

<속기록 초안>

권대영입니다.

지금 회의가 막바지라서 조금 늦어서 먼저 죄송스러운 말씀을 드리겠습니다.

오늘 행사는 크게 전반적인 핀테크 활성화 방안에 대해서 논의가 있었고요. 핵심 내용으로서 결제 인프라 방안을 논의했습니다. 그래서 자료는 저희가 배포해 드린 대로 두 가지 자료로 제가 간단히 설명을 드리겠습니다.

우선 지주회사, 금융지주회장과와의 간담회 관련입니다.

이 자리에서 말씀자료를 배포해 드렸는데요. 최종구 금융위원장과 주요 금융지주회장들은 글로벌 핀테크 경쟁상황과 국내 금융산업의 변화 필요성에 인식을 같이 하고, 첫째는 금융결제망을 보다 혁신적이고 개방화하여 핀테크의 어떤 성장을 촉진하고 국민생활의 편의성을 제고하겠다는, 이 부분에 대해서 합의를 하셨습니다.

두 번째는 유니콘 핀테크기업 육성을 위해서 금융그룹 차원의 전폭적인 투자와 지원에 대해서도 공감하셨습니다. 특히, 핀테크기업과의 협력을 통해서 대한민국 금융회사가 글로벌 핀테크화되는, 그러니까 글로벌 진출을 하는 데에 대해서도 이해를 같이 하셨습니다.

이 세 가지 부분이 큰 틀의 논의가 있었고요. 특히, 금융결제 인프라 혁신방안에 대해서는 전폭적인 어떤 공감과 지원, 이런 부분을 표

명하셨습니다.

그래서 오늘 금융위원장 모두발언은 다 배포됐기 때문에 세 가지
아까 말씀드린 대로 ‘결제망 개방’, 그다음에 ‘유니콘기업을 만든다.’,
세 번째, ‘금융강국을 위해서 글로벌화한다.’ 이 세 부분입니다.

그래서 오늘 정부도 ‘이러한 것을 위해서 좀 놀랄 만한 정책적 뒷
받침을 하겠다.’ 이런 이야기가 있었고요. 그 주요 내용은 인터넷전문
은행법, 금융혁신지원법 제정 이후에 신용정보법 개정, P2P법 법제화
이런 부분들을 추진하겠다는 이야기와 함께 특히, 금년 4월에 시행되
는 금융규제 샌드박스는 좀 더 전향적으로, 적극적으로 운용하겠다는
위원장 발언이 있었고, 금융지주회장님들도 이 부분에 적극, 좀 더 참
여하겠다는 이야기가 있었습니다.

한편, 금융위원장은 오늘 금융결제 인프라 혁신방안이 우리 금융
회사가 금융강국으로 갈 수 있는 플랫폼화하는 데의 어떤 첫 발이기
때문에 이 부분을 기초로 보다 근본적인 규제완화, 규율체계를 더 고
민하고 있다고 이렇게 밝히셨고요. 특히, 핀테크가 미래일 자리를 발명
해 낼 수 있는 대표산업으로서 금융결제 인프라 혁신방안이 그 출발
점이자 강력한 토대가 될 것이라고 강조했습니다.

한편, 지주회장님들 이야기를 간단히 소개하는 게 좋을 것 같은데
요. 아까 말씀드린 대로 결제 혁신방안에 대해서는 ‘갈 수밖에 없다.’,
‘불가피하다.’, 그다음에 ‘빨리 가야 된다.’ 이런 이야기까지 쭉 나왔고
요. 그러면서 규제개선에 대해서 여러 가지 이야기를 좀 하셨는데, 그
부분을 저희가 소개를 해 드리겠습니다.

예를 들면, 산업은행 회장께서는 ‘지키려면 잃는다는 위원장 말이 참 좋고, 스스로 개방해야 살아남는다는 이야기와 함께 고객의 어떤 편의성을 위한 네트워크는 넓어야 되고, 데이터는 모아야 된다. 그래야지 경쟁력을 갖는다. 해서 이 방안이 그러한 데이터와 고객의 점점에 대한 어떤 첫 출발이기 때문에 조속히 확정 시행됐으면 좋겠다.’ 했고, ‘산업은행이 핀테크뿐만 아니고, 혁신기업들에 대한 투자가 많기 때문에 이런 부분들을 금융권과 공개해서 우리 핀테크기업에 대한 투자가 확대됐으면 좋겠다.’ 이런 말씀을 하셨습니다.

우리은행은 핀테크 랩이라든지 테스트베드나 특히 금년 이후에 3조 원 투자계획을 소개를 했고요.

그다음에 신한은행은, 신한지주의 경우에는 M&A를 하거나 그런 핀테크기업에 대한 어떤 출자나 협업을 위해서 출자규제에 대해서 말씀이 있었고요. 그래서 저희가 ‘금융권의 핀테크기업에 대한 투자규제를 해석으로 할 수 있는 것은 해석으로 하고, 빠른 시일 내에 법령 개정을 통해서 출자규제를 대폭 완화하겠다.’ 이렇게 금융위원장께서 답변을 했습니다.

또한, 마이데이터사업이나 이러한 새로운 결제서비스업에 대한 기존 금융권에도 동등한 참여를 이야기가 있었고요, 많은 회장님들이. 위원장께서는 ‘기존 금융사에도 동등하게 경쟁할 수 있게 기회를 열어주겠다.’ 이런 이야기를 했습니다.

특히, 전반적으로 금융지주의 정보공유에 대한 애로나 이런 부분에 대한 지적도 많았고, 특히 빅데이터 활성화를 위한 신용정보법 개정의 필요성에 대한 지적도, 제안도 많았습니다.

KB의 경우에는 금융디지털의 근본적인 어떤 개혁과 함께 소비자 보호와 지속 가능한 그런 방안 이런 이야기를 꼭 하였고, 현재 빅 핀테크에 대한 지원은 강화해야 되고, 지금 새롭게 위협적으로 등장하는 빅테크에 대해서도 관심의 필요가 있다는 그런 언급을 윤종규 회장께서 했습니다.

특히, JB 전북, JB지주의 경우에는 핀테크 랩을 통해서 이렇게 기술 가진 쪽하고 해외 진출하는 그런 사례를 소개하시면서 ‘결국은 오프라인시대의 어떤 규제를 온라인시대의 규제로 이렇게 대폭적인 전환이 필요하다. 특히, 비대면 금융거래에 대한 본인확인에 대한 이런 부분이 조금 더 시대에 맞게 바뀌었으면 좋겠다.’ 이런 이야기가 있었어요.

전반적으로 속도를 조금 더 빨리 했으면 하는 이런 이야기가 있었습니다.

지주회장과의 금융위원장 회의 결과는 이것으로 제가 마치고요.

그다음에 오늘의 메인인 ‘금융결제 인프라 혁신방안’에 대해서 제가 설명을 드리겠습니다.

‘핀테크 및 금융플랫폼 활성화를 위한 금융결제 인프라 혁신방안’입니다.

설명드릴 순서는 추진 배경, 국내 금융결제 현안과 평가, 구체적인 혁신방안, 기대 효과, 계획 및 일정입니다.

추진 배경입니다.

제가 다 이해하시기 때문에 키워드 중심으로 간략, 간략하게 설명 드리겠습니다.

전 세계적으로 핀테크 중심의 금융혁신이 활발히 진행하는 가운데, 특히 국민들의 일상금융인 금융결제 분야에서 혁신과 경쟁이 가장 치열하게 전개되고 있습니다.

금융결제는 많은 고객 접점과 빅데이터 등을 통해 종합적인 금융 플랫폼으로 발전하는 등 핀테크 혁신의 교두보 역할을 하고 있습니다.

글로벌상에서는 이미 핀테크기업을 비롯한 여러 사업자들이 금융결제 시장에 진출해 시장에 빠르게 선점하고 있습니다. 특히, 글로벌 핀테크 비즈니스의 30%가 결제 분야에 집중되어 있고, 최근 페이팔, 알리바바, 레볼루트 등 이런 거대기업들이 결제를 바탕으로 해서 금융 플랫폼으로 성장하고 있습니다.

또한, 시장지배력 있는 기술기반의 빅테크, 예를 들면 구글, 아마존, 페이스북, 애플 이런 쪽도 금융 분야의 진출을 서두르고 있는 그런 현상입니다.

이러한 세계적인 움직임에 맞추어서 주요 선진국들은 결제 부분의 중요성을 인식하고, 결제 인프라 혁신을 추진 중입니다. 그 핵심이 결제시스템의 접근성과 개방성을 확대하고, 규제체계를 유연하게 만드는 것입니다.

우리나라의 경우에도 핀테크기업을 중심으로 간편결제 중심으로 혁신적 서비스가 등장하고 있습니다. 그러나 결제시스템 자체가 개방적이지 못하고 규제가 경직적이기 때문에 이러한 변혁과 혁신을 이끌어내는 데는 한계가 있다고 하겠습니다.

따라서 글로벌 추세에 맞춰 금융결제 인프라 전반에 혁신이 필요하다고 판단하고 있습니다.

2쪽 금융결제 혁신이 왜 중요한지는 앞에 설명드렸던 키워드 중심이니까 많은 고객 접점과 금융 플랫폼, 그다음에 빅데이터와 같은, 빅데이터를 통한 사업이 가능하고요. 특히, 고비용 결제구조가 현재 한국에 처해 있는 현실인데, 이런 결제 부분이 실물경제와 연관성이 굉장히 높고, 이런 부분의 혁신을 기초로 해외 진출이 가능하다고 이렇게 보시면 되겠습니다.

국내 금융결제 현황을 간단히 말씀드리면, 세 가지 측면에서 말씀드리겠습니다.

3쪽입니다.

신용카드가 일상화돼서 굉장히 편리합니다. 편리한데 외상거래로 가게 건전성에 부정적이고, 특히 고비용 상거래 구조로 소상공인 등 경제 전반에 큰 부담을 주고 있습니다. 그렇기 때문에 혁신적인 서비스보다는 단순한 마케팅 위주의 경쟁입니다.

여기 표를 보시면, 한국이 카드와, 신용카드와 체크카드 비중이 거

의 한 70%에 육박하고 있거든요. 그런데 선진국을 예로 보면, 카드 비중이, 신용카드 비중이 특히 낮습니다. 특히 직불카드, 이런 신용이 아닌 직불카드 비중이 상대적으로 높다고 보시면 되겠습니다. 여기 초록색에 그렇게 표시되어 있습니다.

한편, 은행의 역할의 경우도 은행은 전 국민의 결제계좌를 가지고 있습니다. 그렇지만 예대마진의 어떤 영업이라든지, 그다음에 담보 위주의 대출을 보이면서 혁신적인 서비스의 진출을 하지 못하고 있는 것이 현실입니다.

핀테크기업들도 어려운 여건 속에서 새로운 서비스를 만들어내고 있지만 근본적으로 인프라, 규제, 세제 이런 측면에서 친화적이지 않기 때문에 혁신을 주도하는 데는 한계가 있습니다.

4페이지입니다.

그러면 왜 이런 현상이 벌어졌는지를 한번 분석해 보면, 첫째, 결제시스템이 개방적이지 못합니다.

여기 보시면 어떤 금융거래가 일어나면 마지막에 정산을 해서 돈이 왔다 갔다 해야 되는데, 그런 부분은 금융결제망이라고 하는데요. 금융결제망에 참여할 수 없는 핀테크기업들은 은행들과 다 일일이 제휴를 맺어야 됩니다. 한 3~4년 걸리거든요. 그리고 그 비용이 굉장히 높습니다. 여기 나와 있지만 한 건 처리하는 데 400원에서 500원입니다.

그리고 또 은행은 보면 자기 고객들만 가지고 결제송금 업무를 하

고 있거든요. 전체 은행들끼리 오픈을 안 하고 있습니다. 그래서 우리 이 시스템 자체가 굉장히 폐쇄적입니다.

그다음에 영업규율 또는 정부의 법제·제도 자체도 시대에 낡아 있는 그런 측면이 있습니다.

해외에서 활성화되고 독자적인 그런 새로운 결제서비스를 탄력적으로 수용하는 데도 한계가 있습니다. 특히, 현재의 이런 결제문화 자체가 신용카드 중심으로 가게 된 어떤 규제, 세제 이런 측면에도 문제가 있다고 판단합니다.

5쪽입니다.

이런 금융결제 인프라 혁신방안을 3대 추진전략과 9개 추진과제로 만들었습니다.

첫 번째는 금융결제 시스템을 혁신적으로 개방하여 핀테크의 성장을 촉진하고, 국민들의 어떤 금융편의성을 획기적으로 제고하겠습니다.

둘째, 전자금융기능법을 기능별로 규율하고 새로운 서비스를 도입할 수 있도록 전면 개편하겠습니다.

낡은 규제를 정비하고 세제 인센티브를 개선하는 등 시장 친화적인 제도개선을 통하여 새로운 결제문화가 뿌리내리도록 하겠습니다.

6쪽입니다.

첫 번째, 금융결제시스템의 혁신적 개방은 현재 공동결제시스템이라 해서 은행 간에 연결된 오픈뱅킹시스템이 이제 구축되어 있습니다.

금년, 2016년 8월에, 어찌 보면 세계 최초로 오픈을 한 획기적인 방안인데 확장성이 굉장히 좁고 아주 제한적으로 운용되는 아주 좋은 인프라를 전 세계적으로 가지고 있는데, 활용도가 굉장히 떨어지는 측면입니다.

이것 어떻게 개선할 것이냐면, 모든 핀테크 결제사업자가 합리적 비용으로 편리하게 은행결제망을 이용할 수 있도록 공동결제시스템을 개방적으로 개편하겠습니다. 그 대표적인 사례는 영국의 오픈뱅킹 사례를 참고하시면 되겠습니다.

7쪽입니다.

구체적인 내용에 대해서 설명드리면, 참여대상기관을 현재는 소형 핀테크업체, 중소기업형 정도만 참여를 했는데, 앞으로는 중소기업이 아닌 좀 큰 핀테크기업들도 직접 참여하도록 하겠습니다. 현재 금융기관도 인터넷전문은행들이 빠져 있는데 인터넷전문은행도 추가하겠습니다. 그래서 공급자·수요자가 다 이렇게 확장되는 측면이 있습니다.

그다음에 시스템을 이용하는 데 비용이 발생하는데, 이 비용을 저희가 공정한 경쟁이 가능하도록 합리적 수준에서 설정하겠습니다. 현재 한 400원 내지 500원 정도 건당, 이 비용을 상당 폭 인하하겠습니다.

글로벌 수준을 감안하고, 현재 국내의 이런 비용 측면을 감안할 때 한 10분의 1 수준, 약 한 90% 수준을 인하하는 쪽으로 저희가 실

무협의를 진행했고, 구체적인 방안은 금년 중에 시스템을 오픈할 때 확정하도록 하겠습니다. 다만, 조금 규모가 작은 어떤 핀테크 스타트업의 경우에는 좀 더 인큐베이팅 차원에서 낮은 수수료를 제공하도록 하겠습니다. 은행 간 이용료는 은행 간 협의를 통해서 결정하도록 하겠습니다.

이 시스템을 잘 운용하기 위해서는 강력한 보안인증이 필요하고 24시간 모니터링이 필요하거든요. 이런 부분에 대해서는 시스템을 증설하고 강력한 보안인증시스템을 갖추도록 하겠습니다. 구체적인 내용은 실무협의회를 통해서 1/4분기 내에 세부방안을 확정하여 하반기에는 이 방안이 시행되도록 그렇게 하겠습니다.

방금 말씀드린 것들은 은행권의 어떤 자율규약으로 일단 제도를 만드는 겁니다. 하지만 이 제도의 어떤 항구성과 안정성을 위해서 전자금융거래법을 개정하여 법적 근거를 마련하겠습니다.

쉽게 말씀드리면, 소비자가 ‘내 정보를 이렇게 어디로 보내라.’ 하는 권리를 가지고 있는데, 그런 권리를 실행하면 그 정보를 받은 은행이 그것에 대해서 의무를 하는 그런 법적 근거를 마련하겠습니다.

이게 특히 두 번째가 중요한데요. 이 결제망을 이용하는 결제사업자에 대해서, 예컨대 이체처리 순서, 그다음에 처리시간, 그다음 비용 이런 부분들의 차별행위를 금지하도록 하겠습니다. 그러니까 동등성의 원칙으로 보시면 될 것 같습니다. 은행 간 거래하는 비용을 핀테크기업에도 동일하게 열었으면 하는 겁니다.

여기 보시면 박스에 EU의 PSD2의 도입 사례를 보면, ‘은행 API를

핀테크기업에 수수료 등 차별 없이 제공하도록 의무화'가 되어 있습니다. 법적 근거를 가지고 있습니다.

이렇게 오픈뱅킹이 활성화되면 상당히 건전성이나 시스템, 아니 안정성을 갖춘 어떤 핀테크기업들은 금융결제망이 지금 은행을 통하지 않고 바로 직접 들어갈 수 있게 하겠습니다. 그러면 은행의 어떤 그동안의 은행 쪽의 의존적인 그런 부분에서 벗어날 수 있는데, 그런 부분은 박스에 보시면, 영국이 실시간총액결제시스템에 금년에 2개의 핀테크업체를 직접 개방을 했고요. 미국의 경우에도 이런 연준 시스템에 접근 허용의 필요성을 검토하고 있는 것으로 알고 있습니다.

9쪽입니다.

전자금융업 체계를 전면 개편하겠습니다.

10년 전에 만들어진 전자금융업법이 그 당시에 일어나고 있는 약간의 온라인 태동기에 있는 전자금융업종을 그대로 법에 적다 보니까 실제 선불업자나 PG업 외에는 대부분 전자화폐나 전자자금 이체업 이런 부분이 제대로 작동되고 있지 않고 등록하지도 못한 그런 측면이 있습니다. 그래서 현재 변하고 있는 시대의 수용성이 떨어집니다. 그래서 선진국에서 활발히 전개되고 있는 새로운 금융서비스업이 우리 금융업에 도입될 수 있도록 전자금융업 기능을 확대하겠습니다.

구체적인 내용은 업무의 범위나 리스크 수준을 고려하여 적합한 진입제도나 소비자보호장치를 마련해서 2/4분기 중에 발표하도록 하겠습니다.

10쪽입니다.

앞서 말씀드린 새로운 전자금융업으로 2개를 소개를 드리고 싶은데요.

첫째는 결제자금을 보유하지 않고 정보만으로 결제서비스를 제공하는 ‘지급지시서비스업’을 도입하겠습니다.

여러분, 잘 알다시피 데이터 분야에는 ‘마이데이터’라는 업을 지금 신설하기 위해서 신용정보법을 개정하고 있습니다.

그러니까 데이터가 아닌 어떤 결제 부분에 ‘마이페이먼트업’을 도입하겠습니다. 그러니까 지급지시서비스에 한 번의 로그인을 통해서 모든 은행에 있는 자기계좌에서 송금결제가 가능한 그런 부분입니다.

그래서 아까 말씀드린 대로 소비자가 가지고 있는 권리를 행사하면 그 은행이 업무를 이행해야 되는데 그 업무를, 계좌 없이 그 업무를 수행하는 전문적인 그런 업체를 도입하겠습니다. 물론, 은행계좌를 갖지 않기 때문에 아주 진입요건 자체는 굉장히 낮을 것으로 일단 저희가 그렇게 운용하겠습니다.

그래서 지금 데이터 쪽에서는 여기 박스에 나와 있겠지만 ‘AISP’ 해서 ‘마이데이터업’이 있고요. 그다음에 결제 분야에는 ‘PISP’ 해서 결제와 관련되어 있는 ‘마이페이먼트산업’을 신설하겠습니다.

한편, 그동안 결제와 관련해서 은행에 의존적인 부분을 저희가 벗어나기 위해서 은행의 제휴 없이 독립적인 계좌를 발급·관리하고 이

를 통해 자금을 이체할 수 있는 ‘종합지급결제업’을 도입하겠습니다.

이 부분은 예금계좌, 이자를 주는 예금계좌와 다른 지급계좌, 어떤 같은 결제주머니를 하나 만들어서 이 주머니를 통해서 다양한 금융업을 할 수 있는 그런 부분입니다.

여기 보시면 은행계좌, 예금계좌가 없더라도 현금을 자유롭게 보관하고 또 인출도 할 수 있으며, 결제도 하고 송금도 하고 금융상품 중개·판매까지 가능한 종합자산관리도 가능한 아마 플랫폼으로 갈 수 있는 그런 토대가 될 것 같습니다.

그래서 이런 새로운 업들이 등장하면 마이데이터업하고 이렇게 결합해서 융합서비스나 플랫폼 비즈니스가 할 수 있게, 저희는 그렇게 판단하고 있습니다.

지난 1월 16일에 현장 핀테크업체와 간담회에서 나왔던 이야기인데, 핀테크 결제사업자에게 소액 후불결제시스템을 허용하겠습니다.

쉽게 말하면, 여신기능을 주기 위해서는 건전성 규제도 필요하고, 소비자보호장치도 필요한데 현재 여신업을 하려면 자본금이 한 200억 원 필요하거든요. 그런데 핀테크의 직불결제 할 때 교통카드를 쓰다 보면 약간 금액이 5만 원, 10만 원, 30만 원 정도가 좀 부족할 수 있는데 그때 결제가 중단되면 이 앱이나 이 시스템의 어떤 완결성이 떨어지기 때문에 교통카드 정도의 어떤 30만 원에서 50만 원... 30만 원 범위 내에서 이런 후불신용을 허용하는 방안을 검토하겠습니다.

쉽게 말하면 융합서비스가 가능한 부분입니다. 그래서 이 법을 개

정해야 되기 때문에 소액후불결제업을 도입해야 되는데, 그전에 저희가 혁신적인 서비스를 통해서 이 부분들을 시범테스트를 병행한 이후에 법 개정을 추진하겠습니다.

11쪽입니다.

넓은 규제 개선입니다.

물론, 당연히 1월 16일에 나왔던 건데, 간편결제업자의 1일 이용한도가 현재 200만 원입니다. 그런데 예컨대, 가전제품이나 항공권, 여행상품 등 때로는 200만 원을 넘어서는 그런 결제송금의 경우에 제약이 있기 때문에 저희가 이런 선불충전금에 대한 소비자보호장치를 전제로 한도를 300만 원에서 500만 원 정도 개선하는 방안을 빠른 시일 안에 추진하겠습니다.

그다음에 전자금융업자가 외국환 간편결제가 가능하도록 허용하겠습니다.

물론, 기재부가 일단 발표를 했는데, 쉽게 말씀드리면 지금 금융회사는 외국환 업무가 허용되어 있는데 전자금융업자 중에 특히, 선불업자의 경우에는 이런 외국환 업무가 허용되어 있지 않습니다. 그래서 우리 국민이 해외여행 시 국내 핀테크가 만든 앱 하나로 별도의 환전 없이 해외에서 결제가 되는 그런 부분이 필요할 것 같습니다.

그다음에 간편결제 이용 고객에 대한 유리한 혜택 제공을 허용하겠습니다.

현재 신용카드 가맹점은 신용카드가 아닌 결제수단을 제시할 경우에 신용카드보다 더 나은 할인혜택을 제공할 수 없습니다. 업무수납제 또는 차별금지의 그런 원칙인데, 사실은 직불결제는 세금 탈루의 위협도 없고요. 특히, 수수료가 굉장히 신용카드보다 쌉니다, VAN도 없고 여신을 제공하지 않기 때문에. 그런 측면에서 조금 더 저렴한 결제 서비스를 쓰는 국민들이나 소비자한테 약간의 리워드 같은 것들을 제공할 수 있도록 하여 간편결제가 조금 더 경쟁을 갖도록 하겠습니다.

예를 들면 신용카드는, 부가서비스는 카드사가 국민들, 이용자한테 주고 그것을 가맹점에 다 전가시키거든요. 그런데 이것은, 이 부분은 다릅니다. 저렴한 결제비용을 쓴 부분에 대해서 가맹점이 리워드를 주는 그런 측면으로 보시면 되겠습니다.

그다음에 간편결제 인프라에서 핵심은 단말기의 보급인데, 이 단말기 보급을 위해서 현재 가맹점의 카드단말기, 예를 들면 신용카드 단말기인데 요즘은 다 복합형으로 되어 있지 않습니까? 이런 단말기 보상, 무상제공 자체가 리베이트로 금지되어 있습니다.

그러나 간편결제 등 새로운 결제방식이 가능한 단말기를 무상 보급하는 경우에는 리베이트에 해석되지 않도록 적극 행정을 통해 해석을 하거나, 이후에 법적 근거를 마련하겠습니다.

아까 비슷하게 말씀드렸는데, 바로 그냥 소액신용이 들어가면 이 문제가 바로 해결되는데 법 개정이 필요하니까 우선 교통카드 등 모

바일 교통카드와 연계를 통해서 이렇게 활용할 수 있도록 저희가 지원하겠습니다.

자, 이렇게 결제 인프라가 만들어지면 그런 간편결제 사업자들이 제로페이나 이런 쪽에 참여가 확대되면 이 부분이 전반적으로 시장이 커질 수가 있을 것 같습니다. 그래서 가맹점 확보도 저희가 지원하겠습니다.

세제 인센티브 방안은 지난 수요일에 경제활력관계장관회의에서 논의가 있었구요.

구체적인 방안은 핀테크 산업계나 이런 쪽에서 건의사항을 토대로 해서 세부방안을 마련해서 세제당국도 전향적으로 보고 있는데, 구체적인 방안은 좀 더 협의를 거쳐야 되기 때문에 하여튼 간편결제가 활성화될 수 있는 전반적인 세제의 체계를 만들고 개편하는 방안을 추가적으로 추진하도록 하겠습니다.

기대효과는 결국에는 금융산업의 어떤 경쟁과 혁신이 크게 촉진될 것으로 보입니다.

은행은 종합플랫폼으로 성장할 수 있고요. 핀테크기업도 은행권에 대해서 좀 의존적이지 않는, 독자적인 혁신에 주력할 수 있습니다.

이런 간편결제시장이나 결제 인프라 혁신이 되면, 혁신적인 핀테크기업이 성장되고요. 그러면 결제기술·보안, 빅데이터, O2O, 공유서비스, 모바일 쇼핑 등 그 전후방 연관 산업의 성장과 일자리의 발명이 가능할 것으로 보입니다.

그다음에 특히, 이런 저비용·고효율 간편결제 활성화와 결제시장의 경쟁 촉진은 그동안 신용카드에 집중된 상거래의 거래비용을 획기적으로 절감할 수 있을 것으로 판단하고 있습니다.

그리고 금융서비스 고도화를 통해 국민들이 싸고 편리하고 빠르고, 그렇지만 하나의 앱으로 금융서비스를 할 수 있는 그런 금융의 6편리성도 대폭 개선될 것으로 보입니다.

아울러서 전 세계가 하고 있는 그런 신산업을 국내에 도입함으로써 국내 결제사업자 또는 국내 금융회사들이 해외 결제시장까지 포함하여 글로벌 경쟁을 할 수 있는 그런 토대를 마련할 수 있다고 봅니다.

향후 추진 계획과 일정에 대해서 말씀드리면, 법령 개정이 필요 없는 그런 규정이나 규약, 내부규정은, 해석, 이런 부분들은 최대한 빨리하도록 하겠습니다. 법률 개정이 필요한 내용은 2/4분기 또는 3/4분기에 법률개정안을 마련하여 국회에 제출하도록 하겠습니다.

15쪽은 주요 일정이니까 참고하시면 되고요.

16쪽에 영국의 레볼루트(Revolut)사에 대해서 간단히 말씀드리면, 조금 저희하고는 다르겠지만, 핀테크기업이 한 3~4년 만에 가입자 300만 명에 기업가치 10억 불을 돌파한 유니콘기업인데, 저희가 이것을 벤치마킹을 해 봤습니다.

그래서 레볼루트는 영국의 '지급결제계좌'라는 가벼운 발급인가를 받고요. 이 계좌를 기반으로 간편결제·송금·인출서비스를 제공하고 있

는데, 유럽이라는 나라의 특성에 따라서 24개 통화를 수수료가 없는 환전서비스를 제공하면서 플랫폼으로 고객을 모은 것입니다. 그러고는 좀 가벼운 인가단위로 은행업 인가를 받아서 은행법뿐만 아니고, 보험·펀드 판매하는 종합적인 플랫폼으로 확장하고 있습니다. 이런 것들이 가능한 것은 혁신적 서비스이고요.

두 번째는 유로 단일 지급결제시스템이 굉장히 개방적이고 서비스가 저렴합니다. 여기 보시면, 은행 간 결제시스템인데, 은행은 레볼루트에 대해서 아까 건당 40원 내외의 이용료를 부과하거든요. 저희 현재 400~500원이거든요. 건당 40원 정도를 제공하고 있습니다.

그리고 금융업 인가단위도 굉장히 무겁지 않고 이렇게 가볍고 쪼개져 있습니다. 그래서 한 업무를 하면서 또 새로운 업을 이렇게 넓혀 나가서 종합 플랫폼으로 갈 수 있습니다.

예를 들면 우리나라 특정 간편결제, 여러분들이 다 아는 유니콘기업과 비교하면 그 회사는 간편결제·송금은 되는데 인출이 안 됩니다. 외국환 업무가 안 되거든요. 이번에 허용하기로 했고요. 그 회사가 P2P하고 이런 상품들 막 팔고 있는데, 그건 광고입니다. 직접 팔고 있는 것이 아니거든요.

자, 그런 측면에서는 해외에서 되는데 국내에서 안 되는 이런 부분을 해서 저희가 가급적 해외에서 되는 것은 국내에서 되는, 그런 혁신적인 규제를 만들도록 그렇게 하겠습니다.

18쪽은 전반적인 인프라나 소비자, 판매자, 은행, 핀테크기업 측면에서 과거와 지금의 달라지는 것들을 비교했습니다.

이상 좀 장황한 설명을 마치도록 하겠습니다.

감사합니다.

[질문·답변]

※ 마이크 미사용으로 확인되지 않는 내용은 별표(***)로 표기하였으니 양해 바랍니다.

<질문> 브리핑 잘 들었고요. 질문 세 가지만 드릴게요. 지금 현재 간편결제사업자는 오픈 API 대신에 대부분 펌뱅크를 사용하는 걸로 알고 있는데 이 펌뱅크 수수료는 현재 건당 얼마이며, 그리고 펌뱅크를 많이 쓸수록 수수료를 인하해 준다고 하던데 오픈 API 수수료를 인하하면 이게 정말 가격 경쟁력이 있을까? 그리고 수수료 인하는 오늘 간담회 때 합의가 됐다고 하는데 왜 바로 시행하지 않는지가 첫째 질문이고요.

두 번째는 핀테크 결제사업자를 규정해서 오픈뱅크를 다 열어준다고 하셨는데, 카카오페이와 네이버페이가 핀테크 결제사업자라고 봐도 되는 건가요? 그렇다면 이런 사업자들은 현재 펌뱅크에서 오픈뱅크로 넘어가면 수수료 차익을 먹게 될 텐데, 그걸 이제 은행이 가져가던 수수료 이익을 IT 대기업이 먹는다고 볼 수도 있을 것 같아서 이런 정부정책에 따라서 갑자기 이익이 생기는 부분을 정부가 어떤 식으로, 사회공헌사업 등으로라든가 연결할 계획이 없는지, 이런 점이 두 번째 질문이고요.

그리고 마지막으로 지금 오픈 API는 간편결제로 할 때 결제사업자가 돈을 자기가 잠깐 모았다가 전달하는 방식으로 하고 있잖아요? 그런데 종합지급결제업을 도입하면 이게 지금 금지가 되는 건지. 그리고 지급계좌를 아까 새로만든다고 하셨는데, 예금계좌는 어쨌든 이자를 받는데 이걸 과연 이용할 사람들이 있을지가 좀 궁금합니다.

<답변> 상당히 어려운 질문을 많이 하셨는데, 우선 선진국이 하고 있고, 우리가 가야 될 어떤 큰 방향을 제시했고, 하나는 협의할 내용이 많겠지만, 펌뱅크 수수료 자체는 예를 들면 여러분들의 이해를 돕기 위해서 ‘펌뱅크’이라는 게 신문대금을 이렇게 집금을 하거나 또는 요구르트 값, 또는 월급계좌 이런 식으로 이렇게 한 달에 한 번 정도 거래를 편리하게 하기 위해서 깔아놓은 전용선, 이렇게 보시면 될 것 같습니다.

그래서 펌뱅크를 통해서 한 달에 한 번씩 하는 그런 결제를 하고, 그 수수료는 협상력에 따라 다르겠지만 이게 안정성이나 이런 측면을 봐서 규모가 크고 거래량이 많으면 상당히 낮고요. 아니면 좀 높은 것으로 해서 한, 그 부분도 한 400~500원 그 정도로 저희가 알고 있고, 서비스의 형태에 따라 다 다르다고 이렇게 보시면 될 것 같습니다.

그런데 합의가 됐다는 부분은 큰 방향성에서 방향성을 제시한 것이고요. 이렇게 하려면 시스템을 구축해야 되고 참여자들이 들어와야 되거든요.

그리고 이 가격의 원칙이라는 게 정부가 이렇게 직접 이 부분에 대해서 개입하기보다는 ‘아, 선진국 사례가 이렇다. 이것에 대해서 우리도 어떻게 고민하자.’는 부분인데, 대략의 방향성은 대폭적인 인하

를 하는데 그 구체적인 인하의 어떤 방식, 그다음에 핀테크업체와 대형업체 간의 관계, 은행권 내부의 가격 이런 부분은 계속 시행을, 협의를 할 것이고요.

아까 말씀드린 대로 현재는 거의 지금 거래가 얼마 안 되는, 그렇게 제한적이기 때문에 저희가 3/4분기에 만약에 시행할 때는 변화된 가격체계를 적용할 수 있을 것으로 보입니다.

핀테크 사업자가 스타트업이 있고 덩치 큰 부분들이 있는데, 저는 이렇게 생각합니다. 이런 어떤 혁신을 추진하는 데 가격과 서비스를 차별해야 될 분야가 있고요. 그렇지 않은 분야는 따로 있다고 보거든요.

그래서 이 인프라는 어찌 보면, 결제망은 인프라입니다. 쉽게 말하면, 자금이 흐르는 아주 근간인 고속도로거든요. 이 고속도로는 가급적 편리하고 안전하고 저렴해야지 그 고속도로에서 다른 지방으로 왔다 갔다 하면서 이렇게 경제가 활성화되는 것 아닙니까? 그런 인프라를 사용하는 데 어떤 비즈니스를 가지고 오는 사람한테 굳이 이렇게 막 차별할 이유가 있는지, 그런 생각을 가지고 있는 것으로 세 번째 답변을 대신하겠습니다.

그래서 이런 인프라를 가지고 협상을 하겠죠, 당연히. 은행도 핀테크업자들에게는 좀 싸게, 그다음에 대형들한테는 조금 더 비싸게, 그렇게 할 수 있는 거거든요. 그런데 다만, 그 차별성이 합리적이고 설명이 돼야 되는 것입니다.

예를 들면, '제가 고속도로를 달리는데, 제가 제 고향 가는데 저는 1,000원 주고 가는데 다른 사람은 2만 원 주고 간다.' 하면 이거는 납

득이 안 되거든요. 그래서 인프라라는 관점에서 이런 인프라가 활성화되고 화수분같이 무슨 아이디어가 나오는 그런 인프라적 개념은 싸고 편하고 안전하고 이래야 된다는 관점에서 이 문제를 저희가 접근하도록 하겠습니다. 다만, 그 구체적인 내용은 금융권이 충분히 협의를 해서 금융권의 자율로 일단 결정하도록 그렇게 하겠습니다.

그다음에 아까 PISP하고 종합지급결제업에 대해서 구체적인 비즈니스 상태까지 가면, 사실 오늘 결제 인프라가 핵심이기 때문에 이 부분은 제가 간단하게만 설명드리겠습니다.

저희가 2/4분기에 다시 구체적인 방안을 낼 것이고, 어찌 보면 정부가 화두를 던졌거든요. 마이데이터사업과 마찬가지로 ‘마이페이먼트 사업이 도대체 뭐냐?’ 정부는 충분한 연구용역과 스터디를 했는데, 많이 아시니까. 지금도 선불업자의 충전은 이자를 주고 있지 않습니다, 그렇죠? 그렇고, 이 부분이 미상환 잔액도 꽤 늘어나고 있는 그런 상태입니다.

그것과 달리 예금 이자를 지급하지 않는 지급계좌가 있어야지, 결제주머니가 있어야지 돈이 왔다 갔다 할 수 있는 그게 되거든요. 그래서 기존의 선불업자는 그 업무를 할 수 있을 것입니다. 다만, 기존의 선불업자는 조금 더 법 취지에 맞는 선불업을 할 것이고, 저희가 새로 도입하는 그 비즈니스가 더 매력적이면 거기에 add on을 하거나 추가 인가를 받아서 들어오는, 아마 그렇게 진행되지 않을까, 그렇게 생각하고 있습니다.

<질문> 앞서 간담회에서 신한금융 말씀도 하셨고, 금융권에서 ‘핀테크 투자나 규제가 아직도 있다.’라는 말이 계속해서 나오는데, 지난해

말여 외에도 뭐 유권해석 통해서 인수를 손쉽게 하신다는 말씀을 하셨는데, 이것과 관련해서 혹시 추가로 열어줄 여지가 있으신지, 검토하고 있는 사안이 있다면 조금 말씀을 부탁드립니다.

또 한 두 가지 정도 짧게 여쭙보고 싶은 게 뒷부분에 ‘스몰 라이선스’ 또다시 언급하셨는데, 혹시 구체적으로 이 제도 어떻게 도입하실지 검토하고 있는 방안 있으면 말씀 부탁드립니다.

그리고 ‘소액후불결제 허용’ 관련해서 지금 현재 혁신금융서비스에 들어와 있는 업체가 있나요? 그것 관련해서 혹시 있으면, 몇 개나 들어왔고 이런 것도 한번 말씀 부탁드립니다.

<답변> 지금 디지털 혁신에서 중요한 것은 금융과 핀테크, IT의 결합이거든요. 그런데 결합을 하는 방식은 금융회사가 내부의, in house에서 그 업을 하면 되는데, 기존의 금융회사와 다른 어떤 문화나 기술 이런 것 때문에 내부에서 하기에는 한계가 있습니다.

그래서 주로 M&A 방식을 하거나 제휴를 해야 되는데, 그때 돈이 들어가야 되는데 전통적인 IT나 핀테크업이 금융업인지 산업인지 헷갈리게 봅니다. 그래서 저희 법체계가 아주 모호하게 금융회사와 직접적인 관련이 있거나 밀접한 업무는 제한 없이 투자할 수 있게 이렇게 되어 있습니다.

그래서 옛날에 총리께서 은행장 간담회 때도 그 이야기가 나왔고, 해서 저희가 가급적 유권해석으로 그런 부분을 상당부분 풀었습니다. 다만, 보다 근본적인 부분은 법의 법... 시행령이나 이렇게 규정으로 하기보다는 도대체 새로운 핀테크 업체가 뭔지, 그런 정의가 하나 있

어야 되고, 그 정의에 기초한 부분은 출자하는 데 큰 문제가 없다, 이런 전반적인 저희가 체계를 고치는 작업을 하고 있습니다.

다만, 그 전이라도 저희가 이 부분에 대한 어떤 적극적인 해석, 또는 금융회사의 그런 실태가 있는지를 파악해서 적극 행정으로 풀려고 하고. 지난 22일인가에 보험업법 시행령을 개정해서 보험회사 보면, 전부 보험하고 직접적인 관련이 있는 것만 되는데, 그것을 조금 그냥 더 넓은 의미로 하는 것을 시행령을 고쳐서, 그래서 지금 시행령이나 해석으로 할 수 있는 부분은 저희가 다 풀었고요. 다만, 이제 이 법적 안정성 측면에서 조금 더 넓은 의미의 핀테크 정의 조항을 만들고 출자규제를 완화할 수 있는 방안을 검토해서 만들겠습니다.

스몰라이선스는 옛날에 1월 16일에 금융위원장 브리핑에도 그런 이야기가 나오는데, 아니, 지금... 아까 말씀드린 대로 인가 단위가 너무 무거운 것 같습니다. 그래서 이게 기술에 따라서 금융업이 이렇게 딱 잘게 쪼개지는데, 그 쪼개지는 업무만 딱 하는 이런 핵심적인 어떤 경쟁력을 가진 사업자가 나타날 텐데, 그것 하려면 200억씩, 50억씩 주고 그 인가를 받는다는 것은 진입장벽이 높다는 측면입니다. 그런 고민을 저희가 하고 있다는 말씀을 먼저 드리고요.

두 번째는 샌드박스에 지금 105개가 들어왔는데, 이 105개 핵심적 사업자들이 2년 또는 4년의 실험을 하고 나면 결국 금융업을 진출을 해야 되는데 그때도 이런 스타트업들이 보기에는 진입규제가 좀 무거울 수가 있거든요. 그래서 이런 부분을 저희가 좀 가볍게 하는 그런 방안을 이제 검토하겠습니다.

샌드박스 105개에 구체적으로 뭐가 들어왔는지는 현재 비공개를

하는 것이 맞는 것 같은데, 굳이 물어보시니까 제가 아는 범위 내에서는 지금 이 부분은 아직 없는 것으로 일단 알고 있습니다. 그런데 저희가 사전 신청을 받은 거고요. 4월 달 이후에 정식 신청을 받을 때 이런 부분이 들어오면 제가 좀 모아서 보고 테스트를 하면서 제도를 만드는 것, 그렇게 추진하겠습니다.

<질문> 공동 오픈 API가 운용 중인데, 이용 기간이 소형 핀테크기업으로 한정되어 있고, 제공기관에서도 인터넷전문은행 제외되어서 실제 이용이 미비하다고 하셨잖아요?

<답변> 예.

<질문> 그래서 개선방안을 이용기관과 제공기관 확대하고 이용률 조정한다고 하셨는데, 기존에 있는 것을 사용 안 한 이유가 단지 이것 뿐인지. 이런 개선안을 냈을 때 보면, 일반 핀테크업체들이 더 많이 사용할지 좀 의문이고요. 여기서 말한 소형 핀테크기업이 기준이 어느 정도 되는지도 궁금합니다.

<답변> 지금 이제 처음에 저희가 전 세계적으로 구축해서 한 2년 되었는데, 처음에 시작을 하다 보니까 지금 27개 핀테크인데 대부분 아주 영세한, 중소기업법상의 어떤 중소기업에 한정으로 일단 해 놓은 측면이 있거든요. 그렇지만 그 중소기업보다 중소기업을 넘어서는 중형·중견기업들도 있고 큰 업체들도 있는데 그런 부분에 대해서 조금 확대를 하겠다는 그런 부분이고.

인터넷전문은행도 어느 정도 안정성이 되었으니까. 왜냐하면 이 망에, 예를 들면 제가 탁 이용했는데 어느 계좌에 그게 구멍이 났으

면 플랫폼 자체의 안정성이 떨어지기 때문에 전체 은행들을 다 확대하는 그런 이제 방안으로 일단 추진을 하려고 합니다.

그리고 서비스 자체가 현재 6개 정도 제공되고 있는데, 이런 부분도 금융권하고 협의를 거쳐서 다양한 서비스, 예컨대 지금 계좌 잔고 조회나 이런 제한적인 6개 서비스인데 이런 부분도 넓히고, 그렇게 하겠습니다. 그래서 지금 현재 거래는 아주 영세한 스타트업들이 아주 제한적으로 쓰고 있는 그런 부분이고.

또 하나 말씀드리고 싶은 것은 이것을 핀테크 업체에만 개방한다는 생각을 하시면 안 되고, 은행권도 개방한다는 겁니다. 특정 몇... 브랜드를 이야기, 이용해서, 사용해서 설명을 드리면, 제가 농협계좌를 쓰고 있습니다.

그런데 제가 딱 보니까 요즘 방탄소년단 나오는 국민은행 'Liiv'라는 앱이 굉장히 마음에 들어서 결국 앱에 가입을 했어요. 그런데 앱에 가입을 딱 했는데, 그 앱을 통해서 제가 농협계좌에 있는 돈을 가지고 오고 싶은 겁니다. 그런데 현재 그게 안 되거든요. 그것을 열겠다는 겁니다.

자, 그렇게 되면 플랫폼 하나 가지면, 전 계좌를 대상으로 비즈니스를 할 수 있는 그런 길을 열겠다는 겁니다. 왜냐하면, 선진국들은 벌써 막 거래하고 있는데, 저희가 제한된 범위 내에서 이렇게 있다가는 누군가가, 파격적인 혁신자가 들어오는 순간에 이게 한순간에 무너질 수 있고.

오늘 금융위원장도 '지키려고 하면 다 잃는다. 먼저 열자.' 이런 이

야기했고, 특히 이동걸 산업은행 회장께서 ‘그 이상 더 이상 좋은 말을 찾기 어렵다.’ 했는데, 그런 차원으로 가는 겁니다. 가는 건데, 구체적인 방안은 저희가 협의하고 논의하고 이렇게 해 나가도록 그렇게 하겠습니다.

<질문> 지금도 토스(toss)가 있는데, 토스와 지금 새로 나오는 것과 뭐가 어떻게 달라지는지가 궁금하고요.

또 보면, 은행권만 된다는데 증권사 계좌라든가 저축은행 계좌라든가 이런 것과도 다 연결시킬 계획이 있으신지요?

<답변> 여러분, 토스는 액티브X 이런 오프라인시대의 인증, 또 낡은 보안인증 이런 것을 극복하기 위해서 나온 간편인증을 통한 혁신적인 서비스인데, 아마 토스가 이렇게 플랫폼을 은행 간 여는 데는 한 2~3년 걸렸을 것입니다.

왜냐하면, 아까 말씀드린 대로 이 플랫폼 자체에 연결이 안 되면, 하나라도 연결이 안 되면 효용성이 떨어지거든요. 그런데 그 토스는 이것을 지금 펌뱅킹 방식으로 한 것으로 알고 있습니다. 오픈 API가 아니고, 은행들 다 찾아다니면서 ‘이 서비스를 보십시오. 열어 주십시오.’ 이렇게 이야기를 했거든요. 개별협상을 하는 데 3~4년이 걸렸고, 수수료 굉장히 높은 측면입니다.

그런데 이 오픈 API를 통하면 이렇게 공동된 어떤 시스템을 만들면, 그냥 거기에 들어오면 자동으로 모든 은행하고 이렇게 연결이 되는 그런 측면이 있습니다. 저희 자료에 아까 말씀드린 대로 신탁이나 이런 기존 금융권의 확대 가능성에 대해서는 좀 먼 훗날의 일이지만,

이게 원래 4차 산업혁명이란 게 개방과 연결성이거든요. 확장성, 그런 측면에서 보면, 당장 지금 구체적인 방안을 갖고 있는 것은 아니지만, 결국은 대한민국 전 금융시스템과 결제 인프라가 연결돼야 된다고 그렇게 생각하고 있습니다. 그렇게 이해하시면 될 것 같고요.

아까 이데일리에서 질문한 것 중에 제가 하나 까먹은 것이 있는데, 기존의 펌뱅킹을 하시는 분들은 그 비즈니스를 하시면 됩니다. 그것은 다릅니다. 그것은 한 달에 한 번 하고, 개별적인 비즈니스이기 때문에 그 영역에 대해서는 저희가 전혀 이번에 고민을 안 했습니다. 그 부분들은 은행 VAN 하시는 분들은 그 부분을 하면 됩니다. 그런데 그분도 좋은 플랫폼을 만들어서 또 경쟁을 하시면 됩니다. 그래서 이 부분은 기존의 펌뱅킹은 그대로, 이것은 새로운 분야만 하는 것, 그것을 제가 빠트린 것 같습니다.

<질문> 지금 이게 금융결제망 이것을 이제 기존 은행들이 하던 것을 10분의 1 수준으로 줄인다고 하셨는데, 그러면 기존 은행들이 이전에 받고 있던 이익이 줄어드는 건가요? 이렇게 되면 어떻게 되는 건가요?

<답변> 네, 설명드리겠습니다. 지금은 이제 이 망 자체가 이제 초기 인프라가 들어가 있고 그다음에 설비투자가 되어 있고 이렇게 해서 지금 한 건당 거래비용이 굉장히 높을 겁니다. 상상 이상 높을 거고 하지만, 앞으로 이제 이렇게 혁신... 개방하고 확장하면 거래 건수가 늘지 않겠습니까? 거래 건수가 늘어나면 건당 비용은 아주 확 떨어질 겁니다. 예를 들면 지금 500원, 1,000원... 제가 얼마인지 계산을 해 봐야 되겠지만 그렇다 치는데, 거래 건수가 지금 한 몇 십만 건? 하루에...

<답변> (관계자) ***

<답변> 연간 100만 건에 100만 나누기 비용이지 않습니까? 그런데 이게 억으로 늘어나면 딱 비용이 10분의 1, 100분의 1로 떨어지는 건가 하여튼 그런 식으로.

그래서 이 부분은 은행이 당장 지금 이 부분에 대해서 일정 부분, 왜냐하면 또 공동망, API 운용하는 데 망도 있고 지금 은행 내부에서도 이렇게 관련된 부분에 있어서 이래저래 비용이 드는 것으로 알고 있습니다. 그런데 크지 않습니다.

그러나 이런 핀테크 사업자들이 들어와서 거래량이 늘고 은행들끼리 주고받는 거래량이 늘면, 아주 상상을 초월할 정도로 건당 코스트는 저는 엄청나게 떨어질 겁니다.

제가 아까 10분의 1해서 30원, 50원 말씀했는데 아마 저희가 시뮬레이션 한 것보다 더 많은 5억 건, 10억 건 가면, 아마 상상해 보십시오, 건당 수수료가 얼마로 떨어질지. 그래서 그 부분은 현재 시점에서는 그렇지만 동태적으로 보면 크게 문제가 되지 않을 것으로 그렇게 생각하고, 나중에 이 부분이 수익으로도 작동될 수 있다고 그렇게 생각하고 있습니다.

<질문> 기존 은행들이 기존의 모습을 계속 지키려고 한다는 위원장님 말씀은 결국에는 기존에 안정적으로 발생하던 수익을 지키겠다고 하는 것일 건데요. 방금 질문 나온 것에 대한 연관된 부분인데, 오픈 API가 확대되고 수수료를 10분의 1로 떨어뜨리면 기존 은행권에서는 그러면 펌뱅크를 하던 고객들도 수수료 비교하면 대기업들, 큰 기업들 펌뱅크 거래건수가 워낙 많은 것으로 알고 있는데, 그러면 오픈

API로 이동한다면 또 결국에는 장기적으로는 은행수익성이 좀 보전이 안 될 거 아니냐? 그런 이야기 하나 하고.

그리고 핀테크기업이 소규모 기업들이 많은데, 은행 장벽 중에 하나가 보안시스템 갖추려면 어느 정도 자본이 들어가야 되고 이게 쉽지 않아서 그래서 못 들어오는 기업, 핀테크기업들이 많다고 들었거든요. 그런데 이것을 또 완화하면, 많이들 생기면 이게 말단에서 역으로 은행 DB까지 해킹이 될 가능성, 위험, 리스크도 많아지는데 그것을 어떻게, 이것을 담보를 할 수 있느냐? 이것을 좀.

<답변> 인프라의 비용은 아까 제가 고속도로에서 좀 이렇게 누구나 접근 가능성이 있고 좀 저렴하고, 이런 것으로 해서 저희가 연관 산업을 키우자는 그런 말씀을 드렸고요.

이것 오픈 API는 일일, 하루에도 몇 번씩 거래를 하는 이런 부분을 저희가 대상으로 한 것이지, 월급 계좌나 무슨 요구르트, 우유 값 이런 거 있지 않습니까? 좀 신문 값. 이런 데에서 집금을 편리하게 하고 있는 시스템하고는 완전히 다르기 때문에 그 두 개를 저희가 분리해서 일단 접근을 했고요.

그런데 그 가격에 대해서는 결국은 협상력하고 경쟁에 따라서 결정될 거거든요. 그래서 경쟁이 떨어져서 수수료가 떨어지면 은행의 이익이 줄어드는 것은 당연한 겁니다. 그런데 그 사용자는 또 이익을 받는 거거든요. 그래서 이것을 ‘이게 누구의 돈이냐?’ 이게 나누기가 아니고 ‘어떻게 하면 이게 공정하게 경쟁을 해서 합리적으로 결정되느냐?’의 이런 관점으로 좀 이해를 해주셨으면 좋겠고요.

정말 좋은 말씀하셨는데, 이 시스템이 이제 발표는 됐지만 이 뒤에 엄청나게 숨어 있는 것은 강력한 보안인증하고 표준화입니다. 이 부분은 저희가 워킹그룹을 만들어서 많이 고민을 할 거고요. 특히, 금융보안원을 통해서 핀테크, 스타트업들이 이 시스템에 접근하는 데 저희가 보안컨설팅을 하거나 점검하고, 그렇게 해 나가도록 하겠습니다.

그래서 원래 이제 API에 대한 어떤 보안인증 기준, 저희가 가이드라인을 쫓았는데, 상당히 높은 수준에 있거든요. 그래서 그런 부분을 계속 논의하면서, 사실은 보안이 무너지면 다 무너지기 때문에 그런 부분은 스타트업들은 저희가 지원해서 시스템을 갖추도록 그렇게 하도록 하겠습니다.

<질문> 그러니까 API 이것을 사용한다는 게 은행 기존 결제망은 그대로 남아 있고, 이것에 대한 접근만 허용이 된다는 뜻이에요?

<답변> 예, 그렇습니다.

<질문> 그러니까 은행이 공통점으로 사용할 수 있는 공통망이 생기는 건 아니죠?

<답변> 예. 다시 말씀드리면, 공동망은 은행들끼리 이렇게 왔다 갔다 하는 망이 있는데, 그 망에 들어가기 위한 어떤 대표망을, 하나가 API로 보시면 됩니다.

<질문> 그리고 그리고 아까 전에 수수료를 낮춘다고 했는데, 아까 전에 또 토스가 펌뱅크를 사용하고 있다고 했는데, 10분의 1로 낮춘다고 하는 것은 펌뱅크 수수료의 10분의 1로 낮추겠다는 뜻으로 말씀하

신 거예요? 아니면 기존의 공동...

<답변> API의,

<질문> API?

<답변> 예.

<질문> 그러면 기존...

<답변> 다시 말씀드리면, 특정 회사를 이야기하고 싶지 않은데, 이렇게 어찌 보면 전용선 개념의 이런 어떤 인프라가 하나 있고, 좀 더 전국을 대상으로 하는 고속도로 같은 인프라 망이 있는데, 어떤 것을 사용하느냐는 것은 업체에서 판단할 문제이고요.

그다음에 펌핑 수수도 아까 말씀드린 대로 비슷합니다, 오픈 API하고. 대략 400~500원, 400~500원 비슷합니다. 그러니까 2개가 비슷한데 자꾸 같이 생각하니까 헷갈리시는데, 펌핑은 잊어버리십시오. 저희는 펌핑에 대해서는 이번에 정책에서 고려하지 않았습니다. '현재 새로운, 제대로 된 망을 하나 깔겠다.' 이렇게 보시면 될 것 같습니다.

<질문> 저희가 계속 질문을 받는 게 '소비자가 구체적으로 어떠한 혜택이 더 주어질 수 있느냐?' 그것과 '산업에 어떤 기대효과나 영향이 있는가?' 이 부분인 것 같은데, 소비자 혜택 부분은 아까 질문한 것 보면 펌핑은 잊으라고 하셨는데, 그러면 기존의 펌핑을 이용하던 서비스 이용자들한테도 추가적인 혜택이 좀 갈 수 있는 건지, 아니면 신

규사업자들을 통해서 소비자 혜택이 기대되는 건지 이게 궁금하고요.

둘째로 ‘은행 플랫폼에서도 다양한 지급지시 할 수 있다.’ 이것 했는데, 은행권에서는 ‘그런데 지급명령 외에도 자산조회 같은 것도, 마 이데이터산업도 왜 이렇게 핀테크회사들만 할 수 있느냐? 우리 은행 플랫폼에서도 다른 은행들의 자산조회를 다 한꺼번에 할 수 있으면 좋겠다. 그런데 금융위가 잘, 허락을 잘 안 해 주는 것 같다.’ 이렇게 하는데, 그것은 좀 어떻게 보시는지 궁금하고.

마지막으로 지급결제시장의 간편결제가 어느 정도 대체효과라고 해야 될지, 기대하시는 부분이 있는지 궁금합니다.

<답변> 제일 쉬운 것부터 답변드리면, 마이데이터사업이든 마이페이먼트 이런 사업이든 오늘 위원장께서 이야기를 하셨거든요. ‘핀테크 스타트업과 기존 금융회사하고 동등하게 기회를 주겠다.’ 왜냐하면 이게 글로벌 경쟁을 해야 되는데, 어쨌든 국내에서만 이렇게 보호해서 경쟁력을 갖출 수는 없다고 해서 저희가 그 부분은 오픈하는, 그래서 무한경쟁으로 가는 그렇게 하면 두 번째 답변이 됐고요.

그다음에 소비자 편익은 이런 것 같습니다. 현재 간편결제는 확장되고 있는 것이기 때문에 소비자 말고 일단 은행은 전 국민을 대상으로 플랫폼으로 갈 수 있는 핵심이 되고, 핀테크기업들도 제한적인 데서 더 큰 비즈니스를 할 수 있고요. 그래서 산업은 빼고 나서 보면 두 가지가 있지 않습니까? 국민들이 아주 싸고 편리하고 속도 빠르고 하나로 이렇게 편리하게 쓰는데, 그때 수수료 부분이 영향을 미치겠죠.

그런데 지금도 현재 간편결제시장이 굉장히 커지고 있지만, 굉장

히 작은 부분입니다. 그래서 현재도 거의 무료로 국민들이 쓰고 있지 않습니까? 그래서 아마 거의 비용 없이 쓰는데, 이게 플랫폼 비즈니스이기 때문에 계속 저렴하게 사용하실 겁니다. 아마 왜냐하면 거기에 다른 금융상품을 팔거나 데이터를 모아서 다른 비즈니스를 하거나. 예컨대, 다른 비즈니스와 결합되면 플랫폼 비즈니스를 하기 때문에 그 핵심 인프라인 어떤 송금 부분은 아마 국민들이 거의 저렴하게 사용할 것 같습니다. 그래서 지금 ‘간편결제가 2030을 통해서 확대되고 있다.’ 이렇게 보시면 될 것 같고요.

다만, 결제 분야는 아직도 확산이 안 되어 있지 않습니까? 이제 저희가 간편결제를 막 시작하지 않습니까? QR이든, 바코드든. 그렇기 때문에 현재 이 부분에 대해서도 당장 이렇게 크게 비용이 발생하지 않기 때문에 현재 부분에 어쨌든 가맹점 입장에서 큰 영향을 안 받겠지만, 전반적으로 API 자체의 가격이 떨어지는 만큼 전반적인 결제 코스트가 떨어질 것으로 저희는 보입니다.

그래서 세 번째, ‘얼마나 대체할 것이냐?’ 우리나라 결제가 한 1,000조 정도 됩니다. 1,000조에 카드가 650조.

<답변> (관계자) ***

<답변> 예, 체크카드가 170조, 그 정도 되거든요. 나머지 현금이거든요.

그래서 이것을 얼마나 대체할 것이냐는 ‘이 인프라가 얼마나 개방적이고 혁신적이냐?’, 그다음에 ‘핀테크업체가 얼마나 혁신적인 서비스를 만들 것이냐?’, 그다음에 ‘은행이 얼마나 할 것이냐?’인데 저희는 이런 직불망의 비중이 거의 없다고 보면 됩니다. 체크카드를 일단 빼

겠습니다, 신용카드사가 하는 체크카드니까.

그런데 은행의 이 직불망을 통한 결제가 글썄... ‘한 몇 년 안에 얼마.’ 이렇게 이야기하기는 어려운데 한 최소한 몇 퍼센티지? 사무관이 적어준 것은 20%입니다. 장기적으로 20%까지 예측을 해 왔는데, 그것은 저희 내부의 시뮬레이션이고.

그래서 이것 하나 말씀드리는데 하여튼 이 신용카드로 인한 고비용, 왜 신용카드 잘 보시면 2004년, 2005년에 신불자 문제를 불러일으켰고요. 얼마나 시끄러웠습니다. 이 가맹점수수료, 부가서비스를 그냥 주는데 전부 가맹점한테 떠넘기고 하는 과잉 마케팅, ‘이 결제구조가지고는 안 되겠다.’ 해서 저희가 직불로 간다, 이렇게 하고.

부연해서 설명드리겠습니다. 질문이 안 나왔는데, ‘그러면 카드사는 어떻게 되느냐?’ 일단, 정상적이지 않는 결제문화를 정상화시키는 그런 과정으로 일단 보시면 되겠습니다.

그래서 아까 말씀드린 그 카드 중심의 어떤 결제문화를 바꾸는 데 정상화되는 과정인데, 카드사가 좀 어려울 수도 있지만 꼭 그렇지 않습니다. 카드사는 이번에 빅, 신용정보법 개정을 하면서 저희가 자영업자 CB, 빅데이터, 마이데이터 이런 비즈니스 하시면 됩니다.

또 하나는 카드사에 엄청난 정보가 결합되어 있거든요. 그 정보를 활용하는 융합비즈니스를 얼마든지 할 수 있는데, 지금 안 했지 않습니까? 그냥 부가서비스 경쟁만, 판촉에 그냥 열을 올렸지 않습니까? 그런 측면에서 당장 예를 들면 선불업자하고 이렇게 좀 융합해서 후불 교통신용서비스도 제공할 수 있는 거거든요. 그래서 얼마든지 새

로운 영역이 많고, 이 부분은 ‘새로운 결제문화와 새로운 결제시장과 수요를 연다.’ 이렇게 좀 이해해주셨으면 좋겠습니다.

<질문> 다른 건 잘 모르겠고요. ‘간편결제 서비스가 이제 확대된다.’ 그렇게 볼 수 있는데 제로페이, 지금 우리가 시행 중인 제로페이나 또 카카오페이나 네이버페이, 이런 것의 확대라고 보면 될 수 있는 것 아닌가, 모르겠습니다.

그리고 중국 같은 경우에 보면 플라스틱 머니가 거의 사라져서 ‘위챗(WeChat)’이라는 그 인프라를 통해서 진짜 길가에 노점상까지 QR코드로 다 결제를 하는데 그런 것의 기본적인 확대라고 보면, 이해하면 되겠습니까?

<답변> 네, 이제 간편결제가 이제 결국은 ‘모바일 간편결제’ 이렇게 보시면 되는데, 쉽게 말하면 이런 핸드폰에 예컨대 카드나 그다음에 계좌정보, 또는 체크카드 정보, 이런 것들을 다 넣거나 또는 선불 충전방식으로 충전했다가 이것 하나로 결제를 하겠다는 겁니다.

그래서 이런 부분이 오프라인으로 옮겨지고 있는 것으로 보시고, 지금 말씀하신 대로 중국에, 또 중국은 이제 신용카드가 없이 바로 4차 산업혁명으로 뛰어넘어 버렸거든요. 그런 측면인데, 정부는 어떤 서비스나 기술에 대해서는 중립적입니다. 물론, QR도 있고 바코드도 있고 NFC도 있거든요. 어떤 것이든 경쟁력을 갖추는 자가 승리할 것으로 보이고.

말씀하신 대로 제로페이도 직불을 기반으로 하고 있는 간편결제이구요. 지금 카카오가 하고 있는 것도 마찬가지입니다. 그래서 어떤 것

은 QR을 기반으로 하고 있고요. 또 다른 데는 ‘NFC를 하겠다.’ 이렇게 해서 이런 부분은 다 저희가 기술 중립적으로 어떤, ‘누가 뭐 이렇다.’ 이렇게 할 필요 없이 저희는 이번에 이 방안이 제로페이와도 관련이 있는데, ‘좀 더 근본적으로 이렇게 인프라 자체를 우호적으로 만들어야 되고, 어떤 비즈니스가 어떻게 성공하는 것은 결국은 소비자 선택과 가맹점 선택이 아니겠느냐?’ 그렇게 보시면 되고.

정확하게 중국의 그런 것을 상상을 하시면 되는데, 그 중국이 그런 결제를 기초로 플랫폼이 되어 버렸지 않습니까? 알리바바가 전자상거래 업체인데 그 플랫폼 만들어서 지금 인터넷은행도 하고 있고, 엔트파이낸셜인가 해서 완전히 거대 플랫폼으로 되어 버린, 그런 것을 생각하시면 될 것 같습니다.

<끝>