

저축은행업 경쟁도 평가 결과 보고서

2019년 7월

금융산업경쟁도평가위원회

I. 서론

1. 평가의 목적

- 「금융산업 경쟁도평가위원회」는 금융위원회의 자문기구로서, 금융위원회에 상호저축은행산업의 경쟁도 평가 및 상호저축은행산업 진입 정책에 관하여 자문의견을 제시함

2. 평가의 내용

- 상호저축은행산업의 시장획정 및 분석을 통해 경쟁도 관련 종합평가를 도출
- 경쟁상황 평가, 환경변화 등을 종합적으로 고려하여 정책 제언을 제시

3. 평가의 방법

- 연구 기관의 용역보고서(소비자 설문조사 포함)를 토대로 4차례 평가 위원회를 개최하여 논의를 진행하였으며, 이 과정에서 업계 의견수렴 절차도 거침

4. 평가의 한계

- 경쟁도평가위원회의 평가는 절대적인 것이 아니며, 추가적인 절차의 수행이나 자료가 있다면 결과는 달라질 수 있음
- 평가결과는 기준시점(2019년 7월)의 평가로, 향후 주기적인 경쟁도 평가 진행으로 시계열적 분석이 이루어진다면 보다 유의미한 결과물을 도출할 수 있을 것으로 기대

II. 연구용역 결과

1. 연구배경

- 대표적인 지역서민금융기관인 상호저축은행(이하 저축은행)은 2011~2013년 동안 대규모 구조조정과정을 겪음.
 - 글로벌 금융위기 과정에서 부동산 경기 침체 등에 따른 부실 확대, 대주주의 불법행위에 따른 신뢰하락 등을 바탕으로 저축은행 30여 곳이 구조조정됨.
- 구조조정이 마무리된 이후 저축은행의 수가 축소된 가운데 높은 자산증가율과 함께 수익성도 크게 개선된 모습을 보임.
 - 저성장·양극화의 경제구조 지속에 따른 서민들의 높은 자금수요, 부동산 경기 회복에 따른 부동산 관련 자금수요 등에 대응하여 빠른 속도로 자산이 증가함.
- 저축은행업권의 회복세가 어느 정도 마무리된 상황에서 저축은행업의 전반적인 현황을 살펴보고 경쟁상황을 평가할 수 있는 여건이 형성되었는지를 평가하여 보고자 함.
 - 최근 저축은행업권 내외에서 바람직한 중장기 발전 방향에 대한 논의가 활발한데 이와 연계해서도 평가하여 보고자 함.

2. 저축은행업 현황

1) 산업 개황

- (저축은행 수) 글로벌 금융위기 이후 진행된 구조조정의 여파로 저축은행 수가 2010년 6월말 105개에서 2015년 중 79개로 감소하였으며 2015년 이후 동수가 계속해서 유지
 - 구조조정 과정에서 영업정지된 30여개 저축은행이 제3자에게 인수되면서 저축은행 수가 급감
 - 글로벌 금융위기 등으로 전반적인 경기가 급락하고 특히 부동산 시장이 크게 침체되자 부동산 관련 대출을 중심으로 부실이 급증
 - 이와 함께 일부 저축은행의 경우 대주주와 관련된 불법행위 등이 드러나 사회이슈화 되면서 저축은행의 신뢰도 저하
 - 영업정지된 저축은행들은 직접 매각되거나 가교은행으로 전환 후 민간에 인수
- (저축은행 영업지역별 분포) 저축은행은 주된 영업소재지를 기준으로 주된 영업구역이 지정되어 있는데 구조조정 과정에서 서울지역을 중심으로 영업하는 저축은행 비중이 상대적으로 확대
 - 반면 부산·울산·경남, 대전·충청·세종, 광주·전라·제주 등의 영업구역을 가진 저축은행 비중은 감소
 - 구조조정과정에서 복수 저축은행을 인수하는 경우가 발생하면서 영업구역을 복수로 보유하는 저축은행이 등장하게 되었는데 이들 저축은행의 대부분이 서울지역을 복수영업구역에 포함
 - 구조조정 이전에는 개별 영업구역을 가진 저축은행들의 그룹이 존재하는 형식으로 대형화되었으며 한 저축은행이 복수의 영업구역을 보유하고 있지는 않았음.

- 5개의 영업구역을 보유한 저축은행이 1개, 4개의 영업구역을 보유한 저축은행이 1개, 3개의 영업구역을 보유한 저축은행이 4개, 2개의 영업구역을 보유한 저축은행이 10개 등장
- (신규저축은행) 업권이 형성된 이래로 신규 인가를 통한 진입은 존재하지 않은 반면 대주주 변경 사례가 빈번하게 발생
 - 2011년 이후 진행된 구조조정이 마무리된 이후에도 중소형 저축은행을 중심으로 M&A가 진행되어 2016~2017년 사이에 8건의 M&A가 완료되었고 현재도 수 건이 진행 중인 것으로 알려져 있음.
- (수익성) ROA, ROE가 모두 2011년 6월말을 저점으로 급격히 상승한 이후 최근 상승추세가 둔화되긴 하였지만 ROA는 2%를 하회하는 수준이며 ROE는 두자릿 수인 10%대를 지속적으로 기록
 - 구조조정 이후 예대마진은 8%p 전후를 유지하며 수익성 개선을 전인
- (건전성) 연체율이나 고정이하여신비율은 구조조정을 지나면서 계속해서 낮아지는 추세였으나 최근 하락세는 정체
 - 업권 BIS비율 추이를 보면 2011년 6월말 2%대로 낮아졌으나 이후 계속 급증하여 2014년 6월말부터는 14%대에서 안정적으로 유지

2) 진입 및 대출 규제

- (진입규제) 저축은행 영업을 하려는 자는 금융위원회의 인가(예비인가와 본인가의 2단계)를 받아야 함(저축은행법 제6조)
 - 인가를 받기 위해서는 저축은행법 제5조 제1항에 따른 자본금 요건과 제6조의 2에 의한 인적 및 물적 요건, 사업계획, 대주주 요건, 영업시설, 전산체계 등을 충족해야 함

- (영업구역 대출 규제) 저축은행은 지역에 기반한 영업을 하는 것이 목적이기 때문에 신용공여 총액 대비 영업구역 내의 개인과 중소기업에 대한 신용공여 합계액 비중을 일정 수준 이상으로 유지하도록 규제
 - 규제 비율은 영업구역 위치, 최대주주변경 또는 계약이전에 따른 승계 여부 등에 따라 차등 적용(30~50%)

- (업종별 대출 규제) 부동산 관련업 및 대부업 등에 대한 신용공여 한도를 지정하고 있으며 단계적으로 예대출 규제를 적용할 예정
 - 프로젝트파이낸싱: 20% 이하, 건설업 및 부동산업: 각각 30% 이하
 - 상기한 부동산관련 신용공여 합이 50% 이하
 - 대부업: 15% 이하
 - 예대출 규제: 2020년말까지 110%, 2021년말까지 100% 이내로 도입
 - 다만 대출잔액 1천억원 이하 소형 저축은행은 예대출 규제 적용 배제

3) 최근 경쟁환경의 변화

- (업권간 경쟁 심화) 최근 법정최고금리 수준이 지속적으로 인하되면서 타 업권과의 경쟁환경이 심화되는 한편 인터넷전문은행, P2P 등 새로운 대출취급기관의 중금리 영업도 점차 확대될 가능성
 - 법정최고금리가 낮아지면서 기존에 저축은행보다 다소 높은 금리 수준에서 영업하던 대부업, 다소 낮은 금리에서 영업하던 캐피탈사(카드사 포함) 등의 주된 영업 금리 수준이 비슷해지는 경향
 - 또한 아직까지는 고신용등급차입자를 상대로 영업을 하는 인터넷전문은행의 영업범위가 확대되거나, 대안적인 대출수단인 P2P 등

이 영업을 확대할 가능성 존재

○ 한편 현재 정책적으로 확대를 유인하는 자체 중금리대출의 경우에는 정책서민금융상품과 고객군이 겹치는 측면이 존재

- 이러한 중복문제를 보완하기 위한 정책적 노력이 병행되고 있는 상황

□ (가계대출 규제) 가계부채 급증세에 대한 우려와 함께 고금리 대출 취급에 대한 비판이 결합되면서 다양한 가계부채 관련 규제들이 도입

○ 가계부채 관리 차원에서 업권마다 가계대출의 증가속도를 자율적으로 관리

○ 저축은행의 자산건전성 분류 및 충당금 적립 기준을 은행 수준으로 강화하고, 고금리 가계대출의 부실가능성에 대응하여 요구 충당금 적립률을 상향 조정

○ 중금리대출(저축은행의 경우 가중평균금리 16% 이하, 최고금리 19.5% 미만)에 대해서는 영업구역 내 의무대출 비율 충족여부 판단시 150%로 반영되게 함과 동시에 예대율 산정시 고금리(20% 이상) 대출에 가중치(130%) 부여

- 이러한 가계대출 억제 정책은 최근 정책당국이 추구하는 생산적·포용적 금융의 유인 강화과정으로도 해석됨.

□ (지역간 경기 격차) 최근 일부 지방을 중심으로 조선, 자동차 등의 업종이 경기민감하게 반응하며 지방경기가 하락하고 이에 따라 저축은행의 주요 고객인 자영업자, 서민 등의 상황이 어려워지며 수익성 하락

3. 저축은행업 경쟁도 분석

1) 시장확정

□ (경쟁기업의 범위) 전국 79개 저축은행을 분석대상으로 함

○ 본 평가보고서의 작성 목적이 저축은행업권의 경쟁도 평가와 그에 근거한 평가위원의 정책제언(진입에 대한 제언의 경우 저축은행법에 의한 인가 저축은행)에 있음을 감안할 때, 저축은행업법상 '저축은행'으로 범위를 제한

- 대출영업을 가장 크게 취급하는 은행의 경우에도 은행법상의 은행만을 대상으로 제한

□ (상품시장) 저축은행에서 주로 취급하는 예금과 대출로 구분하여 분석

○ HHI, CR3 등 집중도 지표 산출시에는 예수금과 총대출, 가계대출 및 중기대출로 구분하여 분석

○ 대출취급 현황을 평가하는 데에는 업종별로 대출 규모를 구분하여 분석

□ (지리적 시장) 지역기반의 금융회사인 만큼 지역적으로 구분하여 집중도를 측정하여 보는 것이 필요하다고 평가하여 6개의 영업구역으로 구분하여 분석

2) 경쟁도 평가를 위한 분석

□ 경쟁도 평가를 위해 HHI와 CR3를 이용한 시장집중도분석과 더불어 대출 규모, 대출 포트폴리오, 대출 금리, 대주주 변경 저축은행 영업행태, 점포 수 변화 및 판매채널 현황과 수익성 및 소비자만족도 조사 결과를 활용함.

□ (시장집중도) 상품시장과 지리적 시장별로 HHI, CR3를 중심으로 시장집중도를 분석함.

- 2018년말 기준으로 상품 시장별 시장집중도 지표는 다음과 같음
 - 총대출의 HHI지수와 CR3는 각각 349, 23.6%를 기록
 - 중기대출의 HHI지수와 CR3는 각각 308, 21.6%를 기록
 - 가계대출의 HHI지수와 CR3는 각각 469, 29.0%를 기록
 - 총예금의 HHI지수와 CR3는 각각 348, 23.1%를 기록
 - * 공정위 기준 $HHI \leq 1,200$ 이면 집중되지 않은 시장, $CR3 \geq 75\%$ 이면 시장 지배적 사업자(과점)
- 다만 최근 집중도가 높아지고 있는데 이는 저축은행업권 내에 규모에 따른 양극화가 심화되는 현상의 영향인 것으로 평가
- 2016년말 기준 지역별 시장집중도를 살펴보면 총여신에 대한 HHI의 경우 가장 높은 대전·충남·충북·세종지역이 412.2, 가장 낮은 인천·경기지역이 342.9로 수치에 큰 차이가 나지 않는 것으로 평가
 - 기업대출에 대한 HHI의 경우 대구·경북·강원지역(494.0)이 가장 높고 인천·경기지역(340.3)이 가장 낮게 나타남.
 - 가계대출에 대한 HHI의 경우 광주·전북·전남·제주지역(580.2)이 가장 높고 인천·경기지역(425.8)이 가장 낮게 나타남.
 - 총여신에 대한 CR3의 경우에도 가장 높은 대전·충남·충북·세종지역이 25.7%, 가장 낮은 부산·울산·경남지역이 20.8%로 큰 차이가 나지 않는 것으로 평가
 - 기업대출에 대한 CR3의 경우 대전·충남·충북·세종지역(29.8%)이 가장 높고 광주·전북·전남·제주지역(20.0%)이 가장 낮게 나타남.
 - 가계대출에 대한 CR3의 경우 광주·전북·전남·제주지역(31.9%)이 가장 높고 인천·경기지역(25.8%)이 가장 낮게 나타남.

□ (대출 규모) 구조조정 이후 전체 저축은행의 대출 증가율이 지속적으로 두 자릿수를 기록하는 가운데 개별 저축은행들은 대출 규모 확대 경쟁이 있었지만 최근에는 다소 둔화

- 대출규모에 기반한 저축은행 순위를 연도별로 비교하여 보면 매년 상당한 수준의 순위 변화가 존재하였는데 최근 순위가 급상승하는 저축은행 수는 줄어드는 반면 순위변동이 없는 저축은행 수가 증가

□ (대출 포트폴리오) 대출 규모 확대는 주로 개인신용 및 개인기타담보대출, 부동산 관련 대출 및 금융보험업 등에 집중하여 진행되었는데, 일부 부문은 관련 대출 규제 강화로 증가세 둔화

- 개인기타담보대출은 주로 정책서민금융상품인 햇살론 대출임.
- 부동산 관련 대출은 주로 부동산 및 임대업, PF대출, 건설업 등에 대한 대출이며 금융보험업은 대부업에 대한 대출임.
- 비중의 추이를 보면 부동산 임대업이나 PF대출 등은 상대적으로 비중이 계속 증가하나, 금융 및 보험업, 개인신용대출의 비중은 한도규제 신설, 대출총량 규제 등의 영향으로 축소
- 한편 저축은행 대출을 지역별로 구분(취급지점 기준)하여 보면 구조조정 이후 서울지역에서 대출영업이 집중적으로 취급

□ (대출 금리) 평균대출금리가 최근 감소 추세이긴 하나 이는 주로 법정 최고금리 인하에 따른 개인신용대출 금리하락에 기인하며 담보대출, 중소기업 신용대출 금리는 모두 상승하는 추세

- 개인신용대출 평균금리는 법정최고금리 수준을 초과하지 않는 수준에서 고금리로 형성
- 신용등급별로 금리를 비교해 보면 약 4등급 이하부터 평균대출금리가 20%를 상회하는 것으로 나타나 등급별로 금리격차 없이

고금리가 적용

- 기업대출의 금리수준이 상대적으로 낮은 하지만 기업대출은 대부분 담보대출임에 유의할 필요
 - 개인대출은 담보와 신용의 비중이 비슷한데 이는 신용대출이 고금리이고 담보를 보유한 개인은 금리가 낮은 여타 업권에서의 대출을 선호하기 때문인 것으로 추정

- (대주주 변경 저축은행 영업행태) 신규 인가를 통한 저축은행의 진입은 없었지만 구조조정 이후 대주주 변경 저축은행은 수 건이 있었는데 대주주가 변경 후 영업행태는 기존 저축은행과 유사한 것으로 평가
 - 부동산 관련 위주의 영업행태가 크게 강화되었고, 평균금리수준이 다소 하락하긴 하였지만 이는 법정최고금리 인하로 개인신용대출금리가 인하된데 기인하며, 중소기업, 특히 자영업자 신용대출금리는 크게 상승

- (점포 수 변화 및 판매채널 현황) 최근 저축은행의 점포 수는 계속해서 감소하고 있는 가운데 특히 개인대출취급경로를 보면 비대면, 모집인 채널이 다수를 차지
 - 최근 저축은행업권 내 점포수의 변화를 보면 전체적으로 2014년말 327개에서 2018년말 311개로 축소
 - 개인대출취급 경로의 경우 창구를 통한 취급 비중은 10%를 넘지 못하는 대신 대출모집인(38.8%), 인터넷(31.6%), 전화(15%) 등이 주된 취급경로로 파악

- (수익성) 최근 ROA 및 ROE는 여타 경쟁금융업권과 비교하면 상당히 높은 수준으로 평가되나 구조조정 당시 마이너스(-) 수준에서 상승한 수치이기 때문에 안정적이라고 평가하기는 아직 시기상조

- 구조조정 전후 기간을 포함하여 2009~2014년 ROA와 ROE가 마이너스(-)를 연속하여 기록한 이후 지속적으로 상승하여 현 수준에 도달한 상태
- (소비자 만족도) 소비자 만족도 설문조사 결과 저축은행 서비스에 만족하는 소비자는 대출이용 고객 응답자의 61%, 예금이용 고객 응답자의 72%로 나타남.
- 만족도 조사는 71개 저축은행 수신과 여신 고객을 대상으로 진행하였는데 저축은행을 통해 조사가 이루어짐에 따라 대부분의 응답자가 상대적으로 우량 창구 이용자라는 한계 존재
 - 저축은행이 고객을 확보하기 위하여 경쟁을 하고 있다고 생각하는지에 대한 질문에는 대출이용 고객 응답자의 51%, 예금이용 고객 응답자의 49%가 그렇다고 응답하여 만족도보다는 다소 낮게 나타남.
 - 저축은행의 대출상품을 이용한 가장 큰 이유는 충분한 대출한도(25%)인 것으로 나타났으며, 그 다음이 저축은행 직원의 권유(18%), 은행 등 다른 금융회사에서의 거절(16%), 대출절차의 편리성(16%) 등으로 나타남.
 - 연체를 경험(13%)하였거나 연체를 하지 않았더라도 상환이 힘들다고 느끼는 응답자(42%)가 절반이 넘는 것으로 나타남.
 - 만약 대출을 다른 금융회사로 전환한다면 그 이유가 무엇인지를 묻는 질문이나 현재 저축은행 대출 서비스 중 개선해야 할 부분이 무엇인지를 묻는 질문에 모두 1순위로는 대출금리가, 2순위로는 대출한도가 가장 높게 나타남.
 - 수신이용고객 응답자의 경우 응답자의 77%가 저축은행의 파산가능성을 고려해 본 적이 있다고 응답하였으며, 응답자의 80%는 높은 예금이자율 때문에 이용하게 되었다고 응답

- 그럼에도 불구하고 예금을 다른 금융회사로 옮긴다면 그 이유는 무엇인지를 묻는 질문이나 저축은행 예금서비스 중 개선해야 할 부분이 무엇인지를 묻는 질문에 1순위로 예금이자율을 꼽음.

3) 평가

- 현재 저축은행업권의 상황을 보면 시장 집중도는 높지 않지만 저축은행들은 높은 자산증가율과 고금리대출을 바탕으로 ROA와 ROE가 타업권보다 높게 유지
- 다만 ROA와 ROE가 구조조정 이후 급증한 상태로 아직 안정적인 수준이라고 평가하기는 어려우며, 특히 구조조정 이후 경기사이클을 완전히 지나지 않았기 때문에 경기 변화에 따라 건전성이 어느 정도 변화되는지 확인이 필요
 - 최근 경기 하락과 함께 연체율도 상승하고 있는 추세를 보이고 있으며, 일부 경기가 하락한 지역의 저축은행 수익성이 악화된 모습을 보이기도 함.
- 한편 근본적으로 서민들의 자금 수요가 매우 높은 가운데 대부업 방식의 신용할당적 영업행태를 보이며 금리 등의 측면에서 경쟁하는 모습은 미흡
 - 개별적인 신용위험 평가가 미흡한 가운데 금리는 가능한 높은 수준에서 부과
 - 개별 저축은행의 대출 증가세는 저축은행의 영업력과 함께 건전성 및 대출규제 등의 제약 하에 결정되어지는 것으로 평가
 - 개인대출은 총량규제, 정책서민금융 지원 목표액 등의 제약하에서 대출 증가세가 결정
 - 기업대출의 경우에도 주된 관심 업종인 부동산 관련 대출이나

금융보험업 대출에 한도 규제가 적용

- 신용할당 현상이 존재한다는 측면에서는 경쟁력을 개선할 필요가 있긴 하지만 최근의 신용할당 현상은 최근 정책 변화에도 기인하고 있음에 유의할 필요
 - 최근 법정최고금리 인하, 다양한 대출규제 등은 상대적으로 신용할당을 심화시킬 수 밖에 없는 정책으로 평가
 - 다만 이러한 정책들은 저축은행업권의 건전성뿐만 아니라 가계의 건전성, 차주의 상환에 대한 부담 완화 등을 위하여 도입된 것이므로 향후 신용을 확대하기 위한 정책은 이러한 기존 정책과 맞지 않을 가능성
 - 특히 가계대출 총량규제, 부동산 관련 규제 등이 개별 저축은행의 대출 증가율 상한, 대출비중 제한 등으로 이루어짐에 따라 저축은행 수의 확대는 기존 정책의 목표와 상치되는 측면
- 신용할당 현상을 완화하기 위한 대표적인 방안이 경쟁축진을 위한 신규 인가 등일 수 있지만 이미 양적인 경쟁과 함께 신규 대주주의 진입이 있었음에도 경쟁의 긍정적인 효과가 발생하지 않았음을 감안하면 신규진입 등의 실효성이 낮을 것으로 예상
- 결국 구조조정 이후 아직 경기사이클을 완전히 경험하지 못하였고 정책적인 측면에서 대출 증가세를 억제하는 정책이 영향을 주고 있어 현재 경쟁도의 적정성을 평가하기 어려운 상황으로 평가
 - 나아가 신규 인가 여부가 바람직한 경쟁으로 연계되기도 어려운 상황으로 평가
- 경쟁의 정도나 신규 인가 여부 등을 평가하기 이전에 설문조사 결과에서 나타난 소비자의 행태와 인식에 대응할 수 있는 바람직한 경쟁축진 여건을 형성해 가는 정책이 우선적으로 진행될 필요

- 저축은행 고객들은 여수신 금리에 매우 민감한 것으로 나타났으며, 대출의 경우 금리와 함께 대출한도에 민감하면서도 상환에 대한 부담이 큰 것으로 나타났고, 수신은 파산가능성에 대한 우려가 큰 것으로 나타남.
- 이에 대응하여 개별 영업구역 내에서의 경쟁이 촉진될 수 있는 여건을 마련함과 동시에 신용평가 역량 제고 등을 통해 금리 경쟁이 발생할 수 있는 여건 마련

Ⅲ. 저축은행업 경쟁도에 대한 종합 평가

1. 경쟁도 평가결과

- 저축은행업권의 현황을 분석한 결과 집중도는 높지 않아 경쟁적 시장으로 보일 수 있으나, 서민 및 중소기업의 자금 수요가 높은 가운데 신용할당방식의 대부업 영업을 수행하는 경향이 있어 비경쟁적인 행태를 보이는 것으로 판단됨
 - 저축은행들은 고금리 대출과 높은 자산증가율을 바탕으로 ROA와 ROE가 타업권보다 높은 수준임
- 현 단계에서는 저축은행업 전체를 대상으로 하는 경쟁도에 대한 종합평가를 유보하고자 함
 - 이는 저축은행간 규모의 차이, 영업구역 제한 등 업종의 특성, 대규모 구조조정의 효과를 관찰할 기간의 필요성, 유사한 영업을 하는 새로운 경쟁업종의 등장 등 저축은행업권이 처한 특수한 상황에 기인
 - 신규 인가 등이 바람직한 경쟁으로 연계된다고 확신하기 어려운 상황에서 경기사이클에 따른 저축은행의 수익성 변화와 대출규제에

따른 효과에 대한 평가를 거친 후 진입정책을 재검토하는 것이 타당하다고 판단

2. 정책제언

- 저축은행이 지역서민금융기관으로서 관계형 금융이라는 본연의 역할을 위한 경쟁이 확대될 수 있는 여건을 마련해 나갈 필요
 - 영업구역 내 출장소 설치 확대 등을 통해 보다 지역서민들과 밀착된 영업을 유인하고 영업구역 내 경쟁도 촉진
- 소비자를 위해 합리적인 수준의 금리가 적용될 수 있도록 중금리대출 확대 및 신용평가 역량 제고 등을 지속 추진
 - 저축은행의 상환능력평가 능력이 배양되면 금리를 위한 경쟁도 유인될 수 있을 것으로 기대
- 한편 소비자들의 저축은행에 대한 파산가능성 우려와 함께 최근 지역 경기 악화 등 위험요인이 상존해 있으므로 건전성 관리를 강화할 필요
- 중장기적으로 경쟁의 정도에 따라 필요시 신규 인가를 통해 경쟁의 긍정적인 효과를 얻기 위해서는 저축은행의 사업모델을 명확히 정의하고, 그에 맞는 적절한 신규 사업자를 선별할 수 있는 체계를 마련해 놓을 필요
 - 지역서민금융기관으로서 금리 등 소비자가 필요한 부문에서 경쟁을 유인할 수 있는 영업모델을 가진 사업자인지를 평가할 수 있는 체계를 마련해 놓을 필요