

서울시 핀테크 산업 육성전략

윤형호 이지연



서울연구원
The Seoul Institute

서울시
핀테크 산업
육성전략

연구책임

윤형호 시민경제연구실 선임연구위원

연구진

이지연 시민경제연구실 연구원

이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
서울특별시의 정책과는 다를 수도 있습니다.

요약

서울시 핀테크 산업 육성을 위한 3가지 전략은 핀테크 도시화, 테스트 베드 설치, 집적지 조성

인터넷·스마트폰 사용 대중화로 금융-기술 결합한 '핀테크' 등장

인터넷과 스마트폰 사용이 대중화되면서 금융과 기술이 결합된 '핀테크(Fintech)'가 등장했고 금융거래방식에도 변화를 가져왔다. 모바일, SNS, 빅데이터 등을 활용하여 기존 금융거래방식과는 차별화된 새로운 형태의 금융거래가 이루어지고 있다.

2000년대 초반 인터넷 뱅킹과 전자결제 및 송금 서비스가 제공되었으며, 일부 국내업체들은 핀테크 관련 기술개발에 성공하였다. 2002년 국내 업체는 인터넷은행 설립을 시도하였고, 2005년에는 웹표준 기반 결제 기술 개발에 성공했다. 그러나 정부의 엄격한 규제로 혁신적인 기술들이 상용화되지 못하였고, 이는 국내 핀테크 산업의 발전이 해외보다 늦어지게 된 주요 원인으로 평가되고 있다.

2014년에 들어서서 정부는 글로벌 핀테크 시장의 빠른 성장과 금융시장의 변화를 인식하고, 핀테크 육성을 위한 정책 마련과 규제 완화 등 본격적인 움직임을 보였다. 2014년 7월 온라인·모바일 간편 결제가 가능해졌고, 2015년 핀테크지원센터를 설립했다. 그 후 P2P대출을 허가하였고, 2016년 자본시장법이 개정되어 크라우드펀딩 영업이 가능해졌다. 이러한 국내 환경의 변화 속에서 금융플랫폼, 보안인증 등의 기술 핀테크 분야도 발달하기 시작하였다.

정부, 핀테크 생태계 조성 노력... 은행들도 Lab 설립해 관련기업 지원

금융위원회는 2015년 핀테크 산업을 위해 4단계의 추진전략을 발표하였다. 1단계는 '진입장벽 완화' 단계로 보안관련 규제를 정비하여 시장진입 장애요인을 없애는 것이다. 2단계는 '생태계 조성' 단계로 핀테크지원센터 및 관련 협의체를 운영하는 것이다. 3단계는 '규제패러다임 전환' 단계로 간편 금융거래(모바일카드, 비대면 실명확인 등)를 허용하는 것이다. 4단계는 '새로운 핀테크 활성화' 단계로서 신생 기술과 금융서비스의 시장 진입을 촉진시키는 것이다. 정부의

이와 같은 추진전략은 상당부분 시행이 완료된 상태이다.

정부도 핀테크 생태계 조성을 위해 노력하고 있다. 금융위원회, 금융감독원, 금융결제원, 코스콤, 은행사, 카드사들이 협력하여 2015년 핀테크지원센터를 설립하였다. 유관기관의 직원들이 상주하여 상담 및 멘토링을 제공하고, 자금조달이나 핵심기술 개발을 지원하고 있다. 또한 유망기업들의 진출을 돕고자 주기적으로 데모데이(Demo-day)를 개최하고 있다.

2016년 4월에는 한국핀테크산업협회가 공식출범하여 핀테크업체와 정부기관 간의 네트워킹을 지원하고 있다. 특히 오픈 플랫폼을 통해 해외시장 진출을 지원하고 입법을 제안하는 등 적극적으로 산업 생태계를 조성하고 있다. 현재 핀테크산업협회 회원사는 약 110개사로 핀테크, 금융, IT 등 다양한 업종이며, 지급·결제 분야의 회원사가 가장 많다.

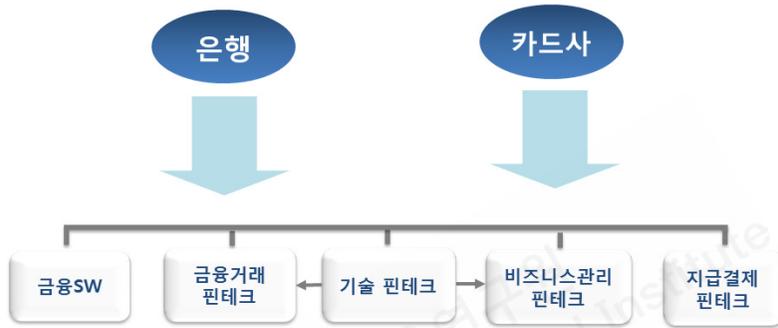
은행들도 핀테크 시장이 확대되고 금융거래가 다양해짐에 따라 전담조직을 만들어 핀테크업체와 협력하고 있다. 모바일 뱅킹을 비롯해 간편결제, 송금, 대출, 보안인증에 이르기까지 다양한 핀테크 기술을 도입하고 있다. 예를 들어 송금 업체인 비비리퍼블리카와 협력하여 모바일 송금 서비스를 제공하거나, 보안인증 업체들과의 협력을 통해 생체인식, 수기사인 등의 비대면 인증을 실시하고 있다. 또한 은행들은 별도의 핀테크 Lab을 설립하여 스타트업 업체들에 대한 투자와 지원을 하고 있다.

핀테크 기업, 금융거래 집중.. 핀테크 산업, 전후방 협력관계 구축 필요

국내 핀테크 산업의 특징을 살펴본 결과 크게 두 가지의 특징을 발견하였다. 첫째, 핀테크 산업은 전후방 협력관계 구축을 필요로 한다. 핀테크 기업이 혁신적 기술과 플랫폼을 확보했더라도 전방에 있는 금융기관과의 협력관계가 구축되지 않으면 사업을 운영하기가 어렵다. 후방에서는 금융거래 핀테크 회사와 기술 핀테크 회사의 협력이 중요하다.

두 번째 특징은 국내 핀테크 시장은 금융거래(B2C) 핀테크에 집중되어 있다는 것이다. 대체적으로 지급결제, P2P대출, 크라우드펀딩, 송금분야의 핀테크 기업들이 많고 은행, 증권사, 대형 포털사들도 진출하고 있다. 이러한 금융거래(B2C)시장의 집중화 현상은 소매금융 위주로 형성된 해외 핀테크 사업들이 우리나라에 들어오면서, 사업모델이 안정적으로 정착하고 창업자금 조달이 수월했기 때문으로 해석할 수 있다.

우리나라 핀테크 기업들의 구조를 살펴보면 다층적인 구조를 형성하고 있음을 알 수 있다. 가장 상위계층에 해당하는 것은 은행, 카드사, 증권사 등 전통적 금융기관들이다. 은행은 모바일뱅크로 소액대출 시장에 진출하였고, 증권사는 크라우드펀딩 시장에 나서고 있다. 그다음 계층에는 5가지로 분류되는 핀테크 기업들이 있다. 먼저 PG 등 지급결제 기업과 금융 IT 기술을 축적해온 금융SW 기업이 있다. 또한 P2P대출이나 송금 등의 금융거래(B2B) 핀테크 기업과 빅데이터 생체인식 등의 기술을 개발해온 기술 핀테크 기업이 있다. 마지막으로 고객관리 및 마케팅 솔루션 등을 제공하는 비즈니스지원 핀테크 기업들이 있다.



[그림 1] 핀테크 기업의 다층적 구조

서울시, 핀테크 집적지 조성해 기존업체·스타트업 육성 바람직

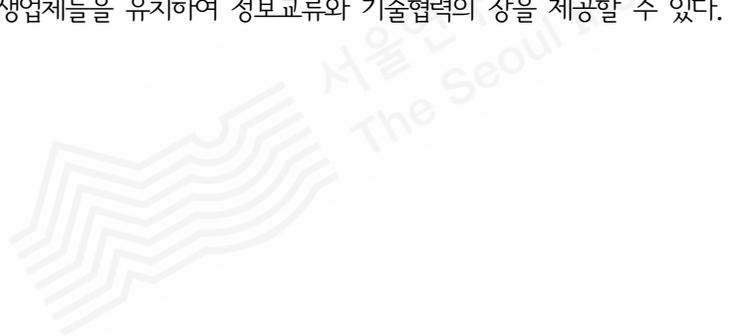
서울시가 핀테크 산업을 육성하기 위해서는 세 가지의 전략이 필요하다. 먼저, 서울을 ‘핀테크 도시’로 만드는 것이다. 우수한 IT 인프라, 핀테크 기반기술을 보유한 업체, 상거래 활성화 등에서 서울시가 경쟁력을 확보하고 있기 때문에 핀테크를 시정에 도입할 수 있다. 교통, 복지, 서민금융, 전통시장 지원 등의 시정에 핀테크를 도입하여 공공 핀테크 시장을 형성하는 것이다.

둘째, 서울시가 핀테크 테스트 베드(Test-bed)를 설치하는 것이다. 공공데이터의 경우 사용권한이 제한되어 있어 핀테크업체들이 데이터를 활용하는 핀테크 기술을 개발과 사업모델을 만들기 어려운 실정이다. 서울시가 공공데이터를 제공하면 핀테크 사업모델 개발을 촉진시킬 수 있다. 예를 들어 서울시의 복지서비스와 관련하여 비트코인을 활용하는 핀테크 사업을 구상할 수 있다. 서울시가 핀테크업체에 복지서비스 관련정보를 제공하면, 핀테크업체들은 복지급

여 송금, 급여사용 분석 등과 관련된 복지운영 시스템을 개발할 수 있고 사업모델도 파생될 수 있다.

다른 적용방안은 ‘서울시 가계부’ 사업이다. 핀테크업체는 신용도 조사를 위해 금융잔고, 대출 금액, 카드사용 등 금융거래 자료를 확보하는 기술을 보유하고 있다. 하지만 가계가 지급해야 하는 세금, 공과금에 관한 공공정보는 확보하지 못하고 있다. 서울시의 협력 아래 핀테크 기업은 세금, 공과금 등 공공납부금 자료를 확보한 후 가계부 앱을 만드는 것이다. 시민들은 실시간으로 금융거래 정보와 세금, 공과금 등의 지출내역을 확인하고 자금관리를 할 수 있는 가계부 앱을 제공받을 수 있다.

마지막으로 서울에 ‘핀테크 집적지를 조성’하는 것이다. 핀테크 기업들의 현황을 보면 서울소재 핀테크 기업은 112개였으며 주로 강남, 영등포, 구로에 밀집되어 있었다. 특히, 핀테크 기반 기술 및 금융 SW와 관련된 비즈니스지원 핀테크 기업들은 여의도 금융기관들과의 협력, 구로디지털밸리의 IT인력 활용을 위해 영등포 및 구로에 위치하고 있었다. 이러한 특성을 고려하여, 영등포구에 핀테크 집적지인 지식산업센터 건립을 고려할 수 있다. 이러한 집적지에 핀테크 중견업체와 신생업체들을 유치하여 정보교류와 기술협력의 장을 제공할 수 있다.



목차

01 연구개요	2
1_연구배경 및 목적	2
2_연구의 방법	4
02 핀테크 산업의 현황	6
1_핀테크의 개념과 등장배경	6
2_글로벌 핀테크 산업의 현황	17
3_해외 국가들의 핀테크 육성사례	23
4_해외 핀테크 기업 사례	27
03 국내 핀테크 산업의 현황	34
1_서울의 금융산업 현황	34
2_국내 핀테크 현황과 법제도	37
3_국내 핀테크 정책 및 관련 기관	50
4_국내 핀테크 회사 사례	61
04 핀테크 산업 육성방안	76
1_국내 핀테크 산업의 특징	76
2_서울시 핀테크 산업 육성정책	85
참고문헌	91

표

[표 2-1] 전통적 핀테크와 신흥 핀테크	13
[표 2-2] 벤처 스캐너(Venture Scanner)의 핀테크 사업영역 분류	15
[표 2-3] 핀테크 사업 세부분류	16
[표 2-4] 사업영역별 글로벌 핀테크업체 현황	17
[표 3-1] 서울시 지역총생산(GRDP) 현황	34
[표 3-2] 2014년 지역총생산(GRDP) 대비 금융업 비율(전국과 서울시 비교)	34
[표 3-3] 서울시 금융 및 보험업 사업체 현황	35
[표 3-4] 국내 크라우드펀딩 관련 업체 현황	42
[표 3-5] 국내 전자금융업 업종별 등록 현황	44
[표 3-6] 전자금융거래 이용 금액 현황	45
[표 3-7] 국내 지급서비스 업체 현황	47
[표 3-8] 국내 P2P대출 업체 현황	50
[표 3-9] 핀테크 산업 육성을 위한 단계별 추진전략	51
[표 3-10] 핀테크지원센터의 운영 프로그램	52
[표 3-11] 핀테크지원센터의 국내 데모데이 참가기업 현황	54
[표 3-12] China 데모데이 참여 국내기업	55
[표 3-13] 싱가포르 및 캄보디아 데모데이 참여 국내기업	55
[표 3-14] 한국핀테크산업협회 회원사 현황	57
[표 3-15] 주요 은행들의 핀테크업체 제휴 현황	58
[표 3-16] 국내 은행 핀테크 랩 참여기업 현황	60
[표 3-17] 8퍼센트의 금리와 타 금융기관 금리 비교	62

[표 3-18] 금융거래(B2C) 핀테크업체 현황	66
[표 3-19] 금융 IT 지원서비스 업체 현황	68
[표 3-20] 비즈니스지원 핀테크업체 현황	70



그림

[그림 2-1]페이팔의 연간 모바일 결제규모	8
[그림 2-2]핀테크의 4가지 사업영역	14
[그림 2-3]핀테크 사업의 영역구분	15
[그림 2-4]글로벌 핀테크 투자 및 거래규모	18
[그림 2-5]연도별 핀테크 펀딩총액 추이	19
[그림 2-6]글로벌 핀테크 사업영역별 투자 비중	20
[그림 2-7]북미 결제시장 소비자들의 지급결제수단 사용 현황	21
[그림 2-8]북미 결제시장 소비자들의 지급결제수단 사용 현황 및 전망	21
[그림 2-9]글로벌 모바일 결제 시장의 규모	22
[그림 2-10]미국 로보어드바이저 시장 규모 전망	23
[그림 2-11]미국의 핀테크 투자규모	25
[그림 2-12]Venmo의 P2P 송금서비스	28
[그림 2-13]Square의 magstripe reader	29
[그림 2-14]Square의 Stand POS	29
[그림 2-15]베타먼트의 수익률	31
[그림 3-1]업종별 서울시 금융 및 보험 관련 사업체 현황	35
[그림 3-2]금융 및 보험 종사자 현황(중구, 영등포구)	36
[그림 3-3]국내 핀테크 산업 발전의 흐름	39
[그림 3-4]투자자 유형별 투자비율	40
[그림 3-5]2016년 크라우드펀딩 투자모집 및 발행 현황	41
[그림 3-6]국내 증권형 크라우드펀딩 규모	41

[그림 3-7] 증권형 크라우드펀딩 현황	42
[그림 3-8] 카드 지급·결제 절차 및 흐름	43
[그림 3-9] 국내 전자금융업 등록업체 수	44
[그림 3-10] 국내 전자금융업자 및 금융기관의 전자지급서비스 이용실적	45
[그림 3-11] 국내 온라인쇼핑몰 거래액 규모 추이	46
[그림 3-12] 핀테크 산업 육성 추진체계	51
[그림 3-13] 핀테크지원센터의 사업별 지원 실적	53
[그림 3-14] 핀테크지원센터의 내용별 지원 실적	53
[그림 3-15] 8퍼센트의 발전 과정	61
[그림 3-16] 토스의 간편송금서비스 예시 화면	63
[그림 3-17] SIM 앱 운용 방식	64
[그림 3-18] 센트비의 송금서비스 예시 화면	66
[그림 3-19] 터치웍스의 터칭서비스 예시	71
[그림 3-20]페이콧 오프라인 결제 프로세스	72
[그림 3-21]페이콧 결제 방식	73
[그림 4-1] 핀테크업체의 전후방 연계	77
[그림 4-2] 핀테크 회사의 계층구조	79
[그림 4-3] 국내외 핀테크 산업의 연도별 사건	80
[그림 4-4] 국내 핀테크 산업의 연도별 주요 사건	81
[그림 4-5] 서울시 구별 핀테크업체 분포도	84

01

연구개요

- 1_연구배경 및 목적
- 2_연구의 방법

01 | 연구개요

1_연구배경 및 목적

2000년대 중반 이후 스마트폰이 본격적으로 보급되면서 금융산업은 전환기를 맞게 되었다. 모바일상품 구입과 카카오톡, 페이스북 등 모바일상의 커뮤니케이션이 급속하게 활발해졌다.

모바일 기술이 발전하고 소비자가 모바일 플랫폼 이용에 친숙해지면서 은행은 2007년 모바일 뱅킹을 개발하기 시작했다. 금융소비자가 기존 금융기관이 제공하는 대출, 투자, 자산운용, 지급결제, 송금, 카드발급, 해외송금 등 모든 금융거래를 스마트폰에서 할 수 있게 되었다.

2007년 전후에 영국과 미국에서는 기술업체들이 선도적으로 금융거래 플랫폼을 만들어 새로운 금융시장을 개척하였고, 기술과 금융의 결합을 의미하는 새로운 금융조어 '핀테크'가 만들어졌다. 또한 정부와 민간이 모두 핀테크 산업의 육성과 핀테크 회사에 대한 투자에 나서게 되었다. 한편 모바일상에서 이루어지는 핀테크라는 새로운 금융상품 혹은 금융거래가 이루어지기 위해서는 본인인증 등 비대면거래에 대한 새로운 기준이 마련되어야 하는데 우리 금융당국의 대처는 미진하였다.

2015년 정부는 핀테크가 관련 기술의 개발을 촉진하고 기술업체들의 창업을 통해 새로운 금융시장을 개척할 수 있다는 점을 인식하고, 관련 규제를 완화하고 핀테크지원센터를 설립하여 핀테크 산업을 육성하기 시작했다.

서울에서 금융산업은 오랫동안 침체되었다. 2000년대 말 서울을 금융중심지로 육성하기 위한 정부계획이 세워지고 금융중심지에 관한 법률도 공포되었다. 그럼에도 불구하고 서울의 국제금융지로서의 역할은 이루어지지 않았고 금융산업의 외연은 확장되지 않았다. 또한 인터넷 뱅킹과 모바일 뱅킹의 발달로 인해 오프라인 금융지점은 줄어들게 되고 새로운 금융상품과 금융기법의 도입이 부진함에 따라 금융업의 종사자가 줄어들고 금융산업

의 비중도 정체될 수밖에 없었다.

핀테크는 서울의 금융산업에 새로운 기회를 제공하였고 몇 가지 이유 때문에 발전 가능성이 매우 높다. 우선 서울의 스마트폰 보급률과 앱의 사용률이 매우 높기 때문에 스마트폰에서 이루어지는 금융거래가 성공할 수 있다는 점이다. 둘째, 기존 금융기관 IT 구축과 운영에 경험이 많은 중견 금융 SW 업체들과 보안, 인증, 빅데이터 수집과 분석에서 기술과 경험을 축적한 기술벤처들이 많기 때문에 이들이 핀테크 발전에 필요한 기술을 제공할 수 있다.

셋째, 핀테크가 외형적으로는 금융거래이지만 SNS, 포털의 운영과 영업방식이 닮았다는 점이다. 핀테크업체는 자사의 금융플랫폼을 이용하는 회원들을 확보한 후 이들이 활발하게 이용하도록 광고와 마케팅 인센티브를 실시간으로 또한 맞춤형으로 제공하고 회원을 관리하고 있다. 더 많은 회원들이 금융플랫폼을 빈번하게 이용하면 그 가치가 증대되고 핀테크업체들은 이를 토대로 새로운 사업영역을 개발한다. 외연적으로 확장된 포털업체들의 비즈니스 노하우를 활용하면 기술창업기업이 핀테크에 진출할 수 있으며 핀테크 산업은 발전할 수 있다.

이 연구에서 핀테크 산업의 등장배경과 발전과정을 알아보기 위해 정부의 핀테크 관련 정책, 해외 핀테크 사례 등을 살펴본다. 다음 서울시 핀테크업체들의 계층구조와 핀테크 업체들 간의 협력 및 거래관계를 살펴봄으로써 핀테크 산업의 생태계를 이해하고자 한다. 마지막으로 대표적인 핀테크업체들에 관한 조사와 분석을 통해 향후 핀테크 산업의 발전과 서울시 핀테크 산업 육성전략을 도출하여 본다.

2_연구의 방법

1) 해외자료 조사 및 분석

국내 핀테크 산업은 2015년부터 시작하였다고 볼 수 있다. 이때부터 정부는 관련 법규를 정비하고 금융거래 핀테크 기업의 영업을 허가하였다. 따라서 현재 국내 핀테크 산업에 관한 자료가 거의 없기 때문에 핀테크 산업배경과 현황을 이해하기 위해 미국과 영국의 핀테크 산업에 대한 자료와 정부정책을 조사하고 분석하였다.

2) 정부정책과 공공지원기관의 자료 분석

2015년부터 시작한 정부의 핀테크 정책과 법규, 핀테크지원센터의 지원 정책들을 살펴보았다. 이를 통해 서울시가 보완해서 추진할 수 정책방안을 검토하였다. 또한 은행들의 핀테크 랩에 관한 자료를 분석해 봄으로써 핀테크 산업의 생태계와 구조를 이해하고 스타트업을 지원하기 위한 방안을 도출하였다.

3) 핀테크 기업의 인터뷰

국내 핀테크 산업은 발전 초기단계라 기업 정보와 공공통계는 거의 존재하지 않아 통계분석이 어렵다. 그 대안으로 대표적인 핀테크업체 20여 개를 대상으로 인터뷰하여 핀테크업체들의 계층구조, 핀테크업체들 간의 협력 및 거래관계를 살펴보고 산업의 생태계를 파악하였다. 나아가 서울시에 바라는 기업들의 정책적인 요구를 구체적으로 파악하였다.

4) 자문회의

핀테크산업협회, 벤처캐피탈, 대학부설 핀테크 연구소, 핀테크 기업, 핀테크지원센터의 관계자들로부터 핀테크의 발전가능성, 기업의 정책수요, 공공의 역할에 관해 자문을 받았다.

02

핀테크 산업의 현황

- 1_핀테크의 개념과 등장배경
- 2_글로벌 핀테크 산업의 현황
- 3_해외 국가들의 핀테크 육성사례
- 4_해외 핀테크 기업 사례

02 | 핀테크 산업의 현황

1_핀테크의 개념과 등장배경

1) 핀테크의 개념

대표적인 핀테크업체로 꼽히는 페이팔이 1998년 창업할 당시, 핀테크라는 용어는 존재하지 않았다. 핀테크라는 용어는 많은 기술회사들이 창업하여 온라인 혹은 모바일상에서 고객들이 쉽게 접근할 수 있는 인터페이스를 구축하고 저렴한 금융거래를 제공하면서 2000년대 말 전후로 미국과 영국에서 사용되기 시작하였다.

온덱은 2007년 뉴욕에서 창업한 후 기존 금융기관처럼 대출담당 직원과 지점망을 갖추는 대신 알고리즘에 바탕을 둔 신용분석을 이용하면서 소액 온라인 혹은 모바일 대출을 하고 있다. 또한 렌딩클럽은 2006년에 창업을 한 후 물리적인 지점망을 갖추고 직접 대출하기보다는 P2P대출중개 플랫폼을 통해 2007년 페이스북에서 대출중개 서비스를 시작하였다.

핀테크 기업의 창업과 운영사례를 볼 때 핀테크(Fintech)는 금융(Finance)과 기술(Technology)이라는 단어의 결합을 넘어 IT, 모바일, SNS, 빅데이터 등의 첨단 기술을 활용하여 기존 금융기법과 차별화된 새로운 형태의 금융기술과 금융서비스로 정의할 수 있다(김종현, 2015).

금융기관은 과거에도 IT를 활용해 인터넷 뱅킹과 모바일 뱅킹처럼 시간과 공간의 제약에 관계없이 금융거래의 편의성을 고객에게 제공하였다. 하지만 핀테크 기업은 IT뿐만 아니라 혁신적인 운영과 영업방식을 도입해 새로운 금융상품과 금융서비스를 만들어 여분의 고객을 이끌어내어 금융시장을 확장하고 경제적인 가치를 창조하고 있다. 핀테크의 주된 영역은 예금, 대출, 자산관리, 결제, 송금 등과 같은 전통적인 금융 서비스이지만, 이를 넘어 가상화폐, 보안, 데이터분석, IoT(Internet of Things)와 같은 기반기술의 응용, 기업 및 기계 재무관리, 광고마케팅, SNS 서비스 등 다양한 범위에서 발전하고 있다.

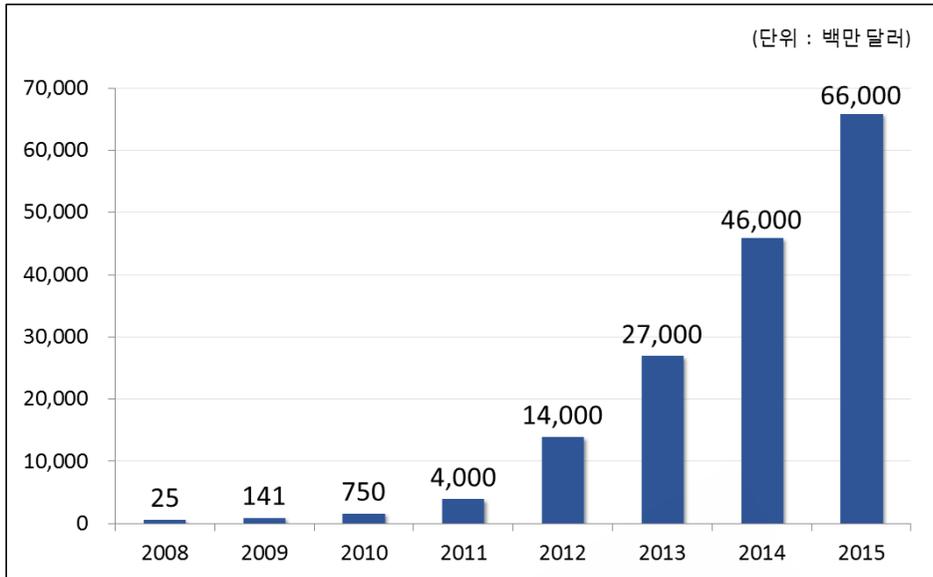
금융기관의 정보통신 기술 활용은 이미 오래전부터 이루어졌다. 먼저 정보통신기술이 발전함에 따라 ATM을 통해 입출금, 송금이 가능해졌다. 그 후 폰뱅킹, 인터넷 뱅킹, 모바일 뱅킹이 도입되었고 금융거래의 상당부분이 온라인 혹은 모바일 통신을 통해 이루어졌다. 이러한 IT기술 발전에 따른 거래방식의 변화는 고객들이 실시간으로 간편하게 거래할 수 있는 수단을 제공한 것이지, 기존 금융거래의 특성과 속성이 변한 것은 아니다. 실제로 금융거래의 근본인 고객기반, 금융상품, 금융거래 비용의 변화는 없었다.

이와는 반대로 페이팔은 온라인 지급결제에서 사용의 편의성과 고객기반의 금융서비스라는 혁신을 가져왔다. 고객이 온라인 쇼핑몰에서 물품을 구입할 때 쇼핑몰 홈페이지 화면에 입력하는 고객정보는 온라인 쇼핑몰로 전송되고, 대금결제에 필요한 카드정보(카드번호, 유효기간, 카드 고유번호)는 페이먼트 게이트웨이(PG: payment gateway)로 간다. 고객은 온라인 쇼핑몰에서 구입할 때마다 카드정보를 입력해야 하므로 번거롭고 카드정보가 유출될 수 있다.

핀테크란 말이 존재하지 않았던 1998년 페이팔은 지급결제 회사로 이러한 문제를 해결해 주어 금융혁신을 가져왔다. 페이팔의 고객은 회원가입 후 계좌를 만들고, 계좌에 현금을 충전하거나 연동카드를 등록한다. 이후 페이팔 회원이 온라인 쇼핑몰에서 상품을 구입할 때 카드정보를 입력하지 않고 이메일과 비밀번호만 입력하면 결제할 수 있었기 때문에 사용이 간편하고 카드정보를 노출시키지 않을 수 있다.

페이팔은 PG회사와 달리 편의성을 혁신적으로 제고하였을 뿐 아니라 온라인 쇼핑몰과 더불어 고객도 회원으로 모집하여 고객기반의 온라인, SNS 마케팅 서비스를 제공하였다. 페이팔은 회원에게 거래금액에 따라 포인트를 적립해주고 이메일을 통해 가맹점을 위한 다양한 마케팅을 펼쳤다. PG사는 카드사의 업무를 수동적으로 수행하는 것에 비해 페이팔은 회원을 기반으로 독자적으로 다양한 새로운 수익사업을 개발하고 고객과 가맹점에 게 이익을 가져다주었다. 이런 점에서 페이팔은 핀테크의 시초라고 볼 수 있다.

특히 모바일 거래가 활성화되면서 페이팔은 빠르게 성장할 수 있었고 1억 8,400만 회원을 확보하게 되었다. 페이팔의 매출액은 2010년 32억 달러에서 2015년 95억 달러로 증가하였다. 또한 이들 고객을 기반으로 자회사인 벤모를 통해 개인 간 송금 사업도 시작하였다.



자료 : Statista(The Statistics Portal)

[그림 2-1]페이팔의 연간 모바일 결제규모

위에서 언급한 지급·결제 기업 이외의 핀테크 기업들도 기존 금융기관과는 다른 방식으로 새로운 금융상품과 금융서비스를 만들고 저렴하고 쉽게 금융거래를 할 수 있도록 가치를 창출하는 혁신을 가져왔다. 혁신의 주체 또한 금융기관이 아닌 기술창업 회사들이며 이들이 기존의 금융영역 혹은 금융관행의 변화를 위한 주도권을 쥐고 있는 경우도 많다. 앞서 언급한 페이팔이 1998년 기술창업의 본산인 실리콘 밸리에서 창업한 것이 그 예이다. 기존에는 금융기관들이 IT 솔루션을 도입해 금융편의성을 제고하였다면, 현재의 핀테크 발전 및 전개양상은 기술창업기업이 혁신적 금융서비스를 제공하는 것이라고 볼 수 있다. 이제는 금융서비스를 금융기관뿐 아니라 혁신적인 금융거래 기법을 도입하는 기술기업도 할 수 있게 되었다.

2) 핀테크의 등장 배경

(1) IT·모바일 기술

핀테크는 IT·모바일 기술의 발달에 따라 성장하였으며 특히 2007년 아이폰의 등장 후 핀테크는 급속히 성장하기 시작했다. 이전에 금융거래를 위해 지점을 방문하거나 집 혹은 사무실의 PC로 인터넷 뱅킹을 하였지만 이제 모바일 기기로 시간과 장소에 구애받지 않고 다양한 금융거래를 할 수 있게 되었다.

핀테크업체는 금융거래 플랫폼을 구축하여 고객들이 앱을 설치하면 모바일 기기로 소액 송금, 투자, 대출, 자산운용과 같은 금융거래를 할 수 있도록 하였다. 또한 고객이 은행에서 비싼 수수료를 지급하고 송금하는 대신, 모바일 기기로 가상화폐를 통해 쉽고 저렴한 가격에 송금할 수 있는 새로운 금융시장을 열었다.

핀테크업체들은 고객이 모바일 기기에서 금융거래를 할 수 있도록 하였으며 SNS 정보공유와 모바일 마케팅을 통해 기존 금융사와 경쟁할 수 있게 되었다. 이러한 모바일 금융거래는 수많은 핀테크 스타트업이 탄생할 수 있는 중요한 계기가 되었다.

(2) 기술창업의 경험

실리콘 밸리에 있는 창업기업의 혁신적인 기술과 성공적인 비즈니스 모델이 전통적인 금융 산업에도 적용되어 핀테크가 등장할 수 있었다. 그 예로 페이스북은 실리콘에서 창업하였고 그 창업자들이 이후에 유튜브, 테슬라 전기자동차와 같은 사업영역에서 또 다른 창업을 하였다. 이러한 사례들을 보면 모바일의 기술과 고객 인터페이스 기반의 영업방식은 금융거래와 유튜브 같은 콘텐츠 유통에 동일하게 적용되었음을 알 수 있다.

핀테크 기업은 실리콘밸리에서 개발된 모바일 기술, SNS 정보공유, 빅데이터의 이용과 분석, 인공지능을 활용하여 개발한 금융상품과 금융서비스에 도입하였고 금융거래에서 혁신을 가져왔다. 실리콘밸리의 기술창업 경험은 핀테크가 금융거래 절차, 금융상품, 금융고객에서 기존 금융기관의 관례와 운영방식을 뛰어넘는 변화와 혁신을 가져올 수 있게 하였다.

3) 핀테크 특징¹⁾

(1) 금융거래 주도권의 분산

첫째, 금융거래 주도권이 더 이상 금융기관에만 있지 않고 금융거래에 참여하는 개인과 금융거래 플랫폼을 제공하는 기술창업기업에 분산되고 있다. 이러한 변화를 촉발한 것은 모바일과 SNS의 일상화라고 볼 수 있다.

기존 금융기관과의 거래에서는 고객이 주어진 금융상품만을 수동적으로 선택하였다. 하지만 핀테크 회사는 고객들이 금융거래에 관련된 의사결정에 참여할 수 있는 모바일 플랫폼을 제공하여 개인이 차입자(혹은 자금조달자)뿐만 아니라 대출자(혹은 투자자)가 되어 금융거래의 주체가 되도록 하였다.

예를 들면 자금수요자가 핀테크업체의 금융거래 플랫폼에 사업동기, 사업모델, 사업 운영 방식을 포함한 자금차입 혹은 투자유치 정보를 올리면 다수의 투자자의향이 있는 개인이 이를 본 후 직접 자금을 공급하는 크라우드펀딩 혹은 P2P대출이 있다. 핀테크업체가 금융플랫폼을 만들고 운영하면 개인들이 투자자가 되고, 또 한편에서는 차입자가 되어 금융거래가 성사되는 것이다.

(2) 새로운 고객과 금융시장의 창조

은행은 중신용자(신용등급 4~7)에 대한 소액 신용대출을 고위험과 대출관리 비용 부담 때문에 취급하지 않는다. 이들 여신회피자들을 대상으로 저축은행과 대부업이 고금리 대출상품을 제공하였다. 따라서 중신용자 개인은 신용대출을 포기하거나 필요하면 대부업체를 이용할 수밖에 없었다.

P2P대출업체는 자동대출 온라인 시스템이나 모바일 영업으로 대출비용을 줄이고 대출 플랫폼을 통해 적절한 수익률을 원하는 투자자를 유치하여 신용자가 중금리로 대출을 받을 수 있도록 하였다. 이렇게 하여 P2P대출업체는 중금리 신용자가 대출을 받을 수 있는 새로운 금융시장을 열었고 경제적 가치를 가져다주었다.

¹⁾ 프레시안, 2015.11.9., “한국 핀테크 이대로는 망한다”를 참조

증권사를 통해 투자금액을 공모할 때 발행금액이 크고 발행절차가 복잡했기 때문에 신생 기업이나 개인 업체는 이를 이용하기가 어려웠다. 크라우드펀딩업체는 이들 기업에게서 저렴하고 간편하게 소액 투자자금을 유치하고 개인들은 자신의 선호에 맞는 기업에 투자할 수 있는 금융플랫폼을 제공하여 새로운 금융시장을 열었다.

한편 투자운용사의 높은 수수료와 거래한도 때문에 증권투자에 참여하기가 어려운 소액 투자자(롱테일)들이 많이 있다. 이들을 대상으로 인공지능 알고리즘을 통한 자동 투자 프로그램 자문을 제공하고, 증권거래를 알선해주는 ‘로보어드바이저’는 수수료가 낮고 안정적인 투자수익을 가져다주기 때문에 중간소득 혹은 저소득층을 시장으로 이끌었다.

이러한 사례에서 보듯이 기존 금융시스템에서 금융상품을 이용하기가 어려웠던 많은 개인 혹은 기업들에게 핀테크업체들이 적합한 금융상품을 제공함에 따라, 이들은 새로이 금융거래에 참가할 수 있게 되었고 경제적인 이익을 보게 되었다.

(3) 개인화되고 최적화된 금융거래와 정보관리

기존의 금융기관은 다수의 지점망, 대규모 인력을 갖추고 있었기 때문에 고정비용이 매우 높고 개별적인 금융수요에 맞춰 탄력적인 금융상품을 설계하기가 어려웠다. 금융기관은 고객의 수수료 지급능력이나 금융상품에 대한 선호와는 상관없이, 금융거래 운용제도와 고정비용을 감안하여 특정 거래조건과 수수료율을 가진 금융상품을 만들고, 고객들이 이를 수용하도록 하였기 때문에 제조업에서 말하는 대량생산과 별반 차이가 없다.

핀테크는 혁신적인 금융기법을 도입하고 개인의 선호와 자산 상태를 고려하여 맞춤형된 형태의 금융서비스를 제공할 수 있는 온라인·모바일 고객 인터페이스를 제공하고 있다. 핀테크는 빅데이터 기술과 결합하여 신속하게 종합적인 정보를 활용해 자동적인 상품거래 및 금융거래를 설계해 준다. 이로써 개인생활의 편의성을 극대화시키고 생활과 관련된 방대한 정보를 관리할 수 있게 되었다.

(4) 비대면 실시간 모바일 거래

최근의 금융거래는 시간이나 장소에 구애받지 않고 실시간, 비대면 서비스가 이루어진다. 기존의 금융거래들은 금융차입자와 직접 대면하고 신용확인 등의 절차 때문에 승인하는

데 상당한 시간이 걸렸던 것에 반해, 핀테크를 사용하는 금융거래는 대부분 실시간으로 이루어진다.

실시간 거래가 가능해지는 이유는 모바일상에서 앱방식 인터페이스, 빅데이터 이용과 분석, 인공지능 활용이 활성화되면서 의사결정이 언제든지 이루어질 수 있기 때문이다. 예를 들면 핀테크업체는 차입자가 앱을 통해 대출신청을 하면 차입자에 관한 모든 금융거래, 소비거래, 자산정보, SNS 정보 등의 빅데이터를 조회분석하여 대출상환능력 또는 부도율을 즉시 계산한다. 이를 바탕으로 대출 의사결정을 하고 금융거래를 실행한다. 특히 소액 대출 거래는 5분 이내에 이루어져 거의 실시간으로 이루어지고 있다.

투자 관련 핀테크 서비스를 살펴보면, 투자자가 금융기관을 방문하지 않고 앱상에서 모든 정보를 검색하고 로보어드바이저의 조언을 받은 후 금융상품 투자를 결정하면 앱에서 바로 투자가 가능해졌다.

(5) 금융거래의 글로벌화

핀테크는 금융거래의 글로벌화를 촉진시켰다. 알리페이는 서울의 면세점에서 지급수단으로 사용할 수 있으며, 삼성페이 역시 미국에서 사용되고 있다. 또 페이팔이나 트랜스퍼와이즈는 세계 각국에서 회원을 모집하고, 해외송금 및 해외지급결제 서비스를 제공하고 있다. 만약 비트코인과 같은 디지털 화폐가 세계적으로 사용된다면 지급결제와 송금은 국경을 넘어 더욱 활발하게 이루어질 것이다.

또한 로보어드바이저 투자자문은 실시간으로 미국 ETF(Exchange Traded Fund) 투자 관련 정보와 자문을 제공하여, 금융소비자는 적은 금액이라도 쉽게 미국 주식시장에 투자하여 위험을 줄이고 적절한 수익률을 얻을 수 있다.

4) 핀테크 사업의 영역

(1) 전통적인 핀테크와 신흥 핀테크

금융서비스의 성격과 유형에 따라 전통적(Traditional) 핀테크와 신흥(Emergent) 핀테크로 구분하기도 한다(UK Trade & Investment, 2014). 즉 전통적인 핀테크는 금융기관의 IT

기반 구축에 참여하거나 금융기관의 거래를 처리해주고 관련 정보를 관리해 주는 회사이다.

우리나라는 우수한 IT인프라를 보유하여 전통적 핀테크 영역에서는 강하지만, 새로운 금융시장을 개척하는 신흥 핀테크 영역에서의 성장은 다소 더딘 것으로 평가된다(금융위원회, 2015b).

[표 2-1] 전통적 핀테크와 신흥 핀테크

전통적(Traditional) 핀테크	신흥(Emergent) 핀테크
금융회사의 업무를 지원하는 IT서비스, 정보기술솔루션, 금융 소프트웨어 등	클라우드펀딩, 로보어드바이저, 지급결제, 송금서비스 등 기존의 서비스를 대체하는 새로운 금융서비스

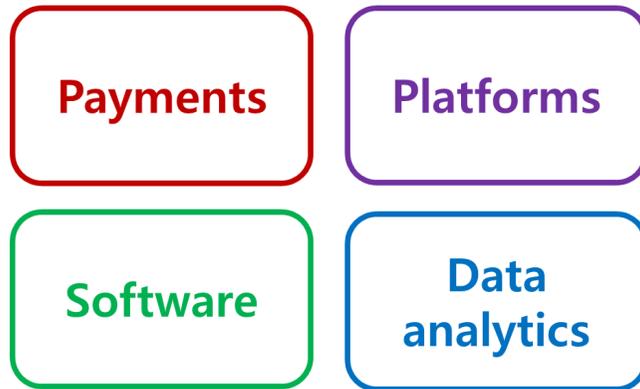
자료 : UK Trade & Investment(2014)의 그림을 재구성

영국의 무역투자청(UK Trade & Investment)은 핀테크 사업의 영역을 지급·결제, 금융 플랫폼, 금융소프트웨어, 금융데이터 분석 등 4가지 영역으로 구분하였다(UK Trade & Investment, 2014).

우선 지급·결제(Payments)는 핀테크 영역 가운데 가장 오래되고 시장 규모가 큰 영역이다. 현재 기술발전과 금융기법의 혁신으로 다양한 지급수단 및 방법이 도입되어 있고 많은 신규기업이 참여하고 있다. 시장이 가장 크므로 삼성과 애플 같은 모바일기기업체, 구글 같은 SW업체, 아마존과 같은 온라인 쇼핑몰이 모두 참여하고 있다.

금융플랫폼 사업은 금융거래자들이 모바일 폰에서 앱을 내려받은 후 투자자(금융공급자)와 차입자(금융소비자)가 차입 또는 투자하도록 하는 것이다. 개인은 다양한 금융상품 혹은 투자상품을 검색하고 이 가운데 적절한 투자처를 찾고 스스로 투자를 결정한다.

소프트웨어(Software) 사업은 위험관리, 금융거래 정보관리, 자산관리, 회계관리 등에서 금융기관 혹은 개인투자자를 지원하는 것이다. 데이터 분석(Data analytics) 사업은 개인, 기업, 금융상품, 경제 및 자본시장, 부동산 정보 등 광대한 데이터를 수집하고 분석하여 대출, 투자, 자산운용과 관련된 의사결정에 사용할 수 있도록 지원하는 서비스이다.

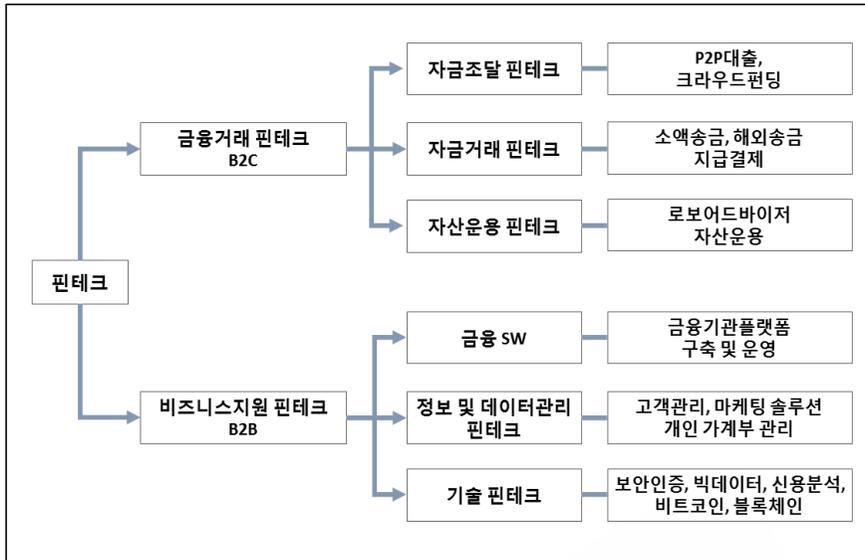


자료 : UK Trade & Investment(2014)

[그림 2-2] 핀테크의 4가지 사업영역

국내의 금융산업과 핀테크업체들의 활동과 특성을 토대로 핀테크를 크게 두 가지로 나눌 수 있다. 먼저 개인의 금융거래를 지원하는 B2C 핀테크가 있다. 이들 금융거래 핀테크를 속성에 따라 개인과 영세기업 혹은 스타트업이 자금을 조달하도록 지원하는 P2P대출과 크라우드펀딩을 ① 자금조달 핀테크, 해외송금, 간편송금, 지급·결제, ② 자금거래 핀테크, 그리고 개인의 소액자산을 운용해주는 로보어드바이저, ③ 자산운용 핀테크로 나눌 수 있다. 다음 은행과 같은 금융기관, 핀테크 기업, 기업과 개인의 비즈니스를 지원하는 B2B 핀테크가 있다. 비즈니스지원 핀테크도 세분화된다. 우선 인터넷, 모바일 금융플랫폼을 만들어 은행 및 핀테크 회사에 제공하는 IT 전문회사들이 있는데 이를 ④ 금융 SW회사라 볼 수 있다. 이외에 소매점 상품거래와 관련된 고객정보 관리 및 마케팅에 관한 솔루션을 제공하거나 개인에게 자금관리 가계부를 제공하는 등 기업과 개인이 비즈니스를 관리하도록 지원하는 ⑤ 정보 및 데이터 관리 핀테크 기업도 있다.

또한 비대면 간편거래, 자동화 금융거래, 오프라인 지급·결제를 하기 위해서는 빅데이터 수집과 분석, 보안인증 등의 핀테크 기술이 필요하다. 새로운 지급·결제 수단으로 떠오르는 비트코인과 관련된 보안기술인 블록체인이 있다. 이러한 기술을 개발하는 회사를 ⑥ 기술 핀테크업체라고 한다. 이들 금융 SW, 정보 및 데이터 관리 핀테크, 기술 핀테크를 합쳐 비즈니스지원 핀테크라고 할 수 있다.



[그림 2-3] 핀테크 사업의 영역구분

(2) 세부 핀테크 업종

IT 조사, 분석 업체인 벤처 스캐너(Venture Scanner)에서는 핀테크 기업들을 조사해 분류하고 있다. 2015년에는 1,300여 개 기업을 조사해 크게 결제 및 송금, 대출 및 자금조달, 자산관리, 금융인프라의 네 가지 영역으로 분류하고 세부적으로 16개 분야로 구분하였다.

[표 2-2] 벤처 스캐너(Venture Scanner)의 핀테크 사업영역 분류

사업 분야	내 용
결제, 송금, 금융거래	소비자 지급(consumer payments), 사업자 지급지원(Payments Backend and Infrastructure), POS, 개인금융거래(Consumer and Commercial Banking)
대출 및 자금 조달	개인대출(lending), 기업대출(Business Lending), 자본 조달(equity financing), 크라우드펀딩(crowd funding), 소비자 금융(consumer banking)
자산 관리	개인 자산관리(personal finance), 개인 투자(retail investments), 기관 투자(institutional investments)
금융인프라	중소기업재무관리(business tools), 금융 조사(financial research), 금융 인프라(banking infrastructure), 금융거래 보안(Financial Transaction Security)

자료 : 벤처 스캐너 홈페이지(www.venturescanner.com)

[표 2-3] 핀테크 사업 세부분류

세부 사업구분	내 용
Consumer Lending (개인대출)	개인 차입자의 신용위험을 분석하고 대출하는 금융 (P2P대출, 소액대출, 빅데이터 신용위험 분석, 개인신용 등급 분석)
Business Lending (기업대출)	기업의 신용위험을 분석하고 대출하는 금융 (P2P대출 플랫폼, 담보대출, 소액대출, 빅데이터 신용위험 분석)
Personal Finance (개인 자산관리)	개인이 재무활동을 관리하는 서비스를 제공 (비용관리, 예산관리, 신용카드 포인트 관리)
Consumer Payments (개인지급)	모바일 지갑, 신용카드 모음, 개인 송금
Payments Backend and Infrastructure (지급결제 지원)	온라인 쇼핑물 지급솔루션, 온라인 페이먼트 게이트웨이, 모바일 앱을 위한 지급지원
Point of Sale Payments(POS)	판매자를 위한 모바일 point-of-sales(POS), POS innovations (QR code, palm scanners)
Equity Financing (지분투자)	기업이 주식을 발행하고 투자자가 구입하는 금융 (증권형 크라우드펀딩과 2차 거래시장 솔루션)
Retail Investing (개인 소액투자)	개인이 소액을 분산 투자하는 금융 (스토리 텔링 투자, 크라우드펀딩 지원솔루션, 알고리즘 투자자문, 투자 소셜 네트워크)
Small and Medium Business Tools (중소기업 재무관리)	중소기업의 세금, 임금, 물품대금 청구 및 지급, 결산 등을 지원
Institutional Investing	주식가격 변화 분석, 알고리즘 투자도구
Banking Infrastructure (금융 인프라)	금융기관 업무를 지원하는 솔루션 (API 통합 서비스, 모바일 솔루션, 빅데이터 분석)
Financial Transaction Security (금융거래 보안)	거래보안, 신원확인, 부정사용 방지 알고리즘
Crowd funding	상품, 사회적 공헌, 창작품을 위한 크라우드펀딩 플랫폼
Consumer and Commercial Banking	인터넷 बैं킹, 가상 신용카드
International Money Transfer (국제송금)	디지털 송금, mobile top-off services, and gift cards
Financial Research and Data (금융 연구 및 데이터)	뉴스, 연구, 데이터 제공

자료 : 벤처 스캐너 홈페이지(www.venturescanner.com)

2_글로벌 핀테크 산업의 현황

1) 핀테크 기업의 업종별 구분

벤처 스캐너는 1,300여 개의 핀테크업체를 분류하였다. 이 분류에 따르면 대출 및 자금 조달이 630개, 결제 및 송금이 400개, 자산 및 재무관리가 250개, 금융인프라가 350개이다. 핀테크 기업 가운데 대출, 자금조달, 결제, 송금이 많은 반면 금융인프라는 상대적으로 수가 적다. 대출, 자금 조달, 결제 및 송금은 고객을 대상으로 직접적인 금융거래 서비스를 제공하는 것이고, 자산 및 재무관리와 금융인프라는 개인, 중소기업의 자산 및 재무관리를 지원하고 금융기관에 금융 IT와 금융솔루션을 제공하는 것이다. 전자를 금융거래 (retail banking), 후자를 비즈니스지원(back-office support)으로 크게 구분할 수 있다. 벤처 스캐너의 핀테크 업계 조사에 따르면 금융거래 핀테크업체는 1,030개로 전체의 63%를 차지하는 반면, 비즈니스지원 핀테크업체는 600개로 전체의 37%였다.

[표 2-4] 사업영역별 글로벌 핀테크업체 현황

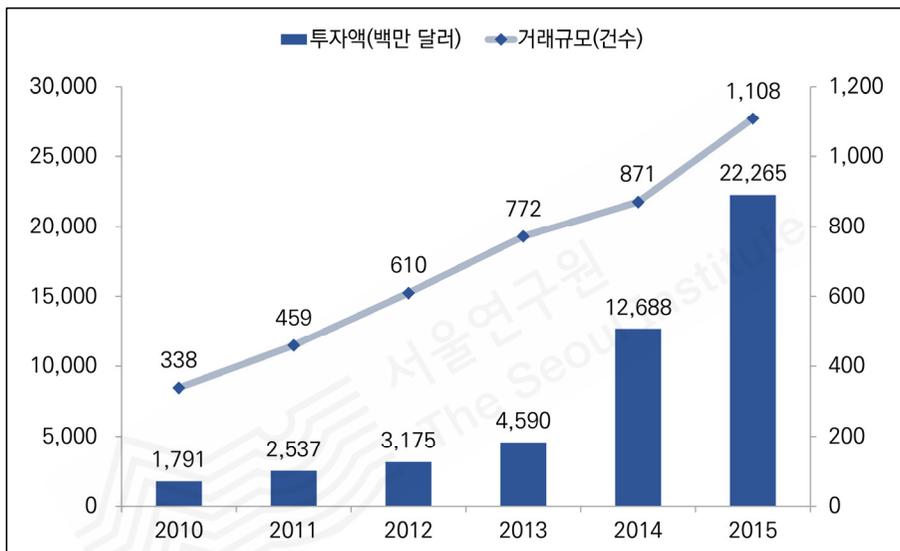
금융거래 (retail banking) 1,030개	대출 및 자금 조달 630개	개인대출(Consumer Lending) 190개
		기업대출(Business Lending) 140개
		지분투자(Equity Financing) 130개
		개인 소액투자(Retail Investing) 120개
		Crowd funding 50개
	결제 및 송금 400개	개인지급(consumer payments) 130개
지급결제 지원(Payments Backend and Infrastructure or business payment) 120개		
POS(Point of Sale Payments) 100개		
송금(remittances) 50개		
비즈니스지원 (back-office support) 600개	자산 및 재무관리 250개	개인 자산관리(Personal Finance) 140개
		중소기업 재무관리(Small and Medium Business Tools) 110개
	금융인프라 350개	금융 인프라(Banking Infrastructure) 80개
		금융거래 보안(Financial Transaction Security) 80개
		개인, 기업고객 금융거래지원(Consumer and Commercial Banking) 50개
		금융조사(financial research) 50개
		기관투자(institutional investing) 90개
총계		1,630개

자료 : 벤처 스캐너 홈페이지(www.venturescanner.com)

2) 핀테크 투자

(1) 글로벌 핀테크 투자 추이

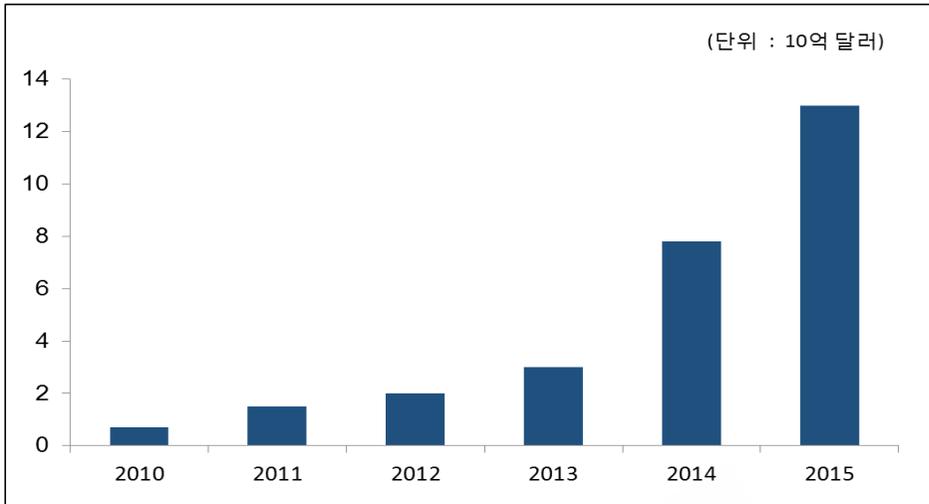
전 세계적으로 핀테크에 대한 투자는 급증하고 있으며, 향후 더욱 증가할 것으로 예측된다. 액센추어에 의하면 글로벌 핀테크 투자 규모는 2010년에 약 18억 달러에서 2012년에 약 32억 달러까지 증가했다. 그 성장세는 더욱 빨라져 2014년에는 전년도 3배인 약 120억 달러 이상의 투자가 이루어졌다.



자료 : Accenture analysis on CB Insights data

[그림 2-4] 글로벌 핀테크 투자 및 거래규모

IT 컨설팅 회사인 벤처 스캐너는 1,300여 개 핀테크 기업의 투자유치 금액을 분석하였다. 이 자료에 의하면 2011년 투자금액이 1억 달러가 넘는 후에 급증하여 2015년 12억 달러를 넘어섰다. 벤처 스캐너가 조사한 투자증가율은 액센추어의 추정보다 매우 빠르다.

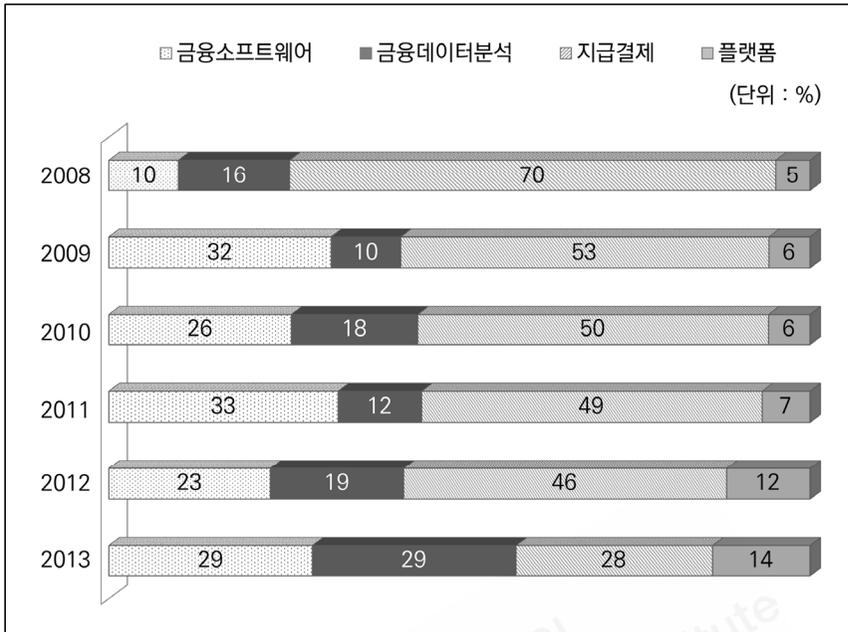


자료 : 벤처 스캐너 홈페이지(www.venturescanner.com)

[그림 2-5] 연도별 핀테크 펀딩총액 추이

(2) 영역별 핀테크 투자

금융상품별로 보면 전통적으로는 지급·결제 분야에 투자가 많았지만 현재 대출과 투자와 관련된 금융플랫폼 분야에 투자가 증가하고 있다. 지급·결제 분야는 2000년부터 페이팔이라는 회사가 시장을 개척했고 이미 시장이 성숙한 반면 2012년부터 중소기업 대출, P2P대출, 로보어드바이저가 활성화되면서부터 금융플랫폼에 대한 투자가 증가하였다. 한편 모바일, 빅데이터 분석, 인공지능, IoT 등 관련 기술이 발전하면서 금융 SW와 금융 데이터분석에 대한 투자가 급격히 증가하였다. 이 자료에 의하면 핀테크에 대한 투자는 금융거래에서 비즈니스지원으로 이동하는 것을 알 수 있다.



자료 : 김종현(2015)

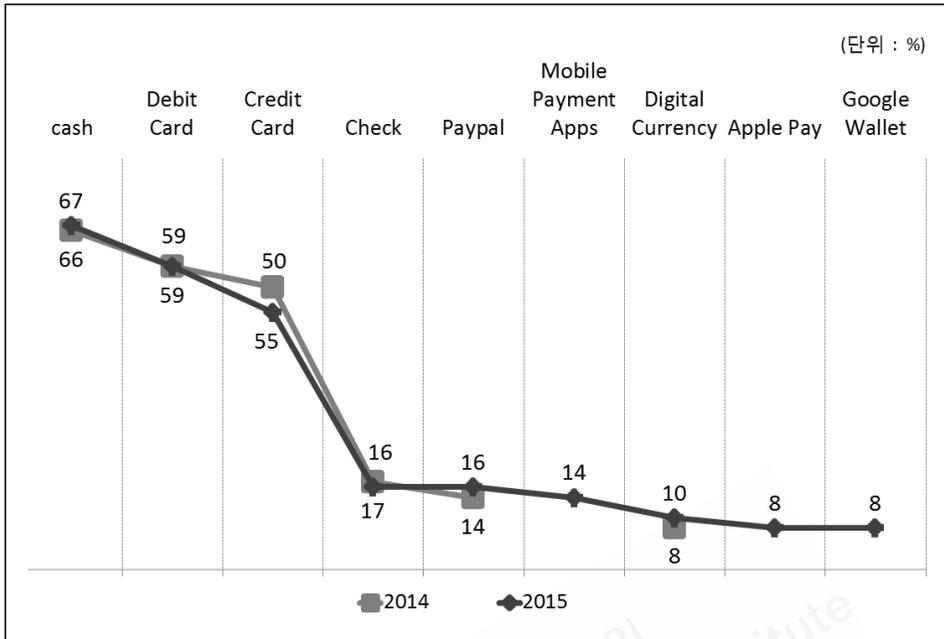
[그림 2-6] 글로벌 핀테크 사업영역별 투자 비중

한편 벤처 스캐너가 조사한 2015년 업종별 투자금액을 보면 개인대출 12억 달러, 기업대출 8억 달러, 개인투자 2억 달러로 금융플랫폼에 대한 투자가 여전히 큰 것을 알 수 있다. 또한 기업 지급결제 4억 달러, 개인 지급결제 4억 달러, POS 3.5억 달러로 결제·지급 분야에 대한 투자 역시 상당하다. 중소기업 재무관리도 4억 달러로 큰 것을 알 수 있다.

3) 개인고객 핀테크 시장의 성장

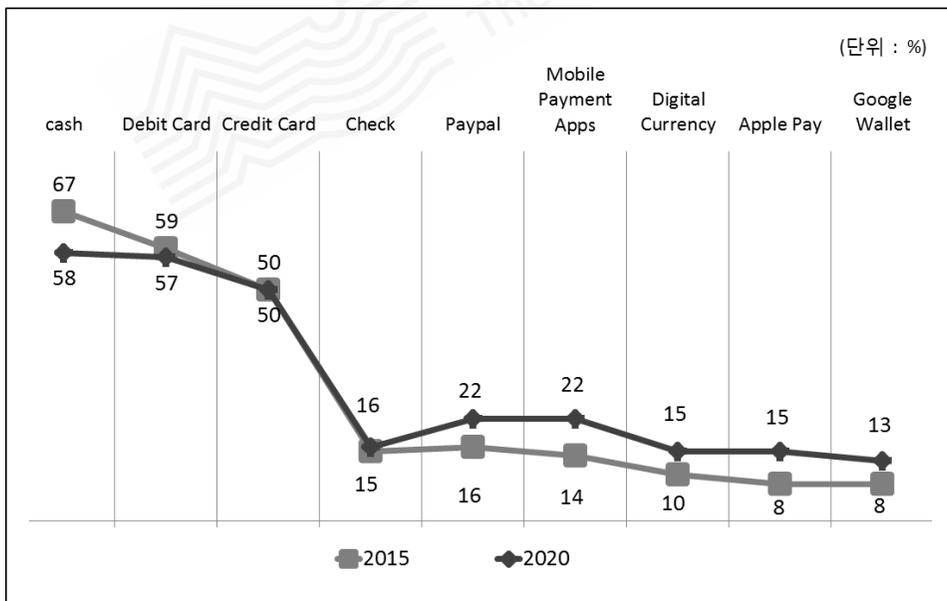
(1) 디지털 지급결제 시장 현황

북미 결제시장 소비자들의 지급·결제 수단 사용 현황을 보면 2015년 신용카드 사용률이 50%이고 페이팔 이용률은 16%이다. 반면 전통적인 카드사용은 줄면서 2020년 페이팔 사용률은 22%까지 증가할 것으로 추정된다.



자료 : accenture(2015)

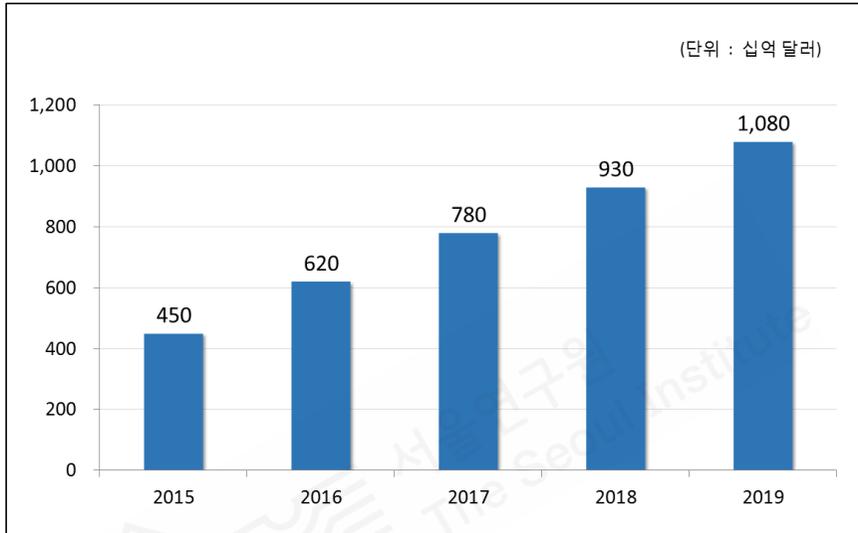
[그림 2-7] 북미 결제시장 소비자들의 지급결제수단 사용 현황



자료 : accenture(2015)

[그림 2-8] 북미 결제시장 소비자들의 지급결제수단 사용 현황 및 전망

액센츄어가 2014년 4월에 발간한 보고서에 따르면, 모바일 결제 규모는 2012년 약 147억 달러 수준에서 2017년 660억 달러로 4.4배 이상 성장할 것으로 추정하고 있다. 또 다른 조사(Statista, 2016)에 의하면 2015년 모바일 지급금액은 4,500억 달러이지만 2019년 1조 800억 달러까지 증가될 것으로 추정된다. 이러한 모바일 지급은 상당수가페이팔과 같은 핀테크업체에 의해 이루어질 것이다.



자료 : Statista(The Statistics Portal)

[그림 2-9] 글로벌 모바일 결제 시장의 규모

(2) 로보어드바이저

개인을 상대로 적은 수수료만 받고 앱에서 비대면 방식으로 투자자문과 증권거래를 간편하게 처리해주는 금융서비스를 로보어드바이저라고 한다. 편의성과 수수료의 저렴성 때문에 이전에는 투자에서 소외되었던 소액자산가(롱테일)들이 투자를 하게 되었다.

로보어드바이저 회사는 알고리즘에 의한 자동 투자자문과 앱에서 쉽게 사용할 수 있는 자산운용 플랫폼을 구축하여 지점망과 전문직원을 대체하였고 고객은 낮은 수수료만을 지급함에 따라 소액자산가를 위한 새로운 투자시장이 개척되었다. AT 커니에 의하면 로보어드바이저는 미국에서 2016년부터 본격적으로 성장하여 2020년까지 연간 성장률은 60% 이상이 되고, 시장규모는 22억 달러 정도 될 것으로 추정된다.



자료 : AT Kearney(2015)

[그림 2-10] 미국 로보어드바이저 시장 규모 전망

3_해외 국가들의 핀테크 육성사례

1) 영국과 런던의 핀테크 육성

(1) 핀테크 발전 배경²⁾

영국의 2013년 핀테크 산업에 대한 투자금액은 265억 달러로 2008년에 비해 8배 증가하였고 매년 51%씩 성장하였다. 이러한 투자증가율은 전 세계의 26% 성장률과 비교할 때 빠른 편이다.

영국의 핀테크 성장요인은 우수한 금융회사, 벤처캐피탈, 규제완화, 우수한 금융 인프라 등을 들 수 있다. 영국은 세계에서 가장 높은 인터넷과 모바일 전화 보유율을 가지고 있

²⁾ UK Fintech의 보고서를 요약

으며 온라인 금융서비스 사용률도 높다. 영국인들은 다른 유럽인에 비해 핀테크의 새로운 금융기법 혹은 서비스를 익숙하게 사용하고 있다. 예를 들면 영국인은 보험 상품을 사기 위해 어느 유럽인들보다 financial aggregators(금융상품 비교 사이트)를 이용한다. 또한 영국인은 유럽인이나 미국인들보다 모바일 거래에 적극적이다.

영국에는 약 42개의 P2P대출회사가 있고 이 시장은 어느 국가보다 더 빠르게 성장하고 있다. P2P대출시장은 2009년과 2012년 사이 4억 9,200만 파운드에서 9억 3,900만 파운드로 연간 75% 성장하였고, 특히 2012년과 2013년 사이에 91%가 성장하였다.

런던은 핀테크 스타트업의 본산으로 인큐베이터, 투자자, 멘토가 많이 있다. 스타트업 액셀러레이터로 Startupbootcamp FinTech, L39, Barclays Accelerator, Bold Rocket이 있고 이들은 혁신적인 금융서비스에 대한 조언, 사무공간, 금융권과 투자자의 네트워크를 제공한다.

런던에는 뉴파이낸스 Meetup Groups가 있으며 이 네트워크는 웹, 모바일 플랫폼 전문가, 투자자, 금융전문가로 구성되어 있다. 특히 런던은 벤처캐피탈의 본산이며 Tech City, or Silicon Roundabout 등 기술창업 집적지가 있다.³⁾이에 따라 런던은 핀테크 기업에 기술, 자본, 네트워크를 끊임없이 제공할 수 있다.

(2) Level 39⁴⁾

Level 39는 카너리 워프 지역에 있는 원 캐나다 스퀘어 빌딩에 마련된 핀테크 집적지와 핀테크 육성 프로그램을 의미한다. 2013년 3월 시작하여 핀테크 기업에 공간제공과 지원을 하며 현재 160개 업체가 입주하고 있다. 임대료는 유료이지만 입주기업에 멘토링, 네트워킹, 투자기회를 제공하고 있다. Level 39는 24, 39, 42층의 80,000제곱피트 면적을 사용하고 있고 공동이용 데스크(drop-in space)와 입주사별 사무실을 제공하고 있다. 39층은 소규모 스타트업이 이용하고 42층은 종업원 8인 이상의 기업이 사용하고 있다.

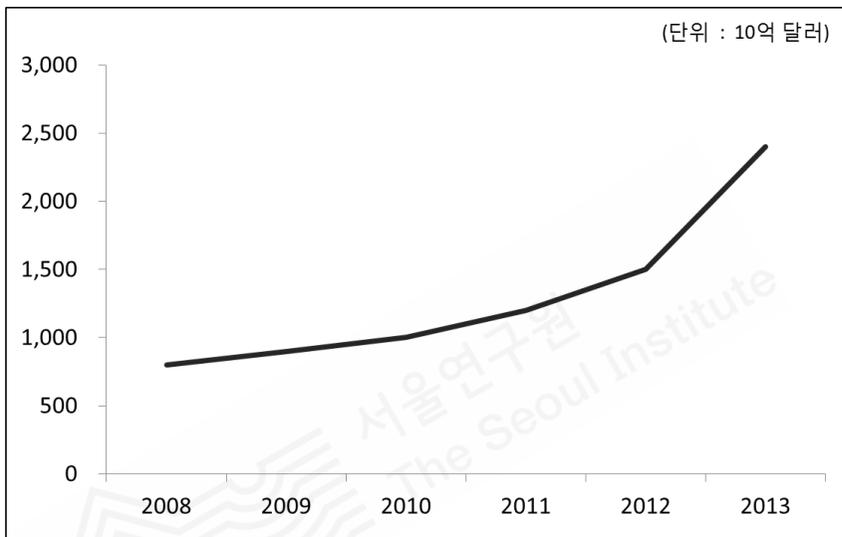
3) 이 핀테크 시티에는 2013년 5월 기준 15,000개의 스타트업 업체들이 존재함

4) Level 39 홈페이지 자료를 바탕으로 구성

2) 미국과 뉴욕의 핀테크 육성

(1) 미국의 핀테크 투자규모

미국은 세계 최대 지급결제회사인 페이팔(Pay Pal)을 비롯하여 벤모, 렌딩클럽, 온덱 등 세계적인 핀테크 기업들이 업계 성장을 이끌고 있다. 액센츄어에 의하면 2013년 말 기준 미국의 핀테크 투자규모는 24억 달러로 전 세계 투자의 83%를 차지하고 있다.



자료 : Economist(2015)

[그림 2-11] 미국의 핀테크 투자규모

(2) 뉴욕 핀테크 이노베이션 랩⁵⁾

핀테크 이노베이션 랩은 2012년 발족하였고 뉴욕시 파트너십(Partnership Fund for New York City)과 액센츄어가 공동으로 핀테크 회사를 위한 액셀러레이터를 운영하고 있다. 스폰서로 뱅크오브아메리카, 아메리칸 익스프레스, AIG, 바클레이, 캐피털 원, BlackRock, 시티은행, 크레디트 스위스 은행, 도이치뱅크, 골드만삭스, JP모건, 모건 스탠리, 뉴욕생명, 웰즈파코 은행과 같은 금융기관 및 투자기관이 참여하고 있다.

⁵⁾ 뉴욕 핀테크 이노베이션 랩 홈페이지 자료를 바탕으로 구성

핀테크 이노베이션 랩은 공모에 의해 입주자를 선정하며 액셀러레이팅 기간은 12주이다. 이 동안 금융기관, 핀테크 기업, 투자기관 임원을 만날 수 있는 기회와 기업가 네트워크를 통한 멘토링을 제공하고 있다. 12주 기간이 종료되면 입주회사를 위한 데모데이가 열린다. 2015년 결과를 보면 입주사들은 금융기관과 199번 회담과 163회 멘토링을 제공 받았다. 또한 액셀러레이팅이 종료될 때 5개 입주회사가 230명의 금융기관, 투자기관, 기자들에게 프레젠테이션을 하였다.

(3) 민간지원센터 밸류스트림(Valuestream)⁶⁾

밸류스트림은 스타트업을 위한 민간회사 액셀러레이터 프로그램이며 투자중개도 하고 있다. 전 세계에 흩어져 있는 스타트업은 뉴욕시에 있는 고정된 공간에 들어오는 것이 아니라 주기적으로 뉴욕시에서 미팅을 할 수 있으면 이 프로그램에 참여가 가능하다. 또한 직접 참여업체에 소액투자(십만 달러~백만 달러)를 하고 있으며 프로그램 기간은 6개월이다.

(4) 바클레이 은행과 마스터 카드의 랩⁷⁾

바클레이 은행은 투자회사인 텍스타와 공동으로 13주 액셀러레이터 프로그램을 운영하고 있다. 공동작업장과 멘토링을 제공하고 있으며 한 기업체에 120,000달러까지 투자한다.

반면 마스터카드는 스타트 패스라는 액셀러레이터를 운영하고 있는데 이 프로그램은 13주 동안 이루어지는 버추얼 프로그램이다. 스타트업은 뉴욕에 모일 필요가 없이 현재 사업소재지에서 참여하고 프로그램은 온라인으로 진행된다. 다만 프로그램 기간 동안 참여 기업은 2번의 집단 미팅을 갖는다.

⁶⁾ Valuestream 홈페이지

⁷⁾ 바클레이 은행 홈페이지

4_해외 핀테크 기업 사례

1) 트랜스퍼와이즈(Transferwise)

해외 송금회사인 트랜스퍼와이즈는 2011년 영국에 설립된 회사이다. 각국의 환전 수요를 전산시스템에서 파악하고, 이를 개별 국가 내에서 거래를 매칭시켜 실제 국가 간 송금이 일어나지 않기 때문에 환전수수료가 기존 은행보다 훨씬 저렴하다는 장점이 있다.

기존 은행에서 송금 처리기간은 3~8일 정도 걸리지만 트랜스퍼와이즈를 이용하면 1~3일 정도로 짧다. 이러한 장점들로 인해 전 세계에서 100만 명이 넘는 고객을 확보하고 매월 송금액은 7,500만 달러에 달하는 것으로 알려져 있다.⁸⁾

2016년 6월 기준으로 60여 개 국가 간 송금이 이루어졌고, 송금이 가능한 통화는 달러, 파운드, 유로 등 20여 개이다. 송금수수료는 각 통화에 따라 달라지는데, 예를 들면 유로를 미국으로 송금할 경우 400유로 이상이면 전체 송금액의 0.5%, 400유로 이하는 최소 2유로이다.⁹⁾

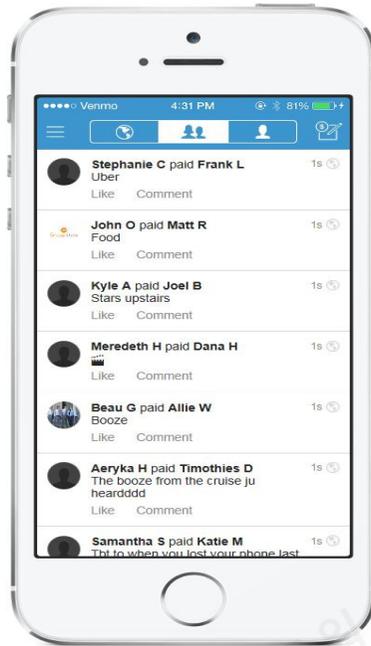
2) 벤모(Venmo)

벤모는 2009년 설립되었고 자사 앱을 이용하면 개인 간 송금이 이루어진다. 서비스의 특징은 개인이 일주일간 300달러까지만 송금이 가능하며, 체크카드나 계좌이체 송금 시 수수료가 없고 신용카드만 3%의 수수료가 부과된다. 첫 송금 시에 카드정보를 입력해두면 그 후 간편하게 송금할 수 있어, 미국에서 많은 인기를 얻고 있다. 이러한 장점 때문에 2015년 2분기 벤모 이용자들의 송금 규모가 16억 달러(약 1조 8,800억 원)에 달하며 연간 250%의 성장률을 보이고 있는 것으로 나타났다.¹⁰⁾

⁸⁾ 조선일보, 2016.5.26., “송금전문 '트랜스퍼와이즈' 힌리커스 CEO 인터뷰”

⁹⁾ 트랜스퍼와이즈 홈페이지

¹⁰⁾ 이데일리, 2015.8.16., “페이팔의 숨은 보석 '벤모', 승승장구...2분기에만 16억弗 송금”



자료 : Venmo 공식홈페이지

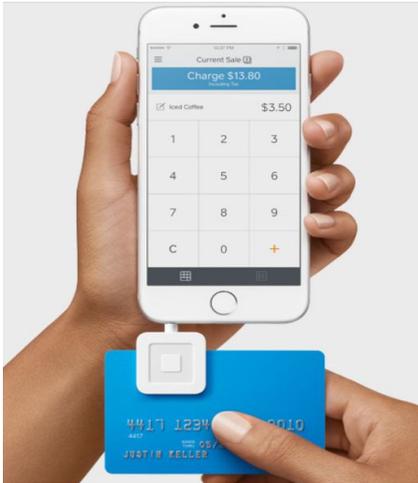
[그림 2-12] Venmo의 P2P 송금서비스

3) 스퀘어(Square)¹¹⁾

2009년 샌프란시스코에서 설립된 스퀘어는 모바일 결제회사로 시작하였고, 직원이 1,000명이다. 스마트폰과 장착할 수 있는 카드리더기, 아이패드와 NFC 칩 리더기를 활용한 POS 시스템 제품들을 출시하였다.

결제 수수료는 기존 POS 시스템의 수수료인 3~5%보다 낮은 약 2.75%이다. 카드 가맹점 등록이 필요 없기 때문에 야외시장 상인, 푸드 트럭 상인들에게 각광을 받고 있다. 한편 스타벅스와 홀마켓 같은 대형 프랜차이즈도 기존의 POS 시스템 대신에 간편한 스탠드 스퀘어 POS 시스템을 사용하고 있다.

11) 위키피디아



자료 : Square 공식홈페이지

[그림 2-13] Square의 magstripe reader



자료 : Square 공식홈페이지

[그림 2-14] Square의 Stand POS

4) 온덱(OnDeck)¹²⁾

온덱은 2007년 이후 중소기업 전문대출 기관으로 설립되었다. 현재 대출자산 규모는 40억 달러이고 700개 이상 업종의 50,000여 개 중소기업에 대출하고 있다. 대출기간은 6~36개월, 대출금액은 5,000~500,000달러, 기업대출 이자율은 9%, 신용대출 이자율은 12.5%이다. 온라인상으로 대출신청을 하고 대출심사 시스템에 의해 5분이면 대출심사가 끝나고, 24시간 내에 대출금을 입금해 준다.

5) 렌딩클럽(Lending Club)¹³⁾

P2P대출회사 렌딩클럽은 2006년 샌프란시스코에서 설립되었고, 영업은 페이스북을 통해 시작하였다. 온라인 혹은 모바일을 통해 투자자와 차입자를 연결해주는 플랫폼을 만들어 금융거래를 중개하고 차입자로부터 수수료를 취득한다. 렌딩클럽의 2015년 말 대출금 잔액은 160억 달러이다. P2P대출플랫폼은 투자자와 차입자를 연결해 주고 투자자를 위해

12) OnDeck 홈페이지

13) Lending Club 홈페이지

차입회사의 신용정보를 제공하여 새로운 금융영역을 열었다.

렌딩클럽은 세계에서 가장 큰 온라인 대출중개 회사로 지점망이 없고, 대출신청과 거래는 모바일 혹은 인터넷을 통해 이루어진다. 첨단기술을 사용하기 때문에 관리비용을 낮출 수 있고, 투자자에게는 높은 수익률을, 차입자에게는 낮은 이자율을 제공하고 있다.

차입고객이 금융플랫폼에 금융정보를 입력하면 렌딩클럽은 즉시 차입가능 금액과 이자율을 제시한다. 고객이 차입하기로 결정하고 승인하면 즉시 투자자들이 빌려주기로 한 금액이 증가하는 것을 PC 혹은 모바일에서 확인할 수 있다. 반면 투자자는 계정을 열고 수많은 차입자에게 소액으로 분산투자할 수 있다. 일반적으로 수익률은 주식시장보다는 낮지만 저위험률로 보상을 받을 수 있다.

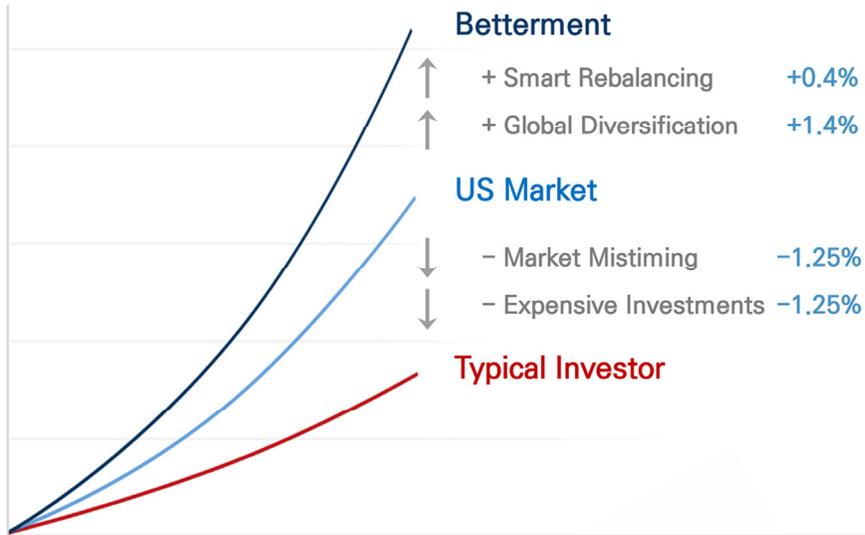
6) 베테먼트(Betterment)¹⁴⁾

베테먼트는 2008년 뉴욕에 설립된 로보어드바이저 회사로 미국 증권위원회에 등록된 업체이다. 사업영역은 자산관리(asset management), 금융상품 관리(portfolio management), 일임매매(trust services)이고 관리자산은 4억 달러이다. 상품판매인이나 투자자문역은 없고 로보어드바이저가 자동적으로 투자자문을 제공하며, 고객은 온라인 혹은 모바일에서 투자를 실행한다. 그에 따라 전통적인 투자자문회사보다 저렴한 수수료(0.15~0.35%)에 자동화된 투자운용을 제공한다.

낮은 수수료와 편의성, 기존 투자운영기관과 거래하기 어려운 소액고객(롱테일)도 투자운용을 할 수 있다는 점에서 금융혁신을 이루었다. 현재 고객 수는 150,000명이고 수익률은 4.3%로 주식시장의 평균 수익률보다 높다.

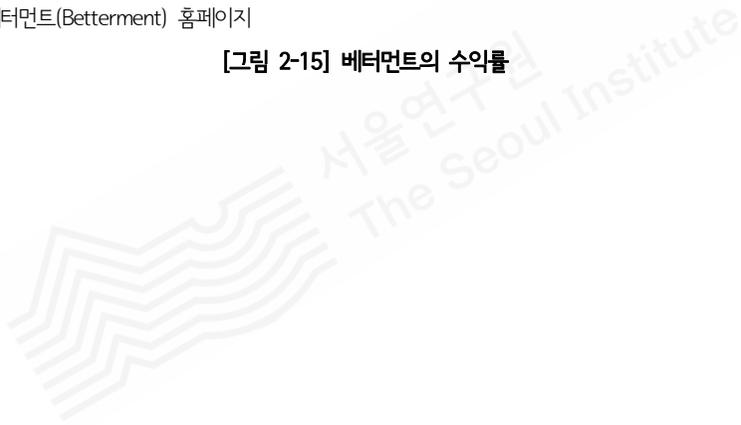
베테먼트는 목표 수익률을 자동적으로 달성하는 자동화된 투자자문 서비스를 제공한다. 주로 고객이 지수추격 투자상품 혹은 고정이자율을 지급하는 ETF에 투자하도록 조언하여 고객이 안정적인 투자수익률을 얻도록 한다.

¹⁴⁾ 베테먼트(Betterment) 홈페이지



자료 : 베타먼트(Betterment) 홈페이지

[그림 2-15] 베타먼트의 수익률



03

국내 핀테크 산업의 현황

- 1_서울의 금융산업 현황
- 2_국내 핀테크 현황과 법제도
- 3_국내 핀테크 정책 및 관련 기관
- 4_국내 핀테크 회사 사례

03 국내 핀테크 산업의 현황

1_서울의 금융산업 현황

1) 서울의 금융산업

서울시의 GRDP(지역내총생산)에서 ‘금융 및 보험업’이 차지하는 비율을 살펴보면 2008년부터 2014년까지 약 11%이다. 2014년 서울시 지역내총생산에서 금융 및 보험업은 10.5%를 차지하여 제조업의 5.9%에 비해 매우 큰 것을 알 수 있다. 한편 2014년 전국의 금융 및 보험업은 5.9%에 지나지 않아 서울의 금융 및 보험업 비중은 매우 높은 것을 알 수 있다.

[표 3-1] 서울시 지역총생산(GRDP) 현황

(단위 : 10억 원, %)

구분	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
지역내총생산	262,999	273,198	289,718	303,812	313,478	318,607	327,602
제조업	13,213	14,996	15,455	15,175	18,514	19,161	19,394
	5.0	5.5	5.3	5.0	5.9	6.0	5.9
금융 및 보험업	29,827	30,759	32,942	36,035	35,708	33,347	34,307
	11.3	11.3	11.4	11.9	11.4	10.5	10.5

자료 : 통계청, 지역소득자료

[표 3-2] 2014년 지역총생산(GRDP) 대비 금융업 비율(전국과 서울시 비교)

(단위 : 10억 원, %)

구분	전국	서울
지역내총생산(시장가격)	1,484,541	327,602
금융 및 보험업	75,173	34,307
	5.1%	10.5%
제조업	410,449	19,394
	27.6%	5.9%

자료 : 통계청, 지역소득자료

2) 서울 금융산업 현황

(1) 서울시 금융산업 사업체와 종사자

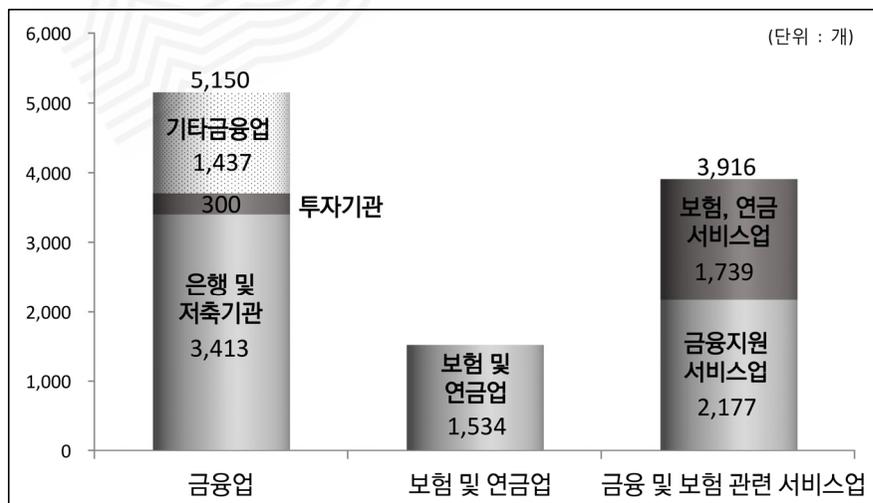
사업체조사 자료(2007-2014)에 따르면, 서울시의 ‘금융 및 보험업’ 관련 사업체 수는 2007년 9,136개에서 2014년 10,600개로 증가하였고, 동 기간 종사자 수는 232,476명에서 257,413명으로 증가하였다. 금융 및 보험업 종사자 257,413명은 서울 전체 종사자 4,739,883명의 5.4%에 해당한다.

[표 3-3] 서울시 금융 및 보험업 사업체 현황

(단위 : 개, 명)

연 도	사업체 수	종사자 수
2007	9,136	232,476
2008	9,055	241,494
2009	9,259	247,385
2010	9,581	270,541
2011	9,942	267,602
2012	10,293	261,894
2013	10,165	257,803
2014	10,600	257,413

자료 : 통계청(2014)



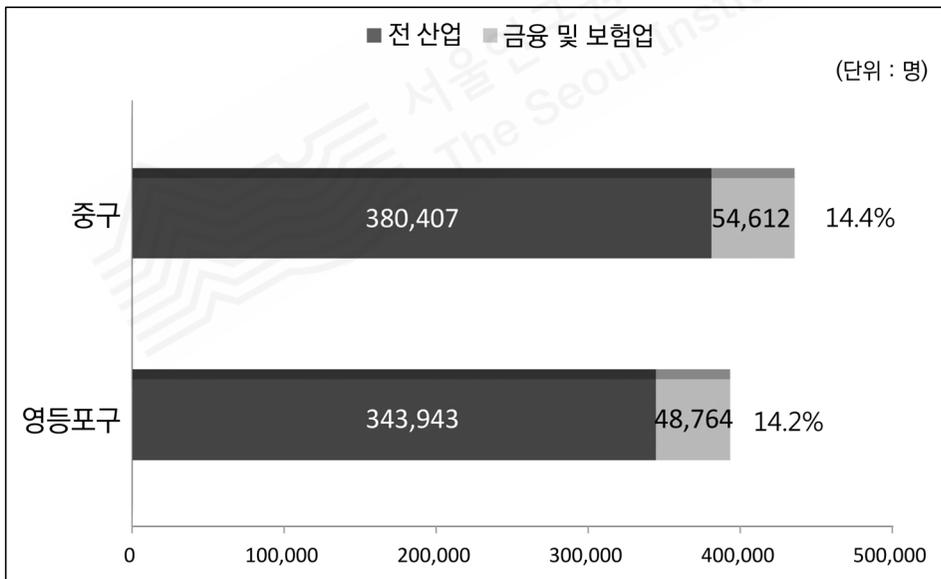
자료 : 통계청(2014)

[그림 3-1] 업종별 서울시 금융 및 보험 관련 사업체 현황

(2) 여의도와 중구의 금융산업

서울시의 금융업 중심지는 영등포구와 중구이다. 2014년 영등포구의 금융 및 보험업 관련 사업체는 1,147개였고, 그 중 금융업이 385개, 보험 및 연금업이 98개, 금융 및 보험 관련 서비스업이 664개였다. 영등포구는 금융 및 보험 관련 서비스업이 57.9%를 차지하여 ‘금융지원 서비스업’ 관련 사업체들이 집적되어 있음을 알 수 있다. 금융 및 보험업 종사자는 48,764명으로 영등포구 전체 종사자 343,943명의 14.2%에 해당할 정도로 매우 많다.

중구의 경우, 2014년 금융 및 보험업 관련 사업체는 1,277개였으며, 그 중 금융업은 504개, 보험 및 연금업이 208개, 금융 및 보험 관련 서비스업이 565개였다. 중구도 금융 및 보험 관련 서비스업 비율이 44.2%로 가장 높게 나타났다. 중구의 금융 및 보험업 종사자는 54,612명으로 전체 종사자 수 380,407명의 14.4%에 해당하여 영등포구의 금융 및 보험업 종사자 비율과 비슷한 것으로 나타났다.



자료 : 통계청(2014)

[그림 3-2] 금융 및 보험 종사자 현황(중구, 영등포구)

2_국내 핀테크 현황과 법제도

1) 국내 핀테크 산업의 발전배경

(1) 2014년 이전 핀테크 관련 기반기술의 도입

1999년 이전 핀테크 전신인 금융 SW업체들이 금융기관들의 내부 전산망만 지원하였다. 1999년과 2002년 사이 이들 업체들은 먼저 기업전용 인터넷 뱅킹을 그리고 개인 인터넷 뱅킹을 위한 고객인터페이스를 구축하고 운영하였다.

또한 2004년 이후 2011년 사이 이들 핀테크 전신들은 기업과 공공기관의 자금관리 시스템을 실시간으로 금융기관과 연결하여 자금관리의 적시성과 편의성을 제공해주는 금융솔루션을 보급하였다.

2007년 이후 모바일 뱅킹이 활성화되면서 금융 SW업체와 기술 핀테크들은 모바일 금융 플랫폼 솔루션을 제공하고 또한 보안·인증과 빅데이터 분석에 필요한 기반기술을 개발하였다.

(2) 2014년 이전 규제와 핀테크 정책 부재

2002년 2월, 브이소사이어티가 인터넷 은행을 설립하기 위하여 자본금, 주주구성 및 지분 요건, IT 인프라 등 구체적인 사업계획을 수립하고 금융당국에 인터넷 은행 인가를 요청 하였으나 좌초되었다.

결제분야에서는 2005년에 페이 게이트가 웹표준을 기반으로 카드번호와 CVC만 가지고 결제할 수 있는 기술개발에 성공하였다. 그러나 페이 게이트는 보안성 심의과정에서 공인 인증서 강제사용 규정을 통과하지 못하였다. 웹표준 기반 결제라는 기술을 보유한 페이 게이트가 사업을 못하는 사이 미국의 페이팔은 유사한 기술로 성장했다.

P2P대출은 2005년에 영국의 조파(Zopa)가 먼저 시작하였으나 국내에서도 한국 금융플랫폼이 2007년 5월에 머니옥션(Money Auction)을 설립하였다. 해외 P2P대출기업들이 사업을 확장하는 동안 국내 P2P대출은 대부업법 등의 제약을 받으며 성장이 더디었다. (주강진 외, 2016)

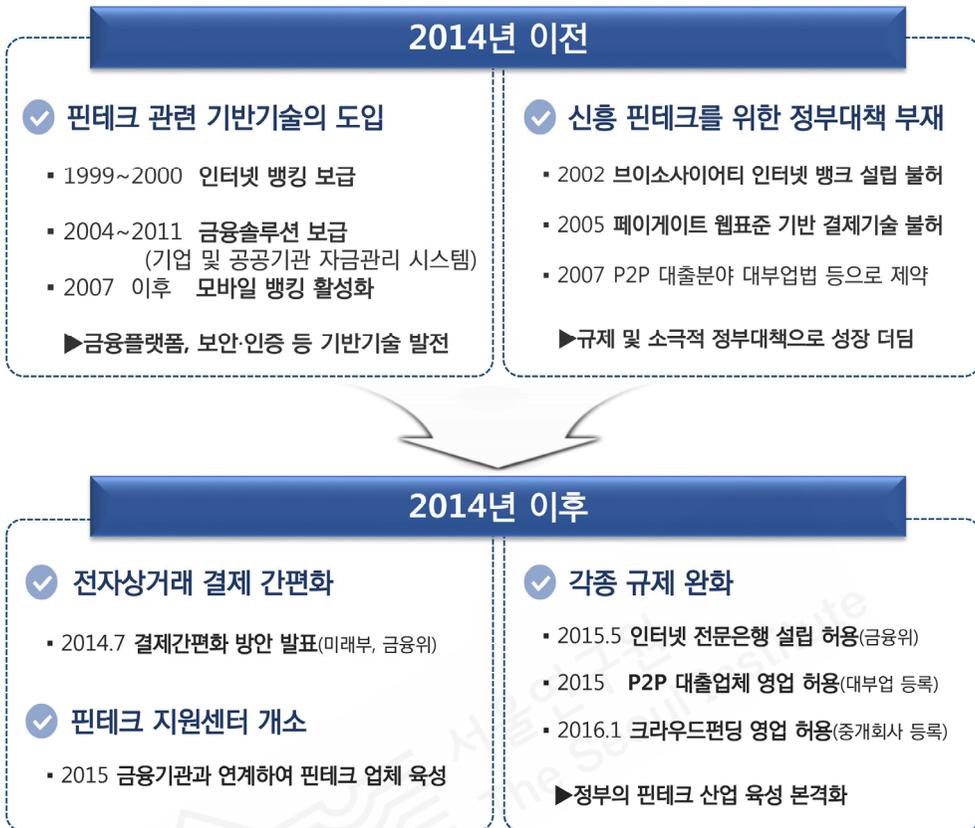
2008년에 정부가 인터넷 전문은행 설립을 추진하면서 은행 설립에 필요한 자본금 요건을 1,000억 원에서 500억 원으로 완화하고자 하였다. 그러나 은행산업의 부실과 과다경쟁을 우려한 국회의 반대로 좌절되었다(KB금융지주 경영연구소, 2014).

2000년대 중후반 한국의 핀테크업체들은 국제적인 선도기업과 유사한 시점에 기술을 개발하고 사업모델을 구상하였다. 하지만 국내의 발달된 IT 인프라와 전자상거래 성장에 따른 간편결제 시장의 수요에도 불구하고 법적 규제와 정부의 미온적인 대처 때문에 이 분야의 핀테크 산업이 성장할 수 있는 기회를 놓쳤다.

(3) 2014년 이후 핀테크 산업의 육성

2014년 들어 정부의 핀테크 발전에 대한 의지는 강화되면서 관련 대책이 나오기 시작했다. 2014년 7월 미래창조과학부와 금융위원회가 액티브엑스와 공인인증서의 강제사용 폐지 등을 포함한 전자상거래 결제 간편화 방안을 발표하였다. 규제가 완화되면서 모바일과 온라인거래에서 간편결제가 가능해졌다. 현재 온라인과 모바일 결제시장에 통신업체, 유통업체, 포털 등 수많은 기업이 간편결제 시장에 진출하고 있다.

2015년 3월 정부는 핀테크지원센터를 설립하고 핀테크업체와 금융기관 및 투자자의 연결을 주선하였다. 2015년 5월 금융위원회는 산업자본의 인터넷 은행 설립을 허용하였으며, 2015년 말 K 은행과 카카오 은행에 인터넷 전문은행 예비인가를 주었다. 2015년 대부업 등록을 한 후 P2P대출의 영업이 가능해졌으며, 2016년 1월 자본시장법의 개정으로 크라우드펀딩 중개회사가 등록 후 영업을 시작하였다.



[그림 3-3] 국내 핀테크 산업 발전의 흐름

2) 국내 핀테크 산업의 세부 환경

(1) 크라우드펀딩

① 크라우드펀딩 법

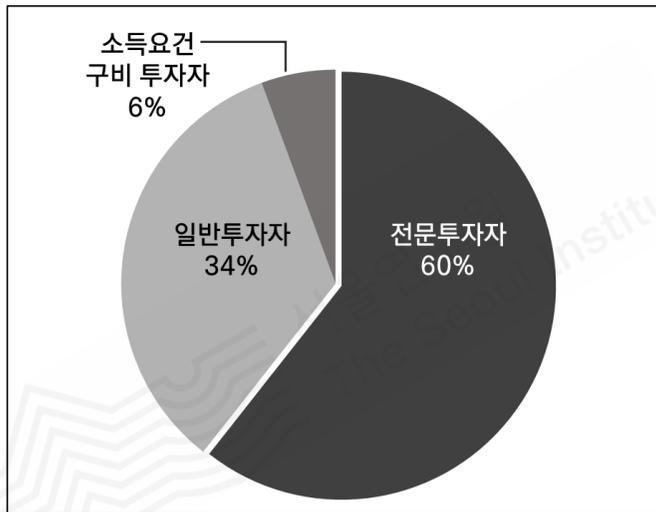
크라우드펀딩은 자금수요자가 인터넷, 모바일, SNS에서 온라인 소액투자 중개업자를 통하여 불특정 다수의 소액투자자로부터 자금을 조달하고, 투자자는 신생·창업기업에 투자해 수익을 노릴 수 있는 금융거래를 의미한다.

정부는 엔젤투자의 대안으로 창업기업에 원활한 자금공급을 하고 불법적인 유사 크라우드펀딩을 방지하기 위해 크라우드펀딩을 육성하기로 하였다. 온라인 소액투자 중개업자

를 통한 크라우드펀딩을 허용하는 증권형 크라우드펀딩(자본시장과 금융투자업에 관한 법률 개정)이 국회를 통과했고 2016년 1월부터 시행되었다.

② 크라우드펀딩 현황

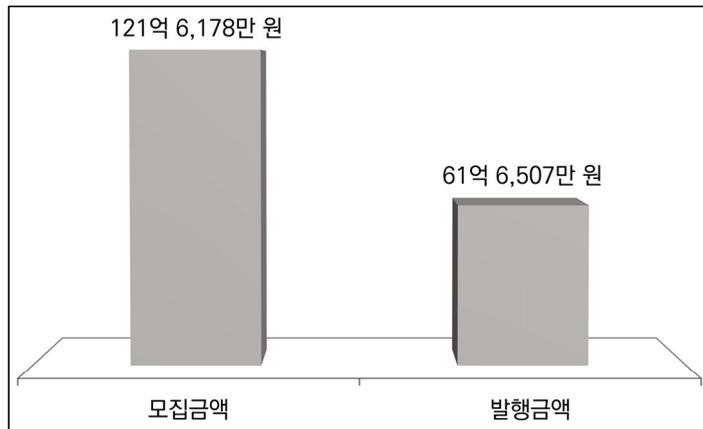
투자자 보호를 위해 투자자를 일반투자자, 소득요건구비투자자, 전문투자자로 나누고 있고 각각 연간 투자한도를 정하고 있다. 개인투자자는 한 기업에 1년에 200만 원까지 투자할 수 있으며 연간한도액은 500만 원이다. 현재 투자자 유형을 보면 전문투자자 비중이 60%로 가장 많다.



자료 : 크라우드넷(2016)

[그림 3-4] 투자자 유형별 투자비율

크라우드펀딩 중개회사의 난립을 막고 안정적인 자금조달 기능을 담보하기 위해 자본금 규모는 5억으로 하였다. 또한 크라우드펀딩사는 일종의 금융사이기에 “예탁결제원”의 관리도 받아야 한다. 2016년 5월 말 현재 크라우드 공모금액은 약 120억이며 이 가운데 62억은 판매되었다.

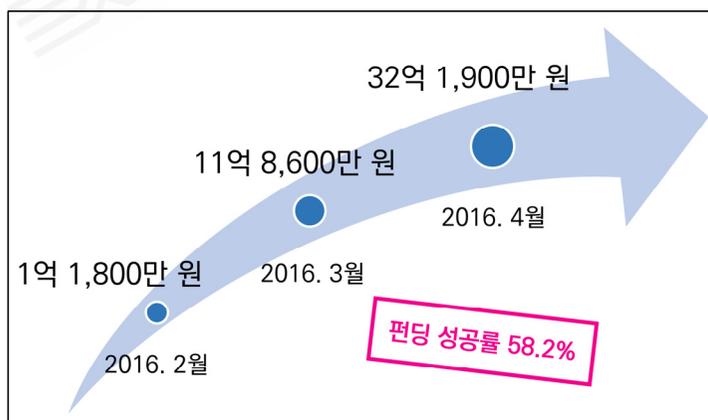


자료 : 크라우드넷(2016)

[그림 3-5] 2016년 크라우드펀딩 투자모집 및 발행 현황

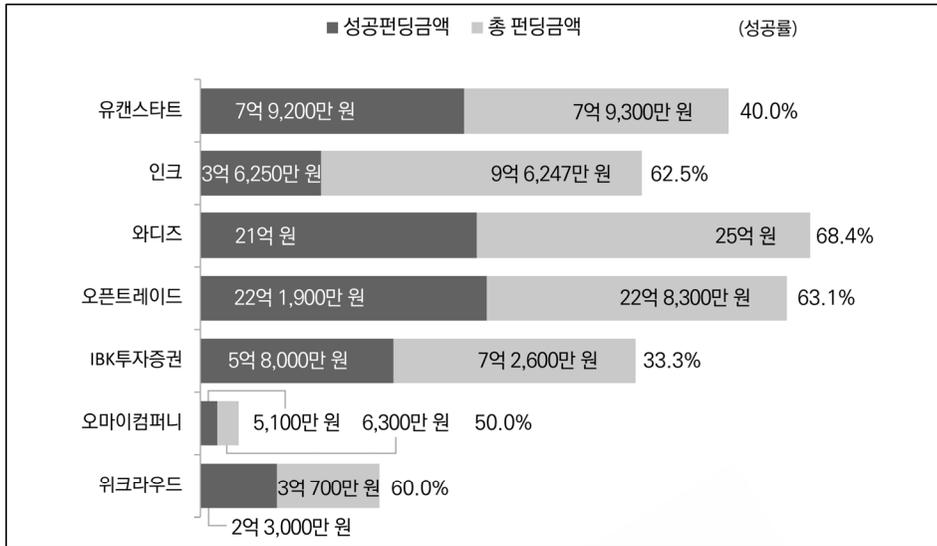
금융위원회의 인가를 받은 크라우드펀딩 중개업체는 IBK투자증권, 오픈트레이드, 위크라우드, 오마이컴퍼니, 와디즈, 인크, 유캔스타드, 키움증권, KTB 투자증권, 유진투자증권의 11곳이다. 현재 업계 1위, 2위는 와디즈와 오픈트레이드가 각각 차지하고 있다.

오픈트레이드, 위크라우드, 인크는 증권회사와 투자회사들이 설립하였다. 또한 대부분 크라우드펀딩 중개업체에 주주 혹은 투자기관으로 기존 증권회사가 참여하고 있다. 오마이컴퍼니는 공익적 프로젝트 펀딩에 주로 중개를 하고 있다.



자료 : 한국예탁결제원(2016)

[그림 3-6] 국내 증권형 크라우드펀딩 규모



자료 : 한국예탁결제원(2016)

[그림 3-7] 증권형 크라우드펀딩 현황

[표 3-4] 국내 크라우드펀딩 관련 업체 현황

업체명	소재지	투자분야	비고
유캔스타트	강남구	문화예술 펀딩	투자기관
인크	영등포구	-	DS자산운용, 대신자산운용, 유리치투자자문, 유안타증권, HNC투자증권, DSC인베스트먼트, 송현투자자문, 수림창업투자, 디티엔인베스트먼트, 피에스투자자문 주주
와디즈	판교	-	스마일게이트인베스트먼트, KDB캐피탈 15억, 아이디벤처스, 티엔티인베스트먼트, 대교인베스트먼트 30억, DS 투자자문 10억
오픈트레이드	강남구	-	케이비투자증권, 코리아에셋투자증권, 지엔텍벤처투자, 유진투자증권, 동부증권, 한디소프트 주주참여
IBK투자증권			IBK 금융그룹
오마이컴퍼니	성북구	사회적기업 투자, 임팩트 투자	
위크라우드	영등포구		코리아에셋투자증권 자회사

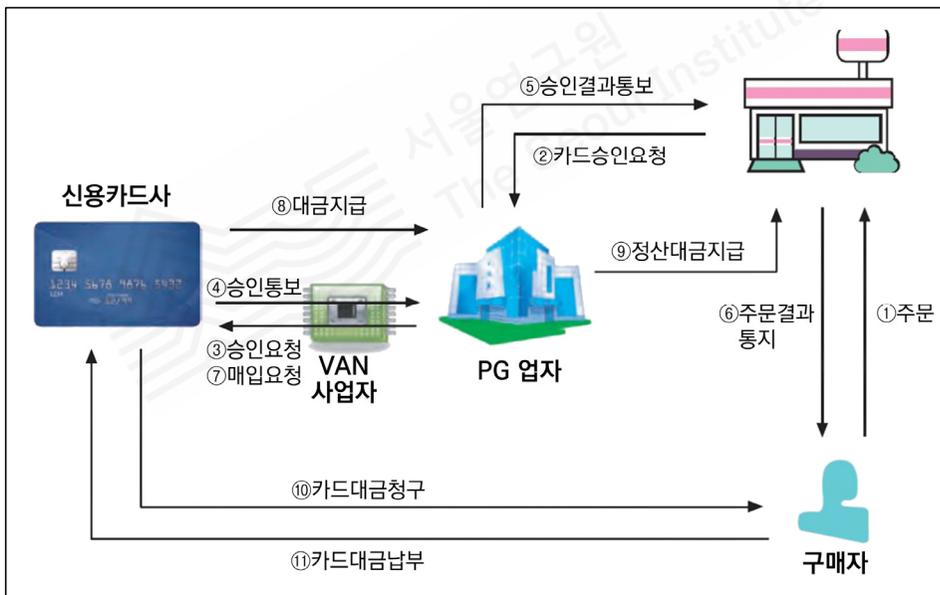
자료 : 각 회사 공식 홈페이지

(2) 지급결제 및 해외송금

① 전자금융거래법

전자지급결제 대행이나 직·선불 전자지급수단 발행 등의 영업활동을 하려면 전자금융거래법에 따라 금융감독원의 심사를 거쳐 전자금융업 등록을 해야 한다. 금융감독원은 일정수준의 자본금 등의 요건들을 기준으로 심사하고 있다.

전자금융거래법에 따르면 전자금융업이란 전자지급결제대행(PG), 선불전자지급수단, 직불전자지급수단, 결제대금예치, 전자고지결제, 전자화폐, 전자자금이체 등 총 7가지이다. 업체들이 가장 많이 진출한 전자지급결제대행(PG)은 전자적 방법으로 재화의 구입 또는 용역의 이용에 있어서 지급결제정보를 송신하거나 수신하는 것 또는 그 대가의 정산을 대행하거나 매개하는 업무이다.



자료 : 한국은행(2014)

[그림 3-8] 카드 지급결제 절차 및 흐름

② 지급·결제 현황

2015년 말 기준 국내 전자금융업 등록업체 수는 83개사로 전년 대비 16개사가 증가하였고, 신규 등록된 16개사 중 단일 업종이 11개사, 겸영이 5개사였다. 전자금융업 등록업체 수는 2015년 예년보다 가장 큰 폭의 증가세를 보였다.

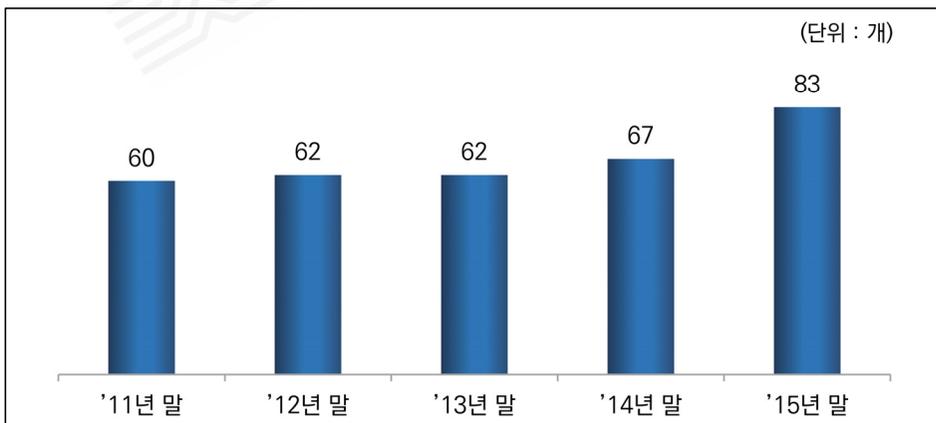
온라인 및 모바일 거래가 급격히 성장하고 액티브엑스와 공인인증서 사용이 필요하지 않은 간편결제가 허용됨에 따라 많은 업체들이 지급·결제 시장에 진입하면서 전자금융업 등록을 하였다. 2015년 등록업체 현황을 업종별로 살펴보면, 전자지급결제 대행이 총 63개사로 가장 많고, 그다음으로 선불전자지급수단이 29개사로 많다.

[표 3-5] 국내 전자금융업 업종별 등록 현황

(단위 : 개사)

구 분	'11년 말	'12년 말	'13년 말	'14년 말	'15년 말	증감
전자지급결제대행	51	53	52	51	63	12
선불전자지급수단	18	21	21	23	29	6
직불전자지급수단	0	3	7	17	24	7
결제대금예치	16	18	18	20	26	6
전자고지결제	4	3	5	5	6	1
합 계	89	98	103	116	148	32

자료 : 금융감독원(2016)



자료 : 금융감독원(2016)

[그림 3-9] 국내 전자금융업 등록업체 수

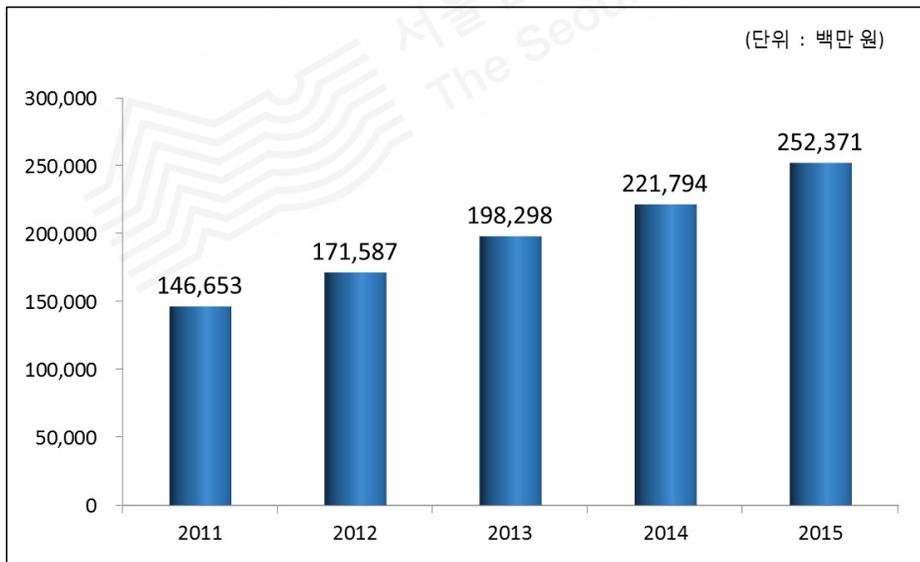
국내 전자금융거래 이용금액 현황을 살펴보면, 2015년 이용금액은 109.8조 원으로 2011년 대비 2배 증가하였다. 특히 전자지급결제대행이 2015년 79.9조 원이었고 전년 대비 24.1%로 크게 증가하였다.

[표 3-6] 전자금융거래 이용 금액 현황

(단위 : 조 원, %)

구 분	2011년	2012년	2013년	2014년	2015년
전자지급결제대행	37.3	46.9	54.4	64.4	79.9
선불전자지급수단	4.9	5.1	5.7	6.0	7.4
직불전자지급수단	-	-	0.1	0.3	0.7
결제대금예치	7.9	10.6	13.4	14.8	19.3
전자고지결제	1.6	3.9	4.4	4.4	2.5
합 계	51.7	66.5	78.0	89.9	109.8

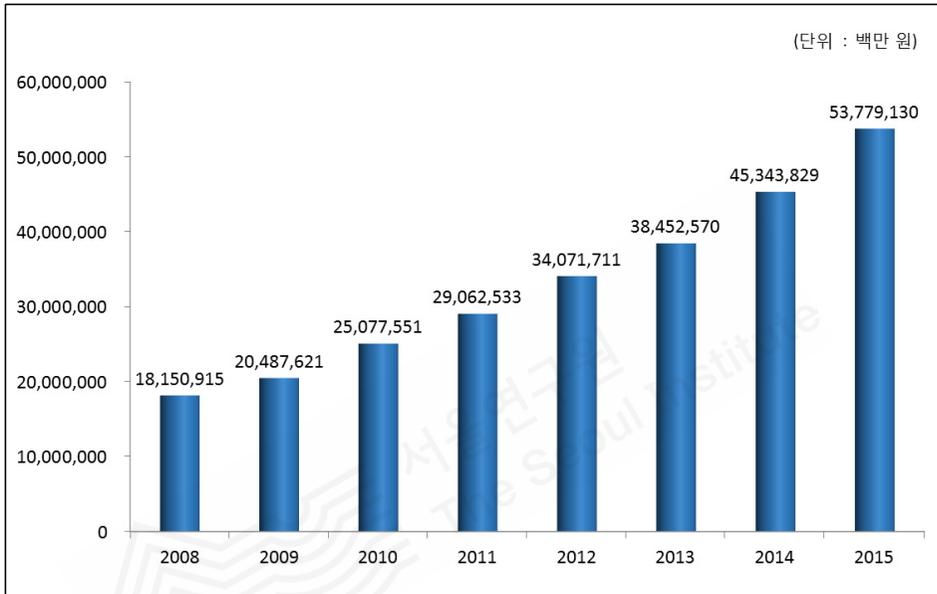
자료 : 금융감독원(2016)



자료 : 한국은행(2016)

[그림 3-10] 국내 전자금융업자 및 금융기관의 전자지급서비스 이용실적

한국은행의 ‘2015년 중 전자금융업자서비스 제공 현황’에 따르면 2015년 모바일이나 인터넷에서 전자지급서비스를 이용한 금액은 하루 평균 2,524억 원으로 전년 2,218억 원보다 13.8% 증가하였다. 전자지급의 증가는 온라인 쇼핑거래와 관련 있다. 통계청이 최근 발표한 ‘2015년 연간 소매판매 및 온라인쇼핑 동향’ 자료에 따르면 2015년 온라인쇼핑 거래 규모는 총 53조 9,337억 원으로 전년 45조 3,025억 원보다 19.1% 증가했다.¹⁵⁾



자료 : 통계청(2016), “온라인쇼핑동향조사”

[그림 3-11] 국내 온라인쇼핑물 거래액 규모 추이

③ 최근 지급·결제 회사의 진입¹⁶⁾

온라인과 모바일을 기반으로 하는 지급·결제 서비스가 이미 국내에 20여 개 출시되었다. 국내에서 카드결제의 비중은 아직 크지만 결제시장은 규제완화와 핀테크 기술의 발달로 변화를 맞고 있다.

¹⁵⁾ 디지털타임즈 2016.3.30.

¹⁶⁾ <머니위크> 제427호

한국은행이 2016년 1월 발표한 ‘중장기 지급결제업무 추진전략’에 따르면 앞으로 국내외 IT기업들이 자체 플랫폼을 구축해 지급·결제 금융서비스를 제공하기 때문에 지급·결제 시장은 급격히 확대될 것으로 보인다.

신세계그룹의 SSG페이는 바코드 기반의 모바일 간편결제 솔루션으로 2015년 7월 출시되었고 현재 가입자가 130만 명을 돌파하였다. 2015년 6월 출시된 네이버 페이는 포털사이트를 중심으로 온라인 간편결제시장을 공략해 최근 가입자 수가 1,500만 명을 넘어서었다. 2014년 9월 등장한 카카오 페이는 최근 가입자 수가 700만 명을 돌파했다. 이외에도 SK 플래닛 시럽페이, LG유플러스 페이나우, KG이니시스 이니페이, BC카드 BC페이, 인터파크 옐로페이, 티몬 티몬페이 등 20여 개 페이가 최근에 생겼다.

[표 3-7] 국내 지급서비스 업체 현황

구분	종류	회사	서비스 명칭
지급 및 결제	PG업체	LG CNS	Mpay
		KG 이니시스	INIpay, Kpay
		페이게이트	MCP, AA(간편결제)
		KG 모빌리언스	엠티, MCASH
		한국사이버결제	페이코(퀵페이), 페이온(NFC결제)
		브이피	일반결제(ISP), BC PayALL(간편결제), ISPay(휴대폰 결제)
	플랫폼	카카오	카카오페이
		네이버	라인페이, 네이버페이
	IT업체	비바리퍼브리카	토스(송금, 계좌이체)
	모바일기기	삼성전자	삼성월렛(전자지갑), 삼성페이
	통신사	KT	모카월렛(전자지갑), 모카페이, 페오온플러스, 탭사인, 올레업안심인증
		LG 유플러스	페이나우 플러스 등
		SKT	BLE 페이먼트
	오픈 마켓	이베이, G마켓, 옥션	Smilepay(간편결제)
		인터파크	Yellowpay
		티몬	티몬페이
기타	SK플래닛	페이핀(간편결제), 시럽(전자지갑)	
	다날	바통(직불결제)	
	한국 NFC	모바일 NFC 간편결제	

자료 : 원종현(2015) 재구성

(3) 해외송금

① 해외송금에 대한 법 개정

해외송금은 은행을 통한 정상적인 송금과 환치기상을 통한 불법송금으로 나눌 수 있다. 일반 시민과 기업들은 정상적으로 은행송금을 하지만 많은 이주노동자들은 수수료가 저렴한 무허가 환치기업자를 통해 송금하는 것으로 알려져 있다. 통계청에 의하면 2015년 5월 기준 이주노동자는 94만 명이며 2016년 이주노동자는 약 백만 명으로 추정된다. 이들이 연간 천만 원만 본국으로 보낸다면 약 10조 원의 해외송금이 이루어진다고 볼 수 있다.

기획재정부는 2016년 3월 해외송금을 규제하는 외국환법 시행령을 개정하여 핀테크 기업이 자본금 3억 원을 확보하면 1인당 건당 3,000달러 이하, 연간 누계 20,000달러 송금만을 취급하는 외국환거래기관으로 설립될 수 있도록 하였다. 또한 외환전문 인력 보유, 외환송금 거래 보고를 위한 은행과의 연계를 인가조건으로 두었다.

송금방식은 은행과 제휴하는 풀링(pooling)방법만 허용하였으며 비트코인 송금은 허용하지 않았다. 풀링이란 외국환거래 업체가 이주노동자를 대상으로 송금영업을 한 후 다수의 소액거래를 묶어 한 거래를 만든 후 은행을 통해 송금을 하는 것이다. 이러한 묶음 거래는 다수의 소액거래가 일어날 때 발생하는 수수료 중복을 절약할 수 있어 송금수수료를 낮출 수 있지만 기존 은행을 통한 송금방식과 근본적으로 차이가 없다. 또한 은행과의 전산망 통합을 위해 초기 고정 투자비가 많이 든다는 부담이 있다. 이런 문제 때문에 해외송금을 준비하던 다수의 업체들이 영업을 포기하거나 더 이상의 규제완화를 기다리고 있다.

② 비트코인을 이용한 해외송금

핀테크 해외송금 업체들은 비트코인을 이용해 낮은 수수료만 받고 이주노동자를 대상으로 해외송금 사업을 계획하고 있다. 핀테크 해외송금 업체들은 고객이 송금액을 원화로 입금하면 바로 비트코인을 매입하여 송금하면 송금비용은 들지 않는다.

현재 센트비란 회사만이 비트코인을 이용하여 필리핀을 대상으로 송금서비스를 제공하고 있다. 이 같은 영업은 외환거래법이 인정한 영업방식은 아니지만 당국은 센트비의 영업을

불법으로 정의하고 제지하고 있지는 않다. 영국에서처럼 핀테크업체들이 신기술을 이용한 새로운 영업방식을 가져와 시장에 적용할 때 그 방식이 금융거래 질서에 어떠한 영향을 미치는지 모르기 때문에 금지하기보다는 우선 암묵적으로 허용하는 정책을 정부가 택한 것으로 보인다.

(4) P2P대출

① 관련 법률

P2P대출은 초기에 관련 규정이 명확하지 않은 상태에서 2014년 하반기 P2P 업체가 대출 중개 및 대출실행을 하였다. 하지만 2015년 초 금융감독원은 P2P대출을 대부업법 위반으로 규정하고 금지하였다. 그 후 당국과 협의하여 P2P대출업체는 대부업등록을 하고 영업을 하고 있다. P2P대출업체는 대출플랫폼을 만들어 차입자와 투자자를 연결하고 있고 실제 대출은 자회사인 대부회사를 통해 하고 있다.

② 업계 현황

최근 P2P 금융플랫폼 협회가 설립되었고 8퍼센트와 렌딧, 펀다, 어니스트 펀드, 빌리, 테라펀딩, 피플 펀드 등 총 7개 업체가 발기인으로 참여했다. 피플 펀드를 제외한 6개 업체는 대부업 면허를 가지고 대출플랫폼 운영 및 대출을 하고 있다. 피플 펀드는 대출플랫폼만 운영하고 모집된 투자금을 전북은행을 통해 개인대출을 하고 있다.

P2P대출이 대부업 시장의 일부를 대체하고 중금리 시장의 성장가능성에 따라 업계에 많은 업체들이 진입하고 있다. 네이버 광고를 하는 업체도 약 40개에 달한다. 특히 이들 중금리 시장이 확장하고 대부업과 저축은행이 적용하는 금리에 비해 P2P대출이 금리경쟁력을 가지고 있기 때문에 시장의 성장가능성은 있다.

2016년 6월 말 현재 금융플랫폼에 가입한 선발 P2P 업체의 대출 잔액은 1,000억 원을 넘는 것으로 추정된다. 업계 선두인 8퍼센트의 대출 잔액은 2016년 말 800억 원으로 예상하고 있다. 이에 따라 P2P 금융플랫폼협회에 속한 상위업체에 대한 벤처투자는 활발하다.

[표 3-8] 국내 P2P대출 업체 현황

업체명	소재지	누적 대출금액 (2016.6)	투자기관
8퍼센트	중구	243억	알토스 15억, SBI인베스트먼트, 캡스톤, DSC인베스트먼트 45억
렌딧	중구	143억	알토스 벤처스 15억
핀다	강남구	74억	세븐엔젤 10억, 한국투자파트너스 10억, 인터베스트 10억
어니스트펀드	강남구	71억	신한은행 10억
빌리	강남구	205억	
테라펀딩 (부동산담보대출)	강남구	243억	본엔젤벤처 12억 5천
피플펀드 (엘로우파이낸셜)	강남구		500 스타트업

자료 : 각 회사 홈페이지 종합(렌딧은 금융플랫폼협회 자료)

3_국내 핀테크 정책 및 관련 기관

1) 금융위원회 핀테크 정책

금융위원회는 핀테크 산업 육성을 위해 필요한 지원을 하고자 2015년 3월 핀테크지원센터를 설립하고, 단계별 추진전략을 발표하였다. 또한 핀테크 산업의 진입장벽을 완화하는 등 규제개선을 위해 노력하고 있다.

금융위원회가 2015년 5월 발표한 ‘핀테크 산업 육성을 위한 단계별 추진전략’은 진입장벽 완화, 생태계 조성, 규제 패러다임 전환, 신흥핀테크(Emergent Fintech) 활성화의 4단계로 구성되어 있다.

1단계는 핀테크 진입의 장애요인인 보안 관련 규제를 대폭 정비하는 것이다. 구체적으로 액티브엑스와 공인인증서 사용의무를 폐지하여 간편결제를 가능하게 하였다. 2단계는 핀

테크지원센터를 개소하고 관련 협의체를 운영하는 것이다, 3단계는 모바일카드 발급, 비대면 실명확인 등 간편 금융거래를 허용하는 것이다. 4단계는 기술업체들의 금융산업과 금융서비스 산업에의 진입을 촉진하는 것이다. 이들이 인터넷 전문은행, 투자형 크라우드펀딩, 온라인 보험슈퍼마켓에 참여할 수 있도록 하였다. 정부는 1~4단계를 동시에 추진하였고 대부분 완료되었다.



자료 : 금융위원회(2015a)

[그림 3-12] 핀테크 산업 육성 추진체계

[표 3-9] 핀테크 산업 육성을 위한 단계별 추진전략

구분	내용
1단계	핀테크 산업 진입의 장애요인인 보안 관련 규제를 대폭 정비 (보안프로그램(액티브엑스) 설치의무, 공인인증서 사용의무 폐지 등)
2단계	핀테크 기업-금융회사-정부 간 채널을 구축 (지원센터, 협의체 운영)
3단계	오프라인 위주 규제체계를 재정비 (모바일카드 발급허용, 비대면 실명확인 허용, 핀테크기업 출자 활성화)
4단계	국민들의 편익증대 및 기업-금융회사 간 협력체계 강화 (인터넷 전문은행 도입방안, 빅데이터 활성화 기반, 투자형 크라우드펀딩, 온라인 보험슈퍼마켓 도입 등 추진 중)

자료 : 금융위원회(2015a)

2) 핀테크지원센터

(1) 핀테크지원센터의 지원 프로그램

핀테크 생태계 조성을 위해 금융감독원, 금융결제원, 코스콤, 은행사, 카드사들이 협력하여 2015년 3월 판교에 핀테크지원센터를 개소하였다. 관련 기관 및 금융기관 직원들이

상주하여 핀테크업체들의 질의에 응답하고 협의를 하고 있다. 또한 핀테크 스타트업의 활성화를 위해 자금조달, 핵심기술 연구개발을 지원하고 있다.

운영하고 있는 프로그램을 보면 금융회사와 전문가들이 상담서비스를 제공하고 있고 데모데이 행사에서 금융회사와의 연결을 주선하고 있다. 이외에 금융회사와의 1:1 멘토링, 특허상담, 보안컨설팅이 제공된다.

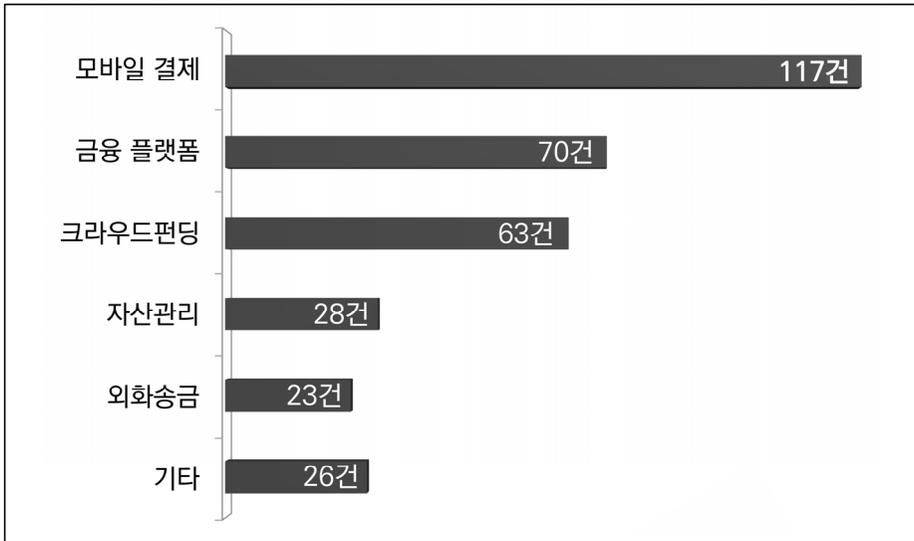
[표 3-10] 핀테크지원센터의 운영 프로그램

구분	내용
사업 컨설팅 제공	은행(7곳), 카드사(5곳), 증권 및 보험사, 코스콤, 금융결제원, 금융보안원 등 관련 전문가들의 상담 진행
데모데이 개최	상담업체 중 우수업체를 선정하여 월 1회 데모데이를 개최하고, 금융회사들에 이를 시연할 수 있는 기회 제공
금융회사와의 1:1 멘토링	데모데이를 통해 1:1 멘토링 연결
핀테크 신문고	홈페이지 내 신문고를 운영하여 체계적 관리

자료 : 핀테크지원센터 홍보자료

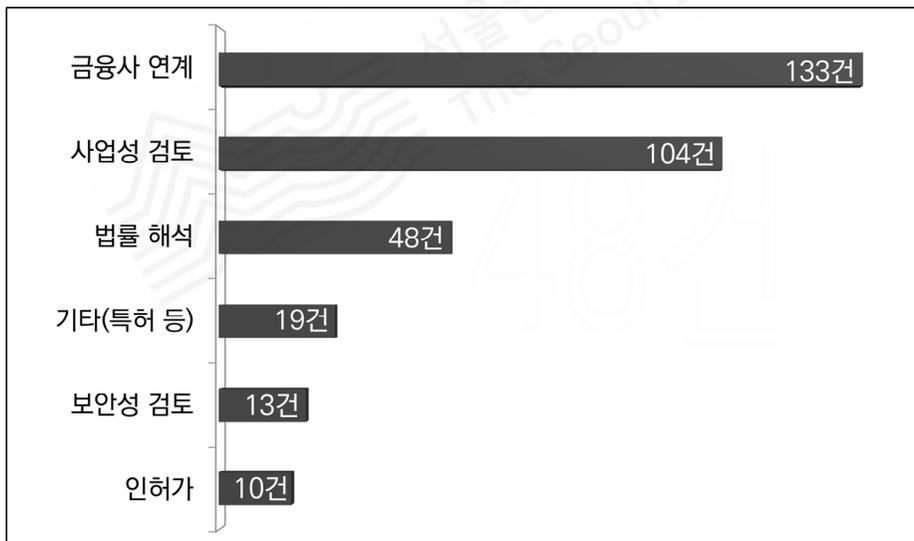
(2) 핀테크지원센터의 지원 실적

핀테크지원센터가 개소된 이후에 관련 기업들에 대한 지원 실적을 살펴보면, 2015년 3월부터 2016년 3월까지 총 327건의 지원이 있었고 그 중 모바일 결제 관련 지원이 117건으로 가장 많았다. 모바일 결제 분야가 국내 핀테크 시장에서 상당부분을 차지하고 있음을 알 수 있다. 또한 지원 실적을 내용별로 살펴보면 금융사와의 연계지원이 133건, 사업성 검토가 104건으로 나타났다.



자료 : 핀테크지원센터(2016)

[그림 3-13] 핀테크지원센터의 사업별 지원 실적



자료 : 핀테크지원센터(2016)

[그림 3-14] 핀테크지원센터의 내용별 지원 실적

(3) 데모데이(Demo-day)

핀테크지원센터는 핀테크 기업들이 금융회사와 네트워크를 구축하거나 금융회사와 연계하여 사업을 할 수 있도록 데모데이를 주기적으로 개최하고 있다. 데모데이는 2015년 4월 30일 제1차를 시작으로 2016년 6월 9차까지 진행되었다.

데모데이에서 핀테크 스타트업 및 예비창업자는 사업모델, 금융솔루션, 핀테크 기술을 시연하였으며, 민간은행 및 카드회사들은 유망한 핀테크업체들을 발굴하기 위해 질의응답과 기술검증을 하였다.

[표 3-11] 핀테크지원센터의 국내 데모데이 참가기업 현황

데모데이	업체명	데모데이	업체명
1차 시연	(주)리언스	5차 시연	AIM
	C2Mobile		윈투씨엠(주)
	베리머니		씨큐센
	(주)비카드		(주)핑거
	KTB솔루션(주)		(주)투덱
2차 시연	파이브지티	6차 시연	PayGate
	(주)엠앤즈코리아		파워보이스
	인비즈넷		(주)엔에스비온드
	웹캐시		지속가능발전소
	두나무(주)		(주)피노텍
3차 시연	뉴지스탁	7차 시연	데이터와이드(주)
	(주)모음인터렉티브		FINDA
	아이비솔루션스(주)		브릴리언츠
	모비틀		(주)에스비씨엔
	BIcube		(주)센스톤
4차 시연	SR커머스	8차 시연	(주)아이지넷
	TA네트웍스		이스툼
	인터페이		아나스타시스
	한국NFC		에버스핀
	(주)쿠노소프트		BD(팝페이)
4차 시연	한국NFC	9차 시연	BSMIT
	비엠아이텍		아나스타시스
	와디즈		에버스핀
	한국NFC		BD(Pop-Pay)
	메이크스타		BSMIT
	-		(주)이스툼

자료 : 핀테크지원센터 제공자료

2015년 12월에는 유망 핀테크 기업들의 중국진출을 위해 상하이에서 'Fintech Demo Day in China'를 개최하였고 5개 기업이 참여하여 자사의 기술을 소개하였다. 이어 2016년 6월 싱가포르와 캄보디아 핀테크 데모데이에 14개 회사가 참여하였다.

[표 3-12] China 데모데이 참여 국내기업

업체명	사업 분야	주소지
이리언스	홍채활용 비대면 본인인증 솔루션	금천구
아이비솔루션즈	모바일 디바이스 기반 블루투스 활용, 간편결제 서비스	서대문구
메이크스타	전 세계에 한류 콘텐츠(영화, 음악, 드라마 등)를 소개, 글로벌 크라우드를 진행하는 지분·증권형 크라우드펀딩	강남구
페이콧	신용카드 실물 스캔을 통한 결제솔루션	강남구
원투씨엠	스마트폰 Echoss Stamp를 통한 전자결제 시스템 ※ 예 : 특수 스탬프도장을 스마트폰 앱에 날인하여 결제 서비스와 O2O(online to offline) 마케팅서비스 및 메세징 서비스 제공	판교

자료 : 금융위원회(2016)

[표 3-13] 싱가포르 및 캄보디아 데모데이 참여 국내기업

참여업체	서비스 개요	소재지
페이콧	신용카드 실물 스캔을 통한 결제솔루션	강남구
에프엠소프트	증권 HTS(Home Trading System) 등 증권 관련 소프트웨어, 로보어드바이저	영등포구
KTB솔루션	디바이스 인증 시스템 및 비대면 전자거래에서 이용 가능한 생체 기반 본인인증 시스템(스마트 사인) 등 보안인증 솔루션	금천구
원투씨엠	스마트폰 Echoss Stamp를 통한 전자결제 시스템 ※ 예 : 특수 스탬프도장을 스마트폰 앱에 날인하여 지불결제 서비스와 O2O(online to offline) 마케팅서비스 및 메세징 서비스 제공	판교
BSMIT	딥러닝 등 인공지능(AI) 엔진을 적용한 로보어드바이저 프로그램	영등포구
핀테크매직	스마트폰 활용, 결제정보 전달 방식(MST, NFC 등)과 호환 가능, 가맹점 단말기 교체가 필요 없는 모바일 통합 결제 솔루션	-
파워보이스	소음이 있는 원거리에서 음성만을 추출하여 인식하는 화자인식 솔루션을 개발해 스마트가전, 홈네트워크, 텔레메틱스 등에 활용	부천
아이리시스	빠르고 경량화된 홍채인식 기술, ATM 이용 시 본인인증, 출입통제 시스템, 홍채인식 USB 및 OTP 등의 IT 보안 솔루션 제공	구로구
코빗	블록체인(하이픈)과 24개국 은행계좌로 송금되는 화이트라벨 솔루션을 개발, 정산 시 비용구조 절감 및 국제지급 시 리스크 경감	강남구

참여업체	서비스 개요	소재지
자영테크	금융권 모바일 플랫폼, 디지털 키오스크의 카드 프린터를 연동한 체크카드 자동발급 기술, 생체정보를 이용한 결제 시스템 등 개발	금천구
포시에스	종이문서를 전자문서로 전환, 보험사 전자청약, 은행과 병원에서 적용 가능한 전자문서 솔루션(OZ e-form)	강남구
스케일체인	블록체인 기술과 스케일체인 컬러드코인을 개발. 자산 발생거래 관련 클라우드 플랫폼 사업 추진	-
센드버드	금융앱, 실시간 동영상 서비스, 게임 등 모바일 앱과 웹사이트를 위한 채팅 솔루션	캘리포니아
락인컴퍼니	모바일 해킹을 차단하는 애플리케이션 프로텍터 서비스 제공	판교

자료 : 금융위원회(2016)

3) 핀테크 테스트 베드(Test-bed)

금융위원회는 핀테크 기업들이 개발한 금융거래 수단이 실제 금융전산망에 연동되어 작동하는지를 테스트해 볼 수 있도록, 2015년 12월 15일 핀테크 테스트 베드(Test-bed)를 개소하였다. 금융위원회는 2016년 9월, 금융결제원과 코스콤이 각각 은행과 비은행권의 실제데이터에 핀테크업체들이 접근할 수 있도록 테스트 베드를 업데이트할 예정이다.

4) 한국핀테크산업협회(KORFIN)

한국핀테크산업협회는 핀테크업체들 간의 네트워크뿐 아니라, 정부 및 금융기관과 업계 간의 활발한 소통을 지원하고자 2016년 4월에 출범하였다. 협회는 핀테크 오픈 플랫폼을 통해 산업 생태계를 구축하고, 기업들 간의 협력체계 구축, 해외시장 진출 지원, 입법제언 등 다양한 지원 사업들을 전개할 예정이다.

현재 협회에는 핀테크, 금융, IT 등 다양한 업종의 약 110개사 이상의 기업들이 회원사로 가입되어 있다. 회원사들의 주력 사업 분야는 결제(20개사), P2P대출(19개사), 송금(17개사), 자산관리(14개사)이다. 이외에도 보안인증(12개사), 금융 SW(8개사) 기업들이 있다. 협회 회원사의 업종을 보면 결제, P2P대출, 크라우드펀딩, 송금 등 금융거래(B2C) 핀테크업체가 많다.

[표 3-14] 한국핀테크산업협회 회원사 현황

주력사업 분야	회원사 수(개)
지급·결제	20
P2P대출	19
클라우드펀딩	5
송금 및 가상화폐	17
자산관리	14
보안인증	12
기타	11
금융 SW	8
은행	4
계	110

자료 : 한국핀테크산업협회 제공자료

5) 국내 은행들의 핀테크 지원¹⁷⁾

(1) 은행의 핀테크업체와의 협력

은행들은 비대면 금융거래가 허용되고 모바일 소액금융 거래가 활성화되고 관련 시장이 확대되는 상황에서 전담조직을 만들어 핀테크 스타트업이 확보한 기술과 연계하여 신사업을 개척하거나 기존 사업을 확장하고 있다. 특히 비트코인 송금, 모바일 대출, P2P대출 등 새로운 시장에서 선점 효과를 누리기 위해 전략적으로 핀테크업체를 지원하거나 제휴를 맺고 있다.

구체적으로 은행들은 핀테크업체의 신기술을 자사 영업에 직접 적용하거나 이들 업체와 연계하여 핀테크 금융거래에 간접적으로 참여하고 있다. 예를 들면 은행들이 송금업체인 비바리퍼블리카와는 수수료를 받고 은행 간 결제를 해주면서 협력을 하고 있다. 또한 비트코인이나 블록체인 관련 핀테크업체와 협력해 자금결제 및 송금사업을 개발하고 있다.

은행 모바일 뱅킹에서 5분 이내로 대출승인을 하기 위해서는 차입자의 금융 및 신용정보를 즉각적으로 얻을 수 있는 빅데이터 기술 및 이에 근거한 신용분석 기술이 필요하다.

¹⁷⁾ 이투데이 2016.9.12., "P2P금융 투자-비트코인, 급성장한 '핀테크' 산업의 전망은?"

은행들은 이들 신기술을 기술 핀테크 회사로부터 얻고 있다.

한편 은행은 모바일 거래와 비대면거래에서 본인인증을 할 수 있는 기술을 위해 생체인식, 수기사인 인식 등 다양한 본인인증 기술을 보유한 기술 핀테크 기업과 협력하고 있다. 모바일 금융거래의 보안을 위해 보안서비스도 기술 핀테크 기업으로부터 도입하고 있다.

[표 3-15] 주요 은행들의 핀테크업체 제휴 현황

은행	업종	제휴업체	제휴서비스	내용
KB 국민	간편결제/송금	비바리퍼블리카	소액송금	모바일 간편결제/송금
	모바일플랫폼	모비틀		아파트관리비 절약앱 활용
	외환비즈니스	코인플러그	해외송금 거래, 보안	블록체인 활용 해외송금 거래
신한	결제	라인	라인페이 ATM 환전출금 서비스	일본 라인페이 고객이 국내 신한 은행에서 원화출금 가능
	모바일 banking	핑거	써니뱅크	국내 및 베트남 출시
	간편결제/송금	비바리퍼블리카	Toss	모바일 간편결제/송금
우리	모바일대출	웹캐시	위비뱅크	모바일 신용대출
	모바일메신저		위비톡	
	모바일모임		위비클럽	위비톡 모임서비스
KEB 하나	본인인증	위닝아이	비접촉지문인식 기술	스마트폰 카메라 활용 지문인식 가능
	해외송금	센트비	블록체인 활용 해외송금	간편 송금시스템 구축
	지급결제	원투씨엠	전자스탬프 솔루션	지급결제 및 마케팅 가능 플랫폼
	금융서비스	페이게이트	계좌기반 웹표준	블록체인 활용, 국내 송금/이체 가능 플랫폼
	간편결제/송금	비바리퍼블리카	Toss	모바일 간편결제/송금
NH 농협	간편결제/송금	비바리퍼블리카 KG모빌리언스	Toss 엠틱	모바일 간편결제/송금 휴대폰 소액결제, 직불결제 온오프라인 모바일 결제 등
	비트코인	코빗	비트코인	
	현금결제	웹캐시	현금결제	
IBK 기업	간편결제/송금	비바리퍼블리카	소액송금	모바일 간편결제/송금
	신용대출	핑거 핀다/엘리펀드	신용분석 자료 대출	스크래핑 기술 대출원리금 출금이체 서비스
	보안/인증	KTB솔루션 이리언스 코빗	스마트사인 생채기반 보안 블록체인	실시간 벡터추출비교방식 서명 홍채보기반 ATM보안시스템 블록체인 활용 금융서비스 연구개발 TFT 구성

자료 : 한국금융신문, 2016.5.23, 은행 핀테크 업고 '모바일금융' 생태계 조성

(2) 은행의 핀테크 엑셀레이터 운영

KB은행은 ‘KB 스타터스 밸리’라는 프로그램을 시행하고 있다. 2015년 3월 ‘KB 핀테크 HUB센터’는 기술력과 사업성을 갖춘 스타트업을 발굴해 입주공간, 투자연계, 멘토링, 제휴 사업 추진 등을 제공하였다. KB 은행은 터치웍스, 락인컴퍼니, 센드버드, 라인웍스를 선정해 제휴 파트너로 삼고 다양한 사업에 핵심기술과 서비스를 제공하였다.

하나은행은 핀테크 기업의 기술을 계열사 업무에 활용할 계획이다. 2015년 6월 은행권 최초로 핀테크 스타트업 인큐베이팅 ‘1Q 랩’을 설립해 각종 지원을 아끼지 않고 있다. 하나은행은 최근 ‘위닝아이’, ‘센트비’, ‘윈투씨엠’, ‘페이게이트’ 등 4개 기업과 업무제휴를 통해 이들의 기술과 금융솔루션을 금융서비스에 접목하는 방안을 추진하였다.

기업은행은 핀테크 기업 육성을 위해 2015년 11월 핀테크 드림랩을 열었다. 핀테크업체에 사무공간을 제공하고 비즈니스 모델이 완성될 수 있도록 테스트 베드와 컨설팅, 투·융자 지원 등을 제공했다. 첫 입주 기업은 2015년 상반기 ‘핀테크 드림 공모전’에서 우수상을 수상한 (주)씨엔테크와 (주)마크마운트, (주)엑스엔지니어링, (주)희남 등 4곳이 선정됐다.

신한금융은 퓨처스 랩 출범을 위해 세계 4개 국가에서 핀테크 이노베이션 랩을 운영 중인 액센추어와 함께 프로그램을 설계했다. 프로그램 참여 기업들은 12주간의 협업 기간 후 최종 경연대회를 거쳐 신한금융과의 공동 비즈니스 또는 국내외 투자기회를 얻을 수 있다. 비모, 스트리미, 블로코, 브랜덤, 페임민트, 리얼아이덴티티, 스마트포캐스트가 1기 기업들이다. 이들 모두 신한금융의 계열사와 제휴해 새로운 금융서비스 개발 등을 진행하고 있다. 신한금융은 이들의 기술개발과 성장을 위해 현재까지 약 17억 원의 직접투자를 실시했다. 또한 2기부터는 신한금융이 핀테크 기업을 선발하여 바로 투자를 진행해 실질적인 도움을 주었다. 외화송금 모델을 선보인 스트리미와 차세대 문서보안 기술 개발기업 블로코에게 액센추어가 추진하는 홍콩의 핀테크 이노베이션 랩에서 열리는 데모데이에 참가할 수 있는 기회를 주었다.

우리은행은 핀테크분야 1인 창업을 희망하는 청년들을 지원하는 ‘우리핀테크나눔터’를 운영하고 있다. 1기 참가자 6명은 6개월 동안 업무공간과 멘토링을 제공 받고 디캠프와 연계한 창업지원 프로그램에도 참여하였다. 이들은 빅데이터, 클라우드펀딩, 보안, 외환 등

다양한 분야에서 사업을 준비 중이다. 우리은행은 2016년 중순 영등포구에 330.5m²(약 100평) 규모로 나눔터 공간을 옹기고 30석의 테이블, 회의실, 네트워킹 공간 등 확충된 시설을 제공할 예정이다. 이곳에서 제2기 10개 창업팀을 운영할 계획이다.

KB, 기업은행, 신한은행, 하나은행의 핀테크 랩 참여회사의 업종을 보면 기술 핀테크 분야로는 모바일 보안, 생체인식, 빅데이터 분석, 주식분석이 있고, 비즈니스지원 핀테크 분야로는 포인트 적립/POS, IoT, 지급결제/POS 등이 있다. 이들 두 핀테크 분야가 대다수를 차지한다. 이외에 금융거래 분야에서 일부 P2P대출, 클라우드펀딩, 해외송금, 지급결제가 있다.

[표 3-16] 국내 은행 핀테크 랩 참여기업 현황

은행명	기업명	사업분야	소재지
KB은행	터치웍스	가맹점 포인트적립, POS	강남구
	락인컴퍼니	모바일 보안	판교
	센드버드	앱을 위한 채팅 솔루션	캘리포니아
기업은행	라인웍스	빅데이터 분석	서초구
	씨애펙트크	IoT	대전
	마크마운트	클라우드펀딩	판교
신한은행	엑스엔지니어링	전자신용카드	캘리포니아
	희남	빅데이터 분석	금천구
	비모	P2P대출, 신용평가시스템	강남구
	스트리미	가상화폐, 해외송금	마포구
	블로코	블록체인, 모바일 보안	판교
	브랜덤	NFC 기능 스마트폰 레일결제	강남구
	리얼아이덴티티	지문인식	마포구
하나은행	스마트포캐스트	주식예측 앱, 투자심리 로보어드바이저	강남구
	위닝아이	비접촉 지문인식	금천구
	센트비	가상화폐, 해외송금	종로구
	원투씨엠	지급결제, POS	판교
	페이게이트	지급결제	송파구

자료 : 각 회사 자료 정리

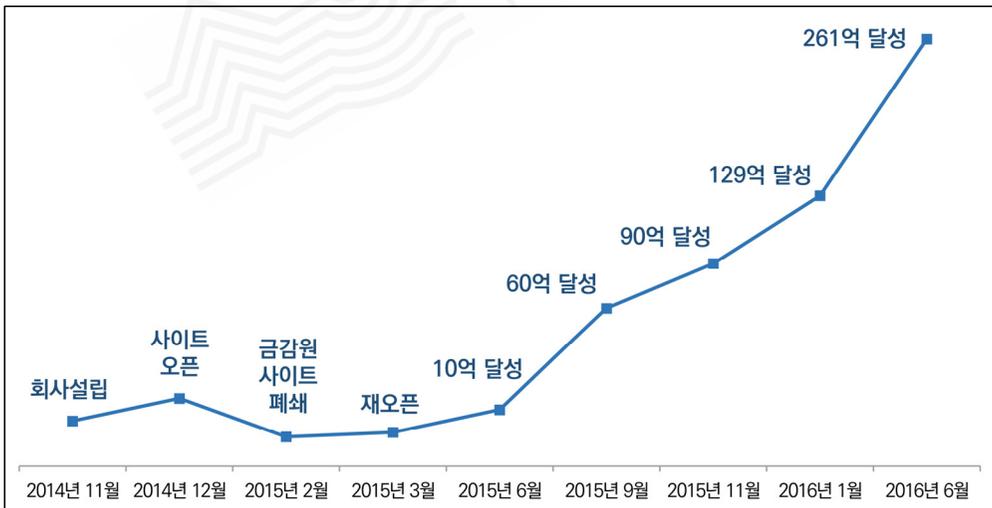
4_국내 핀테크 회사 사례

1) 소매금융 핀테크

(1) 8퍼센트(P2P대출)

2014년 11월 창업한 8퍼센트는 P2P대출업체로 종로구에 위치하고 있으며 직원은 25명이다. 2016년 6월 말 영업실적은 누적투자 261억, 평균금리 9.5%, 대출실행건수 1,400건이었다. 총 투자자는 8,200명이고 일인당 평균 투자액은 276만 원이다. 2016년 말의 대출잔액은 800억 원으로 예상된다.

대출시장은 은행의 저금리 상품과 저축은행, 대부업의 고금리 상품으로 양분화되어 있는데 8퍼센트는 기술 혁신을 통해 중금리 대출시장을 개척하였다는 점에서 금융혁신을 가져왔다고 볼 수 있다. 8퍼센트만의 온라인 평가시스템과 금융 P2P 플랫폼을 통해 운영비용을 대폭 절감하여 중금리 금융 상품을 제공하고 있다. 다수의 소액투자자들은 이 플랫폼을 통해 자금이 필요한 기업 혹은 차입자에게 대출을 해주고, 분산투자로 위험을 관리할 수 있어 위험 대비 높은 투자 수익률을 올릴 수 있다.



자료 : 8퍼센트 제공자료

[그림 3-15] 8퍼센트의 발전 과정

[표 3-17] 8퍼센트의 금리와 타 금융기관 금리 비교

은행	8퍼센트	보험	카드론	캐피탈	저축은행	대부업
4.9%	9%	12%	15.5%	21.6%	29.9%	34.9%

자료 : 8퍼센트 홈페이지

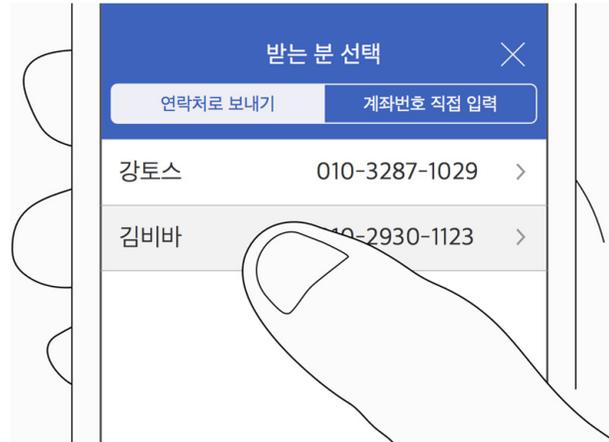
8퍼센트는 스토리텔링 혹은 공익목적의 대출을 증개하고 있다. 예를 들면 익선동 골목 활성화를 위한 스페셜 딜 ‘익선다다’ 투자자를 모집하였다. 익선다다는 가장 오래된 한옥 마을 종로구 익선동에서 매장을 운영할 계획이 있는 소상공인들에게 공간 디자인, 콘셉트 등의 컨설팅을 제공하고 있다.

다른 틈새상품으로 KG이니시스와 8퍼센트와 가맹점 대출상품을 만들었다. 이 상품은 8퍼센트가 자금을 편당해 KG이니시스의 온라인 가맹점 대상으로 10%대 중금리 대출을 해주는 구조이다. 밴(VAN)사는 중소가맹점을 상대로 20% 이상의 고금리 대부업을 하는 경우가 많아 소상공인들의 부담이 컸기 때문에, 이 상품이 소상공인에게 금전적인 이익을 가져다 줄 것으로 예상된다.

(2) 비바리퍼블리카(소액송금)

비바리퍼블리카는 2011년 SNS 회사로 설립되었고 2013년 간편송금 시스템인 토스(Toss)를 개발하였다. 현재 직원은 50명이고 사무실은 역삼동에 있다. 하지만 그동안 송금하기 위해 공인인증서 설치, 보안카드 번호 입력, 액티브엑스 설치 규정이 있어 상용화되지 못하다가 2015년 규제완화로 간편송금이 가능해졌다. 2015년 1월 국내투자 50억 원을 받은 후 이를 토대로 전자금융사 등록을 하였다.

토스의 회원은 2016년 6월 250만 명이며 하루 2만 명씩 늘어나고 있는 것을 고려하면 2016년 연말까지 600만 명이 될 것으로 예상되는데, 앱 스토어 금융부문 1위이다. 또한 2016년 송금금액이 1조에 달할 것으로 예상된다. 토스 회원의 월평균 송금 횟수는 약 7.2회로, 이는 2015년 한국은행이 발표한 국민 월평균 모바일 banking 계좌이체 횟수(2.2회)의 3배가 넘는 수치로 이용자의 충성도가 높다. 비바리퍼블리카는 시장의 선두라는 이점 때문에 다양한 투자처로부터 약 250억의 투자를 받았다.



자료 : 토스 공식홈페이지

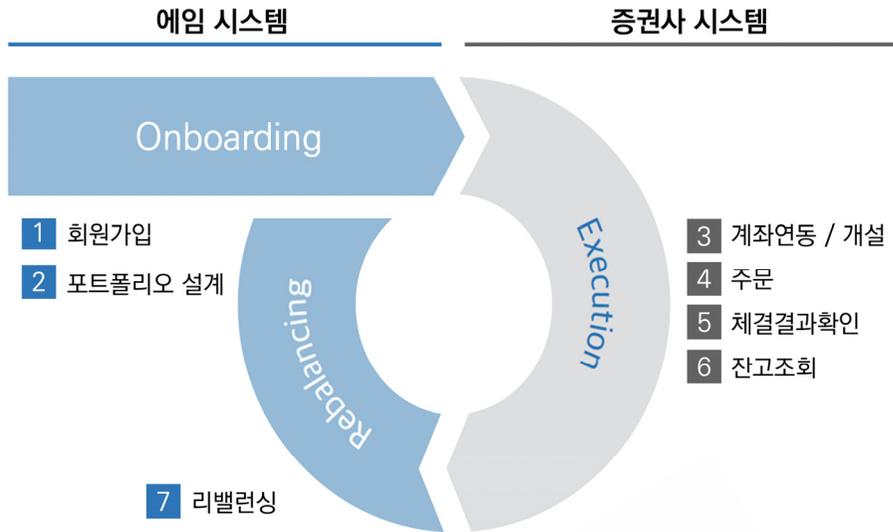
[그림 3-16] 토스의 간편송금서비스 예시 화면

(3) 로보어드바이저(에임)

에임은 2015년 7월에 설립하였고 직원은 8명이며 사무실은 신사동에 있다. 현재 미국에서 사용되던 자산운용 알고리즘을 수정보완하고 시뮬레이션 투자를 하고 있다. 에임의 사업 목적은 소액자산 고객(롱테일)이 스마트폰으로 쉽고 저렴하게 투자자문을 받으면서 자산운용을 할 수 있도록 지원하는 것이다.

현재 국내 증권사, 투자자문사는 거액 자산가를 대상으로 자문과 거래를 해주고 비교적 높은 수수료(2%)를 받고 있다. 이와는 달리 에임은 소액 투자자를 위한 자산운용 모델을 구축하고 있다. 연간 운용자산의 0.5%의 수수료만을 받고 투자자문을 할 예정이다. 금융위원회도 기존 투자자문 시장에서 소외되었던 소액투자자를 대상으로 새로운 투자자문 모델을 만들었다는 점에서 혁신적인 핀테크 모델로 평가하고 있다.

또한 현재 고객이 투자자문사와 자문계약을 하고 증권사를 통해 거래가 되기 위해서는 또 다른 계약이 필요해 시간이 걸리고 번잡하다. 하지만 에임의 앱을 설치하면 자문계약을 하고 자문을 받아 증권거래까지 15분이 걸리기 때문에 소액 투자자도 쉽게 투자할 수 있다.



자료 : AIM 제공자료

[그림 3-17] AIM 앱 운용 방식

(4) 증권형 크라우드펀딩(와디즈)¹⁸⁾

와디즈는 2012년 크라우드 연구소로 설립되었다. 사무실은 판교에 있으며 직원은 40명 정도이고 이 가운데 절반이 IT와 금융상품 서비스 개발인력이다. 초기에는 증권형 크라우드펀딩에 관한 법규가 만들어져 있지 않아 크라우드펀딩에 관한 연구와 후원형 크라우드펀딩만을 증개하였다. 다른 크라우드펀딩회사가 증권회사 계열인 반면 와디즈는 독립된 회사이다.

와디즈는 2016년 초 법령이 개정되어 영업인가를 내줌에 따라 크라우드펀딩 영업을 할 수 있었다. 와디즈는 투자공모를 원하는 기업에 기업현황, 투자의 적정성, 상환가능성을 검토한 후 예탁결제원으로부터 투자공모 승인을 받아주고 있다. 그다음 투자공모 기업이 투자관련 정보와 홍보 동영상을 와디즈 홈페이지에 게재하도록 하여 투자를 증개하고 있다.

¹⁸⁾ 중앙시사메거진, 2016.5.23., “신혜성 와디즈 대표 인터뷰”

투자자는 와디즈 홈페이지에 등록을 한 후 공모 중인 기업에 투자를 한다. 와디즈는 증권형 크라우드펀딩 중개에서 업계 1위이고 2016년 6월까지 중개금액은 약 60억 정도이다. 2016년 7월 현재 약 40개의 공모가 진행 중이다. 2016년 말까지 후원형 크라우드펀딩을 포함해 약 400억 원을 중개할 계획이다.

와디즈는 후원형의 경우 신제품 개발자의 개인보증을 받지 않고 대신 SNS를 분석해 개발자를 신뢰할 수 있는지를 먼저 본다. 사회적 유대감(social tie)을 기준으로 공모기업 대표의 SNS 정보를 분석하기 때문에 신뢰가 신용을 대체한 것이다.

(5) 해외송금(센트비)¹⁹⁾

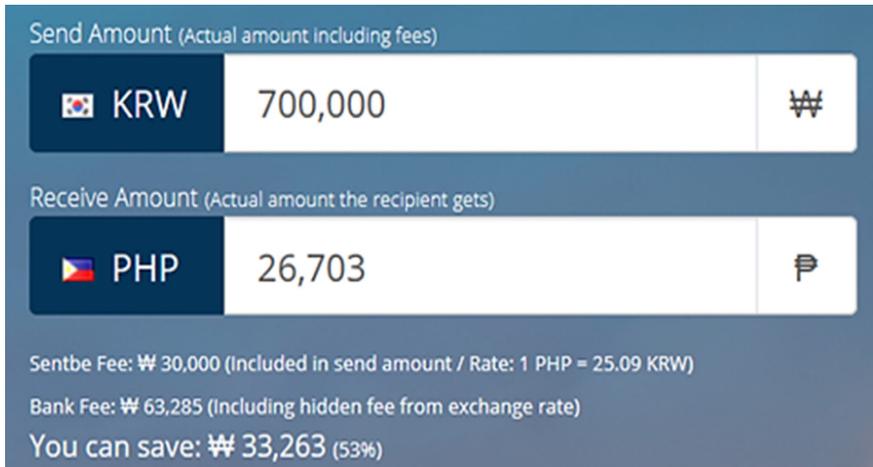
센트비는 2015년 9월에 창업하였고 직원은 12명이다. 현재 종로구 ‘하나은행 1Q랩’에서 입주를 하였고 하나은행이 창업지원을 하고 있다. 센트비는 현재 엔젤투자자로부터 초기 운영자금을 지원받았다.

센트비는 비트코인을 이용한 송금 서비스를 2016년 2월 내놓았다. 비트코인을 이용한 해외송금은 기획재정부가 인가하지 않았지만 불법이라고 단속도 하지 않고 있다. 해외송금을 위해 센트비는 비트코인을 거래소로부터 구입하여 수수료 없이 해외로 송금하고 있다.

센트비 회원으로 가입하려면 약 1분 정도의 시간이 걸린다. 여권 같은 신분증과 디지털 사진을 보내는 방식 등으로 본인인증을 한다. 회원가입 후 PC나 스마트폰을 통해 센트비가 지정하는 계좌에 돈을 입금하고 송금을 신청하면 약 1시간 후 현지에서 돈을 받아볼 수 있다. 은행송금에 적어도 이틀이 걸린다는 점을 감안하면 매우 짧은 시간이다. 또한 송금수수료를 은행의 1/5 이하로 낮춘 것도 강점이다.

서비스 출시 3개월 만에 센트비를 이용하는 필리핀 이주노동자는 전체 노동자의 10%가 넘는 7,500여 명에 달했고 12,000건의 해외송금을 취급하였다. 이용자의 75%가 매달 거의 정기적으로 송금하고 있으며 1회 송금액은 한화로 약 75만 원 정도이다.

¹⁹⁾ 조선일보, 2016.5.26., “은행 해외 송금 수수료 ‘0’이 내 목표”, 송금전문 트랜스퍼와이즈CEO 인터뷰



자료 : 센트비 공식홈페이지(2016)

[그림 3-18] 센트비의 송금서비스 예시 화면

[표 3-18] 금융거래(B2C) 핀테크업체 현황

업체명	사업분야	소재지	종업원 수	설립 연도	외부 투자
8퍼센트	P2P대출	중구	25명	2014	KG이니시스 200억
비바리퍼블리카	송금	강남구	50명	2011	KTB네트워크, 코쿼터캐피탈, 알토스벤처 265억
에임	로보어드바이저	강남구	8명	2015	엔젤지원
와디즈	클라우드펀딩	판교	40명	2012	스마일게이트인베스트먼트, KDB캐피탈 15억, 아이디벤처스, 티엔티인베스트먼트, 대교인베스트먼트 30억, DS 투자자문 10억
센트비	해외송금		12명	2015	엔젤투자

자료 : 각 회사 자료 정리

2) 금융 SW

(1) 웹캐시²⁰⁾

웹캐시는 전자금융 솔루션 전문기업으로 1999년 설립되었다. 회사는 영등포구에 있고 직원은 약 300여 명이고 이 가운데 150여 명이 IT 전문가이다. 연매출이 880억인 중견기업이고 주된 업무영역은 인터넷뱅킹시스템 구축 및 운영, 자금관리서비스(CMS: Cash Management Service)이다.

특히 시중은행의 인터넷 뱅킹 시스템 구축과 유지보수에 관련된 시장의 60%를 차지하고 있다. 2004년 국내 최초로 CMS를 개발하였다. CMS는 기업의 자금관리·입출금·급여이체·물품결제 등을 처리하는 종합 자금관리 솔루션이다. 웹캐시의 CMS는 50,000개의 기업 및 사업체가 사용하고 있다. 특히 웹캐시가 스크린 스크래핑 기술을 이용하여 실시간으로 은행잔고를 중소기업에 제공하기 때문에 기업은 효과적으로 자금관리를 할 수 있다. 이 스크래핑 기술은 일본에서 사용되지 않고 있기 때문에 일본의 대형 회계 소프트웨어 회사인 미로쿠와 제휴하여 일본에 CMS를 보급할 계획이다.

2015년 국내 최초로 우리은행의 모바일 뱅크 위비뱅크를 개발하였고 이를 유지·보수해 주고 있다. 2015년 말 국내 최초로 농협의 금융거래 자료를 핀테크업체가 사용할 수 있도록 공개 API(Application Programming Interface)를 구축해 주었다. 한편 기업은행은 웹캐시에 전략적으로 지분투자를 하였다.

(2) 핑거

핑거의 사업은 웹캐시와 매우 유사하다. 핑거는 2000년에 설립되었으며 사무실은 여의도에 있고 직원은 115명, 연매출은 약 220억이다. 개발인력이 대다수이지만 특히 기획 및 디자인 인력이 20명 정도이고 이들은 금융권이 필요로 하는 금융솔루션을 미리 기획하고 디자인한 후 이들과 협의하여 금융플랫폼을 개발하여 준다.

핑거는 2008년부터 모바일 뱅킹 앱을 이미 개발하였고 2009년 이를 은행에 판매하였다.

²⁰⁾ 웹캐시 홈페이지

현재 국민은행과 신한은행의 모바일 뱅크 플랫폼을 제공하고 있다. 신한은행의 모바일 뱅크 플랫폼을 베트남의 농협은행에 이전하는 데 참여하고 있다. 최근 핀테크 사업 확장을 위해 SV 인베스트먼트로부터 총 40억 원 규모의 투자를 유치하였다.

핑거는 웹캐시와 마찬가지로 70,000개의 기업에 CMS를 제공하고 있다. 이를 위해 기업에 실시간의 금융기관 잔고와 거래를 알려주어야 한다. 이 과정에서 독자적으로 자료수집 스크래핑 기술을 축적하였다.

2013년부터 외국의 핀테크 발전사례를 검토해 (주)핀테크를 설립하여 개인의 SNS와 카드 사용 내역으로부터 비정형, 비재무 데이터를 수집하고 분석하여 금융기관이 비정규직, 프리랜서의 대출에 참고하도록 하고 있다. (주)핀테크의 신용평가 시스템은 KEB 하나은행의 소상공인 대출에 적용되었고 핀테크지원센터가 해외에 우수 국내사례로 소개할 예정이다.

[표 3-19] 금융 IT 지원서비스 업체 현황

업체명	사업분야	소재지	종업원 수
웹캐시	기업 지급결제 솔루션 인터넷 뱅킹 솔루션	영등포구	300여 명
핑거	기업지급결제 솔루션 모바일 뱅킹 솔루션 빅데이터 스크래핑과 분석	영등포구	115명

3) 기술 핀테크업체

(1) 이리언스

이리언스는 2010년 창업하였고 사무실은 금천구에 있다. 직원은 32명이며 이 가운데 70%는 연구인력이다. 홍채 알고리즘을 개발하였고 관련 하드웨어(카메라, CPU 모듈), 출입통제 시스템을 생산하고 있다. 홍채 인식시스템을 사용하여 금융거래 시 본인확인을 할 수 있는 서비스를 개발하고 있다. ATM에서 홍채인식으로 본인을 확인하면 절도 및 도난카드로 인한 부정 현금인출을 방지할 수 있다. 기업은행 핀테크 랩에 입주하였으며 현재 기업은행이 ATM 기기에 이리언스 홍채인식 시스템을 설치하여 시범운용 중이다.

이리언스는 보유기술의 잠재성 때문에 핀테크지원센터가 주최하는 해외 데모데이에 나가

기술을 선보였다. 하지만 해당 기술이 국내에서 상용화되지 않고 있어 아직은 외국에서 선뜻 홍채인식 시스템을 구입하지는 않고 있다. 이리언스의 홍채인식 시스템과 같은 핀테크 기반기술은 즉각적으로 사업모델이 형성되기 어렵다.

이리언스는 홍채인증은 비록 시범사업이지만 병원에서 건강보험을 이용하거나 애완동물을 등록할 때 이용되고 있다. 이는 타인이 건강보험을 이용하는 사기사례를 방지하고 애완동물을 유기하는 주인을 찾기 위한 것이다.

(2) 화남

화남은 2009년에 설립되었으며 금천구 소재 빅데이터 분석 기업이고 직원은 13명이다. 금융기관이 개인에게 대출 혹은 카드발급을 할 때 세금납부, 건강보험, 은행거래, 카드사용 내역과 같은 금융, 소득, 자산, 지출에 관한 신용정보가 필요하다. 이러한 정보를 빅데이터라고 한다. 금융기관이 비대면, 무서류 방식으로 금융거래를 하기 위해서 이들 정보를 고객의 동의를 얻어 은행, 카드회사, 국세청, 건강보험, 공공기관으로부터 빅데이터를 구하여 신용분석을 하여야 한다.

화남은 빅데이터 수집기술(scraping)을 확보하여 금융기관에게 대출에 필요한 신용정보를 제공하고 있다. 화남은 고객이 스마트폰 앱에서 대출신청 혹은 카드신청을 하면 신용정보를 금융기관 및 공공기관으로부터 정보를 모아 은행 혹은 카드회사에 제공하여 금융거래 여부를 판단하도록 한다.

예를 들면 빅데이터를 제공하여 삼성카드가 인터넷 혹은 스마트폰을 통해 24시간 언제든지 카드신청을 하고 즉시 발급받을 수 있도록 하였다. 마찬가지로 우리은행의 모바일 은행인 위비뱅크에서 비대면, 무서류, 무담보 소액대출을 5분 이내에 받을 수 있도록 했다.

화남은 현재 실시간으로 은행입출금 및 잔고, 카드사용, 대출 잔액, 국민연금 및 사회보험 납부, 공과금 납부, 통신사 및 민간기업이 제공하는 각종 포인트 등에 관한 정보를 제공하여 개인이 지출과 대출상황을 포함한 자금관리와 자산관리를 할 수 있는 가계부를 개발하고 있다. 해외 사례를 보면 미국에서는 Mint라는 회사는 미국과 캐나다의 16,000개 금융기관 정보를 모은 종합 재무정보(account aggregator)를 만들어 개인이 자금관리를 할 수 있는 앱을 제공하고 있다.

(3) 라인웍스

라인웍스는 전자통신연구소 창업팀이 2013년 분사하여 설립되었고 사무실은 잠원동에 위치하고 있으며 직원은 8명이다. 업무는 빅데이터 분석 알고리즘을 개발하는 것이며 초기에는 의료데이터를 분석하였다.

의료데이터와 같은 빅데이터의 분석에서 얻은 경험과 지식으로 금융데이터 분석에 진출하여 KB 랩에 선정되었다. P2P 업체 빌리의 의뢰에 의해 금융데이터를 분석하여 신용분석시스템 구축에 나섰다. 한편 KB 생명보험과 연계하여 고령자 가족의 자금수요를 고려한 최적의 자산운영 프로그램을 구축하는 로보어드바이저 업무에도 진출할 예정이다.

(4) KTB 솔루션

KTB 솔루션은 2008년에 창업하였고 금천구에 위치하고 있으며 직원은 약 30명이다. 이 회사의 주된 사업은 보안·인증이며 은행 및 금융회사들이 운영하는 인터넷 뱅킹의 보안솔루션을 제공하고 있다. 그 외에 고객의 은행과 카드회사의 거래를 실시간으로 탐지하여 이상(fraud)을 발견하는 시스템도 제공하고 있다.

KTB 솔루션은 금융거래를 위한 본인인증으로 수기서명 인식 시스템을 개발하였다. 이 본인인증은 유럽에서 먼저 상용화될 예정이다. 국내에서는 페이스이 수기사인 본인인증을 사용하는 카드결제 앱을 만들었고 한국사이버결제가 카드결제를 대행해줄 예정이다.

[표 3-20] 비즈니스지원 핀테크업체 현황

업체명	사업분야	소재지	설립 연도	종업원 수
이리언스	홍채인식 알고리즘	금천구	2010	32
희남	빅데이터 스크래핑과 분석	금천구	2009	13
터치웍스	가맹점 포인트적립 시스템	강남구	2012	40
페이스이	오프라인 지급결제 시스템	강남구	2015	12
라인웍스	빅데이터 분석	서초구	2013	8
KTB솔루션	얼굴인식, 수기사인	금천구	2008	30

자료 : 각 회사의 자료를 정리

4) 비즈니스관리 핀테크업체

(1) 터치웍스

2012년 9월 설립된 터치웍스는 강남구에 소재하며 약 40명의 직원을 두고있다. 터치웍스는 여러 장의 적립카드를 앱 또는 신용카드에 저장하도록 지원하는 ‘터칭’ 서비스를 제공하고 있다. 현재 가입회원은 380만 명이며 월평균 200만 명이 이용하고 있다. 터칭 매장은 총 4,300개이며 이 가운데 프랜차이즈 매장이 3,000개, 개인매장이 1,300개이다. 회사는 2017년 말 매장 수가 15,000개에 도달할 것으로 예상하고 있다.

터치웍스는 고객에게 포인트를 적립해주는 것과 더불어 상점에는 고객관리와 마케팅이라는 서비스를 제공한다. 상점에는 고객의 구입빈도, 재방문율, 구입금액에 관한 정보를 제공하고, 고객에게는 스마트폰으로 광고나 할인쿠폰을 발송해준다. 이 같은 고객별 마케팅 전략을 지원하여 재방문율을 높여준다. 터치웍스는 대상고객을 소규모 프랜차이즈와 자영업자를 대상으로 했다는 점에서 경제적으로 의미가 있다. 특히 커피, 제과 등 자영업자들은 고객정보를 전산화하고 이를 이용해 마케팅을 펼치기가 어렵다. 핀테크의 역할 중의 하나는 이들 영세업자에게 경영정보와 마케팅 전략을 제공하는 것이기 때문에 터치웍스의 서비스는 매우 유용하다고 볼 수 있다.



자료 : 터치웍스 공식홈페이지(2016)

[그림 3-19] 터치웍스의 터칭서비스 예시

(2)페이콧

페이콧은 개인사업체인 뱅사 대리점에서 얻은 경험과 아이디어를 활용하여 핀테크 관련 기술을 개발하기 위해 2015년 8월 설립되었다. 현재 사무실은 강남구에 있으며 직원은 7명이고 개발인력은 4명인 기술창업회사이다. 페이콧은 배달업체가 사용하는 무선 결제 단말기 혹은 영세상점에서 사용하는 고정식 카드단말기를 대체할 수 있는 스마트폰 기반의 지급·결제 소프트웨어를 개발하였다.

상인은 자신의 스마트폰에 페이콧의 앱을 내려받으면 카드 결제를 할 수 있다. 고객이 물건을 사면 상인은 자신의 앱에 금액을 입력하고 고객카드를 스마트폰 카메라로 스캔을 하면 카드결제 승인이 스마트폰에 문자로 전송된다. 이후 고객은 상인의 스마트폰 위에 손끝으로 수기사인을 하면 지급결제가 완료된다. PG업체인 한국사이버결제(KCP)와 제휴하여 조만간 결제시스템 판매영업을 할 예정이다. 대교, 이랜드 등 대기업은 외근사원이 페이콧 앱을 지급결제에 사용할 예정이다.



자료 : 페이콧 제공자료

[그림 3-20] 페이콧 오프라인 결제 프로세스



자료 : 페이콕 홈페이지

[그림 3-21] 페이콕 결제 방식

04

핀테크 산업 육성방안

- 1_국내 핀테크 산업의 특징
- 2_서울시 핀테크 산업 육성정책

04 핀테크 산업 육성방안

1_국내 핀테크 산업의 특징

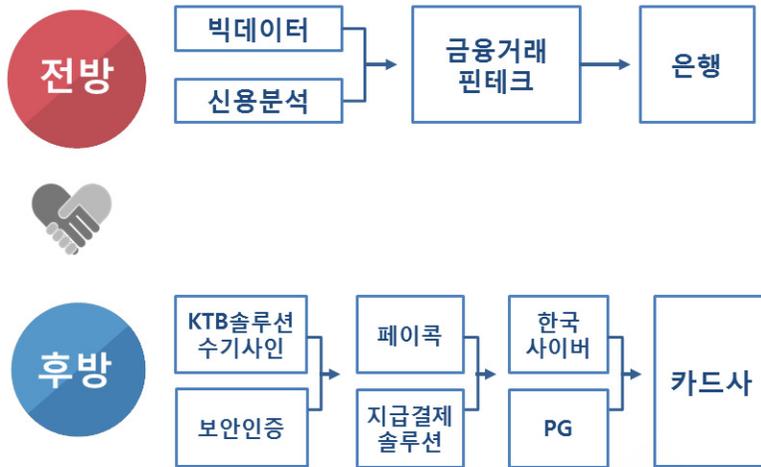
1) 핀테크 산업의 구조 및 특징

(1) 핀테크 회사의 전후방 협력 관계

금융거래(B2C) 핀테크 회사의 영업은 플랫폼을 구축한 뒤 마케팅을 하여 회원을 확보하고 금융거래(traffic)를 늘리는 것이다. 영업을 위해서는 전방에 금융기관과의 연결 혹은 제휴가 필요하다. 예를 들면 소액송금 업체는 은행 송금망을 이용하여야 하고, P2P대출 업체의 일부는 대부업 등록을 하지 않고 은행 혹은 저축은행을 통해 대출을 우회 집행하고 있다. 현행 외환거래법에 의하면 소액 해외송금 업체는 마케팅을 통해 모은 다수의 소액송금을 묶어 은행을 통해 송금하도록 되어 있다.

또한 금융거래 핀테크 회사에는 후방에 있는 기술 핀테크의 지원이 필요하다. P2P대출과 크라우드펀딩의 경우 차입자의 신용을 파악하기 위해서는 소득, 부동산, 상거래와 같은 금융정보를 수집하고 파악하는 빅데이터 기술과 이들의 부도율을 계산하여 대출여부를 결정해주는 인공지능을 확보한 기술 핀테크 회사가 필요하다. 해외송금의 경우 비트코인과 블록체인과 같은 기술이 필요하다.

지급·결제 분야의 회사들이 오프라인에서 스마트폰 플랫폼을 이용하여 결제하는 시스템을 제공하기 위해서는 모바일 보안과 본인인증을 위한 생체인식 혹은 스마트 사인과 같은 기술을 확보한 기술 핀테크의 지원이 필요하다. 예를 들면 페이콕은 시장에서 카드결제를 위한 스마트폰 결제시스템을 선보였다. 이 시스템이 운용되기 위해서는 KTB 솔루션의 수기사인 도입과 PG사인 한국사이버결제와의 연결이 필요하다.



[그림 4-1] 핀테크업체의 전후방 연계

(2) 기존 금융기관의 핀테크업체와의 협력

은행, 카드, 증권회사, 자산운용회사 등은 금융거래 핀테크 회사와 기술 핀테크업체와 협력하고 있다. 은행은 금융거래 핀테크와는 송금, 대출에서 은행 망을 빌려주거나 대출명의를 빌려주어 수수료 수입을 얻고 있고, 나아가 P2P대출기업과는 중금리 시장 개척에 협력하고 있다. 한편 은행은 모바일 banking과 관련하여 기술 핀테크 회사로부터는 보안, 빅데이터 수집 및 분석, 생체인식, 보안과 같은 필요한 기술을 얻고 있다.

카드회사 역시 카드를 온라인으로 즉시 발급하기 위해 빅데이터 수집 및 분석을 하는 기술 핀테크의 도움을 받고 있다. 증권회사와 자산운용회사는 자산운용과 관련하여 로보어드바이저 회사의 도움을 받고 있다.

(3) 핀테크 회사의 계층구조

핀테크 기업들의 계층구조는 다층적이다. 우선 전통적인 금융기관들인 은행, 카드회사, 증권회사들이 가장 상위에 있다고 볼 수 있으며 이들은 핀테크로 업무를 확장하고 있다. 우선 은행은 모바일뱅크를 만들어 소액대출 시장에 진출하여 P2P 업체들과 일부 경쟁에 나서고 있다. 또한 증권회사들도 크라우드펀딩 업무를 등록하고 영업에 나서고 있다. 반

면 은행과 증권사들은 자신의 핀테크 영역을 확대하는 방안으로 핀테크 스타트업에 대한 지원과 투자를 하고 있다.

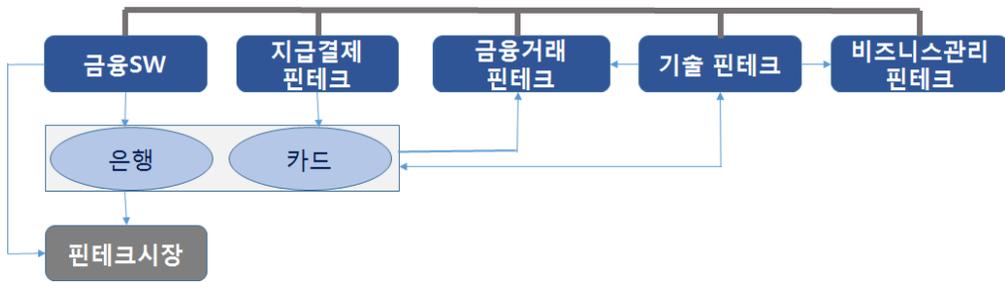
둘째, 간편 결제에 참여한 다양한 업종의 회사를 들 수 있다. 대형 유통점, 삼성과 같은 모바일기기 제조사, PG사, 대형 포털 등이 모두 간편 결제에 진출하였다. 이들 역시 핀테크 스타트업에 대한 투자를 하고 있다.

셋째, 전통적으로 은행과 카드사의 금융 IT를 지원해 오면서 모바일 banking과 관련하여 많은 경험과 기술을 축적해 오면서 현재 핀테크에 관련된 기술을 보유한 금융 SW 회사들이다. 이들 회사는 업력이 20년 정도 되고 직원의 규모가 100명이 넘고 매출액도 수백억에 달하는 중견기업이다. 이들 기업은 현재 은행 및 금융기관에 금융 IT 솔루션을 제공하고 있지만 금융거래(B2C) 핀테크에 직접 진출하거나 핀테크 기업에 기술을 제공할 수 있다.

넷째, P2P대출, 송금, 해외송금, 로보어드바이저, 크라우드펀딩 등에서 영업을 하는 금융거래(B2B) 핀테크 회사들이다. 대부분은 업력이 2년 안팎의 신생기업 혹은 스타트업이다. 아직 영업을 하지 않고 준비 중인 회사들은 직원이 10명 미만이고 영업을 본격적으로 하는 회사들은 직원이 40~50명 안팎이다. 이들 회사들은 1~2년 창업 준비단계를 거치고 외부투자를 받아 본격적인 영업에 나서는 것이 특징이다.

다섯째, 직접적인 금융거래에 관한 영업을 하지 않지만 상점을 대상으로 지급·결제, 고객 관리 및 마케팅 솔루션을 제공하는 비즈니스지원 핀테크 회사도 있다. 이들 회사는 프랜차이즈 업체와 개별 상점을 상대로 영업하고 있다. 이들 회사는 영업이 비교적 안정화되면 직원을 50명 안팎으로 고용한다.

여섯째, 핀테크 기술을 개발하는 기술 핀테크 회사가 있다. 이들의 일부는 인터넷 banking 혹은 모바일 banking과 관련하여 보안, 빅데이터 등에서 기술개발을 해온 회사들이다. 이들 기업은 업력이 10년 안팎이며 직원을 평균 30명 정도 고용하고 있다. 또 다른 일부는 생체인식, IoT 분야에서 축적한 기술을 토대로 핀테크에 활용될 수 있는 응용기술을 개발한 기술창업 회사들이다.



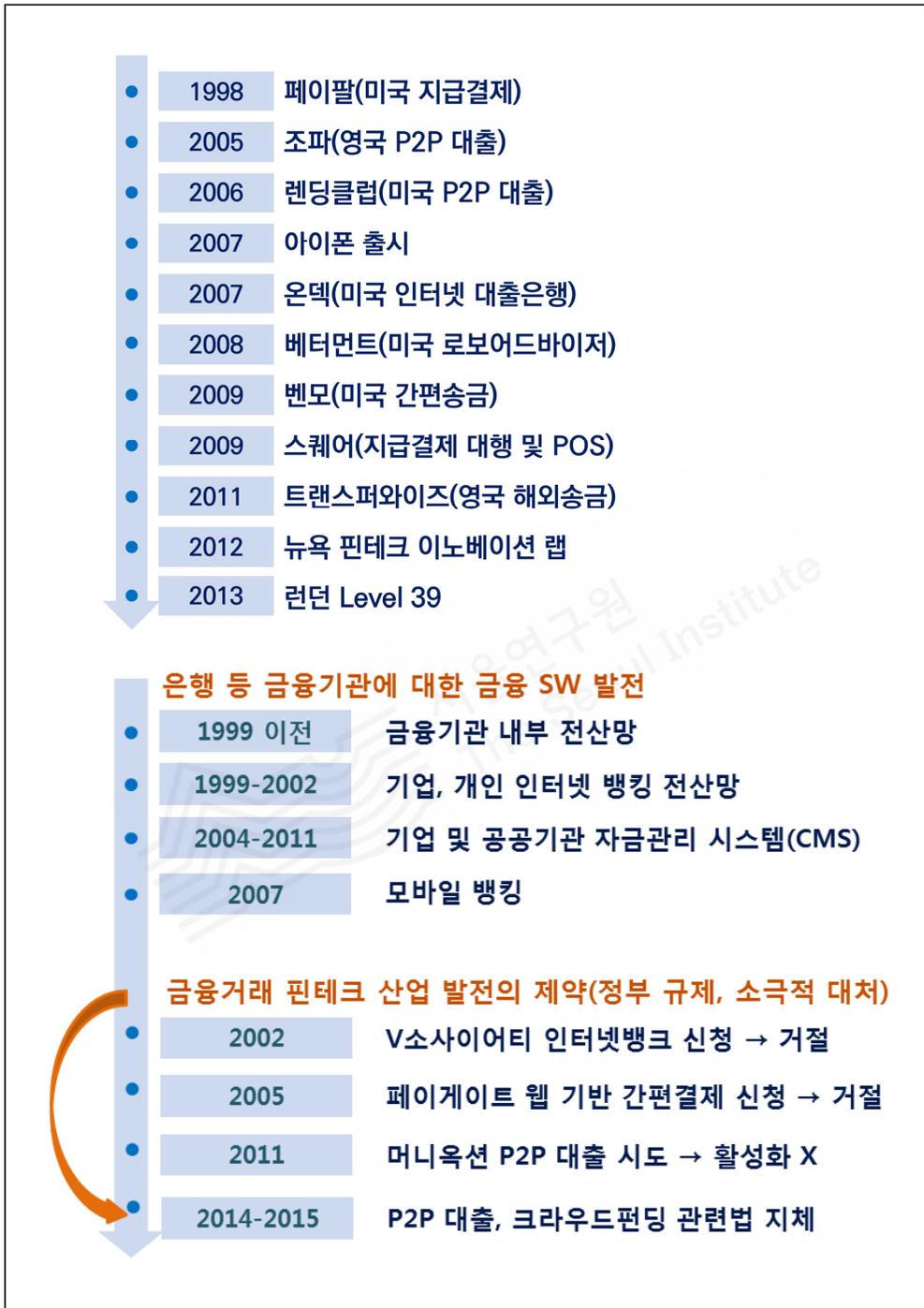
[그림 4-2] 핀테크 회사의 계층구조

2) 핀테크 산업의 특징

(1) 2000년 중반 이후 부진한 정부 핀테크 정책

2000년대 정부는 인터넷 은행의 인가, 간편 지급·결제에 관한 규제완화에 부정적이었고 그 결과 금융거래(B2C) 핀테크의 시작이 늦었다. 반면 미국과 영국에서 금융거래(B2B) 핀테크는 2000년대 중반부터 나타나기 시작했다. 시작시기로 보면 한국 핀테크는 미국과 영국에 비해 약 7~8년 시차를 보이고 있다.

하지만 2007년 전후로 모바일 뱅킹이 도입됨에 따라 현재 금융거래(B2C) 핀테크에 필요한 기술이 꾸준히 개발되었고 이는 현재의 국내 핀테크 발달에 중요한 거름이 되었다.



[그림 4-3] 국내외 핀테크 산업의 연도별 사건

(2) 2014년 이후 정부와 금융기관의 적극적인 핀테크 지원 육성

정부는 2014년까지 핀테크 기업의 금융영업에 장애가 되는 규제를 풀지 않았고 핀테크 기업이 영업을 할 수 있도록 기존 금융기관에 적용되는 영업기준을 완화하는 입법안을 마련하지 않았다. 2015년에 들어서서 핀테크지원센터를 만들어 적극적으로 핀테크업체를 지원하고 핀테크 발전을 위해 다양한 행사를 하고 있다. 또한 금융기관들은 핀테크 스타트업을 지원하기 위한 랩을 운영하고 유망한 스타트업에 투자와 지원을 하고 있다.

반면 싱가포르의 경우 민간위주의 핀테크 지원이 이루어졌다. 예를 들면 스타트업 부츠 캠프와 같은 영리기관이 핀테크 액셀러레이터 랩을 운영하고 민간 컨설팅 회사가 핀테크 관련 행사를 주관하고 있다. 싱가포르 정부가 운영하는 공식적인 핀테크지원센터는 2016년 4월이 되어서야 개소하였다.

일본 정부 혹은 도쿄도가 운영하는 핀테크지원센터는 없다. 다만 2016년 2월 미쓰비시 부동산과 덴쓰 인포메이션이 핀테크 스타트업 지원을 위해 민간 핀테크 액셀러레이터를 만들었다. 일본 은행들은 영업규모가 크지만 핀테크 도입이나 투자, 핀테크 회사와의 협력은 초기 단계이다. 2016년 상반기에 들어서야 일본 은행들은 처음으로 블록체인 업체들에 투자하였다.



[그림 4-4] 국내 핀테크 산업의 연도별 주요 사건

(3) 금융거래(B2C) 핀테크에 대한 벤처투자 집중

P2P대출, 크라우드펀딩, 송금과 같은 금융거래(B2C) 핀테크 회사의 경우 이미 비즈니스 모형이 외국에서 검증되었고 안정된 운영시스템이 구축되어 있다. 또한 국내에도 금융거래(B2C) 핀테크 시장에 충분한 수요가 있다고 판단되어 벤처투자, 대기업, 금융기관은 이 분야의 스타트업에 상당히 많은 투자를 하였다. 반면 비즈니스지원(B2B) 핀테크에 대한 외부투자는 제한적이다.

(4) 비즈니스지원(B2B) 핀테크들의 외국 데모데이 진출

핀테크지원센터는 싱가포르, 런던, 홍콩 등 금융허브에서 핀테크 회사를 소개하였다. 앞서 언급한 것처럼 금융거래(B2C) 핀테크 회사는 이미 국제적으로 사업이 활성화되어 있으므로 국내업체가 해외에 진출할 여지가 없다. 따라서 해외 데모데이에 참가한 대부분의 회사는 비즈니스지원(B2B) 핀테크였다.

(5) 금융거래(B2C) 핀테크의 소규모 시장과 다수 업체 진입

현재 네이버에 광고를 올린 P2P 업체는 30여 개이다. 저금리 아래 높은 수익률을 원하는 투자자가 많고 현재 12조가 넘는 대부업 대출시장의 일부를 가져올 수 있으므로 P2P대출에 진입이 많은 것으로 판단된다. 현재 상위 5개사의 대출총액이 2015년 말 200억 원에서 6월 말 800억 원으로 증가하여 빠른 성장을 보이고 있다.²¹⁾

단일 P2P대출업체의 영업규모가 2,000억 정도이고 수수료 2~3%를 받으면 연간 수입이 40~50억 정도가 되어 사업이 유지될 것이다. 대부업 시장 규모가 12조 남짓이기 때문에 그 시장의 10% 정도를 가져온다고 가정할 때 4~5개 업체가 적정하다고 볼 수 있다. 따라서 현재 P2P대출시장에 너무 많은 업체들이 진출한 것으로 보인다.

소기업과 기술창업기업을 위한 크라우드펀딩 역시 새로운 자금조달 수단으로 인정되고 있고 정부의 육성 의지에 따라 기존 증권회사, 스타트업, 핀테크 금융그룹 등이 활발하게 진출하고 있다. 현재 크라우드펀딩으로 등록된 회사만 11개이고 증권사들이 추가로 신규

21) 매일일보 2016.6.23

진출할 것으로 예상된다. 크라우드펀딩의 공모 투자금액 총액을 고려하면 많은 크라우드펀딩 회사가 진출한 것으로 판단된다.

(6) 간편 결제 시장에서의 대기업의 진입

온라인 및 모바일 쇼핑몰이 크게 성장하고 있기 때문에 이미 통신사, PG, 유통대기업, 포털 등 다수의 대기업이 간편 결제 시장에 진출하고 있다. 따라서 국내에서 기술창업 회사가 이들과 경쟁하여페이팔처럼 성장하기는 어려운 환경이다.

(7) 대형은행, 포털, 증권회사의 참여

은행들은 모바일 뱅크를 구축하여 개인 및 자영업자를 대상으로 한 중금리 소액 대출, 소액 송금, 개인 지출관리 등의 금융서비스를 제공하고 있다. 이를 위해 포털의 영업방식처럼 개인들이 모바일 뱅킹 회원으로 가입하게 하고 금융서비스를 이용하도록 한다. 은행의 모바일 뱅킹사업은 금융거래(B2C) 핀테크업체와 경쟁을 하게 된다.

회원을 많이 확보한 카카오, 네이버 등 대형포털은 자신의 포털을 이용하여 지급·결제, 송금과 같은 금융거래(B2C) 핀테크에 진출하고 있고 이는 핀테크 스타트업의 입지를 어렵게 할 수 있다. 한편 이들 회사는 포털과 연계될 수 있는 영업모델을 가진 핀테크 스타트업에 투자하고 있다.

키움, 유진, IBK 증권, 코리아에셋 투자증권이 크라우드펀딩에 진출하여 스타트업과 경쟁하고 있다. 또한 네이버 공감펀딩, 다음카카오 스토리펀딩 등이 크라우드펀딩 중개업에 뛰어들면서 경쟁이 치열해지고 있다.

3) 핀테크 집적지

(1) 강남, 서남권(영등포, 구로구, 금천구), 판교의 핀테크 3권역

핀테크산업협회 회원, 은행권과 협력하는 핀테크업체, 핀테크지원센터가 지원하는 회사, 그리고 금융거래 핀테크 회사로 구성된 약 130개 회사의 위치를 보면 112개 업체는 서울에, 12개 업체는 판교에 있다. 이 가운데 강남구에 32개, 영등포구에 25개, 구로구에 14개,

중구에 9개, 금천구에 8개가 있다. 따라서 핀테크업체는 강남, 서남권, 판교의 3권역에 집중되었다고 볼 수 있다.

P2P대출, 크라우드펀딩, 송금, 로보어드바이저와 같은 금융거래(B2C) 핀테크업체들은 주로 강남에 있다. 직원들이 강남 근무를 선호하고 있고 벤처투자 회사들이 강남구에 집중되어 있어 이들과의 관계를 고려하여 강남에 입지하고 있다.

중견 금융 SW 회사들과 기술 핀테크 회사들로 구성된 비즈니스지원 핀테크 회사들은 저렴한 임대료 혹은 여의도 금융기관들과의 근거리, 구로디지털밸리의 IT 전문인력의 가용성 때문에 영등포 및 구로디지털밸리에 입지하고 있다.

마지막으로 판교에는 핀테크에 진출한 카카오, 네이버 등 대형포털, 대형 게임회사 및 IT 회사들이 있고 핀테크지원센터가 있다. 이들 대형 포털들은 핀테크 회사의 기술을 구입 해주거나 투자하고 있다. 핀테크 회사들은 자신의 서비스와 기술을 선보일 수 있으며 투자자를 구할 수 있어 판교에 위치하고 있다.



[그림 4-5] 서울시 구별 핀테크업체 분포도

(2) 영등포의 핀테크 집적지 조성 가능성

현재 여의도는 금융중심지로 선정되어 있으며 많은 금융 관련 업체들이 입지하고 있다. 여의도를 포함한 영등포구에도 상당히 많은 핀테크업체가 있다. 영등포 배후에 있는 금천구, 구로구의 디지털밸리에 금융 IT, 보안, 빅데이터, 인공지능, 생체인식, 가상화폐 등 최근 핀테크에 필요한 기술업체들이 분포해 있다.

이를 고려할 때 여의도 혹은 인근 영등포구에 핀테크 집적지인 지식산업센터 건립을 고려할 수 있다. 여의도는 공지가 없고 지가가 비싸기 때문에 지식산업센터 용지로는 적합하지 않은 반면 영등포구의 도시재생 지역에는 전략적으로 핀테크 지식산업센터의 건축을 추진할 수 있다고 본다.

지식산업센터에는 금융거래(B2C) 회사보다는 금융 SW, 보안, 빅데이터, 생체인식, 인공지능과 같은 기술을 개발하는 비즈니스지원(B2B) 핀테크업체를 유치하는 것이 지리적으로 적합할 것으로 보인다. 소액송금, 간편결제, P2P대출, 크라우드펀딩과 같이 온라인과 모바일 플랫폼에서 회원을 모으고 영업하는 금융거래(B2C) 핀테크 회사는 회사 이미지와 투자자와의 네트워크를 위해 강남 혹은 도심 입지를 강력히 선호하고 있기 때문에 이들을 유치하는 것은 쉽지 않을 것이다.

2_서울시 핀테크 산업 육성정책

1) 핀테크 도시

(1) 핀테크 도시 여건

서울시는 시민생활과 관련된 정책에서 핀테크를 적극적으로 도입할 수 있다. 2012년을 기점으로 런던이 국제금융 도시라는 위상을 바탕으로 먼저 도시단위에서 핀테크 육성에 나섰다. 한편 서울은 2000년 중후반 서울 여의도를 국제금융도시로 육성하고 동북아 국제금융의 허브가 되려는 계획을 세웠으나 실패하였다. 실패의 원인은 도시로서 매력 부족, 법인세·소득세 등 정부정책의 경쟁력 부족, 금융규제 등을 들 수 있다.

반면 서울이 핀테크 도시로 발전하는 것은 가능하며 이를 적극적으로 추진함으로써 관련 산업을 육성하고 도시의 위상을 높일 수 있다. 핀테크 도시에서 중요한 것은 IT 및 모바일 인프라, 소비자의 핀테크 습득력과 적극적인 사용, 기술창업기업의 경쟁력, 핀테크를 시정에 도입하고자 하는 의지이다.

한국의 초고속 인터넷망과 스마트폰 보급률은 세계적으로 높은 수준이고, 소비자들의 온라인 및 모바일을 통한 금융거래와 물품구입이 매우 활발하다. 또한 우수한 IT 기반기술이 있고 기술창업회사들이 많이 있다.

(2) 핀테크업체 1,000개, 종사자 50,000명

서울시에 있는 핀테크업체를 정확히 파악하는 것은 매우 어렵다. 현재 핀테크산업협회에 가입한 회원, 은행 핀테크 랩에 참여한 회사들을 고려할 때 약 300개 정도로 추정된다. 종업원 수 10명 미만의 작은 회사와 300명 정도의 큰 회사가 혼재해 있다. 향후 5년 이내에 핀테크업체를 1,000개, 종사자를 50,000명 수준까지 늘리는 것을 목표로 한다.

(3) 핀테크 테스트 베드

서울시가 핀테크 테스트 베드가 되는 것은 도시의 명성을 위해서나 핀테크 기업을 위해 중요한 일이다. 서울시를 핀테크 테스트 베드로 만들기 위해서는 두 가지 방향에서 검토할 수 있다. 우선 서울시가 보유하고 있는 공공데이터를 공개하여 핀테크 기업들이 사업을 개발할 수 있도록 하는 것이다.

예를 들면 서울시는 복지사업을 위해 노인, 생계보호자, 장애인, 영·유아 등 여러 대상에게 현금을 지급하거나 서비스를 전달하고 있다. 이들에 대한 현금지급을 관리하고 이들의 현금사용을 파악하기 위해서 비트코인을 사용할 수 있다. 서울시가 비트코인 관련 핀테크 업체에 복지 관련 정보를 제공하여 복지지원금을 지급하고 비용사용에 관한 정보를 분석하는 복지지원금 운영시스템을 구축하도록 하면 새로운 비즈니스 영역을 창출할 수 있다.

서울시가 교통, 복지, 서민금융, 전통시장 지원과 같은 개별적인 정책에서 핀테크업체들과 협력하여 효과적인 정책을 실시하는 것이다. 이러한 도시정책에 핀테크를 접목하는 것은 몇 가지 효과를 얻을 수 있다. 우선 서울시 사업에 참여한 핀테크업체들이 안정적인 시장

수요를 확보할 수 있도록 하여 이들의 영업을 활성화시킬 수 있다. 핀테크지원센터가 해외 데모데이에 핀테크 회사를 소개하고 있지만 이들의 기술 및 솔루션이 실제 금융거래 혹은 공공시장에서 활용된 적이 없기 때문에 수출하는 데 어려움을 겪고 있다. 따라서 서울시가 핀테크를 개별 사업에 활용한다면 해외진출에도 도움이 될 것이다. 서울시 정책에 핀테크 활용이 정상적으로 이루어진다면 이는 해외도시에 수범사례가 될 것이며 서울시에서 지향하는 도시정책의 수출에도 사용될 것이다.

(4) 핀테크지원센터의 여의도 유치

2015년 창조경제 육성이라는 정부의 구호와 판교 단지라는 상징성 때문에 핀테크지원센터의 입지가 급하게 판교로 결정되었다. 하지만 금융감독원, 금융결제원, 코스콤 등 유관 공공기관, 금융기관, 다수의 핀테크 회사가 여의도에 있음을 감안할 때 핀테크지원센터를 여의도로 이전시키는 것이 필요하다.

2) 핀테크의 서울시 정책 적용 사례

(1) 서울시 가계부

서울시 가계부는 시민이 가계부 앱을 내려받으면 실시간으로 금융잔고, 카드사용 내역, 세금, 국민연금, 건강보험료, 전기요금, 수도요금, 재산세, 자동차세와 같은 공과금에 관한 정보를 얻고 이를 토대로 월별, 주별 가계종합자금관리를 할 수 있도록 지원하는 핀테크 서비스이다.

핀테크업체는 개인의 동의를 받으면 금융거래와 금융잔고 정보는 모아 올 수 있지만 개인이 납부하여야 하는 공공납부금과 세금 등은 국가 또는 공공기관이 제공해야 한다. 정부 3.0에서 공공정보를 공개하는 계획을 가지고 있지만 아직은 구체적으로 실천되고 있지 않다. 이러한 공공정보를 서울시가 나서 정부기관의 협조를 얻어 핀테크업체에 제공하는 것이다.

핀테크 기업, 사회적 기업 혹은 비영리 재단이 S-가계부라는 회사를 세우고 가계종합자금 관리 시스템을 개발할 수 있다. 이는 시스템 개발 초기에 개발비가 많이 들어가는 사업이

다. 서울시는 공익목적에 합당하다면 초기에 개발비를 지원하고 서비스가 제공될 때 이용자가 많이 가입하도록 지원할 수 있다. 이 사업은 규모의 경제가 있기 때문에 서울시민 다수가 사용한다면 수익모델이 될 수 있다. 또한 시민들이 핀테크를 이용하여 가계자금종합관리를 효과적으로 할 수 있다면 해외에서 도시정책의 수범사례가 될 것이다.

미국에는 민트, 일본에는 머니포워드와 머니트리가 개인의 금융기관 거래정보만 알려주는 서비스를 제공하고 있다. 만약 금융기관 정보만이 아니라 모든 공공요금과 정부의 세금 및 공과금까지 알려준다면 매우 유용한 가계재무관리 서비스가 될 것이다.

(2) 가계자산 형성 재무서비스

서울시 가계부와 연동하여 시민이 금융자산을 형성할 수 있는 재무관리 서비스를 보급하는 것이다. 예를 들면 카드소비를 11,500원 한다면 12,000원을 소비했다고 가정하고 자동으로 500원을 자산형성 계정으로 이전하고 로보어드바이저에 의한 투자를 하는 것이다. 시민의 선택에 따라 다양한 재산형성 프로그램을 형성할 수 있을 것이다. 이러한 자산형성 서비스는 이미 미국의 아콘스(Arcons)가 제공하고 있다. 이 같은 방법을 활용하여 해당 끝전을 자산형성 대신 기부를 하는 모델도 만들 수 있다.

(3) 개인상점 고객관리 및 마케팅 지원 서비스

이마트·홈플러스와 같은 대형유통업체, 파리바게트·스타벅스와 같은 대형 프랜차이즈 매장은 고객관리와 마케팅 정보를 위해 많은 자원을 투자하고 이를 활용하고 있다. 반면 개인상점은 판매정보를 축적하고 이를 마케팅에 활용하는 비즈니스 솔루션을 비용 때문에 도입할 수 없다. 전통시장과 지역 상점이 고객관리 및 마케팅 서비스를 받고 이를 통해 지역경제를 활성화하는 것은 중요하다.

터치웍스의 터칭 사례에서 보듯이 핀테크업체는 개별상점이 고객관리와 마케팅을 할 수 있도록 정보를 제공해주고 개인 맞춤형 모바일 마케팅도 지원하고 있다. 이 솔루션은 고객이 상점에서 현금 혹은 카드로 지불할 때마다 정보를 저장하므로 카드회사가 제공하는 정보보다 유용하다고 볼 수 있다.

서울시는 이들 고객관리와 마케팅 지원솔루션이 수많은 지역 점포에 보급되는 사업을 구

상할 수 있다. 특히 이러한 판매정보 시스템이 개인상점에 보급된다면 시민경제에 유용한 빅데이터도 얻을 수 있다. 이를 토대로 개인상점의 활성화를 지원할 수 있는 또 다른 핀테크 솔루션을 개발할 수 있다.

이를 위해 서울시, 핀테크 기업, 상권협의회가 저렴한 비용에 고객관리 및 마케팅 지원 서비스를 도입할 수 있는지를 논의하는 것이 필요하다. 도시의 영세 개인상점들이 핀테크를 이용하여 고객관리와 마케팅에 관한 우수한 솔루션을 갖게 된다면 이 또한 도시정책의 수범사례가 될 것이다.

3) 핀테크 산업 및 업체 육성

(1) 비즈니스지원 핀테크 우선지원

금융거래(B2C) 핀테크는 민간부문에서 시장도 개척되고 외부투자도 이루어지므로 공공 부문이 개입하여 이를 직접 지원할 필요가 없다. 하지만 비즈니스지원(B2B) 핀테크는 기술개발비 지원, 공간지원, 금융기관과의 연계, 해외수출 등에서 지원이 필요하다.

(2) 핀테크 랩 운영 및 업무공간 지원

은행들은 모바일 금융확대와 신규 금융시장 개척을 위해 핀테크 회사를 발굴하고 지원하고 있다. 이를 위해 각 은행은 핀테크 랩을 만들고 액셀러레이터 프로그램을 운영하고 있다. 공모에 의해 입주회사를 선정하고 프로그램은 6개월 기간이다.

기업은행의 경우 5개 회사를 선정하는 데에 150개 회사가 공모했다고 한다. 하나은행의 경우도 100개에 가까운 기업들이 공모했다고 한다. 핀테크 분야에 창업을 하려는 회사 혹은 기존 IT 기술을 활용해 핀테크 기술 개발을 하려는 회사는 많은데 은행들이 이들을 모두 지원하기는 어렵다. 또한 기술창업회사들은 6개월간의 사무실 지원이 끝나면 다른 곳에 공간을 마련해야 한다. 하지만 이들 회사들이 6개월 동안 수입이 발생하는 실질적인 사업을 하기는 어렵다.

우량업체이지만 은행 핀테크 랩에 입주하지 못한 회사 또는 액셀러레이터 기간이 종료되어 핀테크 랩을 떠났지만 실질적인 영업을 개시하지 못한 기업들을 위해 업무공간을 지원

할 필요가 있다.

업무공간은 가능한 도심에 만들어 핀테크 스타트업을 입주시키고 사업지원을 위한 프로그램을 운영한다. 스타트업 지원은 서울시가 직접 하는 것보다는 은행과 연계하는 것이 효과적일 수 있다. 업무공간의 후보지로 을지로 기업은행 앞에 있는 간이미술관을 고려할 수 있다.

(3) 핀테크 집적지의 조성

비즈니스지원(B2B) 핀테크 회사들의 상당부분이 영등포구, 구로구, 금천구에 위치하고 있다. 여의도가 금융중심지로 지정되어 있고 금융감독원, 금융결제원, 코스콤 등 핀테크와 관련이 있는 공공기관이 있는 것을 감안하여 구로구와 가까운 영등포구에 핀테크 집적지를 조성하고 핀테크 지식산업센터를 건립하는 것이다.

이 집적지에 금융 SW 분야에서 오랜 경험을 갖고 있으며 현재 핀테크 분야에 집중하고 있는 웹캐시와 핑거 등 중견업체와 핀테크 자회사를 거느리고 있는 옐로우 금융그룹을 유치하면 효과적이다. 이들은 현재 영등포구에 있기 때문에 유치는 어렵지 않을 것이다. 이 같은 영향력이 있는 핀테크업체를 유치한다면 스타트업이 멘토링과 정보를 얻을 수 있으며 상호간 기술협력이 이루어져 집적의 효과가 나타날 것이다. 또한 구로구와 금천구에 많이 있는 핀테크 회사도 유치하고 스타트업에게는 보육공간을 제공한다.

(4) 핀테크업체 개발비 지원

핀테크 기업이 가계부와 영세상점 고객관리 및 마케팅 솔루션과 같은 공공성이 큰 핀테크 모델을 개발할 때 사전에 연구개발에 관한 제안서를 받고 이를 심사하여 사업 현실화가 가능하고 사업의 효과가 크다면 개발비의 일부를 지원한다.

(5) 핀테크업체 해외 소개

서울시 핀테크 랩, 핀테크 집적지에 소재한 기업, 서울시와 핀테크 사업을 협력하는 기업, 서울시가 추진하는 공공부문의 핀테크 사업을 해외에 소개하는 것이다. 이를 통해 개별 기업은 해외영업과 외국인투자의 기회를 얻을 수 있으며 서울시는 핀테크와 관련된 도시 정책 수범사례를 소개하고 도시정책의 수출 기회를 얻을 수 있다.

참고문헌

- 금융감독원, 2016, 2015년 전자금융업 등록 현황 및 향후 전망, 보도자료.
- 금융위원회, 2015a, 2015. 5. 20, 핀테크 산업 활성화를 위한 단계별 추진전략과 향후 과제, 보도자료.
- 금융위원회, 2015b, 2015. 12. 16, 핀테크지원센터 Fintech Demo day in China 개최, 보도자료.
- 금융위원회, 2015c, 2015. 12. 15, 핀테크 테스트 베드(Test-bed) 개소식, 보도자료.
- 김종현, 2015, “글로벌 핀테크 산업 동향 및 전망”, 『지역정보화』, 통권 제91호, pp.40~45, 한국지역정보개발원.
- 원종현, 2015, “핀테크의 도입과 규제환경”, 『ie매거진』, 제22권 제4호, pp.10~21, 대한산업공학회.
- 주강진·이민화·양희진·류두진, 2016, “핀테크 산업의 발전방향에 관한 연구”, 『한국증권학회지』, 제45권 제1호, pp.145~170, 한국증권학회.
- 통계청, 지역소득자료.
- 통계청, 2014, 사업체조사.
- 통계청, 2014, 온라인쇼핑동향조사.
- 한국은행, 2015, 「한국의 지급결제제도」.
- 한국은행, 2016, 「2015년중 지급결제동향」.
- 이데일리, 2015.08.16., “페이팔의 숨은 보석 '벤모', 승승장구... 2분기에만 16억弗 송금”
- 이투데이 2016.9.12., “P2P금융 투자-비트코인, 급성장한 '핀테크' 산업의 전망은?”
- 조선일보, 2016. 5. 26. “은행 해외 송금 수수료 '0'가 내 목표”, 송금전문 트랜스퍼와이즈CEO 인터뷰.
- 중앙시사매거진, 2016.5.23., “신혜성 와디즈 대표 인터뷰”
- 한국금융신문, 2016.5.23, “은행 핀테크 업고 ‘모바일금융’ 생태계 조성”.
- Accenture, 2015, 2015 North America Consumer Digital Payments Survey.
- Accenture, 2014, New York's Opportunity for Tech Leadership.
- UK Trade & Investment, 2014, Fintech The UK's unique environment for growth.

서울연 2016-OR-11

서울시
핀테크 산업
육성전략

발행인 _ 김수현

발행일 _ 2016년 8월 22일

발행처 _ 서울연구원

ISBN 979-11-5700-160-6 93320 6,000원

06756 서울특별시 서초구 남부순환로 340길 57

본 출판물의 판권은 서울연구원에 속합니다.