

P2P관련 법안 국회 소위원회 통과

대부업 문패 떼고 투자 한도도 확대

지난해 사기 횡령 등 규제 사각지대로 불려 온 P2P금융이 2년 만에 법제화를 위한 첫 관문을 넘었다. P2P 관련 법안이 국회 법안심사 소위원회를 통과해 늘어난 투자규모에 따라 투자자보호는 한층 강화되고 P2P 금융 시장 규모는 확대될 전망이다.

P2P금융은 돈이 필요한 대출자와 여유자금이 있는 다수의 투자자를 대출과 투자의 형태로 직접 연결하는 온라인 플랫폼이다. P2P금융의 누적 대출규모는 2016년 말 6289억원에서 지난해 9월 4조2000억원으로 7배가량 증가했다.

20일 금융권에 따르면 핀테크 업계의 숙원이던 P2P 법안이 지난 14일 국회 정무위원회회의의 법안심사 소위원회를 통과하며 P2P기업들의 기대감이 커졌다. P2P법안에는 ▲P2P 설립을 위한 최저자본금(3억원→5억원) ▲금융회사 투자허용(채권당 최대 40%) ▲자기자본투자비율 건당 20% 허용 ▲개인투자 한도 확대 ▲투자자 보호의무 강화 ▲내부통제 강화 ▲자금세탁방지 등이 담겼다.

8퍼센트 이호진 대표는 "P2P금융 법

제화로 소비자들이 안정적으로 서비스를 이용할 수 있는 기반이 마련됐다"며 "더불어 4개월 후 세율 인하로 세금이 절반 수준으로 떨어져 투자자들이 얻는 수익도 더 커지게 돼 이용자 증가에 대비하고 있다"고 말했다.

◆P2P업체, 금융사 40% 투자 확대 큰 손 늘어나

법안이 통과되면 우선 P2P기업은 대부업이라는 오명을 벗을 수 있게 된다. 지금까지 P2P금융은 별도의 법안이 없어 대부업법으로 분류돼 왔다. P2P기업이 플랫폼과 별도로 자회사 형태의 대부업체를 두고 영업했다면 앞으로는 별도의 자회사(연계 대부업체)를 마련하지 않고도 영업할 수 있게 된다는 것. 은행업법, 보험업법, 저축은행법처럼 P2P금융업법으로 P2P금융의 성향에 따라 기업을 규제한다는 설명이다.

자기자본투자 허용기준도 20%로 확대된다. 기존에는 가이드라인에 따라 투자자로부터 받은 투자자금에 한해서만 대출이 허용됐다. 예컨대 A가 1000만원 대출신청을 하더라도 투자자금으



국회 정무위원회 법안심사소위는 핀테크 업계의 주목이 쏠렸던 'P2P대출 관련 법안'을 가결했다

/연합뉴스

로 1000만원이 마련되지 않으면 대출이 불가능했던 것. 앞으로는 1000만원 대출 신청에 800만원의 투자자금만 모이면 200만원은 P2P기업이 채워서 대출을 진행할 수 있게 된다.

금융회사로부터 투자를 받는 비중도 최대 40%까지 확대된다. 현재 가이드라인에는 금융회사의 P2P 투자여부는 언급돼 있지 않다.

2년 만에 법제화 첫 관문 넘겨 법안 통과시 대부업 오명 벗어 누적대출 규모 3년새 7배 증가 투자자 보호 P2P법안으로 마련

저축은행이나 캐피탈이 P2P기업에 투자할 경우 P2P기업이 대출모집인의 역할밖에 할 수 없다는 판단에서다. 금융기관이 대출이 어려운 차주에게 투자한 P2P기업을 추천하고 대출을 진행한다면 P2P기업으로 우회했을 뿐 은행의 자금으로 대출한 것과 다를 없다.

업계가 건전하고 안정적으로 성장하

기 위해선 금융기관 투자가 필요해 해당 대출을 지배하지 않을 만한 범위(50%이상)내에서 기준을 마련한 셈이다.

P2P금융 관계자는 "실제 대출업무를 위해 마련한 대부업체 등록은 취소하게 될 것"이라며 "그간 투자를 검토해 온 여러 금융회사의 투자가 본격화 될 것으로 보인다"고 말했다.

◆중금리 대출 늘고 소비자보호 강화

특히 이번 P2P법안은 소비자 보호에 방점이 찍힐 것으로 보인다. 기존에는 P2P기업이 속해 있는 대부업법은 고금리에 대한 대출자의 피해를 최소화하기 위한 방안이 대부분이었다. 앞으로는 상대적으로 P2P금융에 부족할 수 있는 투자자 보호방안이 P2P법안으로 마련할 수 있게 된 것.

원금보장이나 수익률 연 20% 등 소비자를 현혹시킬 수 있는 과대광고에 대해서도 징계처리 방안을 마련할 수 있을 것으로 보인다. 현재 운영중인 가이드라인은 강제성이 없는 행정지도에 불과해 법률 위반 업체에 대해 금융당국이 제재할 수 없다.

신규업체의 진입요건으로 최소자기

자본금 기준을 3억원에서 5억원으로 확대한다. 지난해 금융감독원에 따르면 P2P투자피해 민원은 1867건으로 2017년 62건 대비 30배 이상 증가했다. 부실 기업들이 투자금을 제때 돌려주지 못해 민원이 급격히 증가한 것. 업계 진입장벽을 높여 부실 P2P기업의 난립사태를 막겠다는 설명이다.

아울러 자기자본투자허용과 금융회사 등 기관투자자 참여가 확대되며 중금리 대출도 확대된다. 기존에는 자기자본투자와 금융기관투자가 허용되지 않아 투자자금이 모일 때까지 대출승인절차를 미뤄야 했다. 자기자본투자비중이 20% 허용되면 대출승인절차가 빨라지고, 중금리 대출을 이용하는 중저신용자의 비중이 늘어날 수 있게 된다.

렌딧 김성준 대표는 "법안이 통과되면 중금리대출이 보다 활성화 되고 그에 따라 중금리대출이 창출하는 사회적 가치가 훨씬 증가할 수 있다"며 "본회의까지 법제화 과정이 잘 이뤄져 제정법이 잘 만들어지길 기대한다"고 말했다.

/나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr



신한은행은 20일 서울 중구 롯데호텔에서 진행된 '2019 프리미엄 브랜드지수(KS-PBI)' 시상식에서 6년 연속 은행 부문 1위, 12년 연속 PB 부문 1위를 수상했다. 신한금융그룹 브랜드홍보 부문 이병철 부문장(왼쪽)과 한국표준협회 이상진 회장(오른쪽)이 시상식을 마치고 기념촬영을 하고 있다. /신한은행

신한은행 KS-PBI 은행·PB 부문 1위 동시 수상

디지털 혁신으로 보여준 성과 인정

신한은행은 20일 서울 중구롯데호텔에서 진행된 '2019프리미엄브랜드지수(KS-PBI)' 시상식에서 6년 연속 은행 부문 1위, 12년 연속 PB 부문 1위를 수상했다고 밝혔다.

KS-PBI는 한국표준협회와 서울대학교 경영연구소가 공동으로 개발한 브랜드 가치 평가 모델이다. 매년 대규모 소비자 조사를 통해 기업들의 브랜드 경쟁력, 미래가치 등을 평가하고, 최고의 프리미엄 가치를 지닌 브랜드를 발표 및 공인하고 있다.

올해 평가에서 신한은행은 글로벌 금융 경쟁력 강화와 디지털 혁신을 통해 보여준 성과들에 대해 높게 인정받았다.

신한은행은 베트남 현지에서 잘로(Zalo), 모모(MOMO) 등 대표적인 디지

털 기업들과 제휴사업을 추진하고, 혁신적인 금융서비스를 소개하는 등 베트남 금융 시장에서 새로운 바람을 일으키고 있다.

지난 6월에는 베트남 은행권 최초로 고자산 고객 특화 영업점 '신한 PWM 푸미흥 센터'도 개점했다.

이와 함께 신한은행은 창구 업무를 디지털화해 고객 편의성을 크게 높였으며, 다양한 서비스를 탑재한 생활금융 플랫폼 '솔(SOL)'은 가입 고객 1000만 명 돌파를 눈앞에 두고 있다.

신한은행 관계자는 "이번 수상은 고객을 상생의 동반자로 여기고 고객 가치를 창조하기 위해 최선을 다한 결과"라며 "앞으로도 고객의 신뢰를 바탕으로 새로운 금융문화를 선도하며 브랜드 가치를 더욱 높여갈 수 있도록 노력하겠다"고 말했다.

/안상미 기자 smahn10@

성대규, 고객 직접방문... 소통 경영 '앞장'

(신한생명 사장)

'CEO 현장집무실' 운영 거점지역 최고경영자 방문

성대규 신한생명 사장이 소통경영에 적극 나서고 있다. 첫 번째 행보는 현장 집무실 운영이다.

신한생명은 최고경영자(CEO)가 주요 거점지역으로 찾아가는 'CEO 현장 집무실'을 운영한다고 20일 밝혔다.

CEO 현장집무실은 고객의 소리를 가장 빨리 경청함으로써 소비자보호 분야의 리딩컴퍼니로 도약하기 위해 새롭게 실시하는 고객참여제도다. 거점지역을 최고경영자가 직접 방문하고 고객, 설계사들과 소통하는 데 중점을 뒀다.

첫 번째 CEO 현장집무실은 지난 16일 경북 경주에서 진행됐다. 대구권역 고객·설계사·지점장 27명이 현장 패널로 참여했다.

SC제일은행-뱅크샐러드 마이데이터 활성화 '맞손'

분산된 개인 금융 정보 한 번에 확인

SC제일은행은 20일 뱅크샐러드와 마이데이터 활성화 사업을 추진하기 위해 업무 제휴 양해각서(MOU)를 체결했다고 밝혔다.

마이데이터는 은행·카드 등 다양



지난 16일 경북 경주에서 진행된 첫 번째 'CEO 현장집무실'에서 성대규 신한생명 사장이 고객 패널 질의에 답하고 있다. /신한생명

고객패널 의견 중에는 ▲젊은세대가 보험에 대한 중요도를 인식할 수 있는 상품 개발 ▲종신보험 가입해도 증액 ▲VIP 고객을 위한 다양한 서비스 제공 ▲장기유지고객 관리 방식 개선 등 다양한 아이디어와 의견이 제안됐다.

이날 성대규 사장은 "CEO 현장집무실을 통해 292만여명의 고객들이 생생하고 소중한 의견들을 관련 부서에 신

속하게 전달하고 경영활동 전반에 반영될 수 있도록 노력하겠다"고 말했다.

한편 신한생명은 새로운 고객참여제도인 '100인(인)의 고객배심원단'을 9월 중 운영할 계획이다. 배심원단은 신한생명 고객에 한해 온라인 80명, 오프라인 20명의 배심원을 선발한다.

/김희주 기자 hj89@

수 있다.

SC제일은행은 이번 제휴로 뱅크샐러드와 긴밀하게 협력해 데이터 중심의 금융 서비스를 확대한다.

뱅크샐러드가 보유한 빅데이터 분석 및 상품 추천 역량을 활용해 구독 금융 서비스, 무서류 간편 대출 등과 같은 한층 정교하고 차별화된 금융 상품 및 자산관리 서비스를 선보일 예정이다.

/나유리 기자 yul115@metroseoul.co.kr