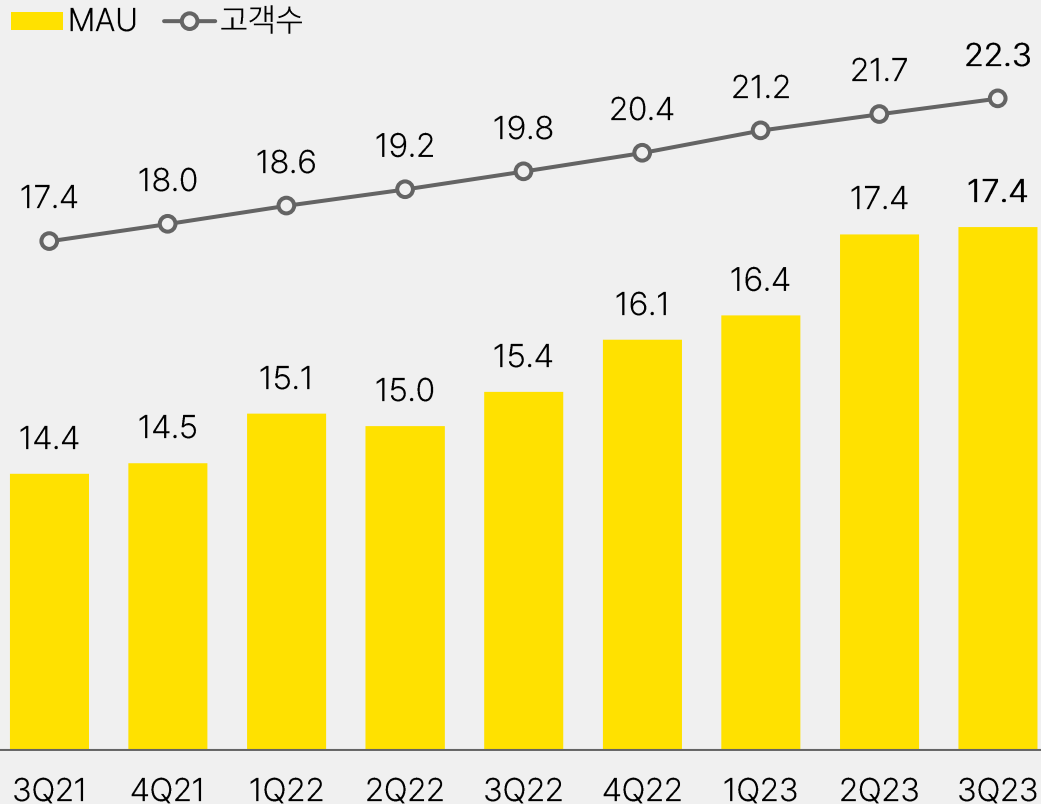
비고: (1) 신용대출잔액 내 중신용대출비중
(2) Cost to income 비율

II. 고객기반 (1/2)

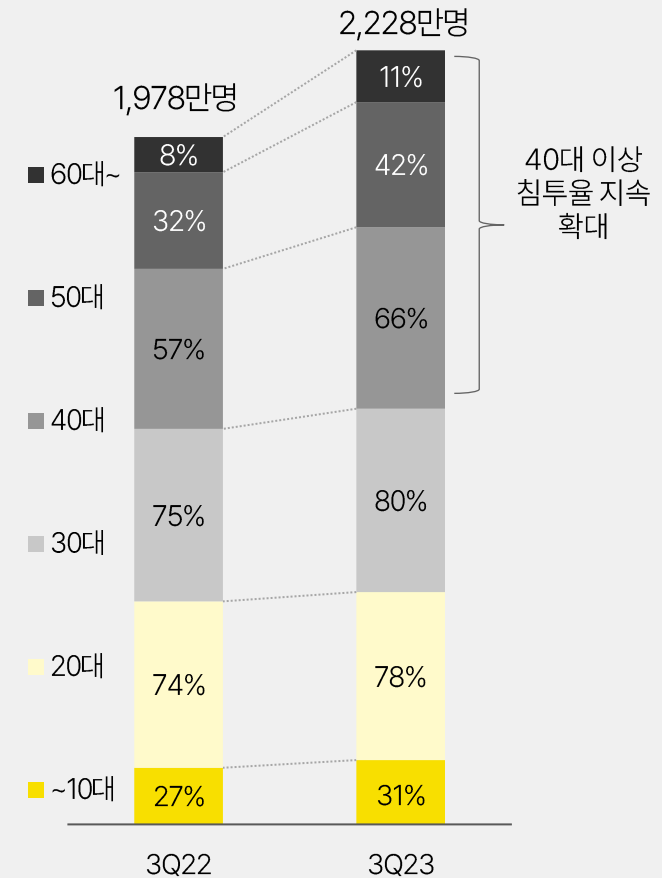
고객수는 연령대별 침투율 지속 확대되며 YTD +9.1% 증가한 2,228만명(YTD +186만명) 기록 (YoY +12.6%); MAU는 전분기 1,735만명 대비 소폭 증가한 1,744만명 기록

MAU⁽¹⁾ 및 고객수

(백만명)



연령대별 침투율⁽²⁾



출처: Nielsen Media Korea Digital Data, Company data
 비교: (1) 분기 평균 기준 MAU
 (2) 행정안전부 연령별 인구현황 기준, ~10대는 만7세~19세 기준

II. 고객기반 (2/2)

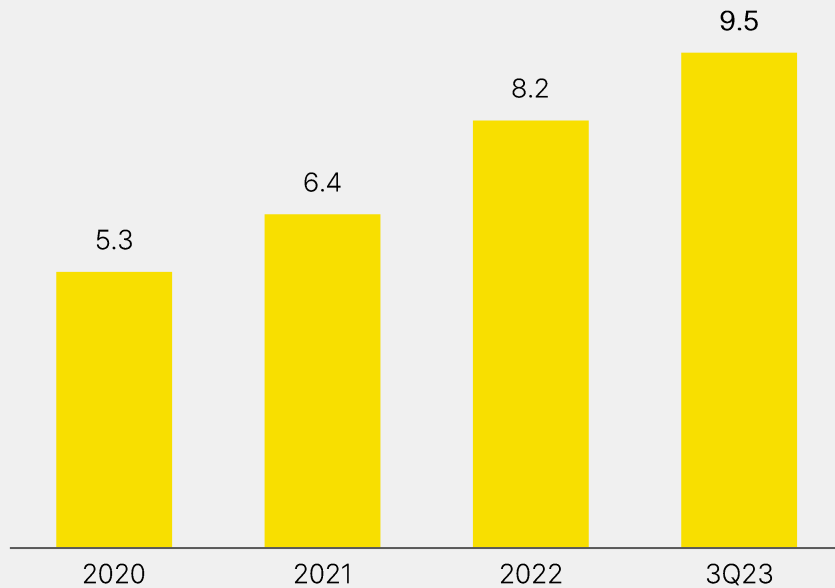
모임통장 유저수는 YTD +16% 증가, 모임통장 잔액은 YTD 29% 증가하며 유저수보다 가파른 성장 기록

모임통장 유저수 현황

(백만명)

■ 모임통장 유저수

CAGR
+23% 성장

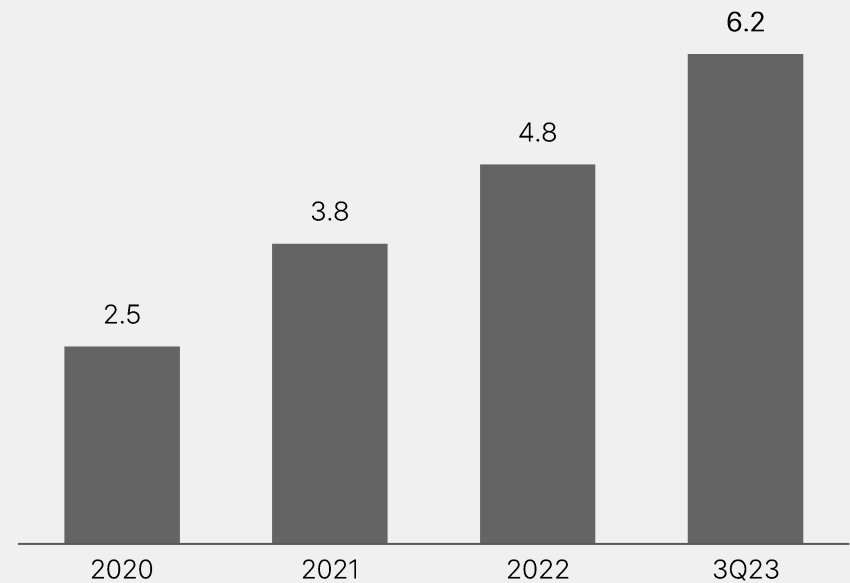


모임통장 잔액 현황

(조원)

■ 모임통장 잔액

CAGR
+40% 성장

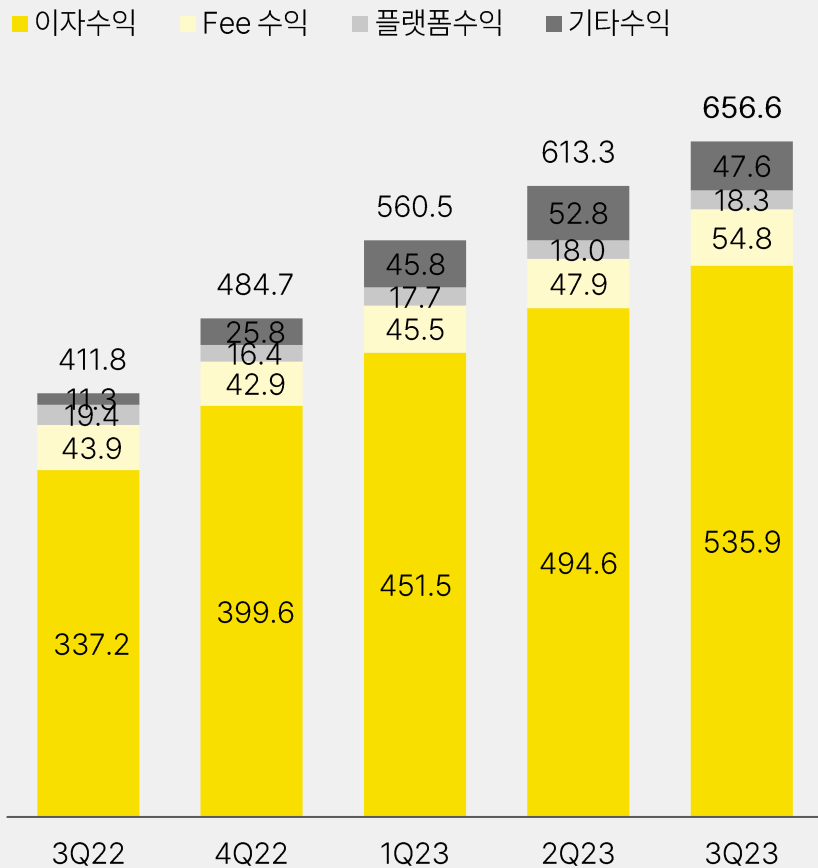


III. 영업수익

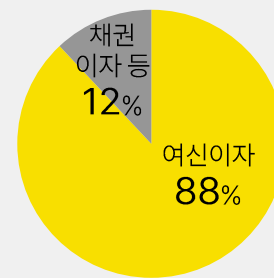
이자수익, Fee & Platform 수익 등 전 부문 고른 성장으로 YoY +59%, QoQ +7% 증가;
기타수익은 예대율 상승에 따라 운용자산 축소되며 전분기대비 소폭 감소

영업수익

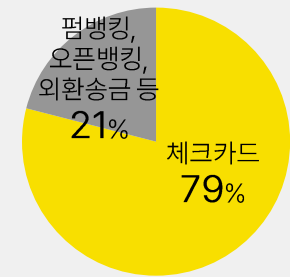
(십억원)



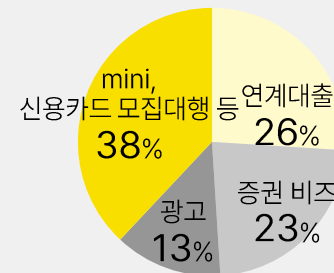
주요 구성내용(3Q23)



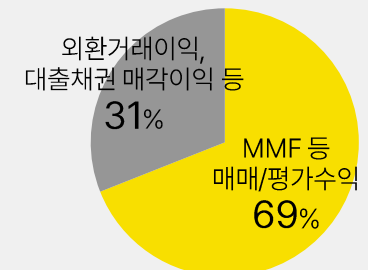
이자수익



Fee수익



플랫폼수익



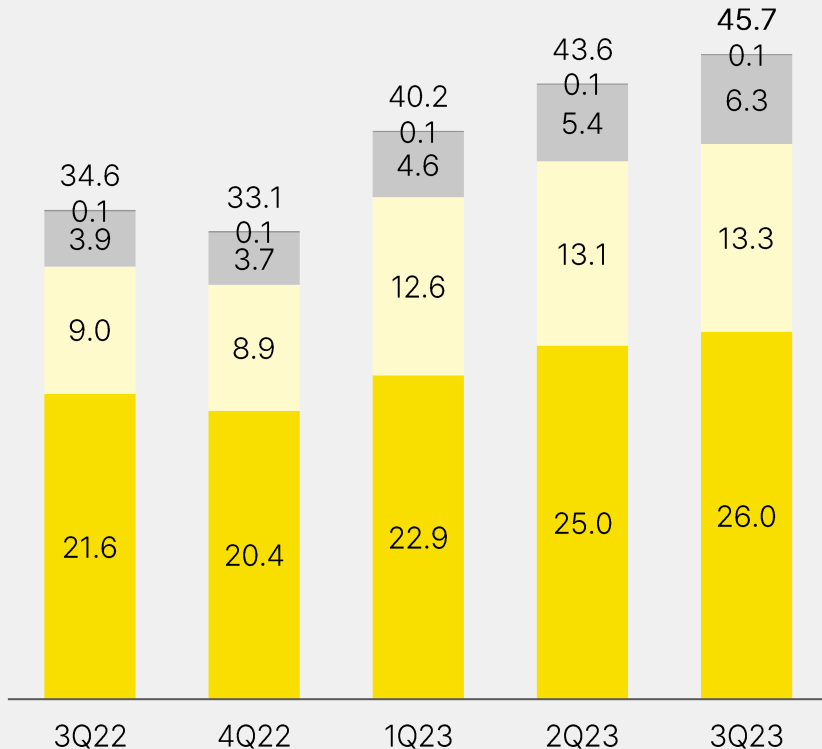
기타수익

수신잔액 YoY +32%, QoQ +5%; 은행권 대비 경쟁력 있는 저원가성 예금비중 시현

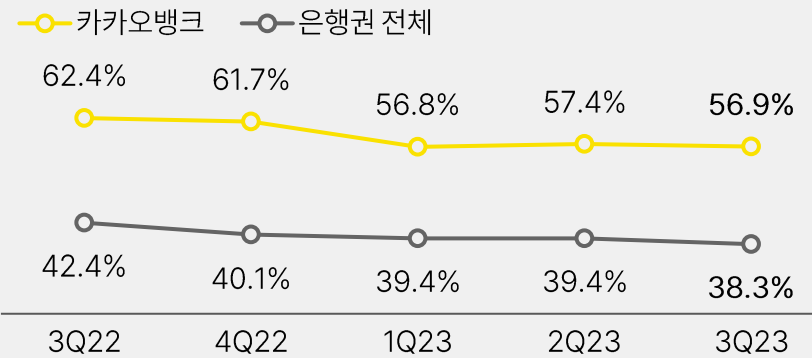
상품별 수신 잔액 추이

(조원)

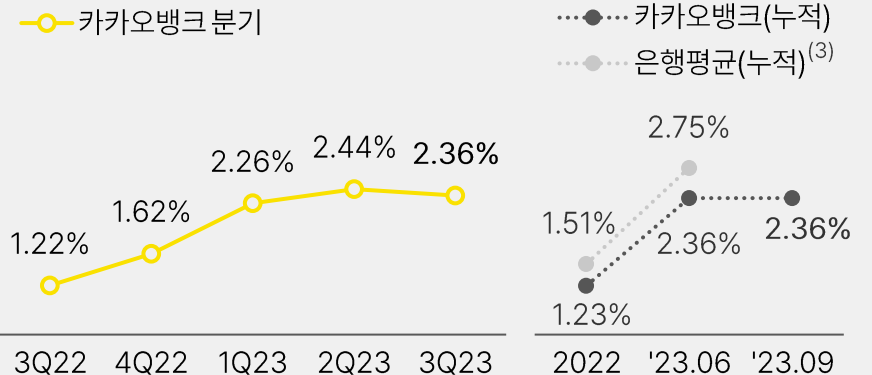
■ 요구불 ■ 정기에금 ■ 정기적금 ■ 기타



저원가성 예금 비중(1)



자금 조달 비용률(2)



비고: (1) 한국은행 금융시장동향은행 수신 중 수시입출식비중
 (2) 예수금 평균 이자율
 (3) 금융통계정보시스템 특수은행 제외한 14개 은행 평균

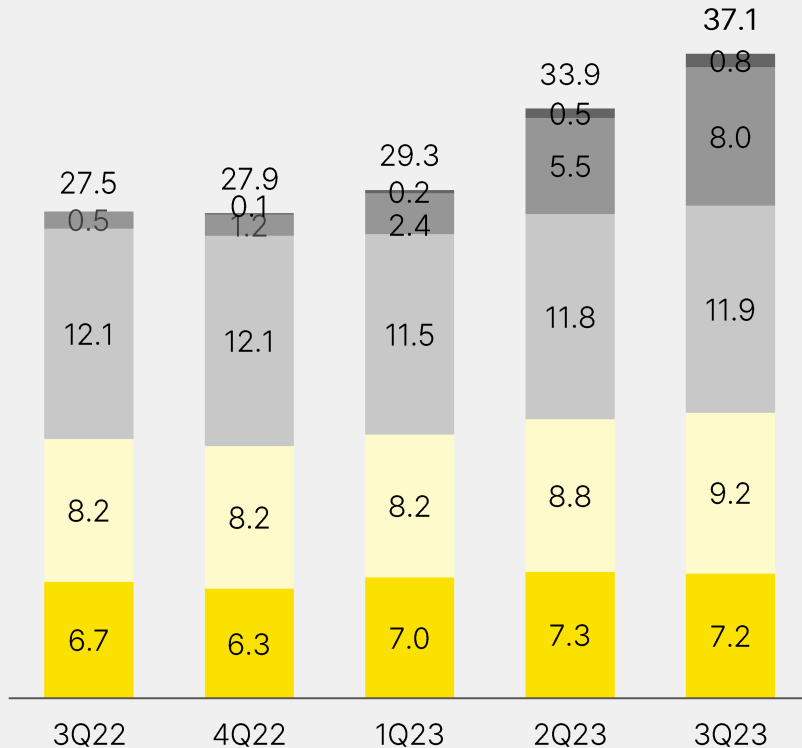
IV. Banking Biz : 여신 & NIM

주택담보대출 및 전월세대출을 비롯한 전 여신 상품의 성장으로 여신잔액 YoY +35%, QoQ +9% 증가;
 조달비용률 하락 및 예대율 상승 등의 영향으로 NIM QoQ +5bp 개선

상품별 여신 잔액 추이

(조원)

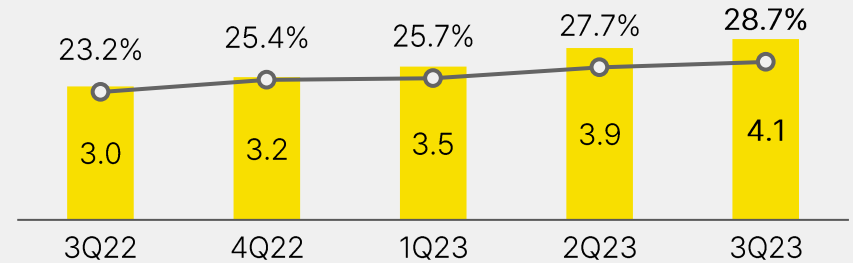
■ 신용 ■ 마이너스 ■ 전월세 ■ 주담대 ■ 개인사업자



중저신용자 대상 신용대출 현황

(조원)

■ 중신용자 대상 신용대출잔액 ○ 중신용대출 비중

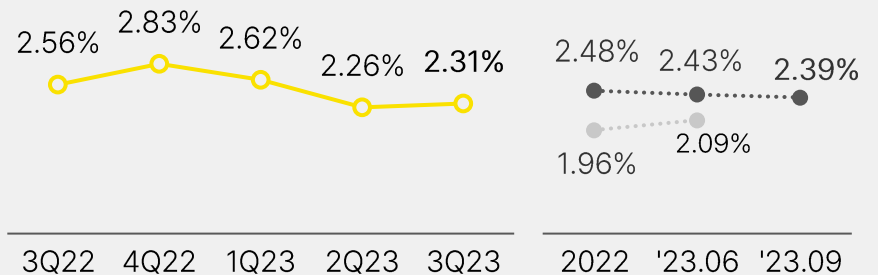


순이자마진(NIM)

○ 카카오뱅크 분기

● 카카오뱅크(누적)

● 은행평균(누적)⁽¹⁾

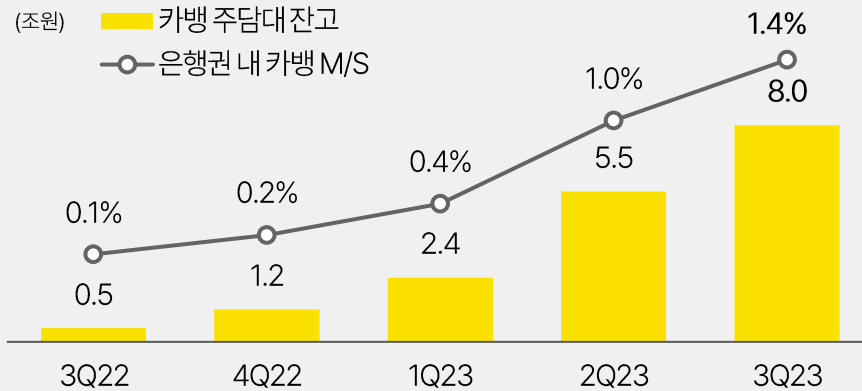


비고: (1) 금융통계정보시스템 특수은행제외한 14개은행 평균

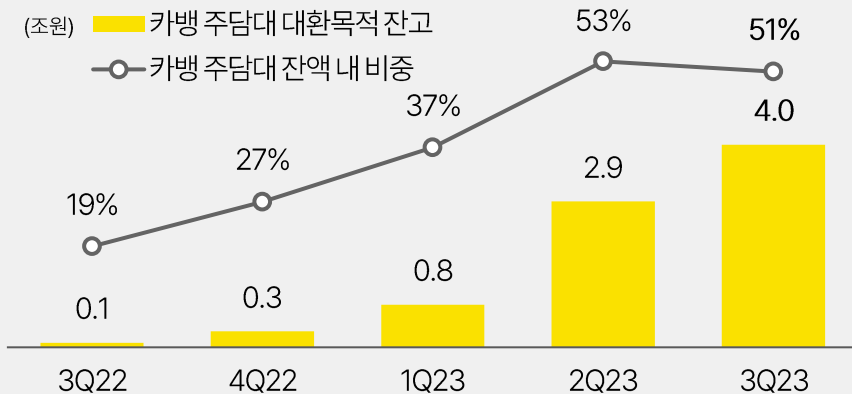
IV. Banking Biz : 담보대출

주택담보대출 상품 출시 이후 빠른 침투력으로 은행권 잔액 기준 M/S 1.4% 달성;
전월세보증금 대출상품 커버리지 증대 및 갈아타기 서비스 오픈으로 고객의 선택지 확대

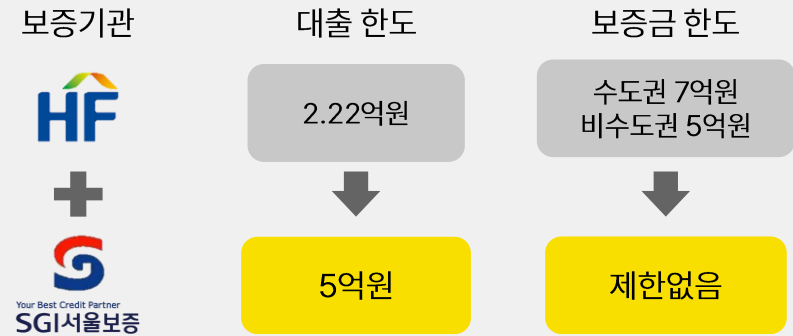
주택담보대출 잔고 및 시장 점유율



주택담보대출 대환목적 취급 비중



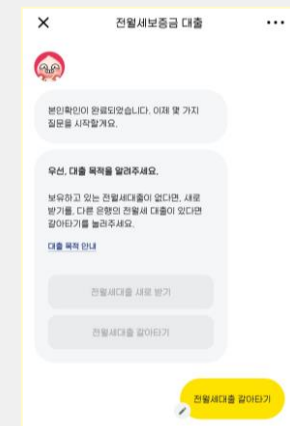
카카오뱅크 전월세보증금대출 커버리지 확대(2023년 7월 오픈)



전월세보증금대출 갈아타기 오픈(2023년 9월 오픈)



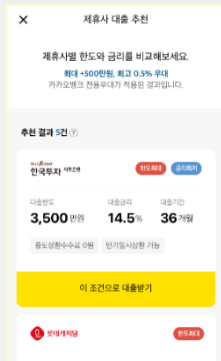
이사 또는 보증금 증액 시
당/타행 대출 갈아타기 가능



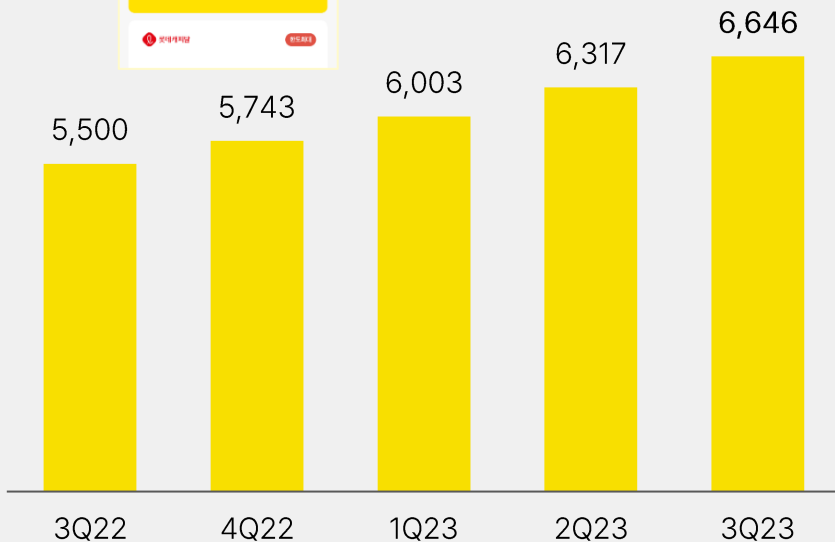
대출이동제(대환대출 플랫폼) 출시 이후 상환액 및 M/S 확대 추세 유지하며 카카오뱅크의 대출 플랫폼 역량 입증
연계대출 취급액은 QoQ + 5% 성장하며 대출 플랫폼 수익원으로서의 역할 지속

연계대출

(십억원; 누적)



YTD
+16% 성장
(총 22개 금융사와 제휴 중)

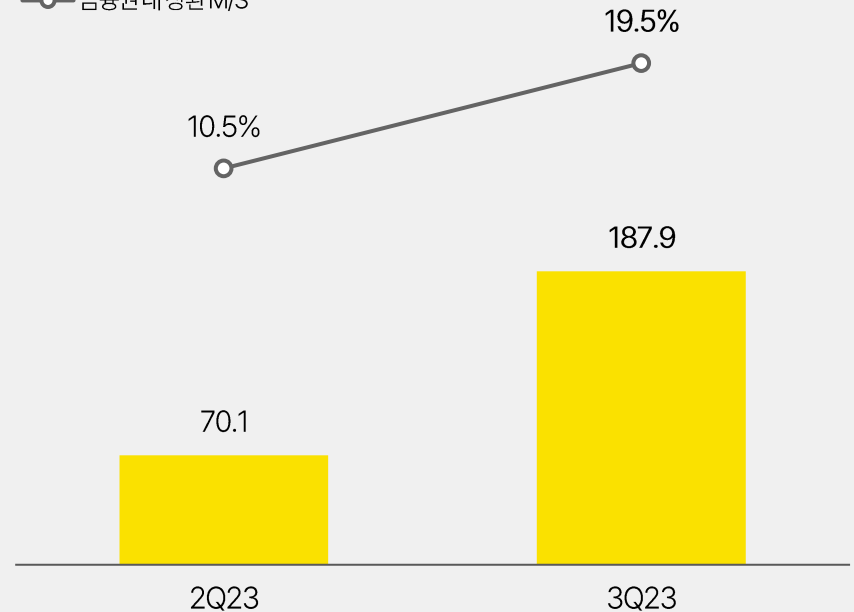


신용대출 갈아타기 (2023년 5월 오픈)

(십억원)

- ✓ 카뱅 '신용대출 갈아타기' 통한 금융권 상환금액 2,580억원 (1) (카뱅 약정액 3,869억원)
- ✓ 유량 제어로 인한 제한적 운영에도 전체 금융권 대환 M/S 확대

■ 카뱅 '신용대출 갈아타기' 통한 금융권 상환금액
○— 금융권내 상환 M/S

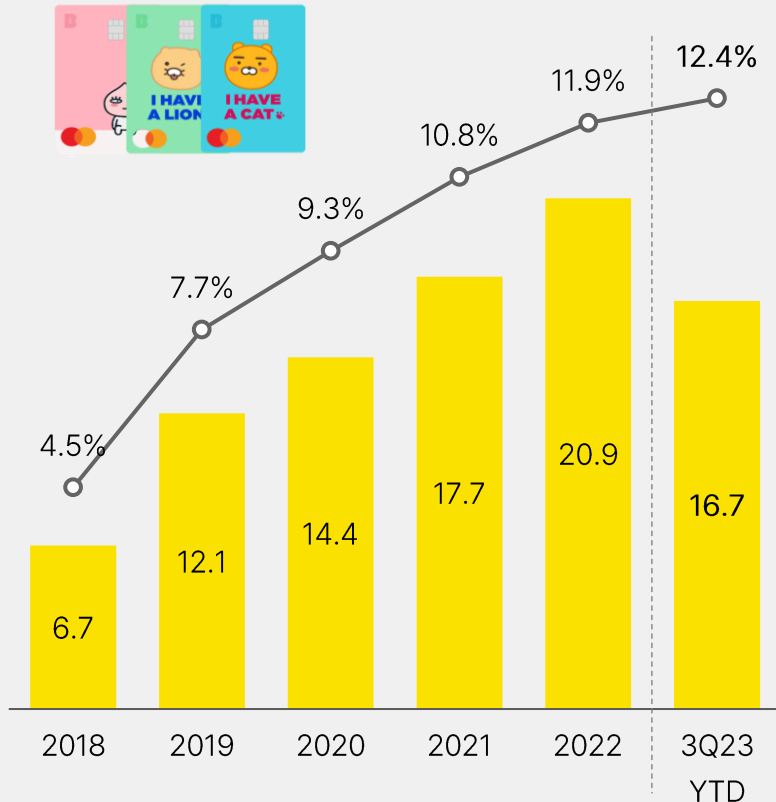


출처: 금융결제원 (2023.05.31 ~ 2023.09.30 기준)
비교: (1) 대출이동제 참여 금융권 전체 상환금액 1.6조원

단일 체크카드 상품으로 시장점유율 12% 돌파, 체크카드 이용금액 YoY +8% 성장,
2023년 9월 신용카드 모집대행 플랫폼 런칭으로 온라인 발급시장 내 영향력 확대

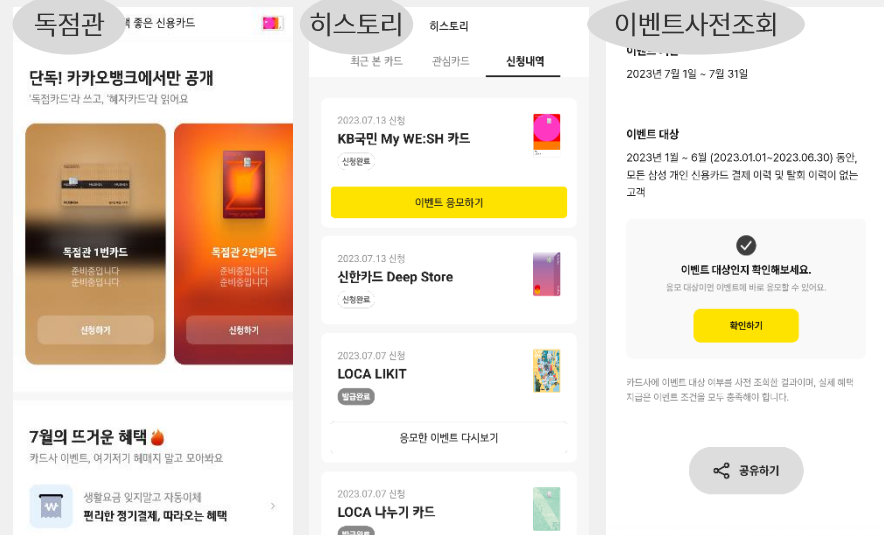
체크카드 이용금액 및 시장점유율

(조원; 누적)



신용카드 모집대행 플랫폼 (2023년 9월)

- ✓ 신용카드 모집대행 플랫폼 「혜택 좋은 신용카드」 오픈으로 일반신용카드까지 커버리지 확대
- ✓ 기존 플랫폼들에 없는 차별화된 서비스 제공을 통해 고객경험 강화



카카오뱅크에서만
신청 가능한 독점카드

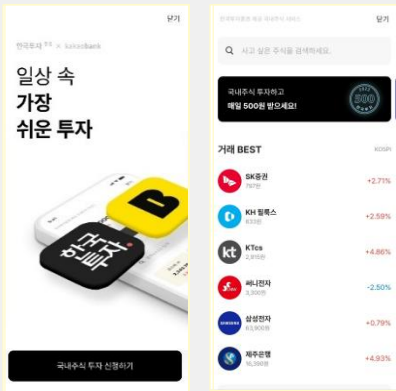
카드 신청정보부터 이벤트
응모 확인까지 편리한 탐색

까다로운 이벤트 대상여부를
클릭 한번으로 조회

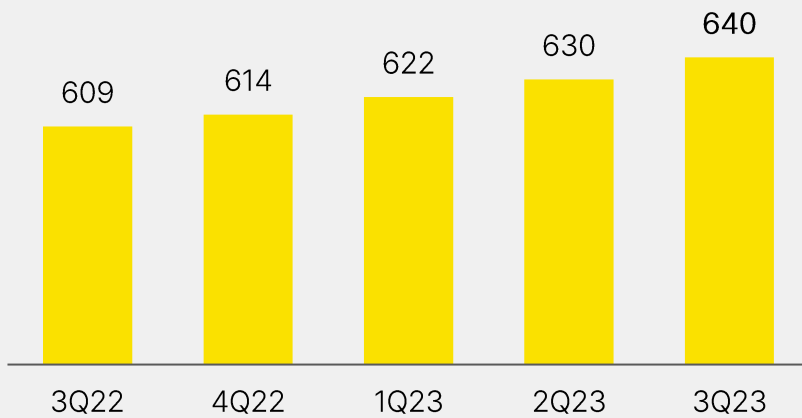
주식계좌 개설 및 매매 지속 상승; 발행어음 판매 3개월만에 월간 고객당 투자금액 1.7배로 확대;
발행어음·채권·펀드 판매 등 투자상품군 지속 확대하여 투자 맥락 강화 목표

증권계좌 개설

(만좌; 누적)



YTD
+4% 성장
(총 8개 증권사와 제휴 중)



투자서비스 현황

주식매매



최초 런칭했던 4Q22 월평균 거래대금 대비 3Q23 월평균 거래대금 64.3배로 확대

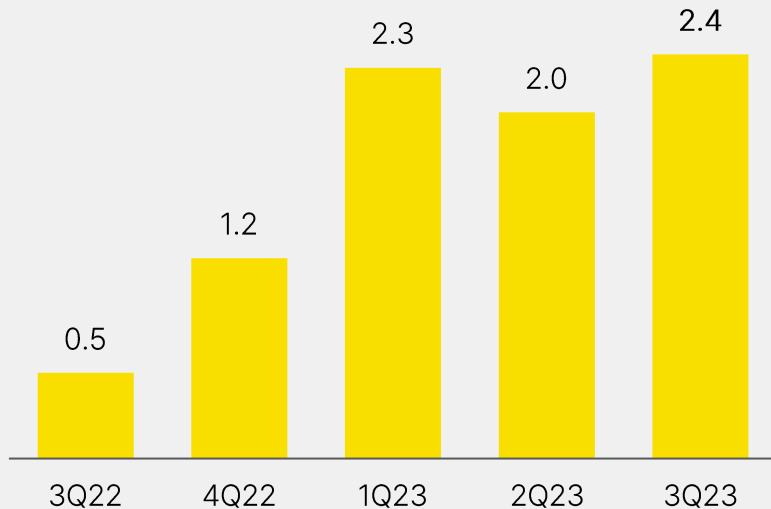
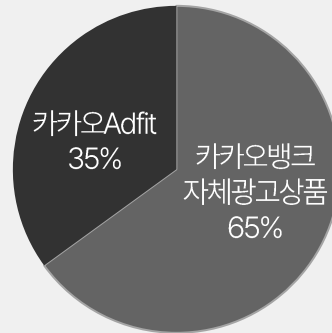
발행어음

'23년 5월 런칭. 6월 고객당 투자금액 대비 9월 고객당 투자금액이 1.7배로 증가

높은 트래픽에 힘입어 3분기 광고수익 QoQ +20% 상승한 24억원 기록;
 제휴 프로모션 광고 등 새로운 형태의 광고상품 기획을 통해 광고효과 제고 및 광고주 pool 확대

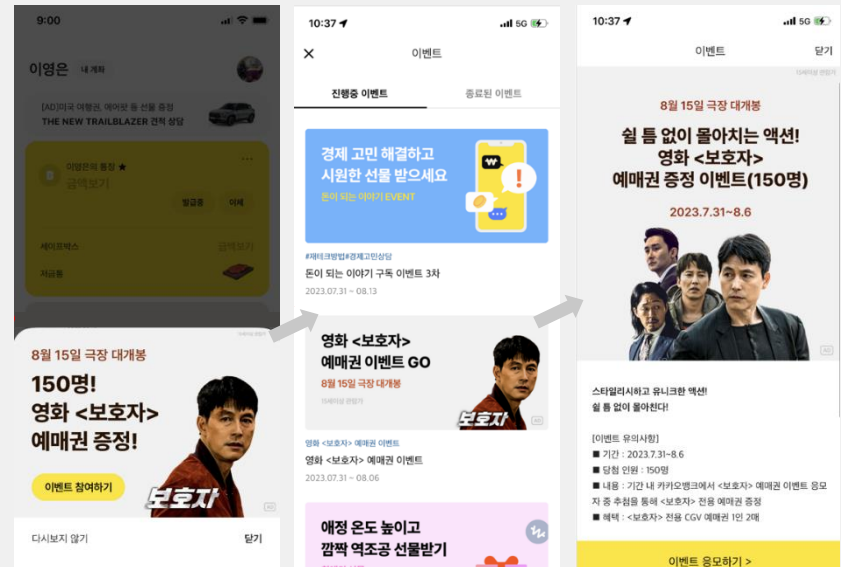
광고수익 및 구성(1)

(십억원; 분기)



제휴 프로모션 광고 집행사례

- ✓ 카카오뱅크진입 첫 화면에 있는 '홈팝업' 지면에 고객이 참여할 수 있는 제휴 이벤트 노출하여 클릭 시 이벤트 페이지로 연결되는 형태
- ✓ 8월 집행한 영화 '보호자' 예매권 증정 이벤트는 일반적인 광고 대비 고객이 클릭하는 비율이 2.6배 높았으며, 클릭 후 실제 이벤트 응모로 연결되는 비율도 58%로 높은 광고효과 기록해 광고주 pool 확대에 기여



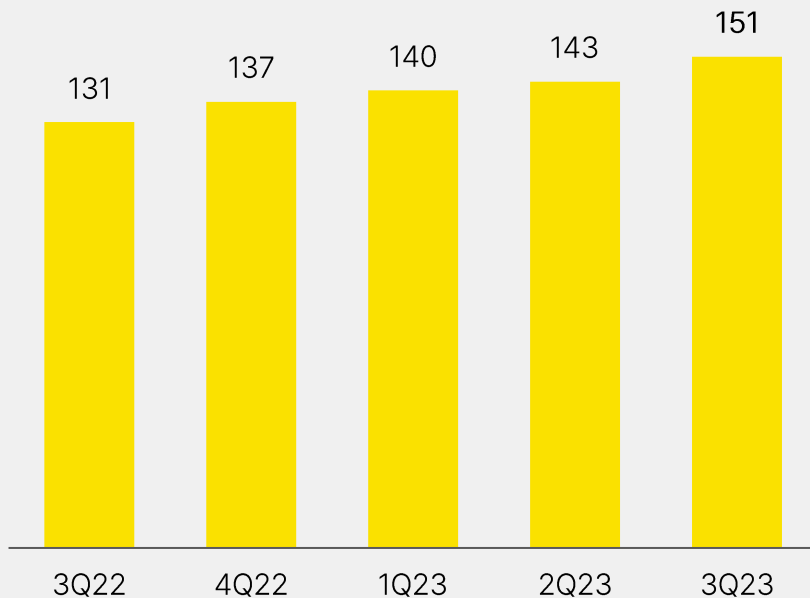
비고: (1) 광고매출 구성은 2023.1~9누적매출 기준.

mini 유저수 및 mini 카드 결제액 지속 확대;
2023년 8월 mini의 최저 가입가능 연령을 만7세로 하향하여 미성년자 고객 커버리지 확대

mini 유저수⁽¹⁾

(만명; 누적)

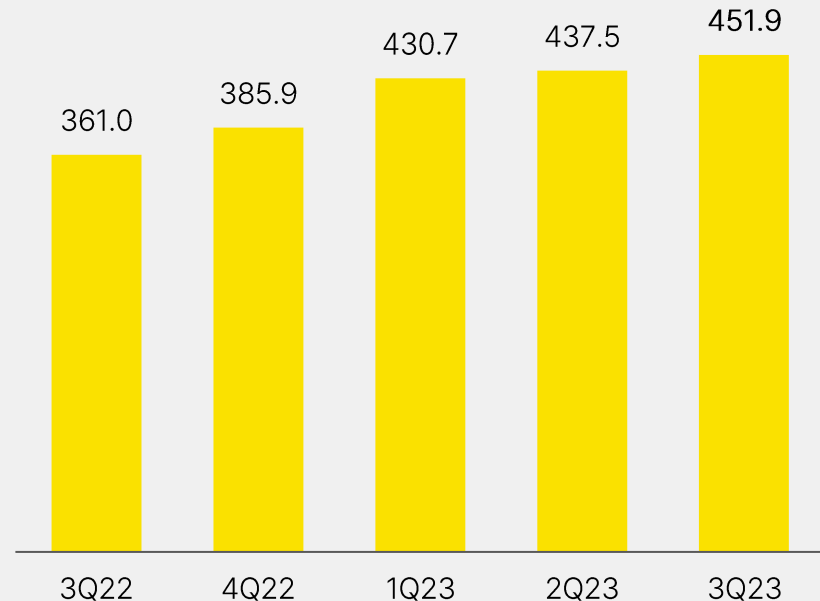
YTD
+10% 성장



mini 결제액

(십억원; 분기)

YoY
+25% 성장



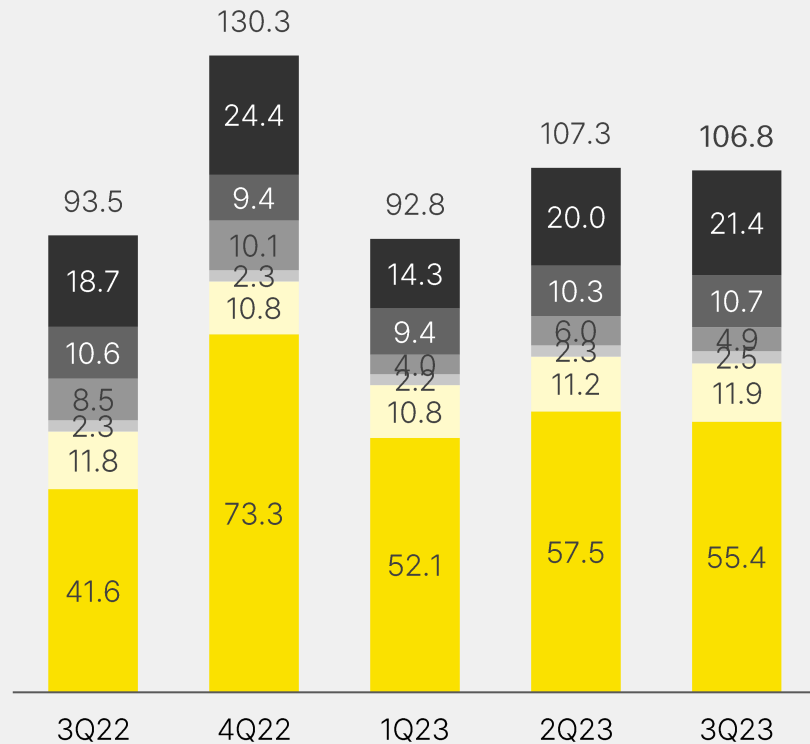
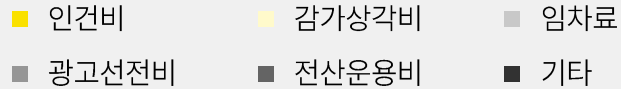
비고: (1) 3Q22~2Q23 만14세~18세 가입 고객수 / 3Q23 만7세~18세 가입 고객수

VI. 판매관리비 및 CIR

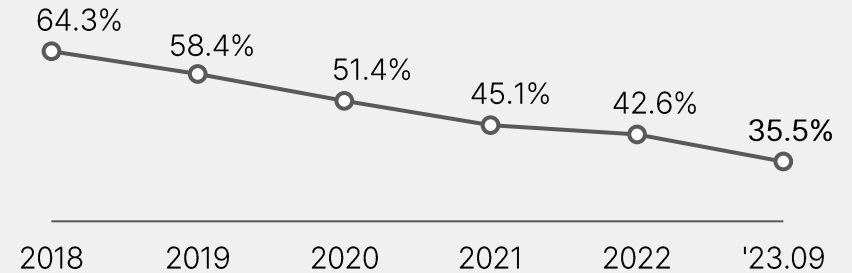
4대 보험료 정산효과 등 일시적 비용 상승 해소되며 판매관리비 전분기대비 소폭 축소;
CIR은 채용 및 비용 안정화 되며 큰 폭 개선

판매비와관리비

(십억원)



CIR 추이⁽¹⁾



인원 현황

(명)



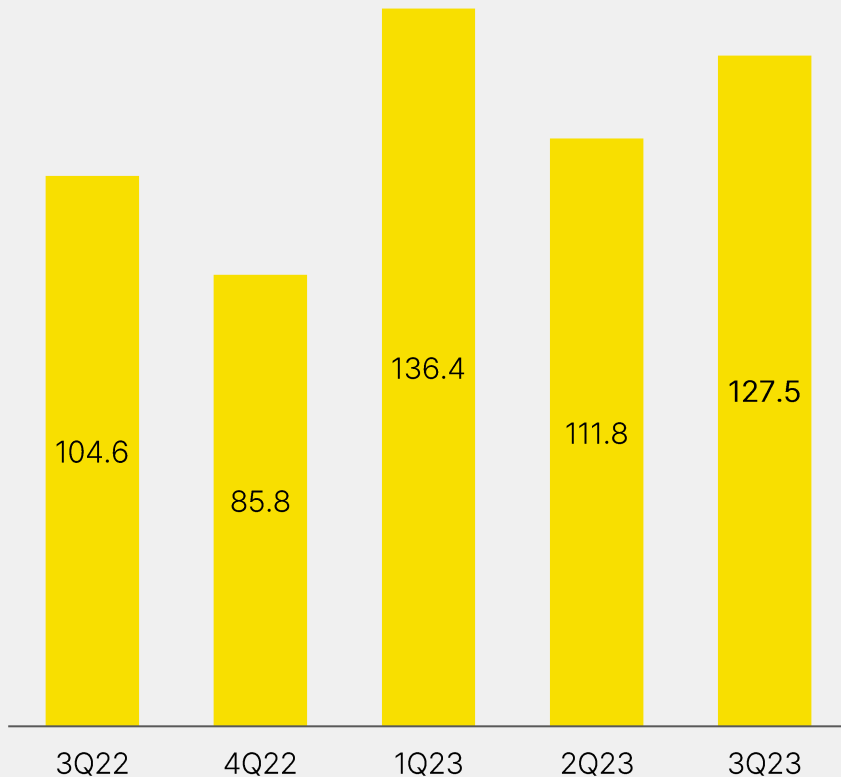
비고: (1) 연간누적비율

VII. 영업이익 및 ROE, ROA

영업이익은 이자이익 확대 등의 영향으로 YoY +22%, QoQ +14% 성장; 이익 확대로 ROE 및 ROA는 전년대비 개선

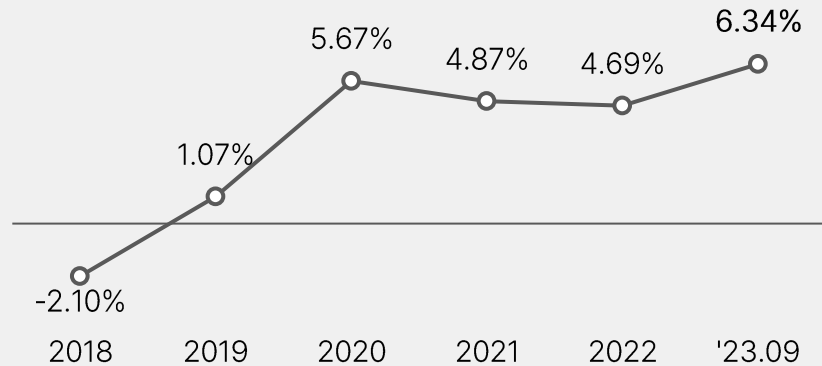
영업이익

(십억원)

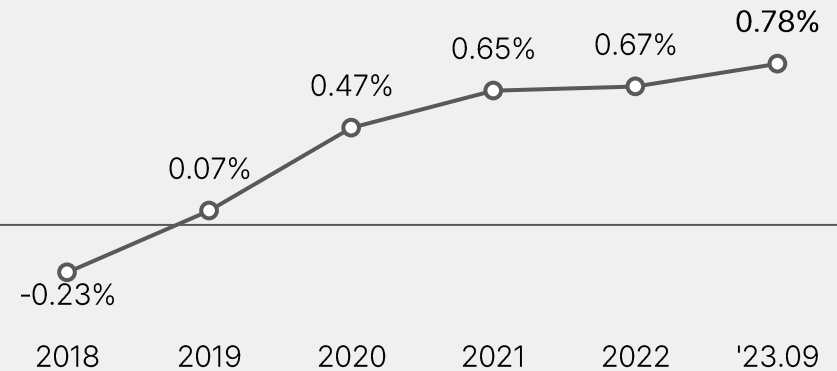


비고: (1) 금융감독원제출 기준

ROE⁽¹⁾



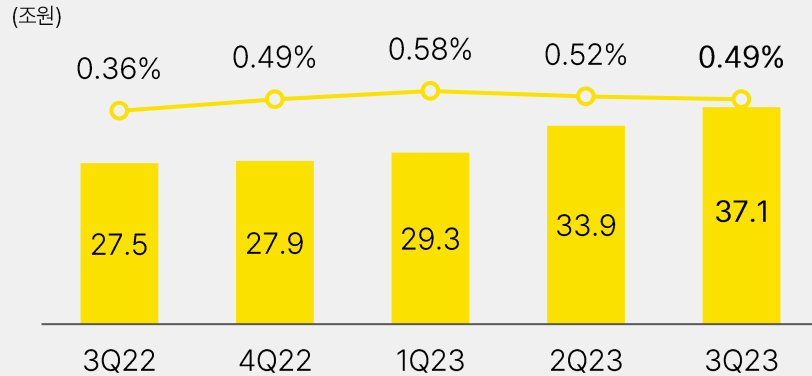
ROA⁽¹⁾



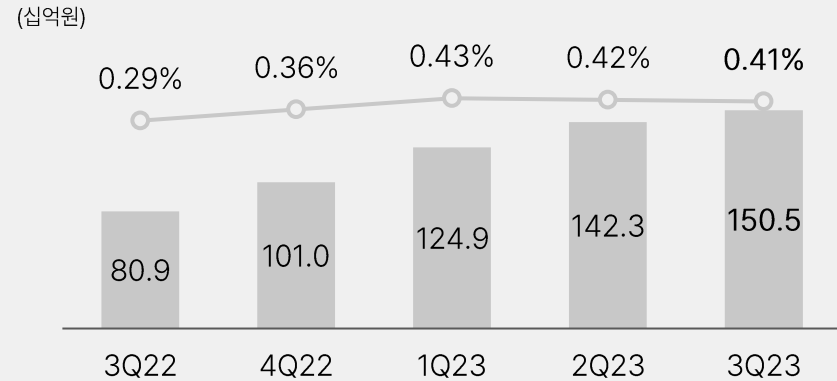
VIII. 자산건전성

연체율 및 고정이하여신비율은 여신의 높은 성장 및 안정적인 리스크 관리 영향으로 개선;
 포트폴리오 건전성 개선에도 불구하고 경제환경을 고려해 선제적으로 총당금을 전입하여 NPL 커버리지비율 상향

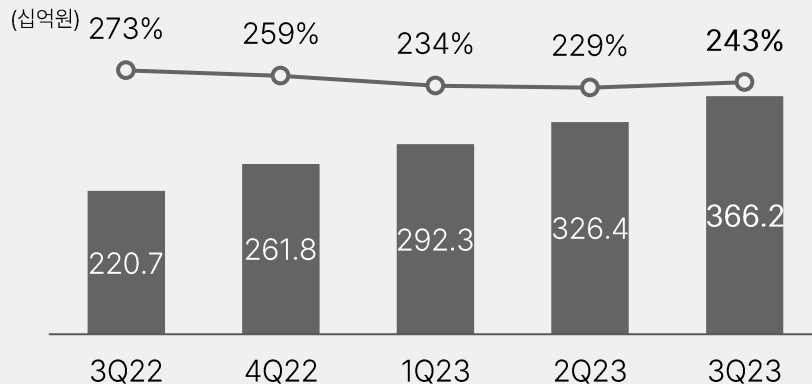
총여신 및 연체율



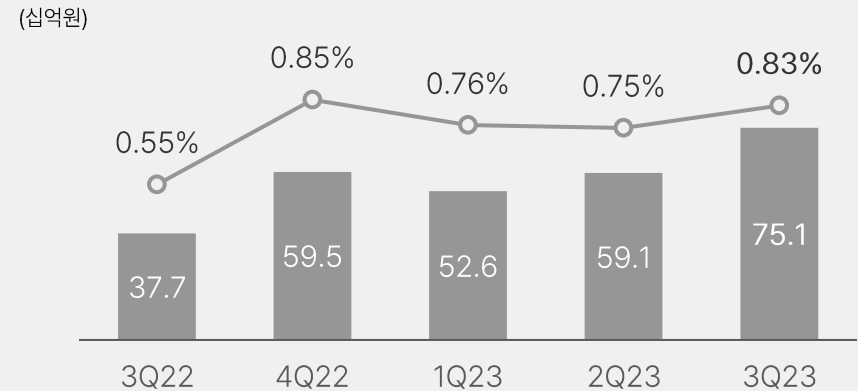
고정이하여신 및 비율



대손충당금잔액 및 적립률(1)



대손충당금전입액 및 대손비용률(2)

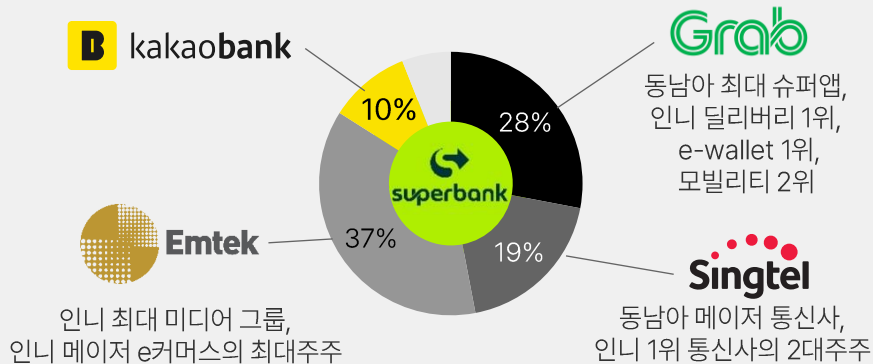


비고: (1) 대손충당금적립률 (NPL coverage ratio) = 총대손충당금잔액 / 부실채권(고정이하여신)
 (2) 대손비용률 (Credit Cost Ratio) = 해당 분기 대손충당금 전입액 / 총여신 평균잔액

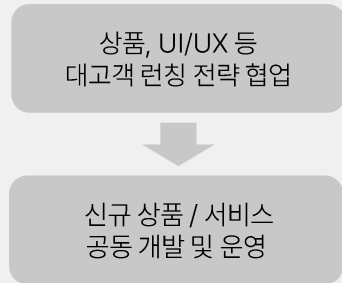
동남아 최대 슈퍼앱 Grab과 함께 인도네시아 시장 진출; 중장기 수익 모델 다각화

동남아 최대 슈퍼앱 Grab과의 파트너십

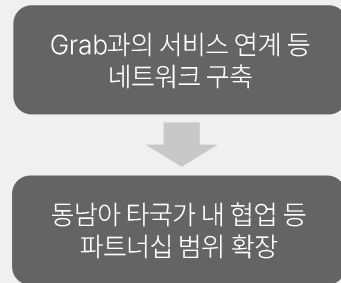
동남아 8개국 모빌리티 딜리버리, e-wallet 등을 보유한 Grab 등 주주사의 강력한 에코시스템 기반 사업 전개 가능



카카오뱅크 x Superbank

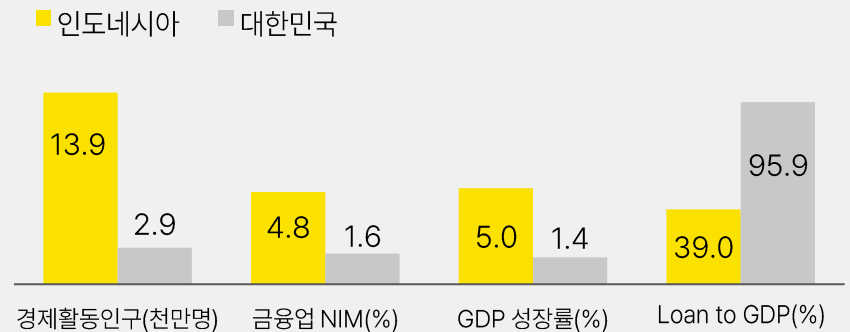


카카오뱅크 x Grab

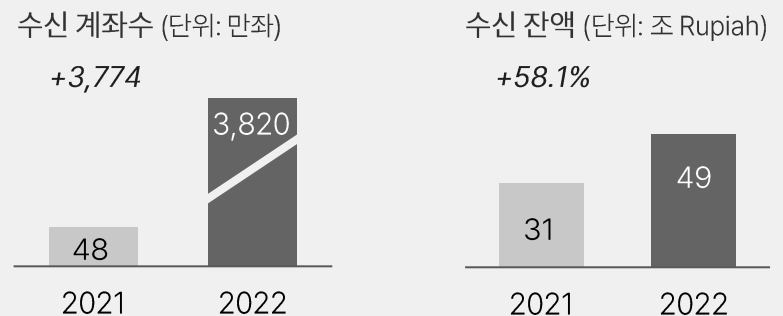


인도네시아 금융시장 매력도 ⁽¹⁾

인도네시아는 시장 규모, 수익성, 성장성 측면에서 매력적인 국가, 특히 최근 인니 금융당국의 디지털 전환 정책으로 모바일뱅킹 고성장 중



인도네시아 디지털은행 이용 현황 ⁽²⁾



출처: 각국 금융감독원, IMF, Worldbank, CEIC, LPS(The Deposit Insurance Corporation), IMF, Kearney
 비교: (1) 경제활동인구: 2021년 기준, NIM: 2022년 6월 기준, GDP 성장률: 2023년 IMF 실질 GDP 전망치 기준, Loan to GDP: 2021년 기준
 (2) 디지털은행수신 계좌수 및 잔액 현황: 2021년 5월 ~ 2022년 5월 기준

IX. Appendix : 손익계산서

(단위: 십억원)	3Q23	3Q22	증감(YoY)		2Q23	증감(QoQ)	
손익계산서							
영업수익	656.6	411.8	244.8	59.4%	613.3	43.3	7.1%
이자수익	535.9	337.2	198.7	58.9%	494.6	41.3	8.4%
Fee 수익	54.8	43.9	10.9	24.8%	47.9	6.9	14.4%
플랫폼 수익	18.3	19.4	-1.1	-5.7%	18.0	0.3	1.7%
기타영업수익	47.6	11.3	36.3	321.2%	52.8	-5.2	-9.8%
영업비용	455.1	270.6	184.5	68.2%	442.9	12.2	2.8%
이자비용	247.7	90.4	157.3	174.0%	240.4	7.3	3.0%
여수신 관련 지급수수료 ⁽¹⁾	10.4	6.0	4.4	73.3%	8.6	1.8	20.9%
Fee & 플랫폼 비용	42.2	42.2	0.0	0.0%	42.9	-0.7	-1.6%
CD/ATM비용	16.0	15.5	0.5	3.2%	16.2	-0.2	-1.2%
판매관리비	106.8	93.5	13.3	14.2%	107.3	-0.5	-0.5%
기타영업비용	32.0	23.0	9.0	39.1%	27.5	4.5	16.4%
금융자산신용손실충당금전입액	74.0	36.6	37.4	102.2%	58.6	15.4	26.3%
영업이익	127.5	104.6	22.9	21.9%	111.8	15.7	14.0%
%영업수익대비	19.4%	25.4%		-6.0%pt	18.2%		1.2%pt
영업외수익	0.2	2.0	-1.8	-90.0%	0.2	0.0	0.0%
영업외비용	1.1	2.0	-0.9	-45.0%	3.6	-2.5	-69.4%
법인세차감전순이익	126.6	104.6	22.0	21.0%	108.3	18.3	16.9%
당기순이익	95.4	78.7	16.7	21.2%	82.0	13.4	16.3%
%영업수익대비	14.5%	19.1%		-4.6%pt	13.4%		1.1%pt

비고: (1) 주택담보대출 관련 지급수수료, 여신예산지급수수료, 회수위임수수료 등

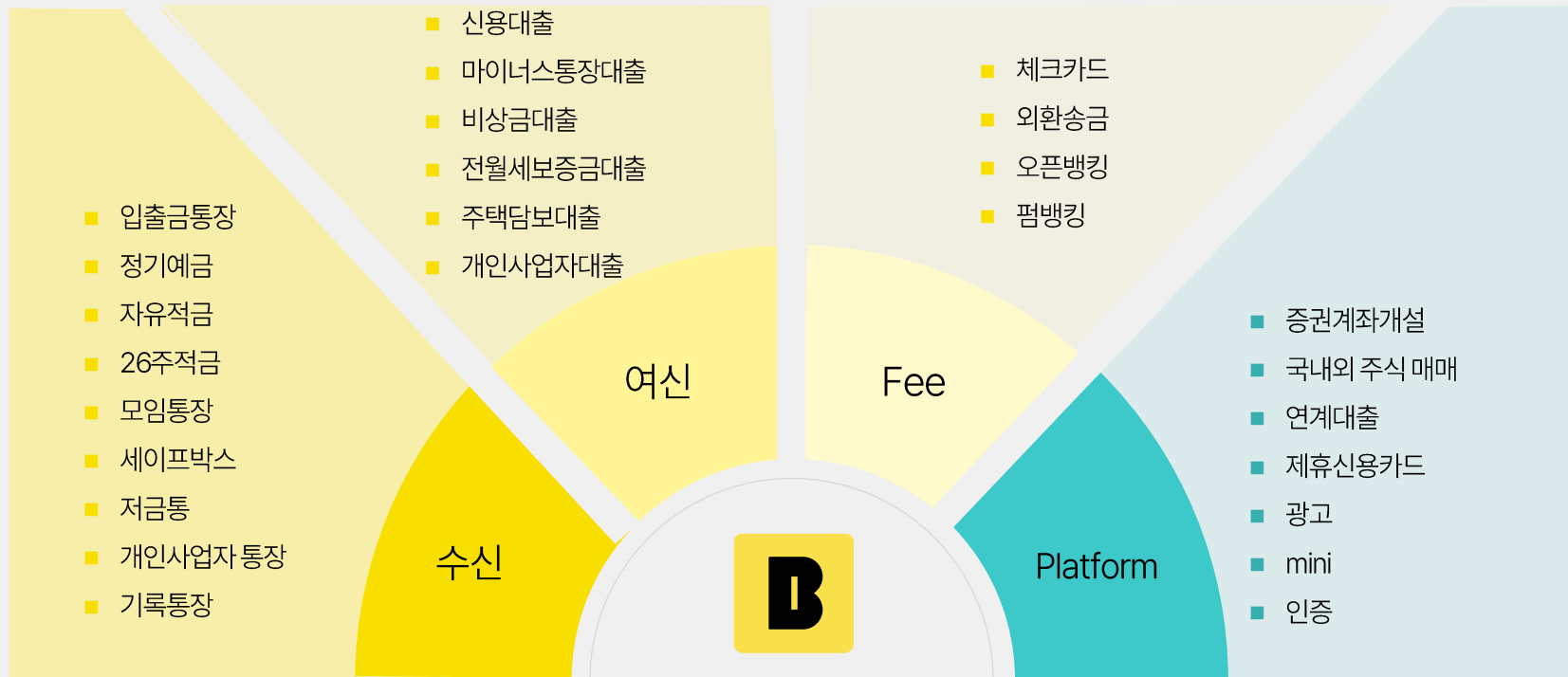
IX. Appendix : 판관비

(단위: 십억원)	3Q23	3Q22	증감(YoY)		2Q23	증감(QoQ)	
판매관리비	106.8	93.5	13.3	14.2%	107.3	-0.5	-0.5%
인건비	55.4	41.6	13.8	33.2%	57.5	-2.1	-3.7%
감가상각비	11.9	11.8	0.1	0.8%	11.2	0.7	6.3%
전산운영비	10.7	10.6	0.1	0.9%	10.3	0.4	3.9%
임차료	2.5	2.3	0.2	8.7%	2.3	0.2	8.7%
광고선전비	4.9	8.5	-3.6	-42.4%	6.0	-1.1	-18.3%
기타	21.4	18.7	2.7	14.4%	20.0	1.4	7.0%

IX. Appendix : 재무상태표

(단위: 십억원)	2023.09	2022.12	증감(YTD)	2022.09	증감(YoY)
재무상태표					
자산총계	53,011.7	39,516.1	34.2%	40,839.8	29.8%
현금및예치금	1,572.1	1,381.5	13.8%	2,066.3	-23.9%
당기손익인식금융자산	2,429.6	1,324.4	83.4%	1,621.5	49.8%
투자금융자산	9,216.6	7,686.9	19.9%	7,982.6	15.5%
대출채권	38,253.7	28,053.4	36.4%	28,335.9	35.0%
유형자산	178.2	172.9	3.1%	154.6	15.3%
무형자산	32.9	28.2	16.7%	27.6	19.2%
기타자산	1,328.6	868.8	52.9%	651.3	104.0%
부채총계	47,045.8	33,801.0	39.2%	35,227.2	33.5%
예수금	45,689.0	33,055.8	38.2%	34,556.0	32.2%
충당부채	44.7	35.6	25.6%	34.1	31.1%
기타부채	1,312.1	709.6	84.9%	637.1	105.9%
자본총계	5,965.9	5,715.1	4.4%	5,612.7	6.3%
자본금	2,383.8	2,383.7	0.0%	2,383.2	0.0%
자본잉여금	2,986.8	2,986.8	0.0%	2,971.9	0.5%
자본조정	-0.3	-6.7	NA	5.3	NA
기타포괄손익누계액	-83.4	-102.0	NA	-140.5	NA
이익잉여금	679.0	453.3	49.8%	392.8	72.9%

은행서비스 외에 플랫폼 사업까지 확장성 높은 금융 플랫폼



모든 서비스를 원앱으로



100% 모바일



차별적인 고객경험



사용자 중심의 편리성