

3. 시장 동향 및 전략(핀다)

핀다가 속한 **대출중개 핀테크 시장**은 2019 년 혁신금융 규제샌드박스를 계기로 새롭게 열린 분야입니다. 이전까지 국내에서는 금융기관별로 개별 대출심사를 받아야 했고, 한 곳씩 금리를 비교하는 데 한계가 있었으나, 2019 년 핀다를 비롯한 몇몇 업체가 규제샌드박스 허가를 받아 **복수 금융사의 대출 조건을 한번에 비교하는 플랫폼**을 운영할 수 있게 되었습니다. 이로써 금융소비자는 앱 하나로 여러 은행의 대출한도와 금리를 조회하고 가장 유리한 조건을 선택하는 것이 가능해져 **금융기관 간 경쟁 촉진**과 소비자 편익 증진이라는 효과가 나타났습니다.

시장 동향: 대출 비교 플랫폼 시장은 초기에 핀다와 같은 스타트업들이 개척했지만, 현재는 **빅테크와 전통 금융사들도 진출**한 상태입니다. 모바일 금융 앱 열풍과 맞물려 토스(비바리퍼블리카)와 카카오페이 등 거대 핀테크들도 유사한 대출 비교 서비스를 제공하거나 자체 대출상품 중개를 강화하여, 핀다와 **빅 3 경쟁 구도**를 형성하고 있습니다. 특히 토스는 자체적으로 인터넷은행(토스뱅크)까지 설립하면서 공격적으로 대출 서비스를 확장하고 있고, 카카오페이도 자회사인 카카오페이증권 등을 통해 대출중개를 시도하고 있습니다. 이들과 비교해볼 때 핀다는 독립 핀테크로서 방대한 제휴 금융사 풀(pool)과 전문화된 대출 추천 엔진을 강점으로 내세우고 있습니다. 2023 년 기준 핀다가 제휴를 맺은 금융사는 **68 개에 달하며**, 제휴 범위도 시중은행, 지방은행, 인터넷전문은행, 저축은행, 캐피탈, 보험사 등 다양합니다. 폭넓은 제휴 네트워크는 곧 더 많은 대출상품 옵션과 경쟁력 있는 조건을 사용자에게 제공할 수 있다는 뜻이어서, 핀다는 플랫폼 경쟁력 측면에서 우위를 확보하고 있습니다.

또 하나의 중요한 시장 변화는 정부 주도의 **대출 이동(Infrastructure) 시스템** 도입입니다. 2023 년 금융당국은 차주가 은행 간에 신용대출을 손쉽게 갈아탈 수 있는 인프라를 구축했는데, 핀다가 이 정부 인프라를 가장 먼저 연계하여 **신용대출 갈아타기 서비스**를 출시한 바 있습니다. 이는 핀다 사용자들이 앱에서 클릭 몇 번으로 높은 금리의 기존 대출을 더 낮은 금리의 다른 금융사 대출로 전환할 수 있게 한 혁신으로, 급격히 오른 금리 환경에서 많은 소비자들의 이자 부담을 줄여주는 효과를 냈습니다. 이처럼 핀다는 시장의 제도 변화와 금융당국 정책을 빠르게 반영하여 **서비스 선도권**을 확보하는 전략을 취해왔습니다.

핀다의 경쟁전략: 경쟁이 심화되는 시장에서 핀다는 **“대출 전문성”과 “사용자 중심 혁신”**을 전략의 핵심으로 삼고 있습니다. 우선 사업 포트폴리오 측면에서 대출 분야에 집중하면서도 영역 확장을 병행하고 있습니다. 신용대출 비교로 시작한 서비스는 현재 **주택담보대출, 전세자금대출, 사잇돌 등 중금리대출, 소상공인 대상 사업자대출** 등으로 카테고리를 넓혔습니다. 2024년 9월에는 KB국민은행과 제휴하여 핀테크 최초로 **개인사업자 전용 대출관(KB 사장님+)**을 열어, 자영업자들의 대출 상담과 중개를 돕기 시작했습니다. 또한 대출 이외에 **신용카드 추천 서비스(2025년 1월 출시)**와 **예적금·보험 상품 비교** 서비스도 개발 중이어서, 종합 금융상품 추천 플랫폼으로 진화하려는 모습입니다. 이 같은 **서비스 다각화 전략**은 사용자 입장에서 핀다 앱 하나만 있으면 **대출은 물론 다양한 금융상품 의사결정**을 지원받을 수 있게 하려는 것입니다.

기술적 측면에서 핀다는 **AI와 빅데이터 분석을 전략적으로 활용**하고 있습니다. 2023년 도입된 핀다 GPT는 마이크로소프트 AI 기술을 접목한 챗봇으로, 사용자의 금융 궁금증에 즉각 답변해주고 맞춤 팁을 제공합니다. 더 나아가 2025년 6월 선보인 **“AI 대출예측 서비스”**는 사용자의 신용정보와 금융데이터를 바탕으로, 복잡한 사전한도조회 절차 없이도 **현재 이용가능한 예상 대출조건**을 예측해주는 기술입니다. 이처럼 AI를 활용해 사용자 편의성을 극대화함으로써, 경쟁사 대비 **빠르고 똑똑한 플랫폼** 이미지를 구축하는 전략입니다. 또한 핀다는 축적된 사용자 금융 데이터를 바탕으로 자체 **대안신용평가모델(FCS: Finda Credit Score)**을 개발하고 있으며, 이를 통해 전통 신용평가에서 대출받기 어려웠던 고객들에게도 적합한 대출상품을 연결해줄 계획입니다. 이러한 시도는 **포용적 금융**과 새로운 신용평가 시장 진입이라는 두 마리 토끼를 노리는 것으로 평가됩니다.

파트너십과 동맹: 핀다는 2023년 JB금융그룹의 전략적 투자를 계기로 **금융사와의 동맹**을 강화하고 있습니다. JB금융 산하 전북은행과는 2020년부터 비대면 전용 신용대출 상품 개발을 함께해왔고, 이번 투자로 결속력이 더 견고해졌습니다. JB금융과 핀다는 협력을 통해 **경쟁력 있는 공동대출 상품** 출시, **대안신용평가모델 공동 연구** 등을 추진하여 시중은행·빅테크 연합에 맞선 **새로운 연합 전선을 구축**하겠다고 밝혔습니다. 이를 두고 업계에서는 지방금융지주와 핀테크 스타트업의 **원원 모델**로 평가하고 있으며, 추후 다른 금융기관과 핀테크의 협업 사례에도 영향을 줄 것으로 보고 있습니다. 이밖에도 핀다는

KB 금융, 하나금융 등 국내 주요 금융사들과도 제휴 관계를 맺고 있어 향후 추가적인 전략 투자나 사업 제휴 가능성도 열려 있습니다.

시장 환경과 리스크: 최근 몇 년간 대출 시장은 **금리 상승기**를 겪으면서 대출 수요와 구조에 많은 변화가 있었습니다. 높아진 대출금리는 대한 수요를 크게 늘렸고, 이는 핀다 같은 대출 비교 플랫폼에 **기회 요소**로 작용했습니다. 실제로 금리가 급등한 2022~2023 년 사이 핀다를 통한 대한대출 실행액이 1 조 원에 달했습니다. 다만 거시경제 변화에 따라 대출 수요 위축, 금융기관의 여신 태도 강화 등이 나타날 경우 플랫폼의 중개 실적에도 영향이 있을 수 있습니다. 핀다는 이에 대비해 **보험, 예적금** 등 수수료 기반 다른 금융상품 중개로 **수익원 다변화**를 꾀하고, **지출관리/신용관리** 기능 등을 통해 사용자의 지속적인 앱 활용을 유도함으로써 경기에 덜 민감한 **PFM(Personal Financial Management) 플랫폼**으로 진화하고자 합니다. 또한 마이데이터 사업이 본격화되면서 은행, 증권 등 전통 금융권도 유사한 통합자산관리 서비스를 제공하고 있는데, 핀다는 **“금융상품 추천에 특화된 전문 플레이어”**로서 차별화를 강조합니다. 즉, 방대한 데이터와 UX 노하우를 기반으로 소비자 입장에서 **가장 유리한 조건을 찾아주는 추천 알고리즘**이 핀다의 핵심 경쟁력이며, 금융기관들이 자체 앱에서 자사 상품 위주로 추천하는 것과 달리 **제삼자 플랫폼의 중립성**을 강점으로 내세우고 있습니다.

정리하면, 핀다는 변화하는 금융환경 속에서 **기민한 정책 대응, 기술혁신, 서비스 라인업 확대, 전략적 제휴**를 통해 시장 지위를 공고히 하고 있습니다. 향후 몇 년간 핀다는 대출 비교를 넘어 **종합 금융 플랫폼**으로 도약함과 동시에, 축적된 데이터를 바탕으로 새로운 금융 비즈니스 기회(예: 맞춤형 금융상품 개발, 신용평가 사업 등)를 모색할 것으로 전망됩니다. 이를 통해 토스 등 경쟁업체와 차별화되는 **대출 전문 슈퍼앱**으로 성장하겠다는 전략적 목표를 추진하고 있습니다.