

# ‘이자 절감’ 효과 대환대출 인프라, 과제해결도 절실

300일간 16.6만명 서비스 이용... 1인당 연간 153만원 이자 절감  
금융사 여신심사 기능 저하·대출비교 플랫폼시장 집중 폐해 우려

신용대출·주택담보대출·전세대출 등 다양한 서비스의 전체 평균 기준으로는 대출 금리가 평균 약 1.54%p 하락하고, 1인당 연간 기준 약 153만원의 이자가 절감된 것으로 나타났다.

세부적으로는 신용대출의 경우 총 14만 4320명의 차주가 3조 3851억원 규모의 대출을 이동했으며, 금리는 평균 1.58% 하락 효과를 봤고, 1인당 연간 이자 절감액은 58만원 수준이다.

1월 31일부터 개시된 전세대출은 5351명의 차주가 9206억원의 대출을 이동했으며, 약 1.37%p의 금리 하락, 236만원 수준의 이자 절감 효과를 봤다.

이에 대한대출 인프라라는 시장에 성공적으로 안착할 수 있었으며 금융사 간 경쟁을 제고해 차주의 금리 부담을 낮추는 소기의 목적을 달성한 것으로 평가받고 있다.

다만 이에 따른 개선 과제도 분명한 상황이다. 금융권에선 대환대출을 통해 우량은행 간의 고객 빼앗기 경쟁이 격화되고 이에 따른 여신심사 기능이 저하될 소지가 있음을 시사하고 있다. 또한 많

은 고객을 확보한 대형 플랫폼사의 시장 지배력 확대에 따른 우려도 제기하고 있다.

보험연구원에 따르면, 금융사의 대출 심사는 차주의 정보비대칭을 해소하는 기능을 가지고 있다. 개인신용대출의 정보비대칭을 해소하기 위한 심사 기능에 상대적으로 많은 노력과 시간이 소요되는 경우, 대환대출 활성화로 인해 대출 계약의 이동이 자유롭게 된다면 금융사는 당초에 시간과 노력을 기울여 대출심사를 할 유인이 줄어들게 된다.

최성일 보험연구원 연구위원은 “대환대출 취급 시 제공되는 정보를 확대하는 동시에 정당한 신용평가가 절차상 거치지 않도록 하고, 자영업자 등 정보비대칭성이 큰 고객에 대해서는 일정기간 대출계약을 보장하는 상품을 허용함으로써 여신심사 기능의 저하 방지 방안을 모색해야 한다”고 제안했다.

이어서 “대환대출 과정에서 마이데이터 및 오픈뱅킹을 통해 보유 예금 및 대출에 대한 정보뿐 아니라, 예금계좌의 현금입출금 내역 및 정보, 직입소득·재산 등 신뢰할 수 있는 추가 정보를 제공해 취급 금융사가 활용할 수 있도록 해야 한다”고 덧붙였다.



금융당국 주도의 온라인-원스톱 대환대출 인프라가 성공적으로 안착한 가운데 금융권에서는 고객 유치 경쟁에 따른 금융사의 여신심사 기능 저하와 일부 플랫폼의 시장 지배력 확대에 따른 폐해 등을 우려하고 있다.

최 연구위원은 대환대출 상품을 취급할 경우, 고객 동의로 추가적으로 확보한 고객정보를 활용해 자체 대출 상품과 동일한 신용평가가 절차에 의한 검증을 거치는 것을 의무화해야 한다고 강조했다.

별도의 완화된 신용평가 절차 운영, 신용리스크 수준에 맞지 않는 공격적인 금리 제공은 일반 대출 고객에 대한 차별이 아닌, 신용평가 수준 자체를 떨어뜨릴 우려가 크다고 밝혔다.

또한 정보비대칭성이 큰 자영업자 등에 대한 대출 시 신용평가에 있어 오랜 거래관계에서 파악할 수 있는 정성적 요소를 적극적으로 반영해야 하며, 대환대출을 통해 다중채무자의 채무통합을 지원하여 고객의 신용도를 개선하는 동시

에 금융사의 신용 리스크 관리의 효율성을 제고할 필요가 있다고 강조했다.

보험연구원에 따르면, 대출비교 플랫폼은 사실상 금융 플랫폼을 통해 운영되는데, 고객 접점을 이미 확보한 빅테크 기업을 중심으로 플랫폼화가 빠르게 진전되면서 금융 플랫폼의 시장 집중도에 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 인해 독점화가 진행되기 때문이다.

온라인 대출중개와 마찬가지로 대출비교 플랫폼을 통한 대환대출의 경우, 특정 플랫폼의 시장 점유율이 절반 수

준에 달하는 것으로 알려져 있다. 시장 집중이 심화될 경우 직접적으로는 대출중개 수수료 책정 시 플랫폼의 협상력 우위로 인해 금리 인하의 혜택이 소비자에게 온전히 돌아가지 않을 우려가 있으며, 궁극적으로는 금융사의 고객접점 상실로 정보비대칭 해소를 위한 여신심사 기능이 저하될 가능성도 있다.

아직 대출중개 플랫폼의 시장 집중에 따른 폐해가 나타나진 않았지만, 온라인 대출중개 시장이 빠르게 성장하고 있는 현실을 감안한다면 시장 집중에 따른 폐해를 방지하기 위한 방안을 순차적으로 준비할 필요가 있다.

최 연구위원은 “플랫폼 지배력 확대에 따른 폐해를 방지하기 위해 정부 당국이 추진하고 있는 수수료율 공시와 알고리즘 규제 강화 등을 예정대로 시행해야 할 것이다”면서 “금융사가 금융 플랫폼을 직접 운영하는 것이 빅테크 플랫폼에 대한 견제 기능을 충분히 할 것으로 기대되는 말아야 한다”고 강조했다.

이어서 “금융사별로 특정 금융 플랫폼 의존도 심화에 따른 리스크 관리를 강화해야 한다”며 “더불어, 시장 집중에 따른 폐해가 드러나거나, 실질적으로 우려되는 경우에는 방카슈랑스처럼 금융사별로 온라인 대출중개에 의한 대출 실적 중 특정 플랫폼을 통한 대출취급 의존도를 일정비율(예: 30%)로 제한하는 규제를 시행하는 것을 고려할 수 있다”고 설명했다.

고금리 기조가 이어짐에 따라 금융소비자의 이자부담을 줄이기 위해 세계 최초로 개시된 온라인-원스톱 대환대출 인프라가 성공적으로 안착한 가운데 금융권에선 고객 유치 경쟁에 따른 금융사의 여신심사 기능 저하와 일부 플랫폼의 시장 지배력 확대에 따른 폐해 등의 이야기가 나오고 있다.

금융위원회에 따르면, 지난해 5월 31일 개시된 ‘대출 갈아타기 서비스’는 지난 300일(25일 기준) 동안 16만 6580명의 금융소비자가 해당 서비스를 이용, 총 7조 4331억원 정도의 대출을 낮은 금리로 이용할 수 있게 된 것으로 집계됐다.

## 삼성증권의 고액자산가 관리 ‘오프라인 미팅’이 핵심

30억원 이상 고객 관리하는 전문 PB 대상 조사 진행  
한 주 평균 4회 컨설팅... 이동거리 마라톤 풀코스 육박

삼성증권의 초부유층 및 법인 고객 관리 역량이 돋보인다.

3월 초 진행된 설문조사에 따르면 이들은 일주일에 평균 4회의 고객 오프라인 컨설팅을 진행하는 것으로 나타났다. 이들의 이동거리는 마라톤 풀코스에 육박해 41.8km였다.

리치 자산관리 조직을 갖추게 됐다.

앞서 설문조사 역시 이들 SNI PB들 100명을 대상으로 진행한 것이다. 이들이 느끼는 고객들의 가장 큰 니즈는 “고객 및 가족의 포트폴리오 분석(44%)”이었다. 이어 “부동산, 세무 등과 관련한 전문 컨설팅(27%)”, “고객 관련 법인의 재무·비재무적 컨설팅(27%)” 순이었다.



삼성증권 SNI 센터 모습. 삼성증권

반 이상을 오프라인 미팅 관련 업무에 할애하고 있다. 디지털·비대면 투자와 상담 등의 역량을 강화하기 위해 비단 증권사만이 아니라 전 금융권이 힘을 기울이고 있는 것과는 사뭇 다른 양상이다. 세부 업무 내용을 보자면 고객자산 포트폴리오 분석(28%), 오프라인 고객 미팅·컨설팅(이동시간 포함 18%), 고객 맞춤형 자료 작성(10%) 등의 일에 시간을 할애하고 있었다.

앞서 언급처럼 금융 및 산업의 전반적인 트렌드와 무관하게 삼성증권은 이와 같은 추세를 ‘최근의 금융시장 환경 및 주요 고객층의 변화’ 때문이라고 주목하는 점 역시 의미가 있다.

SNI PB들은 가장 필요한 역량이 무엇인지 묻는 질문에 “시장 및 상품 관련 스테디(40%)”를 가장 우선 꼽았다. 빠르게 변화하는 금융환경을 적시에 정확하게 파악하는 능력이 가장 중요함을 알 수 있는 대목이다. 이어 “전문가 네트워크(33%)”, “IB 등 법인영업 관련 지식(16%)”, “부동산·세무 관련 지식(7%)” 등도 중요시하고 있다.

과거와 달리 유의미한 내용은 1990년대와 2000년대만 하더라도 PB에게 가장 중요한 역량을 꼽혔던 ‘주식 트레이딩 역량’이 한 건의 응답도 거론되지 않았다. 이는 단순 주식중개에서 종합자산관리로 변화된 증권사 영업문

화를 뚜렷하게 보여주는 대목이라고 말할 수 있다.

이런 설문조사에 참여한 윤서영 삼성증권 SNI패밀리오피스센터2지점 수석PB는 “최근 법인 오너들의 경우 기업승계 뿐만 아니라 고객이 운영하는 법인의 재무적, 비재무적 니즈가 크게 높아졌다”며 “시장 및 상품 관련 정보를 바탕으로 전문가 그룹과의 네트워크, IB 관련 역량, 세무/부동산 관련 지식들을 꾸준히 스테디해 고객에게 최적의 솔루션을 제공할 수 있도록 노력하고 있다”고 말했다.

한편 삼성증권이 초고액자산가 중 1000억원 이상 자산을 보유한 고객을 대상으로 제공 중인 패밀리오피스 서비스는 2024년 3월 기준 80개 가문, 전체 예탁 자산 20조원 규모로 성장했다. 이는 국내 주요 공제회급의 자산규모라고 볼 수 있다. 가문별 평균 예탁 자산은 2500억원에 달한다.

삼성증권만이 아니라 국내 대형 증권사들은 이와 같은 사업전략을 구가하고 있다. 한국투자증권도 올해 해외 비즈니스

스에 대해 전문적으로 리스크관리를 담당하는 ‘글로벌리스크관리부’를 신설했다. KB증권도 부동산 PF 관련 미대각 자산규모를 줄이고 우량한 자산에 투자하는 전략을 구가하기 위해 조직개편을 거쳐 리스크관리부에서 시장하진 시장리스크 업무를 시장리스크부로 이관했다.

NH투자증권은 지난해 초 사업 규모 확대와 비즈니스 포트폴리오 다변화로 인해 더욱 체계적인 신용리스크 관리 필요성이 대두되면서, 리스크관리부에서 수행하던 신용리스크 정책 관련 기획·운영 업무를 분리·이관하는 등 신용리스크 전담 조직체계를 갖췄다.

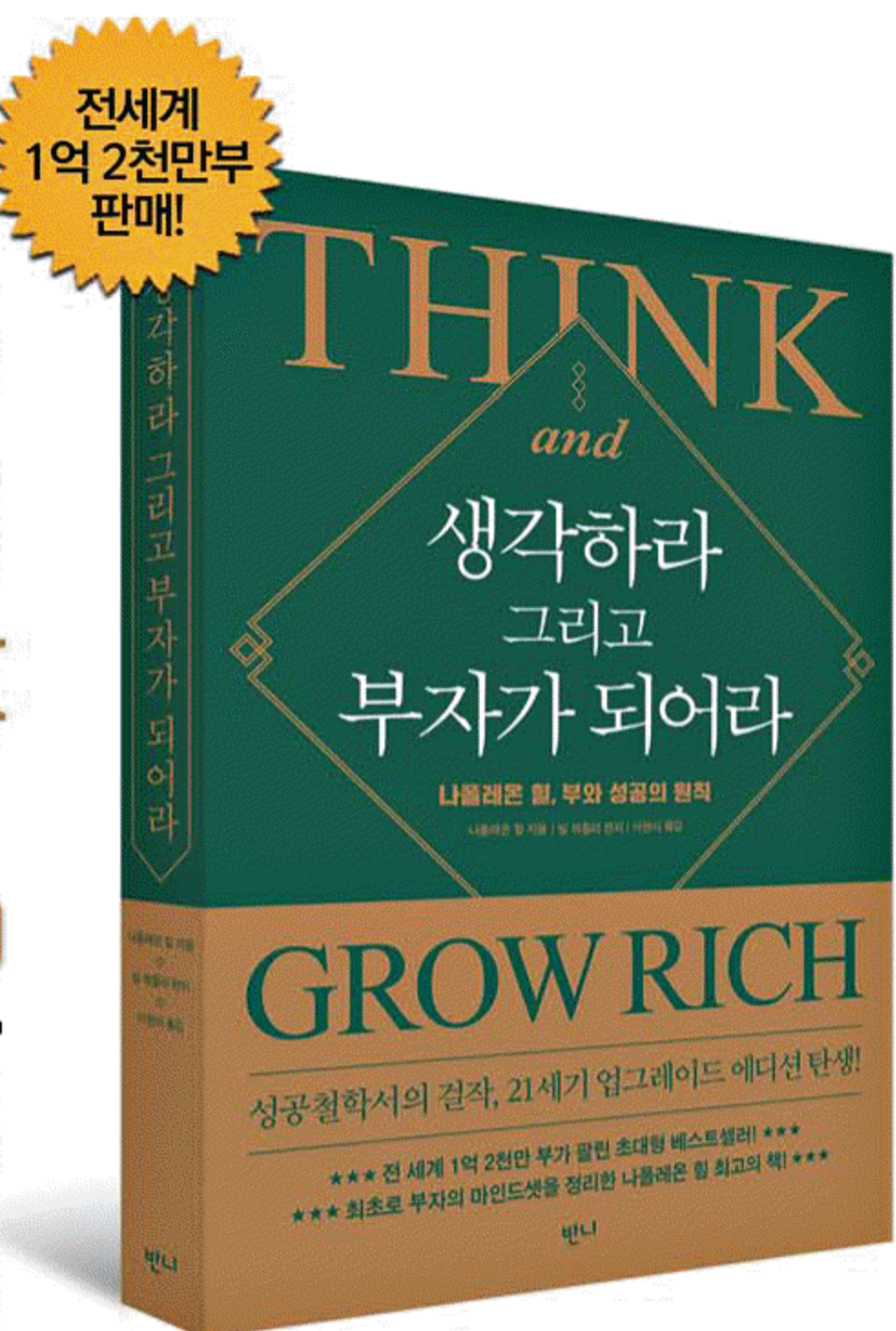
글로벌 금융기관의 경우 이러한 전문화 경향은 더욱 뚜렷하다. 가령 글로벌 금융위기가 이후 주요 글로벌 투자은행의 수익 중 WM의 비중은 2008년 16.4%에서 2020년 22.1%까지 증가했다.

## 성공철학서의 걸작, 나폴레옹 힐, 부와 성공의 원칙 THINK AND GROW RICH

21세기 에디션  
생각하라 그리고 부자가 되어라

부와 성공을 만드는 13가지 원칙!

나폴레옹 힐 지음 / 이한이 옮김  
값 18,000원



- 첫 번째 원칙 열망\_ 모든 성공의 출발점
- 두 번째 원칙 자신의 능력에 대한 믿음\_ 열망이 이루어질 수 있는 것을 상상하고, 믿어라
- 세 번째 원칙 자기 암시\_ 잠재의식에 영향을 미치는 매개체
- 네 번째 원칙 전문 지식\_ 개인적인 경험 혹은 관찰
- 다섯 번째 원칙 상상력\_ 마음의 작업실
- 여섯 번째 원칙 체계적인 계획\_ 열망을 구체적인 행동으로 실현시키는 것
- 일곱 번째 원칙 결단력\_ 미루는 습관 다스리기
- 여덟 번째 원칙 끈기\_ 믿음을 끌어내는 꾸준한 노력
- 아홉 번째 원칙 조력 집단의 힘\_ 추동력
- 열 번째 원칙 성 에너지\_ 카리스마와 창조성
- 열한 번째 원칙 잠재의식\_ 연결 고리
- 열두 번째 원칙 뇌\_ 생각을 송출하고 전송받는 기지국
- 열세 번째 원칙 육감\_ 지혜의 성전의 문

- ★ 나폴레옹 힐, 그의 철학이 내 삶을 바꿔 놓았다. \_오그만디노(위대한 상인의 비밀) 저자
- ★ 무에서 시작한 나를 백만장자로 만들어준 책! \_브라이언 트레이시(백만불짜리 습관) 저자
- ★ 이 책은 모든 고전의 고전이다! \_하비 맥케이(뉴욕타임스 베스트셀러) 저자