



- 전문가 오피니언 9월 -

# 중국 핀테크 기업의 발전모델 특징과 한국에 대한 시사점

## 1. 중국 핀테크 성장배경과 추진동력

**핀테크(FinTech)**는 금융(Finance)과 기술(Technology)이 결합된 말로 외부적인 고첨단 기술이 전통금융업의 금융상품과 서비스혁신을 이루는 것을 말한다. 핀테크는 모바일 결제, P2P대출, 크라우드펀딩, 모바일 은행, 온라인 자산운용 모두 포함하는 넓은 개념으로 3가지 특징이 있다. 우선 금융과 IT기술의 결합으로 업무방식, 데이터 처리와 리스크 관리 등 혁신이 일어나며, 이로 인해 탈중개화(‘우버화’)가 발생한다. 이는 자금공급자와 자금수요자의 정보비대칭 해결을 말하며, 핀테크 플랫폼을 통한 직접거래로 중개 비용은 거의 제로에 가까워지는 것이다. 마지막으로 금융생활 상시화인데, 사람이 생활하는 모든 곳에 ‘금융’이 24시간 함께 할 수 있음을 말한다. 중국 핀테크 산업의 급격한 발전에는 IT의 선도업체인 BATJ(Baidu, Alibaba, Tencent, Jingdong)가 있다. 이들은 중국의 뒤떨어진 전통금융 시스템에서 혁신의 기회를 보았고, 전통금융 기관들에 비해 높은 수익률과 편하고

질 좋은 온라인 금융혁신상품과 서비스 및 비즈니스 모델을 제공함으로써 중국의 핀테크 산업의 선도역할을 해왔다. 중국의 온라인 및 모바일 시장은 80後와 90後 세대를 중심으로 폭발적으로 증가되어 왔으며, 중국의 모바일 인터넷인구만 8억 명이 넘는다. 이들 중 80%이상이 모바일 인터넷 쇼핑을 하며, 그 범위는 문화, 엔터테인먼트, 패션, 전자기기 등 다양한 업종에 분포되어 있다. 그러나 온라인 및 모바일 결제를 위한 지불수단이 당시에는 별로 없었으며, 그 대안으로 나온 것이 Alibaba의 결제 플랫폼인 알리페이(Alipay, 支付寶)와 같은 제3자 지불결제 시스템이다. Alibaba는 알리페이 계좌 개설을 통해 타오바오(Taobao, 淘寶) 등 쇼핑몰에서 진행되는 온라인 결제가 안전하게 이루어지도록 하였으며, 알리페이에 남아도는 잔금을 위어바오(YuEbao, 餘額寶) 자산운용계좌에 넘겨서 높은 수익률도 안겨주었다. 이러한 시스템으로 알리페이 개설이 폭발적으로 늘어나게 되었으며, 이를 계기로 Baidu, Tencent 등 IT대기업이 본격적으로 핀테크 사업에 뛰어들면서 중국의 핀테크 산업은 눈부신 발전을

1) 예를 들면 중국의 10만 명당 현금자동출금기(ATM) 수는 55대로, 미국(222대)이나 유럽(81대)에 비해 훨씬 부족하다. 또한 1인당 신용카드 보유수는 0.31장으로 미국(2.9장)에 비해 1/10 수준이다. 취약한 금융시스템은 급격하게 늘어나는 온라인 결제수요를 충족하기 어려웠다.

시작하였다. 현재 이들은 중국 유니콘 투자에서 막강한 영향력을 발휘하고 있는데 71개 중국 유니콘 기업 중 46개(65%)가 BAT로부터 투자를 유치한 기업이며, 상위 10개 기업 중 9개가 BAT와 연관된 회사이다. 현재 글로벌 핀테크 톱 1위 기업인 앤트파이낸스는 Alibaba 소속 계열사이며, 중안보험은 ‘3마(Alibaba 마윈, Tencent의 마화팅, Pingan의 마밍저)’가 투자한 온라인 보험회사로 2017년에 홍콩거래소에 상장하였다.

## 2. 중국 핀테크 비즈니스 모델 특징과 전망

중국은 전통금융업이 미국에 비해 뒤떨어진 상황에서 중국 핀테크 업체는 설중송탄(雪中送炭)의 역할로 플랫폼 / 생태형 상업모델을 선보인 것이 특징이다. 미국의 핀테크는 금상천하의 역할로 기존 전통금융업의 부족한 점을 메우는 역할을 하였으며, 그에 따라 미국 핀테크 회사들은 조기 발전단계에서 단일 업무에 초점을 맞추었지만 중국 핀테크

국내 전문가가 바라본

## 중국의 핵심 이슈와 한국 정책에 대한 시사점

### 안유화

성균관대학교, 중국대학원 교수

## ‘중국 핀테크 산업 성장으로 한국 업체들은 중국 핀테크 금융 생태계를 활용하여 미래 산업인 AI, IoT, Big data 등에서 승부를 걸어야...’

회사의 성장전략은 ‘생활밀착형 + 모바일 기반 금융상품 제공’이다. 예를 들어, Alibaba 계열사로 출발한 앤트파이낸셜(AntFinancial)은 운영하는 금융 플랫폼을 통해 고객의 일상생활에 관련된 서비스를 제공하고 이를 통해 사용자의 범위를 늘리고 고객 충성도를 높이며, 더 나아가 더욱 완벽한 고객 데이터를 생성한 이후, 빅데이터 분석을 통해 고객 맞춤형 서비스를 확대해 가고 있다. 앤트파이낸셜(AntFinancial)은 운송, 식사, 의료 서비스 등을 아우르며, 금융 서비스를 넘어서는 생태계를 구축하고 있으며, 이를 통해 고객 유치의 속도가 기하급수적으로 증가하였다. 앤트파이낸셜(AntFinancial)은 1억 명 고객을 확보하는데 보험서비스를 통해 31개월 소요되었고, 위어바오(YuEbao, 餘額寶)를 통해 20개월 소요되었으며, 세서미 크레딧 서비스를 통해 11개월 소요되었다.

Tencent 위챗은 통신을 포함한 생활백과사전이 되었다. Tencent 위챗에 등록하여 사용자들은 전자상거래 뿐만 아니라 기차 티켓과 영화티켓 및 택시 예약 등과 같은 다양한 예약 서비스를 받을 수 있고, 주식투자, 전기세

지불 등 다양한 생활 및 투자서비스를 받을 수 있다. 또한 Tencent는 단순한 모바일 메신저를 넘어서 모든 서비스의 핵심 플랫폼으로 부상한 위챗을 바탕으로 게임, 커뮤니티, 결제 등 모든 서비스를 제공하고 있다. 최근 Tencent는 모바일 쇼핑플랫폼 웨이상(微商)을 출시하였으며, 웨이상(微商)시장의 교역액과 종사자 수가 빠른 속도로 증가하면서 Alibaba의 타오바오를 대체할 기세이다. 웨이상(微商)은 개인, 기업 등의 유형과 성격에 따라 주로 이용하는 플랫폼이 나뉘고 있다. 예를 들어, 개인 웨이상(微商)은 위챗의 모멘트를 주로 활용하며, 브랜드를 갖고 있는 기업 웨이상(微商)은 주로 웨이댄(微店), 유잔(有赞), 멩뎀(萌店), 뎀뎀커(点点客) 등의 제3자 플랫폼을 활용하는 경우가 많다. 중국 인터넷협회가 발표한 ‘2016년 웨이상(微商) 업계 발전보고서’에 따르면, 2015년 웨이상 시장 규모가 1,819억 5,000만 위안에 달했으며, 2016년에는 3,607억 3,000만 위안까지 증가하며 98.3%의 고속 성장률을 보일 것으로 예상된다. 2015년 전국적으로 웨이상(微商) 종사자 규모는 1,257만 명으로 추산되며, 2016년은 22.1% 증가한 1,535만 명에

달할 것으로 예측되고 있다. 최근 몇 년간 제3자 플랫폼이 급증하면서 웨이상(微商)의 성장에 더 많은 기회를 제공한다. 웨이상(微商)은 참여자의 유형이 다양하며, 활동범위도 점차 다양화되고 세분화되면서 상품의 공급부터 운영, 판매, 결제, 물류배송 및 최종 소비자에 이르기까지 산업사슬이 형성되어 있다.

한마디로 중국의 핀테크는 더 이상 금융과 기술의 조합에 머무르지 않고, 문화를 포함한 다양한 분야에 영향을 미치며 발전하고 있다. 핀테크는 고객과 시장을 연결시키는 효과가 있으며, 중국의 최대 핀테크 기업들은 적극적으로 제품 가치사슬 전반을 망라한 플랫폼을 구축하고 있다. 즉, 핀테크라는 핵심 비즈니스를 통해 산업 대부분에 걸친 벨류체인을 형성하겠다는 목적을 가지고 있는 것이다. 이는 핀테크에 주력하는 Alibaba를 선두로 Tencent, Jingdong (JD) 등 중국 대표 IT 기업들의 비즈니스 분포를 보면 알 수 있다. 중국의 핀테크 산업은 현재 점점 다양한 융합영역으로 발전하고 있으며, 고객데이터와 다양한 서비스를 결합시키기 위해 노력하고 있다.

### 3. 한국에 대한 시사점

중국 핀테크 산업의 기하급수적인 성장에도 불구하고 중국의 핀테크 업체들은 리스크 관리, 자산관리(WM) 및 은행 시스템 자동화와 같은 특정 분야에서 선진국에 비해 뒤처져있으며, 이는 외국 기업들에게 그 갭을 메울 수 있는 중요한 기회를 제공한다. 특히 중국 소비자들이 점점 더 해외에서 디지털 방식으로 쇼핑 및 투자함에 따라, 자산관리(WM) 및 자본시장에서 활발한 국경 간 거래가 진행되고 있다. PayPal은 UnionPay와 협력하여 국경 간 거래 및 지불을 지원함으로써 중국 소비자가 UnionPay를 아직 받아들일 수 없는 국가의 외국 전자상거래 업체로부터 직접 상품을 구매할 수 있게 해준다. 유럽 국가의 판매자는 모바일 상거래를 위한 PayPal의 Braintree 플랫폼을 통해 UnionPay 신용 카드 및 직불 카드에서 지불을 받을 수도 있다. “PayPal China Connect,”를 통해 중국 고객이 위안화(RMB)를 중간 통화가 아닌 지불 통화로 직접 변환하여 전환 비용을 절약 할 수 있다.

한국 업체들은 아래와 같은 2가지 방향으로 중국기업들과의 협력을 고려해볼 수 있다. 우선 중국의 가장 전망 밝은 핀테크 분야는 모바일 자산관리 영역이다. 2014년 기준 중국 개인자산규모가 22조 달러로 미국 다음으로 높다.

그러나 중국 자산관리산업의 규모는 59.7조 위안 밖에 안 된다. 중국 국내 로보어드바이저 업체의 78%가 A시리즈 투자단계에 있으며, IT회사, 인터넷금융회사, 전통금융기관 모두 초기투자단계에 있어 라이선스가 있는 기관과의 합작은 상대적으로 쉽다. 앞으로 중국 중산계층의 확대에 따라 대중금융 수요가 업그레이드 될 것이며, 더욱 많은 자금이 AI도움으로 투자될 것이다. 미국에 본사를 둔 DriveWealth(嘉维)는 CreditEase(宜信)와 파트너십을 맺고 중국 투자자들이 글로벌 주식시장에 효율적으로 접근 할 수 있도록 로보어드바이저 상품인 ToumiRA(投米RA)를 출시했다. 특히 BAT 계열사 또는 대형 핀테크 업체는 해외 핀테크 업체들과의 협력을 적극적으로 추진하고 있으며, 이들에게 대규모 중국 국내시장에 진출하고 금융혁신을 함께 할 수 있는 기회를 제공한다. 덴마크 온라인 멀티 자산 거래 및 투자 전문업체인 Saxo Bank(盛宝银行)는 SaxoTraderGO의 기반이 되는 무역 기술을 활용하여 중국 최대의 자산관리 및 대출 핀테크 업체인 Lufax와 계약을 체결했다. Lufax의 2,100만 명의 등록 사용자에게 ETF 및 현금과 주식거래 전반에 걸친 디지털 플랫폼상의 원활한 서비스를 제공한다.

다음 한국 기업들은 중국의 넓은 내수시장을 뚫기 위해 중국의 핀테크 금융 생태계를 활용하여 미래 산업인 AI, IoT, Big, data 등에서 승부를 걸어볼 수 있다. 특히 BATJ(Baidu, Alibaba, Tencent, Jingdong)가 이미 닦아놓은 핀테크 금융 결제 플랫폼을 활용하여 중국 고객들의 소비행위 빅데이터를 확보하고, 또 이를 활용하여 중국인들에게 특정된 한국기업만의 경쟁력 있는 상품과 서비스를 제공할 수 있다. 이에 구글의 창업이념을 참고할 필요가 있다. 1998년 Larry Page와 Sergey Brin이 구글을 창업할 당시 Kevin Kelly가 야후와 같은 검색엔진이 이미 있기에 지금에야 검색포털을 만드는 것은 별로라고 말하자 그들은 자신들이 검색 사업을 하고자 창업하는 것이 아니라 인공지능 빅데이터 포털회사를 만드는 것이 최종목표라고 답하였다. 작년 12월 구글은 공식적으로 베이징에 Google AI China 센터를 설립한다고 발표했다.