

하반기 금융정책 방향 관련 출입기자단 간담회

2020.6.11(목) 14:00, 은성수 금융위원장(금융위원회)

안녕하십니까? 오랜만에 또 뵙겠습니다.

오늘 두 차례에 걸쳐서 여러분들과 소통하는 시간을 갖게 되어 기쁘게 생각합니다.

오늘 오전 금융발전심의회에서는 장기적 시계에서 포스트 코로나 시대에 대비한 우리 경제와 금융산업의 '비전과 화두'를 중심으로 말씀드렸습니다.

지금 이 자리에서는 좀 더 구체적인 세 가지 현안과제 중심으로, 코로나19 위기대응, 2020년 업무계획 핵심과제, 포스트 코로나 시대 중점 추진과제 순서로 말씀드리도록 하겠습니다.

지난 반년 동안 무엇보다 위기대응에 힘썼고, 많은 보람도 있었습니다. 그러나 아직 한 편에서는 금융지원이 여전히 부족하다는 말씀들을 하고 계십니다. 175조 원+α 규모의 민생·금융안정 프로그램을 속도감 있게 집행하면서, 지원의 사각지대가 없도록 보완방안을 지속적으로 마련하겠습니다.

우선 지난 5월 28일 출범한 기간산업안정기금은 기금운용심의회를 구성하여 구체적인 지원방안을 논의 중에 있습니다. 6월부터는 자금지원 신청을 개시할 수 있을 것입니다. 회사채 시장 안정을 위한 P-CBO는 5월 말까지 총 1조 2,000억 원을 지원하였습니다. 현재 6월 발행을 위한 심사를 진행 중이며, 1조 원 이상이 추가 지원될 것으로 예상합니다.

10조 원 규모의 저신용등급 포함 회사채·CP 매입기구는 기재부, 한은 등과 실무작업을 차근차근 진행 중인 만큼, 1조 원 출자를 위한 3차 추경안이 통과되는 즉시 지원을 시작하겠습니다. 물론 그 전이라도 산업은행에서 회사채·CP를 선매입하여 긴급한 기업자금수요를 지원하도록 하겠습니다. P-CBO, 회사채·CP 매입기구, 채권시장안정펀드 등 시장 안정대책들이 서로 보완하면서 촘촘한 지원체계를 구축할 수 있을 것으로 기대합니다.

다음은 신규 기업자금 프로그램에 대해서 말씀드리겠습니다.

오늘 오전 2조 원 규모의 ‘기업 자산매각 지원방안’을 발표하였습니다. 캠코가 자산시장의 공적 수요자로 시장에 참여하여 기업이 보유한 자산을 적정 가격에 매입하도록 하겠습니다. 기업의 자구노력이 효과적으로 진행되고, 궁극적으로 국민 부담이 줄어드는 선순환을 이뤄낼 수 있을 것입니다.

그간의 노력에도 불구하고, 여전히 ‘잘 안 된다.’는 지적이 많은 중소기업 대출에 대해서도 추가대책을 마련하겠습니다. 우선 산업계와의 간담회 등을 통해 현장의 의견을 수렴하여 현장에서 즉시 시행할 수 있는 것은 현장에서 해결책을 찾아보도록 하겠습니다. 아울러, 보다 실효성 있는 지원을 위한 제도적 장치도 마련하겠습니다.

지금까지 말씀드린 금융지원을 차질 없이 이행하기 위해서는 3차 추경이 필수인 만큼 필요성을 국회에 소상히 설명드리고 협조를 구하도록 하겠습니다.

지난 2월 17일 금융위 업무보고를 통해 2020년 중점과제로 ‘혁신 금융’을 제시한 바 있습니다. 2월 말 이후 코로나19 위기대응에 주력하면서, 일부 과제들이 우선순위에서 밀렸던 측면이 있습니다. 2020년 업무계획 핵심과제들을 보다 적극적으로 추진하면서, 코로나19로 인한 경제환경 변화를 반영하겠습니다.

‘혁신기업 1000’을 본격 가동하겠습니다.

산업부와 중기부 등 관계부처에서 우선적으로 지원이 필요한 유망 혁신기업을 선정하는 절차를 진행 중입니다. 다음 달 초에는 1차 지원대상 기업군 20개를 선정하고 쉽지 않겠지만, 금년 중에 200개까지 혁신기업을 선정할 수 있도록 희망하고 있습니다.

보다 많은 기업에 투자를 제공할 수 있도록 혁신기업 투자설명회인 산업은행의 ‘Next Rise’ 6월 23일에 개최됩니다마는, 이 행사와 관계부처의 벤처투자 IR 등을 활용하여 기업과의 접점을 늘려 나가도록 하겠습니다. 선정된 기업에는 대출, 투자, 보증 등 자금지원뿐만 아니라 경영전략 컨설팅, IR 기회 제공 등 종합적 지원을 제공할 예정입니다.

코로나19를 겪으면서 우리의 강점으로 부각되었던 의료, 바이오, 디지털 산업이 성장하는 계기가 될 것으로 생각합니다.

혁신기업 지원을 위한 인프라도 공고히 하겠습니다.

다음 달에는 혁신·창업기업을 위한 아시아 최대의 창업보육공간 ‘마포 Front1’의 문을 열겠습니다. 지상 20층, 광화문 광장의 2배에 달하는 규모로서 업무·네트워킹·교육 등 다양한 활동을 지원하는 공간

으로 구성될 예정입니다.

현재 시범사업 중인 동산담보회수기구를 6월 말부터 본격 가동하고, 기업평가 방식 개선을 위해 지난 6월 1일 관련 상품이 출시된 상거래신용지수, 한국형 'paydex' 확산을 위해서도 노력하겠습니다.

포스트 코로나 시대가 가져올 변화방향은 어느 누구도 확실하게 예측하기 어렵습니다. 그러나 확실한 것은 코로나 이후 세계는 전혀 다른 새로운 시대가 될 것이라는 점입니다. 남들보다 조금이라도 빨리 변화의 방향을 예측하고 기민하게 준비해 간다면 우리에게 새로운 기회가 될 수 있습니다.

먼저, 디지털 금융활성화를 하겠습니다.

본인확인 규율체계를 새롭게 정비하겠습니다.

금융실명법은 1993년 법 제정 이후부터 약 30년간 계좌개설, 즉 금융거래의 시작점을 규율하는 기본법으로 자리 잡았습니다. 그러나 본인확인 방식이 '대면'을 전제하고 있어 개선 필요성이 지속적으로 제기되어 왔습니다.

건전한 금융거래 질서 확립이라는 금융실명법의 정신을 견지하면서, 최근의 기술발전과 편리한 거래에 대한 소비자의 요구를 반영하여 3분기 중 '금융분야 인증·신원확인 혁신방안'을 마련하겠습니다.

동시에 금융보안을 강화해 나가겠습니다.

개인정보, 나아가 국민의 재산이 안전하게 지켜진다는 소비자의 신뢰가 없으면, 디지털 금융혁신은 사상누각에 불과할 것입니다. 개인정보를 철저히 보호할 수 있도록 금융회사 내부통제 체계를 확립하는 등 디지털 리스크 관리에도 만전을 기하도록 하겠습니다.

빅데이터 활성화 노력도 지속하겠습니다.

2013년 카드사의 부수업무에 ‘업무와 관련하여 취득한 정보를 활용한 자문서비스’가 새롭게 허용되었을 당시에만 해도 빅데이터란 생소한 개념이었습니다. 지난 5월 11일 금융데이터 거래소가 출범한 이후 불과 한 달 동안 총 317여 건의 데이터가 등록되고 120여 건의 거래가 이루어졌습니다. 이제 데이터는 어엿한 금융상품으로 자리 잡고 있는 것입니다.

여기에 금융산업의 새로운 기대주이자 ‘내 손안의 금융비서’라 할 수 있는 마이데이터 사업자가 가세할 것입니다. 지난 5월 사전 수요 조사 결과, 116개사가 관심을 보였습니다. 개정 금융신용정보법이 시행되는 8월부터 신청을 받아 빠르면 10월부터는 정식허가가 있을 것입니다.

금융, IT, 통신 등 다양한 분야의 사업자에게 최대한 문호를 개방하겠습니다.

코로나19 위기 경험을 토대로 금융안정 기반을 공고히 하겠습니다. 적절한 시점이 되면, 한시적으로 완화되었던 규제 유연화 방안 등에 대해 연장·보완 필요성을 재검토하겠습니다.

미래 불확실성에 대비한 리스크 관리도 지속하겠습니다. 최근의

기업대출 증가, 일괄 만기연장 등과 관련하여 현재의 부실을 미래로 이연시키는 것이 아니냐는 우려의 목소리가 존재하는 만큼, 이와 관련한 모니터링을 지속해 나가겠습니다.

제2금융권의 유동성 리스크 등 위기 시 나타난 취약요인에 대한 보완방안도 마련하겠습니다. 가계부채 관리와 관련하여 2~3년도 시계하에 연도별 목표구간을 설정하는 새로운 관리방안을 검토하겠습니다.

취약계층 보호에도 소홀히 하지 않겠습니다. 위기극복과 미래대비를 위해서는 공동체 전체의 연대와 협력이 무엇보다 중요합니다. 금년 중 햇살론 등 정책서민금융 공급을 당초계획보다 1조 원 늘리고, 이를 위한 재원을 정부와 금융권이 함께 분담하겠습니다.

취약 채무자의 재기지원에도 힘쓰겠습니다. 이달 말부터 캠프에서 2조 원 연체채권 매입을 개시하겠습니다. 보다 근본적인 개선을 위해 금융회사 스스로가 연체채무자를 지원할 수 있도록 하는 ‘소비자신용법 제정안’을 금년 중 국회에 제출하겠습니다.

디지털시대에서 소외되기 쉬운 고령층을 위해 ‘고령친화적 금융환경 조성환경’도 조만간 발표하겠습니다.

고령층이 오프라인에서 온라인 채널과 차별받지 않고 공정한 조건에서 거래할 수 있도록 하고, 안정적인 은퇴 후 생활을 지원하는 고령층 전용 금융상품도 개발하겠습니다.

지금까지 2020년도 하반기 중점 추진과제에 대해 말씀드렸습니다.

시장 전문가, 관계부처 등과 긴밀히 소통·협의하면서 정책을 추진해 나가겠습니다. 충분한 방역을 전제로 현장행보도 재개하겠습니다.

‘좋은 정책을 위해서는 현미경처럼 세밀하게 보면서도 망원경처럼 멀리 보아야 한다.’고 합니다. 경제 곳곳을 살피면서, 미래에 대한 고민도 치열하게 하겠습니다.

기자 여러분들의 냉철한 지적과 따뜻한 응원을 부탁드립니다.

감사합니다.

[질문 · 답변]

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

<질문> 두 가지 질문드리고 싶은데요. 최근 우리금융의 완전 민영화 얘기가 다시 나오고 있습니다. 지분매각 시점이나 조건에 대해서 구체적인 계획이 있으신지 궁금하고요.

두 번째는 예전에도 한번 언급하신 적이 있긴 한데 공매도가 지난 3월부터 6개월간 금지됐는데 시장에서는 한시적이지 않고 연장에 대한 요구가 나오는 걸로 알고 있습니다. 그 부분에 대해서 계획이 어떠신지 궁금합니다.

<답변> 우선 우리금융 완전 민영화 저도 기사를 봤고요. 우선 저희가 원래 계획은 상반기 중에 처음 시도를 한다고 그랬는데, 여러분 아시다시피 주가가 워낙 상반기에 안 좋았기 때문에 이제 주가가 떨어졌

는데도 불구하고 약속을 지키는 게 중요한 거냐, 아니면 공적자금이라는 게 국민의 세금이기 때문에 그래도 어느 정도 국민의 세금을 환수하는 게 중요한가에 대해서 고민을 했고요. 6월 22일, 제가 발표해도 됩니까마는 6월 22일에 공자위가 열려서 아마 위원님들하고 전체적인 방향에 대해서 한번 이야기를 하면서 방향을 잡을 수 있을 것 같은 생각이 듭니다.

두 번째, 공매도에 대해서도 여러 가지 여기에 대해서 우려하는 목소리 또 찬성하는 부분, 반대하는 부분이 있는 것은 저는 잘 알고 있고요. 지금 현재 한 세 달 됐는데 다행히 주식은 많이 올랐습니다. 그런데 이 주식이 오른 게 공매도 금지에 의한 건지 아니면 전 세계가 같이 오르면서 같이 오른 건지에 대해서는 냉철한 분석이 필요한 것 같고, 지금 다른 나라도 다 같이 거의 작년 말 수준 비슷하게 올랐는데, 거기에는 공매도를 금지한 나라도 있고 공매도 금지를 안 한 나라도 있기 때문에 그거를 완전히 자연과학 같이 분리해서 어느 게 맞다고 하기는 어려울 것 같습니다.

하지만 공매도 금지를 연장하겠다는 분들이 생각하는 바를 잘 알고 있기 때문에 일단 효과 내지는 이런 부분을 다시 한번 면밀히 살펴보고, 그다음에 저희가 6개월 연장했기 때문에 시간이 아마 9월 정도가 되겠는데 그때까지 그분들의 의견도 좀 듣고 소통도 좀 하고 그래서 그런 부분도 하겠습니다.

그리고 만약에 공매도를 다시 6개월이기 때문에 6개월 됐을 때 환원한다 하더라도 바로 그냥 갑자기 환원하지는 않을 거고 그분들이 말씀하신 게 있어요. 혹시 제도개선이 필요한 부분이 있으면 제도개선과 함께 아마 환원할 거고, 만약에 더 연장이 필요하면 *** 말씀을

드리고 그 세 달 남은 기간 동안 잘 소통해 나가도록 하겠습니다.

<질문> 먼저, 위원장님께서서는 간편결제를 쓰시는지, 만약에 쓰신다면 토스를 쓰시는지 궁금하고요. 이번에 보안문제가 있었는데 이 보안문제로 인해서 토스의 인터넷은행 허가가 반환될 수 있을지 그것도 궁금합니다.

<답변> 간편결제는 저도 정확히는... 그런데 하여간 제로페이도 써본 적 있는데 간편결제가 제로페이도 되는지는 모르겠습니다만, 그런 식으로 또 식구들이 핸드폰으로 결제하는 거는 옆에서 같이 봤기 때문에 제가 직접 쓴 건 아닙니다만 봤고요.

토스 부분은 이게 흔히 말하는 해킹인지 아니면 정보가 유출된 건지 하는 부분은 아마 제가 알기로는 경찰수사가 진행 중에 있고 금감원 검사도 하고 있습니다. 그래서 아마 결과를 보면 나올 것 같고요.

그다음에 결과는 나오는 거고, 지금 질문하신 거는 토스가 문제가 있다면 인터넷뱅킹 신청한 것에 결격사유가 있는 거냐, 그런 취지로 이해를 하고, 그거는 제가 지금 당장은 그것하고 인터넷뱅킹은 별개로 생각이 드는데 혹시나 잘못 알 수도 있으니까 잘못 알면 그건 나중에 고쳐서 시정해서 알려드리겠습니다만, 저는 이것하고 인터넷뱅킹하고는 조금 직접적인 관계는 없는 것 같지 않을까 생각이 들고, 토스에 잘못이 있으면 거기에 맞춰서 시정이라든지 제도개선하는 부분은 별개로 추진해 가야겠다고 생각하는데, 현재로서는 어떤 상황인지는 아마 지금 인포메이션이, 정보가 없기 때문에 미리 예단해서 말씀드릴 수 없다는 것은 양해해 주시기 바랍니다.

<질문> 오늘 홍남기 부총리께서 주택시장 불안조짐이 나타나면 필요

조치를 하겠다고 했고 김용범 차관이 대출규제강화도 언급했는데요. 실제로 대출규제강화 검토할 만한 단계라고 보시는지 이걸 그냥 일종의 으름장을 놓고 구두개입을 하시는 건지 궁금하고요.

그리고 지금 계속 기사가 나오는데 청와대 민정이 금감원을 감찰한 것과 관련해서 금융회사가 금감원을 흔들고 있다는 지적들이 많은데, 이것에 대해서는 어떻게 생각하시는지 말씀 부탁드립니다.

<답변> 대출규제 부분은 정부가... 저는 기억이 안 납니다만 저는 12월 16일부터, 그전에도 한 번 하고 12월 16일에도 했을 때 부동산 시장이 불안정하면 정부가 정책을 하겠다, 라고는 계속 일관된 정부입장이 그렇기 때문에 전제가 되는 거죠, 부동산시장이 불안하다면 하는 것은 당연한 거고요.

특별히 이번에 하거나 으름장을 놓거나 하는 것은 아닌 것 같고 다만, 앞에 전제조건이 부동산 시장이 불안정한 거냐, 하는 부분은 서로 평가가 서로 생각해야 되는 거고, 일부 언론에서는 또 그렇다, 저점을 치고 올랐다고 일부 언론에서 또 말씀하신 부분도 저도 신문을 봤기 때문에 그러면 만약에 언론의 보도대로 그렇게 저점을 치고 올라갈 기미가 있고 불안요인이 된다면 정부는 당연히 거기에 대해서 검토를 하는 것은 당연히 수순인 것 같아요.

그래서 그 부분은 좀 표현이... 우리 하 기자님도 그런 뜻으로 한 건 아니겠지만 으름장이라고 표현한 건 아닙니다마는, 정부정책은 항상 일관되게 정부가 불안정하면 어쨌든 대책을 하겠다는 것은 꼭 일관되게 하셨던 거고, 그동안은 안정적이고 하락이라고 생각을 했는데 언론에서 오른다고 문제제기를 하시니까 그렇다면 또 자동적으로 하

는 거라고 저는 그렇게 생각을 하고요.

그래서 한번 그 부분을 보는데 만약에 진짜 언론에서 제기하신 대로 부동산 시장이 저점을 찍고 불안할 조짐이 있고, 이게 우리 경제에 위험수단이 된다고 생각하면 당연히 거기에 맞는 대책을 수립해야 되는 게 정부의 역할이라고 저는 생각을 합니다. 다만, 앞이 맞냐, 안 맞냐는 서로 생각이 또 다를 수 있으니까요.

그다음에 금감원 감찰 부분에 대해서는, 기사에서는 여러분들이 이렇게 해서 이렇게 썼는데 그 기사 내용에 대해서는 저는 정보가 없습니다. 그러니까 그게 배경이 금융권에서 한 거냐, 아닌 건 제가 직접 감찰한 당사자가 아니기 때문에 거기에 대한 정보가 없고 그다음에 그렇기 때문에 청와대에서 했던 부분에 대해서 제가 말할 위치에 있지도 않고 또 거기에 대해서는 하여간 정부 인포메이션이 하나도 없습니다, 제가 드릴 말씀이.

<질문> 오늘 오전에 발표하신 기업자산매각 지원방안 대상으로 선제적 자금수요가 큰 대기업도 포함된다고 말씀을 하셨는데, 그러면 쌍용차처럼 코로나와 관련이 없는 기업인데 자금수요가 큰 기업도 포함되는 것인지 대기업 중에서 지원대상이 어떤 것인지 구체적으로 설명 좀 부탁드립니다.

<답변> 오늘 아침에 한 거는 저희가 여러 가지 대책을 나름대로는 한다고 했는데 또 사각지대도 없다고 다 했는데, 하다 보니까 대출 분야는 다 자금을 댔는데 기업이 대출 말고 자기들이 자구노력을 하면서 물건을 갖고 있는 걸 팔아서 유동성을 스스로 확보하겠다는 부분이 아무래도 우리가 옛날에 IMF라든지 금융위기에 보면 그때 땡처리 비슷하

게 팔리고 그런 게 있고, 안 팔리고 하는 부분이 있을 수 있잖아요.

그래서 저 부분도 지원해 주면 좋겠다는 생각이 미치게 된 거고요. 그렇게 해서 그분들이 기업이나 물건을 팔고 우리가 유동성을 주면 그 유동성을 가지고 자구노력, 스스로 살 수 있고 또 그렇게 되면 채권단의 부담도 그만큼 줄어들지 않겠느냐, 이런 생각이 들어서 서로가 상생의 협력이 될 수 있다고 생각을 해서 이렇게 규모를 만든 거고요.

그러다 보니까 이 물건을 사주는 것은 아무 차별이 없습니다. 쌍용, 코로나가 됐든 코로나가 안 됐든 어려움에 처해 있는 기업들에 대해서는 본인들이 팔라고 하고 그 파는 것이 캠코나 민간하고의 가격이 맞았으면 저는 적극적으로 사줘서 도와줘야 된다고, ‘도와’는 좀 이상하지만 서로가 살아야 된다고 생각을 합니다.

그래서 기업입장에서는 물건을 팔아서 유동성을 확보하고 채권단이 도움이 되고 캠코라든지, 예를 들어서 저는 캠코 혼자 하는 것보다는 기업 구조조정 펀드라든지 아니면 민간의 PEF도 같이 컨소시엄을 구성해서 했으면 좋겠다고 생각합니다.

왜냐면 막상 가격을, 물건을 사려면 가격에서 서로 생각이 다를 거고 그거를 캠코가 알아서 잘하면 좋겠지만 그것보다는 민간에 있는 분들이 더 잘하지 않을까 싶어서, 민간에 있는 분들이 그걸 사고 캠코가 돈을 제공하면 더 환상의 콤비가 되지 않을까 하는 그런 생각, 물론 그거는 사전에 정해 놓은 건 아니지만 그렇게 했으면 좋겠고요.

그다음에 사는 방법도 물건을 사서 잘 키워서 한 2~3년 뒤에 경제 좋아질 때 다른 사람한테 되팔아서 이익을 남기는 방법도 있고, 흔히

말하는 바이 앤 홀드 정책이라고 할 수도 있고, 또 한 가지는 그 기업주 입장에서는 ‘이건 절대 내주고 싶지 않은데 어쩔 수 없이 내야 되냐.’라는 분이 있을 때 우리가 ‘좋아. 그러면 우리가 샀다가 원하면 다시 돌려드릴게요. 걱정하지 마시고 빨리 유동성 확보하세요.’ 할 때는 예를 들어서 세일 앤 리스백도 될 수 있고 아니면 풋백옵션으로 될 수 있어서 기업들 편하게, 그러니까 이거는 약간 서포트 개념으로 들어가는 겁니다.

그래서 무슨 여기서 캠코가 이익을 내거나 그런 취지는 아니고, 그거를 산업은행이나 다른 데도 할 수 있는데 약간 이익 상충 문제가 있을 수 있어서 산업은행이나 국책은행은 대출 쪽에서 해주고 그다음에 캠코는 자산매각 쪽으로 도와주면 제 생각에는 잘만 되면 환상의 콤비가 되고 기업 입장에서든 혈값에 대한, 눈물 흘리고 팔지 않아도 될 것 같고 적당한 가격을 서로 살 수만 있다면 저는 다 좋아지는 상황이 될 것 같아서 잘 만든 자료 같아요.

다만, 기업들이 판다고 내놓아야 되는데 저희를 믿고 내놓으면 아까 말한 대로 돌려드릴 기회도 드리고 그러니까 조금 믿고 서로가 했으면 좋겠다는 생각이 듭니다.

<질문> 방금 설명해 주신 것 관련해서 이전에 산업부로 오래 출입하다 보니까 현대그룹 사옥 그것도 세일 앤 리스백으로 된 걸로 알고 있고, 대우조선이나 워낙 그런 본사 사업 같은 경우 매각을 하는데 급하다 보니까 좀 그런 PEF나 이런 데서 가격을 후려쳐서 그런 사례를 기억하실 걸로 알고 있는데요.

그럼 방금 말씀하신 게 이 기업들 입장에서는 기업이 필요로 하는

요구사항이나 이익을 최우선적으로 해서 그걸 감안해 주시겠다는 건지. 기업 입장에서서는 이거는 우리가 갖고 있어야 되는데 나중에 자금 유동성 좋아지면 다시 할 테니까 무조건 우리한테 우선, 인수권 우선 그런 내용들 있는 걸로 봤거든요. 그런 거에 대한 말씀 부탁드립니다.

시장에서 볼 때는 싸게 매물 나왔을 때 이걸 갖고 싶어 하는 사람... 나중에 더 비싸게 팔려고 하는 수도 있을 건데 이런 시장의 논리에서 해당 기업을 보호하는 것이 우선인 건지하고요.

관련해서 두산도 자산매각을 많이 하려고 하는데 이걸 가십성 질문을 드리는 걸 수도 있는데 두산베어스 같은 경우, 이런 거는 또 어떻게 처리가 될 수 있는지 살짝 궁금했는데 말씀 부탁드립니다.

<답변> 네, 아까 제가 세 가지 옵션을 말씀드렸을 때, 저는 대상은 모든 기업을 생각합니다. 모든 기업을 생각하고, 그다음에 시장원리에 맞춰서 하는 거는 제가 생각할 때는 바이 앤 홀드가 될 것 같아요. 그러니까 사서 갖고 있다가 되파는 거고 그거는 PEF들이 원하는 걸 거고, 그런데 아까 말씀하신 대로 이걸 도저히 팔고 싶지 않은데 어쩔 수 없이 하는 거는 그 기업이 협상과정에서 '나는 되사고 싶다.'라는 조건을 하면, 예컨대 다른 PEF들은 떨어져나가고 캠프 혼자 남을 수가 있을 겁니다.

그러니까 아까 제가 말씀드리는 게 시장이라는 컨소시엄이라는 모델은 바이 앤 홀드 같은 모델이고, 풋백옵션이나 세일 앤 리스백 같은 경우는 캠프 혼자 할 수 있는 거고, 가격에 있어서 이게 적정가격이냐 할 때는 바이 앤 홀드는 분명히 적정가격의 문제가 나올 겁니다. 헐값이냐, 비싼 값이냐. 그런데 세일 앤 리스백은 적정가격에서

조금 자유스럽습니다. 왜냐하면 어차피 다시 되돌려줄 거고 그 사이에 이자 정도만 받는 거기 때문에, 싸게 받든 비싸게 받든 그렇게 큰 부담이 없으니까 캠프 혼자 해도 될 것 같은 생각이 듭니다.

물론 융통성을 다 캠프한테 줄 건데 가상적으로 생각하면, 그래서 그렇게 생각하면 큰 무리는 없을 것 같고, 저희가 이 자체가 돈 벌려고 캠프가 들어간 게 아니고 기업들이 노력하는 걸 도와주고 안타까워서 하기 시작된 거기 때문에 기업들 입장을 많이 수용해서 기업들이 원하는 형식으로 하고 물론 캠프가 손해 보면 안 되겠으니까 적절한 수수료라든지 적절한 이익을 받아내면 저는 될 것 같고요.

그런데 이제 기업도 ‘이번 기회에 털어내고 싶다, 사업 하면서 마침 PEF도 괜찮은 것 같다.’해서 사서 PEF가 들고 있다가 되팔아서 이익 내는 거는 그거는 또 그것대로 시장원리대로 하고, 다만, PEF 입장에서서는 혼자 들어가는 것보다는 캠프 같은 사람들이 들어오고 또 캠프가 들어오면 다른 투자자들이 들어오고 그러면 아마 자금모금에도 도움이 되니까 PEF도 그렇게 나쁘지 않을 것 같고, 오늘도 뭐 아침에 금발심 할 때 PEF 대표 오셔서 꼭 참여 좀 하라고 부탁도 하고 좋은 기회니까 했습니다.

아까 지금 우리가 사는 부분의 기업에는 구분이 없이 모든 것을 다 테이블에 올려놓고 물론 파는 기업이 또 동의를 해야겠죠. 우리가 강제로 이거 팔아라, 저거 팔아라 할 수는 없는 거고, 이제 기업분들이 하는 분들이 다 자기 나름대로는 팔 계획이 다 나왔기 때문에 거기에서 서로 협상이 되면 다 하는 거고, 구체적인 어느 기업, 어느 상품에 대해서 여기서 말하기가 어려운 게 아직 저도 정보가 없고 그쪽도 아직 정보를 준 게 없는데 내가 어느 기업을 산다, 이런 말을 하

기는 좀 어려운 것 같습니다.

<질문> 최근 파이낸셜, 네이버파이낸셜이 통장을 출시한 것처럼 대형 IT기업의 금융업 진출 사례가 늘고 있습니다. 그런데 금융권에서는 IT기업이 플랫폼을 기반으로 독점적 환경을 만들어가는 게 아니냐, 이런 우려도 있고요. 또 IT기업이 상대적으로 쉽게 사업을 확장하는 것은 어떻게 보면 금융권은 일종의 역차별이 아니냐, 이런 지적도 있습니다. 이점에 대해서 어떻게 보시는지 궁금합니다.

<답변> 적절한 지적인 것 같아요. 그런 부분이. 그런데 오늘 아침에 금발심에서 저희가 말씀드린 게 그동안에 우리가 하는 것은 은행, 증권, 보험이라는 업권 간의 칸막이 내지는 영역다툼이라는 게 있었고, 아니면 업권 내에서의 영역다툼이 있다면 앞으로의 시대는 기존의 금융회사와 빅테크 간의 어쨌든 영역다툼이라 그럴까, 이런 부분이 결국은 그렇게 갈 것 같아요.

원하든 원하지 않든, 앞으로의 추세가 그래서 그런 부분에 대해서 이제 아까 말한 형평성 문제나 공정하지 않다는 문제가 당연히 대두될 것 같고요. 그 부분에서 서로가 상생하는 방법, 서로가 발전하는 방법에 대해서 진지하게 고민할 때가 아닌가 생각을 하면서 어떤 하나의 이거를 배제하거나 이렇게 하는 거는 없고 저희로서는 리스크도 줄이면서 금융, 전통적인 금융회사하고 빅테크 기업의 합병이나 빅테크 기업이 금융회사를 플랫폼으로 이용하거나 또 금융회사가 빅테크나 핀테크의 데이터, 여러 가지 다양한 상상할 수 있는 상황이 있다고 생각을 하고, 그 부분에 대해서 준비를 하고 아까 지금 말씀하신 형평이 맞지 않냐 하는 것도 잘 생각하면서 정책을 수립해 가도록 하겠습니다.

<질문> 금융위원회가 코로나19 관련해서 금융지원을 나름대로 잘 했다고 생각하는데요. 오전에 금융을 다시 회수할 수 있다는 가능성을 말씀하셨는데, 그게 어느 정도 구체적으로 생각하고 계시는 건지, 배경, 이런 말씀을 꺼내신 배경을 듣고 싶습니다.

<답변> 뭘 회복이요?

<질문> 코로나 대출 같은 것을 이제 원상태로 회복할 수 있다는 취지의 말씀을 하셨던 것 같아서.

<답변> 잠깐만요. 제가 기자회견하면서 잘 했다는 말을 처음 듣는 것 같아서 감사드립니다. 이렇게 칭찬해 주면 저도 더 잘할 수 있으니깐 가끔은 칭찬도 해주시기 바랍니다.

아마 제가 말씀드린 회복이라는 것은 이제 우리가 지금 만기연장을 다 해줬고 대출도 지금 어떻게 보면 막 내줬는데, 이제 이 부분이 우리는 지난번에 말씀드린 대로 6개월 시계열이라 생각해서 9월이라고 해서 9월에 끝날지 아니면 더 늦어질지는 모르겠지만, 언젠가 터널 끝으로 나갈 일이 있을 거고 터널 끝으로 나가면 이제 대출해준 부분을 다시 다 회수라고 저는 생각을 하는데, 회복이 됐든 회수가 됐든, 회수가 될 때가 있지 않겠느냐.

왜냐하면 지금 준 게 우리가 영어로 grant라 그럴까요? 이거를 받은 게 아니라 대출을 받았기 때문에 기업이든 개인이든 대출을 다 들고 있는 게 최선은 아니고, 능력이 되면 다시 갚아야 될 것 같은 상황이 돼서 그렇게 제가 아까 말씀드린 취지는 회수 내지는 회복이 됐을 때 다시, 다시 다 돌려줄 때, 우리가 말하는 디레버리지라고 표현

한다고 했을 때가 될 거고요.

그랬을 때 금융규제를 우리가 완화시켜준 부분도 그러면 다시 규제도 유연화 시켰던 것도 다시 원상회복이 돼서 다시 코로나 전과 같이 갈 때가 있지 않는가, 그렇게 됐을 때 ‘어머, 규제 완화시켜준다고 믿고 있었는데 느닷없이 가서 규제를 백해’ 이렇게 하지 말고, 금융기관도 언젠가 그때를 대비해서 다시 규제가 된다는 것을 감안해서 준비를 해주십사하는 말씀을 드리고, 어쨌든 대출 받은 기업이나 가게도 다시 갚아나가야 속 편하지, 빚 들고 있겠습니까? 그래서 잘 갚아나갈 수 있는 상황이 됐으면 좋겠다는 말씀을 드립니다. 혹시 제가 정확히 이해했는지 모르겠습니다.

<질문> 아시아나항공 M&A협상이 원점으로 온 것 같은데, 여기서 기안기금이 할 수 있는 역할이 생기지 않았나는 생각도 들어서 이게 투입될 가능성 이런 거 어떻게 보시는지 궁금합니다.

<답변> 제가 직접 아시아나를 협상하고 있진 않은데 제가 그냥 간접적으로 보고받은 상황은 저도 신문지상으로 보는 것도 무척 많고요. 그러니까 무슨 현대산업개발인가요? HDC인가? HDC 입장에서는 ‘상황이 변했으니까 좀 바뀌어야 되지 않냐.’ 그런 생각이 아닌가 싶고, 산업은행은 하겠다고 했으니까 빨리 종결하고 싶은 생각이 드는 거고, 그래서 둘이 지금 공중전으로 문서만 서로 돌리고 협상장에 나오라 그랬다고 저도 신문에서 봤습니다.

그런데 그거는 결국은 양쪽의 입장에 서보면 이해가는 부분은 있어요, 각자가 누가 잘했다 잘못했다는 아니고. 하지만 불확실성을 빨리 끝내는 건 저로서는, 정책당국 입장으로는 불확실성 끝냈으면 좋

겠고요. 그래서 대화를 두 당사자가 해서 이게 협상의 조건이 결렬됐는지, 협상의 조건이 안 맞는지는 모르지만 일단은 만나서 대화를 했으면 좋겠다는 생각이 들고요.

기안기금은 그런 것 같습니다. 기안기금은 지금 우리가 일단은 대한항공은 일단 먼저 기안기금 되기 전에 산업은행이 먼저 주라고 저희가 부탁했던 거고 출시되기 전이라도, 그때 주라고 했을 때는 뭐냐면 '기안기금이 되면 내가 그걸 돌려줄게.'라는 언더스탠딩하에서 산업은행도 준 거기 때문에 산업은행이 '기안기금을 돌려주세요.' 그러면 아마 약속을 지킨다는 차원에서 아마 해야 될 것 같은 생각이 들고, 물론 구체적인 것은 기안기금 운용심의위원회에서 결정하겠습니 다만 그렇게 언더스탠딩 되고요.

아시아나는 이게 완전히 M&A가 돼서 끝났을 때 이게 기안기금이 들어가든 뭐가 들어가든 해야 되는데 중간단계에서 들어가기에는 좀 애매합니다. 그래서 결국은 이거는 산업은행하고 아시아나하고 금호하고 HDC하고 협상을 해서 어쨌든 가부간에 결론을 내야 기안금에 들어가든 말든 생각을 시작할 수 있지, 지금은 기안금에 들어간다고 저도 생각을 안 하지만 그것도 위원회들 있지 않습니까? 위원회 7분들한테 설명을 해야 되는데 위원들도 아직 생각을 안 했을 것 같은 생각이 들어서 우선 빨리 협상을 잘하는 게 중요하다고 전 생각을 합니다.

또 아까 마저 하시죠, 오늘 섭섭하지 않게. 뒤에 한 분 있으셨고, 예.

<질문> 아까 네이버파이낸셜 질문한 것 좀 추가로 한 가지만 확인하게 있습니다. 위원장님께서 역차별·형평성 지적이 타당하다고 하셨는데 제가 생각하기에는 간편결제 서비스업자들이,

<답변> 저쪽에 금융기관하고,

<질문> 예, 디지털금융 플레이어.

<답변> 제가 한번 돌려보면 타당하다고는 안 했고 이해가 간다고 그렇게 이야기했습니다.

<질문> 저는 그래서 조금 세부적으로 들어가서 왜 작년 2월에 발표하신 것처럼 그런 서비스업자들에게 후불소액신용 허용해 주겠다고 발표하셨잖아요.

<답변> 예.

<질문> 그래서 얼마 전에 한도가 100만 원인가 200만 원이 늘어나면서 사실상 신용공여를 하게 되는 부분이 있어서 네이버파이낸셜 같은 회사는 전자금융업자고, 카드회사나 은행 같은 데는 각 업권의 법을 적용받아서 사실상 전자금융업자는 규제를 받지 않고 기존 제도권 금융회사는 규제를 받기 때문에 역차별이라 그러고, 지금 사실 묶여있는 상태에 있기 때문에 ‘조금 규제를 해야 되지 않냐.’라고 말하고 있는데 전자금융업법상으로는 사실 규제할 방법이 없다고 알고 있는데, 그런 부분에 대한 역차별 혹은 그런 형평성 문제를 해소할 수 있는 방안에 대해서 고민하고 계신 게 있다면 말씀 좀 부탁드립니다.

그리고 추가로 질문 더 드릴 게 있는데, 증권사 유동성 방안 말씀하셨는데 혹시 실질적으로 외화유동성 리스크가 가장 큰 유추가 되긴 했는데 기존에 증권사 같은 경우는 원화유동성 비율만 규제하고 있는데 혹시 외

화유동성 비율을 만들어서 규제하실 계획 있으신지 말씀드리고요.

추가로 한 가지만 더 간단한 건데, 말씀하신 거에도 데이터거래소 말씀하셨는데 제가 듣기로는 데이터거래소가 이제 좋다면 좋고 아직 미진하다면 미진한 부분이 있는데, 이야기를 들어보면 실제로 데이터를 등록하는 업자들 입장에서는 ‘인센티브가 너무 없다’ 그래서 물류 업체라든지 쇼핑업체 그런 회사들 같은 경우는 ‘등록을 내가 굳이 해서 얻을 게 없는데 왜 금융회사들만 죽어라고 올리냐’ 그런 이야기를 하더라고요. 그래서 데이터거래의 활성화를 위해서는 데이터를 등록하는 업자들에게 당근을 제공해야만 활성화될 거라는 이야기를 많이 하더라고요. 그래서 혹시 그런 데이터거래소 활성화 관련해서 그런 방안 혹시 준비하신 게 있는지 말씀 부탁드립니다.

<답변> 우선, 아까 말씀드린 대로 처음에 내가 기억하기에는 저번 질문이 빅테크에 비해서 억울하다, 라고 하신다고 해서 제가 그 부분에 동의한다고 그런 겁니다. 억울하단 부분에 동의한다고 했습니다. 그런 부분을 인정한다 그랬고 역차별을 인정한다고는 안 했고, 지금도 카드사가 왜 후불한테는 규제 안 하고 우리는 규제받는 거냐, 라고 하는 부분에 동의를 하는 겁니다, 제가.

그 부분에 있어서 그런데 왜 그런데도 불구하고 그렇게 해줬느냐는 질문에, 동의하는데도 불구하고 제가 이해하기에는 저도 그 뒤에 왔습시다마는, 이해하기에는 우리가 핀테크라는 부분, 또 새로운 영역의 부분을 좀 더 새로운 산업이라든지 영역으로 좀 키워가고 싶어서 그 부분에 조금 약간 우리가 아까 말씀한 인센티브 비슷한 건데 한번 들어오시라고 했던 것 같고, 그게 이제 처음에는 그러려니, 하고 인정을 했는데 이게 갈수록 커지는 겁니다.

처음에는 위협으로 생각을 안 했는데, 처음에 10만 원, 10만 원까지 알았어. 20만 원, 20만 원이야. 30만 원, 100만 원, 1,000만 원 그러면 똑같은 거네, 이런 질문이에요. 지금 현재 상태가. 그래서 지금 약간 크리티컬 상황이 온 겁니다. ‘지금까지는 참겠는데, 이 선을 넘는 거는 우리가 못 참겠다’ 그래서 아마 저런 질문이 나오는 것 같고, 그 부분에서 한번 고민해봅시다.

어디까지가 이게 서로 들어오라고 유인을 주면서 그런 새로운 분야나 젊은 사람들의 핀테크라든지, 빅테크라든지 그런 전자금융 쪽으로 오라고 유인을 주는 정도의 선인지 아니면 선을 넘어서 이제는 너도 규제의 틀 속에서 페어플레이, 레벨필드, 레벨플레이필드인가 그런 식으로 들어와야 된다고 하는 선인지 하는 것을 한번 고민해 보고 저도 좀 딱 떨어지게 100만 원이다, 500만 원이다, 이렇게 딱 떨어지는 않지만, 감정적으로 서는 선이 있어서 한번 그 부분은 한번 잘 검토해 보겠습니다. 그런데 무슨 말씀인지는 제가 충분히 이해하고 또 카드사에서 이렇게 하는 것도 충분히 이해를 갑니다.

증권사의 유동성 방안은 아까 말씀하신, 정확히 하셨습니다. 그래서 다 했는데 살기 좋은 나라가 됐는데 갑자기 코로나가 생기고 코로나가 생기면서 민낯이 드러난 겁니다. 증권사가 미스매치 한 것도 있고, 그러니까 단기로 조달해서 장기로 운용한 것도, 평상시 평화로운 시기는 아무런 문제가 없는데, 이게 나라가 위험하니까 미스매치가 ‘아, 이게 안 되겠구나’하는 것을 알아서 우리가 미스매치를 좀 줄이라고 지도하고 있는 거고요.

주식이 계속 오를 때는 ELS 얼마 할 때는 아무 문제가 없었는데,

갑자기 전 세계 시장이 거꾸러지고 마진콜에 걸리니까 평화 시에는 생각지 못했던 일이 드러나니까 ‘야, 그러면 다시는 이런 일이 없다고 누가 보장하느냐, 그러면 우리가 어떻게 대비해야 되냐’ 그런 문제가 자동적으로 나오는 거기 때문에 아마 제가 알기로는 이번에 하반기 경제운용방향에 기획재정부에서 꼭 증권사뿐만 아니라 전 금융권에 대한 외화유동성, 외화규제를 한번 보겠다. 다행히 은행권은 지금까지 하도 규제를 해서 문제가 없으니까 결과적으로 남은 집합이 증권사가 된 거지, 증권사를 타깃으로 한 것은 아니라는 말씀을 드리고요.

데이터거래소 인센티브 잘 세겠습니다. 우리 아마 데이터거래소 담당 국장한테 그 문제를 제기하면 ‘한 달 됐는데 좀 봐 주죠’ 그럴 것 같으니까 우리가 좀 한 달 된 것도 보고 또 그런 분들의 목소리를 들어봐서 한 석 달, 여섯 달쯤 지났을 때 그게 진짜 아주 심각한 문제다, 그러면 한번 인센티브를 주는 방향으로 하고 이제 한 달밖에 안 돼서 잘 몰라서 그런 거니까 서서히 들어오면 그런 데로 수용하고 해서 한번 하겠습니다. 좋은 제안 감사합니다.

또 아까 계셨는데. 이왕 한 김에 지루하지만 않으면... 기사 쓰셔야 됩니까? 아닌데, 시간이.

<질문> 카드사 정보유출 관련해서 하나 여쭙고 싶은 게 있는데요. 이게 여러 가지 보도들을 보면 싱가포르 보안업체가 국내 여신협회 등에, 여신협회에 이제 카드사 정보가 유출됐다, 이렇게 알려온 것으로 알고 있는데, 사실 당국에 이게 미리 알아챈 게 아니고 사설보안업체가 미리 알렸다는 것에 대해서 당국 모니터링이 잘 안 되고 있는 것 아닌가, 이런 지적이 나오고 있거든요. 여기에 대해서 장관님의 의견이 궁금합니다.

<답변> 저도 비슷하게 들었는데 저쪽에서 이쪽으로 정보를 준 걸로 알고 있는데 자세한 내용은 한번 알아보게요. 그런데 이런 것 아니겠어요? 제 생각에는, 저는 그때 생각이 저쪽에서 쓰니까 쓰는 쪽에서 보고 이상하다 해서 우리한테 알려준 것 아닌가 싶어서 여기서 저 싱가포르까지 망원경으로 볼 수 없어서 그런 문제인가. 그것도 어쨌든 서로 아마 보안원에서 좀 알아챈 것 같은데 보안원하고 서로 연결이 있고 정보가 있는 부분이 있어서 아마 정보를 얻었고 그중에 일부는 만기가 지난 거였던 거고 일부는 쓰던 거에서 또 했던 거고요.

그래서 지금 당국이라든지 우리가 하는 사람 입장에서 더 열심히 해야겠다, 하는 부분은 당연한 거고요. 이게 워낙 앞서 나가고 우리가 뒤따라가는 게 있어서 이 부분은 끊임없는 달리기 같아요. 그래서 그렇지만 어쨌든 저희가 그걸 더 노력하는 거고요.

그다음에 아까도 제가 말씀드렸습시다마는, 편리성이라든지 이런 걸 위해서 금융실명제, 사람 이렇게 인증하는... 인증이 아니라 그거는 사람 신원확인 부분을 편리하게 해주려고 여러 가지 방법을 하는데 또 그걸 악용해서 여러 가지 하는 방법이 있고, 그러니까 이게 지금 계속 싸우는 게 4차 산업, 디지털산업, 비대면, 혁신 이런 부분에 있어서의 기술이 발전하는 부분과 또 그거를 악용하는 사람들의 어떤 fraud한 그 부분을 저희가 한 쪽을 잡으면 이쪽이 발전이 안 되고 이게 균형을 잘 잡으면서 가야 되는 부분이고요.

그게 금융당국인 저희의 고민인 것 같아요. 데이터를 활성화해도 그 데이터가 개인정보를 유출할 수도 있고 여러 가지 그런 부분이, 그래서 저희의 과제가 혁신하는 것과 보안, 두 가지를 어떻게 조화롭

게 하느냐 하는 부분에 있어서 열심히 하고 하여간 많은 질책도 받아가면서 저희가 하겠습니다.

그런데 여러분도 그렇고 저도 그렇고 그런 것 같아요. 우리가 마이페이먼트, 데이터거래소, 마이데이터 진짜 중요한 건데 이거는 손에 안 잡혀요. 내 손에 마이데이터, 마이페이먼트 안 잡히는데 내 신용정보카드가 유출됐어. 내 핸드폰정보 유출 이걸 너무 심각한 거예요, 나한테. 그래서 더 관심도 많고 더 그런 부분들 민감한 부분인데 어쨌든 혁신이라는 한쪽 축과 또 보안이라는 한쪽 축을 저희가 하여간 최선을 다해서 노력해서 잘하겠다는 약속을 드리겠습니다.

<질문> ***

<답변> 저희가 가계대출을 아마 제가 기억하기에는 연도별로 한 5% 정도로 관리한다고 아마 이야기했던 것 같아요. 그래서 대개 작년 2019년까지 5% 이내로 가계대출이 증가했던 걸로 저는 기억하고요. 그래서 잘 관리했다고 생각을 했는데 금년에 가계대출이 좀 늘었을 거예요.

그런데 그러면 우리가 가계대출을 줄인다고 목표를 했다고 해서 5%를 막는 게 중요한 거냐, 아니면 가계든 자영업자든 어쨌든 불...기업이든 간에 지금 어려워서 손을 벌리는데 그걸 좀 빨리빨리 돈을 주는 게 중요한 건가의 고민에서 저희는 우선 숨은 살고 보자, 그래서 약간 어떻게 보면 가계대출의 5%의 엄격한 기준을 약간 용인했다고 그럴까나, 묵인했다고 할까나, 그런 부분이 솔직히 있습니다. 왜냐하면 솔직히 말하면 살고 봐야 되니까 가계대출이 5.3이면 어때? 살고 봐야지. 그런데 4.9에서 다 죽으면 그게 무슨 의미가 있어요?

그렇게 돼서 하는 건데 그렇다고, 지금 장기적인 이야기입니다. 장기적인 데에서 그렇다고 '다 살고 봐야 되니까 가계대출 무한정 늘려.' 이렇게는 할 수 없으니까 단기적으로는 5를 좀 넘어도 장기적인 시계에서는 5가 됐든 4가 됐든 안정적인 목표를 달성할 시 우리 경제에 도움이 되지 않느냐는 취지에서 장기 시계에서 가계대출에 대한 목표를 정하겠습니다, 라고 약속을 드린 거고, 그러면 그걸 어떻게 지킬 거냐는 거는 개별심사까지는 그건 말이 안 되는 거고요.

저희가 그런 큰 정책의지와 은행들하고 대화를 하면서 '5%나 4% 지켜주세요.' 이렇게 하는 건데 최근에는 '5% 지켜주세요.'라고 않고 '5% 이상 늘려주세요.' 그런 게 좀 있어요. 돈이 좀 나가야 자영업자나 가게나 하니까, 그래서 이 부분은 부동산 대출하고는 좀 연계시키지 않아도 될 것 같고, 그럴 거고요.

다만 아까 질문하신 대로 그것 관계없이 부동산이 불안정한 모습을 보이면 그럴 때는 당연히 저희가 필요한 그게 대출정책이 됐든 다른 부동산 정책이 됐든 필요한 정책은, 그거는 또 부동산을 잡기 위해서 하는 거니까 그거는 별개로 할 겁니다.

감사합니다. 오늘 아주 저도 속 시원하게 하고 싶은 이야기 다 했던 것 같고 설명드릴 수 있어서 너무 좋았습니다. 감사합니다.

<끝>