

지정대리인 제2차 지정 및 제3차 신청접수

2019.3.4(월) 14:00, 권대영 금융혁신기획단장(금융위원회)

안녕하십니까? 권대영입니다.

사실 내용 자체로 보면 꼭 브리핑이 필요 없을 수도 있는데 저희가 심사하는 과정에서 보니까 핀테크 또는 금융 혁신에 이런 작은 움직임들이 상당히 의미 있는 것 같아서 비록 작지만 이런 설명을 드리면서 저희가 금융 혁신이나 핀테크 혁신을 해나가는 데 상당히 도움이 될 것 같아서 소상히 설명하고자 내려왔고, 이렇게 어찌 보면 작은 기사일 수 있지만 이렇게 또 많이 참여해 주셔서 감사드리겠습니다.

금융회사의 핵심 업무를 핀테크기업이 직접 수행할 수 있는 '지정대리인제도'를 저희가 8월부터 시행하고 있는데 오늘 자로 5개의 혁신 서비스를 지정대리인으로 지정하고자 합니다.

이 내용을 설명드리기 전에 우선 자료의 14페이지를 먼저 설명드리는 게 좋을 것 같습니다.

금융규제의 테스트베드는 세 가지가 있는데요.

첫째가 혁신금융 서비스입니다.

통상 여러분들이 알고 있는 샌드박스입니다. 그러니까 법적 근거가 없거나 또는 규정이 있는데 애매한 것을 샌드박스를 통해서 새로운 실험을 할 수 있는 그 부분입니다.

잘 아시다시피 저희가 4월 1일부터 금융규제 샌드박스를 시행하는데, 현재 105건이 신청이 들어와서 저희가 약 한 40건을 우선심사 대상으로 선정해서 한 20건 정도를 4월 초에 지정하려고 합니다.

그런데 그것과 별도로 지정대리인제도가 있습니다. 쉽게 말하면, 금융회사의 본질적인 업무는 금융회사만이 수행할 수 있는데 그 업무를 핀테크업체에 위탁을 해서 수행하는 것입니다. 오늘 제가 설명드릴 내용의 핵심입니다.

세 번째는 위탁테스트제도입니다.

그러니까 핀테크기업이 개발한 새로운 금융서비스를 기존 금융회사에 위탁해서 실험을 하는 것입니다.

이 세 가지 제도가 3종 세트라고 보시면 되는데 오늘은 지정대리인제도에 대해 설명드리겠습니다.

2쪽입니다.

지정대리인 지정 경과를 말씀드리면, 작년 10월 26일부터 11월 26일까지 한 달간 지정대리인 신청 접수를 받았고, 15개 업체가 지정대리인을 신청했습니다.

그중에 2개 사는 1차 지정대리인 참여 핀테크기업으로서 협업하고 있는 금융회사 범위를 바꾼다든지 약간의 서비스에 경미한 수정이 있는 그런 내용이 있고요. 나머지 3개 사는 아까 말씀드린 샌드박스에 집중하겠다, 또는 사업 계획을 보완하겠다 해서 자진 철회했습니다.

그래서 15개 중에 6개를 뺀 9개에 대해서 저희가 심사를 했고요. 그중에서 2가지에 대해서는 패스트 트랙(Fast Track)이라고 해서 과거에 지정대리인을 받았는데 A라는 금융회사하고 거래를 하는데 B라는 금융회사와 하겠다 하면 큰 내용이 바뀐 게 없으니까 이런 회사는 저희가 패스트 트랙으로 신청을 했습니다.

여기 보시면 ‘빅밸류’라고 해서 비정형 부동산 담보가치를 산정하는 회사인데, 1차 때는 KB은행하고 KEB하나은행하고 협업을 하겠다고 했는데 이번에는 금융회사를 넓혀서 신한은행하고 하겠다, 이런 것입니다.

‘피노텍’ 같은 경우에도 대환대출 하는 플랫폼인데요. 1차 때는 우리하고 농협을 했는데 이번에는 기업은행을 추가했고, 상품도 신용대출만 대환대출 했는데 담보대출도 대환대출 하겠다, 이런 것입니다.

이렇게 2개는 저희가 1월 18일에 패스트 트랙으로 우선 금융회사, 핀테크업체들이 빨리 빨리 비즈니스를 할 수 있게 지정을 했고요. 오늘은 나머지 9개 사에 대해서 저희가 심사를 한 결과를 말씀드리겠습니다.

3쪽입니다.

심사 결과는 총 저희가 5건에 대해서 지정대리인 지정을 했습니다.

5건의 내용을 보면, ‘비바리퍼블리카’가 SC은행하고 온라인 플랫폼에서 대출심사 하는 업무가 하나가 있고요.

‘팝펀딩’이라는 핀테크기업이 기업은행하고 동산담보대출을 진행하는 대출심사 시스템을 지정대리인으로 신청했구요.

세 번째는 ‘마인즈랩’이 현대해상하고 음성로봇을 통해서 보험계약의 실행과 심사를 하는 그런 서비스를 제공하도록 하고 있습니다.

또한, ‘핑거’라는 핀테크기업이 농협의 상호금융과 협업하여 대출심사 모형을 편리하게 만드는 그런 업무를 신청했구요.

그다음에 ‘크레파스솔루션’이라는 대안신용평가회사가 신한카드와 함께 카드발급심사를 조금 더 고도화하는 그런 업무를 신청했습니다.

이 5건에 대해서는 너무너무 재미있기 때문에 제가 뒤에 다시 한번 설명을 자세히 드리겠습니다.

4쪽입니다.

향후 계획에 대해서 말씀드리면, 이렇게 금융회사와 핀테크기업은 신청한 서비스에 대해서 업무계약을 맺어서 최대 2년간 테스트를 일단 진행하게 됩니다.

테스트를 진행하다 보면 효과가 충분히 검증되면 핀테크기업은 해당 서비스를 금융회사에 매각을 하거나 또는 금융업 인가를 받을 것으로 예상되고 있습니다.

그런 측면에서 저희 금융위원회가 금융회사가 핀테크기업에 대한

어떤 출자 부분에 대한 규제를 푸는 부분, 그런 부분을 굉장히 고민하고 있고요.

그다음에 이런 새로운 혁신적인 서비스가 금융회사로, 금융업으로 잘 들어올 수 있게 인가 단위를 가볍게 하는 그런 업무를 저희가 고민하고 있고 이런 내용들은 2월 25일에 저희 위원장께서 금융 혁신, 핀테크 혁신 방안을 통해서 소개한 바가 있습니다.

특히, 만약에 4월에 시행되는 금융혁신지원법에 따라서 위탁이 없이 직접 이 업무를 수행할 수 있는 그런 것도 가능해지겠습니다.

또한, 저희가 9개 중에 5개를 지정을 했지만 나머지 4개 부분이 꼭 이렇게 부족하기도 하지만 조금 더 보완해야 될 부분이 있거든요. 그래서 이런 부분들은 저희가 개선·보완을 통해서 추가적으로 새로운 업무를 할 수 있게 저희가 컨설팅을 하고 있습니다. 결국은 혁신 테스트는 성공의 확인뿐만 아니고 실패를 보완하는 측면도 매우 중요하다고 생각합니다.

이러한 서비스에 대해서는 금융위·금감원이 테스트 진행상황을 모니터링을 할 생각이고, 또는 소비자 피해나 이런 것들이 생기지 않게 또 자문하고 컨설팅하고 지원하도록 그렇게 하겠습니다.

이런 서비스를 지정받은 핀테크기업은 새로운 서비스를 테스트해서 금융회사와 협업을 할 수도 있지만 이 지정 사실 자체가 어쨌든 정부가 혁신성을 인정한 것이기 때문에 자체 홍보도 가능하고 사적 계약이지만 투자유치를 한다든지, 인지도를 높이는 효과가 있을 것 같습니다.

다만, 이러한 서비스를 하는 과정에서 사업모델이나 수익성 등을 정부가 100% 공인 보증했다는 식으로 오인되지 않도록 저희가 그런 부분은 그 업체에 잘 설명을 했고요.

이런 지정 서비스를 받으면 테스트비용을 저희가 직접 지원할 수도 있겠습니다. 약 한 40억 원 정도의 예산이 있고요. 그다음에 업무공간이 필요하면 업무공간을 제공할 수도 있고, 그다음에 해외진출을 하시겠다 하면 저희가 해외 진출 컨설팅을 해서, 하여튼 이러한 사업들이 성공하고 고도화될 수 있도록 지원할 예정입니다.

5쪽입니다.

지정대리인은 아까 말씀드린 대로 오늘 설명드리는 부분이 2차입니다. 그러면 연간으로 저희가 3차도 같이 3월 4일부터 5월 7일間に 3차 서비스도 공고를 해서 7월 초에 지정하도록 하겠습니다. 아울러, 4차는 8월에, 5차는 내년 초에, 이런 식으로 매년 분기에 한 번씩 이런 서비스를 1차 때는 9개, 이번에는 5개, 패스트 트랙 포함하면 7개 이런 식으로 분기별로 한 10여 개 내의 새로운 서비스를 하도록 그렇게 하겠습니다.

다만, 다음부터 강조드릴 내용은 그동안 자본시장 쪽에 이런 지정대리인제도가 법적 제약으로 안 됐는데 작년 말에 통과된 금융혁신특별법에 따라서 자본시장에 대해서도 지정대리인제도가 운용됩니다.

그래서 자본시장이 어찌 보면 혁신의 잠재력이 굉장히 높은 곳으로 생각하고 있기 때문에 자본시장 쪽에는 7월부터 혁신서비스가 많

이 나올 것으로 기대하고 했고, 특히 ‘인슈어테크(insurtech)’이라든지 보험 분야에도 이런 지정 서비스를 정부로서는 많이 기대하고 있습니다. 그래서 이런 내용이 잘 운용될 수 있게 하단에 표를 보시면 저희가 개별 상담을 한다든지 컨설팅을 하는 그런 내용들을 소개하고 있습니다.

6쪽을 소개해 드리겠습니다.

사실은 5개 회사의 내용을 보면 관통하는 콘셉트가 있습니다. 플랫폼 그다음에 금융 또는 비금융 정보를 사용한다, 그다음에 빅데이터, AI, 머신러닝 또는 동산, 중금리대출, 그다음에 금융이력이 부족한 Thin Filer, 그다음에 기존 금융의 한계를 뛰어넘는 틈새를 개척하는 이런 측면이 있습니다.

그래서 사실은 너무너무 재밌어서 제가 좀, 어찌 보면 제가 충분히 설명을 하러 왔는데 홍보도 하고 싶은 욕심도 있습니다. 그래서 개별회사 이름을 말씀드리더라도 양해를 해 주시기 바랍니다.

비바리퍼블리카는 ‘토스’라고 여러분들이 잘 아시는데 이 토스가 플랫폼을 하고 있습니다. 그래서 토스의 유저들이 보면 1,100만 명이 가입하고 있고, 대한민국 20대 60%가 사용하고 있습니다.

이 토스에 있는 엄청난 금융정보를 활용하여 신용평가 모형을 만들어서 아주 소액·신용·단기 중금리 대출 서비스를 제공합니다.

그런데 ‘이게 왜 SC하고 했느냐?’ SC는 아시다시피 대면 채널이 부족합니다. 점포가 작거든요. 그러니까 토스의 플랫폼과 SC의 비대

면이, 대면이 없는 것이 시너지를 내는 것입니다.

이 표를 보시면 토스는 송금, 계좌·카드조회, 자동저축, 더치페이, 그다음에 동창회나 동호회 하는 공동계좌, 부동산·펀드 소액투자, 이 엄청난 빅데이터들이 있거든요. 이 데이터들을 이용하는 유저의 신용평가를 머신러닝을 통해서 실시간으로 신용평가가 되거든요. 그것을 SC에 제공해서 대출심사도 줄이고, 그다음에 특히 대출할 때 증빙서류를 만드는 데 굉장히 어려움이 있는데 그런 절차를 아주 간소화하는 그런 모델입니다.

자, 그러면 기존 소비자들도 어떤 혜택이 있느냐, 사실은 대한민국 20~30대가 금융경험이 적지 않습니까? 그렇기 때문에 소위 말해서 성실하게 통신료를 내거나 아르바이트를 하더라도 금융거래가 없으니까 대출 자체가 잘 안 되거든요. 그래서 그것을 신 파일러라 하는데, 금융이력이 약한 부분에 대해서 어찌 보면 금융상품 제공도 되면 대출 한도도 좀 늘 수 있고요. 금리도 좀 낮아지는 그런 측면이 있습니다.

그래서 여기 보시면, 금융거래가 거의 없었던 서류가 얇은 고객들, 신 파일러들에 대해서 신규대출도 가능하고 금리인하 효과가 기대됩니다.

자, 그러면 7쪽을 소개하겠습니다.

7쪽은 팝펀딩과 IBK기업은행인데요. 이 부분도 정말 재미있는 케이스인데, 팝펀딩은 기업금융을 하는 P2P 업체입니다. 그런데 이 업체가 e-커머스라는 전자상거래업체의 데이터를 분석해서 온라인 소상공인을 대상으로 동산담보대출 서비스를 제공하는 겁니다.

쉽게 말하면, 보증 있어야 되죠, 담보 있어야 되죠. 그런데 그렇지 않은 이런 회사의 전자상거래에서 팔리는 물건, 그다음에 매출정보, 그다음에 결제대금이 들어오는 이 정보를 가지고 이 사람한테 대출을 할까, 말까 하는 그런 결정을 하는 겁니다.

여기 보면, 혁신성을 보면 이 회사가 보니까 파주에 공장을 가지고 있더라고요. 그 공장에서 원자재가 들어오는 재고 상황, 그 원자재를 통해서 물건을 만들면 그 플랫폼을 통해서 판매되는 데이터를 분석해서 새로운 동산담보대출의 심사·관리기술을 적용하고 있습니다.

대한민국이 지금 동산담보... 부동산담보대출 중심에서 동산담보대출로 가야 되는데, 무척 재미있는 겁니다. 그래서 여기 보면, 장래 현금흐름에 기초한 동산담보대출로 보시면 되겠습니다. 이런 것들이 IoT 기술과 연결되면 더 동산담보가 활발하게 될 것 같습니다.

그래서 특히 보시면 소비자들은 신용대출 또는 보증, 부동산담보대출이 아닌 동산을 담보대출 할 수 있는 그런 측면에서 새로운 금융 접근성이 제고, 개선된다고 보시면 되겠습니다.

또한, 쉽게 말하면 기존 동산담보대출과 또 다른 혁신성은 동산담보대출은 대출이 상환되기 전에는 창고에서 그 물건이 나갈 수가 없는데요. 이것, 이 자체는 계속 판매량을 이렇게 볼 수 있으니까 대출이 상환하기 전에 출고가 가능한 측면이 있고.

이때 제가 소개받을 때 보니까 3월 14일이 화이트데이인데, 화이트데이에 사탕과 초콜릿을 만들려고 하는 영세자영업자가 계신데, 이

분은 한 달 전쯤에 설탕과 원자재를 확보해야 되거든요. 그런데 아무 것도, ‘이 사람 뭘 믿고 대출해 주느냐?’ 할 때 이 사람이 과거에 e-커머스에 전자상거래 했던 데이터를 꼭 보고는 ‘이 사람이 이것을 팔아냈다.’ 그런 데이터를 가지고 있는 겁니다.

그러면 한 달 전, 두 달 전에 설탕이나 사탕 이렇게 포장지 살 돈을 대출해 주는 겁니다. 그래서 그것을 가지고, 그 원자재가 창고에 들어오는 것을 관리를 하겠죠. 그래서 그것을 가지고 또 물건을 만들고 다시 사탕 같은 게 들어오겠죠, 그렇죠? 그런 것들을 판매하면 판매하는 내역이 꼭 보이지 않습니까? 그래서 그 판매하는 소상공인 전용계좌를 통해서 대출되고 돈 들어오는 것을 보이고 그 돈으로 상환을 하니까 사실은 당장 소상공인한테 필요한 것은 3월 14일에 돈이 필요한 게 아니거든요. 한 두세 달 전에 돈이 필요한데, 이런 부분은 저는 굉장히 좀 획기적이라는 그런 생각을 가지고 있습니다.

8번입니다.

마인즈랩과 현대해상은 그동안 저희가 AI, 음성로봇 이런 이야기 많이 들으셨는데, 실제 저희가 시연을 해 보니까 한 90% 이상 사람 소리인지, 콜센터의... 기계소리인지, 콜센터 직원 소리인지 구분이 안 될 정도인데, 쉽게 말하면 이런 음성봇을 통해서 대출신청과 대출확인까지를 원스톱으로 연결하는 겁니다.

자, 쉽게 드리면 보험계약, 소위 말해 약관대출을 받으려면 제가 콜센터에 전화를 하겠죠. 전화하면 콜센터의 여직원, 담당하시는 분이 상담하고 나서 거기서 끝납니다. ‘잠깐만요’ 하고는 여신심사 하는 쪽으로 넘겨줘야 되거든요.

그러면 또 거기에 가서 또 똑같은 이야기를 해서 대출이 일어나거든요. 여기 표에 보시면 대출신청에서 대출확인, 본인확인 대출심사가 끊어져 있는데 이것은 이것을 하나로 딱 연결합니다, 그 음성봇이. 그래서 제가 직접 들어보니까 잘 구분이 안 되는 그런 측면이 있고요.

또 하나는 여기 보면 O/B 해피콜이 아마 아웃바운드(Outbound)로 소비자의 만족도를 조사하는 건데, 이것도 두 가지가 있습니다.

예를 들면, 직장인 같은 경우에는 대개 시간이 제약되어 있지 않습니까? 그러니까 이것은 24시간 돌아가니까 직장인한테 편한 시간에, 그 시간에 맞춰서 전화를 할 수도 있고요.

또는 디지털에 좀 소외되어 있던 분들 있잖아요. 이 분이 직접 인터넷이나 앱을 통해서 접근하지 않는 사람은 이 음성봇이 전화를 해서 서비스를 하는, 이런 좀 혁신적인, 보험 쪽에서 이런 부분이 왔길래 상당히 의미가 있고. 사실 정부로서도 인슈어텍 분야하고 아까 자본시장에 저는 혁신의 잠재력이 굉장히 크다고 보기 때문에 이런 걸 시작으로 계속 혁신적인 시도를 했으면 하는 마음입니다.

9페이지의 핑거에 대해 설명해 드리겠습니다.

핑거와 NH상호금융도 매우 재밌습니다. 이 부분도 간단하게 말하면 앞에 토스나 이런 플랫폼하고 비슷한데, 여기에, 여기 표에 보시면 제일 하단에 공공기관정보, 금융기관정보, SNS정보 이런 정보가 굉장히 많지 않습니까? 그런데 상호금융이라는 건 3,500개가 되거든요. 상호금융이 전국망에 있는 하나하나가 이런 정보를 모아서 대출을 할

수 있는 시스템을 갖추기에는 비용이 들거든요.

이 회사가 상호금융한테 A라는 사람이 대출이 딱 들어오면 공공기관, 금융기관, SNS 관련 정보를 짹 모아서 상호금융에게 딱 제시하면 바로 이제 대출이 일어나겠죠. 그러려면 여기 왼쪽에 보시면 최소한 한 1~2일 정도가 걸리는데, 이 시스템이 연결이 되면 수분 내로 이 비즈니스가 가능한데, 저는 이것을 보고는 제2금융권의 디지털 트랜스포메이션 또는 핀테크 혁신의 어떤 가능성을 보여줬다고 설명하고 있습니다.

지금 이렇게 데이터를 모으는 과정이 이제 스크래핑 기술로 모으겠지만, 옛날에 저희가 한번 말씀드렸던 API 기술이 도입되면 좀 더 표준화돼서 좀 더 넓은 범위의 자료를 모을 수 있을 것으로 그렇게 판단하고 있습니다.

10쪽입니다.

크레파스솔루션하고 신한카드인데, 이 부분은 금융정보가 아닌 여기 표를 보시면 제일 왼쪽에 소셜네트워크, 심리분석데이터, 형태분석, 브라우저데이터, 모바일데이터, 내부데이터, 금융거래데이터, 통신사데이터. 그러니까 e-커머스 거래데이터.

그러니까 금융정보뿐만 아니고 비금융정보까지를 다 모은 이런, 카드 발급을 해줄 때 그 사람의 어떤 소득정보라든지, 카드 발급이 될지 안 될지를 분석하는 대출심사 모형으로 보시면 되겠습니다. 하여튼 대안신용평가 모델로 보시면 되겠습니다.

여기 보시면, 첫 번째 네모에 스타에 보시면, 예컨대 잘 금융거래를 하다가 해외에 파견 나가 있으면 금융거래가 단절되지 않습니까? 그런데 비금융거래정보를 가지고 사람을 평가한다든지, 또는 해외에 있는 해외 현지인들에 대해서는 국내 금융데이터가 없으니까 카드 발급하기가 애매한데 그 사람의 다른 데이터를 가지고 한다든지. 그래서 아주 제한된 범위 내에서 우선 테스트를 하고요, 이 부분이 성공적으로 되면 이 범위를 확장을 할 수 있을 것 같습니다.

10쪽까지 저희가 쪽 말씀을 드렸습니다. 그리고 뒤에 나와 있는 것들은, 그러니까 지정... 12쪽은 지정대리인제도가 어떤 것이냐에 대한 설명이 있고요. 14쪽은 아까 3종 세트에 대해서 제가 쪽 설명을 드렸습니다. 마지막 페이지는 이 샌드박스하고 지정대리인제도가 조금 관계가 어떻게 되는지 이런 질문들이 있기 때문에... 기본적으로 금융규제 샌드박스는 규제가 없거나 규제가 있더라도 모호한 경우에 금융회사나 핀테크회사가 새로운 금융업을 할 수 있는 겁니다, 그 서비스를.

그러니까 지정대리인제도는 기존의 금융회사가 인가받은 핵심 업무를 핀테크업체한테 '한번 해봐라.' 하는 거니까 둘 간에는 약간 성격이 다릅니다. 다만, 이 제도는 독립적으로 운용될 수도 있고 중복적으로 운용될 수도 있거든요. 그래서 그거는 회사가 판단하기 나름이고.

마지막에 아까 예를 들었던... 대안평가하고 있는 크레파스솔루션의 경우에는 지정대리인으로 왔기 때문에 신청을 했고, 이런 회사는 '샌드박스로 가면 또 샌드박스도 가능하다.' 이렇게 보시면 되겠습니다.

그래서 어찌 보면 특별한 내용이 없지만, 저는 혁신의 어떤 조짐이나 이런 매우 재미있는 케이스가 많았기 때문에 여러분들한테 소상히 설명을 드렸습니다.

이상 마치겠습니다.

[질문 · 답변]

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

<질문> 이 사업을 하게 되면 투자하고 수익 분배, 이것은 어떻게 되는지 궁금하고요. 그리고 만약에 금융사고가 발생했을 때 그 책임은 누가 지는지 좀 궁금합니다.

<답변> 예, 이 부분은 사적계약의 영역으로 보시면 될 것 같습니다. 그래서 위·수탁 계약을 통해서 이 서비스를 제공했을 때 ‘전당 얼마 받겠다.’ 또는 ‘무료로 하겠다.’ 이것은 금융회사하고 핀테크업체 둘 간의 어떤 계약으로 보시면 될 것 같고, 그런 구체적인 내용에 대해서는 저희가 특별하게 이렇다, 저렇다 하는 것은 없고요.

말씀대로 이 테스트를 하는 과정에서 많이 우려하는 것이 소비자 피해를 우려하시는데 그 소비자 피해 장치가 확보돼 있는지를 저희가 테스트를 하는데, 한 회사에, 예를 들면 이것은 금융회사하고 핀테크업체 둘 간의 계약 문제인데, 금융회사가 e-비즈니스와 계약을 하려면 소비자보호장치를 강하게 요구하거든요. 그래서 그 대신, 예를 들면 무슨 보험을 든다든지, 또는 별도의 어떤 소비자보호장치를 마련한다든지 그런 장치를 하고 있는 것으로 알고 있고, 제가 구체적인 사례

를 가지고 하나 설명을 드리겠습니다.

팝펀딩에 대해서 예상되는 문제점하고 해결 방안에 보니까, 예를 들면 재고가 있는 창고에 화재가 발생할 수 있을 때 담보물 손실이 발생할 수 있지 않습니까? 그런 부분에 대해서는 금융회사에 대출이 나갔는데 담보가 사라져 버리지 않습니까? 왜냐하면 동산이기 때문에. 그때는 보니까 최신의 설비창고를 확보하고 있고, 화재보험을 가입해서, 보험사한테 보험을 가입해서 화재로 멸실될 때도 보호하는 측면이 있고.

그다음에 재고자산 도난에 대해서는 팝펀딩이 자기들이 보관하겠다는, 왜냐하면 재고자산을 창고에 잘 관리해야 될 의무는 자기한테 있기 때문에 그렇게 보관하겠다는.

그다음에 서비스, 물류 배달의 서비스로 인한 불량에 대해서는 팝펀딩에서 물류비를 할인한다든지 이런 식으로 다양한 소비자보호장치들을 갖추고 있는 그런 측면이고, 저희가 심사할 때 그런 부분에 대해서는 체크를 하고 있습니다.

심사할 때 결국은 ‘혁신적이나’, ‘소비자 편익이 있느냐’, 그다음에 ‘소비자한테 피해가 갈 수 있느냐’ 이런 것들을 저희들이 심사를 한다, 이렇게 보시면 될 것 같습니다.

<질문> 올해 5차까지 하는 진행이 접수가 되는데, 아까 말씀하신 것이 분기별로 10개 내외의 새로운 서비스가 출현할 수 있도록 하겠다고 말씀하셨는데요. 이게 금융 관련 새로운 서비스가 앞으로 여기 지정대리인으로 지정이 되고 인정받을 만한 서비스면 뭐 많이 나오면

나올수록 좋다는 방침인지, 아니면 이게 또 어느 정도 시장 형성이 되려면 어느 정도 규모가 돼야 한다면 그런 계획이 있으신가요?

<답변> 예, 그것 속담에 보면 ‘작게 낳아서 크게 키워라’ 이런 말도 있고, 사실은 보시면 ‘뭐 이것 별것 아니네.’ 이럴 수도 있지만 그냥 저는 심사위원으로서 참가해서 대개 혁신적인 그런 시도를 봤는데, 이런 혁신적인 시도는 일단 많이 하면 많이 할수록 좋은 것 같거든요. 정부가 아까 10개라 한 것은 제가 그냥 예를 든 거고, 20개가 들어오면 20개를 할 수 있는 거고, 그런 부분에 대해서는 특별한 제한이 없습니다.

그리고 또 하나는 샌드박스가 지금 105개가 들어와 있으니까. 그러니까 샌드박스는 사실은 법에 없는 내용을 시도하는 그런 측면이 있기 때문에 심사위원회를 거쳐야 되고 금융위를 거쳐야 되고 굉장히 엄격하거든요. 그런데 지정대리인제도는 금융회사가 하고 있는 업무를 금융회사가 핀테크업체에 해보라 하니까 상당히 심사과정이 유연하고 가볍거든요. 그래서 핀테크업체 입장에서는 지정대리인을 통해서 하거나 또는 샌드박스를 통해서 하거나 다 할 수 있고, 저는 이 혁신적인 시도는 많고 다양할수록 좋다고 생각하고 있습니다. 그렇게 제도를 운용해 나갈 생각입니다.

<질문> 이게 테스트가 실시가 되면 어떤 고객들을 대상으로 해서 테스트가 이루어지는 건지, 이 기간 동안요.

<답변> 테스트 대상 말입니까?

<질문> 네.

<답변> 여기 6페이지를 보시면 제일 하단에 ‘시범운영 대상’이 있습니다. 그래서 여기 보면 이 토스의 플랫폼에 있는 아주 젊은 층을 대상으로 금융경험을 하겠다 하는데, 여기 보시면 1인당 한도가 ‘5만 원에서 100만 원 소액대출’ 해서 50억 원 이하로 한 1만 명 정도를 하겠다, 이겁니다.

이게 무슨 의미냐 하면, 1만 명을 하면 데이터가 많이 축적이 되겠죠. 그다음에 그런 평가모델이 아주 고도화되는, 그래서 이것을 기초로 해서 아주 새로운 상품을 만들어내는 것으로 보시면 되고.

7쪽에 보시면, 영세자영업자들에게 동산담보대출을 하는 것도 업체당 최대 5억 원 그다음에 100개 정도, 이렇게 예상하고 있거든요. 이런 식으로 대개 실험적인 그런 부분입니다.

8페이지 보시면, 약관대출은 월 600건, 그다음에 완전판매 모니터링은 월 300건 이런 식입니다. 그다음에 핑거 같은 경우도 매달 한 1,000명 정도에 여기 보면, 개별적으로 한 1,000만 원 범위 내에서 이렇게 하겠다고 되어 있고.

여기 크레파스솔루션은 해외에 거주하고 있는 교민이나 유학생 대상으로 한 2만 명 정도, 이 부분은 국내에서 이렇게 하면 되는데, 이게 어찌 보면 신용정보회사가 아니기 때문에 제한된 범위 내에서 테스트를 해서 결국은 이런 것들이 시스템을 엄청나게 고도화시키고, 아까 머신러닝을 하겠다는데, 데이터가 계속 축적이 되면 기존의 금융회사가 하고 있는 것보다 더 나은 시스템을 개발하는 것으로 보시면 될 것 같고.

그 개발된 것은 그러면 금융회사가 사갈 수도 있는 거고요. 아니면 이 회사가 자신 있으면 금융회사를 차려서 금융업을 해도 되고, 그런 시도로 보시면 될 것 같습니다.

<질문> 패스트 트랙을 3차 때도 2차 되는 기업... 2차 기업이 당장 3차에서는 안 되겠지만, 또 우선 심사해서 더 늘리는 것도 적극적으로 장려하신다고 하셨는데요.

<답변> 예, 그렇습니다.

<질문> 그러면 핀테크기업으로 이미 지정대리인이 된 기업, 업체에서는 또 파생되는 아이디어가 금융 관련해서 있으면 이것저것 할 수 있는 여지나 그런 여건이 비교적 더 있다고 봐야 되지 않습니까? 그러면 이런 장려나 육성을 통해서 이러한, 지정대리인제도를 통해서 다양한 금융서비스를 개발하고 만들어내는 좀 중견기업 이상의 기업으로 성장할 수 있는 기업 가능성도 많이 보시는지, 어떻게 파악하고 계시는지.

<답변> 제가 바라는 부분입니다. 스케일 업(scale up) 해서 덩치를 키워야 되거든요. 그래서 지금 여기 2쪽을 보시면 아까 빅밸류, 아까 예를 들었는데, 이 부분이 보니까 비정형 부동산 담보가치를 산정하는 회사인데, 공공... 왜냐하면 비정형 부동산이라는 게 아파트하고, 아파트 같은 것은 지금 시세 금방 알 수 있는데, 그렇지 않고 상가나 이런 것들은 자꾸 평가하기가 어렵지 않습니까? 그런 것들을 데이터를 모아서 가격 산정을 해 주거든요.

이 회사가 지금 KB, 하나은행하고 처음에 거래를 맺었다가 이번에 아까 말씀드린 대로 ‘아, 신한은행도 우리가 같이 하자.’ 이런 식으로 이렇게 단순히 있는 혁신서비스에 금융에서 하나 늘리는 것은 사실은 저희가 별로 심사할 내용이 없지 않습니까? 그것은 패스트 트랙으로 바로 인정을 해 주겠다고, 만약에 3차 때도 들어오면 제가 계속 인정을 해 주겠다고.

지금 제가 미리 하나 말씀드리면, 그러면 ‘이런 서비스가 금융회사하고 위·수탁 계약이 되었느냐?’ 이것에 대한 질문을 사전에 하셨던 분이 있기 때문에 이것은 제가 미리 설명을 드리겠습니다. 그게 쉽게 말씀드리면 1차 때 9개 했는데, 펫보험이라 해서 스몰티켓이 바로 한 화손보하고 계약을 맺었고요.

저희가 이제, 이 부분은 이렇습니다. 금융회사가 자기 업무를 위탁하는 것, 아까 누가 질문을 하셨는데, 이게 소비자 피해라든지, 그다음에 이게 우리 시스템에 맞는지 하려면 이게 검토과정이 꽤 걸리더라고요.

그래서 저희가 알아보니까 지금 하나가 계약이 맺어져 있고, 그다음에 3월 중에 하나, 둘, 셋, 넷 한 3건 정도의 추가 계약을 맺을 것으로 보이고, 그 후에도 4~5월에 또 계약을 맺을 것으로 보이고.

오늘 소개해 드렸던 5건도, 1차 때보다는, 저희가 1차 때는 첫 시도였는데, 지금은 상당히 금융회사하고 이야기가 많이 되어 있으니깐 그 계약을 맺으려면 내부 통제도 봐야 되고, 준법감시도 받아야 되고, 결재도 받아야 되고 이렇거든요. 그래서 이게 시간이 좀 걸리는 측면이 있는데, 아마 시간을 두고 위·수탁 계약을 맺어서 본격적인 비즈니스

스가 되지 않을까, 그렇게 생각하고 있습니다.

잘 부탁드립니다. 감사합니다.

<끝>