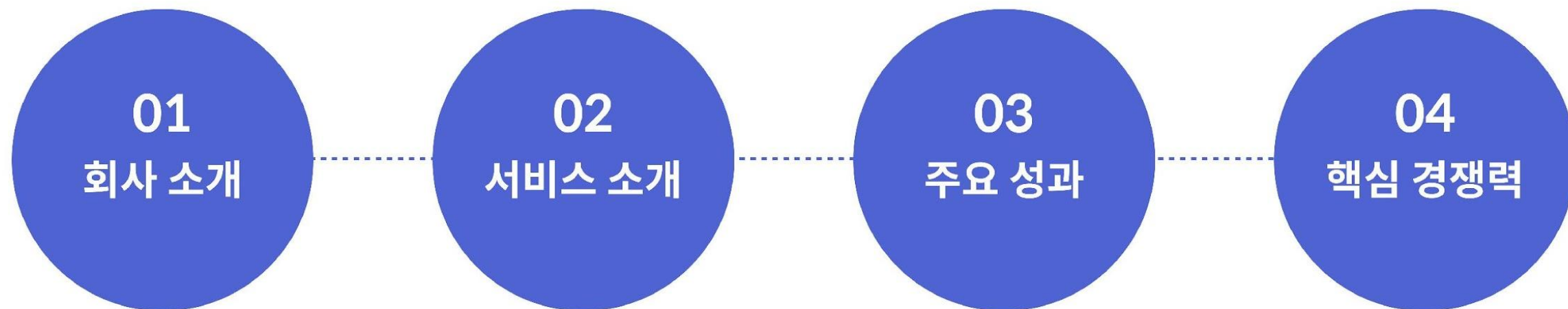




Produced by FINDA Comm Dept.
Copyright © Finda Inc. All rights reserved

Final update : 2025.04.29

Contents



01

회사소개

핀다는 모든 사람들이 현금 걱정 없는 세상을 만들어가고 있습니다.

회사명	(주)핀다 (Finda Inc.)
설립	2015년 9월
대표이사	이혜민, 박홍민
홈페이지	www.finda.co.kr
사업분야	핀테크
사원 수	121명 (2025년 4월 말 기준)
본사 주소	서울특별시 강남구 테헤란로 518, 4F
주요 서비스	<u>핀다 앱, 오픈업 웹</u>
라이선스취득	금융상품판매대리중개업(2021), 본인신용정보관리업(마이데이터, 2021)
혁신금융서비스	보험비교추천(2023) 온라인예금상품중개(2023) 온투업연계투자상품비교추천(2024) SaaS 및 생성형AI 이용(2025)
투자현황	총 644억 원(2023년 7월 Series C Closing)
주요 투자사	     



핀다는 사용자와 금융기관 모두에게 대출의 A부터 Z까지 효용가치를 제공합니다.

01 회사소개

64.5%

핀다 비교대출 승인율
(개별 금융기관 12.3%)

70+ 최다 금융기관 파트너

400+ 최다 대출상품

-3.28%p

대환대출로 낮춘 금리
*2024년

12조 원

핀다 대출 중개 총액
(2020년~2024년)

금융사/비금융사 등과
대안신용평가모델 개발

주담대, 사업자대출,
예적금, CPI(보험) 확장

256조 원

고객들이 등록한 대출 관리 총액
*2020년~2024년

FDS, 범죄 예방

기술적으로 **100%** 차단

소상공인, 자영업자

빅데이터 확보 및 모델 개발

핀다가 걸어온 길

01 회사소개

- 15' 9월 핀다 설립
- 16' 7월 시드 투자유치 / 금융상품정보 포털 핀다 웹 출시
- 18' 1월 금융경제 온라인 전용 미디어 핀다포스트 출시
- 19' 5월 혁신금융서비스 대출중개 규제 샌드박스 최종 선정
7월 Series A 투자유치 / 비교대출 중개 플랫폼 핀다 앱 출시
12월 대출 통합관리 서비스 출시
- 20' 1월 1금융권 직장인 신용대출 중개 유치
- 21' 1월 Series B 투자유치, 마이데이터 사업자 본허가
9월 금융상품 판매 대리 중개업자 등록 완료
- 22' 3월 광주은행·KCB와 '썬파일러 특화 서비스' MOU
4월 핀테크 업계 최초 오토 장기렌트·리스 서비스 출시
7월 빅데이터 상권분석 스타트업 오픈업 지분 100% 인수
9월 '나의 대출관리 서비스' 누적 사용자 100만 명 돌파
11월 업계 최초 피싱범죄 악성앱 차단 솔루션 도입
오픈업 B2C 서비스 무료 공개

- 23' 5월 신용대출 갈아타기 서비스 출시 (국가기관 인프라 사용)
7월 JB금융그룹, 500글로벌로부터 470억 규모 시리즈 C 투자유치
10월 주택담보대출 서비스 출시
마이크로소프트 애저 오픈AI 서비스로 '핀다GPT' 구축
11월 BCG와 함께 금융의 미래: 금융적 상상력, BaaS 뱅킹 보고서 발표
12월 명의도용 금융범죄 100% 차단 솔루션 탑재
여성가족부 가족친화기업 인증
생성형AI 데이터 분석 경진대회 주관
- 24' 1월 주택담보대출 갈아타기 서비스 출시 (국가기관 인프라 사용)
전세대출 갈아타기 서비스 출시 (국가기관 인프라 사용)
부동산R114와 주담대 및 주택거래중개 활성화 MOU
2월 핀테크 업계 최초 한국마이크로소프트와 사내 해커톤 '핀다톤2024' 개최
5월 핀다 사내벤처 핀다 오토, '2024 중기부 예비창업패키지' 선정
6월 핀다 사내벤처 핀다 오토, 스핀오프
7월 업계 최초 내집 대출한도 계산기 오픈
9월 핀테크 최초 개인사업자 전용관 'KB사장님+' 오픈
- 25' 1월 카드 비교·추천 서비스 출시
2월 중기부·소신공 주관 '희망리턴패키지 재기사업화(재창업)' 국책사업 참여
4월 국내 최초 이자환급형 PLCC '핀다카드' 출시

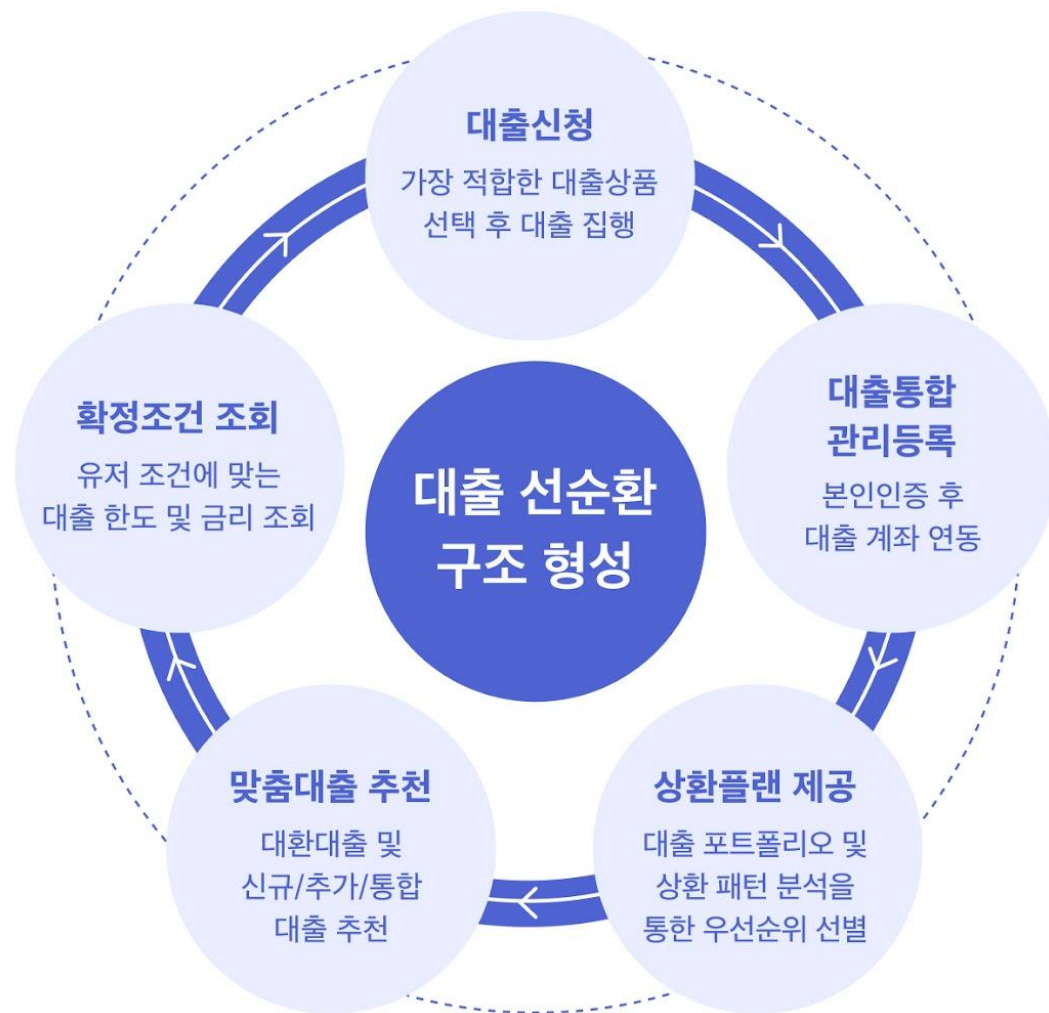
02

서비스 소개

대출의 시작부터 끝까지 함께하는 선순환 구조

02 서비스 소개

핀다는 사용자가 잘 빌리고 갚을 수 있도록,
대출조건을 조회하여 신청하고 향후 상환까지
이루어지는 대출의 모든 과정을 포괄하는
대출 통합 관리 서비스를 제공합니다.



복잡한 대출심사 비대면으로 한 번에, 대출 비교 서비스

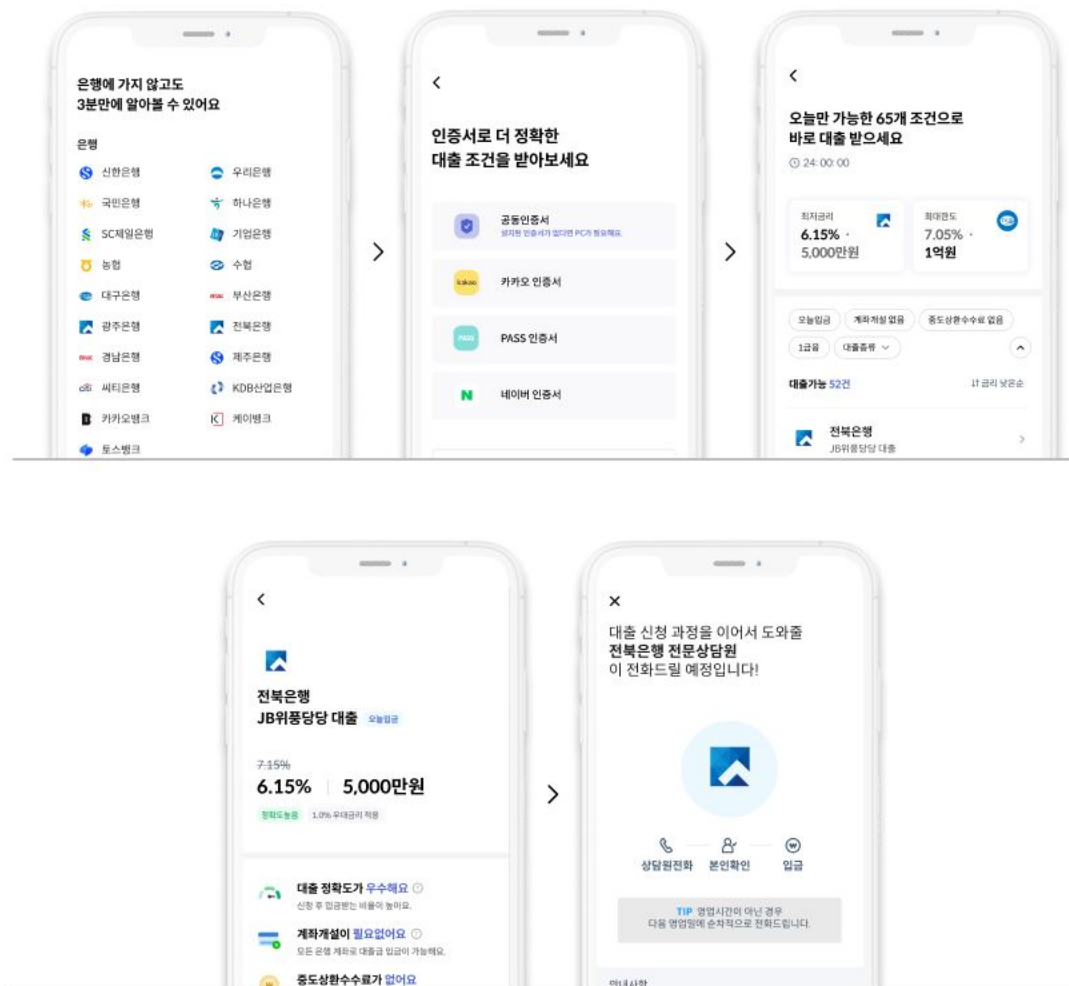
02 서비스 소개

핀다 앱의 혁신적인 대출비교 서비스는 완벽한 비대면 대출 프로세스를 구축해, 사용자에게 5분 이내에 최적의 대출 경험을 제공합니다.

핀다 엔진이 고객의 소득, 재직, 신용 정보 등을 전용 인프라로 직접 연결된 76개* 이상의 금융기관 CSS(신용평가모델)에 즉시 제출하고 고객은 1분 이내 정확한 대출 조건을 받아 비교할 수 있어, 서류 제출 없이 최적의 **확정조건**으로 5분 이내 대출금을 받을 수 있습니다.

이러한 서비스가 일으키는 **대출 승인율**은 64.5%로 이는 1개 금융기관 평균 승인율(12.3%) 대비 5배 이상 높은 수치입니다.

*25년 5월 말 누적 기준, 핀다 홈페이지 (www.finda.co.kr) 실시간 반영 중



대출 빅데이터로 개인화된, 현금 흐름 분석 서비스

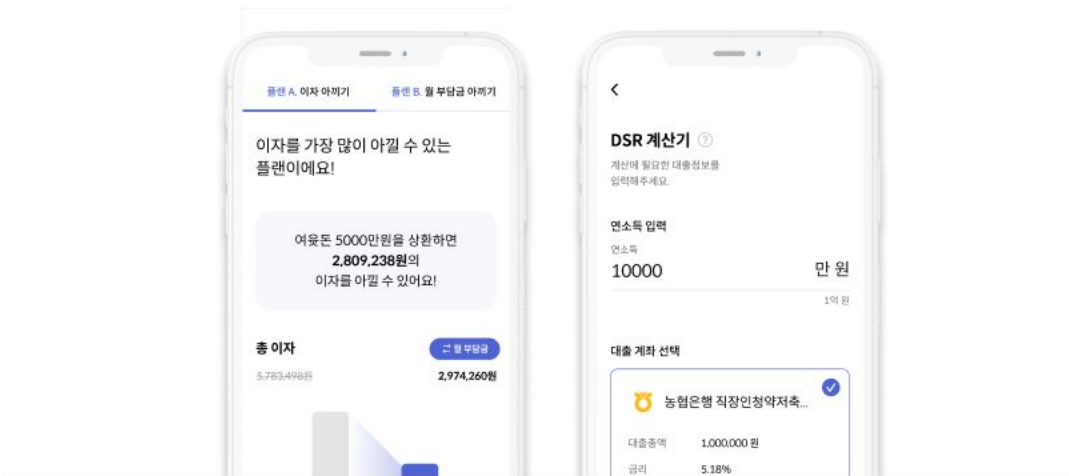
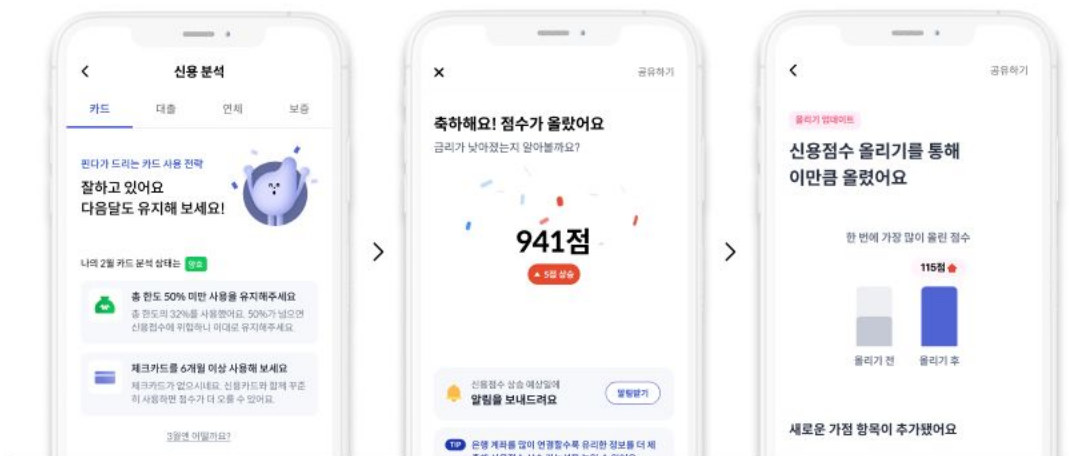
02 서비스 소개

핀다는 국내에서 가장 다양한 여·수신 데이터를 보유한 빅데이터 기업으로 고객의 현금 흐름을 360도 분석합니다.

간단한 본인인증 한 번이면, 개인 당 **최대 340여개의 금융사의 현금흐름 데이터**를 한 곳에서 확인할 수 있습니다.

현금흐름 분석 서비스는 현금자산 총액과 월별 수익 및 지출금을 그래프화하고, 대출 상환 캘린더 등 **직관적인 대출관리**를 돕는 UX를 제공합니다.

적극적인 연체 방지 알림과 대환대출 진단 알림 기능 및 ▲대출 갈아타기 계산기 ▲대출 이자 계산기 ▲여유통 계산기 ▲DSR계산기 ▲내 집 대출한도 계산기 등 **복잡한 금융 섹법을 해결해주는 계산 기능**을 통해 연체없이 대출을 잘 갚을 수 있도록 개인화된 대출 포트폴리오 추천과 신용점수 관리 등 대출 상환 과정에서 필요한 다양한 정보와 기능들을 제공하고 있습니다.



핀다 앱 안에서 한 번에 인앱(In-App) 약정 서비스

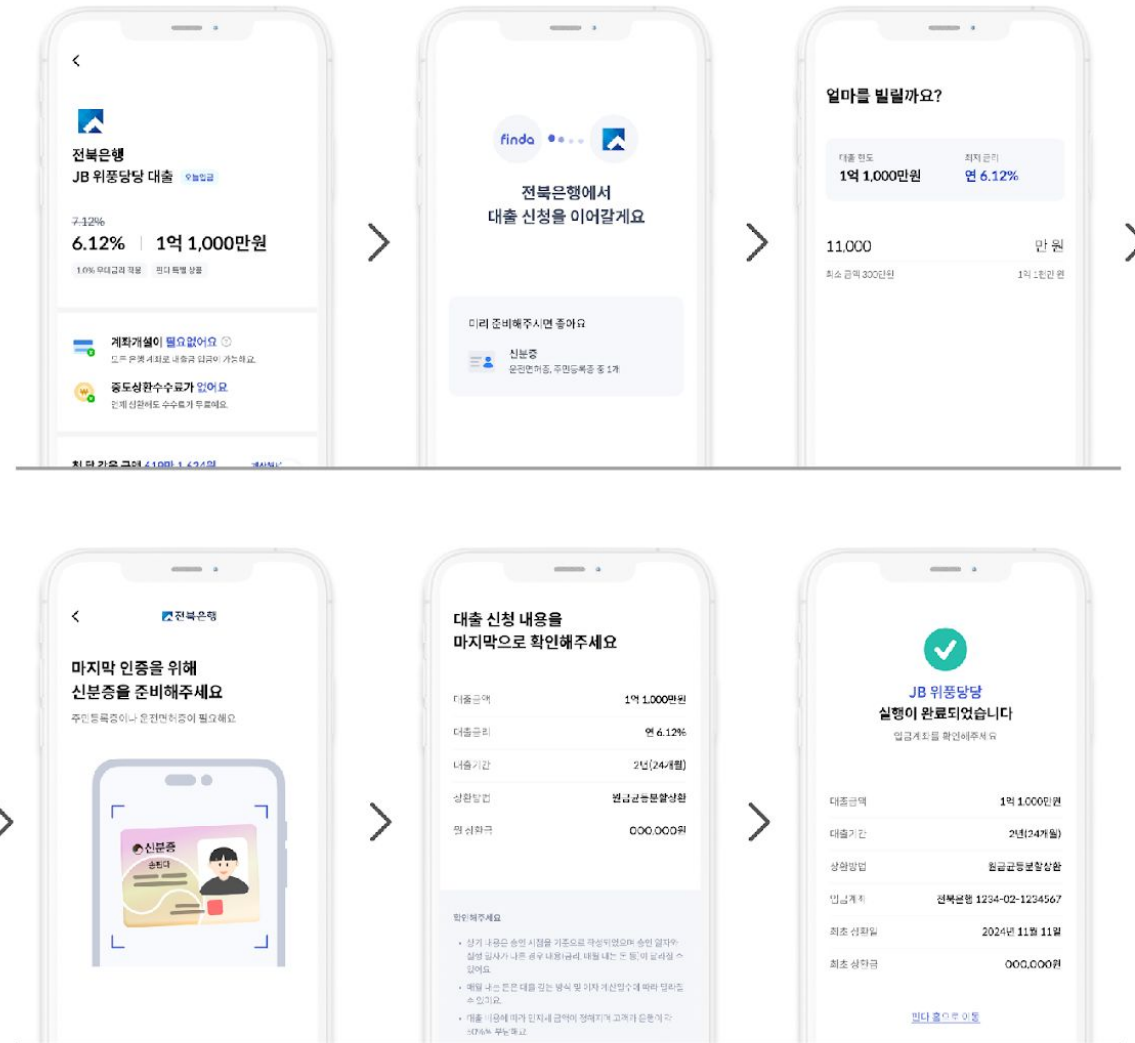
핀다 앱 안에서 대출 비교·신청은 물론, 계약까지 한 번에 끝낼 수 있습니다.

인앱(In-App) 약정이란, 핀다 앱 안에서 400여 개 대출상품을 비교하고 최적의 대출을 신청 후 약정까지 원스톱으로 제공하는 프로세스를 뜻합니다.

고객이 대출을 신청한 뒤 해당 금융사의 앱을 다운로드 받거나 웹사이트에서 회원가입을 할 필요 없이 **핀다 앱 안에서 금융사의 대출 계약 절차를 마무리할 수 있습니다.**

고객은 선택한 대출상품을 개인정보 유실 없이 안전하고 빠르게 앱 안에서 계약할 수 있고, 금융기관은 대출 신청 고객의 이탈을 막고 계약율을 높일 수 있습니다.

02 서비스 소개



언제 어디서나 편하고 안전하게 핀다의 BaaS(Banking as a Service)

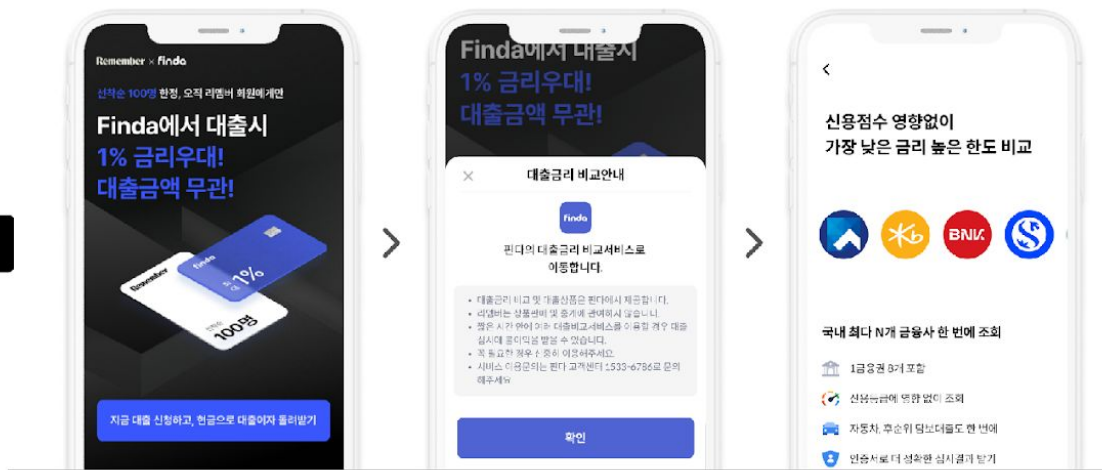
핀다는 대출이 필요한 누구든지 어디서나 안전하고 편하게 경험할 수 있도록 BaaS(Banking as a Service) 솔루션을 제공하고 있습니다.

이 솔루션을 통해서 대출이 필요한 누구나 핀다 앱 다운로드 하거나 회원가입 할 필요 없이, 사용하던 앱 서비스 안에서 대출, 현금흐름 관리 등 banking 솔루션을 경험할 수 있습니다.

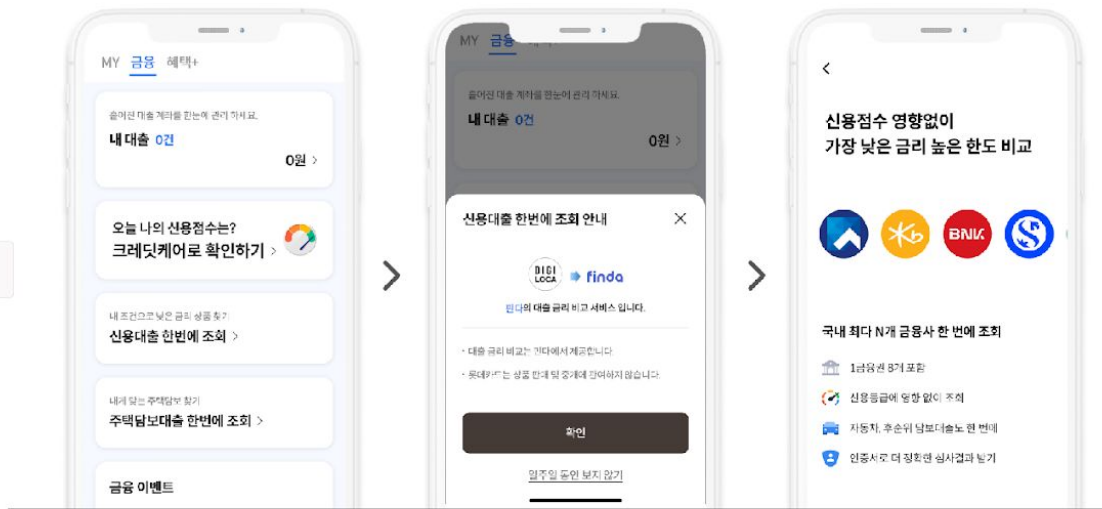
2024년 5월에는 직장인 커뮤니티 플랫폼 리멤버에 핀다 banking 서비스를 이식했고, 6월부터는 롯데카드 플랫폼에 이식하여 다른 앱 서비스의 대출 잠재 고객의 니즈를 충족시켰습니다.

향후에도 셀러가 많은 마켓 플랫폼, 금융기관의 플랫폼, 커뮤니티 플랫폼 등에 핀다 서비스를 이식하며 어디서나 만날 수 있는 banking 서비스를 제공할 계획입니다.

Remember



롯데카드



finda

02 서비스 소개

03

주요 성과

누적 대출 실행 규모

12조 원

핀다는 5년 간 약 12조 원* 규모의 대출을 중개해왔으며, 토스, 카카오페이, 카카오뱅크, 네이버페이와 함께 비교대출 시장의 99%를 점유하며 가파른 성장세를 보이고 있습니다.

핀다는 ‘중금리 대출’ 활성화에도 기여하고 있습니다. 2023년에만 핀다 고객 3명 중 2명 꼴로(68%) ‘중금리 대출*’을 받았습니다.

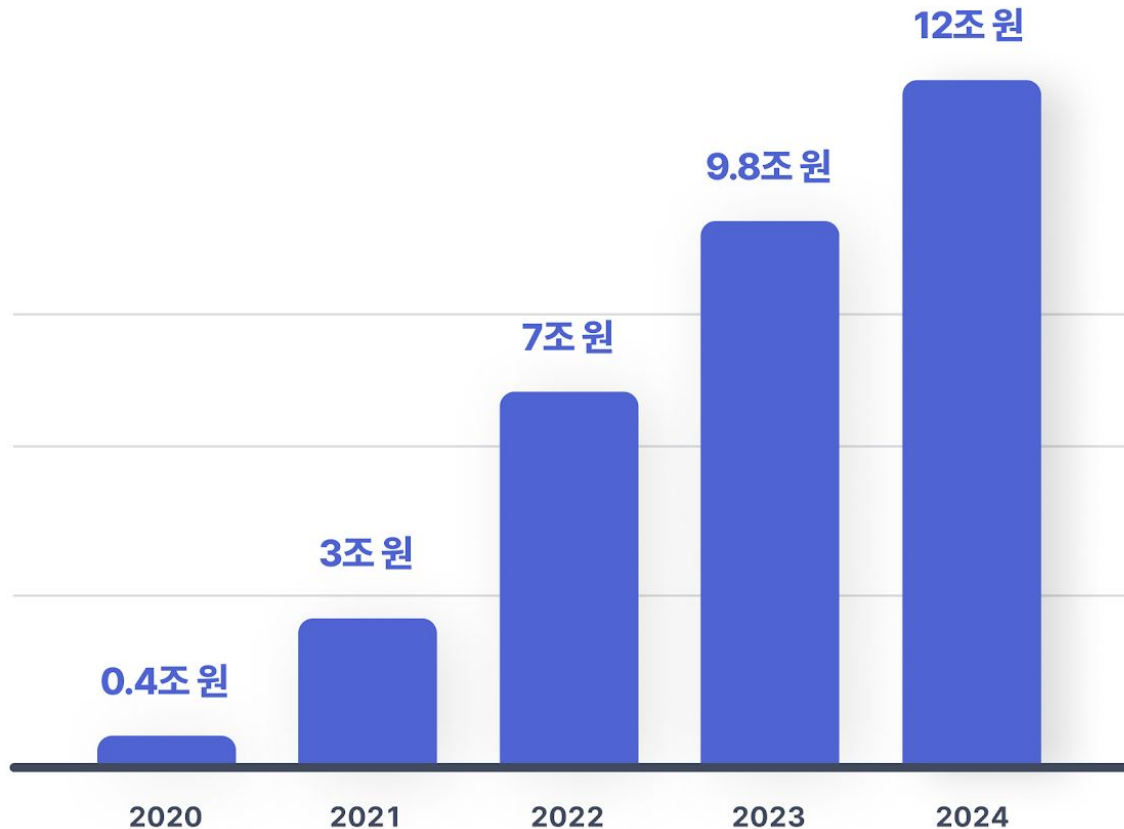
그동안 시장이 채우지 못했던 중금리 대출 시장의 공백을 핀다 제휴 금융사들의 선의의 경쟁을 통해 이뤄낸 것입니다.

* 2020년~2024년 핀다 데이터 기준

**업권별 산정 기준이 다름, 2023년 기준

△은행 7% 이상 △카드사 7%~13% △캐피탈사 7%~15.5% △저축은행 7%~17.5% △보험: 7%~15.99% △기타업권(온투업): 7%~15.99%

핀다 누적 대출 실행금액



핀다 고객 넷 중 한 명은 대환대출

03 주요 성과

핀다는 대출 비교 플랫폼 업계에서 가장 많은 대환대출 성과를 만들어 왔습니다.

핀다 고객은 다섯 명 중 한 명 꼴로 '대환대출'을 목적으로 대출을 받고 있습니다. 2024년까지 핀다에서 금리를 낮추며 대출을 갈아탄 사용자들은 평균 금리를 약 3.71%p 낮췄고, 한도를 높이며 대출을 갈아탄 사용자들은 평균 한도를 약 1,622만원 높였습니다.*

2024년 한 해 동안 대출을 가장 많이 갈아탄 사용자는 총 아홉 번 갈아탔고, 가장 많이 금리를 낮춘 사용자는 연 3.88%p 낮추었습니다.

이는 고객들의 적극적인 대출 및 신용관리로 이룬 성과입니다. 핀다에서 관리하고 있는 고객의 누적 대출 잔액은 약 256조 원**에 달합니다.

*2020~2024년 핀다 대환대출 고객 데이터 기준

**2019년 12월~2024년 12월 말 누적 관리중인 대출 잔액

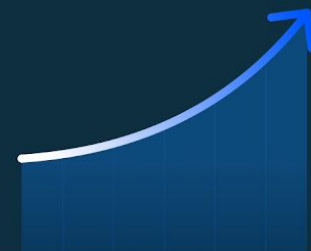
저금리 대환으로
낮춘 평균 금리

3.71%p



한도 증액 대환으로
올린 평균 한도

1,622만 원



누적 대출 관리 전액

약 256조 원



대환대출 중개 금액

1조 5천억 원



금융 카테고리에서 가장 높은 앱 서비스 평점

03 주요 성과

핀다 앱은 누적 회원 327만 명을 기록*했고, 매월 핀다를 찾는 고객 중 재사용자는 무려 90%**에 육박합니다.

핀다는 제휴 금융기관과 차별화된 대출 상품 조건을 설계하여, 고객이 스스로 발품을 팔았을 때보다 월등히 높은 대출가능성을 자랑합니다.

대출을 2개 이상 갖고 있는 사용자들은 핀다 앱 하나로 타이트한 연체 관리를 받을 수 있고, 더 좋은 조건으로 대출을 쉽게 갈아탈 수 있기에 꾸준한 사랑을 받고 있습니다.

이러한 결과로, 핀다는 2022년 대출비교 플랫폼 브랜드 설문조사에서 ‘대출비교 서비스 인지도 1위’를 차지하며 ‘감사’, ‘빠르다’, ‘좋다’ 등이 가장 많은 리뷰 키워드를 기록했습니다.

*2019년 7월~2025년 4월 누적 집계 기준

**핀다 앱 서비스 24년 12월 MAU 기준



금융기관의 장단점을 포용하는 핀다 플랫폼의 상생 구조

핀다는 금융기관이 가장 잘하는 고객 대출 심사 업무 및 리스크 관리 역량을 더욱 높이는 데에 일조합니다.

금융기관 여신 심사 프로세스의 디지털화는 물론, 적극적인 연체율 관리로 고객 리스크 관리 강화에도 도움을 주고 있습니다. 또한 이종산업 데이터 결합 및 분석으로 신용평가 모델 강화에도 힘쓰고 있습니다.

특히 핀다는 고객에게 가장 유리한 상품을 추천하는 빅데이터 플랫폼으로서의 역할을 수행하면서도, 제휴 금융사와의 동반성장이 가능한 **금리 비례형 수수료 체계***를 설계해 금융기관과의 동반성장을 꾀합니다.

2022년 핀다 플랫폼 상위 5개 저축은행의 수수료를 오프라인 대출 모집인 수수료 금액과 비교·계산한 결과, 금융기관 1곳 당 월평균 1억1,779만원의 수수료를 낮추기도 했습니다.**

*금융사가 고객에게 내어준 금리를 기준으로 수수료를 책정하는 업계 유일 수수료 구조

**2022년 1월~12월 핀다에서 가장 많이 대출을 내어준 5개 저축은행사 평균 수수료를 계산값



04

핵심 경쟁력

대출 비교 플랫폼 중 가장 많은 제휴 금융사

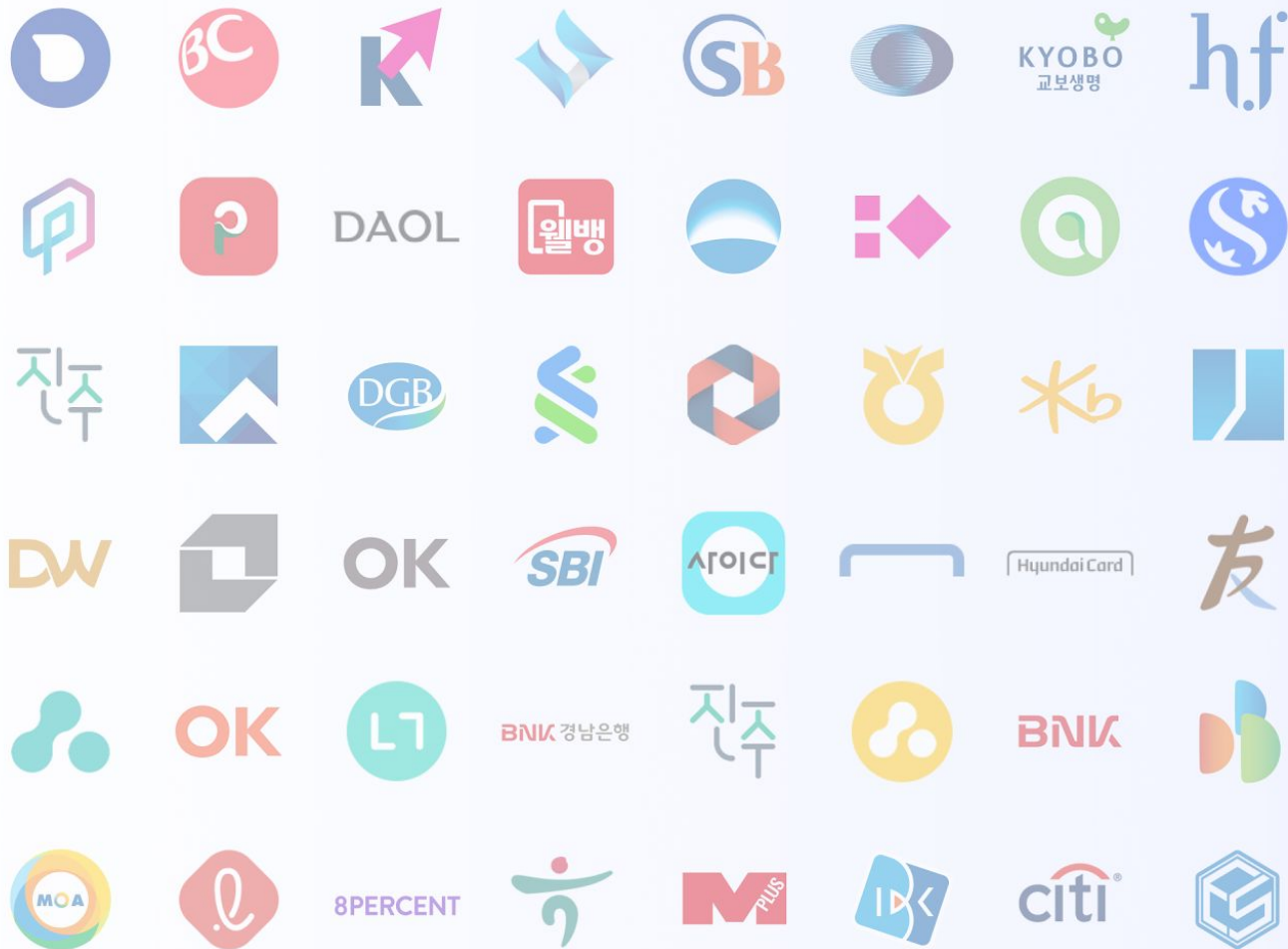
04 핵심 경쟁력

핀다는 더 좋은 대출 조건과 기회를 찾는 고객을 위해
대출 비교 플랫폼 중 가장 많은 총 75개의 금융사와
400여 개의 대출 상품을 중개하고 있습니다.

비대면 대출 과정은 ‘심사’ 프로세스가 중요합니다.
핀다는 정확한 비대면 신용평가에 꼭 필요한 고객의
재직·소득·건강보험 자격득실확인서·납부확인서 등
국가기관의 스크래핑 데이터와 대출 조회/신청 API를
제공하며 매우 높은 대출 조건 정확도를 자랑합니다.

핀다는 가장 많이 중개하고 있는 직장인신용대출
상품은 물론, 소상공인·자영업자 대상 사업자대출과
직워커·프리랜서를 위한 신용 및 담보대출 등으로
상품군을 확장하고 있습니다.

또한 기존 신용평가모델에서 소외된 이른바 썬파일러
고객을 위한 이종산업 데이터 확보 및
금융데이터와의 결합을 통한 ACSS(대안신용평가)
모델링에도 박차를 가하고 있습니다.



finda

이상거래탐지시스템(FDS)

금융범죄 100% 차단

04 핵심 경쟁력

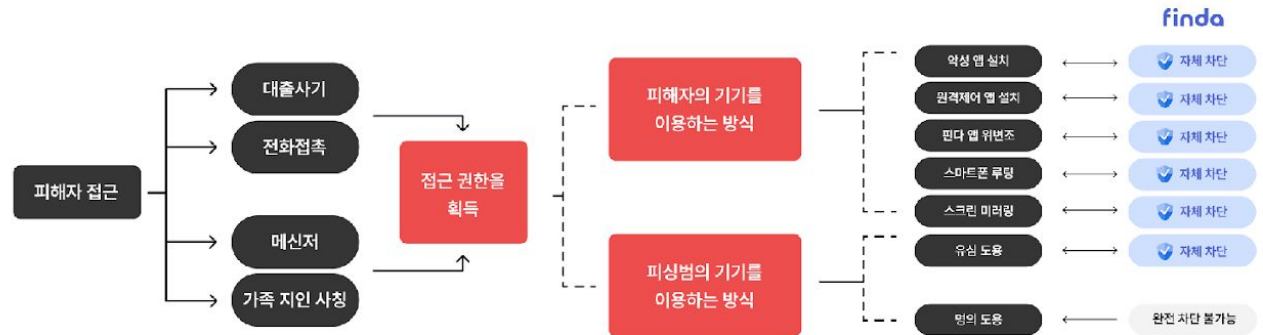
핀다는 취약계층을 위협하는 보이스피싱·스미싱 피해를 사전예방하기 위해 보안 경쟁력을 강화하고 있습니다.

또한 이상거래탐지시스템 (FDS)을 도입, 금융범죄를 **100% 예방할 수 있는 환경**을 구축했습니다. 이외에도 악성 앱·스크린 미러링 등 첨단 기술을 활용한 범치는 핀다에서 **원천 차단**할 수 있습니다.

범죄 예방을 위해 휴대전화임을 명확히 확인하는 MO(Message Oriented)인증 시스템을 도입하여 명의 도용된 휴대폰에 핀다 앱 설치 또한 불가능합니다.

핀테크 업계 최초로 사용자의 휴대폰에 설치된 악성앱과 원격제어를 찾아 삭제할 수 있는 솔루션을 탑재해 **월평균 4만 건***의 악성앱을 탐지하고 고객이 그 즉시 삭제할 수 있도록 돕고 있습니다.

*2025년 1~4월 기준



월 평균 1000여건 악성앱 탐지(2022년 12월 ~ 2023년 12월 기준)



1억 개가 넘는 소상공인·자영업자 데이터

핀다는 소상공인·자영업자분들이 겪는 신용평가 문제를 해결하고자 2022년 7월에 빅데이터 상권분석 스타트업 **오픈업**의 지분을 100% 인수했습니다.

오픈업의 약 1억 5,000만 개*의 추정 매출 데이터와 매월 새롭게 생성되는 70만 개의 데이터를 인공지능(AI) 기술을 통해 **소상공인·자영업자 중심의 ACSS 모델을 고도화**하고 있습니다.

오픈업은 지역 매장의 카드 매출과 통신사, 소상공인·자영업자, 인구통계학 빅데이터를 취합하고 분석, 레이블링, 모델링을 진행해 사장님들을 위한 특화 서비스를 제공합니다.

오픈업의 지도 기반 세부 상권 분석 서비스를 **무료로 공개**하고 창업하려면 얼마가 필요할지 직관적인 계산을 돕는 **외식업 창업 계산기**를 출시하는 등 창업에 실질적인 도움을 드리는 다양한 서비스를 지속 전개할 예정입니다.

*2025년 4월 말 기준

04 핵심 경쟁력



고객과 가족을 위한 신용생명보험

국내 최초·최다 비대면 유통

핀다는 2020년 12월부터 핀다로 대출을 받은 모든 고객을 대상으로 **신용보험 무료가입 서비스**를 업계 최초로 제공*하고 있습니다.

핀다 무료 신용보험 서비스는 불의의 사고로 사망 또는 80% 이상의 장해를 겪게 된 경우에 갖고 있는 대출금을 보험사가 대신 갚아주는 서비스입니다. 가입을 원하는 고객을 대신해 핀다가 1년 동안 보험료를 대신 내드립니다.

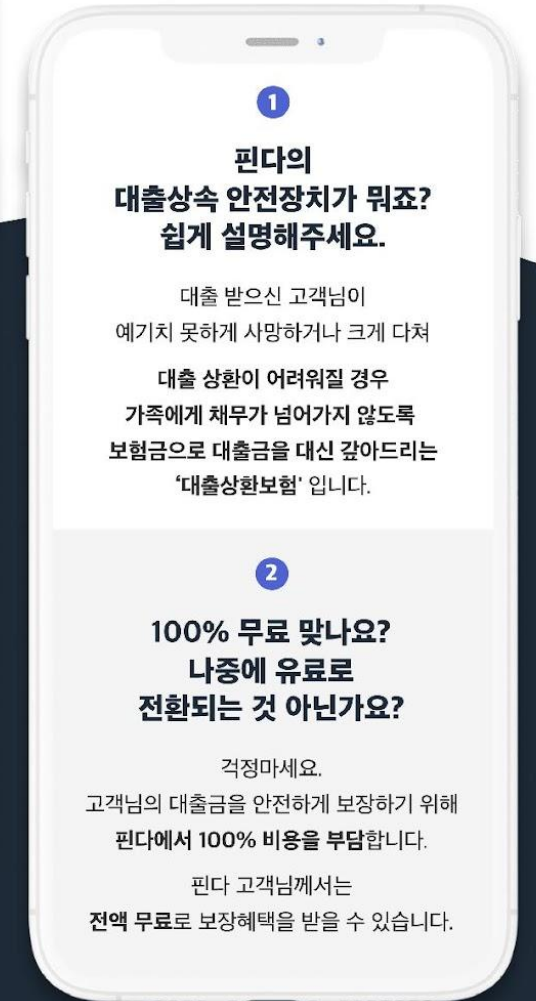
혜택을 선보인 지 3년 10개월 만에 6만 명** 가까이 가입했으며, 이는 이전 4년 간 5천 여 명이 가입한 기존 신용보험 채널 대비 12배를 상회하는 수준***입니다. 이는 국내 신용보험 전체 가입자의 90% 이상은 핀다에서 발생한 수치로, 누적 가입금액은 1조 원**에 육박합니다.

*대출자가 예기치 못한 사고나 질병으로 사망 또는 80% 이상의 장해 발생 시, 가족에게 빚 대물림이 이어지지 않도록 도와주는 단체신용보험

**2024년 10월 기준

***2017년~2020년 동안 국내 신용보험 가입자 수 5천여명(자료: 보험연구원)

04 핵심 경쟁력



Microsoft와 손잡고

AI 경쟁력 확보

핀다는 **마이크로소프트(MS)**의 애저 오픈 AI(Azure Open AI) 서비스를 통해 고객 경험을 혁신하고 있습니다.

핀다는 마이크로소프트와의 협업을 통해 업무 생산성 향상을 위한 자체 대화형 AI ‘**핀다GPT**’를 구축했습니다. 핀다의 정보를 전체 모델 학습이 아닌 핀다 모델 학습에만 사용되도록 구성하고, 개인정보 마스킹을 통해 정보 보안 문제를 해결하여 내부 상용화를 마쳤습니다.

핀다GPT를 통해 코드를 사용하지 않고 ‘**핀다 지식센터 (Finda Knowledge Center)**’를 구축하여, 매월 5만 여 건의 비정형화된 외부 VOC 빅데이터를 수집과 분석을 거쳐 스스로 학습하고 축적된 질문에 필요한 콘텐츠도 자체적으로 생성하고 있습니다.

핀다는 앞으로 핀다 지식센터를 **B2B(Business to Business) 솔루션**으로 고도화하여 제휴 금융사나 다른 핀테크사 등 외부 기업에 관련 툴을 제공해 수익 모델로 발전시킬 예정입니다.

04 핵심 경쟁력



Produced by FINDA Comm Dept.
Copyright © Finda Inc. All rights reserved

finda