

K-Global Startup Conference 2015

1. Levin Ohad : "Fintech - The Startup Nation Way

- 인서트 모바일에서 근무 (22 년 경력), 유대인 임을 강조
- KISRA 멘토

핀테크의 트렌드

- Social
 - ① Social VC : Kickstrter, Crowdfunder
 - ② Social Loans & Credit : LendInvest, Leading Club
 - ③ Social Investments : eToro
- Payments
 - ① Zoos, Brainfree
 - ② Transferwise
- Personalization
 - ① MintBills, LearnVest
 - ② Betterment
 - ③ Periodic of Fin-tech Table : 인터넷 검색
 - ④ Future of Fin-tech

Lookout for regulations and regulation changes

Realtime payments

Taking Fin-tech technologies to new business : the insurance market

Big data analytics

Block chain : Bitcoin 에 적용된 기법

2. 핀테크 패널토의

- 참석자 : 리카르드 쉐퍼(영국, 시드캠프), 헨리호름(로비오엔터 부사장), 박경양(하레스 인포텍), Levin Ohad
- 2012 년 태국에서 앵그리버드 은행 시범운영시 10 개월간 5M-dollars 거래
- 미국이나 유럽에서는 규제나 기타 제반여건으로 안되어서 태국에서 진행하였음
- ATM 거래가 전자거래에 비해 많은 비용이 소요되므로 은행의 변화가 필요하다
: 소비자(컨슈머) first 를 염두에 두어야한다
- 핀테크 성공사례 : 핀테크 스타트업이 많은 자금을 투자받고 있는게 그 예에 해당할 것이다
- 국가별로 규제에 대한 차이가 매우 큰 것이 가장 큰 문제이다
- 한국에서는 현재 빠르게 추진되고 있는 중국을 큰 관심을 가지고 지켜봐야한다
- 핀테크는 신뢰와 보안이 가장 중요하다. 그러나 아이디어는 보다 중요하게 생각하고 창의적이어야한다
- 애플의 어이디 터치는 유튜브에 널리 있는 것처럼 지문인식이 완전하지는 않다고 생각한다.
- 중첩된 보안, 강화된 인증등의 기술적 요소에만 매달리지 말고 사용자(컨슈머)의 인식 변화를 유도할 필요가 있다.

3. IoT/Wearable "스마트 섬유가 산업전반에 미치는 영향"

- 스카트 아믹스
- The global market for Smart fabrics is forecast to grow to 2.1 Billion USD.
- IoT 를 이용하여 수집된 데이터를 이용하여 Biomedical Informatics 는 빅데이터 수집 & 분석을 거쳐 질병예측이나 예보, 백신개발등에 활용될것이다
- Magnetic Fabrics: Shape shifting material (패턴이 움직일 수 있다)
- LECHAL : Navigation for visually impaired
- MC10 : Stretchable, bending computer (환자, 유아의 상태 체크)
 - ① Fitness, 안전, 스포츠 부분에서는 IoT 기능을 가진 섬유가 빠르게 보급될 수 있다고 생각된다.

② Baby clothing, Medical Gowns 등

4. IoT/Wearable 패널토의

- 참석자 : Ben Chung(CISCO IoT 센터장, 송도), Tak Lo(테크스타 런던), Michael Wiemer(뉴엔터프라이즈 어소시에이츠), 스캇 아믹스
- Time to Market 을 위해 새롭게 모든 것을 세우려 하지 말고, 기존 SI 에 호환성만 염두에 두어야 한다.
- Open Source 가 많은 기능들을 제공하고 있기 때문에 최대한 활용하여야 한다.
- IoT/IoE 가 현재 이슈이지만 향후 어떤 것이 올지 모르기 때문에 유연성을 가지고 계속 스터디하고 준비하면 규제가 변할 때 치고 나갈 수 있다.
- IoT 는 특히 현재 스마트시티에 적용을 많이 준비하고 있다.
 - ① 에스토니아의 e-estonia.com e-Residency 참고
 - ② 아직 스마트시티에 적용시킬 아이템이 적은 상태이다. 비용을 누가 부담하느냐가 관건
 - ③ 두바이 같은 경우는 비용에 큰 부담이 없기 때문에 시도할 만 하다.
 - ④ 유럽은 새롭게 고칠 수 없는 고전적인 부분이 있어서 어려우나, 한국 송도에서 시스코가 들어왔을 때 아무것도 없던 상황이라 지난 4 년간 많은 준비를 해왔다.
 - ⑤ 큰 도시에서의 스마트시티는 많은 시도를 할 수 있다는 흥미를 가지고 있다. 즉, 도시의 최적화를 통해 편리함을 추구할 수 있다.
 - ⑥ 스마트시티에도 Backbone 을 기반으로 각종통신(LTE, 5G, WiFi...)을 통해 Mesh Networking + P2P 통신을 구성하여 Every-where 서비스가 가능해질 것이다.
- IoT 의 사업화
 - ① 스마트 팩토리를 추진하고자 하나 실패에 대한 부담이 크다.
 - ② 시스코는 IP 베이스 장비를 갖추고 있으나 산업에서는 그보다 하부, 다른 베이스를 채용한 장비가 운용된다. 스타트업들이 이들간의 커백션을 담당해 주었으면 좋겠다.
 - ③ 공장외에 인벤토리, 소매등도 관심을 가져야한다. 전체적인 경제 생태계가 구성되어야 소비자들도 센서도 소비하게 될 것이다. 공급자측만을 위한 IoT 는 그리 빠른 성장을 보이기 어려울 것이다.
 - ④ 아마존은 이러한 상황을 알고 지속적인 테스트와 준비를 하고 있다고 본다.

5. AR/VR : VR 트렌드와 전망

- 서동일 : 오쿨러스 VR 한국지사장 역임
- 새로운 하드웨어를 통한 구축에 관심을 가져야 한다.

6. AR/VR 패널토의

- 오태훈(Reload Studios), David Oh(B2G MD), 서동일
- 4.5 ~ 7 인치에서는 QHD 이상의 해상도는 의미 없다고 보고 있음. (삼성, 애플)
- VR 에서는 보다 높은 성능을 요구하기 때문에 기존 PC 시장에서 더 이상의 고사양의 효용성 저하로 인한 시장 감소에 따라갈 필요가 없기 때문에 해당 그래픽카드, CPU 업체들은 VR 로 신규시장이 창출되어야 함으로 인해 VR 기술의 발전을 요구하고 분위기를 만들어 가고 있다.
- VR 이 주는 사용자 경험은 PC 에서의 구현과는 차별이 있다.
- VR 의 성공케이스가 아직 존재하지 않기 때문에 서로 관망 중에 있는 시장임. VR 은 롱텀으로 보고 추진해야 함
- (Q) VR 보다는 AR 시장에 투자하겠다는 유명인(투자자)들의 의견이 있다고 한다.
 - : 현재 실리콘밸리에서 지갑을 열고 있지 않으나, VR 을 가지고 VC 등에 이야기하면 언제나 들어보고자한다.
 - : AR 에서의 기술은 시장이 클 수 있으나, 창의적인 형태로 누구에게나 인정 되어야 하는 어려움이 있다.
- 해외에서 VR 을 경험하지 못한 사람이 99%이상 이므로 VR 의 느낌을 전달할 수 있느냐가 관건이다.
- VR 커뮤니티는 시장 크기를 키우는 쪽으로 진행되어야 한다.

7. 영국 SeedCamp (엑셀러레이터)

- 리카르도 샤퍼
- 유럽과 영국의 스타트업 상황에 대해 소개
- 유럽에는 전형적인 **grows-up fund** 가 부족하다.
- 영국정부에서는 **EIS/SEIS** 가 진행되고 있음
: 개인, 엔젤이 스타트업에 투자가 가능하고 그 투자금에 대한 세금공제와 보장을 정부에서 해준다.
- 지난 수년간 정부+민간의 자금이 수 **Billion USD** 가 투입되어 런던이 유럽에서의 스타트업 허브가 되었다.
- **Crowd funding** : **SEEDRS, AngelList, Crowdcube** (소비자를 주주로 참여시키고 있음)
- 미국에서 유럽의 스타트업 전체의 **50%**를 투자하고 있다.
- 한국에서는 기존 기업(대기업위주)에서 파생된 새로운 기업이 성공적으로 정착되고 있는 것으로 보인다. 성공했던 곳에서 그 문화와 관념을 가지고 새로운 창업 성공사례를 만들고 있다고 보고 있다.

8. 미국 Techstars

- **Tak Lo**
- **40** 개 스타트업에 **67.1M-USD** 를 지원하고 있다.
- 토마스 탕구스는 **Matter mark data** 를 분석해서 각광받을 기술로 첫번째로 비트코인을 네번째로 우주여행을 꼽았다.
- **Techstars**에서는 천연자원(**Food, Water, Energy**) 분야에 관심을 가지고 있다.
- "**n.thing** (www.nthing.net)" : 도시에서 작물을 키우는 업체
- 자전거에 부착하여 네비와의 연동으로 자전거 라이딩 시 가야 할 방향을 지시하는 것을 만드는 업체 등에 투자하고 있다.
- 에스토니아 **e-Residency** : 가입하면 정부가 보증하는 온라인 회사를 전세계 누구나 설립하여 운영할 수 있다. 계좌계설도 가능하며 **18** 분이면 회사설립 허가가 날 정도로 운영되고 있다.
- 타국에서도 이러한 형태의 **e-government** 를 구축할 수 있었으면 좋겠다.

9. 싱가포르 Startupbootcamp

- 핀테크에 주력하고 있다. 싱가포르 정부에서도 적극 지원하고 있다.
- 은행 내부에서 **innovation** 이 잘되고 있지는 못하다. (고정관념과 그간의 이익에 반하기 때문)
"**Can't do innovation only in house**"
외부 스타트업과 같은 업체를 활용하여 **innovation** 을 완성해야 한다.
- 싱가포르에서는 은행과 스타트업에 안전하게 놀 수 있는 장을 마련하고 있다.
- 런던과 싱가포르 엑셀러레이터가 **10** 개의 스타트업을 육성하고 있다.
IoT + 핀테크의 새로운 아이템의 탄생을 기대하고 있다.
한국의 스타트업도 최종 심사까지는 진행되었으나 **10** 개안에는 들어가지 못했으나, 아이디어가 좋았기에 향후에도 한국 스타트업과의 만남을 기대하고 있다.

10. Accelerator 패널토의

- 한국 업체도 헥스에서 지원을 받았다. 국내에서는 큰 무언이 없었으나, 중국에서 판매. 제조를 해야 할 때 헥소의 많은 도움을 받아 쉽게 갈 수 있었다.
: 자금이 아닌 경영 영업 파트너로서의 **Accelerator** 와의 협력이 필요하기도 하다.
- **Accelerator** 선정 시 목적성을 가지고 선택하라
자금인지, 멘토인지, 현지협력인지에 대해 심사숙고 해야 한다.
자신의 준비된 상황에 따라 가야 하기 때문에 자신을 객관적으로 바라봐야 한다.
- **Accelerator** 와의 연합도 타이밍이다

- : 앞쪽에서 언급된 것과 같이 자신이 필요한 시점에 접촉 가능하도록 환경을 잡을 필요가 있다.
- 고객들에게 직접 자신의 제품을 사용하겠다는 직접적인 접촉을 해봤다.
: Seedcamp 의 동기 인맥을 활용하여 사업영역을 넓힐 수 있었다.
핀테크 사업을 구현은 했으나 세일즈 파트가 없어서 Seedcamp 의 도움을 받았다.
 - 좋은 Accelerator 선택방법
 - ① 자본에 대한 접근성을 갖춘 Accelerator
 - ② 네트워크 (네트워크의 방대함이 중요함)
 - Accelerator 에 접근하려면
: 각각의 Accelerator 를 파악하고 특성을 파악하고 질문을 통해 상호보완적인 Accelerator 를 찾아야한다.