

새로운 미래로의 가교

블록체인으로 이전한 CLS & IBM 사례



IBM 기업가치 연구소

블록체인의 발전

금융 업계는 블록체인 기술의 선두에 서 왔습니다. 비용 절감의 차원에서만 봐도 프로젝트에 따라 연간 수백억 달러를 절감하기도 합니다.¹ 정산 시간을 며칠에서 몇 분 수준으로 단축하면서 T+0에 근접하고 있습니다. 게다가 자본 시장의 기업 10곳 중 8곳은 2017년에 블록체인을 구현할 계획이 있으며 결제 및 정산에 새 비즈니스 모델을 도입할 예정이라고 합니다.²

1세대 주자들이 블록체인의 상업적 구현에 근접할수록 중요해지는 질문이 있습니다. 무엇이 블록체인의 도약을 가로막을 수 있을까요?

혁신

핀테크가 지향하는 민첩한 혁신과 규제를 받는 금융 기관의 신중함 반(反)리스크 접근 방식과의 차이를 줄이는 데 한 가지 가능성을 생각해 볼 수 있습니다. 물론 이러한 차이를 해결하고자 은행 및 금융 기관에 핀테크 업체를 닮도록 요구하거나 그 반대를 요구하는 것은 바람직하지 않습니다. 그보다는 새로운 시각과 방식으로 은행 및 핀테크 모두와 공조해야 합니다. 은행의 입장에서는 혁신가의 역할을 맡아 리스크 및 불확실성에 대한 고정 관념에서 벗어날 필요가 있습니다. 이번 IBM 기업가치 연구소의 Expert Insights 보고서는 CLS와 IBM이 성공적으로 진행 중인 블록체인 이니셔티브로부터 얻은 교훈을 다룹니다.

최근 몇 년 동안 은행들은 블록체인 기술에 투자할 수십억 달러의 자금을 확보했는데, 그 중 상당 부분이 핀테크에 투자되었습니다.³ 그러나 많은 은행이 직접 사용할 블록체인 이니셔티브 개발에 자체 인력, 시간, 기타 중요 자원을 투자하는 데에는 소극적이었습니다. 이들이 주저하는 이유는 무엇일까요?

핀테크는 혁신의 주자로 높이 평가받으면서 파괴적인 혁신에서 우수성을 보여주고 있습니다. 은행 및 금융 기관은 다양한 전문성을 키워 왔습니다. 이들은 미로 같은 규정과 복잡한 백오피스 프로세스를 파악하고 있습니다. 이들의 평판은 고객의 신뢰 및 이들이 구축한 시스템의 복원력과 보안에 달려 있습니다. 핀테크는 여느 기업과 마찬가지로 불확실성을 관리하고 활용합니다. 과감하게 틈새 시장에 파괴적 변화를 가져옵니다. 이와 달리 전통적으로 은행은 투자 실패에 대한 대비책 마련을 선호합니다.

핀테크는 소매 결제 및 대출을 겨냥했습니다. 2016년 McKinsey 보고서에 따르면 10억 달러 이상의 가치를 지닌 핀테크 중 2/3 이상이 결제 및 대출 분야에 집중하고 있습니다.⁴ 이제 핀테크는 기업 및 도매 금융 분야에도 진출하기 시작했습니다. 둘 다 블록체인 기반 혁신의 대표적인 공략 대상입니다. 그러나 블록체인은 대부분의 핀테크가 주력하는 프론트엔드 애플리케이션을 훨씬 넘어서는 영역까지 확장하고 있거나 그럴 가능성이 있습니다.

초기 블록체인은 대체로 시장 구성원 간의 백오피스 업무에 집중됩니다. 즉 효율성과 속도를 떨어뜨리는 마찰과 중복을 해소합니다. 금융 기관들의 네트워크는 일반적으로 강력한 규제 대상인 수작업 위주의 프로세스로 구성됩니다. 자산 이전 시 검증 및 보안의 필요성 때문에 지연이 일어나고 추가 비용이 발생합니다. 법적 관할 구역을 넘어서 엔드 투 엔드 프로세스를 따라 신뢰성이 입증되고 감사가 용이하게 이루어져야 합니다.

일반적으로 핀테크는 백오피스 전문성이 부족합니다. 이 전문성은 은행 및 금융 기관의 영역이었습니다. 은행은 핀테크에 투자할 뿐 아니라 직접 행동에 나서 핀테크와의 상호 작용을 강화하고 확장해야 합니다. 즉 생태계를 구축하고 핀테크 및 기술 벤더 뿐 아니라 규제 기관과 손잡고 산업 전반에서 블록체인을 발전시켜야 합니다.

위험을 줄이기 위한 위험 감수

은행에게 가장 어려운 변화는 새로운 태도로 리스크에 대응하는 것입니다. 여기에는 혁신적인 방법으로 리스크를 해결하는 것도 포함됩니다. 그렇다고 해서 금융 서비스 기관이 리스크 부담이 더 클 수도 있는 영역에서 블록체인 솔루션을 수용해야 하는 건 아닙니다. 리스크를 줄이고 복원력, 투명성, 신뢰성을 강화하는 것, 즉 이전처럼 제3의 검증이 별도로 일어나지 않는, "신용이 필요 없는(trustless)" 환경을 구현하는 것이 블록체인의 전제이자 약속입니다. 이를 처음부터 확실한 디자인 항목으로 설정하고 블록체인 이니셔티브를 진행하는 과정에서 지속적으로 평가해야 합니다.

CLS-IBM 공동 프로젝트의 경험에 따르면, 대부분의 은행은 특히 프로젝트의 초기 단계에서 진행 여부를 결정할 때 기존과 다른 방식으로 리스크에 접근할 필요가 있습니다.

CLS는 글로벌 외환 시장에 정산 및 리스크 완화 서비스를 제공하는 대표적인 기업입니다. 첫 블록체인 프로젝트는 매수 및 매도 기관을 위해 140여 개 통화의 외환 거래 양자 지불 상계 처리를 지원하는 것이었습니다.⁵ 기존 방식으로도 도입 가능한 서비스였지만 블록체인 기반 솔루션을 개발하기로 결정했습니다. 블록체인으로 아키텍처를 간소화하고 기반 솔루션의 확장성을 실현하며 추가적으로 블록체인 서비스를 제공할 수 있는 전략적 네트워크를 구축할 수 있다는 판단에서였습니다. 새로운 기술 영역에 들어서는 것이므로 처음부터 규제 기관과 협의했습니다.

아시는 바와 같이, 기업은 큰 리스크는 예방할 수 있도록 첫 번째 블록체인 이니셔티브를 디자인할 수 있습니다. CLS의 첫 번째 결정도 너무 길거나 넓은 다리를 놓으려는 것이 아니었습니다. 즉 실패하더라도 비즈니스 전체가 위험해지지 않는 이니셔티브로 시작하는 것이었습니다. 다른 금융 기관도 경험을 통해 잘 알고 있듯이, 검증되지 않은 기술을 기반으로 핵심 비즈니스 상품을 출시하는 것은 위험 부담이 큰 전략입니다.

블록체인 기반 솔루션이 더 광범위한 조직의 역량을 활용하는 것도 중요합니다. IBM과 CLS 모두 기존 프로세스를 확장하여 서비스를 보완하는 데서 시작하여 리스크를 줄였습니다. 그 덕분에 각종 프로세스, 거버넌스, 지원 애플리케이션을 포괄하는 기존 생태계와의 통합이 가능한 블록체인 기반 솔루션을 제공할 수 있게 되었습니다.

IBM Global Financing(IGF)에서 진행한 1차 프로젝트 중 하나는 비즈니스 프로세스를 새로운 프로세스로 대체하거나 완전히 재설계하기보다는 기존 프로세스에 새 기능을 추가하는 것이었습니다. IBM으로부터 제품을 구매하는 파트너에게 신용 서비스를 확대 적용하는 IGF는 상당한 시간과 인력이 소요되는 프로세스였던 분쟁 해결 업무를 대상으로 하였습니다. IGF의 분쟁 해결 블록체인은 290만 건의 거래 처리가 가능하므로 매년 평균 25,000건의 분쟁을 처리하고 1억 달러 가량의 운용 자본을 확보할 수 있습니다. 그러면 40일 넘게 걸리던 소요 기간이 10일 미만으로 줄어 자본 효율이 40% 가량 늘 것으로 예상됩니다.⁶

IGF는 기존 시스템을 대체하지 않기로 했습니다. 그 대신 레거시 시스템의 데이터를 블록체인으로 이전하고 동시에 운영했습니다. 그러면 좀 더 수월하게 블록체인을 기존 프로세스와 통합하고 더 빨리 프로덕션 모드로 전환할 수 있습니다.

CLS는 고객 중심의 관점에서 이 과제에 접근했습니다. 고객이 블록체인을 사용하지 않고도 상계 처리(netting) 서비스에 액세스할 수 있는 기술 인터페이스를 디자인했습니다. 고객은 기존 SWIFT 시스템을 통해 새로운 서비스를 이용하거나, CLS의 폐쇄형 보안 네트워크에서 직접 블록체인 노드를 호스팅할 수 있습니다.

우리의 첫 블록체인 프로젝트는 매수 및 매도 기관을 위해 140여 개 통화의 외환 거래 양자 지불 상계 처리를 지원하는 것이었습니다. 기존 방식으로도 도입 가능한 서비스였지만 블록체인 기반 솔루션을 개발하기로 결정했습니다.

발전을 위한 추진력 확보

결국 블록체인의 가장 큰 가능성인 네트워크 효과를 실현하는 것이 최대 과제가 될 수도 있습니다. 서로 다른 기관이 임시로 특정 포인트 솔루션을 사용하는 현재의 방식은 네트워크 효과를 얻는 데 걸림돌이 되거나 지연을 유발할 수도 있습니다. 물론 도입 및 그에 따른 혁신의 속도는 규제 기관을 포함하여 네트워크의 모든 구성원 사이에 이루어지는 산업 전반의 협력과 협업에 크게 좌우됩니다.

은행과 대형 금융 기관이 복잡한 프로세스, 시스템, 거버넌스를 이루고 있으며, 그 중 상당수는 수십 년 전부터 존재해오던 것입니다. 따라서 이러한 유산을 배제하거나 재창조하겠다는 아이디어에 불쾌감을 느끼는 경영진도 많습니다. 고객 신뢰 및 이익 감소와 함께 규제 강화에 대응해야 하는 업계는 알 수 없는 것에 대한 두려움이 커지게 됩니다.

조직 내부에서, 또는 잠재적 네트워크 파트너로부터 변화에 대한 저항이 일어나 이니셔티브가 지연될 수 있습니다. 게다가 명령 및 통제 중심의 문화에서 분산형 거버넌스로 바뀌어야 합니다. 변화에 대한 저항은 주도권 상실에 대한 두려움이라는 또 다른 문제를 낳습니다. 교육 및 인식 제고로 이러한 우려를 가라앉히려는 노력이 아직 충분하지 않은 것 같습니다.

기업은 Design Thinking Workshop을 통해 활용 사례뿐 아니라 블록체인 이니셔티브 공동 개발과 협업을 위한 비즈니스 네트워크의 플랫폼을 개발, 테스트, 평가할 수 있습니다. 블록체인 "가러지(garages)"는 은행과 핀테크가 혁신적인 기술, 액세스 톨 및 API를 직접 경험하면서 프로젝트의 개발에 속도를 낼 수 있는 기회를 제공합니다.

산업 샌드박스(sandboxes) 역시 개방형 혁신과 협업을 활성화할 수 있는 방법입니다. 이를테면 샌드박스에서 스마트 계약의 생성 및 정산을 시뮬레이션하면서 이 개념의 실용화를 앞당길 수 있습니다.

또한 규제 기관도 참여하여 여러 법적 관할 영역과 관련된 복잡한 법적 요건을 예측하고 현재의 규제 프레임워크에 맞지 않는 기술을 실험하면서 리스크를 관리할 수도 있습니다.⁷

컨소시엄에서 신뢰가 싹튼다면 샌드박스 환경에서는 경험의 씨앗이 뿌려질 수 있습니다. 1세대 주자는 인프라 및 상호 운용 가능한 플랫폼을 구축하면서 새로운 네트워크의 규칙을 정의하는 이점을 누려야 합니다. 블록체인이 제시하는 혁신의 기회가 감당하기 어려워 1세대 주자에게 불리하게 작용할 것이라는 의견도 있습니다. 이들이 모든 비용과 리스크를 떠안는다는 것입니다. 리스크는 효과적으로 관리할 수 있다는 것이 IBM의 생각입니다. 초기 솔루션뿐 아니라 새롭게 확보되는 유리한 입지로부터 가치가 실현됩니다. 미래를 보는 가장 좋은 방법은 직접 경험하는 것입니다. 새로운 미래에 도달할 유일한 방법은 다리를 놓는 것입니다.

CLS 소개

CLS는 고객이 역동적인 FX 시장에서 리스크를 줄이고 효율성을 높이면서 성공을 거둘 수 있도록 지원합니다. CLS 전문가들은 광범위한 네트워크 및 깊이 있는 시장 인텔리전스를 바탕으로 실제 시장 문제를 해결할 표준화된 솔루션의 개발에 앞장서고 있습니다. 고객은 혁신적이고 미래 지향적인 CLS 솔루션으로 더 빠르고 편리하며 안전하고 비용 효과적인 거래 프로세스를 실현하면서 더 큰 성공을 거둘 수 있습니다.

ExpertInsights@IBV 보고서 소개

ExpertInsights@IBV는 뉴스 가치가 있는 비즈니스 및 관련 기술 주제에 대한 전문가의 통찰력 있는 관점을 제시합니다. 세계 최고의 분야별 전문가들과 대담한 내용을 토대로 작성됩니다. 자세한 정보는 IBM 기업가치 연구소 iibv@us.ibm.com에 문의하십시오.

참고 및 출처

- 1 Blockchain Tracker: Cost-Saving Opportunity." PYMNTS. com. 2017년 1월 5일.
<https://www.pymnts.com/blockchain/2017/blockchain-tracker-cost-saving-opportunity/>
- 2 r, Keith, Nick Drury, Peter Korsten, Veena Pureswaran, James Wallis, Likhit Wagle. "Blockchain rewires financial markets." IBM 기업가치 연구소 2016년 9월.
<https://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/gb/en/gbp03469usen/GBP03469USEN.PDF>
- 3 Garfinkel, Haskell, Javier Baixas, Jamie Yoder. "FinTech: Epicenter of Disruption (Part 1)." ITL. 2016년 4월 19일.
<http://insurancethoughtleadership.com/fintech-epicenter-of-disruption-part-1/>
- 4 Urs Rohner. "Why partnerships are appealing." McKinsey Quarterly. 2016년 4월.
http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/Why-partnerships-are-appealing?cid=digistrat-soc-twi-mip-mck1604&kui=vwKuWzg_DIErDC8dE3ZWIA
- 5 CLS의 상계 처리 서비스는 승인이 필요할 수 있으며 이 글의 작성 시점에는 정식으로 출시되지 않았습니다.
- 6 "IBM Global Financing uses blockchain technology to quickly resolve financial disputes." IBM 사례 연구. 2017.
<https://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/bk/en/bkp03047usen/BKP03047USEN.PDF>
- 7 Chuck Thompson. "2017: The Year Regulators Engage with Blockchain." <https://www.coindesk.com/2017-regulators-engage-blockchain/>

이 분야의 전문가

Joy Sengupta

CLS 기업 전략 및 기획 책임자
<https://www.linkedin.com/in/joydebsengupta/> jsengupta@cls-services.com

Ram Komarraju

CLS 혁신 및 기술 공급 책임자
<https://www.linkedin.com/in/ramkoo/RKomarraju@cls-bank.com>

Keith Bear

IBM 금융 서비스 담당 부사장
<https://www.linkedin.com/in/keith-bear-2b7407/>
keith_bear@uk.ibm.com

© Copyright IBM Corporation 2017.

New Orchard Road
Armonk, NY 10504
Produced in the United States of America
2017년 10월

IBM, IBM 로고 및 ibm.com은 전세계 여러 국가에 등록된 International Business Machines Corp.의 상표 또는 등록상표입니다. 기타 제품 및 서비스 이름은 IBM 또는 타사의 상표입니다. 현재 IBM 상표 목록은 웹 "저작권 및 상표 정보"(www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)에 있습니다.

이 문서는 최초 발행일을 기준으로 하며, 통지 없이 언제든지 변경될 수 있습니다. IBM이 영업하는 모든 국가에서 모든 오퍼링이 제공되는 것은 아닙니다.

이 문서의 정보는 상품성, 특정 목적에의 적합성에 대한 보증 및 타인의 권리 침해에 대한 보증이나 조건을 포함하여(단, 이에 한하지 않음) 명시적이든 묵시적이든 일체의 보증 없이 "현상태대로" 제공됩니다. IBM 제품에 대한 보증은 제품의 준거 계약 조항에 의거하여 제공됩니다.

이 보고서는 일반 지침으로만 제공됩니다. 세부적인 연구나 전문가 의견의 예제를 대체할 수 없습니다. IBM은 본 문서에 의존한 개인 또는 조직에 발생한 어떠한 손해에 대하여도 책임을 지지 않습니다.

이 보고서의 데이터는 제3자가 출처일 수 있으며, IBM은 별도로 이러한 데이터를 확인, 검증 또는 감사하지 않습니다. 이러한 데이터의 사용으로 인한 결과는 "현상태대로" 제공되며 IBM은 명시적이거나 묵시적인 일체의 진술이나 보증을 제공하지 않습니다.

GBE03886KRKO-01

