



Business Forum
Korea Report
2010

Korea contact

황 희택
이사
Heetaek.HWANG@swift.com

이 정길
이사
brown.lee@swift.com

Fast facts

날짜
2010년 9월 1일

참가자
140

Speakers
15

- SWIFT Partners**
- (주) 코마스
 - 스마트스트림 테크놀로지

Presentations and photos made at the event are available on swiftcommunity.net

Join the debate. Register at swiftcommunity.net/general/register

한국의 금융허브 비전을 지원하며



세계 경제의 위기, 회복 또는 성장기를 막론하고 아시아가 지속적으로 경제 발전을 이룩하기 위해서는 강력하고 안정적인 금융 시스템 및 시장이 필수입니다. 2010년 현재 회복 국면에 있는 아시아는 전 세계의 경제 위기 극복을 선도하고 있습니다. 그러나 아시아의 금융 산업은 이에 만족할 수 없습니다. 역내 금융기관들은 국내 및 세계 시장을 겨냥한 상품 및 서비스 강화에 분주한 모습을 보이는 한편, 핵심 상품 및 지역 경쟁력을 강화함으로써 시장점유율을 확대하기 위한 노력을 경주하고 있습니다.

전 세계를 강타한 경제 위기 속에서 한국 경제도 심각한 후퇴를 이미 경험했습니다. 2008년 4분기 경제성장률이 전기 대비 5.1%가 감소한 것입니다. 그러나 이듬해인 2009년 1분기에는 다시 플러스 성장률로 돌아섰고, 뒤이은 2, 3분기에는 금융위기 이전 수준인 2.6%와 3.2%의 성장을 기록했습니다. 한국 경제는 현재 호주를 제외한 여타 OECD 회원국들보다

빠른 속도로 회복 중이며, OECD는 한국이 2010년에 5.8%, 2011년에 4.7%의 성장률을 기록할 것으로 내다보고 있습니다. 경기회복과 시장성장에 대한 기대가 높아지면서, 한국 경제는 2010년 한해 지속적인 성장세를 보일 것으로 전망됩니다.

이런 시점에 올 포럼에서는 한국의 금융권, 기업 및 일반 고객들간의 모범관행을 공유하기 위해 모였습니다. 함께 모여, 상호 협력하고, 아이디어를 교환하며, 한국이 허브로 성장하는데 필요한 건강한 금융서비스 시장을 조성하기 위해 필요한 방안을 논의했습니다. 우리가 어떤 논의를 했는지 아래 확인하시기 바라며, 앞으로 공동의 목표를 이루기 위해 한국의 커뮤니티와 긴밀히 협력할 수 있길 기대합니다.

마이클 청
북아시아헤드
SWIFT





▲ 마이클 청
북아시아헤드, SWIFT



▲ 오 석태, 상무,
Regional Head of Research
SC 제일은행

2010년 SWIFT 서울 비즈니스 포럼이 9월 1일 개최됐다. 다시 한 번 한자리에 모인 SWIFT 커뮤니티는 전세계를 휩쓴 금융위기 이후의 세계경제에 대한 전망과 금융허브로 도약하고자 하는 한국이 당면한 과제, 세계 무역환경의 변화 그리고 SWIFT의 연결성 솔루션이 무역환경의 변화를 어떻게 지원하고 있는지를 주제로 다양하고 열띤 논의를 펼쳤다.

2010년 아시아 경제는 회복세를 보이며 전세계의 위기 극복을 선도하고 있다. 특히 한국과 중국은 탄탄하고 안정적인 금융시스템과 시장 덕분에 빠른 속도로 경기침체를 벗어났다. 이 두 나라가 지금과 같은 경기 회복 속도를 유지할 것인지, 한국이 동북아의 금융허브로 성장할 수 있을 것인지에 대해 전세계의 이목이 쏠리고 있다. 더욱이 금융 허브로 성장하기 위한 한국의 노력을 SWIFT가 어떻게 지원할 수 있을 것인지도 올해 포럼에 참가한 다양한 분야의 금융전문가들의 공통 관심사였다.

그 이외에도 국제금융시장에서 높아진 중국 위안화의 위상과 무신용장 기반 무역거래의 증가에 따른 국제 무역에서의 SWIFT의 역할 증대 등이 최근 들어 두드러진 트렌드로 부각됐다. 포럼에 참가한 연사들은 세계경제가 단기적으로는 침체를 벗어나기 어려울 것이라는 데 의견을 같이 하면서도 아시아 경제에 대해서는 대체적으로 긍정적인 시각을 제시했다.

SWIFT 북아시아 대표인 마이클 청은 2010년 서울 비즈니스 포럼의 문을 여는 개회사에서 SWIFT의 핵심 가치인 “커뮤니티, 표준, 플랫폼”을 강조했다. 청 대표는 SWIFT가 세계적인 경제위기로 인해 2009년엔 마이너스 성장을 기록했지만 아시아권의 강력한 경기회복에 힘입어 트랜잭션 부문에서는 7.2%라는 높은 성장을 거두었다고 밝혔다. 또한 2015년을 목표로 한 SWIFT의 새 5개년 계획의 주요 목표가 금융 인프라간 상호연동성을 강화함으로써 핵심역량을 강화하는 한편 고객의총소유

비용(TCO)을 줄이는 것임을 설명했다.

연설을 마치기에 앞서 청 대표는 “한국정부가 전세계 50여 개국과 자유무역협정(FTA)을 체결한다는 야심 찬 계획을 갖고 있기 때문에 한국의 금융시장도 추가로 개방될 것으로 예상된다. 또한 올해 11월 서울에서 개최될 G20 정상회의도 한국의 국제적 위상을 드높일 것이다”라며 한국의 금융시장에 대한 긍정적인 전망을 제시했다.

금융허브 이전에 금융안정성 확보가 우선

기조연설을 맡은 오석태 SC제일은행 상무는 한국과 전세계의 경제 전망에 대해 다소 조심스러운 낙관론을 제시했다. 한국을 선도하는 은행의 수석 경제학자인 오상무는 미국을 비롯한 세계 경제가 2010년에도 침체를 이어갈 것이지만 미국 경제의 더블딥 우려는 현실화되지 않을 것이라고 단언했다.

또한 미정부가 더블딥을 피하기 위해 어떠한 경제정책을 내놓을 것인지, 또 그에 대한 시장의 반응이 어떠할지에 따라 한국 경제의 미래의 향방이 결정될 것이라고 주의를 촉구했다. 오상무는 “2010년 상반기 한국 경제는 전년동기대비 7~8%대의 높은 성장을 기록했지만 이는 주로 수출호조에 따른 것이고 현대자동차 등 제조업 부문이 유리한 환율 덕을 본 부분이 크다”고 지적했다. 그러나 한국 경제 전반에 대해서는 “부동산 시장의 침체와 가계, 중소기업, 공기업들의 높은 민간부채가 경제성장의 발목을 잡을 수도 있지만 실업률도 상대적으로 낮고 기업들이 경기전망을 낙관하고 있다는 점과 안정적인 인플레이션 등 경제의 펀더멘털이 대체적으로 튼튼하다”고 긍정적인 평가를 내렸다.

그러나 금융허브 논의에 대해서는 다소 유보적인 입장을 보였다. 오상무는 한국 정부가 현재로서는 금융허브가 되기 위해



힘을 쏟기 보다는 금융시장 안정화에 주력해야 할 때라며 금융시장이 위기 때마다 흔들리면 금융허브의 자격이 없는 것이 아니냐며 일침을 놓았다. 그러나 한국 채권에 대한 외국인들의 관심이 높아지고 있는 것은 한국 경제에 대한 대외 신뢰도가 높아지고 있는 신호라며 이를 통해 원화의 국제화가 앞당겨질 것이라고 긍정적인 전망을 피력했다. 오상무는 일단 금융시장이 안정되면 환율도 안정될 것이고 이를 통해 원화도 국제 무역 결제통화로써 자리매김하게 되면 한국은 자연스레 동북아의 금융중심지로 성장하게 될 것이라고 결론을 맺었다.

위안화의 국제 위상 증대

오상무의 뒤를 이어 연단에 오른 에스몬드 리 홍콩 금융청 금융인프라국장은 중국정부가 국제무역결제에 위안화의 사용을 허용함으로써 다양한 비즈니스 기회가 생겼으며 흥분을 감추지 않았다. 리국장은 홍콩이 오프쇼어 위안화 서비스 센터가 되기 위해 노력하고 있다며 국제무역에서의 위안화의 위상 증대는 결코 과소평가해서는 안 된다고 강조했다. 리국장은 국제결제통화로서의 위안화의 부상은 20세기를 통틀어 가장 중요한 두 가지 통화관련 사건, 즉 미달러화의 기축통화화와 영국 파운드화의 재평가와 비견할 만한 중대사건이라고 언급했다. 또한 홍콩에 구축되어 있는 SWIFT 기반의 위안화 실시간총액결제(RTGS) 플랫폼이 향후 중국의 CNAPS(중국 본토의 RTGS), CMU(중국의 증권결제시스템)와의 연계는 물론 홍콩달러, 미달러, 유로화 기반의 RTGS 시스템과의 매끄러운 인터페이스를 제공하는데 중대한 역할을 할 것이라고 말했다.

이에 덧붙여 리국장은 아태평양 지역의 채권 정산 및 결제 인프라인 post-trade processing 인프라를 위한 공동 플랫폼 모델을 소개했다. 이 플랫폼은 Bank Negara Malaysia, 홍콩 금융청, Euroclear 등 비슷한 고민을 안고 있는 아시아의 5개 중앙예탁기관(CSD)들이 아시아 채권시장의 발전을 촉진하고 비용

효과가 높으면서 효율적인 post-trade 인프라 개발을 통해 외국인 투자자들의 아시아 채권에 대한 투자매력을 제고하기 위해 구성된 태스크포스팀이 개발한 것이다.

홍콩과 중국 본토에 진출한 많은 한국 기업들의 위안화 파이낸싱 기회에 대한 참석자의 질문에 대해 리국장은 홍콩에서는 어떤 기업이건 홍콩은행에 위안화 계좌를 개설할 수 있고 중국과의 무역거래를 위안화로 결제할 수 있다고 설명했다. 리국장은 “현재 홍콩에는 위안화 예금이 약 1000억 위안, 채권에 투자된 위안화도 약 300억 위안이 있다. 위안화 유동성은 계속 증가할 것이므로 위안화 파이낸싱도 훨씬 수월해질 것이고 홍콩증시에 상장된 중국 주식 등 외국인 기업의 위안화 투자 기회도 늘어나게 될 것이다. 또한 홍콩에서는 당국의 사전 승인 없이도 위안화로 회사채를 발행할 수 있다”고 설명했다.

“무서류 전자 무역” 선호 기업 증가

오후 세션 중 “지급결제 및 무역금융” 세션의 문을 연 한국외환은행 외환업무부의 강신원 차장은 e-Nego 및 SWIFT의 Trade Services Utility (TSU) 등 무서류 전자무역을 선호하는 기업의 수가 증가하고 있다는 통계로 발표를 시작했다 (그림 1). E-Nego 시스템은 기업들의 신용장(LC) 방식 무역거래시 전자무역거래시스템인 u-trade hub (uTH)에 접속하여 모든 서류를 전자적으로 처리할 수 있도록 하는 서비스를 말한다. SWIFT TSU는 점점 증가추세에 있는 오픈 어카운트로 대표되는 무신용장(non-LC) 방식 무역거래를 지원한다. 강차장은 SWIFT TSU와 uTH의 통합은 uTH가 SWIFT의 서비스 뷰로 역할을 수행하는 방식으로 이루어질 것으로 내다보며 “무신용장 거래의 증가, 무역금융에서의 역할을 확대하려는 은행의 욕구, 그리고 무서류 무역방식에 대한 기업들의 선호도 증가 등이 TSU와 uTH의 통합을 이끌어낼 중요한 동인이 될 것이다”라며 양 시스



▲ 에스몬드 리
Executive Director,
Financial Infrastructure
Department,
홍콩금융관리국



▲ 강 신원
차장, 한국외환은행



▲ 최 현진
과장, 전자무역실, 한국무역협회





박 동우
상무, J.P. Morgan Treasury
Services



박 시우
상무, 기업자금관리부,
HSBC

National trade trend: Drastic increase of non-L/Cs %

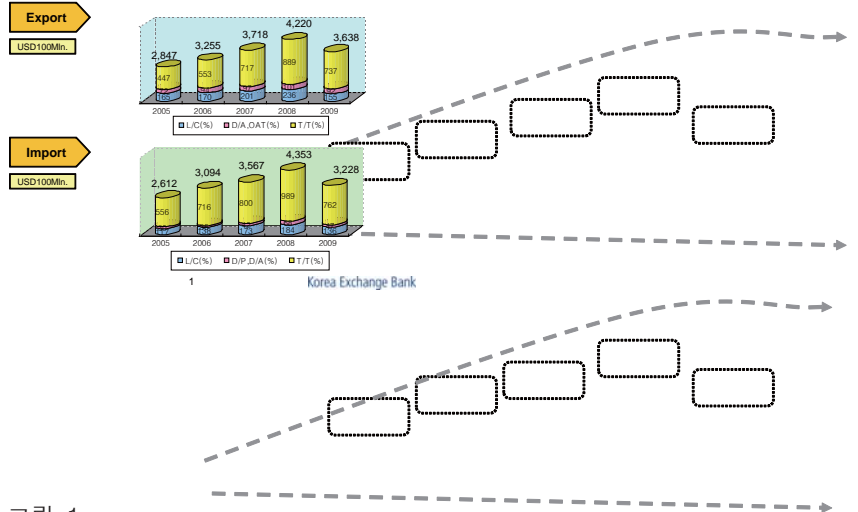


그림 1

템의 통합에 대한 타당성을 전망했다.

전자무역의 흐름에 대한 강차장의 도식적 설명 이후 연단에 오른 최현진 한국무역협회 전자무역실 과장은 실제 e-Nego 시스템의 적용사례를 상세하게 설명했다. 최과장은 무서류 전자무역을 통해 기업들이 얻게 된 운영 효율 증대, 비용절감, 종이사용 저감에 따른 탄소배출 감소 등 다양한 혜택을 강조했다. 그는 “2010년 3월 e-Nego 프로젝트를 성공적으로 출범한 이후 삼성물산과 CJ 제일제당 등 여러 대기업들이 e-Nego 시스템을 사용할 의사를 밝혀왔다. 막대한 비용 및 자원절감, 무역거래 프로세스의 단순화, 수출대금의 빠른 수금 등 실질적인 혜택이 있음을 확인했기 때문이다. 무역서류제출이나 운송 등이 요구되지 않으므로 e-Nego 시스템은 무역 프로세스에서 기업들의 CO2 배출을 줄일 수 있게 해주는 물론 정부의 녹색성장정책에도 부합하는 것이다” 라고 e-Nego 시스템이 가져오는 장점을 열렬히 설명했다.

JP 모건 Treasury Services에 근무하는 박동우 상무는 JP 모건이 현재 제공하고 있는 위안화 무역결제 서비스를 개괄하고 향후 중국정부가 국제무역에서의 위안화 결제를 더욱 확대할 것이라는 전망을 피력했다. 박상무는 그러나 위안화가 자본계정 활동을 포함해서 완전히 태환화 될 수 있을 것인지, 그 시기는 언제가 될 것인지에 대한 우려가 있다며 위안화의 국제화에 대한 전망은 조심스러운 입장을 견지했다. 박상무는 중국의 금융 및 자본시장에 대한 외국인 투자자들의 참여는 오프쇼어 결제 센터를 통해 이루어질 것이고 중국정부가 대외무역결제에 위안화의 사용을 더욱 확대할 것으로 보인다고 말하면서도 위안화 무역결제를 고민하고 있는 기업들에게는 “현 시점에서는 위안화 지급액보다 수령액이 더 많을 것 같으면 미달러화를 사용하는 것이 좋을 것이고 만약 위안화 지급액이 수령액보다 더 많다면 헤징 방법을 강구하는 것이 좋을 것이다. 거래은행이 위안화 거래가 허용된 은행인지도 확인해야 한다” 며 조언을 잊지 않았다.

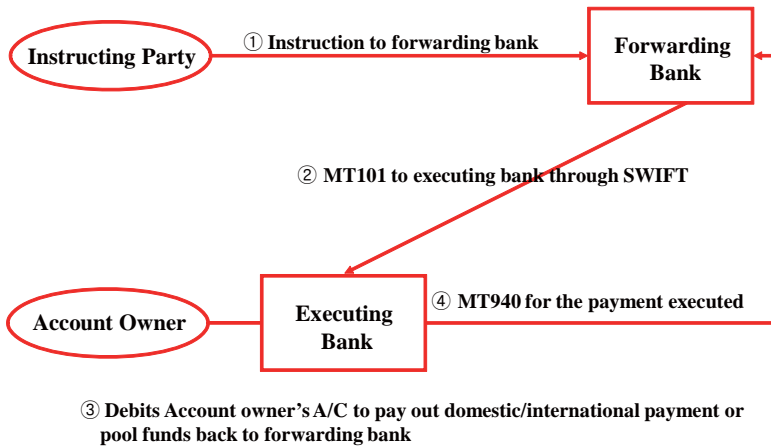


뒤이어 연사로 나선 HSBC 코리아의 기업자금관리부 박시우 상무는 세계화라는 현실 속에서 변화하는 은행관계를 설명하며 SWIFT MT 101 RTF 메시지가 복수은행 거래환경의 복잡성을 크게 완화하고 있음을 설명했다. 박상무는 SWIFTnet 활용의 장점을 설명하며 “SWIFT MT 101 메시지는 여러 국가와 다양한 금융기관들을 상대해야 하는 고객들의 모든 지급결제 요구를 단일 전자뱅킹플랫폼을 통해 해결할 수 있도록 해 주고 있다. Executing Bank와 Forwarding Bank 모두 SWIFT 메시징 기반의 거래를 통해 국제 무역에서 은행의 전통적인 역할을 확대할 수 있으므로 새로운 수익기회를 창출할 수 있다” 고 강조했다.

박상무는 또 “유럽계 은행들은 execution bank가 계좌 소유자의 계좌에서 자금을 인출하기 전에 지급결제 요청 메시지가 지정된 forwarding bank로부터 온 것인지만을 확인하면 되는 편리함 때문에 SWIFT MT 101 거래를 활발하게 이용하고 있다. 매우 단순해 보이지만 실제로 이를 위해서는 거래 당사자들간에 양자 약정이 체결되어야 한다. 국내 은행들도 국내 금융거래 구조에서 executing bank의 입지를 고려한 양자 약정을 체결할 필요가 있다” 고 덧붙였다. 마지막으로 기업들이 SWIFT에 직접 연결할 수 있고 모든 SWIFT 은행들과의 통신 역량을 강화할 수 있도록 해 줄 기업용 단일 연결성 모델로 부상하고 있는 SWIFT SCORE에 대해 간략히 소개했다.

MT101 RFT (Request for Fund Transfer)

A customer can request a payment from its primary relationship bank called the forwarding bank- to debit its account with another bank (called the executing bank).



HSBC 

6

그림 2





ⓐ 박 상준
상무, Head of Direct
Securities Services,
한국, 도이치은행



ⓐ 민 관래
부장, 한국예탁결제원



ⓐ 황 희택
이사, SWIFT

자동화와 표준화: 성공의 열쇠

지급결제 세션과 동시에 진행된 “유가증권 및 펀드” 세션에 참가한 연사들은 한국 시장에서 외국인 투자자들이 겪는 어려움을 언급하며 외국인 투자에 보다 우호적인 규제환경을 마련할 것과 해외로부터 더 많은 투자자를 유치하고 역내 금융허브 비전의 달성을 위해 금융시장의 체력을 강화할 것을 주문했다.

박상준 도이치은행 서울지점 상무는 유가증권 대차거래 규정, 불충분한 의결권 대리행사기간, 불충분한 기업공시 번역 등 한국 금융시장의 구조와 비즈니스 운영, 규제환경 측면에서 외국인 투자를 가로막고 있는 걸림돌들을 지적했다. (그림 3) 박상무는 도이치은행을 비롯한 글로벌 금융기관들의 우려를 전달하며 인바운드 및 아웃바운드 거래의 매끄러운 STP와 표준화를 통한 효율제고와 비용절감을 위해 한국예탁결제원(KSD)과 SWIFT가 보다 긴밀히 협력해 줄 것을 요청했다. 또한 더 많은 외국인 투자자를 유치하기 위해서는 한국의 규제환경을 더욱 개선해야 할 필요가 있다는 점을 다시 한 번 강조했다.

뒤이어 연사로 나선 민관래 한국예탁결제원 부장은 KSD가 전통적인 중앙예탁결제기관의 한계를 극복하기 위해 노력하고 있다고 답하며 “시장 구조는 프로세스의 효율을 제고하여 더 많은 국내외 투자를 유치하는 방식으로 유동성과 자본을 늘려야 한다. KSD는 이를 위해 최선을 다할 것이다. 일례로 KSD는 독특한 글로벌 수탁업무(custody) 모델을 개발함으로써 국내 유가증권 예탁 기능을 넘어서 글로벌 유가증권 예탁기관으로서의 역할 확대를 도모하고 있다”고 덧붙였다.

황희택 SWIFT 코리아 이사는 SWIFT가 KSD는 물론 한국 금융시장의 여러 참여자들과 긴밀히 협력해 거래의 시작부터 끝까지 전반적인 운영 효율을 높이고 비용과 위험을 줄이기 위해 노력하고 있다고 밝혔다. 황이사는 SWIFT를 통한 거래의 자동화가 가져오는 다양한 장점과 혜택을 설명한 후 “SWIFT는 한국의 역내 금융허브 비전 달성의 핵심이라 할 수 있는 금융시장 안정에 기여하고 있다는 점에 자부심을 느끼고 있다”고 결론을 맺었다.

Regulatory Challenges Faced by Foreign Investors



		What are the Challenges ?
Regulatory Compliance	Short-Selling Rule	<ul style="list-style-type: none"> The short-seller should enter into a borrow contract before placement of short-sale orders Required to indicate short-sale orders to be compliant with the Up-Tick Rule Notification of offshore borrowing execution time to onshore SLB intermediaries
	Securities Borrowing Limit	<ul style="list-style-type: none"> Borrowing from Korean residents over KRW 50bn is subject to Central Bank <u>prior</u> reporting requirement; over KRW 30bn is subject to <u>post</u>-trade reporting requirement
	Segregated Account	<ul style="list-style-type: none"> Omnibus/Nominee Account is not allowed → Segregated account at each investor / beneficial owner's level
	OTC Trade / FOP Trade	<ul style="list-style-type: none"> OTC Trade allowed exceptionally → Alternative: Block Trading during the regular hours or off-hours at the Exchange FOP Transfer possible only between the same IRC (Investment Registration Certificate) accounts or NCBOs (No Change of Beneficial Ownership)

그림 3

Deutsche Bank
Direct Securities Services

10



기술 발전의 방향

마지막 세션의 첫 번째 연사로 나선 금융 IT 솔루션 제공업체이자 SWIFT의 서비스 파트너인 코마스의 유영철 기술지원부장은 eNiss와 SWIFT Alliance Integrator를 연계하여 산업은행의 민영화 과정에서 중소기업에 대한 대출기능을 담당하기 위해 분리된 한국정책금융공사(KoFC)의 금융거래 아키텍처를 구축한 경험을 소개했다. 유부장은 이 프로젝트를 수주한 것 자체가 코마스의 관련분야에 대한 집념과 금융시스템 통합 전문성은 물론 SWIFT 인터페이스의 안정성과 확장성이 다시 한번 입증 받은 것이라고 설명했다.

SWIFT의 아태평양 고객지원을 담당하는 켈빈 램은 새로운 SWIFT 서비스와 Alliance 제품에 대해 소개했다. 그 중 하나는 원격지원 서비스로 SWIFT 고객지원센터에 근무하는 엔지니어가 원격으로 고객의 SWIFT 시스템에 접근하여 문제를 해결하는 서비스다. 이처럼 원격지원은 SWIFT 시스템의 문제를 해결하는 안전하고, 효율적이며 신뢰할 수 있고 저렴한 방식이다. 원격지원 세션은 안전한 SWIFT IP 망에서 이루어지며 고객이 엔지니어의 시스템 접근 수준을 결정할 수 있고 전 세션이 비디오로 녹화되어 저장되기 때문에

고객은 안심하고 전 과정을 통제할 수가 있다. 이 서비스는 유료 선택사항으로 고객은 다운타임 축소는 물론 전문가 고용 및 유지보수에 따른 비용을 절감할 수가 있다.

뒤 이어 연단에 오른 SWIFT 코리아의 이정길 이사는 SWIFT의 컨설팅 서비스가 고객의 비즈니스 이윤 제고에 도움이 된다는 점을 역설했다. SWIFT 컨설팅 서비스는 금융시장, 시스템, 메시지 표준, 그리고 SWIFT 제품 전반에 대한 광범위한 지식을 보유한 전문가들로 구성된 팀으로 매우 경쟁력있는 비용으로 시스템 통합이 가능하도록 해 준다. 컨설팅 서비스를 이용하는 고객들이 얻게 되는 장점에는 핵심역량에만 집중할 수 있다는 점, TCO 비용 절감, 확장가능한 인프라, STP 처리비용 증대 등이 있다. 이 이사는 “고객은 2012년 1 사분기까지는 반드시 기존 제품을 Alliance Access 7.0으로 업그레이드해야 한다. 컨설팅 서비스는 전세계에서 500여건의 사례를 지원한 경험을 바탕으로 고객들에게 큰 혜택을 제공할 수 있다. 대부분의 SWIFT 컨설팅은 10~50 man-day 정도를 요한다. 대규모 장기 IT 컨설팅이 아니면서도 기업들에게는 비용대비 큰 효과를 제공할 수가 있다.” 고 강조했다.



유영철
부장, 기술지원부, 코마스



켈빈 램
시니어 고객엔지니어,
SWIFT



이정길
이사, SWIFT

