



# 해외 유망 핀테크기업 사업모델 분석과 국내외 규제환경 비교

---

2019. 6.

자본시장연구원

디지털금융 연구센터

권민경 · 박선영 · 이성복 · 조성훈

# 목 차

---

1 조사대상 개요

2 해외 유망 사업모델 분석

3 국내외 규제환경 비교

4 최근 규제 변화와 시사점

# 1

## 조사대상 개요

# 조사대상 핀테크기업 개요

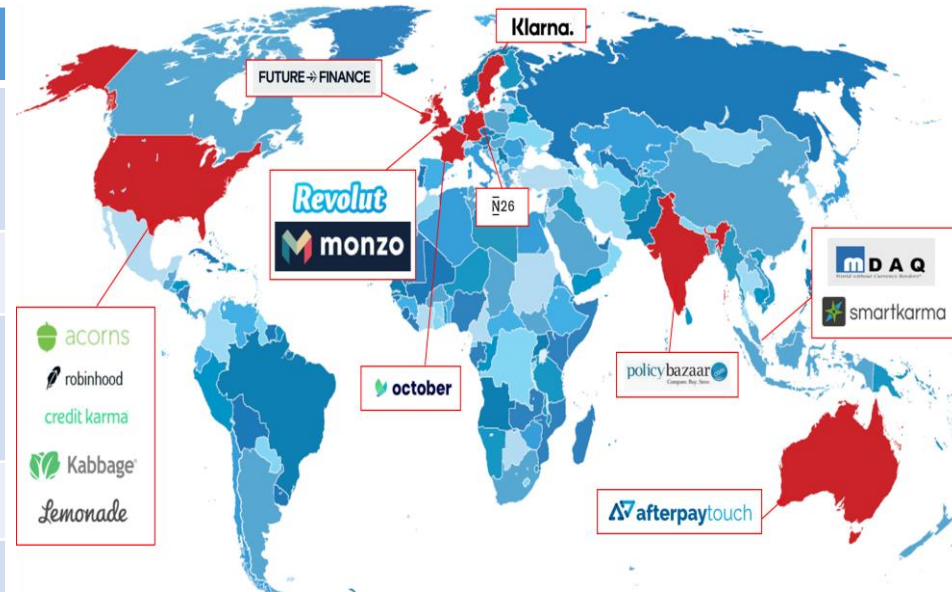
## ○ 선정기준

- › 조사대상 : 어느 정도 업력이 있고, 실질적으로 핀테크 서비스를 제공하고 있으며, 주요사업으로부터 매출이 발생하는 기업
- › 제외대상 : 국내에 이미 사업모델이 소개되었거나 가상통화 거래를 주요사업으로 하는 블록체인 기업

## ○ 조사대상

- › 상기 선정기준에 따라 15개 핀테크기업을 선정하고, 주요사업별로 분류하여 각 분야별 성공요인을 도출

주요사업	미국	유럽	아시아/호주
지급결제/ 소비자금융	Acorns Credit Karma	Revolut N26 Monzo Klarna	Afterpay Touch
금융투자/ 자산관리	Acorns Robinhood	Revolut N26	
대출	Kabbage	October Future Finance Klarna N26	Afterpay Touch
보험	Lemonade	N26	PolicyBazaar
기타			M-DAQ SmartKarma



# 조사대상 사업모델 개요

## ○ 고객경험을 중시

- › 고객 편리성과 경험을 최우선 가치로 설정하고 금융서비스 공급절차를 공급자 중심이 아닌 소비자 중심으로 재편(reshaping)하여 디지털 플랫폼에서 금융서비스를 제공

## ○ 지급결제 또는 금융자문을 목표 금융서비스와 융합

- › 상대적으로 금융서비스 진입과 고객기반 확보가 용이한 지급결제서비스를 기본 서비스로 제공하고 금융자문서비스를 매개로 저축, 대출, 금융투자, 보험 등 타 금융서비스와 융합
- › 금융자문서비스를 통해 소비자의 탐색비용(searching cost), 소비자와 공급자의 거래비용(transaction cost), 공급자의 마케팅비용(marketing cost)을 절감함으로써 새로운 수익을 창출



## ○ 틈새시장에 특화

- › 디지털기술을 적극 활용하여 금융서비스 공급비용을 절감하고 기존 금융회사가 포괄하지 못하는 틈새시장에 금융서비스를 공급

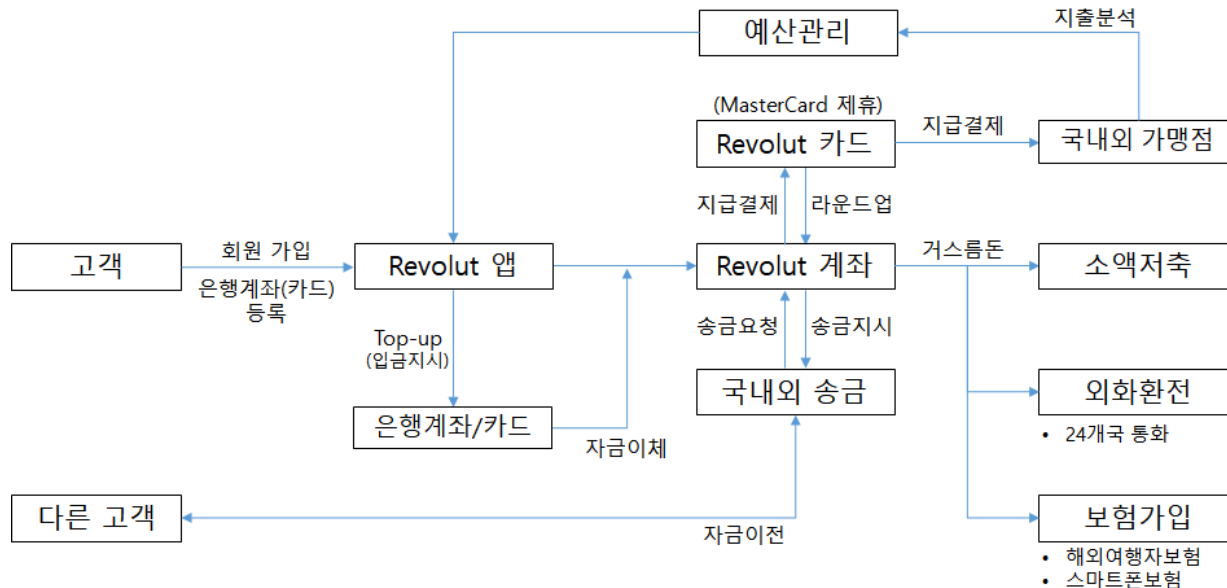
# 2

## 해외 유망 비즈니스모델 분석

# Revolut : 지급결제 + 외환, 저축, 보험

## ○ 사업모델 특징 : 은행은 아니지만 디지털 플랫폼을 통해 은행과 같은 서비스 제공

- › 외환거래 수요가 있는 해외여행 개인이나 수출입 기업을 대상으로 환전 및 ATM 수수료 부담 없이 국내외에서 이용할 수 있는 지급결제, 외환결제, ATM 현금인출 서비스를 제공
- › 지급결제시마다 거스름돈을 자동으로 저축하는 라운드업, 지출내역 분석을 통한 예산관리, 다른 Revolut 고객과의 간편송금/분담결제, 정기납입금 관리, 외화환전, 보험가입 서비스도 제공



## ○ 주요 수익원천

- › 회원등급을 Standard, Premium, Metal로 구분하고, 각각 무료, 월 7.99 파운드, 월 13.99 파운드 회원비 부과, 회원등급에 따라 수수료 무료혜택 차등 제공

# Revolut : 지급결제 + 외환, 저축, 보험

## ○ 규제환경 분석

- › 유럽연합의 PSD2와 영국의 오픈뱅킹 도입으로 유로존과 영국에서 지급결제서비스에 기반한 은행과 같은 서비스 제공이 용이
  - Revolut는 은행과 별도의 업무제휴 없이 고객의 지시로 고객이 등록한 은행계좌 또는 카드에서 자금인출이 가능하고, 고용인, 가족, 친구로부터 Revolut 계좌로 직접 자금이체도 가능
- › 영국 FCA로부터 Electronic Money Regulations 2011에 의해 인가받은 전자화폐업자
  - 지급결제카드 발급과 자금의 예치·인출·보관이 가능하고, 단일유로지급결제시스템(Single Euro Payment Area)을 통한 자금이체와 해외송금도 가능
- › 전자화폐업자이지만 소액저축과 보험상품 취급 가능
  - 겸영업무 또는 부수업무로 취급하는지 불분명
- › 회원가입과 본인확인은 모바일 앱에서 개인 기본정보 입력, 정부발행 ID와 얼굴 사진(앱에서 촬영) 제출로 가능

## ○ 국내 도입여부

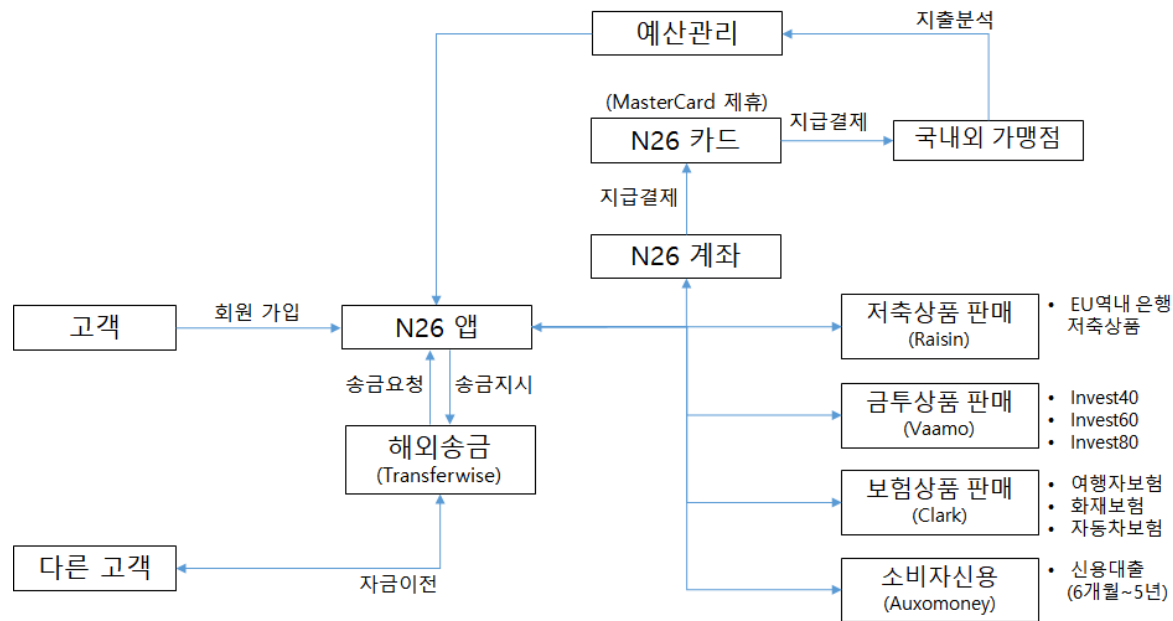
- › 향후 전자금융업이 전면 개편(종합지급결제업 도입 등)되면 핀테크기업에 의한 은행과 같은 서비스 제공이 더 용이할 것으로 기대
  - 특히 은행업에 대한 Small License 도입시 지급결제에 특화된 은행도 출현 가능
- › 현재는 금융회사나 다른 핀테크기업과의 업무제휴 등을 통해 다른 금융서비스의 비대면 가입을 지원하고 있으나, 1사 전속규제가 전면 폐지될 경우 다양한 금융서비스 제공도 가능
  - Toss의 경우 금융회사와 업무제휴를 통해 비상금모으기, 예적금계좌, 마이너스통장, CMA계좌의 경우 인바이유와 업무제휴를 통해 해외여행보험의 비대면 가입을 지원
- › 현재는 모든 은행과의 펌뱅킹 업무제휴 체결을 통해 은행계좌를 통한 자금출금과 자금입금을 처리하나, 오픈뱅킹이 도입되면 지급결제망에 대한 접근성은 높아지고 비용은 낮아질 것으로 기대



# N26 : 지급결제 + 외환, 저축, 금융투자, 보험, 대출

## ○ 사업모델 특징 : 기존 은행과 달리 풀뱅크가 아닌 코어뱅크를 선택

- Revolut와 유사하게 환전 및 ATM 수수료 부담 없는 국내외 지급결제서비스가 핵심업무(core banking), 다른 핀테크기업과 업무제휴를 통해 해외송금, 저축, 자산관리, 보험, 대출서비스를 제공



## ○ 주요 수익원천

- 회원등급을 Standard, Premium으로 구분하고, Premium 고객에 대해서만 월 9.9 유로 회원비 부과, 연계 금융상품 판매 및 중개를 통한 수수료 수익

# N26 : 지급결제 + 외환, 저축, 금융투자, 보험, 대출

## ○ 규제환경 분석

- › 독일의 BaFin과 EU의 ECB로부터 은행업 인가를 받고 독일과 EU역내에서 디지털 은행업을 영위
  - 최소자본금 요건은 예금수취신용기관(deposit-taking credit institutions)일 경우 5백만유로(약 75억원), 증권거래 은행(securities trading bank)일 경우 73만유로(약 11억원), 그외 투자자문업자, 투자중개업자, 금융상품중개업자, 자산관리업자, 다자간매매체결회사, 전자금융업자 등일 경우 5만유로(약 0.75억원)
- › 핀테크기업과 업무제휴를 통해 다양한 금융서비스를 연결하여 제공
  - 각 업무제휴에 대해 겸영 또는 부수업무로 등록 또는 신고하는 의무가 있는지는 불분명
- › 회원가입과 본인확인 등 모바일 앱 또는 인터넷 사이트에서 개인 기본정보 입력과 유효한 신분증 사진 촬영으로 진행

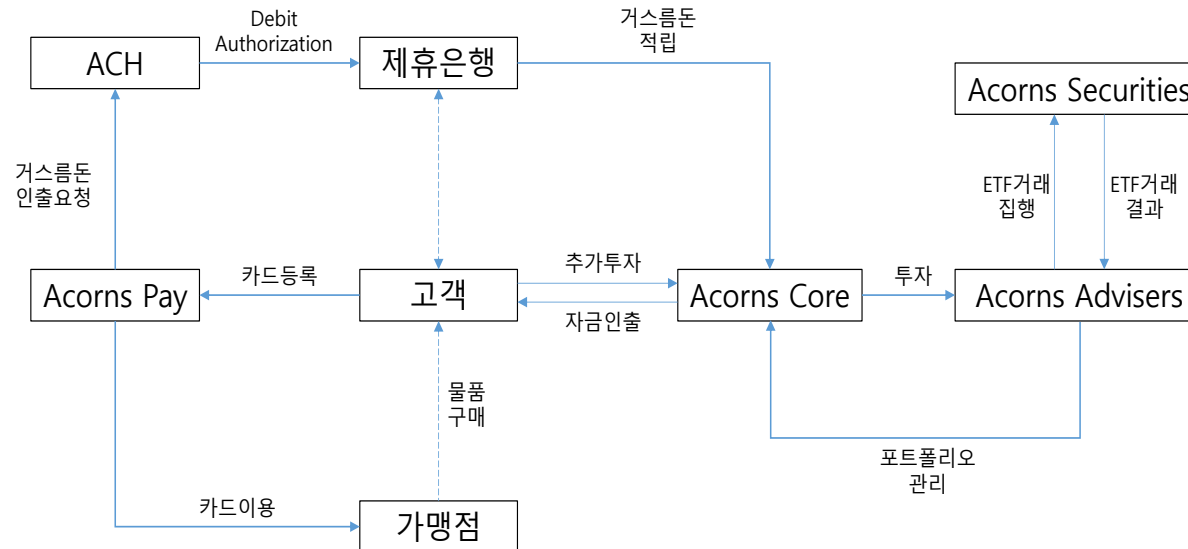
## ○ 국내 도입여부

- › 카카오뱅크와 케이뱅크는 코어뱅킹보다는 독자적인 풀뱅킹을 표방하고 있고, 다른 핀테크기업과의 업무제휴를 통해 다양한 금융상품과 금융서비스를 거의 제공하고 있지 않음
  - 카카오뱅크는 일부 증권사의 위탁매매계좌 비대면 가입서비스를, 케이뱅크의 경우 일부 보험사의 보험상품 판매를 중개
- › 국내에서 은행이 다른 핀테크기업과 업무제휴하여 디지털플랫폼에서 다양한 금융서비스를 연결하여 제공하고자 할 경우 겸영업무와 부수업무에 해당될 경우만 가능
  - 겸영업무는 은행법 제28조, 은행법 시행령 제18조의2, 은행업 감독규정 제25조의2에서, 부수업무는 제27조의 2, 은행법 시행령 제18조, 은행업 감독규정 제25에서 나열
  - 이 점에서 인터넷전문은행이 저축은행 등 비은행 예금수취기관의 예금을 판매중개·대리할 수 있을 지가 불분명
- › 은행업에 대한 Small License가 도입되고 업무위탁 또는 겸영·부수업무에 대한 제약이 완화되면 코어뱅킹을 영위하는 디지털 은행의 출현도 기대 가능

# Acorns : 지급결제 + 자산관리

## ○ 사업모델 특징 : 자회사 설립을 통해 지급결제와 자산관리를 융합한 서비스 제공

- › 지급결제시마다 고객이 사전에 설정한 라운드업(round-up)으로 거스름돈을 투자계좌에 적립하면, 그 적립된 자금을 ETF로 자산관리
- › 라운드업뿐만 아니라 적립식 투자(Recurring Investment), 원타임 투자(One-time Investment) 옵션을 사용해 추가 투자도 가능



## ○ 주요 수익원천

- › 계좌유형별로 차등 부과하는 Subscription Fee가 주된 수입원, 각종 서비스수수료는 실비 청구(ACH 자금이체 및 자산입고는 무료)
  - Acorns는 월 \$1, Acorns Later는 월 \$2, Acorns Spend는 월 \$3, Acorns Royal Oak는 월 \$10, 1백만달러 이상 계좌는 월 \$100

## 지급결제와 금융투자 연계서비스 비교

구 분	Acorns	Stash	Moneybox	Revolut
투자금 적립방식	라운드업	라운드업	라운드업	라운드업
최소 투자금액	\$5	\$5	없음	없음
연계 금융서비스	자산관리	투자자문	개인저축계좌(ISA)	n.a.
로보어드바이저	○	×	×	×

# Acorns : 지급결제 + 자산관리

## ○ 규제환경 분석

- › 모회사 Acorns Grow의 자회사로 Acorns Pay, Acorns Advisor, Acorns Securities를 설립하여, 지급결제, 소액저축, 자산관리를 연계한 서비스를 독자적으로 제공
  - Acorns Pays는 별도의 라이선스를 보유하지 않은 것으로 파악, Acorns Advisor와 Acorns Securities는 각각 SEC에 투자자문업자와 브로커-딜러로 등록
  - 미국의 경우 투자자문업자의 최소자본금 요건은 없고, 브로커-딜러의 최소자본금 요건은 고객계좌를 개설하고 자금 및 유가증권을 수취만 할 경우 10만달러(약 1.2억원), 수취뿐만 아니라 보유할 경우 25만달러(약 3억원)
- › Lincoln Savings Bank와 업무제휴를 통해 ACH 자금이체(출금과 입금)와 직불카드 발급 서비스를 제공
  - 한 은행과의 업무제휴만으로도 ACH를 통해 고객의 은행계좌로부터 자금출금이 가능하며, 자금출금수수료는 매우 저렴
- › 회원가입과 본인확인은 개인 기본정보 제공과 Acorns와 제휴한 은행계좌와 신용카드를 등록하면 완료
  - 개인 기본정보로는 미국 거주자 여부를 확인할 수 있는 법정 성명, 생일, 사회보장번호, 거주지 정보를 요구

## ○ 국내 도입여부

- › 전자금융거래업자(전자지급결제대행업자), 투자중개업자 및 투자일임업자 자회사 설립 또는 이들간의 업무제휴를 통해 구현 가능
  - 다만 전자지급결제대행업자(등록)의 최소자본금 요건은 10억원, 일반투자자 및 전문투자자 대상 증권 투자중개업(인가)의 최소자본금 요건은 30억원, 투자일임업자(등록)의 최소자본금 요건은 15억원
- › 오픈뱅킹이 도입되기 전에는 은행의 펌뱅킹을 통해 고객의 은행계좌에서 자금출금하는 비용이 매우 높고 수익성이 매우 낮아 라운드업 사업모델 구현 유인이 낮음
  - 고객의 은행계좌에서 자동출금하려면 모든 은행과 펌뱅킹 업무제휴를 체결해야 함; Toss가 Acorns 사업모델에 관심이 많은 것으로 전언

# Klarna : 지급결제 + POS 판매신용, 할부금융

## ○ 사업모델 특징 : 디지털 플랫폼을 통해 다양하고 편리한 판매신용 서비스 제공

- › 온라인 가맹점(판매자)와의 업무제휴를 통해 소비자의 선택에 따라 구매와 동시에 신용/직불카드 지급결제(Pay now), 단기 판매신용(Pay later), 할부 판매신용(Slice it)을 이용 가능
- › 온라인 가맹점을 직접 모집하고 고객이 간편하게 구매와 결제를 동시에 처리할 수 있도록 온라인 가맹점에게 Klarna 지급결제 API를 제공

**You shop. So you choose how to pay.**



**Pay now.**

Pay by card directly at the checkout.  
No lengthy forms, no passwords, no worries.



**Pay later.**

Shop now, pay later. Klarna lets you pay 14 or 30 days after delivery or in three equal instalments - interest-free.



**Slice it.**

Spread the cost of your purchase into equal monthly payments.

## ○ 주요 수익원천

- › 온라인 가맹점 수수료(2016년 영업수익의 63%)와 판매신용 이자 수익(2016년 영업수익의 36%)

# Klarna : 지급결제 + POS 판매신용, 할부금융

## ○ 규제환경 분석

- › 2005년 2월 스웨덴에 설립한 후 2010년부터 노르웨이, 핀란드, 덴마크, 독일, 네덜란드, 영국, 미국 등 10개 국가에 진출, 2017년 6월 스웨덴 금융감독청으로부터 은행업 라이선스를 취득
  - 각 국가의 규제환경에 맞게 제휴 카드를 등록하여 Pay now하거나 해당 국가 은행 등과 제휴하여 판매신용을 제공 (미국의 경우 인터넷전문은행인 WebBank를 통해 판매신용을 제공)

## ○ 국내 도입여부

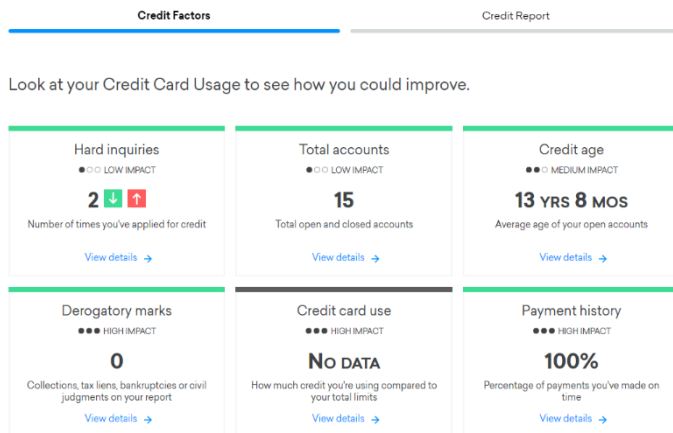
- › 전자금융거래업자(전자지급결제대행업자)가 은행 또는 캐피탈 등과 업무제휴를 통해 온라인 쇼핑 몰에서 실시간으로 판매신용 또는 할부금융을 제공할 수 있을 것으로 판단
  - 신용카드의 경우 일시불과 할부 판매신용을 제공, 은행의 경우 직선불카드 결제와 계좌이체만을 제공하는 것으로 보임

# Credit Karma : 신용관리 + 금융자문 + 상품판매

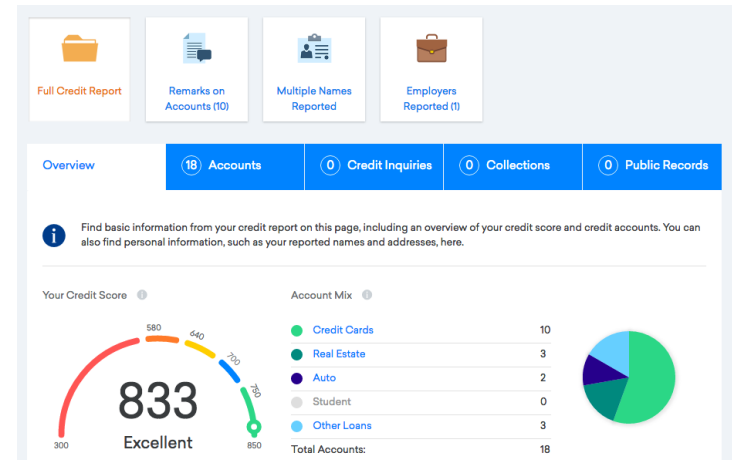
## ○ 사업모델 특징 : 금융소비자와 금융회사의 니즈를 연결하는 디지털 플랫폼

- › 신용점수관리서비스를 무료로 제공하고, 신용점수 향상을 위한 금융자문과 함께 적합한 금융상품을 추천
  - 두 개 신용정보회사의 신용점수 조회, 신용점수에 영향을 미치는 Credit Factors 열람, 주별 신용정보보고서 열람

### Credit Karma의 Credit Factors 조회 예시



### Credit Karma의 Credit Report 조회 예시



- 고객의 신용정보를 분석하고 신용점수를 향상하거나 금융비용을 절감할 수 있는 신용카드, 대출상품, 자동차 보험 등 금융상품을 광고하거나 추천

## ○ 주요 수익원천

- › 제휴 금융회사가 지불하는 광고료(고객이 해당 금융상품 가입시에만 지불)와 판매수수료



# Credit Karma : 신용관리 + 금융자문 + 상품판매

## ○ 규제환경 분석

- › 각 금융상품판매를 중개하기 위해 각각 자회사를 설립하고, 각 주의 금융상품판매중개와 관련된 업무를 등록
- › 신용정보의 범위가 다양하여 별도의 고객 금융데이터를 수집하지 않는 것으로 조사
  - 신용정보는개인정보(personal information), 고용이력(employer history), 민원사항(consumer statements), 계좌정보(account information), 공공기록(public records), 고객이 보유한 계좌정보(total accounts), 대출신청으로 인한 신용점수 조회건수(hard inquiries)로 구성
  - 민원사항에는 고객이 개인신용정보회사에 제기한 민원 내용 등이 간략하게 기술
  - 계좌정보에는 계좌가 개설 또는 폐쇄된 날짜, 지급결제 이력, 신용카드결제대금, 현재 계좌잔고, 대출상환 상태 등이 기록

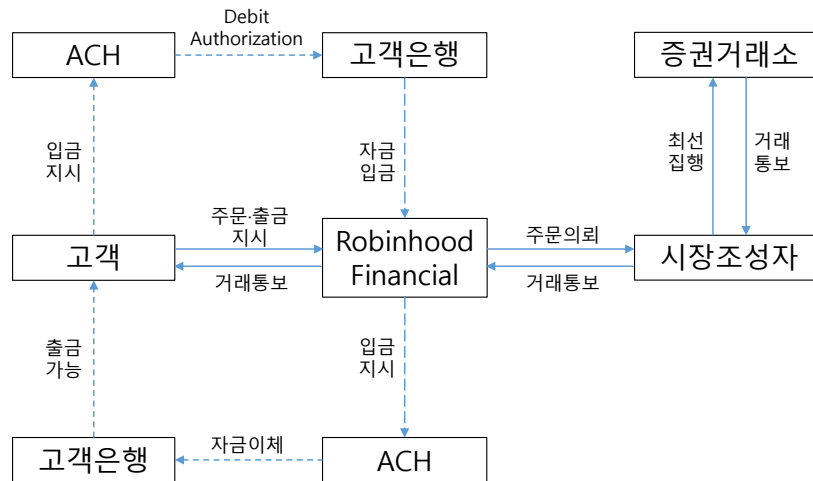
## ○ 국내 도입여부

- › 현재는뱅크샐러드가 대표적으로 카드, 은행, 투자, 대출, 보험, 연금 등 금융상품을 소개하고 금융회사를 연결하나, 1사 전속 규제가 전면 폐지되면 Credit Karma와 같은 사업모델 구현 가능
  - 2019년 5월 금융규제샌드박스에서 1사 전속규제 면제를 받은 경우 취급하는 금융회사의 금융권역별 모집인 또는 설계사 등록 요구
- › 현행 신용정보법에서는 개인신용정보가 네거티브 정보 위주이고, 신용등급, 신용점수, 신용조회, 신용카드 및 체크카드, 대출정보, 연체정보, 보증정보만 조회 가능
- › 금융소비자보호법 제정으로 금융상품자문업과 금융상품판매중개·대리업이, 신용정보법 개정으로 본인신용정보관리업이 도입될 경우 디지털 플랫폼에서 신용관리+금융자문+상품판매가 연계된 금융서비스를 제공하는 것이 더 용이하고 금융서비스의 질이 향상될 것으로 판단

# Robinhood : 무료 투자중개에 특화

- 사업모델 특징 : 대체거래가 가능한 시장특성을 활용해 높은 수수료를 절감
  - › 주식, ETF, 옵션 등 증권에 대한 고객의 매매주문을 중개수수료 없이 대체거래시스템(ATS)의 시장조성자(market maker)에게 전달하여 집행

Robinhood의 증권 투자중개 절차



Robinhood와 다른 브로커의 거래조건 비교

Robinhood	E*Trade	Schwab	Scottrade
\$0.00 Per Trade Commission	\$7.99-\$9.99 Per Trade Commission	\$8.95 Per Trade Commission	\$7.00 Per Trade Commission
\$0.00 Minimum Deposit	\$500 Minimum Deposit	\$1,000 Minimum Deposit	\$500 Minimum Deposit

## ○ 주요 수익원천

- › 시장조성자로부터 받는 커미션(maker-taker commission), 이용금액 구간별로 차등하는 신용거래용자 수수료(매월 6~100달러), 신용거래용자 잔액이 5만달러 이상이면 연 5.0% 이자 별도 부과

# Robinhood : 무료 투자중개에 특화

## ○ 규제환경 분석

- › 증권거래소 개설이 용이하고 대체거래시스템(ATS)이 잘 발달된 시장특성을 활용하여 고객에게 무료로 증권매매중개서비스를 제공
  - 2018년 11월 30일 기준 미국 SEC에 88개의 대체거래시스템이 등록되어 있으며, 중개수수료에 대한 규제가 없어 다양한 형태의 중개수수료 구조(maker-taker fee, taker-maker fee, flat fee 등)가 가능

## ○ 국내 도입여부

- › 자본시장법에 다자간매매체결회사 설립근거가 마련되어 있으나, 국내의 경우 아직 설립되지 않음
- › 증권사가 이미 수수료 경쟁을 통해 매우 낮은 중개수수료를 받고 있어서 주식매매중개에 특화된 핀테크기업이 시장에 진입하기는 어려울 것으로 판단
  - 최근 증권사는 2016년부터 비대면 계좌 개설이 허용되면서 고객기반 확보를 위해 경쟁적으로 모바일가입 고객을 대상으로 무료수수료 이벤트를 실시 중
  - 다만 핀테크기업이 투자중개업 인가를 받아 중개수수료 없는 투자중개서비스를 제공하고 대신에 높은 금리의 신용거래용자를 제공하는 것은 가능할 것으로 판단
- › 다수의 다자간매매체결회사가 설립될 경우 미국과 같이 다양한 형태의 중개수수료 구조도 나타날 수 있을 것으로 보임

# Lemonade : 화재손해보험에 특화

## ○ 사업모델 특징 : 자동화를 극대화, 보험료를 합리화하여 보험사의 관행을 파괴

- › 빅데이터 기반 인공지능 기술을 활용해 보험료 산정부부터 보험금 지급까지 모든 보험업무 전반을 자동화하여 사업비를 절감하고, 상대적으로 정형화가 손쉬운 화재손해보험에 특화
- › 보험사고에 대비하여 준비금을 적립하고 재보험에도 가입하고, 보험금 지급 후 남은 보험료 수입은 사회환원

### 사회환원 서비스



### 타 보험사로부터 전환한 고객 비중



### 보험금청구 서비스



## ○ 주요 수익원천

- › 보험료 수입 중에서 사업비 명목으로 사전에 정한 수수료 수익

# Lemonade : 화재손해보험에 특화

## ○ 규제환경 분석

- › 모회사 Lemonade가 자회사로 Lemonade Insurance와 Lemonade Insurance Agency를 설립하고 각각 뉴욕주와 다른 23개 주로부터 손해보험회사와 보험대리인 라이선스를 받음
- › 화재손해보험서비스를 완전 자동화하기 위해 자체적으로 보험사고 대상물건에 대한 빅데이터를 구축하고 인공지능 챗봇을 개발

## ○ 국내 도입여부

- › 보험사 또는 핀테크기업 중에서 다이렉트 보험상품을 온라인 또는 모바일 채널에서 판매하거나 판매중개하고 있으나, 보험가입, 보험사고접수, 보험금지급까지 완전하게 자동화하여 보험서비스를 제공하는 보험사나 핀테크기업은 없는 것으로 보임
  - 다만 보맵은 모바일 앱에서 직접 제휴 보험사에 보험금청구를 대행, 굿리치는 모바일 앱에서 보험금청구를 접수하고 보험설계사를 연결

# 3

## 국내외 규제환경 비교

# 해외 규제환경 특징

## 핀테크기업 = 금융회사

- › 금융서비스를 제공하는 핀테크기업이 금융업에 진입하여 금융회사 지위를 얻는 게 상대적으로 용이

## 손쉬운 결합과 융합

- › 미국의 Acorns는 자회사 설립방식으로, 독일의 N26는 타회사 제휴방식으로 다양한 금융서비스를 결합 또는 융합하여 제공
- › 자회사 설립방식에 의한 금융서비스 결합 또는 융합은 금융업 진입장벽이 낮을수록, 타회사 제휴방식은 핵심업무와 관련된 제휴가 용이할수록 효율적

## 접근이 쉽고 비용이 낮은 지급결제망

- › 미국이나 영국에서도 지급결제망에 대한 은행의 시장지배력 남용에 대한 문제제기가 지속적으로 있어 왔으며, 이를 해소하기 위해 정부가 적극 노력
  - 영국의 경우 2013년 은행개혁법 제정을 통해 핀테크기업이 공정한 조건으로 지급결제망에 접근할 수 있도록 2015년 4월 지급결제규제자(PSR)를 신설
  - 미국의 경우 2018년 7월 재무부의 'Nonbank Financials, Fintech, and Innovation'에서 핀테크기업의 FedWire와 ACH 직접 접근을 허용하도록 권고
- › 미국의 경우 한 개의 은행과 업무제휴를 체결하면 ACH자금이체 서비스 제공 가능, 1건당 수수료는 약 0.0032달러(환율 1,100원 적용시 3.52원)

## 손쉽고 편리한 금융서비스 가입

- › 금융서비스 가입시 또는 계좌 개설시 금융소비자에게 별도의 본인 및 실명 확인 절차를 요구하지 않음
- › 금융소비자는 본인 및 실명 확인에 필요한 정보만 제공하면 되고, 금융회사가 본인 및 실명 확인에 대한 책임을 짐

# 국내 규제환경 특징

## ○ 어려운 금융업 진입

- › 금융업에 대한 정의가 협소하고, 인허가 금융업의 범위가 폭넓으며, 등록 금융업의 경우에도 자본금 요건이 높음

## ○ 소극적 결합과 융합

- › 자회사 설립의 장벽(최소자본금 요건 등)이 높고 타회사 제휴가 사전에 금융당국의 허가를 받아야 하는 사항으로 인식하는 경향이 팽배
- › 각 금융업권별 겸영업무 또는 부수업무가 파지티브 방식으로 규정되어 있어 디지털 플랫폼에서의 다양한 금융서비스 연결을 제약

## ○ 고장벽·고비용 지급결제망

- › 비은행 금융회사는 높은 가입비, 은행 중심의 의사결정으로 사실상 지급결제망에 가입하기 어렵고 고객의 은행계좌에서 자금을 인출하기 위해서는 모든 은행과 펌뱅크 업무제휴를 체결해야 함
- › 모든 은행과 펌뱅크 업무제휴를 체결하더라도 펌뱅크수수료가 너무 높아 사회 전체적으로 볼 때 핀테크혁신의 효과를 무효화되고 사회적 비용만 가중

## ○ 불편한 비대면 가입

- › 2015년 12월부터 비대면 계좌개설이 허용되었지만, 여전히 비대면 가입이 안되거나 어려운 금융서비스가 많고, 비대면 가입이 되더라도 경우에 따라 상당히 불편한 절차를 요구  
예시) 모 은행의 펀드로보어드바이저에 가입하려고 했으나 은행계좌가 없으면 비대면 가입이 안됨; 기존 휴면계좌를 살려 시도하려고 했으나 보안카드 인증이 필요하다고 요구해서 결국 포기
- › 관련법상 본인 및 실명 확인에 대한 책임이 금융회사에게 있는데, 이에 대한 모든 절차적 부담을 금융소비자가 지고 있는 실정



# 4

## 최근 규제 변화와 시사점

# 최근 규제 변화와 시사점

- 지난해 하반기부터 금융규제가 굵직굵직하게 변화됨에 따라 금융산업과 금융시장에 상당한 지형변화가 있을 것으로 예상
  - › 2019년 2월 오픈뱅킹의 단계적 도입을 통해 지급결제망을 개방하기로 발표함에 따라 지급결제망의 접근성이 개선되고 제반비용 절감효과도 클 것으로 기대
  - › 2018년 7월 마이데이터업 신설방안을 발표하고 관련법 개정을 추진함에 따라 금융권역간 전업주의가 완화되고, 금융상품자문서비스가 활성화되며, 새로운 금융상품과 금융서비스 출현이 기대
  - › 2019년 3월 비대면 투자일임 계약을 전면 허용하고, 펀드·일임재산의 수탁을 허용함에 따라 독립로보어드바이저의 경쟁력 강화, 서비스 차별화, 자산관리의 대중화 기대
  - › 2019년 5월 금융규제 샌드박스 전면 시행으로 금융업 진입이 상대적으로 완화, 혁신적인 핀테크 사업모델의 출현도 기대
- 그럼에도 불구하고 핀테크 관점에서 뿐만 아니라 금융소비자 관점에서 금융규제를 개선하는 노력도 필요
  - › 금년 초에 발표된 'Small License'제도의 조속한 도입과 더불어 기존 금융업에 대한 정의, 인허가 금융업 범위, 인허가등록 요건의 시대적 합리성에 대한 검토 필요
    - 핀테크혁신의 진전으로 금융서비스의 플랫폼화와 자동화, 언번들링과 리번들링, 탈중개화와 재중개화가 전개될 수록 기존의 전업주의 및 허가주의에 기반한 금융업 진입규제의 유효성이 저하될 것으로 판단
  - › 다양한 금융서비스의 결합과 융합을 촉진하기 위해 각 금융업권별 파지티브 방식의 겸영업무와 부수업무 규제를 더 완화
    - 예를 들면, 증권회사나 로보어드바이저가 미국의 CharlesSCHWAB이나 Wealthfront처럼 고객의 현금자산을 예금상품으로 관리할 수 있는 서비스를 제공할 수 있는 규제여건 필요
  - › 비대면 가입 절차가 금융소비자 입장에서 편리할 수 있도록 실명확인된 은행계좌가 없더라도 비대면 본인 및 실명확인에 대한 금융회사의 책임성을 강화하는 방향으로 합리화



**Thank You!**