

중소기업 자금조달을 위한 토탈 솔루션 업체될 것

계속 만들어가야 하는 것이 '선례'



박 상 순 (주)핀투비(Fin2B) 대표

- 서울대학교 경제학과 졸업
- 미국 시카고대학 경영대학원 MBA
- 보스턴컨설팅그룹(BCG) 서울오피스 금융대표(18년)
- 인터넷전문은행 설립 준비(DBK파트너스)
- 제일경제연구소 거시경제 애널리스트
- 미국벤처회사 Abtrei.com 전략 담당 임원

“**현**행 은행법 체계에서는 산업자본은 의결권 있는 지분을 4%밖에 갖지 못한다(은산분리). 소유와 경영이 분리된 인터넷전문은행을 운영하는 것이 불가능하다. 법 개정이 필요하다고 보는데, 시간이 걸릴 것 같다.”

인터넷전문은행이 출범했다. 하지만 은산분리 규제에 묶인 인터넷은행이 제 기능을 발휘하기 어렵다는 우려가 적지 않다. 중소기업 자금 조달을 위한 솔루션을 창출하는 핀테크 업체 ‘Fin2B(핀투비)’를 이끄는 박상순 대표도 이에 대한 안타까움을 나타냈다. 그 역시 같은 이유로 인터넷전문은행 설립을 미룬 경험이 있다.

박 대표는 경영 컨설팅회사 보스턴컨설팅그룹(BCG)에서 약 18년간 재직하며 금융 부문을 담당했는데, 은행의 구조조정, M&A, 통합 등의 과정에 참여하며 IMF 외환위기 이후 은행의 변천을 직접 경험했다. 그러던 중 ‘디지털금융’이란 거대한 변화의 물결을 봤고, 2015년 인터넷전문은행 설립을 위한 ‘DBK파트너스’란 법인을 설립했다.

하지만 은산분리 규제에 핀테크 기업으로 우회했고, 2015년 10월 (주)Fin2B(Finance to Business, 이하 핀투비)로 회사명을 바꿨다. “1850년대 산업혁명의 물결이 밀려왔을 때 우리나라는 문을 잠갔다. 그 후 100년간 꽤 힘든 시간을 보냈다. 지금 우리는 1850년대 그 문 앞에 다시 서 있다. 그 100년의 역사를 반복하지 않으려면 ‘디지털

“사업가는 미래에 대한 꿈과 비전을 제시하는 사람이다. 미래에 대한 통찰력 그리고 그 통찰력에 대해 끊임없이 고민하면서 세상에 없는 상품과 서비스를 만들어내는 사람이다. 그러려면 현실에 대한 인식과 현실의 흐름에 대한 인식이 필요하며 이와 함께 미래에 대한 통찰을 하나하나 착실히 실행하고 실천해나가야 한다. 사업가는 그런 사람이라고 본다. 내가 현재 그런 사업가인지는 잘 모르겠지만, 그런 사업가가 되고 싶다.”

-박상순 대표

“**털파괴**’라는 시대의 흐름을 지혜롭게 받아들여야 할 텐데, 넘어야 할 허들이 너무 많다.”

중소기업 돈맥경화 해결할 수 있다

“우리나라에 있는 약 51만 개의 중소기업들이 잘 돼야 우리나라 경제가 안정적으로 성장할 수 있다. 그 중소기업들의 가장 큰 애로사항은 무엇일까? 은행의 높은 문턱이었다. 담보나 신용이 확실한 중소기업을 제외한 대다수 중소기업은 자금조달에 어려움을 겪는다.”

박 대표는 인터넷전문은행에서 도입하려던 사업 모델 중 하나를 선택해 키우고 결심했고 그것이 ‘중소기업 자금조달

을 위한 솔루션'이었다. "중소기업의 위험·신용도를 평가하는 것은 어렵다. 하지만 디지털기술과 사업모델을 혁신하면 방법이 있으리라 판단했다."

핀투비는 부동산, 공장 등 외에 중소기업이 기업 간 거래에서 발생하는 여러 자산 중 내재적 위험이 적은 자산에 집중했는데, △매출채권 △재고자산 △미래채권 현금흐름 등이 바로 그것이다.

은행권에서도 외상매출채권담보대출이나 재고자산담보대출을 취급하지만 활용도는 낮았다. 중소기업의 위험·신용도, 재고자산 등을 제대로 평가하고 모니터링하기 어렵다는 등의 이유가 있었다. 물론 이것은 핀투비도 해결해야 할 문제였는데, '공급체인 파이낸싱(SCF)'에서 답을 찾았다. 이는 대기업과의 거래 관계에서 발생하는 매출채권, 재고자산, 현금 등의 다양한 비즈니스 자산을 활용해 해당 중소 협력업체가 효율적으로 자금을 조달하는 것을 말한다. 박 대표에 따르면 매출채권을 이용하면 중소기업 매출의 질(quality)을 실시간으로 알 수 있으니 중소기업 위험을 잘 평가할 수 있고, 또한 대기업과의 채권-채무 관계 즉 대기업의 신용도를 활용하니까 신용보강도 이뤄진다. "밸류체인을 잘 활용하면 그 방법이 얼마든지 있다. 재고자산도 MRO 사업자들의 핵심역량과 IOT 등의 기술을 적용하면 얼마든지 가치 평가와 실시간 모니터링이 가능하다." 이렇게 빅데이터가 쌓이면 이

를 바탕으로 2차, 3차, 4차 벤더들을 위한 솔루션을 마련할 수 있을 것이다.

한국형 모델을 만든다

"우리나라 디지털금융은 미국, 영국, 중국 등에 비해 10년 이상 뒤져있다. 이는 해외에서 보고 배울 게 많다는 뜻이기도 하다. 해외 사례를 열심히 공부하면서 시행착오는 줄이고 경쟁력은 높일 방법을 고민할 필요도 있다."

박 대표 역시 아이디어를 구현하는 과정에서 글로벌시장을 벤치마킹했다. 매출채권을 활용해 파이낸싱하는 기업이 글로벌에서는 이미 10년 전부터 운영되고 있었는데, 대기업의 단기 여유자금을 협력업체에 빌려주는 방식이었다. 이것이 우리나라에도 접목될까? "은행의 매출채권담보대출은 평균 3.5% 수준의 할인율이 적용되고 있었다. 대기업들의 단기 여유자금은 1%대의 MMF, MMDA 등에서 운용되고 있었다. 그럼 승산이 있었다. 우리가 은행보다 낮은 2.5~3%대의 할인율을 적용하면 모두가 윈-윈하는 구조였다."

하지만 박 대표는 이 모델을 그대로 들여오지는 않았다. 대기업의 단기 여유자금을 활용하는 것이 우리나라 정서에 맞지 않다고 판단한 것이다. 그 대신 투자자를 유치하는 방법을 선택했다. "투자자들의 단기자금은 2%대의 CP나 전단채에 투자된 예가 많은데, 우리가 2.5~3%를 제시해도 역시 윈-윈하는 구조였다."

선례는 만들어 가는 것

이렇게 일차적으로 매출채권을 활용한 금융 플랫폼이 개발을 끝내고 런칭을 앞두고 있다. 제1회 매경 핀테크어워드에서 최우수상을 받기도 했다. 재고자산, 미래채권현금흐름을 활용한 플랫폼도 준비 중이다. 사실 상용화 과정이 쉽지는 않다. “금융당국이나 기업은 새로운 것을 도입할 때 선례가 없는 것을 매우 큰 위험 요소로 본다. 그런데 작은 기업이 선례를 만들기가 쉽지는 않다. 하지만 선례가 만들어진다는 것은 혁신을 만들어낸다는 것이니까, 계속 만들어가야 하는 것도 선례이다. 이 과정에서 중요한 것은 우리 사업에 대한 우리의 자신감이다. 우리의 비전을 보여주고 우리가 실제로 그것을 실현하는 모습을 보여주며 신뢰를 얻어야 했다. 2017년은 그동안 고민했던 아이디어가 실제로 현실에서 실행될 수 있음을 입증하는 한 해가 될 것이다.” 아울러 박 대표는 국내는 물론 해외에도 진출할 것이라고 밝혔다.

하루하루 의미있게

“누구에게나 어려움은 찾아온다. 하지만 하나님은 그 사람이 견딜 수 있는 어려움만 준다. 가끔 ‘얼마나 크게 키우시려고’란 생각도 들지만(웃음), 그래도 결국 어려움은 이겨 낼 수 있다.”

지금까지 오면서 어찌 어려움이 없었겠는가. 하지만 박 대표는 그것은 어려움이 아니라 에피소드가 될 것이라며 긍정했

“

선례가 만들어진다는 것은 혁신을 만들어낸다는 것이니까, 계속 만들어가야 하는 것도 선례이다. 이 과정에서 중요한 것은 우리 사업에 대한 우리의 자신감이다. 우리의 비전을 보여주고 우리가 실제로 그것을 실현하는 모습을 보여주며 신뢰를 얻어야 했다.

”

다. “거대한 이 세상에서 작지만 절대 큰 영향(impact)을 주는 일들을 해내는 기업이라면 참 의미가 있을 것이다. 물론 그 과정이 쉽지는 않을 것이고, 두렵기까지 하다. 하지만 한번 사는 인생이니까 부딪치는 것이 좋다고 생각한다. 그래야 스스로도 떳떳한 인생이라고 본다.”

다만, ‘더 일찍 사업을 시작했더라면’ 하는 아쉬움이 있다고 털어놨다. 하고 싶은 게 너무 많은데 앞으로 그것을 다 이룰 수 있을지 조바심이 날 때가 있다고. 그런데 박 대표는 이제 겨우 마흔 후반이다. 실제로 그 시간이 짧다고 해도 박 대표는 이미 그 답을 알고 있으니 그 시간이 결코 짧지만은 않을 것이다. “우리는 10년, 20년 후에 아니면 당장 내일이라도 눈을 감을 수 있다. 그 순간에 아쉬움이 없으려면 어떻게 해야 할까? 가끔 그렇지 못할 때도 있지만, 하루하루 의미 있게 살려고 노력하고 있다.” **W**