

### 3. 시장 동향 및 전략(8percent)

8 퍼센트가 몸담고 있는 **P2P 금융(온라인투자연계금융)** 시장은 지난 수년간 극적인 변화를 겪었습니다. **시장 동향**을 먼저 살펴보면, 2015 년 8 퍼센트 출범 당시만 해도 P2P 금융은 국내에서 생소한 개념이었지만, 2016~2017 년 사이 여러 P2P 스타트업들이 우후죽순 생겨나며 **핀테크 봄**을 일으켰습니다. 한때 등록업체 수가 200 여 곳에 달할 정도로 경쟁이 과열되었으나, 2018~2019 년 일부 업체들의 부실, 사기 사건 등이 불거지며 **시장의 옥석 가리기**가 시작되었습니다. 대표적으로 2018 년 **팝펀딩 부실 사태** 등으로 투자자 손실이 발생하고, 금융당국이 경고를 내놓으면서 업계 신뢰가 흔들리기도 했습니다.

이러한 혼란을 수습하고 건전한 성장을 도모하기 위해 제정된 것이 **온라인투자연계금융업법(일명 P2P 금융법)**입니다. 2020 년 8 월 이 법이 시행됨에 따라, **모든 P2P 업체는 1 년 내 금융위에 등록**해야만 영업을 가능하게 되었습니다. 이 과정에서 상당수 영세업체가 문을 닫거나 등록을 포기했고, 2021 년 8 월 최종 등록을 마친 업체는 30 여 곳에 불과했습니다. 즉, **시장 구조조정**이 일어나 상위 신뢰업체 위주로 재편된 것입니다. 8 퍼센트는 당연히 1 호 업체로 등록을 마쳤고(온라인투자연계금융업 등록번호 01-000), 법적 규제를 준수하며 영업을 이어가고 있습니다. 법 시행 후 새로 허용된 사항 중 하나가 **기관투자자의 참여**인데, 2021 년 이전까지는 P2P 채권을 **개인투자자에게만 판매**할 수 있었으나 법 제정으로 은행, 저축은행 등 기관도 투자자로 참여 가능해졌습니다. 이는 시장에 긍정적인 변화로, 8 퍼센트처럼 성과가 입증된 곳에 기관자금이 들어와 **대출 재원을 확충**하고 안정성을 높이는 효과가 있었습니다.

**수요 측면 동향:** 대한민국 금융시장에서는 2020 년대 들어 **중금리 대출 공급 확대**가 중요한 정책 이슈였습니다. 1 금융권(시중은행)의 대출은 주로 고신용자 위주이고, 저신용자는 대부업 등으로 내몰리는 구조적 문제가 있었기 때문입니다. 금융당국은 은행과 저축은행에 **중금리 신용대출 공급 의무**를 부여하여 중신용자 대출을 늘리도록 유도했습니다. 이에 따라 은행권에서도 중간등급(신용평점 600~800 대) 고객 대상 상품을 출시하며 시장 진입을 시도했습니다. 그러나 여전히 **담보 부족자나 신용 이력薄한 사람들**은 충분한 대출을 받기 어려운 현실입니다. 이러한 간극을 메우는 역할을 8 퍼센트 같은 온라인 대출 플랫폼이 수행해왔고, 앞으로도 수행할 공간이 존재합니다. 예를 들어, 8 퍼센트는 축적된

대체신용평가 데이터로 은행이 간과한 **Thin-filer(금융이력부족자)**에게도 대출 기회를 제공하고 있습니다.

한편, 코로나 팬데믹과 저금리 기조 속에서 2020~2021 년 P2P 투자에 대한 개인 수요도 상당히 늘었습니다. 많은 개인투자자들이 **8~10%대 수익률**을 찾아 예금에서 P2P 로 눈길을 돌렸습니다. 하지만 2022 년 이후 금리 인상과 금융시장 변동성 확대로 투자자들이 안전자산으로 회귀하는 경향이 생겼습니다. 이는 P2P 업계에 **투자수요 둔화**로 일부 영향이 있었으나, 8 퍼센트는 **기관투자 유치와 블랙멤버십(우수 투자자 전담 서비스)** 등을 통해 충성도 높은 투자층을 확보하여 극복하고 있습니다. 실제로 2024 년 현재 8 퍼센트의 투자금 모집 속도는 양호하며, 오히려 **기관 투자자가 원하는 공급보다 양질의 대출 자산을 더 확보하는 것이 과제**일 정도라는 언급도 있습니다.

**경쟁 상황:** P2P 금융 시장에서 8 퍼센트의 주요 경쟁자는 **피플펀드(PeopleFund), 렌딧(Lendit), 테라펀딩(부동산 특화)** 등이 있습니다. 피플펀드는 개인신용 P2P 에서 8 퍼센트와 쌍벽을 이루는 업체로, 2022 년 글로벌 투자사로부터 대규모 투자를 유치하고 직접 여신자회사(피플펀드파이낸스)를 세워 **온투업+여신회사 하이브리드** 모델을 추구하고 있습니다. 피플펀드는 BNK 캐피탈 등 기관자금 조달에도 적극적입니다. 렌딧은 중금리 개인신용대출 분야에서 8 퍼센트와 유사하나, 알토스벤처스 등 지원 속에 **여신전문회사** 인수를 준비하는 것으로 알려졌습니다. 이처럼 경쟁사들은 **자체 대출 실행 역량**을 키우거나, **은행과 유사한 라이선스**를 확보하려는 움직임을 보입니다. 이에 비해 8 퍼센트는 현재까지 **순수 플랫폼 모델**을 견지하고 있으며, 직접 여신 영업을 하지 않고 파트너 금융사를 통해 간접 실행하거나 연계투자만 취급합니다. 8 퍼센트의 전략은 **“플랫폼의 효율 극대화”**로 요약되는데, 불필요한 고정비를 늘리는 대신 **기술과 데이터에 집중**하여 경쟁한다는 뜻입니다.

**8 퍼센트의 핵심 전략:** 첫째, **리스크 관리 우선 전략**입니다. P2P 업에서 신뢰 확보는 곧 생명과도 같기 때문에, 8 퍼센트는 시장 점유율을 무리하게 넓히기보다 **낮은 연체율과 꾸준한 수익률 유지**에 주안점을 둡니다. 이를 위해 **엄격한 심사원칙**을 고수하고, 위험도가 높은 차주군(예: 심각한 신용불량 가능성이 있는 지원자)은 과감히 탈락시킵니다. 덕분에 연체/부실률 지표가 동종 업계 대비 매우 양호하며, 이는 투자자 충성도로 이어지고 있습니다. 특히 법인 투자자들은 은행 이상의 **정교한 리스크 관리 시스템**을 높게 평가하며 8 퍼센트를 찾고 있습니다.

둘째, **기관투자자 공략 및 B2B 비즈니스 확장**입니다. 앞서 언급했듯 법 시행으로 기관참여 길이 열리자 8 퍼센트는 적극적으로 저축은행, 캐피탈사, 기업 등과 파트너십을 맺었습니다. 저축은행들의 경우 자체 여신 심사모형 고도화를 위해 8 퍼센트의 **AI 신용평가 모델(E-Index)**에 관심이 많아, 실제 3 개 저축은행으로 시작한 기관투자 참여가 현재 5 개사로 늘었습니다. 8 퍼센트는 이들 기관을 위해 **블랙멤버십**이라는 VIP 프로그램을 운영, 전담 서비스를 제공하고 맞춤형 포트폴리오를 구성해주는 등 **B2B 영업**을 강화하고 있습니다. 이는 8 퍼센트의 **수익모델 다변화**와도 연결되는데, 단순 중개 수수료 외에 기관 대상 **신용평가 모형 제공(컨설팅)**, **포트폴리오 관리 수수료** 등 부가 수익을 창출할 수 있기 때문입니다.

셋째, **상품 포트폴리오 다변화**입니다. 8 퍼센트는 처음에는 순수 개인신용대출만 취급했으나, 시장 수요에 따라 **부동산담보대출, 동산담보대출(예: 증권담보), 매출채권 Factoring** 등 분야로 넓혀왔습니다. 이는 투자자에게 **분산투자 기회**를 주고, 대출자 풀도 넓혀 매출 증가를 도모하는 전략입니다. 특히 **부동산담보 P2P**는 테라펀딩 등이 시장을 이끌어왔으나, 8 퍼센트도 자체 부동산 심사팀을 운영하며 **안정성이 높은 아파트담보대출** 위주로 포트폴리오를 구축했습니다. 이 상품군은 연체율도 낮고 손실률이 거의 0%에 가까워 투자자들에게 인기이며, 향후 더 확대할 계획입니다. 또한 **소상공인 대상으로 한 매출채권 기반 대출** 등도 고려되고 있는데, 이는 중금리로 자금을 필요로 하는 영세사업자를 지원하면서 투자자에게는 새로운 투자처를 제공하는 효과가 있습니다.

넷째, **글로벌 시장 진출** 포석입니다. 8 퍼센트는 국내에서 쌓은 신용평가 기술과 온라인투자 노하우를 가지고 해외 신흥시장 진출을 모색 중입니다. 예컨대 동남아시아나 중동 등은 여전히 금융 접근성이 낮은 계층이 많아 P2P 금융이 각광받을 수 있는 토양입니다. 8 퍼센트는 최근 리브랜딩 발표에서 **싱가포르 지점 설립(2025 년 하반기), 두바이 지점 설립(2026 년 상반기)**을 언급했습니다. 싱가포르는 동남아 금융허브로서 글로벌 투자자 유치 거점이 될 수 있고, 두바이는 중동 및 아프리카 시장 교두보로 여겨집니다. 이러한 해외 거점은 **on-shore 와 off-shore 를 잇는 투자 플랫폼** 구축을 가능케 하여, 국내 투자자들이 해외자산에 투자하거나 해외 투자자들이 국내 혹은 제 3 국 자산에 투자하는 크로스보더 서비스도 실현할 수 있습니다. 물론 각국 규제 환경에 따라 단계적으로 추진되어야 하므로, 8 퍼센트는 우선 국내에서 안정적인 실적을 쌓고 신뢰를 확보한 후 해외 진출 수순을 밟겠다는 전략입니다.

다섯째, **ESG 및 사회적 가치** 부각입니다. 8 퍼센트는 중신용자들에게 합리적 금리를 제공함으로써 **대부업 고금리 의존을 줄이는 사회적 효과**를 강조합니다. 또한 투자자 측면에서는 **개인투자자들의 재테크 다변화**에 기여하고, 저금리 시대에 새로운 수익원을 제공했다는 점에서 긍정적입니다. 최근에는 **지속가능한 금융** 화두에 맞춰, 신재생에너지 사업자 대상 대출이나, 여성기업 지원 대출 등 특정 ESG 테마 상품도 고민하고 있습니다. 이는 사회적 책임을 다함과 동시에 정책자금 연계나 홍보 측면에서 도움을 주어 **브랜드 이미지 향상**으로 이어질 수 있습니다.

**위험 및 과제:** 시장 전반적으로 8 퍼센트가 잘 안착했으나, 여전히 **금리환경 변화, 경기변동, 규제 변화** 등의 리스크가 존재합니다. 2022~2023 년에 금리 급등으로 차입자 부실 위험이 커졌으나, 8 퍼센트는 선제적으로 심사기준을 보수적으로 하고 모니터링을 강화해 큰 문제 없이 넘겼습니다. 그러나 만약 경제 침체로 대규모 연체가 발생하면 투자자 신뢰에 타격이 올 수 있어, **경기 예측 및 대비**가 중요합니다. 또한 법적 측면에서 투자자 보호 강화 움직임(예: 개인투자한도 축소나 추가 규제 도입)이 있을 경우 시장 성장에 제약이 될 수 있어, 8 퍼센트는 업계 협회를 통해 **합리적인 규제환경 유지**를 정부에 건의하는 등 정책 대응에도 힘쓰고 있습니다.

요컨대, 8 퍼센트의 전략은 “**선택과 집중**”으로 요약됩니다. 중금리 대출이라는 문제 영역에 집중하고, **기술·데이터 기반 효율적 운영과 리스크 관리 우선주의**로 신뢰를 쌓았습니다. 이제 그 기반 위에 **투자자 기반 다변화(기관화)와 상품 다각화**, 그리고 **해외시장 개척**이라는 새로운 성장 전략을 실행하려 하고 있습니다. 이러한 노력들이 결실을 맺는다면, 8 퍼센트는 국내에서는 **중금리 금융의 대표 플랫폼**으로, 국제적으로는 **K-핀테크 성공 사례**로 자리매김할 전망입니다.