

BKL 디지털금융 전략가이드 시리즈

금융산업의 디지털화와 글로벌화가 빠르게 진행되면서, 기업과 개인은 과거에 경험하지 못한 새로운 법적 리스크에 직면하고 금융 시스템 전반에 대한 까다로운 규제 환경 속에 놓이게 되었습니다.

이에 따라, 법무법인(유한)태평양의 미래금융전략센터는 디지털금융시대에 직면한 여러분이 꼭 알아야 할 법률 이슈들을 통해 현재와 미래를 위한 솔루션을 제시하고자 "BKL 디지털금융 전략가이드" 시리즈를 시작하게 되었습니다. 이 시리즈는 미래금융전략센터의 법률 전문가들이 분석한 디지털금융산업의 최신 동향을 통해, 기업과 개인이 직면할 수 있는 다양한 법적 문제들을 미리 파악하고, 디지털금융산업에 대한 새로운 시각과 선제적인 전략을 제시하는 것을 목표로 합니다.

이 시리즈는 총 9회차에 걸쳐 매주 제공되며, 각 회차별 주요 주제는 다음과 같습니다.

1. 디지털금융과 라이선스
2. 디지털금융시대의 IT 기술 보안 및 정보보호 강화 전략
- 3. 디지털금융기업의 글로벌시장 진출전략**
4. 혁신금융 서비스 및 샌드박스 활용방안
5. 임베디드뱅킹(Embedded Banking)의 새로운 가능성
6. 자금세탁방지(AML) 트렌드 변화 및 솔루션
7. AI가 변화시킬 디지털금융의 미래
8. 디지털산업의 규제와 성장
9. 가상자산의 혁신과 기회

미래금융전략센터의 BKL 디지털금융 전략가이드는 매주 새로운 주제를 다루며, 복잡하고 다변화된 디지털금융 시대의 법률 환경에서 독자 여러분이 보다 명확하고 전략적으로 대응할 수 있도록 돕겠습니다.

No. 3. 디지털금융기업의 글로벌시장 진출전략

- 디지털금융기업의 성공적인 글로벌화를 위한 효과적인 방안의 모색

I. 디지털금융기업의 글로벌시장 진출 개요

올해 9월 카카오뱅크가 태국 시암은행 지주사인 SCBX와 함께 태국 중앙은행에 가상은행(virtual bank)을 설립하기 위한 가상은행 인가 신청서를 제출했습니다. 카카오뱅크는 태국의 SCBX와 중국 위뱅크와 컨소시엄을 구축하여, 태국을 거점으로 하여 동남아시아 시장에서의 입지를 강화할 계획이라고 밝혔습니다. 아울러, KEB 하나은행 인도네시아도 라인 파이낸셜 아시아와 제휴하여 라인뱅크를 출시하였고, 네이버 파이낸셜도 알리페이, 유니온 페이 등과 제휴하여 일본, 중국, 베트남, 싱가포르 등으로 QR 현장결제 네트워크를 확장하였습니다. 이처럼 현재 많은 국내 디지털금융기업들이 경쟁력 강화를 위하여 해외 진출을 고려하고 있는 추세라고 할 수 있습니다.

또한, 금융당국도 이러한 해외 진출에 적극적인 태도를 보이고 있습니다. 올해 11월에 개최된 제2회 핀테크 오픈 네트워킹 데이에서도 금융회사의 해외진출 지원을 추진할 계획을 밝혔으며,¹ 독일 등 외국과의 금융협력 강화 및 핀테크 산업의 해외수출을 긍정적으로 지원하겠다는 태도를 보이고 있습니다.² 이와 같은 금융당국의 적극적인 지원에 힘입어 더욱 많은 금융기업이 글로벌시장에 진출할 것으로 전망되고 있습니다.

이에 금융회사의 해외 진출은 글로벌시장에서의 경쟁력을 강화하고, 새로운 성장 동력을 확보하기 위한 전략적 선택 중 하나로, 해외진출 시 준수하여야 하는 주요 의무 및 다양한 진출 방식을 이해하는 것이 중요합니다.

II. 글로벌시장 진출 방식과 전략

글로벌시장 진출을 고려할 때, 다양한 해외진출 방식을 이해하고 각 방식에 따른 주요 쟁점을 파악하는 것 또한 매우 중요합니다.

디지털금융의 해외진출 방식으로는 (i) 전략적 제휴(Strategic Alliance), (ii) 소수 지분투자, (iii) 경영권 인수, (iv) 회사설립(Joint Venture, "JV") 등이 있으며, 각 방식의 주요한 고려 사항은 다음과 같습니다.

¹ 금융위원회, 2024. 11. 19. 보도자료, ""핀테크-금융회사-투자기관 만남의 장" 「제2회 핀테크 오픈 네트워킹 데이」 개최"

² 금융위원회, 2024. 10. 25. 보도자료, "김소영 부위원장, K-금융 EU 수출 지원을 위해 독일·리투아니아 방문"

전략적 제휴의 경우, 해외 제휴회사의 상품 및 고객 베이스를 적극 활용할 수 있다는 장점이 있으나, 해외 제휴회사의 기존 플랫폼 등을 사용할 경우, 고객정보 보안 및 자금 세탁 등 리스크 관리가 별도로 필요할 수 있습니다.

소수 지분투자의 경우, 일정 지분비율 투자를 통해 현지 법령 및 주주간계약에 따른 경영참여 권한 확보, 이사 지명 및 회사 사업 관련 정보 수령할 수 있고, 전략적 제휴와 소수지분 투자를 점진적으로 늘리면서 경영권 인수의 토대를 마련할 수도 있을 것입니다.

경영권 인수의 경우, 현지 금융회사나 IT회사를 인수하여 회사설립과 인적/물적 설비 구비, 라이선스 획득 등의 과정을 생략 내지 간소화할 수 있고, 대상회사의 노하우와 고객 베이스를 직접 확보하여 주도적인 사업을 영위할 수 있을 것입니다.

회사설립의 경우, 현지 회사를 인수하는 경우와 달리 기존 영업 범위와 조직에 구애받지 않으면서 처음부터 효율적인 영업 및 조직 구성이 가능하고, 현지 금융회사나 IT회사와의 합작투자나 제휴를 통해 현지 사업모델과 고객베이스를 활용하는 방안도 모색할 수 있을 것입니다.

방식	주요 사항
전략적 제휴 (Strategic Alliance)	• 해외 회사와의 제휴로 간편결제/송금, 혁신 금융상품이나 플랫폼 개발 등 가능 • 해외 제휴회사의 상품 및 고객 베이스 접근 가능 • 금융시스템과 고객정보 보안, 자금세탁 등 위험관리 필요 • 전략적 제휴만 하는 것도 가능하나, 일정 수준의 지분투자를 병행하는 경우가 흔함
소수 지분투자	• 현지 금융회사의 기존 라이선스와 고객 베이스를 활용하면서 지분투자과 업무제휴를 통해 신규 사업모델을 도입하고 공동 이해관계를 형성 • 일정 지분비율 투자를 통해 현지 법령 및 주주간계약에 따른 경영참여 권한 확보, 이사 지명 및 회사 사업 관련 정보 수령 • 소수지분 투자로 출발하여 단계적인 추가투자과 궁극적으로 경영권 인수로 갈 수 있는 토대 마련 가능
경영권 인수	• 현지 금융회사를 인수하여 회사설립과 인적/물적 설비 구비, 라이선스 획득 등의 과정을 생략 내지 간소화 가능 • 대상회사의 기존 사업모델과 고객 베이스를 활용하여 인수자의 사업모델을 현지화 • 대상회사의 영업 및 개발인력, 노하우, 고객 베이스 등을 직접적으로 확보 가능 • 대상회사의 이사진 구성 등 경영권 행사를 통해 주도적인 사업영위 가능

회사설립 (Joint Venture)	• 외국 현지 상황에 맞는 디지털금융 사업 영위를 위해 회사설립, 투자 및 인가를 취득 • 현지 회사를 인수하는 경우와 달리, 기존 영업 범위와 조직에 구애받지 않음 • 현지 금융회사 또는 IT회사와의 JV를 통해 현지 사업모델과 고객 베이스 활용, 기타 업무제휴 가능
--------------------------------	--

III. 글로벌시장 진출시 법률적 고려사항

성공적인 글로벌시장 진출을 위하여는 법적 리스크를 사전에 검토하여 예방할 필요가 있으며, 특히 국내법과 현지법을 아우르는 종합적인 검토가 중요할 것입니다. 특히 어떠한 방식이 희망하는 사업 모델에 부합하는지를 고려하여 현지 법령과 실무, 감독당국 규제환경에 접목할 수 있는 고도의 전문성과 경험이 요구됩니다.

디지털금융의 해외진출 시 법률적 고려사항으로는 외국 현지 규제환경이 가장 중요하며 그 외에 당사자, 거래방식 등에 따라 사안별로 다양하지만, 해외진출 방식에 따라 일반적인 고려사항을 살펴본다면 다음과 같습니다.

전략적 제휴의 경우, 외국 현지에서 제휴업무에 대한 라이선스 및 규제, 데이터 프라이버시 문제에 대한 검토가 필요하고, 당사자들의 각 제휴 업무범위와 책임제한, 업무제휴에 따른 수익배분과 지식재산권 귀속 등이 주요한 협상의 대상이 될 것입니다.

소수 지분투자의 경우, 외국 현지의 외국인투자 규제, 금융회사 등의 주요 출자자 변경 규제 및 승인절차, 기업결합신고(merger filing) 등에 대한 검토와 대상회사에 대한 법률실사가 필요하고, 이를 토대로 적정한 투자지분 비율 및 가격을 결정한 후 소수주주로서의 권리 보호를 위해 대주주측과 주주간계약 등의 협상이 필요할 것입니다.

경영권 인수의 경우, 외국 현지 금융회사 등의 대주주 변경 규제 및 승인절차, 기업결합신고(merger filing) 등에 대한 검토와 대상회사에 대한 심도 있는 법률실사가 필요하고, 이를 토대로 인수구조(직접 또는 SPV를 통한 인수여부 포함) 및 가격 결정, 매도인과의 주식매매계약 협상을 진행해야 할 것입니다.

회사설립의 경우, 외국 현지 회사법과 외국인투자 규제, 신규 인허가 취득 전략 등에 대한 검토가 필요하며, 합작투자인 경우에는 당사자들 간 투자지분 비율 결정 후 출자 이행과 회사 운영에 관한 계약 협상이 필요할 것입니다.

한편, 국내 규제 관점에서는 공통적으로 외국환거래 신고, 금융회사인 경우 근거법령에 따른 자회사 설립 및 출자 규제, 기업결합신고(국내매출 요건 충족 시), 개인정보 제공 및 국외이전 제한 등에 대한 검토가 필요할 것입니다.

향후 디지털금융 업계의 글로벌시장 진출이 더욱 활발해질 것으로 예상되는 상황에서, 디지털금융기업이 추진하는 해외 사업모델을 구현하기 위한 최적의 구조를 도출하면서 법적 리스크를 해소하고 미리 예방하는 작업이 무엇보다 중요하다고 할 것입니다.

* * *

법무법인(유한) 태평양의 『미래금융전략센터』는 금융 시장의 급격한 변화와 기술의 발전에 발맞춰 고객의 신규 사업모델과 금융기법, 정보통신 기술 분야에서의 다양한 법률자문을 제공하고 있습니다. 특히, 해당 센터의 구성원들은 금융위원회, 금융감독원, 과학기술정보통신부, 행정안전부, 개인정보보호위원회 등 다양한 유관기관 출신 전문가들로 구성하고 있어, 금융, ICT, 데이터, AI 등에 관한 규제 자문부터 대안 모델의 제시, 입법적 해법 등을 아우르는 종합적인 대응 전략을 제시하고 있습니다. 본건 가이드라인 관련 전문가들도 구성원의 일부이니, 토큰증권·가상자산 및 디지털금융분야에서 발생하는 법적 이슈에 대한 자문이 필요하신 경우 언제든지 연락주시기 바랍니다.

관련 구성원

홍승일

변호사

T 02.3404.6567

E seungil.hong@bkl.co.kr

임세영

변호사

T 02.3404.7640

E seyeong.im@bkl.co.kr

김현정

변호사

T 02.3404.7657

E hyunjung.kim@bkl.co.kr

법무법인(유한) 태평양의 뉴스레터에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인(유한) 태평양의 공식적인 견해나 어떤 구체적 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려드립니다. 뉴스레터와 관련된 문의사항이 있을 경우 위 연락처로 문의주시기 바랍니다.