



(주)핀다 Finda
서울특별시 강남구 테헤란로 431
저스트코타워 저스트코 12층

www.finda.co.kr

핀테크 기업의 성공 전략과 New Finance Business Model

01.

finda

- 회사 개요

- 대표적인 서비스

1. 비교대출 중개 플랫폼, 핀다
2. 대출 통합 관리 서비스 '나의 대출관리'

- 핀다에서 대출의 A부터 Z까지



어렵고 복잡한, 그렇지만 우리 일상 생활에 깊숙이 관여하고 있는 금융.
 핀다는 소수만 누릴 수 있던 금융의 정보 접근성과 혜택을 모든 사람들이
 누리고 **더 나은 금융선택을 할 수 있도록** 돕고자 합니다.

금융 선택에 앞서 불필요한 감정비용과 기회비용을 쓰지 않도록
 자신의 현금 흐름을 스스로 디자인하고 더 나은 금융 선택을 할 수 있도록
'누구나 현금 걱정 없는 사회', 핀다가 만들어가려 합니다.

finda

〈FINDA CI〉

금융(Finance)의 'FIN:핀'과 '모든 것'을 의미하는
 한자어 '多:다'의 영문 표기 'DA'가 만나 사명 핀다
 FINDA가 탄생했다. 로고는 고객의 대출 고민 걱정,
 주름을 짝 피겠다는 의지를 반영한 플랫(Flat)한
 느낌을 타이포그래피로 시각화했다.

회사명	핀다 (FINDA)
설립	2015년 9월
대표이사	이혜민, 박홍민 (공동창업)
사업분야	핀테크
직원 수	56명 (2021. 09.30 기준)
투자현황	총 174억원 (2021년 1월 Series B Closing)

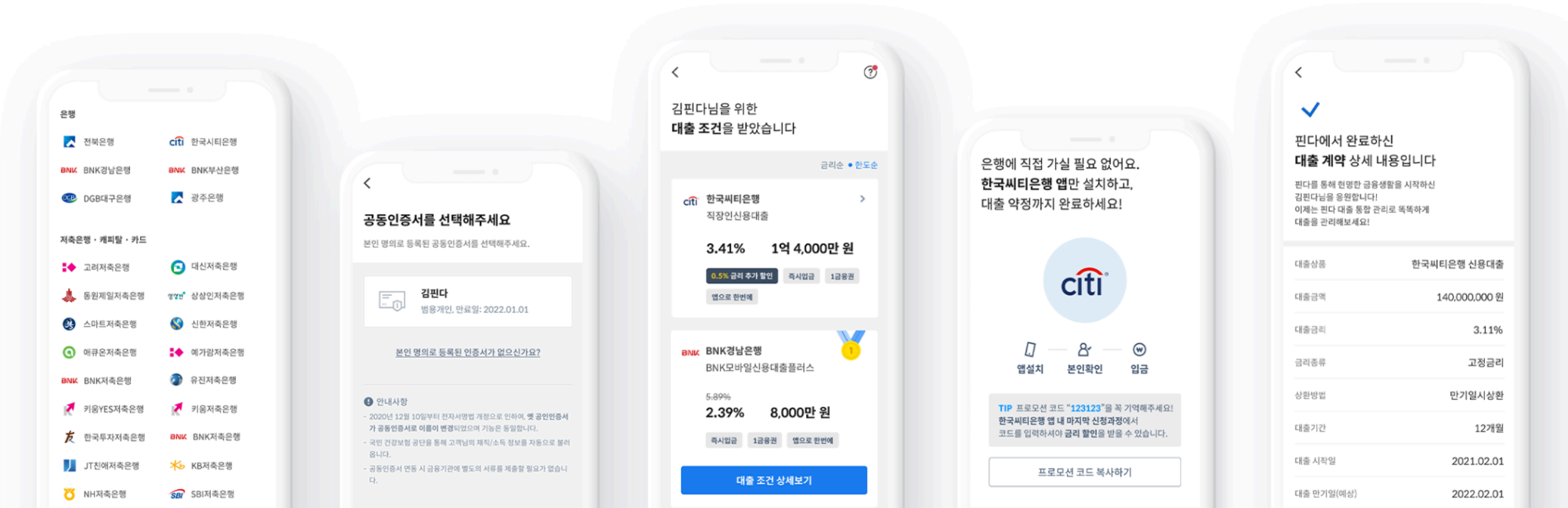
대표적인 서비스 1. 비교대출 중개 플랫폼, 핀다

핀다는 **금융위원회 규제 샌드박스 대출 1호**로 선정되며 디지털 대출에 최적화된 토탈 솔루션을 제공하고 있습니다.

핀다 앱을 통해 46개* 이상의 금융기관들로부터 한 번에 정확한 대출조건을 받게 되며

이 중 최적의 조건으로 불과 몇 분 안에 대출금 입금까지 경험할 수 있습니다.

*21년 9월말 기준, 핀다 홈페이지 (www.finda.co.kr) 실시간 반영 중



대출상품	한국씨티은행 신용대출
대출금액	140,000,000 원
대출금리	3.11%
금리종류	고정금리
상환방법	만기일시상환
대출기간	12개월
대출 시작일	2021.02.01
대출 만기일(예상)	2022.02.01

대표적인 서비스 2. 대출 통합 관리 서비스

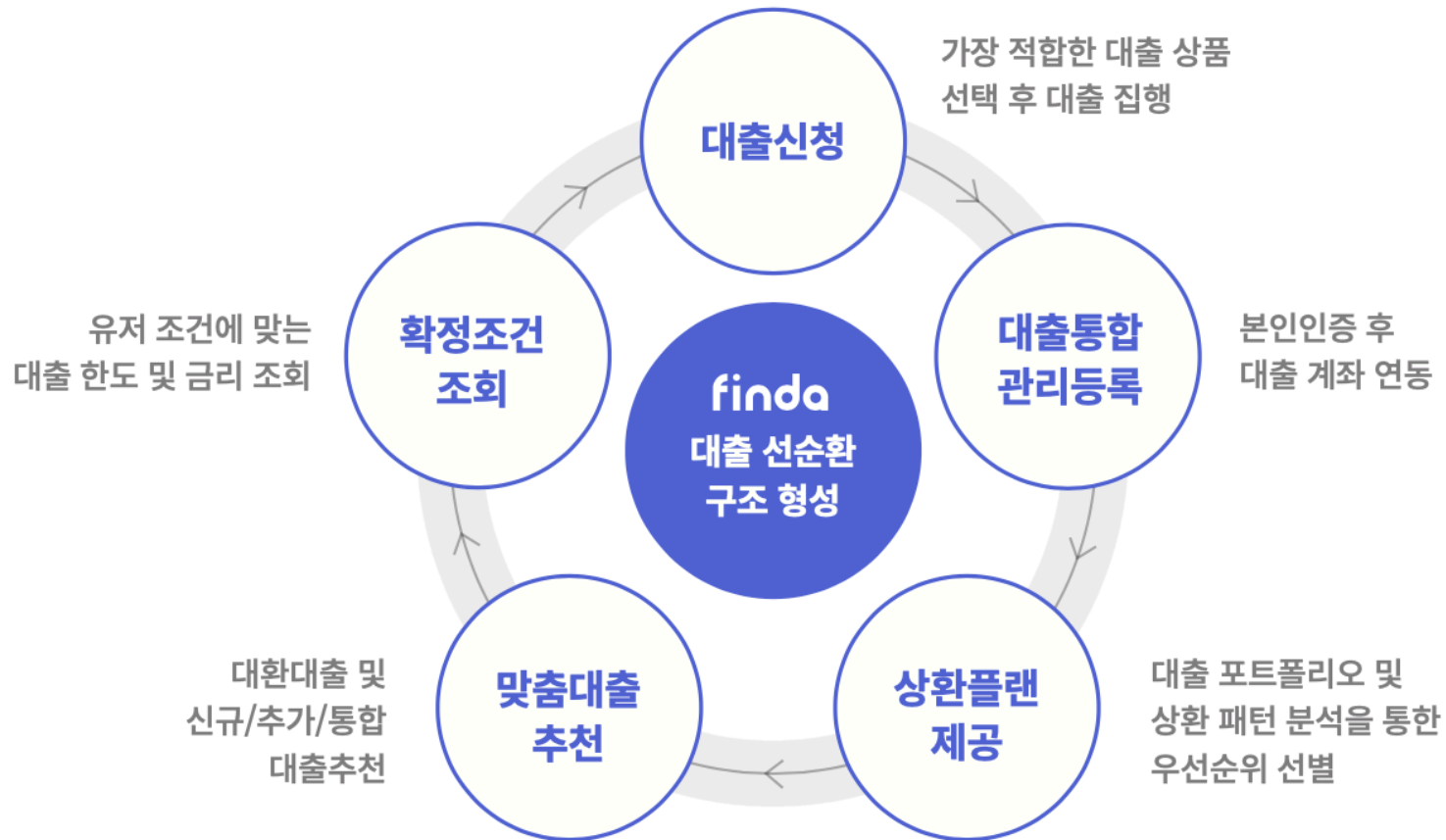
핀다는 개인의 정확한 대출 정보를 바탕으로 대출을 잘 갚을 수 있는 대출 통합 관리 서비스를 제공합니다. 본인인증 한 번이면 주택담보대출부터 학자금대출까지 보유한 대출 및 신용정보를 한 번에 조회할 수 있고, 궁극적으로 연체없이 잘 갚아 나갈 수 있도록 다양한 대출 포트폴리오 추천과 계산기 서비스 등을 제공합니다.

21년 1월 마이데이터 라이선스를 취득한 핀다는 고객의 기존 대출정보 외에도 비금융정보 등을 통해 **대출관리 서비스를 더욱 고도화**하고 있습니다.



핀다에서 대출의 A부터 Z까지

핀다는 사용자가 **잘 빌리고 잘 갚을 수 있도록**, 대출조건을 조회하여 신청하고
향후 상환까지 이루어지는 대출의 모든 과정을 포괄하는 **대출 통합 관리 서비스를** 제공합니다.



02.

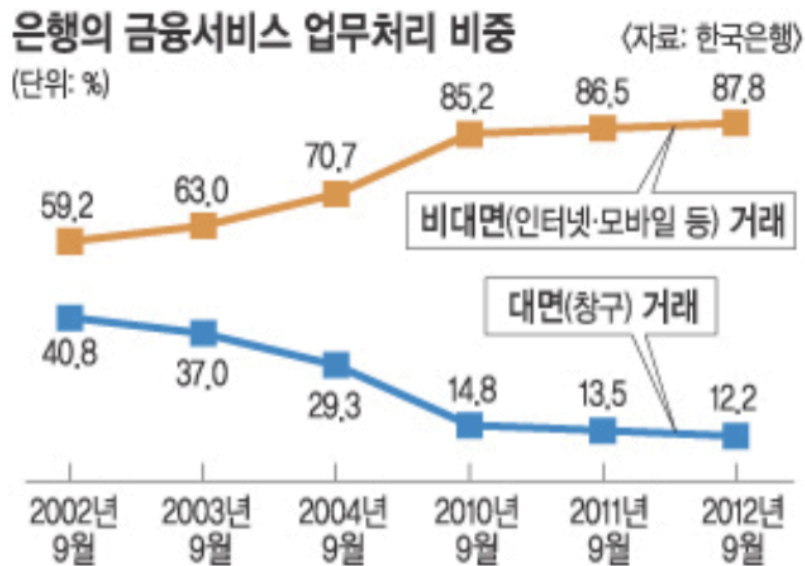
핀테크 시장의 성공 전략

- 타겟 사용자들의 주요 pain point
(MZ세대들의 금융 수요)
- 국내 대출 시장
- 입소문으로 성장하는 핀다

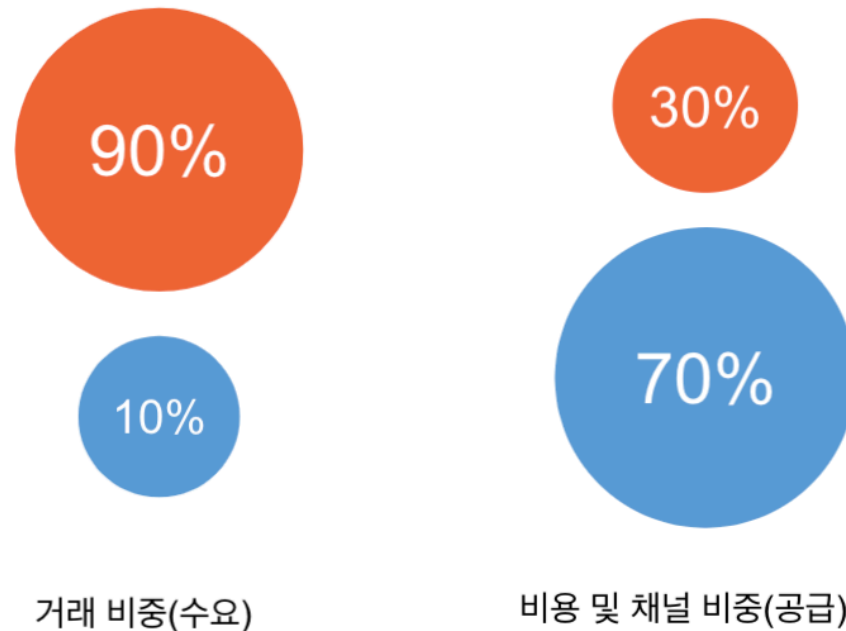
타겟 사용자들의 주요 Pain Point

BACKGROUND

In financial market, the supply has not meet the demand trend especially among millennials who get used to online and mobile service and shopping. Original offline channels are losing their value and margin according to fragmented relationship with customers.



2015년 현재 거래 비중(수요) vs 은행 비용 비중(공급)



*2015년 10월 Finda IR pitchdeck의 일부

타겟 사용자들의 주요 Pain Point

PROBLEM

Access to information is important for online channels but serious asymmetric information problem exists. For average customers, it is difficult to collect, compare and understand product information.

No place to see all products

Information about products are scattered across each financial institute's website.

No standard for comparison

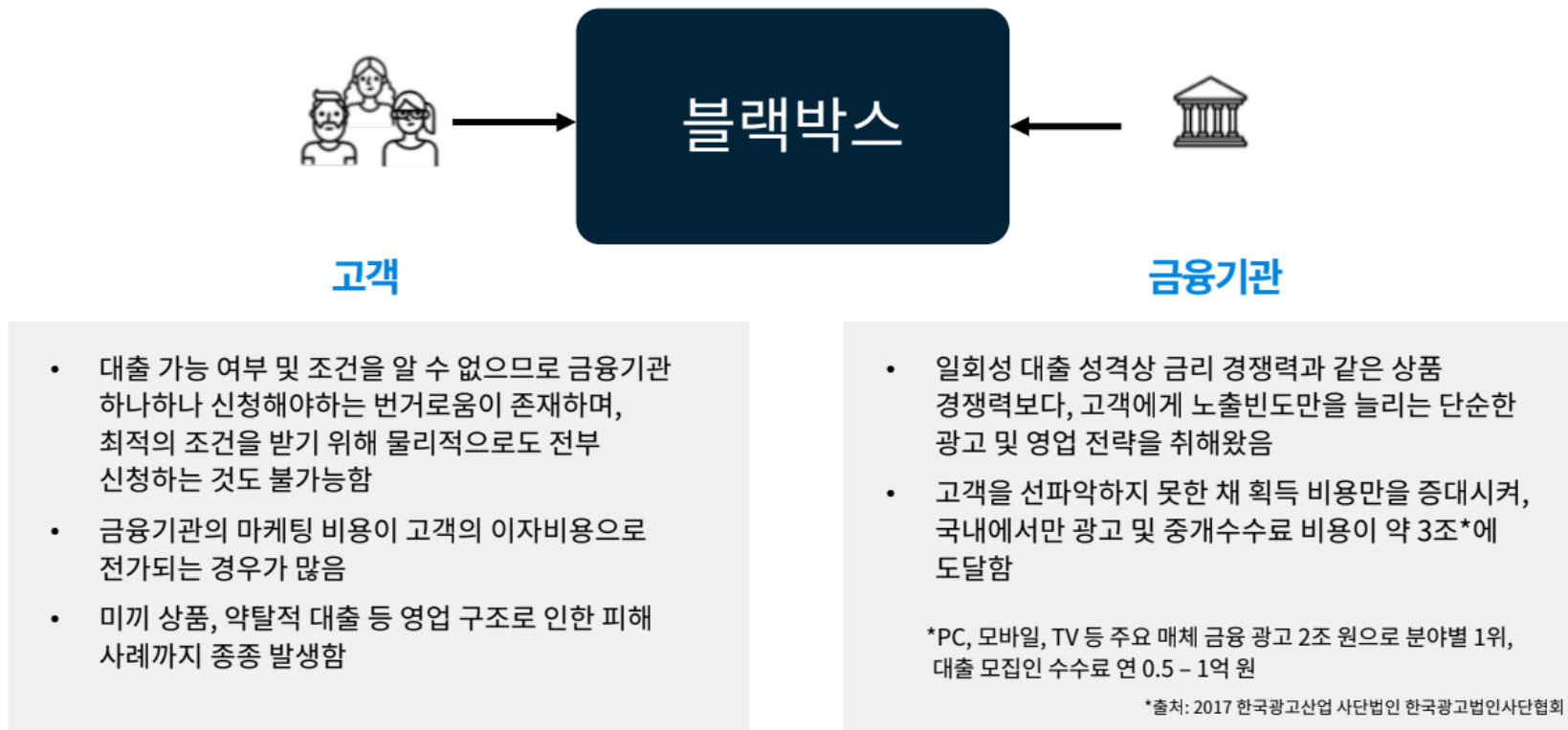
Due to the lack of standardized information, it is difficult for customers to decide among products.

Knowledge gap

Financial institutes have to be more customer-friendly in terms of vocabulary and guidelines.

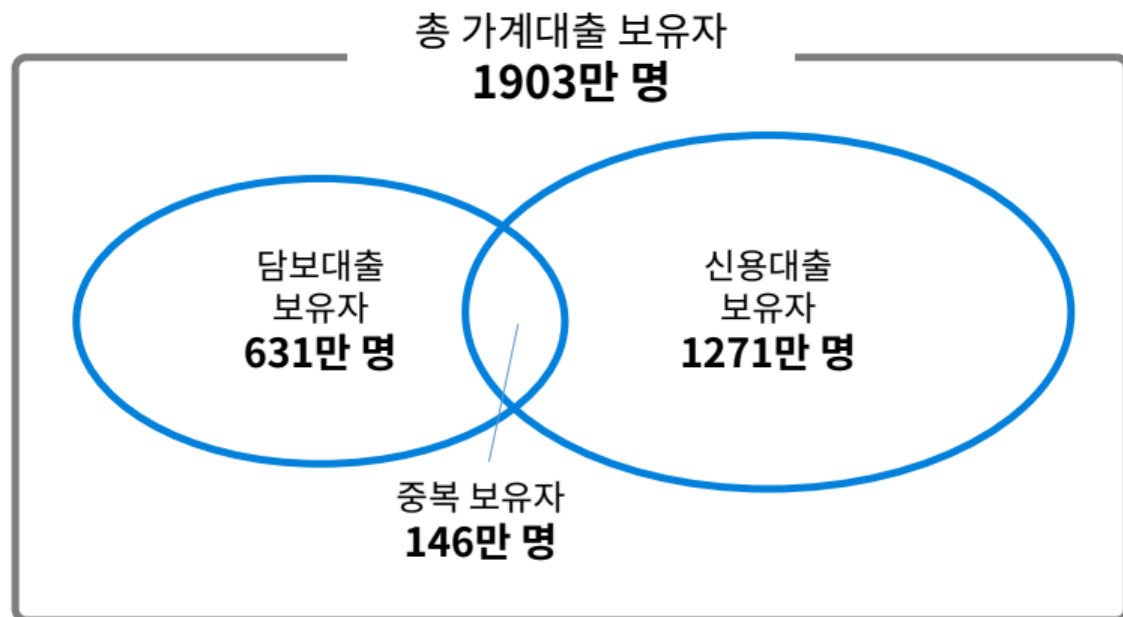
타겟 사용자들의 주요 Pain Point

Problem



**고비용이자 비효율적인 대출 광고 및 중개 비용 구조로 인해
고객 금리 부담 가중되고 사회적 문제까지 야기**

국내 대출 시장 규모

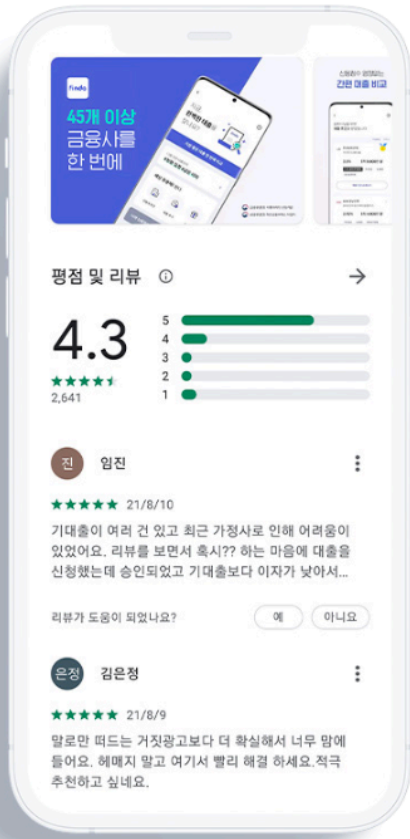


- 담보대출 보유자
 - 631만 명, 1인당 평균 1억 5486만원 대출 보유 (총액 978조)
 - 1억 5486만원 중 담보대출 평균 1억 1735만원
- 신용대출 보유자 (담보대출 중복 보유자 제외)
 - 1125만 명, 1인당 평균 4915만원 대출 보유 (총액 553조)

- 신용대출/전세자금대출/주택담보대출 등 대출 보유자 또는 필요한 예비 대출자 20-40대 약 1천만 명이 주요 타겟
 - 총 가계대출 보유자 1903만 명 중 인구비율을 감안한 수치
- 금융에서 가장 많은 사람들을 대상으로 하는 서비스 중 하나로 대출 이후에도 상환 이벤트로 인해 주기적인 정보 제공 및 관리가 필수적이며 대환 및 추가대출 이벤트도 존재
 - 총 가계대출 보유자 1903만 명은 경제활동인구 (2018년 8월 기준 2803만 명) 대비 67.9%
 - 학자금 대출 보유자 616,863 명 (2017년 기준)
- 정보의 비대칭성과 중요도는 매우 높으면서도 경쟁 서비스나 기능은 부재한 상황

사용자들의 입소문으로 성장하는 핀다

대출은 사용자의 Pain point가 매우 강한 분야인 만큼 최적의 대출 조건을 제공하는 핀다 사용자들의 만족감과 충성도는 매우 높습니다. 특히 금융 카테고리에서 가장 높은 평점을 보유하고 있으며, 핀다에는 **10,000개가 넘는 사용자들의 자발적인 리뷰**가 쌓여가고 있습니다.



유**님 (30대) 21/09/18

DB저축은행 | 1400만 원 | 생활비

"급하게 집에서 쓸일이 있어서 알아보다가 전에 핀다에서 좋게 받았어서 다시 이용이 될까 하고 해봤어요 워낙 최근 대출이 큰 금액 이고 카드론 대환도했던거라 한도가 안나 올줄 알았는데 신청하고 심사하니 크게 한도가 나와서 바로 심사 약정하고 받았어요! 대출가능하다는 중개업체 이용하면서 신용조회 여러 군데 하면서 시간낭비 하루했는데.. 그다음날 제가 핀다에서 조회하니 되더라고요.. 그냥 핀다에서 직접 조회신청해서 사용하시길 추천드려요! 핀다 한도랑 이자가 제일 정확해요!"

안**님 (30대) 21/10/12

스마트저축은행 | 4200만 원 | 대환대출

정말 너무감사합니다. 여기저기 흩어져있던 대출 대환해서 이자도줄이고 매달 납부하는 금액도 줄었어요. 정말 월급받고 이제는 남은금액도 생겼어요. 진짜 핀다짱짱!!정말 감사합니다.

전**님 (40대) 21/10/06

전북은행 | 1000만 원 | 사업자금

"자영업자입니다.사후후 직원급여날인데 모자라서 심장이 조여오던 중 밤에 혼자 일하다가 핀다를 열게되었는데..밤 9시가 넘었는데도 모든 서류인터넷제출로 순식간 완료. 바로 대출실행과 함께 통장에 꽂히는 숫자를보고 깜짝 놀랐습니다. 가짜인 가싶어 사업자통장으로 이체했더니 되더라고요..코로나로 어려워도 나는 못가져간지 오래됐지만 직원급여만큼은 죽어도 밀리지 말아야지 하는 약속을 지키게 해주어서 진심으로 감사합니다.몇년전 직원퇴직금 구하다 보이스피싱으로 크게 피해본적

최**님 (40대) 21/08/11

JB우리카페탈 | 1,230만 원 | 생활비

몇군데서 부결되어 거의 절망 수준이었는데 핀다에서 조회 해준곳에서 대출승인이 났어요. 무방문, 무서류로 정말 빠르게 진행되어 놀랐습니다. 입금까지 진심 1시간도 안걸렸어요. 핀다 덕분에 숨통이 트였습니다. 정말 감사드립니다

오**님 (40대) 21/09/28

전북은행 | 5000만 원 | 생활비

"기존 신용대출이 있어서 추가대출을 신청하려고 여러 은행 알아봤는데 가능한곳이 거의 없더라고요 핀다로 해보니 원하는 금액만큼 받을수 있어서 좋았습니다.서류 필요 없이 입금까지 10분정도 걸린거 같아요~ "

임**님 (40대) 21/08/10

NH저축은행 | 1,150만 원 | 대환대출

기대출이 여러 건이 있었고, 전원주택 신축 밀 이사로 인해 많은 추가 비용이 발생했어요. 다른곳에서는 신용 대출 건수가 많아서 대출이 불가능했지만 핀다에서는 가능했어요. 전화 통화 및 재직확인으로 당일 대출이 가능했고 최대 금액으로 승인이 완료되었어요. 그리고 최근 대출이자와 비교했을 때 훨씬 낮은 이자로 대출 받을 수 있었어요. 신용 관리를 철저히 하고 대출금을 성실하게 갚으면서 신용 생활을 하려고요~

[핀다 실사용자 리뷰 그대로 발췌]

핀다 홈페이지 (www.finda.co.kr) 실시간 반영 중

03.

New Finance Business Model

- 진화하는 금융생태계의 트렌드
- 비교대출 중개서비스의 혁신성
- 마이데이터를 통한 신규 BM

진화하는 금융 생태계의 트렌드

전세계적으로 **금융기관과 고객 모두에게 혜택을 주는 중개 플랫폼 서비스(interconnected)**를 통해 신규 고객 유치뿐만 아니라 비용 절감 및 획득한 데이터를 통한 부가가치 창출 등으로 금융생태계가 급격히 성장하고 있습니다. 오픈뱅킹, PSD2, 머신러닝, 인공지능 등의 기술을 통해 혁신 속도는 더욱 빨라지고 있습니다.

Provide integrated customer experience

고객은 플랫폼 서비스를 사용하고 데이터를 전달 및 생성



파트너 기관은 플랫폼을 통해 서비스와 상품 판매



Create value in various ways



Create customer loyalty



Attract new customers



Reduce price sensitivity

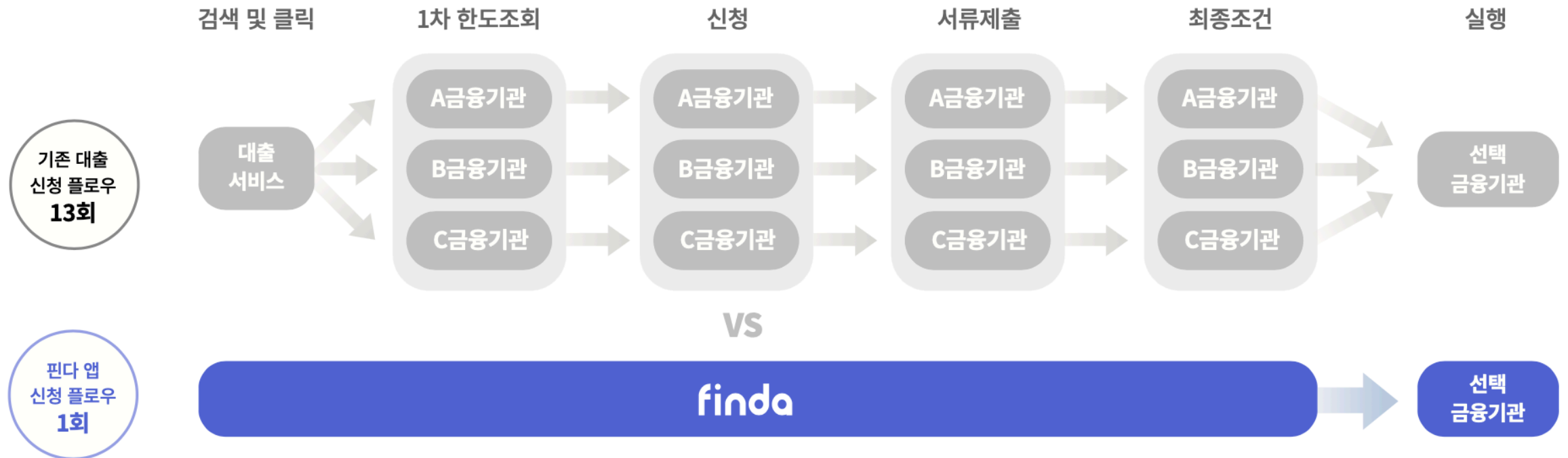


Generate proprietary data

중개 플랫폼 서비스를 주축으로 한 진화된 금융생태계

핀다 비교대출 중개서비스의 혁신성

핀다는 앱 내에서 개인 대출 심사 데이터를 기반으로 기존의 대출 신청의 과정을 **1회**로 줄이고 **1분 이내로 복수의 금융기관의 금리와 한도조건 결과**를 한 번에 받아 비교한 뒤 최적의 대출 조건을 사용자가 선택하는 혁신적인 사용자 경험을 제공합니다.

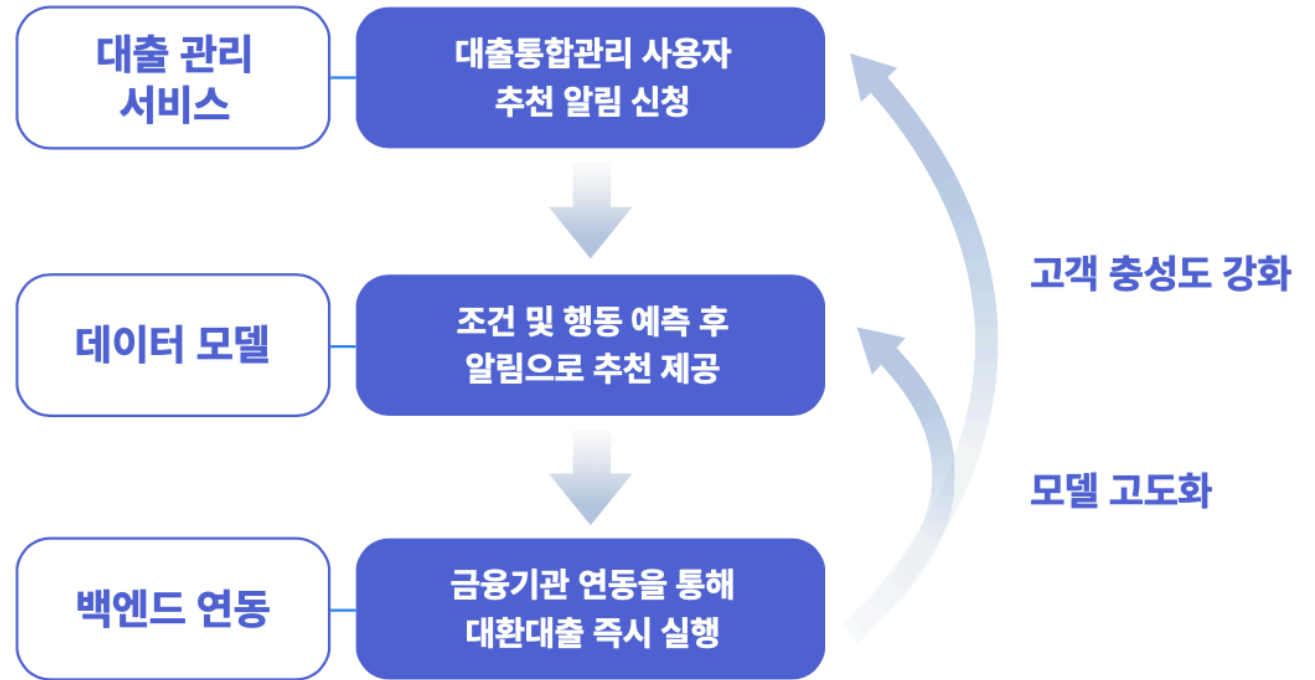
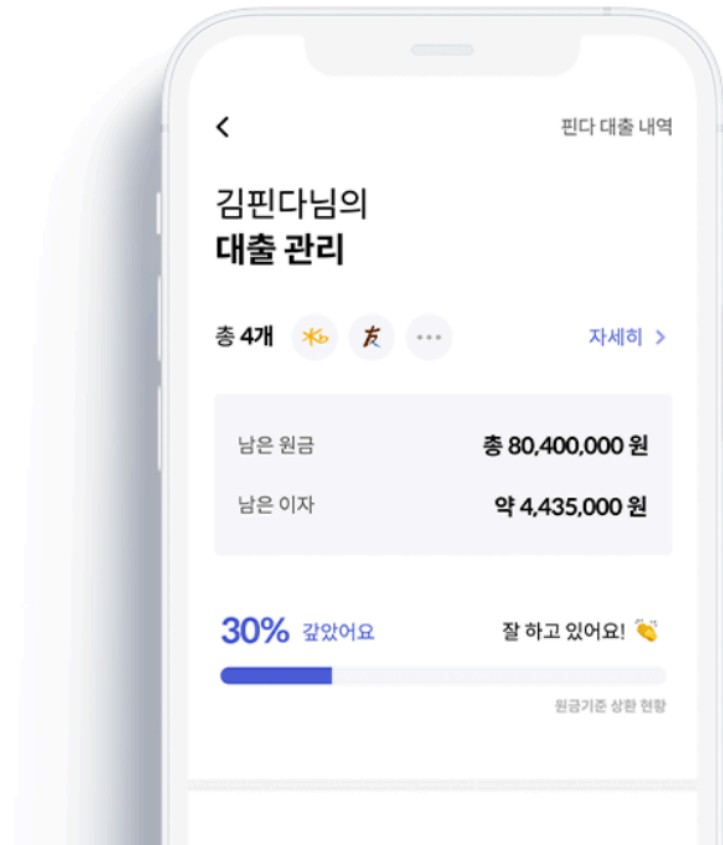


핀다 엔진이 대출 심사에 필수적인 사용자의 재직, 소득, 신용정보를 대신 수집하여 **각 금융기관 신용평가모델(CSS)에 즉시 적용하는 기술과 인프라는 2019년 금융위원회 혁신금융서비스 대출 1호로 선정되며 그 혁신성을 인정받았습니다.**

마이데이터를 통한 신규 BM

핀다는 대출을 받은 이후 또는 기대출이 있는 사용자들의 대출 및 신용 데이터를 바탕으로 사용자의 조건 및 행동 예측 등을 통해 금리를 인하하거나, 신용을 올릴 수 있거나, 더 저렴한 대출로 갈아탈 수 있는 추천 모델들을 강화하고 있습니다.

지능형 추천 모델들을 기반으로 만들어진 **핀다의 대출 통합 관리 서비스는 사용자 혜택을 고도화하는데 지속적으로 활용**되고 있습니다.



ex) 유저 데이터 바탕의 대환대출 연계