

플랫폼 금융상품 중개 : 2024년 제판분리의 원년

< Executive Summary >

- '24년 플랫폼 중개 확대로 금융사와 플랫폼간 제판분리의 원년이 될 것임
 - 금소법 시행을 계기로 플랫폼이 수행하는 상품 비교·추천행위가 '중개'로 해석되면서 플랫폼사는 관련 라이선스를 취득
 - '22년에는 플랫폼 중개가 금지되던 영역까지 중개가능해지면서 '23년 5월 대한대출, 6월 예금, '24년 상반기 보험 중개까지 가능해짐
- '24년부터 플랫폼이 대출, 카드, 예금, 보험 등 개인금융상품 대부분을 중개
 - [대출] 대출중개플랫폼은 여러 대출 상품을 편리하게 비교할 수 있어 중개 취급액이 4년 만에 300배 성장하였으나 대형 플랫폼 위주의 과점 체계로 전환
 - [카드] 카드중개플랫폼은 제휴모집인 형태로 등록하여 영업 중, 카드모집인 대비 모집비용이 절반에 불과해 카드사에게는 비용 효율적 채널
 - [예금] 법상 중개가 불가능한 예금을 혁신금융서비스 형태로 중개할 수 있도록 허용하였으나, 제휴 금융사 확보의 어려움으로 현재 2개사만 서비스 중
 - 예금은 대출, 카드, 보험과 달리 중개채널을 활용한 적이 없는 금융상품이어서, 예금취급기관 입장에서는 수수료를 지급해가면서 예금을 유치할 유인이 적음
 - [보험] 플랫폼상 보험중개는 2024년 상반기부터 서비스 예정으로, 플랫폼을 고려하여 업무 범위 및 취급상품 범위 제한 등의 규제 적용

<금융상품 중개플랫폼별 서비스 및 제도화 시기, 주요 특징>

	대리중개 가능여부	플랫폼 중개	플랫폼 중개 서비스 시행시기	플랫폼 중개 제도화 시기	주요 특징
대출	가능	샌드박스 운영 후 제도화	2020년	2020년	<ul style="list-style-type: none"> • 대한대출인프라 도입으로 신규대출/대한대출 중개가능 • 채널이 부족한 지방은행 및 저축은행이 주로 활용 • 대형 플랫폼 위주의 과점 체제
카드	가능	제휴모집인 등록	2020년	2020년	<ul style="list-style-type: none"> • 카드모집인(1사전속주의)과 달리 제휴모집인은 다수 카드사와 제휴 가능 • 카드모집인 대비 모집비용이 절반 수준
예금	불가	불가→허용 (샌드박스)	23년 6월	성과검토 후 2024년	<ul style="list-style-type: none"> • 법상 중개가 불가능한 예금중개를 샌드박스로 시범운영 • 예금중개 부작용 방지를 업무범위 및 중개상품, 한도 설정 • 제휴금융사 확보의 어려움으로 현재 2개사만 서비스 중
보험	가능	불가→허용 (샌드박스)	24년 상반기	성과검토 후 2024~25년	<ul style="list-style-type: none"> • 보험상품 비교/추천하고 보험회사 연결까지만 담당 • 단기보험, 실손보험, 저축성보험(연금제외), 자동차보험 중개 가능

■ **중개플랫폼의 규율은 간접규율과 직접규율의 이중체계로 도입**

- (간접규율) 업무위탁규정상 금융사가 위탁사인 플랫폼을 통제·관리하도록 함
- (직접규율: 판매중개업규제) 금융소비자보호법 및 업권법상 판매중개업자 규제 적용
- (직접규율: 플랫폼 특화규제) 알고리즘 투명성·공정성 확보, 알고리즘의 사전 검증의무, 플랫폼 영향력 행사 제한 등 플랫폼 특성에 맞는 규제 도입

■ **플랫폼이 당장 주요 채널이 되긴 어려우나 장기적으로 플랫폼의 영향력이 확대되고 이에 따라 금융회사는 기확보 손님 유지 및 방어에 주력**

- '24년은 플랫폼 중개가 샌드박스 형태로 운영, 제후금융사 확보의 어려움, 중개 한도 및 취급상품 제한, 샌드박스라는 한계 등으로 주요 채널로 부상하기 어려움
 - 다만 대출, 카드, 보험 등 외부채널을 적극적으로 사용한 부문은 기존 외부채널 대비 낮은 수수료라는 장점으로 중개 규모가 추후 빠르게 성장할 수 있음
- 플랫폼이 주요 채널로 부상 시 금융회사와 플랫폼간 제판분리 현상은 심화
 - 금융회사는 상품을 제조하는 회사로 기능이 축소되고 손님 접점은 플랫폼으로 이동하면서 신규손님 획득은 플랫폼에서, 금융사는 기확보 손님의 유지·방어에 주력
 - 플랫폼 종속현상이 심화되고, 중개플랫폼이 과점화될 경우 중개수수료는 상승
- 소비자는 편의성과 선택권이 제고되고 금융회사간 경쟁으로 소비자 후생이 개선
- 플랫폼사는 신규수익원 확보뿐만 아니라 손님의 완결된 여정을 제공 가능
 - 다만 중개 규모가 커질수록 독과점 현상은 심화(대출중개플랫폼 3사가 96%차지)
- 플랫폼 중개 확대로 급격한 자금 이동과 유동성리스크가 증가할 우려가 있으며 이에 따라 금융시장의 변동성도 확대될 가능성에 유의

연구위원 김혜미 hmikim@hanafn.com

Key Words : 플랫폼, 플랫폼중개, 제판분리

I. 검토배경

- 국내 제판분리 현상은 일부 상품을 중심으로 이미 존재했음
 - 금융회사의 주요 상품은 “대리 및 중개”가 가능하며, 대리중개업자는 관련법이나 모범규준에 따라 등록하여 영업 중
 - 금융소비자보호법(이하 금소법)에서 구분하고 있는 상품 유형 중 대출성·투자성·보장성 상품은 대리·중개가 가능하고 예금성 금융상품만 대리·중개가 불가능
 - 펀드나 보험 등의 상품은 외부 채널에서의 판매, 즉 제판분리가 상당히 진행되어 왔지만 플랫폼과 금융사간 제판분리는 아직 초기 단계
- 디지털 기술 발달로 플랫폼의 영향력이 확대되고 사업영역이 금융업까지 확장되면서 플랫폼상 금융상품 중개행위가 본격화
 - 디지털 기술 발달, 모바일 기기 확산으로 산업의 중심이 오프라인에서 온라인으로 이동, 검색엔진이나 메신저 서비스를 제공하던 플랫폼사가 사업영역을 확장
 - 플랫폼사는 손님 기반 빅데이터, 플랫폼을 갖추고 금융과 비금융을 아우르는 사업을 영위하면서 주요 금융상품의 중개까지 확장
- 금융상품 플랫폼 중개는 금소법을 근거로 하거나 샌드박스 형태로 시범 운영
 - '20년 금소법 시행을 계기로 플랫폼사 수행하는 금융상품 비교·추천행위가 “중개”라고 해석되고, 플랫폼사는 금융상품 중개를 위해 관련 라이선스를 취득
 - 플랫폼사는 금소법상 중개업자로서의 의무 및 플랫폼 특성에 따른 추가 규제가 적용

표1 | 금융상품 유형별 금융상품 판매대리·중개업 규제체계

구분	대리·중개 가능여부	등록규제	판매규제
예금성상품	불가능	-	금융소비자보호법
대출성상품	가능	금융소비자보호법	
		여신전문금융업법	
		금융소비자보호법	
		대부업법	
투자성상품		자본시장법	
보장성상품		보험업법	
		신협공제	

자료 : 이성복(2021)

- 또한 '23년 이후 플랫폼상 중개가 금지되던 영역(예금, 보험)을 혁신금융서비스 형태로 시범운영
- '24년은 플랫폼 중개범위 확대로 플랫폼과 금융사간 제판분리 원년이 될 것임
 - 금융당국은 플랫폼 영향력이 커지자 플랫폼 중개가 금지되던 부문까지 중개 가능 영역으로 확대, '23년 5월에는 대출대출, 6월에는 예금 그리고 '24년 상반기에는 보험도 플랫폼상 중개가 가능해짐
 - 예금과 보험은 혁신금융서비스 형태로 운영되며, 운영 성과 검토 후 제도화 예정
 - '24년에는 펀드 등 투자상품을 제외한 대출·예금·카드·보험 등 개인금융상품 대부분을 플랫폼이 중개할 수 있는 해로 금융사와 플랫폼간 제판분리가 본격 시작

그림1 | 플랫폼 중개 수행가능여부 및 서비스 시행 시기

	대리/중개 가능여부	플랫폼 중개 수행가능여부	서비스 시행	제도화
대출	가능	샌드박스로 운영 후 제도화	'20년*	'20년 금소법
카드	가능	제휴모집인 등록	'20년*	'20년 유권해석
예금	불가	불가 → 허용(샌드박스)	'23년 6월	성과 검토 후 '24년 제도화(금소법)
보험	가능	불가 → 허용(샌드박스)	'24년 상반기	성과 검토 후 '24~'25년 제도화(금소법)
펀드	가능	불가 → 추후 인가 검토	-	-

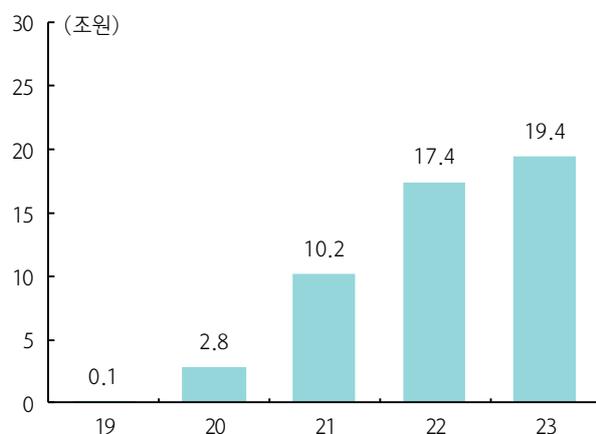
주: 광고형태로 운영되던 시기는 제외, 중개로 해석된 이후부터 시행으로 간주
 자료 : 금융위원회, 하나금융경영연구소 정리

II. 플랫폼 금융상품 중개 현황

1. 대출중개플랫폼

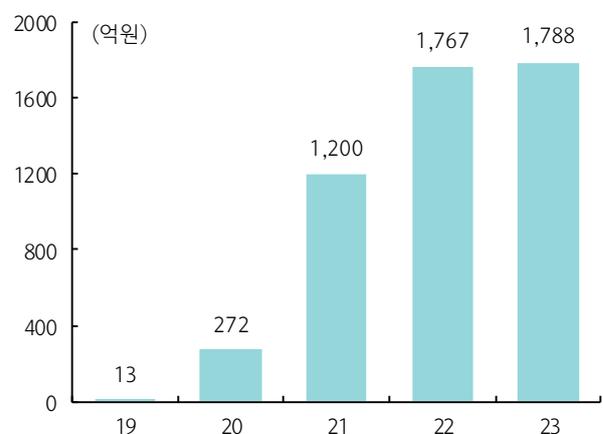
- 대출중개플랫폼은 대출상품 비교 편의성으로 '19년 이후 200배 성장
 - '20년 9월 금소법 시행을 앞두고 금융당국은 플랫폼의 비교·추천행위가 대리중개에 해당한다고 해석, 대출상품을 비교·추천하던 플랫폼은 대리중개업자로 등록
 - 금소법 시행 후 계도기간('21.9월)까지 대출 대리·중개업자 요건을 갖추지 못한 플랫폼 14개는 샌드박스 형태로 운영, 이후 금소법 대리중개업자로 등록(현재 27개사 등록)
 - 대출중개플랫폼은 다수의 금융사 상품을 편리하게 비교할 수 있어 플랫폼 대출 중개서비스 취급액이 지속적으로 확대
 - 대출중개플랫폼은 기능상 대출모집인과 유사하나, 대출모집인과 달리 일사전속주의의 예외로 적용되어 여러 회사의 다양한 금융상품을 비교 가능
 - 온라인대출중개 규모는 '19년 1,207억원에서 '22년 17.4조원 '23년 상반기 9.6조원이며 관련 중개수수료는 '22년 1,767억원, '23년 상반기 894억원에 달함
 - 대출중개플랫폼은 전 업권의 대출상품을 취급하나 주로 신용대출에 집중되어 있으며, 주택담보대출이나 전세대출 대출중개플랫폼은 소수에 불과

그림2 | 온라인대출중개서비스 취급액



주: 1) '23년은 '23.1H실적의 2배로 계산
 2) 네이버, 카카오, 토스 기준
 자료 : 박성준 의원실, 이데일리 뉴스

그림3 | 온라인대출중개서비스 수수료 수입



주: 1) '23년은 '23.1H실적의 2배로 계산
 2) 네이버, 카카오, 토스 기준
 자료 : 박성준 의원실, 이데일리 뉴스

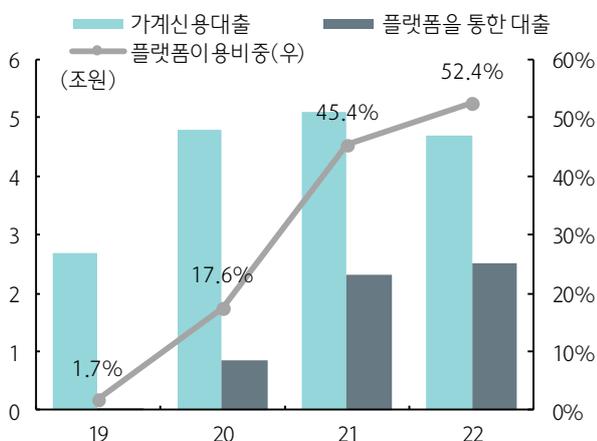
■ 대출중개플랫폼은 저축은행 및 지방은행이 이용, 시중은행 활용은 낮은 편

- 대출중개플랫폼은 주로 채널이 부족한 지방은행과 저축은행이 주로 활용
 - 지방은행은 신규 신용대출의 플랫폼 의존도가 '22년 50%대까지 확대, 저축은행(10대 저축은행 한정)은 30%대까지 상승
- 반면 시중은행은 대출중개플랫폼으로 유치한 가계신용대출 비중은 1.79%로 아직까지 플랫폼 활용도가 높지 않은 편

■ '23년 5월 대환대출인프라 출시로 신규대출 뿐만 아니라 대환대출도 취급 가능

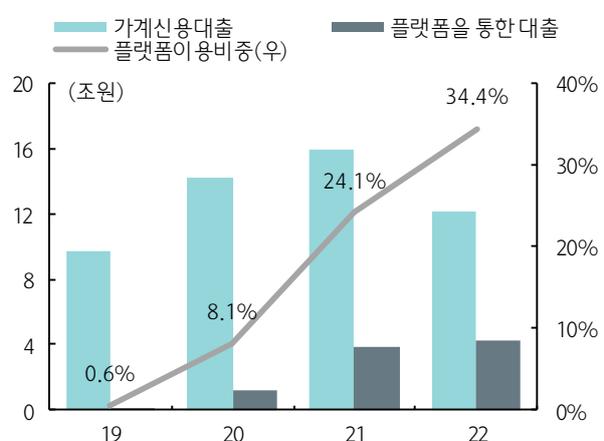
- '23년 5월 대환대출인프라가 도입되면서 대출중개플랫폼은 신규대출 뿐만 아니라 대환대출까지 중개가 가능해짐
 - 현재 신용대출만 대환대출이 가능하여 규모는 아직 크지 않으나, 올해 12월 혹은 내년 1월부터 대환대출 대상이 주택담보대출과 전세대출까지 확대 시 성장잠재력이 높음
- 대출중개플랫폼은 많은 금융 제휴사를 확보할수록 유리하기 때문에 대형 플랫폼 위주의 과점체계로 점차 전환, 대환대출인프라 출시 이후에도 과점체계는 그대로 유지할 것으로 예상
 - 토스, 카카오페이, 핀다(네이버는 '22년말 서비스 출시) 등 3개 대형 플랫폼의 플랫폼 대출중개 점유율은 '19년 67%에서 '22년 96%까지 상승

그림4 | 5대 지방은행 신규 신용대출 중 플랫폼 대출 규모



주: BNK경남, 부산, 대구, 전북, 광주은행
 자료: 강병원 더불어민주당 의원실, 머니투데이

그림5 | 10대 저축은행의 신용대출 중 플랫폼 대출 규모



주: 10대 은행은 SBI·OK·웰컴·페퍼·한국투자·상상인·KB·다올·애규온·모아저축은행
 자료: 강병원 더불어민주당 의원실, 머니투데이

2. 카드중개플랫폼

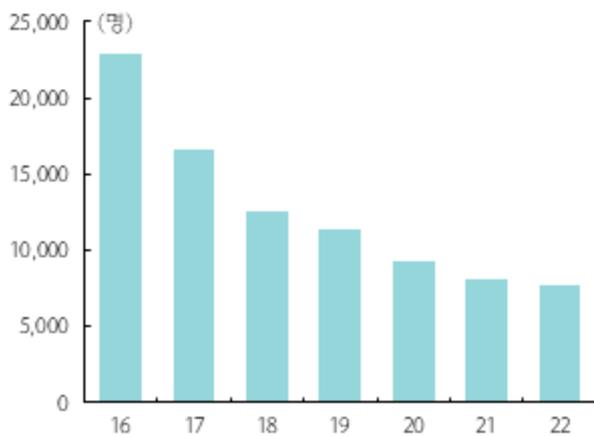
■ 플랫폼상 카드중개는 제휴모집인 형태로 등록하여 영업 중

- 신용카드를 추천·권유를 광고형태로 제공했던 카드중개플랫폼은 금소법 시행 이후 여러 카드사와 모집제휴를 계약할 수 있는 제휴모집인으로 등록하여 영업 중
 - 카드모집인은 1개 카드사만 중개업무 위탁계약을 맺도록 규정되어 있으나 제휴모집인은 여러 카드사와 모집 제휴 계약을 체결할 수 있음
 - 다만 제휴모집인의 가입절차는 각 카드사 사이트로 이동해서 진행해야 함
- 또는 카드 가입절차를 핀테크 앱이나 사이트 내에서 자체적으로 진행하는 경우는 모집·영업행위가 중개에 해당하므로 금소법상 중개업자로 등록해야 함

■ 플랫폼중개는 카드모집인 대비 비용 효율적, 비용감소분을 소비자에게 환원

- 카드사는 카드모집인에게 발급 건에 대해 10~15만원의 수수료를 지급하며, 카드모집인을 위한 점포 및 관리비용까지 제공해야 하는 고비용 구조였음
- 플랫폼으로 카드중개 시 기존 모집비용의 절반 수준, 플랫폼 활용으로 감소한 모집비용은 손님에게 연회비 감면정책 등으로 환원
 - 플랫폼을 통한 카드 중개가 활성화되면서 '16년 2.3만여명에 달했던 카드모집인이 '22년 7천여명으로 감소

그림6 | 카드모집인 수



자료 : 머니투데이, 이코노미스트

표2 | 온라인예금중개업 (23.6 시행)

구분	온라인예금중개업 시범방안
중개대상	정기예적금에 한정 수시입출금예금은 포함 검토
중개업 영위회사	핀테크, 금융회사 등 제한없이 영위가능
중개대상 금융회사	은행, 저축은행, 신협
업무 범위	예금 상품 비교 및 추천 (실명확인, 예금 수취, 계약체결 대리는 제외)
한도	전년 신규의 일정비율(은행 5%, 기타 3%)
운영방식	혁신금융서비스로 지정

자료 : 금융위원회 보도자료, 하나금융경영연구소 정리

3. 예금중개플랫폼

- 중개가 불가능했던 예금을 온라인상 중개할 수 있도록 시범 운영 중
 - 금융당국은 '22.8월 플랫폼 금융활성화를 위해 온라인 예금중개 도입방침을 발표하고, 25개 회사가 혁신금융서비스로 지정받으며 2개사가 서비스 중
 - 법적으로 예금은 본질적 업무로 지정되어 제3자에게 위탁이 불가능한 상품
 - '22.11월 네이버파이낸셜,뱅크샐러드 등 9개사, '23.6월에는 16개사로 총 25개사의 온라인 예금중개서비스를 혁신금융서비스로 지정
 - 예금 중개 부작용을 막기 위해 업무 범위와 중개대상 상품 및 판매한도를 제한하여 급격한 머니무브를 방지하도록 설정
 - 중개수요가 크고 관리가 쉬운 정기예적금을 대상으로 하며 중개대상 회사는 은행, 저축은행, 신협을 대상
 - 급격한 자금 유출입을 방지하기 위해 플랫폼상 예금취급기관의 예금 판매한도를 설정, 현재는 은행은 전년 신규 모집액의 5%, 저축은행 및 신협은 3% 수준으로 제한
- 온라인 예금중개업은 잠재 규모 대비 저조한 상황이 상당기간 지속될 전망
 - 신한은행을 시작으로 '23.10월 네이버페이도 예금중개서비스를 시작했으나 나머지 플랫폼사는 제휴 금융회사를 확보하지 못하여 서비스를 출시하지 못한 상황

표3 | 온라인 예금중개서비스 진행 일정

구분	금융회사	서비스출시일
'22.11월 혁신금융서비스로 지정	신한은행	6월 21일(영업 중)
	네이버페이	10월(영업 중)
	비바퍼블리카, NHN페이코, 핑크 멤인터넛, 깃플, 씨비파이낸셜미정	3분기 예정이었으나 지연 중
'23.6월 혁신신규서비스로 신규 지정	8대 카드사(삼성, 신한, KB국민, 비씨, 현대, 롯데, 우리, 하나카드), 카카오페이,3분기 이후 서비스 핀다, 베스트핀, 쿠큰, 베스트개발 예정 포워드, 팀워크, 뱅크롤, 부엔 까미노	

자료 : 머니투데이

표4 | 신한은행과 네이버페이 예금중개서비스 비교

	신한은행	네이버페이
비교서비스	금융사 51개사	1금융권 18개사 2금융권 102개사
예금 가입 가능 금융사	시중은행	신한은행
	지방은행	-
	저축은행	신한저축은행 월컴저축은행 예가람저축은행
		하나은행 전북, 경남, 부산은행 (예정)대구, 제주은행 월컴저축은행

자료 : 이데일리, 서울신문, 하나금융경영연구소 정리

- 신한은행의 예금중개가능 금융사는 신한은행, 신한저축은행, 웰컴저축은행, 예가람저축은행 4곳, 계열사를 제외할 경우 2곳에 불과
- 네이버도 10월에 예적금중개서비스를 시작하였으나 하나은행, 지방은행 5개(예정포함), 저축은행 1개에서만 가입 가능
- 예금은 그간 중개가 불가능하여 예금취급기관이 중개수수료를 지급한 경험이 없어, 수수료까지 지급하면서 예금유치에 참여할 유인이 적음
 - 카드나 보험 등은 기존 중개채널에 지급했던 수수료를 중개플랫폼에 지급하는 것으로 대상만 변경될 뿐, 수수료 지급은 큰 차이가 없음
- 대출은 금액이 크기 때문에 금리를 낮추기 위해 소비자가 여러 상품을 비교수요가 크나, 예·적금은 대출보다 금액이 적어 상대적으로 금리에 덜 민감한 편
 - 예금은 보통 주거래은행에서 가입하는 경우가 많아 기존에 거래하지 않았던 금융기관에 예금을 하겠다는 수요도 적음

4. 보험중개플랫폼

■ 플랫폼상 보험중개가 '24년 상반기부터 본격 서비스될 예정

- 보험상품의 비교 추천을 광고형태로 수행하던 플랫폼사는 그 행위가 “중개”라고 해석되면서 보험중개업무 수행 자체가 불가능해짐
 - 현행법에서 보험대리점 등록을 하면 보험상품 중개가 가능하나, 플랫폼은 현행법상 보험대리점 등록이 불가능하여 보험중개업무 수행이 불가
- 금융당국은 '22.8월 온라인 플랫폼의 보험상품 중개 방안을 발표, 이후 1년간 이해관계자와의 의견 수렴을 거쳐 '23.4월 세부운영방안을 발표
- '23.7월 금융위원회는 11개 플랫폼의 보험상품 비교·추천 서비스를 혁신금융서비스로 지정, 11개사는 내년 상반기부터 본격 보험중개 서비스를 시작할 예정

■ 플랫폼 보험중개는 플랫폼 특성을 고려, 업무 범위 및 취급 상품 범위를 제한

- 업무 범위를 “보험상품을 비교·추천하고 보험계약 체결이 가능한 보험사로 연결하는 행위”로 제한, 그 이후 설명, 청약, 계약 사후관리는 보험사가 수행
- 플랫폼을 이용하는 소비자나 기존 채널에 미치는 영향, 상품 특성 등을 고려하여 온라인상품(CM)만 비교추천이 허용

- 비교추천대상은 온라인모집 부적합상품, 불안전 판매가능성이 높은 상품, 고액상품은 제외한 나머지 상품, 단기보험·자동차보험·실손보험·저축성보험(연금제외)·펫보험·신용보험만 중개가능
 - 보험중개플랫폼과 유사한 온라인 방카와 취급상품 범위가 다름. 가령 변액보험은 방카는 취급 가능하나 보험중개플랫폼은 불가능, 자동차보험은 보험중개플랫폼은 중개가능하나 방카는 불가능
- 과도한 영향력 행사 방지 및 수수료한도 설정으로 소비자 피해를 최소화
 - 논의 초기에는 대형플랫폼에 한해 방카 25%룰과 같은 특정사 편중방지제도를 도입하고자 했으나 논의과정에서 미적용하기로 결정, 대신 플랫폼에 입점하고 싶은 보험회사는 플랫폼사가 거절하지 못하도록 금지사항으로 규정
 - 보험중개플랫폼은 CM(인바운드업무)만 허용하면서 오히려 특정사를 제한할 경우 소비자의 선호가 왜곡될 가능성이 제기
 - 보험중개플랫폼이 수취가능한 수수료를 합리적으로 설정할 수 있도록 단기보험, 자동차보험, 장기보험의 수수료 한도를 설정

표5 | 플랫폼 보험 중개 주요 내용

구분	방안
업무 범위	모집단계중 비교 및 추천하고, 보험계약이 가능한 보험사와 연결(권유) 업무 허용
상품 유형	온라인 CM상품만 비교·추천 허용
상품 범위	단기 보험(1년 이내), 자동차보험, 실손보험, 저축성보험(연금 제외), 펫보험, 신용보험
영위조건	전산인력 및 알고리즘 인력 보유
특정사 편중방지	25% 룰은 미도입으로 확정 플랫폼이 정당한 사유 없이 보험사 제휴요청을 거절할 수 없도록 의무화
수수료 제한	단기보험: 대면 모집수수료의 33% 이내 자동차보험: 보험료 대비 수수료 4%대 제한 저축성보험: 대면 모집수수료의 15% 제한 보장성보험: 대면 모집수수료의 20% 제한

자료 : 금융위원회

표6 | 보험중개 기관별 차이

	일반보험대리점	방카슈랑스	플랫폼 보험중개
대면	○	점포내○ 점포외X	X
모집 방법	TM	○ (카드만가능)	X
	CM	○	○
모집인원	제한없음	점포당2인	제한없음
금지업무	제한없음	대출·보험 겸직금지	제한없음
취급상품	대부분	변액보험, 외화보험 가능 자동차보험, 종신보험 불가	종신보험, 변액보험, 외화보험 불가 단기보험, 자동차보험 저축성보험, 펫보험, 신용보험가능
비율규제	1200%룰 (과도한 이익제공 금지)	25% (특정보험사 편중금지)	없음 (25%룰은 적용하지 않는 것으로 결정)

자료 : 헤럴드경제, 금융위원회

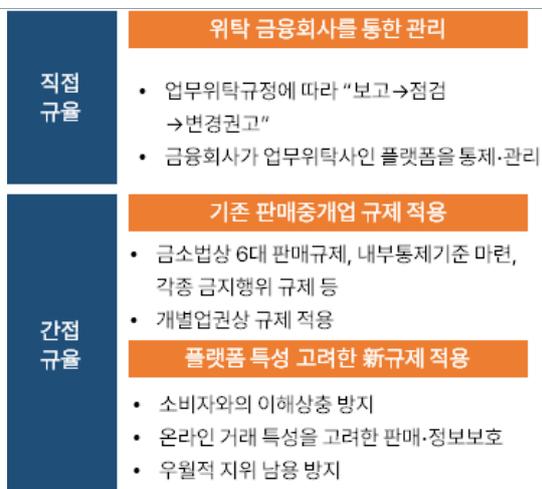
III. 플랫폼 중개 부작용 방지를 위한 규제

- 플랫폼 규제는 금융사를 통한 간접 규율과 직접 규율의 이중 체계로 구성
 - 위탁금융회사를 통해 위탁에 따른 리스크를 적정하게 통제·관리하도록 하도록 업무위탁규정에 따라 점검하는 간접 규율방식이 적용
 - 직접 규율체계로는 플랫폼에 대해서도 금소법 및 개별업법상 판매중개업자에 대한 영업행위 규제와 플랫폼 특성을 고려한 새로운 규제도 적용
 - EU 플랫폼 규제나 금융상품 중개플랫폼 적용규제보다 국내 샌드박스에 적용되는 규제 강도가 더 높은 편

- (①간접 규율) 판매를 위탁하는 금융사가 업무위탁회사인 플랫폼을 통제·관리
 - 플랫폼과 예금, 보험상품 판매 위탁계약 체결 시 금감원에 사전 보고
 - 위탁금융회사가 리스크가 충분히 통제되고 관리되고 있는지 점검하며, 금융당국은 플랫폼 통제·관리방안 미흡 시 업무위탁계약 내용을 변경하도록 권고

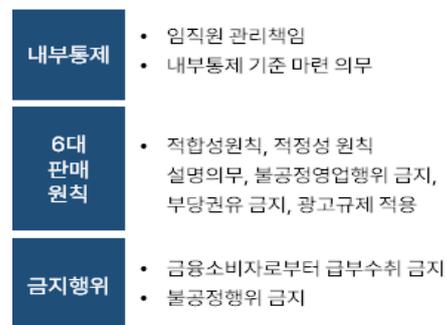
- (②직접 규율: 판매중개업 규제) 금소법 및 업권법상 판매중개업자 규제 적용
 - 금소법상 불완전 판매 방지 등을 위해 판매중개업자에 대해 내부통제기준 마련의무, 6대 판매규제, 각종 금지행위가 그대로 적용됨

그림7 | 플랫폼 리스크관리 방안



자료 : 금융위원회 보도자료

그림8 | 금소법상 판매중개업자에게 적용되는 규제



자료 : 금융위원회 보도자료

- 또한 개별업권에서 요구하는 판매중개업자의 영업행위 규제도 적용, 가령 보험의 경우 보험업법상 설명의무, 모집행위 규제, 영업행위 규제 등이 적용
- 손해배상을 위해 영업보증금 위탁의무 부과하고 수수료 등 공시의무 강화
 - 예금중개는 1억원, 플랫폼 보험중개는 계약실적이 비례한 영업보증금 최저한도를 설정
- (③직접 규율: 플랫폼 특성에 맞는 규제) 알고리즘 투명성·공정성 확보, 알고리즘 사전 검증, 플랫폼 영향력 행사 제한 등 규제를 적용
 - 중개플랫폼이 공정한 비교·추천이 이루어질 수 있도록 알고리즘 요건을 적용하고, 사전에 알고리즘 적정성을 코스콤을 통해 검증하도록 의무화
 - 특히 보험중개플랫폼은 정당한 사유없이 보험사의 제휴 요청을 거절하지 못하고, 우월적 지위를 남용하여 보험회사에 부당한 행위 요구를 금지
 - 가령 자사 플랫폼 등 특정 플랫폼에 모집 위탁을 강요하거나, 경쟁플랫폼에 제공하는 상품 가격에 대한 관여 금지

IV. 플랫폼의 중개 기능 확대에 따른 전망 및 영향

- 플랫폼 중개가 초기인 만큼 단기간에 주요 채널로 부상하기 어려움
 - '24년 플랫폼 중개가 시행초기여서 제휴금융사 확보가 쉽지 않고, 예금 및 보험 중개는 샌드박스 형태로 운영되어 제도화되지 않은 임시라이선스라는 한계
 - 대출카드보험 등 외부채널을 적극 사용한 영역은 편의성과 낮은 수수료로 빠른 성장 가능
 - 플랫폼 중개가 주요 채널로 부상하기 위해서는 시장점유율이 높은 금융회사의 플랫폼 참여가 필수적이나 대형 금융회사의 플랫폼 참여가 아직은 미온적임
 - 또한 대출 및 카드 비교중개플랫폼을 제외한 대한대출, 예금, 보험의 경우 취급한도나 취급상품이 정해져 있어 판매할 수 있는 규모가 제한적
 - 여러 상품을 비교하여 편리하게 상품 가입이 가능하다는 소비자 경험이 축적되고, 데이터 활용 등 플랫폼 혁신에 따라 플랫폼이 주요 채널로 등장하는 속도는 빨라 질 수 있음

- 플랫폼이 주요 채널로 부상 시 금융회사와 플랫폼간 제판분리 현상은 심화
 - 플랫폼이 주요 판매채널로 등장 시 제판분리 현상이 더욱 심화, 금융회사는 금융 상품을 제조하는 회사로 기능이 축소
 - 플랫폼 중개가 활성화될 경우 자체 채널의 경쟁력 약화가 불가피, 손님 접점은 자체 채널에서 플랫폼으로 점차 이동
 - 손님 접점이 부족했던 금융회사는 플랫폼의 중개 기능 수행이 새로운 손님 확보의 기회가 될 수 있음
 - 외부 채널(대출 모집인, 카드보집인, GA 등)을 활발하게 사용했던 금융사는 플랫폼이 기존 채널보다 효율적으로 대규모 손님을 유치할 수 있는 수단으로 활용
 - ※ 저축은행의 대출중개플랫폼, 카드의 카드중개플랫폼 활용으로 오히려 기존 채널보다 더 저렴한 비용으로 신규 손님 유치 가능
 - 신규손님 확보를 플랫폼에 의존하게 되면서 금융회사의 플랫폼 종속화는 심화되고, 금융회사의 손님전략은 확보한 기존 손님을 유지 및 방어로 선회
 - 향후에는 금융회사가 경쟁력 있는 플랫폼들과 돈독한 제휴관계를 체결하는 것이 핵심 성공요소로 부상
 - 금융회사 플랫폼에 종속화되고, 중개플랫폼이 과점화될수록 중개수수료는 상승 가능

- 소비자의 편의성과 선택권이 제고되면서 소비자 후생수준이 개선
 - 소비자는 스마트폰으로 여러 회사의 다양한 상품을 쉽게 비교할 수 있어 탐색비용이 절감될 뿐만 아니라 소비자 선택권도 제고
 - 플랫폼 중개가 활성화될 경우 금융회사간 경쟁이 심화되어 소비자에게 유리한 상품(낮은 금리의 대출)이 출시되어 소비자의 후생은 개선
 - 플랫폼이 금융과 비금융을 아우르는 전체 손님 여정을 모두 포괄하게 되면서 소비자는 본인이 필요로 하는 모든 것을 플랫폼을 통해 손쉽게 얻을 수 있음

- 플랫폼사는 신규 수익원 확보 뿐만 아니라 손님의 전 여정을 완성할 수 있어 전 산업의 손님 접점이 플랫폼으로 집중
 - 금융상품 중개가 새로운 수익원으로 등장, 마이데이터와 금융상품 중개기능이 결합될 경우 플랫폼 중개 경쟁력은 더욱 강화될 수 있음
 - 또한 플랫폼은 기존 비금융사업과 금융을 아우르는 서비스 제공으로 손님의 전 여정을 완성시킬 수 있어 손님 접점이 플랫폼으로 집중
 - 다만 플랫폼 중개 규모가 커질수록 플랫폼 과점 현상이 심화될 가능성이 있음
 - 플랫폼중개가 먼저 도입된 대출중개는 대형 플랫폼 3사가 전에 시장의 96% 차지
 - 중국의 알리페이와 위챗페이는 중국 모바일 지급결제 시장의 94% 차지

- 플랫폼 중개로 인한 급격한 자금 이동가능성, 은행의 유동성 리스크 및 자금 중개능력 저하 등 금융안정성이 훼손될 가능성도 존재
 - 대출 및 보험중개 등 한도를 설정되지 않은 부문의 중개가 폭발적으로 증가할 경우 금융시장의 변동성을 확대시킬 수 있음
 - 대출중개플랫폼이 현재보다 더 많은 중개를 수행하게 될 경우 특정사의 급격한 자산 유출입이 발생하면서 금융시장 변동성이 확대될 수 있음
 - 예금 및 대환대출은 각 사당 신규 한도를 설정하고 있으나, 유출되는 금융회사는 한도가 설정되지 않아 중개규모가 커질 경우 중소형 금융회사의 유동성리스크 증가
 - 특히 예금은 중개플랫폼으로 경쟁이 심화되어 조달의 안정성이 저하되고, 결국 은행의 대출 여력이 감소하게 되는 은행의 자금중개 능력이 저하될 우려

[참고문헌]

- 금융위원회(2022), 플랫폼 서비스 활성화 방안
- 금융위원회(2022), 온라인 플랫폼의 보험상품 취급 방안
- 금융위원회(2022), 온라인 예금상품 중개업 시범운영방안
- 금융위원회(2023), 온라인 예금상품 중개서비스 추진현황 및 향후 계획
- 금융위원회(2022), 온라인 예금중개서비스 시범운영 추진
- 금융위원회(2023), 소비자 편익제고와 보험업권 경쟁 촉진을 위한 플랫폼의 보험상품취급 시범운영세부방안
- 김혜미(2021), 플랫폼사의 '사실상 중개행위' 규율 필요성, 하나금융경영연구소
- 김혜미(2022), 빅테크의 금융업 진입과 올바른 정책방향, 하나금융경영연구소
- 김혜미(2023), 온라인 예금중개업 도입을 앞두고, 하나금융경영연구소
- 머니투데이(2023), 대출 이어 예적금도 한번에 갈아탄다...5대 은행 中 신한만 참여 '반쪽'
- 머니투데이(2023), 플랫폼, 지방·저축은행 새 대출 절반 차지...단 3년만에
- 서울신문(2023), 금융사 '예금중개서비스' 첫날부터 반쪽 걱정
- 이데일리(2023), 급성장한 대출비교플랫폼시장...빅테크 수수료 얼마 벌었나
- 이데일리(2023), 네이버페이, 온라인중개서비스 개시...핀테크 최초
- 이데일리(2023), 온라인 예금 중개, 혁신금융이라더니... 서비스 왜 안하나
- 이성복(2021), 비대면상품수요 증가에 따른 금융상품 시장변화와 금융소비자 보호 강화방향, 자본 시장연구원
- 이코노미스트(2021), 금융당국發 '금소법 중개' 후폭풍에도 차분한 카드사들...왜?
- 헤럴드경제(2021), 빅테크 보험판매 길 열리지만...車보험 금지 등 제약 많을 듯



04538 서울특별시 중구 을지로 66 (을지로 2가, 하나금융그룹 명동사옥 8층)
TEL 02-2002-2200
e-mail hanaif@hanafn.com
<http://www.hanaif.re.kr>



하나금융경영연구소



카카오톡 채널 추가하는 방법
카톡 상단 검색창 클릭 → QR코드 스캔 → 채널 추가

