

제7차 혁신금융서비스 심사 결과

2019.10.2(수) 14:30, 권대영 금융혁신기획단장(금융위원회)

은성수 금융위원장은 10월 2일 금융위원회를 개최하여 취임 후 첫 금융혁신서비스 11건을 지정하였습니다.

지난 7월 수요조사 한 219건에 대한 본격적인 심사에 착수했으며, 11건을 포함하면 기지정 된 42건을 합쳐서 금융위원회는 총 53건의 혁신금융서비스를 지정하게 되었습니다.

구체적인 11건을 소개하기 전에 오늘 금융위에서 은성수 위원장께서 했던 발언에 대해서 소개를 하겠습니다.

2쪽입니다.

새 위원장께서는 핀테크 스케일업 현장간담회 등에서 핀테크 기업인의 애로나 의견청취를 했고요. 그다음에 혁신위와 금융위를 거치면서 위원님들하고 여러 가지 논의한 결과 샌드박스를 이런 방향으로 운영하겠다는 입장을 제시했습니다.

우선, 시장의 높은 열정과 기대를 실감하는 계기가 됐고 다시 한번 금융 규제를 되돌아보고 반성하는 그런 계기가 되었다고 언급했습니다.

이런 높은 시장의 수요에 부응하기 위해서 샌드박스 시행 1년이 되는 내년 3월까지 100건 정도를 목표로 샌드박스 운영에 박차를 가하겠다고 의사를 밝혔습니다.

아울러서, 수요가 굉장히 많은 것을 보고는 샌드박스뿐만 아니고 규제 개선하고 동태적으로 연결될 필요가 있다는 점을 강조했습니다.

저희가 9월 18일 현장에 간 이후에 여러 가지 현장의견 중의 첫 번째는 핀테크 기업의 '혁신적인 아이디어 보호 필요성'이 제기되었습니다.

이 부분은 금융규제 샌드박스 심사 시 이를 반영할 수 있게 세심한 심사를 할 필요가 있고, 특히 출원 등 핀테크 기업의 기술과 아이디어를 보호할 수 있는 법적 보호장치에 대한 법률자문이나 지원이 필요하고 저희가 그렇게 진행할 예정입니다.

두 번째 나온 이야기 중에 부가조건이 과도한 측면이 있는 것이 아니냐는 그런 의견에 대해서는 부가조건 자체가 새로운 부담이나 또 규제가 되지 않도록 필요 최소한의 범위 내에서 부가조건 지정을 당부했구요.

혁신금융서비스 지정 이후에 사정변경 등으로 조건 변경이 필요할 경우에는 부가조건 변경 요청을 신청하면 저희가 그 내용을 심사해서 반영하는 그런 제도를 운영할 필요가 있다는 이야기가 있었습니다.

아까 말씀드린 대로 샌드박스가 규제 개선하고 연결될 필요성에 대해서는 필요성이 인정되면 바로 규제정비를 추진했으면 좋겠고, 금융업 진입장벽 완화를 위한 스몰라이선스 제도 도입도 추진하겠다고 밝혔습니다.

또한 핀테크, 당연히 할 수 있지만 핀테크나 금융회사가 테스트를 하면서 규제를 빨리 풀어줬으면 좋겠다는 그런 법령정비 요청을 하면 저희가

그 내용을 검토해서 심사를 하는 그런 제도도 함께 운영할 생각입니다.

또한, 혁신서비스들이 이제 막 출시되고 있습니다. 10월에도 한 7~8건 나오고 어제도 2건 나온 것으로 알고 있는데, 이런 핀테크 기업들이 특히 이제 혁신서비스 하는 과정에서 잘 안착될 수 있도록 저희가 모니터링 하는 방안이 필요한 것 같습니다.

그런데 기존 금융회사와 좀 다르기 때문에 핀테크 기업에 특화된 이런 맞춤형 검사·감독 방안에 대한 고민이 필요하고, 고의·중과실이 아닌 그런 위반사항에 대해서는 면책 제도 혁신적인 부분을 테스트하는 그런 측면을 감안해 줬으면 했습니다.

4쪽입니다.

11건에 대해서는 저희가 전례대로 현장자료와 지정업체의 PT 자료가 있기 때문에 제가 좀 간단하게 핵심 위주로 설명드리겠습니다.

첫 번째는 신한카드입니다. 카드나 스마트폰이 없이 얼굴만으로 간편하게 결제하는 페이스 페이를 할 수 있는 생체정보 기반의 결제 서비스입니다.

내용 자체는 읽어보시면 되겠지만, 결국은 현금 없는 사회, 카드 없는 사회로 진전되는, 미래형 Bio Payment로서 소비자는 결제 편의성이 제고되고 도난·분실 위험이 방지되며, 가맹점은 고객 스스로 간편결제를 진행함에 따라서 결제업무 절차가 축소된다고 보시면 됩니다. 결국은 제 얼굴이 카드인 셈이 되는 것입니다.

두 번째, 한국투자증권의 경우에는 금융투자업자가 발행한 금융투자 상품권을 소비자가 온라인쇼핑몰에서 구매해서 선물한 후에 그 상품권이 금융투자 상품으로 연결될 수 있는 서비스인데 한국투자증권이 가져왔습니다.

이 혁신서비스는 소비자의 어떤 접근성이 많은 그런 프리퀀시 온-오프 플랫폼에서 금융투자 상품의 어떤 판매와 연계되는 그런 판매채널의 확대로 일단 보시면 될 것 같고, 최근에 자본시장에서도 이런 플랫폼과 연계하는 그런 업무가 시작되는 그런 반가운 모습으로 보면 되겠습니다.

세 번째는 하나카드입니다. 별도의 계좌 없이 그냥 선불지급 수단에 있는 포인트를 체크카드 발급으로 연결시켜서 체크카드로 사용하는 그런 비즈니스입니다.

다음 쪽입니다.

이렇게 생각하시면 될 겁니다. 저도 어떤 페이지 보니까 한 8,000원 정도의 포인트가 있더라고요. 그런데 제가 그 8,000원의 사용내역을 보니까 제가 물건 살 때마다 거기서 할인받는 데 쪽 썼더라고요. 그래서 그 플랫폼에만 Lock-in 돼 있는데 이 자체를 다른 데서 쓸 수 있는데 중요한 거는 지금 이런 선불지급수단들이 전부 온라인 플랫폼에 돼 있거든요. 그래서 오프라인 가맹점이 280만 개가 있는데 거기에는 여러분들이 못 씁니다. 저도 못 쓰거든요.

쉽게 말하면 온라인 선불수단에 있는 리워드, 포인트 리워드 부분이 굉장히 활성화되어 있지 않습니까? 제가 추측하건대 몇천 억 정도 되는데 그 자체가 288만 개 가맹점, 확대가 되면, 그렇게 오프라인에서 쓸 수

있는 그런 측면에서 상당히 선불 포인트의 효율적 활용, 온라인 포인트를 오프라인 가맹점에서 활용하는 측면에서 의미가 있다고 보겠습니다.

네 번째는 웰스가이드입니다.

모바일 기반 로보어드바이저를 통해 연금 가입·해지·추가 납입 등 연금자산 포트폴리오를 자문해 주는 종합 연금자문 서비스입니다.

잘 아시다시피 자본시장법상 투자자문업의 대상이 금융상품하고 부동산에 한정되어 있는데 이런 부분을 보험상품까지 넓혀서 종합적인 컨설팅을 할 수 있는 그런 부분인데, 의미는 자산시장에서 개인에 대한 맞춤형 서비스를 자본시장 쪽에서 착수하는 측면에서 굉장히 의미가 있다고 보겠습니다.

다섯 번째는 KCB입니다.

보이스 피싱 등 의심거래 등에 대해서 수취계좌와 휴대폰 휴대전화번호의 명의인 일치 여부를 확인한 후에 송금인에게 경고메시지를 보내서 자금 이체 여부를 확인하는 방안입니다.

결국은 보이스 피싱이나 착오 송금을 방지하는 그런 서비스로 보시면 되겠습니다.

6쪽입니다.

DGB대구은행이 고객이 항공사 앱을 통해서 항공권 구매할 때 환전신청을 동시에 하고, 체크인 할 때 항공사 데스크에서 외화를 송금

할 수 있는 서비스입니다.

비슷한 것은 우리은행이 드라이브 스루 방식으로 환전하는 서비스와 동일하거나 유사한 서비스로 보시면 되겠습니다.

그다음에 4차 산업혁명이라는 핀테크 기업이 빅데이터와 가치 산정 알고리즘을 통해 50세대 미만, 소위 나홀로 아파트에 대한 부동산 시세를 산정하는 서비스입니다.

과거의 빅밸류·공감랩과 동일한 서비스로 보시면 되겠습니다.

7쪽입니다.

케이에스넷인데요. 온라인에서 간편하게 결제할 수 있는 이런 송금방식으로 출금 동의를 제공하는 서비스입니다.

기 지정 된 서비스는 SMS 방식을 통한 출금동의서비스와 동일하게 이런 송금방식으로 이런 서비스를 하시면, 출금동의방식인데 이런 다양한 방식의 시도들이 일어나니까 이런 부분들이 제도 개선하고 연결될 필요가 있지 않을까, 그렇게 생각하고 있습니다.

9번입니다.

SK텔레콤인데, 결제를 하는 이커머스와 통신사의 비금융 데이터를 기반으로 소상공인에 대한 신용을 평가하고 생성된 신용정보를 금융회사에 제공하여 대출심사에 활용하는 부분입니다.

이 내용은 기술력 있는 핀테크 기업이 유통정보와 통신정보, 그러니까 어찌 보면 이중 산업 간의 결합을 통한 비금융 데이터를 활용하는 측면에서 의미가 있다고 보겠습니다. 결국은 소상공인들이 결제정보를 기반으로 심사를 받을 필요가 있는데 그 부분이 지금 저희가 잘 안 되고 있습니다.

그래서 이 소상공인에 대한 어떤 대안신용평가로서 신 파일러(Thin Filer)인 부분에 대한 어떤 대출의 가능성이 열리는 굉장히 뜻 깊은 사업으로 일단 저희는 생각하고 있습니다. 그래서 통상 선진국에서는 이런 서플라이 체인 파이낸싱(supply chain financing) 해서 공급자 금융이라는 표현을 많이 쓰고 있는데 금융 데이터가 아닌 비금융 데이터를 통한 신용의 어떤 등급평가 모델로 보시면 되겠습니다.

박스에 보시면 비슷한 모델들이 더존비즈온은 회계고요. 지속가능발전소는 거버넌스나 이런 것들이고, 핀크·신한카드·현대카드도 비슷하게 이커머스와 결합한 그런 부분이 상당히 활발하게 진행되고 있다고 보시면 되겠습니다.

그다음에 마지막으로 이제 워낙 많이 아는 대출 상품 비교 중개 플랫폼으로서 카카오페이와 로니에프앤이 들어왔습니다. 이거는 생략하도록 하겠습니다.

향후 운영계획을 말씀드리면, 저희가 이제 219건도 있고 지금 수시로도 이렇게 컨설팅이 들어오기 때문에 가급적 매월 한 번씩 서비스를 개최를 하도록 하겠습니다. 그래서 잠정적으로 시장에 이것을 언제 하는지, 어떻게 하는지에 대한 궁금증이 많기 때문에 잠정적으로 저희가 이제 혁신위 날짜를 일단 공개를 하고 이러한 추세에 따라서 저희가

가급적 샌드박스 운영을 적극적으로 해 나가도록 그렇게 하겠습니다.

이상입니다. 감사합니다.

[질문 · 답변]

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

<질문> 핀테크 맞춤형 검사방안 말씀하셨는데, 이게 핀테크 업체들은 이런 게 필요하다고 얘기를 할 수 있다고 생각은 하는데, 금융당국이 보시기에도 좀 필요하다고 보신 건지, 그렇게 보셨으면 이유가 뭔지가 좀 궁금하고, 논의를 진행 중이신 거면 논의되는 내용 중에 좀 말씀해 주실 수 있을 만한 내용이 있는지가 궁금하고요.

하나가 더 있는데, 대출비교플랫폼 같은 경우는 7월에 원래 5개 출시된다고 보도자료도 내셨었는데, 이게 좀 많이 늦어지는 업체들도 좀 있는 것 같아서 이것은 무엇 때문에 늦어지고 있는 건지, 현황 보고 계신지 답변 좀 부탁드립니다.

<답변> 맞춤형 감독방안은 혁신서비스를 신청하는 분은 두 가지가 있습니다. 기존 금융회사는 기존의 금융 감독체계 안에 들어와 있기 때문에 큰 문제가 없고요.

그다음에 핀테크 기업들은 어찌 보면 금융법을 처음 적용을 받지 않습니까? 이런 면에서 금융법이 굉장히 촘촘하고 엄격한 그런 측면은 있고, 그런 면에서는 이런 분들이 감독원에 보고도 해야 되고, 감독원이 필요하면 검사도 가야 되거든요. 그래서 그런 핀테크 기업에 좀 맞

는 그런 감독 또는 모니터링 방안이 필요할 것 같고, 그런 부분에 대해서 현장에서 이야기가 있었고, 저희가 검토를 해서 구체적인 방안은 다음 적절한 기회에 감독원이 이 부분에 대한 결정을 해서 필요하면 혁신위에 한번 논의를 거쳐서 이렇게 하는 건데, 철학은 그것입니다.

혁신적 아이디어를 테스트한다는 그런 실험정신을 고려할 필요가 있고, 큰 금융회사가 아닌 좀 유치산업인 핀테크 산업에 대해서는 그에 맞는 컨설팅형 이런 감독이 필요하지 않을까, 하는 그런 생각이고, 그 부분에 대해서는 맞는 내용입니다.

그다음에 저희 대출모집플랫폼은 지금 아시다시피 금융회사하고 협업을 해야 되는 그런 부분에 대해서 시간이 좀 걸리는 것 같습니다. 당연하죠, 왜냐하면 전산시스템도 다르고, 이 모델에 대해서 금융회사가 준법감시나 IT나 이런 내부 절차를 밟아야 되는데 시간이 걸리는 것은 너무나 당연한 것 같습니다.

또 한편으로는 핀테크 기업들이 오는 것에 대한 금융회사가 좀 불편한 것도 있죠, 자체 플랫폼이 있으니까.

그런 면에서는 결국은 핀테크 기업이 킬러 콘텐츠를 가지고 있고, 금융회사를 설득해야 되는 그런 문제입니다. 정부가 할 수 있는 것은 그런 협업의 장을 마련하거나 그런 애로가 있는 것을 파악하는 건데, 제가 어제 보니까 하나 드디어 1금융권에서 연계상품이 나왔는데, 제가 그것을 계속 기다려 왔거든요. 드디어 1금융권에서 플랫폼, 핀테크 기업한테 대출상품을 열어주는 자체로 저는 이 부분이 상당히 진전될 것으로 보이고.

예를 들면, 플랫폼이 좀 큰 플랫폼들이 지금 나오고 있지 않습니까? 오늘도 카카오페이 같은 데가 나왔으니까, 그다음에 토스나 레이니스트, 이렇게 플랫폼 큰 회사들은 금융권하고 협업이 잘 될 것으로 보이고, 그 부분은 조금 시간을 가지고 이렇게 기다려 주시는 게 맞을 것 같고, 결국은 그래서 무한경쟁을 해야 되지 않을까, 그렇게 생각하고 있습니다.

<질문> 한국투자증권 혁신금융서비스에서 상품권으로 구입할 수 있는 투자상품에는 제약이 있거나 그런가요?

<답변> 제가 알기로는 상품권 일 발행한도가 10만 원이 있고, 금융투자상품이면 제한이 없는 것으로 그렇게 알고 있는데, 맞습니까?

<답변> (관계자) ***

<답변> 네. 특별한 제약은 아마 그 쿠폰에 하루 액면가가 10만 원으로 제한했고, 아마 금융... 한국투자증권에서 살 수 있는 금융상품에 대해서는 제약이 없는 것으로 알고 있고, 그렇지만 거기에 자본시장법에 따른 어떤 소비자보호장치나 이런 자본시장법이 금융상품에 대한 규제 장치는 다 적용이 된다고 보시면 되겠습니다.

<질문> 부가조건이 필요할 경우 그동안 계속 보도자료에 같이 설명이 되어 있는 경우를 종종 봤었는데요. 그게 지금까지 제가 봐왔던 기업으로는 부가조건이라는 게 만약에 문제의 소지, 소비자 피해, 이런 것을 감안해서 지금까지 나온 것도 ‘최소한 이런 것은 좀 지켜보고 주의를 해야 된다.’ 그런 수준이었던 것으로 기억을 하는데, 이 부가조건을 다룬 것에 대해서 그동안은 불만이 나왔던 부분이 있었던

것 같은데, 이게 어떤 이의 제기가 있었는지 궁금하고요.

그리고 ‘스몰라이선스(small licence)’ 이 얘기도 상반기에도 이것을 추진한다고 했던, 자료에 포함된 것으로 알고 있는데, 스몰라이선스도 이제 핀테크 추진하면서 해당 핀테크 업체들은 ‘빨리 이런 것 좀 도입해 달라.’라는 요청이 계속 있을 것 같거든요. ‘이런 것은 뭐 언제까지는 이게 스몰라이선스를 적용한다.’ 이런 것도 명시적으로 시기를 특정해 줄 수 있는지 말씀 부탁드립니다.

<답변> 부가조건이라는 건 이렇습니다. 심사를 하는 정부, 감독을 하는 저희도 그렇고 업체도 그렇고 새로운 분야를 가다 보니까 과연 이것을 어느 정도까지 이렇게 해야 될지, 또는 미처 소비자 보호를 어떻게 해야 될지 이런 다양한 의견이 나오면서 그 컨설팅 과정에서 ‘아, 이런 것에 대해서는 이런 측면이 있다.’ 하니까 ‘이런 부분은 저희가 좀 제약적으로 하겠다.’ 해서 통상 신청하시는 분들이 부가서비스를 달아서 많이 오는 경우도 있고요.

그런데 대부분 부가서비스라는 게 아까 한국투자증권의 쿠폰을 10만 원으로 이렇게 제약하듯이, 그것도 업체가 10만 원으로 제약한 것으로 알고 있는데, 그런 본인들... 신청하시는 분들이 이렇게 많이 달아 오는 경우도 있고, 또는 심사하는 과정에서 주로 소비자 피해나 이런 것에 따라서 갖다 붙이는 경우도 있거든요.

그래서 이런 부분을 혁신심사위원님들이 심사하시거나 금융위에서 논의할 때 ‘부가서비스가 맞는 것이 아니냐?’ 하는 이런 지적이 있었고, 가급적 필요최소한으로 하는 그 원칙은 유지해 왔다는 말씀을 드리고요.

두 번째는 예컨대, 어떤 서비스를 할 때 A업체, 한 업체하고만 한번 해 보려고 했는데, 그것을 저희가 ‘한 6개월, 1년 해 봤으면 좋겠다.’ 이렇게 했는데, 당장 A업체하고 해 보니까 B도 하고 싶고, C도 하고 싶고, 이렇게 확장성을 가지고 싶은 경우가 있더라고요. 그런 부분들은 저희가 빨리빨리 문제가 없으면 넓혀줘야 되는 것, 이런 측면이고. 하여튼 심사할 때 세심히 배려하라는 그런 측면으로 이해해 주셨으면 좋겠고요.

스몰라이선스의 경우에는 그 철학은 자본시장법에서도 시행령을 통해서 인가 단위를 이렇게 낮추고 있지 않습니까? 그러니까 크게 스몰라이선스를 두 가지로 보셔야 되는데요. 기본적으로 진입요건 자체를 떨어뜨리는 것도 있고요. 또 하나의 본질적인 것은 거래대상이나 거래 규모에 따라서 이렇게 슬라이딩 방식으로 자본금을 높여가는 두 가지 방식으로 볼 수 있는데, 금융위 전반적인 금융혁신과제로서 진입장벽 자체를 떨어뜨리고 낮추는 그때 전체의 맥락으로 봐 주시면 좋겠고요.

특히 그런 수요가 많은 부분이 자본시장... 전자금융거래법 이런 측면이 있기 때문에 저희가 이것을 금융권 전체로 볼지, 개별인가 단위로 볼지 이런 부분은 저희가 열심히 저희가 스터디를 하고 있습니다. 다만, 이 부분은 이제 입법사항을 수반할 수밖에 없기 때문에 저희가 조금, 시장에서는 조금 시간을 밝혔으면 하는데, 저희가 이런 부분도 어느 정도 검토가 되면 상세하게 일정을 이렇게 밝히고 또 업계 의견을 듣는 그런 절차를 진행하도록 그렇게 하겠습니다.

잘 부탁드립니다.

<끝>