

한국 마이크로크레딧의 현황과 과제

최 흥 관**

1997년 외환위기 이후 정부 역할의 한계에 따라 민간부문으로부터 시작된 한국의 마이크로크레딧은 그동안 어려운 환경 속에서도 높은 생존율 등 성공사례가 나타나고, 정치권 차원에서 마이크로크레딧 법제화가 논의되고 있으며, 이 사업의 효용성을 인정한 기업과 금융기관 등이 CSR 차원에서 마이크로크레딧 사업을 확대 하는 등 한국에서도 이제 마이크로크레딧의 필요성에 대한 공감대가 형성되고 있다. 그러나 대출재원은 늘어나는 추세지만 능력이 검증된 마이크로크레딧 수행기관은 매우 한정되어 있어 공급과 수요의 불일치 현상이 나타나고 있다. 사회적 수요의 증가에 따라 지역 차원에서 마이크로크레딧 기관이 가능해야 하건만 대부분의 마이크로크레딧 기관들이 자원조달의 문제, 전문인력의 부족, 관리와 운영능력의 부족으로 기관의 설립과 운영에 큰 어려움을 겪고 있다.

본 논문에서는 한국 마이크로크레딧의 기본 특성과 운영 메커니즘 그리고 문제점과 과제가 무엇인가를 살펴본다. 또한 한국과 해외의 사례를 통하여 그 특징도 살펴본다. 이를 위해 외국 마이크로크레딧 기관과 국내 마이크로크레딧 기관의 마이크로크레딧 실행 사례를 마이크로크레딧의 지속가능성 측면에서 중요한 3가지 평가축인 Man, Money, Management를 중심으로 살펴본다. 그리고 외국과 한국사례를 비교하여 시사점을 도출해 봄으로써 한국 마이크로크레딧의 한계와 가능성 그리고 나아가야 할 방향을 모색해 본다.

주제어 : 마이크로크레딧, 소액금융, 그라민은행, 신나는 조합, 사회연대는 행, ADIE, ACCION, Caixa Catalunya

* 이 논문은 한양대학교 행정자치대학원 NGO학과 석사학위 논문을 일부 수정한 것임

** 소액서민금융재단

1. 문제제기

IMF 외환위기 이후 경기침체의 장기화로 신용불량, 파산, 고용의 불안정, 실업 등의 과정에서 극빈층과 차상위계층 등 빈곤층이 급증하고, 취업 및 창업, 기회 배분의 불균형이 심화되어 왔다. 특히 신자유주의적 세계화와 IMF 금융환란의 교차상황이 한국에 잉태시킨 것은 양극화의 문제 특히 중산층이 빈곤층으로, 빈곤층이 극빈층으로 추락하는 빈곤의 양극화였던 것이다. 국가의 존립과 자유민주주의 체제, 시장경제 체제에 대한 중대한 위협이 되는 사회불안 요인으로 등장하고 있는 것인데 이러한 양극화의 부작용은 이제 경제적 문제를 넘어서 사회적으로 극복해야 하는 큰 장애물이 되고 있다.

2006년도 노벨평화상 수상을 계기로 방글라데시 그라민 은행의 모하마드 유누스 총재와 그가 제창한 마이크로크레딧이라는 무담보소액대출 프로그램이 한국은 물론 전세계의 주목을 받고 있다. 미국발 금융시장의 불안은 전세계적인 실물경제의 위축으로 이어지고 있고 한국에서도 고용의 불안정과 일자리 부족으로 인해 신빈곤층과 대량실업자가 증가하고 있는 가운데 생계형 창업 등 마이크로크레딧에 대한 관심이 고조되고 있다.

한국에서는 국민기초생활보장법 시행령 개정으로 마이크로크레딧 사업의 근거 규정이 마련되었으며, 소액서민금융재단(휴면예금관리재단)의 설립으로 창업지원 사업에 대한 지원이 확대되고 있고, 보건복지가족부와 사회투자지원재단 등에서 마이크로크레딧의 교육 인프라 구축 사업에 참여하는 등 마이크로크레딧 사업의 활성화 필요성에 대한 사회적 공감대가 형성되고 있다.

특히 보건복지가족부에서는 2005년부터 시행하던 공동체 중심의 마이크로크레딧 사업을 확대하여 2009년부터는 개인창업 분야까지 지원

하는¹⁾ 등 정부의 관심도 커지고 있는 실정이고 한나라당에서는 마이크로크레딧에 대한 법제화 심의를 시작하여 법률(안)²⁾을 준비하는 등 최근 한국에서는 마이크로크레딧이 활발하게 논의되고 있다.

마이크로크레딧과 관련된 국내 상황을 보면 최근 마이크로크레딧 사업의 유용성을 인정한 기업과 은행 등이 CSR 차원에서 마이크로크레딧 사업을 확대하는 양상을 보이고 있어 마이크로크레딧의 대출재원은 늘어나고 있는 추세이지만 능력이 검증된 기관은 한정되어 있기 때문에 공급에 비해 수요가 넘치는 현상이 발생하고 있다. 이처럼 사회적 수요의 증가에 따라 신규기관이 생겨나고 있지만 국내 대부분의 마이크로크레딧 기관들은 자원, 인력, 운영능력결여 등의 원인으로 마이크로크레딧 기관의 설립 및 운영에 어려움을 겪고 있다.

본 논문에서는 외국의 마이크로크레딧 역사에 비해 짧은 배경을 갖고 있는 한국 마이크로크레딧의 문제점과 과제는 무엇인가를 살펴본다. 이를 위해 외국 마이크로크레딧 기관과 국내 마이크로크레딧 기관의 마이크로크레딧 실행 사례를 마이크로크레딧의 지속가능성 측면에서 중요한 3가지 구성 요소인 Man(Mind), Money, Management를 중심으로 살펴본다.

2. 개념적 검토

1) 마이크로크레딧 개념

1997년에 개최된 마이크로크레딧 정상회담에서 마이크로크레딧은

1) 2008년까지 매년 20억 원을 공동체 창업자금으로 지원하였으나 2009년부터는 금액을 130억 원으로 늘려 공동체는 물론 개인까지 창업지원을 확대함

2) 소액 무담보·무보증 자립자금 대출에 관한 법률(안)

매우 가난한 사람들에게 자기 자신과 가족들을 돌보도록 수익을 창출하는 자기고용 프로젝트에 소액을 대출하는 프로그램이라고 정의하고 있다. UNDP는 마이크로크레딧이 은행 및 타 기관에 의해 저소득 소외계층에게 대출되는 소액을 말하며 종종 담보 없이 개인 또는 공동체 대출로 제공될 수 있다고 정의하고 있다(UNDP 2004, 3). 세계은행에서는 전통적인 은행대출의 한계에서 벗어나 빈곤한 사람들이 창업을 할 수 있도록 소규모의 대출을 해주는 것으로 마이크로크레딧을 정의하고 있다. 한국의 대표적 마이크로크레딧 기관인 사회연대은행에서는 자활하고자 하는 의지와 능력이 있는 빈곤층이 경제적, 사회적, 심리적 빈곤에서 벗어나 건강한 사회의 구성원으로서 자활할 수 있도록 자금, 경영 및 기술지원, 사회적, 심리적 자활을 위한 교육훈련 등을 통합적으로 제공하여 창업과 사회적 기업을 통해 일자리를 창출하는 것이라 정의하고 있다.

그러나 한국사회에서는 마이크로크레딧의 개념이 창업지원의 전통적 개념에서 긴급생활안정자금 지원으로 확장된 개념으로 최근 바뀌고 있다. 2006년 8월 금융감독원에서는 마이크로크레딧을 금융소외계층을 대상으로 무담보·무보증의 소액 창업자금과 생활안정자금 등을 지원하여 경제적 빈곤에서 벗어날 수 있는 제반 활동으로 정의하고 있고, 한나라당의 법률(안)에서도 소액의 창업자금이나 교육·훈련, 취업알선 및 긴급생활 지원 등을 위한 자금을 보증인이나 담보물 없이 대출하는 제도로 마이크로크레딧을 간주하는 것도 동일한 맥락에서 이해 할 수 있을 것이다. 때문에 한국에서는 마이크로크레딧이 한국형 마이크로파이낸스로 바뀌고 있다고 볼 수 있다.

2) 마이크로크레딧의 기본 특성과 운영메커니즘

마이크로크레딧의 특성은 일반상업은행과 비교해 대상고객, 대출방법 및 조건, 사전·사후관리에서 독특한 방법을 취한다는 것이다. 즉 은행은 저소득층에 대한 대출을 엄격하게 제한하고 있다. 그러나 마이크로크레딧을 통한 대출은 자금의 대출뿐만 아니라 경영관리 등과 같은 직접 지지, 사회적 네트워크 지지와 같은 간접 지원 등의 방법으로 생산 활동을 지원하여 창업을 포괄적으로 도와주는 시스템이 그 기본적인 특성이다. 다시 말해 마이크로크레딧은 저소득·금융소외 집단을 대상으로 활동하는 것인데, 기존 상업은행에 제출할 담보는 없지만 자활하려는 의지와 능력이 있는 대상층에게 무담보 소액대출에 의한 창업을 통하여 빈곤에서 벗어나는 것이 마이크로크레딧이 지향하는 것이며 더 나아가 마이크로크레딧을 통하여 신용을 축적한 저소득 신용소외계층이 실질적으로 서민금융체계에 편입되도록 하는 연결고리로서의 역할이 마이크로크레딧의 금융적 특성인 것이다.

마이크로크레딧 프로그램이 단순한 무담보 소액대출만 하는 것은 아니다. 무담보 소액대출로 인한 창업초기의 종자돈 마련은 중요하다. 그러나 또 다른 중요한 창업의 성공 요인은 창업 아이템 선정, 입지 선정, 영업의 노하우, 마케팅 등을 통하여 창업 이후 어떻게 경영을 하는가에 달려 있다고 해도 과언이 아니다. 그러나 저소득 빈곤계층이 창업을 하여 경영기법을 구사하고 마케팅 등을 잘 수행하여 창업한 업종에서 이익을 창출하기란 한국적 현실에서 결코 쉬운 일은 아니다. 마이크로크레딧은 바로 이런 저소득 빈곤계층이 창업을 하는데 필요한 종자돈의 대출뿐만 아니라 창업 이후 성공에 실질적으로 필요한 각종 경영 컨설팅, 다양한 네트워크 지원 등의 사전·사후관리를 통하여 저소득 빈곤계층이 자활할 수 있도록 돕는 시스템인 것이다. 이것

이 마이크로크레딧의 경영적 특성이다.

그러나 이런 사전·사후관리의 과정에서 부가되는 요인은 경제적 성과뿐만 아니라 사회적 성과가 있다는 것도 주목해야 할 것이다. 왜냐하면 마이크로크레딧으로 인한 대출을 받는다는 것은 저소득 빈곤계층이 마이크로크레딧 기관과 특정 방식으로 관계를 맺는 것이고, 이것은 저소득 빈곤계층에게 있어서는 새로운 사회적 연결망 속에 편입되어 새로운 사회적 관계 속에서 각종 네트워크로부터의 사회적·심리적 지지를 받는 것도 의미하기 때문이다. 이것이 마이크로크레딧의 복지적 특성이라 볼 수 있다.

3) 마이크로크레딧의 지속가능성에 대한 이유와 필요성

마이크로크레딧의 빈곤탈피 효과에 대한 긍정적인 연구 결과가 다양하게 보고되고 있다(정영순 2008). 물론 형태와 접근방법은 상이하더라도 국가의 경제수준과 관계없이 마이크로크레딧은 빈곤탈피 효과가 나타나고 있는 것이다. 물론 이때 창업지원과 함께 부수적인 정책적 지원이 이루어질 때 가능하다는 점은 주목해야 한다. 예를 들어, 사업장 경영의 노하우 등 경영지원 및 훈련을 포함한 임파워먼트(empowerment) 함양이 대표적인 경우이다.

또한 마이크로크레딧 프로그램은 빈곤탈피 효과 외에도 사회적으로 의미있는 정책이다. 지역개발 및 사회적 배제 완화의 효과를 들 수 있다. 지역사회 빈민의 빈곤탈피를 지원하여 지역개발을 도모하는 새로운 접근방법이며, 창업을 통해 사회적 소외계층의 노동참여를 독려하고 지역공동체에 경제적 기회를 강화하여 배제된 사람을 보호하는 특성을 갖는다는 것이다.

4) 마이크로크레딧의 구성 요소

(1) Man(Mind)

사업(Business)³⁾이란 돈을 벌기 위해 제품이나 서비스를 사고파는 것을 말한다. 그리고 이런 사업을 시작하여 스스로 창업을 하는 사람이 바로 기업가(entrepreneur)이다. 창업경영에 있어 우리가 가장 먼저 생각해야 할 것이 바로 그 사업을 이끌어 나가야 하는 사람 즉 기업가인 것이다. 마이크로크레딧을 통한 소기업이라 하더라도 기업가정신을 가지고 창업 경영을 해야 하는 관점에서, Accion USA에서도 대출 대상을 결정하는 심사에서 Character를 제1순위로 보고 있다. 창업을 통해 스스로 그 사업을 이끌어나가야 할 기업가의 사람됨, 의지 등이 매우 중요함을 의미하는 것이다. 또 다른 중요한 점은 기업을 창업하여 이익을 창출하고 경제적 자립을 이루어야 함에 있어 창업기업가의 경영적 능력도 매우 중요한 요소라는 것이다. 아무리 적은 규모로 창업을 하더라도 일반 기업에서 요구되는 경영 프로세스와 마인드가 필요하다고 본다면 결국 기업가의 경영능력이 절대적으로 필요한 것이다. 창업자의 개인적 특성 및 능력에 관한 연구는 1970년대 후반부터 많이 진행되어 왔다. 이는 창업자의 역할이 사업체의 창업을 준비하는 과정에서부터 그 사업체의 운영에 이르기까지 매우 중요한 영향을 미친다는 것을 의미한다.

또 다른 요인은 마이크로크레딧에서 중요한 요소인 사전·사후관리를 수행하는 관리요원⁴⁾이다. 마이크로크레딧의 특징 중 하나는 사후

3) 한국에서의 창업을 통한 사업은 상당수가 영세한 저소득층의 생계형 자영업업을 의미(임금근로자로 취업하기 어렵기 때문에 어쩔 수 없이 자영업업을 시작하는 경우가 많음)하는 것으로, 이들은 정규직 임금종사자보다 낮은 학력수준을 가지고 있어(금재호 2006) 상당수의 자영업자들은 경영란, 자금란 등 구조적인 어려움에 허덕이고 있다

관리자들이 밀착적으로 제공하는 전문서비스 제공에 있다. 특히 새로이 창업한 사업체는 조직, 재무, 판매 등에서 경험이나 노하우가 부족하므로 전문가의 지원이 뒤따라야 한다. 마이크로크레딧의 사후관리자들은 창업 시 사업계획의 타당성 검토, 상권분석, 업종분석, 시장조사, 마케팅 지도, 판로 개척, 기술훈련 등 전문적인 컨설팅을 제공한다. 창업 컨설팅은 창업에 활용할 수 있는 지식의 양과 질을 확대시킴으로써 사업체의 성공에 영향을 미칠 수 있다(박정기 2001). 저소득 빈곤계층이 주를 이루는 마이크로크레딧 창업의 경우 사업에 전념하기 어려운 개인적, 가족적, 사회적 요소들이 있기 때문에 사후관리자들이 다양한 상담을 동시에 수행해야 하는 것이다.

(2) Money

한국의 마이크로크레딧은 2000년 신나는 조합에 의해 최초로 대출서비스가 도입되고 2003년 사회연대은행에 의해 본격적으로 실시된 이래, 현재까지 NGO형 마이크로크레딧 기관 형태로 마이크로크레딧이 발전해오고 있다. 종래의 자선이나 기부 개념의 저소득층 지원을 탈피하여 자체의 사업지속성과 창업교육 등 종래의 은행이나 대부업체에서는 존재하지 않았던 관리 시스템을 시도하여 새로운 비즈니스 모델로 주목을 받고 있다.

그러나 현실적으로 저소득층을 지원하기 위한 대출재원은 물론 마이크로크레딧 기관의 자체 운영비 등을 보면 사업의 지속가능성에 의문이 들게 된다. 지난 8-9년간 마이크로크레딧은 빠른 성장세를 보여왔다. 아직 설립된 기관의 수는 많지 않지만 사회적 관심이 커지고, 유

4) 사후관리자를 사회연대은행에서는 RM(relationship Manager), 그라민은행에서는 Center Manager, ACCION에서는 Loan Manager, 신나는조합에서는 두레일꾼으로 부르고 있음.

입되는 재원의 규모도 증가하고 있다. 물론 외국 기관들에 비하면, 한국의 마이크로크레딧 기관은 여전히 그 영세성을 벗어나지 못하고 있다. 기관 자체의 취약한 재정구조는 조직과 인력을 유지하는데 어려움을 초래하고, 기부금이 증가하여 사업량이 증가해도 운영비를 조달하기 힘든 딜레마에 노출되어 있는 것이다. 이런 점에서 대출재원을 포함한 기관의 운영비 등의 재정 상태는 매우 중요한 요소이다.

〈표1〉 마이크로크레딧의 구성요소

요 소	내 용
Man(Mind)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 대출 심사· 교육 등을 통해 대상으로 선정되는 과정에서 나타나는 마이크로크레딧 프로그램에서의 수혜자 의지와 능력 부분 ○ 수혜자를 지도· 관리하는 사후관리자의 능력과 자질 등
Money	<ul style="list-style-type: none"> ○ 자금의 출처와 조달방법, 실적 등 ○ 재정자립도 ○ 운영재원 / 대출재원 등
Management	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사전관리 <ul style="list-style-type: none"> - 창업 전 교육 및 정보제공 ○ 대출운영 및 관리 <ul style="list-style-type: none"> - 대출방식· 이자율· 상환방법 - 대출관리· 부실방지 등 ○ 네트워크 <ul style="list-style-type: none"> - 지원 네트워크 - 자조모임 네트워크 ○ 사후관리 <ul style="list-style-type: none"> - 서비스 지원 내용과 방법 - 사후관리 전문성

(3) Management

사업을 성공시키기 위해서는 사람과 자금이 중요할 것이다. 그리고 중요한 것이 사업을 성공시키기 위한 관리와 경영이다. Management라

함은 마이크로크레딧을 통해 창업을 한 사업체가 이익을 창출하여 빈곤에서 탈피하기 위해 필요한 창업 과정상의 경영관리적 구성요소를 의미한다. Management는 심사체계, 교육체계, 네트워크 체계, 전달체계 등의 사전·사후관리로 나눌 수 있다.

3. 마이크로크레딧의 최근 해외 사례

1) 방글라데시 그라민은행

(1) Man(Mind)

그라민은행의 대상자 심사 및 선정과정의 특징은 방글라데시의 가장 가난한 사람들을 탈락시키지 않으면서 사업성가능성이 높은 사람을 용자대상자로 지정한다는 것이다. 이는 적극적으로 희망자를 모집하는 과정에서 잘 나타나는데 직원이 지역을 돌면서 그라민은행의 용자에 대한 홍보를 실시하고, 잠재적 대상자층의 현재 생활상에 대한 경청을 통해 직접상담과 접수를 받는 아웃리치(outreach)방법을 사용하는 것이다. 즉 대상자 심사과정에서 대상자들의 사업에 대한 적극적인 의지, 명확한 자산기준 등에 대한 면밀하고 철저한 조사를 병행한다는 것이다. 또한 사업성공의 가능성을 높이기 위해 용자신청자가 사업성공에 적합한 자격, 즉 공동신뢰감, 자활의지, 기초능력수준을 갖추도록 사전교육을 실시하고 있다. 교육의 특징은 의식교육적인 면이 강하다. 또한 엄격하고 실용적이다. 복잡한 교과서나 독서를 해야만 하는 문서화된 자료가 아니라 오로지 관찰과 실습을 통해서만 이루어진다.

센터 모임에 매주 1회 참석하면서 받는 교육내용은 기초능력 뿐 아

나라 자활의지 강화, 공동신뢰감 형성 및 강화, 임파워먼트(empowerment)에 초점을 둔다. 그리하여 용자대상자 스스로가 주체가 되는 자치모임의 발전과정이 형성되도록 유도한다. 이러한 대상자들을 발굴, 심사, 훈련하여 대출된 자금을 회수시키는 역할을 하는 사람이 바로 센터 매니저이다.

그라민은행에서의 자활의지와 사업능력에 대한 임파워먼트는 초기의 교육단계에서 뿐만이 아니라 전 사업기간을 걸쳐 진행되는 특징이 있다. 그라민은행의 수혜자에 대한 심사, 선발, 교육과정 등을 볼 때 방글라데시에 걸맞는 수혜자의 임파워먼트가 이루어지는 것으로 보인다. 즉 사업에 대한 의지와 능력 부분이 상당 부분 개발되어 방글라데시에서 요구되는 사업을 영위하고 이익을 창출해야하는 소기업을 이끌어 나가기에 합당한 수혜자로 성장함을 본다. 그래서 일단 그라민의 수혜자가 되면 사업도 잘하고 상환도 잘하는 기업가정신(entrepreneurship)을 소유하는 것으로 보인다.

(2) Money

그라민은행의 출범 초창기에는 정부지원금이 60%나 차지할 정도로 정부지원이 주요한 역할을 하였고 세계은행에서도 2%의 낮은 비율로 자금 조달을 받았다. 그러나 그라민은행은 1995년 이후 기부금을 더 이상 받지 않기로 결정한다. 그 때부터, 기부자로부터 신규의 자금이 들어오지 않았고, 정부의존율이 감소되면서 자율적이고 독립적인 활동이 보장된 그라민은행은 기부자들의 돈을 더 이상 필요로 하지 않는다. 또한 지역적인 혹은 외부적인 출처의 자금을 사용하지 않았다. 그라민은행의 증가하는 예금 총액은 신용대출 프로그램 운영에 사용하고 있고, 그 금액은 현재의 대출금을 갚기에 충분하다.

2007년 3월 말 그라민은행의 전체 예금은 전체 예금의 4억 2백만 달러를 차지하는 구성원들의 예금을 포함하여 6억 7천만 달러를 보유하고 있다. 이제 그라민은행은 대출 전액을 스스로 예금에서 조달한다. 이들 예금 중 64% 이상이 은행의 대출고객들 것이다.

1998년 이후로는 재정적으로 자립하여 이윤을 창출하는 동시에 차입자 및 비차입자의 공탁을 통하여 자산을 확보하게 되었다. 설립 이후 그라민은행은 1983, 1991, 1992년을 제외하고 매년 수익을 올리게 된다. 2001년 현재 전체 재원의 구성은 자체자금 93%, 정부자금 4.5%, 민간기부금 등 기타 2.5%로 구성되어 있다. 2007년 말 현재 자금조달은 전액 예금으로 충당하며, 예금의 57%가 현 대출고객의 예금으로 이루어지고 있다. 즉 그라민은행은 설립 이후 지속적으로 높은 예금증가율을 기록하여 왔으며 전체 예금규모는 기존 차입자금의 상환과 신용대출 프로그램의 확장 및 운영재원의 확보에 충분한 수준에 이르고 있다.

대출재원 외 중요한 요소는 마이크로크레딧 기관의 운영비이다. 기관 자체를 운영하기 위한 경비인데, 그라민은행은 현재 거대 조직으로 성장했음에도 운영비의 비율은 크지 않은 것으로 보인다. 왜냐하면 지점을 새로 개설할 때, 그 지역의 예금을 동원해야 하고, 가난한 사람들에게 그 돈을 대출해야 하는 원칙과 지점 임대비, 직원 임금 등 모든 비용을 지점 스스로 해결할 수 있어야 하는 원칙이 적용되기 때문이다. 그라민은행의 80%에 해당하는 지점이 이렇게 하고 있어 기관운영비 조달에 큰 문제가 없어 보인다.

2007년 말 현재 그라민은행의 주식 자본 분배는 수권자본금이 5억 다카이고, 납입자본금은 4억 다카이다. 이중 정부지분은 5%이며, 빈곤 여성이 대부분을 차지하는 대출고객의 지분은 95%에 해당한다. 수익성 측면에서 그라민은행은 2007년 총수익 1억 5,505만 달러, 총지출 1

억 5,349만 달러, 당기순이익 156만 달러를 기록하였다. 이중에 예금이자 지급이 전체 지출액의 43%인 6,567만 달러를 기록하여 가장 큰 비중 차지하고 있으며 급여, 연금, 상여금 등 임금지출액이 전체의 24%인 3,603만 달러를 기록하여 두 번째로 큰 비중을 차지하고 있다.

(3) Management

그라민의 전체적인 체계는 본부가 중추적인 역할을 하는 중앙집권 체제로 운영되고 있다. 또한 용자대상자와 직접 대면하여 실질적인 업무를 수행하는 최하위조직인 영업소를 상당히 중시하고 있으며, 효율적인 관리와 행정적 지원을 하기 위해 중간조직의 형태로 2500여개의 지점을 두고 있으며, 지점의 상위조직으로 39개의 지역본부를 두고 있다.

그라민은행의 사후관리는 기본적으로 센터 매니저들에 의해 수행되는데 센터매니저들은 주1회 혹은 월1회 가정방문을 통하여 개별 용자대상자들의 사업운영과 생활상태를 점검하고 진단하여 대상자들을 빈곤한 상태에 머물게 하는 가족계획, 취학 전 아동과 관련된 서비스, 위생, 건강, 영양상태 관리, 하수시설 설치 등의 광범위한 문제 해결을 위해 연 30시간 이상의 교육을 센터모임에서 실시하게 적절하게 서비스를 지원해 주고 있다. 이외에도 센터모임을 통하여 각 사업체의 기술혁신 내용을 기본 내용으로 다루고 있는 소식지도 발간하고, 사업의 성공사례를 적극적으로 홍보하여 심리적인 지지를 받을 수 있도록 도와주고 있다. 또한 매해 회원들의 자녀들을 위한 체육대회도 개최하여 집단지지 함양을 돕고 있다.

센터 매니저의 역할은 매주 용자금을 직접 회수하는 동시에 사업에 대한 지도 감독할 뿐만 아니라 회원들이 센터모임을 잘 운영할 수 있도록 지지하고 스스로 문제를 해결 할 수 있도록 돕고 있는 것이다.

그라민은행의 용자와 상환을 돕는 지도와 감독 또한 센터 매니저의 중요한 업무이다. 성공가능성이 높은 대상자를 선정하지는 않지만 엄격한 용자방식과 상환방식을 적용하여 용자상환율을 높이는 것이 기본목표이다.

상환이 어려울 경우를 대비하여 그라민은행에서는 비상자금과 그룹자금 예치를 의무화하고 있다. 비상자금은 은행에 지불하는 이자 20%의 1/4에 해당하는 금액이 집단자금인 비상자금계좌로 자동이체 되는 것이고 그룹자금은 각 대출금의 5%를 미리 공제하여 자동이체된 것에 용자대상자가 매주 용자상환 시 1다카(미화 3센트)씩 예금한 것이 합쳐진 것이다.

이것은 첫 용자액을 빠른 시일 내에 상환하는 것을 경험함으로써 사업에 대한 동기부여 강화와 낭비없이 실제로 필요한 액수만 용자신청 하도록 유도하여 용자액 손실에 대한 방지효과도 볼 수 있도록 한 것이다. 그러나 보증인이나 담보가 없는 상태에서의 용자이기 때문에 주 상환에 대한 감독이 엄격하게 진행되고, 상환율을 위하여 용자과정에서 반드시 그룹자금과 비상자금 계좌라는 두 개의 저축 예금 계좌 예금에 대한 의무 가입 조건을 설정하고 있다.

2) 프랑스의 ADIE

(1) Man(Mind)

ADIE의 대상층은 대부분 제도권 금융사의 대출혜택을 받을 수 없는 금융소외계층이고 전체 대출신청자의 약 90%가 최저임금 이하의 생활자 또는 무소득자이며 대출을 받은 사람들 중 절반 정도가 프랑스의 실업부조에 해당하는 최소적응수당(RMI) 수급자이다. 이중 최저

임금소득자 비율이 40%를 차지하며 장기 실업수당 및 사회복지수당 수령자도 50%에 이르고 있다. 전국에 걸친 점조직을 통하여 발굴하고 있고, 신청지원자의 20%가 문맹자이다.

이들에게 필요한 것이 교육 및 지원서비스인데, 그것은 크게 다음 세 가지로 구분할 수 있다. 첫째, 창업에 필요한 입지선택, 회계관리, 경영기법 등에 대해서는 2년간 총 15시간을 전문가와 심층상담을 받을 수 있게 하고 있다. 대개의 경우는 대출 전에 약 4시간을 소요하고, 순수한 은행 업무에 대해서는 1시간을 소요하고, 대부분의 시간은 대출승인 이후의 전문적인 상담에 소요된다.

둘째, 대출담당자들은 클라이언트와 월 1회씩 만나 그들이 처한 상황을 점검해야 한다. 여기서 중요한 목표는 크게 두 가지로 설명할 수 있다. 즉 소방수 역할(fire-fighting)과 예방적 지원자(preventive support)의 역할이다. 여기서 전자는 클라이언트를 만나 그들의 행정적 욕구를 파악하고 그것을 해결해 주는 역할을 하는 것이다. 하지만 이것은 창업과 관련된 행정적 절차를 대신해 주고, 그들을 위한 심리적 지지망 구실을 하기도 하는 것이다. 후자는 그들이 심각한 손해를 보고 있는 것은 아닌지 점검하고, 심각한 손해를 보고 있다면, 사전에 대책을 마련해 주는 것이다.

셋째, ADIE는 자신의 조직을 통한 직접지원 외에도 다양한 형태의 민간자원을 동원하는데 주력하고 있다. 가장 대표적인 것은 기업가 모임을 조직하여, 이들이 새로운 창업자들에게 경험을 나누어주고, 교육·훈련의 기회를 제공하게 하는 것이다. 이런 자원봉사자들은 분기별 1회 지원대상자의 안부 및 애로사항을 파악하여 서비스 만족도를 향상하는 데 기여하지만 이러한 자원동원 능력은 지부마다 큰 격차를 보인다.

(2) Money

프랑스 마이크로크레딧 기관의 자금조달은 재원조달의 외부 의존도가 높으므로 은행이나 공공기관과의 파트너십을 적극적으로 활용하고 있다. 즉 재원 확보 방법은 은행으로부터 대출을 받는 방법, 공공기관으로부터 지원을 받는 방법 그리고 회수가 불가능한 대출에 대해 외부로부터 무상 보증을 통해 자체 재원의 부족을 보완하는 방법을 취하고 있다.

2003년부터 화폐재정법(The Monetary and Financial Code) L511-6조에 따라 협력은행을 통한 직접대출을 시행하고 있고, 설립 이후 협력은행을 통한 대출자금 조달 총액은 약 1억 5,000만 유로에 이르고 있으며 2007년 한 해 동안 3,120만 유로를 집행했다.

무보증 및 무이자 대출상품인 Loans for honour는 Caisse des Dépôts, 일반은행, 지방 기업 및 지방자체단체 등의 지원을 통해 조달하였으며, 2007년 Loans for honour 자금조달 규모는 1,250만 유로에 이른다.

지금까지 은행을 통한 대출과 공공기관의 지원에 의한 대출이 각각 1500만 유로(188억 원)이며, EU나 프랑스은행 또는 국가의 보증에 의한 대출이 30만 유로(3억 7,590만원)에 이르고 있다. 이렇게 조성된 기금은 각 지부의 자금대출 신청을 받아 지원여부를 심사·결정하고, 자체 지원인력과 창업지원 전문가 그리고 자원봉사인력을 통해 다양한 창업지원 서비스를 제공한다.

(3) Management

ADIE는 전국적 네트워크로서 프랑스 전역에 19개 지방사무국, 119개 안내소 및 380개 상설창구를 두고 있으며, 각 지부는 한 명의 지역

관리책임자와 사전·사후지원 담당자 및 신용위원회를 두고 있다. 총 369명의 직원과 약 1,100여명의 자원봉사자가 활동하고 있는데 이들은 주로 전문직에 종사하는 정년퇴직자로 사례관리자가 소화하기 힘든 분야에서 창업자를 도와주는 역할을 수행하거나, 대출관련 업무를 지원하는 역할을 수행하고 있다. 현재 창업대출 및 사후관리를 받는 고객은 약 1만 8,000명이며 총 170명의 창업지원 상담사가 1인당 평균 106명의 고객을 담당하고 있다.

창업자금대출 및 현물지원(각종 장비)은 창업자금 대출 신청단계에 지원여부가 결정된다. 반면에 창업과 관련된 기술·경영자문은 창업자금 대출신청단계부터 창업 후 2년까지 상시적으로 제공된다. 그리고 창업관련 행정지원과 심리적 지지망 형성을 담당하는 사례관리는 창업자금 대출신청 단계부터 지속적으로 이루어진다. 그리고 사업을 준비하고 추진하는 과정에서 각종 민·관 자원을 연계 제공한다.

ADIE는 첫째, 주로 ‘투자와 운영자금을 위한 신용대출’ 상품을 운영하고 있다. 대출상한은 3만 프랑이며, 대출기간은 2년으로 설정된다. 이러한 상품은 ADIE나 협력은행을 통해 제공된다. 둘째, 특정 지역에서는 ADIE가 지방자치단체로부터의 재정지원을 받고 보조금이나 급여를 배분하는 역할을 수행하기도 한다. 이러한 경우의 대부분은 해당 지역에서 이러한 사업을 수행할 수 있는 기관이 없기 때문이다. 셋째, ADIE는 장비대여와 같은 지원을 하기도 한다. 이는 창업자 중 상당수가 신규창업과 마찬가지로 자동차, 컴퓨터, 기타 장비 등을 필요로 하기 때문이다. 따라서 ADIE는 사업에 실패한 창업자들의 장비를 재활용하고, 그것을 임대하는 방식을 취하고 있다.

ADIE의 모든 대출은 14%(9%는 ADIE의 대출이율, 5%는 ADIE 운영비)의 이자율이 적용된다. ADIE 기금으로부터 대출을 받는 경우, 은행계좌를 통한 대출금 자동이체방식을 선택하도록 요구하고 있다.

ADIE는 기금손실을 최소화하기 위해 엄격한 대출심사를 통해 성공잠재력이 큰 신청자에게 자금을 대출하고 있다. ADIE가 대출심사에서 주목하는 것은 첫째 사업 아이디어, 둘째 신청자의 개인적 여건, 셋째 사업계획의 재원이다.

ADIE는 담보와 보증인을 통해 손실금을 최소화하고 있다. 모든 대출신청자는 손실을 최소화하기 위해 대출금의 50%를 보증할 5인을 보증인으로 세워야 한다. 보증인을 세우는 것은 대출신청자에게 상환에 대한 책임감을 갖게 하는데 그 목적이 있으며, 실제로 ADIE의 창업자금 대출사례 중 보증인에게 책임을 묻는 경우는 극히 드문 것으로 확인되고 있다.

1989년 설립 이후 현재까지 저소득층에게 5만 3,600건의 신용대출이 제공되었으며 그 규모는 1억 4,535만 유로에 이르고 있다. 이중 극빈층에 지원되는 무보증 및 무이자 대출(Loans for Honour)은 전체 11,157건에 2,861만 유로에 달하고 창업자금 대출기간은 평균 18개월이며, 건당 대출금액은 평균 2,600 유로로 나타나고 있다.

ADIE가 창업자금을 지원한 자영업 및 소기업당 1.2명의 고용창출 효과를 발생시키고 있으며, ADIE가 지원한 소규모 창업기업의 생존율은 2년 이상이 65%, 3년 이상은 58%이며 대출금 회수율도 94%로 일반 은행의 회수율보다 높은 수준이다.

3) 미국의 ACCION

(1) Man(Mind)

융자대상자 선정 자격은 기본적으로 ACCION이 위치한 지역에 속한 21세 이상의 성인이면서, 1년 이상 사업체를 운영하고 있거나 판매

실적 및 사업전망이 있는 영세사업가를 필수 요건으로 하고 있다. 이러한 사업경험 기준은 사업을 처음 시작하려는 저소득층은 용자대상자에서 제외시키는 문제가 있지만, ACCION이 대상자 선정기준에서부터 사업성공의 확률이 높은 자를 선정하는 장점을 지니고 있다.

이러한 기본적인 자격기준 이외에 ACCION은 한국과 마찬가지로 개인용자 시 담보 및 보증인을 요구하고 있다. 그러나 담보 및 보증인이 있더라도 용자대상자 적격성 판단 시 신용상태, 자활의지 등의 자격기준을 복합적으로 적용하여 자활의지가 낮거나 신용이 불량한 경우 용자대상자로서의 적격성을 부여하지 않았다.

담보 및 보증인이 없어도 자활의지가 강한 사람에게는 공동용자를 통한 대상자들 간의 연대보증도 가능하도록 하여, 담보를 구하기 어려운 사회적 취약계층에게 용자기회를 부여하면서 미상환의 위험을 최소화하였다. 이러한 연대보증의 경우 이미 신뢰가 형성되어 있는 집단에게 주는 형태, 그리고 연대보증을 위해 지역 용자담당자가 마련한 모임을 통해 인위적으로 만들어진 집단에게 주는 형태가 있는데, 공동용자는 보통 3명에서 8명의 집단으로 구성되며 가족이나 같은 주거지에 살고 있는 친한 사람들끼리의 연대보증은 배제되고 있다.

이렇게 용자대상자를 엄선하기 위해서 지역 용자담당자들은 용자신청자들의 서류심사와 더불어 용자대상자와의 직접면담, 신용보증인과의 면담 등을 적극적으로 활용하고 있다. 이러한 다각적인 방법이 용자담당자의 판단의 신뢰도를 높이고 있지만, 이에 그치지 않고 지부는 용자규모에 따라 심사위원회를 달리 구성하여 용자담당자의 보고서를 기반으로 최종 용자여부를 결정한다.

엄격한 대상선정, 용자 및 상환방식과 더불어 사업성공의 확률을 높이기 위해 ACCION은 용자 대상자들에게 필요한 교육 및 지원 서비스를 제공하고 있다. 전문화된 교육 및 다양한 서비스들이 개별화되며,

이 서비스들이 ACCION의 자체 인프라 또는 지역사회 네트워크를 활용하여 제공되는 것이 용자사업의 성공을 이끄는 요소가 되고 있다.

용자대상자가 사전교육보다 한층 심화된 교육이 필요한 경우, ACCION은 지역의 전문기관과의 협력 하에 용자대상자들이 사업 운영에 필요한 교육 및 훈련을 받을 수 있도록 하고 있다. 용자가 제공된 후에도 용자대상자를 모니터링하는 동시에 지지하거나 지원하기 위해 직원들이 정기적으로 전화 상담이나 사업장 방문서비스를 제공하고 있다. 이 과정을 통해 파악된 용자대상자들의 개별적인 욕구 및 문제에 필요한 교육 및 지원서비스를 개별화된 맞춤형 형태로 제공하고 있다. ACCION의 정규적인 교육 및 지원서비스 외에도 사업성공에 기여하는 것이 상호간의 지지와 다양한 활동을 활발히 전개하는 용자대상자들 간의 자치모임이라고 볼 수 있다.

(2) Money

ACCION의 재정은 자체자금, 정부지원금, 기부금 등 다양하게 구성된다. 이 중 자체자금이 주가 되고 있고, 그것은 자체조직운영비, 직원인건비, 용자금의 용도로 사용된다. 정부의 기금이 예기치 못하게 삭감될 수 있기 때문에 불안정한 공적 자문에 의존하기 보다는 용자를 통한 기관의 이자 수익과 재단, 기업, 개인, 시민단체, 교회 등 민간 기부금으로 초기의 운영비를 충당하는 것이 더욱 안정적이라고 생각하고 있다. 따라서 재정자립을 이끌어 내기 위해 기존 은행에서 지원하는 Bridge Fund 활용이나 지방 은행과의 연계 등의 활발한 네트워크 형성을 이끌어 내고 있다.

ACCION 지부는 분권화된 체계로 운영되기 때문에 용자지원서비스와 함께 지부의 재정을 스스로 확보하는 것이 지부의 주요한 역할이

되고 있다. 지부의 재원확보는 대부분 기금모금활동이나 용자프로그램 운영을 통해 이루어지며, 정부 지원금(20%), 지역 내 민간기부금(50%), 기금에 대한 이자수익과 용자 수수료 및 상환이자, 연체료 등 용자프로그램을 통한 자체 자금(30%) 등으로 구성된다. ACCION의 재원 중 50%로 가장 많은 부분을 차지하고 있는 민간기부금은 지역조직의 특성을 살려 지역 내 지역은행, 상공회의소, 재단, 기업 등과의 협력관계를 통해 마련되고 있다. 정부지원금은 ACCION이 저소득층, 소수민족, 난민과 같은 사회적 소외계층을 대상으로 이들의 자립을 지원하고 있기 때문에 정부로부터 지원이 가능하다.

이와 같이 ACCION은 재정확보에서도 지역 내 정부, 민간단체 등과의 네트워크를 적극적으로 활용하고 있음을 알 수 있다. 한편 ACCION의 자체자금은 전체 재원 중 약 30%를 차지하고 있지만, 자체자금의 비중을 늘려 재정자립도를 높이는 것을 목표로 하고 있다. 특히 ACCION 프로그램의 용자 상환율이 95-98%에 이르면서 용자 상환금과 이자만으로도 조직의 재정자립도가 향상되었고, 이는 용자규모의 증가를 가져와 더욱 많은 필요로 하는 사람들에게 용자제공 기회를 확대할 수 있는 긍정적인 결과를 가져왔다. ACCION USA의 경우 97년에서 99년 사이에 운영자산이 약 2배 이상 증대되었고 용자 대상자의 수도 약 1.5배 증가하였다. ACCION International의 1년 예산은 2003년 기준 1,200만 달러 선이며 이중 50%를 민간기부에 의존하는 것으로 나타난다.

(3) Management

미국 ACCION은 성공가능성이 높은 대상자를 선정하여 지속적으로 용자를 지원하므로 사업의 성공가능성을 배가시키는 한편 용자 종류,

용자규모 및 방식, 용자상환방식을 엄격하게 운영하여 2000년 현재 96.9%(ACCION USA 2000)의 높은 용자상환율을 보이고 있다.

ACCION에서는 개인용자와 공동용자가 모두 가능한데, 용자형태와 상관없이 동일한 방식으로 용자와 상환방식이 적용되고 있다. 다만, 공동용자의 경우 집단의 재량으로 구성원 개개인의 사업에 개별적으로 또는 집단 공동사업에 사용할 수 있도록 하였으나, 용자상환은 집단의 리더가 상환금을 모아 집단 상환하는 것을 원칙으로 하고 있으며 집단의 용자신용상태는 개인의 신용으로 기록되도록 하고 있다.

총 용자규모는 최소 300달러정도이고 최대 25,000달러에서 50,000달러 사이(ACCION USA 2003)를 적용되고 있다. 용자를 받은 금액을 상환기간에 정확히 상환하면, 총 용자규모 내에서 추가 용자를 계속적으로 받을 수 있는 단계적 용자방식을 도입하고 있다.

추가용자규모는 초기용자를 포함하여 2001년 현재 평균 5,191 달러(ACCION USA 2001)정도이며, 추가용자 이자율은 초기 용자 시 이자율보다 10%까지 낮게 책정하고 있다. 용자상환은 초기용자와 같이 이자와 원금을 분납하도록 하되, 상환기간을 개인의 용자규모와 상환능력, ACCION과의 신용거래실적에 따라 2, 3개월에서 60개월까지 연장해주고 있다.

ACCION은 사업경험이 있는 영세사업자들을 지원하여 이들이 빈곤선 이하로 다시 떨어지지 않도록 지원하는 것을 목표로 하고 있다. 이러한 목표를 달성하기 위하여 ACCION의 운영체계는 영세사업을 효과적으로 지원할 수 있도록 지역 분권적 방식으로 운영되고 있는데, 이 방식은 대상자들의 사업을 각 지역에 기반한 네트워크를 구축, 활용하여 다면적으로 지원할 수 있다는 장점을 가진다.

ACCION의 중앙조직은 본부격인 ACCION International과 지역 담당국으로 라틴 아메리카를 관장하는 Latin America Operations, 미국지역

을 관장하는 ACCION USA로 이루어져 있다. 지역조직은 라틴아메리카를 관장하는 지역국 산하에 14개의 지부와 미국지역을 관장하는 지역국 산하에 6개의 지부가 있으며 지역이 넓은 경우에는 출장소를 두고 있다.

ACCION USA의 각 지부는 대상자들에게 용자 외에 필요한 다양한 서비스를 제공하기 위해 지역사회 내 여러 기관들과 협력관계를 구축한다. 특히 용자 대상자를 확보하기 위해서 지부 자체적으로 홍보 및 아웃리치 프로그램을 실시하기도 하지만, 협력기관인 금융기관을 통해 낮은 신용거래 실적 등으로 금융기관의 용자조건을 충족시키지 못해 용자를 받지 못하는 영세사업자들을 의뢰 받기도 하며, 훈련기관을 통해 훈련자 중 사업자금 용자를 희망하는 사람들을 의뢰 받기도 한다. 또한 용자 이외에 용자대상자들이 사업에 성공할 수 있도록 사업과 관련된 전문훈련, 멘토링, 기술지원 등의 서비스를 지원 받을 수 있도록 대학이나 사회복지기관, 훈련기관 등과 네트워크를 형성하고 있다. 더불어 사업자들의 판로개척 및 시장개발을 지원하기 위해 일반기업과도 협력관계를 구축하고 있다.

결국 ACCION 운영체계의 특징은 전문적인 부서의 세분화와 전문성을 가진 이사진의 구성, 각 지부의 독자성을 살려 지역 내 다양한 기관들과의 탄탄한 네트워크 형성하여 용자자들에게 다면적인 서비스를 지원할 수 있도록 한 것에 있다. 이러한 네트워크를 이용한 운영체계는 용자가 필요한 사람들에게 접근성을 높이고 사업에 필요한 기술, 정보제공 및 영업망 확보 등 실제로 사업을 성공시키는데 커다란 기여를 하고 있다(노대명 외 2003).

대출규모는 500달러에서 25000달러 사이이며 신규대출은 평균 5500달러이고 기존창업자에 대한 대출은 평균 7000달러 정도이다. 기간은 보통 3개월에서 6개월 사이이며 이자율은 12.5%를 수취하고 있다.

4) 스페인의 Caixa Catalunya

유럽 최대 규모의 저축은행인 스페인 Caixa Catalunya는 마이크로크레딧 사업 뿐 아니라 다양한 저소득층 및 소외계층 지원 프로그램 운영하고 있다. 사업 내용을 보면 Caixa의 Un Sol Mon Foundation은 저소득층의 직업교육 지원, 마이크로크레딧, 주택 지원, 마이크로파이낸스 기관 지원 등 다양한 지원 사업을 운영하고 있다.

지원 대상을 보면 Un Sol Mon Foundation은 해외 금융기관들, 정부, 마이크로파이낸스 기관과의 네트워크를 통해 스페인에 거주하는 이민자들을 대상으로 마이크로크레딧을 제공하고 있다. 2007년 재단으로 신규 유입된 투자액은 506만 유로이며, Caixa는 정부, 민간기관, 기업, 비영리단체 등 다양한 지원금을 바탕으로 마이크로크레딧의 자금을 조달하고 있다.

5) 해외 마이크로크레딧의 특징

해외의 특징은 선진국과 개도국간의 경제구조 차이 등을 반영하여 국가별 마이크로크레딧 발전 형태가 서로 다르게 나타나고 있다는 것이다. 카타루냐에서 보듯이 최근에는 과거 마이크로크레딧을 통한 소액 창업 지원에 치중했던 기관들이 사회적기업 설립 지원 등 다양한 사업 분야로 업무 영역을 점진적으로 확대하고 있음을 알 수 있다. 또한 자금의 지원 외에 창업컨설팅, 경영지도 및 교육훈련 등을 통하여 창업성과와 회수율의 제고를 위해 노력하고 있다. 최근 마이크로파이낸스 부서를 두고 있는 대형은행들은 제3국 지역 마이크로파이낸스 기관에 대한 자금원(Fund Source)역할과 인적자원 개발 지원 등의 마이크로파이낸스 허브역할을 수행하는 특징을 보이고 있다.

4. 한국 마이크로크레딧의 현황과 과제

1) 한국 마이크로크레딧의 현황

(1) (사)함께만드는세상(사회연대은행)

① Man(Mind)

자활이라고 하는 개념은 임파워먼트의 향상을 필요로 한다. 때문에 사회연대은행은 대출을 받은 빈곤층의 임파워먼트 향상을 교육과 관리를 통해 도모한다. 대출신청자들은 대출이 확정되면 사회연대은행의 RM들과 네트워크 기관들로부터 마케팅, 고객서비스, 재무관련 등의 교육을 받는다. 창업과 경영을 위해 필요한 기업가적 사고의 형성을 위한 교육이라고 할 수 있고 또한 교육과 사후관리 등을 통해 자신이 운영하고 있는 사업장을 보다 효과적으로 운영할 수 있는 역량을 강화시킬 수 있는 기회를 갖는다고 볼 수 있다. 이런 일련의 교육과 커리큘럼은 RM들에 의해서 개발되고 현장에서 실제 적용되는데 창업 과정에 필요한 시장동향, 사업계획 수립, 판매기술을 전달함으로써 창업마인드와 자신감을 고취시키고, 분야별 전문가를 초빙한 집합교육과 교육 이후의 실제 창업 시에 도움을 줄만한 교육을 중심으로 진행된다. 이런 과정을 통해 대출수혜자들은 임파워먼트의 향상이 이루어진다. 사후관리를 수행하는 RM이 20여명으로 각종 컨설팅 및 네트워크 조성을 하는 등 사회연대은행은 사업수행 Manpower면에서 강점을 가진다.

② Money

2005년 사회연대은행 기금은 전체 창업지원기금 328억 9500만원의

7.6%를 차지하는 것으로 나타났는데 이는 민간기금의 78%로 사회연대은행은 민간 창업기관으로서 매우 중요한 역할을 하고 있다. 사회연대은행에서 2008년 9월말까지 창업을 지원한 총기금액수는 93억 8천만 원으로서 2003년도 당시 기금사업은 1개로 7억 6천만 원이었던 것이 2004년도에 5개 기금사업으로 25억 원으로 증가되고, 2005년도에는 10개 기금사업으로 확대되어 49억 원이 되었고, 2006년도에는 11개 기금사업으로 94억 원으로 증가하였다. 2007년도도 4개 기금이 추가되어 120억으로 증가되었고, 2008년 9월말까지 약 30억 원이 지원되어 총기금 액수는 150억 원에 이르게 된다. 특히 2008년도에는 노동부와 소액서민금융재단 등으로부터 신규 계약한 사업금액이 100억 원에 이를 정도로 사업수행능력을 인정받아 양적 성장을 이루었고 향후 기업이나 정부의 마이크로크레딧 기금에 대한 위탁업무를 지속적으로 수행할 것으로 보인다. 하지만 대출재원에 충분한 운영비가 포함되지 않아 40명이 넘는 조직을 운영하는데 지속적인 어려움을 겪고 있다.

③ Management

사회연대은행은 여타 마이크로크레딧 기관에 비해서 운영능력이 뛰어나다. 사전·사후관리 체계를 한국 마이크로크레딧형으로 정리하여 시행중이다. 기금설명 및 자격조건 상담과 필요시 사업계획작성 요령 등을 지도하는 상담업무는 사전관리의 첫 단계이다.

대출은 서류에 대한 심사, 자영업능력평가, 현장실사, 선정심사, 보수교육, 약정체결 및 출금의 과정을 거쳐 시행되며 신청 마감 후 약정체결까지 약 3-4주가 소요된다. 서류심사에서는 기본적인 사업계획의 타당성 등을 검토하고 자영업능력 평가에서는 소담임제, 개별상담, 참여교육, 업종별 기술테스트 등을 통해 창업준비에 대한 능력을 파악한다. 현장실사에서는 기존 사업장의 경우 운영 중인 사업장 및 주거지

를 직접 방문하여 영업현황을 파악한 후, 전문가로 구성된 선정위원회를 구성하여 서류, 자영업능력평가, 현장실사 자료를 토대로 최종지원 여부를 결정한다. 최종선정자를 대상으로 경영에 필요한 실질적인 정보 및 경영노하우를 전수하는 보수교육을 실시하며, 운영규칙에 의거하여 약정체결을 한 후 창업자금이 집행되면 초기 사업계획서상의 용도에 맞게 사전 승인절차를 거쳐 자금이 인출된다.

사전관리 서비스에서는 사회연대은행의 지원대상자로 선정된 예비창업자가 아이템, 사업타당성, 입지선정, 부동산 계약, 인테리어, 개업마케팅 등의 창업 프로세스를 진행하는 과정에서 RM 또는 전문가를 통하여 성공적인 창업을 유도하기 위해 사전 컨설팅을 지원하고 아울러 심리 정서적 지지를 해준다. 사후관리 서비스는 저소득층이 마이크로크레딧 사업을 통하여 경제적, 사회적, 정서적, 자립에 이를 수 있도록 창업에서 경영에 이르기까지 금융지원, 창업 및 경영지도, 복지 지원을 통한 경제적 지지, 심리·정서적 지지, 사회적 지지활동을 행하는 서비스를 말한다. 이와같이 사회연대은행은 사업의 문제점을 조기에 발견하고, 이를 보완하는 차원에서 주기적인 사업진단을 실시하고 있다. 사후관리는 현장 방문지도를 중심으로 전화지도가 병행되어 운영되고 있으며 월 1회 이상의 방문을 원칙으로 하고 있고, 사후관리 지원은 조성기금의 협약 및 운영규칙에 따라 다소 차이가 있을 수 있다. 또한 다양한 네트워크를 구축하여 활용하고 있는데, 저소득층에게는 창업지원 이외의 심리 정서적 지원, 미래설계 등의 재무 컨설팅 등이 절실히 필요하며 이러한 총체적인 지원이 뒷받침될 때 비로소 마이크로크레딧 지원의 효과를 발휘할 수 있다고 보기 때문이다. 또한 효과적인 사후관리를 위하여 자원봉사자, 기업의 전문인력, 금융기관의 퇴직인력 등을 멘토로 활용하여 전국 네트워크 전달체계를 만들어 경영컨설팅 등 사후관리를 강화하려는 계획을 갖고 있는데 이는 효율

적인 관리시스템으로 보인다.

(2) (사)한국마이크로크레딧 신나는 조합

① Man(Mind)

신나는 조합은 마이크로크레딧 사업이 단순한 창업자금 대출로 끝나지 않고 공동체들의 성공적인 시장진입이 가능하도록 하는 다양한 교육을 실시하고 있다. 이 교육에는 재무회계, 마케팅, 경영일반 등 사업 운영에 필요한 일반적인 내용뿐만 아니라, 타 기관과 연계한 직업훈련, 대출 전 교육, 공동체성 강화 훈련, 인간관계훈련 등 취약계층의 사회 재진입과 임파워먼트 향상을 지원할 수 있는 프로그램들이 포함된다. 신나는 조합은 대출을 받아 창업한 빈곤층을 조합원이라는 규정으로 통합하고 있는데, 이들은 단순히 대출을 받은 것이 아니라 신나는 조합의 한 주체로서 권리와 의무를 갖게 됨을 심어주는데 목적이 있다.

신나는 조합의 조합원 규정에 의하면 소모임의 회원들은 주 1회 소모임에 참석해야 하고 소모임의 구성원은 모두 신나는 조합의 회원 자격이 부여되기 때문에 회원으로서의 의무를 수행해야 한다. 이에 따라 조합원, 즉 신나는 조합으로부터 대출을 받아 창업을 한 빈곤층들은 소모임 활동 속에서 두레일꾼을 통해 교육을 받는다. 교육 내용은 대출 과정에서 이루어지는 교육과 주로 소모임의 지도자인 두레일꾼을 통해서 이뤄지는 교육으로 구성된다. 신나는 조합은 그라민 은행과 비슷하게 희망저축이라고 해서 매주 1,000원 이상을 소모임의 주 저축 구좌에 저축해야 하며, 사랑기금이라고 해서 대출금의 5%를 소모임 운영자금으로 공제하게 된다. 물론 조합원들은 소모임 자금에서 대출을 받을 수도 있으며, 소모임에서는 대출금의 기간과 상환 절차 등에

관해 결정을 한다. 이처럼 소모임 활동은 자연스럽게 한 집단의 주체적인 구성원으로서 역할을 할 수 있는 기회를 제공하며 이 과정에서 신나는 조합으로부터 대출을 받은 빈곤층은 임파워먼트를 향상시킬 수 있는 기회를 가질 수 있게 된다.

② Money

2007년과 2008년 합하여 약 31억 원의 기금을 조성한 신나는 조합도 사회연대은행과 같이 기관 운영비를 포함한 재원동원에 어려움을 겪고 있다. 상대적으로 적은 인원으로 기관을 운영하는 장점은 있으나 재원동원에서는 여전히 지속적인 어려움이 있어 보인다.

③ Management

한국 최초의 마이크로크레딧 기관인 신나는 조합은 강화도의 농촌여성 5명이 만든 유기농 생산 공동체에 창업자금을 지원한 것을 시작으로, 농산어촌은 물론 도시에 이르기까지 전국에 산재한 빈곤·취약계층을 대상으로 자립지원 사업을 전개하고 있다. 창업 수혜자가 준비가 되어 있는가를 보는 심사는 매우 중요한 첫 단계이다.

신청 대상자들의 자활의지, 실천 능력, 등은 양호하나 사업성에 있어서 전문적인 개입이 필요하다고 판단이 될 경우 전문가 그룹의 사전컨설팅을 통해 창업계획의 구체화와 경영지도로 사업성공을 지원하고 있다. 창업 후에도 사무국과 두레일꾼의 현장방문을 통하여 사업 및 운영 현황을 파악하고 경영에 필요한 전반에 대해 지원함과 동시에 공동체원들과 대출사업자들과 유기적 관계를 확립하여 심리적, 정서적 지원을 도모한다. 두레일꾼을 통한 현장밀착형 지도로는 사업단을 수시로 방문하여 사업지도, 사례관리, 월보고서 작성과 보고 등에 대해서 지도를 하고, 이자상환관리 및 사업 그리고 생활 전반에 대한

상담도 진행한다.

1년에 3-4회 실시하는 공동사업단 워크숍과 지역별 지회모임을 통한 경영 전반에 관한 교육을 실시하고 산학협력 컨설팅 및 전문가 등의 연계를 통한 신속한 진단과 지원컨설팅도 실시한다. 대출공동체와 개인의 자립을 위한 생산품의 홍보 및 마케팅활동도 전개하고 있는데 동일 업종이 연대하여 지역네트워크의 연계 및 유통과 판로 구축과 후원을 하고 있다.

신나는 조합은 지역별·업종별로 유사한 공동체들이 연계하여 서로 정보를 교류하고 협력체계를 구축할 수 있도록 하기 위해 정기적 회의를 통한 공동사업단을 운영하고 있다. 개별 업체의 한계점을 극복하기 위한 연합체인 공동사업단은 공동체들의 영세성을 상호지지를 통해 보완하며, 지역사회의 자원과 연계하여 이익을 창출하고, 그 이익을 지역에 다시 환원하는 등 한국적 마이크로크레딧 모형의 개발을 시도 중에 있다. 두레일꾼은 사회연대은행의 RM과 비교할 때 경영진단 등의 측면에서 다소 부족한 점은 있지만 지역 활동가라는 면에서 사회·심리 지지의 장점이 돋보인다.

(3) 아름다운 재단

지원대상은 한 부모 여성가장이고 서울, 경기, 인천, 부산, 대전, 대구, 광주광역시에서 사업을 하고 있다. 지원용도는 보증금, 권리금, 인테리어, 집기구입 등 창업자금 용도로 지원되며 대출한도는 1인당 최대 4천만 원, 공동창업일 경우에는 최대 1억2천만 원, 비점포형은 최대 1,500만 원을 지원하고 있다. 대출기간은 7년이며 총 대출금 대비 연도별 균등분할 상환을 받고 있다. 대출금리는 연 1%로 비교적 저금리를 적용하고 있다. 선정기준은 신청 사업의 사업성과 신청자의 자활

의지를 중점적으로 보고 있다. 총대출 규모는 38건에 15억여 원을 대출 중에 있고 총 기금규모는 50여억 원으로 사업을 시행하고 있다. 공동창업 중심으로 창업을 시작했지만, 업체의 대표권 문제 등 문제점이 나타나고 있다.

(4) 희망제작소(소기업발전소)

선정기준은 신규 창업희망자의 경우 자립, 자활의지, 창업아이디어를 보며 기초생활 수급권자, 차상위계층, 근로장려금 신청자격 요건 해당자, 연체 부도 정보 등이 등록된 자 등 저신용층이거나 저소득층이어야 한다. 대출한도는 2천만 원 이내의 무담보무보증 신용대출로서 년 3%의 금리를 부과하고 있다. 대출기간은 1년 거치 4년 분할상환이며 지원실적은 총 49명에게 9억 8천만 원을 대출하고 사후관리를 진행 중에 있다. 사업의 재원은 하나은행에서 출자한 하나희망재단의 100억 원으로 운용하고 있다.

(5) 창원사회복지은행

선정기준은 자활의지 및 경영능력, 사업계획의 타당성 및 성공가능성, 자금조달능력 및 상환의지 등을 본다. 자격은 미성년자녀를 양육하는 한 부모 가정의 기초생활수급자 및 차상위계층 가장, 기초생활수급자 가장 및 장애인 가장이다. 대출조건은 저소득빈곤층에 대한 생계형 창업자금 지원으로 단독사업자의 경우 가구당 1천만 원 이내, 공동사업자의 경우 최고 3천만 원까지 대출을 하고 있다. 담보는 2명 이상의 인보증을 세우는 조건, 전세권설정 및 신용보증 기금, 보증서 활용 등을 사용하며 상환은 6개월 거치 30개월 균등분할이고 무이자로 대

출하고 있다. 심사는 상담 후 운영위원회를 개최하여 심사를 하고 대출 지원이 결정되면 최단 시일에 지원한다. 지원 실적은 2003년 7월 최초 대출 이후 25건 7천 4백만 원의 대출실적을 기록하고 있다.

(6) 해피월드복지재단

대상은 창업을 준비 중인 예비창업자이거나 경영개선자금 및 운영자금을 필요로 하는 영세자영업자로서 창업 아이디어와 자립의지가 중요한 선정기준이다. 대출한도는 1천만 원 내외이고 대출금리는 무이자, 상환 조건은 5년 내 채무자와 상의하여 상환하면 된다. 기금규모는 1억 원으로 총 50건, 1억 2천 3백만 원의 대출을 실시하고 있다.

(7) 한국 마이크로크레딧의 특징

IMF 이후 사회적 양극화 및 실업문제 등이 개선되지 않고 있고, 공공부문의 사회보장 정책도 선진국에 비하여 미흡한 수준이며, 정부의 저소득층 지원정책이 꾸준히 추진되고 있으나 혜택을 받지 못하는 사각지대가 광범위하게 존재하고 있다. 저소득층 창업지원을 목적으로 하는 전통적인 마이크로크레딧, 사회적 기업 지원 및 생활안정자금 지원을 포함한 한국적 마이크로파이낸스에 대한 다양한 모델이 동시적으로 진행되고 있는 특징을 보이고 있지만, 재원확보의 어려움, 전문지원인력의 부족, 전달체계 및 컨설팅 등의 어려움이 존재하고 있다.

2) 한국 마이크로크레딧의 문제점 및 과제

(1) 재원조달(Money)의 문제

2000년-2003년 국내 마이크로크레딧 설립 시점의 문제는 사업을 할 수 있는 기금과 인력을 확보하는 일이었다. 따라서 당시 상황에서 장기적으로 비전을 수립하고 추진전략을 마련하는 것은 요원한 일이었다. 하지만 2009년 현재 한국 마이크로크레딧은 많은 성장을 하였고 이와 더불어 다양한 문제가 나타나고 있다.

마이크로크레딧 사업을 추진하는데 필요한 기금 조달의 문제이다. 국내의 기관들은 기업과 개인의 기부금을 토대로 기금을 조성하여 왔다. 하지만 현재와 같은 형태의 기금 조성에는 한계가 있다. 지역차원에서 기관들이 생겨나기 힘든 문제점도 있다. 기부문화가 발달하지 않은 상황에서 개인기부금만으로는 필요한 기금을 조성하기 힘들며, 기업에 의한 기부금도 다양한 사업에 투입하는데 한계가 있다. 이는 정부 창업지원사업의 위탁 경우에도 마찬가지다. 창업자금 대출사업은 여전히 사각지대가 있기 때문이다. 이 점에서 마이크로크레딧의 기금 문제와 관련해서 민간부문 중심의 방식으로 할 것인지, 공공부문이 적극적으로 기금을 지원할 것인지를 검토가 필요하다.

운영경비 조달의 문제이다. 물론 개별 기관의 운영비는 개인 등의 기부금으로 조달하는 것이 가장 이상적이다. 하지만 현실적으로 개인의 기부문화가 발달하지 않은 상황이고 기업 등에 의한 기부에서도 운영비로 사용하기 힘들다는 문제가 있다(노대명 2006). 운영비 문제와 관련하여, 기관 설립 후 인력확보에 따르는 조직 확충에의 비용이 기관운영에 걸림돌이 되고 있다. 적절한 보상체계가 없다면 충분한 인력을 확보하는데 문제가 되고 있다. 물론 지금도 현신성 등을 중요

한 덕목으로 생각하는 활동가들에 의해 기관이 운영되고는 있지만 향후 마이크로크레딧의 발전을 위해서는 보상체계가 마련되어야 할 것으로 보인다. 그러나 이 문제는 기관 운영비와 직결되는 문제이기도 하다.

마이크로크레딧 기관의 객관적 평가는 결국 생존율 아니면 회수율이다. 그러나 회수율을 높이기 위해서는 기관의 전반적인 체계가 잘 정비되어야 한다. 예를 들어 적절한 대상자 선정이 되었는가를 가늠하는 심사체계의 문제, 대상자의 임파워먼트 함양 문제, 창업을 할 경우 필요한 제반 경영측면의 교육문제, 창업 후 영세자영업이 성공하도록 전문가 집단을 네트워킹하여 컨설팅을 하는 등의 사후관리체계가 그것인데 이런 일련의 활동 역시 안정적인 운영비가 전제되어야 하는 사안들이다. 사후관리의 예를 보면 지방에 있는 창업자의 경영컨설팅 등을 수행해야 하는 경우 출장비 등 비용이 수반된다. 그러나 이런 용도의 비용이 제한되어 있어 기관 자체에서 재원을 동원해야 하는 어려움이 있다. 그럼에도 이러한 일련의 과정은 고비용 저효율사업으로 지칭되는 마이크로크레딧에서 회수율을 높이고 창업한 소기업이 이익을 창출하도록 지원함에 있어 반드시 필요한 요소들인 것이다.

저금리에 따른 재원고갈의 문제이다. 마이크로크레딧 기관의 운영비는 대출이자로 해결하고 있는 것이 전세계적 추세이다. 그러나 한국의 마이크로크레딧 도입이 금융환란 이후에 복지적 측면에서 도입된 경향이 있고 특히 한국인의 정서상 빈곤소외계층을 위한 대출이자가 높은 것이 사회적으로 쉽게 용인되지 않기 때문에 이자율 현실화의 문제는 운영비 측면에서 향후 검토되어야 할 것이다.

담보의 문제도 기관의 안정성과 연관되는 문제이다. 마이크로크레딧은 무담보무보증 사업이지만, 방글라데시의 그라민은행도 인적담보 등 촘촘한 회수 수단을 강구하여 회수율을 높이고 있다. 한국의 마이

크로크레딧 대상층은 저소득 빈곤계층이고 또한 IMF로 인한 신용상 문제가 있는 고객이 대부분이다. 때문에 외국 마이크로크레딧 기관의 고객과는 차이가 있다. 현재 한국의 마이크로크레딧 기관들이 무담보 무보증 대출에서 어렵게 창업의 성공률을 높이고 있고, 또한 마이크로크레딧 기관의 대상층이 담보나 보증을 할 수 없는 계층인 것도 현실이기 때문에, 100% 무담보, 무보증의 문제는 향후에 신중히 검토할 필요가 있을 것이다.

운영비의 부족은 기관 인적자원 확보에 어려움이 있고 결국 사업효율성과 사업역량을 낮게 만든다. 그럼에도, 기관의 측면에서는 사업효율성 제고를 통해서 운영비 절감의 노력을 경주해야 할 것이다. 전산시스템과 적정 인력의 부족으로 과도한 업무분담이 되는 경우도 있다. 그러나 사후관리자의 일인당 생산성 지표, 시간 및 활동분석, 창업자 일인당 제공되는 마이크로크레딧 기관의 서비스의 가치와 평균 소요비용 등의 효과분석, 생산성 및 효율성을 높이기 위해 기관의 자체 평가기준 마련 등 기관 스스로 노력하고 해결해야 하는 문제들이 있다. 이러한 마이크로크레딧 기관의 문제점을 돕고자 최근 정부에서는 마이크로크레딧 기관에 대한 기부 활성화를 위해 소득공제 확대를 추진하고 있어 기부 활성화에 도움을 줄 것으로 보인다.

(2) 인적자원(Man)의 문제

첫 번째가 대상층의 문제이다. 국내 마이크로크레딧이 지원하는 계층은 매우 방대하나, 대부분이 빈곤층, 저소득층 또는 금융소외계층이라는 공통점을 갖고 있다. 그리고 여성가장의 참여가 매우 높다. 그 밖에도 신용불량자나 성매매피해여성 등 취약계층을 대상으로 창업자금을 지원하고 있다. 이는 국내 마이크로크레딧이 설립된 사회경제적 환

경과 무관하지 않다. 외국 마이크로크레딧 중 상당수가 신용불량자 등을 제외하고 있는데 반해, 국내 기관들은 이들을 지원대상에서 배제하지 않고 있는 것이다.

마이크로크레딧의 취지는 시장경쟁에서 생존할 수 있도록 경영지원을 하고, 종자돈도 빌려주고 교육도 해주는 일련의 관리로 안정적인 수익이 창출되도록 하는 것이다. 하지만 현실 경제에서 창업은 경제상황의 영향을 많이 받기 때문에 상대적으로 시장적응력이 떨어지는 인적자본 수준을 갖고 있는 저소득층이 창업시장에서 성공하는 것이 결코 쉬운 일이 아니다. 마이크로크레딧 실시 초창기에는 수요가 넘쳐 대출자금이 부족하였지만 점차 마이크로크레딧이 정착됨에 따라 그 반대현상이 생기고 있다. 지원대상자가 심사 절차를 거쳐 최종 수혜자로 선정되는 비율이 갈수록 떨어지고 있는 것이다. 이는 마이크로크레딧 기관에서 사업을 보수적으로 진행한다고도 볼 수 있지만, 선정될 수 있는 고객의 창업 준비도가 그만큼 떨어지고 있음을 의미한다.

마이크로크레딧에서 대상층의 창업 준비 여부가 창업성공이나 마이크로크레딧의 회수율과 생존율에서 중요한 요소이다. 한국의 빈곤 저소득층은 창업을 체계적으로 준비하기 보다는 생계의 일환으로 기술, 자본 등이 거의 없는 상태에서 창업을 하기 때문에 창업 후에도 많은 어려움을 겪고 실질적으로 빈곤에서 벗어나기가 쉽지 않다.⁵⁾ 그럼에도 한국은 이런 계층에 대한 기술, 적성 등의 교육 및 평가 등은 거의 이루어지지 않고 있다. 사실 복지 체계가 한국에 갖추어지기 시작한 것은 얼마 되지 않았고 저소득 계층들이 창업을 할 수 있도록 기술, 경영, 회계, 마케팅⁶⁾ 등의 종합적이고도 실질적인 교육을 통하여 창업

5) 저소득층의 자활을 돕기 위한 ‘자활지원사업’의 최근 3년간(2004-2006년) 성공률(더 이상 국고 지원을 받지 않아도 돼 자활에 성공한 율)이 5.6%에 불과함

6) 대상층인 수혜자들이 생각하는 가장 취약한 부분은 마케팅 능력과 경영에 대한 문제로 나타났다. 이는 달리 표현하면 기업가정신의 부족으로도 보인다(이성수 2006).

등을 준비하는 체계가 외국에 비해 부재한 것이 현실이다.

창업준비에 필요한 제반 지원 절차와 교육내용이 바로 수혜자의 임파워먼트라 할 수 있는데 한국에서는 지난 수년간의 사업경험에서 보면 임파워먼트와 관련하여 사후관리보다 사전교육 및 사전관리의 필요성이 크다는 것을 인식하게 되었다. 이런 의미에서 개인 창업자에 대한 교육을 각 기관은 실시하고 있다. 이 교육과정은 마이크로크레딧 기관의 자체 인력만으로 소화하기 힘들다. 다양한 사업 분야의 전문 인력을 연계하는 노력이 필요하다. 참여자가 강력한 자활의지와 사업에 대한 능력을 갖고 사업 참여 과정에서 많은 노력을 하여야만 사업을 성공으로 이끌 수 있기 때문이다.

두 번째가 마이크로크레딧 프로그램을 수행하는 활동가가 많지 않다는 것이다. 즉 마이크로크레딧 사업을 수행할 수 있는 조직과 인력이 취약하다는 문제점이다. 지난 수년간 국내 마이크로크레딧은 실무자의 헌신을 바탕으로 사업을 수행하였다. 그리고 최근 사업규모가 커짐에 따라 새로운 인력이 충원되고 있다. 하지만 저소득층의 창업을 지원할 수 있는 전문 인력을 확보하기란 쉬운 일이 아니다. 마이크로크레딧의 실무인력이라 할 수 있는 RM이나 두레일꾼을 육성하는 교육훈련이 필요하다. 2008년 9월 사단법인 한국창업교육협회, 사회투자지원재단이 보건복지가족부의 후원으로 마이크로크레딧 전문 인력 양성과정을 개설하여 전국을 대상으로 전문가 훈련을 시작한 것은 매우 고무적인 일이다. 그러나 교육생의 거의 대부분이 자활후견기관 실무자들이라 본래 의미의 마이크로크레딧 전문 인력 양성과는 거리가 있어 보인다. 그러나 한국에서 처음으로 시도되는 마이크로크레딧 전문 인력 양성과정이라는 데 그 의의가 있을 것이다. 기타 창업사업체를 지원할 수 있는 자원봉사자 혹은 컨설팅 전문가 집단의 네트워크 및 전문 연계 사업체의 부족을 들 수 있다. 융자금 대출 이후, 사업을 원

활하게 하기 위한 RM의 사후관리 활동 이외에 경영과 마케팅 관련 기술을 갖고 창업업체의 성공적인 경영을 위하여 각종 자문과 컨설팅을 수행할 수 있는 전문 인력 혹은 지원 사업체와의 연계를 높여 수익을 낼 수 있는 구조와 환경을 만들어 주어야 한다.

(3) 관리(Management)와 운영의 문제

마이크로크레딧 운영체제와 관련해서 네트워크형과 집중형이 안고 있는 문제점에 대한 검토가 부족한 상황이다. 이는 이들 기관이 사업을 운영함에 있어 지역단위 네트워크가 취약하다는 공통의 문제점에서 출발한다.⁷⁾ 물론 지난 수년간 지역사회에서 마이크로크레딧 기관을 설립하려는 움직임이 있었고, 사업을 지원할 수 있는 현지의 네트워크를 구축하려는 시도가 있었다. 하지만 이는 기금조성과 운영비 문제 등으로 인해 여전히 많은 한계에 직면하고 있다. 그 결과, 국내 마이크로크레딧의 지역적 다변화가 일어나지 않고 있다. 따라서 현재 한국 마이크로크레딧을 확산시키기 위해서는 지역차원의 마이크로크레딧 설립을 촉진하는 조치가 필요하다. 하지만 기능적으로 창업지원에 있어 지역에서의 지원업무를 담당할 지역사회 네트워크와의 분업에 기초할 것인지, 마이크로크레딧이 전문화된 지원업무를 담당하며 지역적 다변화를 지향할 것인지에 대해서도 결정이 필요할 것이다.

언급하였지만 마이크로크레딧 기관의 확산에 중요한 요소는 재원과 조직이다. 국내에는 사회연대은행, 신나는 조합, 아름다운 재단의 아름다운 세상기금 하나희망재단 등을 제외하고는 활성화된 마이크로크레

7) 2005년 마이크로크레딧의 지원사업의 지역별 분포를 보면, 수도권에 63%가 몰려있는 것을 확인할 수 있다. 이는 지역의 균형발전과 취약계층의 지역분포를 조정해야 한다는 것을 시사한다. 그리고 이를 위해서는 지역단위에서 사업을 수행할 수 있는 기관들이 설립되어야 할 것이다. 그러나 문제는 재원과 조직이다.

및 기관이 거의 없다. 그나마 현재 사업을 수행하고 있는 기관들도 영세하고 특히 조직적인 면에서 취약하다. 마이크로크레딧 기관에서 일반적으로 갖추어야 하는 사업수행능력인 사전·사후관리 체계도 부족하다. 심사체계가 일반적으로 준비되어 있지 않아 지원대상자에 대한 객관적이고도 합리적인 심사가 용이하지 않다. 사후관리체계와 자조모임과 같은 네트워크도 충분히 구축되어 있지 못하다.

특히 서류 심사 후 현장실사를 통해 사업계획서의 검증 및 검토가 필수적이지만 현장실사를 수행할 조직과 운영 체계가 매우 취약한 실정이다. 또한 지원업체의 평가를 계수화하여 객관적인 경영 평가 등이 이루어져야 업체의 사후관리가 제대로 이행되는 것인데 이와 관련된 평가 체계 등의 미비로 사업전체가 위축되기도 한다.

새로 마이크로크레딧 사업에 진출하려고 하는 기관은 더욱 상황이 어렵다. 대부분이 NGO형 시민단체이기 때문에 재정동원이 어렵고 또한 마이크로크레딧 시스템을 운영해 나갈 조직의 능력을 갖추는 것이 어려운 점으로 지적된다. 향후 제도적 장치에 의한 보완책이 강구되어야만 한국 마이크로크레딧 사업에 도움이 될 것이다.

5. 외국사례와 한국의 비교

앞에서 본 대표적인 마이크로크레딧 기관들의 운영체계 및 운영방식을 법적 형태, 대출대상, 대출기준, 대출방식, 대출금액, 기타 지원, 조직형태, 재정조달방식, 성과의 측면에서 비교해 보면 아래의 표와 같다.

〈표2〉 각국 주요 마이크로크레딧 비교

	ACCION	한국	ADIE	그라민은행
기관형태	-마이크로크레딧	-마이크로크레딧	-특목금융기관	-은행
대출대상	-청년 창업자 -신용불량제외	-저소득빈곤계층	-사회취약계층 -신용불량지원	-농촌빈곤여성
대출기준	-18~21세 -1년 이상 경력	-저소득층 -금융소외계층	-실업자 -금융소외집단	-재산기준 (사전교육실시)
대출방식	-개인·공동 -신용대출 (담보/보증인)	-개인·공동 -신용대출	-개인·공동 -신용대출 (담보/보증인)	-공동체대출 -연대신용보증
대출금액	-5만 달러 이하	-개인 3천만원	-평균 3,500유로	-평균 75달러
대출이자	-16%	-0~6%	-14%	-20%
기타지원	-경영지도중심	-직업훈련 -경영지도	-직업훈련 -경영지도	-기초교육중심
조직	-지역 분권형	-중앙집중적	-지역 분권형	-중앙집중적
재정	-지부조성 -자체기금중심	-기부금 -휴면예금 등	-지부조성 -정부/민간	-본부조성 -자체기금중심
성과	-상환율 96.9%	-상환율 85~90%	-창업성공75%	-상환율 99%

먼저 등장배경을 보면 해외 선진국의 경우, 고전적 복지 정책의 실패로 인한 복지국가의 위기 속에서, 기존 사회정책의 효율성을 높이고 정부의 재정부담을 줄이는 방향으로 복지정책이 선회하고, 공공부조와 빈곤·실업 정책이 고용 친화적으로 재편되어 근로복지연계(workfare)로 보편화되는 추세 속에서 마이크로크레딧이 탄생한 것으로 보인다. 해외 저개발국의 경우는 1990년 워싱턴 컨센서스의 개혁조건을 수용한 개발도상국에서의 양극화현상과 아시아 국가들에 발생했던 금융위기 등 국제금융의 위기와 빈곤 확대의 문제를 해결하고자 세계은행과 IMF는 빈곤축소 전략 프로그램을 세우게 되는데 이것이 마이크로크레딧 태동 배경이 된다. 한국의 경우는 실업률과 빈곤률 그리고 신용불량의 증가라는 양극화시기의빈곤문제와, 정부의 일자리창출을 통한 빈곤탈출 정책 시도에도 불구하고 정부 지원정책의 사각지대가 광범

위하게 존재하여, 빈곤층이 급증, 취업 및 창업 기회배분의 불균형이 심화되는 속에서 빈곤축소 프로그램의 일환으로 민간 차원에서 시작되었다고 볼 수 있다.

기관형태를 보면 그라민은행을 제외하고는 대부분 전통적인 마이크로크레딧 기관의 형태를 보이고 있다. 이는 수신기능을 포함하는 상업적 은행의 접근이 용이하지 않음을 보여주는 것이다. 대출대상을 보면, 방글라데시의 특성상 농어촌을 대상으로 하는 것을 제외하면 도시 지역에서 소외된 빈곤층을 대상으로 한다는 공통점을 가진다. 미국 ACCION의 경우에는 창업의 성공이 확실되는 창업자(사업등록 후 1년 경과한 자만 대상)만 대출해 주는 특성이 있다. 또한 외국은 원칙적으로 신용불량자는 부적격 사유이나, 한국은 신용불량자를 배제하지는 않고 있다. 대출방식과 금액은 각국의 경제구조 등의 여건과 일치하는 경향을 보이고 있으며, 채권확보의 경우, 한국만 100% 무담보 무보증 조건이고 외국의 경우는 100%무담보 무보증보다는 담보와 보증인을 세우는 특성을 보이고 있다.

대출이자율은 마이크로크레딧 기관 운영을 할 수 있을 정도의 이자를 수취하는 것이 통상적 개념이어서 외국은 14-20%의 높은 금리 수준을 보이나, 한국은 마이크로크레딧에 복지개념이 포함되어 있어 현재 6% 수준을 넘는 것이 용이하지 않을 것으로 보인다.

상환기간은, 외국의 경우 보통 1년-2년이나 한국은 4년-5년으로서 이것은 그만큼 한국에서 창업의 성공이 쉽지 않음을 보여준다. 교육의 경우 외국은 운영비 중 교육훈련비용이 가장 큰 비중을 차지할 정도로 많은 시간과 노력을 들이는 부문이나 한국은 단기교육에 그치고 있는 실정이다. 조직에 있어서 한국은 현재 중앙집중적인 방법을 취하고 있으나, 더 많은 마이크로크레딧의 수요에 부응하여 자생적 마이크로크레딧 기관이 필요한 곳에 설립되어야 한다면 장기적으로 미국이

나 유럽처럼 지방분권형을 지향해야 할 것으로 보인다.

업종의 경우, 외국은 보육·간병·노인요양·사회교육·정보센터 등의 부문이 활성화되고 있는 반면 한국은 과포화된 도소매·음식·숙박 등의 자영업 부문에서 과도한 경쟁을 유발하는 사업을 진행하는 경향이 있다.

해외 마이크로파이낸스 기관은 자체적으로 마이크로파이낸스와 관련된 펀드를 조성하거나 상품을 개발하고 있다. 해외 마이크로파이낸스 기관이 제3국 투자관련 분야를 보면, 제3국의 제3섹터에 대출자금을 포함한 금융서비스를 제공하는 것과 기타 협력⁸⁾으로 나눌 수 있다.

해외의 경우 과거 창업지원에 치중했던 마이크로파이낸스 기관들은 최근 사회적기업의 설립, 사회적임투자 등으로 활동 범위를 확대하고 있으나 한국은 아직 마이크로파이낸스 초기 단계에 있다고 볼 수 있다. 해외의 경우 마이크로파이낸스 활성화를 위해 CRA 등과 같은 제도와 다양한 공공부문의 지원이 가능한데 비해, 한국은 사회적 공감대와 제도적 여건이 부족한 상황이다. 결국 국내와 해외의 많은 기관들은 저소득층에 대한 지원 및 재정적 지속 확보라는 두 가지 목표(Double Bottom Lines)를 동시에 충족시켜야 하는 문제에 직면하고 있는 것이다.

6. 맺으며

세계 30억⁹⁾ 이상의 인구가 여전히 마이크로크레딧, 긴급자금, 소액

⁸⁾ 협력이란 ①사회·교육 서비스와 같은 사회협력, 빈곤국가와의 공정무역이나 마이크로크레딧 촉진 교육과 같은 국제협력, ②대체·재생 에너지 소스, 환경친화적인 문화와 관련된 연구 등의 환경협력, 비영리조직의 발전지원, 소외계층을 위한 스포츠 활동지원과 같은 문화와 시민사회 협력 등으로 나눌 수 있음.

예금 및 소액송금 등 기본적인 금융서비스 접근에 제약을 받고 있다 (CGAP, 2006). 2005년은 UN이 정한 마이크로크레딧의 해이며, 특히 2006년도에는 유누스 박사와 더불어 방글라데시의 그라민은행이 노벨 평화상을 수상함으로써 마이크로크레딧에 관한 관심이 전세계적으로 고조되었다.

한국은 1997년의 외환위기로 촉발된 기업과 금융의 패러다임이 소프트웨어 경쟁력을 중시하는 추세로 전환되었지만 노동부문의 경우 유연성은 외환위기 이전에 비해 크게 개선되지 못했고 일자리 창출부진 등 노동시장과 창업시장에서의 활력도가 크게 저하되었다. 그 결과 빈부 격차와 빈곤층의 경제적 지위는 더욱 악화되었고 저소득·금융소외계층에 대한 금융접근을 더욱 어렵게 되었다. 이런 시점에 출현한 한국의 마이크로크레딧은 저소득층의 빈곤완화 및 사회적 배제 완화에 기여를 할 수 있는 유용한 수단(tool)으로 판단¹⁰⁾된다.

본 연구에서는 마이크로크레딧의 국내 현황과 외국의 사례 등을 통하여 재정(Money), 인적자원(Man), 경영(Management)의 측면에서 한국 마이크로크레딧 제도의 문제점과 과제를 살펴보았다. 한국의 마이크로크레딧은 외국에서 최근 나타나는 마이크로파이낸스의 상업적 접근과는 거리가 있어 보인다. 때문에 상업적 원리에 의한 마이크로크레딧 시장의 확대는 한계가 있다. 신용도와 담보력이 취약하여 서민 금융기관이 마이크로크레딧 프로그램을 채택한다고 하여도 그런 혜택을 받을 수 없는 계층이 존재하기 때문이다. 일부는 사회안전망으로 흡수해야 할 것이나, 자활의지가 강하고 경제력 향상의 능력이 있는 저소득층에 대하여는 공공성 측면에서 금융서비스를 받아 지속가능한 창업

9) MDG (UN의 새천년 개발 목표)보고서에 의하면 하루 1달러 미만으로 살아가는 절대 빈곤층은 12억 명이고 하루 3달러 미만으로 살아가는 저소득층은 30억 명에 달한다.

10) 고용창출 등 경제적 성과 이외에 저소득층의 자존감 상승, 미래에 대한 두려움이 감소되는 등 사회심리적 성과도 있다(류만희 2004).

과정을 수행할 수 있도록 하는 제도적인 마이크로크레딧 기관의 확산이 있어야 할 것이다.

그러나 저소득·금융소외계층에 대한 금융제공, 사전·사후관리 등의 마이크로크레딧 서비스를 지원하는 마이크로크레딧 제도는 전문 인력의 부족, 관련 법규의 미비, 사회적 공감대 형성의 미흡, 특히 재원마련의 어려움 등으로 인하여 단기간에 활성화되기는 어려울 것으로 보인다. 어려운 환경 가운데 사회연대은행 등 소수의 마이크로크레딧 기관이 한국의 마이크로크레딧 산업을 이끌고 있지만 자금이나 인력면에서 취약한 것이 현실이다.

단기적으로는 정부가 법적 근거를 마련하여 NGO형 마이크로크레딧 기관에 대한 대출재원 및 운영비를 지원하는 체계를 만들어야 하고 민간의 기부 활성화를 위한 제도적 기반을 조성할 필요가 있다. 물론 이때 지원금 운용상황에 대한 철저한 모니터링을 통한 마이크로크레딧 기관의 건전한 운영을 유도해야 할 것이고, 또한 취약한 지방의 마이크로크레딧 활성화를 위한 지원방안도 마련되어야 할 것이다. 컨설팅 및 사전·사후관리와 관련된 전국전달 체계는 전국망을 이미 보유하고 있는 소상공인 지원센터와 자활후견기관 등의 인력을 경영과 기술 등 창업과 관련된 전문적인 교육을 시켜 활용하는 방법도 고려할 수 있을 것이다. 이는 취약한 지방 마이크로크레딧의 관리 측면에서 매우 중요한 요소이다.

한편 마이크로크레딧 기관도 이제는 고객에 대한 분석과 창업성공을 위한 경영관련 각종 노하우의 축적 및 기관 내부의 생산성과 효율성을 높이기 위한 자구노력도 병행하여 고비용 대출구조의 개선을 도모해야 할 것이다. 결국 이런 과정이 자생력을 가진 마이크로크레딧 기관으로서 운영 기반을 조성하게 될 것이기 때문이다.

중·장기적으로는 마이크로크레딧 기관들이 재정동원 능력과 관리

능력을 갖고 시장기능에 따라 자립할 수 있도록 유도하여 저소득층, 금융소외계층 및 실업자들의 창업과 일자리 창출 그리고 금융 배제의 완화를 돕는 종합지원기관으로의 위상 정립이 요구된다.

사회연대은행 등과 같은 단체가 가시적인 성과를 거둬에 따라 앞으로 한국 사회의 보다 많은 자원이 마이크로크레딧 기관에 투입될 가능성이 커졌다. 그러나 규모가 커지는 상황에서도 이제까지의 성과가 계속 지속될 수 있을지에 대해서는 회의적인 시각이 있는 것이 사실이다. 초기단계에서는 문제의식이 투철하고 규율이 철저히했다라도 규모가 커짐에 따라 관료주의의 타성에 함몰되는 것이 조직이나 단체의 일반적인 생리라고 할 수 있기 때문이다.

신나는 조합이나 사회연대은행과 같은 우리나라의 대표적인 마이크로크레딧 기관들의 경우 이러한 경로를 뒤따르지 않도록 하기 위해서는 지역 차원에서 진행 중인 지역밀착형 시민운동 및 풀뿌리 네트워크와의 적극적인 결합이 무엇보다도 중요하다. 지역주민의 적극적인 참여는 마이크로크레딧 기관들이 본연의 목적에 매진할 수 있도록 감시하고 규율하는 역할은 물론 빈곤층의 창업을 위한 밀착형 경영지원의 전문성을 높일 수 있는 조건이기도 하다. 지방자치단체, 지역복지센터, 자활공동체, 지역시민, 빈곤층, 교회와 같은 종교단체 등의 다양한 지역주체들이 함께 참여하는 새로운 협력모델을 뿌리내릴 수 있을 때 한국 마이크로크레딧의 장기적 성공이 가능할 것이다. 사업의 주체인 비영리 대안금융단체인 마이크로크레딧 기관은 정부, 금융기관, 기업, 지자체, 시민사회단체 등과의 협력을 통하여 새로운 한국형 마이크로크레딧 모델을 마련함으로써 더불어 살아갈 수 있는 상생의 모델을 만들어야 할 것이다.

참고문헌

- 금재호 외. 2006. 『자영업의 실태와 정책과제』. 한국노동연구원.
- 김성현. 2008. “국제금융기구와 빈곤축소 프로그램.” 『경제와 사회』. 80.
- 노대명. 2006. “근로빈곤층의 소득 및 신용증진을 위한 마이크로크레딧 확대방안.” 2006년 제1회 콜머니 컨퍼런스 자료집 『신용양극화시대 금융의 사회 책임과 마이크로크레딧의 역할』.
- 류만희. 2004. “일을 통한 빈곤탈출 지원대책.” 빈부격차·차별시정위원회.
- 박영미. 2001. “한국의 생업자금 용자제도 개선방안 연구: ACCION, Grameen Bank와의 비교분석.” 이화여대 대학원 사회복지학 석사학위논문.
- 박정기, 빈봉식. 2001. “소상공인 창업의 성공요인에 관한 실증적 연구.” 『중소기업연구』. 24(3).
- 박종현. 2006. “한국 마이크로-크레딧의 발전방향과 해결과제.” 사회연대은행 2006 대안금융포럼 발제문.
- 이성수. 2006. “마이크로크레딧 신나는조합 발전방안에 대한 소고.” 『도시와 빈곤』. 80.
- 이윤재. 2005. “창업활동이 경제성장을 촉진시키는가?” 『산업경제연구』. 18(2).
- 임원희. 2006. “마이크로크레딧(Microrcredit) 제도에 대한 개관과 한국의 도입 현황 및 정책제언.” 『사회복지정책』. 25.
- 임채율. 2005. “마이크로크레딧 활성화 방안.” 『조사연구 Review』. 2005 여름.
- 진진아. 2006. “마이크로파이낸스 기관의 Outreach에 영향을 미치는 요인분석.” 서울대 대학원 사회복지학 석사학위논문.
- 정영순. 2008. “사회연대은행의 5년간 마이크로크레딧 사업에 대한 평가.” 사회연대은행주최 『마이크로크레딧 5년 사업평가 발표회』 발표자료.
- 정찬우. 2008. “휴면예금관리재단 운영방안.” 『주간금융브리프』. 17(2).
- 조영금. 2007. “마이크로크레딧을 통한 창업의 지속가능성에 대한 연구: 사회연대은행 사례를 중심으로.” 고려대 대학원 사회복지학 석사학위논문.
- ACCION. 1997~2001. *ACCION Reports*. ACCION USA.

- ACCION. 1997~2001. *Annual Report*. ACCION International.
- ADIE. 2007. *Activity Report*.
- CGAP. 2002. "Making Senses of Microcredit Interest Rates." http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2434/DonorBrief_06.pdf
- Easton, Tom. 2005. "The hidden wealth of the poor." http://www.globalization101.org/uploads/File/Economist_Microfinance_Article.doc
- The Economist. 2008. "Doing good by doing very nicely indeed." June 26, 2008.
- UNDP. 2004. "Microfinance and Microcredit: How Can 100\$ Change an Economy?" UNDP. DPI/2359-42583. August 2004. http://www.unis.unvienna.org/documents/unis/MicrocreditBrochure_eng.pdf
- Helms, Brigit. 2006. *Access for ALL: Building Inclusive Financial Systems*. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2715/Book_AccessforAll.pdf
- Yunus, Muhammad. 2008. *Grameen Bank at a Glance*. Bangladesh: Printking.
- Yunus, Muhammad. 2006. *Microcredit: Banking With the Poor Without Collateral*. Bangladesh: Packages Corporation Limited.

Present Status and Themes of Microcredit in Korea

Hong-Kwan Choi

Microcredit advocated by private sector after IMF crisis in 1997 in order to overcome Government functional problem in terms of poverty reduction has been proving its good performance record in Korea. As a result, sympathetic circumstances for the usefulness of Microcredit has been arisen in concerned fields such as paliament institutionalization and private sector's CSR.

Considering its effectiveness of poverty elimination, Microcredit has to be functioned regionally to meet increasing social demand, but almost Microcredit institutions are facing various obstacles in fund raising, manpower and management problem.

In this paper we will look and examine what is all about Microcredit - distinction, mechanism, problems, solution and the likes. For the careful review purpose, actual practices of Microcredit case in local field of Korea and other countries will be compared. In this contrast, three valuating criteria, Man, Money and Management are to be adopted which are very important factors in respect of Microcredit sustainability.

Finally, we will look around the potentiality and sound direction of Korea Microcredit which were raised out of the various suggestions in this paper.

Key words : Microcredit, Grameen Bank, Joyful Union, Social Solidarity Bank, ADIE, ACCION, Caixa Catalunya.