

연구보고서

2023

15

전자금융업 개편과 보험회사 대응방안

손재희·장윤미

본 보고서에 수록된 내용은 집필자 개인의 의견이며 우리원의 공식 의견이 아님을
밝혀 둔다.



목 차

• 요약	1
I. 서론	2
1. 연구 배경	2
2. 선행연구	3
II. 전자금융시장 환경변화와 보험산업	8
1. 전자금융시장의 이해	8
2. 전자금융거래법 개정의 이해	13
III. 전자금융시장 환경변화가 보험산업에 미치는 영향	32
1. 해외 보험회사 및 인슈어테크의 전자금융업 활용 사례	32
2. 전자금융시장 환경변화가 보험산업에 미치는 영향	38
IV. 시사점 및 보험산업 전략 제언	43
• 참고문헌	46

표 차례

〈표 II-1〉 해외 유사 종합지급서비스 사업자 사례	18
〈표 II-2〉 소액후불결제업무 샌드박스 지정 현황	21
〈표 II-3〉 전자금융거래법상 소액후불결제업무 규율 내용	22
〈표 II-4〉 소액후불결제서비스 샌드박스 부가조건 주요 내용	23
〈표 II-5〉 전자금융업자의 개인사업자 대상 대출상품 출시 현황	29
〈표 III-1〉 해외 보험회사 및 인슈어테크의 전자금융업 활용 사례 종합	37

그림 차례

〈그림 I-1〉 금융지급결제시장 구조의 변화와 변화 요인	2
〈그림 II-1〉 기존 오프라인 지급결제시장과 카드 결제 구조	9
〈그림 II-2〉 전자금융지급결제시장과 온라인 지급결제 구조	10
〈그림 II-3〉 전자지급업자의 종류 및 사례	11
〈그림 II-4〉 국내 전자금융업자 현황	12
〈그림 II-5〉 주요 플랫폼 기업의 전자금융업 등록 현황 및 간편결제 서비스 이용 현황	12
〈그림 II-6〉 전자금융거래와 관련된 최근 규제 논의 사항	14
〈그림 II-7〉 2020년 전자금융거래법 개정 주요 내용 정리	15
〈그림 II-8〉 전자금융업종의 기능별 통합·간소화	15
〈그림 II-9〉 지급지시전달업의 기능	17
〈그림 II-10〉 종합지급결제 사업자 모델	18
〈그림 II-11〉 전자금융업 진입규제 개편 내용	20
〈그림 II-12〉 오픈뱅킹, 마이데이터, 마이페이먼트 연계 사업효과	25
〈그림 II-13〉 2023년 이후 전자금융거래법 일부 개정안 반영에 따른 전금법 개정 변화	26
〈그림 II-14〉 후불결제 프로세스와 대안신용평가 시스템(활용 프로세스) 사례	28
〈그림 II-15〉 B2B 기업 및 기관 대상 전자금융서비스 확대 사례	30
〈그림 II-16〉 전자금융시장 환경변화의 특징	31
〈그림 III-1〉 Singlife 선불카드 Canvas와 Singlife Philippine e-wallet 사례	33
〈그림 III-2〉 Bimaplan과 Decentro 파트너십 모형	34
〈그림 III-3〉 Coverpay BNPL 사례	35
〈그림 III-4〉 선불카드(Prepaid card)를 활용한 보험업 활용 사례(예시)	39
〈그림 III-5〉 지급결제 및 데이터 기반 보험업 신사업 사례	41
〈그림 III-6〉 전자금융시장 환경변화에 따른 보험산업 영향(요약)	42

Reorganization of Electronic Finance Industry and Response of Insurance Companies

The development of digital technology and the need for non-face-to-face consumption due to COVID-19 led to the explosive growth of the electronic financial market. In order to cope with the growing electronic financial market environment, amendments to the Electronic Financial Transactions Act(EFTA) and enforcement ordinances have been steadily raised since 2020. This move raises expectations that future innovation and changes in the electronic financial market may soon become a reality. Understanding new electronic financial market is essential to acquire new business opportunities in the insurance industry and secure consumer contact opportunities in a low-growth environment. The purpose of this study is to examine future market changes along with an understanding of the electronic financial market and to present the impact on the insurance industry and countermeasures.

The reorganization of the electronic of the electronic financial industry under the revision of the EFTA can be summarized as: ① changes in payment settlement structure and intensifying competition, ② expansion of business ③ expansion of new business ④ diversifying of service.

In order to examine the impact on the insurance market, insurance companies and insurtech's use of the electronic payment settlement industry in overseas markets, it was found that they are using prepaid card and providing BNPL services, especially in case of BNPL they are already providing insurance service that guarantee related risks.

The domestic insurance industry can provide consumers with seamless consumption experience, new digital products, and opportunities to promote new business by utilizing the customer contact points and control of the electronic payment settlement industry and the scalability of data and business. However, if it is not utilized, it could face a crisis of weakening its market position and losing opportunities to dominate the market in new market areas. The payment settlement service, however, itself does not directly guarantee profits and may various involve costs. In addition, financial consumer protection and cyber risk should be fully prepared. Therefore, in order to strategically utilize the electronic financial industry, a long-term approach is required rather than proceeding with the aim of generating short-term profits.

디지털 기술의 발달과 금융규제 완화, 코로나19에 따른 비대면 소비에 대한 니즈는 전자금융시장의 폭발적 성장을 이끌었다. 전자금융시장 환경변화에 대응하기 위해 2020년 이후 전자금융거래법 개정안 및 시행령 등이 꾸준히 제기되었다. 2023년 일부 개정안이 통과가 되었고 이러한 움직임은 향후 전자금융시장의 혁신과 변화가 곧 현실화될 수도 있다는 기대를 낳고 있다. 저성장 환경에서 보험산업의 신사업 기회 획득 및 소비자 접점을 확보하기 위해서는 디지털 기반 소비가 활발하게 이루어지고 새로운 변화가 예상되는 전자금융시장에 대한 이해가 필수적이다. 본 연구는 전자금융시장에 대한 이해와 함께 향후 시장 변화를 살펴보고 보험업에 미치는 영향 및 대응방안 제시에 목적이 있다.

전자금융거래법 개정안에 따른 전자금융업 개편은 ① 상품 구매 시 지급결제서비스의 내재화 등 지급결제 구조의 변화 및 다양한 비금융기업 진출 확대에 따른 경쟁 심화, ② 대안신용평가 등 데이터를 활용한 사업의 확장, ③ 개인사업자 및 소상공인 대상 금융서비스 확대, ④ B2B 및 기관 대상 서비스의 다양화로 요약할 수 있다.

보험시장에 미치는 영향을 살펴보기 위해 전자금융업과 관련 제도가 발달된 해외시장에서 보험회사 및 인슈어테크의 전자지급결제업 활용을 살펴본 결과, 이들은 선불카드 활용과 후불결제서비스 제공을 하고 있었으며, 특히 후불결제서비스의 경우 이와 관련된 위험을 보장하는 보험서비스를 이미 제공하고 있는 것을 확인할 수 있었다.

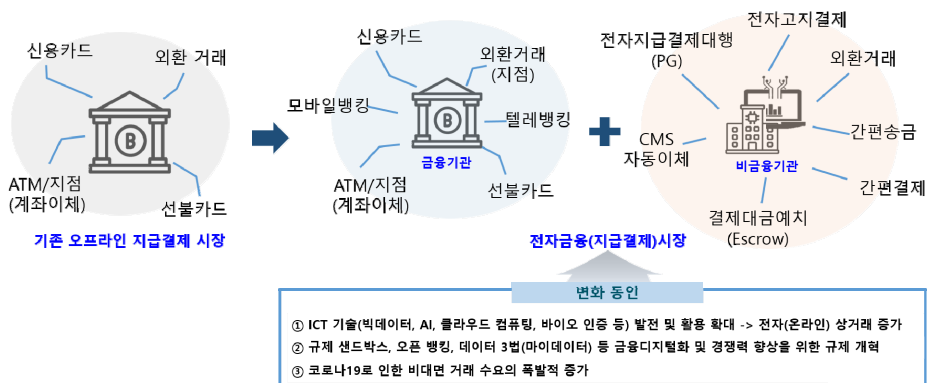
전자지급결제업이 가지고 있는 고객 접점과 장악력 그리고 이를 통해 들어오는 데이터와 사업 확장성을 활용해, 국내 보험산업은 소비자에게 매끄러운 소비경험 및 새로운 디지털상품을 제공하고 신사업 기회를 획득할 수 있다. 하지만 이를 활용하지 못한다면 시장 지위 약화와 새로운 시장영역에서의 시장 선점 기회를 상실할 수도 있다. 그러나 지급결제서비스 자체는 직접적으로 수익을 보장해 주지 않으며 시장 진입 및 활용에 따른 시스템구축 등과 같은 비용이 수반될 수 있다. 또한 금융 소비자 보호와 사이버 위험에 대한 대비도 충분히 이루어져야 한다. 따라서 전자금융업을 전략적으로 활용하기 위해서는 단기적 수익 창출을 목적으로 진행하기보다 장기적인 관점에서의 접근과 투자가 요구된다.

1. 연구 배경

금융시장 내 디지털 혁신이 가장 먼저 도입되고 가장 혁신적인 변화를 소비자에게 제공한 분야가 바로 전자지급결제로 대표되는 전자금융거래일 것이다. 초기 전자금융은 금융기관의 업무 자동화, 효율화에 방점을 두고 이루어졌으나 최근의 모습은 소비자가 언제 어디서나 쉽고 편리하게 소비 및 거래 가능하도록 소비여정 자체를 변화시키는데 까지 확대되었다.

이러한 전자금융, 전자지급결제의 발달의 근간에는 컴퓨팅 기술, 인공지능, 빅데이터, 바이오 인증 등 기술의 발달이 크게 자리잡고 있다. 뿐만 아니라 금융시장 내 경쟁 촉진과 성장을 위한 금융규제 완화와 제도 도입도 큰 역할을 하였다. 이와 더불어 코로나19 팬데믹을 거치면서 증가한 소비자의 비대면 소비에 대한 니즈도 이러한 전자금융의 폭발적 성장을 이끌었다.

〈그림 I-1〉 금융지급결제시장 구조의 변화와 변화 요인



자료: 김규림 외(2023), 저자가 재구성함

이러한 기술발전, 금융규제 완화, 코로나19로 인해 성장한 전자금융시장 환경에 대응하기 위해 금융위원회는 2020년 디지털금융 종합혁신방안을 발표하였고 이후 전자금융거래법 및 시행령, 그리고 개정안이 꾸준히 제기되었다. 금융위의 종합혁신방안을 비롯한 개정안들이 아직까지 국회 심의가 장기 보류되거나 지연되고 있는 상황이지만, 2023년 일부 개정안이 통과되어 '24년 9월 적용을 앞두고 있으며, 보류되고 있는 개정안 내 내용들도 총선 후 다시 수면 위로 올라올 가능성도 이야기 되고 있다. 그리고 이는 향후 전자금융시장의 혁신과 변화가 곧 현실화 될 수도 있다는 기대를 낳고 있는 상황이다. 그렇다면 이러한 전자금융시장의 변화가 보험산업에 어떠한 영향을 미치고 보험산업은 어떻게 대응해야 할까?

사실 보험산업에서 금융결제, 전자금융, 전자지급결제에 대한 논의는 크게 관심의 대상이 아니었다. 과거 몇 차례 지급결제 수수료 절약을 위한 방안으로 소액지급결제망 진입에 대한 논의가 있었지만, 비용편익의 관점에서 보험업계의 관심을 끌지 못하고 흐지부지된 사례가 있다. 그렇다면 그때와 지금은 왜 다른가?

가장 큰 차이점은 바로 디지털화에 따른 금융환경 그리고 소비자의 소비방식의 변화일 것이다. 저성장 환경에서 보험산업은 디지털 전환으로 달라진 금융환경을 마주하고 있으며, 달라진 환경에서 기존과 다른 경쟁력을 갖추어야 하는 상황에 직면하고 있다. 더불어 보험산업은 디지털기기를 통한 소비에 익숙하고 전자상거래를 통한 소비를 선호하는 소비자를 고객화해야 한다. 이런 환경에서 보험산업이 향후 새로운 사업기회를 획득하고 시장을 성장시키기 위해서는 디지털화가 가장 빠르게 이루어지고 또 소비자의 소비 활동이 가장 활발하게 이루어지며 앞으로 새로운 변화가 예상되는 전자금융시장에 대한 이해가 필수적이다.

2. 선행연구

한편, 전자금융업 개편에 관한 선행연구 중 제도 변화가 보험업에 미치는 영향에 관해 직접적이고 종합적인 연구를 수행한 연구는 거의 없는 것으로 보인다. 대부분의 연구는 전자금융업 개정안의 주요 쟁점이나 해당 개정안이 금융산업에 미치는 영향에 대해 거시적 관점에서 시장에 미치는 영향과 금융소비자 보호 관점에서 분석한 연구가 대부분인 것으

로 확인되었다. 선행연구를 정리하면 크게 소비자 편의, 금융소비자 보호, 그리고 금융안전성이라는 세 가지 관점에서 주로 논의되고 있는 것으로 나타났다.

우선 소비자 편의에 대한 의견으로 전자금융업에 관한 선행연구 대부분은 해당 개정안이 소비자 편의를 제고한다는데 대체적으로 동의하는 입장을 보이고 있다. 장성원(2021)은 해당 개정안에 따른 마이페이먼트(지급지시전달업), 소액후불결제 및 종합지급결제업의 도입으로 소비자 편의가 획기적으로 향상된다고 보았다. 이순호(2021)와 서지용(2023)은 특히 종합지급결제업에 관심을 가졌으며 종합지급결제업자가 이용자에게 계좌를 직접 발급해 줌으로써 급여 예치, 카드대금 및 보험료 납부 등 예대업무 이외의 은행서비스를 제공하기 때문에 전자금융업 개정안이 소비자 편의를 증가시킨다고 보았다.

황순주(2022) 역시 종합지급결제업자의 지급서비스 계좌와 은행의 입출금 예금계좌가 경쟁하면 은행 예금 금리가 상승하여 예금자의 후생이 증가한다고 보았다. 은행의 예금 금리는 인상 압력을 받지만, 대출의 경우 금리상승을 제한하는 경쟁환경으로 인해 상승 폭이 제한적이라 결과적으로 은행의 예대마진이 하락하고 이것이 소비자 후생 증가로 이어진다는 논리이다. 이러한 관점에서 김시홍(2023)은 비은행 금융회사(증권, 카드, 보험 회사 등)가 종합지급결제사업을 운영하면 금융시장 내 경쟁이 촉진되고 시중은행의 과점 체제를 해소하는데 도움이 된다고 보았다. 장성원(2021)은 전자금융업 개정안은 데이터 산업과의 결합을 통해 종합금융플랫폼의 출현과 진화를 촉진하기 때문에 기존의 획일적인 금융서비스를 혁신하는 기회가 된다고 보았으며, 황순주(2022)는 디지털 지급서비스가 개방되면 금융과 기술이 융합하고 금융업권의 경계를 넘는 경쟁이 이루어져 소비자는 금융회사 혹은 전자금융업자가 제공하는 하나의 앱 또는 메타버스 공간에서 지급서비스 뿐만 아니라 대출, 보험, 증권 등 다양한 금융서비스와 전자상거래 업무를 동시에 수행할 수 있는 환경이 마련될 수 있다고 하였다. 이 밖에도 이순호(2021)는 전자금융업 개정안이 도입될 경우 공인인증서 의무사용이 폐지되면서 다양한 인증수단이 개발된다고 보았고 복수의 인증수단 사용이 의무화되기 때문에 소비자 편의가 제고된다고 하였다.

두 번째 관점은 소비자 보호 측면에서의 관점이다. 앞서 살펴본 바와 같이 소비자 편의성 제고는 전자금융업 개편 및 변화에 대한 대부분의 기존연구가 긍정적 의견을 보인데 반해, 금융소비자 보호 측면에서의 연구 결과는 전자금융업에 관한 선행연구가 해당 개정안이 금융소비자 보호에 취약하다는 입장과 금융소비자 보호가 우려할만한 수준은 아니라는 관점을 모두 견지하고 있는 것으로 보인다.

먼저 금융소비자 보호 취약 문제를 제기하는 관점으로 장성원(2021)은 전자금융업 개정안이 개인정보보호 법체계를 형해화할 우려가 있고 이에 사생활을 침해할 수 있는 정보 수집을 최소화하는 방향으로 금융위원회와 개인정보보호위원회 간 합의가 필요하다고 보았다. 또한 빅테크 청산 이슈에 대해 청산기관으로 지목되는 금융결제원이 해당 업무 수행에 있어 빅테크 내부거래 정보를 수집하게 되면 국가 및 공공기관이 개인의 사생활 정보를 침해할 여지가 있어 우려스럽다는 의견이다. 황순주(2022)는 지급서비스를 개방하면 이용자 자금의 별도관리 의무에도 불구하고 금융소비자 보호가 충분히 이뤄지지 않는 문제가 발생할 수 있으며, 이를 예방하기 위해 별도 예치 의무를 부과하거나 이와 비례하는 건전성 규제를 강화할 필요가 있다고 언급하였다. 그는 또한 종합지급결제사의 결제성 계좌와 은행의 결제성 예금이 기능적으로 유사함에도 이를 엄격히 구분하여 이용자에게 혼란과 불이익을 제공할 가능성이 있고, 이용자의 우선변제권 제공이 오히려 일반 채권자에게 불이익의 피해를 가져다 줄 가능성도 있다고 언급하였다. 이 밖에도 전자지급서비스 사업자는 은행에 비해 해킹 등 보안위험에 더 많이 노출될 가능성이 있어 이에 대비하기 위해 특화된 규제와 감독이 필요하다고 언급하였다.

반면 금융소비자 보호가 우려할만한 수준이 아니라는 관점에서 장성원(2021)과 이순호(2021)는 전자금융업 개정안이 이용자를 재정의하여 보호의 대상을 확대하고 있고, 금융회사 및 전자금융업자의 손해배상 책임을 강화하고 있고, 이용자예탁금 별도 외부관리를 의무화하며 이용자 우선변제권을 도입한다는 측면에서 소비자 보호 장치를 도입하고 있다고 보았다. 즉, 전자금융업자는 전자금융업법상 강화된 이용자 보호 장치를 적용해야 하며, 또한 금융업 라이선스를 받아 금융회사로서의 업무를 수행하는 경우에는 그에 따른 금융소비자보호법을 우선 적용받게 될 것이므로 일부 사람들이 주장하는 소비자 보호 우려는 오히려 근거가 약하다는 관점을 제시하고 있다. 강형우(2021) 또한 이와 마찬가지로 전자금융업에 대한 금융회사의 책임이 '이용자가 허용하지 않은 전자금융거래(무권한 전자금융거래)'로 인해 발생한 사고까지 그 책임 범위가 확대되기 때문에 오히려 거래 이용자를 더 잘 보호할 수 있다고 평가한다. 이 밖에도 이순호(2021)는 외부 청산제도의 도입은 수탁 금융회사의 파산위험으로부터도 일정 수준 보호를 강화하는데 도움을 줄 수 있다고 판단하고 있다.

세 번째로 금융안정성 문제와 관련해서는 해당 개정안이 금융안정성 문제를 일으킬 수 있다는 입장과, 이러한 우려가 과도하다는 입장, 그리고 이에 대한 즉각적 판단을 유보하는 입장으로 구분된다.

먼저 금융안정성 문제를 일으킬 수 있다는 측면에서 서지용(2023)은 전자금융업 개정안 이 시스템 리스크 예방을 위해 후불결제서비스업자로 하여금 카드업 관련 규정 준용을 따르도록 규제하는 것이 동일기능·동일규제 원칙에 따라 불가피하다고 주장하였다. 그는 또한 후불결제사업자가 계획 중인 후불결제(Buy Now Pay Later: BNPL)서비스 확대에 대해서도 재무건전성 제고를 위해 관련 규제를 추후 마련할 필요가 있다고 보았다. 후불결제사업자는 금융소비 계층을 위한 소액신용 기회를 제공하기 위해 BNPL 서비스를 시행 중이거나 향후 계획 중인데, 재무건전성 차원에서 향후 BNPL사업자에 대한 규제가 필요하다는 입장이다.

한편 금융안정성 위협에 대한 우려가 과도하다는 입장에서 장성원(2021)은 전자금융업에서 허용하는 제한된 후불결제업무는 카드사의 여신업무와는 다르게 소비자의 결제 편의를 위해 허용되는 서비스이기 때문에, 이를 카드사와 유사한 여신업무로 볼 수는 없고 따라서 카드사에 준하는 규제를 가하는 것이 과도하다는 입장이다. 마찬가지로 종합지급결제사업자가 여수신 업무를 수행하는 것으로 비춰질 수 있지만, 이 경우 고객 계좌에 저장된 자금은 단순히 간편송금과 결제에 사용되고 예금·대출 업무에 사용되지 않기 때문에 이를 준은행 업무로 간주하기는 무리가 있다고 보았다

한편, 황순주(2022)는 종합지급결제사 등은 이용자 자금을 수취하기만 할 뿐, 이를 재원으로 대출하는 것이 금지되므로 현재 시점에서 이를 은행으로 보기 어렵지만, 중장기적으로 종합지급결제사의 규모가 확대되면 은행업 진출가능성이 있기 때문에 발전단계에 맞는 규제가 필요하다는 입장이다.

살펴본 바와 같이 지금까지 기존 연구들은 대체로 금융시장에 미치는 영향 및 소비자에 미치는 영향 등에 집중에서 분석되었다. 몇몇 연구들, 특히 전자지급결제업이 가장 많은 영향을 미칠 것으로 보이는 카드업과 관련(김시흥 2023)해서는 금융회사의 대응방안에 대해 분석하고 대안을 제시하려는 시도가 있었다. 그러나 정리한 바와 같이 기존연구 중 보험산업에 미치는 영향 및 보험업의 대응에 대한 분석 연구는 거의 찾아보기 어렵다.

따라서 본 연구는 전자금융시장, 보다 구체적으로 전자지급결제시장의 변화의 의미를 다시 한번 확인하고 이러한 변화가 보험산업에 미치는 영향을 분석하고자 한다. 나아가 이에 따른 보험산업 내 전자금융업 활용의 필요성에 대해 검토한다. 더불어 향후 국내 보험회사의 전자금융업을 활용한 사업모델에 대해 방향성 및 가능한 사업모델을 제안하고자 한다.

본 보고서의 구성은 다음과 같다. II장에서는 전자금융시장, 전자지급결제시장의 개념 그리고 그 환경변화에 대한 이해를 도모하고 이러한 변화가 보험산업에 미치는 영향에 대해 기회와 위기의 관점에서 살펴본다. III장에서는 해외 보험회사와 인슈어테크를 중심으로 전자금융업 활용 사례를 조사하고 글로벌 보험시장에서 전자금융업의 활용 전략 방향을 살펴보고 국내 보험회사의 활용 가능성을 타진해 본다. 그리고 마지막 IV장에서는 이를 바탕으로 국내 보험산업의 전자금융업의 전략적 활용방안과 시사점을 제시하고 마무리한다.

II

전자금융시장 환경변화와 보험산업

1. 전자금융시장의 이해

한편, 전자금융시장에 대한 이해를 위해서 우선 전자금융이 무엇이며 기존 금융업과 차이가 무엇인지 알 필요가 있다. 전자금융거래법 제2조 1에 의하면 전자금융(업)이란 전자적 장치¹⁾를 통해 금융상품 및 서비스²⁾를 제공하는 것을 말하며, 전자금융거래는 이용자 즉 소비자가 금융회사 또는 전자금융업자와 비대면 및 자동화된 방식으로 전자금융을 이용하는 거래³⁾다. 여기서 금융회사와 구별되는 전자금융업자란 전자화폐의 발행 및 관리, 전자자금이체, 직불전자지급수단의 발행 및 관리, 선불전자지급수단의 발행 및 관리, 전자지급결제대행, 결제대금예치, 전자고지 결제 등의 업무를 행하고자 금융위원회의 허가를 받거나 금융위원회에 등록을 한 사업자(금융회사 제외)⁴⁾를 말한다.

사실, 전자금융업이 제공하는 대표적인 금융상품 및 서비스는 바로 전자지급거래이다. 전자금융거래법에 의하면(제2조 2) 전자지급거래는 “지급인이 금융회사 또는 전자금융업자로 하여금 전자지급수단⁵⁾을 이용해 수취인에게 자금을 이동(대금 지급, 이체 등)을 하게 하는 금융거래”라고 정의하고 있다. 전자지급거래 서비스를 제공하는 전자지급업은 전자화폐, 전자자금이체업, 선불 전자지급수단업, 직불전자지급업, 전자지급결제대행업(Payment Gateway; PG), 결제대금예치업(Escrow), 전자고지결제업(Electronic Bill Presentment and Payment; EBPP) 7개 업으로 규정된다.⁶⁾ 이러한 7개 전자지급업이 왜

1) 현금자동지급기, 자동입출금기, 컴퓨터, 전화기, 스마트폰 등 전자적 방법으로 정보를 전송·처리하는 장치를 말함

2) 전자금융감독규정해설서(2017)에 따르면 전자금융거래법에서는 금융상품 및 서비스에 대한 정의를 하고 있지 않아 협의의 개념, 광의의 개념 두 개의 견해가 있을 수 있다고 언급하고 있으나, 전자금융의 목적이 전자금융거래의 대중화, 다양화 및 이용자 보호 등을 목적으로 할 때 광의의 개념 즉, 전자금융업자가 자금의 유통과 관계된 상품 또는 서비스 제공뿐만 아니라 ‘인터넷을 통한 신용정보, 자산보유 또는 거래내역 조회서비스 제공도 전자금융업무에 해당된다’고 보고 있음

3) 예를 들어 인터넷뱅킹, 폰뱅킹, 모바일뱅킹, 자동이체, ATM을 이용한 거래를 말함

4) 전자금융거래법 제2조(정의)

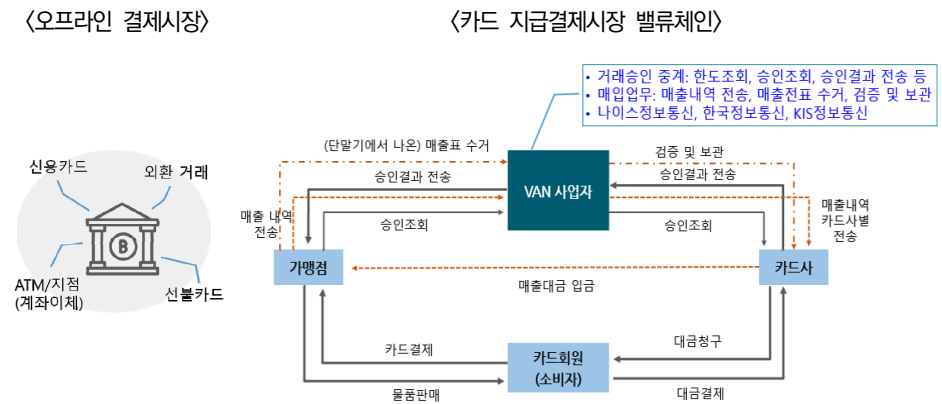
5) 전자자금 이체, 직불전자지급수단, 선불전자지급수단, 전자화폐, 신용카드, 전자채권 등임

6) 전자금융감독규정해설서(2017)

필요하고 전자금융시장에서 어떤 역할을 하는지 이해하기 위해서는 지급거래와 지급결제 시장에 대해 우선 이해할 필요가 있다.

전자금융이 발전하기 전 기존 오프라인 지급결제시장은 금융기관을 중심으로 계좌이체가 이루어지는 ATM, 신용카드, 그리고 선불카드로 이루어졌다. 교통카드와 같은 선불카드는 은행과 연결된 계좌에 직접 이체하여 사용하기 때문에 지급결제 과정이 간단하지만, 신용카드의 결제가 이루어지기 위해서는 가맹점과 신용카드사 간 매출 정보를 관리해주는 부가가치통신망업체 즉, VAN(Value Added Network)사가 필요하다. <그림 II-1>은 기존 신용카드의 지급결제시장 구조를 나타내고 있다. 이때 VAN사는 전자금융보조업으로 전자금융업과 구별된다.

<그림 II-1> 기존 오프라인 지급결제시장과 카드 결제 구조



자료: 저자가 재구성함

한편, 앞서 서론에서 전자금융시장의 발달이 전자상거래의 발달에 크게 기인한다고 언급한 바와 같이 전자지급업의 대부분이 전자상거래 즉 온라인 거래를 편리하게 이루어지기 위해 만들어진 전자금융거래업이라 할 수 있다. <그림 II-2>에서 보는 바와 같이 온라인 지급결제가 이루어지기 위해서는 온라인 지불 및 결제 대행업무(PG)가 필요하며, 카드사와 PG사 그리고 소비자의 안전한 물품전달과 대금전달을 위해 전자대금예치업자가 필요하다.

역할을 하고 있다. 다섯 번째로 에스크로로 알려져 있는 결제대금예치업은 전자상거래상 안전한 구매를 위해 재화의 배송 확인 시점까지 거래대금을 예치받는 업무¹¹⁾를 한다. KG 이니시스, 이지체크 등이 에스크로 업무를 하는 주요 업체이다. 여섯 번째로 전자고지결제업은 수취인을 대행해 지급인이 수취인에게 지급해야 할 자금의 내역을 전자확인 방법으로 지급인에게 고지하고 자금을 직접 수수하고 그 정산을 대행하는 업무¹²⁾를 말한다. KIS 정보통신, 더존 등이 그러한 업무를 맡고 있다. 마지막으로 전자화폐업은 이전 가능한 금전적 가치가 전자적 방법으로 저장되어 있는 증표를 제공하거나 혹은 그 증표에 관한 정보를 발행하는 업무¹³⁾를 말하며 국내에서는 K-Cash¹⁴⁾가 유일한 사례이다.

〈그림 II-3〉 전자지급업자의 종류 및 사례

전자지급업자의 종류		국내 사례
구분	서비스 내용	
전자화폐	이전 가능한 금전적 가치가 전자적 방법으로 저장 증표 또는 그 증표에 관한 정보를 발행하는 업무	K-CASH
전자자금이체업	지급인과 수취인 사이에 자금을 지급할 목적으로 금융회사 또는 전자금융업자에 개설된 계좌(금융회사에 연결된 계좌에 한)에서 다른 계좌로 전자적 장치에 의해 자금을 이체하는 업무	N Pay, pay, toss
선불전자지급수단업	선불전자지급수단에 대한 증표 또는 증표에 관한 정보를 발행, 관리하는 업무	N Pay, 티머니
직불전자지급수단업	직불전자지급수단에 대한 증표 혹은 증표에 대한 정보를 관리하는 업무	toss, pay, NAVER FINANCIAL
전자지급결제대행업(PG)	전자적 방법으로 재화의 구입 또는 용역의 이용에 있어서 지급결제정보를 송신하거나 수신하는 것 또는 그 대가의 정산을 대행하거나 매개하는 정보를 관리하는 업무	K, pay, PAYCO, UPay
결제대금예치업(Escrow)	전자상거래상 안전한 구매를 위해 재화 등의 배송확인 시점까지 거래대금을 예치받는 업무	KG 이니시스, EasyCheck, Danal
전자고지결제업(EBPP)	수취인을 대행하여 지급인이 수취인에게 지급해야 할 자금 내역을 전자확인 방법으로 지급인에게 고지하고 자금을 직접 수수하여 그 정산을 대행하는 업무	Smartro, KIS정보통신(주), DOUZONE

자료: 저자가 재구성함

이러한 국내 전자금융업은 ICT 기술 발달에 따른 인증 기술의 발달, 금융디지털화 및 경쟁력 향상을 위한 규제 개혁으로 인해 빠른 속도로 성장하였다. 특히 코로나19로 인한 비대면 거래의 수요 증가는 국내 전자금융업의 폭발적 성장을 이끌었다. e-금융민원센터의 전자금융업 등록 및 말소현황자료에 따르면 2022년 12월까지 등록된 전자금융업자는 총 179개 사이며 2019~2020년 사이에 큰 폭으로 증가함을 알 수 있다. 전자지급서비스 유형 중 가장 큰 비중을 차지하는 것은 전자지급결제 대행업(47%)과 간편송금 즉 선불전자지급수단업(26%)으로 나타났다.

11) 전자금융거래법 제28조 제2항 제5호

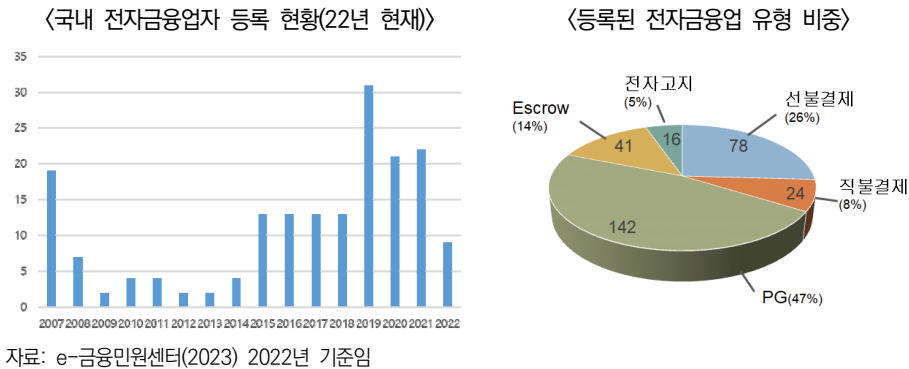
12) 각주 11)과 동일함

13) 전자금융거래법 제2조(정의)

14) 이용자 급감으로 2020년 12월 공식적으로 서비스가 종료되었음

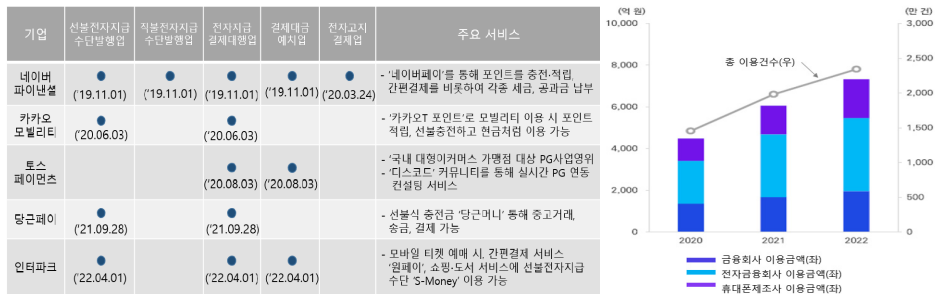
코로나19를 거치면서 빠르게 성장한 국내 전자금융시장을 살펴보면 두 가지 특성을 발견할 수 있다. 우선, 2020년 이후 전자금융시장 내 비금융회사 즉 핀테크, 유통, 배달 관련 기업의 전자금융업 등록이 증가했으며, 또한 이들은 전자금융업체에 중복 등록하고 있다는 점이다. 이는 이들 비금융기업이 전자금융서비스의 다양화 및 확대를 추진하고 있음을 의미한다. 특히 인증수단의 다양화 및 간편화(지문, 얼굴 등 생체정보)로 간편송금 및 간편결제시장 내 비금융전자금융업자의 비중이 더욱 높아지고 있다. 두 번째 특징으로 이렇게 증가하는 비금융전자업자 중 네이버 파이낸셜, 카카오, 토스 등 빅테크 기업의 비중이 점점 높아져 전자지급서비스시장을 주도하고 있다는 점이다.¹⁵⁾ 이는 국내 전자금융시장이 빅테크에 의해 독점화될 가능성이 있음을 보여준다.

〈그림 II-4〉 국내 전자금융업자 현황



〈그림 II-5〉 주요 플랫폼 기업의 전자금융업 등록 현황 및 간편결제 서비스 이용 현황

〈국내 주요 플랫폼기업의 전자금융업 중복 등록 현황(22년 현재)〉 〈간편결제 서비스 이용현황(22년 기준)〉



15) 2022년 4분기 네이버페이 결제액은 13.2조 원에 달함(삼정 KPMG)

2. 전자금융거래법 개정의 이해

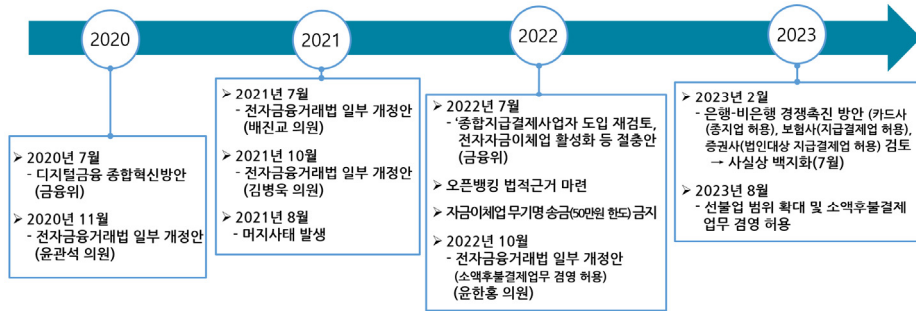
전자금융거래법(이하 '전금법')은 전자적 장치로 이루어지는 금융거래, 즉 전자금융거래를 규율하는 거래법으로 전자금융업의 영위 및 그 감독에 대한 법률을 의미한다. 따라서 전금법은 전자금융의 기본적인 요소와 개별절차를 명확히 하고 있으며 전자지급수단에 의한 금융거래에 대한 법률관계를 규율하고 있다. 우리나라의 전금법은 2006년 제정 후 큰 틀을 유지하고 있다가 코로나19를 지나면서 비대면 환경변화와 이에 따른 전자금융업 활용 확대 등을 반영하지 못하고 있다는 지적에 금융위원회가 '디지털금융 종합혁신방안'을 발표(2020. 7월)하고 후속 조치로 전금법 개정안을 발의하게 되었다. 그 후 전자금융거래법 개정안(2020년 11월 윤관석 의원안, 2021년 10월 김병욱 의원안 등)이 발의되었으나 여러 이슈와 갈등관계를 해결하지 못한 채 아직까지 국회에 계류 중에 있다. 이러한 가운데 선불전자지급수단에 대한 관리 사각지대 문제가 2021년 머지포인트 사태에 의해 촉발되자 이에 대한 소비자 보호의 필요성이 높아지게 되었다. 이러한 배경으로 선불업 범위 확대와 행위규제 강화 및 소액후불결제업무 도입을 중심으로 한 전자금융거래법 일부 개정안(2022년 윤한홍 의원안 등)이 여러 차례 국회 발의되었으나 처리되지 못한 채 국회에 계류되었다. 이후 이 국회에 계류된 7건의 전자금융거래법 일부개정법률안¹⁶⁾에 대해 통합·조정한 대안이 마련되었고, 2023년 8월 국회 본회의를 통과¹⁷⁾하였다. 통과한 대안은 앞으로 정부의 법률 공포 절차를 거친 후 1년 후인 2024년 9월에 시행될 예정이다.

한편, 금융당국은 2023년 2월 은행산업 경쟁도 제고 방안의 일환으로 종합지급결제업무 도입과 비금융회사의 지급결제업무 허용을 고려하는 '은행권 경영·영업관행제도 개선 TF'를 추진하였다. 금융당국은 이를 통해 은행권의 구조개선 등 6대 과제를 종합적으로 검토 및 논의하였으나, 6월 최종 결론을 통해 사실상 백지화하는 결과를 발표하였으며, 가까운 시일 내 비은행기관의 결제업무허용은 실현되기 어려울 것으로 보인다.

16) 전재수 의원 외 10인(2021. 11. 25), 송재호 의원 외 10인(2022. 2. 14), 이정문 의원 외 11인(2022. 6. 14), 박재호 의원 외 13인(2022. 9. 10), 윤한홍 의원 외 11인(2022. 10. 21), 김종민 의원 외 12인(2022. 11. 4), 강민국 의원 외 11인(2022. 12. 6)

17) 수정 조율되어 통과된 개정법 대안은 ① 규제 대상 선불전자지급수단의 범위 확대, ② 선불충전금의 보호 강화, ③ 선불전자지급수단의 환급 및 선불업자의 행위규칙 마련, ④ 소액후불결제업무 도입을 담고 있음

〈그림 II-6〉 전자금융거래와 관련된 최근 규제 논의 사항



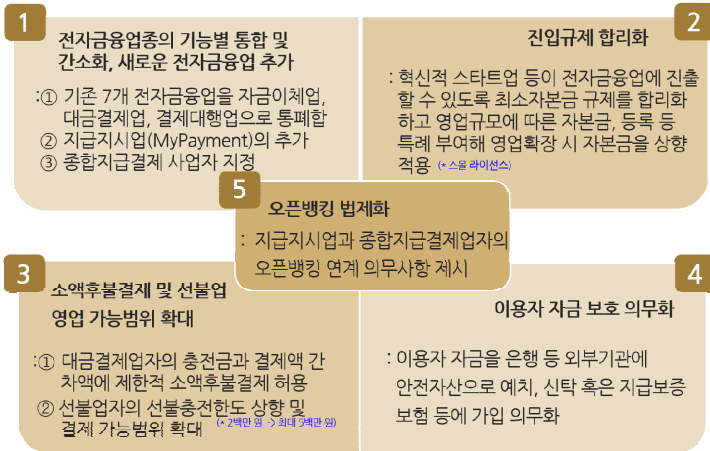
자료: 금융위원회, 각 연도

가. 전자금융거래법의 개정

앞서 살펴본 바와 같이 2020년부터 진행되어 온 전자금융거래법 개정은 현재까지 다양한 개정안 발의를 거치면서 논의가 진행되고 있다. 그러나 전자금융거래법 개정의 초안이 2020년 디지털금융 종합혁신방안이라고 판단되어 본고에서는 이에 보다 자세히 살펴봄으로써 전자금융업의 개편 방향에 대해 논의해 보고자 한다. 이후 개정안을 통해 수정 및 첨가된 내용은 각 부분별로 수정된 내용을 추가로 정리하기로 한다.

2020년 전금법 개정의 핵심 내용은 간편결제서비스 등 지급결제서비스에 대한 금융혁신 및 소비자 편의를 유도하기 위해 지급서비스 분야를 핀테크와 비은행 금융회사에 개방하는 것이며, 이를 위해 ① 전자금융업종의 기능별 통합 및 간소화를 통한 재설계 ② 혁신적 스타트업의 시장진입을 유도하기 위한 진입규제의 합리화, ③ 소액후불결제서비스의 도입, ④ 이용자 자금의 보호 의무화 등을 골자로 하고 있다.

〈그림 II-7〉 2020년 전자금융거래법 개정 주요 내용 정리

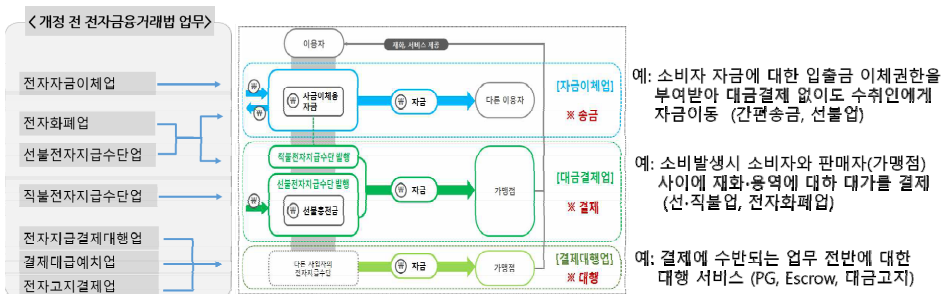


자료: 금융위원회(2020)를 재구성함

1) 전자금융업종의 기능별 통합 및 간소화를 통한 재설계

2020년 디지털금융 종합혁신방안은 현행 7개의 전자금융업종을 송금, 결제, 대행 기능 중심의 3개로 통합하고 여기에 지급지시전달업(마이페이먼트)을 신설하는 것을 주 내용으로 하고 있다. 이는 업종별 규율체계를 간소화하여 전자금융사업자가 새로운 서비스를 개발하거나 적용하는데 도움을 줄 수 있도록 하기 위한 목적이 크다.¹⁸⁾

〈그림 II-8〉 전자금융업종의 기능별 통합·간소화



자료: 금융위원회(2020)

18) 금융위원회(2018)

새로이 도입된 마이페이먼트는 전자적 장치를 통해 이용자의 결제, 송금 지시(지급 지시)를 받아, 금융회사 등이 이체를 실시하도록 전달하는 업으로, 지급지시전달업자 즉 마이페이먼트업자는 ‘고객 계좌를 보유하지 않는 대신 고객의 동의를 받아 결제서비스 제공에 필요한 고객의 금융계좌 정보에 대한 접근권을 보유’할 수 있다. 마이페이먼트는 일종의 간편송금업이라 할 수 있다.

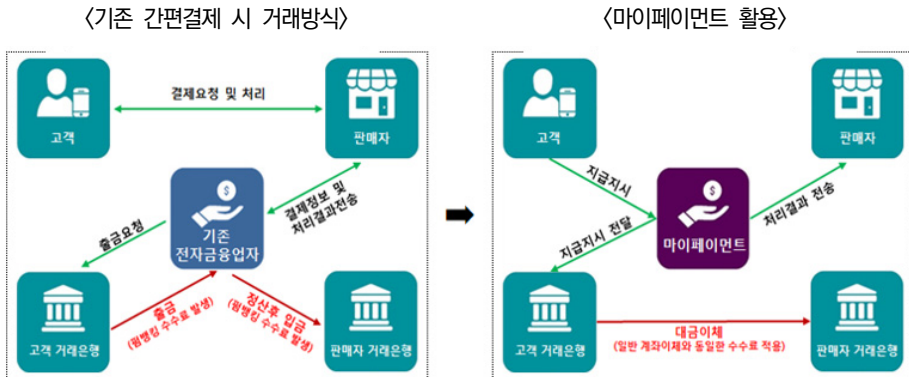
마이페이먼트의 신설 배경에는 현행 간편결제업의 수수료 이슈가 크게 작용한 것으로 보인다. 즉, 현행 간편결제 즉 전자자금이체를 수행하기 위해 전자금융업자는 계좌의 소유권 혹은 처분권이 있어야 하고, 해당 계좌에 고객자금을 보유해야 하고, 이를 정산하고 계좌에 대한 접근매체의 선정, 발급 권한 등도 보유해야 한다. 이러한 환경에서 현행 전자금융업자는 자금 이체를 위해서 고객 계좌가 있는 거래 은행에 출금 요청을 해야 하며, 판매자의 거래 계좌가 있는 금융기관에 입금을 해야 한다. 그리고 이러한 과정에서 수수료가 발생한다. 그러나 마이페이먼트사는 고객 계좌 활용에 대한 직접적인 권한(계좌보유와 자금보유)이 필요 없으며 ‘오직 고객의 동의하에 결제서비스 제공에 대한 정보 접근권’만 가지면 된다. 따라서 전자상거래상에서 마이페이먼트사는 금융회사를 거치지 않고 바로 소비자의 은행 계좌에서 판매자의 은행 계좌로 직접 이체가 가능해진다. 금융회사를 거치지 않기 때문에 이 경우 수수료와 거래 리스크를 절감하는 이점이 발생한다. 이러한 마이페이먼트가 활성화될 경우 간편결제가 보다 저렴한 비용으로 이루어질 수 있으며 특히 마이테이터와 결합되어 데이터 분석에 기반한 종합자산관리가 활성화될 경우 자금이동을 편리하게 할 수 있게 되어 활용이 증가할 것¹⁹⁾으로 예상된다.

예컨대 보험회사가 마이페이먼트사로 사업허가를 받을 경우 보험회사는 보험회사의 앱을 통해 다양한 송금서비스를 제공할 수 있다. 예컨대 특정 보험회사의 헬스케어 서비스를 이용하고 있는 고객이 헬스케어와 관련된 건강관리용품, 건강보조식품, 관련 서비스 등을 이용할 때 가입된 보험회사의 앱을 통해 비용을 지급할 수 있으며, 이 경우 보험회사는 고객의 계좌가 있는 금융기관 그리고 고객이 구매하고자 하는 온라인 상점의 계좌가 있는 금융기관에 추가 수수료를 지불하지 않고 고객의 구매를 손쉽게 가능하도록 서비스를 제공할 수 있다.²⁰⁾

19) 김시홍(2023)

20) 제시된 사례는 보험업의 입장에서 마이페이먼트 사업을 설명한 것으로 실제 적용 시 효익 여부에 대해서는 논의하지 않음. 실제 2021년 당시 보험업의 마이페이먼트 진입이 논의된 바가 있었으며 보험회사의 별도 계좌 보유가 없는 이상 보험업 특성상 큰 효익이 없을 것이라는 의견이 제시된 바 있음(보험신보(2021. 11. 15), “보험사 오픈뱅킹 참여 종합지급결제업 허용이 먼저다”)

〈그림 II-9〉 지급지시전달업의 기능



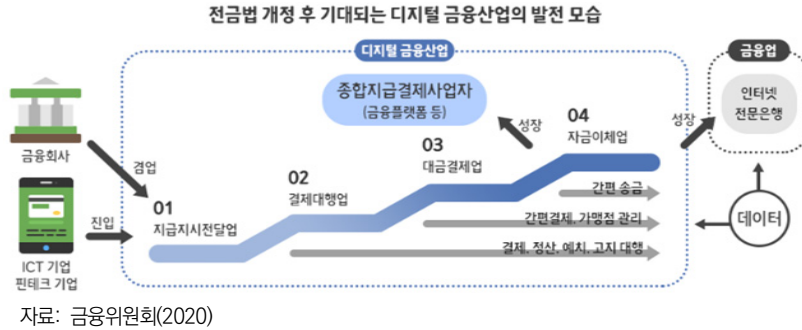
자료: 금융위원회(2020)

한편 2020년 디지털금융 종합혁신방안에서는 지급지시전달업 외 종합지급결제사업자 도입을 추진하고 있다. 종합지급결제사업자는 단일 라이선스²¹⁾로 자금이체업, 대금결제업, 결제 대행업 등 모든 전자금융업무가 영위 가능한 플랫폼 사업자로 이들은 금융결제망에 참가하여 결제기능을 수행하는 계좌를 발급하고 관리하는 업무도 가능하도록 하고 있다. 즉, “자금이체업자(마이페이먼트)나 겸영전자금융업자(증권, 카드, 보험회사 등) 중에서 종합지급결제 사업자 라이선스를 획득한 사업자는 이용자 즉 소비자에게 계좌(지급결제 전용 계좌, Payment account)를 개설하여 주는 방법으로 전지지급거래 청산기관(금융결제원) 등을 이용하는 전자자금이체에 관한 업무를 할 수 있다.”²²⁾ 이러한 종합지급결제사업자가 지정되면 사업자 입장에서 계좌를 직접 만들 수 있어 고객의 선불 충전금 보유 한도의 제약 없이 자금을 유치 가능하며, 소비자 입장에서 하나의 플랫폼 안에서 입출금·결제 등이 가능한 계좌를 만들어 다양한 금융서비스를 이용할 수 있다는 장점이 있다. 예컨대 보험회사가 종합지급결제사업자로 지정된다면 보험가입자의 계좌를 보험회사 내 개설할 수 있고, 보험료의 입금 및 보험금의 지급이 개설된 계좌를 활용하여 제공되는 등 보험회사의 보험금 개인관리가 가능하다. 더불어 계좌를 통해 전자상거래나 타 유통기업들과 협업을 통해 다양한 비금융서비스의 지불서비스를 제공할 수 있으며 이를 기반으로 고객서비스 다양화를 기대할 수 있다.

21) 전자금융업의 각 업종별로 라이선스를 부여하는 스몰라이선스와 구별되게 종합지급결제 사업자 지정 라이선스를 풀 라이선스라고 명칭하기도 함

22) 김시홍(2023)

〈그림 II-10〉 종합지급결제 사업자 모델



이미 해외의 경우 유사한 사업자가 존재하며 활성화돼 있다. 싱가포르의 주요지급결제기관, EU 및 영국의 전자화폐기관이 그 사례이다.²³⁾ 〈표 II-1〉과 같이 싱가포르의 MyCash Money, 영국의 Revolut는 종합지급서비스를 제공하는 대표적인 사례이다. 특히 Revolut의 경우 전자화폐 인가를 통해 환전서비스 제공에서 시작했으나 지급결제제좌 발급 인가 취득을 시작으로 이후 간편결제, 송금 및 인출서비스까지 확대하여 디지털 뱅크로 서비스를 확장한 대표적인 성공 사례이다.²⁴⁾

〈표 II-1〉 해외 유사 종합지급서비스 사업자 사례

업체	국적	제공 서비스 내용
MyCash Money	싱가포르	- 표준지급서비스기관(Standard Payment Institute)에 해당 - 간편결제 및 송금, 공과금 관리, 보험가입 등 서비스 제공
AFEX	싱가포르	- 주요지급서비스기관(Major Payment Institute)에 해당 - 해외송금, 온라인결제, 자산관리(AFEXdirect), 재무상당 등 서비스 제공
Transferwise	영국	온라인 송금, 환전, 지출내역 분석 및 자산관리 등 서비스 제공
Modulr	영국	간편결제, 송금, 회계서비스 등 제공
Revolut	영국	간편결제, 주식 및 암호화폐 투자, 보험가입, 자산관리 등 제공

자료: 각 사 홈페이지

그러나 이러한 종합지급결제사업자의 국내 도입에 대한 논의는 한국은행 및 은행권의 강한 반발로 현재까지 중단된 상황이다. 이는 종합지급결제사업자로 등록된 사업자는 지급

23) 서정호(2020)

24) 손재희 외(2022)

결제계좌를 직접 개설하여 고객자금을 관리할 수 있다는 뜻이며 이는 은행의 계좌독점권이 붕괴될 수 있다는 의미로 해석되고 있기 때문이다. 2023년 금융위는 은행업의 경쟁촉진을 통한 시중은행의 과점체제 해소를 목적으로 지급결제계좌를 비은행권, 즉 증권, 카드, 보험업에 허용하는 것을 검토²⁵⁾하였으나, 이 경우 소비자 보호 등 규제 사각지대가 발생²⁶⁾할 수 있으며 거시적인 금융안정성을 훼손할 수 있다는 우려가 제기되어 현재 논의가 중단된 상황이다. 그러나 종합지급결제서비스의 소비자 편의 제고 및 전자금융시장 활성화와 확대를 고려할 때 향후 재추진에 대한 논의는 계속될 것으로 보인다.

2) 혁신적 스타트업의 시장 진입을 유도하기 위한 진입규제의 합리화

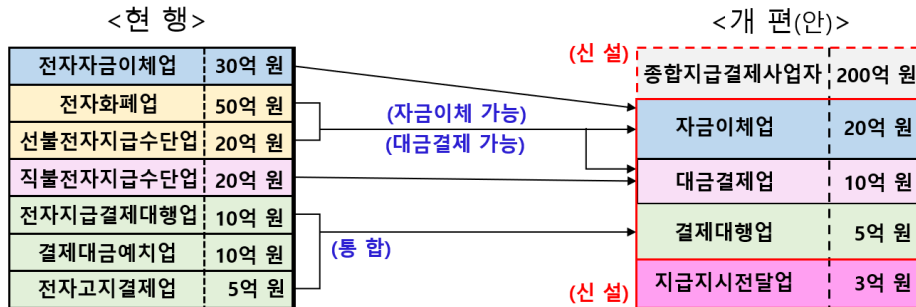
2020년 디지털금융 종합혁신방안은 스타트업 등이 전자금융업에 진출하기 용이하도록 최소자본금 규제를 합리화하고 영업 규모에 따른 자본금 등을 상향 적용하는 방식인 슬라이딩 스케일(Sliding Scale)을 적용해 스타트업의 진입에 어려움이 없도록 하고 있다. 또한 등록 등의 특례를 부여하는 스몰라이선스 도입을 제안하여 소규모 사업자로서 전자금융시장에 진입이 가능하도록 하고 있다. 이는 현재 전자금융업자들이 현행 전자금융거래법을 따라 시장 진입을 위해서는 각각의 라이선스를 획득해야 하며, 전자금융업 등록을 위한 초기자본도 해외대비 높은 수준으로 부담이 높아 전자금융시장의 활성화를 저해하고 있다는 문제의식²⁷⁾에서 출발한다. <그림 II-11>에서 보여지는 바와 같이 2020년 금융위 전자금융거래법 개정안은 특히 향후 전자금융업자의 능력, 이용자 자산보호 대책, 책임이행능력에 따라 라이선스를 탄력적으로 이용하는 것을 강조하고 있다.

25) 금융위원회 보도자료(2023. 2. 22), “제1차”은행권 경영·영업 관행·제도개선 TF」 개최 - 은행권 경쟁촉진 및 구조개선 등 6개 검토과제에 대한 과감한 개선방안을 마련해나가겠습니다. -”

26) 종합지급결제사업자가 많은 부분에서 은행업과 유사하지만 다양한 특례를 인정받아 소비자 보호 등 다수의 규제 사각지대가 발생할 수 있다는 의견은 2020년 개정안이 제안될 당시에도 다수의 학계로부터 지적되어온 부분임 (KB금융지주 경영연구소 2022)

27) 금융위원회(2018)

〈그림 II-11〉 전자금융업 진입규제 개편 내용



자료: 금융위원회(2020)

3) 소액후불결제서비스의 도입

2020년 디지털금융 종합혁신방안에서는 대금결제업자의 충전금과 결제액 간의 차액(결제부족분)에 대해 제한적 소액후불결제 허용을 제안하고 있다. 이러한 후불결제서비스는 일반적으로 결제업자가 소비자를 대신해 우선 가맹점에 거래 대금 전액을 지급하고, 소비자는 이후에 결제업체에 분할납부하는 결제서비스를 말한다. 2020년 디지털금융 종합혁신방안이 아직 완전히 통과되지 않았지만 소액후불결제업은 금융위의 혁신금융서비스 샌드박스를 통해 이미 국내에서 서비스가 제공되고 있다. 물론 샌드박스를 통해 제공되는 소액후불결제서비스는 특례적용으로 여러 부가조건이 부여되어 서비스에 제한이 걸려 있다. 즉 〈표 II-2〉에서와 같이 국내 후불결제서비스는 금액이 제한적이며 분할납부가 불가능하다.

〈표 II-2〉 소액후불결제업무 샌드박스 지정 현황

업체	혁신금융서비스 지정기간	서비스 내용	이용 가능 가맹점
네이버 파이낸셜	2021. 2. 18 ~2024. 2. 17	• 선불전자지급수단인 네이버페이로 물품 구매 시 충전 잔액과 결제액 간의 차액(부족액)을 추후에 상환할 수 있는 서비스 • 금융정보와 비금융정보(결제, 쇼핑이력, 등)를 결합한 대안신용평가시스템을 활용해 이용자 별 개인한도 산정 • 월 한도: 30만 원, 분할납부 불가	스마트스토어 등 네이버페이 전 가맹점
카카오페이	2021. 5. 26 ~2024. 5. 25	• 후불형 교통카드 형태 • 선불충전금 잔액이 부족할 경우 대안신용평가 후 후불결제서비스 제공 • 향후 쇼핑 등 결제 영역 확대 추진 • 월 한도: 15만 원, 분할납부 불가	버스, 지하철, 하이패스 등
토스	2021. 11. 12 ~2024. 11. 11	• 선불전자지급수단으로 재화, 용역을 구매하려는 이용자가 포인트 잔액 부족 시 대안신용평가 후 후불결제서비스 제공 • 월 한도: 30만 원, 분할납부 불가	AK몰 브랜드, 하이버, 마미 등 4개 온라인쇼핑몰

자료: 김시홍(2023)을 참조하여 수정·보완함

최근 국회 정무위원회의 전자금융거래법 개정안(제405회 국회 제2차 정부위원회)이 통과되면서 소액후불결제업무가 선불업자의 겸업업무로 제도화되었다. 또한 소비자의 선불충전금 보호를 위해 소액후불결제업무의 재원으로 하지 못하도록 제한하였으며, 소액후불결제를 이용하는 소비자에 대한 대부나 용자를 하는 행위 등을 금지하도록 하였다. 또한 소액후불결제업무의 범위, 총 제공한도, 이용한도, 경영건전성 관리, 신용정보 관리 등의 사항을 여신전문금융업에 따르지 않고 전자금융거래법 시행령으로 정하도록 했다(〈표 II-3〉와 〈표 II-4〉 참조).

〈표 II-3〉 전자금융거래법상 소액후불결제업무 규율 내용

구분		규율 내용	비고
적용 법률		전자금융거래법에서만 규율	여신전문금융업 (카드업 규제) 준용 삭제
라이선스(진입요건)		선불업자의 겸영업무로 승인	금융위원회 사전 승인
후불결제 허용조건		• 이용자의 선불충전금이 부족한 경우에 그 부족분에 대해서만 소액충전으로 후불결제 허용 • 선불업자 스스로의 신용으로 재원 마련	-
행위 규제		• 선불충전금은 소액후불결제 재원으로 사용 금지 • 소액후불결제 이용자에 대한 금전 대부나 융자 금지 • 행위규제 세부사항 시행령 위임 - 후불결제업무 범위 - 이용한도 - 총 제공한도 - 경영 건전성 관리 - 신용정보 관리 - 채권회수 관리 - 이용자 보호 방안 - 그 밖에 필요 사항	-
제재	형사 처벌	• 금융위원회 승인 없이 후불결제업무를 할 경우 • 가상거래를 하거나 실제 매출금액을 초과하여 거래 또는 대행 • 후불결제업무로 구매하도록 한 재화 및 용역을 할인하여 매입하는 경우 • 이용자에게 후불결제업무로 자금을 융통하여 준 자 또는 이를 중개·알선·권유·광고한 자	-
	등록 취소	• 이용자에탁금을 후불결제업무의 재원으로 하는 행위 • 후불결제업무를 제공하는 이용자에게 금전의 대부 또는 융자를 하는 행위 • (이용자별) 개인결제한도액, 그리고 (선불업자) 총 제공한도 위반	-

자료: 김시홍(2023)

〈표 II-4〉 소액후불결제서비스 샌드박스 부가조건 주요 내용

부가조건 항목	세부 내용
서비스 제공범위	• 현금성 상품과 유희·사행성 관련 업종은 후불로 구매할 수 없으며, 이자가 발생하는 할부·리볼빙·현금서비스 등은 금지함
총 여신잔액	• 분기별 총 여신잔액은 사업자의 직전분기 총 결제규모의 20% 이하로 제한함
이용자 한도	• 1인당 후불결제 한도를 최대 30만 원(카카오페이의 경우 15만 원)으로 하고, 대안신용평가 시스템 등을 통해 개인별 한도를 차등 부여함
건전성 관리	• 자산건전성 분류 운용 및 기준, 대손충당금 적립 관련 사항은 카드사 신용판매와 동일하게 적용함(여신업 감독규정 제11조) • 소액후불결제 이용잔액뿐만 아니라, 미사용한도에 대해서도 자산건전성을 분류하고 대손충당금을 적립함
연체정보 관리	• 연체정보 공유를 제한하여 금융이력 부족자가 제도권 금융 이용 기회를 제한받는 상황을 최소화함 • CB사와의 후불결제 연체정보 공유는 대안신용평가 시스템 개발 및 운영에 필요한 최소한의 범위로 제한하며, CB사의 개인신용평가에 반영되지 않도록 함 • CB사는 후불결제 연체정보를 금융권, 상거래기업 등의 다른 연체정보와 구분하여 별도 관리하고, 제3자(금융회사 등)와의 공유를 제한함
채권 추심	• 후불결제 미수금 채권은 매각하지 않고, ‘신용정보법’, ‘채권의 공정한 추심에 관한 법률’ 등 법규를 준수하여 추심
소비자 보호	• 결제도용, 소위 ‘깡’ 등 다양한 부정거래를 방지하기 위한 방안을 마련하고, 발생할 수 있는 부정거래의 유형을 모니터링함

자료: 국회 정부위원회(2023. 4. 26), 전자금융거래법 일부개정법률안, 제405회 국회 정부위원회 법안 심사 제1소위원회 심사자료

후불결제업과 관련하여 가장 민감하게 반응하는 업계는 카드업이라 할 수 있다. 당장의 상품 및 용역에 대한 지불이 불가능한 이용자에게 사실상 신용을 제공한다는 점에서 카드업계에서는 여신업무에 해당한다고 볼 수 있기 때문이다. 그러나 소액후불결제는 신용평가 절차가 없으며 비금융정보를 활용한 대안적 평가 방법으로 승인여부가 결정되고 소비자에게 무이자로 서비스가 제공된다는 점에서 해당 서비스는 신용서비스가 아닌 결제서비스²⁸⁾라는 의견이 지지를 받고 있다. 국내보다 비교적 소액후불결제서비스가 활발히 이루어지고 있는 해외의 경우 후불결제서비스 사용 확대로 인해 후불결제서비스 사용자들의 부채가 심화되는 상황이 발생해 사회적 이슈가 되기 시작했고, 금리 인상 등의 요인으로 인해 중저신용자들의 후불결제서비스 사용이 더 가속화될 수 있어 이에 대한 강한 규제 요구가 늘어나고 있다.²⁹⁾ 따라서 국내 후불결제서비스의 안정적인 활성화를 위해 소비

28) 이수환(2022)

자 보호를 위한 다양한 측면에서의 규제 제정도 함께 고려해야 할 것으로 보인다.

2021년 금융위로부터 선불지급업 허용을 받은 보험업은 선불지급업으로 등록을 한다면 소액후불결제업을 겸업으로 영위할 수 있을 것으로 보인다. 국내의 경우 아직 후불결제시장이 활성화되지 않았지만 향후 해외진출 혹은 후불결제서비스가 요구되는 일반보험시장의 경우 이러한 후불결제업이 새로운 사업기회를 제공해 줄 가능성도 있다.

4) 이용자 자금의 보호 의무화

2020년 전금법개정안은 이용자 자금의 안전한 보호를 강조하여 이용자가 전자금융업자에게 예탁한 자금에 대해 은행 등 외부기관에 안전자산으로 예치 또는 신탁하거나 지급보증보험 등에 가입을 의무화하도록 명시하고 있다. 종합지급결제사업자와 자금이체업자는 이용자 자금의 100%, 대금결제업자는 50% 이상을 별도 이체하여 보호³⁰⁾하도록 하였다(미·일과 동일 수준 보호). 또한 이용자는 자신이 예탁한 후 별도 이체된 자금에 대해 다른 채권자보다 우선 변제받을 수 있는 권리를 갖도록 하였다. 더불어 만일 전자금융업자가 파산하는 경우 전자금융업자의 채권자들이 채권에 대한 변제를 요구할 때에도 이용자들이 다른 채권자들보다 우선하여 변제받을 수 있게 하였다.

5) 오픈뱅킹의 법제화 추진

2020년 전금법개정안의 주요 내용들이 아직 국회 계류 중임에도 불구하고 많은 전문가가 향후 전자금융시장의 변화에 주목하고 있는 주요 이유 중 하나는 바로 전금법개정안에 내포되어 있는 마이페이먼트와 종합지급결제사업자가 현재 진행되고 있는 오픈뱅킹과 마이데이터와의 연계 가능성에 있다. 즉 2020년 전금법개정안은 마이페이먼트의 오픈뱅킹 이용을 제도적으로 보장하기 위해 자금이체 지시에 대한 금융회사의 처리 협조 의무, 차별금지 의무(처리순서, 소요시간, 수수료 등), 관련 API 인프라 구축 등의 의무사항을 구축하고 이를 준수하지 않을 경우 과태료를 부과하는 조항까지 두고 있다.

오픈뱅킹은 현재 출범 이후 가입자, 등록계좌 수가 지속적으로 증가하여 '21년 12월 현재 3,000만 명(순가입자 수)의 가입자가 1억 개(순등록계좌 수)에 이르는 계좌를 참여기관 오

29) 신경희(2023)

30) 별도 이체하여 관리하는 자금에 대하여 은행 등 관리 기관은 안전자산에만 투자하여 자금을 보호하도록 하고 있음

핀테크 앱에 등록하여 이용하고 있으며, 누적 거래량이 83억 8천만 건을 넘어섰고, 지금까지 보험회사를 비롯한 약 120여개의 금융기관이 참여를 하고 있다.³¹⁾ 또한 마이데이터 역시 '22년 9월 현재 누적 가입자 수 약 5,480만 명, API 일평균 전송건수는 약 3.84억 건으로 서비스가 빠르게 확산되고 있다. 또한 금융위는 '22년 10월 보도자료를 통해 마이데이터에서 제공되는 정보가 기존 492개 정보 항목에서 은행, 보험, 카드, 금융투자, 공공 등 전 분야에 걸쳐 총 720개로 증가될 것을 발표하기도 하였다.³²⁾ 이렇듯 활용이 확대되고 있는 오픈뱅킹과 마이데이터를 고려할 때 향후 마이페이먼트와 종합지급결제업자의 사업 확장성은 더욱 크다 할 수 있다. 즉, 오픈뱅킹, 마이데이터, 그리고 마이페이먼트 기능이 결합된다면 소비자의 종합자산관리를 보다 빠르고 편리하게 제공할 수 있으며 나아가 다양한 맞춤형 서비스 제공이 가능해 질 것을 기대할 수 있다.

〈그림 II-12〉 오픈뱅킹, 마이데이터, 마이페이먼트 연계 사업효과



자료: 금융위원회(2020. 7. 6), 오픈뱅킹 세미나 별첨자료

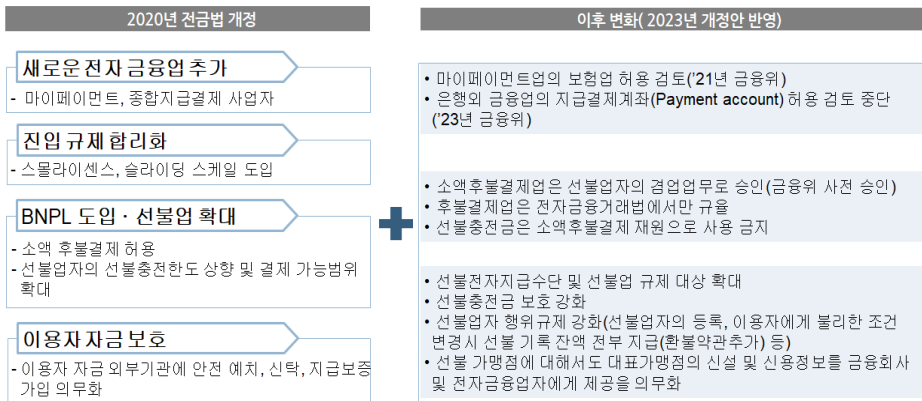
앞서 언급한 바와 같이(〈그림 II-6〉 참조) 2020년 금융위가 제시한 전금법 개정은 이후 몇 차례 일부 개정을 통해 수정 및 보완 되었다. 특히 2023년 5월 통과한 전자금융거래법 개

31) 금융위원회 보도자료(2022. 12. 21), “오픈뱅킹 시행 2년이 만든 디지털 금융혁신 성과”

32) 금융위원회 보도자료(2022. 10. 19), “「내 손 안의 금융 비서」가 보다 똑똑해집니다. -금융마이데이터 정보제공 항목 대폭 확대-”

정안은 ① 선불전자지급수단 요건에 업종 기준을 폐지하여 선불전자지급수단 범위를 확대했고, 1개 업종에서만 거래되는 선불전자지급수단도 규율대상에 포함시켜 규제 대상을 확대했다.³³⁾ 또한 ② 선불충전금 보호 강화를 위해 선불 충전금에 대해 신탁, 예치 등 안전한 방법으로 별도관리³⁴⁾하고 선불 충전금 이용자에게 우선 변제권을 허용하였다. 그리고 ③ 선불업자의 행위규제도 강화하였는데 선불전자지불수단의 환급에 대한 행위 규칙을 특히 강화하였으며 금융회사 또는 전자금융업자가 선불전자지급수단을 이용할 수 있는 가맹점을 가맹점의 폐업이나 계약만료 등 정당한 이유없이 이용자에게 불리하게 축소하거나 이용 조건을 변경하는 경우 잔액 전부를 지급한다는 내용을 약관에 포함시키도록 하였고 이를 위반시 과태료를 부과하도록 명시하였다(〈그림 II-13〉 참조).

〈그림 II-13〉 2023년 이후 전자금융거래법 일부 개정안 반영에 따른 전금법 개정 변화



자료: 금융위원회 자료를 재구성함

나. 전자금융거래법 개정에 따른 전자금융시장의 변화

앞서 살펴본 전자금융거래법 개정은 지금까지 전자금융시장 성장을 이끌었던 기존 동인과 함께 전자금융시장 환경의 변화를 더욱 빠르게 진행시킬 것으로 전망되며, 이러한 변화는 크게 4가지로 요약해 볼 수 있다.

첫째, 지급결제 구조의 변화 및 경쟁의 심화이다.

33) 예를 들어 이제 모바일쿠폰 그리고 전자상품권 등 지류식 상품권도 선불전자지급수단으로 규율됨

34) 선불충전금의 50% 이상을 대통령령으로 정하는 비율의 신탁, 예치, 지급보증 보험 방식으로 별도로 관리함

기존 지급결제의 기본 구조는 은행-은행 간 거래 혹은 카드사-소비자의 거래로 이루어졌다. 즉, 모든 지급결제는 금융기관이 제공하는 서비스로만 이루어졌으며 금융기관의 지급결제 서비스로 이루어졌다. 따라서 소비에 따른 대금의 지불 및 결제는 금융기관의 중개를 반드시 거쳐야 이루어질 수 있었으며 이에 따른 시차가 존재했다. 그러나 향후 전자금융거래법 개정과 이에 따른 전자금융거래의 발달은 지급결제방식을 계좌 기반(계좌-계좌)으로 바꿀 것이며 상품구매 자체에 자연스럽게 내재되어 결제 시점을 인지하지 못하는 순간에 결제가 이루어지는 방식으로 변화할 것으로 전망된다.³⁵⁾ 이러한 변화는 향후 자금지시전달업(마이페이먼트)이 활성화될 경우 더욱 빠르게 계좌중심 결제로 변화할 것으로 전망된다. 이 경우 그동안 지급 및 결제 프로세스에서 핵심 역할을 했던 기존 금융기관의 인지도는 중요도가 점점 낮아질 것이며 계좌정보에의 접근성 혹은 계좌의 보유는 전자금융시장 내 경쟁력 확보에 중요한 요소로 자리잡을 것으로 전망된다.

이러한 가운데 앞서 언급한 바와 같이 전자금융시장 내 다양한 비금융사업자의 진출 증가 그리고 이들의 복수 전자업자로서의 등록과 제공 서비스의 확대는 향후 전자금융시장의 경쟁을 더욱 심화시킬 것으로 보인다.³⁶⁾ 즉 이들 비금융업자들의 진출이 더욱 확대될 경우 소비자의 결제는 비금융서비스사가 제공하는 플랫폼에 임베디드 방식으로 내재되어 이루어질 가능성이 높으며 이 경우 자연스럽게 고객을 플랫폼 내 머물게 하고 나아가 장기적으로 고객정보까지 독점할 가능성도 존재한다.

두 번째로 데이터를 활용한 새로운 사업이 더욱 활성화될 것으로 보인다.

오픈뱅킹, 마이데이터의 활성화는 궁극적으로 전자금융시장 내 가능한 신사업을 다양화시키는 역할을 할 것으로 전망된다. 즉, 마이데이터 사업허가를 받은 기업의 경우 금융상품의 투자자문, 대출 중개 등의 역할을 수행할 수 있어,³⁷⁾ 전자금융업자 중 마이데이터 사업허가를 받은 기업은 자체 보유한 결제 시스템과 금융 마이데이터를 활용하여 다양한 서비스를 제공할 수 있다. 대표적인 예로 대안신용평가 시스템(Alternative Credit Scoring System; ACSS)이 있다. 이러한 대안신용평가 시스템은 금융이력이 부족한 쉐어홀더

35) 이렇게 고객이 다른 금융서비스 공간에 별도로 접속하지 않아도 하나의 플랫폼 안에서 관련 금융업무를 수행하는 것을 임베디드 파이낸스라고 명칭함(곽선호 2021)

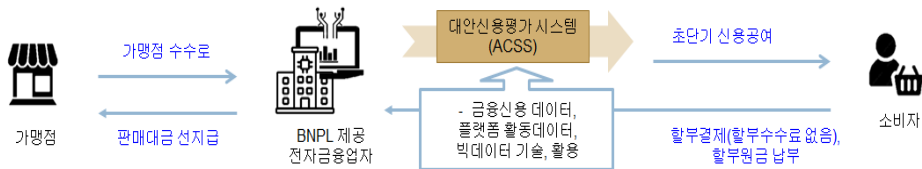
36) 국내 핀테크 빅테크기업의 경쟁적 시장 참여 외 최근 애플페이의 국내 진출은 국내 간편결제시장의 또다른 경쟁을 더욱 심화시킬 수 있을 수 있다는 의견도 존재함. 애플페이는 이미 후불결제서비스, 저축계좌, 선불형 지급수단 등 다양한 전자금융서비스를 선보인 바 있어 이러한 서비스가 국내 도입될 경우 간편결제가 아닌 전자금융서비스 전반에 걸친 경쟁구도에 영향을 미칠 수도 있다는 의견(김규림 외 2023)과 국내 제도적 문제로 단기적으로는 우려할 만한 상황은 아니라는 의견(한국은행 2023a)이 동시에 존재함

37) 금융위원회, 한국신용정보원(2022)

(Thin-Filer)에게 금융서비스를 제공하는데 특히 유용하며, 금융이력이 없어 신용서비스 접근에 취약한 소비자의 다양한 데이터를 분석해 이들에게 대출증개, 투자자문 서비스를 제공할 수 있다.

핀파일러에게 제공 가능한 금융서비스 중에 대표적인 것이 후불결제(Buy Now Pay Later: BNPL)이다. 앞서 언급한 바와 같이 후불결제는 결제업체가 소비자를 대신해 먼저 가맹점에 대금을 전액 지급하고 소비자는 추후에 결제업체에게 분할납부하는 결제 서비스로 금융거래이력이 없어 신용점수가 없고 따라서 신용카드 활용이 어려운 소비자들, 특히 젊은계층이 신용카드 없이 필요한 소비를 가능하게 한다는 점에서 혁신적인 금융서비스라 할 수 있다. 앞서 언급한 바대로 국내에서는 이미 이러한 후불결제가 소매후불결제 서비스인 금융위의 혁신금융서비스로 인정받아 네이버 파이낸셜, 카카오페이, 토스 등이 제공하고 있다. 후불결제서비스와 같은 소매신용서비스 활성화는 궁극적으로 핀파일러의 데이터 집적을 높이고 이렇게 집적된 데이터는 다시 대안신용평가 시스템을 고도화시킬 수 있다. 또한 이러한 선순환구조를 통해 결국 소매신용서비스가 시장에 안정적으로 정착할 수 있을 것이라는 긍정적인 평가를 받고 있기도 하다.³⁸⁾

〈그림 II-14〉 후불결제 프로세스와 대안신용평가 시스템(활용 프로세스) 사례



자료: 日本総研(2021)을 참조하여 재구성함

세 번째로 전자금융시장의 성장은 곧 개인사업자 및 소상공인 대상 금융서비스의 확대로 이어질 것으로 보인다.

전자금융시장 내 급속한 성장을 보이고 있는 간편결제와 간편송금은 주로 온라인 플랫폼 시장을 중심으로 이루어지면서, 온라인 플랫폼 시장의 주를 이루고 있는 개인사업자와 소상공인을 대상으로 이들의 금융니즈를 충족시키기 위한 전자금융업자의 시도가 증가하고 있으며, 이러한 전자금융업자의 시도는 온라인을 넘어 오프라인 내 개인사업자와 중소

38) 장성원(2021)

상인들까지 확대되고 있다.

사실 국내 개인사업자와 중소기업인은 전체 기업의 90%를 차지하지만 이들 중 대부분은 취약한 물적 담보력, 불규칙한 매출, 낮은 금융거래 이력, 매출 및 지출, 회계관리 시스템의 부족 등의 어려움을 호소하고 있다. 따라서 이들의 낮은 금융 접근성, 재무관리 시스템에 대한 지원이 매우 시급한 실정이다.³⁹⁾ 이러한 개인사업자 및 중소기업인의 니즈를 파악하고 빅테크와 인터넷전문은행, 전자금융업자들은 이들의 지급결제를 지원하고 이를 통해 얻어지는 정보(빅데이터)를 활용하여 다시 분석해 더 다양한 금융정보를 제공하거나 대출 상품을 제공하는 서비스를 출시하고 있다.

〈표 II-5〉 전자금융업자의 개인사업자 대상 대출상품 출시 현황

전자금융업자	대출상품 설명
Toss Bank	- 연 소득 500만 원 이상 개인사업자와 최근 6개월 이상 매출이 발생한 소상공인 대상 - 인터넷전문은행 중 최초로 비대면 개인사업자 대상 신용대출 제공
Kakao Bank	- 사업자등록 후 영업 중인 개인사업자 대상 - 매출액과 상관없이 대출 신청 가능
Kbank	- 사업자 등록 후 1년 경과 후 실제 운영을 하고 있는 개인사업자 대상 - 신용대출과 보증서담보대출 제공
건전성 관리	- 스마트스토어에 입점하고, 반품률 20% 미만인 개인사업자 대상으로 제공 - 스마트스토어 매출을 분석하여 신용 심사

자료: 각 사 자료

마지막으로 B2B 및 기관 대상 서비스가 더욱 다양화될 것이라는 점이다.

전자금융시장의 활성화는 그동안 B2C시장을 중심으로 이루어져왔다. 그러나 앞서 언급한 바와 같이 금융기관 그리고 다양한 비금융기관의 전자금융시장으로의 진출은 B2C시장의 경쟁을 심화시켰으며 이를 피하기 위해 B2B를 대상으로 지급결제서비스를 제공하려는 시도가 나타나기 시작했다. 이들 B2B 대상 전자지급결제 서비스를 제공하는 기업은 단순히 금융결제 서비스뿐만 아니라 전자금융결제 서비스와 동시에 확보되는 비금융정보를 함께 분석하여 각 B2B시장 특성과 니즈에 맞춰 특별한 분석서비스를 제공하는 등 부

39) 금융위원회 보도자료(2019. 10. 21), “소상공인 금융애로 해소를 위한 「핀테크 기반 공급망 금융 활성화 전담 TF」 출범”

가가치를 더욱 높여 서비스를 제공하고 있다.

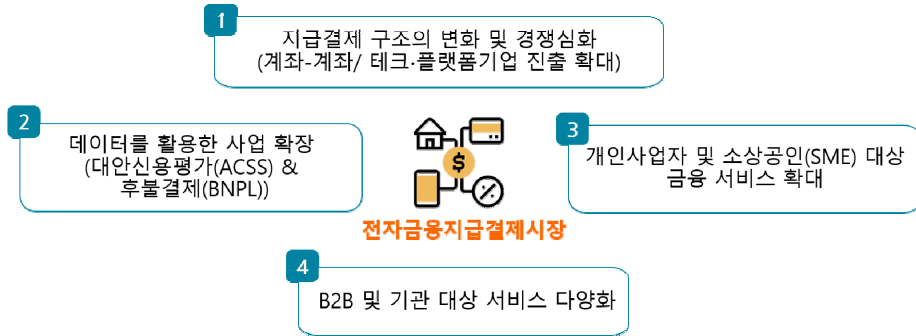
예를 들어 물류 전문 기업인 KL-Net은 '21년 전자지급결제대행업으로 전자금융업에 등록하고, 물류전문기업의 특성을 살려 수출입 물류 비용의 자동수납 및 결제서비스, 전자결제 및 자동수납 확인 등의 서비스를 제공하는 '프리즘아라'를 출시하여 서비스를 제공하고 있다. ZIKPAY는 '22년 지급결제예치업으로 등록하고 제조, 건설, 유통 등에서 발생하는 고객의 용역거래대금을 안심계좌에 예치해 각 산업에서 발생하는 거래 지연, 미수금, 지분 분쟁을 사전에 차단하는 서비스를 제공하고 있다. KANAK은 '20년 PG사로 등록한 기업으로 이 회사가 개발한 '이페이데이'는 결제 정보와 빅데이터 분석을 결합하여 통합정산 및 관리 등의 서비스를 제공하고 있다. 특히 이 기업은 병·의원과 제휴를 맺어 의료데이터 분석을 통한 질병예측에 활용하는 등 병원 내 정산관리와 의료 데이터 분석 등 맞춤형 서비스를 제공하고 있다. 최근 PG사 최초로 장정맥 기반 바이오 인증기술(Handit)을 개발해 인증을 획득하고 이를 통해 공항 내 셀프 체크인, 항공권 확인, 여권 없는 물건 구매 등이 가능한 서비스 등 제공 가능한 사업을 확대시키고 있다.

〈그림 II-15〉 B2B 기업 및 기관 대상 전자금융서비스 확대 사례

구분	확장된 전자금융 서비스 내용	
KL-NET PLISM ARA		KL-NET은 '21년에 전자지급결제대행업을 등록하고, 물류전문기업의 특성을 살려 물류기업대상 청구서 자동발급, 가상계좌를 통한 전자결제, 자동수납확인 등의 서비스를 제공함
ZIKPAY 안심결제 시스템		ZIKPAY는 22년 지급결제 예치업을 등록, 제조, 건설, 유통 등에서 발생하는 고객의 용역거래대금을 안심계좌에 예치하고, 예치한 금액만큼 업체에게 토큰으로 대체 지급하는 서비스를 제공함
KANAK ePAYDAY		KAMAK은 '20년 케이페이먼트라는 이름으로 PG사 등록 후 의료분야에 특화된 데이터분석 및 통합정산 관리 서비스를 제공. 최근 PG사 최초로 장정맥기반 바이오인증(Handit) 개발, 인증을 획득하고 이를 통해 공항 내 셀프 체크인, 항공권 확인, 여권없이 물건구매를 가능한 서비스를 출시함

자료: 김규림 외(2023) 및 각 사 홈페이지

〈그림 II-16〉 전자금융시장 환경변화의 특징



Ⅲ

전자금융시장 환경변화가 보험산업에 미치는 영향

Ⅲ장에서는 앞서 살펴본 전자금융업의 보험업 활용 가능성을 확인해 보기 위해 해외 보험 회사 및 인슈어테크 기업 사례를 살펴보고 이들의 전자금융업 활용 전략을 정리한다. 이를 바탕으로 이후 전자금융시장의 변화를 야기할 전자금융거래법 개정이 보험산업에 미치는 영향을 살펴본다. 이러한 영향을 구조적으로 살펴보기 위해 향후 보험산업 성장의 핵심 요소인 소비자, 상품, 신사업 관점에서 살펴보고자 한다.

1. 해외 보험회사 및 인슈어테크의 전자금융업 활용 사례

해외 보험회사 및 인슈어테크의 전자금융업 활용을 조사해 본 결과 크게 선불카드 활용과 후불결제서비스로 나뉘었으며, 후불결제서비스의 경우 직접 제공과 제공에 따른 위험을 보장하기 위한 보험서비스 제공의 경우로 나뉘음을 확인할 수 있었다.

가. Singlife

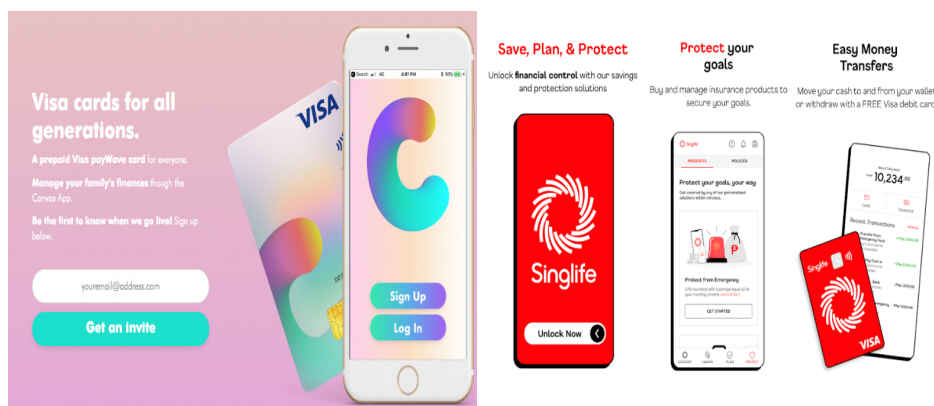
싱가포르 기반 디지털 보험회사로 2014년 설립된 Singlife는 싱가포르 내 고액자산가들의 유니버설 생명보험 니즈 충족을 목적으로 디지털에 기반을 둔 간단한 생명보험을 편리하게 구매할 수 있는 경험을 제공하고 있다.⁴⁰⁾ Singlife는 2019년 모바일 페이먼트 기업인 Canvas⁴¹⁾를 인수하여 선불직불카드서비스를 제공하기 시작하였다. Singlife는 Canvas가 제공하는 선불카드를 활용하여 고객접점을 늘리고 카드고객의 소비행태 데이터를 확보해 고객에 대한 이해를 넓혀 혁신적인 보험서비스 제공을 목적으로 하고 있다. Singlife가

40) 손재희 외(2022)

41) Canvas는 싱가포르 기반의 디지털 가족금융관리(Digital Household Finance management) 솔루션을 제공하는 회사로 가족 내 전체 지출과 자녀의 용돈관리를 통합적으로 제공할 수 있는 플랫폼을 제공하는 회사임. Canvas가 발행하는 선불카드는 Railbank에서 발행하고 Visa에서 라이선스를 획득하여 제공함

Canvas를 통해 제공하는 선불카드 앱은 선불카드와 가족금융 앱을 포함하며, 이를 통해 부모는 자녀 용돈의 금액을 결정하고 지출을 추적하고 관리⁴²⁾할 수 있으며, 가족금융 앱을 통해 가족 전체의 수입과 지출을 관리할 수 있다. Singlife 설립자이자 CEO Walter de Oude는 인터뷰를 통해 젊은이들이 할당된 용돈의 우선순위를 신중하게 정하는 법을 배울 수 있는 훌륭한 교육 도구가 될 수 있다고 언급⁴³⁾할 정도로 선불카드서비스에 대한 자신감을 내비치기도 했다.

〈그림 Ⅲ-1〉 Singlife 선불카드 Canvas와 Singlife Philippine e-wallet 사례



자료: 각사 홈페이지

한편, Singlife의 필리핀 자회사 Singlife Philippine은 2020년 E-wallet 회사인 Gcash와 파트너십을 맺고 Singlife Wallet을 출시하였다. 제공되는 E-Wallet은 필리핀 디지털 은행인 EON에 의해 운영되고 필리핀 은행 Union Bank가 발행 하는 선불계좌이다. Singlife 필리핀 고객은 Singlife 앱의 e-wallet을 통해 선불계좌를 신청하고 은행과 보험회사가 신청자에게 요구하는 정보를 바탕으로 심사 후 사용승인 이루어진다. 승인 후 Singlife 필리핀 고객은 선불계좌와 함께 Singlife 선불카드가 제공되며 선불계좌가 활성화 되면 최대 500,000페소를 제공받게 갖게 된다. 이러한 선불계좌와 선불카드를 제공받은 고객은 온라인과 오프라인에서 선불카드를 사용할 수 있다.

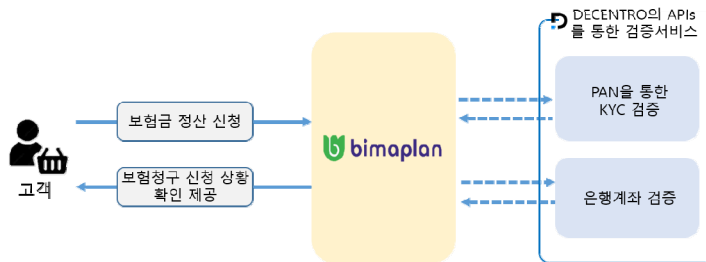
42) 부모는 휴대폰 앱을 통해 카드지출을 완전히 중지시킬 수도 있음

43) Fintech News Singapore 인터뷰(2019. 2. 18), "Singapore Life Diversifies into Payments Through the Acquisition of Canvas"

나. Bimaplan

2020년 인도에서 설립된 Bimaplan은 보험 플랫폼사로 생명보험과 건강보험을 판매하고 있다. 2022년 Bimaplan은 API 기반 은행통합 플랫폼인 Decentro와 파트너십을 맺고 Decentro가 제공하는 보험금 지불 플랫폼을 사용하고 있다. Decentro는 API를 기반으로 बैंकिंग 서비스를 제공하는 인도의 핀테크사로 다양한 선불카드(Prepaid card)를 비롯한 디지털 지불결제서비스를 제공하고 있다. Bimaplan은 Decentro가 제공하는 API 기반 은행통합 플랫폼이 제공하는 서비스 즉, 보험금 지불 시 필요한 고객 신원 및 피해규모 확인 등을 실시간으로 제공받아 자사 고객에게 보험금을 실시간 제공할 수 있다. 한편, Decentro는 최근 화이트라벨(White-label) 선불카드를 출시하였으며 Bimaplan을 비롯한 제휴사들의 요청 시 선불카드를 제공할 것을 발표했다.

〈그림 III-2〉 Bimaplan 과 Decentro 파트너십 모형



자료: BimaPlan 홈페이지

다. Ascend

2021년에 설립된 Ascend는 최근 후불결제(Buy Now Pay Later; BNPL) 분야의 선두주자인 Klarana를 보험에 적용하기 위한 첫 번째 시도를 하기 위해 투자⁴⁴⁾를 받았다. 이러한 Ascend의 시도는 미국 내 상업보험의 보험료 지불 제도의 문제점에서 기인한다. 즉, 대부분의 기업성 일반손해보험의 경우 보험료를 연간 일시불로 지불하도록 되어 있으며 이러한 거금의 보험료는 대부분의 일반손해보험 구매자에게 부담으로 작용한다. Ascend는 이러한 어려움을 해결하기 위해 BNPL을 도입했는데 즉, 보험 중개인이 보험료 납입을 월 단위로 분납할 수 있도록 하는 옵션을 제공하는 것이다. 즉, Ascend가 소비자에게 총 보

44) 이 투자에는 NFP, HSCM 버뮤다, 퍼스트라운드 캐피탈 등 글로벌 투자자들의 투자가 이루어짐

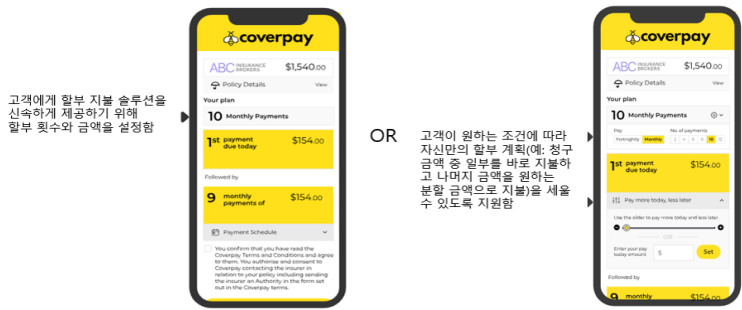
협료를 대출해주고 Ascend는 보험료를 보험회사에게 지불한다. 이때 소비자는 Ascend에게 대출금을 매달 분할해서 갚으면 된다. 물론 보험회사 중에는 보험료 분할납부 옵션을 제공하는 회사도 있지만 많은 소비자들이 이러한 조건을 잘 모르거나 자유롭게 이용하기 어려운 경우가 많기 때문에 일반기업보험 내 이러한 시도는 의미가 있다는 평가를 받고 있다. 특히 Ascend가 제공하는 서비스는 온라인 판매에서의 BNPL 뿐만 아니라 수수료, 보험금 지급까지 자동 지급되어 일반적으로 보험중개인, MGA 등이 관여하게 되는 일반 손해보험 판매 프로세스를 간소화하고 고객경험을 향상시켰다고 평가받고 있다.

라. Coverpay

2020년 호주에서 설립된 Coverpay는 일반손해보험 내 보험료 지불서비스를 제공하는 스타트업이다. Coverpay가 제공하는 지불플랫폼에는 단순히 보험료 지불뿐만 아니라 보험 증권을 찾거나, 결제수단을 선택, 보험 구매 시 공제의 자동 입력, 누락된 결제 관리, 보험금 제공 등 보험료 지불 및 보험금 청구 관련 등 일련의 서비스를 제공하고 있다.

2021년 Coverpay는 일반손해보험 시장을 위한 BNPL 상품을 출시하였다. Coverpay는 플랫폼 고객에 대해 보험료를 12주간 결제로 분할하여 지불할 수 있도록 서비스를 제공하고⁴⁵⁾ 각 보험회사에는 보험료를 전액 지불한다. 소비자는 분할납부 기간별 정액으로 보험료를 납부할 수 있도록 보험료지불 플랜을 고정할 수도 있고 첫 번째 납부 이후 지불 금액을 자유롭게 조정할 수도 있다.

〈그림 III-3〉 Coverpay BNPL 사례



자료: Coverpay 홈페이지

45) Coverpay의 각 할부에는 7달러의 고정 수수료가 적용됨

마. AndDone Commercial Insurance

2021년에 미국에서 설립된 AndDone은 기업용 일반손해보험의 보험료 납입서비스를 제공하고 있는 인슈어테크이다. AndDone은 기업용 일반손해보험을 이용하는 모든 고객이 사용할 수 있는 개방형 플랫폼 ‘Commercial Insurance Premium Payment PlatformCIP (PP)’을 제공하고 있다. 이 플랫폼은 미국과 캐나다의 고객에게 보험료를 전액 지불(Pay in full)하거나 BNPL 옵션을 모두 제공하고 있으며 BNPL 거래량은 2022년 기준 100억 달러 이상으로 성장세를 보이고 있다.

바. Allianz Trade

글로벌 무역보험을 제공하고 있는 Allianz Trade는 다국적 글로벌 대기업의 거래결제에 BNPL 제공이 증가하고 있음을 확인하고, 이러한 BNPL 제공에 따른 위험을 보장하기 위한 보험제도를 위해 2022년 B2B 전자상거래 결제플랫폼사인 Two와 무역금융은행인 Santander CIB와 파트너십을 체결하였다. 이 파트너십은 Allianz Trade의 무역신용보험 경험과 Two의 최첨단 B2B BNPL 기술, 그리고 Santander CIB의 맞춤형 운영자본 솔루션 역량을 결합한 파트너십으로 시장의 주목을 끌고 있다. 이러한 파트너십을 통해 Santander는 Two가 제공하는 API 기반 BNPL 솔루션을 통해 판매자에게 선불금을 제공하고 전세계 구매자에게는 후불 신용을 제공한다. 이때 Allianz Trade는 대금 미지급 혹은 지연지급에 따른 위험(신용위험)을 보장함으로써 이러한 BNPL 제공에 따른 무역 가치 사슬 위험을 보장한다. 판매자는 이 세 기업이 제공하는 솔루션을 통해 글로벌 무역시 발생하는 여러 운영 시스템과 다중 통화 활용에서 발생하는 복잡성을 해소할 수 있다. Allianz Trade가 가진 전 세계 8천만 개 이상의 기업에 대한 상업, 재무, 전략 정보를 포함한 데이터베이스는 API를 통해 신속하게 신용평가를 가능하게 하고 이를 통해 Santander CIB는 실시간으로 자금조달의 의사결정을 진행시킬 수 있다. 글로벌 전자상거래에서 판매자가 현금흐름을 매끄럽게 유지하고 미결제 위험에 대한 부담과 걱정을 덜 수 있도록 하는 것은 글로벌 상거래 시장에서의 매출 증대에 큰 영향을 미칠 것으로 예상된다.⁴⁶⁾

46) Allianz Trade, Santander CIB, Two(2023. 1. 9), “Allianz Trade x Santander CIB x Two - New B2B ‘Buy Now Pay Later’ Partnership”

사. Covergenius

API 기반 임베디드 보험을 제공하는 Covergenius는 2014년 호주에서 설립되었다. Covergenius가 제공하는 Xcover는 고객이 어디에 있던지 혹은 어떤 채널에 접속하던지 보험상품에 편리하게 접근하고 구매할 수 있도록 하는 판매 솔루션을 제공하고 있으며, Xclaim은 실시간 청구가 가능한 서비스를 제공하고 있다. 2022년 Covergenius는 성장하는 BNPL 시장에 대응해 BNPL를 사용하는 소비자가 직면할 수 있는 위험을 보장하고 또 이러한 구매에서 발생할 수 있는 위험을 보장할 수 있는 상품을 임베디드 형태(구매시점에서 내재되어 살 수 있도록 하는 상품)로 제공하기 위해 Zip사와 파트너십을 발표했다. Zip은 전 세계 13개 국가에서 전자상거래 결제서비스를 제공하는 기업으로 개별소비자뿐만 아니라 중소기업에게 BNPL을 포함한 다양한 결제옵션은 제공하고 있다. Zip과의 파트너십을 통해 Covergenius는 자사의 보험유통 플랫폼인 Xcover를 Zip의 결제 플랫폼에 통합시켰으며 이를 통해 Zippay와 Zipmoney 고객은 구매 결제 완료 시 구매에 따른 위험을 보장할 수 있는 보험을 바로 구매 가능하며 이미 구매한 상품에 보험을 추가할 수도 있다.

〈표 III-1〉 해외 보험회사 및 인슈어테크의 전자금융업 활용 사례 종합

전자지불결제 서비스 종류	회사	특징
선불카드	Singlife	• 2019년 선불카드회사인 Canvas를 인수 • 모바일 앱카드 Canvas는 부모가 신청하여 자에게 제공하며 이를 통해 부모는 자녀의 지출 추적, 용돈 관리 등의 기능을 수행 • 카드 사용고객의 소비행태 데이터 분석을 통해 보험서비스 개발에 활용
	Singlife Philippine	• 2020년 E-wallet 회사인 Gcash와 파트너십 체결, Singlife Wallet 출시 • Singlife 고객은 심사 후 사용 승인이 되면 선불계좌와 선불카드가 제공됨 • 활성화된 선불카드는 최대 500,000페소를 제공 - 이를 통해 온라인 오프라인 매장에서 사용가능
	BimaPlan	• 2022년 Decentro와 파트너십을 맺고 Decentro가 제공하는 선불카드를 사용 • Decentro가 제공하는 API서비스와 선불카드를 통해 고객에게 보험금을 지불함

〈표 III-1〉 계속

전자지불결제 서비스 종류	회사	특징
후불결제서비스 (BNPL)	Ascend	• BNPL을 통해 온라인 보험상품의 결제서비스를 제공 중 • 대형 일반손해보험에 특화되어 제공 중
	Coverpay	• BNPL을 통해 보험상품 구매 시 보험료를 분할납부할 수 있는 'Get Cover, Pay Later' 제공 • 12개월 분할납부 가능하며 분할납부 금액을 기간별 정액 또는 자유롭게 변경하여 지불 가능함
	AndDone	• 미국과 캐나다를 중심으로 BNPL 서비스 제공 • 현재 100억 달러 이상의 매출기록
	Allianz Trade	• BNPL을 활용하는 다국적 글로벌 대기업 대상으로 대금 미지급 위험을 보장하는 상품 제공
	Covergenius	• 2022년 글로벌 BNPL 제공사 Zip과 파트너십을 맺고 Zip Wallet 내 자사 보험 유통 플랫폼 Xcover를 탑재 • 이를 통해 BNPL 서비스 제공 시 발생할 수 있는 위험을 보장할 수 있는 보험상품을 판매하고 고객의 니즈에 따라 Wallet 내 타 상품 구매에 따른 보험상품 판매함(임베디드 보험상품 제공)

자료: CBinsight 및 각사 자료를 분석하여 작성함

2. 전자금융시장 환경변화가 보험산업에 미치는 영향

가. 소비자 접점(판매채널) 경쟁력

전자금융은 시공간의 제약없이 금융서비스를 제공할 수 있으며 소비자의 재화 선택 및 소비 순간에 금융활동이 발생하는 등 소비자와 가장 긴밀한 접점을 가지는 채널로 이미 성장했다. 즉, 오늘날 전자금융결제행위는 그 자체가 소비자와 연결점이 되고 있다. 따라서 전자금융업 자체가 보험산업의 신사업으로 큰 수익을 창출하지 않더라도 전자금융업 진출 혹은 전자금융업의 보험밸류체인 내 적용은 소비자의 접점 확보, 소비자 판매채널로 의미가 있을 것으로 판단된다.

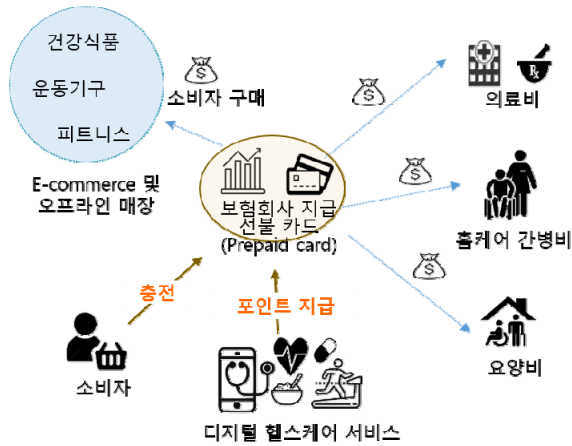
특히 선불전자지급서비스의 경우 충전 후 이용과정에서 잔액이 발생해 소비자는 나머지 잔액을 더 이용하길 원하는 니즈가 발생할 수 있으며 이러한 과정은 결국 고객을 락인(Lock-in)하는 효과를 기대할 수 있다. 소비자 역시 선불 충전금으로 다양한 비보험서비

스를 온라인을 통해 편리하게 구매 가능해, 이 역시 보험소비의 긍정적 경험을 제공할 수 있다.

예를 들어 <그림 III-4>에서와 같이 보험회사가 선불전자지급업자로 등록하여 선불카드를 제공한다면 소비자는 보험회사로부터 지급받은 선불카드에 충전을 하고 이를 통해 다양한 서비스와 재화를 소비할 수 있다. 구체적으로 보면, 선불카드를 지급하는 보험회사가 헬스케어사업과 연계해 한다면 헬스케어서비스 이용을 통해 소비자는 포인트를 제공받을 수 있고, 보험회사 선불카드와 연계된 다양한 서비스 즉, 홈케어서비스, 요양서비스 등을 이용할 때 선불카드를 통해 비용을 지불할 수 있다. 또한 의료비 지불도 선불카드를 활용하고 이에 따른 보험금 지급도 선불카드에 지급되어 해당 고객의 편의성을 높임과 더불어 보험회사와 접점도 자연스럽게 강화되는 효과를 기대할 수 있다.⁴⁷⁾

반면, 만일 보험산업이 전자금융시장에서 낙오된다면, 온라인 오프라인 모든 지점에서 소비자 접점을 확보하기 어려운 상황을 직면하게 될 가능성이 있다. 특히 MZ 세대 등 전자금융서비스를 빈번하게 이용하는 소비자의 접점 확보를 위해서도 전자금융서비스의 제공은 매우 중요한 것으로 판단된다.

<그림 III-4> 선불카드(Prepaid card)를 활용한 보험업 활용 사례(예시)



47) 헬스케어서비스와 관련하여 금융위는 이미 보험회사의 선불업 영위를 허용한 바 있음(보험업법 시행령 개정안 제16조)

나. 디지털 기반 보험상품 서비스 경쟁력

향후 디지털 기반 보험상품은 보험가치사슬의 일부 혹은 전체가 디지털화 되어 제공될 것이다. 이는 보험판매, 보험료 지불, 보험서비스 제공, 보험금 제공 등 전 과정이 자동으로 이루어짐을 의미한다. 특히 디지털 보험의 필수 요소인 '매끄러운 결제와 고객 행동 분석 및 빠른 보험금 지급'을 위해 전자지급결제서비스가 필수적으로 탑재되어야 하는 서비스가 될 것이다.⁴⁸⁾

임베디드 보험의 예를 들어보자, 임베디드 보험은 보험서비스 자체가 비금융서비스 혹은 비금융서비스가 제공되는 플랫폼에 내재되어 위험을 보장하거나 위험을 관리하는 서비스이다. 이 경우 임베디드 보험의 판매 및 청구 전 과정에서 자동 지불 및 자동 청구 서비스의 탑재 여부는 임베디드 보험시장의 성공에 결정적인 영향을 미칠 수 있다.

앞서 살펴본 바와 같이 이미 해외 보험회사의 경우 전자지급결제서비스를 보험료지급 및 보험금 납입서비스에 결부시키거나(예: 선불카드 및 다양한 지급결제방식 적용), 새로운 전자금융결제서비스에서 발생하는 위험을 보장하는 서비스를 선제적으로 제공(예: 후불 결제서비스(BNPL) 제공에 따른 위험 보장)함으로써 적극적으로 전자금융업을 활용하고 있다.

만일 향후 보험산업이 자체 전자금융서비스 혹은 전자지급결제서비스를 제공하기 어려운 상황이라면 디지털 기반 보험상품 제공 시 전자금융서비스를 제공하는 전자금융업자의 영향을 받기 쉬우며 수수료 측면에서도 불리한 협상에 직면할 가능성도 존재한다.

다. 전자지급결제서비스 관련 위험관리 및 데이터 기반 신사업 추진 경쟁력

향후 전자지급결제시장에서 가장 중요한 부분이 바로 전자지급결제서비스와 함께 이동 가능한 다양한 데이터의 확보이다. 만일 보험산업이 전자금융서비스 제공과 함께 다양한 데이터를 확보 가능하다면 이를 기반으로 다양한 신사업을 추진할 수 있을 것이다. 예를 들어 결제 및 비금융 데이터 활용을 기반으로 위험 및 신용 분석을 실시하고 이를 기반으로 고객의 니즈에 맞춘 다양한 위험관리 서비스를 제공 가능할 수 있다.

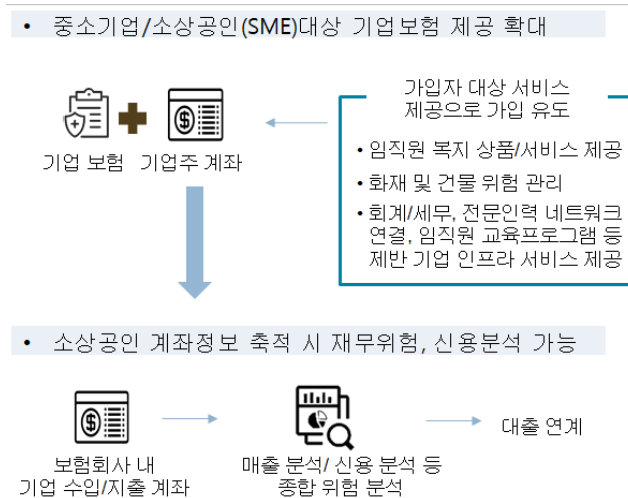
예를 들어 <그림 III-5>에서와 같이 만일 보험회사가 종합지급결제사업자가 되어 고객의

48) 손재희(2023)

지급계좌를 보험회사 내 개설이 가능하여 기업주 계좌를 활용할 수 있거나, 혹은 지급지 사업자 등록을 통해 고객 계좌정보에 접근할 수 있다면 보험회사는 중소기업 및 소상공인을 대상으로 기업보험을 기업주 계좌와 연계하여 계좌 내 축적되는 정보를 분석하고 이를 기반으로 재무위험, 신용분석도 가능하고 이를 다시 대출로 연계할 수도 있다.⁴⁹⁾

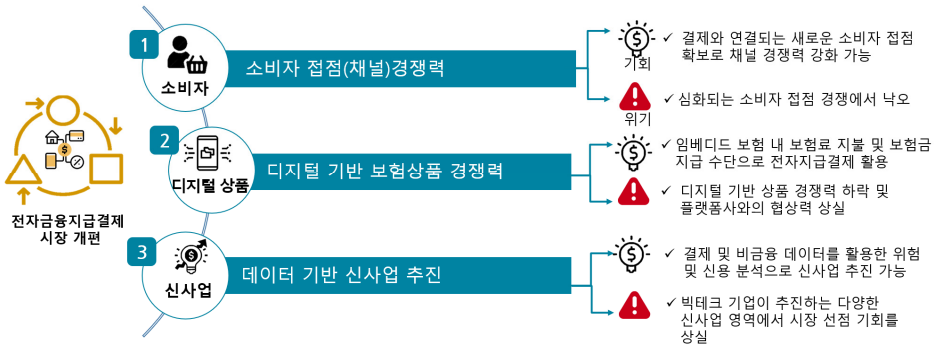
그러나 만일 보험산업이 전자금융서비스를 통해 얻어지는 다양한 빅데이터를 확보하지 못한다면 이는 데이터 분석에 근거한 신사업뿐만 아니라 기존 보험서비스를 제공 가능했던 시장마저 접근이 어려워지는 상황이 발생할 수도 있다. 즉, 앞서 언급한 바와 같이 이미 대형 전자금융사업자들은 플랫폼 내 다양한 개인 및 중소상인들을 대상으로 금융서비스를 제공하고 있으며, 이는 빅테크의 소비자 점점 장악으로 이어질 수도 있다. 이러한 상황이 지속될 경우, 보험업은 향후 성장 가능한 다양한 시장의 선점 기회를 상실할 가능성도 존재한다.

〈그림 III-5〉 지급결제 및 데이터 기반 보험업 신사업 사례



49) 본문에서 설정된 예시에는 전자금융업을 활용한 사업 가능성에 초점을 두고 제시한 것으로 관련된 다른 규제 및 비용은 고려하지 않음

〈그림 Ⅲ-6〉 전자금융시장 환경변화에 따른 보험산업 영향(요약)



IV

시사점 및 보험산업 전략 제언

디지털 전환이 가속화되는 상황에서 전자금융업, 보다 구체적으로 전자지급결제업은 이제 소비가 이루어지는 모든 영역에서 필수 요소가 되어가고 있다. 디지털화가 고도화되어 가고 있는 시장에서 지급결제행위는 이제 고객경험의 부수적인 차원의 것이 아니라 고객 경험 자체가 되고 있는 것이다. 본 보고서가 전자지급결제업을 중심으로 한 전자금융시장의 변화에 주목하고 이것이 보험업에 미치는 영향을 살펴보고자 한 주된 이유는 바로 우리가 직면하고 있는 이러한 시장 환경변화 때문이다.

사실 지급결제와 관련된 사업 자체가 곧바로 수익을 가져다주는 사업은 아니다. 전자지급결제사업자는 자금을 활용해 확실한 수익원을 만들기는 어려운 반면,⁵⁰⁾ 금융공동망 접속, 지급결제 운영을 위한 인프라 투자 등 투입해야 할 비용이 만만치 않기 때문이다.⁵¹⁾ 과거 보험업이 지급결제업을 단순히 소비자에게 보험료를 받고 보험금을 지불하거나 여타 비용을 치루는 지불결제의 도구로 활용했던 것을 생각한다면 지급결제업에 진출 또는 보험업의 지급결제업 활용은 그리 중요하지 않을 수 있다.

그러나 앞서 본 보고서를 통해 확인했듯이 전자지급결제업을 중심으로 한 전자금융업 변화의 핵심은 전자지급결제업이 가지고 있는 고객 점점과 장악력 그리고 전자지급결제업과 동반되는 데이터와 이를 활용한 사업의 확장성에 있다. 언급한 바와 같이 지급결제를 활용하는 사업자는 소비자의 경제활동에 대한 질 높은 정보에 가장 먼저 접근할 수 있다. 소비자가 언제, 어디서 무엇을 소비하기 위해 돈을 지불하는 지에 대한 정보는 이후 금융상품서비스 또한 비금융상품서비스를 맞춤형으로 제공하는데 매우 유용하게 사용될 수 있으며 이는 신사업 구축에 핵심 역량으로 작용할 것이 분명하다.

이러한 관점에서 앞으로 전자지급결제시장, 전자지급결제를 활용한 사업모델을 바라보는 보험업의 시선은 달라져야 한다. II장에서 살펴본 바와 같이 이미 전자지급결제시장에 빅테크를 비롯한 다양한 유통업자들이 진입해 경쟁이 심화되고 있으며, 개인 시장뿐만 아니

50) 전자금융법개정안은 전자지급결제 사업자가 이용자의 자금을 재원으로 대출을 제공하는 것을 금지하고 있음

51) 황순주(2022)

라 B2B 및 기관 대상의 시장까지 다양한 서비스를 접목시켜 진출하고 있다. III장에서 살펴본 바와 같이 이미 해외 디지털 보험회사와 인슈어테크는 이를 활용하여 고객의 접점을 늘리고 새로운 서비스를 제공하려는 움직임을 보이고 있다. 그러나 국내 보험회사의 전자금융업에 대한 인식과 관심은 여전히 저조한 것으로 보인다. 이러한 가운데 최근 국내 대형 보험회사의 전자선불업 등록⁵²⁾은 매우 고무적이며 향후 이를 이어 타 보험회사의 전자금융업 활용에 긍정적 영향을 미칠 수 있길 기대한다.

그러나 이러한 전자금융업이 안정적이고 포용성을 갖춘 서비스로 시장에 활용되어 성장하기 위해서는 활용 확대에 따라 발생 가능한 다양한 위험 요인에 대한 대비가 요구된다.

첫째, 전자금융업 활용에 따른 금융소비자의 자금과 개인정보 보호이다. 2021년 발생한 머지포인트 사태는 전자금융서비스를 이용하는 소비자들의 자금에 대한 보호조치가 충분히 이루어지지 않아 발생한 대표적인 사례라 할 것이다. 이러한 사태 재발을 방지하기 위해 금융감독원은 2022년 전자금융업자의 이용자자금 보호 가이드라인을 개정하였고, 2023년 5월 의결된 전자금융거래법 일부 개정안도 선불금융업의 이용자 자금보호를 위해 선불충전금에 대한 안전한 관리와 선불업자의 행위규제 강화에 중점을 두고 마련되었다. 그러나 전자금융거래법 개정안상의 안전장치에도 불구하고, 소비자 보호 측면에서의 우려는 여전히 존재하며 유사한 제도가 적용되고 있는 해외에서도 다수의 지급결제 사업자가 파산하고 이용자 자금을 상환하지 못한 사례가 있음을 고려할 때 지속적인 점검과 관리가 필요하다. 나아가 전자금융시장에서 개인정보 보호는 개인정보의 활용만큼이나 중요한 핵심가치이다. 정보 이용의 근간은 제공자와 이를 활용하는 자간의 신뢰에 바탕을 두고 있기 때문이다. 따라서 전자지급결제업을 활용하는 전 과정에서 개인정보가 남용 및 오용되거나 유출되지 않도록 안전장치를 정교하게 마련할 필요가 있다. 특히 소비자의 거래정보 오류 조작 등의 가능성을 방지하기 위해 내부거래의 외부기록 의무화 등 외부 모니터링을 강화하는 제도마련도 필요하다.⁵³⁾ 더불어 전자금융으로의 빠른 전환에 따른 금융서비스 이용의 어려움을 경험하는 소비자가 발생⁵⁴⁾하고 있음을 인지하고 전자결제에 대한 정보가 부족하거나 이용이 익숙하지 않은 계층 또는 이러한 서비스에 거부감이 있는 세대를 위한 세심한 대응으로 이들을 포용할 수 있는 방안 마련도 필요하다.

둘째, 전자금융서비스 활용에 따른 사이버 공격이나 외부 서비스 위탁이나 전산설비 이용

52) 금융위원회 공고 제2023-381호

53) 최석민(2022)

54) 변혜원(2023)

시 장애 발생 등 위험 요인도 존재한다. 2022년 빅테크 기업의 전산센터 장애로 인한 전자지급결제서비스의 중단으로 인해 일상의 큰 혼란이 발생한 것이 그 사례라 할 수 있다. 따라서 전자금융사고에 대비한 관리 시스템 개선, 내부통제 강화 및 전담인력 확보, 그리고 이상금융금융거래 탐지시스템(FDS) 운영도 충분히 이루어져야 한다.

셋째, 전자금융시장에서 빅테크 플랫폼 사업자의 비중 증가로 인한 영향력 확대이다. 이러한 독점력은 빅테크가 가진 데이터 분석 능력과 네트워크 외부 효과 등과 맞물려 개인 정보의 일방향적인 공유가 이루어질 수 있으며 이는 시장 내 경쟁구도를 왜곡시키고 독과 점이 더욱 강화될 수 있다는 우려를 낳고 있다. 따라서 전자금융시장 내 그리고 전자금융 거래 서비스 활용에 있어 공정거래가 이루어지고 정보의 독점이 발생하지 않도록 시장 내 빅테크의 움직임에 대한 관찰과 면밀한 대응이 요구된다.

지금까지 본고는 변화하는 디지털 금융시장 환경에서 보험산업의 전자지급결제서비스의 활용 필요성에 설명하였다. 그렇다면 보험업이 전자지급결제업을 전략적으로 활용하기 위해 유념해야 할 사항은 무엇일까? 우선, 앞서 언급한 대로 지급결제서비스 자체는 직접적으로 얻을 수 있는 가시적 수익을 보장해 주지 않는 점과 시장 진입 및 활용에 따른 비용이 수반할 수 있다는 점을 염두에 두어야 한다. 사이버 사고방지 및 개인정보 보호를 위해 당국의 규제요구사항⁵⁵⁾이 점차 늘고 있으며, 증가하는 전자금융서비스 수요에 대응해 관련 기술의 업데이트를 위한 관련 전문가의 확보, 리스크 관리 시스템 구축을 위해 상당한 비용이 수반될 수 있기 때문이다. 이러한 측면에서 전자금융시장의 진입 혹은 전자금융서비스 활용을 고려한다면 단기적 수익창출을 목적으로 하기보다 장기적인 관점에서 접근하는 전략이 요구된다. 이러한 전략적 접근에는 보험회사별 규모, 향후 사업모델 방향에 대한 고려도 포함되어야 할 것이다. 직접 전자지급결제업자로 등록 후 관련 신사업과 직접연계하는 방식 외에도 서비스를 제공하는 인슈어테크와 협력하거나 파트너십을 구축하여 전자지급결제시장 내 경험치를 확보하는 방법도 고려해 볼 수 있다.

55) 금융감독원은 2022년 4월부터 전자금융업자를 대상으로 IT 리스크 상시 감시 및 검사 업무를 운영 중에 있음

참고문헌

- 강형우(2021), 「전자금융거래법 개정의 의미와 주요 쟁점」, 한국인터넷자율정책기구
- 곽선호(2021), 「코로나19 사태를 배경으로 성장하는 임베디드금융(Embedded Finance)」, 『금융브리프』, 30권 8호, 금융연구원
- 김규림·곽호경·최연경(2023), 「디지털금융의 최전선, 전자금융업의 진화와 주요 이슈」, 『Issue Monitor』, 제15호, 삼정 KPMG
- 김시흥(2023), 「전자금융거래법상 전자금융업종 규제 동향과 카드업계의 대응」, 법무법인
광장
- 금융감독원(2017), 「전자금융 감독규정 해설」
- 금융위원회(2018), 「핀테크 혁신을 위한 전자금융업 제도, 산업 개편방안」
- _____ (2020), 「4차 산업혁명 시대의 디지털 금융 종합혁신방안 - 전자금융거래법령
등 개정방향」
- 금융위원회·금융감독원(2023), 「은행권 경영영업고나행제도 개선방안」, 결과보고
- 금융위원회·한국신용정보원(2022), 「금융분야 마이데이터 서비스 가이드라인」
- 변혜원(2023), 「디지털 금융서비스의 위험요소와 소비자 보호」, 『KIRI리포트』, 보험연구원
- 서정호(2020), 「종합지급결제업 도입과 향후 과제」, 『금융브리프』, 한국금융연구원
- 서지용(2023), 「전자금융거래법 개정안의 주요 쟁점 및 전망」, Koscom Newsroom
- 손재희·황인창·장윤미(2022), 「디지털 보험회사 사업모델 연구」, 『연구보고서』, 보험연구원
- 손재희(2023), 「보험산업의 지급결제 기반 신사업 모델과 시사점」, 『CEO Brief』, 보험연구원
- 신경희(2023), 「국내 BNPL 도입 현황과 규제 문제」, 자본시장연구원
- 이수환 (2022), 「전자금융업자의 후불결제 규제 시 고려사항-소비자 보호 및 부채관리를
중심으로」, 『이슈와 논점』, 제2008호, 국회입법조사처
- 이순호(2021), 「전자금융거래법 개정의 주요 쟁점 및 금융회사의 대응 방안」, 한국금융연구원
- 장성원(2021), 「전자금융거래법 개정안 주요 내용과 쟁점」, Koscom Newsroom
- 황순주(2022), 「전자금융거래법 개정이 금융소비자에게 미치는 영향과 보완과제」, 한국금
융연구원
- 최석민(2022), 「빅테크 빅테크가 지급결제 안정에 미치는 영향 점검」, 금융결제원, 빅테크

금융진출의 리스크 요인 점검(금융연구원) 세미나 자료

한국은행(2022), 「2021년 지급수단 및 모바일금융서비스 이용행태 조사결과」, 지급결제
조사자료, 제2022-1호

_____ (2023a), 「애플사의 금융업 진출 현황 및 시사점」, 금융결제 업무정보

_____ (2023b), 「2022년 지급결제보고서」

KB금융지주 경영연구소(2022), 「지급결제의 이해 및 전자금융거래법 개정(안) 관련 제언」
e-금융민원센터(2023), 「전자금융업 등록 및 말소 현황」

CBinsight(2020), “Here’s Why Digital Payments Are Becoming A Must-Have For
Insurers”, *CBinsgith Reaserch*

CBinsight(2023a), “Buy now pay later(BNPL)-B2B Payment”, *CBinsgith Reaserch*

_____ (2023b), “Buy now pay later(BNPL)-B2C Payment”, *CBinsgith Reaserch*

_____ (2023c), “Digital Payments Emerge as Competitive Opportunity for P&C
Insurers”, *CBinsgith Reaserch*

日本総研(2021), “拡大する Buy Now, Pay Later(BNPL) 市場の動向と今後の展望”,
Research Focus, 2021

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401-01-125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

| 저자약력

손재희 University of California, Riverside 경제학 박사 / 연구위원
E-mail : jaehee.son@kiri.or.kr

장윤미 한국외국어대학교 경제학 박사 / 연구원
E-mail : yunmi.jang@kiri.or.kr

연구보고서 2023-15

전자금융업 개편과 보험회사 대응방안

발 행 일 2023년 11월
발 행 인 안 철 경
발 행 처 보험연구원
주 소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인 쇄 소 고려씨앤피

ISBN 979-11-93021-29-3
979-11-85691-50-3(세트)

(정가 10,000원)