SEOUL FINTECH LAB

02

Who We Are:

SEOUL FINTECH LAB

Who we are

서울핀테크랩
센터장 인사말

안녕하세요, 서울핀테크랩 센터장 송주현입니다.
서울핀테크랩은 국내 최대 핀테크 전문 육성 공간으로
2021년 현재 96개 기업, 869명이 입주해 전문 육성 프로그램을 통해 성장 중입니다.

핀테크 활성화 및 글로벌 경쟁력 강화를 위해 입주 공간 제공과
성장단계별 맞춤형 전문 액셀러레이팅 프로그램 지원을 통해
유수의 핀테크 기업들로 성장시키기 위해 노력을 기울이고 있습니다.

2021년 서울핀테크랩 매거진에는
대표는 물론 서울핀테크랩에서 일하는 다양한 사람들의 이야기를 전하기 위해
디자이너, 개발자 등의 다양한 직군, 외국인 직원, 서울핀테크랩 운영진 등의 인터뷰를
담았습니다. 이번 매거진을 통해 서울핀테크랩에서 일어나고 있는
다채로운 일들 및 사업들을 알릴 수 있는 창구가 되었으면 합니다.

서울핀테크랩은 다가오는 2022년에도 파트너사를 확대하고
협력관계를 돈독히 하여 우수한 역량을 가진 서울핀테크랩 입주 스타트업과
협업 사례를 창출하고 사업 확장의 기회로 삼아
발돋움 할 수 있는 디딤돌이 되고자 합니다. 감사합니다.

2021년 12월,
송주현 드림

www.seoulfintechlab.kr

Contents

December 2021

About us

08 서울핀테크랩 Seoul Fintech Lab

10 2021년 핀테크 키워드 TOP 7

People _ Interview

14 One Health, One Happiness
펫핀스 심준원 CEO

20 재미있는 컨텐츠에 투자를 더하다
펀더풀 윤성욱 CEO

24 전통 금융시장과 디지털 자산을 연결하다
디에이그라운드 이현명 CEO

29 해외 부동산 투자, 빌드블록
빌드블록 이지웅 Co-founder

32 금융자산을 안전하게 지켜주는, 핀케치
핀케치 임수현 CEO

35 소상공인과 중소기업을 위한 금융서비스
윙크스톤파트너스 권오형 CEO

38 투자자를 위한 소셜네트워크 서비스
머니스테이션 이정일 CEO

42 컨텐츠로부터 시작하는 디자인
위밋플레이스 박서현 Designer

48 사용자의 마음을 읽는 일
웍스메이트 소원 Marketer

54 국경을 초월한 그의 여정
월렛엔진 Pascal Kurzawa CGO

58 핀테크 생태계를 연결하다
서울핀테크랩 송차이, 조은형 PM

2021 서울핀테크랩 졸업기업
62 **엘핀 구본욱 Director**
66 **엠닥 조승희 CEO**

Special

70 여의도, MZ세대 금융 혁신가들의 거점 되다
신동아 고재석 Journalist

서울핀테크랩

서울시가 조성한 국내 최대 핀테크 스타트업의 요람

서울핀테크랩은 2018년 설립, 2019년 7월 금융중심지 활성화 및 글로벌 경쟁력 강화를 위해 여의도에 통합 개관 하였습니다.

핀테크 산업 발전과 성장 유도를 목표로 핀테크 스타트업에 최대 3년간 입주 공간을 제공하는 동시에 기업별 맞춤형 성장계획을 지원해주고 데모데이, 투자설명회(IR) 등 전문 액셀러레이팅 프로그램을 지원합니다.

시설명	위치
서울핀테크랩 Seoul Fintech Lab	서울시 영등포구 의사당대로 83, 위워크 여의도점 4,5,6,8,17,19 층

규모	입주기업 수
총 11,673m²	100개 사

성과

입주기업 수	매출	투자	고용 창출	R&D	해외 진출
100 개	700 억원	617 억원	725 명	114 건	14개사 7개국 진출 14 개사

걸어온 길

2018

- 04. 서울 제1핀테크랩 개관 — 마포 14개사

2019

- 06. 서울핀테크랩 - 코펜하겐 핀테크 업무협약 체결
- 07. 서울 제2핀테크랩 개관 — 여의도 16개사
- 10. 서울핀테크랩 통합 개관 — 여의도 70개사

2020

- 10. 서울시-특허청, 금융감독원 업무협약 체결 — 특허청, 금융감독원 현장 상담소 유치
- 12. 매출 276억원, 투자 유치 308억원, 신규 고용창출 125명 달성
- 05. 서울시-신용보증기금 업무협약 체결 — 핀테크 스타트업 성장을 위한 상호협력
- 서울시-성균관대학교 경영대학 업무협약 체결 — 인턴십/산학자문 프로그램 협력
- 07. 서울핀테크랩-현대해상 업무협약 체결
- 07. 서울시-하나금융지주 업무협약 체결
- 10. 서울핀테크랩 2개층 확대 조성 — 100개사
- 12. 서울시 - KB금융그룹, 한국성장금융투자운용, 홍익대학교 업무협약 체결 — 핀테크 스타트업 산업 발전 협력
- 서울핀테크랩 - 싱가포르핀테크협회 업무협약 체결
- 서울핀테크랩 - 다날 업무협약 체결

2021

- 01. 서울핀테크랩 - 안랩 업무협약 체결
- 02. 서울핀테크랩 - DB손해보험 업무협약 체결
- 03. 서울핀테크랩 - (사)은행법학회 업무협약 체결
- 04. 서울핀테크랩 - 한화생명보험(주) 업무협약 체결
- 05. 서울핀테크랩 - F10 Singapore 업무협약 체결
- 06. 서울핀테크랩 - Findec(Sweden) 업무협약 체결
- 서울핀테크랩 - KK Fund(Singapore) 업무협약 체결
- 07. 서울핀테크랩 - AFIN(ASEAN Financial Innovation Network) 업무협약 체결

입주기업 주요 성과

쿼타북
4월 실리콘밸리 최대 액셀러레이터 와이콤비네이터 투자유치 및 비상장 증권관리 서비스 선두기업 Carta 전략적 투자유치

빌드블록
팁스선정 및 프리시리즈A 유치 완료

에이젠글로벌
싱가포르통화청(MAS) '핀테크 어워드' 글로벌 2위 선정

해빗팩토리
한국금융솔루션 2021년 초 마이데이터 사업자 선발

PlayV
암호화폐 트레이딩전략 오픈마켓 서비스 PlayV, 부산NFT 컨퍼런스 IR 대회 1등

*그 외 다수 성과 달성

2021년 핀테크 키워드 TOP 7

코로나19 팬데믹 기간 동안 다른 분야와 달리 핀테크는 상당한 성장을 경험했다.
핀테크가 제공하는 솔루션의 사용 편의성과 낮은 거래 수수료 덕분에 점점 더 많은 소비자들이 핀테크가 제공하는 솔루션을 활용하고 있다. 2021년 핀테크 분야의 키워드 Top 7을 꼽아 살펴보고 앞으로의 흐름을 가늠해보고자 한다.

1. 모바일 전문은행의 부상

오프라인 지점이 없는 모바일 전문은행(mobile-only bank)이 더 성장하는 한 해였다. 이런 모바일 전문은행은 소비자들이 은행에서 줄을 서지 않고 불필요한 절차가 필요없이 손쉽게 금융 서비스를 제공받을 수 있도록 한다. 은행 오프라인지점은 2026년까지 총 36% 감소할 것으로 예상되는 반면 인터넷전문은행은 2026년까지 연간 6% 성장률을 보일것으로 예상된다.

2. 블록체인을 통한 결제산업의 혁신

블록체인이 결제산업에 혁신을 가져오고 있다. 중재자가 없이 안전한 결제/송금을 가능하게 하며 유의미한 비용 절감효과, 사기 감소, 거래 프로세스 자동화, 스마트 결제 등의 장점이 있다. 세계경제포럼(WEF)에서는 2025년까지 블록체인 기술이 세계 GDP의 10%를 저장하는 역할을 할 것이라고 밝혔다.

3. AI와 머신러닝을 기반으로 한 로봇프로세스자동화

내부 프로세스 및 고객 서비스 자동화를 위한 로봇공학기술이 핀테크에 접목되고 있다. AI와 머신러닝을 통해 RPA(Robotic Process Automation)는 신원 확인, 사기 탐지, 규정 준수, 온라인 대출 처리 등의 작업을 자동화하고 특히 고객 서비스에 관해서는 로보 어드바이저가 사용되면서 고객 대면팀의 CX(Customer Experience) 및 효율성을 높여주고 있다.

4. API의 광범위한 사용

핀테크에 새로운 앱을 만들거나 기존 앱에 새로운 기능과 서비스를 구현하는 것에 API(Application Programming Interface)가 큰 역할을 하고 있다. 핀테크 기업, 은행, 다른 서비스 제공자들이 힘을 합쳐 '기술을 공유'하고 네트워크를 확장할 수 있는 새로운 기회를 만들어낸다. 일례로 'Open Bank Project'와 같은 이니셔티브를 통해 350개 이상의 API가 공유되며 금융의 미래를 형성하고 있다.

5. 고객지능(Customer Intelligence)과 개인화 서비스 제공

포커스그룹과 설문조사를 바탕으로 고객 관련 데이터가 수집되었던 과거에 비해, 현재 기업은 대량의 데이터에 접근이 가능하고 머신러닝을 통해 분석이 가능하여 고객이 필요로 하는 것에 대한 명확한 통찰을 얻을 수 있다. 따라서 금융기관 및 핀테크기업은 고객들에게 보다 개인화된 경험을 제공할 수 있게 되었다.

6. Fintech-as-a-Service & Banking-as-a-Service

은행들이 파트너십과 개방형 API의 이점을 지속적으로 모색하면서 '서비스형 핀테크(Fintech-as-a-Service)' 플랫폼이 부상하고 있다. 또한 점점 더 많은 기업들이 자체 금융상품을 서비스에 내장하길 원하고 있어 BaaS(Banking-as-a-Service)모델 또한 등장하고 있다. 독일의 솔라리스뱅크가 대표적인 예이다.

7. 현금없는 결제와 Mobile wallet의 부상 (PayPal, Apple Pay, Samsung Pay)

현금없는 거래가 증가하고 있다. 2020년 모바일 결제 시장의 가치는 14억 4900만 달러였으며 2026년에는 53억 9900만 달러에 이를 것으로 예상된다. 사람들의 생활방식이 변하고 있고 은행과 금융기관이 더이상 결제 생태계를 독점하지 않게 되었다. 페이팔, 애플페이, 삼성페이와 같은 모바일 결제 앱은 특히 젊은 세대들 사이에서 인기가 높아지고 있다.

People

핀테크 스타트업을
이끄는 사람들

핀테크 스타트업을
만드는 사람들

2021 졸업기업

interview

기존에는 반려동물을 식별할 수가 없으니 홍채나 비문 같은 생체 정보를 얻기 위해 사용자들에게 추가적인 행위를 요청하는 경우가 많았다. 하지만 펫핀스가 나옴으로써 반려동물 식별 기술은 무의미해졌다. 이 과정을 사진 한 장으로 해결할 수 있게끔 모든 금융사와 합의가 완료되었다.

펫핀스 소개를 부탁드린다.

펫핀스의 슬로건은 '원 헬스 원 해피니스 One Health One Happiness'다. 사람과 동물이 함께 건강하고 행복한 세상을 만들자는 의미를 담고 있다. 펫핀스는 펫Pet과 파이낸스Finance의 합성어다. 다양한 반려동물을 위한 생활금융 서비스를 제공한다는 의미를 담았다. 반려동물의 생로병사生老病死를 미리 준비하며 함께할 수 있도록 보험, 저축, 돌봄, 상조, 장례 등 열네 개 분야의 서비스를 제공하고 있다.

펫보험 영역에 관심을 갖고 창업하게 된 계기가 궁금하다.

이전에 손해보험 회사에서 18년간 일했다. 초기에는 기업을 대상으로 화재나 폭발과 같은 물리적 위험Risk에 대한 컨설팅 업무를 하였다. 잘 나가는 기업일지라도 화재가 나서 공장이 중지되면 보험금을 받아 건물을 새로 짓고 기계를 새로 구입할 수는 있지만 그 기간 동안 경쟁사에 고객을 뺏기기 때문에 이런 위험을 미리 관리하는 것이 중요하다. 기업들이 영속적으로 운영되기 위한 컨설팅으로 PRM(Property Risk Management), ESH(Environment, Safety, Health) 영역이었고, 이것은 오늘날의 BCM(Business Continuity Management)와 ESG(Environment, Social, Governance)와도 연결된다. 재물Property의 영역에서 리스크관리의 마지막 단계인 다양한 보험Insurance을 취급해 오다가 아직까지는 법적으로 재물Property 위험Risk의 범주 안에 포함되어 있던 반려동물을 우연히 접하게 되었고 2012년에 수의사 단체와 공동으로 반려동물 보험을 개발하게 되었다.

이후 반려동물 보험, 반려동물 산업에 대해 말하는 사람들을 언론을 통해 많이 보게 되었는데 반려동물 보험 활성화 방안에 대해 말씀하는 분들의 이야기를 들어보니 제가 알고 있는 것과 문제를 바라보는 시각이 너무 다르더라. 그들의 이야기에 동의가 되지 않았다. 그러던 와중에 나보다 이 분야에 대해서 잘 아는 전문가가 없다고 생각하게 되었고 손해보험 영역에서 일했던 이전의 경험을 살려 창업을 결심하게 되었다.

주변에 반려동물을 키우는 사람들은 많은데 막상 펫 보험에 가입한 사람은 거의 보지 못한 것 같다. 그 이유는 무엇이라고 생각하는지 궁금하다.

먼저 질문을 드려보고 싶다. 현재 반려동물과 함께 사는 인구가 굉장히 많이 늘어나고 있으며, 동시에 관련 산업도 빠르게 성장하고 있다. 그렇다면 사람들이 반려동물을 데려와 끝까지 책임지는 비율이 몇 퍼센트일 거라고 생각하나.

절망적이지만 50% 정도가 아닐까.

더 절망적이게도 12%밖에 되지 않는다. 그중 장례까지 치러주는 비율은 8%. 다시 말해 반려동물 10마리 중 9마리는 중간에 파양되거나 유기된다. 유기되는 반려동물이 한 해 13만 마리 이상이고 정부는 동물복지예산으로 약 220억가량을 쓰고 있다. 그렇다면 왜 10마리 중 9마리는 파양이 될까. 여러 이유가 있겠지만 그중에 가장 큰 부분이 양육비 부담 문제라고 생각한다. 그래서 펫핀스 초기에는 그것을 보험으로 해결하겠다는 생각이 있었다. 하지만 보험만으로는 해결이 되지 않더라. 보험 영역에서 오래 일했기 때문에 누구보다 보험의 한계를 잘 알고 있었다. 갤럽 설문 조사에 따르면 반려인들의 70%는 보험이 있다는 걸 알지만 선호하지 않는다고 답했다. 소멸성 보험이고 비싸기 때문이다. 또, 보장되지 않는 영역이 많고 반려동물이 나이가 많으면 가입이 제한되기도 한다. 그래서 차라리 저축을 하는 게 낫겠다는 의견이 강하다. 보험으로 해결되지 않는 영역을 위해 저축이나 다른 금융, 다른 서비스가 필요하다고 생각했고 이것을 전문가가 한 번에 정리해서 보여주는 서비스를 기획하게 되었다. 소비자가 자신에게 맞는 서비스를 편하게 선택할 수 있어야 한다는 생각에서 시작되었다.

보험으로 해결되지 않는 부분을 '비보험 금융'과 '비보험 서비스'로 보완할 수 있는 방향으로 확장해 나가고 있다고 말씀해 주셨는데, 펫 보험 영역이 확장되기 위해선 어떤 문제가 해결되어야 하는지 궁금하다.

2017년에 농림부에서 반려동물 복지가 발달되어있는 나라의 현황을 조사하고 국내 적용이 가능한 정책연구 프로젝트에 연구위원으로 참여하게 되었다. 당시 연구했던 세 가지 키워드 중의 하나가 질병코드 표준화다. 현재 한국은 질병코드가 표준화되어 있지 않아 동물병원마다 병원비가 제각각이다. 오로지 수의사의 재량으로 검사와 치료가 진행되기 때문이다. 따라서 질병코드와 진료 항목 표준화가 되어야 동물 의료시장은 물론 보험시장도 발달하게 될 것이다. 이것에 대한 이야기를 제가 2017년부터 꾸준히 해오고 있다. 현재는 이 사안에 대해 정부, 수의사단체 그리고 대학과 함께 작업해나가는 중이다.

반려동물 산업이 확장되면서 이와 관련된 다른 업체들이 많이 생겨나고 있다. 펫핀스만의 강점과 차별점은 무엇인가.

첫 번째로는 반려동물 보험에 가입할 때 '사진 한 장'으로 모든 것이 해결된다는 점을 꼽을 수 있겠다. 기존에는 반려동물을 식별할 수가 없으니 홍채나 비문(코의 지문) 같은 생체 정보를 얻기 위해 사용자들에게 추가적인 행위를 요청하는 경우가 많았다. 하지만 펫핀스가 나옴으로써 반려동물 식별 기술은 무의미해졌다. 이 과정을 사진 한 장으로 해결할 수 있게끔 모든 금융사와 합의가 완료되었다.

두 번째는 사용자들이 다양한 서비스를 검색하고 비교해 가입할 수 있도록 한 '펫 계좌와 표준화'다. 여기서 말하는 표준화는 전 세계에 있는 강아지, 고양이 품종 457종을 표준화했다는 것이다. 그다음에 보험의 상품과 다른 금융 상품들도 펫핀스 플랫폼에 쉽게 들어올 수 있도록 테이블을 표준화했다. 그다음 제휴사들과의 업무 프로세스를 표준화했다. 소비자들이 반려동물 정보를 한 번만 입력하고 그 정보 하나로 다양한 서비스를 이용할 수 있도록 했다는 것이 펫핀스의 가장 큰 장점이다.

펫핀스 앱 내 서비스 이미지

앞서 언급해주신 펫 계좌는 어떻게 만들 수 있고, 어떻게 활용되는지 궁금하다.

반려동물을 한 마리가 아니라 여러 마리를 키우는 분들도 있다. 이 한 마리를 평생 관리하기 위해서는 반려동물을 구분하기 위한 식별번호가 필요해진다. 그래서 펫핀스 앱에 반려동물 사진을 등록하고 기본 정보만 입력하면 펫 계좌가 자동으로 생성이 된다. 이 계좌번호를 가지고 보험, 저축, 장례 등 모든 서비스를 이용할 수 있다. 반려동물을 키우는 데 비용이 든다는 개념만 갖기보다는 반려동물과 함께 재태크도 할 수 있다는 점을 강조하고 싶었다.

펫핀스 슬로건인 '원 헬스 원 해피니스'에 대해 좀 더 들어보고 싶다.
펫핀스의 운영 철학이나 나아가고자 하는 목표와 어떻게 연결되나.

먼저 펫핀스의 로고에 대해 질문드리고 싶다. 로고를 딱 봤을 때 어떤 느낌이 드나.

개와 고양이. 사람과 동물로 보이기도 한다.

로고를 제작해준 디자이너가 형태를 보고 의미를 한정짓지 말라고 이야기해주었다. 각자 해석할 수 있도록 두라는 의미다. 저도 처음에는 우리가 반려동물 사업을 하니 어미 개와 새끼 개로 보였었다. 현재 펫핀스는 반려동물뿐만 아니라 장애인과 관련된 사업도 함께 하고 있다. 펫핀스의 궁극적인 목적은 사회적 약자에 대한 금융 서비스 플랫폼이다. 로고에 보이는 큰 그림을 보호자, 작은 그림을 도움이 필요한 존재라고도 볼 수 있다. (수)의사와 환자, 보호자와 반려동물, 정부와 국민, 투자자와 스타트업, 펫핀스는

펫핀스 사내 팀복을 입은 심준원대표

스타트업이기 때문에 서울핀테크랩과 같은 인큐베이팅 시설이 필요하지 않나. 이런 개념으로 접근이 가능하다. 다시 말해 '원 헬스, 원 해피니스 One Health, One Happiness'는 사람과 동물이 함께 건강하고 행복할 수 있도록 다양한 금융과 서비스를 제공해드린다는 의미가 담겨있다. 펫핀스의 사업영역은 PB-DS다. 펫Pet, 베이비Baby, 장애인Disabled, 노인Silver/Senior. 반려동물과 아이, 장애인과 노인이 유사하다고 생각한다. 이 네 가지 영역의 공통점은 누군가의 도움이 필요한 존재들이라는 것이다. 펫핀스에서는 이 두 가지 그룹을 완전히 다르게 구분하지 않고 한 플랫폼에서 80% 이상 공유하고 있다. 사회적으로 소외된, 사회적 약자라 불리는 분들이 금융과 서비스에 쉽게 접근 할 수 있도록 하는 것이 펫핀스의 목표다.

Petfins **심준원** **www.petfins.co.kr/**

Fun Investment Wonderful Project
재미있는 컨텐츠에 투자를 더하다

펀더풀
윤성욱 CEO

펀더풀이 어떤 기업인지 소개를 부탁드린다.

펀더풀은 한국 문화 컨텐츠에 투자할 수 있는 투자 플랫폼이다. 2019년 법인 설립 당시에는 문화 컨텐츠 쪽에 이런 프로젝트성 사업이 온라인 투자 상품으로 고객들에게 선보여졌을 때 과연 반응이 있을지 의문이 들었다. 그래서 처음에는 다른 플랫폼에 문화 컨텐츠 상품을 구조화 해 상품을 소개하는 일을 했다. 한 1년 동안 몇 개의 작품을 진행해보니 반응이 좋았다. 일반 고객분들의 관심이 꽤 많다는 걸 알게 되었다. 일반적으로 어떤 산업이든 생산, 유통, 소비와 관련해 밸류체인value chain을 가지고 있다. 그런데 대한민국의 컨텐츠 산업은 다수의 컨텐츠 생산자들과 소수의 유통사 그리고 일반 소비자들로 이루어져 있다. 컨텐츠를 생산하는 팀과 소비자들을 직접 만나게 할 수 있는 방법은 없을까 고민이 되었다. 보통의 온라인 컨텐츠 산업에서는 시도가 그리 많지 않은 일이었기에 펀더풀은 이런 부분을 어떻게 해결할 수 있을까 질문하며 이 서비스를 런칭하게 되었다.

컨텐츠 생산팀과 소비자들이 직접 만난다는 발상이 인상깊다. 좀 더 구체적으로 이들이 어떻게 연결될 수 있는지 들어보고 싶다.

첫 번째로 온라인에서 할 수 있는 컨텐츠 투자 상품이 무엇이 있을지 고민했다. 대형 유통사들이 이미 첫 번째 투자 의사 결정을 한 프로젝트 사업들의 후속 투자를 온라인으로 만들어 보게 되었다. 온라인 비즈니스라고 하면 대부분 유통 단계를 줄이는 것에서 시작된다. 한국의 유능한 컨텐츠 제작자들, 감독들, 프로듀서들은 일반인들을 만나거나 일반인들에게 자기 팀에 대한 이야기를 할 수 있는 공간이 없더라. 그 프로젝트의 성과 정보들은 유통회사만 갖고 있었다. 그렇다 보니 어떤 사업에 새롭게 투자를 하고 싶어도 이 유통처를 거치지 않고서는 그 프로젝트에 대한 판단을 전혀 할 수 없는 시장이었던 것이다. 저작권, 이익배당권 이런 것들은 좀 더 장기적인 시각에서 발생할 수 있는 문제들이다. 이것에 대해 좀 더 창의적인 플레이를 해보자고 결심하게 되었다. 먼저 소액투자중개업 라이센스를 가지고 좀 더 다른 형태로 접근해보게 되었고 그렇게 펀더풀을 시작하게 되었다.

펀더풀이라는 기업명에 담긴 뜻이 궁금하다.

'Fun Investment Wonderful Project'. 이 캐치프레이즈의 펀Fun과 원더풀의 더풀derful을 합성한 단어다. 저희는 투자가 재미있어야 한다는 점을 강조하고 싶었다. 그리고 컨텐츠 또한 재미가 가장 중요하다. 한 명이라도 재미를 느낄 수 있어야 그 존재 가치가 생기는 것이다. 투자가 재미있으려면 그 재미는 경제적 이익이 결부되어야 가능하다고 생각한다. 투자하는 과정에서 경제적 경험과 비경제적 경험을 같이 어우르는 서비스를 하자, 이런 의미로 이름을 붙이게 되었다.

대표님께서 오랫동안 미디어 컨텐츠 분야에 계셨다고 알고 있다. 어떤 과정을 거쳐 펀더풀의 서비스를 구상하게 되었는지 궁금하다.

저의 첫 직장이 영화 '올드보이'를 만들었던 제작 투자 회사였다. 박찬욱 감독의 전작 '복수는 나의 것'이라는 작품을 만들 당시 투자가 잘 되지 않았다. 거의 스무 명 가까이 되는 일반 개인. 일반 투자자들을 모아서 그 작품을 만들게 되었다. 그때 이렇게 공동으로 투자하는 사람들도 많다는 것을 알게 되었다. 이들을 보며 저 사람들이 왜 이 컨텐츠에 투자를 하는지 궁금해졌다. 그 사람들이 없었다면 지금 한국 문화산업이 있었을까, 저 소수의 투자기관 사이에 어떻

게 하면 일반인들도 참여할 수 있을지 질문하게 되었다. 그렇게 하기 위해선 영화제작에 관한 정보들이 더 투명하게 공개가 되고 컨텐츠 생산자들이 좀 더 많은 투자자를 만날 수 있어야 했다. 그런 구조를 만든다면 산업적 전망이 있을 거라 생각하게 되었다.

코로나 팬데믹 이후 많은 컨텐츠들이 온라인으로 플랫폼을 옮겨갔다. 이런 흐름을 펀더풀은 어떻게 바라보고 있나.

최근 OTT 플랫폼들이 화제가 되고 있다. 전 세계의 공급망을 통해 한국 컨텐츠들이 소개되고 있다. 그로 인해 더 많은 부가가치가 일어나고는 있지만, 컨텐츠 하나의 자체적인 성과로 봤을 땐 그 컨텐츠의 제작팀은 정해진 수입 외에 다른 이익배당은 전혀 참여할 수 없는 구조다. 이런 OTT 플랫폼의 구조가 나쁘다고 이야기하기보다는 컨텐츠를 만드는 팀이 컨텐츠를 생산했을 때 이익을 어떻게 극대화할 수 있는가의 관점에서 보는 일이 필요하다. 처음부터 컨텐츠 생산 자금 조달 구조를 잘 설계하는 것이 중요하다. 사실 대한민국의 여러 분야의 컨텐츠 기획자들, 창작자들은 근 2-30년 동안 굉장히 많은 노력을 했을 것이다. 다양한 시도, 다양한 실패, 다양한 경험을 하면서 완전히 전문가에 의존하는 개발 시스템도 있었을 것이고 집단지성 프로세스를 갖추고 컨텐츠를 생산하는 시스템도 있었을 것이다. 지금의 한국 컨텐츠의 성장 배경에는 그런 노력이 있었을 것이다. 과거에는 몇몇 전문가들이 의사 결정을 했다면 지금은 굉장히 안정적인 제작 시스템을 많이 갖추게 되었다. 다양한 시도가 되고 다양한 투자 자본이 또 투자를 하게 되고 그게 결국 좋은 성과로 이어진 것이다. 플랫폼 경쟁이 계속 심화될수록 컨텐츠를 생산하는 팀은 자금 조달 이슈만 해결이 된다면 더 좋은 조건에서 컨텐츠를 만들고 이익을 가져갈 수 있는 시스템을 만들 수 있지 않을까 생각이 든다.

펀더풀 내에 함께 하고 있는 직원들은 어떤 분들인지 궁금하다.

다양한 경력이 있는 멤버들이 많다. 저의 경우엔 앞서 말씀드렸듯이 컨텐츠 산업에서의 15년 경력이 있다. 또 어떤 분은 온라인 서비스 기획만 전문적으로 해오시기도 했다. 컨텐츠 투자회사에 있던 분, 커머스에서 검색 개발하셨던 분, 공장의 시스템을 제어했던 분 등 다양한 경험을 가진 사람들이 많다. 펀더풀이 하는 일이 기존에 있는 비즈니스보다 좀 더 창의적인 접근이 필요하기도 하고 단순 중개만 하는 것이 아니라 더불어 부가적으로 필요한 서비스를 개발하는 업무다 보니 다양한 분야의 분들이 모이게 되었다.

펀더풀만이 가진 강점이나 차별점은 무엇인가.

다른 플랫폼들은 기업에 대한 투자가 중심이라면 펀더풀은 개별 프로젝트성 사업에 대한 투자를 전문적으로 하고 있다는 것이 차별점이라 할 수 있겠다. 요즘엔 보통 컨텐츠 투자 대상이라고 하면 미술, 음악 저작권 정도가 대부분이고 그다음으로는 부동산, 빌딩에 대한 간접 투자 정도가 있다. 구조로 보면 증권투자 상품 중개는 펀더풀이 유일하다. 펀더풀이 중개하는 상품은 기본적으로 금융투자 상품이고 금융투자 상품이 되기 위해 가져야 하는 기본적인 투명성, 사실 확인성이 보장된다. 또 저작권 문제가 모두 해결되어 있고 거래구조를 투명하게 확인할 수 있는 프로세스를 갖추고 있다. 그래서 펀더풀에서 진행하는 상품은 투자 상품이기 때문에 리스크는 있지만 투자 상품 프로세스의 투명성은 확실하다고 말씀드릴 수 있다.

마지막으로 하고 싶은 이야기가 있나.

펀더풀은 온라인 소액투자중개업인데 이게 핀테크와 어떤 관계가 있냐는 질문을 받을 때가 있다. 온라인 소액투자중개업도 핀테크업의 분야기는 하다. 하지만 결국에는 이 거래 비용을 어떻게 줄일까에 대한 고민을 항상 하고 있다. 증권 발행 비용을 어떻게 줄일 수 있을까, 이 발행 비용에 블록체인이나 증권형 토큰, NFT 등 도입할 수 있는 것이 굉장히 많다. 그래서 펀더풀은 기본적인 투자 서비스를 기반으로 새로운 기술을 접목해서 결국 발행 비용을 줄이고 거래 비용을 줄이는 데 초점을 맞추고 있다. 사실 이런 이야기들이 되게 조심스럽다. 어떤 증권 발행 영역은 자본 시장의 규제 영역 안에 있기 때문에 펀더풀이 비즈니스를 운영할 때 되게 조심스러운 부분이 있다. 다행히 서울핀테크랩에 와서 이런 이야기를 좀 더 자유롭게 할 수 있었다. 이곳 관계자분들과 또 이곳에 있는 산업 관계자분들과 이야기를 나눌 수 있다는 것에 굉장히 기대하고 있다. 서울핀테크랩에 있는 동안 펀더풀이 겪고 있는 문제들을 해결하고자 노력할 것이다.

Digital Asset + Playground
전통 금융시장과 디지털 자산을 연결하다

디에이그라운드
이현명 CEO

먼저 소개를 부탁드린다.

'샌드뱅크' 서비스를 운영하고 있는 디에이그라운드 대표 이현명이라고 한다. 디에이그라운드에서는 비트코인, 이더리움Ethereum과 같은 디지털 자산을 기반으로 투자상품을 제공하고 있다. 디지털 자산들을 예치 받아 일종의 금융상품처럼 수익을 발생시켜 다시 투자자들에게 돌려주는 형태의 크립토뱅킹 자산관리 서비스를 하고 있다. 원화로 어떤 금융상품에 투자하고 주식을 사기도 하는 것처럼, 이 디지털 자산들로도 투자할 수 있는 상품을 만들 수 있겠다고 생각해 서비스를 시작하게 되었다.

디에이그라운드라는 기업명의 의미가 궁금하다.

창업멤버들끼리 이야기하며 짓게 된 이름인데, DA는 Digital Asset의 약자다. Digital Asset + Playground를 줄여 디에이그라운드라고 짓게 되었다. 말 그대로 디지털 자산을 가지고 놀 수 있는 놀이터를 한 번 만들어보자는 의미를 담았다. 서비스명인 샌드뱅크는 몰디브의 모래로 이루어진 섬 이름에서 착안해왔다. 그 섬은 육지와 바다를 연결해주는 형태의 퇴적물인데 저희의 서비스가 어떤 전통 금융 시장과 코인이라는 하나의 생태계를 이어줄 수 있는 역할을 제공해보자는 의미로 짓게 되었다.

크립토뱅킹 자산관리가 아직은 사람들이 쉽게 접근하기는 어려운 시장이라고 생각한다. 디에이그라운드가 서비스를 제공할 때 주의를 기울이는 점들이 있는가.

서비스를 런칭할 때 가장 많이 생각했던 부분이 '무조건 쉬워야 한다'였다. 왠지 복잡하고, 어렵고, 사기 같고, 금방 꺼질 것 같은 자산이라고 느끼는 코인에 대한 어떤 선입견과 오해를 풀 수 있도록 쉽게 정보를 전달해드리려고 한다. 크립토 금융자산들이 어떻게 구성이 되어 있는지, 장기적으로 봤을 때 하나의 재테크 수단으로서 활약할 수 있다는 부분들을 사용자들에게 알려 드리는 일도 저희의 역할이라고 생각한다.

샌드뱅크 앱도 이 시장에 대해 아는 사람들, 전문가만 써야 하는 앱으로 비춰지면 사용가치가 떨어진다고 생각했다. 앱을 설계할 때부터 UX 관점을 굉장히 많이 고심했다. 실제로 그 앱에 담기는 내용도 단순히 투자할 수 있는, 예치할 수 있는 서비스를 넘어서 사용자들에게 어떤 사전 지식을 계속 전달해드리고, 퀴즈를 내는 컨텐츠들도 추가해 구성했다. 퀴즈를 다 풀면 일정 부분의 코인을 보상으로 드리는 형태인데, 결국 사용자들과 코인 시장의 거리감을 조금 좁히고, 쉽게 다가갈 수 있도록 하자는 저희의 철학을 담아본 부분이라고 할 수 있다.

네 분의 창업멤버들이 있다고 들었다. 어떤 과정으로 창업을 하게 되신 건지 궁금하다.

대학에서 컴퓨터공학을 전공했다. 졸업을 앞두고 금융권에 대한 지식을 쌓아 IT를 결합하면 무언가 도전할만한 재밌는 일들이 있지 않을까 생각했다. 그래서 첫 직장으로 증권사에 취직을 해 파생 상품 업무 개발 부서에서 상품을 설계하는 일들을 했다. 그 이후에는 암호화폐 거래소에서 기획과 PM 일을 했고 전략 관련된 일도 담당했었다. 이후에 블록체인 회사에서도 비슷한 일을 하기도 했는데, 이전 직장에서 함께 일했던 동료들과 디에이그라운드를 창업하게 되었다. 각각 본인의 영역에서 굉장한 전문성을 가진 분들로 구성이 되어 있는 점이 저희의 강점이라고 생각한다. 암호화폐 디지털 자산 관련

경험을 쌓으면서 보니 금융 서비스의 필요성을 많이 느끼는 부분이 있었다. 제대로 된 금융 서비스가 나온다면 사람들이 지금보다 좀 더 많은 투자 기회를 얻게 될 거고 그로 인해서 어떤 사회적인 인프라의 형성에도 좋은 영향을 미칠 수 있지 않을까 생각했다. 창업한 지 2년 정도가 넘어가고 있다. 샌드뱅크 서비스를 정식으로 런칭한 건 2020년 6월이었다. 그 뒤로 점점 많은 분이 코인으로도 투자해서 수익을 낼 수 있는 시장이 있다는 것을 알아가고 계신 것 같다. 저희도 더 많은 고객이 오시면서 서비스도 조금씩 성장을 하고 있는 상태다.

대표님이 생각하는 디에이그라운드의 강점, 차별성은 무엇일지 궁금하다.

기본적으로 고객이 예치한 자산과 관련해서는 저희가 자체적으로 개발한 알고리즘 트레이딩 모델들이 있다. 이 트레이딩 모델을 기반으로 저희가 시장에서 차익 거래를 시도하고 그로부터 수익을 창출하는 부분이 있고, 계약되어있는 파트너들에게 대출이나 위탁 운용을 할 때도 있다. 이 부분들은 어떤 매니지먼트가 굉장히 많이 필요한 영역이다. 왜냐하면 사람들에게 받은 코인들을 보수적이고 안정적으로 운용해 수익을 내드려야 하기 때문이다. 그럼 이 자산이 한 가지 방법으로만 운용되어서는 안 되고, 다양한 방면으로 운용되어야만 목표했던 안정적인 수익을 내드릴 수 있다. 사실 저희 회사의 엣지는 그 부분에 있다고 생각한다. 이런 방식은 모델들에 대한 개발이나 운용 경험이 많이 없으면 하기 힘든 영역이다. 저희는 자체적으로 내부에 리서치 퀀트팀이 존재하고 그 리서치 데이터를 기반으로 트레이딩 모델을 만들고, 그 트레이딩 모델을 운용하는 것까지, 전과정을 리스크 매니지먼트 시스템 아래 운용할 수 있는 능력을 갖추었는데, 저희 팀의 가장 중요하고 강한 점이라고 보고 있다.

사내 핵심가치를 신뢰, 혁신, 전문성이라고 하셨는데, 이 세 가지를 핵심가치로 정하게 된 이유는 무엇인가.

저희 회사의 가장 중요한 가치는 신뢰다. 크립토라는 금융 자산을 다루는 서비스를 제공하고 있기 때문에, 사람들에게 신뢰를 얻어야 된다고 생각한다. 회사 사람들끼리의 신뢰가 될 수도 있고, 팀원 모두가 고객과의 신뢰를 가장 1순위로 놓고 일하고 있다는 태도와 자세를 뜻하기도 한다. 그럼에도 불구하고 저희가 하고 있는 비즈니스의 발전 방향은 크립토라는 자산을 이용한 금융 서비스를 제공하는 것이기 때문에, 규제와 관련된 어떤 바운더리를 넓혀가야 하는 일들도 있다. 누구도 시도하지 못했던 부분들을 계속해나가야 하고, 핀테크 비즈니스의 다음 단계로도 갈 수 있는 부분이라 생각한다. 창의성을 기반으로 기존의 틀을 깰 준비를 하고 있어야 하지 않나 생각해 핵심가치를 신뢰와 혁신으로 삼았다. 기존 시장에 어느 정도의 전문성을 가지고 있어야만 틀을 깰 수 있는 준비를 할 수 있기 때문에 저희 공동창업자들의 경력과 전문성도 중요한 가치로 두고 있다.

유튜브나 인스타그램, 다양한 소셜 플랫폼을 활용하고 있는 부분이 흥미로웠다. 소셜 채널을 적극적으로 활용하는 어떤 이유나 목적이 있나.

저희 서비스뿐만이 아니라 디지털 자산 암호 화폐를 좀 더 쉽게 소개하는 것도 저희의 임무라고 생각하고 있다. 서비스 내 교육 컨텐츠를 넣기도 하지만 다양한 소셜 채널도 활용하고 있

다. 유튜브와 인스타그램, 네이버 블로그에도 저희가 지향하는 코인 시장에 대한 전망, 코인 투자를 어떻게 시작해야 되는지 등 지식을 컨텐츠로 제작해 전달해드리고 있다.
코인 투자에 대해서 보통 굉장히 위험하고 도박과 같은 행위라고 많이들 말씀하신다. 일정 부분 맞는 이야기라고는 생각하지만 좀 더 시각을 넓혀서 봤으면 한다. 21세기는 불확실성이 높아진 시대다. 다들 아시겠지만 치솟는 부동산 값, 돈이 많이 풀려있는 상황에서 사실상 지폐를 가지고 있다는 게 의미를 갖지 못하는 세상이 되어가고 있지 않나 생각한다. 그렇기 때문에 '영끌'이나 '빚투'와 같은 것들이 많이 생기기도 하고, 무리해서 주식을 투자하기도 하는데, 무관하진 않다고 본다. 코인 투자도 불확실성이 높은 이 시대를 대비하는 하나의 해치 수단이라고 생각하시면 좋겠다. 엄청나게 많은 수익을 벌겠다는 이런 관점보다는 나의 자산의 일부분을 나눠 투자해 놓는다, 추후에 위험자산군 중에서 수익을 낼 수 있는 자산으로 분류를 해놓는다고 말이다. 주식이든 코인이든 내 포트폴리오를 일정 부분 배분을 시켜 보는 것도 이 시대의 현명한 투자 방법이라고 생각한다. 그런 의미에서 코인 투자를 좀 더 열린 시선으로 보셨으면 바라기도 한다.

주로 어떤 활동을 하면서 휴식을 하나.

쉴 때는 보통 유튜브를 많이 본다. 사람들이 무슨 생각을 하고 살까, 이런 걸 많이 궁금해하는 편인 것 같다. 유튜브도 많이 보고 온라인 커뮤니티들도 많이 본다. 글을 쓰지는 않지만 요즘의 트렌드는 뭔지, 정보도 접하고 말이다. 그냥 다른 사람들이랑 비슷하게 지내는 것 같다.

트렌드를 파악하는 일이 사업적인 영감으로도 이어지는지 궁금하다.

사실 비트코인, 블록체인, 메타버스 이런 것들이 어려울 수 있는데, 결국 보면 굉장히 쉽게 받아들이는 사람들이 쓰고 있는 것 같다. 생각해보면은 어렸을 때 조던 카드, MBA 카드 중 희귀

Finance for Better Society
해외 부동산 투자, 빌드블록

빌드블록
이지웅 Co-founder

하게 나온 것들은 엄청나게 비싸게 거래가 되기도 했다. 오프라인을 온라인에 똑같이 옮겨 놓은 것에 불과한데 말이다. MBA와 계약을 해서 어떤 특정 선수의 골을 넣는 장면들을 영상으로 만들어 블록체인 위에 올려서 전 세계에 하나밖에 없는 카드를 만든 것인데 가격이 천정부지로 올라갔다. 본질은 똑같은 것 같다. 사람들은 희소한 것들을 좋아하고 소유하고 싶어 하고 그리고 거래를 해서 가치를 높이려고 한다. 실물 세상에서 사람들을 만족시키는 서비스의 본질을 꿰뚫는다면 어떤 기술이 활용되었는지는 부가적인 것들이라는 생각이 들었다. 제가 다루고 있는 서비스도 마찬가지다. 추상적으로 보면 저희 서비스가 돈을 더 많이 줄 수 있다는 것인데 결국 그게 본질이라고 생각한다. 특정 기회를 잡아서 사람들이 공감할 수 있는 문제를 풀어줄 수 있느냐 없느냐, 그런 형태의 서비스를 하고 있는 거라 생각한다. 사람들의 커뮤니티를 보며 느끼는 건 고대부터 지금까지 변치 않는 본질적인 성질이 있는 것 같다. 그 문제를 어떠한 기술을 가지고 와서 풀 거냐, 그것에 초점을 맞춰 풀어가고 있는 것 같다.

창업하신지 이제 2년차에 접어들고 계시다. 하고 싶은 말씀이 있으실까.

다른 대표님들도 비슷한 생각을 하고 계시겠지만, 사업을 한다는 건 세상에 필요한 가치를 만들어 전달하는 일이라고 생각한다. 저희도 그런 이유로 사업을 하고 있다. 저희가 만들고 있는 크립토 뱅킹 자산 관리 서비스가 누군가의 미래의 부에 도움이 되는 재테크 투자 수단으로써 굉장히 큰 역할을 해줄 수 있을 거라고 생각한다. 그분들에게 저희 가치를 전달하는 게 저의 큰 목표이자, 제가 사업을 하는 이유 중의 하나다. 점점 바뀌는 세계에서 필요해지는 서비스들이 분명히 있는데, 그중의 하나를 하고 있다고 생각한다. 어떤 분들은 그런 서비스는 필요하지 않다고 하실 수 있지만, 또 그 부분에 대해서는 생각이 다를 수 있으니 말이다. 저의 신념을 믿고 저의 신념과 함께해줄 수 있는 사람과 서비스를 만들어 고객들에게 가치를 전달하는 일을 하고 있고, 앞으로도 하고 싶다. 좀 더 열린 마음으로 세상이 바뀌고 있고, 그 바뀌는 세상에 이런 서비스를 하는 친구들이 필요하지라고 생각을 해주시면 좋겠다. 그럼 저희도 좀 더 수월하게 안정적으로 사업을 할 수 있지 않을까 그런 생각을 하고 있다. 감사하다.

소개를 부탁드린다.

빌드블록 공동창업자이자, 현재 부대표를 맡고 있는 이지웅이라고 한다. 빌드블록은 한국인 투자자들이 쉽고 안전하게 미국 부동산에 투자할 수 있는 서비스를 제공하고 있다. 사실 개인들이 많은 것들을 직접 할 수 있는 세상이 되었다. 특히 돈을 버는 분야가 그러한데, 국내 주식과 채권에 투자하는 것을 넘어서 해외 주식과 채권에도 투자하고 있는 사람들이 많다. 글로벌 암호화폐에도 투자하는 것이 꽤나 쉬운 일상이 되었다. 하지만 해외부동산 투자는 아직 개인이 쉽게 접근하기 어려운 분야라고 생각한다. 주변에 한번 해 봤다고 하는 사람들은 있지만 막상 내가 직접 하려면 도움을 받긴 어려운 미국 부동산 투자에 대해서 빌드 블록은 고객님과 투자의 전 과정을 함께 해드리고 있다.

빌드블록은 어떤 의미를 담아 이름 짓게 되셨나.

빌드는 '짓는다'는 뜻이다. 한국 투자자들이 단순히 집이라는 단위을 넘어 여러 가지 거리 풍경이나 시장의 구획을 바꿔 나간다는 의미에서 블록이라 이름 지었다. 고객과의 신뢰를 쌓아가고 있다는 의미, 고객의 투자 금액으로 미국에 부동산을 짓는다는 의미 등 실제로 서비스를 하면서 쌓이고 있는 여러 가지 의미의 빌드를 활용해 서비스의 브랜딩을 하나씩 쌓아 나가고 있다.

어떻게 이 사업을 시작하게 되셨는지 궁금하다.

그간 해외 부동산 투자는 아는 사람들끼리 알음알음 정보를 공유하는 형태로 시장이 형성되어 왔다. 그렇다 보니 어떤 부동산에 투자해야 할지, 어떻게 투자해야 할지 그 절차를 알아보는 데도 어려움과 막막함을 느끼곤 했다. 현지의 굉장히 영세한 브로커를 소개받아서 간단한 통화나 이메일을 통해 부동산을 구매하고, 운영을 위탁하는 방식으로 진행이 된다. 적게는 한 5억 원에서 많게는 수십억 원까지 굉장히 큰돈을 맡기는 일임에도 불구하고 아직도 제례적인 방식을 이용한다는 것이 굉장히 놀랐다. 이렇게 낡고 불투명한 투자의 과정들 속에서 여러 가지 사건 사고들이 일어나고 있음도 확인할 수 있었다. 빌드블록은 기존 시장이 가지고 있는 이러한 문제점에 대해 집중했다. 다소 복잡할 수 있는 해외 부동산 투자 절차들을 여러 은행과 함께 관리하고 진행할 수 있도록 하고 있다. 고객님을 대신해 부동산을 구매하고, 시설과 임대를 관리하고, 미국에 세금을 보고하는, 모든 과정을 함께 한다. 다양한 핀테크 기술들을 활용해 투명하고 안전한 기술 플랫폼 위에서 투자가 이루어질 수 있도록 도움을 드리고 있다.

이야기해주신 과정에 구체적으로 빌드블록의 어떤 기술과 서비스가 활용되고 있나.

부동산에 투자하는 일련의 과정에 맞춰서 다양한 핀테크 기술들을 개발해서 제공하고 있다. 가장 먼저 필요한 단계는 어떤 부동산에 투자해야 할지 정확한 정보를 파악하는 것이다. 저희 빌드블록은 AI를 활용한 글로벌 가치평가 알고리즘을 개발하고 있는 중이다. 첫 번째로는 다양한 부동산 가치평가에 필요한 요소들을 활용해서 그 부동산의 적정가치를 측정한다. 둘째, 한국의 토지 대장과 같은 미국의 공공 데이터와 연결해 잠재 데이터를 측정한다. 그리고 그 잠재가치에 도달하기까지의 비용을 계산하는, 총 3단계의 개발 계획을 가지고 그 개발 사항들을 고도화해 나아가고 있다. 지금까지 LA에서 시제품을 만들었다면, 빌드블록이 진출해 있는 뉴욕이나 텍사스, 하와이로 사용성을 넓혀 나갈 계획을 가지고 있다.

그리고 투자가 이루어지는 과정, 투자 후에 사후관리로 이어지는 과정에서도 기술 솔루션들이 필요했다. 수십 가지에 이르는 해외 부동산 계약 사항들을 한눈에 정리할 수 있고, 확인할 수 있는 계약 관리 솔루션을 제공하고 있다. 그리고 한국인 투자자, 임대인들이 미국에 있는 임차인, 입주자들로부터 월세를 직접 납부받을 수 있는 운용관리 솔루션까지 제공하고 있다.

공동창업하신 것으로 알고 있다.
어떻게 창업을 하시게 된 건지 궁금하다.

저와 정지원 대표는 대학에서 건축 공학을 공부했다. 가족들이 건설사를 운영한다는 공통점이 있었는데, 둘 다 어렸을 때부터 '노가다'에 익숙한 환경에서 자라 왔더라. 빌드블록의 차별성도 이러한 기반 위에서 형성된 거라 생각한다. 단순히 정보를 제공하는 회사들은 굉장히 많지만, 어떤 정보를 제공하는 것에서 더 나아가 '노가다' DNA를 포함한 비즈니스 모델을 만들어가고 있다. 2019년 중반, 서비스를 처음 기획했을 때 실리콘밸리에 있는 집을 매입해 저와 정지원 대표 둘이서 직접 수리를 하며 가치를 상승시키는 일을 해본 적이 있다. 실제로 시장에서 이러한 활동들이 경제성을 상승시키고 투자성이 있다는 것을 증명받을 수 있었다. 그 직후에 2019년 11월쯤부터 고객들을 만나면서 고객들이 직접 투자할 수 있게끔 서비스를 시작해서 해오고 있다. 건물을 구입해 밸류에디드Value-added를 해 수익을 얻는 비즈니스 모델들을 살펴보니, 국내시장에서는 굉장히 많이 보였지만 미국과 한국을 잇는 플레이어는 거의 없다고 보았다. 저는 한국에 백그라운드를 가지고 있었던 반면 정지원 대표는 미국에 백그라운드를 가지고 있었다. 이 두 백그라운드를 이으면 미국과 한국의 크로스보더Cross Border 투자에 있어서는 차별성을 가지고 잘해볼 수 있겠다고 생각했다. 한국에서 고객들을 만나는 사무실 인프라를 갖추고, 미국에서는 부동산을 운용할 수 있는 인프라를 갖추었다. 서비스를 하다 보니 고객들의 수요가 굉장히 높더라. 이렇게 수요가 높은 서비스를 하고 있음에도, 경쟁자들이 많이 생기지 않는 걸 봐서는 동종 부동산 투자시장에서는 국경을 넘을 수 있다는 게, 굉장히 큰 어떤 차별점과 경쟁점이 있다고 생각하고 있다.

빌드블록이 가지고 있는 비전은 어떻게 되는가.

10년 전에도 애플이나 구글 주식에 투자하는 사람들이 있었다. 하지만 대부분의 사람이 그 주식이 좋은지조차 몰랐었고 어떻게 투자해야 하는지는 더욱더 막막한 상황이었다. 하지만 지금은 대학생들도 등굣길에서, 지하철에서 굉장히 쉽게 해외 주식에 투자하곤 한다. 빌드블록은 그다음이 미국 부동산 혹은 해외 부동산이 될 것이라 믿고 있다. 그 시장의 문을 조금 먼저 열어 잘 준비해보려고 한다.

Finance Catch, Fincatch

금융자산을 안전하게 지켜주는, 핀케치

핀케치
임수현 CEO

핀케치에 대해 소개 부탁드린다.

핀케치의 주요 사업은 기관 투자자를 위한 서비스다. 주로 펀드 매니저, 트레이더분들이 금융자산을 핀케치 시스템을 통해 거래할 수 있는 서비스를 제공하고 있다.

핀케치는 어떻게 창업하게 되었나.

핀케치는 저와 저희 CTO님과 함께 창업했다. CTO님과는 예전에 같은 회사에 근무하며 만나게 되었는데, 금융 IT 쪽에서 한 10년 정도 일을 하셔서 그쪽 전문가로 와 계신 경우였다. 저는 금융 IT 쪽에서 엔지니어 일을 했었다. 조금 다른 점은 제가 개발 쪽에만 관심이 있었던 게 아니라 세상의 다양한 부분에 관심이 많아서 개인적으로도, 회사 안에서도 여러모로 영향력을 발휘하고 싶어 했던 부분이 있다. 그래서 특히 저의 경우에는 엔지니어 외에 이 세상에 내가 영향을 끼칠 수 있는 일이 무엇일까 고민했다. 그 와중에 CTO님과 손을 잡게 되었다.

창업하신지는 어느 정도 되었나.

작년에 시작했고 2년차라고 보시면 된다.

그렇다면 작년하고 올해를 비교했을 때 어떤 부분에서 성장했는지 궁금하다.

초반에는 IR 행사도 굉장히 많이 나갔다. 대표로서 회사도 알리고 투자의 기회도 닿을 수 있어서 행사를 많이 나갔었는데 그곳에서 많은 분이 이런 질문을 했다. 이 보수적인 금융 분야에서 대표님이, 핀케치가 이걸 하실 수 있겠냐고. 이건 왜 이렇게 되어 있나, 이런 질문보다 이 시장에서 사업을 할 수 있냐 없냐 하는 질문을 많이 받았다. 당시에는 속상했고 왜 이런 질문들을 받을까 생각했었다. 그때 답변을 명확하게 드리지 못했던 것을 지금의 결과로 답변드리고 싶다. 핀케치 서비스를 이용하고 있는 고객이 작년 대비 올해 8배가 증가했다. 보수적이었던 금융권에서도 이제는 좋은 서비스를 이용할 가치가 있다는 것을 깨닫고 있다.

핀케치의 수익모델은 무엇인가.

저희가 주력하고 있는 사업 쪽으로 말씀드리면 이 '서비스'라고 하는 것인데 금융 업계에 계신 분들은 '그냥 시스템 아니야?'라고 질문할 수 있다. 하지만 저희가 추구하는 바는 핀케치와 핀케치의 서비스를 이용하시면서 꾸준히 케어해 드리고 더 나아가 지금 현재 기업 투자자분들이 본업, 투자에 집중할 수 있도록 꾸준히 서포트 해드리는 게 목적이다. 그래서 저희의 수익모델은 기업 간의 구독 수수료라고 볼 수 있는데, 월마다 월 비용의 fee를 받는 그런 산업을 취해가고 있다.

현재 핀케치에는 어떤 사람들이 있는지 궁금하다.

처음 창업한 사람들은 두 명이다. 현재는 여덟 명이 함께하고 있다. 핀케치가 시스템을 관리하고 서비스를 만들어나가는 회사이기 때문에 엔지니어의 비율을 항상 50% 이상을 가지고 가려고 하고 있다. 왜냐하면 요청 사항들이나 우리가 발견한 사용자들의 필요에 빠르게 반응하기 위해서는 그것을 뒷받침해주는 엔지니어들이 있어야하기 때문이다.

핀케치라는 이름의 뜻은 무엇인가.

핀Fin과 캐치Catch로 나눌 수 있다. 'Finance Catch'. 금융을 잡아준다는 의미를 담았다. 금융에 대해 최대한 영향을 미치자는 슬로건을 가지고 있다. 고객들과 금융 투자자들의 금융자산을 안전하게 잡아드린다, 우리를 믿어달라 이렇게

Buy Now Pay Later
소상공인과 중소기업을 위한 금융서비스

윙크스톤파트너스
권오형 CEO

해석할 수 있다.

신규 채용 중인 걸로 알고 있다. 핀케치는 어떤 조직문화를 지향하는지 궁금하다.

채용은 이미 마감되었다. 핀케치가 가장 중요하게 생각하는 건 커뮤니케이션이다. 어떻게 보면 굉장히 딱딱한 대기업 문화의 경우 보고를 하고 결재선을 따라 위에서 결정이 오는 과정들이 반복된다. 그런 시간이 굉장히 아깝다는 생각을 많이 했다. 특히 핀케치 같은 경우에는 지금 당장 고객을 확보하고 기존 고객들에게는 더 좋은 환경을 제공해야 한다. 그러기 위해서는 꾸준한 커뮤니케이션이 중요하다. 지금 어떤 일을 하고 있는지 또 어떤 어려움에 처해있는지 그래서 주변 사람이 어떻게 하면 도와줄 수 있는지 같이 고민할 수 있는 문화를 만들어나가고 있다.

앞서 금융권이 굉장히 보수적이라고 언급해주셨다. 핀케치의 사내문화도 그렇고, 일하실 때 혁신적인 것을 추구하시는 것 같다. 핀케치는 어떤 방향성을 가지고 나아가고 계신지 궁금하다.

금융권에 대해 일반적으로는 보수적이라는 평가를 많이 하고 있다. 금융권에서 핀케치가 취하고 있는 포지션은 기존의 금융권을 어느 정도 수용하고 그 문화를 흡수하면서 보수적인 금융권이라고 하는 것의 틈새를 발견해 그들에게 좀 더 좋은 방향으로, 나은 세상으로 나갈 수 있게 하는, 해결해 줄 수 있는 포지션을 취하고 있다.

대표님께서 이전에 개발자로 일했고 창업 과정에서 다양한 분야에 호기심이 있었다고 언급해주셨다. 최근에는 어떤 고민과 어려움을 가지고 계신지 궁금하다.

어떤 것에 있어 A부터 Z까지에 관심 있어 한다는 건 그만큼 제가 욕심이 있다는 걸 의미한다. 근데 창업을 하고 나서 정말 밑바닥의 A부터 Z까지 하려고 하니 제가 기획은 할 수 있지만 퀄리티 적인 면에서 전문가가 꼭 필요하더라. 이런 걸 요즘 많이 느끼고 있다. 그래서 각 분야의 전문가들을 채용해 그분들이 하실 수 있는 것을 제가 서포트해드리는 게 현재 저의 목표다. 어떻게 보면 권한을 그분들에게 위임하고 그분들이 우리 회사를 통해 충분히 더 성장하실 수 있고 역량을 마음껏 펼치실 수 있도록 하는 그런 작업을 최근에 많이 하고 있다.

윙크스톤파트너스에 대한 소개 부탁드린다.

윙크스톤파트너스는 2018년 12월에 설립되었다. 핀테크 산업 중에서도 온라인 투자 연계 금융업이라는 새로운 업태를 영위하고 있다. 온라인 투자 연계 금융업은 유효 자금을 운용하고 싶은 개인, 법인, 금융기관들의 자금을 모아서 온라인상에서 자금을 필요로 하는 개인, 중소기업, 소상공인들에게 대출을 연결해주는 것이다. 현재 국내에는 온라인 투자 연계 금융업으로 등록되어서 사업을 영위하고 있는 회사가 서른세 곳이 있다. 윙크스톤 같은 경우 소상공인과 중소기업을 대상으로 하는 대출 상품에 집중하고 있다. 물론 담보대출도 하지만 주로 신용기반 대출을 운용하고 있다.

소상공인과 중소기업 대상의 대출에 집중하게 된 이유는 무엇인가.

흔히 소상공인과 중소기업 대상으로 신용대출을 한다고 하면 많이들 위험하다고 생각한다. 윙크스톤은 투자자들의 자산도 보호해야 되기 때문에 안전한 대출을 실행하는 게 중요하다. 사업자 같은 경우 그들이 사업하는데 필요한 비용들이 있다. 저는 이것을 매출 견인 비용이라고 한다. 예를들어 온라인 셀러 같은 경우 마케팅 지표중에 '로하스'라는 것이 있다. 마케팅 비용을 100원 썼을 때, 얼마의 매출을 발생시킬 수 있는지를 뜻한다. 로하스가 500%라고 하면 광고비 만 원을 썼을 때 5만원의 매출이 발생하게 되는 거다. 그 광고 비용을 대출하면 그 자금을 가지고 광고 비용을 더 집행해 매출이 늘어나고 그 늘어난 매출을 가지고 자금을 더 안전하게 상환할 수 있는, 그런 형태의 신용 평가 모델을 만든 것이다. 그래서 이런 매출 견인 비용을 윙크스톤이 현금으로 대출을 해주고 평가 모델을 통해서 추정한 상환 모델을 가지고 대출을 할 수 있다면 더 안전한 소상공인 중소기업 대출을 적극적으로 할 수 있겠다는 아이디어를 가지게 되었다.

윙크스톤만의 지향점이나 강점은 무엇인가.

윙크스톤이 지향하는 서비스는 융합 금융 서비스다. 현재 개발 중에 있다. 융합 금융 서비스는 윙크스톤의 대출을 받고자 하는 분의 데이터를 연동해서 사용자의 생산성을 높일 수 있는 정보를 드리는 것이다. 만약 사용자가 소상공인이나 중소기업에서 윙크스톤 서비스를 이용하다 특정 시점에 자금이 필요하겠다고 느낀다면 간편하게 대출 신청을 할 수 있다. 윙크스톤은 기존의 확보된 데이터를 통해서 자체적인 복합 신용평가 모델을 돌려 빠르게 평가하고 대출을 집행할 수 있는 서비스를 제공하게 될 것이다. 해외에는 캐비지나 스퀘어 같은 곳들이 이런 서비스를 성공적으로 시행하고 있다. 한국에 있는 사업자 분들도 이러한 서비스를 곧 향유하실 수 있을 거라 기대하고 있다.

윙크스톤의 강점은 팀 내 구성원들이라 할 수 있겠다. 구성원들 대부분 10년 이상 금융권의 각 업권에서 경력을 쌓은 전문가들이다. IT 기반으로 경험을 쌓아온 창업팀이나 기존 대부업 출신의 창업팀과는 다르게 윙크스톤은 리스크 관리에 굉장히 중점을 두고 있다. 윙크스톤이 지금까지 650억원 정도 실행을 하는 과정에서 단 한 건도 연체나 부실이 없었다. 실행액 중에 대부분이 신용 대출인 점을 감안하면 굉장히 의미있는 숫자라고 보고 있다. 이것이 저희의 차별화된 리스크 관리 능력을 보여준다고 생각한다.

윙크스톤이 당면하고 있는 문제가 있나. 있다면 해결하기 위해 어떤 일을 하고 있는지 궁금하다.

보통 P2P 금융이라고 하면 부정적으로 보는 분들이 있다. 왜냐하면 온라인 투자 연계 금융법이 2020년에 발효가 됐고 그전까지는 법이 없었기 때문에 이 영역에 들어와 사업을 하시는 분들이 문제가 있는 분들도 많았다. 하지만 이제 법이 제정되고 있고 제도권으로 들어왔기 때문에 투자자분들 입장에서도 좀 더 안정적으로 투자할 수 있는 계기가 마련됐다고 보고 있다. 앞으로 온라인 투자 연계 금융업이 잘 발전할 수 있도록 관심 있게 지켜봐 주시면 좋겠다.

윙크스톤이라는 이름의 의미가 궁금하다.

윙크Wink와 스톤Stone을 합친 단어인데, 그중에 윙크는 저희 서비스 중에 대출 서비스를 의미한다. 대출자 입장에서는 빠르고 간편하게 대출을 받을 수 있는 게 중요하다. 윙크처럼. 그리고 스톤은 투자자를 위한 서비스를 의미한다. 투자자 입장에서는 돌처럼 단단하고 안정적인 수익을 얻을 수 있는 그런 금융 상품을 제공받는 것이 중요하다. 그것이 윙크스톤 서비스라고 할 수 있다.

방금 말씀드렸듯 윙크스톤은 서비스명이고 윙크스톤파트너스가 회사명이다. 그렇다고 해서 파트너쉽으로 회사를 창업한 건 아니다. 주식회사 형태를 가지고 있지만 굳이 윙크스톤파트너스로 회사명을 지은 이유는 우리의 미션을 수행함에 있어 다 같이 고민하고, 그 고민을 공유하고, 서로 아이디어를 내고 그 어려운 과정을 함께 겪어나간다는 의미를 담고 싶었다. 그래서 팀원분들도 이 내용에 동의하는 분들이 모이게 된 것이다. 모두가 주인인 것처럼 일하는 회사, 모두가 주인인 회사를 만들고 싶었다. 그게 윙크스톤 파트너스 회사의 이름이 지어진 배경이다.

앞으로 윙크스톤이 나아가고자 하는 방향과 비전에 대해 질문하고 싶다.

OECD 통계를 보면 한국 자영업자 비율이 전 세계 회원국 중에서 다섯 번째로 높다. 한국 경제를 이끌어가는 중추가 자영업자고 중소기업인데 그분들은 아쉽게도 한국에서는 제대로 된 금융 서비스를 활용하기 어려웠다. 하지만 윙크스톤이 이분들의 생산성을 높여드리면서 동시에 금융 서비스를 제공하는 융합 금융 서비스를 만들고 있기 때문에 중소기업과 소상공인, 한국 경제의 주축인 이분들과 동반 성장하는 그런 회사가 되고 싶다. 또, 금융의 사각지대를 없애는 데에 큰 방점을 두고 있다. 충분히 우량함에도 불구하고 금융 기관들의 충분한 서비스를 받지 못했던 대출자분들, 그리고 역시나 충분한 자금을 운용할 수 있음에도 불구하고 금융 기관의 전문적인 서비스를 받지 못했던 투자자분들 모두에게 좋은 대출처, 투자처를 제공하고 싶다. 동시에 정말 핀테크다운 회사, 핀테크 산업을 선도하는 회사로 남고 싶다.

Social Network for Investor

투자자를 위한 소셜네트워크 서비스

머니스테이션
이정일 CEO

머니스테이션에 대한 소개를 부탁드린다.

머니스테이션은 투자자를 위한 소셜 네트워크 서비스를 제공하고 있다. 투자 아이디어를 공유하고, 금융 데이터를 서비스 안에서 분석하고, 직접 투자까지 할 수 있도록 하는 그런 소셜 투자 플랫폼이다. 금융 소셜 네트워크 서비스이기도 하고 무한한 투자 아이디어를 연결하고 가치 있는 투자 대상을 빨리 집단 지성으로 발굴할 수 있도록 돕는 서비스다.

최근에 서울핀테크랩에 입주하신 걸로 알고 있다. 언제 어떻게 창업하게 되었는지 궁금하다.

창업한 지 3년 정도 되었다. 개인적으로 자본시장에서 기관투자자로 오래 일을 해왔다. 약 10년 정도 일을 해오면서 금융 시장이 변화하는 것을 지켜볼 수 있었다. 과거에는 금융 정보를 취득하거나 투자 권유를 받을 때 직접 투자하던 채널이 은행이나 증권사 지점들 같은 오프라인 채널이었다. 최근 10년을 보면 금융시장이 연평균 10%를 성장하는 동안 오프라인 지점은 절반이 줄어들었다. 이제 투자를 혼자 해야 하는 시대가 되었고 전통적인 정보 취득 채널이 없어지다 보니 온라인에서 정보를 얻어야 하게 되었다. 그런데 이 전통적인 채널이 없어지다 보니 정보에 대한 갈증이 커지는 시점이 되기도 했다. 정보를 다양한 사람이 참여해 공유하고, 데이터 분석 기술도 같이 이용할 수 있게 하면서 투자의 시작부터 끝까지 할 수 있도록 하는 플랫폼을 만들어보고 싶어 창업을 하게 되었다.

금융환경이 바뀌는 걸 보며 창업을 결심하게 되었다고 하셨는데 그 과정이 쉽지만은 않았을 것 같다. 10년간 일했던 곳에서 독립하게 되셨을 때 어떤 포부가 있었는지 궁금하다.

학생 때 금융 공학을 공부했었다. 금융시장을 수학이나 통계 또 인공지능 이런 기술을 기반으로 접근해서 데이터 분석을 통해 투자를 쉬게 할 수 있게끔 하는 학문이다. 기존 전통적인 주식뿐만 아니라 파생상품, 해외외환, 최근엔 디지털 자산까지 폭넓게 다뤄봤고 많은 종류의 복잡한 구조화 상품을 운용해봤다. 그런 과정에서 투자는 언제든지 할 수 있는 것인데 이 시대의 패러다임, 투자 패러다임이 바뀌면서 마켓의 타이밍을 느껴 창업에 도전하게 되었다. 실제로 투자자분들이 어려워하는 게 그 투자에 대한 결과도 있지만, 첫 투자를 할 때 정보 취득이나 리서치 과정이 어렵고 시간과 비용도 많이 들어간다는 것이었다. 이런 부분을 해결해드리고 싶었다.

투자와 관련한 다른 동종업체가 많을 것이라 예상된다. 머니스테이션이 가진 강점은 무엇이라고 생각하나.

머니스테이션이 추구하는 건 정성적인 정보, 질적인 정보도 있지만 정량적인 정보를 제공하는 것이다. 머니스테이션은 독자적으로 '시그널 엔진' 기술을 갖고 있는데 금융 빅데이터 분석 솔루션이다. 금융 상품을 검색하거나 자산을 운용할 때 또는 리스크 관리를 할 때 쓸 수 있도록 시장에서 통용되는 기술을 개인 투자자들도 잘 쓸 수 있게끔 만들어 놓은 기술 패키지라고 할 수 있다. 이 기술 자체가 금융 시장 최전방인 증권사나 자산 운용사 또 은행 등에서 인정받고 있어 제공하고 있다. 그래서 머니스테이션 내에서도 쓸 수 있도록 계속 내재화를 하고 있지만 그 상품만 별도로 분리해서 필요로 하는 외부 기관 투자자들에게도 제공을 하고 있다. 이 과정에서 자산 운용을 하거나 증권 거래를 발생시켜 수익을 창출하고 있기도 하다. 이 부분이 초기 매출 상당 부분을 차지하고 있기 때문에 아직 외부 투자, 자본 조달 없이도 손익 분기점을 넘기는 것

을 앞두고 있다.

머니스테이션이 독자적인 기술,
'시그널 엔진'에 대해 좀 더 들어보고 싶다.

결국 투자를 할 때 필요로 하는 세 가지가 있다. 어떤 자산에 투자를 해야 할까, 그것을 언제 사서 언제 팔아야 하나. 이 세 가지를 쉽게 할 수 있도록 하는 서비스다. 여기에서의 핵심은 타이밍이다. 타이밍을 잡아주기 때문에 시그널을 보낸다는 직관적인 이름을 짓게 되었다. 물론 머니스테이션이 그런 정보만 제공한 것은 아니다. 자동으로 자산을 운용하거나 리스크를 모니터링 할 수 있도록 해주는 기술도 있고 여러 가지가 있지만 처음 이름을 지었을 때에는 이해하기 쉬운 이름을 골랐다. 이 시그널 엔진의 특징은 금융 시장의 방향성이나 변동성과 무관하게 안정적으로 수익을 누적시킬 수 있다는 점에 있다. 과거 헤지펀드에서 쓰는 기술들이다. 이런 고난도의 기술을 개인도 쉽게 접근할 수 있도록, 혹은 기존의 기관투자자들도 더 쉽게 쓸 수 있도록 솔루션이나 알고리즘 형태로 만들어 제공하고 있다.

머니스테이션이라는 이름은 어떻게 짓게 되었나.

머니스테이션은 창업하기도 전인 10년 전에 이미 만들어놓은 저의 회사 이름인데 의미는 단순하다. 돈과 관련된 정보가 모두 모이는 곳. 투자의 시작과 종착역이 되게끔 하는 서비스를 만들고 싶어서 머리속에 그려놓았던 이름이다. 당시에 제가 병역 특례 IT 개발자였다. 그때 함께 이 꿈에 대해 이야기를 나누던 동료 개발자 친구들과 후배들이 있었다. 그 친구들과 10년 만에 다시 만나 창업을 하게 됐고 그때 지어뒀던 머니스테이션이라는 이름으로 창업을 하게 되었다.

그 친구분들이 지금까지 머니스테이션에 함께 하고 있나. 머니스테이션에 어떤 사람들이 함께 하고 있는지 궁금하다.

단언컨대 굉장히 모이기 어려운 구성이라고 먼저 말씀드리고 싶다. 핀테크 분야는 기본적으로 기술 기반이기 때문에 IT 엔지니어나 개발자분들이 필요하다. 머니스테이션에 있는 개발자분들 대부분 핀테크 경력이 있는 분들이다. 지급결제나 자본시장에서 기술 기반 서비스를 만들어보셨던 분들이다. 저의 경우는 개발로 일을 시작했지만 자본시장으로 들어가 많은 금융투자 상품을 만들어보거나 실제 투자를 하고 펀드를 운용해 본 경험이 있다. 그래서 대부분 핀테크나 빅데이터, 금융투자 시장을 경험한 분들이 모여 팀을 운영하고 있기 때문에 한쪽에 치우치지 않고 직관적이고 실용적인 서비스를 만들어내고자 하는 게 머니스테이션의 강점이다.
문화적인 측면에서 말씀을 드리면 프로젝트 개발에 있어 팀으로 접근하는 방식이 있다. 어떤 프로젝트를 단독적으로 진행하기보다는 많은 리서치를 독려하는 문화를 가지고 있다. 자기 분야에서 자율적인 리서치를 할 수 있도록 보장하고 있다. 리서치를 충분히 하고 많은 피드백을 서로 주고받은 끝에 서비스화하고 있다. 그리고 계속 반복적으로 시도를 하고 안되더라도 그것을 용인하는 문화를 만들어가고 있다. 자율적으로 도전하고 괜찮은 프로젝트가 사업화에 성공하면 그걸 확대하는 전략으로 사업을 발전시키고 있다.

개인적인 질문일 수 있지만, 대표님이 '창업'을 하시고 싶었던 이유가 궁금하다.

창업에 대한 꿈을 꾸는 게 개인적인 해소점이었다. 기관투자자들이나 외국인 투자자들이 어떻게 투자를 하는지 뉴스에 자주 나오지 않나. 그것에 대한 궁금점이 많아 공부도 많이 했었고 실제로 제도권 금융에 들어가서 운용해보고 펀드도 해보며 금융 시장에서 해소할 수 있는 궁금증은 모두 해소했다고 생각했다. 그다음으로는 기술이 변화할 때 새로운 걸 창출해보는 일을 해보고 싶었다. 어쨌든 투자는 도움을 주는 역할을 하는 것이지 창조의 영역은 아니다. 그래서 없던 것을 새로 만들어내는 일에 도전해보고 싶었기 때문에 창업을 하게 되었다.

머니스테이션을 앞으로 운영해 나가는 데 있어 가지고 있는 목표는 무엇인지 궁금하다.

사업 초기 단계에서는 머니스테이션이 컨텐츠나 보유하고 있는 기술을 가지고 투자를 좀 쉽게 해주는 영역에서 사업을 하고 있지만 앞으로는 금융상품을 직접 선택해서 투자를 직접 할 수 있도록 해주거나 아니면 유료 컨텐츠도 서로 공유해서 부가수익도 낼 수 있게끔 해주고 싶다. 또 기존 전통 금융기관이 만들고 있는 펀드나 자산운용 상품들을 머니스테이션이 판매도 하고 정보취득과 분석, 투자 그리고 검증까지, 투자의 시작부터 끝까지를 함께 할 수 있도록 하는 라이프 투자 플랫폼을 만들고 싶다. 사용자들에게 사랑받고 투자자의 모든 여정이 외롭지 않게끔 해주는 서비스를 만들어내고 싶다.

여기서 인터뷰를 마무리하려 한다. 마지막으로 하고 싶은 이야기가 있나.

항상 똑같은 고민을 한다. 인력에 대한 갈증도 있다. 핀테크 분야라고 해서 장벽을 높게 보시는 분들도 있는데, 투자와 금융시장은 종합예술이라고도 하지 않나. 그러니 문화도 들어가고 투자 컨텐츠적인 측면에서 역사도 알아야 하고 기술도 중요하다. 또 시장제도에 대한 이해도 많아야 한다. 그래서 다양한 인력도 많이 찾고 있다. 많은 영역에서 활동하시는 분들이 관심을 가져주셨으면 좋겠고 이분들과 지속적으로 커뮤니케이션을 하고 싶다.

오히려 스타트업들이 브랜딩 쪽에 큰 공을 들이지 못하는 경우가 많은 것 같다. 디자인 체계를 잡는 데 시간이 걸리기 때문일 것이다. 이런 부분에서 시스템을 확립시키고 좀 더 창의적인 방향으로 브랜드 이미지를 구현하고 싶다.

먼저 소개를 부탁드린다.

위밋플레이스에서 UX/UI 프로덕트 디자이너로 일하고 있는 박서현이다. 한국예술종합학교를 졸업했고 졸업 후에는 그래픽 디자인 스튜디오에서 일했다. 이후에는 책을 만드는 편집 디자인 일을 했었고 온라인 기반 디자인을 해보고 싶어 네이버 밴드에서 컨텐츠 디자인 일을 경험했다. 퇴사 후 첫 번째 스타트업을 거쳐 지금은 두 번째 스타트업 위밋플레이스에서 일하고 있다. 현재 네 살 딸이 있는 2년 차 된 워킹맘이기도 하다. 일도 잘하고 싶고 육아도 잘하고 싶은 초보 워킹맘이다. (웃음)

본격적인 질문을 드리기에 앞서
위밋플레이스에 대해 간단한 소개를 요청드리고 싶다.

위밋플레이스는 사용자가 출발지를 각자 입력하면 '중간 장소'를 추천해주는 서비스다. 실시간 교통 상황 데이터와 자체 개발 알고리즘을 활용해 단순 직선거리가 아닌 실제 소요 시간을 기반으로 최적의 약속장소를 찾아주고 있다. 현재는 중간장소 찾기와 약속을 관리하는 위밋플레이스 앱을 운영하고 있고 앞으로는 위치기반 데이터와 만남의 목적, 상대, 결제 내역 등을 참고하여 더 재밌고 다양한 약속을 만들 수 있도록 발전시킬 예정이다. 또 알고리즘을 활용한 B2B도 준비 중에 있다.

누구나 한 번쯤 약속 장소를 정하느라 애를 먹었던 경험을 했을 것 같다.
구체적인 서비스로 기획하게 된 계기를 들어볼 수 있나.

저는 초창기 멤버는 아니지만 대표님에게 이야기를 들을 수 있었다. 대표님도 창업 구상을 위한 스터디를 했던 때에 멤버들의 위치가 모두 제각각이라 회의 장소를 정하는데 어려움이 있었다고 한다. 그래서 중간 장소를 추천해주는 서비스를 직접 만들어봐야겠다 생각했다고 한다. 사용자가 세 명이든 네 명이든 위치를 찍으면 비슷한 시간 내에 중간지점에 도착할 수 있도록 안내하는 앱을 런칭하게 되었다고 한다. 현재는 중간장소 찾기 정도의 기능을 하고 있는데 위밋플레이스에서 지금까지 쌓아온 데이터를 기반으로 장소추천이나 즐겨찾기를 추가할 수 있도록 개편을 진행 중이다. 더 나아가 커뮤니티의 역할도 할 수 있도록 고민하고 있다.

위밋플레이스에서 일한지 얼마나 되었는지 궁금하다.

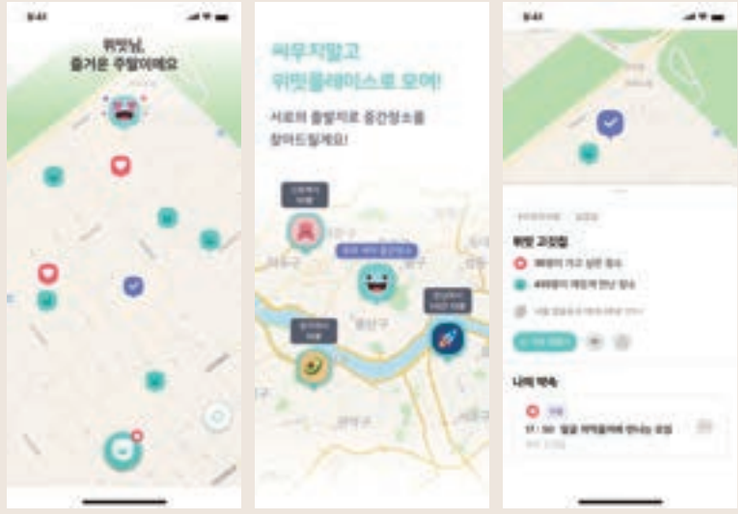
사실 입사한 지 이제 막 한 달이 넘었다. 그래서 인터뷰를 해야 하나 말아야 하나 고민이 들었다. 하지만 위밋플레이스에 대한 이야기를 나눌 좋은 기회라고 생각해서 이 자리에 오게 되었다.

그렇다면 한 달간 일해본 소감은 어떤가.

사내 분위기가 생각했던 것보다 좋았다. 구성원들이 모두 젊은 편이다. 20대 초중반이 대부분이고 분위기도 자유롭다. 재택근무도 수월하고 업무 과정에 있어 불편함이 없다. 책임감을 서로 잘 독려하는 분위기여서 각자 맡은 일을 잘 해내고 있는 것 같다. 이전 직장에서는 회의할 때 말을 잘하지 못하는 경우도 많았는데 이곳 회의에서는 서로 의견을 많이 나눈다. 개발자분들도 자유롭게 디자인에 관한 의견을 주고 디자이너도 개발에 관해 의견을 줄 수 있어 서로 공유하는 부분이 많아 작업하는데 큰 힘이 된다.

입사하셨을 때는 이미 위밋플레이스의 디자인이 완성된 상태였을 것 같다.
최근 어떤 일을 집중해서 하고 있나.

입사하자마자 위밋플레이스 대대적인 개편을 진행하게 되었다. 메인화면이 크게 바뀔 예정이다. 위밋플레이스 앱을 실행하면 지도가 먼저 나오는데 개편하면서 위밋플레이스가 지금까지 모은 데이터를 지도에 표시할 예정이다. 사용자들이 장소에 대한 평가를 할 수 있고 마음에 든 장소는 즐겨찾기에 추가할 수 있게 된다. 메인화면에 있는 지도도 지금보다 좀 더 탁 트인 지도로 변경된다. 서비스 자체가 크게 변한다기보다는 유용한 기능을 더 추가하는 형식으로 진행될 예정이다. 입사한 지 한 달밖에 되지 않았지만 벌써 두 달 치를 일한 기분이 든다. (웃음)



개편을 앞둔 위밋플레이스 앱 디자인

대대적인 개편이라니 바쁜 일상을 보내고 계실거라 예상된다.
그래픽 디자인, 편집디자인 그리고 현재 하고 있는 UX/UI 디자인까지
다양한 분야의 디자인을 경험해오신 것 같다. 그 이야기를 좀 더 들어보고 싶다.

사실 그래픽 작업을 좋아했는데, 점점 그래픽 분야의 일이 많이 없어지고 있다. 오프라인보다는 온라인 중심으로 작업이 확장되다 보니 오프라인은 경쟁이 정말 치열하다. 작업에만 충실할 수 있는 환경이라기보다는 대외활동까지 활발하게 해야 살아남는 구조가 되어가고 있다는 생각이 든다. 편집 디자인 쪽으로 일을 했을 때는 편집이 저와

맞지 않는다는 걸 알게 되었다. 책을 한 권 만드는 일이 영화 한 편을 편집하는 것과 같다고 하는데, 저는 오히려 브랜딩 쪽과 더 잘 맞는다고 생각하게 되었다. 그래서 UX/UI 분야로 옮기게 되었다. 그리고 IT 분야 기업의 분위기가 성향이 맞더라. 아무래도 그래픽 디자인 스튜디오에서는 야근을 많이 하는 분위기가 강했는데 그것보다는 정해진 시간을 좀 더 책임감 있게 쓰는 분위기에서 일하고 싶었다. 그리고 위밋플레이스에서 일하면서 브랜드를 좀 더 고도화시키고 싶다는 마음이 들었다. 오히려 스타트업들이 브랜딩 쪽에 큰 공을 들이지 못하는 경우가 많은 것 같다. 디자인 쪽 체계를 잡는 데 시간이 걸리기 때문일 것이다. 시스템을 확립시키고 좀 더 창의적인 방향으로 브랜드 이미지를 구현하고 싶다. 예를 들면 브랜드 굿즈나 캐릭터를 만드는 일이 있을 수 있겠다. 위밋플레이스도 사람들이 가장 많이 만나는 장소에 위밋 조형물 같은 걸 만들어 오프라인 행사도 하고 이런 부분으로 확장해 다양한 기획을 함께해보고 싶다. 아직 기획자분들과 아이디어를 공유하진 못했다. (웃음)

디자이너로서 일을 할 때 가장 중요하다고 생각하는 점은 무엇인가.

스스로 생각하기에 저는 저만의 색깔이 없는 것 같다. 디자인은 응용학문이고 컨텐츠가 있어야 디자인이 시작된다. 주어진 주제나 문제에 대해 그것을 해결하는 것을 돕고 그것의 가치를 잘 보여줄 수 있는 작업이라고 생각한다. 길에만 나가봐도, SNS를 봐도 다양한 포스터들이 이미 존재하는데 그 사이에서 어떻게 눈에 띄게 할 것인지 고민하게 된다. 어떻게 보면 그럴 때는 그냥 흰 종이, 커다란 흰 종이를 그사이에 붙여놓는 게 제일 효과적일 수 있다. 이렇듯 상황과 주제에 잘 맞는 디자인을 찾는 방법과 핵심 키워드를 뽑아내는 게 가장 중요하다고 생각한다. 너무 요즘 트렌드에만 맞춰서 디자인하는 건 좋은 방법이 아니다. 요즘 3D가 유행이니까 무조건 3D를 넣는 건 하고 싶지 않다. 지금 우리의 UI와 결이 맞나 질문하고 이런 시선으로 디자인을 구성하는 것이 중요한 것 같다.

위밋플레이스 디자이너로서의 일 외에
개인적으로 하고 있는 프로젝트나 활동이 있는지 궁금하다.

워킹맘이라 사실 다른 활동을 할 만할 시간이 현실적으로 없다. 하지만 여유가 생긴다면 다른 디자이너 워킹맘들의 이야기를 들어보는 자리를 만들고 싶다. 이와 관련한 컨텐츠를 만들어보고 싶다는 생각이 든다. 저는 결혼을 일찍 한 편이어서 아이가 벌써 네 살이다. 하지만 주변에서 워킹맘 디자이너를 찾아보기 어렵다. 그래서 이렇게 아이를 낳고 디자인 일을 지속하는 사람이 있다는 것들을 좀 더 알려주고 싶다. 작은 유니온처럼 만들어보면 어떨까 싶다.

크게 동감한다. 일하면서 아이를 키우는 엄마들의 이야기가 수면 위로 올라왔으면 좋겠다고 생각한다. 그래야 서로가 일을 지속할 수 있는 방식을 함께 나눌 수 있을 것 같다. 혼자서는 어려운 일인데, 여유가 생긴다면 꼭 실행해주셨으면 좋겠다.

이전 직장이나 주변을 봐도 디자이너가 아니더라도 여성 팀장님들은 모두 결혼을 하지 않으셨더라. 이런 현실을 보고 조금 슬프기도 했다. 결혼해도 아이를 낳아도 일을 할 수 있다는 이런 분위기와 구조를 만들어야 한다고 생각한다.

서울핀테크랩 공간 중에 가장 좋아하는 곳이 있는가.

저희 팀원들의 의견도 함께 모아왔다. 각자의 상태에 따라 업무공간을 선택할 수 있는 점이 가장 좋다고 하더라. 혼자서 일할 수 있는 집중 공간이 있고 휴식이 필요한 사람이 편안하게 널브러져 있을 수 있기도 하고 또 그 옆에선 치열하게 회의를 하고 있기도 한다. 그런 분위기가 편하고 좋았다. 위밋플레이스 사무실에는 인원이 좀 많은 편이다. 다들 사무실 안에서만 일하기보다는 모두 밖으로 각자 나가 일하는 때도 많다. 저는 데스크톱을 쓰다 보니 움직이지 못한다. (웃음) 사람들이 저한테 안 답답하냐고 묻는데 저는 오히려 사무실에서 일을 하는 게 편하다.

서울핀테크랩에 바라는 점이 있다면 무엇인가.

지금은 코로나로 인해 상황이 어렵기는 하지만 이곳 입주기업들과 교류할 수 있는 소소한 모임들을 종종 만들어주면 어떨까 하는 생각이 든다. 기획자는 기획자끼리, 디자이너는 디자이너끼리 나눌 수 있는 이야기가 많을 것 같다. 오프라인이 어렵다면 온라인으로라도 만날 수 있다면 좋겠다. 다른 기업들에도 일과 육아를 병행하는 워킹맘이 있을지도 궁금하다.

위밋플레이스 **박서현** **www.wemeetplace.com**

사용자의 마음을 읽는 일
Catches user's mind

마케터라면 당연히 트렌드를 꿰고 있는 것도 중요하지만,
가장 중요한 것은 타깃의 정확한 인지다.
어떤 서비스나 상품이든지 사용하는 고객의 정보를 정확하게
파악하지 못하면 마케팅 포인트를 잡을 수가 없다.

소개를 부탁드린다.

웍스메이트에서 마케팅을 담당하고 있는 소원이다. 인터뷰를 직접 하는 것이 더 익숙한 직업이라 이렇게 질문을 받는 입장이 되어보니 새삼 쑥스럽다. 웍스메이트로 오기 전부터 게임, SNS, O2O, 미디어, 식품 등의 업계에서 마케터 경험을 쌓아왔고 그로스마케팅, 퍼포먼스마케팅, 브랜드마케팅, SNS마케팅, SEO, ASO, PR, 콘텐츠 기획 및 제작 등 다양한 마케팅 경험을 해왔다. '가다' 서비스의 성공적인 시장 안착을 위해 10년 넘게 축적해온 저의 마케팅 노하우를 녹여 내고 있다.

근무하고 계신 웍스메이트에 대한 소개도 부탁드린다.

웍스메이트는 비대면 건설인력 중개 플랫폼 '가다' 서비스를 시작한 지 1년 4개월이 되어가는 스타트업이다. 지금까지 건설 노동시장은 일제 강점기부터 시작된 100년 넘은 인력사무소라는 구조를 여전히 이어오고 있다. 건설업계와 건설인력 시장에 선한 영향력을 끼치기 위해 웍스메이트를 설립한 김세원 대표와 20여 명의 임직원이 함께 '가다' 서비스를 열심히 만들어나가고 있다.

'가다'는 근로자에게 좋은 건설 일자리를 안정적으로 제공하고 있다. 건설사에는 사전에 근로자의 생산성 정도를 알 수 있도록 하고, 노동력을 안정적으로 제공해 공사 기간 단축 또는 일정에 차질이 없도록 도와주고 있다. 근로자는 '가다' 앱을 통해 새벽 인력시장에 일찍부터 나가 기다릴 필요가 없으며, 전날 일자리를 확정해두어 다음 날 근로현장으로 바로 출근할 수 있다. 이로 인해 사회적 비용을 아끼고 근로자는 좋은 컨디션으로 근무하며 건설사는 노동성 향상을 할 수 있다. 또한 '가다'는 금융권과 협업으로 유동성 자금 문제를 해결하였다. 근로자에게 당일 일당을 계좌로 지급해 건설인력 시장의 오랜 임금체불 문제를 해결하고 있다.

다양한 기업에서 마케터로 근무하셨다고 앞서 말해주셨다.
웍스메이트에는 어떤 계기로 오게 되신 건지 궁금하다.

그로스본부의 본부장을 맡고 있는 김연재 이사의 스카웃 제의로 웍스메이트에 합류하게 되었다. 김연재 이사는 웍스메이트가 지향하는 데이터를 활용한 그로스마케팅, 즉 그로스해킹과 마케팅 전반을 경험한 능력자가 필요했고, HR(사람인) 포털에서 수일간 인재풀 서칭을 통해 저를 찾게 되었다고 한다. 이후 입사 제안을 받게 되어 꽤 오랜 고민 끝에 수락을 하게 되었다.

재직 중인 회사에서 스타트업으로 옮기는 것이 쉽지 않은 결정이었을 것 같다.

물론 쉽지 않았다. 마음을 움직이게 된 계기는 '가다' 서비스의 비전과 웍스메이트 김세원 대표의 기업경영 철학과 김연재 이사의 데이터 드리븐 비지니스Data Driven Business와 마케팅이었다. '가다'는 근로자가 일자리를 구하고 일하는, 일용직 건설 근로자들의 데이터가 쌓이게 된다. 그 어디에서도 축적할 수 없는 건설 일용직 근로자 데이터를 통해 좋은 일자리를 제공하는 데 활용하고자 한다. 사회적 이슈인 일자리 부족에 도움이 되고 오프라인에 머물러 있던 건설인력 유동 시장을 온라인화한다는 작업이 매력적이어서 웍스메이트와 함께 하게 되었다.

마케팅 관련 분야를 전공하신 건가.
어떻게 마케터라는 직업을 선택하게 되셨는지 궁금하다.

광고학과 전공자는 아니고, 시각디자인과를 전공했다. 그렇다고 분야가 아예 다르다고는 할 수 없는 것 같다. 학교를 다닐 때부터 지면 광고를 기획하고 디자인하는 작업을 많이 해왔다. 이 과정에서 마케팅 영역을 많이 배울 수 있었다. 디자인을 할 때도 결국은 타깃을 파악하고 이것을 어떻게 이미지화할 것인지 고민해야 한다. 졸업 이후에도 이 분야에 계속 관심을 두게 되었고 취업할 때 마케팅 분야로 나아가봐야겠다고 생각하게 되었다.

건설인력 중개 플랫폼 특성상 서비스 타겟층의 연령이 높을 것이라고 예상된다.
앞서 오프라인 마케팅의 중요성에 대해 언급해주시기도 했는데,
마케팅 쪽으로 기획하실 때 크게 염두에 두는 부분은 어떤 점들이 있는가.

보통 인력 사무소에 가면 연령대가 높으신 분들이 많이 온다. 최소 40대-60대 이상의 고연령층이 많이 온다. 그래서 '가다' 서비스에도 그런 분들이 많을 거라 예상하고 마케팅을 진행했었다. 고연령층을 위한 마케팅이라고 하면 온라인 플랫폼을 중심으로 활용하기보다는, 현장에 접근하거나 기성 매체들을 활용해야 하는데 아무래도 마케팅 예산이 많지 않다 보니 어려움이 있었다. 그래서 온라인 플랫폼을 이용한 마케팅을 하되 광고 카피나 소재, 이미지를 선정하는 데 있어 높은 연령층을 대상으로 기획했다. 하지만 의외로 20대의 반응이 높아 흥미로웠다. 이것을 근거로 20대를 위한 온라인 마케팅도 함께 진행하게 되었고 고연령층을 포함하기 위해 오프라인 행사를 꾸준히 진행하고 있다. 현장에서 직접 찾아뵙고 스마트폰 어플리케이션 활용 방법을 안내하고 있기도 하다. 웍스메이트에 입사하면 직원들이 필수코스로 현장에 직접 나가 일을 해보는, 일종의 사내 문화도 있다.

직원들이 돌아가며 현장에 나가보는 사내문화가 있다니 흥미롭다.
이 문화는 어떤 의도로 만들어졌나.

공식적인 사내문화라고는 할 수 없지만 웍스메이트에 입사를 하면 어느 때든 현장에서 일해보는 경험을 할 수 있도록 장려하고 있다. 물론 강제는 아니다. 아무래도 웍스메이트가 건설인력 중개라는 확실한 역할을 가지고 있고 관련 서비스를 기획하는 일을 사무실에 앉아서만 해서는 고객들의 니즈를 이해할 수 없다는 생각이 들었다. 현장에 직접 가 일을 해보는 것이 필요하겠다는 의도로 이런 문화가 생긴 것 같다. 고객의 마음을 알아야 하니까.

'가다'의 직원들이 사용하는 안전모

웍스메이트에서 소원님이 가지고 있는 미션이나
앞으로 해보고 싶은 일이 있다면 무엇인지 궁금하다.

단순 인력 제공 앱이 아닌, 건설 일용직의 희망, 넓게는 일용직들의 희망이 되는 서비스로 '가다'를 만들어보고 싶다. 모든 국민이 가다 서비스를 알도록 마케팅하는 것이 목표다. '가다'의 서비스를 다양하게 확장해 근로자들에게 쉼터를 제공해드리거나, 교육 프로그램, 교통편 제공, 혜택 이벤트 등으로 생활전선에서 고생하는 분들을 위해 하나라도 더 드리고 싶은 마음이다. 마케터로서 데이터 활용 마케팅, 그로스마케팅에 더욱 집중하여 서비스 개선을 직접적으로 하고 싶다. 현재도 물론 진행 중이긴 하지만 시간을 할애하고 싶은 부분이다.

마케터로서 일을 할 때 중요하다고 생각하는 점이 있다면 무엇이 있을까.

마케터라면 트렌드를 꿰고 있는 것도 중요하지만, 가장 중요한 것은 타깃의 정확한 인지다. 어떤 서비스와 상품이든지 사용하는 고객 정보를 정확하게 파악하지 못하면 마케팅 포인트를 잡을 수가 없다. 마케터나 서비스를 제공하는 입장에서 흔히들 쉽게 실수하는 것이 고객을 잘 안다고 확신한다는 점이다. 고객을 100% 파악하고 이해했다 하더라도 언제든 고객의 흐름은 변화한다는 것을 인지해야 한다. 마케터는 항상 실시간에 가깝게 고객을 이해하고 고객의 마음이 되어 서비스를 홍보하는 사람이라 생각한다. 결국 마케팅에서 이야기하는 타깃분석과 명확한 타깃설정, 다양한 마케팅 툴을 통해 설정한 타겟에게 각 서비스가 지향하는 브랜드 메시징을 정확하게 전달할 수 있도록 해야 한다.

최근에 마케터라는 직업에 대한 관심도가 높아지고 있다고 느껴진다.
이 흐름에 대해서 어떻게 생각하시는지 궁금하다.

마케터라는 직종이 누구나 쉽게 접근은 가능하지만, 정의하기 쉬운 프로는 많지 않다. 특히 최근 그로스마케터나 데이터분석가가 마케팅 직종에서 각광 받고 있다. 데이터가 중요한 흐름에서는 당연한 일이기도 하다. 어찌 보면 학습하기는 쉬워 보여 많이들 진입하고 공부하고는 있으나 실무에서 이 부분을 반영하고 경험을 쌓을 수 있는 조직이 많지 않다. 가깝게 웍스메이트만 보더라도 그로스본부라는 명칭으로 그로스해킹 및 데이터 드리븐 마케팅과 사업을 진행 중이지만, 상당수 스타트업의 업무가 서류작업, 지원사업이나 타 부서의 업무 협조 및 지원 등으로 시간을 빼앗기기도 한다. 또한 기성 기업에서는 아직까지 그로스마케팅보다는 기존의 Paid 마케팅을 주로 하고 있는 것이 현실이기도 하다. 막연히 마케터라면 멋지게 프로젝트 브리핑을 하며, 아이디어 회의를 통해 큰 플래닝을 조율하고 광고비를 집행하는, 영화나 드라마에서나 볼 수 있는 워킹 라이프를 꿈꾸지만 현장은 다르다는 점을 알아야 한다. 사소하게는 고객에게 전화하는 응대서부터 연간 억대 마케팅 비용을 집행하는 것까지 모두 마케터의 일이며 경험이라는 점을 말이다. 그로스해커 또한 마찬가지다. 특히 사회초년생으로 그로스마케터로의 진입은 쉽지 않다. 이 영역은 그만큼 많은 경험을 바탕으로 채용하는 경우가 많기 때문이다.

이런 흐름이 한편으로는 당연하다고 생각하는데, 과도기에 데이터와 접목된 마케터가 되기 위해 노력하는 것은 어쩔 수 없는 현상이다. 사실 그로스해킹은 이미 4~5년부터 이슈화되기 시작한 마케팅 트렌드이기에 현재는 많은 기업이 중요시하게 생각하는 부분이다. 아직 계속 발전 가능성이 있는 영역이다. 마케팅의 기법이나 기능은 점점 테크Tech화 자동Auto화 되고 있기 때문에 마케터에게 요구되는 능력이나 학습 포인트는 점점 늘어만 가고 있다. 그만큼 배우고 익히지 않으면 살아남기 어려운 게 마케터라는 직종 같다.

많은 직장인들이 일과 일상의 균형에 대해 고민을 하지 않나.
소원님은 스스로를 위해 어떤 루틴을 만들고 계신지 궁금하다.

첫 번째로 가장 중요하게 생각하게 하는 일은 충분한 수면이다. 하루의 피로를 그날 풀고 다음 날 일에 집중할 수 있는 컨디션을 만드는 게 무척 중요하다. 컨디션이 망가지면 업무의 질이 떨어지게 되기 때문이다. 두 번째로는 트렌드 파악이다. 사실 퇴근 후라기보다는 출퇴근 시에 최신 마케팅 흐름이나 테크의 정보를 찾아보고, 스타트업 흐름이나 뉴스 등을 꾸준히 체크하려고 한다. 시사에도 능통하고 잡학 다식한 마케터가 어떤 이슈에도 대응할 수 있기 때문이다. 세 번째로는 운동이다. 아무래도 마케터도 사무직 쪽이다 보니 쌓이는 정신적 스트레스도 많다. 몸을 직접 쓰는 운동으로 해소하고 있다. 저는 사이클을 8년간 취미로 타고 있는데 자전거 안장에서 페달을 굴리는 시간만큼은 아무런 생각이 들지 않는다. 오롯이 페달링에 집중하면서 복잡한 머릿속을 정리할 수 있다. 자신의 일과 일상을 잘 들여다보고 스스로에게 맞는 방식을 찾는 게 가장 중요한 것 같다.

웍스메이트 **소원** **https://1gada.com/**

A journey across borders
국경을 초월한 그의 여정

월렛엔진
Pascal Kurzawa CGO

먼저 간단히 자기소개를 부탁드린다.

월렛엔진에서 CGO를 맡고 있는 Pascal 이다. Ecosystem Development Lead of Verso Finance의 창립멤버이자 Kembia A Fintech 팟캐스트를 진행하고 있다. 독일 중심부인 프랑크푸르트 암마인 근처에서 태어났다. 많은 사람이 공항과 소시지가 유명하다고 알고 있는 그곳이다. 여기 지역 사람들은 이곳 소시지가 최고라고 생각하는데 다른 독일지역 사람들은 동의하지 않을지도 모르겠다. (웃음)

독일을 떠나 타지에서 활동을 했던 걸로 알고 있다. 결정을 하게 된 계기와 과정이 궁금하다.

독일에서 태어나고 자랐지만 항상 외국으로 나가는 걸 꿈꿨다. 그러다 스위스 자동차 회사 회계파트에서 일하게 되었고 열아홉 살이 된 해에 여행을 떠나게 되었다. 첫 번째 목적지는 뉴질랜드였고 그곳이 마음에 들어 잠시 더 머물게 되었다. 뉴질랜드에서 지내며 내가 앞으로 하고 싶은 일이 무엇인지 고민한 후 1년 만에 재정학 학위를 취득하기 위해 다시 독일로 돌아왔다. 그 이후 다시 여행길에 나섰다. 요약하자면 일본 도쿄에 있는 독일 기업에서 일을 했고 히말라야를 올랐다. 북극권으로 자전거 여행을 떠났고 그러다 유학을 할 기회가 생겼다. 유학을 계기로 한국으로 처음 오게 되었다. 한국에서 공부하며 핀테크, payment 그리고 암호화폐에 대해 관심이 생겼다. 그와 같은 시기에 월렛엔진에 합류하게 되었다. 한국 유학 중에 한양대학교에서 핀테크에 대해 깊게 공부해보고 최신 산업의 동향을 연구해왔다. 그 중 특히 payment에 대해서 더 많은 연구를 할 수 있도록 많은 교수님이 도움을 주었다. 그 과정 중에 payment behavior에 대한 연구 프로젝트를 시작하기도 했다. 정말 흥미로운 시간이었다.

열 아홉살에 떠난 여정이 취업으로, 학업과 여행으로 이어지는 점이 흥미롭다. 본격적인 질문을 하기 앞서 월렛엔진에 대해 간단한 소개를 부탁드린다.

월렛엔진은 은행과 같은 금융기관으로, 국경을 초월해 임베디드 금융 스택을 앱을 통해 제공한다. 전 세계의 사용자가 원활하게 돈을 저장하고 보내며 받을 수 있도록 하고 있다. 월렛엔진은 수익 창출을 도우며 모든 앱을 금융 앱으로 전환시켜 고객가치를 3-5배 증대시키면서 고객의 고착성과 데이터 수집을 증가시킨다. 또 월렛엔진 외에 소액금융 상품의 배포 방식을 혁신하는 것을 목표로 블록체인 비즈니스인 Verso를 공동으로 설립했다. Verso는 대출, 보험 및 수익 상품과 같은 저렴한 소액 금융상품을 제공하도록 설계되어 월렌엔진을 보완하고 있다.

어떤 계기로 월렛엔진에 함께 하게 되었나.

여러 나라를 여행하면서 금융서비스가 얼마나 단절되어있는지 알 수 있었다. 네팔에 머무르고 있는 동안 현지 사람들이 현금을 집안에 보관하는 것을 봤다. 그곳에 사는 내 친구는 아주 좋은 스마트폰을 가지고 있음에도 불구하고 디지털 뱅킹을 사용하지 않고 있었다. 전국적으로 도입되지 않은 것이다. 세상에는 많은 기회가 있고 금융서비스의 혁신이 전 세계 사람들의 금융 생활을 크게 개선할 수 있다는 생각이 들었다. 그 많은 변화에 대한 기회와 기대가 나를 이 분야로 이끌었다. 그 후 월렛엔진의 CEO인 Grego씨의 연설을 듣게 되었고 푹 빠졌다. 월렛엔진은 국경을 초월한 임베디드 금융 도입을 주도하기 위한 여정을 시작했다고 믿고 있다. 세계 곳곳의 사용자가 금융서비스에 쉽게 접근할 수 있도록 하며 어플리케이션들이 수익원을 다양화하여 고정성을 높일 수 있도록 하고 있다.

앞서 월렛엔진의 CGO라 언급해주었는데, CGO로서 기업 내에서 구체적으로 어떤 일을 하고 있나.

CGO는 Chief Growth Officer의 약자로 지속가능한 확장을 책임지는 역할을 담당한다. 나의 핵심업무는 수익 및 성장 전략의 실행과 개발이다. 시장 진출을 위한 전략과 확장 계획, 재무 목표 설정 그리고 지속가능한 가격 책정 모델을 통해 이를 충족하기 위한 계획 수립이 포함되어 있다. 이 외에도 영업 분야에서도 역할을 하고 있다. 또 다른 여러 국가로 확장하기 위해 사회기반시설 회사, 멘토 및 고문들과 파트너십을 구축하고 있다. 다양한 행사에 참여하고 비즈니스 파트너와의 관계를 발전시키는 것도 주요 업무다.

최근 월렛엔진에서 어떤 프로젝트를 진행하고 있는지 궁금하다.

현재 다양한 방면에서 많은 일을 진행하고 있다. 도쿄와 마닐라에서 두 개의 프로그램을 운영하면서 동시에 싱가포르에서 *긱이코노미(Gig Economy) 앱 가동을 준비하고 있다. 또, 기존 고객과 협상하고 계약을 체결하며 일정을 설정하고 다른 여러 국가의 새로운 잠재적 고객에게 연락을 취하는데 가장 많은 시간을 보내고 있다.

독일, 스위스, 일본 등 다양한 국가에서 일해 본 경험을 가지고 있는데, 한국에서 일하며 느낀 문화적 차이나 특징 같은 것이 있나.

한국과 독일은 업무 수행방식에 있어 공통점을 가지고 있다. 두 나라는 특정 산업에서 글로벌 리더이다. 이것은 근면, 헌신 그리고 교육에서 온 것이라고 생각한다. 한국인과 독일인은 열심히 일하고 특히 전통적인 대기업에서는 강력한 위계질서를 가지고 있다. 모르는 사람들도 있겠지만 독일은 한국과 비슷하게 경어를 사용하는 몇 안 되는 유럽 국가 중 하나다. 물론 한국의 경어가 좀 더 높은 단계로 사용된다. 이것이 한국과 일본의 공통점이라고 할 수 있겠다. 상사를 대하는 법, 사적인 모임에서 행동하는 법, 나이 많은 동료와 선배를 대하는 법에도 여러 규칙이 있다. 이런 것들에 익숙해지는 것이 상당히 어려웠다. 하지만 젊은 세대들이 많은 스타트업에는 그 문화가 전해지지 않은 것 같다. 변화해나가는 과정이라고 생각한다.

또 다른 점을 꼽자면 독일인들이 한국인들보다 훨씬 더 직접적이라는 것이다. 반면에 한국은 비즈니스 관계를 먼저 만드는 것을 훨씬 더 강조한다. 말 그대로 한국에서는 회의의 본론으로 바로 들어가지만 독일에서는 10초 정도의 인사 후에 회의를 시작한다. 가끔 이런 것들이 이상하게 느껴질 때가 있기도 하다. 물론 이 중 어떤 것이 더 낫다는 말은 아니다. 좋은 관계를 만들며 동시에 효율적인 회의를 진행하는 것을 선호한다.

앞으로 월렛엔진에서 이루고 싶은 목표나 하고 싶은 일이 있다면 무엇인가.

개인적으로는 월렛엔진의 세계적인 확장의 최전선에 서는 것이 가장 큰 목표라고 할 수 있겠다. 월렛엔진은 향후 몇 년 동안 포트폴리오에 여러 국가를 추가하는 것을 목표로 삼고 있다. 필리핀에서부터 도쿄, 그리고 머지않아 한국에서 가동될 예정이다. 야심찬 비전을 가지고 추진해나가는 중이다.

세계 곳곳을 여행다니던 Pascal kurzawa

일을 할 때 어떤 점을 가장 중요하게 생각하는지 어떻게 동력을 만들어내는지 궁금하다.

자신이 집중하고 신나게 할 수 있는 것이 무엇인지 아는 게 가장 중요하다고 생각한다. 나는 금융혁신, 업계 트랜드, 다양한 기술과 다른 분야의 발전에 관한 뉴스와 기사를 매일 읽는다. 스스로를 위한 공부이기도 하고 일에 대한 열정을 이어갈 수 있는 동력이 된다. 일은 나에게 있어 즐거움이기도 하다. 마지막으로 나이키 창업자 Phil Knight의 말을 인용하고 싶다. "당신이 당신의 부름에 따른다면, 피로를 더 쉽게 견딜 수 있고 실망은 연료가 될 것이며 최고의 것은 당신이 느껴본 적이 없는 것과 같을 것이다"

서울핀테크랩을 운영하고 있는 담당자들의 이야기를 담고 싶어 인터뷰 요청을 드리게 되었다. 먼저 소개를 부탁드린다.

조은형 서울핀테크랩에 대해 먼저 간단하게 소개해 드리자면 서울시 산하의 핀테크 육성기관이고 현재 100여 개의 스타트업을 보육하고 엑셀러레이팅 프로그램을 제공하고 있다. 저는 이곳에서 기업 선발과 평가 그리고 네트워킹 행사를 담당하고 있다.

송차이 서울핀테크랩에서 기업편람과 매거진 제작을 함께 하고 있다. 주로 홍보 파트를 담당하고 있어 영상이나 브로슈어 제작과 같은 일도 맡아왔다. 최근에는 해외 프로그램 기획과 진행을 하게 되었다.

좀 더 구체적으로 여쭈어보자면, 서울핀테크랩 담당자분들은 어떤 루틴으로 일을 하고 계신지 궁금하다.

조은형 프로그램 매니저로 활동한다고 생각하시면 된다. 하나의 프로그램이 있을 때마다 그것을 기획하고 운영을 하고 마무리하는 것까지의 과정을 모두 한다. 항상 똑같은 방식으로 굴러가기보다는 기획마다 그 과정이 달라지기도 한다. 짧게는 한 달 길게는 세 달씩 하나의 프로그램을 운영하게 된다. 주로 아이디어를 나누고 프로그램의 방향을 잡아가는 데 가장 큰 공을 들인다.

올해 진행하셨던 프로그램 중 가장 기억에 남는 일은 무엇인가.

조은형 현재 홍보 단계에 있는 연말 네트워킹 행사를 꼽고 싶다. 올해는 기업들이 네트워킹을 할 수 있는 자리가 많이 없었던 것 같다. 그래서 입주기업들이 좀 더 편하게 서로를 만날 수 있는 장을 마련하고자 연말 행사를 기획하게 되었다.

올해 마지막 행사라 더욱 기억에 남으시겠다. 아무래도 프로그램을 기획하고 진행할 때 코로나19의 영향을 많이 받는 한 해였을 것 같다.

조은형 맞다. 올해 2월에 입사했는데 입사 후 내내 코로나와 함께였다. 네트워킹 행사라는 이름으로 몇몇 프로그램을 진행했지만 서로 긴밀하게 이야기를 나누긴 어려운 현실이 있었다. 그래서 이번 연말 행사는 메타버스를 활용하여 진행해 볼 계획이다. 직접 만나 이야기를 나누고 있다는 느낌을 더 줄 수 있지 않을까 기대하고 있다.

송차이 매니저님의 하루 업무 루틴도 궁금하다.

송차이 올해 6월에 입사했기 때문에 업무가 주로 하반기로 몰려있다고 느꼈다. 그것이 홍보 업무의 특성이기도 하다. 올해는 본격적으로 기획단을 꾸려 준비하기보다는 작년에 했던 업무를 변형하고 보다 확장시키는 방향으로 일을 진행했다. 그럼에도 올해에 맞춰 기획되어야 하는 부분도 분명하게 있었고 기획 과정에서 많은 힘을 썼다. 협업하는 업체들과 소통하면서 일을 할 수 있어 도움이 많이 됐다. 최근에 맡게 된 해외업무의 경우는 홍보 쪽 일과 결이 조금 다르다. 서울핀테크랩이 동종 업계에서는 인지도가 있는 편이라 오히려 해외에서 서울핀테크랩에 프로젝트 제안을 많이 주셨던 것 같다. 연락해오는 기관들과 미팅을 하고 해외 방문 프로그램을 만들어가고 협업할 수 있는 부분이 많아 그게 재밌었던 것 같다.

두 분은 서울핀테크랩에 오기 전에 어떤 일을 하셨는지 궁금하다. 핀테크 분야에 관심을 갖게 된 계기는 무엇이었나.

조은형 학생 때 스타트업 육성기관에서 잠깐 일을 할 수 있는 기회가 있었다. 스타트업에 관

해 잘 알고 있지는 않았지만 이곳에서 하는 육성 프로그램과 비슷한 일을 옆에서 지켜볼 수 있었다. 프로그램에 참여했던 분들이 기획자들에게 고맙다고 말씀해 주시는 걸 보면서 누군가에게 도움이 되는 일을 한다는 생각이 들어 좋았다. 그리고 이런 업무 자체가 사람들을 많이 만나는 일이기도 한데 그게 저와 잘 맞았다. 진로를 결정하게 된 계기가 되기도 했다.

송차이 대학교때 직업 탐색을 많이 했던 것 같다. 처음에는 기자가 되고 싶기도 했다. 기사 작성하는 수업도 들어보고, 외교관이 되고 싶어 법 관련 수업을 듣기도 했다. 하지만 저와 잘 맞지는 않더라. 당시 심리학을 전공하고 있었는데, 전공을 살려 통계를 기반으로 리서치를 하는 회사에 입사하게 되었다. 인턴으로 들어갔는데 일 자체가 재밌다고 느껴지지 않았다. 항상 반복되는 단순 업무라는 인상을 받았다. 정해진 틀 안에서 주어진 일만 수행하기보다는 좀 더 다양한 경험을 하고 싶다는 생각을 하게 됐다. 이후에 외국항공사에 합격해 입사를 하게 되었는데, 남는 시간에 아르바이트 겸 일을 받게 되었었다. 그게 스타트업 엑셀러레이팅 분야였다. 다양한 분야로 창업을 한 분들을 많이 만나다 보니 일이 힘들기보다는 오히려 흥미로웠다. 외국항공사에서 좀 더 일해볼 생각이 있었지만 코로나19로 인해 한국으로 돌아오게 되었는데, 엑셀러레이팅 관련해 했던 일들이 생각이 났다. 이후 서울핀테크랩으로 오게 되었는데, 서울핀테크랩에는 '핀테크'라는 확실한 구심점이 있다. 그래서 다양한 일을 하고 다양한 스타트업을 만나지만 '핀테크'에의 전문성 또한 쌓을 수 있어서 지금 일에 만족도가 높다.

송차이 프로그램 매니저

창업을 하신 분들을 곁에서 지켜보다보면 두 분도 창업에 대한 욕심이 생길 수 있을 것 같다.

조은형 옆에서 보다 보니 창업에 관심이 생길 수밖에 없는 것 같다. 직원들끼리 서로 창업을 하고 싶은지 물어보기도 한다. 하지만 대부분 힘들게 창업하고 운영하는 것을 지켜보니 자기는 너무 힘들 것 같다는 이야기를 많이 한다. 그래도 언젠가는 좋은 아이템이 있다면 도전해 보고 싶은 마음은 있다. 사실 반반이다.

송차이 누구나 대표가 되고 싶고 자기 일을 하고 싶은 열망은 있을 것 같다. 하지만 핀테크 분야는 조금 어려울 것 같기도 하다. 아직까지 규제가 많기도 하고 전부를 이해하기에는 어려운 부분이 많다. 기술적인 부분도 그렇다. 스타트업 창업하신 분들을 가까이서 보니 오히려 정말 대단하시고 멋있다는 생각을 많이 하게 된다. 창업을 하더라도 핀테크 스타트업을 못 할 것 같다. (웃음)

연말이라 많이 바쁘실 것이라 예상된다. 정신없이 일 하다보면 몸과 마음이 소진되기 마련인데, 이럴 때 어떻게 스스로 동력을 만드는지 궁금하다.

송차이 말씀하신 대로 연말이라 정말 바쁘다. 그간 야근도 많이 했었다. 그래서인지 퇴근 후와 주말엔 정말 아무것도 하지 않고 집에서 푹 쉬며 보낸다. 그렇게 지내고 나면 어느 정도 충전이 되는 것 같다. 집이 사무실에서 꽤 먼 편이라 출근을 조금 일찍 한다. 출근하고 나면 바로 사무실로 가지 않고 20층으로 올라가 혼자 커피를 내려 마신다. 고요히 창밖을 내다보기도 하고 경제 관련 기사를 읽기도 한다. 그 시간을 가장 좋아한다. 은형 님은 일하는 걸 굉장히 즐기는 편이라고 알고 있다. 워커홀릭이지 않나.

조은형 (웃음) 일하면서 많이 지치지 않는 편이다. 일할 때 가장 힘이 되는 건 입주 기업들이 프로그램 참여 후 긍정적인 피드백을 주었을 때인 것 같다. 항상 기업들에게 도움이 되는 방향으로 기획하고자 많은 공을 들이는데 그걸 알아주시고 고맙다는 마음을 전해주실 때 힘이 난다.

송차이 야근도 많이 하시는 것 같은데 그건 어떠신가?

조은형 기업들과 많은 소통을 하는 파트에서 일하다 보니 근무시간에는 전화나 메일에 답변하느라 바쁘다. 그래서 온전히 업무에 집중할 수 있는 시간이 적다. 기업들이 퇴근한 이후에 남아 일을 자주 한다. 고요해진 사무실에 앉아 일을 할 때 일에 대한 몰입도가 높다고 느낀다. 사무실에 남아있는 다른 직원분들과 함께 저녁을 먹고 편하게 이야기 나눌 수 있는 시간도 참 좋다.

조은형 프로그램 매니저

일에 대한 애정도 그렇고 체력이 정말 대단하신 것 같다.

조은형 힘에 부칠 때도 있다. 야근을 자주 하지만 퇴근할 때 노트북을 집으로 절대 가져가지 않는다. 몇 번 노트북을 가지고 퇴근을 해봤는데 쉴 때 계속 눈에 보이니 자꾸 일에 대한 생각을 하게 되고, 주말에도 노트북을 펴고 앉게 되더라. 그래서 휴일엔 일 생각을 하지 않고 쉴 수 있도록 하는 편이다.

정말 중요한 포인트인 것 같다. 휴식에 온전히 집중하는 것. 마지막으로, 서울핀테크랩에서 좋아하는 공간들이 있으실지 궁금하다.

조은형 다른 공간보다 저는 사무실에 있는 제 자리를 가장 좋아하는 것 같다.

송차이 앞서 말씀드린 20층 공간에서 커피를 마시는 걸 가장 좋아한다. 아, 20층 화장실에는 칸마다 음악이 나온다. 다른 층은 안 나오는 걸로 알고 있어서 팁이라면 팁이겠다. (웃음)

2021 Graduated Startup

이동성과 인증을 연결하다

엘핀

구본욱 Director

간단한 자기소개를 부탁드린다.

엘핀에서 영업과 사업개발을 담당하고 있는 구본욱이다. 엘핀의 서비스를 고객사에 소개하고 새로운 수요를 찾아 신규 서비스 개발을 고민하는 업무를 담당하고 있다. 2019년 초 엘핀에 합류하여 지금까지 함께 하고 있다.

엘핀이라는 이름의 의미가 로케이션Location의 L과 핀테크의 Fin을 합쳐서 만든 이름이라고 알고 있다. 엘핀이 위치기반 인증 솔루션을 활용해 어떤 서비스를 제공하고 있는지 궁금하다.

엘핀은 위치 기반 인증기술 및 생체 인증 등 기타 인증기술을 복합적으로 결합한 서비스를 제공하고 있다. 단일 서비스를 제공하기보다는 보유하고 있는 기술을 바탕으로 스마트폰, 태블릿 그리고 IoT 단말기에 적용될 수 있는 다양한 솔루션을 제공하고 있다.

주로 기업에 제공하는 서비스로는 위치를 활용하여 스마트 기기 사용 위치를 통제하는 서비스가 있고 자체 앱을 개발해 운영까지 제공하고 있는 서비스로는 대표적으로 위치 기반 출결관리 서비스 및 방문관리 서비스를 제공하고 있다. 이외에도 금융, 공공기관 등에 다양한 서비스를 제공하고 있으며 앞으로도 보유 기술을 바탕으로 사업 포트폴리오를 지속적으로 확장할 예정이다.

금융, 공공기관에 다양한 서비스를 제공하고 있다고 언급해 주셨다. 위치기반 인증이 적용된 구체적인 사례가 궁금하다.

대표적으로 증권 및 은행과 협업한 사례를 소개해 드릴 수 있을 것 같다. 몇 년 전부터 증권사에서 고객을 직접 찾아가는 ODS(Out Door Sales) 방식이 확장되면서 해당 직원이 태블릿을 가지고 지점 내에서 거래하는지, 지점 밖에서 거래하는지에 따른 보안 기준의 차별화가 필요해졌다. 지점 내, 외부 위치에 따라 금융상품별 판매 및 청약철회에 적용되는 규제가 다르기 때문이다. 엘핀은 증권사 영업 태블릿에 위치 기반 인증 솔루션을 적용해 해당 태블릿의 위치를 정확하게 인증하도록 하고 있다. 해당 결과에 따라 증권사를 증빙자료 등 다양한 용도로 활용 중이고 현재 대형 증권사인 미래에셋대우, 한국투자증권 전 지점에 도입되어 서비스를 제공 중이다.

다음으로는 NH농협은행과 제휴를 통한 신규 금융상품에 엘핀의 위치 인증 솔루션을 제공한 사례가 있다. NH농협은행에서는 대한민국을 9개 권역으로 나눠 각 권역 방문 횟수에 따라 우대금리를 제공하는 적금 상품을 출시한 적이 있었다. 금융상품이기 때문에 매우 높은 신뢰성을 갖춘 위치 인증 기술이 필요했고 이에 엘핀이 적금 가입 고객이 실제로 해당 권역에 방문했는지 인증하는 솔루션을 제공하게 되었다. 해당 금융 상품은 긍정적인 반응이 많아 제5회 한경 핀테크 서비스 분야 대상을 수상하기도 했다.

엘핀의 사업모델이 현 시장에 어떤 영향을 미치고 있는지 궁금하다. 또, 비슷한 솔루션을 가진 다른 기업들과의 차별점은 무엇인가.

엘핀 사업모델의 가장 큰 장점은 독창성이다. 일반적인 인증 방식인 ID/PW 방식은 모바일 서비스 시대에 적합하지 않은 부분이 있다. PC와 다르게 스마트폰은 기기 자체를 잃어버릴 우려가 있고 ID/PW도 노출되기 쉬운 단점이 있다. 이를 보완하기 위해 엘핀은 스마트폰이 갖고 있는 가장 큰 특징에 주목했다. 사람들은 스마트폰을 항상 소지하고 다니며 위치가 변경된다는 점이다. 이러한 이동성을 인증 용도로 활용할 수 없을까

라는 고민에서 위치기반인증 기술이라는 사업 모델을 구축하게 된 것이다.

타 유사 업체와의 가장 큰 차별점은 타 업체는 위치를 '측위' 용도로 활용하지만 엘핀은 위치를 '인증' 용도로 사용한다는 점이다. 정밀성보다는 안정성과 신뢰성에 초점을 맞췄고 독자적인 노하우로 시장에서 가장 안정적인 위치 정보를 활용할 수 있다는 차별점을 보유하고 있다.

엘핀이 새롭게 준비하고 있는 프로젝트가 있나.

이번 11월에 신규 앱 서비스를 출시할 예정이다. 공장 등에서 꼭 필요하지만 항상 필요하지 않은 유휴장비에 대해서 위치 기반으로 중고 거래를 할 수도 있고 나아가 필요한 기간만큼 임대할 수 있도록 중개해 주는 플랫폼 서비스다. 현재 서비스 초기 버전을 바탕으로 공단 등 실제 잠재 고객을 대상으로 피드백을 받아 고도화를 진행 중이다. 높은 비용을 들여 장비를 구매하지 않고 필요한 만큼만 효율적으로 활용할 수 있다는 점 때문에 좋은 반응을 얻고 있다.

기후위기, 코로나 팬데믹 등 전환의 시기를 맞아 어떤 새로운 고민을 하고 있나.

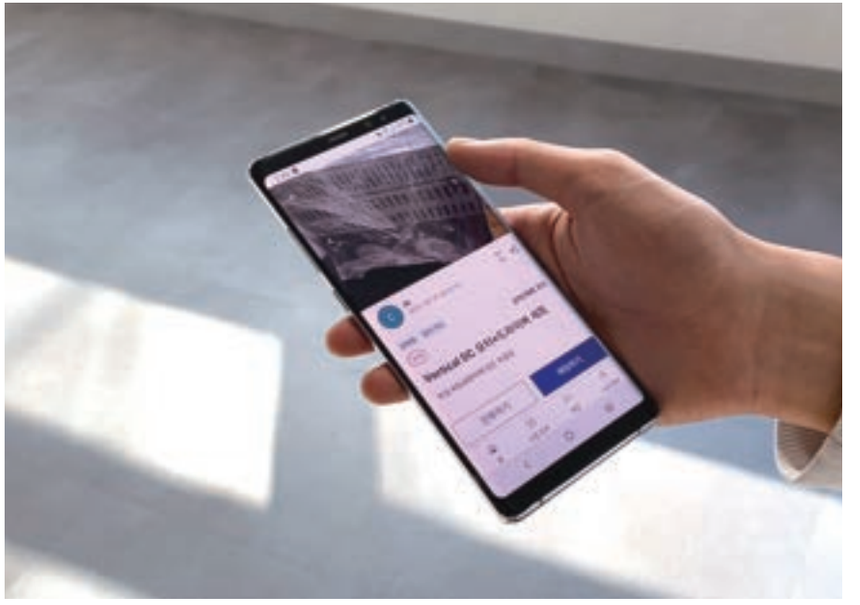
코로나로 인해 비대면 서비스 시장이 많이 커졌다. 하지만 반대로 생각해 보면 오프라인 서비스 시장 또한 여전히 수요가 많은 상황이다. 엘핀은 시장의 흐름을 무조건 따라가기보다는 가장 잘 할 수 있는 '위치'라는 요소를 바탕으로 오프라인으로 활용될 수 있는 다양한 서비스를 준비하고 있다.

**시장의 흐름만을 따라가기보다는 엘핀이 잘할 수 있는 일을 고민한다는 점이 인상깊다.
구상하고 있는 다른 서비스도 있나.**

현재 인증뿐만 아니라 '위치'를 활용한 다양한 분야의 서비스를 개발 및 테스트를 하고 있다. 현재 기획 단계에 있는 서비스 중 한 가지로 예를 들자면 같은 빌딩에 근무하는 직원들끼리 커뮤니티를 형성해 주는 서비스를 준비하고 있다. 직장인들은 집보다 더 많은 시간을 직장에서 보내는데 같은 회사가 아니라면 같은 빌딩에서 근무하는 분들과 접점을 만들기는 어렵다. 위치(빌딩)을 기반으로 커뮤니티를 형성해 그 커뮤니티 안에서 재밌는 시도를 다양하게 해볼 수 있지 않을까 기대하고 있다.

**엘핀이 가진 기술을 활용해 정말 다양한 아이디어를 실험해보고 있는 것 같다.
이런 아이디어를 주로 어떻게 얻는지 궁금하다.**

전혀 다른 두 가지 방식으로 초기 아이디어를 발굴하고 있다. 우선, 기존 서비스를 제공하고 있는 다양한 고객사 및 고객의 피드백을 통해, 현업에서 필요하신 새로운 수요를 발굴하고 엘핀이 제공할 수 있는 부분을 고민하면서 만드는 수요 기반형 프로젝트가 있다.
또, 이와는 전혀 상관없이 엘핀이 보유하고 있는 기술과 인력을 활용해 재밌겠다 싶은 서비스는 빠르게 프로토타입을 만들어서 시장의 반응을 살펴보는 경우도 있다. 이 과정에서 상용화 수준까지 개발하지 않고 사라지는 서비스도 많았다. 예를 들어 같은 공간에서만 모바일 투표를 진행할 수 있는 서비스 '폴린'이 있었는데 결국 시장에서 큰 필요성이 없어 프로토타입에서 프로젝트가 종료되기도 했다.



**서울핀테크랩의 첫 졸업기업이라고 들었다.
서울핀테크랩에서의 시간이 엘핀의 성장에 어떤 영향을 주었나.**

창업 초기에 감사하게도 서울핀테크랩의 입주기업으로 선발되어 큰 도움을 받았다. 특히 사무공간 지원이 큰 보탬이 되었다. 사무실 임대료 등으로 나갈 수 있는 비용을 서비스 개발에 투자할 수 있었다. 주기적으로 실무에 직접적으로 도움이 되는 강의, 마케팅 서포터즈 지원, 현업 멘토링 등 초기 기업에게 필요한 거의 모든 사항을 지원받을 수 있었다.

서울핀테크랩에 새롭게 입주한 기업들이 있다. 이들에게 선배 졸업기업으로서 해주고 싶은 말이 있나.

엘핀의 경험상 입주기업 대상으로 제공하는 프로그램에서 서비스 개발뿐만 아니라 영업적인 측면에서도 많은 기회를 얻었던 것 같다. 서울핀테크랩의 다양한 지원 프로그램에 꼭 참여하셔서 많은 도움을 받으셨으면 좋겠다.

2021 Graduated Startup

통화의 국경을 초월한 세상

엠닥

조승희 CEO

먼저 엠닥에 대한 소개를 부탁드린다.

엠닥은 통화의 국경을 초월한 세상을 만들고자 한다. 상품과 금융 자산의 국경 간 크로스보더 거래에 참여하는 기업, 투자자, 소비자의 환율 변동 위험을 효율적으로 관리할 수 있는 빅데이터 기반 알고리즘 기술을 가지고 있다. 대표 서비스로는 전자 상거래 플랫폼에 다중 통화 특정 환율을 제공하는 알라딘(Aladdin)으로 2015년 출시되어 현재 알리익스프레스, 티몰, 타오바오, JD.Com 등에 서비스를 제공하고 있다.

환율 변동 위험을 관리하는 빅데이터 기반 알고리즘 기술이 어떻게 활용되는지 구체적으로 듣고 싶다.

앞서 언급한 알라딘 이외에 중점적으로 개발하고 있는 서비스가 두 가지 더 있다. 첫 번째는 TRC(Trading the right chart)다. 결제 가능한 다중 통화 환율을 주식 및 선물 상품에 적용하여 투자자로 하여금 증권거래소에서 거래되는 금융상품을 원하는 통화로 거래 할 수 있도록 다중 통화가격을 고시하고 거래 체결을 할 수 있도록 하는 플랫폼이다. 투자자의 자국통화 기준 가격 차트를 통한 모니터링을 도모하여 최적의 매도/매수 시기를 결정할 수 있도록 하고 있다.

두 번째는 FLIQ(Wallet without Borders)다. 전자 지갑의 발해사와 매입사 간의 상호 운용성을 용이하게 하는 전자 지갑의 글로벌 결제 네트워크다. 발행자는 FLIQ에 연결하여 FLIQ 네트워크의 다른 인수자에 대한 액세스 권한을 얻어 지갑의 해외 사용 가맹점을 확대할 수 있고 FLIQ망에 연결된 판매자와 인수자는 FLIQ 네트워크에 가입된 다른 지갑 사용자로부터 지불을 수락하여 전자 지갑 지불에 대한 고객 기반을 늘릴 수 있다. 모든 FLIQ 거래에 대한 FX 가격 책정 및 환전으로 거래 송수신을 촉진하여 국경간 외환거래의 투명하고 효율적인 경로를 구축하고자 한다.

그렇다면 엠닥 이름에는 어떤 의미가 있나

앞서 언급드린 TRC 서비스와 관련 있다. Multi Currency Dashboard Automated Quotation 의 약자이고 코스닥, 나스닥의 닥 DAQ와 비슷하다고 생각하시면 기억하시기 좋을 것이다.

엠닥의 사업모델이 현 시장에 어떤 영향을 미치고 있는지 궁금하다. 또, 비슷한 솔루션을 가진 다른 기업들과의 차별점은 무엇이 있나.

알라딘을 통해 글로벌 소비자는 주중 24시간 주말 72시간 확정된 자국통화로 상품을 구매하도록 했다. 이는 장바구니 품목 결제 포기 이유의 주요 요인 중에 하나인 결제시 자국통화가격의 불확실성을 제거했다. 또한 90일 내에 환불이나 취소할 경우 판매시점과 동일한 환율로 적용하여 소비자로 하여금 환리스크 노출로부터 자유롭게 하고 있다.

싱가포르에서 창업한 이후 한국에 지사를 만든 것으로 알고 있다. 싱가포르 다음으로 한국 시장에 관심을 갖게 된 계기는 무엇인가.

엠닥은 한국이 동남아 및 아시아 시장에서 경제 및 교역에서 중요한 역할을 하고 있다고 생각한다. 엠닥의 글로벌 시장 개발에 없어서는 안될 시장임을 알고 2019년 5월 한국지사인 M Financial Services Korea를 설립했다. 같은 해 2019년 삼성과 키움 증권에서 투자를 유치했고 올해 2021년 8월 Affinity Equity Partners로 부터 시리즈 D 투자를 유치해 한국 사업개발에 도움을 받고 있다.

앞으로 엠닥이 나아가고자 하는 방향과 목표는 무엇인지 궁금하다.

엠닥의 비전은 'World without Currency Borders'이다. 이것을 이루기 위해 앞서 소개드린 세 가지 서비스 외에도 다양한 외화관련 솔루션 기술 개발을 진행하고 있다. 이 기술로 아시아 및 글로벌 마켓에서 투명하고 효율적인 FX cross-border Ecosystem의 참여자가 되어 저희 B2B 고객 및 저희 고객이신 소비자와 투자자의 편리함과 이익을 도모하고자 한다.

코로나 팬데믹과 기후위기를 경험하며 전환의 시대를 맞이하고 있다 느꼈다. 엠닥은 어떤 새로운 고민을 하고 있는지, 혹은 앞으로를 어떻게 예측하고 있는지 궁금하다.

디지털 전환이 코로나19로 인해 더욱 속도를 내고 있다. 인류의 생존을 위한 기후위기 대처의 중요성을 국가뿐만 아니라 개인이 실생활에서 느끼게 되는 시장 환경에서 엠닥이 사회 문제해결에 동참할 수 있는 가치있고 지속 가능한 기업으로 성장할 수 있을지 고민하고 있다.

서울핀테크랩의 첫 졸업기업이라고 들었다. 서울핀테크랩에서의 시간이 엠닥의 성장에 어떤 영향을 주었나.

액셀러레이팅을 통해 다각도의 지원을 받을 수 있었다. 이 과정은 엠닥이 한국시장에 대한 집중도를 더욱 견고하게 했다. 싱가포르 본사에서 한국과 서울시의 지원에 크게 감사하고 있으며 한국시장의 발전과 고용창출을 위해 앞으로 적극적인 지원을 할 것이다.

서울핀테크랩에 새롭게 입주한 기업들에게 졸업기업으로서 해주고 싶은 말이 있나.

서울핀테크랩에서 소개하는 해외 투자자 연계 프로그램을 적극적으로 활용해보면 좋을 것 같다. 앞으로 포스트 코로나 세상에서 지금 한류에 대한 세계의 관심이 높아질 것이다. 이것이 비즈니스 기회로 연결될 수 있도록 한국 핀테크기업들이 해외 기업 및 투자자와 서울핀테크랩의 도움을 통해 활발한 교류와 투자유치를 할 수 있기를 바란다. 졸업기업으로서 다시 한 번 서울시와 핀테크랩 운영진께 감사한 마음을 전하고 싶다.

Special

여의도, MZ세대 금융 혁신가들의 거점 되다

article

Yeouido, Fintech Hub

여의도, MZ세대 금융 혁신가들의 거점 되다

신동아
고재석 journalist

여의도 汝矣島는 쓸모없는 땅이었다. 오죽하면 지명의 유래가 '너汝나 가져라'라는 설이 있을까. 1966년 7월 김현옥 당시 서울시장은 폭우로 잠긴 한강 일대 상공을 헬기로 돌며 수차례 혀를 찼다. 370만이던 서울 인구 중 4만 명의 이재민이 발생해 민심은 흉흉했다.

불도저로 불린 그는 '저 쓸모없는 섬을 개발하겠다'고 결심했다. 그는 이 토목공사를 '한강정복사업'이라고 불렀다. 1968년 6월 1일 서울시는 여의도 윤중제를 준공했다. 모래섬을 택지로 만들기 위해 섬의 둘레에 제방을 쌓았다. 그 뒤 도로와 아파트가 잇따라 건설됐다. 1978년 증권감독원(현 금융감독원), 이듬해 증권거래소(현 한국거래소)가 여의도에 둥지를 틀었다. 1980년대 호황의 과실을 맛보며 성장한 증권사들도 하나둘 여의도에 입성했다. 2006년에는 서울국제금융센터(IFC)가 착공됐다. 수십 년에 걸쳐 '한국의 월스트리트'가 완성된 것이다.

즉 한국 1세대 금융산업의 또 다른 이름은 여의도다. 이 공간의 주인공은 베이비부머 세대(1955~1963년생)였다. '미래에셋 신화'를 일군 박현주(1958년생) 회장이나 '바이코리아 펀드'로 유명한 장인환(1959년생) 전 KTB자산운용 부회장이 이 시대를 대표했다.

핀테크 창업 생태계의 탄생

한 세대가 오랫동안 주도권을 움켜쥐면 다른 세대는 바깥에서 서성이게 마련이다. MZ세대('밀레니얼+Z세대'로 1980년에서 2000년대 초반 출생한 세대를 통칭)가 보기에 여의도는 '넥타이 맨 금융인들의 도시'였다. 지금 여의도에는 MZ세대가 자유롭게 뛰노는 핀테크(Fintech·금융과 IT 기술이 결합한 서비스) 혁신 생태계가 있다. 2019년 7월 개관한 서울핀테크랩이다.

현재 서울핀테크랩은 위워크 WeWork 여의도역점 내 연면적 7782㎡(4~8층) 규모로 운영 중이다. 공유 오피스(위워크)는 다분히 MZ세대를 겨냥한 선택이다. MZ세대는 모바일 등 IT(정보기술) 기기 활용도가 높고 비대면으로 소통하는 데 능동적인 세대다. 독서실보다는 스타벅스 같은 카페를 비롯해 열린 공간에서 업무를 보는 데 익숙하다. 사무실에 가만히 앉아 있기보다는 동료들과 밖으로 나가 토론하고 아이디어를 나누는 데 관심이 많다. 그렇다면 최적의 공간은 공유 오피스밖에 없다.

서울시는 서울핀테크랩 입주 기업에 최장 2년간 독립된 사무 공간을 제공한다. 또 사업화 진단, 비즈니스 모델 역량 강화, 투자 역량 고도화, 전문가 상담(법률, 특허) 및 교육, 멘토링, IR(투자설명회), 국내외 금융기관과 네트워킹, 해외 진출 지원 등의 프로그램을 운영한다.

세계 최대 핀테크 클러스터인 영국 런던의 '레벨39' 입주기업들은 금융감독청(FCA)을 조력자로 생각한다. 공무원들이 수시로 레벨39를 찾아 소통하기 때문이다. 서울핀테크랩도 비슷한 모델을 지향한다. 임국현 서울시 금융산업팀장은 "최근에도 각 기업에 서울시청에서 미팅하고 싶은 과가 있으면 요청해 달라고 했다. 12개 기업이 신청했는데, 이 중 10개 기업이 각 과와 연결돼 1:1 미팅을 했다"고 말했다.

단순히 민원을 제기하기 위해 만난다고 생각하면 곤란하다. 임 팀장은 "최근 서울시가 시범사업으로 조성 중인 스마트셸터(Smart Shelter·IT, 신재생에너지, 공기청정시설 등이 반영된 미래형 버스정류소)에 자신들이 개발한 기술을 설치해 보고 싶다고 제안하는 경우도 있다"고 전했다. 제대로 정착하면 새로운 민관협력 모델로 자리 잡을 가능성도 엿보이는 대목이다.

요약하면 금융, 혁신, MZ세대, 집적효과, 민관협력이라는 다섯 가지 열쇳말이 여의도에서 뒤섞였다. 혜택이 많고 상징성이 크다 보니 입주를 원하는 기업의 숫자도 계속 늘고 있다. 서울시는 서울핀테크랩을 100개 기업, 1000명이 동시 상주할 수 있는 규모로 확장 운영할 계획이다. 연면적은 1만2000㎡ 규모까지 늘릴 방침이다.

"아이디어와 경험의 조화"

이효진 8퍼센트 대표

양적 성장이 곧 질적 성장을 의미하지는 않는다. 서울핀테크랩에 대해 쏟아지는 각종 보도에도 짙은 화장기가 섞여 있는 건 아닐까. 서울핀테크랩에서 일하는 혁신가들을 만나 솔직한 속내를 들어볼 시점이다.

이효진 8퍼센트 대표는 "핀테크 기업들은 금융기관과 협업할 일이 많아 여의도를 눈여겨보고 있었는데, 마침 서울핀테크랩이 개관해 지원을 결심했다"고 말했다.

2014년 11월 설립된 P2P(개인 간 거래) 기업 8퍼센트는 최근 가장 각광받는 핀테크 스타트업이다. 서울핀테크랩에는 2019년 10월 입주했다. 우리은행에서 8년간 재직한 이효진 대표가 창업했다. 이 대표는 "의미를 부여할 수 있고 주도적으로 할 수 있는 일을 찾아 은행을 나왔다"고 말했다. 그가 창업할 당시 대출 시장은 은행권의 2~5% 저금리 대출과 제2~3금융권의 20%이상 고금리 대출로 양분돼 있었다. 이에 중금리 대출을 직관적으로 알리기 위해 8퍼센트를 사명으로 정했다.

8퍼센트가 성장하는 사이 P2P 시장의 누적 대출액은 2015년 말 370억 원에서 2019년 말 8조6000억 원으로 급성장했다. 비대면·무방문과 서류 제출 간소화 등이 장점으로 작용한 결과다. 2020년 8월부터 온라인투자연계금융업법(온투법)이 시행됐는데, 최근 8퍼센트는 금융감독원에 온투업 등록을 위한 신청서를 제출하기도 했다.

이 대표가 보기에 서울핀테크랩의 장점은 '기회에 대한 접근성'이다. 그는 "서비스를 하다 보면 금융 당국에 묻고 싶은 게 있고, 홍보를 어떻게 할지 고민할 수 있다"며 "회사가 동떨어진 공간에 있으면 기존 네트워크에서 문제를 해결해야 하는데, 서울핀테크랩에는 그런 한계가 없다"고 했다.

'인재에 대한 접근성'도 빼놓을 수 없다. 금융은 경력직 이직이 무척 활발한 산업이다. 핀테크가 성장하려면 기존 금융사에서 노하우를 갖춘 인재를 끌어 모아야 한다. 이 대표는 "여의도에 있다 보니 경력을 갖춘 인재가 많이 지원한다"고 귀띔했다.

융합을 꾀할 수 있다는 점도 공간이 주는 이점이다. 여의도 금융가의 주류는 여전히 '넥타이 부대'다. 이 한복판에 후드티를 입고 헤드폰을 쓴 채 출근하는 '핀테크 혁신가'들이 합류했다. 이질적으로 보일 법하지만 반대로 해석하면 하이브리드(hybrid)를 꾀할 수 있는 여건이기도 하다. 1세대 금융산업을 경험한 베이비붐 세대와 핀테크 산업에 투신한 MZ세대가 어우러지기에 좋다는 뜻이다. 이 대표가 말했다.

"젊은 직원들은 프로페셔널한 인상을 주는 '넥타이 부대'와 섞여 있는 점에서 더 만족감을 느낀다. 우리 회사만 하더라도 20대에서 60대까지 다양한 연령대가 함께 일한다. IT 서비스를 만들고 새로운 아이디어를 내는 데는 20~30대의 역할이 크다. 다만 금융은 위기관리가 중요한 산업이다. 경험을 갖춘 시니어가 한마디 할 때 큰 도움이 된다."

"판교와는 분위기 매우 달라"

김근진 스파이스웨어 대표

MZ세대는 업계의 최신 트렌드에 밝고 수평적 소통 문화를 지향한다. 대신 시니어 직원에게는 경험을 통해 축적한 위기관리 노하우가 있다. MZ세대의 섣부른 패기만으로 혹은 윗세대의 지나친 보신주의만으로 혁신은 이뤄질 수 없다. 세상에 없던 제품과 서비스를 정의하는 '개념설계(Concept Design)' 역량은 융합의 산물이다.

세대 간 융합을 통해 시너지를 키워가는 건 스파이스웨어도 마찬가지다. 스파이스웨어는 LG유플러스 출신의 20년 경력 클라우드·보안 전문가인 김근진 대표가 2017년 11월 창업했다. 그는 "전 직장에서 급여를 훨씬 많이 받았지만 한 회

사에서 경력을 쭉 이어 가기보다는 보다 의미 있는 일로 성공하고 싶었다"고 했다.

서울핀테크랩 입주 당시 7명이던 직원은 최근 22명까지 급증했다. 상당수가 MZ세대인데, 개중에는 2020년 성년이 된 직원도 있다. 이와 동시에 50대 직원도 재직하고 있다. 김 대표 역시 40대 중반이다.

스파이스웨어는 클라우드 기반의 개인정보 보호 서비스 기업이다. 기업, 금융, 통신, 의료 등 각 산업에서 운용하는 데이터를 보호하는 데 사업 목적이 있다. 기업의 데이터가 유출되더라도 이를 이용할 수 없는 '개인정보 자동 수집·탐지·암호화'와 내부 직원의 개인정보 유출을 방지할 수 있는 '이상징후 탐지가 가능한 개인정보 접속기록관리'가 대표 서비스다. 또 개인정보에 대한 가명·익명 처리와 회원이 탈퇴했을 때 개인정보를 자동 파기하는 서비스도 제공한다. 김 대표는 이 모든 과정을 "개인정보의 라이프 사이클"이라고 표현했다. 2018년 아마존웹서비스(AWS) 기술 파트너로 선정돼 주목받았다.

기술을 중시하는 기업답게 애초 스파이스웨어 사무실은 판교에 있었다. 김 대표는 "금융 보안 서비스를 제공하기 때문에 고객군인 금융사들이 밀집해 있는 곳에 가면 좋겠다고 생각했다. 이에 전략적으로 서울핀테크랩에 지원했다"면서 "판교와는 분위기가 매우 다르다. 서울핀테크랩 덕분에 젊은 세대에게 여의도의 문턱이 확실히 낮아졌다"고 말했다.

MZ세대가 많은 기업답게 조직 문화도 유연하다. 책임을 중시하되 자율을 지향하는 식이다. 김 대표가 말했다.

"일하는 양은 정해져 있지만 출퇴근은 자유롭다. 본인이 근무할 수 있는 시간을 동료에게 미리 고지하면 된다. 꼭 '나인투식스'(9시 출근, 6시 퇴근)가 아니어도 된다. 예전에 대기업 다닐 때 휴가를 충분히 쓰지 못했다. 지금은 직원들에게 정해진 법정휴가 외에도 하계 및 동계휴가를 각 3일씩 부여하고 있다. 휴가는 (상사의) 결재가 필요 없이 쓸 수 있다."

"반려동물 키운 경험 있으면 가산점"

김정은 스몰티켓 대표

MZ세대는 취미 혹은 관심사와 일의 조화를 꾀하는 세대기도 하다. 이 대목에서 주목할 만한 기업이 스몰티켓이다.

스몰티켓은 보험과 기술의 합성어인 인슈테크 Insurtech 기업이다. 김정은 대표는 2016년 5월에 회사를 설립했다. 주력 상품인 펫보험은 2019년 7월 금융위원회 혁신금융서비스로 지정됐다. 특히 보험료와 포인트를 접목한 점이 업계의 눈길을 끌었다. 고객이 키우는 반려동물이 설정 목표(운동, 예방접종, 건강검진 등)만큼 건강해지면 포인트 혜택을 준다. 고객은 포인트를 스몰티켓과 제휴한 동물병원에서 사용할 수 있다. 사고가 난 뒤 고객에게 혜택을 주는 형태가 아니라 보험의 예방적 기능을 강조한 셈이다.

김 대표는 학부에서 법학을 전공했고, 영국 런던정경대(LSE)에서도 국제법을 공부했다. 보험사 재직 경력도 없다. 그런 그가 어쩌다 보험 시장에 뛰어들었을까. 김 대표는 "영국에 유학하며 인슈어테크를 알았다. 또 영국에는 펫 보험이 매우 다양하다"면서 "국내서 보험 유통 혁신을 가장 상징적으로 보여줄 수 있는 상품이 펫 보험이라고 생각했다"고 했다.

MZ세대는 반려동물과 함께하는 삶을 자연스럽게 생각한다. 1인 가구가 늘면서 반려동물을 키우는 인구는 더 늘어날 것으로 보인다. 이와 같은 변화는 스몰티켓에 호재로 작용했다. 관심사와 일의 조화를 꾀하는 MZ세대가 대거 입사 지원을 했기 때문이다. 여기다 서울핀테크랩 입주가 '신의 한 수'가 됐다. 김 대표는 "MZ세대는 출퇴근 거리를 중요한 요소로 고려한다. 또 좋은 공유 공간이 없으면 아예 지원하지 않는 경향도 있다"면서 "여의도라서 좋다는 직원들이 있다"고 전했다.

서울핀테크랩 입주 당시 스몰티켓의 직원은 9명이었다. 지금은 24명이다. 평균 연령대는 35세다. 상당수 직원은 1980년대 후반 이후 출생이다. 김 대표는 "반려동물을 키우는 지원자가 최근 많이 늘었다"면서 이렇게 부연했다.

"채용 과정에서도 반려동물을 키운 경험이 있으면 가산점을 준다. (지원자들이 먼저) 반려동물 사진도 보여주고 경험담도 들려준다. MZ세대는 같은 생각을 하는 사람들과 함께 일하는 데서 큰 즐거움을 느낀다. 강아지 키우는 것에 대해 이야기하다가 어떻게 펫 보험 서비스를 만들어야 반려동물을 키우는 고객들에게 가닿을지 논의하는 거다. 펫 보험은 반려동물에 대해 보호자로서의 마인드를 갖고 있는 사람이 기획하고 만들어야 좋은 서비스가 나온다."

"사회문제 해결할 서비스 만드는 데 관심 커"

강원석 데이터유니버스 대표

강원석 대표가 이끄는 데이터유니버스는 또 다른 의미에서 주목할 만하다. 일단 매우 젊은 기업이다. 17명 직원 중 대부분이 30대 이하다. 조직의 허리 역할을 하는 팀장들 역시 1980~1983년생으로 MZ세대에 속한다. 이들을 이끄는 강 대표는 모바일 서비스 분야에서 20년의 경력을 가진 베테랑이다. 시니어와 주니어가 조화를 이룬 셈이다.

데이터 유니버스는 2018년 6월 설립됐다. 핵심 역량은 보이스피싱 예방이다. 신종 금융사기에 대한 빅데이터를 수집한 뒤 향후 사기가 발생할 수 있는 시기와 수법을 예측해 이를 고객에게 알리면서 예방에 일조한다. 예컨대 사기 의심 전화가 걸려오면 경고를 보내고 연동된 가족 전화번호에도 알림을 제공한다. 휴대전화 문자메시지나 모바일 메신저를 통한 사기가 늘고 있는 만큼 이에 대비할 기술도 확보하고 있다.

MZ세대는 미닝아웃(meaning out) 세대로도 불린다. 미닝아웃은 미닝과 커밍아웃(Coming Out)의 합성어다. 예를 들면 사회적 메시지가 새겨진 티셔츠나 가방, 열쇠고리를 패션 아이템으로 착용하는 식이다. 남을 의식하기보다는 자신의 신념이나 가치관을 적극적으로 드러내는 것이다. 서울대 소비트렌드분석센터가 출간한 '트렌드 코리아 2018'에 처음 소개됐는데, 당시만 해도 방점은 소비자 운동에 찍혀 있었다.

최근에는 그 범위가 노동의 영역으로 확장했다. 같은 일을 하더라도 사회적 문제를 해결하는 데 도움이 되는 직업을 찾겠다는 생각이 MZ세대 사이에 퍼지고 있다. 이는 최근 산업계에 불고 있는 '사회적 가치' 바람과도 맥이 닿아 있다. 경제적 가치와 사회적 가치를 동시에 추구하려는 MZ세대가 부쩍 늘고 있기 때문이다. 사회문제 해결을 위한 기업의 역할을 강조하는 목소리가 커지는 배경이기도 하다. 강 대표가 말했다.

"보이스피싱이 큰 사회문제로 대두했다. 2017~2019년 피해금액이 1조 원이 넘을 정도다. 예전부터 보이스피싱 문제를 고민하다가 특허 출원을 해놓은 기술이 있었는데 이걸 사업화하자고 결심했다. 금융사기는 알면 피하고 모르면 당한다. 사회문제를 해결할 수 있는 서비스를 만들자는 데 직원들이 공감했다. 그래서 (젊은 직원이) 많이 입사한 것 같다. 2021년에는 모든 직원이 다 발명자가 돼야 한다고 했다."

실무와 이론 습득의 선순환

1960년대 이래 한국 경제의 열쇳말은 캐치업(catch-up·선진국 따라잡기)이었다. 굴뚝산업이 경제의 성패를 가르던 시절에는 가장 좋은 전략이었다. 디지털이 전 산업의 화두로 떠오르자 캐치업은 악수(惡手)가 됐다. 대신 신제품과 새로운 비즈니스 모델로 시장에 도전하는 '퍼스트 무버(First Mover)' 전략이 대세가 됐다. '디지털 네이티브'로 살아온 MZ세대의 역할이 주목받는 이유다. MZ세대가 서울핀테크랩에서 조금씩 성과를 낼수록 디지털 금융허브로 도약하려는 서울시의 꿈도 앞당겨질 것이다.

서울시의 야심도 단연 돋보인다. 서울시는 초기 창업자를 발굴·투자하는 '액셀러레이터(accelerators)'에 역할을 국한하지 않는다. 이를 위해 과감하게 내놓은 카드가 '여의도 디지털금융전문대학원'이다. 디지털금융전문대학원은 서울핀테크랩 인근 국제금융센터(One IFC) 17층에 조성됐다. 이곳에서 데이터사이언스, 핀테크 전문가를 키워내겠다는 심산이다. 학사 운영은 KAIST 경영대학이 맡았다. 2020년 5월 디지털금융 MBA 과정 1기 신입생 모집 경쟁률은 14.4대 1을 기록했다.

디지털금융전문대학원 관계자는 "입학생의 평균연령이 36세다. 금융계 종사자는 60%다. 나머지 40%는 삼성전자 등 IT 대기업 출신부터 회계사, 변호사까지 아주 다양하다"고 말했다. 젊음과 다양성은 융합과 창발성 創發性이 핵심 키워드인 디지털 금융산업에서 호재로 작용할 가능성이 크다. 실무는 서울핀테크랩에서 익히고 이론은 디지털금융전문대학원에서 습득하는 선순환 구조가 먼 미래 일처럼 보이지는 않는다.

기사 · 고재석 기자 **신동아** **사진 · 조영철 기자**

SEOUL FINTECH LAB

서울핀테크랩 매거진 Vol. 2

제작 서울핀테크랩
기획 서울핀테크랩 송차이
취재 에그플랜트 고수경, 김지영
편집·디자인 에그플랜트 고수경, 김지영
인터뷰 사진 백록담

발행일 2021년 12월
발행 서울특별시 서울핀테크랩
주소 서울시 영등포구 의사당대로 83
홈페이지 http://seoulfintechlab.kr

서울핀테크랩 SEOUL FINTECH LAB I·SEOUL·U

https://seoulfintechlab.kr