

제4차 혁신금융서비스 지정

2019.6.12(수) 15:00, 권대영 금융혁신기획단장(금융위원회)

6월 12일 오늘 금융위원회는 6건의 혁신금융서비스를 지정하였습니다.

4월 1일 금융혁신지원특별법 시행 이후 4차례에 걸쳐 총 32건의 서비스를 지정하였습니다.

4월 초에 19건 신청 받은 것을 다 처리했고요. 5월 3일에서 17일 기간 중에 신청 받은 서비스 중에 남아 있는 24건에 대해서는 6월 26일 금융위원회 상정 등을 통해 처리해 나갈 계획입니다.

한편, 6월 중에 혁신금융서비스로 기지정된 26건 중에서 6건의 서비스가 시장에 출시되어서 소비자 여러분들께 선보일 예정입니다.

예를 들면 해외여행자보험 계약 시 온오프 방식의 보험가입·해지 서비스 2건입니다. 농협손해보험, 레이니스트 보험 서비스가 첫 사례로서 오늘 아마 농협이 이 상품을 출시를 했고, 농협지주회장께서 아마 1호로 가입한 걸로 그렇게 알고 있습니다.

두 번째는 일사전속주의의 규제특례 적용 대상인 맞춤형 대출 플랫폼 비교 서비스가 4건이 아마 6월 중에 아마 순차적으로 출시될 예정이고, 그렇게 되면 대출시장에 기존 금융회사들의 어떤 상품에 대해서 비교하는 그런 플랫폼 전쟁이 시작될 것으로 그렇게 보입니다.

2쪽입니다.

6월 12일 지정한 혁신금융서비스 주요내용을 간단히 설명드리겠습니다.

첫 번째는 '페이먼트'의 경우인데 오프라인 신용카드가맹점의 온라인 주문 서비스, 소위 O2O 서비스 결제과정의 복잡한 결제대행·자금정산 프로세스를 간소화·투명화한 지급결제 서비스입니다.

제가 뒤에 PT를 보고 조금 설명을 드리겠지만, 이런 혁신서비스가 시행되면 신용카드가맹점, 특히 영세한 가맹점의 결제 수수료 부담이 경감되고, 소비자는 신용카드사로부터 제휴할인을 받을 수 있고, 신용카드사는 O2O 서비스의 상품 결제내용을 알게 됨에 따라서 빅데이터 분석이 가능해질 것으로 보입니다.

두 번째는 '코나아이'입니다.

선불거래지급수단을 기반으로 지인 간 계모임의 주선, 켄돈관리·정산 등을 지원하는 서비스입니다. 어떻게 보면 작아 보일 수 있으나, 전통적인 5,000년 역사의 계를 혁신으로 덧씌우는 것으로 보이는데, 서민 간 아주 소액이지만 금리부담이 적은 이런 상호구조적인 소액금융, 마이크로크레딧이 가능한 등 다양한 생활금융 측면에서 수요를 안전하고 편리하게 충족시킬 수 있는 측면에서 혁신성이 인정되었습니다.

세 번째는 '지속가능발전소'입니다.

뉴스데이터, 공공데이터 등을 통해 수집된 중소기업의 비재무정보를 분석하여 기업의 지속가능성과 부도가능성 등을 평가하는 AI활용 기업신용조회서비스입니다.

이런 혁신서비스가 시행되면 기존에 금융권의 재무정보를 중심으로 하고 있는 기업여신평가 모형과 차별화된 어떤 평가모형으로서 금융회사는 여신심사 고도화를 하게 될 것이고, 중소기업의 경우에는 그동안 자금 공급을 못 받았는데 지속가능성 측면에서 자금 공급이 가능한 그런 기대효과가 예상됩니다.

네 번째는 '세틀뱅크'입니다.

온라인 쇼핑몰들에서 SMS 인증방식의 출금동의를 거쳐 계좌를 등록하고 간편하게 결제하는 서비스입니다.

지난 4월 17일에 저희가 혁신금융서비스로 지정한 '페이플'과 동일하다고 보시면 되겠습니다.

3쪽입니다.

'빅밸류'와 '공감랩' 2개 회사인데요. 간단하게 말씀드리면, 공공데이터 등을 활용한 빅데이터, AI 알고리즘을 통해서 50세대 미만 아파트 또는 단독주택 이런 시세를 평가하는 서비스입니다.

실거래가 빅데이터에 기반한 시세 적용으로 부동산 가격의 투명성이 제공되고, 특히 주로 서민들이 많이 사는 이런 소형주택, 아파트에 대한 정확한 평가가 가능해지는 그런 측면이 있다고 보겠습니다.

제가 아까 말씀드린 6가지 서비스는 여기에 보면 대략 이렇게 해외여행자보험 2건, 맞춤형대출상품 비교 플랫폼 핀셋, 마이뱅크, 토스, 핀다 이 4가지 상품이 소개되는 것으로 해놨습니다.

4쪽입니다.

앞으로 계획에 대해서 궁금해하실 것 같은데요. 크게 보면 저희가 1월에 사전신청을 105건을 일단 받았습시다. 그동안 사실상 저희가 4월 2일·3일, 5월 3일·17일 두 번에 걸쳐서 실제 접수한 서비스는 56건입니다. 상당히 많이 줄었거든요. 그거는 제가 다시 설명을 드리겠습니다. 그래서 저희가 4월 1일·3일 받은 19건은 모두 혁신서비스로 지정을 했고요. 저희가 그때 ‘우선심사’라는 표현을 썼고요. 그다음에 5월 3일에서 17일간 받은 37건 중에서 총 13건을 오늘까지 하면 지정하게 되고요. 남아 있는 24건에 대해서 가급적 6월 또는 7월 이렇게 처리할 예정입니다.

그러면 여러분께서 105건 중에 56건이면 49건은 뭐냐? 여기 보시면 첫 번째는 규제신속확인제도에서 이렇게 애매한 유권해석 부분들을 저희가 해석을 해드렸고요. 두 번째는 샌드박스보다는 위탁 테스트나 지정대리인으로 가는 게 좋겠다, 이렇게 안내를 했는데 그 건이 한 14건 되고요.

또 하나는 저희가 제도를 개선하고 있는 내용 또는 곧 제도가 개선되는 내용은 굳이 이렇게 샌드박스로 오실 필요가 없다, 조금만 기다리시면 하실 수 있다, 이렇게 소개한 것이 6건 정도 되고요.

또 저희가 이런 혁신사례를 소개를 하니까 신청하셨던 분들이 조금 더 보강을 하겠다, 조금 더 정교하게 만들겠다, 그런 측면들도 있고 또 저희가 컨설팅을 굉장히 많이 했습니다. ‘이런 부분은 조금 부족하니까 조금 더 보강하시는 게 어떨겠냐?’ 해서 자진적으로 자기들

이 6월 이후, 7월에 저희가 다시 샌드박스 신청할 때 하시겠다는 분이 신청 건이 29건 정도 그렇게 됩니다.

그렇게 제가 설명드리고요. ‘별첨1’에 서비스에 대해서 조금 특징적인 내용들을 조금만 설명을 드리겠습니다.

1페이지 신용카드 가맹점의 O2O거래, 조금 사실 복잡하거든요. 복잡해서 사실은 시간이 많이 걸렸는데, 무척 재미있는 겁니다. 여러분들 보시면 O2O 서비스라는 게 ‘배달의민족’이라든지, 교보에 가서 미리 책을 주문하고 가서 오프라인에서 책을 수령한다든지, 그다음에 스타벅스에 주문하고 하는 그런 Online to Offline 이 부분이 e커머스에서 새롭게 등장하고 있는데, 대한민국의 PG는 지금 20년 정도된 PG입니다. 이 PG가 기본적으로 설계된 개념은 온라인에 적합한 사업 구조입니다. 그런데 이게 Online to Offline으로 가니까 이 부분을 좀 기존의 방식으로 꼭 해결해 왔는데, 이 페이먼트가 이런 O2O 서비스에 적합한 비즈니스모델을 들고 온 겁니다.

그래서 쉽게 말씀드리면, 그동안 수많은 오프라인의 소형 가맹점들이 대표 PG 밑에 숨어 있거든요. 그러니까 도대체 대표 가맹점이 알아서 이렇게 다 해주고 그 밑에 숨어 있는 소형들이 뭘 하는지를 모르는 거예요. 그래서 그 과정에서 비용이 많이 드는 겁니다. 신용카드 수수료가 들 것이고요. 그다음에 O2O 플랫폼의 호스팅 비용이 들 것이고, 그다음에 PG사가 결제대행을 해주니까 수수료를 가져갈 것이고, 부가서비스가 붙거든요. 그러니까 상당히 높은 수수료를, 거의 2.5~3.0 정도의 수수료를 물고 있습니다.

여러분 아시다시피 저희가 온라인쇼핑몰의 영세가맹점에 대한 우

대수수료를 적용하도록 제도개선을 했지만 그 부분이 실제 전체가 다 되었다고 보기도 어렵고요. 그런 오프라인을 하고 있는 소형 가맹점에 대해서 페이민트가 결제와 정산업무를 대행해 주는 겁니다. 그렇게 함으로써 여기 보시면은, 기대효과를 보시면 결제 수수료가 지금 한 0.3에서 0.5 정도 되는데 그 부분을 이 사업자는 1년간 무료, 그다음에 2년째에는 0.2 정도 받겠다고 했거든요. 수수료가 거의 절반 이상 떨어지는 어떤 모델을 가져왔고요.

신용카드 대금도 지금 현재 대표 가맹점들은 뭐 한 달에 두 번 정도 주는데 여기는 한 2, 3일 안에 대금을 결제해주겠다, 그런 거를 가져왔고요.

또 하나는 이 신용카드사는 PG사 정보만 있지 실제 어떤 서비스인지 모르거든요. 짜장면을 시켜먹었는지 짬뽕을 시켜먹었는지 모르거든요. 이 부분은 정확하게 이게 중국집인지, 분식집인지를 알게 그 데이터가 신용카드사로 흘러갑니다. 신용카드사가 그 데이터를 가지고 빅데이터를 할 수 있는 그런 측면이 있습니다.

대개 국민 실생활에 관련돼 있는 거는 맞벌이 부부가 둔 학생 이야기를 하면 그 학생이 학원에서 신용카드 수수료... 신용카드 결제를 하려면 지금 어떻게 하십니까? 할인을 못 받거든요. 카드사는 학원에서 할인되거나 부가서비스를 주는 카드를 발행했는데 온라인에서 결제하면 할인이 안 돼요. 그래서 어떻게 합니까? 그 어린이한테 신용카드를 맡겨주죠. 맡겨주고 그 학생이 가서 학원에 가서 카드 긁고 오는 이런 부분을 해결할 수 있는 그런 측면이 있어서, 그러니까 제가 보는 관점은 그렇습니다. 하여튼 20년 된 이 PG사업에 O2O 서비스를 적합한 그런 혁신서비스로 저는 평가하고 싶고요.

코나아이는 어떻게 보면 소소할 수도 있지만 저도 어릴 때 이렇게 보면 계주와 젓돈, 그렇죠? 그다음에 젓돈의 관리가 잘 안 되는 그런 부분들을 많이 보고 자랐는데 상당히 대한민국의 오래된 전통에 혁신을 가미한 이제 생활금융으로 일단 보시면 되겠습니다.

그래서 저희가 그 혁신서비스 논의할 때도 '이게 혁신적인가?' 이런 이야기도 있었는데 현실에서 이 수요는 있는 거고요. 그 수요를 안전하고 편한 방법으로 맞춰주는 측면에서 유용성과 혁신성이 있다는 이런 평가를 받았고, 일부 혁신위원은 인도나 아랍이나 이런 쪽에 소액신용, 마이크로크레딧 측면에서 상당히 적은 규모의 목돈, 급한 돈. 지금은 얼마 전에 보니까 '소확행'이라 해서 200만 원 모으는 이런 젊은이들의 그런 특정 인터넷에서 예금하는 것들이 히트를 친 것을 봤는데, 작지만 확실한 행복 측면에서 보면 200만 원, 300만 원이 급한 그런 사람들이 지인들 간에 이렇게 상호보조를 하는 측면에서 생활금융 측면에서 혁신성을 인정받았고요.

그다음에 세 번째 페이지에 그 '인공지능 비재무 기반 중소기업'도 이 부분도 그동안 재무정보 중심에서 비재무 정보로 자꾸 가지 않습니까? 저번에 저희가 회계정보를 한번 선보였죠? '더존비즈온' 이것도 비재무 정보지만 어떻게 보면 ESG가 환경·사회적인 관계·지배구조, 이렇게 뭔가 좀 사회적 측면에서 괜찮은 회사가 계속 잘 갈 수 있는데 그런 부분은 재무제표로서 확인이 안 되거든요. 그런 부분에 대한 어떤 신용공급을 해 주는 측면에서는 상당히 저희는 의미가 있다고 보고 있고, 금융회사는 기존 재무정보만 활용하는 측면에서 비재무 정보를 활용한다.

그다음에 중소기업 측면에서 보면 상당히 이렇게 지역이나 이런 데서 좋은 관계를 가지고 이렇게 업무를 하는데 여신공급을 할 수 있는 여신평가를 할 수 있는 시스템이 없는 부분을 평가하는 측면에서 저는 이렇게 좀 포용적 금융 또는 새로운 금융으로 가는 그런 조그마한 변화지만 큰 변화일 수 있다, 이렇게 보고요.

SMS를 활용하는 것은 저번에페이플 사례이기 때문에 생략하도록 하겠습니다.

그다음에 5번, 6번에 그, 빅밸류하고 공감랩 경우에도 다 아는 내용이기 때문에 간단하게 설명드리겠습니다. 대한민국의 아파트 시세는 대형단지이면 KB시세로 정확하게 나옵니다. 그런데 이제 50세대 미만 또는 단독주택, 그다음에 단독빌라, 다가구주택 이런 것들은 시세가 안 나오거든요. 그런데 이런 시세들은 결국은 상대적으로 좀 서민들이 거주할 수 있는 지역에 있습니다.

이 부분에 대한 담보평가가 정확해야 되는데 과대평가되면 금융회사가 대출이 많이 나와서 금융회사가 부실이 나올 수 있고요. 또는 상대적으로 과소평가될 가능성이 많거든요. 그렇게 되면 제대로 이제 대출을 못 받는 그런 측면에서 기존 금융권에서 평가를 못해왔던, 데이터가 없어서 못해왔던 부분을 보완하는 그런 측면이 있고, 사실 이 두 회사는 정부 정책으로 보면 데이터 개방정책과 맞물려 있습니다. 오픈데이터를 통해서 국가 공공데이터가 엄청나게 지금 공개가 되고 있거든요. 그런 정보들을 모아서 AI를 통해서 이렇게 비즈니스를 하는 측면에 있고.

특히, 빅밸류는 지금 지정대리인을 통해서 신한은행하고 이런 쪽

하고 이 모델을 계속 이렇게 하고 있는 그런 회사입니다. 그런데 자체서비스를 하겠다고, 이렇게 보시면 될 것 같습니다.

그리고 일부 기사로 조금 나왔지만, ‘이 두 비즈니스가 감정평가업 무이냐?’에 대한 이런 이슈가 좀 있었는데요. 그 이슈는 저희가 국토부에 질의를 해서, 왜냐하면 ‘감정평가는 특정인의 의뢰를 받아서 개별물건을 평가하는 건데, 이것은 수많은 데이터를 가지고 시세를 만들어 놓고 금융회사한테 필요하면 제공하는 측면이기 때문에 감정평가가 아니다.’는 해석을 받아서 저희가 이 문제는 해결을 했습니다.

그리고 마지막에 두 번째 PT에 대해서는 굳이 강조해서 보실 측면은 아까 페이먼트 서비스는 1페이지에 그림이 굉장히 잘 그려져 있거든요. 이 그림을 참고하시면 되는데, PT가 무척 재미있습니다.

여기 보면, 제가 말씀드렸던 여기 영어로 보면 여기 밑에 서비스가 ‘A↔A↔A’ 되어 있고요, ‘B↔B↔A’ 되어 있잖아요? 그러니까 오프라인 가맹점의 A가 대표가맹점 B로 둔갑되고 B정보가 신용카드로 가버리니까 도대체 신용카드 회사가 누구의 결제인지를 모르는 측면이 있고요. 밑에는 ‘A↔A↔A’에 이렇게 연결되니까 여기에 기대효과까지 잘 나와 있다는 말씀을 드리겠습니다.

그다음에 제가 한번 좀 강조 있게 드리고 싶은 말씀은 지속가능서비스의 경우에는 해외사례를 좀 설명드리고 싶은데, 그 페이지는 지속가능발전소 페이지에 첫 번째, 두 번째, 세 페이지 하단에 보면, 이 모델이 주로 사회적인 어떤 관계 이것을 평가하는 것은 주로 유럽 쪽에, 독일 쪽에 상당히 발달되어 있는 그런 모델입니다.

그래서 대개 이 회사가 환경이나 또 지역 간의 관계나 그다음에 노사문제나 이런 것들이 안정적이나? 이런 측면을 강조하는데, 이런 것들은 유럽의 어떤 그런 지속가능한 sustainable한 어떤 금융, 그런 측면으로 하단에 해외사례 줄이 있습니다. 그것을 참고하시면 될 것 같고요.

그다음에 빅밸류에 하나, 둘, 세 번째 페이지에 보면, 여기도 보면 ‘소형단지나 거래가 적은 단지의 어떤 시세를 평가하겠다.’ 해서 충분한 금융서비스를 제공받아야 됴에도 불구하고 상대적으로 이렇게 서민들이나 이런 분들이 많이 사는 것은 제대로 평가가 안 되는 부분을 서비스를 했다고 보시면 될 것 같습니다.

그다음에 마지막에 공감랩은 마지막 페이지에 보면 미국의 예를 쪽 설명하고 있습니다. 미국에도 큰 주택들은 제대로 이렇게 평가가 일어나는데, 아주 소형 같은 경우에는 ‘AVM’이라는 말을 많이 쓰더라고요. 그래서 보니까 실시간 주택가격 자동 산정 모형으로서 상당히 데이터를 모아서 평가하는 그런 모델 같습니다. 그래서 이것도 미국의 사례를 일단 설명하고 있다, 이렇게 말씀드리겠습니다.

그다음에 마지막 페이지는 ‘별첨3’은 혁신서비스 출시와 관련된 6개 기관의 서비스 내용을 설명하고 있는데, 이것들은 참고해 주시면 될 것 같습니다.

이상 제가 설명을 마치도록 하겠습니다.

감사합니다.

[질문 · 답변]

※마이크 미사용으로 확인되지 않는 내용은 별표(***)로 표기하였으니 양해 바랍니다.

<질문> 이것 페이먼트 서비스는 정확히 학원비 결제가 먼저 나오는 건가요? 아니면 뭐 다른 분야...

<답변> 다 되는 겁니다. O2O 서비스면 다 되는데, 그러면 과연... 이렇게 보시면 됩니다. 학원 같은 게 ‘메가스터디’ 이렇게 큰 회사들은 플랫폼을 만들 수가 있고 거기에 PG사를 협약을 해서 끼울 수 있는데, 이렇게 작은 학원들 있잖아요? 그것은 온라인 플랫폼을 만들 수가 없거든요. 그래서 아마 그쪽에 큰 학원이 아닌 이런 학원들은 대부분 이 서비스 적용을 받으면 우리 부모님이 학생한테 신용카드를 맡기는 그런 일은 사라질 것으로 보이고.

‘과연, 이러면 이 서비스가 얼마나 될 것이냐?’ 이 질문 같은데, 지금 커지고 있는 시장이잖아요, O2O 서비스가. 그래서 이것뿐만 아니고, 더 나아가면 오프라인의 모바일 결제도 이 서비스가 가능할 것으로 보이고, 제 이야기는 아닙니다. 사업자한테 제가 기자님 질문하고 똑같은 말을 물어봤거든요. ‘도대체 이렇게 본인이 영업으로 할 수 있는 가맹점이 몇 개 정도 될 것이냐?’ 하니까 그분의 말씀은 한 50만~60만 개 정도가 아마 이런 소형·중소 이런 가맹점들이 가맹점임에도 불구하고...

그러니까 어찌 보면, 자기가 가맹점인데 자기 가맹점이 아닌 다른 가맹점, 뭐 홍길동 비슷하네요, 그렇죠? 자기는 가맹점인데 다른 사람의 가맹점을 이용하는 것을 그 사람은, 그분은 ‘50만~60만 개 정도 추

정하고 있다.’ 이렇게 이야기를 했습니다.

<질문> 저는 5번, 6번 서비스 관련해서 질문드리고자 하는데요. 제가 잘 몰라서 그러는데, 그러면 기존에는 50세대 미만 아파트나 빌라 같은 것을 담보로 잡고 주택담보대출을 받을 때에는 담보가치가 보통 어떻게 산정됐는지 궁금하고.

또 하나는 이런 업체들이 ‘이 정도 가치가 있다.’라고 해도 은행이 인정을 해 줘야지 실효성이 있을 것 같은데, 기존... 시중은행들은 이런 서비스에 대해서 좀 어떤 입장인지, 반응이 어떤지 여쭙보고자 합니다.

<답변> 은행업 감독규정 시행세칙에는 이렇게, ‘아파트는 이렇게 하라. 나머지는 자체평가를 하라.’라고 이렇게 해 놔거든요. 그러면 자체평가가 뭐냐? 은행이 그냥 스스로 평가하는 거거든요. 지점에서 있으니까 가서 평가하는 방법인데 그거는 굉장히 주먹구구식이니까 통상 지금은 감평사한테 감평을 아마 의뢰할 겁니다. 그래서 ‘이게 대강 얼마 정도 되냐?’ 하면 대략의 주변 시세를 가지고 이렇게 하는데 그게 정확도가 굉장히 떨어지겠죠, 수요도 적고. 그런 면에서 되고, 이 데이터가 제가 한번 공개를 하고 싶은데 아마 이런 아파트 시세가 안 나오는 것이 50% 정도 되는 거로 저는 알고 있는데, 그러니까 아파트 처럼... 은행과에서 누가 안 왔나요? 50%?

그건 좀 이따 제가 설명드릴게요. 상당히 생각보다 굉장히 많습니다. 주변에 아파트에 많이 사시지만 지방에 가거나 이러면 규모도 작고 단독주택이나 다가구 이런 데 굉장히 많거든요. 그런데 실제 KB시세가 안 나오는 부분이 저는 상당한데 나중에 그것 좀 알려주세요. 난 50%로 알고 있는데 맞아요?

그다음 은행은 이것을 어떻게 볼 것이냐. 이 부분은 사실은 엄청나게 이제 AI 기법을 통해서 고도화를 해야 되는 겁니다. 예를 들면 빅데이터 사례를 말씀드리면 빅데이터가 신한은행하고 비아파트 부분을 했거든요. 그런 부분은 처음에 이렇게 해 가면 엄청난 데이터를 주고 받으면서 시스템이 고도화 돼야 되는 거거든요.

예컨대 공공정보를 가져오고 그다음에 주변 상가 정보 이런 다양한 정보를 결합해서 실제 이제 대출이 나가고 대출이 나가서 그거에 대해서 부도가 나고 회수가 나는 이런 데이터를 은행이 가지고 있잖아요. 그러면 그걸 은행한테 은행이 이 회사에 주면 자기의 어떤 알고리즘으로 평가를 해보잖아요. 그러면 이제 은행이 보면 이게 상당히 맞다, 안 맞다 하는데 그걸 안 맞다 하면 또 데이터를 주고 실제로는 이렇게 나왔다, 하면 데이터를 자꾸 주고받으면서 고도화가 될 것이거든요.

그래서 저희가 혁신서비스 논의할 때도 그런 이야기가 많았습니다. '데이터가 좀 불충분할 수도 있고 과연 은행이 신뢰할 수 있는냐?' 이런 질문에 대해서는 그렇기 때문에 실험을 해 보고 고도화를 해야 되고 결국 마지막에는 은행이 선택할 것이 아니냐. 그런 측면에서 아마 이거는 1년 정도 저희가 지정기간을 둔 이유가 1년이고요. 1년 후에 이 알고리즘이 정확한지를 이제 금융위원회가 정하는 기간으로 하여금 평가를 하도록 그렇게 부대조건을 일단 달았습니다.

<질문> 최대한의 검토를 하고자 기한을 줬는데 이게 29건 정도가 사업 보완 그런 평가를 받았는데요. 이게 뭐 29건이면 적으면 적다고만은 볼 수 없는데 이제 금융위에서 심사할 때 가장 많이 좀 부족하다

거나 문제로 지적됐던 게, 일반적으로 볼 때 이런 부분이 좀 대체로 아쉬웠거나 부족하다거나 그런 것 좀 말씀해 주실 수 있나요?

<답변> 그거는 저희가 이제 사실은 스스로 이제 이렇게 일단 저희가 사전신청을 그때 받으니까 우선 이때 신청을 안 하면 못할까 싶어서 이렇게 막 서류를 낸 경우도 많고 이렇기 때문에, 그다음에 이런 내용들이 막 발표가 되는 거를 보니까 상당히 이제 자료를 보고 하니까 '조금 더 정교해야 되겠다.' 이런 생각들을 많이 하신 것 같고요. 그래서 이것에 대해서는 이제 스스로 자기들이 굳이 이렇게 '신청해서 심사를 받아서 탈락되는 것보다는 조금 보완하겠다.' 그런 측면이 많았고.

특히 이제 핀테크 스타트업들은 서류 작성에도 상당히 어려움을 겪는 그런 경우도 많기 때문에 이런 내용을 보면 저희가 컨설팅을 정말 열심히 해야 되겠다는 그런 생각을 갖고 있고, 아마 7월 이후에는 이 제도를 상시적으로 저희가 운영을 해서 상당히 컨설팅을 많이 해서 이제 혁신위에 올려서 되는 거는 되고 안 되는 건 안 되는 이렇게 이제 좀 운영방식을 바꿔나갈 그럴 생각입니다. 그래서 그거는 스스로 이렇게 안 했다고 보시면 될 것 같습니다.

그다음에 아마 예상은 지금 상당히 많은 또 준비를 하고 있는 것으로 그렇게 알고 있습니다.

<끝>