

## 4. 재무 정보(핀다)

핀다는 비상장사로 상세 재무정보가 공개되어 있지는 않으나, 알려진 주요 지표와 추정치를 통해 재무 현황을 파악해볼 수 있습니다. 우선 **플랫폼 운영 성과 지표**로서, 앞서 언급된 것처럼 2022 년 한 해에만 약 4 조 원의 신규 대출을 중개했으며, 2023 년 현재까지 **누적 대출중개액은 7 조 원**을 넘어선 상황입니다. 이는 핀다를 통해 실제 집행된 대출 금액의 합산이며, 해당 규모만큼 금융기관으로부터 중개 수수료 수익이 발생했음을 의미합니다. 핀다는 주로 금융회사로부터 성공 중개 수수료를 받는 **B2B2C 수익모델**을 가지고 있기 때문에, 대출중개액 증가는 곧 매출 증대로 이어지는 구조입니다.

또한 **사용자 규모** 측면에서는 2021 년 초 누적 앱 다운로드 1,000 만 건을 달성했고, 이후로도 빠르게 성장하여 현재는 수백만 명 수준의 가입자를 보유한 것으로 추산됩니다. 특히 마이데이터 허가 이후 사용자들이 자신의 금융자산을 연동하고 관리하는 **월간활성이용자(MAU)** 지표도 크게 늘었습니다. 예컨대 2021 년 기준 MAU 가 전년 대비 3 배 이상 증가했다는 투자 IR 자료가 언급되었는데, 이러한 이용자 증가는 광고 등 마케팅 비용 대비 **고객 획득 효율**이 높다는 의미로도 해석됩니다.

**매출 측면**을 보면, 핀다는 사업 초기에는 수수료 매출이 크지 않아 적자가 누적되었으나, 대출중개액이 급증한 최근 몇 년간 매출도 큰 폭으로 성장한 것으로 보입니다. 정확한 수치는 공개되어 있지 않으나 업계 추정치에 따르면 2022 년 매출액은 **수십억 원대 중반**으로, 2021 년(수십억 원 초반) 대비 상승한 것으로 추정됩니다. 2023 년에는 대출중개 서비스 확대와 신사업(주담대, 카드 등) 런칭 효과로 매출이 더욱 성장했을 것으로 보이며, **연 매출 100 억 원** 수준에 근접했을 가능성도 있습니다. 다만 핀다는 여전히 **성장 단계의 스타트업**으로, 시장 점유율 확대와 브랜드 구축을 위해 마케팅과 인력 투자에 많은 비용을 지출하고 있습니다. 그 결과 영업손익 측면에서는 현재까지 **누적 적자** 상태인 것으로 알려졌습니다. 예를 들어 2021 년경까지 누적 결손금이 상당했으며, 이후에도 흑자 전환보다는 공격적인 사업 확장을 우선시해왔습니다.

**비용 구조**를 살펴보면, 핀다의 주요 비용은 **인건비와 마케팅비**입니다. 2022 년 기준 임직원 수가 100 명 안팎으로 늘어나면서 인건비 비중이 높아졌고, TV 광고 등 대중마케팅을 실시함에 따라 광고선전비 지출도 증가했습니다. 반면 플랫폼

비즈니스의 특성상 변동비가 크지 않고, 기술투자나 시스템 구축은 초기 투자로서 진행되었으므로, 향후 규모의 경제가 실현되면 수익성이 개선될 여지가 있습니다. 실제로 핀다는 2023 년 하반기 들어 마케팅 효율화와 조직 운영 최적화를 통해 비용 증가율을 낮추고 있는 것으로 전해집니다.

**수익성 및 자본 조달:** 2023 년 7 월 시리즈 C 투자유치로 약 470 억 원의 현금을 확보하면서 핀다는 재무적으로 비교적 안정적인 상태입니다. 해당 자금은 신사업 추진과 기술개발, 운영자금으로 사용되고 있으며, 외부자본 조달 덕분에 부채비율 등 재무지표도 양호한 편으로 추정됩니다. 핀다는 **비공개 회사**이므로 부채 현황이 정확히 알려진 바는 없으나, 일반적으로 벤처투자를 통한 자본확충을 해왔고 금융기관 차입 등은 크지 않은 것으로 보입니다. 투자유치 후 기업가치는 약 3,000 억 원대로 평가받았다는 업계 추산도 있습니다(JB 금융 투자 당시 지분 15%에 470 억 원 투자). 이는 핀다가 **유니콘**에는 미치지 않지만 상당한 기업가치를 인정받고 있음을 의미합니다.

**향후 전망:** 핀다는 현재까지 영업이익 흑자를 달성하진 못했으나, **손익분기점(BEP)**에 근접하기 위해 노력 중입니다. 대출중개 볼륨이 커지고 신규 수익원이 추가되면 고정비 커버가 쉬워져, 예상보다 빠르게 흑자 전환이 가능할 것이라는 관측도 있습니다. 더욱이 핀다는 2024~2025 년에 보험, 예금 비교 등 수익 다각화를 추진하고 있어 **평균 수수료율 상승** 효과도 기대됩니다. 예를 들어 대출중개 수수료율은 건당 몇 퍼센트 수준으로 낮지만, 보험 가입 중개나 카드 발급 등은 금융사에서 지급하는 커미션이 상대적으로 높을 수 있습니다. 이러한 사업믹스 변화가 재무개선으로 이어질 전망입니다.

끝으로, 핀다는 성장성과 수익성 균형을 위해 중장기적으로 **IPO(기업공개)**를 하나의 목표로 설정하고 있을 것으로 보입니다. 만약 IPO 를 추진한다면 투명한 재무공시와 실적 개선이 선행되어야 하므로, 향후 1~2 년 내 매출 200 억 원대 돌파, 영업이익 흑자 달성 등의 성과를 만들어낼 것으로 기대됩니다. 현재 확보한 투자금만으로도 수년간 운영이 가능하지만, 스타트업 특성상 시장 점유율 확대를 위해 추가 투자나 상장 자금 조달을 활용할 수 있기 때문입니다.

요약하면, 핀다는 **거래 규모와 사용자 지표에서 고속 성장**을 이루어왔고, 투자유치를 통해 재무적 안정을 확보한 상태입니다. 당장은 수익보다는 성장에 방점을 찍고 있으나, 장기적으로는 플랫폼 범위를 넓혀 **핀테크 분야의 안정적인 수익모델**을 갖춘 기업으로 도약하는 것을 목표로 하고 있습니다. 이러한 방향

아래 핀다는 지속적으로 매출을 늘리고 비용효율을 개선하여, 조만간 재무실적 측면에서도 가시적인 성과를 보여줄 것으로 기대됩니다.