



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

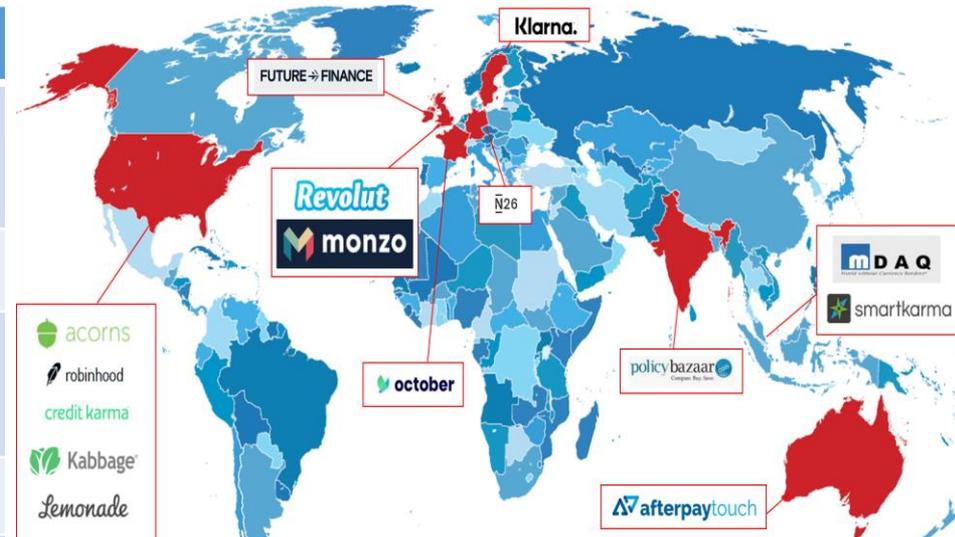
○ 선정기준

- › 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

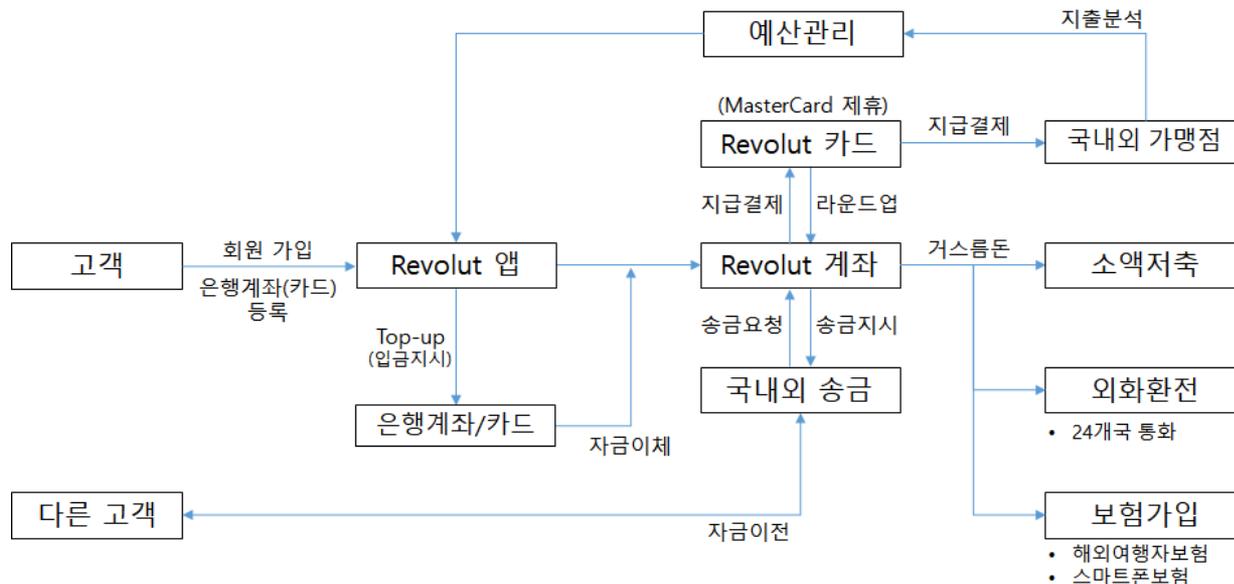
2

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

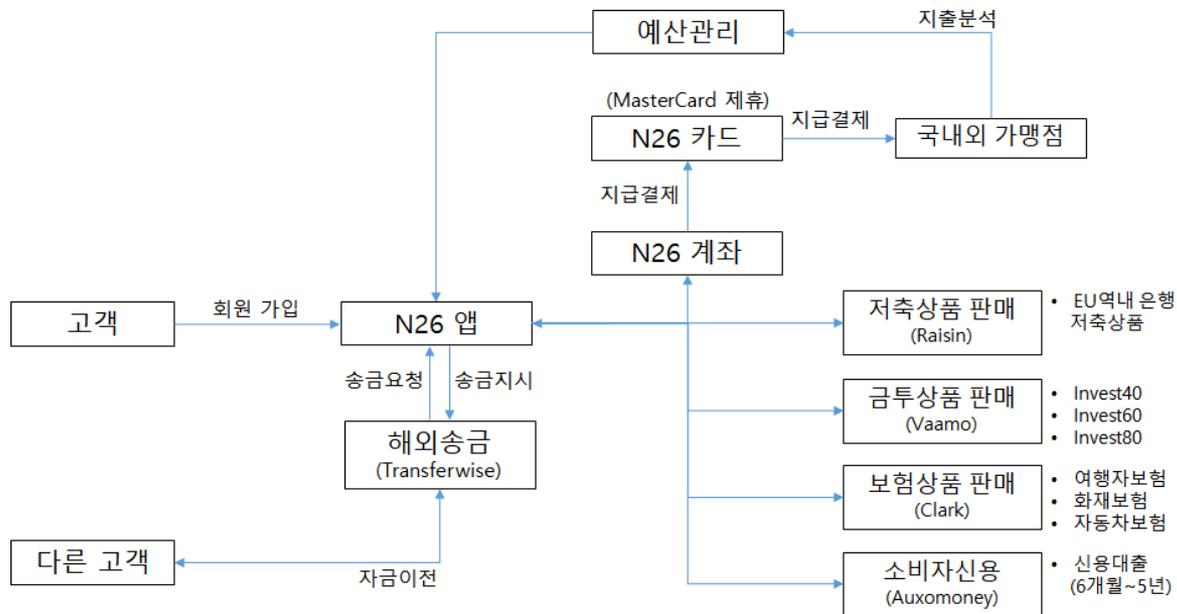
○ 국내 도입여부

- › 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, 카카오페이의 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), 증권거래은행(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 본인확인은 모바일 앱 또는 인터넷 사이트에서 개인 기본정보 입력과 유효한 신분증 사진 촬영으로 진행

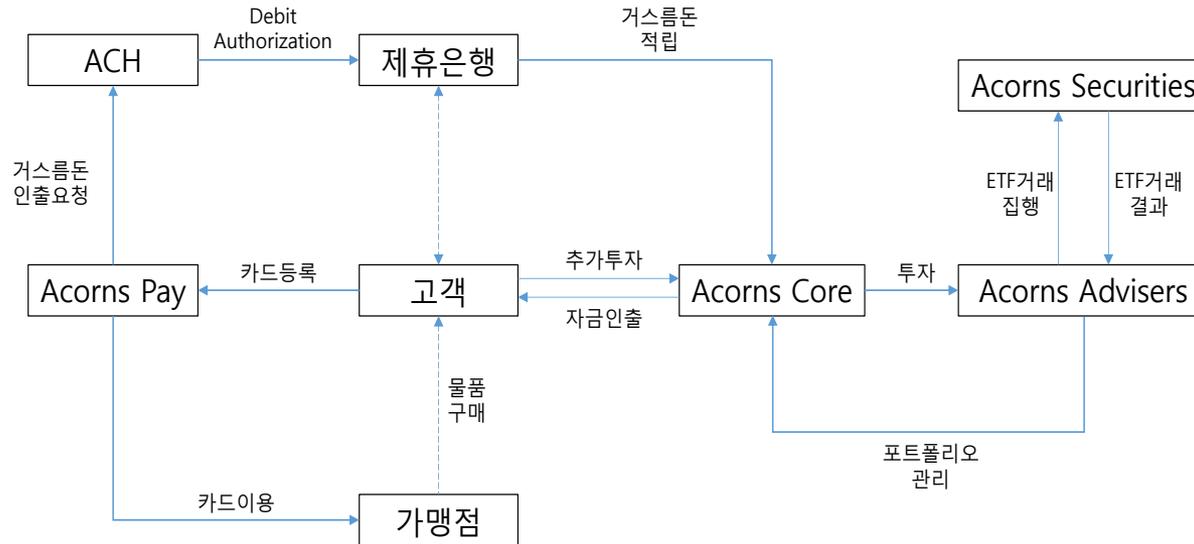
○ 국내 도입여부

- › 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 이들 간의 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

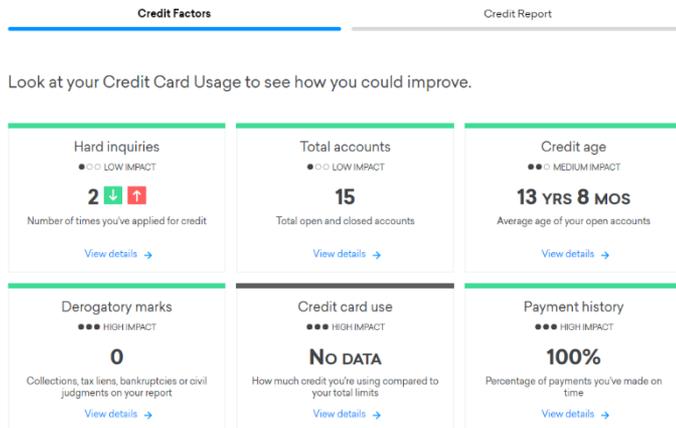
- › 전자금융거래업자(전자지급결제대행업자)가 은행 또는 캐피탈 등과 업무제휴를 통해 온라인 쇼핑 물에서 실시간으로 판매신용 또는 할부금융을 제공할 수 있을 것으로 판단
 - 신용카드의 경우 일시불과 할부 판매신용을 제공, 은행의 경우 직선불카드 결제와 계좌이체만을 제공하는 것으로 보임

Credit Karma : 신용관리 + 금융자문 + 상품판매

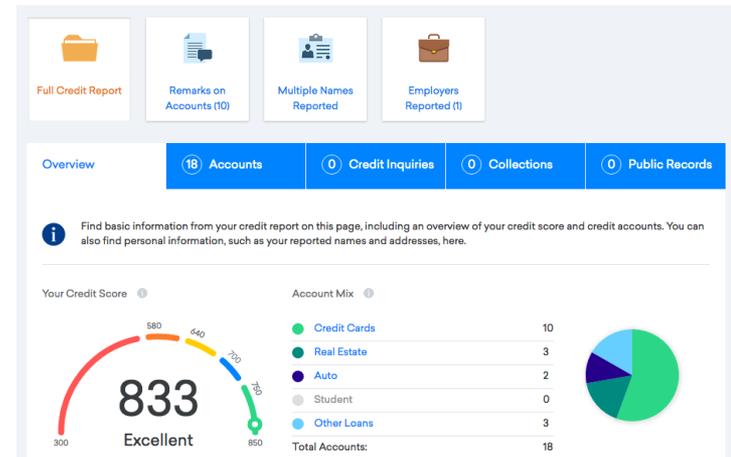
○ 사업모델 특징 : 금융소비자와 금융회사의 니즈를 연결하는 디지털 플랫폼

- › 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

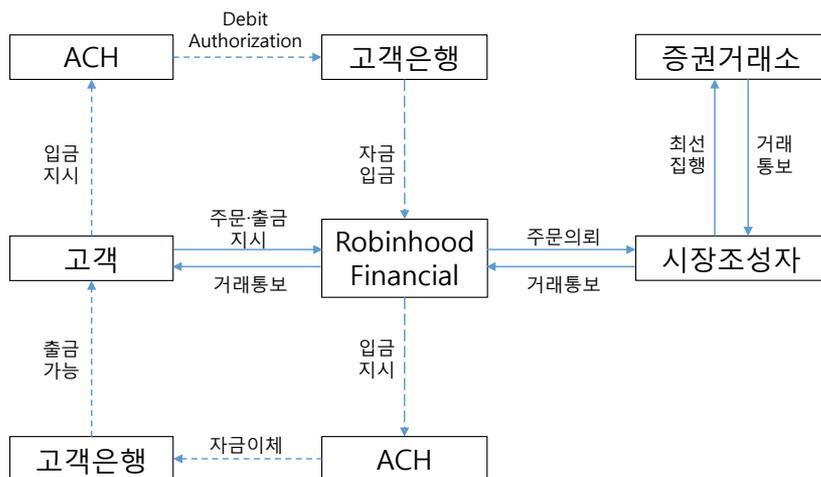
- › 현재는뱅크샐러드가 대표적으로 카드, 은행, 투자, 대출, 보험, 연금 등 금융상품을 소개하고 금융회사를 연결하나, 1사 전속 규제가 전면 폐지되면 Credit Karma와 같은 사업모델 구현 가능
 - 2019년 5월 금융규제샌드박스에서 1사 전속규제 면제를 받은 경우 취급하는 금융회사의 금융권역별 모집인 또는 설계사 등록 요구
- › 현행 신용정보법에서는 개인신용정보가 네거티브 정보 위주이고, 신용등급, 신용점수, 신용조회, 신용카드 및 체크카드, 대출정보, 연체정보, 보증정보만 조회 가능
- › 금융소비자보호법 제정으로 금융상품자문업과 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

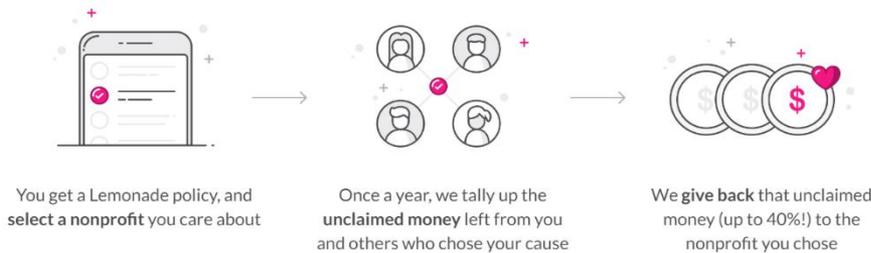
- › 자본시장법에 다자간매매체결회사 설립근거가 마련되어 있으나, 국내의 경우 아직 설립되지 않음
- › 증권사가 이미 수수료 경쟁을 통해 매우 낮은 중개수수료를 받고 있어서 주식매매중개에 특화된 핀테크기업이 시장에 진입하기는 어려울 것으로 판단
 - 최근 증권사는 2016년부터 비대면 계좌 개설이 허용되면서 고객기반 확보를 위해 경쟁적으로 모바일가입 고객을 대상으로 무료수수료 이벤트를 실시 중
 - 다만 핀테크기업이 투자중개업 인가를 받아 중개수수료 없는 투자중개서비스를 제공하고 대신에 높은 금리의 신용거래용자를 제공하는 것은 가능할 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 산정부터 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 펌뱅킹 업무제휴를 체결해야 함
- › 모든 은행과 펌뱅킹 업무제휴를 체결하더라도 펌뱅킹수수료가 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 굼직굼직하게 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 완화된고, 금융상품자문서비스가 활성화되며, 새로운 금융상품과 금융서비스 출현이 기대
 - › 2019년 3월 비대면 투자일임 계약을 전면 허용하고, 펀드·일임재산의 수탁을 허용함에 따라 독립 로보어드바이저의 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 예금 상품으로 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

