

미국 콘텐츠 산업동향

미국 핀테크(FinTech) 트렌드



미국 콘텐츠산업동향

CONTENTS INDUSTRY TREND OF USA

2023년 6호

구분(장르)	제 목	Key Word
심층이슈	미국 핀테크 트렌드 모바일 결제, 모바일 뱅킹 등의 디지털 금융 서비스는 불과 십여 년 전과 비교하면 실감이 나지 않을 정도로 일상 속 가깝게 이용하는 서비스가 됐다. 일반 소비자를 대상으로 하는 인터넷 뱅킹 서비스가 90년대 중반 시작된 것과 비교하면, 앱(App)을 이용한 모바일 뱅킹의 역사는 고작 15년에 불과하지만, 그 짧은 시간 동안 사람들은 스마트폰을 이용해서 개인 금융을 관리하는 일에 익숙해졌음. 수표 입금, 요금 지불, 송금 등 모바일 앱을 이용한 디지털 뱅킹 서비스가 보편화되기는 했지만, 금융에 대한 일반적인 생각은 세대별로 큰 차이를 보이는 것으로 나타났다. 본 보고서의 바탕이 된 GWI의 <US FinTech Trends>는 그 차이에 집중한 리포트로, 미국인의 생활에서 가장 빨리 디지털 화되고 있는 분야, 핀테크(FinTech)에 대해서 알아봄. GWI의 <US FinTech Trends>는 GWI의 온라인 서베이인 GWI USA와 GWI Core를 통해 도출된 데이터를 활용했으며, 미국의 16세 이상 인터넷 이용자를 대상으로 한 조사이기 때문에 미국 전체 인구가 아닌 인터넷 이용자를 대표함	핀테크, 모바일 뱅킹, 디지털 페이먼트, 선구매 후지불

작성 | 한국콘텐츠진흥원 미국비즈니스센터

배포 | 2023.05.25



심층이슈

I. 미국 핀테크 트렌드

작성순서

1. 핀테크란?

- 1) IT기술을 기반을 하는 모든 금융 서비스

2. 미국의 핀테크 트렌드

- 1) 디지털 금융의 폭발적인 성장
- 2) 모바일 월렛(Mobile Wallet)
- 3) 선결제 후지불(Buy Now Pay Later) 붐
- 4) 돈을 대하는 세대별 차이
- 5) 스몰 비즈니스와 디지털 금융
- 6) 개인 투자자 붐

3. 정리와 시사점

누구나 콘텐츠로 일상을 풍요롭게

KOCCA

1 핀테크란?



1. IT 기술을 기반으로한 모든 금융 서비스

✔ 스마트폰으로 구현된 금융혁신

- 핀테크(FinTech 또는 Financial Technology)는 금융(Finance)과 기술(Technology)의 합성어로, 모바일, 빅 데이터, SNS 등의 첨단 정보 기술을 기반으로 한 금융서비스 및 산업의 변화를 통칭함
- 모바일을 통한 결제 · 송금 · 자산관리 · 클라우드 펀딩 등 금융과 IT가 융합되는 흐름으로, 새로운 IT 기술을 활용하여 기존 금융기법과 차별화된 금융서비스를 제공하는 기술기반 서비스 혁신의 대표적인 최신 사례는 SNS 기반 बैं킹, 앱카드 등이 있음
- 산업의 변화로는 혁신적 비금융기업(기술기업, 소셜 미디어 서비스 등)이 보유 기술을 활용하여 지급결제와 같은 금융서비스를 이용자에게 직접 제공하는 현상이 있는데, 애플페이, 알리페이 등을 예로 들 수 있음
- 이른바 '재테크'로 불리는 재무 테크놀로지(Finance Technology)라는 기존 용어가 있기는 하지만, 영어 약자 핀테크(FinTech)로 사용할 때의 의미는 전혀 다름. 재테크는 기업 또는 개인이 금융수익을 얻기 위해 벌이는 재무활동으로, 기업 및 개인의 자금 조달 및 운용이 목적임

- 이에 반하여 금융기술로서의 핀테크는 금융(Financial) + 기술(Technology)의 합성어에서 나온 개념으로 ‘금융혁명’이라 불리는데, 흔히 IT 기술을 기반으로 한 모든 금융서비스라고 해도 무방할 정도로 폭넓게 발전하고 있음
- 발전의 주체는 대체로 비금융회사(IT 스타트업)들이 맡고 있는데, 지급결제, 외환송금, 클라우드 펀딩(킵스타터), P2P 대출, P2B 대출, 자산운용, 인터넷은행, 비트코인 등 그 분야가 다양함



| 그림 1 | 스마트폰에서 여러 가지 금융 서비스가 구현됨 (출처: CCI)

2

미국의 핀테크 트렌드



1. 디지털 금융의 폭발적인 성장

✓ 팬데믹이 디지털 금융 서비스의 확대 가속

- 새로운 기술을 받아들이는 과정이 기성세대에게는 다소 어렵고 시간이 걸리는데, 온라인 banking과 디지털 banking은 예외적으로 빠른 속도로 나이든 세대의 이용자수가 증가하고 있음
- GWI의 데이터에 따르면, 이미 2016년부터 미국의 베이비부머 세대(1946년에서 1964년 사이 태생)의 65%가 이미 인터넷 banking 서비스를 이용하고 있었으며, 현재 해당 세대의 인터넷 banking 서비스 이용률은 전국 평균의 90%에 가까울 정도로 높음
- 최근 몇 년 동안 디지털 금융은 빠르게 성장했음. 팬데믹 동안 미국인의 생활 전반이 빠르게 온라인으로 전환됨에 따른 결과로, 코로나 19로 인한 락다운(봉쇄조치)과 사회적 거리두기가 모바일 기반의 금융 서비스(모바일 결제, 모바일 송금 등)가 번창할 수 있는 최적의 환경을 조성했음
- 대표적으로 사람들이 많이 이용하는 미국의 디지털 금융 서비스는 P2P 송금 서비스인 페이팔, 벤모, 젤(Zelle) 등이 있는데, 각각의 서비스 방식은 다름. 페이팔과 벤모가 해당 서비스 자체에서 현금을 보유하고 있다가 수신인의 은행으로 송금하는 방식이라면, 젤은 은행 계좌 간 송금을 돕는 서비스임. 세 서비스 모두 서비스 가입이 필요하지만, 페이팔은 이메일, 벤모는 텍스트 메시지, 젤은 이메일 또는 휴대폰 번호로 상대방을 식별함. 벤모는 모바일에서만 이용 가능한

금융서비스이고, 쉐은 수신인과 송금인 모두 미국의 은행 계좌를 가지고 있어야 하는 조건이 있음. 각 서비스의 송금 한도액은 다르며, 송금 속도와 신용계좌 사용 여부에 따라 금액에 수수료가 추가됨¹⁾



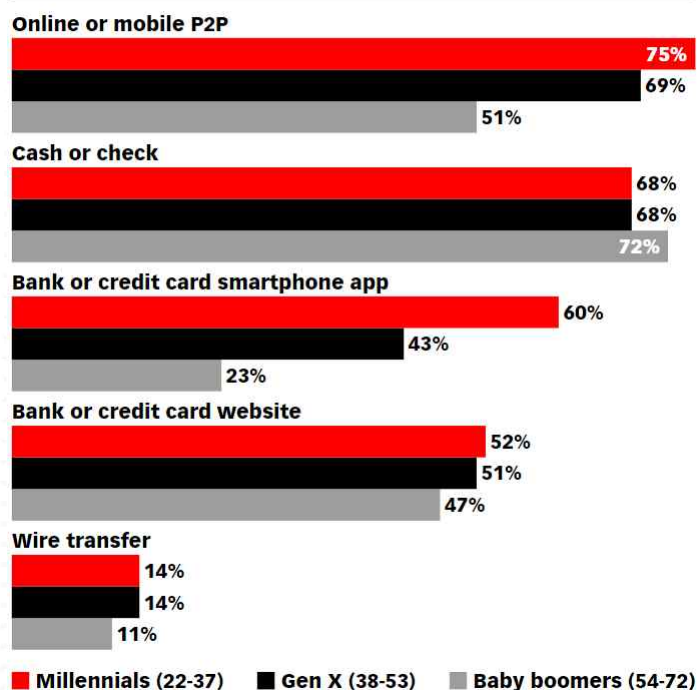
| 그림 2 | 미국의 대표적인 모바일 P2P 송금 서비스
(왼쪽부터) 벤모, 캐쉬앱, 쉐, 페이팔 (출처: 구글이미지)

- 이 서비스들은 P2P 송금 기능을 가지고 있으며 각 서비스는 추가로 상거래 지불 기능, 신용 거래 기능 등을 제공함. 이를 테면, 페이팔은 페이팔 신용 카드, 벤모는 벤모 신용카드를 신청하거나 앱에서 신용 거래를 사용해 상품이나 서비스를 결제할 수 있음

✓ 베이비부머 세대의 디지털 금융

- 팬데믹이 시작됐을 때 베이비부머 세대는 디지털 결제 서비스를 다른 세대보다 더 빠르게 받아들였는데, 이유는 젊은 세대들은 이미 해당 서비스에 익숙해져있었기 때문²⁾

Methods Used by US Digital Banking Users to Send or Receive Money*, by Generation, April 2018
% of respondents in each group



| 그림 3 | 미국의 디지털 बैं킹 세대별 이용률 (출처: eMarketer)

1) <https://www.yahoo.com/video/paypal-vs-venmo-vs-zelle-120000559.html>

2) <https://www.insiderintelligence.com/content/if-a-bank-s-involved-older-consumers-will-try-p2p-payments>

- 미국의 Z 세대, 밀레니얼 세대와 같은 어린 세대들은 디지털 결제 앱을 더 자주 사용했고, 베이비부머 세대는 이들과 비교했을 때 상대적으로 큰 금액을 보내고 받을 때에 서비스를 이용했음
- 디지털 결제 서비스를 이용하는 세대 간의 차이는 양쪽 모두 긍정적으로 이 시장에 작용하고 있음. Z 세대와 밀레니얼 세대는 디지털 금융 서비스의 평균 사용횟수를 증가시킴으로써 디지털 거래의 가치를 높였고, 베이비부머 세대는 큰 금액의 결제에 디지털 결제 서비스를 이용해 큰 규모의 자금 이동 및 거래가 발생할 수 있는 가능성을 열어주었음³⁾
- 베이비부머 세대는 디지털 금융에 대해 어린 세대들보다는 보수적인 면도 보였음. 은행 업무에 있어서는 디지털 금융의 편의성을 받아들였지만, 은행 업무를 제외한 각출, 경조사비, 송금 등에 있어서는 디지털 결제 방식보다는 기존에 사용하던 결제 방식을 선호함

2. 모바일 월렛(Mobile Wallet)

✔ 팬데믹, 쇼핑의 디지털화 가속화

- 2020 년 초, 락다운으로 외부활동이 거의 제한되자 사람들은 스마트폰 스크린으로 영화를 봤고, 게임을 즐겼으며, 쇼핑을 함
- 2023 년의 사람들에게 스마트폰이 수행하는 다양한 역할을 고려하면, 영화 감상, 게임 플레이, 쇼핑은 필수적인 기능이라기보다는 엔터테인먼트에 가깝지만, 팬데믹을 기점으로 쇼핑의 대부분을 스마트폰으로 하는 모바일 쇼퍼들이 크게 증가했는데, 2021 년 가을에만 30% 이상 증가했음



| 그림 4 | 팬데믹이 디지털 결제 방식의 확산을 가속화했다 (출처: Forbes)

- 팬데믹 초반에 모바일 결제 서비스와 모바일 송금 서비스로 수백만의 신규 이용자들이 유입됨.⁴⁾

3) <https://usa.visa.com/partner-with-us/visa-consulting-analytics/baby-boomers-still-outspend-millennials.html>

4) <https://www.forbes.com/sites/lizfrazierpeck/2020/08/21/already-leaning-towards-digital-money-covid-19->

GWU USA 의 데이터에 따르면 이 트렌드는 2021 년 내내 이어졌고, 그 결과 P2P 송금에서 은행거래자 종이 수표를 주는 대신에 모바일 송금 서비스를 이용하는 라이프스타일로 정착됨

✔ 밀레니얼과 Z 세대는 현금을 선호해

- Z 세대와 밀레니얼 세대가 디지털 금융 서비스를 많이 이용한다고 해서, 현금이 없는 미래가 기다리고 있는 것은 아님. 모바일 결제 서비스가 더 많이 이용되는 날이 온다고 해도 현금은 계속 사용될 것으로 전망됨
- 보통의 미국인이 현금을 사용하지 않는 결제 방식을 선호함에도 불구하고, Z 세대와 밀레니얼 세대는 실제로 현금을 선호하는 것으로 나타남⁵⁾
- 어린 세대가 디지털 결제 방식을 사용하고 받아들이는 데 빠를 수는 있지만, 실제로는 현금을 손에 쥘 것을 선호한다는 조사 결과인데, 다른 시각에서 보면, 디지털 결제 방식이 많은 사람들에게 이용 가능한 반면 크레딧 카드나 저축 계좌 등의 전통적인 금융 서비스가 어린 세대들에게 이용가능하지 않은 상황이기도 함

3. 선결제 후지불(Buy Now Pay Later, BNPL) 붐

✔ 어려운 경제 상황에 놓인 미국의 젊은 세대들

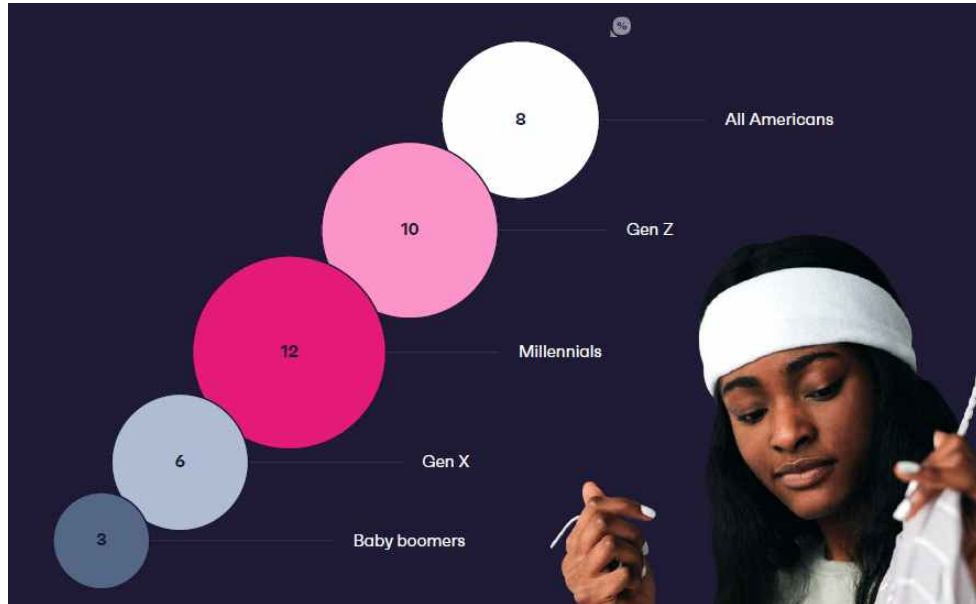
- Z 세대가 그들의 부모세대와 비교했을 때, 완전히 다른 개인 경제 상황에 놓여있는 것은 미국의 국가적인 고민거리가 되어 가고 있음. 생활비는 높아졌고, 학비대출금의 부담도 큰데, 우선 젊은 세대들은 대부분 저축 보다는 부채가 있는 상황임
- 37 세 이하 미국인의 20%는 학자금 대출을 갚고 있는 중이고, 40%는 저축 또는 투자금액이 1 만달러 이하라고 응답했음. 이런 이유들 때문에 미국의 젊은 세대들은 신용한도가 절박한 경우가 많은데, Z 세대의 60%, 밀레니얼의 30%는 신용카드가 없거나 사용하지 않고 있었음

✔ “BNPL 은 크레딧 카드가 아니다”

- Z 세대와 밀레니얼 세대의 개인경제 상황이 좋은 편은 아니지만, 그렇다고 해서 소비를 스스로 제한하거나 절약하는 것도 아님. 젊은 소비자들은 전반적으로 충동적으로 소비하고 있었는데, Z 세대와 밀레니얼 세대의 20%는 매달 새로운 옷을 구매한다고 답했음. 이 응답은 중장년층의 답변과 비교했을 때 2 배더 많은 수치였음. 그런데 BNPL 이용자들은 이보다 더 많은 빈도인 매주 새 옷을 온라인으로 구매한다고 답했음
- 크레딧 카드가 없는 Z 세대가 이렇게 잦은 소비를 할 수 있는 이유 BNPL 서비스 때문임. 전통적인 크레딧 상품에 접근이 어려워진 대신 그 틈에 BNPL 이 들어가 니치마켓을 선점했음. 신용카드를 사용하지 않는 사람들의 현금유동성을 높이는 방법으로 선결제 후지불 서비스가 인기를 끌게 됐음

pushes-more-people-towards-contactless-payments/?sh=800739a3012a

5) <https://www.business.com/articles/kristen-gramigna-customer-payments/>



| 그림 5 | 미국 세대별 BNPL 서비스 이용률 (출처: GWI)

- 〈인베스토피디아〉에 따르면, 거의 60%의 소비자가 크레딧 카드 사용보다는 선결제 후지불 서비스를 선호한다고 답했는데, 이유는 정해진 기간 안에 갚으면 이자가 없으며 신용점수를 기준으로 한 승인 과정이 없기 때문⁶⁾
- 대표적인 미국의 선결제 후지불 서비스로는 클라나(Klarna)와 어펌(Affirm)이 있음.
- 신용점수에 대한 정밀한 확인 없이 상대적으로 소액의 구매를 분할납부할 수 있는 서비스로 신용점수에도 영향이 없으며, 정해진 기한 내에 원금을 갚을 경우 이자가 없거나 낮은 편
- 미국의 젊은 세대가 선결제 후지불 서비스를 많이 이용한다는 사실은, 소비와 부채에 대한 이 세대의 접근방식을 엿볼 수 있음
- GWI의 설문 조사에서 세대별 경제관념은 가장 뚜렷한 차이를 보이며 나타났는데, 돈을 대하는 세대별 차이에 따라 필요한 디지털 금융 서비스가 다른 것으로 나타남. 이를 테면, 학자금 대출을 가지고 사회 생활을 시작하게 되는 Z세대는 신용카드를 갖기 어려운 대신 선결제 후지불 방식의 거래를 선호하고, 밀레니얼 세대는 경제활동에서 어느 정도 자리를 잡은 만큼 위험을 감수하면서도 투자를 하는 등 적극적이고 낙천적인 태도를 보였음

4. 돈을 대하는 세대별 차이

✔ 돈의 가치를 알고 배우려는 Z세대

- Z세대의 14%는 적극적으로 금융 전문가를 만나 투자와 저축에 대한 조언을 얻고 있으며, 59%는 돈을 버는 활동이 중요하다고 생각했음
- 44%는 새로운 기술을 배우는 것 (그래서 그 기술로 돈을 버는 것)이 중요하다고 답했음
- 41%는 중요한 경제적 결정을 할 때 조언을 구한다고 답했음

6) <https://www.investopedia.com/why-gen-z-prefers-buy-now-pay-later-6823276>

- Z 세대는 베이비부머 세대보다 2.25 배 더 부자가 되는 것을 바란다고 답했음

✔ **낙천적이고 투자에 활발한 밀레니얼 세대**

- 반면 밀레니얼 세대는 Z 세대와 달리 조심스럽기보다는 적극적으로 자산을 운용하려는 태도를 보였음
- 63%는 때때로 혹은 항상 위험 부담을 가지고 투자한다고 답했음
- 48%는 앞으로 6 개월 안에 개인의 금융 상황이 좋아질 것이라고 예상했음
- 40% 이상이 저위험 투자보다는 고위험 투자를 선택하겠다고 답했으며, 24%는 앞으로 6 개월 안에 주식에 투자할 계획이 있다고 답했음. 밀레니얼 세대의 20%는 매주 주식 거래를 하고 있었음

✔ **미래를 걱정하는 X 세대**

- X 세대는 미래에 대해 걱정하는 태도를 많이 보였음
- 56%는 개인의 경제 안정성이 무엇보다 중요하다고 생각했고, 40%는 퇴직 후 사용할 저축에 대한 고민을 하고 있음
- 35%는 주택 대출을 갚고 있었으며, 28%는 고용 안정성에 대해 우려를 표함

✔ **자신감 있고 익숙한 투자자, 베이비부머 세대**

- 70%의 베이비부머는 앞으로 6 개월 내 개인의 자산 상태에는 큰 변화가 없을 것이라고 전망함
- 67%는 앞으로 6 개월 안에 특별한 금융활동이나 투자 계획이 없다고 응답했음
- 65%는 개인의 경제 안정성이 가장 중요하다고 답했고, 59%는 자산 운용에 자신이 있다고 답함
- 43%는 세금 인상에 대해 걱정하고 있었음

5. 스몰 비즈니스와 디지털 금융

✔ **임시직 경제는 디지털 금융을 선호해**

- 오늘날, 미국인의 30%는 임시직 경제에서 경제활동을 하고 있음. 얹매임 없이 일하고 싶은 때에 일할 수 있는 장점도 있지만 정기적인 수입이 보장되지 않는 임시직 경제, 스몰 비즈니스 오너, 프리랜스 경제에서 디지털 금융 도구는 다양한 수입원을 관리하기 위해 가장 선호되는 방식임
- IRS 는 벤모, 젤, 캐쉬앱 등으로 \$600 이상 지불받은 경우 사업자로서 세금보고를 해야 한다고 결정을 내렸음. 디지털 금융을 통해 지불받는 임시직 경제 종사자들이 많아졌다는 현실을 반영하려는 결정으로 해석됨⁷⁾
- 임시직 경제 종사자들은 보통의 미국인들보다 30% 더 디지털 금융 거래를 선호함
- 많은 경우에 이들의 일은 모바일 앱과 연동되기 때문에 디지털 금융 앱 사용에 능숙하고 편하게 생각하고 있었으며, 30% 이상이 3 가지 이상의 디지털 금융 서비스를 사용하고 있었음

7) <https://www.newsweek.com/what-zelle-cashapp-others-irs-reporting-600-payments-means-businesses-1650800>

- 임시직 경제 종사자, 프리랜서, 자영업자를 타깃으로 만들어진 디지털 बैं킹 서비스도 있음. 파운드(Found)와 무브(Move)가 대표적인 서비스로, 전통적인 은행과 달리 ATM으로의 접근이 용이하지 않은 단점은 있지만, 계좌를 유지하는데 들어가는 비용이 없거나 매우 적고, 최소 금액 없이도 계좌를 만들 수 있으며, 타 은행과의 송금이 용이하고, 다른 금융 서비스 앱과 연동이 가능하며, 신용 현금 서비스로의 접근을 어렵지 않게 제공, 세무 서비스, 수익과 비용 계산 등, 스몰 비즈니스 운영자나 프리랜서에게 필요한 금융 서비스로 니치 마켓을 접근한 사례임

❖ 전통적 은행에게는 위기

- 임시직 경제의 규모가 증가할수록 디지털 금융권에는 희소식이겠지만, 반대로 전통적인 은행들에게는 위기 상황임. 새로운 시대의 노동자들과 소상공인들은 끊임없이 디지털 금융과 전통적인 은행이 제공하는 서비스를 비교하고 유리한 옵션을 선택하기 때문
- 때문에 은행들이 새로운 세대의 소비습관이나 수입 구조를 이해하지 못한다면 전통적인 은행의 기능은 과거와 달리, 대출 및 여신에 집중되고 소액의 현금을 유동해야하는 개인 이용자들의 은행 이용은 크게 줄어든 것으로 예상됨
- 임시직 경제를 구성하는 Z 세대의 40%는 신용카드를 사용하지 않으며 그렇기 때문에 은행의 필요성이 절실하지 않음. 그 대신 벤모 등의 서비스에 현금 유동성을 두고 사용함

6. 개인투자자 붐

❖ 지나가는 유행이 아니라 투자자 저변의 확대

- 지난 2 년 동안 미국의 개인 투자자 수는 상당히 증가했음. 또한 암호 화폐 투자자수는 2 년 동안 2 배로 증가했음. 개인 투자자의 증가는 트렌드라기보다는 투자자 저변의 확대로 투자가 미국인들의 금융 생활의 기본으로 자리잡아가고 있음을 보여줌. 투자를 비롯한 경제관념의 변화를 엿볼 수 있는 대목
- 미국 소비자 그룹에서 가장 큰 구매력을 자랑하는 Z 세대와 밀레니얼 세대에게 인생에서 가장 중요한 우선순위는 경제활동을 하고 돈을 버는 것으로 나타났음. 그리고 그 우선순위를 이루기 위해 금융전문가의 조언을 받기도 하고 레딧 등 온라인 커뮤니티에 조언을 구하며, 금융 전문 인플루언서의 콘텐츠를 구독함

3 정리와 시사점



- ❖ 모바일 송금 서비스 또는 지불 앱 등의 디지털 금융 서비스의 사용에 있어서 젊은 세대의 비중이 높은 것은 사실이지만, 팬데믹 동안 이 서비스를 받아들이는 속도는 중장년층에서 빠르게 증가했음
- ❖ 중장년층 금융 거래의 규모가 큰 점을 고려할 때 이러한 변화는 디지털 금융 서비스에서도 큰 규모의 자금 이동 및 거래가 발생할 수 있는 가능성을 열어줌. 디지털 금융 서비스는 세대의 경계, 자금규모의 경계를 넘어 성장하고 있음
- ❖ 현대인의 일상에서 스마트폰은 필수적이며, 미국인들의 상거래와 금융활동에도 스마트폰에서 이용할

수 있는 모바일 금융 서비스 앱과 콘택트리스(무접촉) 결제 등의 디지털 금융 거래가 늘어나는 추세. 모바일 금융 서비스의 경우, 받아들이는 속도도 다른 새로운 기술이나 문화보다 빠른 편이어서, 중장년층의 이용율도 높은 편임

- ✔ 그러나 디지털 금융 거래가 늘어난다고 해서 현금 거래가 쉽게 사라질 전망은 아님. 아이러니하게도 어린 세대일 수록 현금을 선호하는 것으로 나타났음
- ✔ BNPL(선구매 후결제)로 신용한도의 모자람을 보충. Z 세대 또는 밀레니얼 세대의 신용한도가 중장년층과 비교하면 부족함에도 이들의 소비습관은 신용한도의 필요성과 달아있음
- ✔ BNPL 서비스는 신용한도가 부족한 소비자들에게 필요에 따라 소비하고 책임질 수 있는 기회를 제공함. BNPL 은 신용점수 확인 없이 소액을 분할납부할 수 있는 기능으로 신용카드를 본격적으로 사용하기 전에 필요한 만큼 소비하고 갚는 교육적인 효과도 있다고 함
- ✔ 미국 노동력의 큰 부분은 임시직 경제, 프리랜스 경제가 구성하는 형태로 변화하고 있음. 이들에게 디지털 금융 서비스는 여러 가지 수입원을 효과적으로 관리하는 도구로 자리잡았는데, 이들 대부분은 전통적인 금융권의 은행보다는 온라인 은행과의 거래를 선호했음
- ✔ 디지털 금융 서비스는 기존 은행에게는 위기로 다가올 수 있음. 디지털 금융 서비스가 은행 서비스와 차별화되는 지점에서 편리하고 문턱이 낮은 금융서비스를 제공하게 될 수록, 은행 서비스는 자동차, 주택 구입 등 목돈이 필요한 사람들을 위한 대출과 여신 업무로 집중도가 달라질 것으로 전망됨
- ✔ 주식시장의 부진에도 불구하고 작년과 마찬가지로 2023 년에도 개인 투자자들의 주식 투자와 암호화폐 투자는 계속될 것으로 전망됨. 현재 미국 투자자수 규모는 사상최대이며, 이들 중 많은 사람들이 상반기 내 투자를 계획하고 있다고 밝혔음

미국 비즈니스센터 담당자 연락처

주성호 센터장	+1-323-935-5001	shju@kocca.kr
엘리홍 부장	+1-323-935-5001	elliehong@kocca.kr
권순형 대리	+1-323-935-5001	skwon@kocca.kr

미국 핀테크(FinTech) 트렌드

CONTENTS INDUSTRY TREND OF USA

주관기관 한국콘텐츠진흥원

감수 주성호 (미국비즈니스센터 센터장) 권순형 (미국비즈니스센터 대리)

집필자 안현진

발행인 조현래 (한국콘텐츠진흥원장)

발행일 2023년 5월 25일

발행처 한국콘텐츠진흥원

주소 전라남도 나주시 교육길 35 (빛가람동 351)

전화 1566-1114

홈페이지 www.kocca.kr

ISSN 2733-5798 (비매품)

- 본 보고서는 한국콘텐츠진흥원(www.kocca.kr)의 <콘텐츠지식>에 게재되는 보고서로, 인용하실 때에는 반드시 출처를 밝혀주시기 바랍니다.

(문의) 콘텐츠종합지원센터 “콘텐츠에 대해 알고 싶은 모든 것! 1566-1114”