

온투법(온라인투자연계금융업법) 시행과 온투업 사업 전략



Opinion

금융IT의 현안을 관련 분야 전문가의 시각을 통해 소개합니다.



글. 광기웅 대표(한국어음중개)

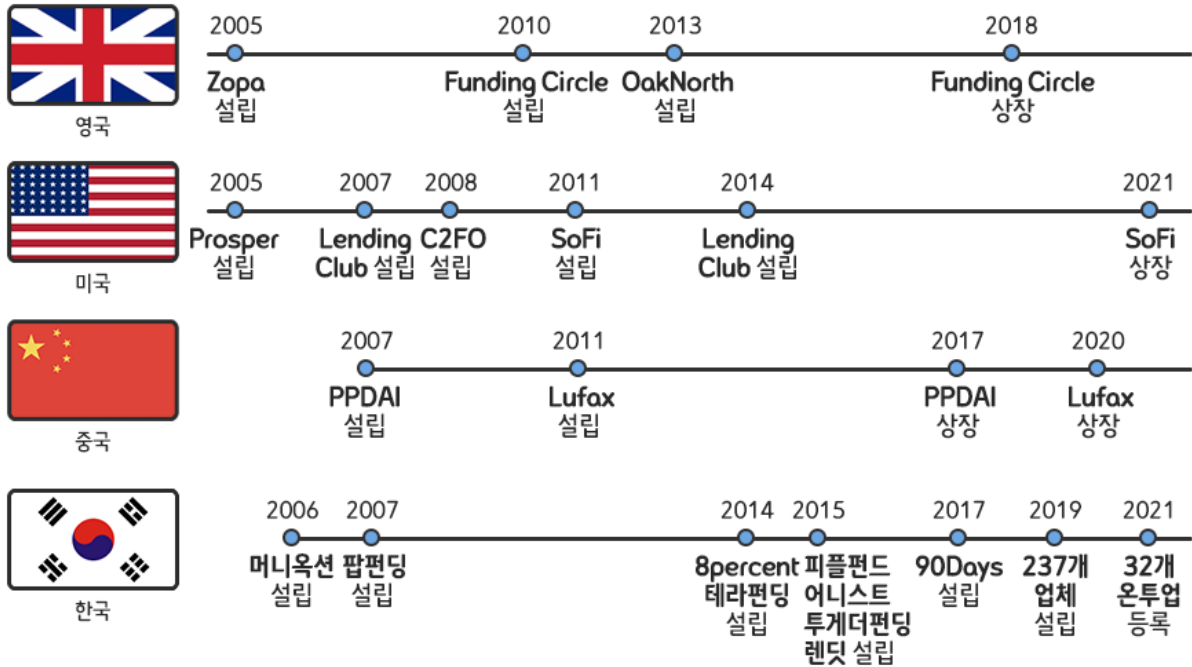
온투법 이전 P2P금융의 시작

2020년 8월 법제화된 온라인투자연계금융업법(이하 온투법)이 지난 8월 26일 1년의 유예기간이 만료되며 27일부터 본격 시행되었다. 물론 아직까지 국내 일반 투자자나 이 글을 읽는 사람 입장에서는 온투업보다는 P2P금융(Peer-to-Peer)이 더 익숙할 수도 있다.

P2P금융은 기업이나 개인이 은행과 같은 기존의 금융기관을 거치지 않고 온라인 플랫폼을 통해 투자자가 직접 크라우드펀딩(온라인 자금모집을 일컬음)으로 대출금을 모집하는 형태이다. ‘와디즈’ 같은 곳은 주식발행 자금을 모집하기에 증권형 크라우드펀딩 업체로 불린다. 초기 해외에서는 대출과 투자가 개인 중심으로 이루어져 소셜렌딩(Social Lending)이라 불렸으며, 현재는 개인뿐만 아니라 기관투자자, 개인사업자, 중소기업 등 다양해진 참여자를 고려하여 시장형 대출(Marketplace

Lending)이라 폭넓게 정의하고 있다.

국내외 P2P금융 시장 전개도



해외 P2P금융은 2005년 영국의 조파(Zopa)를 시작으로 2006년 프로스퍼(미국), 2007년 렌딩클럽(미국) 설립으로 시장이 확대되었고, 2013년부터 중국 스타트업들의 시장 진출과 2014년 렌딩클럽 상장으로 시장규모가 급격히 성장했다.

이러한 P2P금융의 등장 배경에는 2008년 미국발 글로벌 금융위기, 자금 수요자가 금융기관을 통해 대출이 어려워진 데에 있다. 기준금리 하락 여파로 투자자의 이자수익이 감소함에 따라 비교적 안정적이고 높은 수익을 거둘 수 있는 새로운 금융수단이 필요하게 되었기 때문이다.

국내 P2P금융은 2006년 머니옥션 설립을 시작으로 1세대 P2P금융 업체들이 등장했다. 이후, 2014년 미국의 렌딩클럽 상장을 계기로 에잇퍼센트와 같은 2세대 P2P 스타트업들이 다양한 대출 영역을 다루면서 현재의 P2P금융 시장이 형성됐다.

국내 P2P금융의 성장

국내 P2P금융은 미약한 근거로 사업을 영위하던 초기 시장에서 2017년 금융위원회(이하 금융위)의 P2P가이드라인 제정을 계기로 폭발적으로 성장했다. 이후 2020년 말까지 업체 수는 241개 사

까지 기하급수적으로 늘어났으며, 이에 따라 누적대출액은 약 10조원(대출잔액은 약 2조원)으로 시장규모가 성장했다.

이러한 성장배경에는 금융위 가이드라인 제정을 통해 사업 안정성이 높아진 면과 개인신용 대출에 집중된 해외 P2P금융 시장과 달리 대출금액이 크고 만기가 긴 주택담보대출 비중(18년말 기준 86.5%)이 높은 특성도 한 몫 했다.

다만 급속한 양적 성장으로 인해 연체율이 문제가 되고 있으며, 연체율의 경우 17년말 5.5% 수준에서 20년 상반기에는 16.6%까지 빠르게 악화되었다. 또한 일부 P2P업체의 도산, 횡령 등 사건 사고가 발생하면서 제도권 금융으로서 본격적인 시험대에 오르게 되었다.

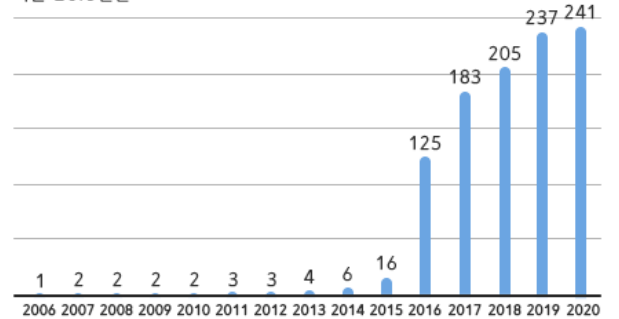
온투업 등록 업체 현황

구분	17년말	18년말	19년말	20.6월
P2P 업체수	183	205	237	241
누적 대출액	16,820	47,660	85,506	103,251
대출 잔액	7,532	16,439	23,819	23,292
연체율	5.5	10.9	11.4	16.6

자료 : 금융감독원

연도별 국내 P2P금융 업체수

기준:20.6월말



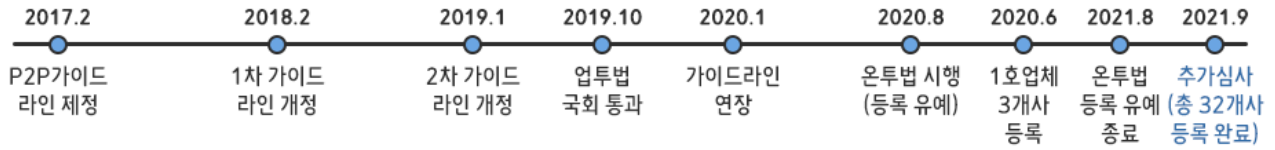
자료 : 금융감독원

온투업 법제화와 등록을 위한 기나긴 여정

국내에서 P2P금융을 제도권 금융의 하나로 보게 된 계기는 금융위가 2017년 2월 ‘P2P대출 가이드라인 제정’을 발표하면서 부터이다. 이후 2차례의 가이드라인 개정을 통해 공시 강화, 예치금 분리보관 등 투자자 보호장치가 강화되었으며, 투자자 보호와 핀테크 성장이라는 정책의 조화를 위해 세계 최초로 P2P금융산업을 위해 별도 법률을 제정하였다.

2019년 10월 국회에서 통과된 온투법은 P2P금융업계의 애로사항과 투자자의 민원, 연이은 사건 사고에 대한 재발 방지를 위해 제정되었으며, 궁극적으로 P2P금융만의 별도 여신·투자 라이선스를 신설하고 육성하는 것을 목표로 하고 있다. 20년 8월 온투법 발효 이후, 선두업체들의 등록이 순차적으로 진행될 것으로 보였으나, 관련기관의 사전준비 미비와 기존 대형 P2P업체의 문제점들이 하나둘씩 드러나면서 예상과 다른 국면을 맞이하게 됐다.

온라인투자연계금융업법(온투법) 법제화 진행 경과사항



온투법이 시행되면 곧바로 등록이 될 것으로 예상했던 선두권 P2P업체들은 생각보다 높은 형식 요건과 준비절차에 앞으로의 과정이 만만치 않을 것이라는 사실을 점차 깨닫게 되었다.

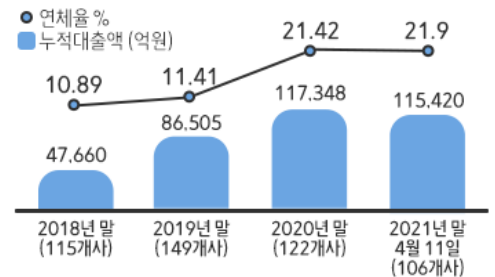
특히 ① 국내 P2P금융의 현실을 반영하지 못한 법률안과 ② 일부 P2P업체의 가이드라인 위반 문제 그리고 ③ P2P 업체와 중앙기록관리기관 등 관련 기관의 준비 부족이라는 3가지 이슈 사항으로 온투법 시행 이후 약 1여 년만인 올해 6월 온투업 등록 업체가 탄생하게 되었다.

온라인투자연계금융업법 주요 내용

진입규제	P2P업체 금융위 의무 등록, 최소 자기자본금 5억원 이상, 준법감시인
영업행위	거래 구조와 대출 규모 등 공시, 투자자 손실 보전 금지
투자·대출한도	투자자별 투자 한도 도입, 같은 차입자 대출 비중 제한
투자자 보호	투자금 등 분리 보관 의무, 차입차·투자 정보 제공

자료: 금융위원회

올라가는 P2P 금융 연체율



자료: 미드레이트

온투업 시장의 현황

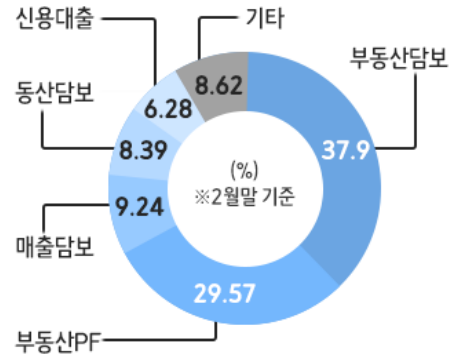
지난 6월 에잇퍼센트·렌딧·피플펀드는 개인신용대출 중심의 선두권 P2P업체로 제1호 온투업체가 되었다. 이후, 8월 21개가 업체가 순차적으로 등록되었고, 최근 9월 4개 업체가 추가 포함되어 총 32개 P2P업체가 온투업 등록을 완료했다. 실제 2020년 말 최대 241개까지 되었던 P2P업체는 사전 등록신청 과정에서 자진 취소로 현재 177개로 줄어들었다. 이중 온투업 등록을 실제로 할 수 있을 것으로 예상되는 업체는 약 40여 개, 20% 미만으로 살아남을 것으로 추정된다.

온투업 등록 업체 현황

구분	P2P금융 업체 수	온투업 업체 수	비중
업체수	177개	32개	18%
누적대출액	14조 603억원	8조1,132억원	57%
대출잔액	2조131억원	1조328억원	51%
평균수익률	13.18%	9.19%	69%
평균연체율	16.09%	3.45%	21%
평균부실(손실)률	1.67%	0.04%	2%

자료 : 금융감독원

P2P 대출 비중



자료 : 한국P2P금융협회

일부 투자자들은 130여 개 P2P업체가 온투업 등록에서 탈락하는 ‘뱅크런’과 같은 문제가 발생할 가능성을 염려하고 있다. 그러나 이런 가능성은 낮은편이며, 그 이유는 등록된 32개 업체들이 누적 대출잔액의 57%를 차지하는 주류 업체들로 시장 리스크가 상당 부분 상쇄될 것이라는 의견이다. 또한 최근 온투업체들이 자발적으로 등록되지 않은 P2P업체들의 대출채권 재매입을 진행하면서 시장 리스크를 완화하는데 노력을 기울이고 있다.

향후 온투업 시장 전망

현재 32개의 등록된 업체들 대부분은 부동산 중심의 담보대출 비중이 아직까지 높은 상태(18년 9월 기준 86.5%)이며, 비슷한 차입자와 투자자를 대상으로 대출 및 투자 경쟁을 할 경우 32개 업체가 살아남을 수 있는 시장규모가 나올 수 있는지는 지켜봐야 할 것이다.

1.5 금융이라 불리는 온투업 시장은 현재 1금융권과 2금융권 사이의 틈새인 중금리 시장을 통해 쉽게 성장을 할 수 있었다. 하지만 토스뱅크 등 인터넷 뱅크의 출현과 금융당국의 은행권 중금리 대출 확대 전략으로 다른 금융기관과 차별화된 온투업만의 경쟁력을 찾아야 할 것이다. 특히 MZ세대 관점에서 P2P 투자상품과 대체제가 되어왔던 디지털 자산과 주식 투자와의 경쟁에서 투자자에게 어떤 가치를 전달할 수 있을지가 중요한 차별적 요소로 보인다.

한편, 온투법에서 기관투자자와 금융기관의 P2P 투자 참여를 허용했다. 이미 해외 P2P 금융에서 기관투자자 비중이 개인투자자를 넘어섰기에 국내 온투업 시장도 향후 기관투자자의 투자 유치로 받은 업체들이 더 빠르게 성장할 것으로 예상된다.

개인투자자의 경우 업계 총 투자한도 도입과 금소법(금융소비자 보호에 관한 법률)적용에 따라 기존 투자자 보다 신규 투자자를 유입하기 위해 ‘카카오페이’ 외 새로운 채널을 찾아내야 할 것이다. 또한 기존 27.5%에서 15.4%로 낮춰진 과세 기준을 잘 활용한다면 대중화에 성공할 수 있을 것이라

예견된다.

국내 간편결제 시장의 대표적인 성공사례인 토스와 카카오페이는 금융 정책당국이 시장 규모가 일정 수준으로 성장할 때까지 적절한 지원과 기존 금융기관과 직접 경쟁을 하지 않도록 공정한 심판 역할을 수행했기 때문이다. 물론 빅테크 대상으로 동일 행위 동일 규제라는 원칙이 최근 부각이 되고 있지만 아직은 적자 기반의 온투업 업체에게는 간편결제 초기시장과 유사한 적절한 지원과 대형 금융기관이 직접 경쟁에 참여하지 않도록 심판 역할을 수행해야 한다고 본다.

앞에서 언급된 내용을 기반으로 온투법 취지에 맞게 금융소외자에게 다양한 대출 상품을 제공하고 다양한 투자자들에게 원하는 대체 투자상품을 경쟁력있게 제공하며, 금융 정책당국의 알맞은 지원이 조화롭게 결합했을때 국내 온투업 시장이 성공할 수 있을 것이다.

온투법이 가져올 미래

대형 온라인 쇼핑몰에 물건을 파는 소상공인 A씨는 요즘 장사가 잘되는데도 불구하고 걱정이 이만저만이 아니다. 물건은 너무 잘 팔리지만 온라인 쇼핑몰의 판매대금은 배송과 구매확인, 그리고 반품기간이 모두 끝난 30일 이후에나 정산금이 들어오다 보니 항상 운전자금이 부족하기 때문이다. 거기다 A씨는 사업을 한 지 1년이 안된 상태라 어느 은행에서도 대출을 받기는 사실상 어렵다. 비슷한 처지의 B씨에게 통화를 해보니 자신은 P2P금융을 통해 해결하고 있다고 이야기한다. 'P2P금융은 또 뭐야'라고 꾸념하며 지푸라기라도 잡는 심정으로 안내해준 사이트에 접속한다.

회원가입을 하고 A씨가 판매하는 여러 온라인 쇼핑몰들을 연결하자마자, 사이트에서 'A씨의 쇼핑몰 판매데이터 기반으로 천만 원 선정산과 500만 원의 신용대출 신청이 가능합니다.' 라는 메시지가 1분 만에 뜬다. 밀쳐야 본전이란 생각이었던 A씨도 선정산신청을 하자마자 사이트내 투자자들에게 '연 7% 수익률의 투자상품 오픈(소셜커머스 C사 판매대금 선정산)' 메시지가 전달되고, 1시간 만에 50명의 투자자들로부터투자자금을 받으며 A씨는 운전자금 문제를 해결한다.

아직 완벽하게 구현되지 않았지만 코스콤 사내벤처로 출발한 한국어음중개가 온투업 등록 후 1년 안에 ⓧ중·소상공인들을 위해 제공할 혁신금융 서비스 내용을 각색한 내용이다. 한국어음중개는 코스콤 금융 클라우드를 통해 기술적 이슈를 해결하고, 사업비용을 대폭 절감하며 금융위의 온라인투자연계금융업 및 이용자 보호법상 등록요건을 구비해 지난 7월 21일 금융위 정례회의 심사를 거쳐 P2P업체로 정식 등록됐다. 현재 금융은 급속도로 변화하고 있으며, 은행만의 고유한 서비스는 이미 사라진 지 오래이다. 빌 게이츠는 일찍이 '뱅크(Bank)는 사라지고, बैं킹(Banking)만 남는다'라고 말했다. 이렇듯 P2P금융이 대출자, 투자자들에게 보다 편리한 서비스를 제공해 진정한 1.5 금융으로서 가치를 인정받는 것이 앞으로의 온투업자들이 가질 미래이며 목표일 것이다.

* 저작권법에 의하여 해당 콘텐츠는 코스콤에 저작권이 있습니다.

* 따라서, 해당 콘텐츠는 사전 동의없이 2차 가공 및 영리적인 이용을 금합니다.