

SEOUL FINTECH LAB



01

About us

Space

People

Special

SEOUL FINTECH LAB MAGAZINE

Who We Are:

SEOUL FINTECH LAB

서울핀테크랩 Who We Are:

서울핀테크랩은 서울시에서 금융중심지 활성화 일환으로
여의도에 설립한 국내 최대의 핀테크 스타트업 육성공간입니다.

〈서울핀테크랩 Who We Are〉는

서울핀테크랩의 주요 프로그램과 성과와 더불어
100여개의 기업을 구성하는 1천여 명의 핀테크 스타트업
종사자들 속 다채로운 이야기를 담아보고자 기획된 첫 시리즈입니다.

Who we are

Contents

FEBRUARY 2021



About us

- 06 서울핀테크랩 Seoul Fintech Lab
- 08 숫자로 보는 서울핀테크랩

Space

- 12 공유공간과 랩Lab생활

People _ Interview

- 16 MZ세대의 현재를 반영한 보험
스몰티켓 김정은 CEO
- 24 중소기업을 위한, 나인티데이즈
한국어음중개 콕기웅 CEO
- 20 회복탄력성, ESG수치가 증명하다
지속가능발전소 윤덕찬 CEO
- 36 해외송금 솔루션, 모인
모인 서일석 CEO
- 40 위닝아이가 제시하는 뉴노멀
위닝아이 정우영 CEO, 유승수 Chief Director

- 44 세대를 아우르는 설계, 웰스가이드
웰스가이드 배현기 CEO
- 48 당신이 일에 집중할 수 있도록,페이워크
페이워크 손지인 CEO
- 51 핀테크를 넘어 핀+컬처로
오프널 박성훈 CEO
- 54 점점을 잇다, 웨이브릿지
웨이브릿지 오종욱 CEO

Special

- 58 서울핀테크랩 트렌드 리포트

About us



서울핀테크랩 Seoul Fintech Lab

서울핀테크랩 Seoul Fintech Lab



국내 최대 핀테크 스타트업 육성공간

2020년 10월 기준 4개층에서 6개층으로 확장, 2021년 100여개의 핀테크 스타트업이 함께 성장하고 있다.



핀테크 특화 액셀러레이팅

서울핀테크랩은 2020년 3월부터 핀테크 전문 액셀러레이터 회사에 민간위탁운영되고 있다. (주관운영사 케이엑셀레이터, 공동수급사 팀위)



데모데이 / 비공개IR

서울핀테크랩의 네트워크를 활용할 수 있는 가장 중요한 기회이다. 금융사 및 대기업과의 만남을 통해 투자 연계와 오픈이노베이션 협업 가능성을 엿볼 수 있다.



역량 강화 교육

서울핀테크랩 구성원들의 역량 향상을 위해 매월 새로운 주제가 온/오프라인으로 진행된다.



멘토링

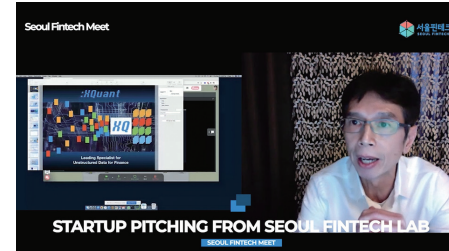
기업이 부딪히는 실무문제해결에 중점으로 두고 각 분야의 전문가를 만날 수 있는 자리가 마련된다.



마케팅 프로그램

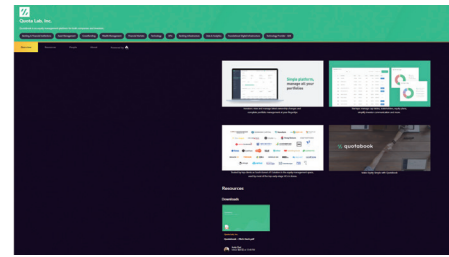
마케팅 현황 진단 컨설팅과 외부 마케팅 서포터 연계를 통해 입주기업의 성장을 지원한다.

엑셀러레이팅 프로그램 Accelerating Program



해외IR

서울핀테크랩 해외 네트워크를 통해 현지 투자자 및 파트너에게 투자 및 사업 제안을 해볼 수 있다. 해외 진출 준비가 된 기업에겐 필수 코스이다.



해외 전시회 및 컨퍼런스

전 세계에서 주최하는 다양한 핀테크 전시회 및 컨퍼런스 참가를 통해 글로벌한 네트워크와 트렌드를 경험해볼 수 있다.



Pre-Accelerating

해외 진출을 준비하는 입주기업에게 도움을 주는 프로그램이다. 영문 마케팅 콘텐츠 제작과 코칭을 통한 영문IR덱 및 영상 제작을 지원한다.



해외AC프로그램 참가

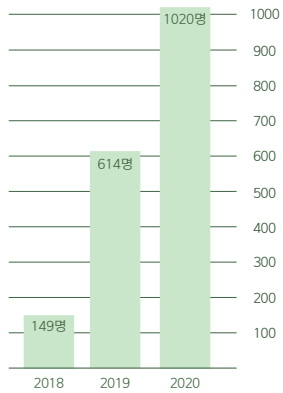
핀테크에 포커싱 된 멘토링과 데모데이를 통해 해외 진출에 한 단계 더 다가갈 수 있다.

숫자로 보는 서울핀테크랩

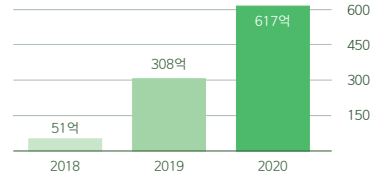
2020년 입주기업 성과

96 개 기업 입주

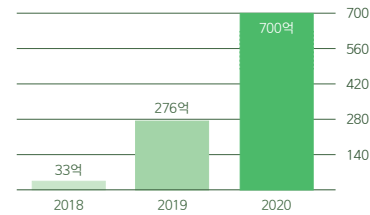
1020 명 고용인원



617 억 투자액



700 억 매출액



한국 **69** 개 73%

싱가포르 **8** 개 8%

홍콩 **3** 개 3%

미국 외 3곳 **2** 개 8%
(프랑스, 일본, 중국)

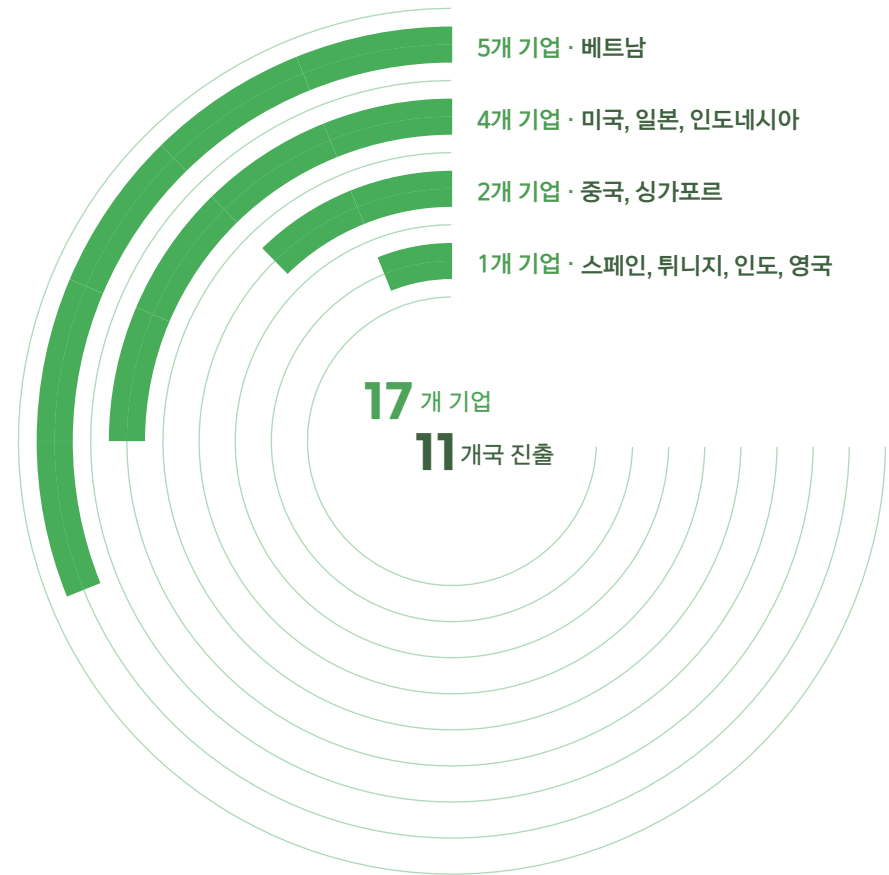
영국 외 7곳 **1** 개 8%
(캐나다, 스위스, 사이프러스, 버진아일랜드, 브라질, 뉴질랜드, 인도네시아)

국가별 현황

96 개 기업

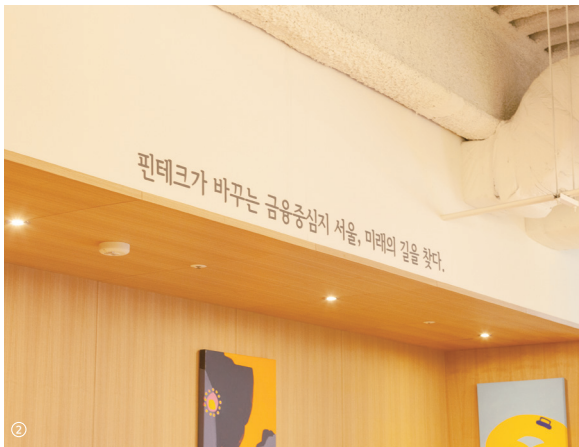
해외진출

2019년 기준



Space

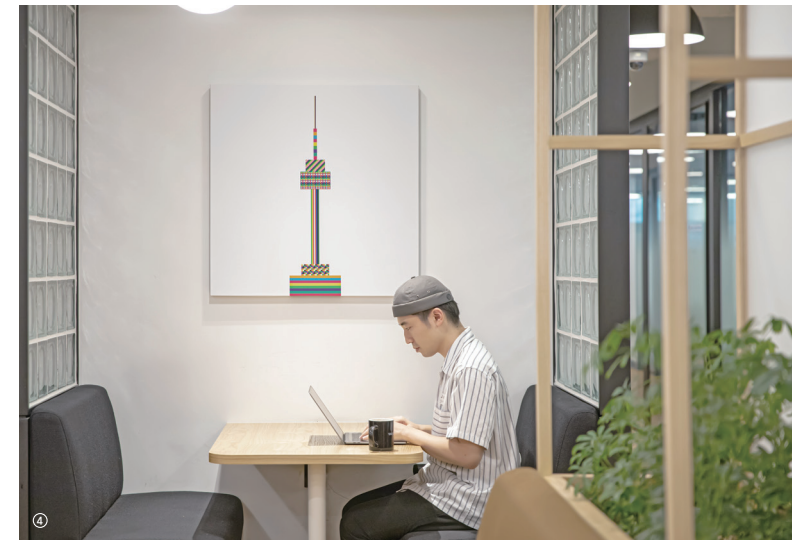
공유공간과 랩Lab생활
Co-Working Space



- ① 서울핀테크랩 8층 라운지 모습
- ② 17층라운지에 새겨진 핀테크랩 슬로건
- ③ 각층라운지에 준비된 차와 커피. 각자의 취향을 고려하여 두유와 우유, 얼음도 비치되어 있다.
- ④ 소규모 회의와 미팅이 이루어지는 공간이다.

공유공간과 랩Lab생활 Co-Working Space

서울핀테크랩 생활은 '함께 성장하는' 공유의 문화다. 금융산업의 핀테크 스타트업은 공동의 공간에서 함께 성장하고 있다. 서로가 서로에게 배우고 응원하며 또 서로의 자원을 배려한다. 서울핀테크랩 6개 전용층에 만들어진 각각 다른 스타일의 라운지에서 다양한 네트워킹이 자연스럽게 흐르고 마주친다.





⑤ 공용으로 이용할 수 있는 복합기와 스테이플러, 펀치, 테이프 등의 사무용품.

⑥ 층마다 작은 부스가 마련되어 있어, 업무상 통화를 하거나 가벼운 화상회의를 할 때 이용할 수 있다.

⑦ 17층 라운지 모습. 5개 전용층에는 각기 스타일이 다른 라운지가 있다.



People

스몰티켓
한국어음중개
지속가능발전소
모인
위닝아이
웰스가이드
페이워크
오프널
웨이브릿지

서핀랩 사람들:
핀테크 스타트업 대표에게서 듣다

MZ세대의 현재를 반영한 보험

Insurance Service for Your Daily Life

스몰티켓
김정은 CEO

기존 보험은 '과거'를 기반으로 상품을 설계했습니다.
새로운 생활 패턴이 나타나는 시대의 보험은
'현재'를 반영해야 합니다.

스몰티켓의 주요 서비스인 펫보험과 이륜차 보험을 보며
지금의 트렌드를 빠르게 파악해 반영한다 생각했다.
동향을 어떻게 파악하는지 궁금하다.

우선 창업을 준비할 당시 인슈어테크라는 영역 자체가 유럽을 중심으로 시작되고 있었다. 조금 더 설명하자면, 인슈어테크 영역은 보험 생태계에 혁신을 가져다주기 위해 테크놀로지를 접목한 서비스다. 트렌드 측면에서 모빌리티와 펫은 이미 몇 년 전부터 해외에서 예견되고 있는 시장이었다. 고객들이 반려동물과 함께 하는 라이프스타일 안에서 행복을 찾고 있었고, 그 행복을 더해주는 게 인슈어테크의 역할이었다.

스몰티켓이 하고 싶은 것들도 기존의 보험사가 하지 않았던, '하기 싫거나' 혹은 '할 수 없었던' 영역을 테크놀로지와 데이터에 기반해 조금 더 쉽게 풀어내는 작업이었다. '한국 사회에서 디지털보험중계 플랫폼이라는 컨셉 아래 어떤 섹터에서, 어떤 위험 요소들이 새롭게 나타나고 있는가' 생각해보니 모빌리티와 펫이었다. '그들이 변해갈 방향과 그에 따라 새롭게 나타날 위험을 보험이라는 영역이 어떻게 새롭게 보장해 줄 수 있을까.'를 고민하는 준비과정을 가지면서 사업모델을 만들고 시작하게 되었다.

보험에 가입했지만 실제로 나에게 어떻게 영향을 주는 건지에 대해선
인식을 잘 하지 못하고 이용하지 않나.
스몰티켓은 펫보험 가입자들에게 지속적으로 미션을 주는게 흥미로웠다.

보험은 무형의 서비스다. 그런데 보험을 영어로 이야기하면 리스크다. 대부분 리스크(위험)에 대해 말하면 흥미를 가진다. '지금 보험 사라는 건가'하고 거리를 두는 분들도 있지만 그만큼 보험이 어렵게 느껴지는 거다. 알고 보면 보험은 생활에 굉장히 도움이 될 수도 있다. 그런데 그간 보험사들의 마케팅 채널 싸움에서 굉장히 왜곡된 지점들이 있었다. 우리가 흔히 만나보았던 보험 판매 과정의 초점이 많이 팔기 위한 접근에 있었

기 때문에 소비자들이 편견을 가지게 되는 경우가 좀 있었다. 동시에 '왜 새롭게 변해가는 라이프스타일에 맞추어 상품을 만들지 않지?' 하는 의문도 있었을 것이다. 여러 가지 상황을 거치면서 보험에 대해 부정적인 인식이 세대별로 쌓이게 되었다. 그게 지금 합리성을 강조하고 금융의 투명성을 강조하고 싶은 MZ세대에게는 완전히 결이 다른 이야기로 읽히고 있다고 생각한다.

스몰티켓이 사업과 서비스 모델을 구상할 때 가장 중요하게 생각한 건 보험에 가입한 시점부터 혜택을 느낄 수 있도록 해줘야 한다는 것이었다. 소비자들의 관심과 참여를 독려할 수 있어야 했다. 첫 번째로 건강을 관리할 수 있는 방법을 알려주고 같이 해나가면 좋겠다는 맥락에서 리워드를 도입했다. 두 번째로는 사람들이 어렵다고 생각하는 보험 약관과 단어를 쉽게 풀어 설명하려고 노력했다.

인슈어테크가 하는 일이 무엇인지 직접 경험해볼 수 있도록 하는 사례로, '펫'보험이 의미있었다고 생각한다. 보통 자신의 아이와 관련된 일에는 적극적으로 행동하게 되지 않나. 곧 홈페이지 개편과 어플 서비스 출시를 앞두고 있는데, 고객의 참여도를 많이 신경쓰며 준비하고 있다.

스몰티켓 이름에 담긴 의미도 궁금하다.

해외에서는 보험료를 티켓 사이즈에 많이들 비유한다. 기존에 들던 종합형 보험 상품을 빅 티켓이라 한다면, 목적성을 띤 맞춤형 상품은 스몰 티켓 사이즈라 할 수 있겠다고 생각했다. 고객의 라이프스타일에 맞는 맞춤형 보험상품, 그리고 합리적인 보험료가 기반된 스몰티켓. 그리고 보험 유통시장에 혁신을 이뤄내고 싶은 플레이어로서도 작은 편이었다. 이 두 가지의 의미를 담아 스몰티켓이라 이름을 지었다.

'새로운 플레이어'라고 말했는데, 구체적으로 어떤 차별점/강점이 있는가.

보험을 본질적으로 들여다보니, 위험이라는 속성이 가장 중요했다. 결국 보험상품이 보장해 주는 건 나의 현재의 위험, 그리고 미래의 위험인 것이다. 그렇다면 스몰티켓은 위험이라는 것을 어떻게 정의할 것인가, 에서부터 시작했다. '고객들이 정의하는 위험과 기존 보험사가 보장하는 위험이 동일한 것인가' 살폈을 때 다르다고 생각했다. 사람들이 돈을 버는 방법과 수단과 사용하는 목적이 바뀌고 있었기 때문에 그곳에서부터 새로운 위험 영역이 계속 나타나고 있었다. 새로운 디지털 플랫폼으로서 기존의 보험 플레이어들이 하지 못했던 플레이를 한번 만들어봐야겠다고 생각했다. 시장의 변화가는

니즈 중 가장 확실한 것들을 상품으로 만들어 디지털 플랫폼으로 유통을 시키고, 그것에 기반한 데이터를 탑재한 플레이를 만들어보자 했던 게 펫 보험과 모빌리티다.

2019년에 온디맨드 시간제 보험을 론칭해 배달의민족의 공유형 라이더들에게 공급했다. 라이더들이 본인 소유의 오토바이로 쿨을 받은 시점부터 종료할 때까지의 시간을 책정하여 합리적인 보험료로 위험을 보장받을 수 있도록 했다. 데이터를 기반으로 기획하고 분석했기 때문에 가능한 상품이었다. 이륜자동차보험시장이 데이터화될 수 있을 거라고는 아무도 예측하지 못했을 거라 생각한다. 보험사들이 생각하기에 이륜자동차보험시장은 위험부담이 높은 영역이었다. 그간 합리적인 보험료를 기반으로 한 상품이 나오기 어려웠기 때문에 그런 의미에서 온디맨드 시간제 보험이 굉장히 혁신적이었다고 생각한다. 펫 보험의 경우에도 여러 가지 의미가 있다. 첫째, 최초로 신규 가입의 연령대를 고령 견의 나이까지 확장한 상품을 한화손해보험과 협력하여 만들었다. 두 번째론 다동이를 위한 보험료 할인을 도입하고, 동시대의 반려견주들이 취하는 치료방법 등을 상품에 담아 론칭했다. 반려견주들이 건강미션을 성취할 때마다 리워드도 드리고 있다.

보장 담보를 합리적으로 맞춰주는 것, 커스터마이징하는 것, 유통 채널의 리워드 포인트 제도를 운영하는 것. 소비자들에게 보험 디지털 브로커로서의 합리성과 투명성을 전달해 준다는 측면에서 기존 플레이어들이 하지 못했던 사업이기 때문에 매우 혁신적이라고 생각하고 있다.

대표님 개인의 이력이 굉장히 흥미로웠다.

국제법 공부를 오래 하다 로펌에서 일을 하시기도 했다고 들었는데, 어떤 계기로 창업을 하게 되었는지 궁금하다.

제 이력은 굉장히 마이너하다. 말씀하신 것처럼 로펌에서도 일을 했었는데, 전문직이다 보니 하나의 부품으로 사는 느낌이 들었다. 뭔가 추구해야 하는 목표지점이 정형화되어 있는 것 같기도 하고, 그러면서 앞으로 나아갈 길에 대한 고민이 컸다. 창업에 대해서, 기업을 이끌어간다는 건 어떤 의미일까, 내가 할 수 있을까, 그런 불안감이 서른다섯 즈음 있었던 것 같다.

그즈음 지인에게서 디지털 보험 사업전략 마케팅 전략 프로젝트의 참여 제안을 받았다. 인슈어테크와 규제, IT도 좀 알아야 하는 상황이었는데 영국에 있을 때 보험과 관련된 sector에 깊숙히 연관되어 있었기 때문이었다. 한국도 그렇겠지만, 영국에서 만난 보험인들이 굉장히 멋있었던 기억이 있어 일을 시작했다. 다른 것보다 놀라웠던 건 중요

보험사의 중요 프로젝트인데 의사 결정권자에 여자가 한 명도 없다는 것이었다. '이 80년대 느낌은 뭐지?' 생각이 들 정도로 (웃음). 인슈어테크라는 사업적인 의미를 보고 일을 하는데, 좀 답답한 면이 있었다. 그러면서 스스로 진짜 재밌는 일, 좋아하는 일을 좀 해야겠다고 생각해 사업을 구상하기 시작했다.

초반엔 인슈어테크에 대해 '온라인에 기반한 가상의 공간에서 소비자들을 공략하는 마케팅을 하는 것'이라고 단순하게 생각했다. '집에서 할 수 있겠네, 내가 좋아하는 상품을 만들면 비슷한 취향과 라이프스타일을 지향하는 사람들도 좋아해 줄 거야,' 라는 무한 긍정을 가지고 창업을 결심했다. 그 부분에 대해서는 후회가 없다.

처음 창업하셨을 때 업계에 여성 대표가 거의 없었을 것 같다.
지금도 비율로 따지면 남성이 훨씬 많을 것 같은데,
성별이 달라 생기는 어려운 지점이나 차별이 있지는 않은가.

좋아지고 있는 것 같다. 어쨌든 사회가 많이 변하고 있고 공식적인 자리에서 차별을 경험하는 일은 많이 없다. 그럼에도 여성의 삶에서 임신과 출산, 결혼은 무시할 수 없는 부분이라 생각한다. 몇 년 전, 임신 기간 동안 일을 했던 건물에는 휴게실이 있었다. 그곳에서 점심을 먹고 한 시간 정도를 잘 수 있었다. 그 공간 덕분에 임신과 일을 견뎌낼 수 있었다고 생각한다. 스타트업을 한다는 것은 사실 강행군인데, 이 피 튀기는 일상을 아무도 모른다. 거기서 나오는 외로운 순간들이 있다. 생리적인 특성이 다른 점들을 배려해가는 일이 핀테크 업계 곳곳에서 많이 생기고, 늘어가면 좋겠다고 생각한다.

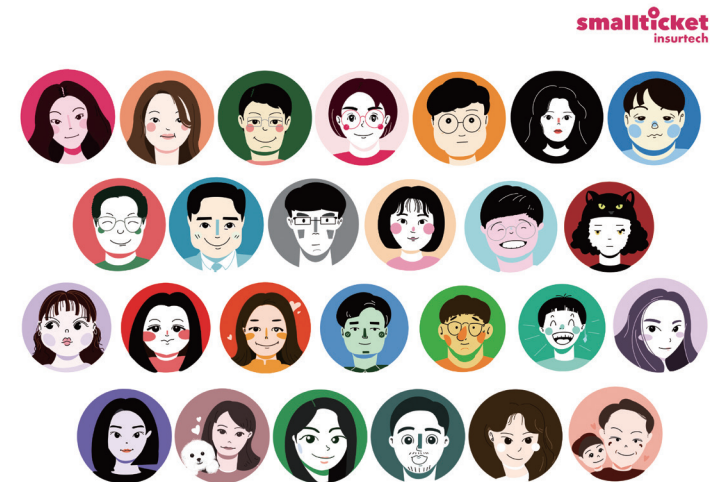
복지와 관련된 이야기인데, '주변 금융사들의 사내 어린이집을 같이 사용할 수 있는 방법이 없을지' 서울시에 건의를 했던 적이 있다. 왜냐하면 아이가 있으면 스타트업에 오고 싶어도 못 오는 상황이 많다. 기존에 다니던 회사의 어린이집이 너무 좋거나 여러 상황들이 있는데, 현실적으로 큰 문제다. 이를 보완해주는 부분이 없다면 육아와 일을 병행하기 위해서는 베이비시터를 구하거나, 어린이집에 대기 번호를 빨리 낮출 방법을 찾아야 한다. 둘 다 운에 맡겨야 하는 부분들이다. 이런 문제들이 종종 눈에 보인다. 사회적으로, 정책적으로 해결해야 될 문제라고 나이스하게 이야기하고 있다.

일대일의 관계나 소수의 사람들이 회의를 할 때 여성에 대한 차별과 편견이 더 잘 드러나기도 한다. 여성이 한 인간으로서 누려야 하는 권리에 대한 편견들인데, 가령 '여성 대표는 끝까지 못 해낼 거야. 임신하면 끝이야.' 와 같은 고정관념들과 마주칠 때가 있다. 그런데 한편으로는 핀테크 업계 관련자들이 실은 새로운 세상에 대해서 굉장히 많이 열려있는 사람들이 맞다. 차원이 다른 저쪽 세상과 이쪽 세상의 다양한 라이프스타일에 대해 이야기를 하면서 산다. 임신과 육아 외에도 스타트업에서 일하기 어려운 현실적인

제약과 편견들이 있지 않나. 그것에 대해 관심을 가지고 이야기를 나누는 일이 필요하다고 생각한다. 이곳에 있는 다양하고 유연한 경험을 모아 여론을 만들어갔으면 좋겠다.

스몰티켓의 사내문화는 어떤 분위기로 형성되고 있나.
팀 이벤트나 특별한 점이 있는가.

회사가 막 커지고 있어 '피플 앤 컬처'에 대해 고민하고 있다. 어떻게 하면 우리의 스피릿을 잘 보여줄 수 있는 컬처를 만들까를 굉장히 고민 중인 시기다. 최근 막내 디자인 나와 전체 팀원을 캐릭터화 한 아이콘을 만들기도 했다.



스몰티켓 팀의 캐릭터 아이콘

얼마 전부터 입사 300일, 600일, 1000일, 2000일 각 시기를 맞이하는 직원들께 기념패를 드리는 이벤트도 하고 있다. 팀 내 캘리그라피를 하는 팀원이 있는데, 그 친구가 감사패를 디자인한다. 장기적으로 안정감 있게 근무하시는 분들이 많은 편이긴 하지만 스타트업 특성상 장기근무가 쉽지 않은 일이라 기념일을 만들었다.

팀원들이 팀 분위기에 대해 한 이야기 중 기억에 남는 피드백들이 있었다.

긍정적으로 들었던 피드백은 '생각을 많이 하라고 해서 당황스럽다'는 이야기였다. '일을 빨리 해내고, 멀티로 일을 받아 더 빨리빨리 돌리고.' 이게 마치 스타트업에서 일하는 것의 본질, 일하는 즐거움의 본질이라고 생각하시는 젊은 친구들이 꽤 많이 있는데, 안타까운 일이라 생각한다. 그래서 '입사 후 안정감이 있다, 생각할 시간을 줘서 너무 좋다'는 피드백들이 기억에 남는다.

스몰티켓은 현재 40대 중반에서부터 20대 후반까지의 나이대로 팀이 구성되어 있다. 보통의 스타트업들에 비해 세대 구성이 좀 촘촘하게 되어 있어 서로 동질감을 느끼기에 괜찮은 것 같다. 최근에 디자이너에게서는 디자이너로서의 커리어가 어떻게 발전 될지에 대해 생각하며 작업할 수 있어서 좋다는 피드백을 들었다.

지속적으로 일을 할 수 있는 방법이 있을까.
가장 중요하다고 생각하는 점이 있다면.

가끔 창업 준비하시는 분들이 "제일 필요한 게 뭐예요?"라고 물어보신다. '멘탈 강화 훈련을 해야 된다, 모두가.'라고 말하곤 하는데(웃음), 스타트업도 보통의 비즈니스와 같이 사업이다. 인간관계나 회사의 성장단계에서 오는 고통들이 있다. 회사가 성장할 때 마다 모인 사람들이 다르기 때문에 팀원들이 주는 고통의 정도도 또 다르다. 멘탈 강화 훈련, 지극히 현실적인 이야기라고 생각한다.

투자자, 클라이언트, 팀원들이나 내게 동조하는 사람들과 대화할 때도 내게 에너지가 없으면 결국 할 수 없는 거라고 생각한다. 에너지와 스트레스를 조절하는 일이 창업자들이 가장 힘들어하는 부분이 아닐까 생각한다. '정신력 강화' 라고 하면 무슨 약 파는 사람 같으니(웃음), 이걸 조금 더 대중적으로 풀어 '철저한 준비', '시장조사' 라고 할 수 있을 것 같다. 이 스타트업을 이끌어가는 데 있어서 나와 같이 갈 사람들을 빨리 잘 구해놔야 된다고 생각한다. 멘토와 같이 일할 사람들을 주변에 잘 구해놔야 사업적으로 어려울 때 상담할 수 있고 얘기할 수 있고 도움을 요청할 수 있으니까. 자문을 구할 데가 없거나 인간적인 고민까지도 얘기할 수 있는 사람이 없으면 너무 외로운 직업이지 않나.



팀이 일을 할 때 기억했으면 하는 문장이 적힌 포스터. 스몰티켓 사무실 내 여러 벽면에 부착되어 있다.

긴장 속에서 일을 지속하다 보면 일과 일상의 균형을 찾지 못해 번아웃을 겪기도 한다. 대표님은 일상과 일의 균형을 어떻게 잡아가고 계신지 궁금하다.

멈춰야 되는 것 같다. 그래서 스타트업에 오래 계신 분들이 '요가해라, 자신을 내려놓아야 된다'고 하더라. 그래서 아무도 없는 새벽에 혼자 조용히 비우는 작업을 계속하는 편이다. 그게 사실은 자기와의 싸움이지 않나. 다른 활발한 활동을 해봐도 풀리지 않는, 나의 멘탈과 연결된 것이 있다. 그걸 가장 잘 달래줄 수 있는 방법으로 심이 있는 명상이나 혼자만의 시간을 선호한다. 왜냐하면 이 일을 하면 하루에 너무 많은 커뮤니케이션을 하는데, 사람을 굉장히 지치게 만든다. 그래서 아무것도 하지 않는 상태에서 날 온전히 생각하고 느끼는 시간이 필요하다. 그 일을 하는 것이 가장 중요한 것 같다.

인터뷰어와 나는 이야기*
서울핀테크랩 유튜브 채널에서
영상으로도 만나볼 수 있습니다.



중소기업을 위한, 나인티데이즈

'90Days' for 'Growth'

한국어음중개
곽기웅 CEO



서로 공생할 수 있는 생태계를 조성하는 게 가장 중요한 부분이다.
물고기를 잡아주기보다는 물고기를 잡는 법을 서로 배워야 한다.
쉽게 말해 중소기업들과 사회적기업을 도우면 수익이 오르는,
수익을 얻을 수 있는 시스템을 만들어야 한다.

한국어음중개에 대해 소개를 부탁드립니다.

플랫폼 매출망 금융은 핀테크를 기반으로 중소기업이나 소상공인에게 운전자금을 조달하는 새로운 금융서비스 영역이다. 한국어음중개는 국내 최초로 빅데이터를 기반으로 자동화된 전자어음 평가모델과 시스템을 갖추고 있다. 이를 통해 지금까지 누적 약 8,196건의 대출을 했고 그중에 33건(0.4%)의 연체가 발생했다. 비교적 안정적으로 대출 관리를 하고 있다. 개인 신용대출 같은 경우엔 온라인이나 앱으로 쉽게 대출을 받을 수 있지만, 법인에 대해서는 비대면 온라인 대출상품이 없다. 통장 하나를 만들려고 하면 서류만 열 몇 장을 가져가야 한다. 카드 발급도 그렇다. 한국어음중개에서 법인을 대상으로 100% 온라인 비대면, 언택트 대출을 국내에서 최초로 시도했다.

지난 한 해 코로나19로 인해 중소기업과 소상공인들의 대출이 특히 많았으리라 생각된다. 한국어음중개의 비대면 대출 시스템 이용률에 영향을 주었다.

의도하지는 않았지만 코로나19 사태 이후에 중소기업 소상공인들이 정부 지원을 받기 위해 몇 시간씩 줄 서서 표를 끊고, 다시 몇 시간을 줄 서서 기다렸다 상담을 받는, 이런 경험을 하고 있다는 기사들이 나오고 있다. 한국어음중개 같은 경우에는 한 시간 만에 비대면으로 대출 가능 여부를 확인하고 바로 당일 대출이 나갈 수 있게 서비스를 하고 있다는 면에서 조금 더 주목을 받고 있다.

코스콤에서 오래 일하다가 독립하셨다고 들었다. 어떻게 창업을 결심하게 되었나.

코스콤에서 20년간 증권 IT 관련 전문가로서 역할을 했는데, 우연히 금융위원회 자산운용과에 일 년 정도 파견을 가게 되었다. 그곳에서 '어공'(어쩌다 공무원)으로 크라우드펀딩을 한국에서 어떻게 만들 것인가에 대해 기획하는 역할을 하게 되었다. 당시 시장조사를 하다가 핀테크 업계가 세계적으로 주식시장에서 큰 관심을 얻고 있다는 것을 알게 되었다. 그 뒤 금융위원회에서 다시 코스콤으로 돌아와 국내에서 핀테크 공모전을 개최했고 그때 8퍼센트,뱅크샐러드,레이니스트,피플펀드 등 다양한 핀테크 기업을 발굴했다. 여기서 조금 더 확장하여 사내 벤처 제도를 기획하게 되었다. 아무래도 첫 시도 이다 보니 사람들이 응모를 잘 하지 않아서 공모전 기획자인 내가 처음으로 사내벤처에 도전하게 되었다. 그래서 창업을 하게 된 거다. (웃음)

20년간 해오던 일을 그만두고 새로운 일을 시작하는 게 어렵지는 않았나. 그 계기가 궁금하다.

코스콤이라는 공기관에 있으면서 새로운 가치를 발견하거나 유의미한 서비스를 제공하고 싶었다. 증권시장이라는 게 돈을 중심으로만 흘러가는 특성이 있어서, 그런 면에서 새로운 사업을 해보고 싶었다. 그때가 마흔일곱 즈음이었다. 50대가 되기 전에 시도해봐야겠다고 생각해서 용기를 냈는데, 고생하고 있다. (웃음) 후회된다. 하지만 다시 그곳으로 돌아가라고 하면 또 가지 않을 것 같다. 지금 나름의 즐거움이 있으니까.

한국어음중개의 사내 업무구조에는 어떤 특징이 있나.

스무 명 정도가 함께 있다. 많다면 많은 거지만 P2P 분야에선 그리 많은 인원이라고 하긴 어렵다. 굉장히 효율적인 회사라고 스스로 생각하고 있다. IT분야 특성상 대부분

의 업무를 최대한 효율성 있게 가져가려고 노력한다. 대출이라는 것을 비대면으로 해야 하니까. 대출 신청부터 지급까지 모두 온라인으로 진행되니 그만큼 시간을 아껴 쓸 수 있다. 우리가 돈을 벌려면 금리를 올려야 하고 금리를 올리면 중소기업이 그만큼 부담을 하게 된다. 그것이 P2P의 논리다. 이런 면에서 한국어음중개가 효율성을 갖지 않으면 중소기업을 도울 수 없다. 그게 우리가 가진 딜레마다. 사내 인원을 100명으로 늘리려면 결국 그만큼의 투자를 어디선가 받아야 한다. 대기업을 상대로 하는 P2P라고 한다면 상관없겠지만 소상공인이나 중소기업을 대상으로 한다면 깊이 고민해야 하는 지점인 것 같다.

P2P분야에서 한국어음중개가 가진 차별점은 무엇인가.

공급망 금융만 우직하게 3년째 하고 있는 회사는 많지 않다. 대부분 공급망 금융 외에 다양한 영역을 같이한다. 그와 비교하면 한국어음중개는 우직하고 외롭게 혼자만의 길을 가고 있다. 한국어음중개의 플랫폼명이 '나인티데이즈'다. 만기까지가 90일이라는 것을 의미한다. 같은 수익률이라고 했을 때 만기가 짧으면 투자자들에게 좋지 않을까 생각했다. 대부분의 매출 채권이나 운전자금이 90일 내에서 돈다. 이런 부분에서 착안하여 나인티 데이즈라는 이름을 지었다. 또, 다른 차별점으로는 사업 운영의 효율성이 있다. 2019년에 저희가 약 1,700억 정도를 대출해주었다. 그때 저희 인원이 17명이었다. 반올림하면 1인당 약 100억 정도의 대출을 해준 셈이다. 그런 면에서 인원 대비 업무 효율성이 다른 회사보다 압도적으로 높다고 할 수 있다. 아마 앞으로도 우리가 가진 효율성을 살리면서, 타 업체가 다루지 않는 영역을 개발해나갈 것 같다.

1700억 대출 고객 전부가 중소기업과 소상공인들이라는 점이 놀랍다.

한국어음중개의 대출을 실제로 쓰시는 분들은 5인 이하 중소기업이라고 보시면 된다. 2천 개사 정도가 대출자였다. 주로 수도권 특히 인천, 경기 안산이 제일 많고 그다음으로는 경남이다. 산업단지가 있기 때문이다. 그리고 60% 이상의 고객들이 재이용한다. 처음에는 금리가 높다고 이야기하는 분들이 종종 있지만, 제2금융권의 금리를 보신 후에 다시 오시는 분들이 많다. 금리가 높지 않다는 걸 알게 되는 과정이라 생각한다. B2B 금융은 고객을 쉽게 바꾸기 어렵다. 의사결정권자가 여러 명이기 때문일 것이다. 재무 담당자를 설득하고 대표도 설득하고 여러 명의 의사를 맞춰나가야 하니 새로운 고객을 유치시키기가 어렵기도 하지만 그만큼 고객 이탈률이 낮은 편이기도 하다.

중소기업, 소상공인 대상으로 서비스를 운영할 때의
어려운점은 무엇인가.

정부에서 중소기업을 도우려고 많은 지원을 한다. 그러다 보니 독이 되는 부분도 있다. 민간차원에서 자율적으로 시장을 만들기 어렵다 보니 정부에서 너무 낮은 금리의 자금을 제공한다. 창업 초반의 모든 스타트업, 중소기업, 소상공인들은 모두 금리가 2~3%인 정부지원금을 쓴다. 이것이 문제인 이유는 낮은 금리로 비용을 써서 사업을 하면 스스로 사업을 잘한다고 착각하게 된다는 것이다. 많은 분들이 정부 지원 이후에 우리 같은 회사에서 금리를 쓰려고 하면 10% 금리를 매우 높게 생각한다. 사실 제2, 3금융권으로 넘어가면 24%라는 말도 안 되는 금리도 있다. 기본금리 10%를 썼을 때도 사업이 버틸 수 있고 수익이 날 수 있어야 시장에서 생존할 수 있는 것이다. 정부 주도로 중소기업과 소상공인들을 지원하기보다는 민간이 정부의 지원을 통해 중소기업을 돕는 차원으로 확장하여 사업을 만들어내는 게 좋다고 생각한다. 서로 공생할 수 있는 생태계를 조성하는 게 가장 중요한 부분이다. 물고기를 잡아주기보다는 물고기를 잡는 법을 가르쳐주는 쪽으로 쉽게 이야기하자면 '중소기업들을 도우면 돈이 되게, 사회적기업을 도우면 돈이 되게'. 그렇게 되기를 바란다.

창업가의 기질과 성향은 어떤 점이라 생각하는지 궁금하다.

생각보다 행동을 많이 하는 것 같으면 어느 정도 기질이 있는 거라고 할 수 있겠다. 생각만 많이 하면 사업을 못 한다.

스스로는 어떤 성향인 것 같은가.

아무래도 실행을 좀 많이 해보는 스타일인 것 같다. 그렇다고 아주 외향적인 편은 아니다. 주말엔 정말 집 밖에 나가지 않는다. 집토끼라고 할 수 있다. 하지만 대표니까 아무래도 사람들을 많이 만나고 이야기를 많이 나눈다.

주로 실행을 많이 하고, 일을 성공시키는 타율도 높으시다고 들었다.
그리고 그만큼 실패한 경험도 많았을 것이다.
최근에 한 실패는 어떤 것들이 있었는지 궁금하다.

대출상품을 새로 기획하면 대부분 실패한다고 보면 된다. 예를 들면 다섯 개를 출시했는데 그중에 실제로는 안 쓰는 것도 많다. 금리를 낮추면 고객들이 많이 사용할 거라 생각하지만, 현실은 그렇지 않다. 예를 들면 아파트를 지금 살 생각이 전혀 없는데 갑

자기 아파트 금리를 1%로 대출받을 수 있다고 광고한다고 한들 사람들이 갑자기 아파트를 사지 않는 것처럼. 필요가 있을 때는 의미가 있지만 내게 의미 없을 때 그런 상품을 만나면 아무리 낮은 금리여도, 아무리 광고를 해도 쓰지 않는다. 이런 내용의 실패담들이 좀 있다.

P2P 상품구성이나 기획 같은 것들이 요즘의 트렌드와 시장상황을 빠르게 파악해 반영해야 하는 일이지 않나.

주로 아이디어와 영감을 어디서 받는 편인지 궁금하다.

대부분은 고객과 비슷한 판에 계신 분들의 어떤 상황과 현황 이런 것들을 통해 파악하는 것 같다. 그리고 한국에 적용해볼 수 있는 해외사례를 벤치마킹하기도 한다.

앞으로 목표하는 것은 무엇인가.

대출상품 하나를 찾을 때 한국어음중개가 딱 떠오르는 시그니처를 만들고 싶다. 전자어음 할인은 '나인티데이즈'. 이렇게 인식될 수 있다면 좋겠다. 다른 스타트업이나 P2P에서 이용되더라도 이 상품이 어디서 기원했는지, 이용자와 판매자가 기억하고 있다면 한국어음중개는 성공한 서비스를 개발한 회사가 되지 않을까 생각한다.



ESG Investment for a Resilient 회복탄력성, ESG 수치가 증명하다

지속가능발전소
윤덕찬 CEO

곧 '금융은 지속가능한 활동에만 자금을 제공해야 한다'는
법안이 생길 것이다. 바로 지속가능 금융이다.
앞으로 10년 동안 이 모든 것들이
ESG를 기준으로 바뀌게 될 것이라 기대한다.

지속가능발전소에 대해 소개 부탁드립니다.

지속가능발전소는 기업의 비재무 리스크와 지속가능성을 분석한 정보를 금융기관
등에 제공하는 후즈굿 서비스를 운영하고 있다.

기업의 비재무 리스크와 지속가능성은 어떻게 연결되는 건가.

비재무란 Non-Finance, 말 그대로 재무가 아닌 것을 말하는데, 재무제표에 해
당하지 않는 기업의 활동 성과들을 의미한다. 구체적으로 기업의 비재무를 크게 환경
(Environment), 사회(Social), 지배구조(Governance)로 나누어 보고 있고, 앞 글자를 따
서 ESG라고 부른다. ESG는 기업의 사회적 책임(CSR)의 핵심요소다. 기업도 사회의 시민
으로서 주주와 함께 근로자, 환경, 소비자, 지역사회 등 모든 이해관계자의 이익을 포괄
해야 한다. 그것이 사회적 책임(CSR)의 내용이고, 이러한 활동을 보는 지표가 기업의 비
재무(ESG)다. 지금까지 기업의 사회적 책임이라고 하는 건 이윤을 창출하는 것이라고만
생각했다. 하지만 그런 시각 때문에 환경을 오염시키거나 아동노동을 하게 하거나 분식
회계를 몰래 하는 일들이 발생했고 결국 이것이 드러나게 되면서 많은 비난을 받았다.
현재는 기업이 환경, 직원, 소비자를 고려하고 지역사회와 소통하고 지배구조가 투명한
회사를 좋은 기업이라 하고 이를 지속가능한 회사라고 한다.

이 분야에 관심을 갖게 된 경험이 있었나. 창업을 결심하게 된 계기가 궁금하다.

한국기업이 글로벌 평가에서 전 세계 가장 지속가능한 기업에 선정된 적이 있었다.
당시엔 그걸 이룬 게 놀라운 일이라고 생각했다. 그 이후에 지속가능 기업으로 평가받았
던 여러 기업을 컨설팅해주었던 회사를 알게 되었는데, 굉장히 훌륭한 회사라 생각해 그
곳에 들어가서 일을 배우고 싶었다. 그로부터 2년 후에 그 회사에 들어가게 되었는데 한
달 만에 퇴사했다. 클라이언트의 지속가능 경영전략이나 이런 걸 수립하는 게 아니라 평
가를 잘 받게 하기 위한, 평가를 잘 받을 수 있는 컨설팅만 하는 곳이었다. 그건 그 기업

이 진짜 지속가능한 회사가 된 건 아니라고 생각했다. 글로벌기관이 평가한다고는 하지만 그건 그 회사의 유명세를 이용해서 한 것이고 실제로는 제대로 된 평가가 아니다. 근데 그런 평가를 사람들이 믿는다. 사실 이 ESG 평가를 하는 목적은 투자기관들이 좋은 회사를 찾기 위한 거다. 좋은 회사라고 평가되면 그 회사에 투자하는 것이다. 그걸 책임 투자라고 한다. 평가 결과를 보고 이 회사가 좋은 회사라고 믿고 투자를 했는데, 그 회사의 치명적인 문제가 드러나게 되면 투자한 회사는 분명 손해를 보게 된다. 투자 방법, 투자 전략이 중요한 게 아니라 사실은 이 평가가 잘못되어 있는 것이다. 우리가 알고 있는 회사가 사실은 지속가능한 회사, 좋은 회사가 아닐 수 있다. 기업에서 써준 설문지의 답을 기준으로 기업의 ESG 수치를 평가하는 것인데 그것을 백 퍼센트 믿고 평가하게 되면 평가에 실패할 수밖에 없다. 그래서 지속가능발전소는 기업에게서 정보를 받는 것이 아니라 기업이 손댈 수 없는, 객관적인 사실 데이터를 찾아 적용하면 되지 않을까 하는 순진한 생각에서 시작하게 되었다.

그렇다면 어떤 데이터를 기반으로 ESG지수를 만드는 것인가.

크게는 두 종류다. 공공데이터와 뉴스. 공공데이터는 정부가 가지고 있는 데이터다. 정부가 가지고 있는 데이터 역시 기업이 제공하는 것이긴 하지만, 방금 말씀드린 평가사에 제공하는 것과 다른 두 가지 룰이 있다. 하나는 공공기관에 정확한 데이터를 제출하도록 법으로 의무화되어 있다는 거다. 만약 기업이 거짓으로 데이터를 제출하면 법의 처벌을 받게 된다. 두 번째로는 정부가 가지고 있는 데이터는 정부가 보유하는 과정에서 또는 가진 이후에 검증한다. 보다 깨끗한 데이터, 그리고 믿을 수 있는 데이터가 공공데이터라고 생각했다.

ESG 기업 평가는 기업이 제출하거나 공시한 정보에 의존하고 있다. 어떤 조사에 따르면 기업이 지속가능 보고서에 제출한 정보 중 부정적인 사안의 90%는 보고가 안 되어있다고 한다. 기업이 부정적인 내부 사안도 보고하도록 하는 지속가능 보고서 발간 기준이 있지만, 그럼에도 보고를 잘 안 한다. 그래서 그 회사의 리스크가 감춰져 있다. 그런데 그걸 같이 봐야 이 회사를 제대로 알 수 있다. 감춰져 있는 리스크와 사건을 찾는 데 뉴스가 좋겠다고 생각했다. 가짜뉴스가 있긴 하지만 일반 언론사들은 가짜뉴스가 나가는 것 자체가 회사의 책임이기 때문에 오보는 있을 수 있어도 완전히 거짓된 정보가 있을 수는 없다. 그런 기사들이 많이 모이면 팩트로 거론할 수 있어서 뉴스데이터를 쓰기로 했다.

최근 들어 ESG투자가 대두되고 있는 것 같다. 이 흐름을 어떻게 읽고 있나.

ESG 투자의 트렌드화는 국민연금이 주도했기 때문에 가능했다. 재작년 11월에 책

임투자 활성화 방안을 발표하면서 피부에 와 닿기 시작한 것 같다. 게다가 자산운용사들 입장에서 코로나19의 영향을 더 크게 감각했다. 코로나19 상황 이전에는 ESG(비재무) 성과가 크게 고려되지 않았다. ESG 위험이 없는 회사가 수익을 잘 낸다는 걸 증명하는 것이 지속가능발전소의 목표였다. 그런데 코로나가 증명해줬다. 팬데믹 상황에서 떨어지지 않는 주식은 없다. 하지만 기존의 일반 투자보다 지속가능하다고 판단한 기업에 투자한 주식이 떨어지는 폭이 작았고 더 빨리 회복되었다. 그리고 현재는 더 높은 수익을 가져오고 있다. 그런 흐름 속에서 ESG 성과의 중요성에 대한 인식이 높아졌고 좋은 기업에 투자하는 게 투자자한테 좋은 거라는 걸 증명했다. 그래서 갑자기 ESG 전문가들이 많아졌다. 너도 나도 ESG를 이야기하는데, 사실 잘못된 내용도 조금 많아서 걱정이긴 하다. 하지만 차츰 걸러질 것이라고 본다.

ESG 데이터가 어떤 안전망을 제공해주고 있다는 생각이 든다.
기업 투자 외에 또 어떻게 쓰일 수 있는 건가.

ESG를 활용할 수 있는 부분은 정말 다양하다. 그중에서도 산재 데이터에 관해 이야기하고 싶다. 이전부터 지속가능발전소에서 계속해서 고민해온 부분이다. 공공데이터 제공분쟁조정위원회에 산재 데이터 건에 대해 조정을 신청했는데, 노동부에서 공개를 거부했다. 어떤 회사에 얼마나 많은 산재가 있는지 그것이 공개되어야 세상이 바뀔 수 있다고 생각한다. 실제로 미국에서는 어떤 회사의 어떤 사업장에 어떤 사고가 났고, 누가 다쳤고 피해는 얼마인지, 어떤 배상을 했는지에 대한 내용이 엑셀로 공개되고 있다. 이런 사례들을 지속해서 공유하고 제안하지만 노동부에서는 끝내 거부하고 있다. 1년에 일어나는 산재가 2만 건이다. 노동자들이 안전하게 일할 수 있는 시스템을 구축해야 한다. 정보를 공개하는 것이 그 안전망을 만들어나가는 첫걸음이지 않을까.

이 비즈니스 모델을 7년간 유지하고 계시다는 게 놀랍다.
그 지속가능의 힘이 궁금하다.

딱히 모르겠다. (웃음) 힘이 있는 건 아닌 것 같고, 그냥 버틴 거 아닐까. 최근에 어떤 분이 척박한 금융시장에서 알아주지도 않는데 7년이나 버틴 것만 하더라도, 그리고 이 사업을 지속하면서 ESG 정보를 제공해온 것은 어쨌든 금융시장으로부터 어느 정도 신뢰를 받고 있는거 아니냐고 얘기하시더라. 생각해보니 그런 것 같다. 여하튼 일찍 시작하길 다행이라고 지금은 생각한다. 요즘엔 이런 정보를 필요로 해서 많이들 부른다. 매우 신기하다. 매출도 없이 지금까지 버텨낸 것도.

일을 함께하는 팀원들의 분위기는 어떤가.

제가 우리 팀원들을 참 좋아한다. 같이 일하게 돼서 다행이라고 생각한다. 사내 문화는 대표가 만드는 게 아니라 팀원들이 만들어가는 것이다. 저희는 회식을 안 한다. 개인적인 이야기를 나누진 않지만 그래서 오히려 서로 잘 지내는 것 같다. 그리고 팀원들이 다국적으로 구성되어 있다 보니 거기서 나오는 새로운 이슈들도 있어 흥미롭다.

여성직원 비율이 많은 것 같아 놀랐다.

전혀 의도한건 없다. ESG 투자에 관해 이야기를 나눌 때 대부분 남성들은 재미없어 한다. 뜬구름 잡는다는 이야기를 많이 들었다. 오히려 여성분들이 환경이나 지속가능성과 같은 키워드에 깊게 공감하고 관심을 많이 갖는 것 같다.

스타트업에서 대표의 역할은 무엇이라고 생각하나.

기본적으로 좋은 인재를 데려오는 것, 그리고 돈을 잘 가져오는 것 두 가지인데 두 가지를 잘 못하고 있다. (웃음)



환하게 웃고 있는 지속가능발전소의 팀원들

마지막으로, 지속가능발전소가 앞으로 나아가고자 하는 방향은 무엇인가. 계획하고 있는 일이 있는지 궁금하다.

기후변화 대응을 위해서는 각고의 노력을 해야 한다. 한국만 하더라도 온실가스 배출을 2020년까지 5억 2,300만 톤으로 줄이기로 했다. 하지만 2019년 기준으로 7억 톤이 넘는다. 2억 톤을 한 번에 줄일 수가 없어 2030년까지로 목표를 연장했다. 그 과정에서 지속가능 금융의 역할도 중요하다. 이와 관련된 법안이 유럽에서 만들어졌는데 곧 한국에도 들어올 것이라 본다. 지금까지는 이 기업이 지속가능한 기업인지 아닌지를 평가했다. 그런데 이 법에 의하면 기업이 아니라 그 기업의 비즈니스가, 활동이, 환경적으로 지속가능한지 아닌지로 나눈다. 그래서 기업은 그에 맞춰 보고해야 할 의무를 갖고 금융은 지속가능한 활동에만 자금을 제공해야 한다. 이게 지속가능 금융이다. 앞으로 10년 동안 이 모든 것들이 ESG를 기준으로 해서 바뀌게 될 것이라 기대한다.



Global Money Transfer, Moin 해외송금 솔루션, 모인

서일석 CEO

먼저 간단히 자기소개를 부탁드립니다.

모인 대표 서일석이라고 한다. 카이스트에서 컴퓨터공학을 전공했고, 졸업 후 미국 카네기멜론 대학교에서 소프트웨어 엔지니어링 석사를 취득했다. 이후 삼성전자와 소프트뱅크벤처스, 퓨처플레이, 데일리금융그룹(현 고위드)를 두루 거치며 기술과 창업을 두루 경험했고, 앞선 경험들을 바탕으로 2016년에 '모인'을 창업하게 되었다.

모인에 대한 소개도 부탁드립니다.

모인은 2016년 설립된 해외송금 전문 핀테크 스타트업이다. 대한민국 정부로부터 해외송금 라이선스를 받았으며, 현재 33개국으로 송금 서비스를 진행하고 있다. 모인에서 제공하는 해외송금 서비스는 기존 은행보다 해외 송금 수수료가 90% 이상 저렴하고, 해외 송금 속도는 4배 이상 빠른 것이 특징이다. 자체 개발한 해외송금 알고리즘을 활용해 중개은행을 거치지 않고 수취인 계좌로 바로 돈을 보낼 수 있기 때문에 저렴한 금액과 빠른 속도의 송금을 실현할 수 있었다. 최장 일주일만 소요되던 송금 시간이 모인을 통해 송금하면 일본, 싱가포르, 유럽의 경우 실시간 또는 만 하루 이내에 송금이 이루어지고 있다.

현재 모인은 금융감독원장 상을 두 차례 수상한 것을 포함하여 글로벌 회계·컨설팅기업인 KPMG 인터내셔널이 핀테크 벤처투자기관인 H2 벤처스(H2 Ventures)와 공동 연구·발표한 '올해의 핀테크 100대 기업(2019 Fintech100)'에 선정되었다. 한국 기업으로는 토스를 운영하는 비바리퍼블리카와 해외송금 서비스업체인 모인이 유일하다. 이 외에도 핀테크 서비스 모

델로 다수의 상을 받은 바 있다. 또한, 최근 KB금융그룹이 운영하는 금융 혁신 스타트업 육성 프로그램 'KB스타터스'에 선정되었다.

어떤 계기로 창업을 하게 되었는지 궁금하다.

모인은 생활 속 불편함이 아이디어로 연결되어 만들어진 기업이다.

2000년대 미국 유학 당시 한국에서 송금을 받는 절차가 매우 까다로웠다. 해외 계좌에 돈이 들어오기까지 일주일이나 걸리고, 그 기간동안 돈이 제대로 송금되고 있는지 알 수 없었다. 수수료율도 10% 이내로 굉장히 높았고, 게다가 중간에 빠져나가는 수수료 때문에 돈을 받기 전까지는 최종 수취 금액을 알 수 없었다. 유학을 하는 학생 대부분이 부모님께 생활비를 받기 때문에 해외 송금이 매우 중요한데, 이후 10년이 흘렀지만 해외 송금 서비스는 그대로였다. 해외송금 시장이 변화해야 할 필요를 절실히 느껴 모인 서비스를 개발하게 되었다.

모인의 조직/팀 구성이 어떻게 되어 있나.

모인의 조직은 크게 프로덕트를 만드는 팀인 개발팀과 디자인팀, 이를 더 잘 운영하는 일에 집중하는 마케팅팀과 사업개발팀, 운영팀으로 구성되어 있다.

개발팀은 고객에게 보이는 웹/앱 서비스뿐만 아니라 송금 시스템의 설계를 만들고 고객이 사용할 수 있도록 이를 구현해내는 팀이다. 디자인팀은 전체적인 모인 브랜드의 톤앤매너를 다듬고, 모인 서비스 내에서 고객이 긍정적인 경험을 가질 수 있도록 UI/UX를 설계하고 모인의 모든 비주얼 작업을 담당하고 있다.

마케팅팀은 모인의 브랜드 이미지를 형성하고 모인의 가치를 잠재 고객에게 전달한다. 이를 효과적으로 전달하기 위한 다양한 퍼포먼스를 실행하고 있다.

사업개발팀은 모인이 더욱 다양한 국가로 진출해나가고, 보다 저렴하고 빠른 송금 서비스를 제공할 수 있도록 다양한 파트너사를 탐색하고 사업 전략을 수립하고 기회를 검토하는 역할을 하고 있다.

운영팀은 고객 접점에서 실제로 해외 송금을 수행하고 고객의 고충을 해결하며, 외환 거래에 관련된 혹시 모를 위험에 대비하기 위해 늘 눈과 귀를 열어두고 있는 팀이다.

각 팀은 매우 유기적으로 움직이며, 협업하여 수행하는 업무가 많아 팀 간의 소통 또한 많은 편이다.

모인의 사내문화는 어떤 모습일지 궁금하다. 특별한 사내문화가 있을까.

첫 번째로는 유연 근무지 제도가 있다. 현재 모인이 운영하고 있는 사무실은 총 3곳이다. 필수 출근일에는 각자 베이스 오피스로 출근하고, 그 외 근무일은 원하는 사무실 또는 재택 근무 중 각자 업무 효율이 가장 높은 곳을 선택하여 근무할 수 있다.

두 번째로는 스탠드업 미팅을 매일 아침 진행하고 있다. 서로의 업무를 투명하게 공유하고 소통하기 위함인데, 각 팀별로 간단하게 서로의 업무를 공유하며 약 15~30분 이내로 진행되는 미팅이다. 그리고 각 팀 리드가 공용 채널에 업무 내용을 공유함으로써 각자의 팀 외, 다른 팀에서 어떤 업무를 하고 있는지 한눈에 파악할 수 있다.

마지막으로 한 달에 두 번, 격주로 전 직원이 함께 모여 점심 식사를 하는 시간이 있다. 비록 지금은 코로나로 인해 잠시 중단되었지만, 코로나가 열른 종식되어 전 직원들이 함께 일상을 공유하고 점심 식사를 할 수 있는 날이 오길 바란다.

그 외에도 직원들의 업무 교육을 적극 지원하고, 각 팀원이 가진 지식을 서로 공유할 수 있는 세션을 가짐으로써 회사와 직원이 함께 성장할 수 있는 환경을 조성하기 위해 노력하고 있다.

동종 업체들과 비교했을 때 모인만의 강점/차별점은 무엇인가.

기존 은행 대비 저렴하고 빠른 것은 물론 사용자 편의를 높이기 위한 노력을 많이 기울였다. 먼저 모인을 통해 송금하면 실제로 수취인이 받게되는 현지 송금액을, 다른 은행과 비교해서 실시간으로 알 수 있다. 또한, 송금 신청 절차가 매우 간편하게 구성되어있어 5분 이내로 송금 신청이 가능하고, 과거 송금 이력이 있다면 송금 정보 불러오기 기능을 통해 1분 이내로 송금 신청이 가능하다. 그리고 10분에 한 번 씩 실시간 환율이 적용되기 때문에 가장 환율이 저렴할 때 송금 신청을 할 수 있다. 만약 환율을 여러번 체크하는 것이 귀찮다면, 환율이 저렴할 때 전송되는 모인 환율 알림을 통해 저렴하게 송금할 수 있다.

추가로 유학생을 위한 송금수수료 할인 서비스도 가장 큰 차별점 중 하나다. 유학생 송금 수수료 할인 서비스는 커뮤니티와 현지 학생회의 후기를 통해 유저들 사이에서 입소문이 나면서 현재 큰 호응을 얻고 있다. '단 1회' 유학생 인증 절차를 거치면 추가적으로 졸업할 때까지 계속 최



즐겁게 웃고 있는 모인의 팀원들

대 11,000원 송금 수수료를 할인 받을 수 있는데, 2019년 5월에 본격적으로 이벤트를 진행해 현재 1,200개에 달하는 해외 학교와 제휴를 맺고 있으며, 올해 1,500개 이상 확대할 예정이다.

서울핀테크랩 입주 11개월차가 되었다. 특별히 기억에 남는 시너지 효과는 무엇이었나.

서울 핀테크랩에 입주하여 많은 지원을 받고 있다. 특히 작년 하반기에는 입주기업 마케팅 지원 프로그램(MaaS)에 참여하여 마케팅과 홍보를 중심으로 외부 전문가들에게 많은 자문을 받을 수 있었다. 그리고 대학생 마케팅 서포터즈를 지원받아 모인의 주 고객층인 대학생 분들의 시각으로 모인 마케팅에 대한 다양한 아이디어를 얻을 수 있는 좋은 기회였다. 이때, 참여했던 서포터즈분들께서 정말 열정적

으로 활동에 참여해주셨고, 참여 서포터즈 중 인턴으로 선발되어 현재 모인에서 근무 중인 분도 계신다.

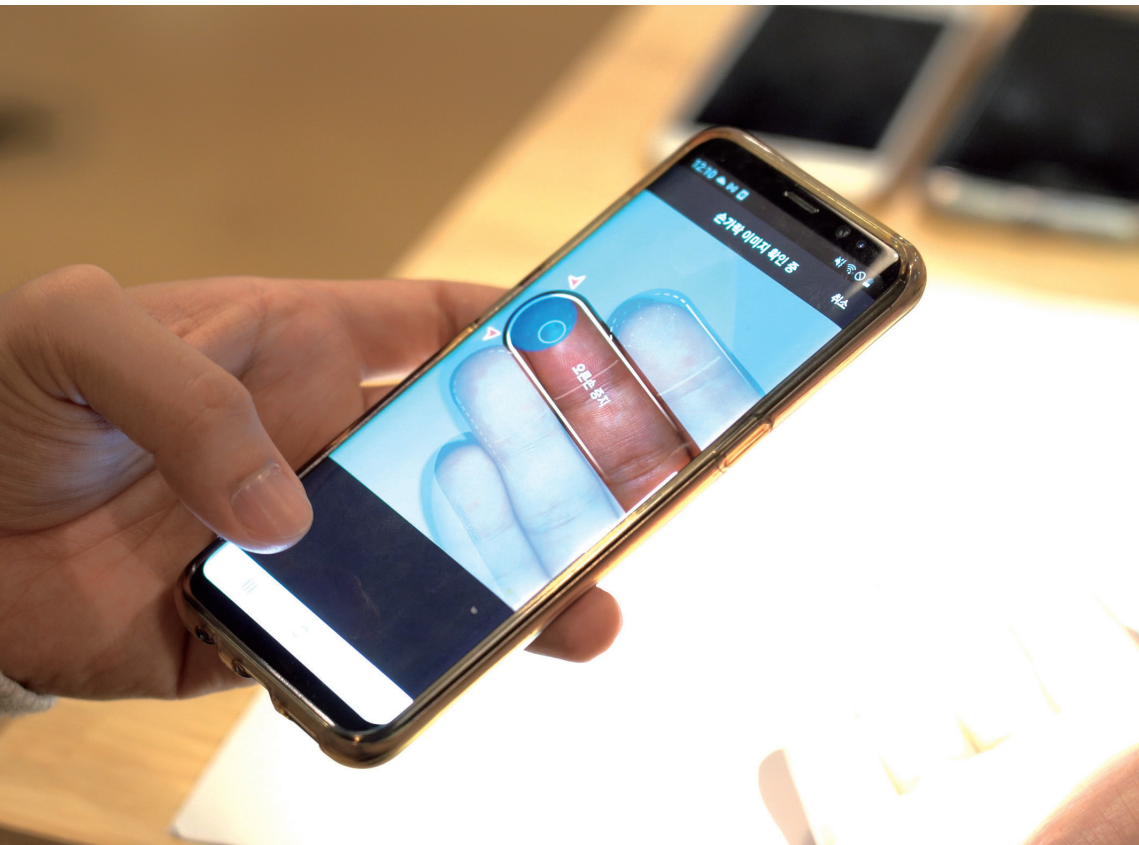
또한, 핀테크랩에서 제공하는 양질의 교육 세션에 참여하여 직접적으로 업무에 활용하고 있다.

Planning for the New Normal

위닝아이가 제시하는 뉴노멀

정우영 CEO

유승수 Chief Director



먼저 위닝아이 소개를 부탁드립니다.

정우영 위닝아이는 공인인증서를 대체하는 생체인증 서비스에 사용되고 있는 모바일 비접촉 생체인증 솔루션을 개발하고 있는 스타트업이다. 2015년도 10월에 창업을 하게 되었다. 당시 내가 가지고 있는 상식을 벗어나 새로운 패러다임을 선도하는 기업을 만들고자 위닝아이라는 회사명을 짓게 되었다.

공동창업을 했다고 들었다. 두 분이 어떻게 만나 같이 창업을 하게 되었는지 궁금하다.

정우영 2012년도에 공공기관인 수사기관의 과학수사센터에서 사용하고 있는 지문자동 검색 시스템을 유지 보수하고 장문 검색 시스템을 개발하는 피업을 했었다. 그때 지금의 공동창업자인 유승수 이사랑 CTO인 이상훈 소장과 처음 만나게 되었다. 그 인연이 계기가 되었다. 2014년도에 핀테크 기술이 많이 활성화되다 보니 생체인식 기술이 모바일로 확장할 수 있는 모멘텀이 생겼었다. 경찰청에서 얻은 아이디어로 아이템을 발굴하게 되어 창업하게 되었다. CTO인 이상훈 소장이 유승수 이사랑 대학원 동기이기도 하다. 두 분은 거의 20년 가까이 일하는 동료이면서 친구인 형태로 지금까지 지내고 있다. 저도 같이 협업할 수 있는 기회가 되어 지금까지 같이 하게 되었다.

유승수 맞다. 이상훈 연구소장과 같은 대학원에서 얼굴인식을 전공했는데, 바로 옆 랩실에서 연구하는 사이였다. 이후 얼굴인식 업종의 회사에서 연구소장님은 팀장으로, 저는 연구원으로 개발을 시작했었다. 알고리즘 성능을 계속 개선하고 싶은 욕구가 있어 지문인증 분야로 선회를 해 7~8년간 알고리즘 개발과 연구를 하던 중이었다. 정우영 대표님과 만나서 사업 목표를

가지고 같이 창업을 하게 되었다. 당시 10년 전을 돌아보니 내비게이션이나 디카, mp3가 개별의 기계로 존재하다가 스마트폰이 생기면서 모든 기능이 스마트폰 안에 탑재되는 형태가 만들어졌더라. 그럼 지문인증은 어떤 식으로 탑재가 될까 고민을 하다 스마트폰의 카메라가 점점 발전하고 있으니 앞으로는 그 카메라를 이용해 지문인증을 하면 되겠다 싶었다.

어떤 사업서비스를 구현하고 있나.

정우영 보통 지문인식을 하기 위해선 뭔가 전용 센서나 하드웨어 장치가 필요하다고 생각한다. 그런데 이젠 카메라로 지문을 촬영하거나 손바닥의 장문을 촬영할 수 있는 기술이 계속해서 발전하고 있다. '누구나 가지고 있는 스마트폰의 후면 카메라로 지문을 직접 촬영해 생체정보를 추출해보자' 해서 비접촉 생체인식 기술을 개발하게 됐다. 모바일에서 많이 사용하고 있는 금융 서비스를 타깃으로 한 번 적용을 해보면서, 2018년 7월 국내 최초로 금융결제원과 같이 공동 개발한 장문인증 서비스를 론칭하게 되었다. 금융결제원과 계속해서 협업을 하고 있는 상태인데, 조금 더 나아가 지문인증으로 전자서명을 할 수 있는 서비스를 만들기도 했다. 보통 보험사에서 사용하는 전자청약은 기본적으로 자필서명을 하게끔 되어 있는데 이를 지문인증으로 할 수 있게 하는 것이다. 2020년 11월, 삼성생명에서 보험사 최초로 위닝아이의 지문인증 서비스를 오픈하기도 했다.

예상치 못했지만 코로나로 인해 위닝아이의 기술이 더 극대화된 부분이 있을 것 같다.

유승수 코로나 이후 기존의 일 처리하는 방식이 비대면/비접촉으로, 공인인증서 또한 금융인증이나 사설인증으로 변화하고 있다. 그 과정에

서 핵심 중의 하나는 인증이다. 정말 본인이 맞는지 인증하는 부분이 가장 핵심적인 기술 중의 하나다. 모바일뱅킹으로도 대부분 생체 인증으로 본인인증을 하는데 지문인증 방식을 많이 사용하고 있다.

그런데 스마트폰 지문인증 방식과 위닝아이아가 가지고 있는 기술의 차별점은 데이터를 보관할 수 있다는 것이다. 기존의 지문인증하는 방식은 단말기를 교체하면 다시 지문을 등록하고 인증을 해야 한다. 그런데 위닝아이 기술은 카메라로 촬영해 지문을 인증하기 때문에 이 데이터를 서버에 보관할 수가 있다. 서버에 보관하게 되면 첫 번째, 단말기가 교체돼도 데이터를 3년 후, 5년 후, 10년 후에도 사용할 수 있다. 그 얘기는 한 번 등록해 지속적으로 사용할 수가 있다는 것이다. 두 번째는 확장성인데, 등록해놓은 데이터를 공유해 다른 기기에서도 계속 인증을 할 수가 있다. 모바일뱅킹뿐만 아니라 전자서명, 본인확인 등 여러 가지 용도로 확장해서 사용할 수가 있다는 장점이 있다.

세 번째는 외부로 데이터를 보내줄 수 있다. 기존에 지문인증으로 시스템을 구축해 놓은 상태에 지문을 촬영한 데이터를 보내 본인 여부를 확인할 수가 있다. 이런 방식으로 외교부, 경찰청 등 여러 가지의 일들에 저희 지문인증 기술을 접목할 수 있다. 여권을 만들기 위해선 직접 방문하고 지문을 접촉해 지문인증을 해야 했다면, 위닝아이의 기술을 활용해 비대면으로 본인 확인을 할 수 있다는 장점이 있다.

**국내에 비슷한 기술을 개발하고 있는 업체가 많이 있는가.
이들과 다른 위닝아이의 차별점을 꼽자면.**

정우영 국내외적으로 장문인증 경우에는 유일하게 금융 서비스를 하고 있는 상태다. 지문인

증 같은 경우 국내외에도 일부 업체들이 서비스를 하고 있는 것으로 알고 있다. 그렇지만 실질적으로 금융 서비스에 상용화된 사례를 찾아봤을 때는 위닝아이아가 유일하다. 그게 가능했던 이유는 실질적인 금융 서비스를 하기 위해서는 생체인식 기술과 보안이라는 맥락이 같이 묶여야 하기 때문이었다. 기술에 보안이라는 부분을 넣기 위해서는 다양한 허들이 있었다. 한 1년 반 정도 추가적인 개발을 하는 시간을 들였다. 금융 서비스를 하기 위해 금융보안원으로부터 보안성에 대한 검증을 받았고, 금융결제원으로부터 금융거래에 대한 적합성 여부랑 인식 성능에 대한 평가인증을 받아 금융 서비스를 할 수 있는 계기를 마련했다. 그래서 생체인식 기술 뿐만 아니라 보안생체인식 기술을 가지고 있는 기업이라고 소개하고 있다.

보안기술까지 아우르는 강점을 가지게 된 계기가 있었나.

정우영 중소기업이긴 하지만 보안 서비스를 하는 개발사에서 8년간 개발을 했다. 그 이후 사업을 하고자 사업기획, 마케팅, 홍보, 경영에 대한 분야를 차근차근 쌓기 위해 프로젝트 매니저, 영업이사를 해보며 단계별로 진행해오고 있었다. 유승수 이사와 이상훈 소장이 갖고 있는 기본적인 베이스, 영상을 통한 얼굴·지문·장문 인식에 대한 베이스가 더해지면서 보안생체인증 서비스를 만들 수 있는 계기가 마련됐다.

조금 더 앞날을 내다보면서 계획하거나 실험하고자 하는 미션들이 있나.

유승수 이제 마스크가 일상이 되었다. 그랬을 때 얼굴인식은 마스크를 벗는 순간, 좀 부담스러운 부분이 있다. 접촉하는 것 자체를 기피하다 보니 비접촉으로 손을 촬영해 인증한다면 일



(좌측부터) 정우영 대표, 유승수 이사가 함께 이야기를 나누고 있다.

차적으로는 출입통제 용도로 사용할 수 있을 것 같다. 며칠 전에 제네시스에서 접촉하는 형태의 지문인증으로 자동차에 시동을 거는 새로운 차종을 출시한다는 발표를 했다. 그 부분도 좀 더 나아간다면 위닝아이의 기술을 접목할 수 있을 거라 생각한다. 요즘 사이드미러에도 카메라가 달려있다. 거기에 손을 갖다 대 자동으로 촬영해 본인확인 후 차 문이 열릴 수 있게끔. 혹은 스마트폰의 내장 카메라를 이용한 인증으로 차 시동을 거는, 이런 형태로도 활용할 수 있을 것 같다. 요즘 ATM기기에서도 장문인증을 하고 있는데, 그랬을 때 온 오프라인에서 서로 호환될 수 있는 오토서비스 기술들을 계속 발전시켜서 더 편리하고 바이러스로부터 좀 보호할 수 있는 그런 기술들을 개발하려고 준비 중에 있다.

정우영 장기적으로 봤을 때는 저희가 가지고 있는 기반기술은 크게 변화하진 않을 것 같다. 이 기술을 어떻게 응용 서비스에 접목할 수 있

는지가 조금 더 많이 고민하게 될 부분이다. 그래서 이 기반기술을 코로나19 이후에 어떤 식으로 접목할 지에 대한 고민을 지속적으로 하고 있다. 일례로 스마트카나 출입통제, 더 나아가서는 온라인 투표, 혹은 다양한 비대면 환경에서 사용할 수 있도록 민원 서비스의 본인인증 용도로 좀 더 확장할 수 있을 거라 예상하고 있다. 국내 금융 서비스를 레퍼런스 삼아 해외시장까지 진출하기 위해 차근차근 준비하고 있다. 싱가포르와 인도네시아에 본사를 둔 리셀러랑 계약을 한 상태인데 동남아시아, 그다음에 중동, 유럽, 미주 이렇게 단계적으로 확장할 계획을 가지고 있다. 이런 부분을 삼성에서 좋은 의미로 봐주셔서 최근에 투자유치를 했다. 위닝아이는 이제 글로벌 기업으로 나아가려 하고 있다. 많은 관심으로 지켜봐주시면 감사하겠다.

Finance for Better Society 세대를 아우르는 설계, 웰스가이드

배현기 CEO



웰스가이드, 단번에 이해할 수 있는 이름이다. 어떤 의미로 이 이름을 짓게 되었나.

보통은 '내가 무슨 웰스야' 하고 웰스(Wealth)에 대해 거부감을 가질 수 있을 것 같다. 부자를 연상시키기도 하는 단어이지만 사실 웰스는 누구나 다 갖고 있지 않나. 어떻게 관리하고 키우느냐의 문제인 것이지, 웰스가 없는 사람은 없을 것이다. 다양한 모든 자산이 바로 나의 웰스인데 어떻게 키워나갈 것인가, 그리고 어떻게 노후에 잘 사용할 수 있도록 할 것인가, 즉 일할 때 버는 소득이 없어지고 나서도 뒤를 든든하게 받쳐줄 수 있도록 웰스를 잘 가이드하고 키워보자는 취지에서 이름을 지었다.

이어 웰스가이드와 서비스 소개를 부탁드립니다.

웰스가이드는 2019년 6월, 대한민국 노후 빈곤 문제를 해결하기 위해서 설립된 모바일 연금 자문 회사다. 평소 한국 국민들이 일할 때는 가난하지 않는데 은퇴를 하고 일을 그만두고 나면 빈곤해진다는 것에 대해 안타깝게 생각했다. 한국이 OECD 국가 중에서 노인 빈곤율이 가장 높다. 두 명 중에 한 명 꼴로 빈곤에 빠지는 것을 보며 여러 가지 문제가 있겠지만 그중 연금 문제가 보였다. 국민연금으로는 해결이 어려운 상황이고, 사적(개인) 연금이 노후를 준비해 줘야 되는데 준비가 너무 안 되어 있더라. 그 문제를 해결하고자 웰스가이드를 시작하게 되었다.

만약 A씨가 60세에 은퇴를 했다. 그러면 100세까지 40년 동안 연금을 수령해야 하는데 국민연금만으로는 부족한 기간이다. 그러면 어떤 연금을 어떻게 시기별로 나눠서 수령할 것인지 웰스가이드가 자문을 해주는 것이다. 개인의 노후를 훨씬 풍족하게 만들 수 있을 거라 확신하고 있다.

이 사업을 시작하게 된 계기가 있었다. 아무래도 자신의 경험에서 촉발된 부분이 있을 것 같다.

금융권에서 30년 가까이 일을 해왔다. 직장 생활을 오래 하면 누구나 '정년까지 직장 생활을 한다', '임원이 되면 더 오랫동안 회사에 다닐 수 있다. 아주 운이 좋으면 70세까지도 회사에 다닐 수 있는데 그렇게 되면 일을 그만뒀을 때 풍족하게 살 수 있다'는 생각을 해봤을 것이다. '오랫동안 버티자. 회사에서' 그리고 '자산을 충분히 쌓자' 이런 생각들. 대부분의 직장인들이 고용에 대한 불안감을 안고 살아간다. 사실 50대 중반이라 베이비부머 세대(Baby boomers)의 끝자락, X세대 앞자락이다. 우리 세대가 갖고 있는 금융 문제를 기존의 금융 회사가 해결해 주기엔 한계가 보였다. 일을 하면서 느낀 문제들을 직접 풀어가보고 싶었다. 우리 세대가 갖고 있는 은퇴 이후 노후에 대한 불안감, 준비되어 있지 못하다는 어떤 걱정들을 종식시켜주자 생각했다. 다들 알겠지만 조직에서 온전히 뜻을 펼치기 위해서는 본인이 CEO가 되는 수밖에 없더라. 창업이 롤모델인 세대는 아니었지만 핀테크 붐이 이는 걸 보면서 새로운 환경과 새로운 여건이 조성됐다고 생각했다. 기존 금융 회사들이 갖고 있는 막대한 자본이나 지점망, 인력망을 갖지 않고도 원하는 비즈니스를 할 수 있겠다고 느꼈다. 2019년은 정부의 정책과 기술적인 여건이 핀테크 스타트업을 할 수 있도록 지원하고 촉진하는 상황이었다. 적기에 시작했다는 면에서 운이 좋은 CEO라고 생각한다. 새로운 환경이 조성되었다는 것이 저한테는 큰 행운이었다.

서비스의 주요 타겟층은 누구인가.

베이비부머 세대의 은퇴가 본격화되고 있지 않은가. 베이비 부머는 어느 정도 소득과 자산이 있으면서 노후에 대한 불안과 걱정이 많은 세대

다. 그래서 조금이라도 준비가 되어있는 상태에서 관리를 받으면 훨씬 더 좋아질 거라고 생각하기 때문에, 1차적으로는 베이비 부머가 타깃이다.

더 확장시켜 보면 X세대, Y세대로 쪽 내려와 보게 되는데 밀레니얼 세대는 더 불안하다. 이전 세대들은 결혼하고 육아하고 집을 사고 집을 사기 위해서 대출을 하는, 어떤 패턴을 갖고 살아왔는데, 이 패턴조차 불확실해졌다. '결혼, 애, 집 이런 게 나한테 가능해?' 그러다 보니 훨씬 개인의 경제 문제에 관심을 갖게 되고, 그러다 보니까 주식이나 비트코인에 대해서 관심을 갖게 되었다고 생각한다. 전 세대를 아울러 노후를 설계하고 준비를 할 수 있도록 해 훨씬 더 자신감을 갖고 경제활동을 한다면 국민경제 관점에서 굉장히 좋지 않을까 한다. 그래서 웰스 가이드가 실은 은퇴 자산 관리, 모바일 자산 관리에서부터 시작을 하지만 결국에는 전국민의 자산 관리로 갈 수밖에 없다고 생각한다.

한국이 일본의 사회경제현상을 따라가듯이 조금 있으면 우리의 문제가 동남아시아 젊은 국가들의 문제로 바뀔 것이다. 그러면 우리가 가지고 있는 노하우, 경험, 비즈니스 모델을 동남아시아의 파트너들과 협력해서 펼쳐 보이고 싶다. 우리가 우리의 금융 문제를 해결하는 관점을 가지고, 앞으로 생기게 될 다른 국가의 노후빈곤 문제를 어떻게 도와줄 수 있을지 협력하는 과정에서 서로 상생하는 비즈니스 모델이 나올 것이라 기대하고 있다. 모델을 확산하고 적용해 더 건강하고 행복한 사회에 기여하고 싶다는 것이 계획이고 목표다.

웰스가이드의 수익 모델은 무엇인가.

보통 '나를 믿어보세요. 돈을 맡기시면 시중에 있는 운용사, 자문사보다 더 높은 수익을 안겨 드릴게요'라고 하는 것이 통상의 접근법이다. 웰스 가이드는 그런 방식으로는 하지 않는다. '여러분들이 연금을 갖고 계세요. 그런데 이게 다 분산되어 있어요. 은행에도 있고, 증권사에도 있고, 보험사에도 있는데, 제대로 관리가 안 되고 있어요. 저희한테 관리를 받으세요. 그러면 기존에 있는 연금을 어떻게 재배치하고, 운용과 수령방법을 어떻게 좀 바꾸면 좋을지 상담을 해드리겠습니다.' 웰스 가이드의 조언으로 고객이 기존에 있는 자금을 이동시킬 경우 이동한 금액의 일정 비율을 자문 보수로 받아 가는 모델이다. 보통 한 가지 더 궁금해하시는 부분이 기존 관리비용 외에 추가 비용이 드는 게 아닌지인데 관리비용도 절반으로 절약해드린다. 기존 관리비용의 일부를 웰스 가이드의 자문 보수로 수취하는 모델을 가지고 있다.

기업 내 구성원의 주요 연령층이 궁금하다.

웰스 가이드는 상대적으로 연령층이 높은 편이다. 나름대로 금융권에서 20년, 30년 이상의 경험을 가진 분들이 많다. 몇 번의 사이클과 위기를 경험했던 분들이라 시장에 대해 과도한 기대도 하지 않고 과도한 비난도 하지 않는다. 전문성을 갖고 시장을 냉정하게 객관적으로 바라볼 수 있는 경험과 식견을 가지고 있는 분들이 있는 것이 회사의 상당한 강점으로 자리를 잡고 있다. 앞으로도 그럴 것이다.

또 한 가지는 현실적인 여건인데, 30, 40대의 유능하고 젊은 친구들을 영입하기 어려운 측면이 있다. 좀 더 안정적인 대기업이나 빅테크(Big tech) 혹은 성장성이 높아보이는 곳에 비해 뭘 줄 수

있을까 고민하고 있다. 스톡옵션이나 비전, 꿈을 주면서 함께 해보려고 노력하고 있다. 마케터, 개발자를 중심으로 점점 더 연령대가 젊은 친구들이 계속 확충되고 있다. 회사가 다양한 연령층의 임직원들로 구성되면서 앞으로 같이 나아갈 수 있는 시너지가 날 것으로 기대를 하고 있다.

마지막으로 앞으로 계획하거나 실험하고자 하는 일은 무엇인가.

핀테크라고 하면 보통 잘못 생각하기 쉬운 게 테크놀로지를 우선적으로 여기는 것이다. 그렇지 않다고 생각한다. 테크놀로지는 항상 있었고, 그 테크놀로지는 어디까지나 수단이라는 것. 우리 사회가 안고 있는 금융 문제, 그 문제를 어떻게 해결하는가를 주의 깊게 보아야 한다. 금융이 내포하는 문제를 현재 활용할 수 있는 테크놀로지를 어떤 방식으로 동원해서 풀 것인가, 그런 관점에서 비즈니스로 접근을 하고 있다.

오래 금융권에 있다 보니 97년에 외환위기를 경험했고, 2008년에 글로벌 금융위기를 경험했다. 그런 과정에서 금융은 금융 회사와 금융인들만의 것이 아니라 사회를 위한 것이고, 사회를 위해 쓰여야 한다고 생각하게 되었다. 더 좋은 사회, 더 좋은 사람들, 더 좋은 기업을 만들기 위해서 금융이 쓰여야 한다. 그래서 웰스 가이드의 미션은 'Finance for good society' 다. 좋은 사회를 위한 금융이 되어야 하고 테크놀로지도 그런 좋은 사회를 위해서 쓰여질 때, 웰스 가이드와 고객과 우리 사회가 결과적으로 지금보다 더 좋아질 수 있다고 생각한다.



Created New Network by Paywork 당신이 일에 집중할 수 있도록, 페이워크

손지인 CEO

페이워크에 대해 소개 부탁드립니다.

페이워크는 결제하다의 페이(Pay)와 일하다 워크(Work)의 합성어다. 이름에서 유추할 수 있듯 일과 돈에 관련된 서비스다. 업무와 일상생활에서 금전거래를 할 때 누구나 쉽게 거래 관리를 할 수 있도록 돕는 거래관리 솔루션을 가지고 있다. 이를테면 중고거래, 방문 교육, 컨설팅 제조 등 다양한 분야에서 금전거래를 할 때 일의 내용과 진행 상황등을 쉽게 확인할 수 있도록 한다. 초보자도 거래관리와 작업을 모두 잘 끝낼 수 있도록 돕는 서비스다.

기존의 아웃소싱 플랫폼 업체들이 거래를 연결해주는 역할을 하고 있지만, 거래 과정에 대해 관리는 하지 않는다는 점에 착안해 서비스를 만들게 되었다. 그래서 페이워크는 단순 중개 매칭 서비스가 아니라 매칭 이후의 거래 방식과 과정 부분에서 서비스를 돕는다. 페이워크를 이용하면 자동으로 일이 언제 끝날지 알 수 있고 진행 현황을 점검할 수 있다. 그리고 거래자에게 어떤 시점에 무엇을 공유해야 하는지에 대한 알림시스템을 제공하여 거래 과정에 적극적으로 도움을 준다.

페이워크의 서비스 타겟층은 누구인가.

페이워크의 서비스 대상은 명확하게 소규모 기업이다. 한 달 기준으로 정산을 자주 해야 한다던가 거래처가 많다던가, 지속적인 거래 관리를 해야 되는 그런 유형의 소규모 기업이 페이워크의 고객이다. 많은 사람들이 페이워크가 아웃소싱 플랫폼이라고 생각한다. 오히려 그것 때문에 과감히 매칭하고 중개하는 역할을 덜어냈다. 그렇기 때문에 거래 관리와 정산 같은 부분에 더 기능적으로 집중할 수 있었다. 앞으로도 정산에 대한 기능을 좀 더 개발하고 강화하고 싶다.

페이워크가 솔루션을 고민하면서 가졌던 문제의식은 무엇이었나. 이후 서비스에 어떻게 반영되었는지도 궁금하다.

실제로 외주나 용역 시장에서 많은 사람들이 정말 사소한 일로 소송을 진행하고 있다. 계약서를 작성하긴 하지만 그 계약서에는 진행 과정에 대한 조건이 세밀하게 들어가 있지 않다. 일을 진행하다 보면 수많은 변수가 존재하기 마련이다. 한국에서는 유독 카톡이나 전화로 진행 과정에 대한 의견을 전달하는 경우가 많다. 그것은 대부분 기록으로 남아있지 않기 때문에 이후에 문제가 발생했을 때, '그때 내가 얘기하지 않았느냐' 서로 따지며 마찰이 발생하게 된다. 페이워크는 그 부분을 해소하고자 노력했다. 페이워크 서비스를 이용하면 내가 언제 무엇을 보냈습니다 하는 그 자체도 기록에 남을뿐더러 보낸 내용을 상대방이 언제 확인했는지, 확인하지 않았다면 며칠을 확인하지 않았는지 따라서 전체 기간의 어느 부분이 누구로 인해 지연되었는지까지 분석된 정보를 확인할 수 있다. 거래 과정에 대한 모든 내용이 기록으로 남기 때문에 파일로 추출할 수도 있고 그걸 가지고 전체 과정의 60%가 누구로 인해 지연이 되었는지를 리포트로 확인할 수 있다는 이점을 가지고 있다.

수익모델은 어떻게 가져가고 있나.

과거 모든 아웃소싱 플랫폼들의 수익구조가 수수료 기반이었다면, 페이워크는 거래 수수료가 없다. 그렇기 때문에 페이워크의 수입구조는 앱 이용료를 기반으로 한다. 페이워크는 기업 대상으로 수익 모델을 구상하고 있기 때문에 B2B 시장을 바라보고 있다. 수익 모델은 앱 이용료, API 호출 수에 따라 과금하는 방식이다. 개인 대상 서비스는 무료로 이용할 수 있다.

창업을 하게 된 계기가 궁금하다.
어디서 영감을 얻게 되었나.

영국에서 유학 생활을 했다. 영국에서 제일 발전한 사업이 교육과 금융이다 보니 자연스럽게 금융 쪽으로 커리어를 전향하게 되었다. 헤지펀드에서 짧게 일을 했었는데, 그때 맡은 작업이 엑셀 매크로 프로그램 개발을 의뢰하고 맡기는 것이었다. 이 주식 종목을 몇 주를 사야 하는지, 이 시점에 매수했을 때 수익률이 어느 정도인지 알 수 있는 프로그램을 개발하는 것이었는데, 당시에는 개발자를 섭외할 수 있는 플랫폼이 전무했고 결국 커뮤니티에서 쪽지를 통해 개발자를 찾게 되었다. 그 과정에서 스스로도 힘들고 개발자도 힘든 경험을 하게 되었다. 그로 인해 외주 프리랜서 시장이 존재한다는 것에 눈을 뜨게 되었다. 그렇게 시작한 첫 창업이 넷뱅이라는 프리랜서 마켓 모델이었다. 넷뱅이라는 플랫폼을 운영하면서 발견하게 된 문제 즉, 거래 과정에서 발생하는 문제들에 대해 고민하게 되었고 그 부분에 착안해서 만든 것이 업무이행 거래관리페이워크 서비스다. 그렇게 쪽 흘러오다 보니 어느덧 삼십 대가 되었다. (웃음)

함께 일하고 있는 사람들은
어떻게 만나게 되었나.

다섯 명으로 구성된 작은 팀이다. 멤버들 모두가 프리랜서, 개발자 혹은 선생님이었다. 거래 과정의 문제점을 한 번씩은 겪어본 사람들이다. 그래서 누구보다도 이 문제에 대해 잘 알고 있고 그것을 해결하고자 하는 의지가 컸다. 어떻게 보면 우리는 유저이자 서비스를 만드는 사람들이 모인 거라고 볼 수 있겠다.

앞으로페이워크 서비스가 확장될 수 있는 영역을 어떻게 예상하고 있나.

페이워크가 과연 니즈가 있는 것인가 계속해서 테스트하고 있다. 실제로 보트 보관업체에서 선주들 대상으로 보트 보관과 수리, 운행 과정을 관리하는 사이트 제작을 의뢰했다. 모든 과정에서 발생할 수 있는 유책 분쟁을 방지하기 위해 보트가 나가고 돌아올 때 사진을 찍어서 동의를 받고 수리 진행 상황을 공유하고 확인받는 것을 시스템으로 관리할 수 있도록 했다. 이 시스템을 운영하면서 실제로 충돌이 많이 줄었다고 한다. 이런 방식으로 기업대상 실제 사례를 하나씩 만들어나가고 있다. 최근 페이워크는 SK텔레콤 투이노베이션 프로그램에 선정이 되어서 SK텔레콤 계열사들과 협업할 기회를 얻었다. 대기업 계열사에 니즈가 있는지, 페이워크가 접목될 수 있는 기회가 있는지 이번 상반기 동안 알아보고자 한다.

페이워크 애플리케이션이 보편화되었으면 좋겠다. 핀테크라고 해서 어렵게만 접근할 수 있는 게 아니라 굉장히 일상적인 생활 속에서 즐겨 쓸 수 있는 서비스가 되었으면 좋겠다.

Buy Now Pay Later

핀테크를 넘어 핀+컬처로, 오프널

박성훈 CEO



오프널에 대해 소개 부탁드립니다.

오프널은 오픈(Open)과 널(Null)의 합성어다. 널(Null)은 개발용어로 '빈 공간'을 의미한다. 빈 공간을 열었을 때 새로운 무언가가 나오지 않을까, 라는 의미에서 오프널이라 이름붙였다. 오프널은 핀컬처 기업을 지향하고 있고 소비의 미학이라고 하는 'Buy Now Pay Later', 즉 신용카드 없이도 할부 결제를 할 수 있도록 도움을 주는 서비스를 운영한다.

오프널을 시작하게 된 이야기가 궁금하다.

궁극적으로 창업이라는 게 너무 하고 싶었다. '이 세상에서 내가 해결할 수 있는 문제는 무엇일까'라는 질문을 가지고 리스트를 정리했었다. 내가 꼽았던 문제들을 해결하는 서비스들이 지속적으로 세상에 나오기 시작하는 것을 지켜보면서 '나는 생각만 할 수 있지 구현은 할 수 없는 사람이구나'를 초기 창업팀 친구들과 느꼈다. 이를 돌파해내기 위해서는 기술이 필요했다. 외부에서 기술을 배우기보다는 학교 내에서 기술을 연마할 수 있으면 좋겠다고 생각하여 전공을 경제학에서 컴퓨터 공학으로 바꾸었다. 실질적으로 2017년 12월에 오프널의 문을 열었다. 그리고 2018년 8월에 지금 운영하고 있는 서비스 '소비의 미학'을 간단한 버전으로 만들어 출시했다. 그 때부터 고객들의 반응을 살피며 조금씩 수정해 나갔다. 2019년 중반까지 서비스를 운영했다가 그 시점에 오프널의 코파운더(Co-founder)였던 초기 창업멤버들이 모두 퇴사하게 되면서 사업을 5개월 정도 쉬어가게 되었다. 그 기간 동안 새로운 팀원을 다시 모으게 되었다. 현재는 나를 포함해 7명이 코워커(Co-worker)로 일하고 있다.

창업 아이템은 어떻게 정하게 되었다.

글로벌 서비스들을 참고했다. 그중 후주의 '애프터페이'라고 하는 서비스가 굉장히 눈에 들어왔다. '신용카드가 없는데 할부가 된대. 어떻게 그게 가능하지?'라는 질문이 생겼다. 기억을 더듬어보니 나도 대학생 때 어떤 물건을 너무 사고 싶었는데 일시불로 지불하면 한 달 생활이 어려워 망설였었다. 신용카드 할부를 하자니 신용이 없어서 불가능했다. 대학생인 나는 신용평가 자체가 안되었었다. 이런 사람들도 효율적인 소비를 경험할 수 있었으면 좋겠다고 생각했다. 삶의 경험을 넓히는 소비를 위해 할부구매가 필요하겠다는 생각이 들었고 애프터페이가 솔루션이 될 수 있다고 생각하게 되었다. 그리하여 한국에서 '소비의 미학'이라는 서비스를 만들게 되었다.

창업이라는게 너무 하고 싶었다는

대표님의 말이 인상적이다. 이유가 무엇이었나.

창업에 대한 욕심에 불을 지퍼 주었던 한 창업가의 강연이 있었다. 그는 열심히 공부해서 대학에 가고 졸업 후 남들이 다 부러워하는 기업에 들어갔는데, 그곳에서는 계속 누군가가 시키는 일, 누군가를 위한 일들만 계속하는 것이 답답했다고 한다. 내가 진짜 하고 싶은 것을 실행하기 위해서는 어느 정도 직급까지 올라가야 하는데 그 시간이 너무 길더라, 라는 생각을 하다가 입사 6개월 만에 퇴사하고 창업을 하셨다는 이야기를 들었다. 이 강연을 계기로 내가 진짜 원하는 게 뭘까 생각하게 되었다. 누군가를 위해서 일하기 보다는 나 스스로 동기부여가 돼서 누군가를 위한 일을 스스로 만들어내고 싶은 사람이라는 걸 깨닫게 되었다. 그때부터 창업에 대한 꿈을 꾸게 되었다.

'소비의 미학'과 비슷한 일을 하는 플랫폼이 있을까. 어떤 차별점을 가지고 있는지 궁금하다.

한국에는 아직 'Buy Now Pay Later'라고 하는 모델을 명확하게 가지고 있는 회사는 없다. 글로벌 기업들을 봤을 땐 미국의 어firm(Affirm), 스웨덴의 클라르나(Klarna) 호주에 애프터페이(After Pay) 같은 핀테크 유니콘들이 많이 나오고 있다. 아직 한국에서는 소비의 미학이 독보적인 첫 주자로 역할을 하고 있다고 본다.

소비의 미학 서비스가 지향하는 방향성은 어디에 두고 있나.

일단 우리 서비스를 통해 소비의 관심을 바꾸고 싶다. 기성세대에게는 '없으면 안 사면 되지.'라는 생각이 만연하다. 반면 밀레니얼 세대나 제트 세대들은 조금 다르다. 내가 소비함으로써 나의 욕구를 해소하고 스트레스를 풀어나가는 이들이 많다. 이 세대들의 소비력 자체도 굉장히 증가하고 있는 추세다. 오프널은 이 세대들을 주목하여 서비스를 구성했다. 단순히 결제 시스템을 제공하는 것이 아니라 그들 소비의 전 과정에 함께하고자 한다. 소비할 수 있는 상품을 미리 선별해 놓거나, 자산관리 노하우를 공유하는 서비스를 제공하거나, 할부 결제 후 잘 납부할 수 있도록 돕는 교육적인 부분들과 관련된 서비스까지 연계해 나가는 것이 오프널의 목표다. 물론 단기적인 목표는 아니다.

오프널을 시작하게 된 이야기가 궁금하다.

슬픈 현실이지만 장기적으로 봤을 때 대한민국은 대출 없이 살아가기 어려운 사회라고 생각한다. 때문에 주변의 많은 MZ세대들이 학자금 대출, 전세자금 대출 등을 필요로 하고 있다. 정말

필요한 상황에 의해 대출을 받을 때 소비의 미학 장기이용 이력이 보증의 의미로써 활용될 수 있을까 생각하게 되었다. 사회에 나온 지 얼마 되지 않은 청년 세대들을 금융 이력으로만 평가하는 게 현재의 신용평가 모델이다. 하지만 오프널은 이 금융 이력뿐만 아니라 한 사람의 비금융 데이터들, 예컨대 SNS 데이터가 될 수도 있고, 이 친구들의 하루 활동의 일부분이 데이터가 될 수 있을 거라 생각한다. 이런 데이터들을 종합해서 대안 신용평가 모델을 만들어나가는 것이 오프널의 올해, 그리고 내년까지의 목표라고 볼 수 있을 것 같다.

마지막으로 하고 싶은 이야기가 있을까.

나는 금융전문가는 아니지만 핀테크 기업을 운영하고 있다. 사실 많은 금융전문가가 핀테크 기업을 하고자 한다. 하지만 그 솔루션이 MZ세대들에게 통용되지 않는 경우도 많다. 본질적인 문제를 금융으로써만 바라보기 때문이라고 생각한다. 우리가 바라보고자 하는 핵심은 MZ세대가 소비하는 데 있어 겪는 문제에 있다. 단순히 금융적인 차원에서만 고민해서는 안 된다. 이들이 겪는 문제를 정확하게 이해하지 못하면 그에 맞는 솔루션을 제공할 수 없다고 생각한다. 핀테크는 사람들의 삶을 편리하게 하는 수단이다. 하지만 기술만으로 인간의 삶을 크게 변화시키는 것은 어렵다. 핀테크와 컬처(Culture)가 연결되었을 때 삶의 변화가 가능해진다. 핀테크를 넘어 핀컬처 기업으로 도약하는 것이 2021년 오프널의 포부라고 할 수 있겠다. MZ세대의 소비문화를 새롭게 전환하고 변화시켜나가는 것이 앞으로 오프널이 해나가고 싶은 일이다.

Connect with Each Other 접점을 잇다, 웨이브릿지

오종욱 CEO



웨이브릿지, 의미가 궁금하다.

흔히 아시는 것처럼 웨이브는 파동을 의미한다. 공대생들이 많이 이야기하는 브라우니안 모션이라는 것도 있고, 물에다 잉크 한 방울을 딱 떨어트렸을 때 퍼지는 어떤 움직임들을 의미할 수도 있다. 그런 움직임들은 사실 예측하기가 쉽지 않다. 하루에도 수만, 수백만, 수천만 건에서 일어날 수 있는 파동들이 있는데, 그런 파동들 사이에서 중계자로서 역할을 잘 하면 금융과 IT를 아주 잘 연결(Bridge)할 수 있다고 생각했다. 좋은 상품을 만들어 고객들에게 좋은 상품을 연결할 수 있게 하는, 솔루션으로써의 역할을 조금 더 중요하게 여겨 웨이브릿지라고 짓게 되었다.

이어서 어떤 서비스를 제공하고 있는지 소개 부탁드립니다.

데이터 분석기술을 바탕으로 투자를 편하게 만들어주는 솔루션을 개발한다. 풀어 설명하자면, 보통 개인의 자산을 투자하기 위해 다섯 가지 정도의 단계를 거친다. 먼저 내가 가지고 있는 자산을 어디에 투자할지 정보를 수집한다. 그런 다음 받은 데이터를 확인하고 분석해 어디에 투자를 할지 의사결정을 하게 된다. 세 번째로는 증권회사나 카카오뱅크, 케이뱅크, 혹은 핀테크 스타트업 등에 계좌를 개설해 본인의 돈을 넣게 된다. 네 번째 단계로 최종 투자의사를 결정해 주문이라는 걸 넣는다. 마지막으로 주문한 내역이 체결된 걸 확인하기 위해 다시 한번 보게 된다. 이런 일련의 과정은 생각보다 시간이 많이 걸리기 때문에 일을 할 때나 직장에서 하기에 눈치가 보이기 십상이다. 그래서 웨이브릿지는 투자의 전체 과정을 조금 쉽고 편안하고 빠르게 만들어 줄 수 있는 소프트웨어 솔루션을 만들고 있다. 금융상품을 구조화하고 금리를 계산하고 운용에 도움을 줄 수 있는 솔루션이 한국에는 많이

없다. 전체적으로 자동화된 시스템이 없다 보니 웨이브릿지에서 프로덕트를 만들면서 금융기관을 위한 엔터프라이즈 모형을 만들고 있고, 개인들을 위한 투자 솔루션도 만들어가고 있다. 이성적이고 분석적으로 판단해야 하는 영역에서 감정적으로 판단하는 경험들이 많다 보니 그런 것들을 조금 더 잘 분석해서 사람이 쓸 수 있는 솔루션을 만들고 싶다는 게 회사의 큰 비전이다.

회사의 수익구조는 어떤 형태인가.

선택크립션(Subscription) 기반으로 서비스를 제공하고 그 서비스 이용료를 받는 형태의 비즈니스 모델을 가지고 있다. 현재는 비투비(B2B), 금융기관들을 위한 전문 모델을 만들어 시장에서 증명을 한 이후 비투씨(B2C), 리테일을 위한 서비스를 만들어가려고 하고 있다.

웨이브릿지를 시작하게 된 이야기가 궁금하다.

어렸을 때부터 수학과 과학을 많이 좋아하긴 했었다. 수학이나 분석을 기반으로 세상을 바라보는 관점을 가지고 있었던 것 같다. 대학을 다니면서부터 주식·금융시장에서 어떻게 돈이 도는지, 어떻게 시스템화되어 있는지 관심이 많아졌다. 이후 카이스트에서 산업공학을 전공했는데, 그 시절 가장 중요했던 건 '최적화'였던 것 같다. 대학교 1학년 때 경제적으로 독립을 했다. 어머니께 그간 모았던 세뱃돈과 용돈을 한 번에 받으면서 더 이상 용돈을 받지 않겠다고 말씀드렸다. 한 400만 원 정도 되었는데 당시에는 좀 큰돈이었다. 용돈벌이로 학교에서 투자론 수업을 들으면서 주식투자라는 걸 처음 하게 되었다. 그런데 투자를 하는데 아무런 이유가 없었다. 그냥 오를 것 같으면 사고 빠질 것 같으면 파는 그런 행동을 반복했던 것 같다. 뭐가 나에게 최적인지 알 수가 없는 그런 상황들이 많았기 때문에 대학원

에 가서 공부를 해야겠다는 생각을 했다.
가장 궁금했던 건 도대체 돈이 어떻게 돌까, 채권이나 주식이라는 게 무엇이고, 우리 생활에 어떻게 영향을 미칠까였다. 일을 하면서 거시경제 지표들에 대해서 많이 공부를 하기도 했고, 정부에서 어떻게 돈을 돌리기 위해 채권을 발행하고 유통하고 제조업을 활성화시키고 금융업을 활성화시키는데 대해서 조금 더 많이 알게 되었다. 2014년까지 고객들이 좋아할 만한 새로운 금융상품들을 발굴해 운용하고 수익을 내는 편드매니저 일을 했다. 이런 경험들이 나를 창업의 길로 이끌었던 것 같다. 당시 에어비앤비나 우버 같은, 공유경제라는 키워드가 인기였다. 결국 다들 사회 분배구조에 대해서 고민을 하더라. 어떤 서비스를 제공하는 주체와 이용하는 주체가 서로 조금 더 낮은 마진으로 더 많이 가져갈 수 있도록 하는 분배구조, 그런 공동의 생태계를 만들었기 때문에 해외에서 시작된 스타트업들이 더 잘되지 않았나라는 생각을 하면서 창업을 했다.

창업한 이후로 조직 내 분위기나 팀 구성은 어떻게 형성되어가고 있는지 궁금하다.

2018년 11월에 창업했다. 창업한 지 3년 차가 되어가는 스타트업이다. 세 명에서 공동 창업을 했고 지금까지 분기마다 50% 이상씩 사람을 늘려가 현재 25명 정도 인원이 같이 일을 하고 있다. 대부분 내부 사람들의 추천을 받거나 이전에 같이 일했던 사람들을 영입해 함께 일하고 있다. 개인적으로 좀 자랑스러운 건 같이 하고 있는 멤버들이 5년에서 많게는 10년 이상 연이 있는 사람들이란 것이다. 꾸준히 함께 하고 있다는 게 개인적으로는 조금 마음의 위안이 되고, 회사의 지속 가능성도 뒷받침해 주는 부분이지 않을까 싶다.

개인적으로 팀 문화에서 중요하게 생각하는 부분이 있다면.

금융업에서 한 10년 가까이 일한 경험이 있다 보니 금융업 안에서의 일하는 방식, 그리고 약간은 경직된 문화가 IT 혹은 스타트업의 문화와 연결되기가 생각보다 어렵다는 느낌을 많이 받았다. 단적으로 보면 금융권은 대부분 긴팔 셔츠를 입어야 되고 항상 양복을 입어야 되는 문화가 보편적이다. 왜냐하면 고객을 만나야 하니 깔끔하고 전문성 있게 보여야 하는 건데, IT업계에서는 사실 다들 웃을 편하게 입고 서로를 ‘-님’이나 영문 닉네임으로 호칭하기도 하니 조금 더 자유로운 것 같다.

혼날까 봐 소통하지 못하는 문화는 스타트업뿐만 아니라 금융, IT 업, 스타트업계 회사의 문제점이라고 생각했다. 조금 더 사람 중심의 문화가 중요하지 않을까, 그리고 신입사원이라도 서로의 의견을 존중하고 배울 게 있으면 같이 배워나가는 문화에 대해서 많이 고민을 하게 되었다. 단지 일이 바빴을 뿐인데 소통이 단절되는 경우가 많더라. 그래서 한, 두 달에 한 번씩은 꼭 타운홀 미팅을 진행하려고 노력하고 있다. 매주 오전 리더급 회의를 통해서 비즈니스, 개발, 프로덕트, 마케팅 등 여러 면을 모두 공유할 수 있도록 하고 있다. 야근문화나 회식문화는 거의 없는 데 회식을 없애다 보니 오히려 회식을 하자는 요청들이 종종 들어오기도 한다. 그럴 때마다 번개나 게릴라 모임도 많이 하는 편이다.

웨이브릿지가 가지고 있는 강점은 무엇인가.

사실 금융업은 전통적인 규제산업이다. 그런데 IT 업종은 전혀 그렇지 않다. 고객들의 니즈가 있으면 카카오톡 메신저나 여러 가지 앱을 자유롭게 할 수 있다. 그 두 개의 업 사이에서 접점을 만들어내는 핀테크 스타트업들이 한국에서 유니

콘이 되거나 잘 살아남는 경우가 많이 없다. 금융권의 전문성이 IT에 접목되는 경우가 많이 없고 IT의 전문성이 금융쪽에 와서도 빛을 보는 경우가 많이 드문 게 현실인 것 같다.
웨이브릿지의 가장 장점을 꼽는다면 금융공학 모델에 대해 명확히 이해를 하고 있다는 것이다. 기관, 은행, 증권사, 자산운용사들이 어떻게 상품을 만들고 어떤 업무 프로세스를 갖고 있는지에 대한 이해가 있다. 이를 바탕으로 솔루션을 만들다 보니 리테일이나 개인 고객들이 쓰기 좋게 하고 있다고 생각한다. 실제 블룸버그나 금융기관들이 많이 사용하는 솔루션은 리테일(Retail)로 나온 적이 많이 없다. 그러다 보니 어떤 고급 정보가 있는지, 어떤 기술들로 새로운 걸 분석하는지 다들 고민하고 궁금해하고 있다. 그런 것들을 조금 더 개인들이 알기 쉽게 만들어보는 것을 큰 목표로 삼고 있다.

앞으로의 비전은?

방향성을 어떻게 설정하고 있는가.

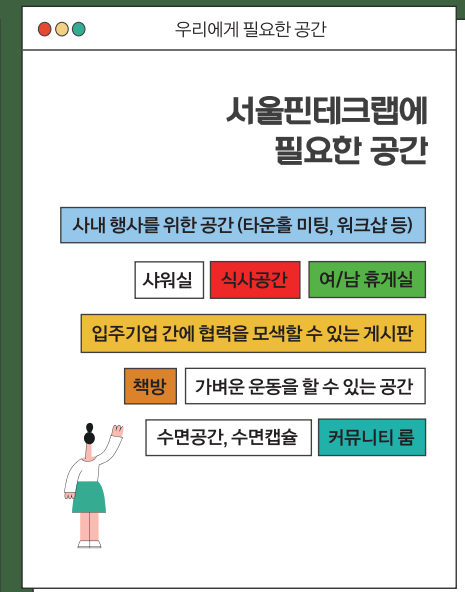
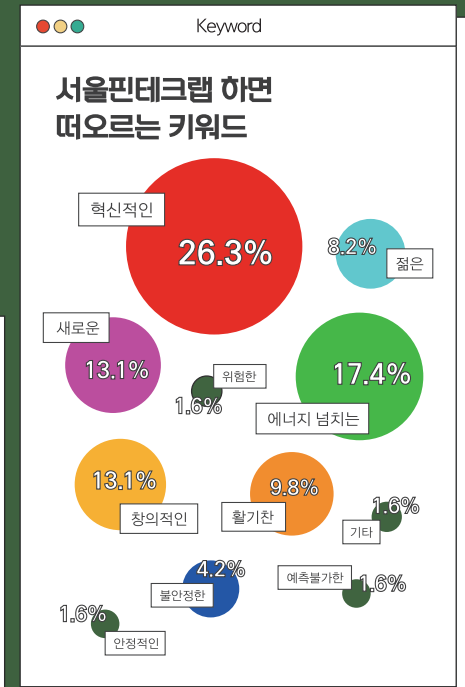
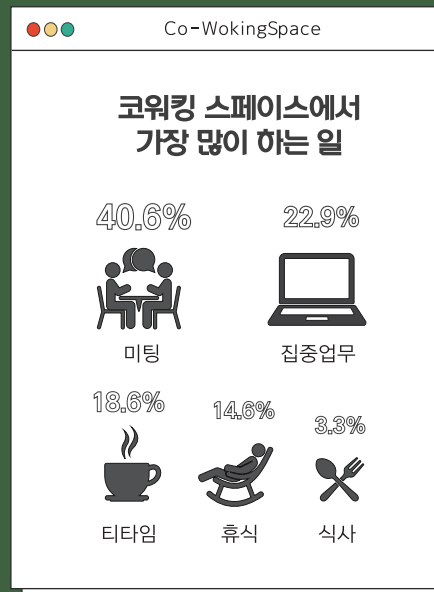
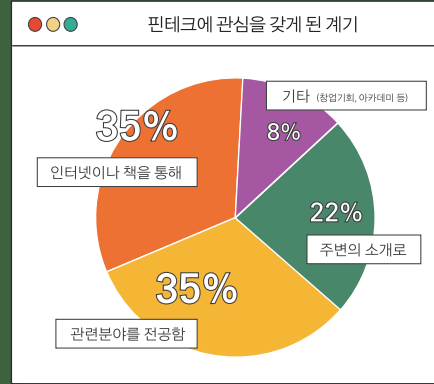
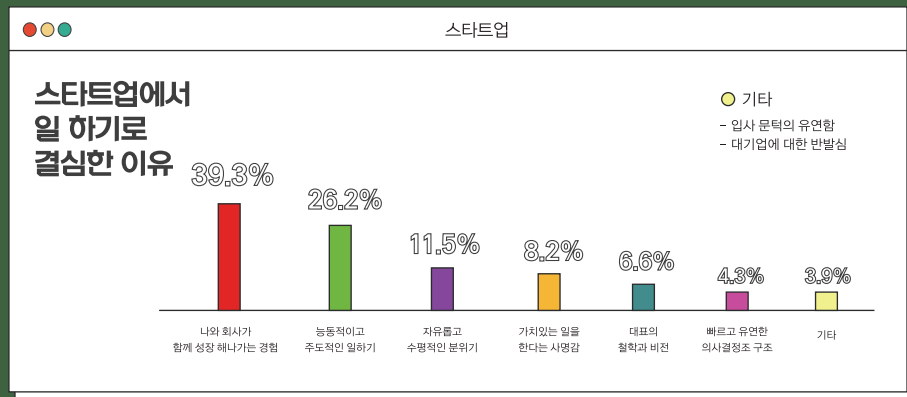
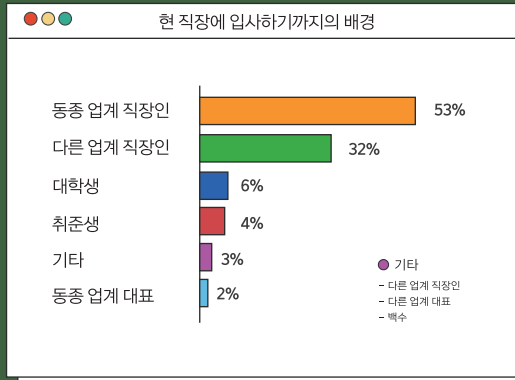
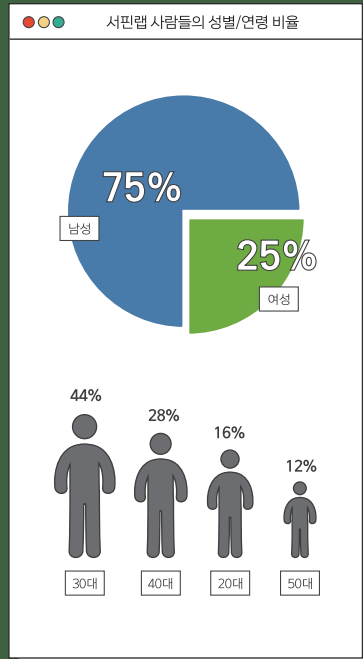
조금 많이 나간 이야기일 수도 있겠지만 2020년이 시대가 바뀌고 있는 시기라고 생각한다. 단적으로 보면 2008년 금융위기 이후에 10년이 지났다. 세상에서 일어나는 일들을 조금 더 IT적인 방식으로, 비대면 형태의 경험을 사람들이 좀 더 선호할 것이라 생각하고 있다.

결국 핀테크, 금융업과 IT가 같이 녹아 있는 사업들의 경우 사람들을 연결해 주어야 한다. 금융업은 본질이 아니다. 금융업은 사업이 돌아갈 수 있게, 돈이 돌아갈 수 있게 서포트를 하는 역할이어야 한다. 고객들의 관점에서 니즈가 무엇인지, 무엇을 중요하게 여기는지가 웨이브릿지가 풀어나가야 하는 과제라고 생각해야 한다. 중간에서 중계 역할을 해주려다 보면 지금의 금융업, 증권사업이나 은행업들이 바뀌어야 하는 점들

이 많이 보인다. 금융상품을 만들거나 팔아야만 하는 성과중심의 구조에서 벗어나야 실질적으로 사람들이 필요로 하는 구조를 만들 수 있다고 생각한다. 실제 투자를 중계할 수 있는 역할을 하려면 사람이 중요할 수밖에 없고, 그 접점에서 사람들의 이야기를 계속 들어야 하는 커뮤니케이션 채널이 되어야 한다고 생각하고 있다.

서울핀테크랩 트렌드 리포트

서울핀테크랩은 대한민국 핀테크 산업의 최전선에 있는 만큼 다양한 기업과 사람들이 모여 있다. 한 건물에 상주하며 코워킹 스페이스, 회의실, 카페테리아 등을 함께 공유하고 있다. 이곳에 모인 사람들은 누구이며, 어떤 생각을 가지고 있을지 궁금하여 간단한 설문문을 통해 알아보았다.



Q. 스타트업에서 뭘 배우게 되었나면요.

- 열정이 넘치는 다양한 사람들이 있다는 것
- 회사가 성장해가는 과정에 대한 이해
- 함께 가야 멀리 갈 수 있다는 것
- 무에서 유를 창조해내는 보람
- 주도적으로 업무를 수행하는 능력
- 업무의 범위를 고정적으로 생각하지 않는 것
- 내 성격이 얼마나 더러워질 수 있는지 알게 되었다
- 나도 회사에서 큰 부분을 차지하고 있다는 사명감
- 창의적인 기획도 중요하지만 그것을 관리하는 것도 그에 못지 않게 중요하다는 것

Q. 일을 지속할 수 있는 동력을 만드는 방법은 무엇인가요?

- 지치지 않는 체력을 키울 수 있는 운동
- 일과 후 친구들과의 만남
- 가족과 시간보내기
- 꼭 해내고야 말겠다는 집념
- 충분한 수면과 휴식
- 업무와 관련된 자기개발 하기
- 땀 흘리며 운동하기. 러닝의 성지인 여의도 공원이 바로 옆이다!
- 명상과 요가 그리고 산책
- 취미생활을 통한 휴식과 에너지 충전
- 2020년에 차를 구입했다. 일을 지속할 수 밖에 없다.

Q. 최근 가장 흥미롭게 읽은 책은 무엇인가요?

- | | | | |
|--|--|--|--|
| 해빗 Habbit
닐 마틴, 위즈덤하우스

우리가 익숙하게 자주 하는 행동들이 하루일과에 꽤 많은 부분을 차지한다는 것에 크게 공감되었다. 책의 내용이 마케팅과 UX 기획과도 연결이 되어 많은 영감을 주었다. | 떨림과 울림
김상욱, 동아사이

우주와 세계 그리고 우리 일상을 물리학의 시각으로 바라보게 하는 책이다. 논리적인 사고를 익힐 수 있다. | 조선왕조실록
박시백, 휴머니스트

조선왕조의 흥망성쇠를 보며 스타트업이 지속적으로 생존 및 성장하기 위해 특히 리더가 조직 운영을 어떻게 해야 하는지 참고가 되었다. | 연오의 파이썬
박연오, 인사이드

프로그래밍 기초에 대해 쉽게 쓰여진 책이다. 읽고 나니 일을 더 효율적으로 할 수 있게 되었다. |
| Professional 소프트웨어 개발
스티브 맥코넬, 인사이드

대표로서 개발자들을 이해하는 데 도움을 주었다. | 지혜의 심리학
김경일, 진성박스

함께 일하는 동료들의 심리를 이해하는 데 도움이 되었다. | Tip <연오의 파이썬>의 저자 박연오님은 입주기업 8퍼센트의 개발자이기도 하다. | |

SEOUL FINTECH LAB

서울핀테크랩은 서울시가 2018년 조성한 국내최대 핀테크스타트업 육성공간입니다. 1천여명의 핀테크 스타트업 종사자들이 금융중심시 여의도에서 매일 매일 만들어내는 다채로운 일상과 역동, 그리고 건강한 성장 스토리를 함께 나누기 위한 첫 매거진 SEOUL FINTECH LAB 2021년에도 계속됩니다.

SEOUL FINTECH LAB

서울핀테크랩 매거진

발행  서울특별시  서울핀테크랩

주소 서울시 영등포구 의사당대로 83

홈페이지 <http://seoulfintechlab.kr>

