

핀테크와 빅데이터 기술에 대한 리뷰

Review of Fintech and Bigdata Technology

최기우[†]

코스콤 기술연구소 R&D부

요약

최근 이슈가 되고 있는 핀테크 산업의 종류 및 특징에 대해 알아본다. 이를 통해 핀테크 산업의 본질은 플랫폼 사업이라는 것과 시장선점에 있다는 사실을 확인한다. 아울러 핀테크 산업이 성공하기 위해서는 기존 금융서비스보다 단가를 낮추기 위한 방안이 필요하고 이에 대한 해결책은 바로 빅데이터 활용 및 빅데이터 분석임을 인식 한다. 마지막으로 기존 금융권과 신생 핀테크 업체들 간의 상생을 위한 협력만이 우리나라 핀테크가 나아가야할 방향임을 제언한다.

- 중심어 : 핀테크, 빅데이터, 모바일, PG, FDS, P2P 대출, 로보어드바이저, IoT, 핀테크플랫폼

Abstract

We investigate the types and characteristics of Fintech has become a major issue. Through this, we believe that the essence of Fintech are platform business and market occupancy. To success Fintech business, the price of Fintech services needs to be lower than that of traditional financial services. The solution is to take advantage of big data and big data analysis. Finally, we think only a win-win cooperation with Fintech startups and financial companies in the direction we need to go.

- Keyword : Fintech, Big data, mobile, PG, FDS, P2P loan, Roboadvisor, IoT, Fintech-platform

I. 뜨거운 감자 핀테크

1.1 핀테크의 정의

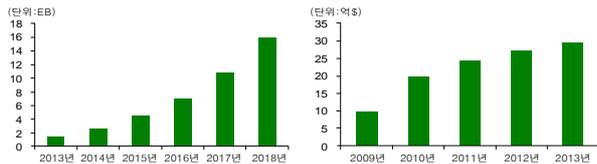
핀테크란 financial technology의 줄임말로 금융서비스를 소프트웨어 기반으로 제공하는 사업을 말한다. 즉, 금융과 기술의 융합이다. 융합이란 이질적인 것이 모여 경계가 모호한 새로운 기능이나 서비스를 만들어 내는 것이므로 핀테크는 기존에 있는 것을 새로운 관점에서 다시 바라본다는 뜻에서 ‘금융서비스의 혁신’이라고 정의할 수 있다. 혁신은 주체가 누구인가에 따라 달라질 수 있다. 하버드 경영대학원 Christensen 교수는 혁신을 기존사업의 점진적인 개선을 추구하는 존속적 혁신과 기존사업의 패러다임을 완전히 바꾸는 파괴적 혁신으로 구분하였다. 이렇게 핀테크 혁신을 두가지 관점에서 보면 기존 금융회사가 IT기술을 접목하는 존속적 핀테

크와 새로운 비 금융권 기업이 IT기술 및 서비스를 통해 기존 금융권에 도전하는 파괴적 핀테크로 구분된다. 핀테크의 활성화로 금융회사는 온라인 은행-증권 서비스, 모바일 은행-증권 서비스등의 IT기반 서비스가 확대되었고, 비 금융권 IT기업은 독자적으로 금융기관과 제휴를 맺어 전자결제, 송금, 자산관리 등의 금융서비스를 확장하게 되었다. 이를 채널별로 설명하면 금융회사는 기존의 오프라인 채널에서 온라인 채널을 통해 모바일 채널로 관심을 높이고 있고, 기존의 온라인 채널에 금융서비스의 뿌리를 내렸던 비 금융회사들은 모바일 채널과 오프라인 채널로 동시에 역량을 집중하고 있다.

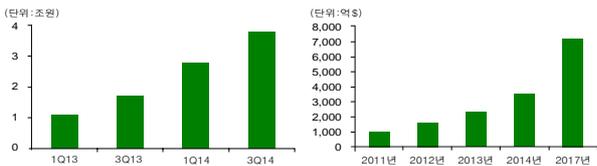
1.2 발전배경

핀테크는 2008년 글로벌 금융위기 이후 전 세계적으로 급속히 발전했는데, 이는 전통 금융회사에 대한 급

용소비자들의 불신이 있는 와중에 IT기술의 발전으로 탄생한 모바일 폰 같은 새로운 플랫폼이 등장했기 때문이다. 이는 빠르게 기존의 온라인-오프라인 플랫폼을 대체하는 현상을 가져왔다. 시장 상황을 보면 글로벌 모바일 트래픽의 급속한 증가에 따른 모바일 결제 시장의 증가로 이어지면서 글로벌 핀테크 투자규모가 증가하였고 이는 국내에서도 마찬가지로 상황이었다. 이와 같이 핀테크가 활성화된 이유를 다시 정리하면 첫째 기술의 진화: 인터넷, 모바일 폰, 소셜미디어등의 일반화, 둘째 금융 소비자 특성변화: 젊은 세대 가운데 금융디지털 소비자들의 대거 등장, 셋째 전자결제 시장의 증가: 온라인 모바일 쇼핑확대 및 비대면 지급결제 확산, 넷째 금융산업의 환경악화: 금융회사의 수익성 악화로 신규 수익원 창출 필요, 마지막으로 핀테크 활성화를 위한 정부의 정책적 지원 등으로 요약된다.



자료: 시스코, 현대증권. (a) 글로벌 모바일 트래픽 추이 (b) 글로벌 핀테크 투자 규모 추이



자료: 통계청, 현대증권. (a) 국내 모바일 결제시장 동향 (b) 글로벌 모바일 결제시장 동향

〈그림 1〉 모바일 시장 규모

1.3 주요사업 분야

핀테크 산업은 크게 송금/전자 화폐분야, 전자경제 시스템 분야, 투자/금융투자 플랫폼 분야로 나눌 수 있다. 먼저 핀테크 산업의 근간이 되는 송금/전자화폐 분야에 대해 알아보자. 금융이란 금전을 유통하는 것이고, 핀테크는 금융을 다루는 IT기술이다. 그 중에서 금전을 주고받는 송금은 핀테크 서비스의 중요한 시작점이 될 수 있다. 전자화폐를 통한 송금서비스를 기반으로 예금을 모아 대출, 보험, 결제 등을 할 수 있기에 많은 기업들이 송금서비스 시장을 잡기 위해 나서고 있다. 먼저 송금의 매개체인 비트코인 같은 개방형 가상화폐는 달러, 유로, 원, 엔화 등등의 다양한 통화수단으

로 사용되는 유연성을 가지고 있다. 최근 각광 받는 IoT의 등장으로 사물끼리 경계를 허물고 연결하는 시대에 비트코인 같은 전자화폐는 새로운 화폐수단으로 주목을 받을 것이다. 한편, 아프리카 지역은 전 인구의 20%만이 은행계좌를 보유하고 있으므로 국민들이 금융 서비스를 이용하는데 어려움이 많다고 한다. 이런 상황에서 케냐의 통신사인 사파리콤이 출시한 M-Pesa 서비스는 모바일을 이용한 송금 제공으로 열악한 케냐의 금융인프라를 극복한 대표적인 핀테크 성공사례로 불린다. 지금은 송금뿐만 아니라 예금, 대출, 공과금 납부 등등의 모든 금융서비스를 M-Pesa를 통해 하고 있고, 이 서비스는 같은 처지의 주변국가로 급속히 확산되고 있다. 송금과 관련된 다른 예로 금융위기 후 영국정부의 적극적인 핀테크 지원을 통해 생겨난 스타트업인 트랜스퍼와이즈는 대표적인 P2P 기반 국제송금 서비스를 제공한다. 국제송금이라고 얘기하지만 실제로는 해외송금을 원하는 양쪽 국가의 사람을 찾아내 각각 자국 내에서 송금하도록 매칭해주는 서비스이다. 기존 국제송금보다 환거래로 인한 수수료를 대폭 줄이므로 핀테크가 지향하는 틈새시장을 제대로 공략한 경우로 보인다. 현재 2,500만 달러의 투자를 받았고 10억 달러 이상의 가치가 있는 기업으로 평가받고 있다.



〈그림 2〉 핀테크 지급/결제

이제 대부분의 사람들이 핀테크의 전부인 것으로 알고 있는 간편결제에 대해 알아보자. 결제는 지금 나와 있는 핀테크 모델 중 가장 직관적이며 사용률도 높고 수익모델도 명확한 분야이다. 2015년 이후 거대 제조사인 애플, 삼성을 비롯해 메신저, 대형포탈, PG사 등등 각 플레이어들이 뛰어들고 있으며 우리나라는 정부의 규제개혁 의지도 강하게 있기에 앞으로도 변화가

가속되리라 예상된다. 대표적으로 페이팔은 사업구조로 볼 때 우리나라의 PG(payment gate)사와 같다. 이베이라는 거대한 온라인 상거래 사업자를 독점한 PG사로 보면 되는데, 국내는 법의 규제로 PG사가 신용카드 결제정보를 가질 수 없는데 반해 페이팔은 빅데이터 일종인 이런 고객 신용정보를 활용할 수 있다는 점이 우리와 다르다. 아울러 핀테크를 하기 위한 안전장치인 사기방지 및 보안과 관련된 FDS(fraud detective system)가 전 세계적으로 가장 앞서있는 핀테크 업체는 페이팔이라고 한다. 중국의 알리바바 그룹은 오픈마켓인 타오바오, 전자상거래 사이트인 알리바바, 글로벌 온라인 쇼핑몰인 알리익스프레스 등 대형 상거래 사이트를 보유하고 있다. 알리페이는 이 사이트에 구매가 완료된 것을 확인하고 입금해 주는 안전장치인 에스프로 기술이 장착된 PG서비스를 제공한다. 페이팔과 알리바바는 막강한 자사 마켓인 이베이와 타오바오를 통해 대중적인 결제수단의 지위를 확보하고 있다는 점이 비슷하다. 둘다 핀테크 성공 사업으로 주목 받는 이유는 온라인 커머스를 위한 결제보조로 출발하면서 거기에 다양한 금융기능을 융합했기 때문이다. 한편, 그동안 ICT사업의 선두를 이끌었던 애플도 애플페이라는 모바일 결제서비스를 내놓았다. 지문인식을 통한 본인인증과 비 접촉 근거리 무선통신 기능인 NFC를 탑재하여 보안성과 카드회사 친화적인 서비스가 특징이다. 현재 애플페이는 메이저 신용카드 회사를 비롯한 500여개의 금융기관과 제휴해 고객의 편의를 도모하고 있다.

1.4 핀테크 대표 스타트업

최근 이슈가 되고 있는 온라인 플랫폼을 활용한 대출, 자산관리, 창업투자 등의 다양한 핀테크 사업에 대해 알아보자. 먼저 대출 부분에서 P2P 대출이 빠르게 발전한 이유는 웹 2.0이라는 인터넷 기술 혁신이 있었기에 가능했다. 즉, 다수의 일반 사용자들이 웹사이트의 콘텐츠 생산 및 업데이트에 직접 참여하는 집단지성 같은 의미로 투자자와 대출자들이 온라인 플랫폼을 통해 투자계획 및 대출 이행계획 같은 자유로운 의사소통을 쌍방이 실시간으로 할 수 있게 된 것이다. 기존 은행권 대출과 다른 점은 P2P 대출 중계회사는 단지 플랫폼 상에서 중계만 할 뿐 수요자가 돈을 갚지 못할 경우 책임을 지지 않고 단지 수수료만 얻을 뿐이다. 대출자는 일반 금융기관보다 저렴한 금리로 신속대출을 받을 수

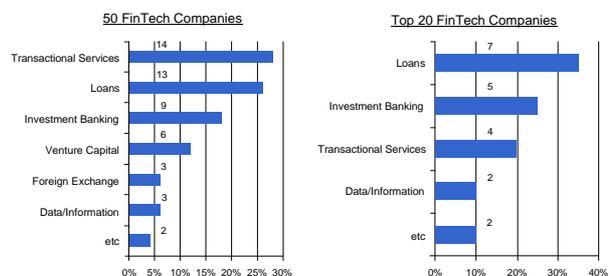
있으므로 전 세계적으로 가파른 성장세를 이어가고 있다. 대표적인 예로 2007년 창업한 렌딩클럽은 2008년 금융위기 이후 까다로워진 미국 은행권 대출심사를 극복하고 온라인 이용자들에게 저금리 용자를 제공하고 있다.



〈그림 3〉 핀테크 스타트업

최근 로봇이 전체 산업에서 차지하는 비중이 증가하면서 금융 분야에도 그 역할이 커지고 있다. ‘로보어드바이저’라고 불리는 온라인 금융자산관리 서비스는 빅데이터 이용 알고리즘을 활용한 온라인 플랫폼을 통해 기존 자문사보다 낮은 수수료로 고객의 포트폴리오를 관리해주고 있다. 대표적인 로보어드바이저 스타트업인 웰스프론트는 수수료 0.15%로 ETF를 이용한 자산관리는 물론 세금관리 서비스까지 이행해 주므로 재테크에 관심 많은 젊은 층에게 많은 호응을 얻고 있다.

또 다른 핀테크 분야로 온라인 공간에서 필요자금을 수많은 사람들에게 심시일반으로 모집하는 크라우드 펀딩이 있다. 이렇게 온라인 플랫폼을 통해 스타트업과 투자자를 연결하는 서클업 같은 다수의 크라우드 펀딩 업체들은 중소기업과 스타트업 활성화의 성장 원동력이 되고 있다.



Origin: KPMG-50-best-fintech-innovators-report-2014.

〈그림 4〉 핀테크 스타트업의 분포

이제 실제 대표 핀테크 스타트업들의 사례에 대해 알아보자. KPMG의 자료를 분석한 결과 상위 50개의 분포는 주로 지급결제, 대출, 투자자문 등이 70% 이상을 차지하고 그 중 최상위 20개 안에는 대출이 가장 많고 그 다음으로 지급결제, 투자관련 업종이 차지했다. 전반적으로 P2P 대출 및 결제서비스가 주축인 가운데 요들리, 크레딧 카마 같은 빅데이터를 이용한 데이터 서비스 업체나 서클업 같은 벤처캐피탈 클라우드 펀딩 업체가 눈에 띈다. 상위 15개에 대해 좀 더 자세히 설명하면 웰스프론트는 자산관리 서비스를 하는 로보어드바이저 업체, 캐비지는 소기업에 영업자금을 대부해주는 온라인 대부업자, 모티브인베스팅은 2010년에 설립된 온라인 전용 투자중계업자, 클라나는 2005년 스웨덴에서 설립된 온라인 지급 결제기업, 스퀘어는 2009년 미국 샌프란시스코에 설립된 지급결제서비스 업체, 렌딩클럽은 2006년에 설립된 P2P 대출을 중계해주는 온라인 중계업체, 온텍은 2007년 뉴욕에 설립된 소기업을 대상으로 하는 온라인 대부업자, 보로는 2009년 영국에 설립된 온라인 소액대부업자, 크레딧테크는 2012년 독일 함부르크에 설립된 온라인 대부업자, 제로는 2006년 뉴질랜드에 설립된 소상공인을 위한 온라인 회계지원 서비스, 로빈후드는 2014년 미국 팔로알토에 설립된 온라인 투자중계업자, 펀딩서클은 2010년 영국런던에 설립된 투자자와 차입자를 연결시켜주는 온라인 대부중계업자, 스트라이퍼는 2010년 설립된 지급결제 시스템 업체, 요들리는 1999년 미국 레드우드에 설립된 빅데이터 업체, 프라스퍼는 2006년 미국 샌프란시스코에 설립된 대출자산과 투자를 연결시켜주는 온라인 투자 중계업체이다. 50개 핀테크 스타트업중 비록 중하위권이지만 위캐쉬나 지그피그 같은 아시아권 핀테크 업체들의 선전도 눈에 띈다. 아울러 엔젤리스트, 킥스타터, 크라우드큐브, 시드알스 등의 벤처캐피탈 및 클라우드 펀딩 관련 스타트업들이 중하위권을 탄탄히 받치고 있다.

II. 핀테크와 빅데이터

2.1 핀테크에서의 빅데이터 위상

핀테크 회사는 빅데이터를 더욱 더 적극적으로 사용하여 기존 금융회사와 다른 비교우위를 선점해야 살아남을 수 있다. 따라서 빅데이터는 핀테크 기업이 금융 소비자의 합리적 의사결정을 돕는 중요한 요소로 작용

된다. 핀테크에서의 빅데이터 역할은 크게 4가지로 요약된다. 첫째 빅데이터 통찰력은 패턴분석과 미래전망을 한 다음 좀 더 구체적인 시나리오를 통해 미래의 불확실성을 제거한다. 둘째 빅데이터 대응력은 패턴분석 후 나온 이상신호를 포착한 후 변하는 시장 트렌드를 인식하고 빠른 의사결정을 한다. 셋째 빅데이터 경쟁력은 데이터와 개인의 상호작용을 IoT 등으로 구체화하여 핀테크의 스마트 능력을 키우는 것이고, 마지막으로 빅데이터 창조력은 타 분야와의 결합 가능한 조합을 제시하여 미래시장 개척이라는 목표를 달성하는 데 있다.

2.2 핀테크에서의 빅데이터 기술

이제 핀테크에 현재 사용되거나 앞으로 유용하게 사용될 빅데이터 테크닉에 대해 알아보자. 첫째 빅데이터를 이용한 고객특성 분석의 활용이다. 고객과 직원의 상담내용 데이터 및 고객정보 등의 비정형 데이터들을 머신러닝 기반으로 분석한 후 고객에 맞는 상담원을 매칭하는 맞춤형 고객응대이다. 이런 온라인 로그등의 데이터에서 고객방문 의도 및 성향 파악은 곧바로 매출증대로 이어진다. 이를 통해 담당 회사직원의 만족도도 상승되고 이런 빅데이터 정보를 다른 비즈니스에도 다양하게 활용할 소지가 생기고 있다. 두 번째로는 실시간 상품추천 시스템이다. 거래데이터, VOC 데이터 및 고객정보 데이터등을 활용하여 고객성향을 파악한 후 고객의 흥미에 맞는 상품을 실시간으로 추천하는 시스템이다. 이런 구매행동 패턴과 실시간을 결합한 입체적인 정보제공은 고객의 소비의욕을 증진하여 기업 매출에 적극적으로 기여하고 있다. 최근에는 고객이 매장에서 여러 사이트로 움직인 동선 빅데이터의 경로분석을 실시간으로 분석 판단하여 더욱 더 정교한 맞춤형 서비스를 하고 있다. 세 번째로 빅데이터를 통한 고객의 행위분석이 있다. 최근 보험회사가 고객 차량에 설치된 센서를 통해 수집된 운전습관 데이터를 분석한 후 안전등급이 높을수록 보험료를 할인해 주고 있다고 한다. 국내에서는 이제 시작단계에 있으며 미국, 영국 등에서는 이를 통해 교통사고를 30%~50%까지 감소시켰다는 보고가 있다. 아울러 고객은 평상시 자신의 피드백 정보열람으로 스스로 안전운전을 하게 되는 교육 효과 있다. 최근에는 자동차보험뿐만 아니라 헬스, 의료, 마케팅 분야에도 응용된다. 물론 개인정보 보호문제가 해결된 경우에만 해당된다. 회사관점에서는 IoT

같은 다양한 디바이스를 통해 빅데이터 수집 분석을 하여 이를 실시간 반영하면서 신속하고 합리적인 의사 결정을 내리는 장점이 있다. 네 번째로 위치기반 추적 엔진을 통한 실시간 상품판매이다. 기존에는 고객정보, 상품정보 및 상품 후기정보만 가지고 추천엔진을 개발했다. 하지만 최근에는 여기에 고객의 위치정보와 상품의 위치정보라는 두 가지의 각각 변화되는 정보를 추가 한 다음 머신러닝 기반으로 분석한 후 실시간으로 최적화된 고객 맞춤 서비스를 진행한다. 특히 실시간 쿠폰발행 및 포인트 적립을 통해 고객 만족도 증가와 마케팅 비용 절감이라는 두 마리 토끼를 동시에 잡고 있다. 실제로 이런 정교한 예측분석의 효과로 추가구매가 많이 발생하면서 기업브랜드 이미지 상승 및 매출 증가로 이어지고 있다.

III. 빅데이터 기반 핀테크 사업모델

3.1 핀테크 비즈니스 플랫폼

최근 핀테크 트렌드의 본질은 자동화된 소프트웨어로 돈이라는 사회적인 약속을 데이터로 전송하는 온라인 플랫폼 사업에 있다. 이런 관점에서 바라볼 때 기존 금융업은 다음과 같이 변화되었다. 즉, 과거에는 지점이 하던 역할을 이제 ‘모바일’이 하고 과거에는 사람이 하던 프로세스를 이제 빅데이터를 활용한 ‘알고리즘’이 수행하고 과거에는 오프라인에만 존재하던 플랫폼이 이제 온라인 플랫폼으로 바뀌게 되었다. 특히 핀테크 사업은 없는 시장을 창출하는 게 아니라 새로운 개념을 통해 기존시장의 점유율을 확대하는 것이다. 그러면서 소비자들에게 도움이 될 다양한 틈새시장을 공략

하는 것만이 핀테크 스타트업의 생존전략이다. 이런 핀테크 플랫폼 비즈니스의 특징을 살펴보면 먼저 자동화를 위한 시스템 관리를 기본으로 모든 접근은 모바일 기기로 이뤄지고 여기에 핀테크의 핵심기술인 빅데이터 분석 및 알고리즘을 사용하여 다양한 부가가치를 창출하는 것이다. 물론 플랫폼사업의 본질처럼 고객들에게 거래환경만 주고 쌍방의 거래에는 거의 관여 안 하는 게 중요하다.

3.2 핀테크 비즈니스 모델

이제 핀테크 사업의 대표적인 모델로 대출과 리테일 बैं킹에 대해 알아본다. P2P 대출이란 온라인에서 대출을 원하는 서민이나 중소기업 또는 여유 돈으로 높은 수익을 원하는 개인과 기업을 연결시켜주는 서비스를 말한다. 주의할건 기존 은행과 달리 P2P 플랫폼은 자금 중계만 담당하므로 이자수익이 없고 단지 수수료 수익만 얻어간다. 따라서 돈을 갚지 못할 경우 핀테크 기업이 책임을 지지 않는다. 이 분야의 대표적인 핀테크 기업은 앞에서 설명한 온택과 렌딩클럽이 있다. 이들이 사용한 중요한 빅데이터 활용기술은 대출자의 신용평가에 SNS기록 등등의 다양한 소셜데이터를 사용하고 여기에 머신러닝 알고리즘을 활용해서 빠른 시간내에 대출승인을 해주는 것이다. 물론 은행 같은 전통적인 금융기관과 달리 엄격한 리스크 관리가 이뤄지지 않고 예금자 보호 등의 투자자에 대한 보호가 없는 게 현재의 상황이다. 국내에서는 아직 법규정이 안되어 대부업이 가능한 저축은행을 통해 유사 P2P 대출이 이뤄지고 있으나 정부규제 완화 및 법규정이 정비된다면 다양한 비정형 빅데이터 및 소셜 데이터 등을 활용한 고객 신용분석을 통해 향후 급성장 하리라 여겨진다.

과거와 달리 은행 고객의 대부분이 한 달에 한 번도 은행에 방문하지 않는 경우가 대부분이다. 대신 ATM기, 인터넷 뱅킹 같은 비대면 채널의 이용이 증가되었다. 이런 은행의 극단적인 변신인 경우가 바로 인터넷 전문은행의 탄생이다. 즉, 대면거래를 아예 없애고 오로지 인터넷, 전화, 우편, ATM 등을 활용 하며 필요에 따라 온라인으로 한정된 판매채널을 극복하기 위해 편의점, 카페 등을 활용하기도 한다. 이런 인터넷 은행의 가치는 가격경쟁력에서 나오는데 이는 오프라인 비용인 인건비, 낮은 대출금리, 수수료 혜택으로 돌리면서 기존 은행을 위협하고 있다. 외국에는 찰스슈왈 بنك와



〈그림 5〉 모바일, 빅데이터, 플랫폼

이트레이드 بانک처럼 비 은행권 금융회사가 주도하여 설립한 대표적인 인터넷 은행들이 있다. 이들은 주택담보대출 등의 소매은행 업무도 하면서 빅데이터를 이용한 자산관리 중심으로 사업구조를 개편하고 있다. 한국은 정부의 규제완화로 연내 시범인가가 있고 향후 은산분리 규제완화 후 많은 추가인가를 기대하고 있다. 이제 빌 게이츠의 말처럼 과거 은행의 개념은 사라지고 오직 핀테크 플랫폼을 이용한 banking만 존재하는 시대가 다가왔다.

빅데이터를 활용하는 핀테크 사업 중에 최근 뜨겁게 떠오르는 것은 로보어드바이저이다. 돈이 좀 많은 분들은 PB(private banker)의 도움을 받아 자산관리를 하겠지만 일반 서민이나 젊은 층은 솔직히 비용문제로 업무도 못 내던 게 현실이다. 하지만 빅데이터 알고리즘을 이용한 자산관리 플랫폼을 통해 저렴한 비용으로 이런 맞춤형 자산관리 서비스가 가능해졌다. 외국에선 이런 온라인 금융자문사를 로보어드바이저라고 부르는데 대표적으로 웰스프론트, 베티먼트, 모티브인베스팅 등이 있다. 각각 서비스에 약간씩 차이가 있지만 공통적으로 다양한 서비스와 저렴한 수수료, 고객 친화적인 포트폴리오 관리 때문에 우리나라도 재테크에 관심이 많은 젊은 층한테 향후 많은 수요가 있을 것으로 기대된다. 특히 웰스프론트는 1만 4,000종의 ETF를 빅데이터 분석을 통해 고객의 포트폴리오에 맞춤 적용하는 서비스를 제공하고 있다. 비슷한 형태의 베티먼트는 개인이 아닌 일반 투자자문사를 위한 로보어드바이저 플랫폼을 공급하면서 아직은 자산운용업 시장의 변방이지만 시장의 주류들한테도 영향을 미치고 있다. 특히 금융시장의 시장정보, 개인정보, 소셜정보를 알고리즘과 결합해 분석결과를 도출한 후 저렴한 비용으로 온라인이나 모바일을 통해 고객 서비스 한다는 점에서 빅데이터와 핀테크 플랫폼의 관계를 아주 잘 보여주는 사례라고 생각된다.

다음으로 개인의 통합자산관리 서비스라는 게 있다. 예를 들면 예금, 적금, 펀드, 주식, 채권뿐만 아니라 부동산, 주택 및 세금, 카드, 각종 고지서 등의 사용자 금융정보를 한데 모아 서비스 하는 것인데 아쉽게도 우리나라는 통합 금융정보 규제로 인해 불가능 하다. 미국에는 이런 통합자산관리 서비스를 하는 민트라는 회사가 있다. 사업의 핵심은 개인과 금융시장의 빅데이터를 수집 분석하여 고객 맞춤형의 고급가계부 같은 서비스를 해주는 것이다. 수익모델은 광고이고 일종의 개

인자산 전문비서 역할도 수행한다. 앞에서 언급한 로보어드바이저와 겹치는 부분도 있으나 로보어드바이저가 개인의 자산운용 및 투자자문에 포인트를 두는데 반해 민트는 금융계정 통합관리로서의 개인장부 같은 종합금융서비스라는 느낌이 더 강하다. 아울러 이 민트는 원천 데이터를 요들리라는 데이터-리서치 관련 회사에서 공급받고 있다. 요들리 역시 빅데이터 관련 핀테크 스타트업으로 유명하다.

미국 월간지 '패스트 컴퍼니'는 2015년 가장 혁신적인 기업순위를 발표하면서 미국의 클라우드 펀딩 플랫폼 서비스인 킥스타터(Kickstarter)를 1위로 꼽았다. 삼성전자가 사물인터넷 부분 2위를 차지한 것을 보면 킥스타터의 혁신성을 알 수 있다. 킥스타터 같은 핀테크 플랫폼 사업을 클라우드 펀딩이라고 한다. 클라우드 펀딩은 은행과 같은 기존 금융이 해결하지 못한 다양한 영역에서 새로운 금융통로로 작용하며 '대안금융'이라는 명칭으로도 불린다. 특히 클라우드펀딩은 온라인 공간에서 필요 자금을 십시일반으로 수많은 사람들에게 모집하는 것으로 후원 형, 기부 형, 대출 형, 지분투자 형으로 구분된다. 역시 소셜 빅데이터를 잘 활용하고 분석하는 것은 기본으로 하면서 사람들의 연결에 집중하는 핀테크 플랫폼 사업이다. 클라우드 펀딩의 시초가 예술가들의 공연자금을 모으는 데서 시작 했듯이 킥스타터 같은 경우는 후원 형에 가깝다고 본다. 한편, 대출형, 지분투자 형은 앞에서 언급한 P2P 대출이나 엔젤투자자와 같은 벤처캐피탈적인 요소가 강하므로 따로 분리된다. 우리나라는 현행법상 직접적인 자금유치 불가 및 대상 투자자수가 제한되지만 현재 법안이 국회 통과되고 제도개선이 되면 앞으로 상당히 활성화 될 것이다.

IV. 국내현황 및 전망

핀테크를 이루는 기초로 빅데이터의 중요성이 부각됨에도 현재 우리나라에서 빅데이터는 잘 활용되지 않고 있다. 그 이유는 개인정보 보호에 지나치게 민감한 나머지 활용시도조차 안하고 있는 곳이 많고 여전히 비정형 빅데이터에 대한 경험이 미비한데 있다고 생각된다. 그리고 이런 빅데이터를 분석한다고 해도 투자대비 ROI가 낮기에 효율성 측면에서 선뜻 투자하기 어렵다고 판단된다. 하지만 앞에서 얘기한 핀테크와 빅데이터의 관계를 통해 빅데이터는 핀테크에 꼭 필요한 인프라 기술이므로 합법수집 후 고객맞춤 활용이 되어

한다는 의견이 확산되고 있다. 이에 맞춰 핀테크 활성화의 가장 큰 걸림돌인 정부규제도 현재 활발히 완화되고 있다. 따라서 향후 ‘신용정보 범위 명확화’, ‘비식별 정보 활용가능 명확화’, ‘빅데이터 활성화 인프라 구축’, ‘핀테크 기업의 빅데이터 활용지원’ 그리고 ‘다양한 핀테크 플랫폼 구축’을 통해 빅데이터가 활용 촉진되고 이를 통해 진짜 고객 맞춤 핀테크 서비스가 등장하여 한국만의 핀테크 산업이 활성화 될 것이라 예상된다. 그러므로 이런 빅데이터를 활용한 핀테크 성장의 전제조건은 다름 아닌 ‘법령상 제약조건 해소’와 신생 핀테크 기업과 기존 금융권의 상생을 도모하는 ‘빅데이터 인프라 구축’ 그리고 개인정보와 관련한 ‘비식별화 지침’을 마련하는 것이다. 금융당국은 빅데이터 활용에 제약이 되는 상황을 해소하는 금융회사의 빅데이터 활용 활성화 기반을 마련했다. 먼저 핀테크 기업이 사용할 금융권 빅데이터의 공급을 위해 종합신용정보기관을 설립하겠다고 한다. 이를 통해 신상품 개발, 서비스 제공을 활성화하여 금융 산업을 한층 더 업그레이드 시키겠다는 취지이다. 앞으로 핀테크 기업은 비식별 정보를 수집 활용하여 기존 금융회사와 경쟁 및 협력을 하면서 창조경제 활성화에 기여하리라 예상된다. 여기에 대한 구체적인 계획으로 신용정보 법 시행령 개정을 통해 신용정보의 범위를 명확히 하고 비 식별화 할 경우 동의 목적 외 이용이 가능하다고 유권해석을 내린 상태다. 또 종합신용정보 집중기관은 2016년 3월 이전에 조속히 설립하고 비 식별화 지침은 협회 공동으로 올해까지 마련해서 시행할 예정이다.

V. 당사 추진 방향

이에 당사 코스콤은 회사 신성장 동력 창출을 위해 전사적 빅데이터 내재화에 집중하고 있다. 구체적으로 기술연구소 주관으로 소규모지만 빅데이터 콘텐츠 발굴, 빅데이터 금융모델 연구 및 빅데이터 인프라 구축을 진행 중이다. 특히 빅데이터는 회사의 어느 한부서만 하는 게 아니라 기업 내 모든 부서가 협력해야 하므로 각 부서 현업들에 각각 담당자를 선정하고 이들을 유기적으로 묶어주는 빅데이터 커뮤니티를 운영하고 있다. 빅데이터 커뮤니티는 매주 한번 씩 만나서 세미나와 교육 및 콘텐츠 발굴 분석검증에 머리를 맞대면서 빅데이터가 추구하는 회사 내의 ‘데이터를 통한 의

사결정 문화’를 만들기 위해 적극 기여하고 있다.

앞에서 설명했듯이 핀테크와 빅데이터가 만나서 이루는 것은 다름 아닌 빅데이터가 활용된 핀테크 플랫폼을 구축하고 이를 통한 새로운 비즈니스의 창출이다. 그런 면에서 코스콤은 현재 자본시장 공동 핀테크 플랫폼 구축을 추진하고 있다. 1단계로 2015년 말까지 추진 실무 협의체를 구성하고 핀테크 플랫폼의 프로토타입 정하는 업무를 추진하고 있다. 2단계로 2016년 상반기까지 데이터들의 오픈API를 이용하는 자본시장 공동 핀테크 플랫폼 구축을 추진할 것이다. 이는 데이터 서비스를 표준화 하는 것이고 증권회사들도 참여할 예정이다. 3단계로 2016년 하반기까지 자본시장 공동 핀테크 플랫폼 서비스를 개시하여 핀테크 생태계를 조성하고자 한다. 빅데이터와 핀테크라는 서로 동떨어져 보이는 주제가 결국 알고 보니 땀해야 땀 수 없는 관계이고 이제는 금융시장 활성화를 위한 해법이 되고 있다. 즉, 다양한 빅데이터 인프라를 만들고 이를 실시간으로 핀테크 플랫폼에 적용하여 부가가치를 창출하는 우리만의 독자적인 핀테크 서비스가 많이 나와야 한다. 아울러 기존 금융권과 핀테크 스타트업들과의 협업 및 경쟁을 통해 서로 상생하는 생태계 조성을 우리 스스로 만들지 않는 이상 이미 우리보다 앞서간 외국 핀테크 산업에 잠식당할 수밖에 없다고 본다. 결국 핀테크란 기존세력과 신흥세력의 혁신을 통한 처절한 생존경쟁이지만 기존 금융권이 지혜를 발휘하여 신흥 핀테크 세력과 동반자 의식을 가지고 동반성장을 해나간다면 세계 속에서 우리나라만의 금융시장 활성화를 이뤄나갈 수 있을 것이다. 거기에 미력하나마 우리 코스콤은 상생을 위한 주춧돌을 하나 놓으려고 한다.

참 고 문 헌

- [1] 현경민, 박종일, 김성진, 길진세, 박장배, 왜 지금 핀테크인가 FinTech, 미래의 창, 2015.
- [2] 강장호, 이정훈, IT와 금융이 만나는 새로운 세상 핀테크, 한빛미디어, 2015.
- [3] 남대일, 김주희, 안현주, 정지혜, 이계원, 성공하는 스타트업을 위한 101가지 비즈니스 모델이야기, 한스미디어, 2015.
- [4] 에릭시겔 지음, 고한석 옮김, 빅데이터의 다음단계

는 예측분석이다, 이지스퍼블리싱, 2014.

- [5] <http://goo.gl/6X7WXn>.
- [6] <http://goo.gl/Tc4yky>.
- [7] <http://goo.gl/EurBnK>.
- [8] <http://goo.gl/hdBjza>.
- [9] <http://goo.gl/IgsbXa>.
- [10] <http://goo.gl/Sg7RZy>.
- [11] <http://goo.gl/n7kIH2>.
- [12] <http://goo.gl/fAhP1a>.
- [13] <http://goo.gl/ZBt7Ck>.
- [14] <http://goo.gl/jXHGLW>.
- [15] <http://goo.gl/pFaE8T>.
- [16] <http://goo.gl/px9Qzi>.

[17] <http://goo.gl/gbUJQO>.

[18] <http://goo.gl/prb3sA>.

저 자 소 개



최 기 우(Gi Woo Choi)

- 1988년 : 경희대학교 전산공학과 (공학사)
- 2014년 : 연세대학교 공학경영 (공학석사)
- 1992년~현재 : 코스콤 기술 연구소 R&D부 (부장)
- 관심분야 : 빅데이터 활용, 금융 솔루션