핀테크: 그 새로운 지평

김형중 (한국핀테크학회, 고려대학교)

목차

1. 핀테크를 보는 두 시각
2. M-PESA 서비스의 출현
3. 은행과 핀테크
4. 핀테크와 무한경쟁
5. 규제와 핀테크
6. 결 어

세계 곳곳에서 핀테크 열풍이 불고 있다. 한국에서는 금융기관 관점에서 바라본 핀테크가 대세를 이루고 있다. 그러나 기존 금융의 틀을 뛰어넘는 새로운 고객친화형 서비스를 제공해야 진정한 핀테크라고 부를 수 있다. 전혀 예상하지 못했던 혁신적인 핀테크 서비스가 제공될 때 비로소 핀테크 시대의 도래를 말할 수 있다. 그런 면에서 금융이 핀테크를 대하는 자세는 너무 안일하다고 할 수 있다. 그 공간에서는 기존의 규제가 아닌 전혀 새로운 규제가 필요하다. 오히려 현재의 규제 중에는 핀테크의 발목을 잡는 규제가 너무 많다. 그런 면에서 정부의 대응에도 변화가 있어야 한다. 향후 핀테크는 국경을 넘어 승자독식 문화를 만들 가능성이 있고 기존 일자리를 크게 잠식할 가능성이 크다. 그런 면에서 새로운 지평을 열 핀테크는 다양한 가능성과 함께 우리에게 큰 짐을 안겨줄 수 있다. 향후 핀테크의 장점과 단점을 고려한 새로운 서비스 환경에 대비해야 한다.

1. 핀테크를 보는 두 시각

Marc Prensky는 2001년 디지털 원어민[1]과 디지털 이민자[2]라는 개념을 제시했다[3]. 30세 미만의 디지털 원어민은 디지털 언어와 기기를 원어민처럼 자유자재로 구사할 수 있다. 이에 반해 30세 이상의 디지털 이민자는 후천적으로 디지털 기술을 익혀 디지털 언어를 구사할 수 있으나 디지털 시대 이전의 아날로그 흔적을 지니고 있다. 따라서 디지털 원어민과 디지털 이주민은 디지털 언어 습득 및 활용 능력에서 큰 차이를 보인다.

1) digital natives
2) digital immigrants
3) M. Prensky, “Digital natives, digital immigrants,” *On the Horizon*, vol. 9, no. 5, pp. 1-6, 2001.

〈표 1〉 핀테크를 바라보는 두 가지 시각

	금융기술 관점	정보통신기술 관점
기술 환경	규제위주	공유 · 개방 · 창의적
기술 주체	금융기술에 정보통신기술 접목 (금융기관이 주체)	정보통신기술을 금융기술까지 확대 (정보통신기관이 주체)
기술설계 주체	디지털 이민자	디지털 원주민
비즈니스 모델	전통적인 금융 모델	혁신적인 정보통신 모델

핀테크는 주지하는 바와 같이 금융(finance)과 기술(technology)의 합성어라고 말한다. 그런데 단순히 금융과 기술을 합성한 것으로 정의하기에는 뭔가 부족한 점이 있다. 금융에 기술을 결합하려는 과거의 시도를 핀테크라고 부르지 않는 데는 그만한 이유가 있다. 최근에 들어서서야 금융과 기술이 결합된 새로운 시도들을 핀테크라고 부르는 것은 금융에서 보는 시각과 기술에서 보는 시각이 다름을 부각시키려는 측면이 있다. 정보통신 분야의 전문가들은 매우 충격적인 말들을 오래 전부터 쏟아내며 금융 분야의 변혁을 촉구했다. Citibank의 CEO였던 John Reed가 1980년대에 이미 "은행업은 비트와 바이트에 불과하다[4]"고 주장했다. Bill Gates는 1994년 "은행업은 긴요하나 은행은 그렇지 않다[5]"고 말했다. Brett King은 다음과 같이 말했다[6]. "금융분야에서 가장 큰 리스크는 다른 은행으로부터도 아니고 Basel III 리스크 통제나 표준을 적용할 수 없는 무능함과 관련된 것도 아니다. 금융분야에서 가장 큰 리스크는 기관과 고객 사이의 커져가는 간격이다." 일각에서 파괴적(disruptive) 핀테크라고 부르는데 그런 관점에서 서울대 노상규 교수[7]는 "핀테크란 정보기술을 이용해 금융서비스, 나아가 금융시장을 해체해 보다 저렴하며, 안전하고, 편리한 금융서비스 네트워크를 만드는 것"으로 정의한다.

핀테크에는 크게 "금융에 정보통신기술을 접목한 핀테크"와 "정보통신기술에 금융을 접목한 핀테크"의 두 종류가 있다. 전자는 금융이 디지털 금융으로 변모해야 한다고 주장한다. 디지털 이민자들이 주로 이런 주장을 펼친다. 서비스도 주로 디지털 이민자가 설계한다. 후자는 정보통신 기술의 영역을 금융까지 넓혀야 한다고 주장한다. 디지털 원어민들이 주로 이런 주장을 펼친다. 설계자도 주로 디지털 원어민들이다. 결국 금융 중심의 핀테크와 정보통신 기술 중심의 핀테크가 동일한 접점으로 수렴하게 될 것이다. 그러므로 둘 사이의 궁극적 차이가 없어 보이지만 현재 출발점에서의 간극은 매우 넓다.

금융은 전통적으로 규제의 우산 아래서 성장했다. 따라서 매우 보수적이다. 정보통신은 공유, 개방, 창의가 생명이다. 그러므로 진보적이다. 기존 금융에서 핀테크로의 진화는 전통적인 솔루션들의 업그레이드가 주류를 이룰 것이다. 따라서 혁신적인 변화를 기대하기 어렵다. 겉모습은 그대로인데 편의성이 약간 증대되는 모양을 띨

4) C. Skinner, Digital Bank, The Financial Serices Club, 2013.
5) Banking is essential, banks are not.
6) B. King, "The Finance Sector Gets a Start-Up Overhaul in 2011," Huffington Post, 2010. http://www.huffingtonpost.com/brett-king/the-finance-sector-gets-a_b_802175.html
7) 노상규, "핀테크, 금융시장의 해체이자 네트워크 혁명," 이슈, pp. 32, 2015년 4월호.

것이다. 결국 많은 은행은 인터넷 서비스 제공자, 즉 ISP의 하나가 될 것이라는 예측이 현실화되고 있다[8]. 한편, 정보통신에서 핀테크로의 진화는 무에서 유를 창조하는 것이기에 그 변화는 매우 혁신적일 것으로 예상된다. 미래 예측은 매우 어려운 일이므로 핀테크의 미래가 어떤 모습일지 가늠하기 어렵다. 그럼에도 네트워킹의 중요성을 활용하는 크라우드 금융 서비스, 알고리듬 기반의 트레이딩 및 투자 서비스, 빅 데이터를 활용한 분석과 예측 서비스, 정보공유를 지원하는 플랫폼 서비스 등이 가까운 장래에 크게 부상할 것으로 예상된다.

핀테크 서비스는 네트워크 기술, 모바일통신 기술, 컴퓨팅 기술을 활용해 궁극적으로 데이터 전송과 데이터 처리 위주의 각종 금융 서비스를 제공하게 될 것이다. 오프라인에서 현금을 수송하지 않아도 온라인 데이터 교환으로 금융 서비스가 가능해지고 있다. 따라서 송금과 환전 수수료를 거의 제로 수준으로 낮출 수 있다. 새로 부상하는 핀테크 서비스는 수수료 제로 사회로 수렴하고 있다. 대표적인 게 비트코인이다. 결국 Jemeny Rifkin의 한계비용제로사회[9]에 한 발 다가서는 것이다. 온라인 공간에 무한히 많은 데이터가 축적되고, 곳곳에 오픈 플랫폼이 구축되고 있어 데이터와 플랫폼을 통해 혁신적인 새로운 형태의 금융 서비스를 얼마든지 출현할 수 있다. 그렇다고 모든 수수료가 사라지는 것은 아니다. 전문성이 생명인 컨설팅 등은 여전히 성시를 이룰 것이다.

8) 김형중, "'핀테크'에 주목하자," 디지털타임즈, 2014. 11. 23.

9) J. Rifkin, *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Palgrave MacMillan, 2014,

2. M-PESA 서비스의 출현

2014년 사하라 남부 아프리카의 모바일폰 가입률이 39%에 달한다[10]. 전세계적으로 모바일 머니 계정을 가진 인구 비율은 겨우 2%에 지나지 않는다. 이 수치는 모바일금융 시장의 무한한 가능성을 알려준다. 한편, 사하라 남부 지역 성인의 12%가 모바일 계좌를 가지고 있고, 특히 그 가운데 45%는 오로지 모바일 계좌만 가지고 있다. 그 인구가 무려 6,400만 명에 이른다[11]. 사실 아프리카의 은행 수가 매우 적고, 은행이 있다 해도 대부분 고객과 먼 거리에 있어 은행을 이용하기 어려웠다. 예를 들어, 케냐의 인구는 남한과 비슷한 4,500만 명쯤 되고 면적은 남한의 6배에 달하는데 2009년 보고서[12]에 따르면 은행 지점 수가 겨우 491개, 우체국 저축은행 PostBank[13] 지점이 500개, ATM 기계가 352개에 불과했다. 2008년 제도권 금융기관의 서비스를 받을 수 있는 케냐 인구 비율은 10%에 지나지 않았다[14].

이처럼 케냐의 금융환경이 매우 열악해 새로운 서비스가 시급했다. 이런 환경에서 2007년 케냐의 통신회사인 Safaricom이 단문서비스 SMS를 이용한 모바일 뱅킹 서비스인 M-PESA를 처음 제공하기 시작했다. 실제로 은행 계좌를 가지기 힘든 케냐에서 이 서비스는 은행 계좌를 요구하지 않았다. 또한 은행에 접근하기 어려운 저소

10) GSM Association, *The Mobile Economy 2015*, 2015.

11) *Ibid*.

12) I. Mbiti and D. N. Weil, Mobile Banking: The Impact of M-PESA in Kenya, Working Paper 17129, National Bureau of Economic Research, 2011.

13) http://www.postbank.co.ke/whoweare.php

14) K. Rangan and K. Lee, "Mobile banking for the unbanked," Harvard Business School Case 9-511-049, 2011.

득층 및 시골 고객들에게 모바일 폰이 제공한 접근성과 송금의 편의성이 M-PESA의 성공요인이라고 할 수 있다[15]. M-PESA는 케냐 스타일의 핀테크 모델이 됐고 이게 아프리카 국가는 물론 동유럽 등에서도 널리 활용되고 있다. 이 모델은 은행과 전혀 무관하게 정보통신 기업을 통해 출현했다는 점에서 신선하다. 또한 이 서비스로 인해 모바일 사업자로서의 Safaricom의 경쟁력이 크게 향상되었다.

1993년부터 케냐 우편통신공사[16]로 처음 영업을 시작한 후 1997년 Vodafone Kenya의 40% 지분참여로 민영화가 이루어져 Safaricom이 출현했다. 케냐에는 Safaricom을 필두로 네 개의 키 모바일 기업[17]이 있다. 케냐의 모바일 통신 시장에서의 경쟁이 격화되자 새로운 서비스가 필요했고, M-PESA가 Safaricom의 효자노릇을 했다. M-PESA는 가입비가 무료이며, 현금을 예치하는 비용도 무료이고, 잔고의 하한선이 없다[18]. M-PESA 서비스에 가입할 때도 소매점 직원이 대부분 다 도와주기 때문에 문맹인 고객은 물론이고 디지털 이민자라도 친숙하게 이 서비스를 이용할 수 있다. 또한 비록 Safaricom 가입자가 아닌 다른 통신사(Airtel, Orange, Yu) 가입자에게도 M-PESA를 이용해 송금할 수 있다.

M-PESA의 요금정책은 특이하다[19]. M-PESA 가입자가 비가입자에게 송금할 때는 가입자에게 송금할 때보다 최소 2.5배 이상 높은 비용을 지불해야 하는데 비가입자가 현금으로 인출할 때는 수수료가 없다. 그러나 가입된 고객이 현금으로 인출할 때는 미화로 최소 30센트에 해당하는 수수료를 내야 한다. 이런 방식은 비가입자가 아닌 가입자에게 불이익을 준다. Safaricom도 이런 점을 알고 있다. 송금하는 고객이 수금하는 고객보다 우월적 지위에 있기 때문에 수금하는 고객에게 M-PESA에 가입하도록 압력을 가할 수 있다고 본다. 또한 처음으로 수금하는 고객이 현금으로 인출할 때 수수료를 내지 않으면 놀라운 첫 경험을 하게 되어 M-PESA에 호감을 가져 가입하게 될 가능성이 높아진다고 보고 있다.

M-PESA가 은행 지점도 없이 시장에서 성공할 수 있었던 가장 큰 이유는 소매점을 지점으로 활용했기 때문이다. 이미 Safaricom은 케냐에서 잘 알려진 브랜드였기 때문에 소매점이 이 통신회사와 제휴할 경우 소매점의 인지도와 신뢰도가 상승하는 효과가 있었다. 한편, 통신회사는 소매점을 통해 현금을 입금하고 인출할 수 있는 창구를 확보할 수 있었다. M-PESA 서비스를 제공하는 소매점은 엄격한 심사를 통해 선발되고 담당자는 철저한 교육을 받는다. M-PESA가 고객의 돈을 직접 보관하는 게 아니라 은행에 보관한다. M-PESA 서비스를 제공하는 가맹점 수는 ATM을 포함해서 가능한 모든 은행 창구 수보다 훨씬 많다. 가맹점 수가 수만 개에 달해 어디서나 금융서비스를 이용할 수 있다. Safaricom은 가맹점과 플랫폼 개발자 등과 수익을 공유하는 생태계를 구성했다. M-PESA의 역할은 중재가 아니라 접속이라고 Claire Alexandre가 말했다[20]. M-PESA가 은행이 아니라고 Safaricom이

15) 함유근, 윤영수, 강한수, 김진성, "새로운 IT 서비스 모델, 클라우드 비즈니스 모델: M-Pesa 사례 분석," 한국IT서비스학회지, 11권 3호, pp. 287-304, 2012.

16) Kenya Post and Telecommunication Corporation

17) http://www.africantelecomsnews.com/resources/AfricaOpp_Kenya.shtml

18) Mas, I. and D. Radcliffe, "Mobile Payments Go Viral : M-PESA in Kenya," World Bank, 2010.

19) *Ibid*.

20) http://www.cgap.org/blog/10-things-you-thought-you-knew-about-m-pesa

강조하는 것은 금융규제를 피하기 위함이다. M-PESA가 입금된 돈에 이자를 지불하지 않으며 대출을 제공하지 않는 것도 은행업무영역과의 충돌을 피하기 위함이다. 그렇지만 많은 사람들이 M-PESA가 송금 및 지불결제 서비스를 제공하고 기존 은행과 연동해 운영되기 때문에 은행 역할을 한다고 생각한다. 실제로 2008년 12월 케냐 은행들이 M-PESA의 성장을 둔화시킬 목적으로 규제감독 당국에 M-PESA에 대한 조사를 요구했으며, 이후 조사 결과 아무 문제없는 것으로 결론이 나기도 했다[21].

M-PESA는 원래 Vodafone의 Nick Hughes와 Susie Lonie의 아이디어로 알려졌다[22]. 런던에서 일하는 이들 팀은 모바일 폰이 저소득 계층에게 금융서비스 비용을 경감시킬 수 있는 결정적인 역할을 할 수 있을 거라는 데 착안했다. 사실 아직도 지구상에는 25억 명이 은행 계좌 없이 살아가고 있다고 한다. 이들의 아이디어를 Safaricom의 임직원들이 채택했다. 케냐중앙은행(CKB)[23]은 모바일 사업자가 대다수 국민에게 지불결제 서비스를 제공할 수 있게 열린 자세를 취했다. CBK는 Vodafone 및 Safaricom과 긴밀히 협조했으며 입금된 고객의 돈을 은행에 예치시키게 하는 등 규제를 피할 수 있는 방안을 많이 제안했다. CBK는 너무 일찍 규제가 강화되면 이노베이션이 싹트지 못할 수 있으므로 예의 상황을 주시하며 차후 규제를 강화하는 길을 택했다.

한국도 규제가 강화되기 전 M-PESA 같은 모바일 서비스를 얼마든지 활성화시킬 수 있었다. 그러나 상상력의 부족으로 유사한 서비스를 활성화시키지 못한 아쉬움이 있다. 또한 개인정보보호법 등이 제정된 이후 새로운 핀테크 모델이 만들어지기 어려운 현실에 처하게 되었다. 금산분리 불가라는 국민정서도 핀테크의 출현을 가로막는 걸림돌로 작용하고 있다. 그것은 핀테크를 정보통신 업무영역으로 보지 않고 금융 업무영역으로 보는 시각 때문이다. 통신회사 Safaricom과 금융회사 CBK의 협력 하에 서로 상대의 업무영역을 침범하지 않고 핀테크를 꽃 피운 것은 참고할만한 좋은 사례 가운데 하나이다.

또한 Bill Gates가 주목하고 있는 방글라데시의 bKash[24] 같은 모바일 서비스도 BRAC 은행과 긴밀히 협력하고 있다. 2011년에 만들어진 bKash는 통신사업자가 아니며 고객 기반을 지니지 않았지만 성공적으로 운영되고 있다. 설립된 지 2년도 채 되지 않은 2013년 방글라데시 성인의 22%가 이 서비스를 이용하고 있다. 2014년 빌 및 멜린다 게이츠 재단이 지분 참여를 선언해 bKash가 더 주목을 받고 있다[25]. 빌 게이츠는 모바일 머니를 통한 극빈자 지원을 달성할 수 있는 방법으로 bKash에 주목하고 있다. 방글라데시 법원이 bKash의 은행법 위반에 대해 심리한 후 무혐의 판결한 바 있다.

21) 함유근, 윤영수, 강한수, 김진성, "새로운 IT 서비스 모델, 클라우드 비즈니스 모델: M-Pesa 사례 분석," 한국IT서비스학회지, 11권 3호, pp. 287-304, 2012.

22) Mas, I. and D. Radcliffe, "Mobile Payments Go Viral : M-PESA in Kenya," World Bank, 2010.

23) Central Bank of Kenya

24) G, Chen, "bKash Bangladesh: What explains its fast start?," 2014. http://www.cgap.org/blog/bkash-bangladesh-what-explains-its-fast-start

25) CCAP, bKash Bangladesh: A Fast Start for Mobile Financial Services, https://www.cgap.org/sites/default/files/Brief_bKash_Bangladesh_July_2014.pdf

3. 은행과 핀테크

은행이 핀테크에 관심을 쏟는 이유는 크게 세 가지로 요약할 수 있다. 첫째, 금융은 은행의 업무영역이며 은행이 가장 잘 안다는 자부심 때문이다. 둘째, 은행의 수익이 나빠지고 있어 자구책이 필요하다. 셋째, 정보통신 기업들의 금융 서비스가 금융권을 위협하고 있다. 국내 주요 시중은행의 2013년 총자산순이익률(ROA)[26]이 0.34%로 금융위기 직후인 2009년의 0.38%보다 더 낮다[27]. 국내 은행의 수익감소는 저금리 기조로 인한 이자수익감소, 관치금융의 여파로 서민과 중소기업 대상 저금리 대출, 은행의 방만한 운영 등에 기인한다[28]. 물론 트레이딩, IB(투자은행), WM(자산관리) 등 비이자수익이 증가해 전체적으로 경영상태가 흑자를 유지하는 모습을 보이고 있다. 그러나 장기적인 수익감소에 대비해 은행의 인력감축과 지점 폐쇄 등이 뒤따르고 있다.

최근 발간된 매킨지 보고서[29]에 따르면 제도권 금융고객이 핀테크기업 쪽으로 이동하게 될 것으로 예측하면서 그 이유를 ①전통적인 은행과 고객 사이의 관계 형성 미흡, ②기술발달에 따른 새로운 고객행태의 출현, ③금융위기 이후 금융산업에 대한 평판 하락, ④디지털환경에 친숙한 세대로의 이행 등을 꼽았다. 이는 직관적 서비스를 선호하는 디지털 원주민의 비중이 점차 높아가는데다 비대면 서비스에 익숙해지고 있기 때문이다. 이로 인해 2025년까지 핀테크에 의한 은행 수익 잠식이 가장 심각할 것으로 예상되는 분야는 소비자금융으로, 은행 매출의 40%, 수익의 60%가 줄어들 수 있다고 경고하고 있다. 금융분야에서 핀테크의 출현을 가벼이 대할 수 없는 이유가 여기 있다[30].

2010년 HSBC의 전체 직원 수가 295,000명이었다. 2014년에는 258,000명으로 줄었다. 신규 인력을 지속적으로 충원하고 있지만 2017년에는 208,000명으로 감소할 것으로 보인다[31]. 많은 은행에서 수익 감소와 국제적인 경기둔화로 인해 인원감축이 불가피해졌다. 또한 ATM 등 정보통신 기술의 보급으로 인력 감축이 불가피해졌다. 게다가 스마트 폰이 출현하면서 비대면 서비스가 급속히 확산되어 은행과 ISP(인터넷 서비스 제공자) 사이의 구별이 모호해졌다[32]. 이로 인해 은행의 중요성이 크게 감소됐다고 Frank Partnoy는 말한다[33]. 그는 대형은행 시대는 지나가고 있다고 주장하는 데 그 이유는 너무 많은 직원과 비효율성을 지적한다. Marc Andreessen도 비슷한 말을 했다[34]. "금융거래는 숫자일 뿐이다. 그것은 정보에 불과하다. 10만 명의 직원, 뉴욕 맨해튼의 금싸라기 땅, 1970년대부터 온라인 결제를 가능하게 해준 메인프레임 컴퓨터로

26) Return on Assets
27) 박래수, "국내 은행산업의 수익성 제고 논의를 바라보며," 주간 하나금융포커스, pp. 1-3, 2015. 4. 13.
28) 오정근, "저성장 시대, 수익성 악화되는 국내은행," 나라경제, pp. 84-85, 2013. 9.
29) "The fight for the customer," Mckinsey Global Banking Annual Review, 2015. 9.
30) 이재은, "맥킨지, 핀테크發 은행업 '고객 전쟁' 예고," 하나금융포커스, 5권 40호, pp. 10-11, 2015.
31) "HSBC to cut 50,000 jobs, slash investment bank and shrink risk by $290 billion," The Economic Times, 2015. 6. 9.
32) 김형중, "핀테크 육성, 규제부터 혁파하자," 디지털타임스, 2015. 5. 14.
33) F. Partnoy, "The coming world of smaller banks," *Financial Times*, 2011. 8. 10.
34) M. Andreessen, "Andreessen on finance: 'We can reinvent the entire thing'," 2014. http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-07/andreessen-on-finance-we-can-reinvent-the-entire-thing-

〈표 2〉 대표적인 정보통신 기업과 은행의 비교

	Google	Apple	Bank of America	HSBC
매출 (억 달러)	333.3	1,003,2	714.7	607.1
수익 (억 달러)	90.1	236.1	-166.0	150.5
매출 증가	24.00%	52.00%	-3.10%	-6.00%
수익 증가	30.40%	70.20%	-62.90%	129.00%
매출순이익률	27.04%	23.53%	-17.17%	23.57%
부채.자산 비율	0.08	0	3.47	1.14
베타	1.12	1.30	2.23	1.12
EPS	27.23	25.26	-1.65	4.22
P/E	20.27	14.79	-4.39	12.25
시가총액 (억 달러)	1,815	3,464	736	1,574
발행주식수 (억)	3.23	9.27	101.5	357
종업원	23,000	46,600	288,000	335,000

자료 출처: Chris Skinner의 블로그

가득 찬 거대한 데이터센터가 필요하지 않다.”

비슷한 관점에서 디지털 뱅크라는 책으로 유명한 Chris Skinner도 은행과 정보통신 기업의 차이를 표 2에서 간결하게 비교했다[35]. 은행은 직원의 이익을 위하는 데 정보통신 기업은 주주의 이익을 위한다고 그는 말했다. “은행업은 비트와 바이트에 불과하다[36]”는 John Reed의 주장에 따르면 데이터만 다루는 은행에 많은 인력이 필요하지 않은데도 인력이 너무 많은 것은 지점이 많기 때문이라고 Chris Skinner는 주장한다. 지점을 줄이면 은행도 정보통신 기업처럼 변모할 수 있다고 예측했다. 그런 맥락에서 대표적인 정보통신 기업과 은행의 생산성을 비교하고 있다. Google과 Apple은 직원 한 명이 평균 연간 391,000달러와 513,000달러의 수익을 내는데 반해 BOA와 HSBC는 60,000달러와 44,000달러의 수익을 낸다. Google의 종업원 수가 23,000명인데 반해 BOA는 288,000명에 달한다.

금융기관이 핀테크에서 활로를 찾으려 하는 것은 당연하다. 그러나 변화에 매우 둔감하고 규제에 친숙해진 금융 분야에서 과연 핀테크가 가능할지 회의적인 시각을 보내는 목소리가 많다. 한 가지 예를 들면 한국 시장에서 금융거래를 할 경우 Active-X를 반드시 사용하도록 한 바 있다. 그러나 일각에서 Active-X 사용에 문제가 있다는 주장이 끊임없이 제기되었다. 그러나 금융계는 꿈쩍도 하지 않다가 2014년 박근혜 대통령이 소위 천송이 코트 구매와 관련된 중국 소비자들의 불만을 언급하며 핀테크의 중요성을 강조하자 그제야 Active-X 사용 의무화가 폐지되었다.

거리마다 설치된 ATM은 창구직원을 대신해 각종 서비스를 제공한다. ATM은 비대면 서비스를 촉발시켰다. 또한 ATM이 24시간 365일 금융

35) C. Skinner, “Banks need to radically shake up and wake up,” 2011. http://thefinanser.co.uk/fsclub/2011/08/banks-need-to-radically-shake-up-and-wake-up.html

36) C. Skinner, Digital Bank, The Financial Serices Club, 2013.

서비스를 제공한다는 점에서 혁신적이다. ATM은 비대면 서비스의 가능성을 확인시켜줬다. 스마트 폰이 출현하면서 비대면 서비스는 더욱 확산일로에 있다. 오히려 스마트 폰이 확산되면서 ATM이 시장에서 사라질 것이라는 성급한 예상도 나오고 있다. 현금으로 거래하는 관행이 사라지기 전까지 ATM은 제 기능을 다 할 것이다. 그러나 고객과의 접점은 ATM에서 스마트 폰 화면으로 이동할 것이다. 점차 디지털 원어민 비중이 높아지고 그들은 네트워크에서 모든 문제를 해결하고자 할 것이므로 고객의 요구와 기관이 제공하는 서비스 사이의 간격을 좁혀야 금융 관점의 핀테크도 경쟁력을 확보할 수 있다.

지금도 25억 명이 금융 서비스를 받지 못하고 있기 때문에 이런 계층을 서비스 현장으로 유도할 수 있는 방안이 필요하다. 금융은 전통적으로 지점 중심의 영업을 해왔기 때문에 이런 금융서비스 소외계층에 주목하지 않았다. 그런데 Bill Gates 등 정보통신분야 전문가들은 기술을 금융에 접목해 이들 소외계층의 삶의 질을 높일 수 있는 방안에 대해 고민해 오고 있다. 정보통신에서 바라보는 핀테크 움직임은 단순히 금융산업에 맞서 업무영역을 넓히려는 시도가 아니라 디지털 디바이드 격차를 줄이려는 의도도 내포되어 있다.

4. 핀테크와 무한경쟁

핀테크는 국경을 뛰어넘는 금융 서비스를 가능하게 할 것으로 예상된다. 전통적인 금융산업은 국가별 환경이 서로 달라서 규제도 각양각색이다[37]. 이론적으로 국경 없는 서비스가 가능하나 나라별 규제가 조정되어야 하고 과세 문제를 해결해야 한다. 이런 국제협력은 국가 간의 이해가 첨예하게 대립되어 시간이 걸릴 것이다. 그 사이 새로운 시험이 많이 진행될 것이다. 그런데 비트코인을 비롯한 전자화폐를 사용할 경우 화폐 국경이 허물어진다[38]. 이처럼 국경 없는 금융서비스가 도입되면 조세제도, 개인의 프라이버시 보호 등에 일대 전환점이 올 것이다. 그렇지만 비트코인이 시장에서 환영을 받는 이유는 국경을 뛰어넘는 장점 때문이 아니라 제로에 가까운 수수료 때문이다. 비트코인이 좋게 보면 한계비용 제로사회 구현의 기수처럼 보이는 데 그 이면을 들여다보면 '잃어버린 480억 달러'로 표현되는 막대한 거래 수수료를 가맹점에게 돌려줄 수 있다는 희망을 제공하고 있기 때문이다. 즉, 이윤율 향상을 추구하는 자본주의가 비트코인의 확산 배경이다[39]. 그런 면에서 비트코인은 신용카드 회사들에게는 위협이 되고 영세한 가맹점이나 사업자들에게는 희망의 메시지를 전달한다.

국경 없는 핀테크 서비스 가운데 외화송금도 포함된다. 현제는 외화송금에 국경이 존재하고 그 절차가 복잡하며 수수료도 비싸다. 국내은행 수수료, 해외 중계은행 중계수수료, 해외 현지은행 수수료 등이 송금수수료에 포함된다. 거기에 전신료 등이 추가된다. 핀테크 서비스는 수수료를 크게 낮출 수 있다. 영국의 TransferWise는 P2P 기반의 해외송금 서비스를 제공한다. 이 서비스는 실제 해외로 송금하지 않으면서 해외송금을 가능하게 한다. 독일의 A가 인도의 B에게 800유로를 송금하려고 한다. 인도의 C가 독일의 D에게 64,000루피를 송금하려고 한다. 이 회사

37) 현경민, 박종일, 김성진, 길진세, 박장배, 왜 지금 핀테크인가, 미래의창, 2015.

38) 박희범, 경제학으로 본 비트코인: 비트코인의 미래는?, 2014.

39) 핀테크(FinTech): 창조적 독점과 디지털 금융기술 혁신, http://slownews.kr/32306

를 통하면 A는 D에게 800유로를, C는 B에게 64,000루피를 송금하면 된다. 자국 화폐로 자국에서 송금이 이루어지므로 수수료가 낮다[40]. 물론 한국에서는 이것을 불법 환치기로 규정하고 규제한다.

개인 신용평가는 핀테크와 빅 데이터가 만나는 접점이다. 금융기관은 금융거래와 관련된 고객의 신용을 평가할 수 있다. 그 정보만으로는 고객과 기관 사이의 정보 비대칭 문제를 해결할 수 없다. 고객에 대해 보다 더 다양하고 많은 정보를 수집할 수 있어야 비대칭 문제를 해결할 수 있다. 그런 면에서 금융기관은 유통, 통신, SNS 기업에 비해 고객정보 수집 차원에서 불리하다. 모바일 통신요금 연체는 고객의 신용이 극도로 악화되었음을 알려주는 지표로 활용될 수 있다. 유통기관은 고객이 구매하는 품목으로부터 고객의 신용을 평가할 수 있는 중요한 단서를 포착할 수 있다. SNS 기록으로부터 고객의 인간관계를 유추할 수 있다. 이렇게 모아진 정보로부터 생성된 신용등급은 FICO의 신용등급보다 훨씬 정교할 것으로 예상된다.

물론 고객신용평가를 위해 수집되는 데이터는 고객의 프라이버시를 침해할 수 있다. 신용카드 결제내역, 거래 시점과 장소를 분석하면 소비자의 행동패턴이 예측된다. Andrew Pole은 구매패턴만 보고도 고객의 임심 여부를 알 수 있다고 말했다.[41] 이처럼 고객 정보 수집은 심각한 문제를 야기할 수 있기 때문에 반드시 고객의 동의를 얻어 엄격하게 관리해야 한다. 정보는 대형 플레이어들이 쉽게 모을 수 있다. 가입자가 많고, 가입자들이 쏟아내는 정보의 양이 절대적으로 많기 때문이다.

Google의 GPL[42]이 2007년 영국의 FCA[43]에 등록되어 전자화폐를 발행하고 전송하고 현금으로 교환해줄 수 있는 자격을 획득했다. 한국에서도 금융위원회가 2015년 Google Payment Korea에 PG사업자격을 부여했다[44]. 그렇다고 당장 이 회사가 금융분야에서 서비스를 개시하지 않을 것이다. 그것은 대형 정보통신 기업들이 규제에 익숙하지 않은 점과 현재 시장에서 광고 등으로 충분히 수익을 내기 때문이다. 그렇지만 이들 대기업도 경쟁이 치열해지면 결국 금융분야든 어디든 수익이 큰 분야에 뛰어들 것이다. 여전히 Google, Facebook, Apple, Alibaba, Tencent 등 거대기업의 행보에 관심이 쏠리는 것은 이들 기업의 고객 가입자 수가 방대하고 영향력이 크기 때문이다. 실제로 2006년 Tencent와 Alibaba가 인터넷전문은행을 출범시켰다. 텐센트는 중국 최초의 인터넷전문은행인 'WeBank'를, 알리바바는 'MyBank'를 각각 세웠다. 텐센트는 가입자 8억 명의 온라인메신저 QQ와 6억 명이 사용하는 모바일메신저 WeChat을 WeBank와 연계할 계획이다. 알리바바는 3억 명이 사용하는 Alipay를 MyBank와 연계시킬 계획이다. 이들 인터넷전문은행은 가입자의 정보를 활용한 빅 데이터 분석의 이점을 활용할 수 있을 것으로 예측된다[45].

국경 없는 무한경쟁에서 승자독식(winner-takes-all) 환경이 만들어질 경우 후발주자들은

40) 현경민, 박종일, 김성진, 길진세, 박장배, 왜 지금 핀테크인가, 미래의창, 2015.

41) E. Siegel, Predictive Analytics: The Power to Predict Who Will Click, Buy, Lie, or Die, John Wiley & Sons, 2013.

42) Google Payment Limited

43) Financial Conduct Authority

44) 현경민, 박종일, 김성진, 길진세, 박장배, 왜 지금 핀테크인가, 미래의창, 2015.

45) G. Wildau, "Tencent launches China's first online-only bank," 2015. http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ccc5a6dc-9488-11e4-82c7-00144feabdc0.html#axzz3ovrp58vg

설자리가 없어진다. 이럴 경우 개별 기업 독자적으로 기술과 시장을 개척하는 데는 한계가 있다. 그래서 협업이 가능한 오픈 플랫폼이 절실하다. 핀테크 오픈 플랫폼은 핀테크 기업들이 제공하는 금융서비스와 각종 데이터를 한 데 모아놓고 표준화된 API를 통해 서로 활용할 수 있게 해준다. 또한 핀테크 서비스가 금융전산망에서 제대로 작동하는지, 각종 소프트웨어 환경에서 부드럽게 연동이 되는지 시험해 볼 수 있는 공용 테스트베드도 구축할 필요가 있다. 그래야 핀테크 서비스 참여기업들이 비용과 시간을 단축할 수 있고 예상되는 문제점을 사전에 해결할 수 있게 된다. 한국은 뛰어난 정보통신 인프라를 갖추고 있지만 규제 때문에 세계수준에서 상당히 뒤처지게 되었다. 이런 문제를 해결하는 데 오픈 플랫폼이 상당히 고무적인 기여를 할 것으로 예상된다.

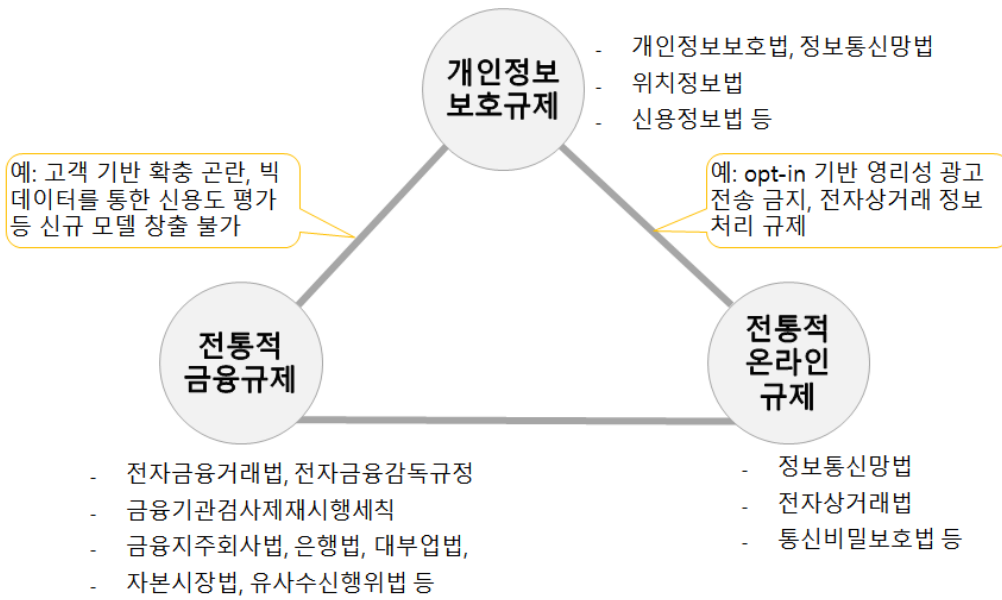
삼성페이는 삼성의 모바일 폰 단말 기능의 하나일 뿐 핀테크에 영향을 주는 없을 거라 전문가들이 예상했다. 그런데 그것은 사실이 아님이 확인되고 있다. 현대카드 등 국내 신용카드사는 삼성페이와 손을 잡으면서 VAN사에 위협이 되고 있다. VAN사는 신용카드사를 대신해 카드결제 승인을 중개하는데 가맹점에서 매출 전표를 거둬들인 후 수수료를 받고 이를 신용카드사에 넘긴다. 신용카드사가 전표를 수거하는 것은 불법 카드 결제에 대비해 카드 결제의 본인 여부를 확인하기 위해서다. 그런데 삼성페이는 신용카드를 결제하기 전에 지문인식으로 본인 확인 절차를 거치기 때문에 전자전표를 수거할 필요가 없어졌다. 현대카드는 전표 수거를 거부하기로 했는데 신용카드사가 밴사에 지불하는 건당 수수료(100~150원)의 20~30%를 전표 수거 수수료가 차지한다[46]. 핀테크가 찾잔 속의 태풍이 아니라 실제로 비즈니스에 큰 영향을 미치고 있음을 곳곳에서 확인할 수 있다.

5. 규제와 핀테크

영국이나 미국과 중국에서 P2PL[47]이 크게 활성화되고 있다. 2014년 P2PL 기업인 Lending Club이 뉴욕 증권거래소에 상장되어 공모가 대비 56%오른 23.43달러로 첫 거래를 마쳤다. 미국은 기업형 P2PL과 관련한 일명 'JOBS법[48]'을 제정해 '연소득 10만 달러 이하의 개인이 투자할 경우 2,000달러 이하 혹은 소득의 5% 이내'로 연간 투자 금액을 제한해 투자자를 보호하고 있다. 투자형 크라우드 펀딩의 법적 근거를 마련하고 증권발행회사(자금 수요자)가 크라우드 펀딩으로 일반 투자자에게 증권을 발행할 때 연간 100만 달러까지는 증권신고서 제출을 면제하는 내용이다. 투자자보호를 위한 정보공개, 해당 증권의 1년간 전매제한 등을 담았다[49]. 물론 이 법은 2012년 제정되었으나 시행령이 완비되지 못해 아직 제 구실을 하지 못하고 있다. 국내에서는 자본시장법에 투자중개업의 하나로 '온라인소액투자중개업'을 신설해 크라우드펀딩을 합법적인 테두리에 포함시키려 하고 있다. 다만, P2PL의 경우 마땅한 근거가 없어 해당 기업이 대부업으로 등록해 어려움을 겪었으나 최근 '전자여신대행업'이라는 새 업종으로 분류하는 방안이 추진되고 있다[50].

금융은 규제 위에서 성장했기 때문에 규제를

46) 염지현, 이태경, "핀테크의 습격... 떨고 있는 그들?," 중앙일보, 2015. 10. 21.
47) peer-to-peer lending
48) Jumpstart Our Business Startups
49) 중앙일보, 2015, http://news.joins.com/article/17097552
50) http://media.daum.net/m/channel/view/media/20150831073103480



자료: Tek&Law

(그림 1) 핀테크와 관련된 금융규제 한국 법률들

풀지 않으면 핀테크가 활성화되기 어렵다. 앞서 언급한 TransferWise의 비즈니스 모델이 한국에서는 환치기라는 이름으로 불법이다. 다행히 기획재정부가 2015년 6월 발표한 '외환제도 개혁방안'에 따르면 은행이나 금융사가 아닌 일반 기업이 국경간 지급·수령 업무를 수행하는 새로운 형태의 '소액 외환이체업'이 가능하게 된다[51]. 건별, 인별 거래한도를 설정하는 등 소액에 한해 이체 업무를 할 수 있으며, 이체 방식에 대한 제한도 없어진다. 물론 외국환거래법령 개정 등의 후속 절차가 필요하다. 더 나아가 은행에만 허용했던 국경간 지급결제 업무를 전자지급결제대행업체(PG)에게도 허용했다.

핀테크 활성화를 위한 규제 중 가장 넘기 힘든 게 인터넷전문은행 설립을 지원하기 위한 은행법 개정이다. 특히 금산분리 원칙을 조정해야 하나 쉽지 않을 전망이다. 이미 이전 정권에서 두 차례나 인터넷전문은행 설립 시도가 무산된 전력이 있다. 오프라인 지점 없이 온라인 거래만 허용하는 인터넷전문은행에는 비대면 실명거래가 관건이다. 다행히 앞으로는 은행 창구에 직접 가지 않고도 계좌를 개설할 수 있는 '비대면 실명확인'이 단계적으로 도입될 예정이다. 비대면 실명확인 방식으로는 신분증 사본제시, 영상통화, 현금카드 등 전달 시 확인, 기존 계좌 활용 4가지 방식을 활용하게 될 것으로 보인다.

정부가 발 빠르게 규제개혁에 나선 것은 창조경제를 표방하고 있는 박근혜 대통령의 영향력이 크게 작용했다고 할 수 있다. 천송이 코트 사례 이후 박근혜 대통령이 핀테크를 중점추진 과제로 못 박자 급속하게 개혁이 추진되고 있다. 그럼에도 불구하고 금산분리 원칙과 개인정보보호법 완화는 벽에 부딪히고 있다. 금산분리는 국민의 정서와 관련된 것이라 대통령의 권한으로

51) http://news.inews24.com/php/news_view.php?g_menu=022400&g_serial=916631

쉽게 개정할 수 있는 범위를 넘어섰다. 핀테크와 빅 데이터 산업 활성화를 가로막는 장애물로 인식되고 있는 게 개인정보보호법이다. 개인정보보호법은 개인을 식별할 수 있는 정보 및 유추할 수 있는 정보까지도 보호하기 때문에 그 법의 포괄성이 지나치다는 의견이 제기되고 있다.

6. 결 어

핀테크는 경험해보지 못한 새로운 지평을 열 수 있다. 그러나 규제가 발목을 잡을 수 있다. 은행이 언젠가는 ISP처럼 지점 없이 정보서비스를 제공할 수 있다. 핀테크가 우리 곁에 다가올수록 일자리가 사라질 수 있다. 핀테크는 모바일통신, 빅데이터, 인공지능 등을 결합해 무한한 상상력을 실현할 수 있다. 핀테크는 양날의 칼과 같은 존재일 수 있다.

저 자 약 력

김 형 중

이메일: khj-@korea.ac.kr

- 1974년 3월~1978년 8월 서울대학교 전기공학과 졸업 (학사)
- 1980년 3월~1986년 2월 서울대학교 제어계측공학과 졸업 (석사)
- 1986년 3월~1989년 2월 서울대학교 제어계측공학과 졸업 (박사)
- 1989년 3월~2006년 8월 강원대학교 교수
- 2006년 9월~현재 고려대학교 사이버 국방학과 교수
- 현재 한국핀테크학회 회장
- 관심분야 : 멀티미디어보안, 생체인증, 사이버전, 핀테크, 빅데이터 분석, 기계학습