

연구보고서

2023

18

# 대환대출 인프라 운영 평가 및 과제

최성일·김가현



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





## 목 차

• 요약	1
I. 서론	2
II. 정부의 대환대출 인프라 추진 현황 및 기대효과	3
1. 대환대출 현황 및 연구배경	3
2. 대환대출 인프라 구축 방안 및 현황	5
3. 대환대출 인프라 도입의 기대효과	10
III. 대환대출과 여신심사 기능의 저하	12
1. 여신심사 기능 저하 가능성에 대한 이론적 배경	12
2. 여신심사 기능 저하 가능성에 대한 분석	14
3. 대환대출의 실제 운영성과와 여신심사 기능 저하에 대한 업계 면담 결과	25
4. 여신심사 기능 저하 방지와 비용효율성 제고를 위한 대환대출 운영 방안	28
IV. 대환대출 인프라와 시장 집중	31
1. 시장 집중화 가능성에 대한 이론적 배경	31
2. 대출중개 플랫폼의 시장 지배력 강화에 대한 분석	32
3. 대출중개 플랫폼의 시장 집중 관련 업계 면담 결과	40
4. 대출중개 플랫폼의 시장 집중에 따른 폐해 방지를 위한 방안	42
V. 결론 및 시사점	44
• 참고문헌	47

## 표 차례

〈표 III-1〉 검증방법론 및 검정통계량	22
〈표 III-2〉 이항검증 결과	23
〈표 III-3〉 카이제곱 검증 결과	23
〈표 III-4〉 대환대출 여신심사 기능 관련 문제점에 대한 업계 면담 의견 요약	26
〈표 IV-1〉 대출중개 플랫폼의 시장 집중 관련 문제점에 대한 업계 면담 의견 요약	40

## 그림 차례

〈그림 II-1〉 기존 대환대출 이용단계	4
〈그림 II-2〉 대환대출 시스템 구축 전후	5
〈그림 II-3〉 대환대출 서비스 개요	7
〈그림 III-1〉 은행 및 저축은행의 신용점수대별 개인신용대출 금리 현황	17
〈그림 III-2〉 금융권역별 개인신용대출의 대출중개 플랫폼 의존도(2022년 7월 기준)	18
〈그림 III-3〉 주요 은행그룹의 CB 신용점수 구간별 부도율 현황	21
〈그림 IV-1〉 금융권역별 플랫폼대출 취급 실적 및 신용대출 중 취급 비중 추이	35
〈그림 IV-2〉 3개 사의 대출중개 실적 추이	35
〈그림 IV-3〉 3개 사의 대출중개 수수료 수입 추이	35
〈그림 IV-4〉 네이버 및 카카오의 시가총액과 점유 비중 추이	36
〈그림 IV-5〉 5대 대출중개 플랫폼의 대출중개실적 점유 비중 추이	37
〈그림 IV-6〉 네이버, 카카오, 토스 3개 사의 대출중개 평균수수료율 추이	38



## **Evaluation and Policy Issues related to Operating the Loan-to-Loan Transfer Infrastructure**

The world's first loan-to-loan transfer infrastructure, launched on 31st May 2023, enables customers to compare the loan terms offered by various financial companies through loan comparison platforms. Customers can then easily and conveniently repay the principal amount through the loan transfer system provided by the Korea Financial Telecommunications and Clearings Institute (KFTCI) and financial companies. The loan-to-loan transfer infrastructure has been effectively implemented and has somewhat achieved its intended goal of decreasing the interest burden on consumers by promoting competition among financial institutions.

However, despite the positive initial outcomes, the infrastructure faces limitations due to market fragmentation and information asymmetry. Information asymmetry suggests that personal loans are associated with relationship financing. This could lead to increased competition among top banks for customers, and a potential for a decline in credit risk assessment functions. In addition, although the problem of market concentration has not yet been observed in loan comparison platforms, there is a preference for larger platforms with a greater customer base. Given the substantial growth of the online loan brokerage market, it is essential to take measures to prevent the negative effects of market concentration. This paper explores solutions to the decline in loan screening process and high levels of market concentration, while maintaining positive outcomes for consumer and improving efficiency.



## 요약

2023년 5월 31일 대환대출 인프라가 세계 최초로 시행되었다. 이에 고객이 대출비교 플랫폼을 통해 보유 중인 대출과 다른 금융회사의 대출조건을 비교한 후 금융결제원과 금융회사가 구축한 대출이동 시스템을 통해 원리금을 대신 상환토록 함으로써 대출이동이 쉽고 편리하게 되었다. 대환대출 인프라는 성공적으로 안착되어 금융회사 간 경쟁을 제고하여 소비자의 금리 부담을 낮추는 데 어느 정도 소기의 목적을 달성한 것으로 평가된다.

대환대출 인프라는 고무적인 초기 성과에도 불구하고 시장의 분할 및 정보비대칭 등으로 인하여 적극적인 활성화에 제약이 있다. 특히, 개인대출이 정보비대칭에 의한 관계형 금융 특성이 있는 것으로 분석되어, 대환대출을 통해 우량은행 간의 고객 빼앗기 경쟁이 격화되며 여신심사 기능은 저하될 소지가 있음을 시사한다. 또한 대출중개 플랫폼에서 시장 집중에 따른 폐해가 아직 현실화되지는 않았지만, 빅테크의 플랫폼화가 빠르게 진전되는 가운데 고객접점을 많이 확보한 대형 플랫폼이 선호되며 온라인 대출중개 시장이 빠르게 성장하고 있는 현실을 감안할 때 시장 집중에 따른 폐해 방지 방안을 마련할 필요가 있다.

이에 본고는 대환대출을 통한 소비자 보호와 효율성 제고의 긍정적인 기대효과를 확보하면서 여신심사 기능의 저하와 시장 집중의 문제 등을 극복하기 위해 업계 의견을 고려하여 그 방안을 모색하고자 한다. 구체적으로는 대환대출 취급 시 제공되는 정보를 확대하고, 정당한 신용평가 절차를 거치도록 하고, 자영업자 등 정보비대칭성이 큰 고객에 대해서는 일정기간 대출계약을 보장하는 상품을 허용함으로써 여신심사 기능의 저하 방지 방안을 모색하는 한편, 다중채무자의 채무통합을 지원하고 정보비대칭성이 작은 주택담보대출과 전세대출을 예정대로 적극 추진하는 등 대환대출 활성화 방안을 제시한다. 또한, 대출비교 플랫폼의 시장 집중에 따른 폐해를 방지하기 위한 방안으로 금융회사 자체 운영 플랫폼의 한계를 지적하고, 예정된 수수료 공시를 차질 없이 시행하며 금융회사의 특정 금융 플랫폼 의존도 심화에 따른 리스크관리를 강화할 것을 제시한다. 나아가, 시장 집중에 따른 폐해가 현실화될 경우에는 대출중개 수수료 및 금융회사별 특정 플랫폼 의존비용을 직접 규제하는 방안이 필요함을 함께 지적하고자 한다.

# I

## 서론

2022년 11월 4일 금융당국은 금융소비자의 이자 부담 경감을 위하여 ‘온라인·원스톱 대환대출 인프라’를 구축하여 운영하는 계획을 발표하였다. 2023년 5월 계획대로 53개 금융회사와 23개 대출중개 플랫폼이 참여하여 신용대출에 대하여 우선 서비스를 시작한 데 이어 2023년 12월 이후에는 주택담보대출 및 전세대출로 시스템을 확대하고 있다.

대환대출 인프라는 ‘대출비교 플랫폼’과 ‘대출이동 시스템’으로 구성된다. ‘대출비교 플랫폼’은 고객이 본인 명의의 대출과 금융회사 대출조건을 비교하여 대환할 대출을 선택하도록 하며, ‘대출이동 시스템’은 금융결제원과 금융회사 간 자율협약을 통해 소비자가 이동하려는 금융회사가 기존에 대출받은 금융회사에 원리금을 대신(代) 상환(換)하도록 한다.

대환대출 인프라가 활성화될 경우 금융회사 간 경쟁으로 대출고객의 금리가 낮아지는 등 대출 시장의 효율성이 제고될 것으로 기대된다. 그러나 금융회사 여신심사 기능의 저하와 플랫폼의 시장 지배력 확대에 따른 폐해 등의 우려도 제기된다.

금융회사의 대출심사는 차주의 정보비대칭을 해소하는 기능을 갖고 있다. 금융회사가 개인신용대출의 정보비대칭을 해소하기 위한 심사 기능에 상대적으로 많은 노력과 시간이 소요되는 경우 대환대출 활성화로 인하여 대출계약의 이동이 자유롭게 된다면 금융회사는 당초에 시간과 노력을 기울여 대출심사를 할 유인이 줄 수 있다. 대환대출 활성화로 금융회사의 여신심사 기능이 저하될 가능성이 있는 것이다.

대환대출의 대출비교 플랫폼은 사실상 금융 플랫폼을 통하여 운영되는데, 고객 접점을 이미 확보한 빅테크 기업을 중심으로 플랫폼화가 빠르게 진전되면서 금융 플랫폼의 시장 집중에 대한 우려가 커지고 있다. 플랫폼에서는 고객의 접속 및 이용이 늘어날수록 고객 데이터 생산이 늘어나고 네트워크 효과의 혜택을 더욱 증대시키는 ‘데이터-네트워크-활동순환’(DNA loop) 작용으로 인하여 독점화가 진행되기 때문이다.

이에 대환대출 인프라의 소비자 보호와 효율성 제고의 긍정적인 기대효과를 확보하면서 여신심사 기능의 저하와 시장 집중의 문제 등을 극복하기 위한 방안을 모색하고자 한다.

## II

# 정부의 대환대출 인프라 추진 현황 및 기대효과

최근 금리 상승으로 인해 높아진 금융소비자의 이자 부담을 경감시키기 위해 금융당국은 온라인·원스톱 대환대출 인프라를 구축하여 2023년 5월 서비스를 개시하였다. 대환대출 인프라가 활성화될 경우 금융회사 간 경쟁으로 고객에 대한 대출금리가 낮아지는 등 개인 신용대출 시장의 효율성이 제고될 것으로 기대된다. 이에 금융위원회·금융감독원 보도자료<sup>1)</sup> 등의 자료를 중심으로 대환대출 시장의 현황과 기대효과에 대해 살펴보고자 한다.

## 1. 대환대출 현황 및 연구배경

대환대출이란 금융기관에서 대출을 받은 후 기존의 대출금 또는 연체금을 상환하는 제도를 말한다. 대환대출은 탐색비용이 높은 상품으로 새로운 대출 상품을 찾기 위해서는 상품 간의 비교는 물론 기존의 대출기관에 방문하여 중도상환 수수료 및 상환가능 여부를 확인해야 한다(정수민 2023). 기존의 대환대출 절차는 대출의 상환 절차를 오프라인으로 진행함에 따라 소비자와 금융회사 모두에 비효율적인 부분이 존재한다. <그림 II-1>은 기존의 대환대출 절차를 보여준다. 금융소비자는 기존 금융회사 영업점을 방문하거나 연락을 통해 필요한 정보의 서류를 전달해야 하며 금융회사는 기존의 대출을 상환하기 위한 법무사 왕래 등 여러 업무로 인해 시간과 비용을 소모한다. 또한 대환대출 비교 플랫폼을 운영하고 있는 회사는 개별 제휴를 맺은 금융회사의 대출 상품만을 제공하고 있어 소비자 선택권에 제약이 있다. 대환대출 인프라를 구축하기 전, 대출비교 플랫폼과의 제휴를 통해 대환대출 전용상품을 취급하는 은행은 3개에 불과했다. 뿐만 아니라 기존대출 상환을 위한 수수료나 대출이동 시 이자 경감분 등 대환대출 과정에서 필요한 정보의 확인이 제한되었고 마이데이터를 통한 개략적인 정보만 제공되었다. 이렇듯 기존의 대환대출 시장은 금융회사 간 인프라의 부족, 대환대출 상품 공급의 제한 등으로 충분히 활성화되지 못한 상황이었음을 알 수 있다.

1) 금융위원회·금융감독원 보도자료(2022. 11. 14), “온라인·원스톱 대환대출 시스템을 구현하여 금융소비자의 이자 부담 경감을 지원하겠습니다.-금융권 대환대출 인프라 구축 추진-”

〈그림 II-1〉 기존 대환대출 이용단계



자료: 금융위원회·금융감독원 보도자료(2022. 11. 14), “온라인·원스톱 대환대출 시스템을 구현하여 금융소비자의 이자 부담 경감을 지원하겠습니다.-금융권 대환대출 인프라 구축 추진-”

전세계적으로 코로나19의 충격에서 벗어나면서 금리 인상 기조가 이어지는 가운데 한국 은행은 2021년 8월 기준금리를 0.5%에서 0.75%로 인상한 데 이어 2023년 1월 3.5%에 이르기까지 총 10차례 기준금리를 인상했다. 이에 은행의 가계대출평균금리는 2021년 8월 3.10%에서 2022년 12월 5.64%까지 상승하였으며, 2023년 8월에는 4.83%로 나타났다.<sup>2)</sup> 급격한 금리 인상이 이어지며 금융소비자의 이자 부담이 증가하게 되었고 소비자의 이자 부담을 경감시킬 수 있는 방안을 마련할 필요성 또한 입증하였다.

이에 2022년 11월 14일 금융위원회·금융감독원은 금융소비자가 보다 편리하게 더 낮은 금리의 대출로 이동할 수 있도록 대환대출의 활성화를 지원하고자 온라인·원스톱 대환대출 인프라 구축 계획을 발표했다. 이는 2023년 5월 53개 금융회사와 23개 대출중개 플랫폼이 참여하여 신용대출을 우선 실시하고 2023년 12월까지 주택담보대출까지 확대하는 내용이다. 대환대출이 활성화될 경우 기존 대출 금융회사는 차주의 유출을 예방하기 위해, 그리고 신규 대출 금융회사는 새로운 차주를 유치하기 위해 대출금리를 인하할 유인이 발생한다. 또한 금융소비자는 더 낮은 금리의 대출로 이동하게 됨으로써 이자 부담을 경감할 수 있을 것으로 기대된다.

2) 한국은행 경제통계시스템 홈페이지

## 2. 대환대출 인프라 구축 방안 및 현황

### 가. 대환대출 인프라 구축

대환대출 인프라는 금융소비자가 다양한 금융상품을 비교·선택하고 영업점 방문 없이 손쉽게 더 낮은 금리의 대출로 이동할 수 있는 시스템이다. 특히 대출 상품을 온라인으로 비교할 수 있을 뿐만 아니라 실시간으로 대출이동이 가능한 시스템은 전 세계에서 최초라는 점에서 큰 의미가 있다. 대환대출 인프라의 기본방향은 금융회사 간 대출이동 시스템을 구축하여 온라인·원스톱 대환대출 프로세스를 실현하고 대환대출 시장 참여자 간의 정보제공범위를 확대하여 금융소비자의 손쉬운 대출이동을 지원하는 것이다. 대환대출 시스템 구축으로 금융결제원 망을 활용해 대환대출 상환 요청, 필요한 정보(상환필요금액, 상환계좌, 대출약정금액 등) 제공, 최종 상환 확인 등의 절차를 완전히 전산화함으로써 <그림 II-2>와 같이 온라인으로 대환대출 이동이 가능하게 되었다. 시스템의 적용 범위는 은행, 저축은행, 카드·캐피탈회사가 취급하는 대출 상품 간 이동으로 여신거래약관 등에 따라 표준화된 대출이다. 다만, 담보권 이전 등과 같은 추가 절차 없이 온라인으로 갈아타기가 가능한 대출에 우선적으로 적용이 된다. 금융결제원 망을 이용하지 않는 대부업권이나 관련 대출 규모가 미미한 보험업권은 최초 시행단계에는 참여하지 않는다. 대환대출을 취급하는 금융업권은 소비자에게 다양한 대출조건 등의 정보를 제공할 것으로 예상된다. 대환대출의 모든 절차가 온라인을 통해 이루어지게 되면 금융소비자와 금융회사의 시간과 비용이 절감되어 대환대출 업무 처리 과정의 효율성이 증진되고 대환대출 시장 참여 또한 증가할 것으로 기대된다.

<그림 II-2> 대환대출 시스템 구축 전후



자료: 금융위원회·금융감독원 보도자료(2022. 11. 14), “온라인·원스톱 대환대출 시스템을 구현하여 금융소비자의 이자 부담 경감을 지원하겠습니다.-금융권 대환대출 인프라 구축 추진-”

대환대출 시장이 성공적으로 운영되기 위해서는 대출비교 플랫폼에 참여하는 금융회사가 확대되고 금융소비자가 필요로 하는 정보가 충분히 제공되어야 한다. 이를 위해 대출비교 플랫폼을 핀테크회사뿐만 아니라 금융회사가 직접 운영할 수 있도록 허용하고, 기존의 개별 금융회사 앱을 통해서도 대출이동 시스템 이용이 가능하게 하여 소비자의 선택권을 확대하도록 하고 있다. 또한 대환대출에 따른 비용과 편익 등 금융소비자의 의사결정에 필요한 정보를 대출비교 단계에서 미리 확인할 수 있도록 제공한다. 대환대출 시장 참여자가 많아질수록 플랫폼 간 경쟁으로 비교추천 서비스의 질이 개선되고, 플랫폼을 통한 금융회사의 대환대출 상품 공급이 증가할 것으로 예상된다. 더불어 충분한 정보에 기반하여 대출 갈아타기 결정을 하게 되어 금융소비자의 편익 또한 커질 것으로 기대된다.

한편, 대환대출 인프라 구축의 해외 선례가 없는 만큼 과도한 수수료 부담이나 시장 안정을 저해하는 행태에 대한 우려가 존재한다. 이에 금융위원회는 플랫폼이 금융회사로부터 받는 수수료 크기 등과 상관 없이 고객 입장에서 최적의 상품을 안내할 수 있도록 비교·추천 알고리즘에 대한 검증을 강화하는 방침을 밝혔다.<sup>3)</sup> 또한 시범운영 기간을 도입하여 대출자산의 급격한 쏠림현상이나 자금운용의 단기화 등 대환대출 도입에 따른 금융시장 리스크를 관리하고자 했다. 또한, 금융업권 간 대출규제에 차이가 있음을 고려하여 제2금융권 대출규제를 중심으로 하여 업권 간 형평성을 제고할 수 있는 방향으로 규제 합리화를 추진할 계획이다.

#### 나. 대환대출 서비스 이용 절차<sup>4)</sup>

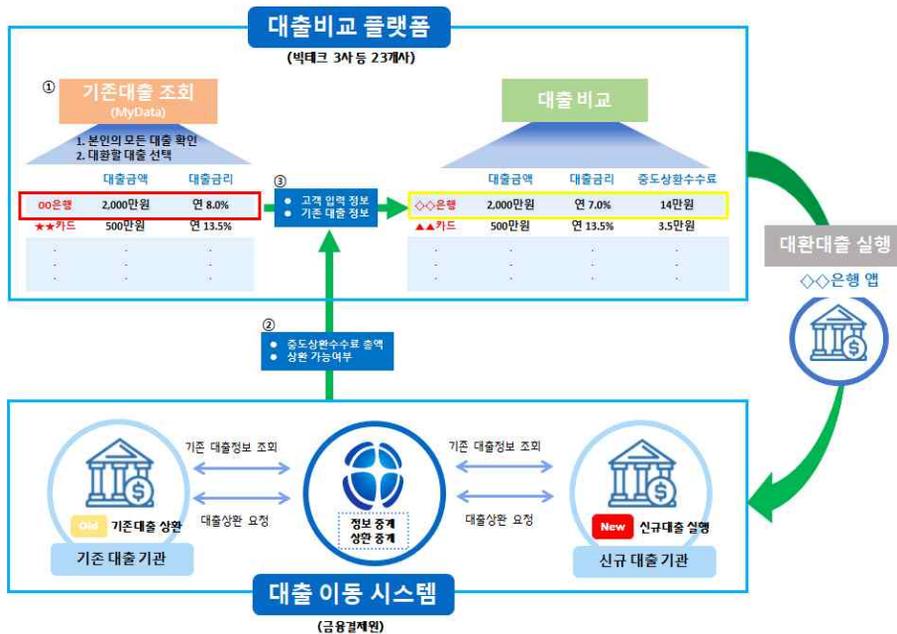
대환대출 서비스는 대출비교 플랫폼 또는 금융회사의 자사 앱 내 대환대출 서비스(대출 갈아타기)를 통해 이용할 수 있다. <그림 II-3>에서 보여주는 바와 같이, ① 플랫폼이나 앱을 통해 기존에 받은 대출의 금리, 금액 등을 먼저 확인한 후, ② 중도상환 수수료 및 상환

3) 금융소비자보호법은 소비자가 플랫폼을 통해 여러 대출 상품을 비교할 때 발생할 수 있는 이해상충행위를 방지하기 위해 온라인대출모집법인(‘대출중개 플랫폼’) 등록요건의 하나로 알고리즘 요건을 규정하고 있다. 2023년 3월 10일 금융위원회는 이해상충 방지조치를 의무화하는 방침을 발표하였음(금융위원회 보도자료, 2023. 3. 10, “금융회사가 온라인 대출비교 플랫폼 운영 시 금융소비자와의 이해상충 방지 조치를 의무화하겠습니다”). 이에 더하여 금융위원회는 대출비교 플랫폼의 이해상충 행위 방지를 위해 대출 상품 비교·추천 알고리즘에 대하여 금융소비자보호법상 코스콤 검증 외에 금융보안원·금융결제원에 의한 교차검증, 중요사항 변경 시 재검증 등 검증을 강화할 방침을 밝혔음(금융위원회 보도자료(2023. 9. 26), “이제 아파트 주택담보대출과 모든 주택의 전세대출도 손쉽게 갈아탈 수 있게 됩니다”)

4) 금융위원회 보도자료(2023. 5. 30), “내 손 안에서 스마트폰으로 신용대출을 쉽고 빠르게 갈아탈 수 있습니다”

가능 금액을 확인한 후, ③ 본인의 소득, 직장, 자산 정보를 입력하여 신규 대출조건을 조회하고 더 유리한 조건의 대출로 이동할 수 있는지 알아볼 수 있다. 이때 금융결제원은 플랫폼에 상환가능 여부, 중도상환 수수료 등의 정보를 제공하며, 각 플랫폼 앱은 우대금리 조건의 선택 및 해제에 따른 실시간 금리 변화와 같은 정보를 소비자가 쉽게 알아볼 수 있도록 함으로써 대출이동이 얼마나 유리한지 비교·파악할 수 있도록 한다. 신규대출을 추천하는 과정에서 플랫폼은 고객의 정보를 금융회사에 전달하고 금융회사는 정보를 토대로 가심사를 진행하여 신규대출에 관한 정보를 플랫폼에 제공한다. 소비자는 이러한 과정을 통해 신규대출 조건을 파악할 수 있으며 모든 정보를 비교하여 새로운 대출로의 이동을 결정하면 해당 금융회사 앱에서 대출심사·계약이 진행된다. 계약이 완료된 후, 소비자의 기존 대출금은 대출이동 시스템을 통해 자동으로 상환되며, 기존 대출이 완전히 상환되었다는 사실과 신규 대출을 받은 결과를 모두 확인하면 대출 갈아타기가 종료된다.

〈그림 II-3〉 대환대출 서비스 개요



자료: 금융위원회 참고자료(2023. 5), “대환대출 인프라 구축 관련 참고자료”

서비스의 이용시간은 은행 영업시간과 동일하다. 이용횟수에는 제한이 없으나 중도상환 수수료가 없는 대출은 대출계약을 실행하고 6개월이 경과한 이후에만 대출이동 시스템을 통해 이동할 수 있다. 또한 플랫폼 사용이 익숙하지 않은 고령자 등의 경우, 은행 영업점에 직접 방문하여 대출이동을 신청할 수 있다. 금융회사 간 상환 처리를 전산화한 대출이동 시스템을 통해 금융회사 한 곳만 방문해도 소비자의 기존 대출을 확인하고 상환 절차를 밟을 수 있다.

#### 다. 대환대출 인프라 개시 및 현황<sup>5)</sup>

2023년 5월 31일부터 금융소비자는 은행, 저축은행, 카드 또는 캐피탈회사에서 받은 신용대출 정보를 보다 편리하게 조회하고 더 나은 조건의 대출로 한 번에 이동할 수 있게 되었다. 현재 대출 갈아타기는 '대출비교 플랫폼 앱'과 '주요 금융회사 자사 앱'을 통해 이용이 가능하다. 플랫폼 앱에서 마이데이터를 통해 기존 대출정보를 확인하고 다양한 금융회사의 대출조건을 비교해 볼 수 있으며, 선택한 금융회사 앱으로 이동하여 대출이동을 할 수 있게 된다. 개별 금융회사 앱에서는 마이데이터에 가입하지 않아도 기존 대출의 확인이 가능하고 이후 해당 금융회사의 대출로 이동하는 것을 지원한다. 출시일 기준, 대출비교 플랫폼으로 참여한 회사는 네이버페이,뱅크샐러드, 카카오페이, 토스, 핀다, KB국민카드, 웰컴저축은행이며, 자사 앱을 통해 서비스를 제공하고 있는 금융회사는 NH농협은행, 신한은행 등 15개 은행과 7개의 저축은행, 그리고 7개의 카드회사와 4개의 캐피탈회사이다. 또한 53개의 금융회사가 대환대출 서비스에 참여하여 플랫폼이나 금융회사 앱에서 기존의 대출 조회가 가능하고 대출이동을 할 수 있도록 지원하고 있다. 대출비교 플랫폼 앱에는 각 플랫폼과 제휴를 맺고 있는 금융회사에 대해서만 대출조건이 제공되기 때문에 소비자가 비교할 수 있는 금융회사는 플랫폼마다 상이할 수 있다. 인프라 개시 후 점차 많은 금융회사가 대출고객 유치 경쟁에 뛰어들 것으로 예상되어 플랫폼별 제휴 금융회사는 계속해서 늘어날 전망이다.

한편, 카드회사들의 플랫폼 입점이 저조하다는 지적이 있었다. 카드회사가 플랫폼 입점에 적극적이지 않은 이유는 금리가 높은 카드회사 입장에서 1금융권과의 금리 경쟁을 통한 고객유치가 쉽지 않은 환경이기 때문이다. 실제 대환대출 실적 대부분은 은행에서 은행으로의 이동인 것으로 나타났다. 하지만 최근 들어 카드회사들도 플랫폼 입점에 속도를 내

5) 금융위원회 보도자료(2023. 5. 30), "내 손 안에서 스마트폰으로 신용대출을 쉽고 빠르게 갈아탈 수 있습니다"

고 있는 것으로 나타났으며, 주요 카드회사 중 롯데카드, 삼성카드, 우리카드, 하나카드, 현대카드 등이 플랫폼 입점을 검토 중이거나 준비하는 것으로 알려졌다.<sup>6)</sup> 금융위원회에 따르면 당초 플랫폼을 통해 기존의 대출을 조회할 때, 카드론 내역이 조회되지 않았으나 2023년 7월 1일부터는 플랫폼을 통해 모든 카드론을 조회할 수 있도록 시스템이 정비되었다. 시스템 정비로 소비자가 카드론 대환이 가능함을 쉽게 알 수 있어 카드회사가 고객을 빼앗기지 않기 위해 애초에 금리를 낮출 유인이 생길 것으로 보인다.

대환대출 인프라 출시 후 현황을 살펴보면 금리 인하에 대한 관심이 높은 만큼 초반 흥행에 성공한 것으로 보인다. 출시 4일 만에 대출 이동금액 1,800억 원을 넘어섰고, 금융위원회에 따르면 대출금리가 12.5%에서 6.4%로, 16.2%에서 5.5% 등으로 인하한 여러 사례가 확인되었다.<sup>7)</sup> 또한 출시 이후 2개의 대출비교 플랫폼이 대환대출 서비스를 추가로 개시하여 2023년 6월 21일 기준 총 9개의 대출비교 플랫폼과 35개의 금융회사 앱을 이용해 대출이동을 할 수 있는 것으로 파악됐다.<sup>8)</sup> 대환대출 이용실적도 계속 증가하여 2023년 9월 15일 기준 총 67,384건, 1조 5,849억 원의 대출자산이 이동한 것으로 집계되었으며,<sup>9)</sup> 2023년 11월 10일 기준으로는 대출이동 총액이 2조 53억 원에 달하는 것으로 나타났다.<sup>10)</sup>

일평균 대출이동의 구성을 살펴보면 전체 신용대출 시장에서 비대면 거래가 가장 활발한 은행 소비자의 이동이 아직은 많은 가운데, 제2금융권 간 이동 및 제2금융권에서 은행권으로 이동한 사례가 점차 증가한 것으로 나타났다. 은행 고객이 다른 은행으로 이동한 비중이 2023년 6월 20일 기준 약 82.5%의 높은 수준을 보인 가운데, 저축은행이나 여신전문금융회사 고객의 이동은 출시일 당시 0.8%에서 2023년 6월 20일 기준 16.2%까지 늘어났다. 2023년 11월 10일 기준 전체 대출이동 중 제2금융권 금융소비자의 대출이동이 차지하는 비중은 22.1%로 2023년 6월 1일(9.3%)에 비하여 2배 넘게 증가한 것으로 나타났다.<sup>11)</sup> 이는 그간 이자 경감 사례를 접한 중·저신용자, 제2금융권 소비자의 이동이 활발해 진데다, 대환대출 시장의 활성화에 따라 보다 많은 금융회사가 경쟁에 참여한 결과로 볼 수 있다. 대출비교 플랫폼과 제휴를 맺고 대환대출 상품을 제공하는 금융회사 수는 2023

6) 뉴스핌(2023. 6. 26), “금융당국에 백기... 카드회사들 대환대출 비교 플랫폼 입점키로”

7) 금융위원회 보도자료(2023. 6. 5), “6.5 대환대출 인프라 이용현황”

8) 금융위원회 보도자료(2023. 6. 21), “온라인·원스톱 대환대출 인프라 이용현황”

9) 금융위원회 보도자료(2023. 9. 26), “이제 아파트 주택담보대출과 모든 주택의 전세대출도 손쉽게 갈아탈 수 있게 됩니다”

10) 금융위원회 보도자료(2023. 11. 12), “온라인·원스톱 대환대출 인프라 이용현황”

11) 금융위원회 보도자료(2023. 11. 12), “온라인·원스톱 대환대출 인프라 이용현황”

년 6월 20일 26개에서 2023년 11월 7일 47개로 늘었다.<sup>12)</sup> 일평균 대출이동의 규모를 보면 출시 초기의 활발한 이용이 다소 진정세를 보이다 최근 다시 활기를 띠는 모습이다. 출시일 이후 2023년 6월 21일까지 일평균 227억 원의 대출 이동이 있었다가 2023년 9월 15일 기준으로는 일평균 147억 원으로 줄어들었지만, 출시일 이후 2023년 10월 10일까지의 기준으로는 일평균 185억 원으로 다시 상당폭 증가한 것으로 나타났다.

### 3. 대환대출 인프라 도입의 기대효과

대환대출 인프라 구축을 통한 정책적 목표는 금융회사 간 경쟁축진을 통한 실질적인 금리 인하로 볼 수 있다. 인프라를 시행함에 따라 시장경쟁이 활성화되어 금융소비자의 이자 부담이 경감되고 편익이 증대될 것으로 기대된다. 단발성이 아닌 지속적인 금리경쟁 시스템이 마련되어 금리가 하락하는 효과가 나타날 것으로 보인다. 기존에는 대출정보가 부족하고 이동하는 절차 또한 비효율적이었기 때문에 소비자가 가지고 있던 대출을 계속 유지 하였으나 대환대출 인프라를 통해 소비자의 선택권과 후생이 개선될 수 있을 것이다. 실제로 금융위원회 보도자료<sup>13)</sup>에 따르면 2023년 5월 31일 대환대출 인프라 개시 후 2023년 11월 10일까지 총 이자절감액은 398억 원, 평균 이자절감폭은 약 1.6%p에 달하며, 대환대출을 통해 더 낮은 금리로 이동한 금융소비자의 신용점수는 평균 34점(KCB 기준) 상승한 것으로 나타났다. 주요 이자절감 사례를 보면 은행 한도대출 1,500만 원을 다른 은행으로 이동하여 금리를 9.9%에서 5.7%로 인소한 사례, 저축은행의 일반 신용대출 8,000만 원을 은행으로 이동하여 금리를 15.2%에서 4.7%로 낮춘 사례, 그리고 캐피탈회사의 일반 신용대출 1,800만 원을 카드회사로 이동하여 금리를 16.9%에서 11.9%로 인소한 사례 등 업권 내 또는 업권 간 이동을 통해 금리를 인소한 사례가 존재했다. 또한 금융위원회는 2023년 말까지 대환대출 가능 범위를 주택담보대출 및 전세대출까지 확대하여 시스템을 구축하고 2024년 1월부터 순차적으로 시행할 계획을 마련했다.<sup>14)</sup> 2023년 6월 말 기준 가계대출의 구성을 보면, 신용대출이 약 238조 원인 데 반하여 주택담보대출과 전세대출은

12) 금융위원회 보도자료(2023. 11. 12), “온라인·원스톱 대환대출 인프라 이용현황”

13) 금융위원회 보도자료 별첨(2023. 9. 26), “주택담보대출·전세대출 대상 대환대출 인프라 구축방안”; 금융위원회 보도자료(2023. 11. 12), “온라인·원스톱 대환대출 인프라 이용현황”

14) 금융위원회 보도자료(2023. 9. 26), “주택담보대출·전세대출 대상 대환대출 인프라 구축방안” 및 별첨

약 971조 원에 달하고 있어 주택담보대출과 전세대출이 대환대출 인프라에 포함될 경우 금융회사 간 금리 경쟁이 더욱 심화되면서 금융소비자들이 금리 인하로 많은 도움을 받을 것으로 기대된다.

대환대출 인프라의 당초 목표인 금리 인하의 가시적인 효과가 나타나고 있지만, 신용도가 상대적으로 높은 1금융권 이용자들의 대출이동이 주를 이루고 있어 실질적인 금리 인하 효과에 한계가 있다는 지적도 있다. 대출을 갈아탐으로써 이자를 아끼기 위해서는 금리 수준이 가장 낮은 은행권이 유리할 수밖에 없지만 2금융권을 이용해 온 저신용자나 다중 채무자는 은행에서 부적격 판정을 받을 가능성이 크기 때문이다. 실제로 1금융권인 은행에서 은행으로의 이동이 가장 컸으며 저신용자 연체부담 완화를 위해 2금융권에서 1금융권으로 이동이 더욱 확대될 수 있도록 제도개선이 필요한 것으로 나타났다.<sup>15)</sup>

한편, 금융회사 입장에서는 대환대출 플랫폼을 운영하는 등 새로운 영업 기회를 창출할 수 있고, 대출업무 처리의 효율성이 증대되며 비용을 절감할 수 있는 효과가 나타날 것으로 예상된다. 대출이동이 용이해질수록 소비자의 대환업무를 수행하는 데 따르는 비용 또한 절감될 것으로 기대된다. 마찬가지로 플랫폼을 운영하는 핀테크회사의 경우에도 사업 영역 확대 및 수익 창출을 기대할 수 있으며, 플랫폼의 경쟁력이 장기적으로 향상되는 효과가 있을 것으로 보인다. 또한 기존의 신규대출 비교시장 외에 새로운 비즈니스 모델을 발굴하거나 대환대출중개업무 증가를 통해 수수료 수익의 증가도 기대할 수 있다.

---

15) 뉴시스(2023. 6. 28), "대환대출 '2금융권 → 1금융권' 3.8% … 저신용자 소외 지적"

### Ⅲ

## 대환대출과 여신심사 기능의 저하

대환대출 인프라는 금융소비자의 탐색비용을 낮추고 금융회사 간 금리경쟁을 유인하여 대출금리를 낮추고 금융회사의 효율성을 증진하는 긍정적인 효과가 있는 반면 대환대출 활성화에 따른 문제점에 대한 우려 또한 제기된다. Ⅲ장에서는 우려되는 여러 가지 문제점 중에서 정보비대칭을 해소하는 금융회사의 여신심사 기능의 저하 가능성을 다루고, IV 장에서는 플랫폼화에 따른 경제력 집중 문제를 다루고자 한다.

### 1. 여신심사 기능 저하 가능성에 대한 이론적 배경

대환대출 활성화로 우려되는 첫 번째 문제점은 금융회사의 대출심사 기능의 저하 가능성이다. 금융회사의 대출심사는 차주의 정보비대칭을 해소하는 기능을 갖고 있다. 금융회사가 개인신용대출의 정보비대칭을 해소하기 위한 심사 기능에 상대적으로 많은 노력과 시간이 소요되는 경우 대환대출 활성화로 인하여 대출계약의 이동이 자유롭게 된다면 금융회사는 당초에 시간과 노력을 기울여 대출심사를 할 유인이 줄어들 수 있기 때문이다.

#### 가. 정보비대칭과 은행의 여신심사

금융이론에 따르면 정보의 비대칭성, 대리인비용 등 경제적 마찰요인으로 인하여 자금을 필요로 하는 자에게 꼭 맞는 금융상품이 제공되지 않고, 대출이 거절되거나 극단적으로는 금융시장이 경색되어 작동하지 않기도 한다. 은행 등 금융기관은 이러한 경제적 마찰 요인을 극복하여 금융시장이 작동하게 하는 역할을 한다. 예컨대, 은행은 고객에 대한 정보 부족과 불확실성에 대응하여 대출금리를 높일 경우 위험 고객만이 대출을 받으려 하거나(역선택), 대출을 받은 후에 고객의 행태가 위험해지는(도덕적 해이) 문제가 있어 금리를 높이기보다는 신용 할당을 하게 된다(Stiglitz and Weiss 1981). 그렇지만 은행이 차입자에 대한 정보를 생산해서 대출 결정에 활용한다면 이러한 정보비대칭에 의한 마찰 요인은

극복될 수 있다. 은행은 사전에 차입자에 대한 신용조사 등을 통해 위험고객의 역선택을 걸러낼 수 있으며, 대출 실행 후에는 차입자가 부적절한 투자 등을 하지 않도록 상환행태를 모니터링하여 도덕적 해이를 방지하는 기능을 하는 것이다. 특히, 고객이 특정 은행과 지속적이고 밀접한 관계를 맺고 다양한 금융상품 거래를 하는 관계형 금융(Relationship banking)은 은행이 고객에 대하여 보다 정확한 정보를 생산할 수 있어 금융거래가 더욱 원활하게 이루어질 수 있도록 하는 것으로 알려져 있다(Diamond 1991; Petersen and Rajan 1994).

전통적으로 관계형 금융은 거래형 금융(Transaction banking)과 구분하여 주로 중소기업에 대한 대출에서 혜택이 있다고 분석되었다. 관계형 금융은 당해 은행에게만 제공되는 차주 고유정보를 이용하여 대출결정이 이루어지는 반면, 거래형 금융은 자본시장 등에 공개된 기업정보를 이용하여 금융회사와 차주 사이에 일정 거리(Arm's length)를 두고 관계보다는 거래에 중점을 두어 자금공급이 이루어지는 것을 말한다. 은행이 관계형 금융의 독점적인 거래관계를 악용할 소지가 있음에도 불구하고, 많은 연구에서 거래 중소기업은 관계형 금융을 통하여 대출금리의 인하 또는 가용자금의 확대 등의 혜택을 받는 것으로 나타났다. 예컨대, Petersen and Rajan(1994)은 관계형 금융이 대출금리에 유의미한 영향은 없지만 자금의 가용성을 증대시켰다고 결론내렸으며, Berger and Udell(1995)은 강력한 관계형 금융은 대출금리의 인하와 함께 담보요건을 완화하는 효과가 있다고 지적했다. 황수영 외(2021)는 2016년 및 2017년 『중소기업금융실태조사』 자료를 이용하여 실증분석한 결과, 은행-기업 관계가 강할수록 대출 승인 가능성이 높게 나타났고 기업의 대출거래은행 수가 적을수록, 주거은행 대출비중이 높을수록 대출금리가 낮게 나타났다. 이는 한국의 경우에도 관계형 금융의 혜택이 있음을 보여준다.

한편, Bharath et al.(2009)은 관계형 금융을 통하여 10~15bp 대출금리 인하의 혜택이 있지만, 기업규모에서 상위 30% 기업들에 있어서는 유의미한 관계형 금융의 혜택이 나타나지 않는다고 밝혔다. 또한 회사채에 대한 외부신용평가 등급을 갖고 있거나, S&P500 지수에 포함된 기업의 경우에도 관계형 금융의 혜택을 찾기 어려운 것으로 나타났다. 이는 공개된 기업정보가 부족하고 불투명한 중소기업에서 관계형 금융이 적합하고, 자본시장에 공개된 정보가 많고 투명한 기업의 경우에는 거래형 금융이 더 적합함을 시사한다.

## 나. 개인대출심사와 정보비대칭성

대환대출 인프라의 운영과 관련하여 전통적인 정보비대칭에 의한 금융이론을 적용하여 시사점을 찾기 위해서는 2가지의 추가적인 논의가 필요하다. 첫째, 정보비대칭에 의한 관계형 금융의 혜택에 대한 논의가 기업대출이 아닌 개인대출에도 적용 가능한가이다. 전통적으로 관계형 금융의 혜택에 대한 논의는 기업대출과 관련하여 이루어졌다. 만일 개인대출에 대하여도 관계형 금융의 혜택이 있다면, 대환대출 인프라에 의한 대출 갈아타기는 금융회사가 특정 차주와 지속적인 관계를 바탕으로 차주에 대한 정보를 생산할 유인을 저하시킬 우려가 있다고 할 수 있다. 둘째, 개인대출의 정보비대칭을 해소하는 데 있어 관계형 금융이 거래형 금융보다 유의미한 혜택을 가져오는가이다. 관계형 금융은 금융회사가 독점적 거래관계를 통하여 고객의 이익을 편취할 수도 있기 때문에 관계형 금융을 통한 차주에 대한 선별 기능에 의한 혜택이 그리 크지 않다면 관계형 금융 행태의 개인대출을 정당화하기는 어렵다. 특히 최근의 개인대출 시장은 개인에 대한 신용정보가 개인신용평가회사(Credit Bureau; 이하 'CB'라 함)의 신용점수를 통하여 표준화되어 있을 뿐 아니라, 특정 고객에 대한 신용평가 관련 정보도 거래 은행이 독점하지 않고 마이데이터와 오픈뱅킹을 통해 금융회사 간에 공유할 수 있는 상황으로 발전하고 있다. 이 경우 신용위험 평가 기능이 뛰어난 금융회사보다는 비용효율성이 뛰어난 금융회사가 보다 낮은 금리를 제공할 수 있을 것으로 기대되며, 대환대출 인프라는 개인이 보다 효율적인 금융기관에서 낮은 금리로 대출받을 수 있도록 경쟁을 제고할 것으로 기대된다.

## 2. 여신심사 기능 저하 가능성에 대한 분석

앞서 논의한 것처럼 정보비대칭성 해소를 위한 관계형 금융의 혜택을 고려할 때 대환대출 활성화는 이론적으로 금융회사의 여신심사 기능을 약화시킬 우려가 있다. 이를 위해서 1) 개인대출에도 관계형 금융 논의를 적용할 수 있는지, 2) 개인대출의 관계형 금융 혜택이 유의미하다고 볼 수 있는지를 살펴보고자 한다.

## 가. 개인대출의 관계형 금융 논의 적용 가능성

전통적으로 관계형 금융은 기업대출에 대한 이론으로 발전되었다. 다만, 개인대출의 경우에도 정보비대칭으로 인한 역선택 및 도덕적 해이의 개연성이 있으므로 관계형 금융 논의를 적용하는 것은 타당하게 보인다. 더 나아가 현재 우리나라 대환대출 인프라의 적용 대상이 되는 개인대출에 대하여도 정보비대칭에 의한 관계형 금융 혜택에 대한 논의를 적용할 수 있다는 것은 다음 2가지로 뒷받침될 수 있다.

첫째, 상당 부분의 개인대출이 자영업자의 사업자금과 혼재되어 있다는 점이다. 한국은행은 2023년 3월 말 현재 자영업자 대출잔액을 1,034조 원으로 집계하였는데, 이 중 364조 원은 개인사업자대출을 보유한 자에 대한 가계대출이고 680조 원은 개인사업자대출이다.<sup>16)</sup> 2023년 3월 말 현재 가계대출이 1,740조 원에 달하므로 가계대출(개인대출) 중 약 20%는 자영업자에 대한 사업자금 대출로 볼 수 있다. 따라서 중소기업 대출에 주로 적용되었던 관계형 금융 논의를 개인대출로 확대 적용하는 것은 어느 정도 정당화할 수 있다.

둘째, 해외에서의 소비자대출에 대한 관계형 금융 분석사례를 들 수 있다. Puri et al. (2017)은 2004~2008년 중 독일 296개 저축은행의 1,068,000건의 소비자대출을 대상으로 관계형 금융의 혜택이 존재하는지를 검증하였다. 이들의 분석 결과에 따르면, 1) 관계형 금융은 은행의 선별 기능을 제고함으로써 고객의 대출신청이 수락될 가능성이 다른 고객에 비하여 2%p 높은 것으로 나타났다, 특히, 예금계좌를 보유한 관계형 금융 고객의 경우 신용대출 접근 가능성이 유의미하게 증가하였으며, 이러한 관계형 금융 고객 특성과 부도율이 역의 상관관계가 있는 것으로 나타났다. 2) 고객의 거래계좌를 갖고 있는 관계형 금융 은행은 예금계좌의 활동을 모니터링하여 대출한도를 조정함으로써 고객의 부도율을 유의미하게 낮출 수 있는 것으로 나타났다. 3) 관계형 금융으로 취득한 사적 정보를 통제된 이후에도 관계 유무가 부도율에 유의미하게 영향을 미치는 것으로 나타나 고객이 은행과의 관계를 가치있게 평가하여 가급적 부도를 내지 않으려는 유인이 작동하는 것으로 나타났다. 이와 같이 Puri et al.(2017)은 은행이 대출을 실행하기 전에 소매금융 고객과 일정 관계를 맺을 경우 부도율을 낮출 수 있다고 지적하였으며, 특히 고객으로 하여금 저축예금 또는 당좌예금 계좌를 개설하도록 하는 것만으로도 경제적으로 유의미하게 부실을 줄일 수 있다고 보았다. 이러한 실증분석이 독일 저축은행에 대하여 이루어진 것이

16) 한국은행(2023. 6)

기는 하지만, 현재 우리나라에서 대환대출의 적용대상이 되는 개인대출 및 가계대출의 경우에도 정보비대칭에 의한 관계형 금융 혜택에 대한 논의를 적용하는 것을 정당화한다고 할 수 있다.

## 나. 개인대출에 있어 관계형 금융 혜택의 의미

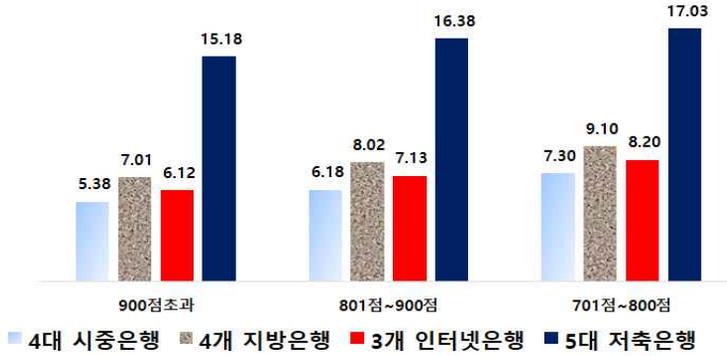
### 1) 금융회사별 대출금리 차이와 원인

완벽한 정보하에서는 차주의 신용도가 금융회사 간에 공유되고, CB가 정한 신용도에 따라 대출금리가 정해져야 한다. 대기업의 경우 자본시장에서 많은 정보가 공개되고 외부신용등급이 발달하여 관계형 금융보다는 거래형 금융이 더 적합한 것처럼, 개인에 대한 CB 산업이 발달하여 신용정보의 양과 질이 제고되고 정밀도 높은 신용점수가 광범위하게 공유될 경우에는 개인도 관계형 금융보다는 대출비교 플랫폼에서 금융회사 간 가격경쟁을 통하여 비용효율적인 금융회사로부터 낮은 금리의 대출을 받는 것이 바람직할 것이다.

그렇지만 CB 신용점수대별 개인에 대한 신용대출 금리를 살펴보면 금융회사별로 금리수준에 차이가 나는 것으로 나타난다. <그림 III-1>은 전국은행연합회와 저축은행중앙회 홈페이지에 2023년 6월 기준으로 공시된 금융회사별 신용대출금리를 4대 시중은행, 4개 지방은행, 3개 인터넷은행 및 5대 저축은행의 4개 특성별 그룹을 묶어 산출한 평균을 보여주고 있다. 같은 금융 그룹 내에서는 신용점수가 낮아질수록 대출금리가 높아지는 일관성은 있으나, 금융 그룹 간에는 역전현상이 지속적으로 나타나고 있다. 예컨대, 4대 시중은행의 801~900점대 개인에 대한 신용대출금리는 6.18%에 불과한 반면, 지방은행 및 5대 저축은행은 모두 900점 초과 점수를 갖는 우량 개인고객에 대하여도 6.18% 보다 높은, 각각 7.01% 및 15.18%의 신용대출금리를 받고 있는 것이다. 만일 CB의 신용점수가 신용리스크에 비례하여 점수가 낮아지도록 정합성을 갖고 있고, 금융회사가 신용리스크에 비례하여 경쟁적으로 대출금리를 책정하며, 고객이 자신의 주어진 신용리스크에서 가장 낮은 금리가 적용되는 금융기관에서 대출을 받는 경쟁적인 시장이 구성되어 있다면 이와 같은 금융 그룹 간 금리 역전은 일어나기 어려울 것이다.

〈그림 III-1〉 은행 및 저축은행의 신용점수대별 개인신용대출 금리 현황

(단위: %)



자료: 은행연합회 및 저축은행중앙회 홈페이지의 금융회사별 공시자료를 이용하여 2023년 6월 기준으로 산출함

이러한 금융권역별 신용점수 금리역전 현상은 2가지로 설명될 수 있다. 첫째는 대출 시장의 실질적인 분할과 비용구조 차이의 고착화이고, 둘째는 고객에 대한 추가정보를 생산하는 금융회사의 선별 능력에 실질적인 차이가 있다는 점이다. 전자의 경우에는 대환대출의 활성화가 필요하고, 후자의 경우에는 대환대출 활성화가 심사 능력 약화를 초래할 우려가 제기될 수 있다.

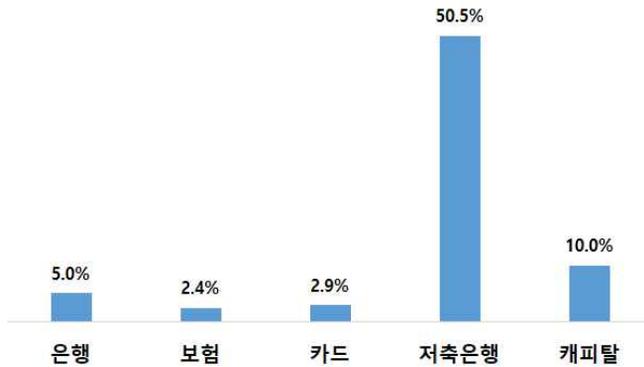
#### 가) 대출 시장의 분할과 비용구조의 차이

고객이 대출을 받기 위하여 접근할 수 있는 금융회사가 제한되어 있다면 신용도에 따라 가장 낮은 금리로 대출을 받는 경쟁시장을 기대하기 어려울 것이다. 고객의 금융회사 선택이 제한적이라면 금융회사 또한 고객별 신용점수에 상응하는 예상 대손비용(Credit cost) 외에 대출채널별 대출모집비용 및 광고비용 등을 조달금리에 가산하는 마크업 방식으로 금리를 책정하고자 할 것이다.

개인신용대출의 경우 금융권역별로 취급방식에 많은 차이가 있다. 저축은행의 개인신용대출 금리 수준이 시중은행에 비하여 높은 것은 대손비용의 차이뿐 아니라, 조달금리가 은행에 비하여 높은 데다 광고 등 영업비용에도 많은 부담을 안고 있기 때문이다. 예컨대 금융회사가 외부의 대출중개인 또는 대출중개 플랫폼을 통하여 개인신용대출을 취급할 경우 대출중개 수수료를 부담하여야 한다. 2023년 상반기 기준 금융회사가 토스, 카카오

페이, 네이버페이, 핀다,뱅크샐러드 등 5개 주요 대출중개 플랫폼을 통하여 대출을 취급할 경우 은행권은 평균 0.34%, 제2금융권은 평균 1.44% 정도의 대출중개 수수료를 지급하는 것으로 나타났다.<sup>17)</sup> 이에 더하여 <그림 III-2>와 같이 금융권별로 개인신용대출의 대출중개 플랫폼 의존도에는 큰 차이가 있는데, 2022년 7월 기준 은행이 5.0%에 불과한 반면, 저축은행은 50.5%에 달하는 것으로 나타난다.

<그림 III-2> 금융권역별 개인신용대출의 대출중개 플랫폼 의존도(2022년 7월 기준)



자료: NICE평가정보

저축은행이 은행과 동일한 신용도를 가진 고객에 대하여 개인신용대출을 취급하더라도 대출중개 플랫폼에 보다 많이 의존하는 경우 수수료만큼 대출금리를 높게 책정할 필요가 있다. 이에 더하여 저축은행은 대출중개 플랫폼보다 수수료가 큰<sup>18)</sup> 오프라인의 대출모집인에 의존하는 경우도 많고, 대출모집 광고에도 많은 비용을 들이고 있으므로 그만큼 대출금리 책정에 있어 비용효율성은 떨어진다고 볼 수 있다.

다른 금융회사에서 낮은 금리의 대출을 받는 고객과 동일하게 양호한 신용도를 갖고 있음에도 불구하고 대출 가능한 금융회사에 대한 정보 부족 등으로 비용효율성이 낮은 금융회사에서 보다 높은 금리의 대출을 받고 있는 금융소비자가 있다면, 가급적 대출가능 정보를 알려 경쟁을 통해 금융회사의 비용효율성을 높일 필요가 있다. 이러한 경우 대환대출

17) 헤럴드경제(2023. 10. 16), "2금융권, 대출비교 플랫폼 효과 봤다"

18) 헤럴드경제 보도에 의하면 2023년 상반기 중 제2금융권이 오프라인 대출모집법인에 지급하는 수수료는 2.62%(1,000만 원 대출 가정)로 온라인 대출중개 플랫폼(1.44%)의 1.8배에 달함

인프라가 낮은 수수료로 효율적으로 운영된다면 고객의 대출금리 부담을 낮출 뿐 아니라 금융회사 간 경쟁을 통해 금융권의 효율성 또한 제고될 것으로 기대된다.

## 나) 관계형 금융을 통한 고객정보 생산의 차이

만일 금융회사별로 고객과의 관계 방식에 차이가 있어 고객의 신용리스크에 대한 실질적인 심사 능력에도 차이가 있거나 신용계층별로 심사 능력에 있어 비교우위가 다르다면, CB로부터 동일한 신용접수를 받았다 하더라도 금융회사별로는 다른 금리가 적용될 수 있다. 예컨대 폭넓은 고객기반을 갖고 있는 시중은행은 평소 예금계좌를 보유하고 있는 고객의 입출금 내역 등을 기초로 고객의 대출금 상환가능성에 대하여 더 잘 판단할 수 있다. 이와 달리 지방은행과 저축은행 등은 시중은행에 비하여 상대적으로 중·저신용자에 대한 신용평가에서 비교우위를 가질 수 있다. 금융회사의 심사가 실질적인 차이가 있는지를 살피기 위해서 CB의 개인신용평가모형과 금융회사가 운영하는 신용평가모형의 차이에 대하여 먼저 살펴보고, 금융회사 간 변별력에 차이가 있는지 검증해 보고자 한다.

### ① CB와 은행의 개인신용평가

한국은 은행 등 금융기관이 신용정보집중기관과 CB를 통해 신용정보 데이터를 공유하고 있다. 신용정보집중기관은 현재 한국신용정보원 1개가 있는데, 금융기관 및 공공기관으로부터 대출, 연체, 신용카드 개설, 세금체납, 파산면책정보 등을 집중 관리하고 동 정보를 금융기관과 CB 등에 제공한다.<sup>19)</sup>

CB는 한국신용정보원에서 받은 정보와 함께 개인에 대한 신용정보를 수집한 후 이를 통계적 방법으로 분석하여 향후 1년 내 90일 이상 장기연체 등 신용위험이 발생할 가능성을 수치화하여 개인신용평점을 산출한다. CB로는 NICE평가정보와 KCB 등이 있다. 개인신용평점은 금융회사가 대출실행, 카드 개설 등 개인의 신용을 바탕으로 의사결정이 필요한 경우 참고지표로 활용하거나, 일반기업체가 대리점 관리, 신용거래개설, 통신 다회선 이용 등의 의사 결정 시 참고지표로 활용된다.<sup>20)</sup>

19) 한국신용정보원 홈페이지

20) NICE평가정보 홈페이지

일반적으로 개인신용평가모형은 금융회사의 내부데이터가 얼마나 충분한지에 따라 일반 모형, 업권모형, 고유모형으로 구분할 수 있다(김중윤 2019).

첫째, 일반모형(Generic model)은 특정 금융회사의 자체 데이터나 특정 업권의 축적된 데이터가 없는 경우에 해당되며, 전체 금융소비자를 모집단으로 일반적인 부도발생 가능성을 예측하는 CB의 개인신용평점이 이에 해당된다.

둘째, 업권모형(Pooled model)은 금융회사 자체 고객만으로 개인신용평가모형이 개발이 어려울 경우 제한적으로 적용하는 모형으로 금융회사 외부의 CB가 보유한, 동일하거나 또는 유사한 금융업권의 고객들을 풀링하여 모형을 구성한다. 통상 안정성 및 변별력에 대하여 정기적인 모니터링이 필요하다.

셋째, 고유모형(Customized model)은 금융회사 자체 내부 데이터가 완전하고 충분하여 자체 고객만으로 개인신용평가모형을 만드는 것으로서 해당 금융회사의 고객 및 상품 특성을 충분히 반영한 최적의 모형 개발이 가능하다. 이때 외부 CB 정보는 일부 제한적으로 반영한다.

이상의 논의에 따르면 신용평가모형의 변별력은 고객정보를 가장 많이 갖고 있는 고유모형이 가장 높은 수준을 나타내며, 업권모형 그리고 CB 개인신용평점 순으로 나타난다. 충분한 고객을 확보한 대형 시중은행은 고객층이 한정적인 저축은행, 지방은행, 인터넷전문은행보다 고유모형 구축을 통해서 심사 능력이 더 뛰어날 것으로 예상할 수 있다.

## ② 금융회사 간 신용평가 변별력의 차이<sup>21)</sup>

실제로 금융회사 간의 신용평가 변별력에 차이가 있다면, 같은 점수대의 CB 개인신용점수별 사후 부도율에 유의미한 차이가 있는 것으로 나타나야 한다. 이를 위하여 NICE평가정보의 자료를 이용하여 실증분석을 하였다.

〈그림 III-3〉은 CB 신용점수 구간별로 전 은행 및 4대 시중은행, 3개 인터넷전문은행 및 5개 지방은행의 2020년 1월~2022년 2월 중 취급한 개인신용대출에 대한 사후 부도율을 정리한 것이다. 전체 신용대출을 보면 시중은행의 부도율이 0.24%로 전 은행 평균 0.32%보다 낮고, 인터넷전문은행 및 지방은행은 각각 0.40% 및 0.89%로 전 은행 평균보다 높게 나타났다.

21) 금융회사 간 신용평가 변별력의 차이에 대한 실증분석은 NICE평가정보 이상원 매니저의 도움으로 작성되었음

〈그림 III-3〉 주요 은행그룹의 CB 신용점수 구간별 부도율 현황

(단위: %)



주: NICE평가정보에 집중된 2020년 1월~2022년 2월 중 취급된 다음을 제외한 개인신용대출의 대출실행 이후 12개월 이내 신용정보원에 채무불이행 등재 및 CB 연체 90일 이상의 부도 건수 기준 부도율

- 정책금융, 카드론, 할부·담보대출 상품
- 대출금액 1000만 원 이하 소액대출
- 미성년자·외국인·스코어미산출자·기부도
- 직장인 외 차주

은행그룹별로는 신용도별 분포가 다를 수 있기 때문에 전체 신용대출의 부도율 차이로 은행그룹별로 대출심사 능력에 차이가 있다고 단정하기 어렵다. 이에 따라 NICE평가정보의 개인신용점수 구간별로 은행그룹 간에 부도율에 차이가 있는지를 보았다. 신용도가 800점 이상인 4개 구간에서는 전체 신용대출과 마찬가지로 시중은행 - 전 은행 - 인터넷전문은행 - 지방은행 순으로 부도율이 낮게 나타났다. 한편, 개인신용점수가 800점 미만인 개인신용점수 구간에서는 지방은행의 부도율이 가장 낮은 것으로 나타났다. 다만 개인신용점수 800점 이상의 개인을 대상으로 하는 신용대출이 전 은행은 87.6%, 시중은행 92.3%, 인터넷전문은행 83.4%, 지방은행 75.8%의 비중을 차지하고 있다. 비록 일부 중저신용자 대출에서 인터넷전문은행 및 지방은행이 심사 능력에서 비교우위를 갖고 있지만, 대부분의 신용대출에서 시중은행의 부도율이 낮게 나타난다고 할 수 있다.

은행그룹별 부도율이 전 은행 부도율과 통계적으로 유의한 차이를 보이는지를 다음과 같이 살펴보았다.

- 귀무가설: 신용점수 구간별 대출실행 건수 기준 부도율이 은행그룹 간에 동일하다.

- 대립가설: 신용점수 구간별 대출실행 건수 기준 부도율이 은행그룹 간에 차이가 있다.  
 검증을 위해서 다음과 같이 2가지의 검증 방법론을 사용하였다.<sup>22)</sup>

〈표 III-1〉 검증방법론 및 검정통계량

검증방법론		검정통계량
이항검증	스코어구간별	$Diff = \text{norm.s.inv}(0.975) \times \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}} \Rightarrow p(\text{평균 PD}) \pm Diff$
카이제곱 검증	전체 스코어구간	$\sum_k \frac{(np - D)^2}{np(1-p)}$ , $k = \text{스코어 구간수}$ , $D = \text{부도건수}$

이항검증의 경우 신용점수 구간별로 전 은행 평균부도율에 검정통계량(Diff)의 값을 더하거나 빼 값의 범위에 특정 은행그룹의 평균부도율이 포함되어 있는 경우에는 귀무가설을 기각하지 못하고, 그 범위를 벗어난 경우에는 5%의 유의수준에서 부도율에 차이가 있어 귀무가설을 기각하게 된다. 〈표 III-2〉는 이항검증 결과이다. 앞서 은행의 개인신용대출 대부분이 이뤄지는 800점 이상의 개인신용점수 구간에서 시중은행, 인터넷전문은행, 지방은행의 부도율은 전 은행 부도율과 통계적으로 유의한 차이가 있는 것으로 나타났다.

22) 동일한 신용등급에서 부도율에 차이가 나는 원인은 금융회사별 사전적인 선별능력의 차이뿐 아니라, 금융회사별 대출금리의 차이로도 설명 가능함. 금리가 높으면 상환부담이 늘어 부도율이 상승할 수 있기 때문임. 본고의 검증은 금융회사별 금리차이를 통제하지 않고 시행되었기에 가설검증에 한계점이 있음을 밝혀둠

〈표 Ⅲ-2〉 이항검증 결과

신용점수구간	통계량(Diff)			검증 결과(유의수준 5%)		
	시중은행	인터넷은행	지방은행	시중은행	인터넷은행	지방은행
950~	0.01	0.01	0.03	기각	기각	기각
900~949	0.01	0.02	0.03	기각	기각	기각
850~899	0.02	0.03	0.04	기각	기각	기각
800~849	0.05	0.08	0.09	기각	기각	기각
750~799	0.14	0.18	0.17	채택	기각	채택
700~749	0.32	0.40	0.40	기각	채택	기각
~699	0.72	1.11	1.18	기각	기각	기각

자료: NICE평가정보

카이제곱 검증은 카이제곱 누적분포 함수분포표에서 각 구간별 통계량을 합산한 값과 구간수(7)의 자유도의 값을 통하여 얻은 누적확률이 유의수준(5%)보다 작은 경우에는 귀무가설을 기각하게 된다. 〈표 Ⅲ-3〉은 카이제곱 검증 결과이다. 검증 결과, 시중은행, 인터넷전문은행 및 지방은행 모두 전 은행의 부도율과 동일하다는 귀무가설을 기각하였다.

〈표 Ⅲ-3〉 카이제곱 검증 결과

신용점수구간	통계량		
	시중은행	인터넷전문은행	지방은행
950~	17	6	74
900~949	113	44	325
850~899	151	42	407
800~849	92	63	102
750~799	2	12	0
700~749	60	0	29
~699	112	58	48
합계	547	226	985
검증 결과	기각	기각	기각

자료: NICE평가정보

## 다. 분석에 따른 소결

CB의 개인신용점수가 동일한 개인에 대하여 시중은행, 인터넷전문은행, 지방은행 및 저축은행은 각각 신용대출금리 수준이 상이한 것으로 나타났는데, 그 원인은 금융회사 간 비용효율성의 차이 또는 여신심사 능력의 차이로 설명될 수 있다. 개인의 저금리대출이 가능한 금융회사에의 접근성이 제한되어 비용효율성이 낮은 금융회사로부터 고금리 대출을 받는 상황에서 대환대출 인프라는 금융의 효율성을 제고하고 금융소비자를 보호할 수 있는 중요한 정책수단이 될 수 있다. 그러나 보다 많은 고객을 오랜 기간 확보하여, CB가 보유하고 있는 공개된 신용정보 외에 예금계좌의 현금흐름 및 직업, 소득, 재산 등 신뢰할 수 있는 추가 정보를 활용하여 고유모형(Customized model)을 통해 개인신용평가를 하는 금융회사가 고객을 선별하여 낮은 금리의 대출을 제공하는 것이라면 정보비대칭에 의한 관계형 금융의 특성을 갖는다고 할 수 있다.

시중은행, 인터넷전문은행, 지방은행 순으로 신용대출금리가 낮은 것은 대체로 부도율의 낮은 순서와 일치한다. 이는 금리 차이의 상당부분이 신용리스크 선별에 의한 것임을 시사하는데, 실제로 동일한 CB 개인신용점수 구간에서 금융회사 간 여신심사 능력의 차이가 통계적으로 유의한 것으로 확인되었다.

개인신용대출이 이와 같이 정보비대칭에 의한 관계형 금융 특성을 가진다면, 대환대출 인프라는 금융회사의 여신심사 기능의 저하를 초래할 소지가 있다. 예금계좌 활동 등 고객에 대한 추가적인 정보의 축적 및 고유모형 개발에 의한 정도 높은 개인신용평가를 실시하는 것은 비용과 노력이 수반된다. 만일 특정 고객과 오랜 관계를 형성하여 추가적인 정보를 갖고 있는 은행이 충분한 고객 정보를 활용하여 구축한 개인신용평가모형을 통하여 대출을 실행하였다면, 다른 금융회사는 이 은행보다 조금 낮은 금리를 제시하며 대환대출을 유도할 유인이 있다.

정보비대칭의 관계형 금융 특성을 가진 경우 대환대출 인프라는 우량한 금융회사 간에 우량고객 빼앗기 싸움을 격화시킬 소지가 있다. 예컨대, 시중은행, 인터넷은행, 지방은행, 저축은행 순으로 (같은 CB 개인신용점수 구간 내에서) 실질적인 고객 신용리스크가 낮게 나타난다면, 대출금리 수준이 낮은 시중은행은 자신이 고객정보를 충분히 확보하지 않은 지방은행 및 저축은행 고객의 신용도를 확신할 수 없어 낮은 금리를 제시하며 대환대출을 유도하기 어렵다. 또한, 지방은행 및 저축은행은 이미 시중은행으로부터 대출을 받은 고

객의 신용리스크는 낮다는 것을 확신할 수 있지만, 예금조달금리가 시중은행에 비해 상대적으로 높은 데다 대출모집인과 대출중개 플랫폼 의존도가 높고 상대적으로 대출광고를 많이 실시하여 비용효율성이 낮은 상태에서 시중은행보다 낮은 금리를 제시하며 대환대출을 유도하기 어렵다. 이에 반하여, 시중은행 간에는 다른 은행의 여신심사 능력에 대하여 신뢰가 있다면 추가정보를 갖고 있지 않은 고객에 대하여도 낮은 금리를 제시하여 대환대출을 통해 고객 확보경쟁을 할 유인이 생기게 된다. 인터넷전문은행은 고객기반이 일정 규모에 도달할 때까지 초기비용을 무시하고서라도 공격적인 영업을 하는 경향이 있으므로 시중은행 간의 경쟁에 합류할 유인이 있을 것으로 보인다.

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. 그러나 금융회사 간 비용효율성의 격차와 함께 정보비대칭의 관계형 금융 특성이 있는 상황에서는 우량고객 확보를 위한 시중은행 및 인터넷전문은행 간의 고객 빼앗기 경쟁만 격화될 소지가 있다. 이러한 고객 빼앗기 경쟁은 당장은 당해 우량고객에게 금리하락의 혜택이 있지만, 장기적으로는 금융회사의 고객정보 축적을 저해하여 금융회사의 여신심사 능력이 저하될 수 있으므로 주의가 필요하다.

따라서 대환대출 인프라를 운영하는 데 있어서 비용효율성이 낮은 금융회사의 고객 대출을 비용효율성이 높은 금융회사의 낮은 금리로 갈아탈 수 있도록 유도하는 한편, 우량고객 확보를 위한 은행 간의 고객 빼앗기 경쟁이 여신심사 기능 저하를 초래하지 않도록 하는 방안 마련이 필요하다.

### 3. 대환대출의 실제 운영성과와 여신심사 기능 저하에 대한 업계 면담 결과

대환대출의 문제점에 대한 검토내용이 현실적으로 타당하지 등을 살피기 위하여 2023년 9월 6일~9월 7일 중 대환대출 관련 업계 담당자에 대한 면담을 실시하였다. 면담 결과 대체적으로 2023년 5월 말 도입 이후 비교적 안정적인 실적을 보이는 등 대환대출 인프라가 성공적으로 정착되고 있다고 평가받고 있었다. <표 III-4>는 여신심사 기능 관련 제기된 문제점에 대한 업계 의견을 요약하였다.

〈표 III-4〉 대환대출 여신심사 기능 관련 문제점에 대한 업계 면담 의견 요약

문제점	본고 가설	업계 의견
고신용자 중심으로 활발	정보비대칭에 따른 관계형 금융 특성으로 인하여 은행 간 고객 빼앗기 발생	① 은행 고객군과 제2금융권 고객군의 구조적인 분리 ② 후발 시중은행과 인터넷전문은행의 전략적 고객 빼앗기 ③ 금리 상승기조 및 PF 부실화로 인한 제2금융권의 소극적인 대출태도 ④ 채무통합 대환대출의 불허로 인한 고객수요 미충족
신용평가 기능의 저하 가능성	관계형 금융 기능이 저해되어 신용평가 기능 역시 저하될 수 있음	신용평가 기능 저하는 제한적 ① 고객 빼앗기는 정보비대칭성이 낮은 급여생활자 위주로 발생 ② 기존 주거래은행의 고객에 대한 혜택이 미흡 ③ 마이데이터 활용 시 금융 플랫폼의 신용평가 기능 보완 가능성

업계 담당자들은 당초 의도한 바와 같이 제2금융권에서 고금리를 쓰고 있는 중·저신용자의 부담을 경감하기보다는 제1금융권 내 고신용자 간의 이동이 주로 활발한 것을 특징으로 지적하였다. 이러한 현상의 배경에 대하여 본고에서는 앞서 정보비대칭과 관계형 금융의 특성으로 인해 시중은행이 제2금융권 등의 고객에 대하여는 충분한 추가 정보 없이는 신용도에 대하여 확신할 수 없는 반면, 다른 시중은행의 고객에 대해서는 일정 수준의 신용검증에 통과되었다는 생각에 고객 빼앗기에 나설 수 있기 때문이라고 설명하였는데, 업계 담당자들이 지적한 이유는 다음과 같다.

첫째, 은행 고객군과 제2금융권 고객군이 완전히 구분되어 구조적으로 권역 간 이동이 어렵다는 의견을 제시했다. 그 배경으로는 은행이 중저신용자를 포용하는 데 소극적이라는 지적이 있었다. 은행이 고신용자 고객만으로 충분히 대출을 할 수 있는 상황에서 굳이 신용도가 불확실한 고객을 추가적으로 수용하려 하지 않는다는 것이다.

둘째, 은행 간 고객 빼앗기 경쟁이 활발한 것은 후발 시중은행과 인터넷전문은행의 전략적 상황에 기인한다. 우선, 급여통장이 개설되어 안정적인 예금을 확보할 수 있는 핵심 고객층이 부족한 후발 시중은행은 선발 시중은행으로부터 우량고객을 확보하기 위하여 적극적으로 대환대출에 나설 유인이 있다. 또한, 인터넷전문은행은 중저신용자 위주로 대출을 늘리다 보니 리스크관리 목적에서 균형된 고객 확보를 위하여 시중은행의 고객을 데려오기 위한 대환대출에 적극 나설 유인이 있다.

셋째, 제2금융권 간에 대출이동이 부진한 것은 최근 금리 상승으로 기존의 대출보다 나은 금리조건을 제시하기 어려운 데다, 저축은행과 캐피탈회사 등이 부동산PF 부실 등으로

자산건전성 관리를 강화하면서 대환대출을 통한 대출 확대에 적극적으로 나설 형편이 되지 않기 때문이다. 따라서 향후 금리 인하 등 금융조건이 완화되고 제2금융권의 자산건정성이 회복되지 않는 이상 제2금융권의 대환대출 활성화를 기대하기는 어려울 수 있다.

넷째, 중저신용자 고객 입장에서는 개별 대출의 금리 인하를 위한 1대1 대환대출에 대한 수요가 그리 크지 않을 수 있다. 중저신용자는 금리보다 대출가능 한도가 더 중요한 경우가 많은데, 낮은 금리를 제시할 수 있는 은행권은 중저신용자에게 충분한 대출한도를 제공하지 않는다는 것이다. 또한 제2금융권에 여러 개의 대출을 가지고 있는 다중채무자인 중저신용자의 경우 제2금융권의 여러 대출을 하나로 묶어서 신용도를 개선한 다음 은행권으로 이동하는 방법을 사용하고자 하는 경우가 많은데, 현재의 대환대출 인프라는 1대1 대환만 가능하고 채무통합을 위한 대환대출은 지원하지 않는 점에서 한계가 있다고 지적되었다.

한편, 개인신용대출의 정보비대칭성과 대환대출에 의한 신용평가 기능의 저하에 대해서 업계 담당자들은 가능성은 있으나 제한적이며, 오히려 향후에는 마이데이터를 활용함으로써 금융 플랫폼의 신용평가 기능 보완이 기대된다는 의견을 다음과 같이 제시하였다.

우선, 우리나라의 개인신용 고객층은 급여생활자와 자영업자 등으로 크게 나눌 수 있는데, 급여생활자의 개인신용 관련 정보는 투명하게 공유되고 신용평가모델에의 반영도 정형화되어 정보비대칭성이 크지 않은 반면, 자영업자의 경우에는 정보비대칭성이 커서 금융회사별로 평가 결과가 많이 다를 수 있다는 의견이 있었다.<sup>23)</sup> 현재 은행 간 대환대출을 통한 고객 빼앗기는 그 대상이 주로 급여생활자에 치중되어 있기 때문에 이로 인하여 고객의 입장에서 금리 인하에 따른 혜택이 큰 반면, 실질적으로 정보비대칭성에 의한 신용평가 기능의 저하 가능성은 작을 수 있다. 대환대출 활성화로 금리경쟁이 치열해지면서 은행이 정보비대칭성이 높은 자영업자 등에 대한 대출을 늘리게 된다면 자영업자 등에게 실질적인 혜택이 돌아갈 수 있을 것으로 기대되기도 한다.

둘째, 국내 은행들은 급여통장 등을 보유한 주거래 고객에 대한 금리우대 등의 혜택 제공이 미흡해서 대환대출이 활성화될 경우 신용평가 기능의 저하보다는 고객의 금리 인하 혜택이 더 클 수 있다는 의견도 제시되었다. 대환대출이 활성화되어 기존의 우량 고객을 보유한 금융회사 입장에서 고객을 지키기 위하여 우대금리 적용 등의 혜택을 적극 제공하여

---

23) 정보비대칭성의 차이와 관련하여 30년째 서울에서 유명한 고깃집을 운영하는 자영업자는 삼성전자에 10년간 재직하다 퇴직한 고객보다 대출을 받기 어렵다는 점을 예로 들기도 함

야 한다면 거래 고객과의 관계형 금융에 의한 신용평가 기능 개선에 따른 이윤을 금융회사가 독점하는 것을 방지하는 기능도 기대할 수 있다.

셋째, 고객이 마이데이터 활용 승인을 하여야 대환대출 플랫폼을 이용할 수 있기 때문에 향후에는 플랫폼이 마이데이터에 의한 고객정보를 활용하여 주거은행에 못지 않은 신용평가 업무를 수행할 것이라는 기대가 있었다. 다만, 현재 개인 신용평가 업무 인가를 받지 않은 대환대출 플랫폼 업체는 금융소비자보호법상 고객차별이 금지되어 있기 때문에 고객신용도를 평가하여 이를 외부에 제공하거나 직접 고객을 판별하는 데에 활용하는 것은 금지되어 있는 상태이다. 또한, 마이데이터를 통한 신용평가를 하는 경우에도 고객이 동의한 마이데이터 정보만을 대상으로 신용평가 업무를 하여야 하기 때문에 고객에 유리한 정보만 표본에 편입되는 등 표본의 편의가 있어 신용평가의 정확도가 제한적일 것이라는 의견도 제시되었다. 그럼에도 불구하고 대환대출 플랫폼에 참여하는 저축은행 등 소형 금융회사는 플랫폼이 일정 부분 고객 선별 기능을 해줄 것을 기대하고 있으며, 일부 플랫폼 업체는 마이데이터 검업을 통해 신용평가 업무를 직접 수행하는 것을 계획하고 있어 향후 마이데이터에 의한 신용평가 업무가 비록 한계가 있음에도 불구하고 보다 활발해질 것으로 기대된다.

#### 4. 여신심사 기능 저하 방지와 비용효율성 제고를 위한 대환대출 운영 방안

이상의 논의와 업계의 의견을 감안할 때 대환대출 인프라는 금융회사 간 경쟁을 제고하여 소비자의 금리 부담을 낮추는 데 어느 정도 소기의 목적을 달성했지만, 실질적인 시장 분할 및 정보비대칭 문제 등을 적극적으로 활성화하는 데에는 제약과 문제점이 있는 것으로 보인다. 대환대출 인프라가 당초 의도한 바와 같이 금융회사의 경쟁을 통해 대출업무의 비용효율성을 제고하여 소비자의 금리 부담을 경감해 주면서도 여신심사 기능의 저하를 방지할 수 있도록 보완할 필요가 있는데, 구체적인 개선 방안을 다음과 같이 제시하고자 한다.

첫째, 대환대출 과정에서 고객 신청에 의거 마이데이터 및 오픈뱅킹을 통하여 보유 예금 및 대출에 대한 정보뿐 아니라, 예금계좌의 현금입출금 내역 및 정보 및 직업, 소득, 재산 등 신뢰할 수 있는 추가 정보를 제공하여 플랫폼 및 대환대출 취급 금융회사가 활용할 수

있도록 한다면 정보비대칭성을 최대한 완화하여 대환대출로 인한 신용평가 기능 저하 효과를 상쇄할 수 있을 것으로 기대된다.

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 방지할 필요가 있다. 대환대출 상품을 취급할 경우 고객 동의로 추가적으로 확보한 고객정보를 활용하여 자체 대출 상품과 동일한 신용평가 절차에 의한 검증을 거치도록 의무화가 필요하다. 아울러, 대환대출 상품에 대하여 별도의 완화된 신용평가 절차를 운영하거나, 신용리스크 수준에 맞지 않게 공격적인 금리를 제시하는 것은 대환대출 이외 일반 대출고객을 부당하게 차별하는 것일 뿐 아니라, 고객 빼앗기 경쟁 과정에서 전반적인 신용평가 수준을 떨어뜨릴 우려가 있기 때문에 제한할 필요가 있다.

셋째, 정보비대칭성이 큰 자영업자 등에 대한 대출 시 신용평가에 있어 오랜 거래관계에서 파악 가능한 정성적 요소를 적극 반영하여야 하는 등 관계형 금융 특성을 보일 수 있으므로 금융회사가 대출실행 시 일정 기간 대출계약의 유지를 기대할 수 있도록 제도를 보완할 필요가 있다. 예컨대, 은행이 주거래 관계에 있는 고객 중 소득이 불규칙하지만 정성적 요인을 감안하여 대출을 결정하는 경우 대환대출 제한기간을 현재의 6개월보다 긴 1년을 적용하거나, 일정 부분 페널티 성격의 중도상환 수수료를 부과하는 것으로 별도의 대출 상품 취급을 허용하는 방안을 고려할 수 있다. 다만, 일반 급여생활자의 경우에는 어느 정도 표준화된 신용평가가 가능할 뿐 아니라, 거래관계 지속에 따른 신용평가 개선 등의 이익을 금융회사가 독점하지 않도록 하기 위해서는 기존 거래관계의 보호보다는 대환대출 활성화 필요성이 더욱 크다고 할 수 있으므로 현행 6개월의 대환대출 취급 제한기간을 유지하는 것이 바람직한 것으로 보인다.

넷째, 대환대출을 통해 다중채무자의 채무통합을 지원하여 고객의 신용도를 개선하는 동시에 금융회사의 신용리스크관리의 효율성을 제고할 필요가 있다. 다중채무자는 우선 제2금융권의 대출을 하나의 금융회사에 통합하여 신용도를 개선함으로써 은행권으로 대출을 갈아타고자 하는 유인이 있으며, 금융회사의 입장에서 대출이 1개의 금융회사로 통합되면 다른 금융회사 대출의 우선 변제 등의 우려 없이 신용리스크관리를 보다 효율적으로 할 수 있다. 이를 위하여 1대1 대환이 아니지만 제2금융권의 대출을 통합하기 위한 대환대출도 시스템적으로 가능하도록 보완할 필요가 있다.

다섯째, 향후 대환대출 확대 대상인 주택담보대출과 전세대출은 담보와 보증으로 실질적인 신용리스크가 매우 작아서 심사 기능 저하 우려가 적으므로 비용효율성 제고 측면에서 적극 추진할 필요가 있다. 다만, 최초 대출 취급은행이 각종 시장조사와 담보설정 등에 소요되는 초기의 고정비용을 대환대출로 회수하지 못 할 경우에는 대출 시장이 정상적으로 작동하기 어려우므로 정당한 중도상환 수수료 부과를 허용할 필요가 있다.

한편, 고객이 대환대출 시스템을 활용하여 금리 인하요구권을 보다 효과적으로 사용할 수 있는 방안도 고려할 수 있다. 대환대출 시스템을 통하여 다른 금융회사가 기존 대출에 대하여 낮은 금리를 제시할 경우 고객은 대환대출을 실행하기에 앞서 기존 금융회사에 제시된 대환대출 금리를 근거로 금리 인하요구권을 행사할 수 있도록 하는 것이다.

### 1. 시장 집중화 가능성에 대한 이론적 배경

대환대출 활성화로 우려되는 문제점 중 두 번째로 다루고자 하는 사항은 플랫폼에 의한 시장 집중화 가능성이다. 대환대출 인프라는 대출비교 플랫폼과 대출이동 시스템으로 구성된다. 대출비교 플랫폼은 고객이 본인 명의의 대출과 금융회사 대출조건을 비교하여 대환할 대출을 선택토록 하는 기능을 하며, 대출이동 시스템은 금융결제원과 금융회사 간 자율협약을 통해 소비자가 이동하려는 금융회사가 기존 대출회사에 원리금을 대신 상환토록 하는 역할을 한다. 대출비교 플랫폼은 대출중개 플랫폼이 참여하고 있으며, 금융회사도 겸영업무로 대출비교 플랫폼 기능을 영위할 수 있도록 허용하고 있다.<sup>24)</sup> 대환대출이 대출중개 플랫폼이라는 금융 플랫폼을 통하여 주로 운영되는 경우 시장 집중화 및 플랫폼 기업의 금융회사에 대한 교섭력 강화에 따른 문제가 지적될 수 있다.

금융 플랫폼은 온라인을 기반으로 다양한 금융상품에 대하여 다수의 공급자와 수요자들이 상호작용할 수 있는 서비스를 제공하는 매개체로 정의내릴 수 있는데(윤민섭 2020), 고객 접점을 이미 확보한 빅테크 기업을 중심으로 금융 플랫폼화가 빠르게 진전되면서 시장 집중화에 대한 우려가 커지고 있다. 빅테크는 자체 온라인 플랫폼을 통한 거래를 뒷받침하기 위하여 지급결제서비스에서 먼저 금융 플랫폼화가 시작되어 점차 입점업체 등에 대하여 축적된 거래실적을 기반으로 대출 등 자금중개로 영역을 넓혀가는 특징을 보이고 있다. 빅테크 기업은 기존 사업에서 획득한 고객정보를 레버리지하여 금융부문에 새로이 진출하는 전략을 주로 활용하는데, 고객의 접속 및 이용이 늘어날수록 고객 데이터 생산이 늘어나고 네트워크 효과의 혜택을 더욱 증대시키는 작용으로 인하여 시장 집중이 심화되는 현상이 나타난다. 이것이 이른바 ‘데이터-네트워크-활동 순환(Data-Network-Activities loop; 이하 ‘DNA loop’이라 함)으로 불리는 빅테크 금융 플랫폼의 독점화의 주요 원인이다(BIS 2019; Carsten et al. 2021).

24) 금융위원회·금융감독원 보도자료(2022. 11. 14), “온라인·원스톱 대환대출 시스템을 구현하여 금융소비자의 이자 부담 경감을 지원하겠습니다.-금융권 대환대출 인프라 구축 추진-”

이러한 DNA loop, 즉 네트워크 효과와 데이터의 피드백 효과 간의 상호작용을 통하여 금융 플랫폼은 승자독식의 자연독점적 성격을 갖게 된다(정선영 2022). 이에 대하여 Croxon et al.(2022)은 플랫폼이 초기에는 경쟁이 치열하지만, 일단 고객 확보를 통하여 긍정적인 네트워크 효과를 구축하게 되면서 유인순환(Attraction loop)을 통해 점차 많은 고객을 확보하며 자연독점적 경향이 강화된다고 보았다. 플랫폼은 이용자가 늘수록 혜택이 늘어나 이익 체증의 현상이 나타날 뿐 아니라, 다양한 분야의 사업을 영위하는 빅테크 플랫폼의 경우에는 범위의 경제 혜택과 함께 정보처리를 위한 대규모 투자를 통하여 규모의 경제에 의해서도 독점적 경향을 더욱 강화하는 것이다.

한편, 일반적인 독점의 폐해에 대한 논의와는 다르게 빅테크에 의한 금융 플랫폼의 시장 지배력 상승이 반드시 나쁜 결과를 가져오는지에 대해서는 논란이 있다. 시장 지배력 상승이 치열한 시장경쟁의 결과 효율적인 기업으로 자원이 배분되었다는 주장과 함께, 빅테크 플랫폼이 이용자 저변 확대를 위하여 펼치는 저가 전략 등으로 인해 플랫폼화를 통하여 많은 경우 소비자의 효용이 증대되었다는 주장 때문에 그렇다. 그렇지만, 시장 지배력이 강화될수록 시장의 왜곡을 가져온다는 주장이 제기되며, 1) 직접적인 소비자 후생보다는 빅테크 플랫폼에 대한 의존도 심화로 초래되는 사회적 후생 감소를 기준으로 시장 지배력 남용여부를 판단할 필요가 있으며, 2) 빅테크 플랫폼이 여러 분야를 걸쳐 범위의 경제를 향유하고 있기 때문에 전통적인 사후규제보다는 사전적 규제의 필요성 또한 제기되고 있다(정선영 2022; 최성일·이승협 2022).

대환대출을 위한 대출비교 플랫폼이 독점화되어 시장 지배력이 확대된다면, 장기적으로는 금융회사가 고객접점을 잃고 플랫폼에 종속되어 플랫폼이 축적한 정보에 의하여 신용평가가 이미 이루어진 고객에게 단지 비용효율적인 대출 상품을 제공하는 일종의 화이트레이블 은행(White label bank)으로 전환되는 등 정보비대칭 문제 해소라는 금융회사의 핵심경쟁력이 약화될 우려가 있다. 또한, 직접적으로는 대출중개 수수료가 플랫폼에 유리한 입장으로 결정되면서 금융소비자의 대환대출에 의한 대출이자율 하락 효과가 그만큼 축소될 우려가 있다.

## 2. 대출중개 플랫폼의 시장 지배력 강화에 대한 분석

최성일·이승협(2022)은 우리나라 개인신용대출의 대출중개 플랫폼 의존도가 빠르게 증가

하고 소수 플랫폼 업체로의 집중화도 빠르게 진전되고 있지만, 빅테크 등 특정플랫폼에 의한 시장 지배력 집중에 따른 폐해 우려는 다음의 2가지 근거를 들어 아직까지는 직접적으로 제한할 정도로 크지는 않다고 보았다. 첫째, 빅테크의 전반적인 경제력 집중에 대한 우려가 최근에 많이 축소되었으며, 둘째, 대출중개 시장에서 플랫폼 업체 간 경쟁이 치열하여 최근 2년간 1, 2위 순위가 바뀌는 등 역동적인 모습을 보이기 때문이다. 이하에서는 최성일·이승협(2022)의 논의를 바탕으로 한국의 대출중개 플랫폼 현황을 설명한 후 이러한 근거를 살펴보도록 하겠다.<sup>25)</sup>

## 가. 우리나라의 대출중개 플랫폼 현황

### 1) 대출중개 플랫폼에 대한 규제 현황

금융 플랫폼을 금융소비자보호법의 규율을 받는 금융상품의 판매업무에 국한하여 협의로 볼 때 2023년 12월 현재 한국에서 실질적으로 금융 플랫폼이 가능한 업무는 대출중개에 한정되어 있는 상황이다.

현행 금융소비자보호법에서는 금융상품판매대리·중개업을 규정하고 별도의 등록을 받도록 하고 있는데, 보험과 펀드판매는 아직 법규상으로는 등록이 허용되지 않은 상태이다. 금융소비자보호법상 보험상품의 판매대리·중개업을 영위하기 위해서는 보험업법에 의거하여 보험대리점 등으로 등록하여야 한다. 그러나 현행 보험업법령상 보험대리점 등록 가능 대상에 마이데이터사업자, 전자금융업자 등은 포함되지 않아 실질적으로 금융 플랫폼 영위업체가 직접 보험모집업무를 할 수 없는 상황이다. 펀드 등 금융투자 상품의 판매를 위해서도 자본시장법에 따라 투자권유대행인으로 등록하여야 하나 아직까지 투자권유대행으로 등록한 금융 플랫폼 영위업체는 없는 상태이다. 이에 더하여 금융위원회가 보험상품의 비교추천업무와 온라인으로 거래 가능하도록 펀드 관련 정보를 제공하는 경우도 중개업무에 해당된다고 유권해석함에 따라 관련 업무도 중단된 상태이다.

다만, 2022년 8월 금융위원회는 '온라인 플랫폼 금융상품 중개업'(금융 플랫폼)시범 운영 방안을 발표<sup>26)</sup>하여 대출 상품 이외에도 예금, 보험, P2P 상품에 대하여 금융 플랫폼 업무

25) 최성일·이승협(2022)을 기초로 주요 플랫폼 업체의 대출중개 실적, 수수료 수입 및 온라인 중개수수료를 추이에 대한 분석 등을 추가하고 내용을 수정·보완한 것임을 밝혀 둠

26) 금융위원회 보도자료(2022. 8. 23), "규제혁신, ① 금융회사의 플랫폼 업무 활성화 및 온라인 플랫폼 금융상품 중

시범운영을 허용기로 한 바 있다. 이에 따라 2023년 7월 19일 금융위원회는 네이버파이낸셜,뱅크샐러드 등 11개 업체에 대하여 현행 법규상 제한에도 불구하고 온라인 플랫폼을 통해 보험상품 비교·추천 서비스를 제공할 수 있도록 규제샌드박스제도의 혁신금융서비스 신규 지정을 하였고, 2024년 초에는 관련 서비스가 출시될 예정이다.<sup>27)</sup>

한편, 대출중개업무의 경우 금융소비자보호법이 시행되기 이전에 「대출모집인 제도 모범규준」에 의거 1사전속주의 규제가 시행되어 여러 금융회사의 대출을 비교하여 중개하는 대출중개 플랫폼은 불가능하였다. 그러나 2019년 5월 온라인 대출모집인에 한하여 플랫폼 형태의 대출중개가 혁신금융서비스로 허용되었으며, 2021년 3월 시행된 금융소비자보호법에서는 이를 이어받아 금융상품판매대리·중개업으로 등록할 수 있도록 허용하였다. 2023년 9월 말 현재 32개 사업자가 온라인 대출모집인으로 영업 중에 있다.<sup>28)</sup> 한편, 금융회사도 개별 업권법상 겸영·부수업무로 대출중개 업무를 하면서 온라인 대출비교 플랫폼 업무를 운영하고 있다. 2023년 1월 말 현재 자사에서 대출을 신청한 고객이 신용등급 등을 이유로 대출이 불가능한 경우 다른 금융회사의 대출 상품을 중개하는 금융회사 19개, 복수의 금융회사로부터 복수의 대출 상품 정보를 제공받아 온라인에서 관련 대출조건을 비교하고 상품 선택 시 해당 금융회사로 연계하는 금융회사 10개 사 등 모두 27개 사(2개 사 중복 제외)가 대출비교 플랫폼 업무를 영위 중에 있다.<sup>29)</sup>

## 2) 대출중개 플랫폼 영업현황

우리나라 대출중개 플랫폼은 빠르게 성장하며 시장을 잠식하는 특징을 보였다. NICE평가 정보에 의하면 우리나라 금융회사의 플랫폼을 통한 신용대출 중개 실적은 저축은행과 은행을 중심으로 2020년 9월 중 7,130억 원에서 2022년 7월 중 2조 8,656억 원으로 4배로 증가하였다. 금융회사의 전체 신용대출 취급 실적 중 플랫폼을 통한 취급 실적의 비중 또한 2020년 9월 중 1.2%에서 2022년 7월 중 8.0%로 매우 빠르게 상승하였다. 신용대출 중 플랫폼 대출 취급 비중을 업권별로 살펴보면, 저축은행의 경우 그 비중이 매우 빠르게 상승하여, 플랫폼 대출 의존도가 2022년 4~7월 중 45~49%로 거의 절반에 달하는 것으로 나

---

개업 시범운영, ② 금융규제 샌드박스 내실화 추진”

27) 금융위원회 보도자료(2023. 7. 19), “혁신금융서비스 심사 결과”

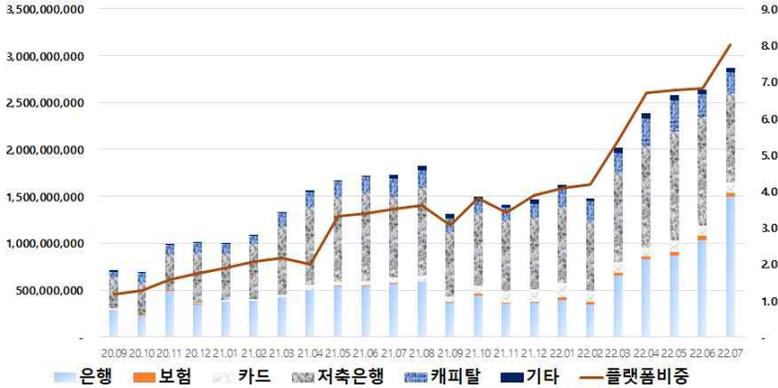
28) 금융감독원 홈페이지

29) 금융위원회·금융감독원 보도자료(2023. 3. 9), “온라인 원스톱 대환대출 인프라 구축 현황 및 확대 계획”

타났다. 캐피탈도 동 기간 중 9~12%의 비교적 높은 의존도를 나타냈다. 2022년 들어서는 은행과 보험회사의 취급 비중이 비교적 빠르게 상승하는 것으로 나타났다.

〈그림 IV-1〉 금융권역별 플랫폼대출 취급 실적 및 신용대출 중 취급 비중 추이

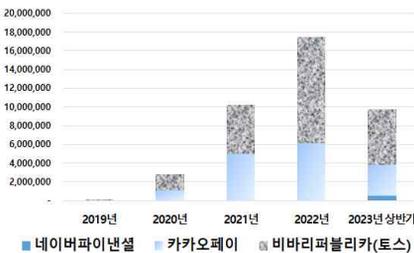
(단위: 천 원, %)



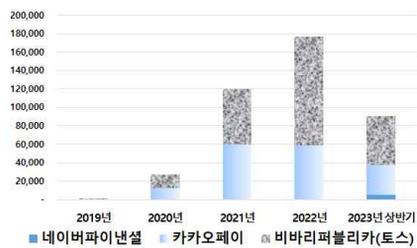
자료: NICE평가정보; 최성일·이승협(2022)에서 재인용함

한편, 금융감독원의 국회제출 자료에 의하면 네이버, 카카오, 토스 등 주요 3개 사의 대출 중개 실적은 2019년 1,207억 원에 불과하였지만, 2022년에는 17조 4,468억 원으로 3년 새에 144배로 증가하였으며, 2023년 상반기에도 실적이 9조 7,620억 원에 달하고 있어 2023년 연간으로는 20조 원을 넘어설 것으로 예상된다. 아울러 이들 3개 사의 대출중개 수수료 수입총액도 2019년 13억 원에서 2022년에는 1,768억 원으로 3년새 132배 증가한 것으로 나타났다.

〈그림 IV-2〉 3개 사의 대출중개 실적 추이 (단위: 백만 원)



〈그림 IV-3〉 3개 사의 대출중개 수수료 수입 추이 (단위: 백만 원)



자료: 금융감독원 국회제출 자료; 박성준 국회의원 보도자료(2023. 10. 18), “네이버, 카카오, 토스 대출 중개 서비스 도입 이후 첫 해 1,207억 원에서, 올해 반기 10조 원으로 약 200배 성장해”

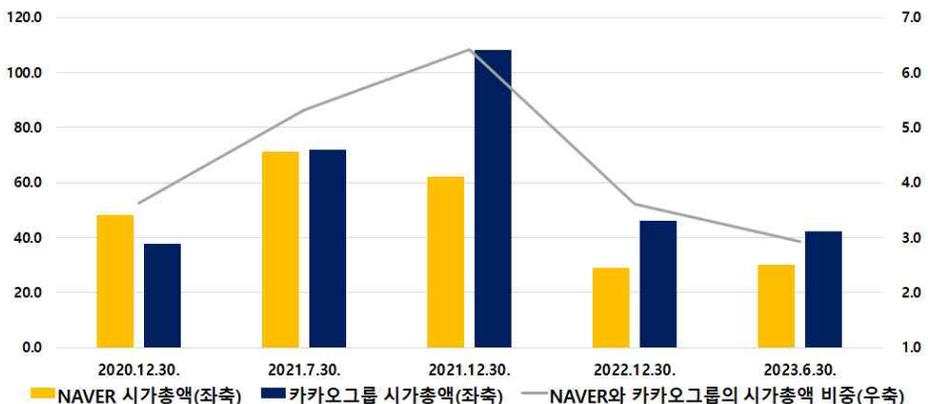
## 나. 대출중개 플랫폼 시장 지배력 집중에 따른 우려와 현재 상황

### 1) 빅테크 경제력 집중 우려의 완화

시장 획정을 통해 시장 집중 정도를 파악하는 일반 기업체와는 달리 빅테크 플랫폼은 여러 시장에 걸쳐 영업하는 특성상 시장 획정이 어려워 시가총액 비중을 통해 전반적인 경제력 집중 추이를 가늠하기도 한다. 미국의 경우 디지털 전환이 빠르게 진행되면서 구글, 아마존, 메타, 애플 등 4개 사의 시가총액이 2012~2021년 7월 중 5배(애플)~16배(아마존) 상승하여 이들 4개 사의 시가총액 비중이 2021년 7월 14.9%에 달하는 등 소수의 빅테크 플랫폼 기업에 경제력이 집중된다는 우려가 제기되었다(양용현·이화령 2021). 한국의 경우 2019년 이후 코로나19의 영향으로 대표 플랫폼인 카카오와 네이버의 경제력 집중이 심화되었다. 네이버와 카카오(계열상장사 포함)가 우리나라 시가총액에서 차지하는 비중은 2020년 말 3.6%에서 2021년 말 6.4%로 크게 상승하였다. 그러나 이후 주식시장이 하락세를 보인 가운데, 네이버와 카카오(및 계열상장사)의 주가는 더욱 빠르게 하락하였다. 이에 따라 네이버와 카카오(계열상장사 포함)의 시가총액 비중은 2022년 말 3.6%, 2023년 6월 말 2.9%로 2021년 말 대비 절반 이하로 크게 줄어들었다. 따라서 최근의 시가총액 비중을 볼 때 한국의 대표적인 빅테크 플랫폼인 네이버와 카카오의 경제력 집중화에 대한 시장의 우려는 크게 완화되었다고 볼 수 있다.

〈그림 IV-4〉 네이버 및 카카오의 시가총액과 점유 비중 추이

(단위: 조 원, %)



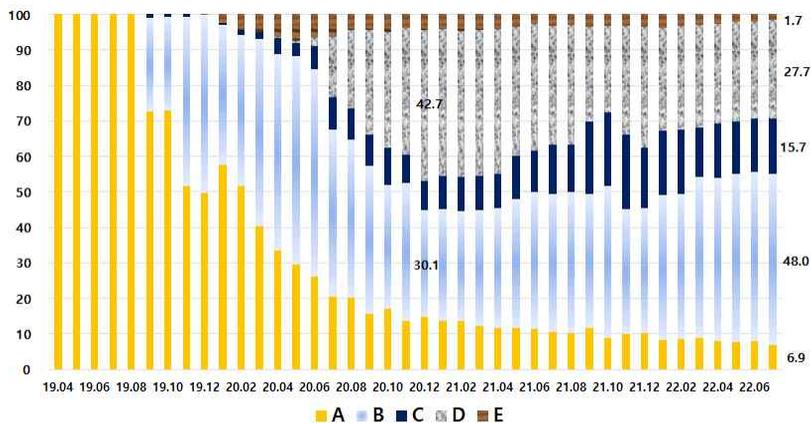
자료: 한국거래소 정보데이터시스템(단, 카카오그룹의 시가총액은 카카오, 카카오게임즈, 카카오뱅크(2021년 12월 30일 이후), 카카오페이(2021년 12월 30일 이후)의 시가총액을 합산한 금액임)

## 2) 대출중개 플랫폼 시장 집중의 역동성

전체 대출중개 플랫폼 실적의 90% 이상이 상위 5개 플랫폼(카카오페이, 토스, 핀다, 카카오뱅크, 서민금융진흥원)을 통해 이루어지고 있다. 이들 5개 사의 점유 비중을 보면 최근 2년간 1, 2순위가 바뀌었는데, 2022년 7월 기준 27.7%의 시장 점유 비중을 갖는 2순위의 플랫폼 업체가 2020년 12월에는 42.7%로 1순위였고, 2022년 7월 기준 48.0%의 시장 점유 비중을 갖는 1순위의 플랫폼 업체가 2020년 12월에는 30.1%로 2순위로 나타났다. 그만큼 대출 플랫폼 업체 간의 경쟁으로 아직까지는 시장 집중 현상이 견고하거나 고착되었다고 보기는 어렵다. 이는 플랫폼 간의 경쟁이 치열하여 시장 집중도 심화에 따른 독점적 중개수수료 책정 등의 폐해에 대한 우려는 그만큼 크지 않음을 의미한다. 아울러, 빅테크가 플랫폼 시장을 독식할 것이라는 우려와는 달리 금융전문 플랫폼 업체가 시장 점유율 1위를 차지하는 등 비교적 선전하고 있는 것도 중요한 특징이다.

〈그림 IV-5〉 5대 대출중개 플랫폼의 대출중개실적 점유 비중 추이

(단위: %)



자료: NICE평가정보; 최성일·이승협(2022)에서 재인용함

## 3) 온라인 대출중개 수수료를 추이

일반적으로 빅테크 플랫폼은 시장진입 초기에는 고객 확보를 위하여 출혈경쟁을 마다하지 않는 특성을 보이지만, 이후 독점적 지위를 확보하였을 경우에는 초과이윤 획득을 위하여 부당하게 가격책정을 하는 행태가 우려되고 있다.

한국의 온라인 대출중개 수수료는 도입 당시 금융회사를 유인하고자 오프라인 대출모집인에 지급되는 대출모집 수수료보다 낮은 수준으로 책정된 것으로 알려져 있다. 금융감독원의 국회제출 자료에 의하면, 2023년 상반기 중 제2금융권이 오프라인의 대출모집법인에 지급하는 수수료는 2.62%(1,000만 원 대출가정)에 달하는 반면,<sup>30)</sup> 네이버, 카카오, 토스 등 주요 3개 사의 제2금융권 대출중개에 따른 수수료는 1.47%로 오프라인 수수료의 56% 수준을 보이고 있으며, 은행권 대출에 대한 중개수수료는 0.35% 수준을 나타내고 있다.<sup>31)</sup>

한계비용이 거의 발생하지 않는 온라인 거래의 특성상 이러한 중개수수료 수준이 과도하다는 비판도 제기될 수 있기에, 현재의 중개수수료 수준이 적정한지에 대한 평가는 어렵다. 다만, 최근 4년간 온라인 대출중개가 비약적으로 성장하는 가운데, 중개수수료가 크게 변화하지 않은 것은 주목할 만하다. 네이버, 카카오, 토스 등 주요 3개 사의 대출중개 수수료는 제1, 2금융권 전체 평균 기준 2019년 1.52%에서 2020년 1.56%로 다소 상승하였으나, 2022년 1.55%로 소폭 낮아진 후 2023년 상반기에는 1.47%로 하락한 수준을 나타내고 있다. 이는 저축은행의 플랫폼 의존도가 절반 수준으로 크게 상승하였음에도 불구하고 아직까지는 협상력 우위에 의한 독점적 가격책정의 폐해가 있다고 보기는 어려움을 시사한다. 물론, 기존의 비효율적인 오프라인 대출중개를, 스케일업이 용이하여 보다 효율적인 온라인 대출중개로 대신하는 것이기에 플랫폼의 경쟁 여건에 따라서는 향후 수수료의 추가 하락의 여지는 있는 것으로 여겨진다.

〈그림 IV-6〉 네이버, 카카오, 토스 3개 사의 대출중개 평균수수료를 추이 (단위: %)



자료: 금융감독원 국회제출 자료; 박성준 국회의원 보도자료(2023. 10. 18), “네이버, 카카오, 토스 대출 중개 서비스 도입 이후 첫 해 1,207억 원에서, 올해 반기 10조 원으로 약 200배 성장해”

30) 금융감독원 국회제출 자료; 헤럴드경제, 2023. 10. 16., “2금융권, 대출비교 플랫폼 효과 봤다”

31) 금융감독원 국회제출 자료; 박성준 국회의원 보도자료(2023. 10. 18), “네이버, 카카오, 토스 대출 중개 서비스 도입 이후 첫 해 1,207억 원에서, 올해 반기 10조 원으로 약 200배 성장해”

## 다. 소결: 금융 플랫폼의 시장 집중과 감독

일반적으로 빅테크의 플랫폼이 DNA loop에 의하여 자연독점적으로 발전한다고 지적받듯이 대환대출 인프라의 대출비교 플랫폼 또한 시장 지배력 집중에 대한 우려가 제기되고 있다. 온라인 대출중개와 마찬가지로 대출비교 플랫폼을 통한 대환대출의 경우 특정 플랫폼의 시장 점유율이 절반 수준에 달하는 것으로 알려져 있다. 시장 집중이 심화될 경우 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. 그러나, 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 순수금융 플랫폼이 선전하고 있고 대출중개 수수료의 부당한 인상 행태도 나타나지 않고 있기에 아직은 시장 지배력 집중에 따른 폐해가 현실화되었다고 보기는 어렵다.

2022년 8월 금융위원회는 대출 상품 이외에도 예금, 보험, P2P 상품에 대하여 금융 플랫폼업무 시범운영을 허용키로 하면서, 금융 플랫폼에 대하여 촘촘한 규제감독을 실시할 계획을 밝혔다.<sup>32)</sup> 이에 따르면, 첫째, 기존의 업무위탁규제에 맞추어 금융회사를 통한 간접 규제를 실시할 뿐 아니라, 둘째, 금융소비자보호법에 의한 판매중개업자에 대한 영업행위 규제를 적용하고, 셋째, 플랫폼의 특성을 고려하여 불완전판매 방지를 위한 취급상품 제한, 비교·추천 알고리즘의 공정성 확보의무 부과, 그리고 플랫폼의 금융회사에 대한 우월적 지위 남용 방지 등 직접적인 규율도 적용할 방침이다.

또한, 2023년 9월 금융위원회는 '주택담보대출·전세대출 대상 대환대출 인프라 구축방안'을 발표하면서, 금융소비자 보호 및 리스크관리를 위한 3가지 방안을 제시하였다.<sup>33)</sup> 첫째, 대출비교 플랫폼의 이해상충 행위 방지를 위해 비교추천 알고리즘 검증을 강화하기로 하였다. 이를 위해 금융소비자보호법상 코스콤의 검증 외에 금융보안원, 금융결제원에 의한 교차 검증을 실시하고, 중요사항 변경 시에는 재검증토록 하였다. 둘째, 금융소비자에 대한 플랫폼 중개수수료의 전가 등을 방지하기 위하여 수수료율을 투명하게 공시토록 하였다. 향후 플랫폼 중개건수가 일정기간 누적된 이후 각 플랫폼 사업자는 금융업권별

32) 금융위원회 보도자료(2022. 8. 23), "규제혁신, ① 금융회사의 플랫폼 업무 활성화 및 온라인 플랫폼 금융상품 중개업 시범운영, ② 금융규제 샌드박스 내실화 추진"

33) 금융위원회 보도자료(2023. 9. 26), "주택담보대출·전세대출 대상 대환대출 인프라 구축방안", 별첨자료

중개수수료율의 최저, 최고치와 가중평균 등을 정기적으로 플랫폼 홈페이지에 공시할 예정이다. 셋째, 대출자산의 급격한 쏠림현상 등을 방지하기 위해 금융회사별 대출이동 중계시스템을 이용한 대환대출 취급규모를 제한하는 등 금융회사의 대환대출 리스크관리 방안 도입을 검토할 계획이다. 아울러, 가계부채 리스크 등을 고려하여 빈번한 갈아타기를 제한하고 필요 시 대출금을 증액하기 위한 대출이동 제한 방안을 검토할 예정이다.

대환대출 인프라의 대출비교 플랫폼에 대하여도 아직은 시장 지배력 집중 등 폐해에 대한 우려가 크지 않더라도 급격하게 발전하는 시장 특성을 감안하여 금융 플랫폼 시범운영 방안에서 제시한 규율 방안을 적용하는 것을 모색할 필요가 있다.

### 3. 대출중개 플랫폼의 시장 집중 관련 업계 면담 결과

2023년 9월 6일~2023년 9월 7일 이틀 동안 실시한 대환대출 관련 업계 담당자에 대한 면담 결과, 플랫폼의 시장 집중 현상과 관련하여 지배적 위치의 플랫폼과 여타 중소 플랫폼의 의견은 크게 갈리는 것으로 나타났다. <표 IV-1>은 시장 집중 관련 문제점에 대한 이들 업계의 의견 요약을 보여준다.

<표 IV-1> 대출중개 플랫폼의 시장 집중 관련 문제점에 대한 업계 면담 의견 요약

문제점	지배적 위치의 플랫폼 업체 의견	중소 플랫폼 업체 의견
플랫폼 독점화 문제	독점화 문제가 크지 않음 • 금융회사는 오프라인과 자체 온라인 접점 이용 가능 • 수수료는 가격 경쟁에 의해 견제됨	독점화 우려가 큼 • 개별 금융회사의 특정 플랫폼 의존도 관리 미흡 • 금융회사 자체 플랫폼에 의한 집중 견제 기대 곤란
시장 집중 관련 규제 방안	• 수수료 공시를 통해 가격 경쟁 개선 기대 • 차별 방지를 위한 알고리즘 규제는 효과적	• 금융회별 특정 플랫폼 의존도 한도 (예: 30%) 규제 강구

지배적 위치의 플랫폼 업체는 기본적으로 금융회사가 사용할 수 있는 채널이 외부 플랫폼에 제한되어 있지 않고 오프라인 점포와 자체 온라인 접점을 이용할 수 있으므로 플랫폼

의 독점화에 따른 문제는 크지 않다고 생각한다. 플랫폼 업체는 금융회사의 여타 채널과 경쟁하므로 금융회사가 영업하기에 보다 좋은 환경을 구축하기 위하여 노력한다는 것이다. 현재 플랫폼 간 수수료 수준이 통일되어 있지는 않지만, 시장의 힘에 의하여 비슷한 수준으로 수렴하고 있으며, 지배적 위치의 플랫폼 업체라 하더라도 수수료를 올리게 되면 금융회사들이 수수료가 낮은 플랫폼 업체를 선호하게 되므로 충분히 견제가 이루어지고 있다고 주장하였다. 내년부터 개별 플랫폼의 수수료 수준이 공시되면 그러한 시장 견제는 더 원활히 작동할 것이라고 보았다. 수수료 수준 공시 필요성에 대해서는 대체로 수긍하였다.

이에 반하여 중소 플랫폼들은 시장 집중에 따른 우려를 많이 표명하였다. 일반적으로 제조업체는 핵심 원료의 공급을 특정업체에 의존하는 경우 리스크가 크다고 보아 공급원 다변화 등의 벤더관리를 실시하지만, 현재 금융회사들은 특정 플랫폼에의 의존도가 높아지는 현상에 대한 관리를 적극적으로 하지 않고 당장의 영업을 위하여 고객접점을 많이 확보한 대형 플랫폼을 선호하고 있는 실정이라고 토로하였다. 중소형 플랫폼 업체 일부는 금융회사가 특정 플랫폼 의존도 심화에 대한 리스크관리에 적극 나설 것을 요청하고 있으나, 금융회사 입장에서는 직접적인 규제 없이 금융회사 스스로 시장 집중에 대하여 관리할 유인은 매우 부족하다고 지적하였다. 중소 핀테크 업체가 혁신을 앞세워 플랫폼에서 성장할 수 있는 여건을 만들기 위해서는 개별 금융회사별로 특정 대출중개 플랫폼을 통해 취급하는 대출의 한도를 규제(예: 30%)하여 시장의 독점화를 미연에 방지하는 것이 필요하다는 의견도 제시되었다.

한편, 대출중개의 시장 집중을 견제하기 위하여 금융회사가 직접 플랫폼을 운영하는 방안은 효과가 크지 않다고 지적하였다. 금융회사가 직접 플랫폼을 운영하는 경우 아직까지 실적이 미흡하여 빅테크 및 플랫폼 전문기업에의 의존도를 낮추거나 견제하는 역할을 하는 데에는 충분하지 않은 것으로 나타났기 때문이다. 이는 금융회사가 플랫폼을 운영하여 고객 방문이 늘어나기 보다는 이미 고객 방문이 많은 빅테크 등이 플랫폼을 운영하는 데에 유리한 위치에 있음을 보여준다.

그렇지만, 시장 지배력 남용을 방지하기 위한 알고리즘 규제는 실질적으로 효과적이라고 보았다. 업체는 금융소비자보호법과 알고리즘 규제에 대하여는 계열 금융회사를 부당하게 우대하거나 금융소비자를 부당하게 차별하는 것을 금지하기 위한 정당한 조치라고 생각하고 있으며, 플랫폼 업체 등이 현재 시장 지배력을 남용하여 불공정한 방법으로 이익을 늘리는 전략을 갖고 있지는 않다고 강변하였다.

#### 4. 대출중개 플랫폼의 시장 집중에 따른 피해 방지를 위한 방안

우리나라의 경우 아직 대출중개 플랫폼의 시장 집중에 따른 피해가 나타나지는 않았지만 온라인 대출중개 시장이 빠르게 성장하고 있는 현실을 감안할 때 시장 집중에 따른 피해를 방지하기 위한 방안을 순차적으로 준비할 필요가 있다. 대출중개 시장 현황과 업계의 면담 결과를 반영하여 다음과 같은 방안을 제시하고자 한다.

첫째, 정부당국이 추진 중인 수수료율 공시와, 알고리즘 규제 강화 등을 예정대로 시행할 필요가 있다. 다만, 수수료율 공시에도 불구하고 수수료율의 일방적인 인상 등 피해가 나타나는 경우에는 신용카드 가맹점 수수료율 규제와 같은 직접적인 규제 방안을 모색할 필요가 있다. 금융 플랫폼은 신용카드시장과 마찬가지로 대표적인 양면 시장이어서 신용카드회사가 개인회원은 우대하면서 가맹점에 대한 수수료를 높이는 유인을 갖듯이, 플랫폼의 개인고객에 대해서는 혜택을 제공하여 방문을 늘리는 반면, 대출 상품을 제공하는 금융회사에는 수수료를 인상할 유인이 있기 때문이다.

둘째, 금융회사가 금융 플랫폼을 직접 운영하는 것이 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 피해가 있다고 보기 어려운 현 단계에서는 아웃소싱 리스크관리의 일환으로 금융회사 자율적으로 관리 방안을 마련하도록 지도할 필요가 있다. 특정 플랫폼의 영업이 중단되었을 경우에 대한 대출업무를 정상적으로 유지하기 위한 대체 채널에 대한 전략을 마련토록 하고, 금융회사가 사전에 특정 플랫폼에 대한 의존도를 자율적으로 정한 일정비율로 제한하는 방안을 마련토록 하는 것을 고려할 수 있다.

넷째, 시장 집중에 따른 피해가 드러나거나, 실질적으로 우려되는 경우에는 방카슈랑스를 처럼 금융회사별로 온라인 대출중개에 의한 대출 실적 중 특정 플랫폼을 통한 대출취급 의존도를 일정비율(예: 30%)로 제한하는 규제를 시행하는 것을 고려할 수 있다. 방카슈랑스들은 개별 은행에서 판매하는 특정 보험회사 상품 비중이 25%를 넘을 수 없다는 규정이다. 2003년 방카슈랑스 제도가 도입될 당시에는 판매 비중 한도를 49%까지 정했지만 2005년부터는 25%로 규제가 강화됐다. 방카슈랑스들은 판매채널인 은행의 협상력이 커서 은행계 보험회사가 방카슈랑스 시장을 독점하는 것을 막아야 한다는 취지에서 도입되

었는데, 시장지배적인 위치에 있는 대출중개 플랫폼 또한 협상력 우위에 따른 폐해가 있다면 이를 구조적으로 방지할 필요성이 있기 때문이다. 다만, 온라인 대출중개를 통한 대출 비중이 작은 금융회사에 대해서는 상기 비율규제 대신 전체 대출 실적 중 특정 플랫폼을 통한 대출취급 의존도를 일정비율(예: 10%)로 제한하는 비율규제를 받을 수 있도록 할 필요가 있다. 즉, 금융회사는 온라인 대출중개에 의한 대출중 특정 플랫폼 의존도를 일정 비율(예: 30%) 이내로 운영하거나, 전체 대출 중 특정 플랫폼 의존도가 일정비율(예: 10%) 이내로 운용되도록 하는 것을 고려할 수 있다.

## 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 줄어들고, 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 방카슈랑스를 처럼 금융회사별로 온라인 대출중개에 의한 대출 실적 중 특정 플랫폼을 통한 대출취급 의존도를 일정비율(예: 30%) 이내로 운영하거나, 전체 대출 중 특정 플랫폼 의존도를 일정 비율(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.

## 참고문헌

- 김종윤(2019), 「통신 빅데이터 활용 개인신용평가모형(통신스코어) 개발」, 숭실대학교 박사학위논문
- 양용현·이화령(2021), 「미국의 플랫폼 반독점법안 도입과 시사점」, 『KDI Focus』, 제109호
- 윤민섭(2020), 「금융상품 판매채널로서의 금융 플랫폼」, 『금융소비자연구』, 제10권 제2호
- 정선영(2022), 「디지털경제와 시장독과점 간 관계」, 『한국은행 BOK 이슈노트』
- 정수민(2023), 「대출 비교 플랫폼의 대환대출 서비스 성공을 위한 고려사항」, 『자본시장포커스』, 2023-11호, 자본시장연구원, pp. 9~11
- 최성일·이승협(2022), 「제4장 금융부문 플랫폼화에 따른 리스크와 정책방향」, 『디지털 전환에 따른 금융의 혁신과 개혁방안』, KDI 연구보고서, 2022-04
- 한국은행(2023. 6), 『금융안정보고서』
- 황수영·이정진·김용덕(2021), 「우리나라 중소기업 대출과정에서 관계금융의 영향분석」, 『한국증권학회지』, 제50권 5호, pp. 522~556
- Berger, A., and G. Udell(1995), "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, 68, pp. 351~381
- Bharath, S. T., Dahiya, S., Saunders, A. and Srinivasan, A.(2009), "Lending Relationships and Loan Contract Terms", *The Review of Financial Studies* 24, pp. 1141~1203
- BIS(2019), "Big tech in finance: opportunities and risks", *Annual Economic Report*, Chapter 3
- Carstens, A., Claessens, S., Restoy, F. and Shin, H.(2021), "Regulating Big Techs in Finance", *BIS Bulletin*, No 45
- Croxson, K., Frost, J., Gambacorta, L., and Valletti, T.(2022), "Platform-based business models and financial inclusion", BIS Working Papers, No. 986
- Diamond, D. W.(1991), "Monitoring and reputation: the choice between bank loans

- and directly placed debt”, *Journal of Political Economy*, 99, pp. 689~721
- Petersen, Mitchell A. and Rajan, Raghuram G.(1994). “The benefits of lending relationships: evidence from small business data”, *Journal of Finance*, 49, pp. 3~37
- Puri, M., Rocholl, J. and Steffen, S.(2017), “What do a million observations have to say about loan defaults? Opening the black box of relationships”, *Journal of Financial Intermediation*, 31, pp. 1~15
- Stiglitz, Weiss, Andrew(1981), “Credit rationing in markets with imperfect information”, *American Economic Review*, 71, pp. 393~410
- 금융감독원 홈페이지(<https://www.fss.or.kr/fss/bbs/B0000315/list.do?menuNo=200755&bbsId=&cl1Cd=&pageIndex=1&sdate=&edate=&searchCnd=1&searchWrd=>)
- 은행연합회 및 저축은행중앙회 홈페이지
- 한국거래소 정보데이터시스템
- 한국신용정보원 홈페이지([https://www.kcredit.or.kr:1441/biz/gnrlCrdtInfo/summary.do?\\_csrf=4049a8d5-0e80-4718-9c2e-b1ee96581f1c&menuNo=201&hpBoardSn=&link=biz%2FgnrlCrdtInfo%2Fsummary.do](https://www.kcredit.or.kr:1441/biz/gnrlCrdtInfo/summary.do?_csrf=4049a8d5-0e80-4718-9c2e-b1ee96581f1c&menuNo=201&hpBoardSn=&link=biz%2FgnrlCrdtInfo%2Fsummary.do))
- 한국은행 경제통계시스템
- NICE평가정보 홈페이지([http://www.niceinfo.co.kr/creditrating/cb\\_score\\_1\\_1.nice](http://www.niceinfo.co.kr/creditrating/cb_score_1_1.nice))

## 도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 연구보고서</li> <li>- 기타보고서</li> <li>- 연속간행물                             <ul style="list-style-type: none"> <li>· 보험금융연구</li> <li>· 보험동향</li> <li>· 해외 보험동향</li> <li>· KOREA INSURANCE INDUSTRY</li> </ul> </li> </ul>	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

**최성일** 서울대학교 경제학 학사 / Univ. of Chicago Booth School MBA  
중앙대학교 경영학 박사 / 전 금융감독원 부원장 / 연구위원  
E-mail : choil@kiri.or.kr

**김가현** 한양대학교 응용경제학 석사 / 연구원  
E-mail : gahyun637@kiri.or.kr

연구보고서 2023-18

### 대한대출 인프라 운영 평가 및 과제

발행일 2023년 12월

발행인 안철경

발행처 보험연구원

주소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩

인쇄소 고려씨엔피

ISBN 979-11-93021-30-9  
979-11-85691-50-3(세트)

(정가 10,000원)