V 결론 및 시사점

2023년 5월 도입된 대환대출 인프라는 시행 초기에 성공적으로 안착되어 대출고객의 금리가 낮아지는 등 어느 정도 소기의 효과가 있는 것으로 평가되고 있다. 이와 같이 대환대출이 활성화되면 대출 시장의 효율성이 제고될 것으로 기대되는 반면, 금융회사 여신심사 기능 저하와 플랫폼의 시장 지배력 확대에 따른 폐해 등의 우려 또한 제기된다. 금융회사가 개인신용대출의 정보비대칭을 해소하기 위한 심사 기능에 상대적으로 많은 노력과 시간이 소요되는 경우 대환대출 활성화로 대출계약의 이동이 자유롭게 된다면 금융회사가 당초에 시간과 노력을 기울여 대출심사를 할 유인이 줄어 들고, 대환대출의 대출비교 과정에서 고객 접점이 이미 확보된 빅테크 기업을 중심으로 플랫폼화가 빠르게 진전되면서 시장 집중에 대한 우려 또한 커지고 있기 때문이다.

대환대출 인프라의 바람직한 작동 방향은 금융회사 간 경쟁을 촉진하여 비용효율성이 낮은 금융회사에서 높은 금리로 대출받은 고객이 비용효율성이 높은 금융회사에서 낮은 금리의 대출로 갈아탈 수 있게 하는 것이다. 그렇지만, 대환대출 인프라는 금융회사 간 경쟁을 제고하여 소비자 금리 부담을 낮추는 데 어느 정도 소기의 목적을 달성한 반면, 실질적인 시장의 분할 및 정보비대칭 문제 등으로 인하여 적극적으로 대환대출을 활성화하는 데에는 제약이 있는 것으로 보인다. 특히, 동일한 CB 개인신용점수 구간에서 금융회사 간 여신심사 능력의 차이가 통계적으로 유의한 것으로 확인되었다. 이는 개인신용대출이 정보비대칭에 의한 관계형 금융 특성을 가지고 있고, 대환대출을 통해 시중은행 및 인터넷전문은행 간의 고객 빼앗기 경쟁이 격화되며 여신심사 기능은 저하될 소지가 있음을 시사한다. 대환대출 인프라가 금융회사의 경쟁을 통해 대출업무의 비용효율성을 제고하여 소비자의 금리 부담을 경감해 주면서도 여신심사 기능이 저하되는 것을 방지할 수 있도록 하기 위하여 다음과 같은 개선 방안을 제시하고자 한다.

첫째, 대환대출 과정에서 마이데이터 및 오픈뱅킹 등을 통하여 현금흐름 정보 및 직업, 소득, 재산 등 신뢰할 수 있는 추가 정보를 충분히 제공토록 하여 정보비대칭성을 최대한 완화할 필요가 있다.

둘째, 대환대출 상품을 제공하는 금융회사가 기존 금융회사의 신용평가 검증이 완료되었다는 이유로, 또는 향후 플랫폼이 일정부분 신용평가 업무를 대행해 주었다는 이유로 자체의 정당한 신용평가 절차 없이 대환대출을 실행하는 것을 방지하여야 할 것이다.

셋째, 금융회사가 정보비대칭성이 큰 비급여생활자, 자영업자 등에 대한 대출 시 신용평가에 있어 오랜 거래관계에서 파악 가능한 정성적 요소를 적극 반영하여야 하는 등 관계형 금융의 특성을 보일 수 있으므로 금융회사가 대출실행 시 대환대출 제한기간을 현재의 6개월보다 긴 1년을 적용하거나, 일정 부분 페널티 성격의 중도상환 수수료를 부과하는 등 일정 기간 대출계약의 유지를 기대할 수 있는 대출 상품의 취급을 허용할 필요가 있다.

넷째, 대환대출을 통해 다중채무자의 채무통합을 지원하여 고객의 신용도를 개선하는 동시에 금융회사의 신용리스크관리에 있어 효율성 제고를 모색할 필요가 있다.

다섯째, 향후 대환대출 확대 대상인 주택담보대출과 전세대출은 담보와 보증으로 실질적인 신용리스크가 매우 작아서 여신심사 기능 저하 우려가 적으므로 비용효율성 제고 측면에서 적극 추진할 필요가 있다.

아울러, 고객이 대환대출 인프라를 통해 제시받은 낮은 금리를 근거로 기존 금융회사에 금리 인하요구권을 행사할 수 있도록 함으로써 대출금리 인하가 보다 용이하게 이뤄지는 방안도 고려할 수 있다.

한편, 대환대출 인프라의 대출비교 플랫폼의 시장 집중이 심화될 경우에는 직접적으로는 대출중개 수수료 책정 시 플랫폼의 협상력 우위로 인하여 금리 인하의 혜택이 소비자에게 온전히 돌아가지 않을 우려가 있으며, 궁극적으로는 금융회사의 고객접점 상실로 정보비대칭 해소를 위한 여신심사 기능이 저하될 가능성도 있다. 한국의 경우에는 아직까지 빅테크의 경제력 집중이 우려될 정도는 아닌 것으로 보이며, 최근 2년간 대출중개 플랫폼의 1, 2위 순위가 바뀌는 등 시장의 역동성이 큰 편이다. 또한, 빅테크가 아닌 순수 금융 플랫폼이 선전하고 있고 대출중개 수수료의 부당한 인상 행태도 나타나지 않고 있기에 아직은 시장 지배력 집중에 따른 폐해가 현실화 되었다고 보기는 어렵다. 그렇지만, 온라인 대출중개 시장이 빠르게 성장하고 있는 현실과, 현재 금융회사들이 특정 판매채널 집중리스크에 대한 관리를 하지 않고 당장의 영업을 위하여 고객접점을 많이 확보한 대형 플랫폼을 선호하고 있는 실정 등을 감안할 때 금융회사의 특정 플랫폼 의존도 심화 및 시장 집중에 따른 폐해를 방지하기 위한 방안을 다음과 같이 순차적으로 준비할 필요가 있다.

첫째, 정부당국이 추진 중인 수수료율 공시와, 알고리즘 규제 강화 등을 예정대로 시행할 필요가 있다. 다만, 수수료율 공시에도 불구하고 수수료율의 일방적인 인상 등 폐해가 나타나는 경우에는 신용카드 가맹점 수수료율 규제와 같은 직접적인 규제 방안을 모색할 필요가 있다.

둘째, 금융회사의 금융 플랫폼 직접 운영이 빅테크 플랫폼에 대한 견제 기능을 충분히 할 것으로 기대하지는 말아야 한다. 금융회사 자체 플랫폼은 금융회사별 자체 경영전략에 의해 자율적으로 추진될 필요가 있다.

셋째, 금융회사별로 특정 금융 플랫폼 의존도 심화에 따른 리스크관리를 강화할 필요가 있다. 플랫폼 시장 집중에 따른 폐해가 있다고 보기 어려운 현 단계에서는 아웃소싱 리스크관리의 일환으로 금융회사 자율적으로 관리 방안을 마련하도록 지도할 필요가 있다.

넷째, 시장 집중에 따른 폐해가 드러나거나 실질적으로 우려되는 경우에는 방카슈랑스룰처럼 금융회사별로 온라인 대출중개에 의한 대출 실적 중 특정 플랫폼을 통한 대출취급 의존도를 일정비율(예: 30%) 이내로 운영하거나, 전체 대출 중 특정 플랫폼 의존도를 일정비율(예: 10%) 이내로 운용되도록 하는 것을 고려할 수 있다.

대환대출 인프라는 금융소비자의 금리 부담을 경감시키기 위하여 정책당국과 금융권이 오랜 논의를 거쳐 세계 최초로 도입된 혁신적인 제도이다. 그럼에도 불구하고 일부 제2금융권은 은행권에 비하여 자금조달비용 및 규모의 경제 면에서 크게 불리하여 대환대출 인프라를 통한 자유로운 대출이동이 자신의 경영여건을 크게 악화시킬 것이라는 우려를 갖고 참여에 소극적인 경우가 있는 것도 사실이다. 그러나 지금까지의 대환대출 운영실적을 보면 고객그룹별로 실질적으로 접근 가능한 금융시장이 어느 정도 구분되어 있고, 금융회사도 외부 고객에 대한 정보 및 확신이 부족하여 대환대출이 기대만큼 크게 활성화되지는 않은 모습을 보이고 있다. 따라서 지금까지 대환대출 참여에 소극적인 금융회사들도 경영여건 악화에 대한 우려에서 벗어나 보다 적극적으로 참여하여 개별 금융회사별로 신용리스크를 제대로 이해하는 데 비교우위가 있는 핵심 고객층을 확보하는 등 자체 역량을 강화하는 기회로 삼을 필요가 있을 것이다.