

핀테크무역결제의 플랫폼 사업모델에 관한 방안 - 한국무역보험공사의 FIP 중심으로 *

김희경

중소벤처기업진흥공단 전문위원

박광서

건국대학교 국제무역학과 교수

송수련

송실대학교 글로벌통상학과 초빙교수

Academic Business Model for Fintech International Payment Platform - Focusing on FIP of Korea Trade Insurance Corporation

Hee-Kyung Kim^a, Kwang-So Park^b, Soo-Ryun Song^c

^aKorea SMEs and Startups Agency, South Korea

^bDepartment of International Trade, Konkuk University, South Korea

^cDepartment of Global Commerce, Soongsil University, South Korea

Received 11 February 2020, Revised 21 February 2020, Accepted 26 February 2020

Abstract

Globally, Fintech, which acts to replace existing intranational payment methods, is actively used, and such Fintech payments are widely accepted in international B2C trade. However, Fintech for B2B trade has not been released to the market thus far, and previous attempts at electronic international payment systems, such as Bolero, TradeCard, and Identrus, have not succeeded, and most of them have completely disappeared.

On the other hand, there are continuing attempts to introduce Fintech technologies such as blockchain to international payments, and these attempts are more widely pursued in foreign countries. If international payments using Fintech are marketed through foreign services and such Fintech services become the de-facto standard for international payments, then Korea in which dependency on international trade is high will be vulnerable due to a dependency on foreign services such as relying on foreign SNS platforms like Facebook and Instagram.

Therefore, this paper proposes a business model that can be used as a legitimate B2B trade international payment system on the basis of domestically provided services, focusing on various services afforded by K-SURE, which is the Korea Trade Insurance Corporation.

Keywords: Electronic International Payment, Fintech, Fintech Payment Platform, International Payment

JEL Classifications: F10, F19

* This paper is created by summarizing and revising Konkuk University doctoral dissertation "A Study on the Platformization of Fintech International Payment" of Hee-Kyung Kim.

^a First Author, E-mail: genhee@gmail.com

^b Corresponding Author, E-mail: kspark40@konkuk.ac.kr

^c Co-Author, E-mail: punsudek@naver.com

© 2020 The Korea Trade Research Institute. All rights reserved.

I. 서론

전세계적으로 4차 산업혁명시대가 도래하며 기존 산업들의 재편이 빠르게 일어나고 있다. 기존에는 단순한 SNS(Social Network Services) 사이트에 불과하였던 ‘페이스북(Facebook)’은 세계최대의 미디어기업이 되었으며 (Business Insider Australia, 2017) 숙박공유업체인 ‘에어비앤비(AirBnb)’는 세계 최대의 5개 호텔체인들이 제공하는 객실의 합보다 더 많은 객실을 보유한 전세계 최대의 숙박업체가 되었다(San Francisco Business Times, 2017). 차량공유서비스를 제공하는 ‘우버(Uber)’의 등장은 택시업계에 엄청난 충격을 주었으며 결국 미국의 샌프란시스코에서는 기존에 존재하였던 가장 큰 택시 업체가 폐업을 하는 지경에 이르게 되었다(Forbes, 2016).

이와 같이 시장환경이 변화하며 새로운 비즈니스가 가능해짐에 따라 도태되는 기업이 발생하는 반면 새로이 부상하는 기업도 적지 않다. 이러한 면에서 핀테크는 기존의 금융시스템을 기반으로 4차 산업혁명의 주요 기술인 인공지능, 사물인터넷, 빅데이터 등을 결합함으로써 기존의 금융업 재편을 주도하고 있다.

예를 들면 ‘이베이(eBay)’나 ‘알리바바(Alibaba)’의 ‘타오바오(Taobao)’의 경우에는 ‘페이팔(PayPal)’이나 ‘알리페이(Alipay)’ 등의 핀테크 결제시스템을 제공함으로써, C2C 또는 B2C의 형태로 국경을 초월하는 전자상거래 활성화에 일조하고 있다. 다만 B2B의 형태로 국가간 무역거래가 이루어지는 ‘알리바바’에서는 정책적·기술적 이유로 현재에 이르기까지 핀테크 결제시스템을 도입하는 것에 제한이 있어온 것이 사실이다. 따라서 비용과 편리성 등에서 우위를 점하는 핀테크 기술을 전통적인 무역결제방식에도 적용하기 위한 노력들이 시장에 출시되는 것이 시급하다.

한편으로 이러한 핀테크무역결제에 국내의 서비스를 기반으로 구축되어야하는 당위성 중에는 국제적인 핀테크기술을 무역결제에 도입하고자하는 외국의 여러가지 시도가 있다. 예를 들어, 영국의 주요은행인 Barclay's가 중심이 되는 컨소시엄에서 진행중인 Wave BL과 독일의

Deutsche Bank가 참여하고 있는 Hyperledger Project와 같은 무역핀테크의 시장 출시 움직임이 외국에서 활발하며 만일 이러한 핀테크무역결제가 외국의 서비스로 사실상의 표준화되면 무역의존도가 높은 우리나라의 현실에서 외국의 무역결제 서비스에 전적으로 의존하게 되는 위험이 있으며 이것은 현재 SNS서비스가 외국의 서비스에 종속되어 많은 부가가치 창출이 외국으로 흘러가는 것과 같은 위험을 가지게 될 것이다. 따라서 국내의 서비스를 기준으로 핀테크무역결제가 시장에 출시되어야 하는 충분한 당위성을 가진다고 말할 수 있다.

이러한 점에서 본 논문을 통하여 B2B용도의 전통적인 무역결제방식을 대체할 수 있는 실질적인 무역결제 방식으로 핀테크를 확장하기 위하여 플랫폼화의 개념을 적용한 실제적으로 사용가능한 핀테크무역결제의 비즈니스 모델을 만들 수 있는 방법을 무역보험공사의 서비스를 활용하여 제안하고자 한다.

II. 현행 무역결제방식의 한계

1. 현행 전자적 무역결제방식의 한계

전통적 무역결제 방식을 전자적으로 발전시키고자 하는 움직임은 지속적으로 있어왔다. 이러한 움직임 중 가장 대중적으로 알려지고 학문적인 연구의 대상이 되었던 것들은 Bolero, TradeCard와 Identrus 등이다. 아쉽게도 현재 상기 세 가지 전자적 무역결제시스템의 이용은 활발하지 않으며, 상업적인 성공과는 거리가 먼 상태이다.

선적서류의 정확성을 높이고 무역거래에 수반되는 서류 취급비용을 절감하기 위해 1994년 태동한 Bolero 프로젝트는 1998년 영국에 본사가 설립되며 본격적인 업무를 시작하였다. Bolero는 1999년 말 글로벌 시범서비스를 실시한 바 있으며, SURF(Settlement Utility for managing Risk and Finance)라는 새로운 결제 솔루션을 개발함으로써 상용화를 위하여 노력하였다. Bolero의 경우, 국제적으로 본 시스템

을 수용할만한 인프라를 갖추지 못하고 각국의 업계에서 Bolero의 이용에 기본이 되는 Rulebook을 받아들이지 않는 문제점 등으로 인하여 활성화되지 못하였다(장은희, 2017).

현재는 영국의 Bolero International Limited에서 운영하고 있어 명맥은 유지하고 있으나 Bolero를 결제방식으로 이용하기 위한 SURF의 확대이용에 대하여 Bolero 본사에 이메일을 통하여 활용을 문의한 결과 긍정적인 답변을 얻지는 못한 상태로 국제적인 이용의 확대 가능성에는 부정적이다.

TradeCard는 무선용장 방식의 전자적인 무역결제시스템의 일종으로 수입업체와 수출업체, 금융기관과 보험회사 그리고 화물운송업체 등을 연결함으로써, 수출입계약에서 무역금융과 선적 및 대금결제의 전 과정을 전자적으로 처리할 수 있게 하는 전자무역거래시스템이자 금융서비스이다. 1996년부터 세계무역센터협회(World Trade Center Association)에 의하여 본격적 추진되기 시작하여 1998년 TradeCard 시스템으로 미국의 특허를 획득하였고, 1999년에 E.M. Warburg Pincus사가 지분을 참여하여 TradeCard, Inc라는 명칭의 독립된 회사로 설립되면서 2000년부터 상용화된 서비스를 개시하였다. TradeCard의 경우, 신용장거래를 포함한 무역결제를 통하여 수익을 창출하였던 은행업계가 은행의 무역결제기능을 배제하는 TradeCard의 확산에 우호적이지 않았으며, 한편으로 관련 당사자 전원이 TradeCard의 회원일 경우에만 거래가 가능한 제약으로 인하여 TradeCard의 이용이 상업적으로 확대되지 못하였다. 결국 2013년 1월 7일 TradeCard는 미국의 New York주 소재의 클라우드 기반의 물류관리서비스를 제공하는 기업인 GT Nexus에 합병되어(GT Nexus 보도자료, 2013) TradeCard라는 명칭은 역사속으로 사라졌다.

또한, 활발하게 연구되었던 또 다른 전자무역결제는 Identrus이다. Identrus는 미국의 Bank of America, Citigroup과 JPM Chase, 네덜란드의 ABN AMRO, 영국의 Barclay's와 독일의 Deutsche Bank 등 세계 굴지의 은행들이 1997년 11월 "Identrus"라는 이름의 프로젝트로 시작하여 1999년 4월에 "Identrus LLC"라는 회사

를 설립한(오원석·안병수, 2003) 국제간 결제시스템이었다. Identrus에 가입된 은행의 경우, 전자거래에서 거래 당사자의 신원을 확인해주는 인증기관(CA: Certificate Authority)의 역할을 담당하며 이러한 CA가 되기 위해서는 가입을 원하는 은행은 가입비로 미화 10만 달러와 인증건수에 따른 사용료를 지불해야 하는 부담이 있었고 CA가 되는 것에 따른 혜택이 미미하여 상업적인 확대가 되지 않았다. 또한, 자체 대금결제시스템인 Eleanor는 높은 가입비용에도 불구하고 미미한 혜택의 문제로 인하여 이용의 확대가 부진하였으며 결국 Identrus는 2006년 3월 IdenTrust로 회사명을 바꾸면서 현재는 은행간 또는 은행과 업체간의 글로벌인증 서비스에 주력하고 있고 무역결제 기능은 수행하지 않고 있다(문희철·임성범·문화·형정, 2007).

이러한 전자적 무역결제 방식의 또 다른 한계는 이용을 위한 수수료율을 전통적인 방식과 비교하여도 열등하다고 말할 수 있다는 것이다. <Table 1>에서 보는 것과 같이 대표적인 전자 무역결제였던 TradeCard와 Bolero는 전통적인 무역결제방식인 신용장 대비하여 비용적으로 열등하다는 것을 볼 수 있다. 추가비용은 결제관련 당사자들의 합의에 따라 발생하는 비용 혹은 결제 시 하자발생의 경우에 추가로 발생하는 비용을 말한다. 오프라인 무역대금 결제방식의 양도수수료, 신용장 분실 통지수수료, 대체료, 미입금수수료인 Less Charge¹⁾, 입금 지연이자²⁾, 확인수수료 등이 포함되며, 전자무역대금 결제방식의 경우 TradeCard의 Coface와 CIT가 이에 해당하고 Bolero의 양도수수료와 대체료도 이에 포함된다(이상진, 2004).

1) 매입은행이 수출업자에게 일정기간의 환가료를 받았으나 개설은행에서 이 기간을 초과하여 대금을 지연입금 시킨 경우 해외은행으로부터 추가 청구된 수수료.

2) 매입은행이 선적서류를 발생은행에 송부하여 대금지급 청구를 하였으나 우편기일(최장12일)이 경과될 때까지 입금되지 않았을 때 발생하는 수수료.

Table 1. Cost Comparison among Letter of Credit, TradeCard and Bolero

(Unit: % of transaction amount, US\$)

Transaction	Type	Charge Rate	Surcharge(US\$)	Remark
US\$ 10K	L/C	1.0%	100	Based on the highest rate of each type of payment
	TradeCard	0.7%	70	
	Bolero	0.7%	70	
US\$ 100K	L/C	0.4%	400	
	TradeCard	0.6%	600	
	Bolero	0.4%	400	
US\$ 1M	L/C	0.3%	3,000	
	TradeCard	0.6%	6,000	
	Bolero	0.3%	3,000	

Sources: Moon, Hee-Cheol, Seong-Beom Lim, Hua Wen and Jing Xing (2007) and author calculation based on foreign exchange rate of 1,189.50 KRW per 1 USD on date of July 27, 2019

2. BPO(Bank Payment Obligation)의 한계

기존에 시도되었던 전자무역결제방식들이 보편성의 문제와 비용상의 열위 및 이해당사자 간의 충돌로 시장에서 도태되었으나, 한편으로 은행들은 무역결제를 통한 수익을 지속적으로 추구하고 있다. 다만 오늘날 선진국 간의 무역 거래에서 O/A 방식이 주를 이루고 있음에 따라 (David, H., 2010) 첫째, 은행수익은 단순송금 수수료와 외환거래수수료 정도만 있는 수준으로 은행수익에 대한 기여도가 낮을 뿐만 아니라 둘째, 매도인이 신용장에 부합하는 서류를 제시하더라도 확실한 지급보장을 받을 수 없기 때문에, 이를 보완하고자 등장한 것이 BPO(Bank Payment Obligation) 방식이다(장은희, 전개논문).

BPO는 O/A 거래에 따른 P/O(Purchase Order), 상업송장, 선적통지서 및 선하증권 등의 선적서류가 공유기반 애플리케이션상에서 실제 선적물품과 일치하는 것이 인정되는 경우에, 의무은행이 특정 일자에 수취은행에게 대금을 지급을 하겠다는 취소불능한 확약이다. 이러한 BPO 방식은 일치하는 데이터에 의거

화환신용장거래에서의 비즈니스 편익과 안전성을 확보하고, 전통적인 무역금융의 물리적 단점을 제거할 수 있는 의무은행의 수취은행에 대한 법적의무를 규정하는 것이 특징이다 (Casterman, A., 2012). 또한, 대금지급의 확실성을 보장받는다 것은 금융에 대한 유연성을 가능하게 하고, 운전자본(Working Capital)을 효율적으로 관리할 수 있게 하여 BPO가 공급망에서 실질적인 현금유입량을 늘리는 역할을 하게 한다(Casterman, A., 2012)

이러한 측면에서 신용장 거래의 장점을 채택하면서도 시간과 비용의 절감을 얻을 수 있으므로 'Lite LC'라고도 칭해진다(임재욱, 2014). 다만 2009년에 고안된 BPO가 10년 이상 지난 현재에 이르기까지 국내에서는 KEB하나은행만이 BPO의 개설은행으로 참여하고 있는 상황에 비추어(ICC Qatar, 2018) 아직 시장에 확산되거나 안착된 상태는 아니다.

비용적인 측면과 관련하여 BPO 개설은행은 지급보증 수수료를 징수한다. KEB하나은행의 경우에 지급보증 수수료율은 보증금액의 1~3% 수준으로, 기존의 신용장방식이나 후술할 무역보험공사의 단기수출보험을 이용한 방법과 비교하여 매우 높은 수준이다. 이러한 고

Table 2. Cost Comparison between Letter of Credit At Sight and Short-term Export Credit Insurance At 30 Days

(Unit: % of US\$10K transaction)

Type of Transaction	Buyer's cost	Seller's Cost	Total Cost
Letter of Credit At Sight	0.28%	0.15%	0.43%
50% Advance Remittance + 50% Later Remittance (with Short-term Export Credit Insurance)	0.03%*	0.33%**	0.36%

Sources: Jin, Hyung-Suk, Kwang-So Park and Dong-Suk Chun (2019) and author calculation based on K-SURE's service rate of short-term export credit insurance program

* Bank's remittance cost

** Receiving cost plus service rate of short-term export credit insurance program of buyer's credit rate "C" grade

비용의 구조를 보았을 때 당분간 BPO의 상업적 성공은 어려울 것으로 전망된다.

3. 전통적 결제방식의 한계

전통적 무역결제방식은 송금방식, 추심방식과 신용장방식을 말하며 이중 송금방식을 제외한 추심과, 신용장방식은 모두 선적서류 또는 매출채권의 매입(Negotiation)을 통하여 결제 기일 전에 현금화가 가능하다는 특징이 있다.

이러한 매입기능을 지원하면서 결제의 보증성을 담보하는 가장 강력한 결제방식은 신용장이나, 신용장의 경우 한국무역보험공사(K-SURE)의 단기수출보험으로 담보되는 송금방식 대비 경쟁력이 있는 것은 아니다.

한국무역보험공사는 무역결제와 관련된 공적기관으로 단기수출보험과 해외채권추심서비스를 중심으로 서비스를 제공하고 있다. 단기수출보험의 경우, 30일 이내 만기의 경우에 수출대금의 약 1~2% 수준에서 보험요율이 책정되며³⁾, 매수인이 대금지급을 거절하거나 다른 요인으로 인하여 대금지급관련 사고가 발생하면 일반수출의 경우 중소기업은 수출대금의 100%를 환급해주며 중견기업은 97.5%를 환급해주고 대기업의 경우 95%를 환급해준다(한국무역보험공사, 2019).

실무적 측면에서 특수관계인 사이의 거래가

아닌 일반적인 사후송금방식 거래는, 선적전에 10%에서 50% 수준의 선금을 받고 진행되는 경우가 매우 빈번하므로, 예를 들면 50%의 수출대금을 선금으로 받는 경우에 실제 보험요율은 매매대금의 0.5~1%정도 수준이 된다. 즉, 한국에서 무역결제방식으로 통용되기 위해서는 무역결제방식의 수수료율이 1% 이하의 비용부담이어야 한다는 것을 의미한다. 이러한 무역결제의 보완제도로 인하여 한국에서는 신용도가 일정 수준 이상인 매수인과 거래하는 경우, 일부의 거래대금을 선금으로 받고 나머지 잔금을 단기수출보험을 가입한 상태에서 사후송금방식으로 지급받는 것이 가장 경쟁력을 가지는 결제방식의 하나로 이용 가능하다. 미화 \$10만 불의 물품거래에서 발생하는 비용을 비교하면 <Table 2>와 같다.

<Table 2>에서 볼 수 있듯이 전체비용에서 일부 선금이 들어 있는 단기수출보험의 비용이 신용장 대비 약 19.4% 정도 저렴한 것을 알 수 있고, 이러한 비용상의 우위가 핀테크를 이용한 무역결제에서도 기준으로 작용하게 될 것이다. 그러므로 핀테크무역결제가 시장에서 수용되기 위해서는 무역보험공사의 단기수출보험을 이용한 수준보다는 낮은 수수료율을 제공할 수 있는 사업모델을 준비해야 한다.

3) 매수인의 신용도에 따라 보험요율에 차이가 있다.

Table 3. Traditional vs. Emergent Fintech

	Traditional	Emergent
Positioning	Market players are generally perceived as facilitators which are typically large, incumbent technology vendors supporting the financial services sector.	Market players are disruptors and innovators by nature. They are disintermediating incumbent financial services firms or provide new technology solutions to service existing needs.
Infrastructure	Companies focus on the support, maintenance and provision of the existing infrastructure.	Two operating models have emerged of either utilizing existing infrastructure which tends to be controlled by established players or by replacing them completely.
Revenue model	Operate under established revenue models that tend to use cost per transaction, percentage of assets or license fees.	Emerging revenue models are broad and tend to function using multiple different types of revenue stream including advertisement and the monetization of data.
Major players	IBM (Solution) Infosys (Hardware) SunGard (Software) CA Tech (Software) Systemtech (Security)	PayPal (Payment) Kickstarter (Crowd Funding) Lendign Club (P2P Lending) Wealthfront (Asset Management) Fidor Bank (Internet Bank) CoinBase (Bitcoin)

Source: Ernst & Young, "Landscaping UK Fintech 2014" and author research

Ⅲ. 핀테크와 무역결제서비스

1. 핀테크의 개요

'핀테크(Fintech)'는 금융(Finance)과 기술(Technology)의 합성어(강현구·유주선·이성남, 2017)로 금융솔루션을 제공하기 위한 기술의 이용을 의미한다(Arner, D. W., J. Barberis and R. P. Buckley, 2016). 핀테크라는 용어는 1990년대 초 미국의 '씨티그룹(Citi Group)'이 외부 기술기업과 기술적인 협력을 강화하기 위하여 시작한 프로젝트인 "금융서비스기술 컨소시엄(Financial Service Technology Consortium)"에서 유래한다(Hochstein, M., 2015). 이와 관련하여 현재의 핀테크는 첫째, 금융을 지원하는 IT기술이 발달함으로써 독자적인 산업을 형성하고 있다는 견해(Arner, D. W., J. Barberis

and R. P. Buckley, 2016)와 둘째, 금융-IT 융합형 신기술 및 신산업을 의미한다고 보는 두 가지 견해(강현구·유주선·이성남, 2017)로 나뉜다. 통설은 금융을 지원하는 IT기술의 발달을 통하여 독자적 산업을 형성한다는 것으로, 이는 현재의 핀테크가 단순한 금융과 기술의 결합이 아닌 기존에는 존재하지 않았던 새로운 비즈니스를 창출한다는 점을 근거로 한다. 예를 들면 SNS 등의 데이터를 분석하여 신용도를 평가함으로써 기존 금융권에서는 대출이 불가능한 고객들에게 대출을 제공하는 'P2P대출회사'가 이러한 견해의 실례가 될 수 있다.

이는 핀테크 관련 기술이 발전하면서 개념에도 변화가 발생한 것으로, 전통적 핀테크가 전자적 채널을 통하여 금융상품과 서비스를 제공하였다면, 신규 핀테크는 IT와 금융이 다양하게 융합되어 신산업을 창출하고 있는 상황에 기인한다.

기존의 전자금융과 핀테크의 비교는 <Table 3>에서와 같이 구분이 가능하며, 이러한 신규 핀테크는 전통적 핀테크인 기존의 전자금융이 제공하지 못하는 효용을 제공하고 있다.

이러한 신규 핀테크의 효용을 세 가지로 나누어 보면, 경제성과 편의성 그리고 신규시장 창출로 구분할 수 있다.

신규 핀테크 기업들은 기존의 기업들이 제공하던 서비스를 절감된 비용으로 제공한다는 점에서 차이가 있다. 예를 들어, 핀테크 기업인 영국의 Transferwise와 Azimo 그리고 미국의 FlyWire(기존 명칭 peerTransfer)와 같은 기업들은 대표적인 송금 핀테크 기업으로 기존에 은행에서 제공하던 해외 송금수수료의 20%선에서 동일한 해외송금서비스를 제공한다.

또한 핀테크 기업들은 경제성에 추가하여 개선된 편의성도 제공한다. 기존의 은행을 통한 국제송금의 경우, 평균적으로 하루나 이들의 시간이 소요될 뿐만 아니라 국가별 휴일의 차이로 인하여 때로는 그 이상의 시간이 소요되는 경우도 있다. 그러나 핀테크 송금의 경우, 하루이내 또는 몇 시간, 몇 분 안에도 송금이 이루어지기도 한다.

마지막으로 핀테크가 가지는 효용으로 인하여 새로운 시장을 창출하고 기존의 시장을 확대할 수 있다. 예를 들어 SNS의 활동을 가지고 신용도를 평가하여 온라인으로 소액대출을 해주는 렌도(Lenddo)나 퀴즈에 답을 하는 것을 기준으로 신용도를 평가하는 비주얼디엔에이(Visual DNA) 등이 기존 산업 확대의 사례가 된다. 렌도는 2011년 설립된 온라인 소액대출 플랫폼으로 고객은 SNS계정을 가지고 있어야 한다. 이는 대출 여부를 온라인 평판을 통해 결정하기 때문으로, 이를 위해 렌도점수(Lenddo Score)라는 신뢰지수를 도입하였다. 렌도점수는 트위터, 페이스북 등에 신뢰할 만한 친구가 많을수록 높아지며, 친구 중에 연체자가 있으면 점수가 깎인다. 반대로 친구들이 상환을 제대로 할 경우 점수가 높아진다. 이와 같이 온라인 활동을 통해 신용을 평가하고 이를 기반으로 대출 여부를 결정하는 비즈니스 모델을 가지고 있다. 비주얼디엔에이는 거래 데이터가 아니고 대출 희망자에게 퀴즈를 풀게 하고 결

과를 분석하여 신용을 평가는 심리테스트 형식의 퀴즈를 가지고 신용도를 평가한다. 심리기술을 도입한 비주얼디엔에이의 신용평가 결과를 바탕으로 대출을 집행하였을 경우 대출부실율은 23% 감소했으며, 금융취약계층에 대한 대출 집행은 50% 증가하였다(김동우·김진영·최정화, 2016).

새로운 시장 창출의 예는, 클라우드 펀딩이나 P2P대출과 같이 기존에 존재하지 않았던 서비스를 제공하는 기업들이 늘고 있는 것을 들 수 있다. 새로운 비즈니스 창출의 또 다른 예는 핀테크 건강보험 회사인 오스카(Oscar)를 들 수 있다. 미국 뉴욕의 스타트업 보험회사인 오스카는 기존 고정관념을 깨고 병력이 있는 환자를 고객으로 삼고 있다. 오스카는 고객에게 회사 소속 의료진을 통한 건강검진을 제공하고 검진 결과에 따라 고객별 운동량을 권장한다. 고객에게 웨어러블 기기를 전달하고 오스카는 이를 통해 고객의 운동량을 체크할 수 있다. 이를 통하여 환자인 고객의 손해를 정밀하게 측정할 수 있는 사업모델을 가지고 있다.

이렇게 기존에 존재할 수 없었던 비즈니스가 핀테크 기업에 의하여 제공되고 있으며 이러한 새로운 사업들이 계속해서 만들어지는 국제적인 현실에 대한 인식을 바탕으로 우리나라에서도 새로운 핀테크 기업이 등장하기 위한 환경이 만들어질 필요와 이에 대한 인식의 개선이 절실하다.

2. 핀테크 결제서비스의 무역결제 확장의 한계

1) 비용적 측면

핀테크 결제서비스는 기존의 대금결제방식들이 제공하지 못하는 효용성을 제공한다는 측면에서는 의미가 있으나, 핀테크 결제서비스는 과도한 수수료가 요구된다는 측면에서 한계가 있다.

즉 현재의 핀테크 결제서비스는 국제무역에 해당하는 B2B 거래보다는 전자상거래 위주의 B2C 거래를 대상으로 사용되고 있다. 이는 소액구매자들을 대상으로 다수의 거래가 이루어

Table 4. PayPal Fee Table

Type of Transaction	Seller's cost
U.S. Fees	2.9% + \$0.30 per transaction
International Fees	4.4% + fixed fee per transaction
Virtual Terminal	3.1% + \$0.30 per domestic transaction; additional 1.5% for cross-border transactions
American Express [®] card usage fees	3.5% per transaction

Source: PayPal Home page (www.paypal.com)

진다는 의미로, 고액의 소규모 거래가 중심이 되는 B2B 거래와 비교시에 수수료율에서 우위를 점하기 어렵다는 것을 의미한다. 예를 들면 핀테크 결제서비스의 수수료율은 가장 저렴한 수준인 WebMoney가 0.8%선이고 <Table 4>에서와 같이 가장 널리 이용되는 PayPal의 경우 국제거래는 수수료율이 3% 이상임으로, 종합하면 현재 이용되는 핀테크의 수수료율이 0.8~3.0%선이나, 통상의 무역결제 수수료율은 0.3~1.0%선에서 결정되고 있다. 또한, 우리나라에서 활발하게 이용이 되고 있는 간편결제의 경우도, 대부분의 서비스가 신용카드를 기반으로 제공됨에 따라 일반적인 신용카드 수수료율인 0.8~2.2%이상(금융감독원, 2018)의 수수료가 발생하게 되어 통상의 무역결제 대비 경쟁력은 부족한 상황이다.

2) 제도적 측면

금융산업은 실물경제와 함께 구성되는 경제체제의 근간이며 기업의 원활한 투자와 자금조달 활동에 직접적으로 결부되는 만큼 금융기관의 공공성은 강조되어왔고, 대부분의 국가에서도 금융산업에 대해서는 강한 공적 규제가 있어 왔다. 금융기관 등의 파산 시 예금의 보호, 금융자본과 산업자본의 결합에 따른 부작용을 막기 위한 금산분리, 은행의 독점적 지위로부터의 고객의 보호 등 정보비대칭으로 인한 시장의 실패와 그로부터 파생되는 외부효과로 인

한 피해를 방지하기 위해 금융업으로의 진입과 그 영위에는 많은 제한이 가해지고 규제당국에 의한 강한 통제 하에 놓여 있다.

따라서 금융산업은 여타의 산업보다 강력한 규제하에 있는 산업으로, 강력한 규제는 신규 참여자들에게는 일종의 진입장벽으로 역할을 하는 한편 기존 참여자들로 하여금 일종의 면허사업자로서 강력한 기득권을 갖게 하는 효과 있다. 그 결과 국내에서도 핀테크는 주로 신용결제에 치중되어 있는데 이는 기존의 금융시장을 크게 해치지 않으면서도 IT를 이용한 간편결제서비스를 제공하기 때문이다.

규제와 관련하여 핀테크가 무역결제에 적극 활용될 수 없는 가장 큰 제도적 이유는 현행 법률하에서 핀테크 기업은 금융업을 취급할 수 있는 자격을 갖추지 못한다는 점에 있다. 그 결과 금융업의 주체로서 무역업체들에게 무역금융을 제공하지 못한다. 즉 항상 자금부족에 시달리는 무역업체의 입장에서 신용장을 근거로 원재료를 구입하거나 매출채권의 매입 혹은 할인을 통한 현금화와 같은 무역금융기능이 매우 중요한데, 현재의 제도하에서 핀테크 기업은 일반 사업체로 분리되어 금융업을 영위할 수 없다. 그 결과 무역업체들은 신속한 대금지급 등의 효용성에도 불구하고 자금회전이 불가능한 핀테크 결제서비스를 활용하는 것에 한계가 있을 수밖에 없다.

IV. 핀테크의 무역결제 적용에 관한 제언

1. 플랫폼에 관한 일반론적 고찰

이른바 플랫폼(platform)이란 서로 다른 이용자가 그룹이 거래나 상호작용을 원활하게 할 수 있도록 제공되는 물리적, 가상적, 또는 제도적 환경을 일컫는다(이상규, 2010).

플랫폼기업은 일반적으로 플랫폼의 이용료를 통하여 수익을 창출한다. 예를 들어 아이폰을 이용하기 위하여 필요한 앱을 다운받을 수 있는 앱스토어의 경우, 앱 개발기업은 앱 가격의 일정비율을 이용료 명목으로 앱스토어를 운영하는 애플에 지급해야 한다.

플랫폼의 또 다른 특징은 플랫폼으로 자리잡게 되면 기존의 플랫폼서비스 외에 추가적인 또는 새로운 서비스를 제공할 수 있게 된다는 점이다. SNS(Social Network Service)상의 소셜미디어플랫폼인 페이스북이 이에 해당하는 데(Helmond, A., 2015), 페이스북의 경우 초기 서비스는 이용자간의 친목을 추구하는 것에서 시작하였으나 현재는 광고, 뉴스와 개인화 서비스까지 기존의 포털이 하던 기능과 유사한 종합 서비스로 진화하고 있다.

특히 플랫폼 기업이 시장에서 성공하기 위해서는 일정 수준 이상의 사용자 확보가 무엇보다 중요한데, 이는 참여하는 사용자의 숫자가 커질수록 이를 통한 추가적인 기능과 다른 영역의 플랫폼으로 확대되는 경향이 크기 때문이다.

이와 같이 성공적인 플랫폼을 구축하기 위해서는 플랫폼구축에 대한 사업적인 접근과 함께 구축된 플랫폼의 보호에 대한 신기술 개발이나 기술적 장벽구축을 통한 우위유지가 매우 중요하다. 실례로 한때 유행했었던 PC기반의 메신저 서비스들은 많은 사용자를 가지고 있어서 플랫폼으로 변신을 할 수 있는 기반을 가지고 있었으나, 스마트폰 메신저 서비스가 등장함에 따라 스마트폰 메신저 서비스 대비 편리성과 확장성 부족한 점이 노출되어 시장에서 외면 받게 된 경우가 이에 해당한다.

특히 일단 플랫폼으로 입지를 구축하게 되면

사업적인 측면에서 매우 큰 의미를 가지게 된다. 즉 일정 수준(Critical Mass)의 사용자를 확보한 플랫폼의 경우, 경쟁 플랫폼의 진출을 제한함으로써 시장을 선점할 수 있게 된다. 실례로 대표적인 전자적 무역결제 서비스업체인 Bolero, TradeCard와 Identrus 등이 상업적인 성공을 거두지 못한 원인 중 주요한 것이 바로 플랫폼 구축의 실패로부터 찾을 수 있다

나아가 플랫폼은 차별화된 기술을 기반으로 서비스를 제공하고 진입장벽을 구축해야 한다. 즉 초기에 강력한 커뮤니티를 구축하였으나 차별화된 기술의 부족으로 시장에서 도태된 경우가 이에 해당한다. 실례로 1위 웹브라우저였던 넷스케이프는 마이크로소프트사가 동일한 기능이 구현되는 인터넷 익스플로러를 출시하고 운영체제에 포함시키는 진입장벽을 구축하자 순식간에 몰락하여 경쟁에서 패배하고 시장에서 사라지게 되었다.

2. 핀테크의 무역결제에의 적용

1) 한국무역보험공사의 FIP(Fintech International Payment) 사업모델⁴⁾

국가의 규모에 비하여 무역의존도가 큰 한국의 특수성으로 인하여 한국에서는 무역과 관련한 여러 유관기관과 정부기관이 여러 가지로 존재하며 무역진흥을 위한 여러 가지 서비스를 제공하고 있다. 예를 들어, 무역협회의 경우 회원사를 대상으로 수출계약에 대한 이행 자금 대출을 위한 보증서를 발급해주고 KOTRA의 경우 KOPS라는 신용카드 기반의 무역결제 서비스를 제공하고 있다. 그러나 무역협회는 은행의 대출을 위한 보증서만 발급함으로 직접적인 금융제공이 아니라는 한계와 KOTRA에서 제공하는 KOPS는 신용카드 기반임에 따른 수수료와 한도의 문제를 가지고 있다. 그러므로 직접적인 무역금융의 제공이라는 면으로 볼 때 무역결제와 가장 연관된 기관은 무역보험공사

4) 이하의 사업모델을 실무적으로 적용하기 위해서는 관련 기관을 통한 승인 및 정부의 허가가 요구되므로, 이하의 내용은 학문적 아이디어로서 제안하고자 한다.

(K-SURE)이며 결제와 관련하여 무역보험공사의 경우, 단기수출보험과 해외채권추심서비스를 제공하고 있다. 또한, 현재 한국에서 무역결제와 관련하여 가장 공적인 업무를 수행하는 기관임으로 한국무역보험공사는 공적기관으로서 기본적인 신뢰를 확보하고 있기 때문에, 제도적 보완을 통하여 한국무역보험공사로 하여금 수출보험이나 수입보험, 국외기업 신용조사 서비스, 해외채권 추심대행 서비스, 환변동보험 등의 주요 서비스들에 현재는 제공하지 않는 기능인 매입기능을 추가할 수 있다면 핀테크를 활용하는 무역결제플랫폼으로서 충분한 기능을 제공할 수 있을 것이다. 기존의 전자무역결제 플랫폼으로 기능하기 위한 다기능성의 제약으로 활성화 되지 못한 점을 감안하면 한국 무역보험공사의 서비스를 기준으로 핀테크무역결제 서비스가 구축되는 것이 플랫폼화가 가능한 방안으로 판단된다.

따라서, 한국무역보험공사가 제공하는 서비스를 기반으로 하는 핀테크 무역결제 플랫폼(Fintech International Payment Platform: 이하 'FIP'라고 한다)의 사업모델은 다음과 같이 총 4가지의 기본모델로 구성하고자 한다.

(1) 매도인 신용평가와 FIP 계약 체결

해당 FIP는 수출과 수입의 양쪽에서 모두 이용이 가능해야 한다. 따라서 매도인은 동 FIP를 이용하는 계약을 FIP와 체결해야 하며, 이를 위한 전제조건으로서 매도인의 신용도를 평가할 수 있는 기능이 제공되어야 한다. 이는 현재 한국무역보험공사가 적법하게 진행되는 수출거래의 경우 매수인의 신용도가 뒷받침 된다면 제품과 용역의 구분 없이 무역보험을 제공하고 있지만, 수입의 경우에는 철, 동, 아연, 석탄, 원유 등과 같이 주요자원의 수입인 경우에 한하여 무역보험을 제공하기 때문이다.

따라서 FIP의 안정적인 시장진입과 국제적 확장을 위해서는 추후 FIP의 수입기준 규제를 삭제하거나 수입보험이 가능한 품목을 확대할 필요성이 있다. 특히 매도인의 입장에서는 신용도를 관리하는 것이 무엇보다 중요하다.

(2) 매수인 신용평가와 FIP 계약 체결

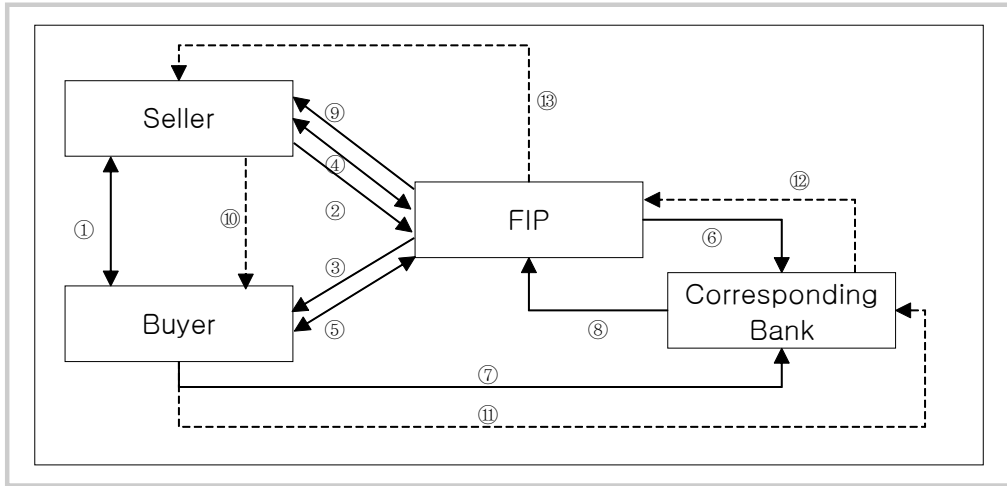
매매계약의 적절성과 매수인의 신용위험 및 비상위험에 따른 보험요율 결정 등의 측면에서 매수인의 FIP 계약체결은 중요한 의미를 가진다. 동 계약체결을 위하여 한국무역보험공사는 매수인이 해외에 소재하는 경우를 대비하여 해당국가의 대행은행을 통한 계약이 진행될 수 있도록 대행은행을 확보할 필요가 있으며, 대행은행은 FIP를 대신하여 매수인과의 계약을 체결한다. 초기에는 대행은행을 통하여 계약을 체결하나 추후 블록체인기술을 이용한 본인 확인이 가능한 경우에는 온라인을 통하여 직접체결도 가능하다. 이러한 직접계약은 기술과 사업의 진보로 인하여 가능해지는 영역이므로 본고에서는 자세하게 다루지 않는다.

(3) 수출·수입의 이행검증

신용장이 서류에 의한 거래인 것과 같이 FIP 하에서 대금지급이 이루어지는 것 또한 서류에 의존할 수밖에 없다. 따라서 수출·수입과 관련한 이행검증은 대금지급을 위한 필수적인 장치일 수밖에 없다. 즉, 수출과 수입이 정상적으로 이행이 되었다는 것이 문서상으로 확인이 되면 대금지급이 정상적인 절차에 의하여 이루어지게 된다.

기존의 신용장거래는 문서에 의한 거래였고 BPO의 경우는 전자 자료를 통하여 서류점검 및 매칭 서비스를 제공하는 시스템(최한별·최석범, 2013)인 TSU(Trade Service Utility)를 통한 이행확정을 진행하는 것과 같이, 동 FIP도 이행의 확정이 전자화된 문서로 확인이 되는 업무프로세스가 구축되어야 매입기능의 적용이 가능하므로 이행검증은 전자화된 환경하에서 구축된다. TSU는 SWIFT의 기능을 이용하여 구축되지만 FIP의 경우는 블록체인기반으로 구축되므로 신뢰할 수 있는 제3자(TTP)가 필요 없는 시스템이 구축되어서, 비용상의 우위를 가지도록 설계된다는 것에서 차이가 있다. 이러한 이행확정의 경우는 프로그램화된 체제로 구축됨에 따라 스마트계약과 같은 모습으로 운영이 가능해지고 이에 따라 신속성과 비용절감을 가능하게 한다.

Fig. 1. FIP Transaction Flow



Source: Author

(4) 불이행시 클레임의 처리

매매계약과 상이한 이행으로 인하여 클레임이 발생하는 경우, 대금지급 전과 후의 처리절차를 구분하여 살펴볼 필요가 있다. 대금지급 이전에 클레임이 발생한 것이라면 PayPal에서 운영하는 것과 같은 Dispute Resolution Center에서 매도인과 매수인 양측의 의견을 수렴하여 FIP에서 판단하면 된다. 그러나 대금지급 이후라면 동 클레임은 무역클레임해결절차에 따라 매도인과 매수인 양자의 협의를 통하여 처리되어야 한다.

문제는 FIP의 클레임처리와 관련한 국제적인 규정이 없다는 점으로, e-UCP와 URBPO(Uniform Rule for Bank Payment Obligation)와 같은 국제적인 기준에 기반한 Dispute Resolution Center의 투명한 운영으로 평판점수를 확보할 필요가 있다. 다만 무역보험이 가입된 건이라면 기존의 무역보험 건처럼 한국무역보험공사가 대금을 지급하여 구상권을 행사하도록 하는 방법으로 처리할 수도 있다.

2) FIP의 실무적 활용

FIP의 거래는 앞서 제시된 4개의 모델에 기반하여 <Fig. 1>과 같은 거래흐름을 가지게 된다.

이러한 업무 흐름에 대하여 각 단계별 설명을 첨가하면 다음과 같다.

- ① 매도인과 매수인은 매매계약을 체결한다.
- ② 매도인이 FIP에 매수인의 신용도 조사 및 FIP 이용 요청을 한다.
- ③ FIP는 매수인의 신용조사를 진행한다.
- ④ 매수인의 신용조사결과 이용이 가능한 등급으로 매수인의 신용등급이 조사되면 매도인과 FIP의 이용계약을 체결한다.
- ⑤ 매수인과의 이용계약 체결 후, 매도인과 FIP 이용계약을 체결하여 FIP 이용신청을 지정된 현지대행은행에 제공하도록 요청한다.
- ⑥ 지정된 현지대행은행에 매수인의 이용신청을 접수하도록 요청한다.
- ⑦ 매수인은 지정된 현지대행은행에 이용신청을 접수한다.
- ⑧ 현지대행은행은 접수된 매수인의 이용신청을 FIP에 전달한다.
- ⑨ 매수인의 이용신청 접수 후, 매도인에게 선적이 가능함을 통보한다.
- ⑩ 매도인은 매수인에게 물품 혹은 서비스 계약조건에 맞추어 공급한다.
- ⑪ 계약조건에 맞는 선적이 수행되었으며 매수인은 대금을 현지대행은행에 송금한다.

- ⑫ 현지대행은행은 받은 대금을 FIP에 송금한다.
- ⑬ FIP에서 대금을 매도인에게 송금하고 최종적으로 거래를 종료한다.

상기 절차도에서 실무적 핵심사항은 FIP가 무역결제에 수행을 위하여 매도인은 물론 매수인과 계약을 체결한다는 것에 있다. 다만 FIP 초기에는 계약된 은행이나 제3자를 통한 대행업무로 계약이 체결되지만, 추후에는 블록체인을 기반으로 하는 직접계약이 가능할 것이다. 이러한 직접계약은 추후 비용절감을 위한 단초가 되므로 기술적 투자가 매우 중요하다. 물론 매매계약과 물품공급은 매도인과 매수인 사이에 이루어지지만 무역결제에 대한 계약은 FIP가 매도인과 매수인 모두와 체결하여야 하므로, 매수인이 단독으로 개설하는 신용장거래나 BPO거래와는 차이가 있다.

나아가 매도인과 매수인은 FIP 안에서 플랫폼의 생산자와 소비자가 모두 존재하는 양면시장(Two-sided market)에 존재하게 된다. 이러한 상황에서 무역결제계약이 블록체인을 이용하여 온라인 체결된다면 자금납부를 위하여 현지은행을 이용하는 행위를 제외하고는 원격으로 이용할 수 있게 된다는 것을 의미한다. 이는 국내뿐만 아니라 해외의 기업들도 매도인으로서 FIP의 이용이 용이하게 된다는 것을 뜻하며, 이는 FIP의 확산에 중대한 유인요소가 될 수 있음을 의미한다.

3. 핀테크기술을 활용한 무역결제 플랫폼화에 대한 제언

핀테크 플랫폼이 무역결제방식으로서 성공적인 안착을 위해서는 서비스 공급자인 핀테크 기업은 물론 서비스 소비자인 무역업체 그리고 핀테크의 관련당국 각각에 대하여 아래와 같이 제언 하고자 한다.

1) 핀테크 제공자에 대한 제언

현재의 핀테크결제는 대부분 국내거래를 중심으로 사용되고 있으며, 국가간 거래의 경우

에도 B2C 또는 C2C의 형태로만 사용되고 있을 뿐이다. 즉 무역결제에 해당하는 B2B 형태의 결제에는 아직 핀테크를 활용하는 결제방식이 도입되지 않고 있는바, 무역결제방식 중 하나로써 핀테크결제의 시급한 도입과 확산을 위하여 핀테크 제공자인 핀테크 기업에게 다음과 같이 제언한다.

첫째, 핀테크기업들은 기존의 전자적 무역결제방식의 실패를 교훈 삼아 파괴적 혁신을 추진하여야 한다. 이를 위하여 가장 먼저 비용절감을 바탕으로 한 저가전략을 모색하여야 한다. 현재 국가간 전자상거래의 대금결제방식은 이베이의 페이팔이 가장 널리 사용되고 있으나(Statia, 2019), 페이팔의 경우에는 특별한 가격협상이 없다면 최저수수료가 결제액의 약 3% 수준이므로 기존의 무역결제방식에 비하여 가격경쟁력을 가지지 못한다. 따라서 핀테크기업들이 혁신적인 가격구조를 통하여 수수료를 획기적으로 낮출 수 있는 블록체인이나 스마트계약과 같은 핀테크기술을 무역결제에 접목하여 관련 서비스를 제공함으로써, 많은 무역기업들의 참여를 이끌어내어야 할 것이다.

둘째, 관련 서비스의 소비자인 무역업체가 대금결제방법을 결정하는데 있어 중요하게 고려하는 또 다른 요소 중 하나가 바로 신뢰성이다. 즉 신뢰성을 확보하지 못하는 경우에는 시장에서 경쟁력을 갖추지 못하게 되어서 시장에서 도태될 가능성이 높다. 전통적 결제방식 중 하나인 신용장방식의 경우에 높은 수수료와 서류교부의 지연 등의 한계가 문제점으로 대두되고 있는데도 불구하고 현재까지 두루 사용되는 이유는, 바로 상호간에 신뢰가 구축되지 않은 당사자 간의 거래에서 신뢰할 수 있는 제3자인 은행의 대금지급약속을 통하여 거래에 참여할 수 있도록 한다는 데 있다. 한편 전자적 결제방식의 경우에는 서비스 초기의 의도와는 달리 서비스 사용자인 무역업체들은 전자서류, 특히 전자선하증권의 진정성과 무결성에 대한 확신을 갖지 못한 결과 그 사용에 제한이 있을 수밖에 없었으며 확산에도 실패하였다. 따라서 핀테크 보안과 인증기술 등의 관련 기술을 보다 강력하게 적용하고 홍보함은 물론 보안사고 발생시에 책임 있는 모습을 보임으로서 무역업체

의 신뢰성을 확보할 필요가 있다.

셋째, 핀테크 기업들은 핀테크 결제의 사용자 즉 무역업체들에게 사용편리성을 제공하여야 한다. 기존의 전자적 무역결제방식의 경우에 가격경쟁력과 함께 문제되었던 부분이 바로 사용편리성이다. 즉 전자적 무역결제방식으로 서비스를 제공하던 기업들은 무역업체들에게 TradeCard나 Identrus에서 요청되었던 특별한 시스템이나 설비의 설치를 조건으로 서비스를 제공하였으며, 이러한 조건들이 무역업체로 하여금 사용상의 불편이나 제한을 야기하였다고 하여도 과언이 아니다. 따라서 현재 많이 쓰이는 핀테크 내국결제 서비스들인 페이코나 카카오페이 수준 이상의 사용편리성을 제공하여야 할 것이다.

마지막으로 핀테크기업들은 핀테크 결제의 범용성을 강화할 필요가 있다. 이를 위하여 추가적인 비용지급이나 별도의 장치 없이 핀테크 무역결제에 접근할 수 있도록 함으로서, 무역업체들의 사용을 독려할 필요가 있다. 이를 통하여 무역업체들의 자유로운 참여를 유도하고 이 과정에서 다양한 차별화 요인을 제공함으로써 플랫폼으로의 입지를 다져야 할 것이다.

2) 핀테크 사용자에게 대한 제언

무역은 새로운 정책과 법률에 의하여 새로이 출현한 시스템이 아닌 오랜 시간 상인들간의 관습과 관행에 의하여 현재에 이르게 된 국제적 상행위를 의미한다. 그 결과 무역에 종사하는 당사자들은 현재에 이르러서도 인코텀즈(Incoterms)나 신용장통일규칙(UCP) 등의 무역관습에 광범위한 영향과 지배를 받고 있으며, 이러한 관습과 관행으로부터 쉽게 변화하기 힘든 특성을 가진다.

이는 달리 표현하자면 이들 무역업체들이 새로운 제도나 시스템에 접근하거나 사용하는 결정이 결코 용이하지 않다는 것을 의미한다. 특히 우리나라는 무역의 역사가 길어서 기존의 관습과 관행에 익숙한 인력들이 대부분이고, 나아가 무역의존도가 80%를 상회하는 만큼 관련 업계에 종사하는 인력들도 상당하다. 그 결과 기존의 질서와 절차가 정치하고 이에 익숙

한 인력이 많을 수밖에 없으므로, 새로운 질서와 절차를 도입·구축하는 것은 어려울 수밖에 없다.

따라서 무엇보다 관련 기업들과 담당자들의 인식전환이 중요한 바(유순덕·이민수, 2011), 먼저 관련 기업들은 4차 산업혁명시대에 적합한 대금지급방식에 대하여 지속적으로 검토하고 적합한 대금지급방식의 발견 시에 결단을 통하여 새로운 결제시스템을 조속히 도입하여야 할 것이다. 이를 통하여 기업의 대금지급시스템의 효율성을 높이는 한편 구성원들을 주도해나갈 필요가 있다.

나아가 관련 기업들은 관련 시스템의 도입 이전이라도 구성원들의 인식전환을 위하여 다양한 의사교류장치들을 통하여 의견을 교류하고 정보를 제공할 필요가 있을 뿐만 아니라 관련 시스템의 도입 이후에도 다양한 교육프로그램의 제공을 통하여 담당자들이 거부감 없이 신속히 새로운 시스템에 적응할 수 있도록 지원할 필요가 있다. 특히 무역에 있어 대표적 관행인 서류에 의한 거래가 전자문서로 대체되는 것이므로, 진정성과 무결성 등에 대한 판단기준과 관련절차를 숙지시키는 것이 무엇보다 중요할 것이다.

한편 핀테크 기반 결제서비스는 기존의 결제서비스와는 달리, 즉 그것이 전통적이든 전자적이든 관계없이, 단순히 대금을 지급하는 기능 이외에도 유용한 기능들을 추가적으로 제공하게 된다. 이 중 대표적인 것이 바로 정보공유 플랫폼으로서의 기능인데, 사용자들은 특히 정보공유 플랫폼으로서 핀테크 기반 결제서비스를 적극적으로 활용할 필요가 있다.

핀테크 기반 결제서비스가 정보공유 플랫폼으로서 역할을 하게 되는 경우에, 담당자들은 여러 검색엔진을 활용하여 자료를 찾는 수고를 덜 수 있을 뿐만 아니라 수집된 자료의 신뢰성을 검증할 노고를 조금이라도 줄일 수 있게 된다. 또한 관련 업무의 수행 중에 발생하는 문제점이나 개선책들을 공동으로 개진함으로써, 서비스 제공자에 대항할 수도 있기 때문이다.

3) 정책당국에 대한 제언

우리나라는 금융에 대한 규제와 통제가 상당히 엄격하게 이루어지고 있는 나라 중 하나이다. 특히 외국환거래법은 외국환업무취급기관 주의를 채택함으로써 외국환업무는 대통령령으로 정하는 일정한 요건을 갖춘 자만이 영위할 수 있으므로, 외국환업무를 취급하는 주체에는 일정한 제한이 가해진다.

그 결과 다양한 기업과 다수 구성원들에 의하여 여러 아이디어와 시도의 결과물로서 탄생되는 4차 산업의 특성을 제대로 반영할 수 없을 뿐만 아니라 스타트업이나 벤처기업들에게는 시장진입에 매우 중대한 장벽으로 작용한다는 비판을 피할 수 없는 것이 사실이다. 또한 현재 세계적인 추세는 금융기관의 주도로 IT기술이 금융서비스에 접목되는 것이 아닌 IT기업의 주도로 금융서비스가 재편되고 확산되는 것이 일반적인바, 현재의 정책은 기술주도권을 가지고 활발한 지원을 하고 있는 국가들과는 차이가 있는 것이 사실이다. 다만 대출이 쉽고 신용카드 발급이 용이한 우리나라의 상황 하에서는 핀테크가 필요한 것인지 또는 그리 급한 것인지 의문을 제기하기도 하나(임지선, 2015), 이 역시 은행이 새로운 수익을 창출할 수 있는지 여부에 초점을 맞춘 것으로 한계가 있다. 특히 우리나라의 경우에는 잦은 업데이트를 필요로 하는 액티브X와 유사한 프로그램 기반의 홈페이지가 운영되고 있고 새로운 전자서명법의 시행으로 인하여 폐지가 예정되어있으나 계속 이용되고 있는 공인인증서로 인하여 사용자에게 불편과 기피를 야기하고 있는 것도 부정할 수 없다.

이는 정책당국이 핀테크 기반 결제서비스의 도입과 활성화에 결정적인 역할을 수행한다는 것을 의미하며, 그 결과 정책당국의 판단과 결정에 따라 우리나라 핀테크 서비스의 상용화와 국제화 수준이 결정될 수 있다는 것을 뜻한다.

따라서 이와 관련하여 먼저 핀테크 서비스의 주체에 대한 규정을 수정할 필요가 있는데, 현재의 포지티브 시스템을 네거티브 시스템으로 변경함으로써 현재 제한된 사업자만이 참여할 수 있는 규제를 철폐하고 다양한 사업자들의

시장진입을 허용할 필요가 있다. 물론 2014년 5월에 공인인증서의 의무사용제도 폐지를 분수령으로 많은 관련 규제들이 개선되고 있으나 여전히 많은 규제장벽이 존재하는 것도 사실이다(곽관훈, 2016).

다만 당장의 법률개정이 어렵다면 현재 전자금융거래법상에 산재한 핀테크 및 전자결제 관련업종 체제를 유지하면서 일시적으로 규제를 풀어주는 ‘규제 샌드박스(Regulation Sandbox)’의 도입을 대안으로 삼을 수 있다.

나아가 핀테크 기반 무역결제서비스는 플랫폼의 지위와 역할을 영위하는 경우에 한하여 가치를 가질 수 있으므로, 세계적인 범용화와 상용화를 위하여 비표준화 기술, 예를 들면 액티브X나 공인인증서 등의 사용을 지양하도록 지도할 필요가 있다. 다만 IT기업 주도의 핀테크 기업은 금융기관과 비교하여 영세할 수밖에 없으므로, 정책당국 차원에서 이들 비표준화 기술을 대체할 수 있는 기술과 수단 등을 정보보호진흥원이나 소프트웨어진흥원 등의 정부산하기관 또는 준정부기관들을 통하여 지원하는 것 또한 요구된다.

V. 요약 및 결론

4차 산업혁명의 시대가 도래하면서 기존의 산업들이 빠르게 재편되고 있으며, 그 결과 페이스북이나 에어비앤비, 우버 등의 신산업과 신생기업들이 속속 출현하고 있다. 대금결제와 관련하여서도페이팔이나 알리페이 등 새로운 결제방식이 속속 등장하고 나아가 대중화되고 있으나, 이들 대금지급방식은 B2C 거래나 C2C 거래를 대상으로 한다는 점에서 한계가 있는 것이 사실이다.

물론 전자적 결제방식이 무역거래에서 시도된 바가 없는 것은 아니다. 대표적 기업의 경우로서 Bolero는 인프라 미비와 Rulebook의 사용문제 등으로 인하여 활성화되지 못하였다. TradeCard의 경우 또한 은행업계의 반대와 사용요건에 관한 제약 등으로 실패하였다. 또한 Identrus는 높은 가입비용과 미미한 혜택의 문제로 인하여 현재는 은행간 또는 은행과 업체

간의 글로벌인증 서비스에 주력하고 있다.

이러한 전자무역결제방식들이 보편성의 문제와 비용상의 열위 및 이해당사자 간의 충돌로 시장에서 도태됨에 따라, 최근 도입된 결제방식이 바로 BPO이다. BPO는 신용장 거래의 장점을 채택하면서도 시간과 비용의 절감을 얻을 수 있으므로 'Lite LC'라고도 칭해진다. 다만 BPO의 담보기능을 한국무역보험공사가 수행하는 경우에, 이른바 단기수출보험으로 담보하는 경우에는 BPO 또한 비용적 측면에서 우위를 갖지 못하게 된다.

이러한 문제점들을 극복함으로써 편의성과 경제성을 제고하고 신시장 창출이 가능하도록 하는 새로운 방안으로서 고안된 것이 바로 '핀테크'이다. 다만 현재의 핀테크는 B2C나 C2C 거래를 중심으로 사용되다보니 비용적인 측면에서 우위를 점하기 어렵다. 또한 엄격한 자격요건에 의하여 핀테크 기업은 금융업을 취급할 수 없다는 한계도 가진다.

이러한 문제들, 즉 신뢰성과 신속성은 확보하면서도 비용적 우위를 점하기 위한 방법으로 핀테크 결제를 플랫폼의 기반으로 구축할 필요가 있다. 이러한 플랫폼의 제공기관으로서 한국무역보험공사로 하여금 '핀테크무역결제 플랫폼(Fintech International Payment Platform)' 업무를 수행하도록 하여야 한다. 이를 위하여 먼저 매도인의 신용을 평가할 수 있어야 하며, 이를 기반으로 매도인과 FIP 계약을 체결하여야 한다. 둘째, 매수인과의 FIP 계약을 체결함으로써, 매매계약의 적절성과 매수인의 신용위

험 및 비상위험에 따른 보험요율 등을 결정하여야 한다. 셋째, 수출과 수입이 정상적으로 이행되었는지를 검증함으로써 대금을 지급한다. 마지막으로, 클레임이 발생하는 경우에 대금지급 이전이라면 분쟁해결센터 등을 설치하여 해결하여야 할 것이며 대금지급 이후라면 양자간의 협의로서 처리하게 하면 된다.

다만 핀테크 기술을 플랫폼화하기 위해서는 관련 당사자들의 밀접한 협조가 요구되는바, 먼저 핀테크 기업의 경우에는 경제성 확보는 물론 신뢰성과 편리성 그리고 범용성을 갖춘 시스템을 구축할 수 있어야 한다. 무역업체의 경우에는 기존의 관행과 관습으로부터 탈피하여 새로운 시스템을 수용하기 위한 노력은 물론 경영자의 적극적인 지원과 교육 등이 필요하다. 마지막으로 우리나라의 경우에는 외국환 업무를 취급하는 주체에 일정한 제한이 가해지므로, 관련 기업들이 자유로이 시장에 진출하고 그에 대한 책임을 묻는 방식의 정책수립이 시급하다. 특히 세계적 범용화와 사용화를 저해하는 비표준기술 등의 강제규정을 개정하고 영세한 핀테크 기업들을 지원할 수 있는 시스템을 조속히 구축하여야 할 것이다.

다만, 핀테크무역결제 플랫폼을 제공하기 위해서는 관련 당국의 승인과 사업을 위한 추가적인 연구가 필요하겠지만 현재 우리나라의 대부분의 인터넷 서비스가 외국의 플랫폼에 전적으로 의존하는 현실을 타개하기 위한 하나의 방법으로 학문적인 한계를 가지고 있지만 동 서비스 사업모델을 제언하였다.

References

- Amer, D. W., J. Barberis and R. P. Buckley (2016), "THE EVOLUTION OF Fintech: A NEW POST-CRISIS PARADIGM?", *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 3.
- Azimo Ltd. Web page. Available from www.azimo.com (accessed 2020 February 2)
- Business Insider Australia* (2017 May 19), "Facebook will be 'the largest media company on the planet'" (Web page). Available from www.businessinsider.com.au/facebook-will-be-the-largest-media-company-on-the-planet-2017-5

- Casterman, A. (2012), "Modernising global trade finance practices", *Journal of Payments Strategy & Systems*, 6(3), 228.
- _____ (2012), "The BPO and the future of trade finance", *DCInsight*, 18(2), 14.
- Choi, Han-Byul and Seok-Beom Choi (2013), "A Study on the Construction of Financial SCM based on TSU for the Globalization of Small and Medium-sized Enterprises in Korea", *Korea Trade Review*, 38(5), 297.
- Currency Fair Ltd. Web page. Available from www.currencyfair.com (accessed 2020 February 2)
- David, H. (2010), "Bringing the Bank Payment Obligation to Market", *DCInsight*, 10.
- Ernst & Young and UK Trade & Investment (2014), "Landscaping UK Fintech", *Ernst & Young*, , 4.
- Financial Services Commission (2018 November 26), "Master plan to revise credit card surcharge", , 11. Available from www.fsc.go.kr/downManager
- Flywire Corporation Web page. Available from www.flywire.com (accessed 2020 February 2)
- Forbes (2016 January 6), "Uber's First Casualty? San Francisco's Largest Taxi Company Filing For Bankruptcy"(Web page). Available from www.forbes.com/sites/briansolomon/2016/01/06/ubers-first-casualty-san-franciscos-largest-taxi-company-filing-for-bankruptcy/#5aa3d268341f
- GT Nexus Press Release (2013 January 7) Web page. Available from <https://www.prweb.com/releases/2013/1/prweb10293596.htm>
- Helmond, A., "The platformization of the web: Making web data platform ready", Social Media Society, 1(2), SAGE Publications Sage UK: London, England, 2015, p.3.
- Hochstein, M. (2015), "Fintech (the word, that is) evolves", *American Banker* (Web page) Available from <http://www.americanbanker.com/bankthink/Fintech-the-word-that-is-evolves-1077098-1.html> (accessed 2020 February 2)
- ICC Qatar (2018) Web page. Available from <https://iccqatar.org/wp-content/uploads/2018/05/ICCQATARBPO.pdf> (2020. 2. 2)
- Jang, Eun-Hee (2017), *A Study on Measures to Utilize the BPO System in International Settlement* (Doctoral Dissertation), Seoul : SungKyunKwan University, 161.
- Jeong, Myeong-Moon, Hye-Jin Lee, So-Hyun Park, Min-Jung Sung, Yoon-Ha Park and Jae-Young Yoon (2018), "A Comparative Analysis of User Interfaces for Secure Mobile Payment", *Journal of Communication Design*, 63, 78.
- Jin, Hyung-Suk, Kwang-So Park and Dong-Suk Chun (2019), "An Exploratory Study on the Adoption of the Smart Contract Letter of Credit", *The International Commerce and Law Review*, 84, 54.
- Kang, Hyun-Koo, Ju-Seon Yoo and Sung-Nam Lee (2017), *Fintech and Law*, Seoul : CIR, 3.
- Kim, Dong-Woo, Jin-Young Kim and Jeong-Wha Choi (2016), *Fintech opens the world*, Seoul : Hanvit Media, 177.
- KOSTAT , Statistics - Use of credit card in e-commerce (Web page), Available from http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=301&tblId=DT_043Y064 (accessed 2019 August 7)
- K-Sure (Korea Trade Insurance Corporation) Web page. Available from www.ksure.or.kr (accessed 2020 February 2)
- Kwak, Kwan-Hoon (2016), "The status and Problems of the Acts about Fintech in Korea", *Kangwon Law Review*, 49, 262.
- Lee, Sang-Jin (2004), "A Comparative Study on the Incidental Expense between Off-line and On-line Trade

- Settlement”, *Korea Trade Review*, 28(3), 135.
- Lenddo EFL Web page. Available from www.include1billion.com/ (accessed 2020 February 2)
- Lim, Ji-Sun (2015), “What’s Fintech?”, *Kyunghyang Biz*. Available from http://biz.khan.co.kr/khan_art_view.html?artid=201502082133565&code=920301 (accessed 2020 February 2)
- Lim, Jae-Wook (2014), “A Study on Trade Service Utility & Bank Payment Obligation of SWIFT”, *Korea Trade Review*, 39(4), 188.
- Moon, Hee-Cheol, Seong-Beom Lim, Hua Wen and Jing Xing (2007), “Cost Analysis of Major e-Trade Payment Systems: Cases of Bolero and Trade Card”, *The e-business studies*, 8(4), 384.
- Moon, Pyung-Soon and Ji-Sun Heo (2014), “The reason of United States of America to lead Fintech world even with lots of regulatory huddles”, *LG Business Insight*, 12, 32.
- Oh, Won-Suk and Byung-Soo An (2003), “A Study on the Activation of Electronic Payment System in International Trade through IDENTRUS”, *The International Commerce & Law Review*, 19, 143.
- Oscar Insurance Web page. Available from www.hioscar.com (accessed 2020 February 2)
- PayPal Web page. Available from <https://www.paypal.com/us/webapps/mpp/merchant-fees> (accessed 2020 February 3)
- Rhee, Sang-Kyu (2010), “The Definition of Two-sided Market and Its Conditions”, *International Telecommunications Policy Review*, 17(4), 75.
- RippleNet Web page. Available from www.ripple.com (accessed 2020 February 2)
- San Francisco Business Times*, “Airbnb's number of listings surpasses rooms held by top 5 hotel brands combined” (Web page), Available from www.bizjournals.com/sanfrancisco/news/2017/08/11/airbnb-surpasses-ihg-wyn-hilton-marriott-listings.html (accessed 2017 August 11)
- Statia, “Cross-border share of PayPal's total payment volume from 2012 to 2018”, Available from <https://www.statista.com/statistics/419790/paypals-cross-border-tpv-share/> (accessed 2019 February 19)
- Transferwise Ltd. Web page. Available from www.transferwise.com (accessed 2020 February 2)
- Yoo, Soon-Duk and Min-Seo Lee (2011), “Optimized Electronic Payment System for Credit-based International Trade Transactions”, *Journal of KIISE*, 28(6), 388.
- Venmo Web page. Available from www.venmo.com (accessed 2020 February 2)