

KB 지식 비타민

: Amazon Lending,

빅데이터를 이용한 비금융업의 기업금융 진출

- 대안금융 시장 현황: 개인대출 vs. 기업대출
- 유통기업 사례: Amazon Lending
- 지급결제기업 사례: PayPal Working Capital
- 그 외 사례 및 향후 전망

- 이제까지 대출시장에서 핀테크를 기반으로 한 대안금융(Alternative Finance)은 주로 기업대출보다는 개인대출 위주로 성장
- 최근 Amazon, PayPal 등 규모의 경제와 막대한 빅데이터를 기반으로 유통 및 IT기업 등 비금융업의 기업대출시장 진출이 활발
 - Amazon은 자사가 보유한 막대한 현금흐름을 바탕으로 거래기업 중 선정기업만을 대상(Invitation Only)으로 2018년말 누적 기준으로 50억달러 이상의 Amazon Lending을 제공
 - PayPal은 인터넷은행인 WebBank와 제휴하여 2014년부터 자사 결제시스템을 이용하는 개인 및 법인사업자를 대상으로 PayPal Working Capital이라는 기업대출을 제공
- 자금력과 규제, 고객기반에서 우위를 점하고 있는 대형 기업들의 적극적인 진출로 기업대출 시장에서도 핀테크 주도의 변화가 더욱 거세질 가능성

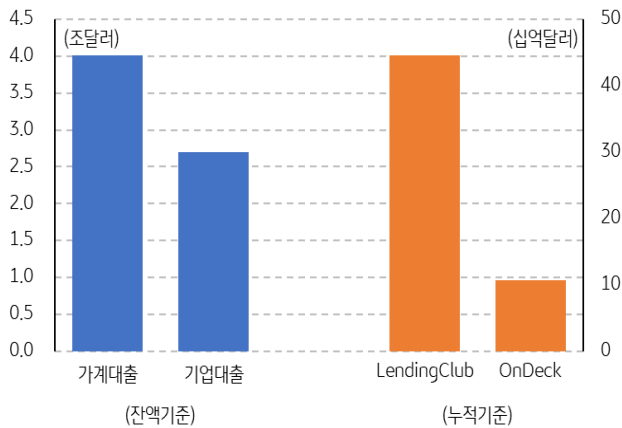


■ 대안금융 시장 현황: 개인대출 vs. 기업대출

- 이제까지 대출시장에서 핀테크를 기반으로 한 대안금융(Alternative Finance)은 주로 기업대출보다는 개인대출 위주로 성장
 - 일례로 핀테크 기반 창업기업들의 대출시장 침투가 가장 왕성한 미국의 경우 LendingClub 과 OnDeck이 각각 개인대출과 기업대출에서 대표적인 핀테크 기업
 - 두 기업의 설립시기는 2006년으로 같지만, 2018년말 기준 누적 대출금액을 보면 LendingClub이 445억달러로 OnDeck의 107억달러에 비해 네 배 이상 앞서는 수준
 - 2018년말 대출잔액 기준으로 미국의 전체 대출시장을 보면 가계대출이 4조달러, 기업대출이 2.7조달러로 개인대출대비 기업대출의 비중이 2/3 이상인 점을 감안하면 이제까지 핀테크 기반 대안금융이 기업대출보다는 주로 개인대출 위주로 성장

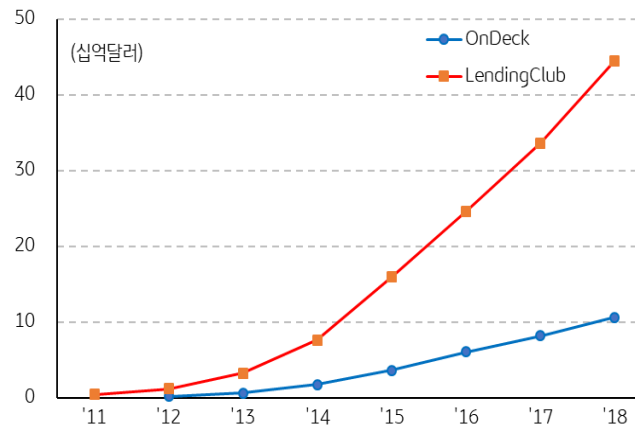


[그림 1] 미국 대출시장과 OnDeck · LendingClub 비교



자료: EDGAR, FRED, 2018년말 기준

[그림 2] 누적대출 추이: OnDeck vs. LendingClub



자료: EDGAR, OnDeck, LendingClub

○ 개인대출에 비해 대출회수 위험이 높고 경험과 전문성을 축적한 은행과 같은 기존 전통 금융 회사들에 비해 경쟁력이 열위하다는 점 등이 핀테크 기업들이 상대적으로 기업대출에서 부진 했던 이유

- 개인대출은 파산이나 개인회생 등 일부 극단적인 경우를 제외하면 대출상환 시까지 대출자의 상환의무가 지속되는 반면, 기업대출은 기업이 폐업할 경우 대체로 경영진 및 주주들이 상환의무에서 벗어나게 되므로 상대적으로 대출상환 위험이 높은 편
- 따라서 기업대출에서는 개인대출에 비해서 대출자의 신용위험을 평가하기가 상대적으로 어려워, 이러한 측면에서 경험과 전문성을 축적한 전통 금융회사가 경쟁력에서 우위

○ 그러나 최근 유통이나 지급결제 관련 일부 비금융 기업들이 자체 보유한 빅데이터 분석에 기반해 전통 금융회사들이 주도하고 있는 기업대출 시장에서 존재감을 빠르게 확대 중

- Amazon은 Amazon Marketplace를 통해 상품을 판매하고 있는 5백만 이상의 개인 또는 법인사업자의 거래내역을 기반으로 한 Amazon Lending이라는 기업대출을 지속 확대
- PayPal도 자사의 지급결제시스템을 이용하고 있는 2백만 이상의 사업자들이 생성하는 수십억건의 거래정보를 활용해 PayPal Working Capital이라는 운전자금대출 사업을 영위

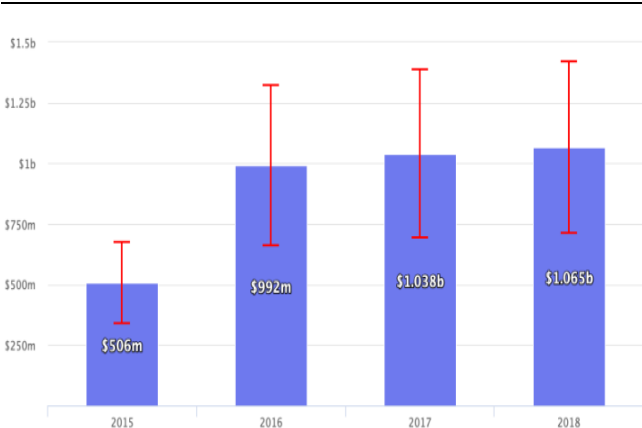
■ 유통기업 사례: Amazon Lending

○ Amazon은 자사가 보유한 막대한 현금흐름을 바탕으로 거래기업 중 선정기업만을 대상 (Invitation Only)으로 2018년말 누적 기준으로 50억달러 이상의 Amazon Lending을 제공



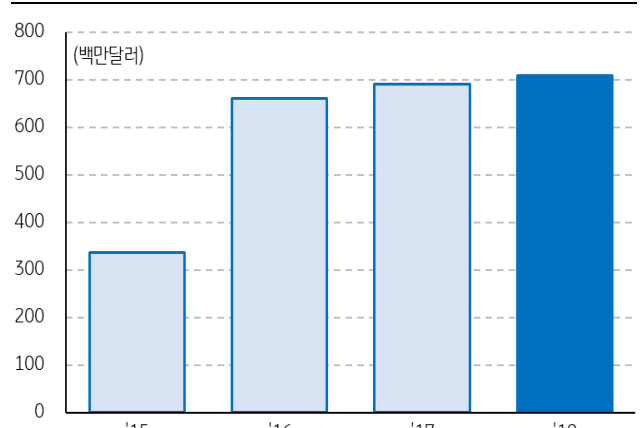
- 보유 현금을 활용한다는 점 외에도 금융회사에 비해 규제수준이 낮고 축적된 빅데이터 기반으로 해 신용위험을 최소화할 수 있다는 장점 보유
 - Amazon이 Amazon Lending으로 기업대출 시장에 진출한 시기는 2011년이었지만, 본격적으로 사업이 성장하기 시작한 시점은 2015년 전후
 - 2017년 6월에는 6개월 동안 2만여개 기업에 제공한 신규 대출금액이 10억달러를 넘어섰고 2011년 이후 누적 대출금액이 30억달러를 돌파했다고 발표
 - 최근에는 전세계적인 경기둔화를 우려한 선제적인 대응 차원에서 의도적으로 사업을 축소하고 있지만, 그럼에도 불구하고 시장에서는 2018년말 기준 누적 대출금액이 50억달러를 넘어섰을 것으로 추정
 - 2018년말 대출잔액도 7.1억달러로 2015년말의 3.4억달러에 비해 두 배 이상 성장
 - 유통 및 클라우드컴퓨팅 등 기존 사업으로부터 유입되는 막대한 현금을 기반으로 하기 때문에 대출사업을 위해 추가적인 비용을 들여 외부에서 별도의 자금을 조달할 필요가 없다는 점이 큰 장점
 - 이에 더해 규모의 경제, 브랜드 인지도, 기존 금융업에 비해 상대적으로 느슨한 규제 수준 등에 힘입어 금융회사에 비해 수월하게 사업을 확대할 수 있으며, 축적된 빅데이터를 기반으로 하기 때문에 대출자의 신용위험도 최소화할 수 있다는 강점
 - 아직까지는 미국, 유럽, 일본 등 일부 지역에서 기업대출 사업을 영위 중이지만, 향후 전세계시장으로 영역을 빠르게 확대할 가능성
 - 일부 전문가들은 Google과 함께 Amazon 이 향후 중소기업대출 시장의 파괴적 혁신을 불러올 수 있다고 Amazon Lending에 대해 높이 평가

[그림 3] Amazon 기업대출 실행액



자료: Marketplace Pulse

[그림 4] Amazon 기업대출 잔액



자료: EDGAR, Amazon




- 대상기업 제한, 대출용도 및 기타 조건 제한, 추가 자료요청 및 추후 모니터링 강화 등의 방식으로 신용위험 최소화 도모
 - 현재까지 Amazon Lending은 Amazon이 선정하는 기업들만을 대상(Invitation Only)으로 제공하고 있으며, 금액, 기간, 금리 등 대출조건은 판매이력, 판매제품군, 소비자의 구매 피드백, 배송조건 등 Amazon이 보유한 고객기업에 대한 정보에 기반해 책정
 - 대출금액은 최소 1천달러에서 최대 75만달러까지이고 대출기간은 최대 12개월 이내
 - 신규 대출자금은 Amazon Marketplace를 통해 판매될 재고품을 구매하는 용도로만 지출 가능하지만, 일부 고객기업에게는 기존 금융회사들이 제공한 대출을 상환할 수 있도록 하는 차환용으로도 제공
 - 대출기업에 대해서는 추가적인 정보 제공을 요청하는 등 사후 모니터링 활동도 강화

[그림 5] Amazon Lending 개요

<p>Amazon Lending 로고</p> 	<p style="text-align: center;">대출가능기업 마케팅</p> <p>Amazon Lending</p> <p>Thanks for selling on Amazon. You are pre-qualified for a loan of up to \$3,000 at a total cost of 2.02%*</p> <p style="color: orange;">Loan term is up to 6 months!</p> <p>Invitation expires on December 10, 2016</p> <p><small>*Assumes on-time payments at an annual interest rate of 6.90%.</small></p> <p style="font-size: small;">  by Amazon Capital Services, Inc. Learn more </p>
---	--

대출신청화면



Based on your consistent performance on Amazon, you are invited to apply to refinance your existing loan(s) with Amazon Lending. Just select how much you'd like your new loan to be and the term length.

Why should I continue to use Amazon to finance my business?

1. Low total cost
2. Simple registration - complete in minutes
3. Automatic payments from your seller account
4. No arrangement fee

What happened to the [arrangement fee](#)?

How does refinancing work?

If your loan application is successful, the new refinance loan will fully repay the original loan(s) (including outstanding principal and interest). The remaining funds will be disbursed to your Seller Account. The final net refinance proceeds and arrangement fee may change between registration and disbursement depending on your outstanding loan balance(s).

Take your business to new heights with Amazon Lending

Refinance Loan Request Amount

£58,500

9-Month Terms

£58,500

£53,500

£48,500

12-Month Terms

£45,500

6, 9 or 12-Month Terms

£43,500

£38,500

£33,500

£28,500

Total Interest (12.39% annual interest)	£3,061.44
Arrangement Fee	£0
Total Payments	£61,561.44
Monthly Payment	£6,840.16
Total Cost of Financing	5.23%

APR is 12.39% for the selected payment term. Late payments will be charged at the late interest rate of 14.39% (annual interest rate % + 2%).



대출신청결과



Congratulations.
Your loan is on its way!

Dear Diana Poisson,
Thank you for registering for a loan with Amazon Lending. Use these funds to grow your business on Amazon.
Here are your loan details:

Loan Details

Loan Amount	\$2,000.00	Loan Term	6 months
Net Loan Proceeds	\$2,000.00	Monthly Payment	\$340.08
Origination Fee	\$0.00	Origination Fee Rate	0.00%
Interest	\$40.48	Annual Interest Rate	6.90%
Total Amount Repaid	\$2,040.48	Origination Date	November 16, 2016
Total Cost	\$40.48	Maturity Date	May 16, 2017

NEW

Enroll in Automatic ACH payments to make payments on your loan with direct debits from your bank account on file. Automatic ACH payments will be initiated one day prior to your total loan payment becoming past due if your sales disbursements are not enough to cover the scheduled loan payment. This option could help you avoid late interest charges or penalties by automating the payment of any amount due on your loan. Visit [Automatic ACH payments](#) to activate. Refer to our [FAQs](#) to learn more.

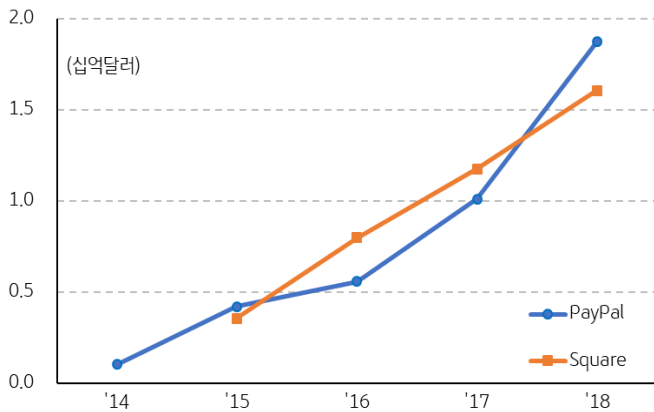
자료: Amazon, 인터넷 자료 등

■ 지급결제기업 사례: PayPal Working Capital

- PayPal Working Capital은 2014년 시작이후 최근 누적 대출금액이 20억달러에 육박하고 있으며, Amazon Lending에 비해 상대적으로 대출조건이 자유롭다는 특징
 - PayPal은 인터넷은행인 WebBank와 제휴하여 2014년부터 자사 결제시스템을 이용하는 개인 및 법인사업자를 대상으로 PayPal Working Capital이라는 기업대출을 제공
 - 2018년 기준 연평균 대출금액이 9억달러에 이르렀으며, 누적 대출금액은 2018년말 기준 18.7억달러 수준
 - 실제 대출심사 및 실행은 WebBank가 담당하지만, 대출자의 외부 신용도나 신용이력을 고려하지 않고 전적으로 PayPal이 보유한 데이터에 기반해 평가
 - PayPal이 2016년까지 개인대출에 집중했으나, 최근에는 개인대출 채권을 매각하는 등 기업대출에 좀 더 집중하는 경향
 - MCA(Merchant Cash Advance, 카드매출채권담보대출)와 유사하지만, 미래 매출채권을 담보로 잡지 않고 대출금리가 더 낮다는 점이 특징
 - PayPal Working Capital은 Amazon Lending과 달리 PayPal 결제시스템을 이용하는 개인 및 법인 사업자면 누구나 신청 가능하며, 대출용도도 상대적으로 자유롭다는 특징

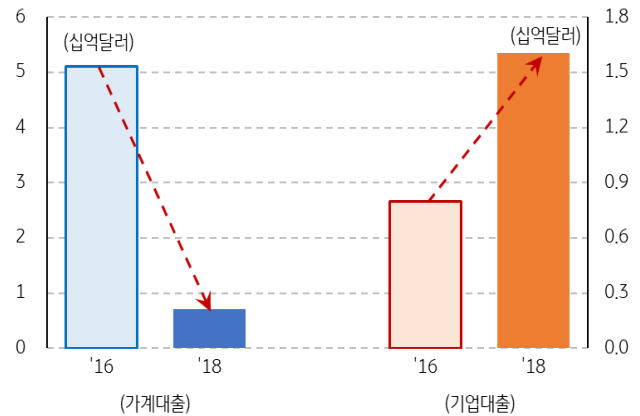


[그림 6] PayPal · Square 기업대출 실행액



자료: EDGAR, PayPal, Square

[그림 7] PayPal 대출 잔액: 개인대출 vs. 기업대출



자료: EDGAR, PayPal

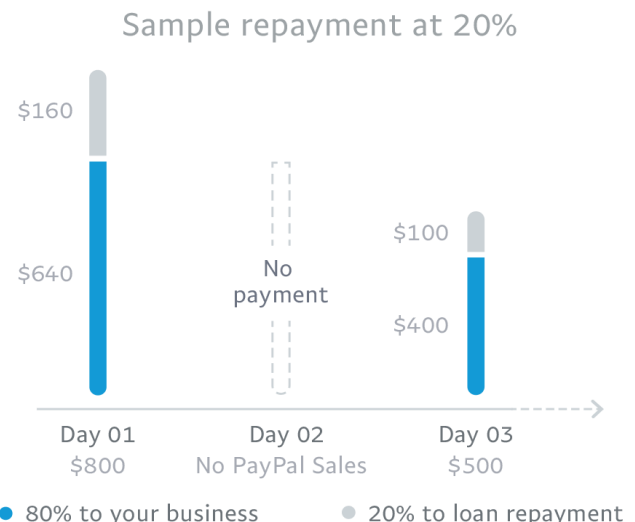
- 거래기업이면 누구나 회원등급에 따라서 1만5천달러(비즈니스 등급)에서 2만달러(프리미엄 등급)까지는 제한없이 대출 가능
- 대출한도는 현재 직전년도 결제금액 총액의 30% 수준에서 최초 대출의 경우 최대 9만7천달러, 이후 대출의 경우 최대 12만5천달러
- 원리금상환방식, 대출기간 등에 대한 여러 선택조건이 있으며, 대출용도도 제고품 구매뿐만 아니라 마케팅비용 충당, 임대료 납부 등 Amazon Lending에 비해 덜 제한적
- 대출기업이 일평균 매출액대비 10~30% 수준에서 분할상환금액을 설정할 수 있으며, 3개월 동안 최소 원금의 5~10%는 상환해야 하지만, 매출이 발생하지 않은 날에는 상환하지 않아도 되는 조건

[그림 8] PayPal Working Capital 개요

대출신청화면

Annual PayPal Sales		Desired Loan Amount	
This is one of the factors we use to estimate your loan. It's okay to guess.		Try different amounts to understand how the numbers change.	
\$ 200,000		\$ 25,000	
Repayment percentage	Percentage you keep	One-time fixed fee	Total to be repaid
30%	70%	\$1,424	\$26,424
25%	75%	\$1,734	\$26,734
20%	80%	\$2,217	\$27,217
15%	85%	\$3,079	\$28,079
10%	90%	\$5,049	\$30,049

상환방식





특징

	PayPal Working Capital	신용카드	은행대출
신청시간	5분	20분	1시간
대출소요시간	1분 이내	1주일	1주일
대출 발생시에만 상환	가능	불가능	불가능
단일, 고정수수료	O	X	X
정기적 이자납입	X	O	O
신용조회	X	O	O
조기상환수수료	X	X	O

자료: PayPal, 인터넷 자료 등

■ 기타 사례 및 최근 동향

- Amazon과 PayPal 이외에도 Square, Shopify, QuickBooks 등 유통 및 지급결제, IT기업들의 기업대출 시장 진출이 활발
 - Square는 2009년 설립된 지급결제 창업기업으로 미국에서는 핀테크 기업으로는 기업대출 시장에서 Amazon과 PayPal에 이어 3위권이며, 2015년에는 Nasdaq에도 상장
 - 2004년 설립된 Shopify는 2018년 기준 거래규모가 411억달러 수준인 캐나다 전자상거래기업으로 자사 Marketplace에서 거래 중인 80만개 사업자를 대상으로 운전자금대출을 제공
 - QuickBooks는 Intuit가 운영 중인 사업관리 소프트웨어로 거래기업의 회계 및 신용정보 등을 바탕으로 운전자금을 대출

[그림 9] 주요 기술기업의 기업대출사업 특징

기업	사업유형	비용유형	대출용도	상환방식	신용조회	누적대출금액
amazon Lending	전자상거래	이자	아마존 재고구입	자동 월분할상환	X	30억달러 +
PayPal Working Capital	지급결제	고정수수료	운전자금	일매출의 일정비율	X	30억달러 +
Square	지급결제	고정수수료	운전자금	일매출의 일정비율	X	20억달러 +

자료: CBInsights

* 대출규모는 2017년말 기준



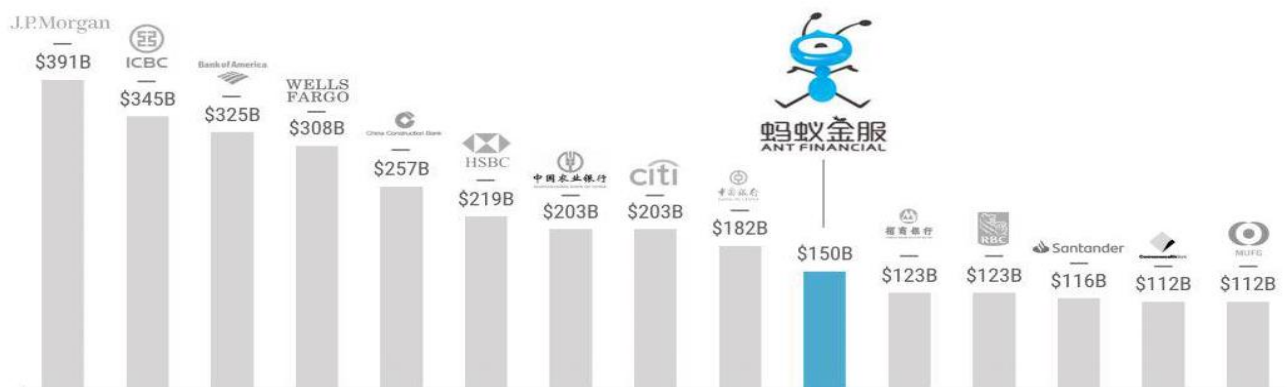
- 특히 중국의 경우 정부의 지원 아래 Baidu, Alibaba, Tencent, WebChat 등 IT기업들이 개인 및 기업대출 시장에 적극적으로 진출 중
- 중국에서는 중소기업들의 대출시장 접근성 제고를 위해 2015년부터 정부 차원에서 온라인 대출시장을 적극적으로 지원하면서, Alibaba, Tencent, Baidu 등 IT기업들이 보험, 지급결제, 개인/기업대출 등 금융업으로 진출
- Baidu는 2015년 개인고객에게 월평균 수입의 최대 10배까지 최장 3년 동안 대출해주는 서비스를 도입
- Alibaba의 Ant Financial은 2018년초 기준으로 개인 및 기업대출 잔액이 중국건설은행(CCB) 대출자산의 세 배 이상인 950억달러를 넘어설 정도로 빠르게 성장

[그림 10] 주요 중국 기술기업 금융업 동향

Tencent · Ant Financial · Baidu 금융업 진출 현황

	3rd Party Payment	Money Market Fund	Mobile Wallet	Non-Life insurance	Lending Arm	P2P Lending	Digital-only Bank	Life Insurance	Social Credit Scoring
Tencent	Tenpay (Apr 2005)	Licaitong (Jan 2014)	Wechat / QQ Wallet (Jul 2014)		Weilidai (May 2015)	Weilidai (May 2015)	WeBank (Jul 2015)	Hetai Renshou (Not launched)	Tencent Credit Bureau (Jan 2015)
Ant Financial	Alipay (Dec 2004)	Yu'e Bao (Jun 2013)/Ant Fortune (Aug 2015)	Alipay Wallet (Nov 2013)	Zhong An (Nov 2013)	Ant Credit (Jan 2015)	Zhao Cai Bao (Apr 2014)	Mybank (Sep 2014)	Yu'E Bao Universal Life (2014 Feb)	Sesame Credit (Oct 2015)
Baidu	Baifubao (Sep 2008)	Bai Fa (Dec 2013) / Baidu Finance (Oct 2013)	Baidu Wallet (Apr 2014)	Bai An (Dec 2015)	Baidu Finance (Oct 2013)	Baixin Bank (Nov 2015)	Baixin Bank (Nov 2015)	Bai An (Dec 2015)	N / A

Ant Financial 기업가치



자료: PWC, CBInsights



- 이제까지 핀테크 기반 대출시장은 개인대출에서는 LendingClub, Prosper, 기업대출에서는 OnDeck, Kabbage, Funding Circle 등 주로 P2P대출 기업 위주였으나, 최근 들어서는 규모의 경제를 달성하고 막대한 빅데이터 기반을 보유한 유통 및 IT기업들이 주도
- 이에 따라 은행과 같은 기존 전통 금융회사를 위협하기에 역부족이었던 신생기업들과 달리, 자금력과 규제, 고객기반에서 우위를 점하고 있는 대형 기업들의 적극적인 진출로 기업대출 시장에서도 핀테크 주도의 변화가 더욱 거세질 가능성

< 연구위원 김동우(dongwoo.kim@kbfsg.com) ☎02)2073-5751 >