

가치제안과 운영모델을 양축으로 혁신 끌어내야

결국 핀테크의 본질은
기술이 아니라 금융이다.
기술은 사업모델 혁신을 가능하게
해주는 핵심 수단으로 이해해야 한다.
사업모델 혁신, BMI은
두가지 핵심 요소 즉, '가치 제안'과
'운영 모델'에서의 획기적
차별화를 의미한다.

핀테크 FinTech는 글로벌 금융 산
업의 미래 판도를 바꿔 놓
을 혁신적인 트렌드로 전세계에서 주목받고 있
다. 파이낸스 Finance의 "핀"Fin과 테크놀로지
Technology의 "테크"Tech의 합성어인 '핀테크'는
문자 그대로 금융과 기술의 결합을 의미한다.

핀테크라는 용어가 일반인에게 쉬운 개념은 아
니다. 혹자는 '은행이 제공하는 인터넷뱅킹 또는
모바일뱅킹이 바로 핀테크다'라고 하기도 하고, 어
떤 사람은 인터넷 전문은행을 핀테크와 동의어로
사용하기도 한다. 또 핀테크의 대명사로 삼성페이
를 거론하기도 한다. 최근에는 P2P 대출, 크라우
딩 펀딩, 로보 어드바이저 등 새로운 개념들이 쏠
아져 나오면서 핀테크는 점점 더 어려운 개념이 되
어가고 있다.

그렇다면 핀테크는 기술인가? 아니면, 금융인
가? 핀테크의 개념을 과연 어떻게 정의하고 이해
해야 할까? 핀테크는 금융 영역에서 기존의 전통
적인 사업 모델들에 대해 과감하게 도전하고 이
를 대체해 나가는 다양한 사업모델 혁신 Business
Model Innovation; BMI 활동들이다.

결국 핀테크의 본질은 기술이 아니라 금융이다.
기술은 사업모델 혁신을 가능하게 해주는 핵심
수단으로 이해해야 한다. 사업모델 혁신 Business
Model Innovation, BMI은 두가지 핵심 요소 즉, '가
치 제안 Value Proposition과 '운영 모델' Operating
Model에서의 획기적 차별화를 의미한다.

컴퓨터 처리 및 저장 능력의 획기적 향상, 유비
쿼터스 접속 환경, 빅데이터 축적 및 분석 역량, 그

리고 인공지능 알고리즘 등과 같은 최근의 디지털
기술 발달은 기존 금융과는 전혀 새로운 가치 제안
을 만들어 낼 수 있다. 즉, 특정 고객층을 대상으로
제한적으로만 제공되던 기존의 금융 서비스를 보
다 광범위한 고객군에게 보다 저렴하고, 고객이 이
용하기에 보다 편리하게 전달할 수 있는 것이다.
더 나아가 고객 개개인에 맞춤형 금융 서비스를
제공할 수 있게 한다.

디지털 기술의 발달은 운영모델 차원에서 서
로 다른 업종에서의 고객 기반 및 고객 트래픽 등
을 활용해 새로운 고객 접점을 만들어 낼 수 있다.
기술집약적 속성으로 인해 업무 원가 또는 거래 비
용을 획기적으로 낮출 수 있다. 결국, 핀테크란 디
지탈 기술이라는 수단을 통해서 전통적인 금융 사
업자가 할 수 없었던 새로운 사업모델을 창조해가
는 다양한 혁신 활동이라고 할 수 있다.

핀테크 혁신은 2000년대 이후 글로벌 시장에서
지급결제, 보안, 자금조달, 자산관리 등 다양한 영
역에서 급격히 일어나고 있다.

최근의 핀테크 열풍을 어떻게 바라보아야 하는
가? 이것은 한때의 유행에 지나지 않을 것인가? 아
니면 금융산업의 근본적 재편을 초래할 수 있는 파
괴력을 가진 것일까?

디지털에 의한 파괴적 혁신을 먼저 경험한 영화
산업을 생각해 보자. 디지털 기술의 발전은 영화의
제작과 유통 모두에 걸쳐 급격한 산업 재편을 초래
했다. 더 이상 '필름'이 아닌 '파일' 기반으로 제작
되는 영화는 고도화된 디지털 편집 기술로 인해 기
존의 제한적 촬영 조건을 극복할 수 있게 됐고, 제

작 비용을 획기적으로 절감하면서 제작에 대한 진입 장벽을 크게 낮췄다.

영화 유통에 있어서 변화는 보다 더 드라마틱하다. 최신 개봉 영화도 스마트폰, IPTV, PC 등을 통해 볼 수 있는 상황에서 4DX, IMAX, 프리미엄 상영관 내지 복합 문화공간내 멀티 상영관 등과 같이 고객 경험의 차별화를 주는 극장만 살아남았다.

반면에 전통적인 극장들은 이제 기억속에서 사라져가고 있다. 극장을 보면, 은행 영업점의 미래에 대한 생각이 스쳐 지나간다. 앞으로 다양한 디바이스에서 금융 서비스가 제공되는 환경에서 경험의 차별화를 제공하지 못하는 영업점은 모두 없어질 것이다.

디지털 기술은 거래 및 프로세싱 비용을 획기적

으로 절감시키고, 정보의 실시간 공유 및 네트워크 효과를 창출하며, 마케팅과 상품 및 서비스를 제공하는 데 있어서 고도화된 개인 맞춤화를 가능케 한다. 이러한 디지털 기술에 기반한 사업모델 혁신, 즉 핀테크 혁신은 가치 제안과 운영모델의 차별화를 통해 소비자의 기대 수준을 상승시키고 다시 소비자의 행태를 계속 변화시켜 나갈 것이다.

핀테크 혁신은 진정한 '고객 중심주의'의 신호탄이 될 수 있다. 지금까지 기존 금융기관들이 "고객중심"을 외쳐왔지만, 그건 여전히 라이선스라는 보호막 위에서 금융기관의 이익이 우선시된 고객중심이었다. 그러나 향후 업역을 넘어선 무한경쟁을 초래할 핀테크 혁신은 고객의 이익을 우선시할 수 있는 사업자만 생존할 수 있게 할 것이다. 따

라서, 금융 사업자들은 기존의 금융 중심 시각을 떠나, 고객의 생활을 깊숙히 이해하고 고객이 가장 편리하게 느끼도록, 그리고 고객이 가장 유리하게 되도록 어떻게 금융 서비스를 제공할까를 진정으로 고민해야 한다.

금융의 미래를 주도할 핀테크 혁신에 있어서 우리나라의 수준은 어느 정도일까? 결론부터 말하면, 한국은 미국, 영국, 중국 등 디지털 금융 선진국 대비 한참 뒤져 있고, 그 격차는 점점 더 벌어지고 있다.

특히 디지털 금융이 급속히 발전하고 있는 중국을 보면, 핀테크 혁신은 더 이상 핀테크 스타트업 간의 경쟁이 아니라, 디지털 플랫폼 차원의 경쟁으로 확대되고 있다. 디지털 생태계 중심의 경쟁이

핀테크는 금융의 사업모델 혁신

디지털 기술은 금융 사업모델 혁신을 가능하게 해주는 핵심 수단



출처 Fin2B, 2016.06

가속화되고 있는 것이다. 플랫폼은 많은 사람들이 자주 들락날락하면서 쉽게 이용하거나, 다양한 목적으로 활용될 수 있는 것을 의미한다.

디지털 환경에서 이러한 플랫폼은 엄청난 네트워크 효과를 가지기 때문에 소수 과점 체계일 수밖에 없으며, 네이버, 구글과 같은 검색 엔진, 카카오톡과 같은 커뮤니케이션 플랫폼, 알리바바, G마켓 및 옥션과 같은 커머스 사업자 등 특정 영역에서의 선도 사업자만 이를 보유할 수 있다. 이러한 플랫폼 사업자들은 막대한 고객 기반과 트래픽을 토대로 다양한 고객 관련 정보를 축적해 빅데이터 분석 기반을 마련할 수 있으며, 전통적인 금융사업자가 보유하지 못한 고객의 접점을 확보할 수 있다. 향후 금융 서비스는 고객의 디지털 생활 속에 자연스럽게 일부로 기능할 가능성이 높기 때문에 이러한 고객 접점이 지닌 전략적 중요성은 점점 더 커질 것이다.

생태계 차원에서 핀테크 혁신을 주도하는 중국 알리바바의 사례를 보자. 전자상거래의 구매자와

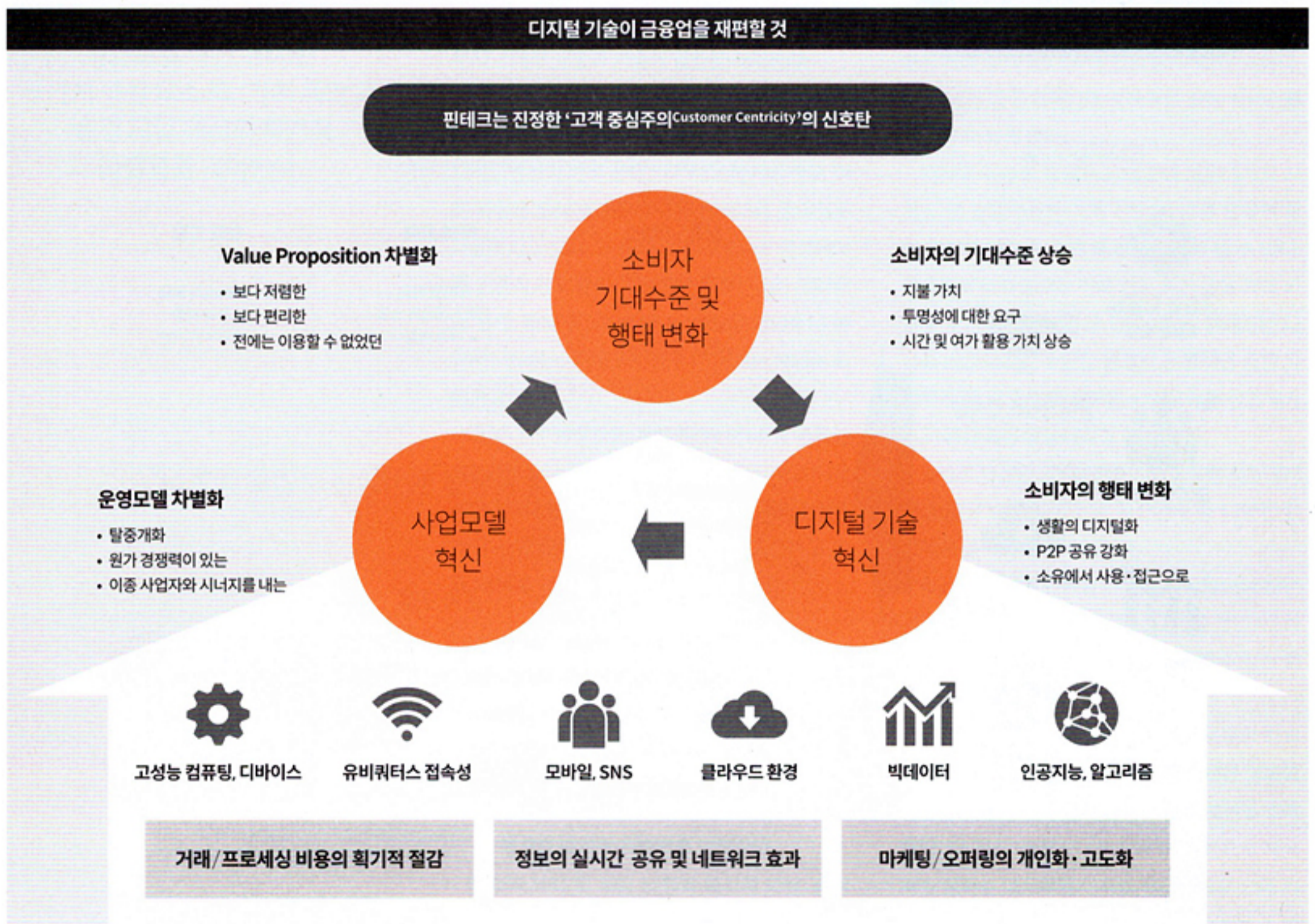
판매자 간 거래 정보를 신용평가 정보로 활용해 대출 사업을 하고, 지급결제 수단을 제공하면서 직접적 수수료 창출할 뿐만 아니라 자산운용 사업과 연계하고 있다. 디지털 플랫폼으로 방대한 고객 기반과 트래픽, 그리고 막대한 자본력과 인프라는 다른 핀테크 사업에도 활용될 수 있다. 즉, 알리페이 생태계의 핀테크 사업은 결코 무에서 시작하는 것이 아니라, 이러한 디지털 플랫폼으로 보유한 자원을 총동원하기 때문에 매우 신속하게 사업을 성장시켜 나갈 수 있는 것이다.

개개의 핀테크 스타트업을 지원하는 방식으로 핀테크의 발전을 추진하는 한국과 발전 속도에서 점점 더 차이가 날 수밖에 없다. 플랫폼 사업자가 주축이 되는 생태계 중심의 핀테크 혁신이 경쟁 우위에 있기 때문이다.

한국의 금융 당국은 플랫폼 사업자가 아닌, 기존 금융 사업자가 주축이 되어 핀테크 생태계를 조성하는 것으로 방향을 잡고 있다. 이는 방향을 잘못 잡고 있는 것이다. 은행과 같은 기존 금융 사업자

들은 디지털 플랫폼의 역할을 하기 힘들다. 인터넷 뱅킹 또는 모바일뱅킹 사이트는 소비자가 빈번히 방문하면서 다른 목적으로 활용될 가능성이 낮다. 결국, 디지털 플랫폼으로 진화하기 어렵다는 얘기다. 따라서 한국이 핀테크 혁신에서 앞서 가기 위해서는 무엇보다 플랫폼 사업자들의 역할이 보다 강화될 필요가 있다.

한국 금융의 미래 경쟁력을 강화하기 위해서 각 참여자들은 어떤 역할을 수행해야 할까? 우선 핀테크 스타트업과 플랫폼 사업자들은 한국 금융의 미래를 개척하는 선구자 역할을 수행해야 한다. 아직도 많은 핀테크 사업자들은 사업을 기술 측면에서 접근하고 있다. 금융에 대한 이해도를 높일 필요가 있다. 과연 현재의 금융 수단이 해결해 주지 못하는 영역이 어디이며, 그 원인이 무엇인지 명확히 이해해야 기술을 활용해 새로운 솔루션을 창출할 수 있기 때문이다. 사업성과 지속 가능성에 대한 심도 깊은 고민도 필요하다. 아무리 좋은 아이디어라도 실제로 돈을 벌 수 있지 않으면 사업화되





선례는 따르라고 있는 것이 아니라 만들어가는 것이라는 인식이 필요하다. 새로운 선례를 만들어가기 위해서는 무엇보다 국내외 핀테크 및 관련 정책, 그리고 규제에 대한 흐름을 광범위하게 이해할 필요가 있다.


기 힘들다. 또한 금융은 반드시 리스크를 수반한다. 이러한 리스크를 효과적으로 관리할 수 있는 역량이 사업을 지속시킬 수 있게 한다는 점을 잊지 말아야 한다.

기존 금융 사업자들은 체질 개선 및 미래 적응력을 최우선으로 추진해야 한다. 현행 지배구조상의 한계로 여전히 단기 수익 창출에 초점을 맞추다보니 미래에 대한 준비가 너무나도 부실하다. 앞으로 10년 내에 직원을 최소 30~40% 줄여야 한다고 생각해 보자. 해야 할 일이 너무나도 많다. 내점 고객이 줄어들고 있는 점포 규모를 최적화하고, 앞서 극장의 사례에서와도 같이 오프라인 점포에서의

경험 차별화를 획기적으로 만들어야 할 것이다. 또한 기존 업무의 디지털화 및 디지털 기술을 기반으로 새로운 사업모델 창출을 보다 적극적으로 추진해야 한다.

대부분의 금융기관은 '디지털'을 경영진의 핵심 어젠다(Agenda)로 삼고 있지만, 아직도 조직내 최고 핵심 인력들이 디지털 조직을 이끌고 있는 곳은 많지 않다. 여기에 사내 벤처 도입 등을 통해서 인력 재배치에 대한 준비도 차질없이 진행해야 한다.

무엇보다 금융 당국은 한국 금융의 미래 경쟁력을 제고시키는 조타수 역할을 수행해야 할 것이다. 핀테크 혁신은 기존 틀에 짜 맞출 수 없는 근본

적으로 새로운 변화라고 할 수 있다. 선례는 따르라고 있는 것이 아니라 만들어가는 것이라는 인식이 필요하다. 새로운 선례를 만들어가기 위해서는 무엇보다 국내외 핀테크 및 관련 정책, 그리고 규제에 대한 흐름을 광범위하게 이해할 필요가 있다. 즉, 사고 리더십(Thought Leadership)이 절실하다. 그리고 단순한 규제 완화가 아니라, 제로베이스에서 최적화된 규제를 만들어 나가는 것이 필요하다. 급격한 변화에 요구되는 강력한 리더십을 보여주어야만 미래 한국 금융이 글로벌 시장에서 앞서 나갈 수 있을 것이다. 

박상순 대표 | Fin2B

핀투비는 어떤 회사인가

박상순 핀투비(Fin2B) 대표는 세계 선두의 글로벌 전략 컨설팅 회사에서 선도 금융 회사들을 대상으로 약 18년간 경영 자문을 해오다가 2015년 창업, 핀테크 시장에 뛰어 들었다.

Fin2B는 기존 금융으로부터 소외되어 있는 중소기업들에 초점을 맞추고 있다. 즉, 다양한 방식의 혁신적인 자금조달 솔루션을 제공하여 사회적 약자인 중소기업들의 성장을 지원한다는 것이다.

기업들의 금융 거래 현황을 살펴보면, 사업모델 혁신을 위한 다양한 기회 요인을 발견할 수 있다는 것이 박 대표의 설명이다. 예를 들어 대기업에 납품을 하는 중소기업은 통상 대금을 45~60일 이후에 받는다. 만약 중소기업이 단기 자금이 필요하여 해

당 매출 채권을 담보로 은행 대출을 받으면 평균 3.5% 금리로 할인해야 한다. 전자 어음으로 결제를 한 경우, 이를 할인하면 4~5%대의 금리를 지불해야 한다.

한편 자금 사정이 여유가 있는 대기업들은 단기 여유자금을 통상 은행의 단기금융상품(예: MMF, MMDA, MMT 등)에 예치한다. 이 경우, 기대할 수 있는 운용 수익률은 1%대 초반이다. 만약 대기업들이 보유한 단기 여유 자금을 납품업체인 중소기업의 매출 채권에 대해 3%로 할인해서 조기에 지급한다고 가정해 보자. 그럼 중소기업은 은행보다 싸게 할인해서 단기 자금을 조달할 수 있고, 대기업은 은행 예치한 것보다 높은 운용 수익을 거둘 수 있어 서로 윈윈할 수 있다. 바로 여기에서 새로운 사업모델을 발견할 수 있다는 게 박 대표의 판단이며, 핀투비가 진출하려는 시장의 하나이다.