

카카오뱅크

2023년 4분기 실적 발표

2024년 2월

kakaobank

목차

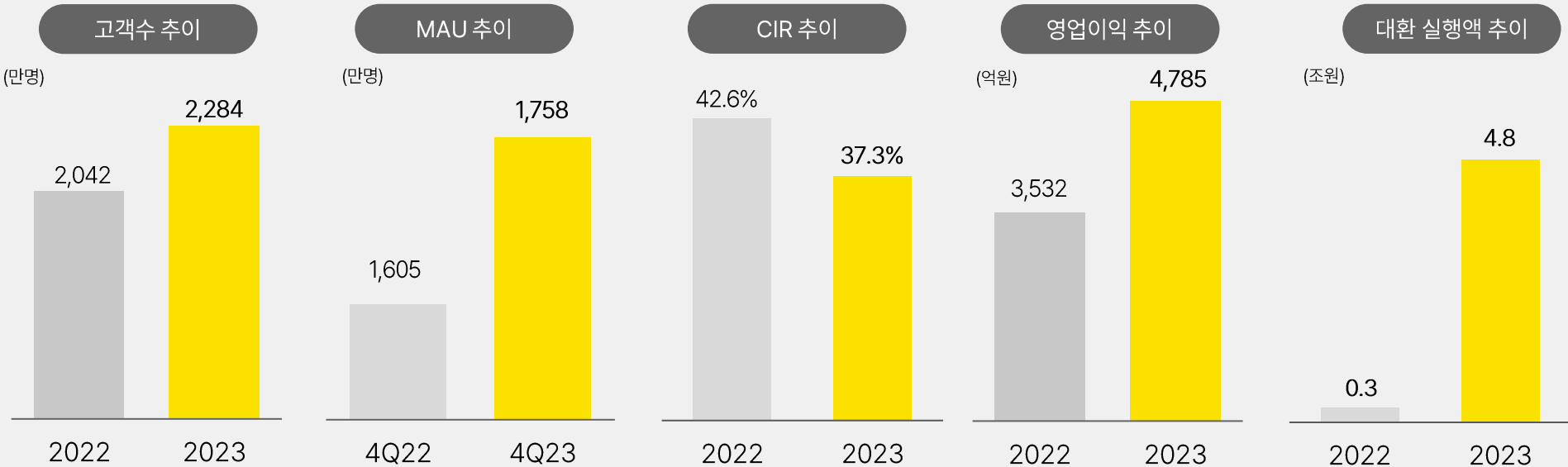
- I. 2023년 주요 실적 Highlights
- II. 고객기반
- III. 영업수익
- IV. Banking Biz
- V. Fee & Platform Biz
- VI. 판매관리비 및 CIR
- VII. 영업이익 및 ROE, ROA
- VIII. 자산건전성
- IX. Appendix

Disclaimer

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

I. 2023년 주요 실적 Highlights

대한 중심의 여신 고성장과 전략적 비용 집행으로 영업이익 YoY +35% 성장한 4,785억원 달성;
신규고객 및 MAU 확대로 플랫폼 사업 초석 마련

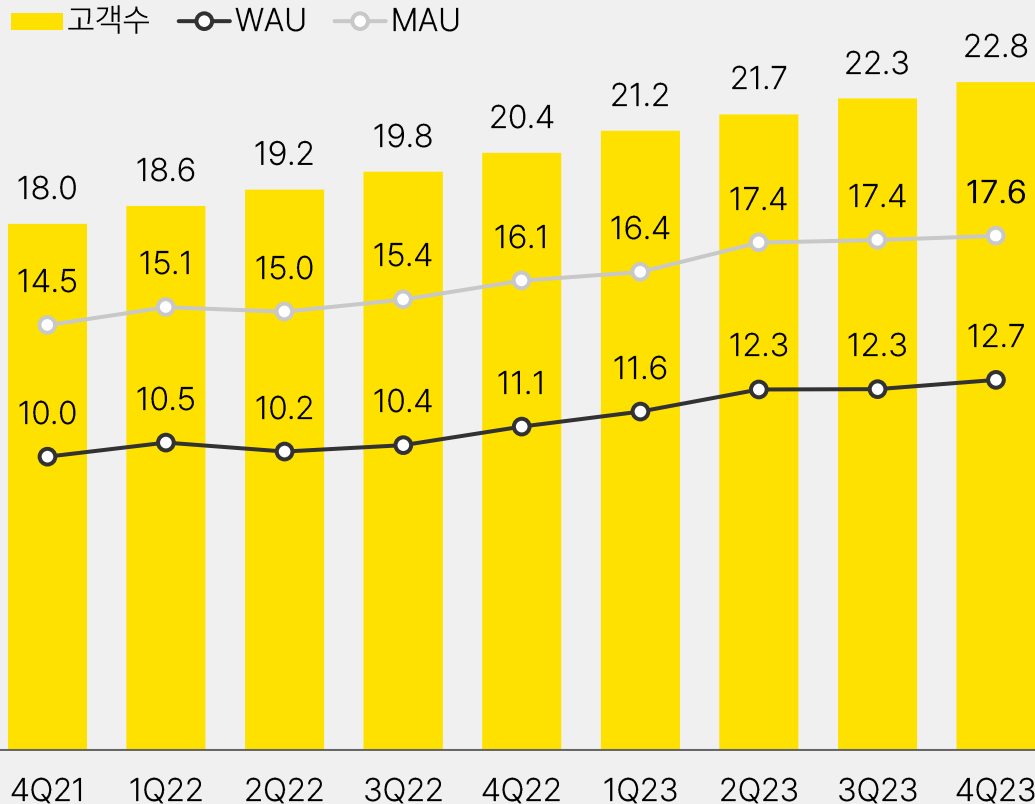


II. 고객기반

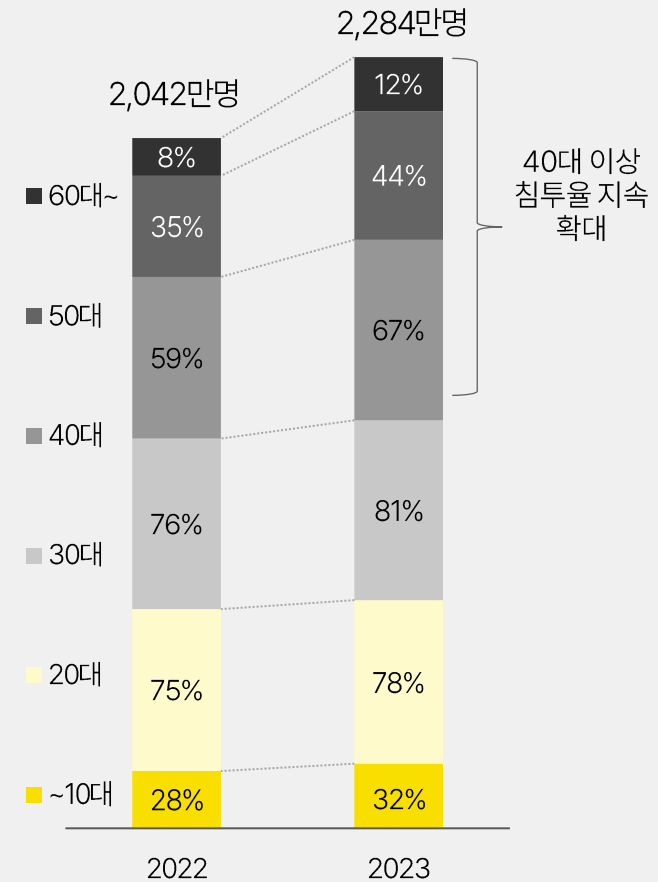
고객수는 연령대별 침투율 지속 확대되며 YoY +11.8% 증가한 2,284만명(YoY +242만명) 기록;
MAU 및 WAU는 전분기 대비 소폭 증가해 각각 1,758만명 및 1,266만명 기록

MAU, WAU⁽¹⁾ 및 고객수

(백만명)



연령대별 침투율⁽²⁾



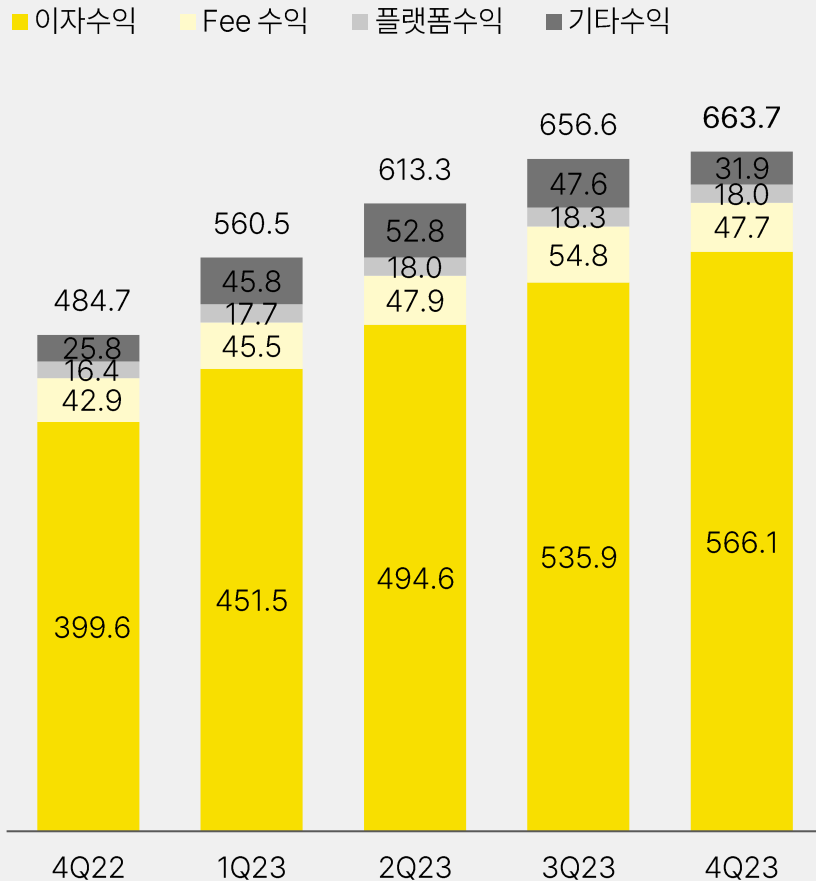
출처: Nielsen Media Korea Digital Data, Company data
 비교: (1) 해당 분기 평균 MAU, 해당 분기 평균 WAU
 (2) 행정안전부 연령별 인구현황 기준, ~10대는 만7세~19세 기준

III. 영업수익

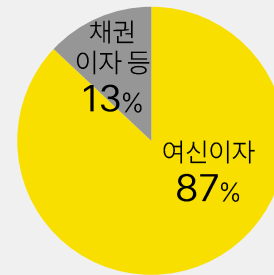
이자수익 성장으로 YoY +37%, QoQ +1% 증가;
 기타수익은 예대율 상승에 따른 운용자산 축소 등으로 전분기대비 소폭 감소

영업수익

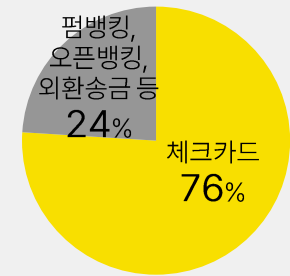
(십억원)



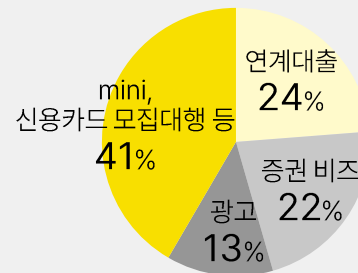
주요 구성내용(2023)



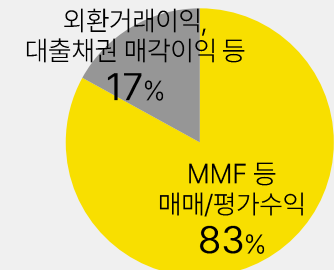
이자수익



Fee수익



플랫폼수익



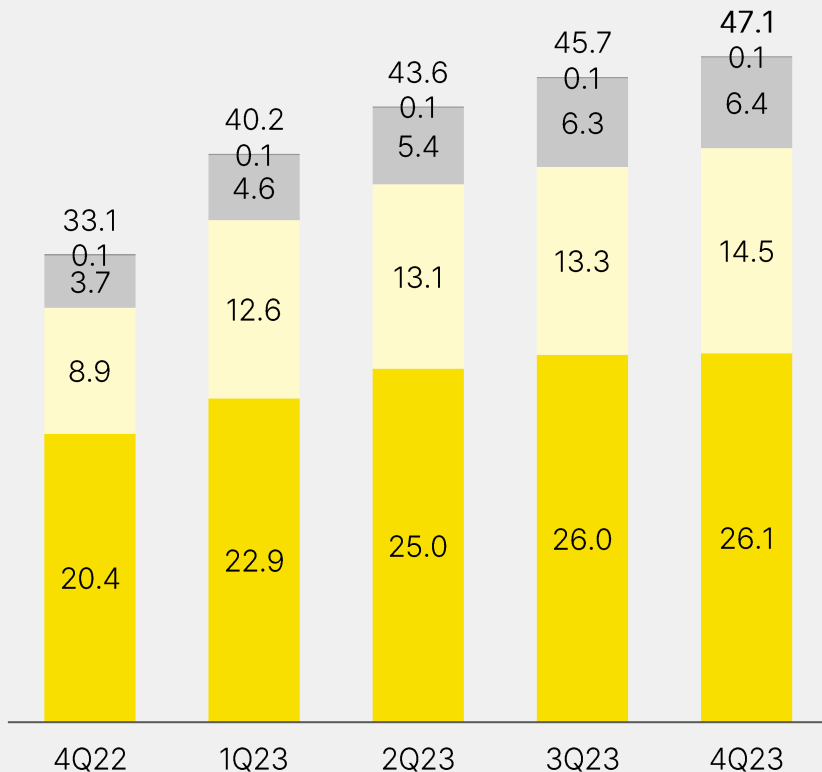
기타수익

수신잔액 YoY +42%, QoQ +3%; 은행권 대비 경쟁력 있는 저원가성 예금비중 시현

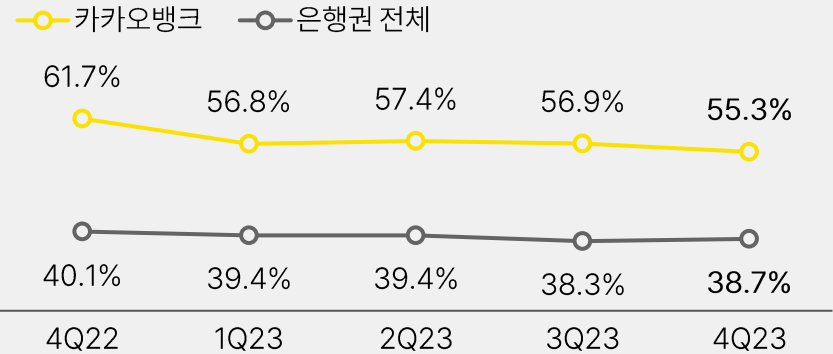
상품별 수신 잔액 추이

(조원)

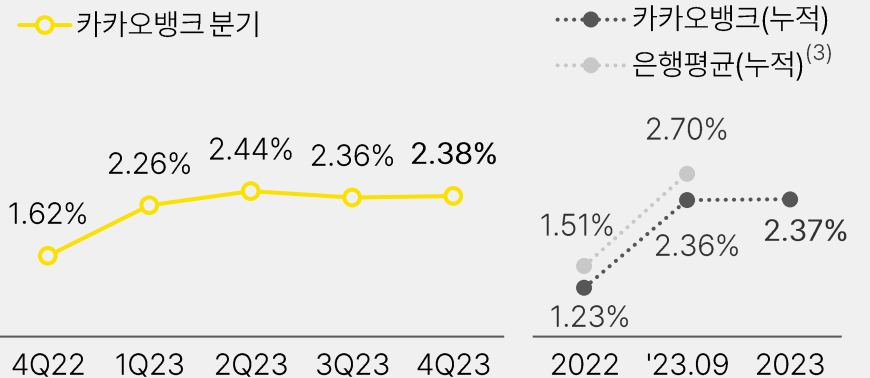
■ 요구불 ■ 정기에금 ■ 정기적금 ■ 기타



저원가성 예금 비중(1)



자금 조달 비용률(2)

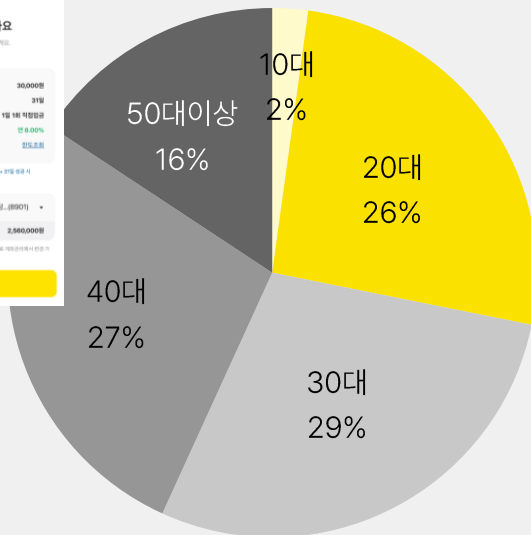


비고: (1) 한국은행 금융시장동향은행 수신 중 수시입출식비중
 (2) 예수금 평균 이자율
 (3) 금융통계정보시스템 특수은행 제외한 14개 은행 평균

2023년 10월 런칭한 한달 적금은 25일만에 가입자수 100만명 돌파하며 새로운 시그니처 상품으로 안착
런칭 직후 신규 고객수가 66% 증가해 수신잔액 확대 뿐만 아니라 고객기반 확보에도 긍정적 영향

한달 적금 가입자수 및 연령대별 비중

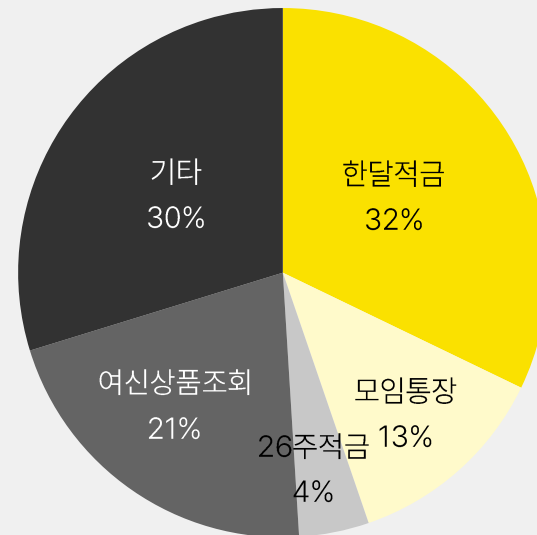
- 런칭 25일만에 가입자수 100만명 돌파
* 2023년 12월말 기준 누적 가입자수 136만명 기록
- 20대부터 50대 이상까지 전 연령대에서 고르게 사용되며 모두에게 사랑받는 시그니처 상품으로 정착(1)



한달 적금 모객 효과(2)

런칭 직후 신규 고객수
+66% 증가

신규 고객 중 첫 상품으로
한달 적금을 가입하는 비중
32% 기록



비고: (1) 2023.12.31누적 가입자수 기준
(2) 한달 적금 런칭 직전 1달(2023.9.23~10.22)과 직후 1달(2023.10.23~11.22)간의 실적 비교

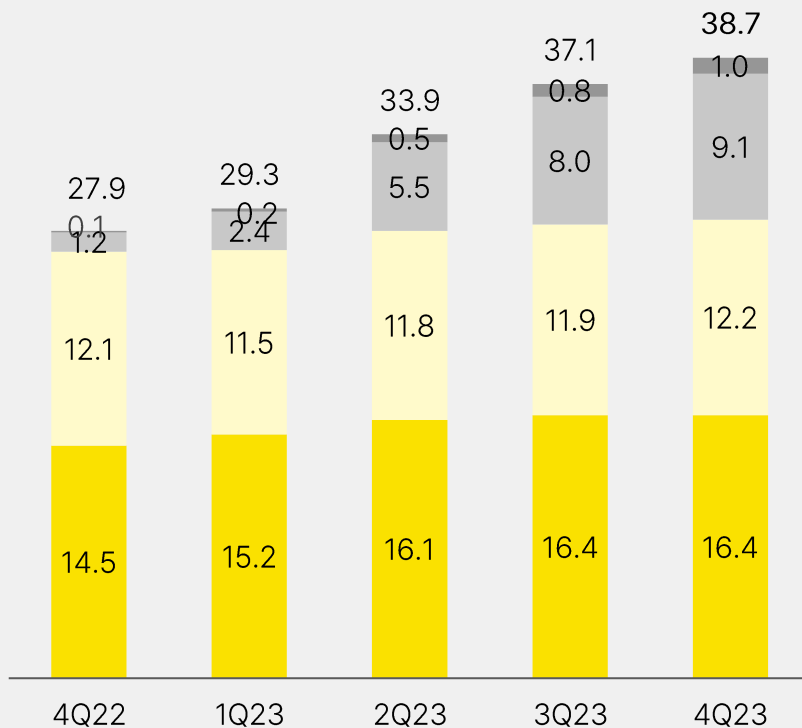
IV. Banking Biz : 여신 (1/2)

주택담보대출 및 전월세대출을 비롯한 전 여신 상품의 성장으로 여신잔액 YoY +39%, QoQ +4% 증가;
예대율 상승 등의 영향으로 NIM QoQ +5bp 개선

상품별 여신 잔액 추이

(조원)

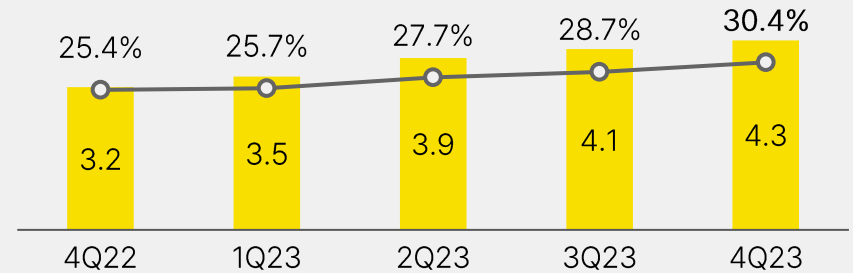
■ 신용(건별+한도) ■ 전월세 ■ 주담대 ■ 개인사업자



중저신용자 대상 신용대출 현황

(조원)

■ 중신용자 대상 신용대출잔액 ○ 중신용대출 비중

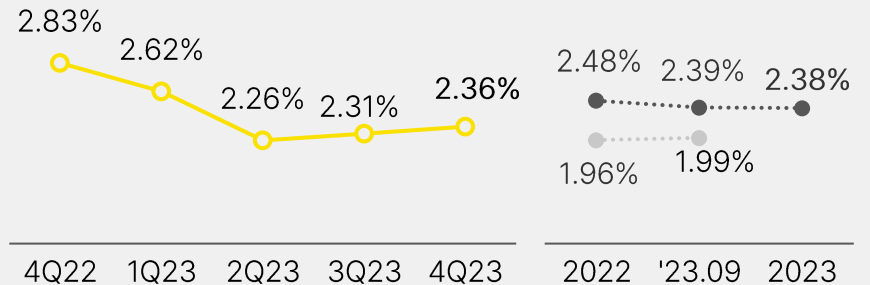


순이자마진(NIM)

○ 카카오뱅크 분기

● 카카오뱅크(누적)

● 은행평균(누적) (1)



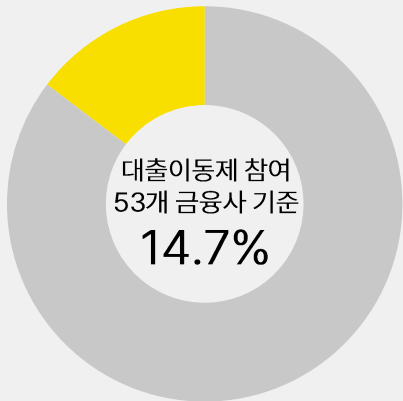
비고: (1) 금융통계정보시스템 특수은행제외한 14개은행 평균

저원가성 예금 중심의 수신을 기반으로 경쟁력 있는 금리의 대한 상품 공급 확대
 신용대출 → 주택담보대출 → 전월세보증금대출의 '대환대출 인프라 확장'으로 대환 목적의 고객 유입 증가

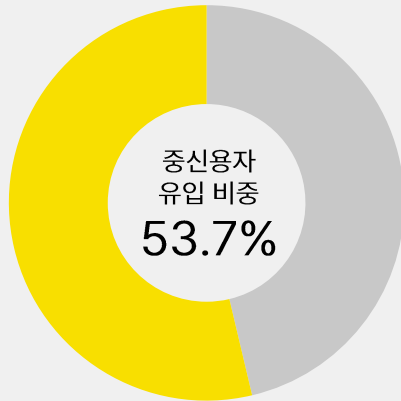
'신용대출 갈아타기' (2023년 5월 오픈)

'주택담보대출 갈아타기' (2024년 1월 오픈)

<전체 금융권 내 카뱅 M/S⁽¹⁾>

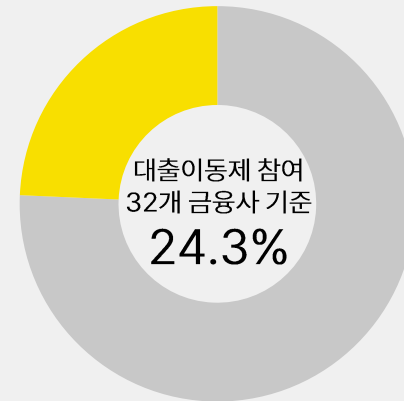


<신용등급별 유입 비중>

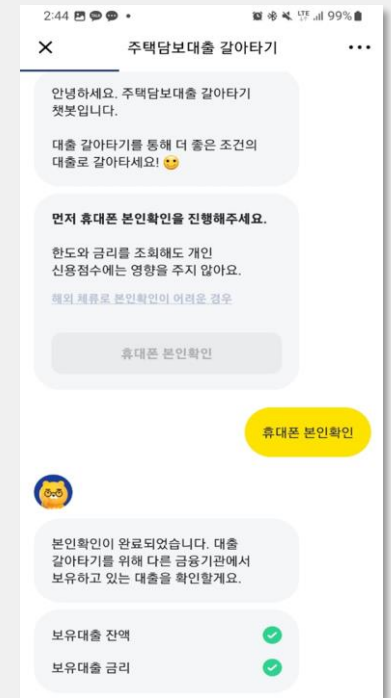
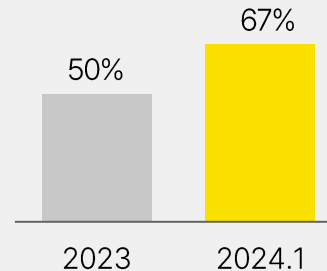


- 중신용 고객 위주 운영으로 고신용 고객 일별 유량제어
- 제한적 운영에도 전체 금융권 대환 실적의 14.7% 차지

<전체 금융권 내 카뱅 M/S⁽²⁾>



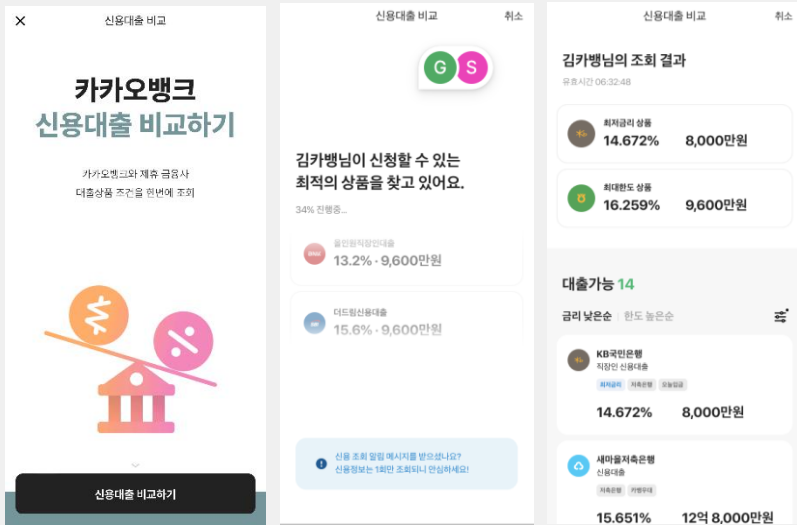
<주담대 실행액⁽³⁾ 내 대환목적 비중>



비고: (1) M/S = 2023.05.31~2024.01.12 금융결제원 '대환대출 인프라' 상환액 기준 (금융권 전체: 2.5조원, 카뱅 3,708억원)
 (2) M/S = 2024.01.09~2024.01.26 금융결제원 '대환대출 인프라' 신청액 기준 (금융권 전체: 2.9조원, 카뱅: 7,038억원)
 (3) 카카오뱅크 주택담보대출 실적 (대환대출 인프라 포함)

2023년 12월 '신용대출 비교하기' 서비스 런칭으로 플랫폼 Player로서 사업영역 확장
 2023년 신용대출 트래픽이 YoY +17% 증가하며 1,200만 건에 근접; 대출 플랫폼으로서 경쟁력 입증

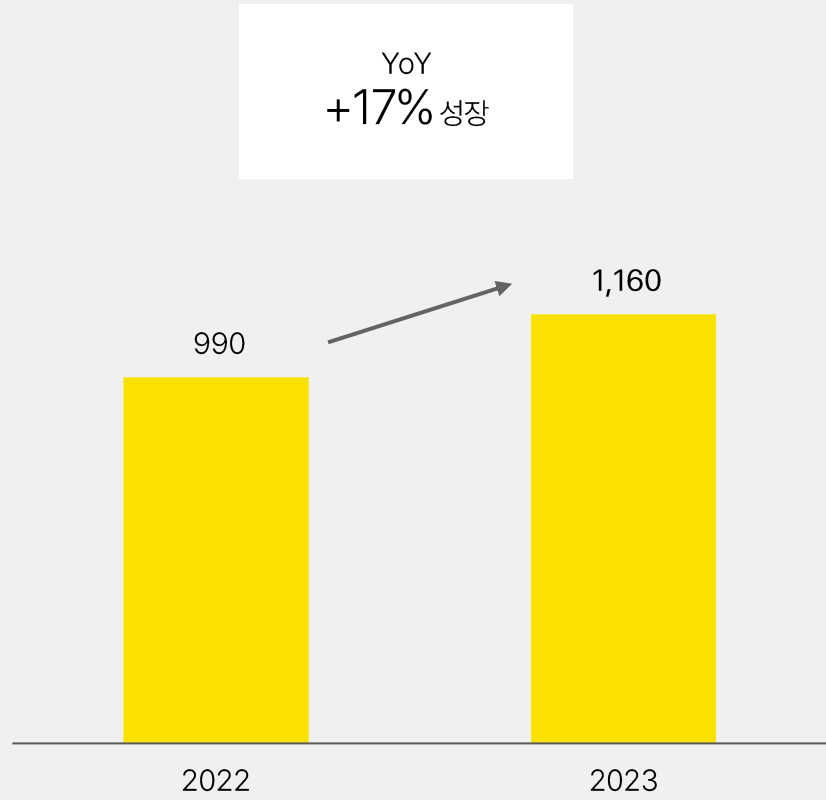
신용대출 비교하기 (2023년 12월 오픈)



- 대상확대** 기존 연계대출과 달리 카카오뱅크 대출 부결고객 뿐만 아니라 대출이 필요한 모든 고객이 이용가능
- 심사편의** 카카오뱅크와 제휴사 통합대출심사로 간편한 대출비교
- 커버리지** 33개 제휴사 협업으로 다양한 금융사의 상품비교가능 (1금융권 제휴사 3개, 2금융권 제휴사 30개)

신용대출 트래픽(1)

(만건)

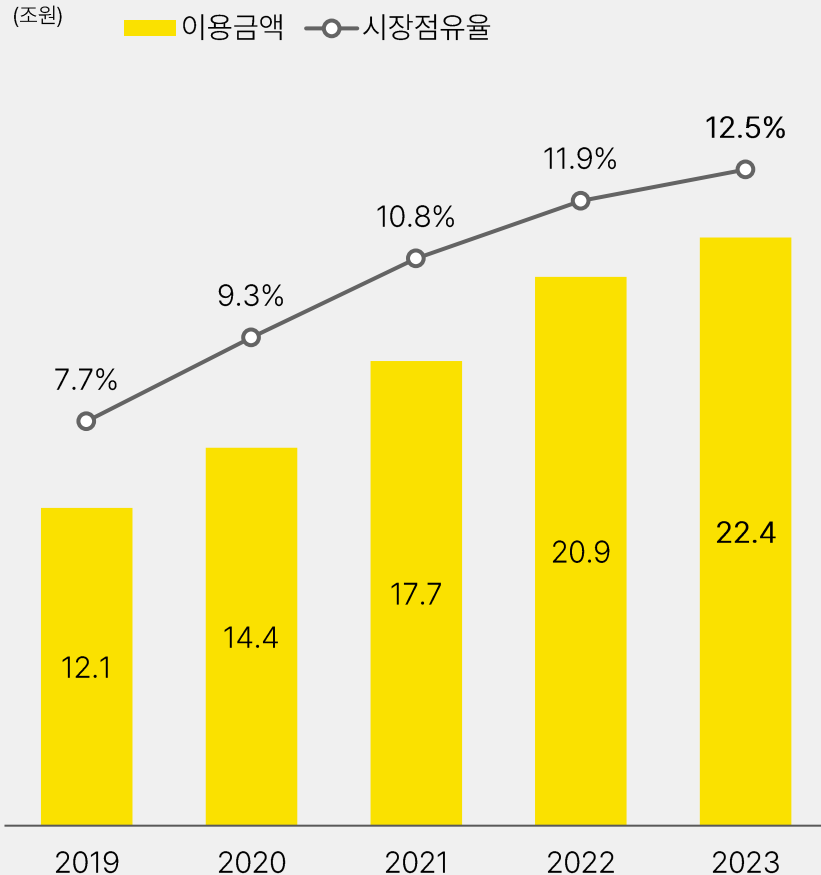


비고: (1) 카카오뱅크 신용대출 상품 조회건수 (신용대출 갈아타기 서비스를 통한 조회 포함)

체크카드 이용금액 YoY +7% 확대; 단일상품으로 시장점유율 12% 달성

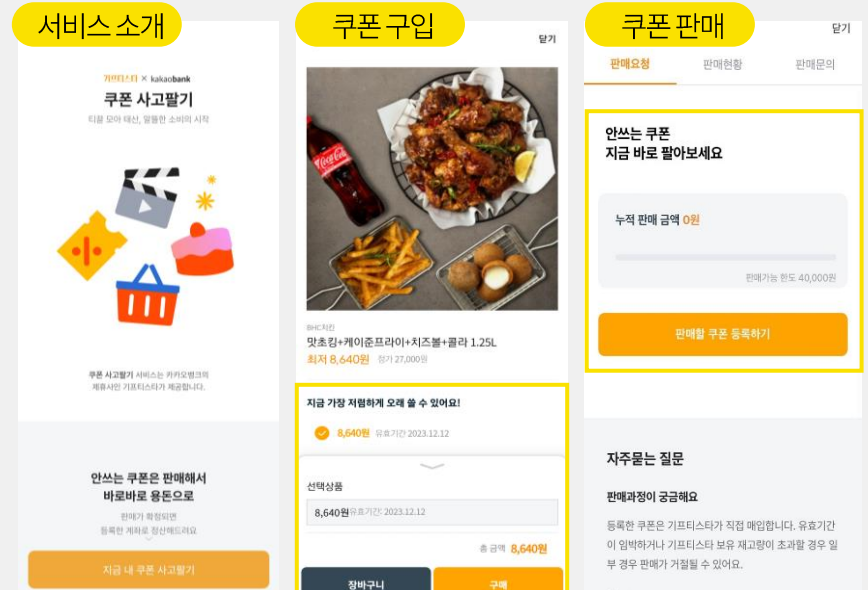
2023년 12월 모바일 커머스 서비스 '쿠폰 사고팔기' 런칭을 통해 카드고객의 실질적인 혜택 강화 및 사용 맥락 확장

체크카드 이용금액 및 시장점유율



쿠폰 사고팔기 (2023년 12월 오픈)

- 카카오프랜차이즈 앱에서 카드 결제로 필요한 쿠폰은 저렴하게 구입하고, 불필요한 쿠폰은 판매하여 현금화 할 수 있는 서비스
- 2023년 12월 런칭 이후 한달만에 서비스 방문건수 150만건, 가입자수 55만명 기록(1)



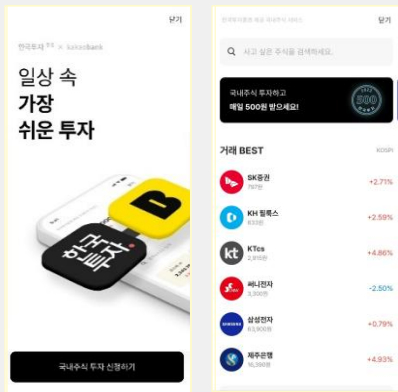
비고: (1) 2023.12.31누적 기준

주식계좌 개설 지속 증가, 국내주식 거래 서비스는 시장 둔화에도 거래규모 확대;
 금융상품 투자금액 전분기 대비 +33% 증가, 지난 1월 펀드판매 개시 등 투자상품군 지속 확대하여 투자 맥락 강화

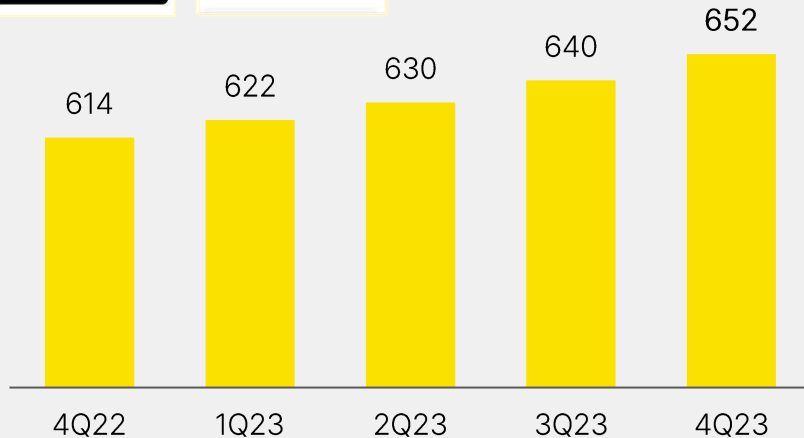
증권계좌 개설

투자서비스 현황

(만좌; 누적)



YoY
+6% 성장
 (총 8개 증권사와 제휴 중)

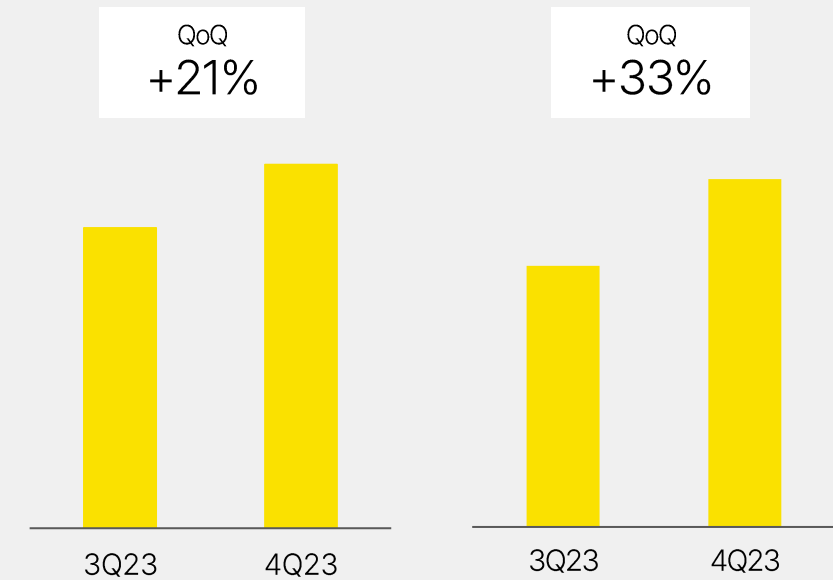


국내주식 서비스 거래대금

금융상품 투자금액

(일평균 기준)

(발행어음, 채권 합계; 분기)

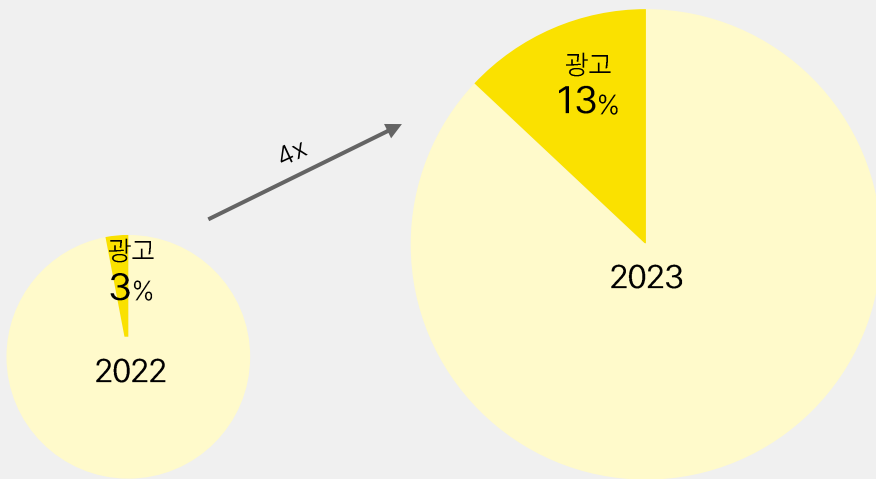


국내주식 WTS(Web Trading System)
 일평균 거래대금 QoQ +21% 증가
 (동일기간 코스피 일평균 거래대금 -23% 축소)

금융상품(발행어음, 채권)
 투자금액 QoQ +33%,
 상품 구매고객 수 QoQ +61% 증가

지속적인 자체 traffic 유입에 따른 광고 매출증가로 분기별 최대치 경신
 잠재 고객 타겟팅과 최적화된 광고 노출을 통한 광고주 재집행률 증대 및 광고 수익 제고

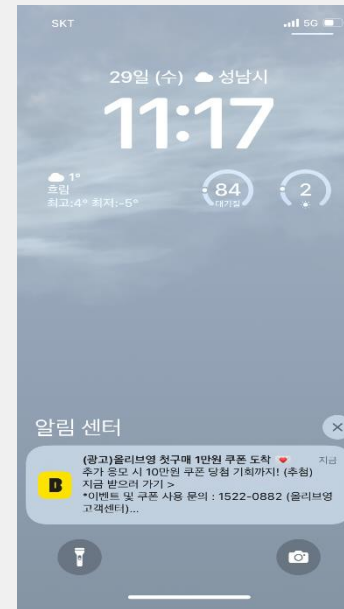
플랫폼수익 내 광고 비중



- ✓ 2023년 본격적인 광고비즈니스모델 구축하며 수익비중 4배 증가 (플랫폼수익내 비중 3% → 13%)
- ✓ 성과있는 광고 매체로 포지셔닝; 단가 인상에도 미판율 연중 최저치 달성
- ✓ SKT, 기아, 삼성화재 등 다양한 업종의 메이저 광고주 지속 유입

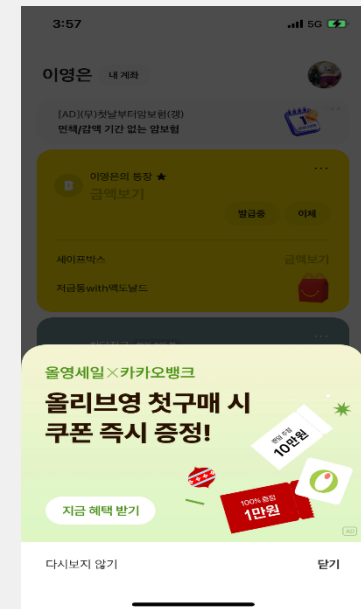
타겟팅 광고 집행사례

애플시



결제 패턴을 분석하여 광고주의 상품과 유사성이 높은 고객대상 애플시 발송

홈팝업



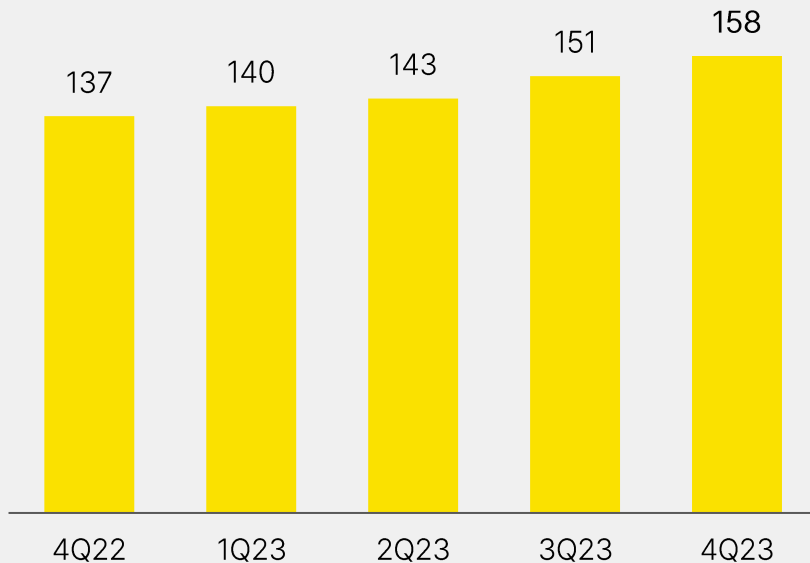
계획한 '쿠폰 1만장' 조기 발급 완료
 광고 효과가 높아 2024년 내 재집행 예정

최저 가입가능 연령을 만7세로 하향하여 미성년자 고객 커버리지 지속 확대;
분기별 결제액이 5천억원을 돌파하며 mini 고객의 daily 결제수단으로 자리매김

mini 유저수⁽¹⁾

(만명; 누적)

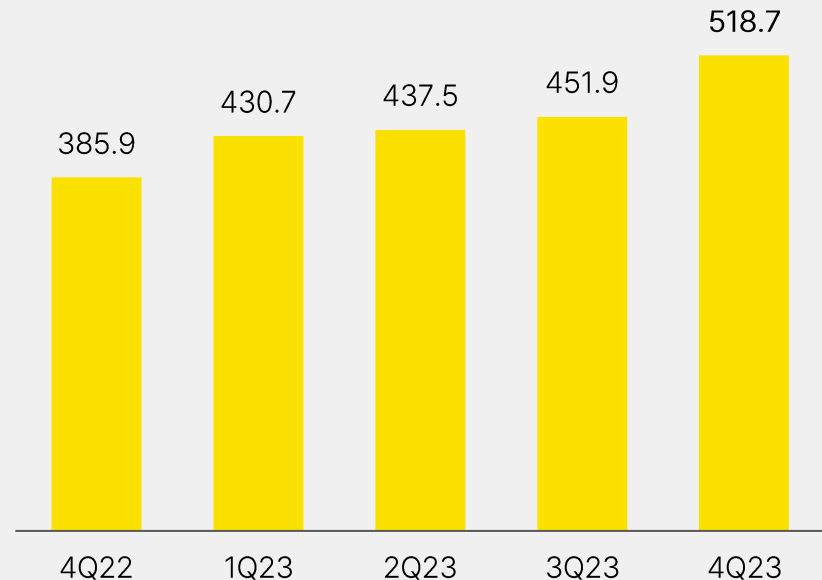
YoY
+15% 성장



mini 결제액

(십억원; 분기)

YoY
+34% 성장



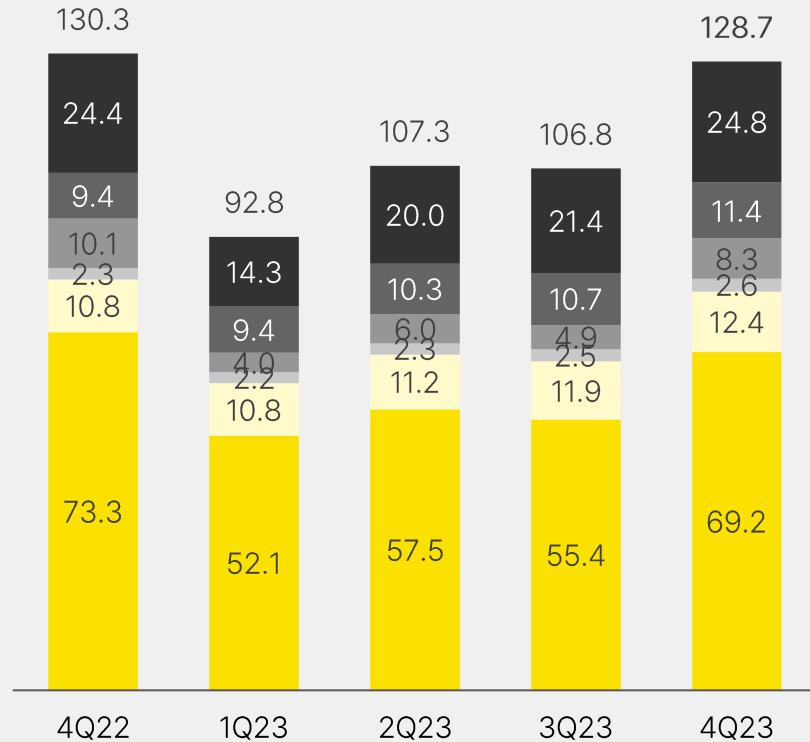
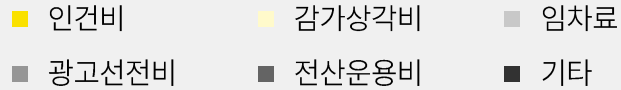
비고: (1) 4Q22~2Q23 만14세~18세 가입 고객수 / 3Q23~4Q23 만7세~18세 가입 고객수

VI. 판매관리비 및 CIR

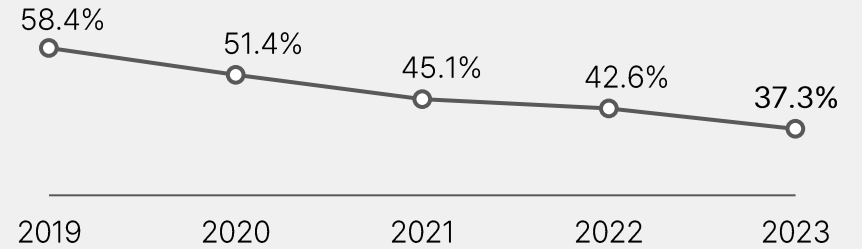
광고선전비 및 인건비 등 일시적 비용 반영 등으로 판관비 상승; 연간 CIR은 채용 및 비용 안정화 되며 전년비 5%p 개선

판매비와관리비

(십억원)

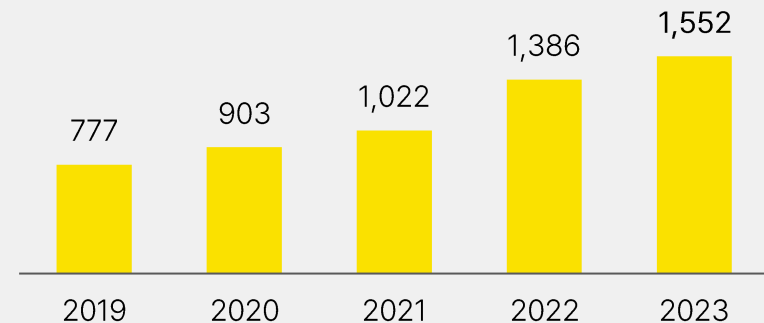


CIR 추이⁽¹⁾



인원 현황

(명)



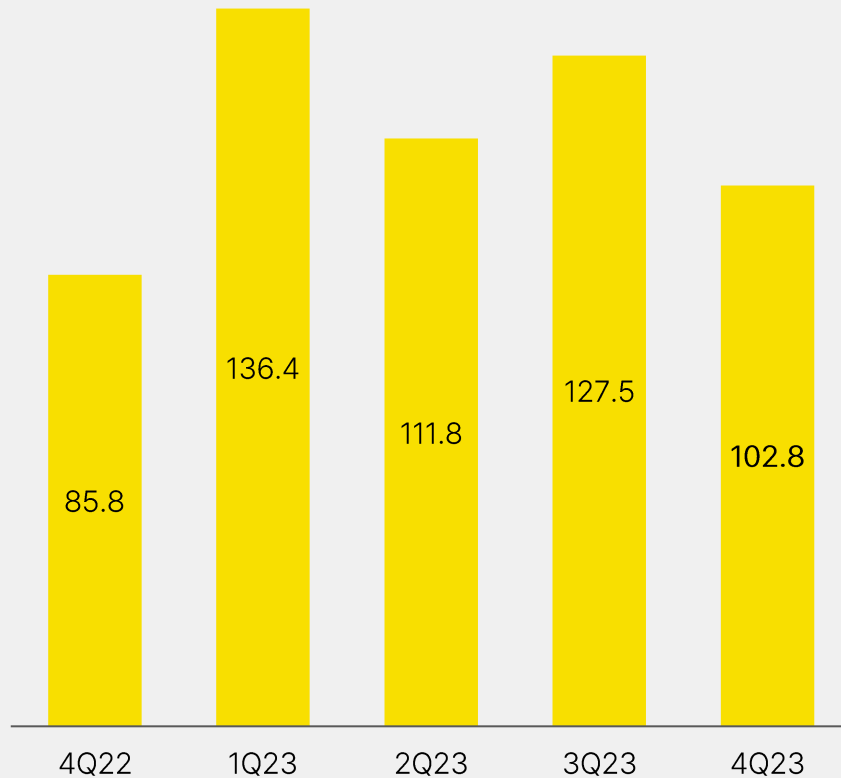
비교: (1) 연간누적비율

VII. 영업이익 및 ROE, ROA

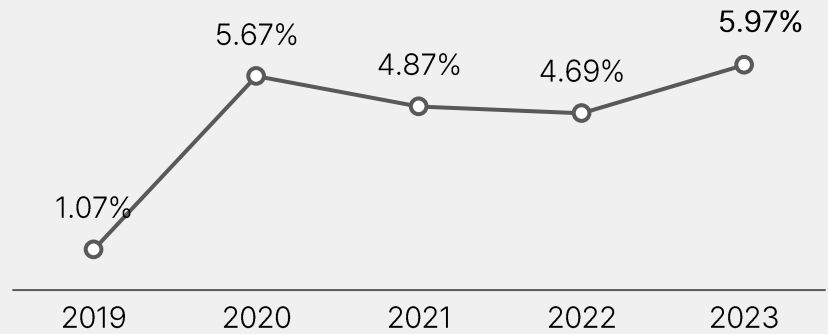
영업이익은 이자이익 확대 등의 영향으로 YoY +20% 성장; 이익 확대로 ROE 및 ROA는 전년대비 큰 폭 개선

영업이익

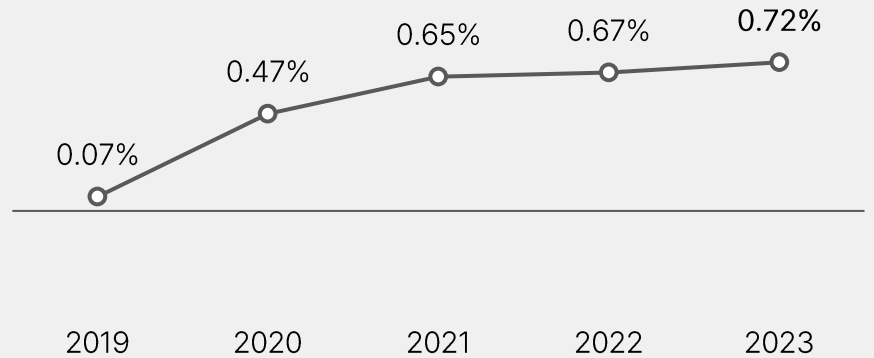
(십억원)



ROE⁽¹⁾



ROA⁽¹⁾

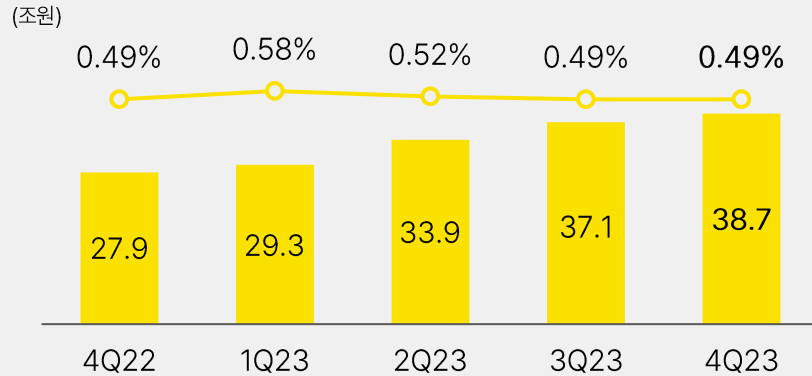


비고: (1) 금융감독원제출 기준

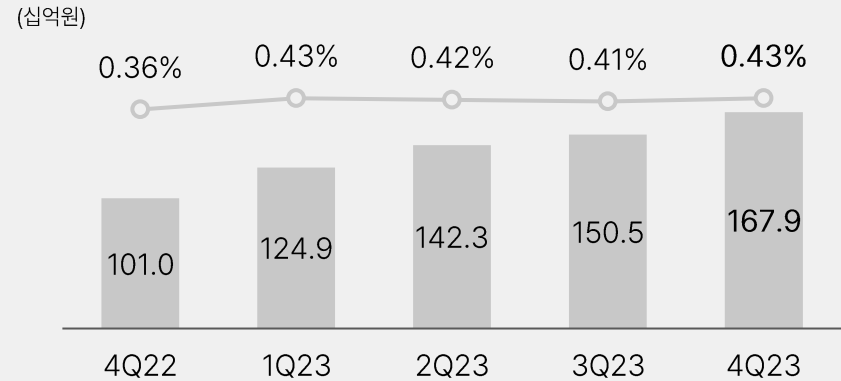
VIII. 자산건전성

연체율은 중신용대출 비중 상승에도 여신 성장 및 안정적 리스크 관리 영향으로 전분기 수준 유지;
 대손비용률은 전분기 대비 낮은 수준의 추가충당금 적립, 9월 명절효과에 따른 단기 연체 상승 등 높은 기저효과가 해소되며 개선

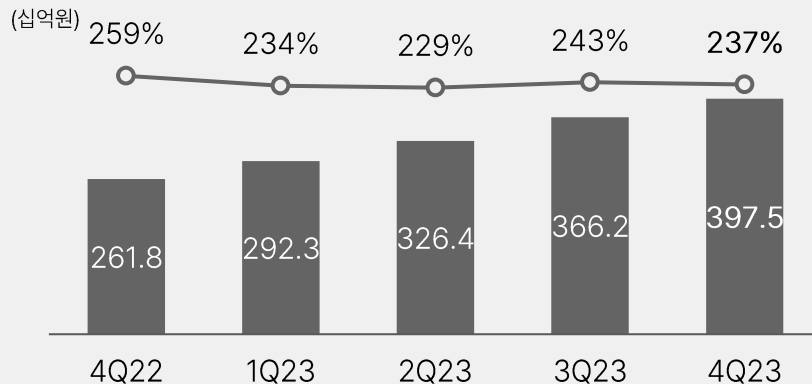
총여신 및 연체율



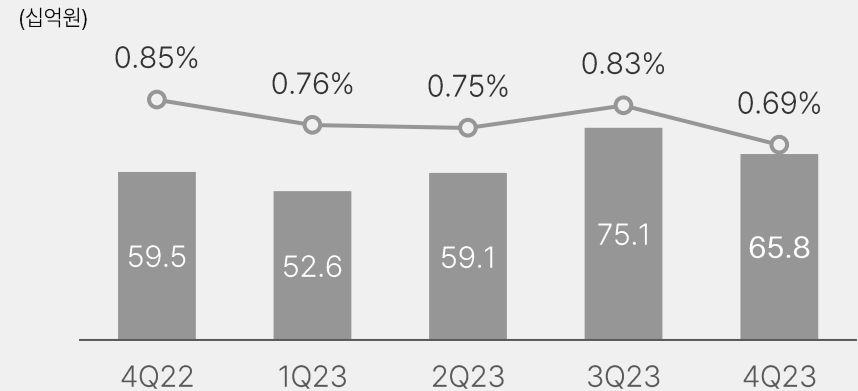
고정이하여신 및 비율



대손충당금잔액 및 적립률(1)



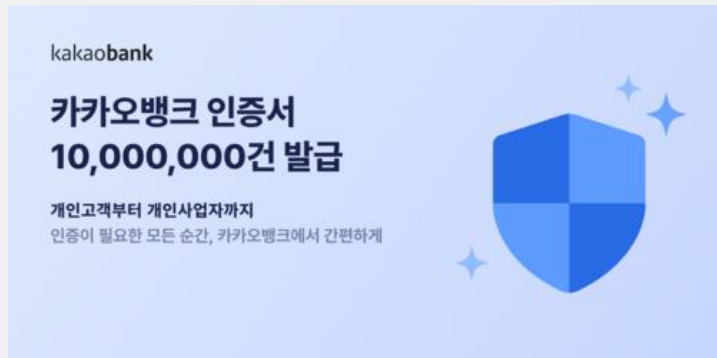
대손충당금전입액 및 대손비용률(2)



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

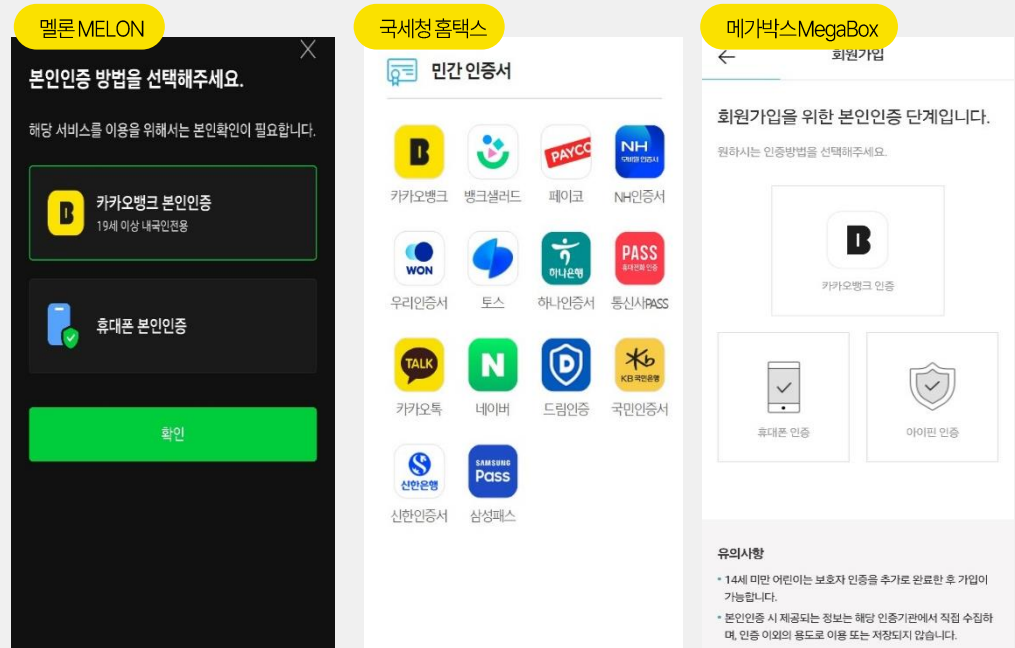
인증서 서비스 출시 후 빠른 증가세로 인증서 누적 발급 고객 수 1,300만 명 돌파;
 사업자 인증서 출시를 위한 '전자서명인증평가' 획득 및 제휴사 확장을 통한 서비스 범위 확대

인증서 누적 발급 고객 1,300만 돌파

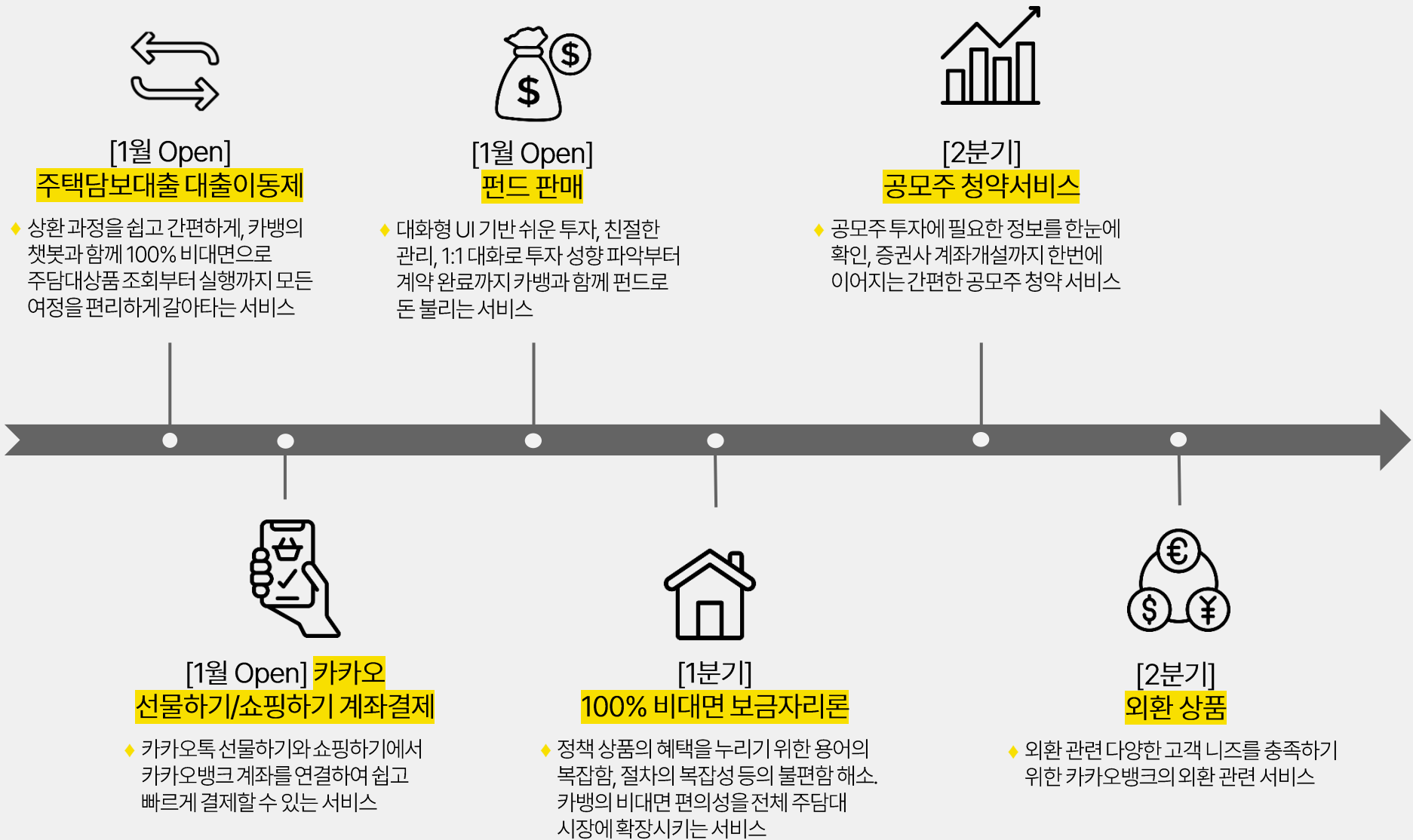


- ✓ 2023년 3월 출시 이후 9개월 만인 12월, 카카오뱅크 인증서 누적 고객 수 1,300만명 달성
- ✓ 하루 평균 약 3.6만명 고객이 가입한 셈으로 금융업무 중심으로 특화된 banking 앱 증명
- ✓ 2023년 12월 한국인터넷진흥원(KISA)으로부터 인터넷은행 최초 '카카오뱅크사업자인증서' 출시를 위한 '전자서명인증평가' 획득으로 고객 커버리지 확대 계획

인증 제휴 사례 (카카오 공동체/ 공공기관/ 민간기업)



- 안전하고 편리한 간편인증 지원, 고객센터센터 및 통합 모니터링 센터 운영으로 실시간 장애 대응 가능한 서비스
- '국세청 홈택스' 등 공공기관 로그인 뿐만 아니라 '멜론 본인인증' 및 '메가박스 본인인증' 등 서비스 범위 지속 확대



IX. Appendix : 손익계산서

(단위: 십억원)	4Q23	4Q22	증감(YoY)		3Q23	증감(QoQ)	
손익계산서							
영업수익	663.7	484.7	179.0	36.9%	656.6	7.1	1.1%
이자수익	566.1	399.6	166.5	41.7%	535.9	30.2	5.6%
Fee 수익	47.7	42.8	4.9	11.4%	54.8	-7.1	-13.0%
플랫폼 수익	18.0	16.4	1.6	9.8%	18.3	-0.3	-1.6%
기타영업수익	31.9	25.9	6.0	23.2%	47.6	-15.7	-33.0%
영업비용	496.1	341.2	154.9	45.4%	455.1	41.0	9.0%
이자비용	254.9	122.2	132.7	108.6%	247.7	7.2	2.9%
여수신 관련 지급수수료 ⁽¹⁾	11.6	7.9	3.7	46.8%	10.4	1.2	11.5%
Fee & 플랫폼 비용	41.6	41.7	-0.1	-0.2%	42.2	-0.6	-1.4%
CD/ATM비용	16.4	15.5	0.9	5.8%	16.0	0.4	2.5%
판매관리비	128.7	130.3	-1.6	-1.2%	106.8	21.9	20.5%
기타영업비용	42.9	23.3	19.6	84.1%	32.0	10.9	34.1%
금융자산신용손실충당금전입액	64.8	57.7	7.1	12.3%	74.0	-9.2	-12.4%
영업이익	102.8	85.8	17.0	19.8%	127.5	-24.7	-19.4%
% 영업수익 대비	15.5%	17.7%		-2.2%pt	19.4%		-3.9%pt
영업외수익	0.6	0.3	0.3	100.0%	0.2	0.4	200.0%
영업외비용	4.4	2.6	1.8	69.2%	1.1	3.3	300.0%
법인세차감전순이익	99.0	83.5	15.5	18.6%	126.6	-27.6	-21.8%
당기순이익	75.7	60.6	15.1	24.9%	95.4	-19.7	-20.6%
%영업수익 대비	11.4%	12.5%		-1.1%pt	14.5%		-3.1%pt

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

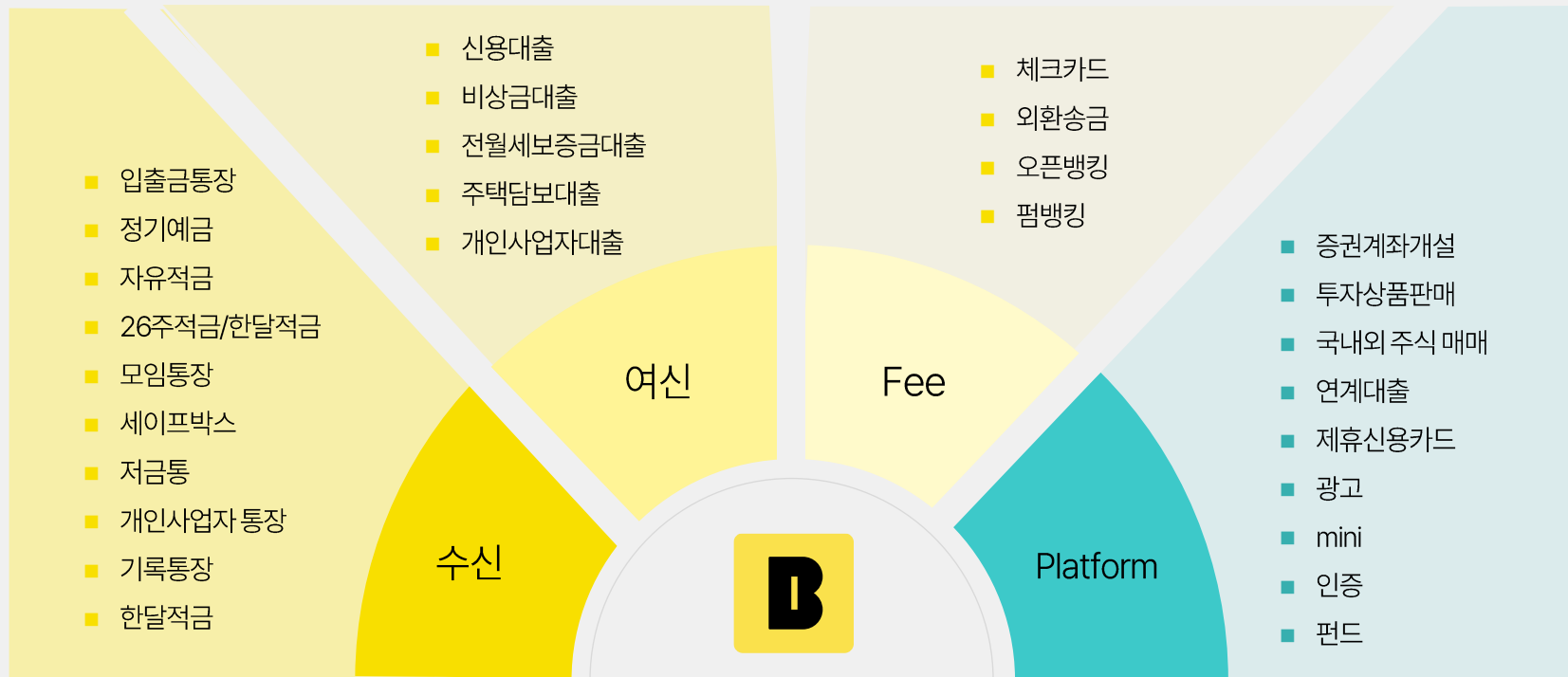
IX. Appendix : 판관비

(단위: 십억원)	4Q23	4Q22	증감(YoY)		3Q23	증감(QoQ)	
판매관리비	128.7	130.3	-1.6	-1.2%	106.8	21.9	20.5%
인건비	69.2	73.3	-4.1	-5.6%	55.4	13.8	24.9%
감가상각비	12.4	10.8	1.6	14.8%	11.9	0.5	4.2%
전산운영비	11.4	9.4	2.0	21.3%	10.7	0.7	6.5%
임차료	2.6	2.3	0.3	13.0%	2.5	0.1	4.0%
광고선전비	8.3	10.1	-1.8	-17.8%	4.9	3.4	69.4%
기타	24.8	24.4	0.4	1.6%	21.4	3.4	15.9%

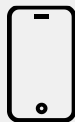
IX. Appendix : 재무상태표

(단위: 십억원)	2023.12	2022.12	증감(YoY)	2023.09	증감(QoQ)
재무상태표					
자산총계	54,488.2	39,516.1	37.9%	53,011.7	2.8%
현금및예치금	2,733.2	1,381.5	97.8%	1,572.1	73.9%
당기손익인식금융자산	2,554.9	1,324.4	92.9%	2,429.6	5.2%
투자금융자산	9,174.3	7,686.9	19.3%	9,216.6	-0.5%
대출채권	38,649.0	28,053.4	37.8%	38,253.7	1.0%
유형자산	180.8	172.9	4.6%	178.2	1.5%
무형자산	34.2	28.2	21.3%	32.9	4.0%
기타자산	1,161.8	868.8	33.7%	1,328.6	-12.6%
부채총계	48,370.5	33,801.0	43.1%	47,045.8	2.8%
예수금	47,142.8	33,055.8	42.6%	45,689.0	3.2%
충당부채	56.1	35.6	57.6%	44.7	25.5%
기타부채	1,171.6	709.6	65.1%	1,312.1	-10.7%
자본총계	6,117.7	5,715.1	7.0%	5,965.9	2.5%
자본금	2,384.4	2,383.7	0.0%	2,383.8	0.0%
자본잉여금	2,987.5	2,986.8	0.0%	2,986.8	0.0%
자본조정	0.9	-6.7	NA	-0.3	NA
기타포괄손익누계액	-9.7	-102.0	NA	-83.4	NA
이익잉여금	754.6	453.3	66.5%	679.0	11.1%

은행서비스 외에 플랫폼 사업까지 확장성 높은 금융 플랫폼



모든 서비스를 원앱으로



100% 모바일



차별적인 고객경험



사용자 중심의 편리성