핀테크 산업 동향과 주요 비즈니스 모델에 대한 연구

박 서 기*

1. 서 론

최근 ICT업계와 금융업계의 공통된 관심사 중 가장 큰 영역은 핀테크(fintech)라고 할 수 있다.

금융(financial)과 기술(technology)의 합성어인 핀테크(fintech)는 금융업은 물론 인터넷 모바일 산업에도 큰 파장을 몰고 오고 있다.

핀테크로 일컬어지는 금융의 디지털화는 기존 금융산업의 비즈니스 모델과 비즈니스 프로세스의 '파괴적 혁신'이라는 측면에서 주목할 필요가 있다.

핀테크가 금융산업에 미칠 파장과 관련해 가장 혁신적인 주장 중 하나는 지난해 2월 미국 비즈니스 인사이더라는 온라인 경제신문에 게재된 기사다. '조만간 은행이 필요치 않게 된다(Soon, You Won't Need A Bank)'라는 제하의 이 기사는 핀테크 스타트업들의 빠른 성장으로 더 이상 전통적인 은행 창구를 기웃거릴 필요가 없어지고 있다고 주장했다[1].

사실 인터넷 전용 은행을 통해 계좌개설, 송금, 선불카드 발급 등을 활용하고, 해외 송금, P2P 대출, 모기지론, 크라우드펀딩 등 다양한 영역의 전문 핀테크 기업의 서비스만 잘 활용하면 더 이상 은행을 이용하지 않아도 된다는 것이 이 기사의 핵심적 요지다. 비즈니스 인사이더는 핀테크 기술의 빠른 발전과 핀테크 스타트업들의 잇단 등장으로 은행 업무 대부분을 핀테크 기업이 대체하는 시점이 임박했다고 예상했다.

최근 핀테크 산업이 주목받는 이유는 모바일 트래픽이 큰 폭으로 증가함과 동시에 모바일 채널을 통한 금융 거래 역시 빠른 속도로 늘어나는 등 관련 산업이 발전할 수 있는 기반이 형성되고 있기 때문이다.

글로벌 모바일 결제시장 규모는 2011년 1059억 달러에서 2017년 7210억 달러로 6년 동안 약 7배 성장할 것으로 전망된다. 이처럼 모바일 결제 시장이 급속하게 확장되면서 송금 및 지급결제의 수단으로서 스마트폰의 비중 역시 큰 폭으로 늘어나게 되고, 관련 신기술 개발과 새로운 서비스 출시도 잇따르고 있다.

국내에서는 대형 ICT기업을 중심으로 송금과 지급결제 중심의 핀테크 서비스가 잇달아 등장하고 있지만 해외와 같은 핀테크 기업들의 다양한 서비스 상용화 실적은 전무한 상황이다.

핀테크 산업이 이처럼 빠른 속도로 성장하고 있지만 국내 기업들의 대응은 상대적으로 미진한

※ 교신저자(Corresponding Author) : 박서기, 주소 : 서울시 구로구 고척동 76-411 동양오피스텔 301호, 전화: 010-5234-0559, E-mail : innovationok@gmail.com
* 박서기IT혁신연구소 소장, 동국대학교 경영정보학과 박사과정

것으로 평가받고 있다.

국내 핀테크 산업을 올바로 육성하기 위해서는 글로벌 핀테크 산업이 어떤 방향으로 발전하고 있는지, 향후 주목받을 분야가 무엇인지에 대한 고민이 필요하다.

특히 이미 선두주자로 평가받는 주요 핀테크 영역별 선두주자들의 핵심 경쟁력을 제대로 분석함으로써 국내 핀테크 산업 발전을 위한 시사점을 얻는 것도 중요하다.

이에 본고에서는 글로벌 핀테크 산업의 주요 동향을 벤처캐피털 업계의 투자 동향을 중심으로 살펴보고, 핀테크 분야별 선두주자들의 동향에 대해 소개하고자 한다.

2. 글로벌 핀테크 투자 현황과 전망

컨설팅회사 액센츄어가 지난해 발표한 보고서 'The Boom in Global Fintech Investment' 따르면, 핀테크 기업에 대한 글로벌 투자 규모는 2008년 9억2000만 달러였는데, 2013년 29억7000만 달러로 5년새 3배 이상 늘어난 것으로 나타난 것을 표 1에서 볼 수 있다.

이같은 추세는 당분간 계속 이어질 것으로 해외 핀테크 전문기관들은 예측하고 있다. 액센츄어는 글로벌 핀테크 투자 규모가 오는 2018년에 60억~80억달러로 늘어날 것으로 전망하고 있다. 2013년 투자규모에 비해 최소 2배 이상 더 늘어난다는 것이다[2].

전 세계 벤처캐피털의 핀테크 투자규모는 지난 3년간 벤처캐피털의 전반적인 투자 규모보다 무려 4배 이상 더 빠른 속도로 증가할 것으로 전망된다. 보고서에 따르면 2014년 1분기에만 무려 167건의 투자, 17억달러의 투자금이 핀테크 스타트업에 투자됐다.

벤처캐피털의 핀테크 사업영역별 투자 비중은 지난 5년간 큰 폭으로 변화한 것으로 나타났다. CB인사이트 조사에 따르면, 핀테크 초창기인 2008년에는 지급결제 부분에 70%, 금융데이터 분석에 16%가 투자됐고, 금융소프트웨어(10%)와 플랫폼(5%)이 그 뒤를 이었다[3].

하지만 이후 금융소프트웨어와 금융데이터 분석 영역에 대한 투자가 큰 폭으로 늘어나면서 그림 1에서 보이는 것처럼 상대적으로 지급결제 부분의 투자 비중은 2013년에 28%로 줄어들었다.

오히려 2013년에는 금융소프트웨어와 금융데이터 분석 영역이 각각 29%를 기록하며 처음으로 지급결제 영역의 투자규모를 뛰어넘기 시작했다.

플랫폼 서비스에 대한 투자도 빠른 속도로 늘고 있다. 크라우드펀딩 등 플랫폼 서비스인 킥스타터, 인디고고의 성공에 자극을 받은 유사 서비

(단위: 억 달러)

2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년
9.3	9.8	19.8	24.3	27	29.7

자료: Accenture

표 1. 글로벌 핀테크 투자 규모 추이

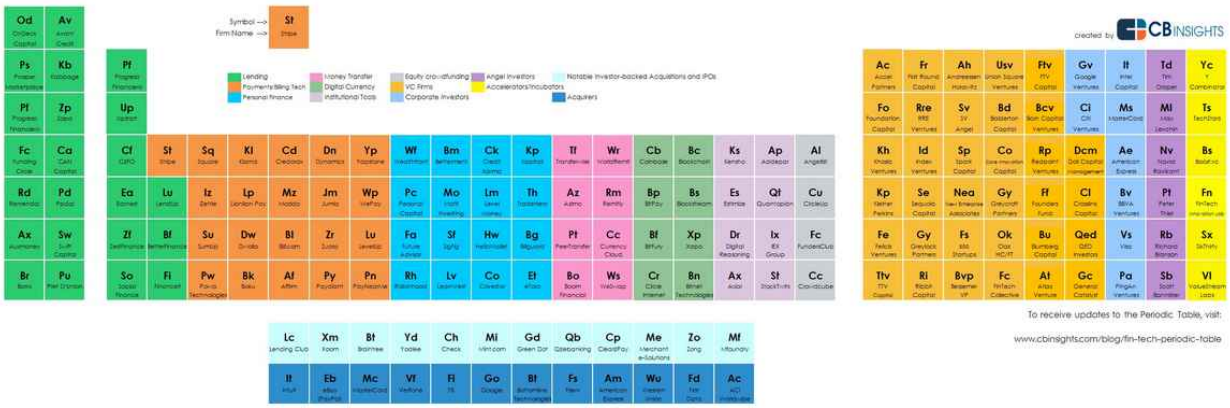

그림 2. CB인사이트의 핀테크 주기율표(The Periodic Table of Fintech)

스가 잇달아 등장하면서 빠른 속도의 투자규모 확대에 힘입어 2008년 플랫폼 투자영역의 비중은 지급결제 투자규모의 14분의 1 수준에 불과했지만 2013년에는 절반 수준까지 올라섰다.

액센츄어 예측대로 2018년 핀테크 투자규모가 60억~80억규모에 달한다면 금융소프트웨어와 금융데이터 분석 영역의 벤처캐피털 투자는 지금보다 더 빠른 속도로 활성화될 것으로 예상되며, 플랫폼 영역의 투자 비중 역시 빠른 속도로 늘어나 지급결제 부분과 비슷한 규모이거나 더 높아질 것으로 예상된다.

비즈니스 인사이더 기사처럼 핀테크 산업이 빠른 속도로 발전해 핀테크 서비스를 통해 사실상 은행 업무를 대체할 수 있는 상황이 오더라도 전통적인 은행이 사라지지는 않을 것이다. 하지만 핀테크 산업이 전통 금융산업에 얼마나 큰 위협이 되는 '파괴적인 혁신'인지를 잘 보여주는 사례다.

미국 CNBC가 매년 분석하는 '파괴적 혁신기업 50(Disruptor 50)' 2014년판에는 50개 기업 중 무려 11개 기업이 핀테크 관련 기업인 것으로 나타났다[4]. 그만큼 핀테크 열풍이 금융산업 곳곳에

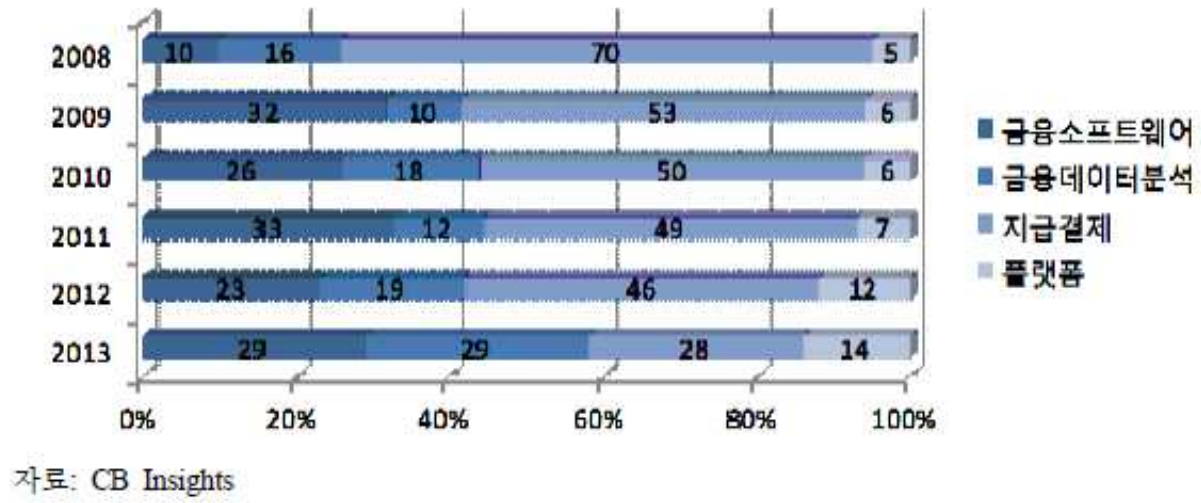

그림 1. 글로벌 핀테크 사업영역별 투자 비중(%)

서 큰 관심을 모으고 있는 것이다.

핀테크 기업은 흔히 알려진 기업보다 알려지지 않은 기업이 훨씬 많다는 점을 주목할 필요가 있다. 수많은 스타트업들이 벤처캐피털로부터 지속적인 투자를 받고 있으며, 이런 스타트업 중에 성공적인 모델이 앞으로 지속적으로 등장할 가능성이 높기 때문이다.

CB인사이트의 조사에 따르면 최근 5년간 지급결제 분야 핀테크 기업을 대상으로 한 벤처캐피털의 투자금액은 총 811건, 51억9000만달러에 달하는 것으로 조사됐다. 이중 투자를 많이 받은 기업은 5년 동안 많게는 5~7건의 투자를 받았다. 평균 4건의 투자를 받았다고 하더라도 그동안 벤처캐피털이 투자한 지급결제 분야 핀테크 기업의 수가 200개는 넘을 것으로 추산된다.

지급결제 분야 핀테크 기업만 200개 가량에 달한다면, 비슷한 투자 비중을 보이고 있는 금융소프트웨어와 금융데이터 분석 분야도 비슷한 규모의 회사들이 있다고 볼 수 있다. 플랫폼 분야를 제외하더라도 벤처캐피털로부터 투자를 받은 핀테크 기업이 무려 600개 이상에 달한다고 추산할 수 있다.

3. 핀테크의 7가지 서비스 유형

CB인사이트는 핀테크 스타트업을 대부, 지급결제, 개인자산관리, 자금이체, 디지털 화폐, 금융기관용 툴 제공, 크라우드펀딩 등 크게 7가지로 분류하고 있다. 이중 벤처캐피털의 투자가 가장 많이 이뤄지고 있는 분야가 바로 결제 분야다.

그림 2는 미국의 벤처캐피털 정보 제공회사인 CB인사이트가 2014년말 발표한 '핀테크산업 주기율표(The Periodic Table of FinTech)'다.

주기율표라고 이름을 지은 이유는 핀테크 산업의 생태계에 참여하는 스타트업, 벤처캐피털, 인수기업 등을 원소 주기율표처럼 기록했기 때문이다. 그림의 작은 사각형은 개별 기업을 의미한다.

그림의 맨 밑줄 12개 항목은 핀테크 스타트업을 인수한 회사들이다. 그 위 12개 항목은 핀테크 스타트업 중 기업공개(IPO)를 하거나 매각을 하는 등 성공적인 투자회수(Exit)를 한 기업들이다.

그림의 맨 오른쪽 54개 기업은 핀테크 인큐베이터, 엔젤투자자, 기업투자자, 벤처캐피털 등 핀테크 스타트업에 투자를 한 기업들이다.

왼쪽과 가운데 항목에 CB인사이트가 주장하는 7가지 유형의 핀테크 스타트업이 모여 있다.

핀테크 주기율표에는 모두 166개의 기업이 소개돼 있다. 맨 하단의 핀테크 기업을 인수한 기업(12개사)과 오른쪽 투자기관들(54개사)을 제외하면 핀테크 주기율표에 등장하는 핀테크 스타트업은 모두 100개사다.

1) 대부업

핀테크 주기율표에 가장 많이 올라있는 핀테크 기업은 무려 23개가 등록된 대부업 분야다. P2P대부로 가장 유명한 렌딩클럽은 2014년말 IPO를 했기 때문에 하단의 투자회수(Exit) 항목에 기록돼 있다.

렌딩클럽은 대부업 분야에서 가장 유명한 기업이다. P2P 방식으로 대출 서비스를 제공하는데, 기존 금융기관에 비해 디폴트 확률이 낮기 때문에 여유자금을 가진 사람들이 안정적으로 돈을 맡길 수 있고, 대출을 받는 사람들도 이자율이 상대적으로 더 낮기 때문에 안심하고 돈을 빌린다.

대부업 분야에서 주목받는 또다른 스타트업은 자영업자나 소규모 기업 대출 전문회사인 온데크(OnDeck)다. 온데크는 대출서류심사를 단 10분내에 처리하는 것으로 유명하며, 대출 승인이 떨

어질 경우 다음날 대출금액을 입금시켜준다. 기존 금융기관들의 경우 대출서류 심사에만 2~3주의 시간이 소요되곤 했다.

렌딩클럽이나 온데크 등 대부업 핀테크 기업들은 머신러닝 기술과 알고리듬을 기반으로 한 신용평가 역량이 뛰어난 것으로 평가받고 있다.

2) 지급결제 및 전자결제(billing) 기술

핀테크 주기율표에 등록된 지급결제 및 전자결제 기술을 제공하는 핀테크 기업은 총 21개에 이른다. 대부업 핀테크에 이어 두 번째로 많다. 지급결제 및 전자결제 핀테크 기업은 결제 처리 프로세싱이나 서브스크립션 기반의 빌링 소프트웨어를 제공한다.

3) 개인 재무 및 자산 관리
(Personal Finance/Asset Management)

개인 재무 및 자산관리 핀테크 기업은 개인의 재무 상황, 고지서 납부 현황, 신용정보 등은 물론 자산 보유 현황, 투자 전략 등을 관리할 수 있는 서비스를 제공한다. 핀테크 주기율표에는 16개 기업이 등록돼 있다.

4) 자금 이체 및 송금
(Money Transfer/Remittance)

자금이체 및 송금 핀테크 기업은 P2P 방식으로 해외에 자금을 송금하거나 이체할 수 있는 서비스로 큰 인기를 끌고 있는 트랜스퍼와이즈 등이 포함돼 있다. 이중 가장 많이 알려진 기업인 트랜스퍼와이즈는 유럽지역에서 해외 송금시 기존 금융기관의 5% 수수료에 비해 10분의 1에 불과한 0.5%의 수수료만 받고 해외송금을 해주고 있다. 주기율표에 올라있는 자금이체 및 송금 핀테크 기업은 8개다.

5) 디지털화폐(Digital currency)

디지털화폐 핀테크 기업은 비트코인으로 대표되는 새로운 디지털화폐를 위한 비트코인 지갑, 비트코인 거래소 등 비트코인 생태계를 위한 소프트웨어와 기술을 제공하는 회사들이 대부분이다. 핀테크 주기율표에 올라 있는 디지털화폐 핀테크 기업은 8군데다.

6)금융기관용 툴(Institutional tools)

핀테크 기업 중에는 기존 금융기관의 업무 프로세스를 획기적으로 개선하거나 고도화할 수 있는 전문 솔루션을 제공하는 회사들도 있다. 핀테크 주기율표에 금융기관용 툴을 공급하는 회사들이 바로 이들이다. 총 8군데 스타트업이 등록돼 있다. 이들은 은행, 헤지펀드, 뮤추얼펀드, 기관투자가 등을 대상으로 금융기관용 툴을 제공하고 있다. 솔루션의 범위는 새로운 트레이딩시스템에서부터 재무 모델링 및 분석 소프트웨어에 이르기까지 다양하다.

7) 지분투자형 크라우드펀딩
(Equity crowdfunding)

개인이 관심 있는 프로젝트나 스타트업에 지분투자 형태로 자금을 투자할 수 있는 지분투자형 크라우드펀딩 스타트업도 눈에 띄는 핀테크 영역으로 부상하고 있다. 핀테크 주기율표에는 4군데 회사가 등록돼 있다.

4. 핀테크 비즈니스 모델의 3가지 특징

핀테크 기업에 대한 관심이 이처럼 폭발적으로 증가하는 이유는 핀테크 기업의 서비스가 기존 금융기관의 서비스에 대해 우수하기 때문이다.

핀테크 기업마다 특성이 다르기 때문에 일률적으로 설명하기는 힘들지만 핀테크 기업의 서비스를 이용하는 금융고객의 관점에서 보면 수수료 절감, 서비스 이용 용이성 증대, 빠르고 간편한 서비스 등 크게 3가지 이유를 들 수 있다.

3.1 수수료 대폭 절감

우선 핀테크 기업은 기존 금융산업의 수수료 체계를 붕괴시키고 있는 만큼 많은 소비자들로부터 큰 각광을 받고 있다.

영국의 트랜스퍼 와이즈라는 해외송금 회사는 약 5%에 달하는 기존 은행의 해외송금 수수료를 10분의 1 수준인 0.5%로 낮췄다. 각 나라에서 다른 나라로 송금하려는 사람들과 송금을 받으려는 사람들을 매칭시켜 주는 방식으로 외화송금 문제를 해결했기 때문에 별다른 수수료 없이도 해외송금이 가능하도록 한 것이다.

미국의 렌딩클럽은 세계 최대의 P2P 온라인 대부회사다. 이 회사 역시 개인이 투자한 금액을 활용해 대출을 원하는 사람에게 대부를 해준다. 금리는 신용도에 따라 상이하지만 약 7% 수준으로 은행보다 낮다고 한다. 이자상환 거부 현상(디폴트)이 낮은 만큼 많은 개인들이 안정적인 이자 수익을 노리고 여유자금을 렌딩클럽에 투자하고 있다고 한다.

3.2 이용용이성 확대

핀테크 기업에 대한 금융소비자의 관심이 높은 두 번째 이유는 기존 금융기관에 비해 핀테크 업체들이 제공하는 금융서비스의 이용 용이성이 높다는 점이다.

미국에서 월스트리트의 개인자산관리서비스를 이용하려면 보통 200만달러(약 20억원) 이상의 자산을 보유해야 한다고 한다. 월스트리트 금융회사들이 수수료를 제대로 얻기 위해서는 이 정도 수준의 자산을 보유한 자산가만을 대상으로 컨설팅을 제공하고 있기 때문이다.

퍼스널 캐피털은 평균 자산보유액이 10만~200만달러(약 1억~20억원) 수준의 자산가를 대상으로 온라인 자산관리 서비스를 제공한다.

또 미국의 온라인 은행인 뱅킹 업은 사회적 약자를 대상으로 계좌 개설 및 선불카드 발급 서비스를 제공하고 있어 인기를 모으고 있다. 이처럼 핀테크 기업들은 기존 금융서비스가 제대로 미치지 못한 영역에 서비스를 제공하면서 큰 인기를 모으고 있다.

3.3 손쉬운 서비스 이용

세 번째 손쉽게 서비스를 이용할 수 있다는 점도 핀테크 회사들의 강점으로 떠오르고 있다.

소규모 자영업자 등을 대상으로 한 대부회사인 온데크는 통상 2~3주 정도 걸리던 대출 심사 기간을 단 몇분으로 단축해 큰 인기를 모으고 있다. 대출 서류를 제출하면 단 몇 분만에 심사를 끝내고, 대출 자격을 얻을 경우 다음날 대출금을 통장에 입금시켜준다고 한다.

이 회사는 대출을 신청한 소규모 사업자의 금융 거래 내용과 현금 흐름, 소셜네트워크서비스(SNS)의 평가 정보나 댓글 등을 종합적으로 빠르게 분석해 신용도를 산출하는 자체 온라인 대출심사 프로그램을 운영하고 있다. 대출 규모는 보통

5000달러에서 25만달러 수준이다. 온데크는 2014년에 전년에 비해 152% 늘어난 12억달러를 대출해 줬다. 2014년 매출액은 1억5810만달러로 전년에 비해 142% 늘어났다. 이 회사는 2014년 12월 성공적으로 기업공개(IPO)를 했다.

최근 인기를 모으고 있는 간편결제 서비스 핀테크 회사들도 빠르고 간편한 서비스를 장점으로 내세우며 빠르게 성장하는 대표적인 핀테크 영역이다. 흥미로운 점은 결제 핀테크 분야의 선발주자들은 이미 미국에서 큰 인기를 모으고 있는 스퀘어나 스트라이프와 같은 미국 회사들이지만 유럽 등지에서 비슷한 모델들이 잇달아 등장하고 있고, 이들 기업에 대한 미국 벤처캐피털의 투자도 연이어 활발하게 이어지고 있다는 점이다.

4. 결론

국내에서도 핀테크에 대한 관심이 높긴 하지만 아직 성공적인 핀테크 기업은 찾기 힘들다. 또 사업영역을 해외로 넓히거나 해외 벤처캐피털로부터 성공적으로 투자를 받은 기업도 없다.

그만큼 국내 핀테크 산업은 아직 초기 단계인데다 그나마 서비스를 제공하고 있는 기업들도 우물 안 개구리식이라고 할 수 있다.

핀테크 서비스는 그 성격상 자국 내에 머물러서는 한계가 있을 수밖에 없다. 핀테크 서비스의 성격상 한 나라에만 머물러서는 초기 시장 진입은 가능할지 몰라도 지속적으로 성장동력을 얻기는 쉽지 않기 때문이다. 게다가 금융거래의 성격상 해외시장에서 인기를 끌고 있는 선두주자들과 경쟁이 불가피하기 때문이다.

국내 핀테크 기업이 성공적으로 자리매김하기 위해서는 해외 투자를 유치해 글로벌 사업에서 성과를 거두는 것이 필요하다. 해외 핀테크 기업으로부터 국내 시장을 지키기 위해서라도 국내 핀테크 기업의 빠른 육성과 함께 이들 기업이 글로벌 핀테크 기업으로 도약할 수 있도록 지혜를 모아야 할 때다.

이를 위해 미국과 유럽처럼 정부, 지자체 등이 기존 대형 금융기관들과 함께 핀테크 기업 육성을 위해 부트캠프 등을 운영하면서 법규제 완화, 필요 기술 공동개발, 서비스 제휴 등을 추진하는 것이 필요하다. 해외에서는 더 이상 핀테크 기업을 기존 금융기관의 경쟁자가 아닌 파트너로 인식하면서 사업 제휴, 투자 등의 긴밀한 협력이 확대되는 추세다.

또 핀테크를 비롯한 차세대 금융서비스의 합리적인 발전을 위해 과감한 규제 완화 등도 적극 검토해야 한다. 유럽처럼 기존 금융기관과 핀테크 스타트업을 위한 금융서비스 라이선스에 차등을 두는 식의 새로운 규제를 만드는 것도 필요해 보인다.

참 고 문 헌

[1] Nicholas Carlson. http://www.businessinsider.com/these-startups-are-replacing-banks-2014-2. 2014

[2] Julian Skan, Richard Lumb, Samad Masood and Sean K. Conway, "The Boom in Global Fintech Investment," Accenture, 2014.

[3] CB Insights, https://www.cbinsights.com/blog/fin-tech-periodic-table/ 2014

[4] CNBC, http://www.cnbc.com/id/101734664, 2014.

박 서 기

• 1995년 서울대학교 사회교육학과, 학사
• 2002년 서강대학교, 경영대학원, 석사
• 현 재 박서기IT혁신연구소 소장, 동국대학교 경영정보학과, 박사과정
• 관심분야 : IT혁신(모바일, 소셜, 빅데이터, 클라우드 컴퓨팅), Next Big Thing(핀테크, 사물인터넷, O2O 등), 차세대 비즈니스 모델