



대안은행을 말하다

국내 마이크로 크레딧의 현황과 과제

- 일시 : 2012년 12월 27일(목) 오후 4시~6시
- 장소 : 국회의원회관 신관 2층 제1세미나실
- 주최 : 최재천 의원실/경향시민대학
- 후원 : 경향신문사/오마이뉴스/서민금융보호전국네트워크

< 목 차 >

인사말: 국회의원 최재천

1) 사례 발표 (1) 3

“내 이름은 두 아이의 엄마”(김경용 ‘김경용김치반찬’ 대표)

2) 사례 발표 (2) 7

“다시 희망을 노래하다”(김옥연 ‘이모네곱창’ 대표)

토론발제문 13

우리나라 마이크로 크레딧의 현황과 과제
(박창균 교수, 중앙대학교 경영학부)

토론: 이형주 금융위원회 서민금융과장 29

토론: 이성수 신나는 조합 상임이사 45

토론: 박상금 사회연대은행 상임이사 50

토론: 조인희 미소금융중앙재단 사무처장 55

토론: 안진걸 참여연대 민생경제팀장

<민생고 희망 찾기>는 최재천 의원실과 경향시민대학이 공동으로 사회적 약자 등 한국 사회 취약계층들의 목소리를 듣는 자리를 마련, 특히 이들과 관련 연구자 등 전문가, 담당 공무원과의 만남을 통해 정책수요자들의 정책요구에 응답함으로써 진정한 서민대책, 민생해결을 위한 대안을 만들고자 하는 자리입니다.

“내 이름은 두 아이의 엄마”

“제 이름은 두 아이의 어머니입니다.”

주부로만 살아온 지난 시간을 되돌아보면 지금 시간이 너무나 감사합니다. 제가 가진 무엇보다 소중한 가정과 아이들에 대한 가치관이 전 남편과 너무도 달랐기에 결혼생활이 순탄치 않았습시다. 남편의 생각을 바꿔보려 아이들과 그동안 모아뒀던 모든 돈을 남편에게 건네고 별거생활에 들어가게 되었습니다. 그렇게 하면 남편이 보다 가정에 충실해지리라 생각했습니다. 하지만 제 기대와는 다르게 이 별거시간이 이혼으로 이어졌고, 저는 혼자가 되었습니다.

하지만 저는 아이들의 어머니입니다. 사춘기를 겪고 있었던 큰 아이와 아직 어린 작은 아이에 대한 양육을 무책임한 전 남편에게 맡겨둘 수 없었고, 이때부터 저의 홀로서기가 시작되었습니다.

아무런 기술이나 경력이 없는 주부에게 직장을 구하기란 너무나 힘든 일이었습니다. 내가 무엇을 할 수 있을까라는 근원적인 질문에서 제가 찾은 건 바자회 등을 통해 이웃과 함께 했던 김치사업이었습니다. 하지만 모든 재산을 남편에게 주고 온 터라 사업을 시작하기에는 부족함이 많았고, 그 부족함보다 높은 건 은행권의 대출문턱이었습니다.

“신나는조합과의 만남.”

많은 은행권의 문을 두드렸지만, 가진 것 없이 마지막 남은 희망하나만으로는 그 문턱을 넘기가 힘들었습니다. 다른 방법으로 복지혜택을 받을 수 있을까 해서 찾아간 관공서나 복지단체에서는 희망을 얻기보다는 뭔가 죄를 지은 것 같은 느낌만 커져갔습니다. 갑을관계에서의 철저한 을의 입장이 저희 같은 사람들의 입장인 것 같습니다. 대한민국의 국민으로서 제가 누릴 수 있는 권리가 아니라 이를 집행하는 사람들에게 굽신거리고 조아려야만 하는 것에 오히려 힘든 사람들에게 더 큰 아픔을 주는 것 같은 모습이 안타깝고 그 당시에는 너무 화가 났습니다. 그 절망의 끝자락에서 잡은 마지막 희망의 끈이 신나는 조합이었습니다.

아이들을 위해 무엇인가를 해야만 했던 저는 무작정 시의원이었던 안희성의원을 찾아가서 도움을 구했습니다. 그 안희성의원님이 소개해줬던 곳이 바로 신나는 조합입니다. 신나는 조합에서 저는 잃어버린 희망을 되찾았습니다.

“희망을 담은 이름을 걸고 낸 반찬가게!”





“다시 찾은 희망의 빛줄기.”

청량리 인근의 아파트상가에 반찬가게를 하게 되었습니다. 청량리 도매시장과의 인접성으로 재료구입 등의 교통이 수월하고 아파트의 상권에 기반하여 충분히 고객을 확보하여 사업성이 있다고 판단했습니다. 3년간 청량리에서 장사를 하면서 아이들을 키우고 큰 아이는 대학에 진학하였습니다. 그리고 가정의 행복도 되찾았습니다.

그러나 청량리 계약이 끝나갈 무렵, 또 다른 시련이 찾아왔습니다. 경기한파로 청량리 도매시장에서는 소매를 시작하게 되면서 도매시장이 인접하다는 장점은 단점으로 변했습니다. 또한 인근 대형마트의 등장으로 인한 타격과 아파트 부녀회에서 공동구매와 바자회를 개최하면서 줄어든 손님으로 장사는 점점 더 어려워졌습니다.

힘든 시점에서 제게 또 다시 손을 내밀어준 것은 신나는조합입니다. 과분하게도 우수한 평점을 얻어서 추가대출을 받을 수 있었습니다. 이 대출을 더하여 지금의 금호동으로 와서 제 이름을 걸고 점포를 차리게 되었습니다.

두 아이의 어머니로 대신 불렸던 제 이름을 신나는조합 덕에 되찾았습니다. 가정의 희망을 얻고, 미래를 얻고, 제 이름과 제 꿈을 찾게 되었습니다. 이제 되찾은 이 이름으로 두 아이의 어머니로, 한명의 여성사업가로 제 길을 찾아가고 싶습니다.

저와 같은 입장에 놓여 있는 많은 사람들이 있다고 생각합니다. 그들에게 하나의 가능성이 되고 싶습니다. 희망을 잃어가는 사람들에게 나눔을 실천하는 사람이고 싶습니다.

다시 희망을 노래하다.

이모네곱창 김옥연 대표

남편의 오랜 병수발 끝, 남은 건 막막한 미래 뿐

좋은 집안에서 태어나 고생 한 번 안 해보고 자란 남편은 생활력에 문제가 있었습니다. 좋은 학벌을 갖고 남들이 부러워하는 직장에 취직해도 오래 다니지 못하고 그만뒀습니다. 자식들은 크는 데 생활은 나아질 기미가 보이지 않았습니다. 보다 못해 분식집을 시작했습니다. 음식솜씨가 좋아 장사가 제법 잘 났습니다. 규모를 키워 공사장 인부들에게 식사를 제공하는 이른바 ‘함바식당’을 열었습니다. 힘은 들었지만 사는 재미가 쏠쏠했습니다.

하지만 기쁨도 잠시. 남편이 큰 돈 만들겠다고 주식을 시작한 것이 화근이었습니다. 어렵게 모은 돈을 몽땅 주식으로 날린 남편은 결국 빈손으로 돌아왔습니다.

다시 가게에 나와 배달 일을 하고 장 보는 일을 돕더니 그만 오토바이 사고를 당했습니다. 수술을 받았지만 평생 목발을 짚는 신세가 되었습니다. 그 때부터 남편은 제가 가게 꾸리는 걸 훼방 놓고 심통을 부렸습니다. 자기 몸이 편치 않으니 가족에게 그 화풀이를 하는 듯했습니다.

“옛말에 그릇과 여자는 밖으로 내돌리는 게 아니랬어.”

저는 가게 문을 닫고 집에 들어앉아 남편 병간호에만 전념했습니다.

남편은 간암 선고까지 받았고, 장애2급에 당뇨, 고혈압, 고지혈증까지 앓았습니다. 한마디로 움직이는 종합병원이었습니다. 잠시도 곁을 못 떠나게 해서 그림자처럼 수족이 되어 몇 년을 그렇게 지냈습니다.

병이 깊어져 남편은 결국 가족 곁을 떠났습니다. 고등학교 3학년이던 큰 아이는 흔들리지 않는 굳건한 모습으로 엄마 곁을 지켜 주더군요. 원망도 많이 하고 아픔도 준 남편이지만, 그래도 사랑했던 사람입니다. 한동안 가슴 속에 찬바람이 부는 것 같았습니다.

남편이 죽고 저는 가장이 되었습니다. 산모도우미 일을 배워 이 집, 저 집 아기들을 돌보러 다녔습니다. 그 일을 하며 40여 명 정도의 아기들을 돌보았습니다.

아기와 하루하루 눈을 맞추는 생활이 즐거웠지만 힘든 일도 많았습니다. 마음이 맞는 가정을 찾기가 힘들고, 또 만나더라도 지방 발령 등의 변수가 생기기 마련이었습니다. 그러다보니 생활비가 지속적으로 들어오지 않아 항상 궁핍했습니다.

곱창과 사회연대은행을 만나다

궁핍한 생활에서 벗어나보고자 막연하게 분식집이나 작은 반찬가게라도 하고 싶다는 생각을 했습니다. 창업교육도 받으며 본격적으로 창업을 결심하고 준비할 때 짬 동생이 곱창집을 권유했습니다. 돼지고기 부산물 납품 일을 하던 동생이 자신의 거래처 중 하나를 소개시켜 준 것입니다.

처음에는 동생의 권유를 거절했습니다. 어려서 방문을 열면 늘 순대 냄새가 났습니다. 엄마가 순대를 만들었기 때문이지요. 그때부터 돼지기름이 싫었습니다.

하지만 마땅한 업종을 찾는 것이 말처럼 쉽지 않았습니다. 알아보고 다닌 가게만 100곳 가까이 되었습니다.

결국은 곱창 집을 하기로 마음먹고 준비에 들어갔으나 문제는 돈, 창업자금을 구하는 일이었습니다. 여성부, 노동부, 지자체 등 정부부처에서 지원해주는 각종 창업자금을 알아보기도 했지만 번번이 좌절했습니다. 특별한 기술이나 담보가 없는 상황에서는 그야말로 넘을 수 없는 벽이었습니다. 은행은 두말할 것도 없었습니다. 신용불량자는 아니지만 대출받을 만한 신용이 없었기 때문입니다.

그러던 중 우연히 사회연대은행이란 곳이 무담보무보증으로 마이크로크레딧사업을 한다는 것을 알게 되었습니다. 급한 마음에 덜컥 사업계획서를 제출하긴 했지만 지원자가 워낙 많아 반신반의했는데 다행스럽게도 지원 대상에 선정 됐다는 소식을 듣고 얼마나 감격스러웠는지요.

전세방을 빼서 월세로 돌리고, 동생에게 일부 빌리고, 사회연대은행에서 지원받은 1500만원을 보태 2006년 1월 1일 왕십리에 작은 가게 “이모네 곱창”집을 열었습니다.

사업가로 다시 태어나다

처음 왕십리 곱창 골목에 가게를 꾸리고 얼마나 조마했는지 모릅니다. 허름한 가게 분위기, 연탄불과 소주, 주변 음식점이 모두 곱창이다 보니 여간해서는 이익을 내기 어려워 가게 문을 닫기가 열기만큼 쉬워 보였습니다.

“얼마 못 가 문 닫겠군.”

주변의 태도는 차가웠습니다. 처음에는 하루 종일 일했는데도 매상이 4만원이 전부일 때도 있었습니다. 주인이 바뀌니까 왔던 손님들이 돌아가는 경우도 잦았습니다.

가게 세를 제 때 못 내 방장을 설치하는 일이 잦았습니다. 그나마 먹는 장사여서 아이들을 굶기지 않는 것이 다행스럽게 여겨졌지요.

장사를 하다 보니 기막힌 일이 한둘이 아니었습니다. 술 취한 사오십 대 손님을 대하는 일이 힘에 부쳤습니다. 개중엔 쌍소리를 아무렇지 않게 하는 분도 있고, 온돌 바닥에 드러누워 아무리 흔들어도 안 일어나는 사람도 있었습니다.

하지만 원칙을 지키며, 인내했습니다. 곱창을 삶아내 불순물을 없애고 조리를 하니 맛이 쫄깃해서 좋았습니다. 보통은 이렇게 삶을 때 곱창의 부피가 많이 줄어 삶지 않는 집이 부지기수입니다. 저는 맛으로 승부하기 위해 이 방법을 고집했고, 사람 수에 상관없이 4사람이 2인분만 주문해도 군말 없이 그렇게 했습니다. 돈보다 맛이 먼저고 맛보다 손님이 먼저였으니까요.

저희 집 인기 메뉴인 돼지 3총사는 몇 개월간 잠을 잊고 주방에 들러붙어 지낸 결과물입니다. 양념과 야채, 막창을 하나의 메뉴로 묶은 것이지요. 지금도 야심차게 해물을 곁들인 새로운 메뉴 출시에 노력을 쏟고 있습니다. 볶음밥 인기가 좋은 이유는 비싸고 좋은 쌀을 사용하기 때문이지요.

큰마음을 먹고 온돌식 좌석도 테이블 좌석으로 교체했습니다. 온돌을 없애고 복층 공간을 만들어 테이블을 8개에서 11개로 늘렸습니다. 페인트, 조명 등 모든 작업을 가족들이 매달려 직접 해결했습니다.

다시 희망을 노래하다

마음과 정성을 다하자 소문이 나기 시작했습니다. 깔끔한 곳이란 이미지 때문인지 이삼십 대 젊은 층이 찾아오기 시작했습니다. 젊은 손님들은 휴대폰이나 디지털카메라로 사진을 찍고, 음식에 대한 평을 인터넷에 올리며 ‘이모네곱창’에 힘을 실어주었습니다. 이렇게 되면서 급속도로 입소문이 났고, 방송매체에서도 연락이 왔습니다.

여러 방송 프로그램에서 취재하러 왔고 방송국으로 가서 시연을 했던 때도 있었습니다. 창업한지 얼마 되지 않은 기간이지만 맛 프로그램에만 6~7군데 나갔습니다.

색다른 인테리어와 메뉴로 인터넷 여기저기에 홍보가 되었고, 입소문을 듣고 지방은 물론 일본 관광객이 택시를 타고 다녀가기도 했습니다. 말만 통한다면 일일이 말을 붙이고 감사의 뜻을 전하고 싶었습니다.

브라질, 호주, 영국, 보스턴 등지에서 사시던 분들이 옛 맛이 그리워 찾아오기도 하고 한국에 도착하자마자 공항에서 바로 오셨다며 커다란 짐 가방을 내려놓는 분도 계셨습니다. 오랜 외국생활을 하는 동안 우리 맛이 그리워 애써 찾아오시는 분들을 생각하면 음식에 더욱 정성을 들이게 됩니다.

저를 대하는 주변의 태도도 많이 달라졌습니다. 금방 포기할 줄 알았는데 억척스레 가게에서 먹고 자며 일을 하는 모습에 다들 혀를 내둘렀습니다. 요즘은 추운데 밖에서 기다리는 분들을 보면 죄송한

마음에 다른 가게에 가서 드시라고 합니다. 그럼 밖에 테이블을 놔달라고 하시는 단골손님들이 계십니다. 그런 손님 한 분, 한 분이 제게는 참 귀한 분들입니다.

처음 영업을 시작했던 왕십리 곱창 골목은 정부의 뉴타운 계획으로 사라지고 왕십리를 떠나 충무로 대한극장 앞으로 옮긴지 이제 2년이 넘었습니다.

왕십리에서 이른바 ‘대박’을 치고 이전해 왔는데 이전 초기에는 영업활동이 원활하지 않아 월수입이 100만원에 불과하기도 했습니다.

다행히 지금은 다시 자리를 잡아가고 있습니다. 15평도 안 되는 가게를 벅차했던 적도 있었는데 지금은 30여 평 1,2층 가게를 오르내리며 종횡무진하고 있습니다.

비록 몸은 힘들지만 동생에게 빌린 돈을 갚았고, 사회연대은행에서 빌린 대출금을 갚을 수 있는 지금이 꿈만 같습니다.



“이모네곱창이 돈을 벌면 사회로 돌아간다”

하루하루가 쉬운 날은 없었지만 경험이 찌든 때 끼듯 쌓이고 굳은살이 되어가는 요즘은 손님과 너스레를 떨 정도가 되었지만 아직도 손님 앞에선 어렵습니다.

이런 나를 부러워하는 사람들도 있다는 것을 압니다. 불과 몇 년 전까지만 해도 저 역시 그랬었습니다. 하지만 허황된 꿈이라도 꾸었고 그 꿈이 현실이 되게 만들어준 여러 도움의 손길이 있었고 눈이 오면 눈 맞으며 비가 오면 비 맞으며 찾아오는 손님들이 있기에 오늘도 충무로 ‘왕십리 이모네곱창’은 바쁘게 돌아갈 수 있습니다.

열심히 정성을 다하다 보면 어떤 결과가 오지 않겠나, 최소한 밥은 먹겠지, 아니 조금 더 하면 고기반찬도 먹고 아이들 대학도 무사히 마치게 되진 않겠나 싶은 어쭙지 않은 용기가 오늘을 있게 만든 것 같습니다. 또 뜻대로 움직여주지 않는 영업상황에 힘들어하고 좌절할 때마다 끝까지 포기하지 않도록 손잡아 주고 문제 해결 방안을 찾아준 사회연대은행 김종진 팀장님이 있었기에 가능했다고 생각합니다.

희망으로 가득한 오늘을 살기까지 가족들은 물론이고, 사회연대은행을 비롯해 알게 모르게 주위에서 도움을 주신 분들이 많기에 어떤 방식으로든 보답해야 한다고 생각합니다.

“여자가 돈을 벌면 아이들에게 돌아간다.”

2008년 서울평화상 수상을 계기로 한국에 오신 무하마드 유누스 박사님이 이런 말씀을 하셨습니다. 그 말이 가슴 깊이 와 닿았습니다. 정직하게 번 돈으로 아이들의 일용할 양식을 마련한다는 사실은 엄마로서 참 가슴 뿌듯한 일입니다. 저는 제 아이들에게 말합니다. 어떤 환경에서도 남을 탓하지 말고 스스로의 노력을 통해 열매를 맺어야 한다고요. 저 또한 아이들에게 그런 롤모델이 되고자 오늘도 열심히 일합니다.

그나마 이런 덕분에 막내딸 일본 유학을 보낼 수 있었고 큰 딸 대학도 마칠 수 있었습니다. 은행통장에 아직 쌓이는 건 없지만 내년쯤엔 팍팍 쌓일 거라고 믿습니다.

저는 “이모네곱창이 돈을 벌면 사회로 돌아간다”는 것을 보여주고 싶습니다.

몇 년 전 저처럼 달팽이나 올챙이 같은 현실에 처하신 분들이 개구리나 두꺼비로 멀리 뛸 수 있도록 디딤돌을 만들고 싶습니다.

그 시작으로 사회연대은행에 작게나마 정성이 담긴 기부금을 내고 있습니다.

또 사회연대은행의 소셜 체인(사회적 공동브랜드) 사업에 참여하고 있습니다.

소셜 체인 사업은 사회연대은행을 통해 창업한 기존 지원업체 중 성공적인 성과를 보인 업체들을 중심으로 신규 지원업체들이 기술을 전수받아 공동브랜드를 구축하는 사업입니다. 감사하게도 사회연대은행에서 저에게도 기회를 주셨습니다.

소셜 체인 사업을 통해 올해 용산구 후암동과 노원구 상계동에 이모네곱창 2호점, 3호점이 문을 열었습니다. 미흡하나마 몇 개월간 그분들을 인큐베이팅하고 그분들이 성공적으로 창업할 수 있도록 돕는 기회를 가졌습니다. 지금도 가끔 연락하며 서로의 힘든 점을 보듬어 주고 있습니다. 그 분들도 잘 되고 저 또한 잘 되기를 꿈꾸며 주어진 자리에서 열심히 살고 있습니다.

마이크로크레딧 창시자이신 무하마드 유누스 박사님의 30년전 작은 실천이 오늘의 세계적인 그라민 은행이 되었듯이 작은 규모의 창업자들이 모이고 모여 하나의 트렌드를 만들어 시장의 유통구조를 바꿀 날이 오리라 믿습니다.

앞으로도 태풍을 만나면 크게 휘청할 것이고 미풍을 만나면 살랑살랑 하겠지만 바람이 없는 날엔 쉬기도 하며 딸들과 함께 머리가 하얗게 변한다 해도 나는 나의 작은 바람개비를 돌리겠지요?

삶의 가장 어려운 시기에 손내밀어주시고 사업고비고미마다 지도와 조언 함께 해주시고 안타까운 현실에서 힘낼 수 있도록 비빌 언덕이 되어주신 사회연대은행과 관계자분들께 이 자리를 빌어 다시

한 번 깊은 감사드립니다.



우리나라 마이크로크레딧의 현황과 과제

박창균 교수(중앙대학교 경영학부)

우리나라 마이크로크레딧의 현황과 과제

2012. 12. 27

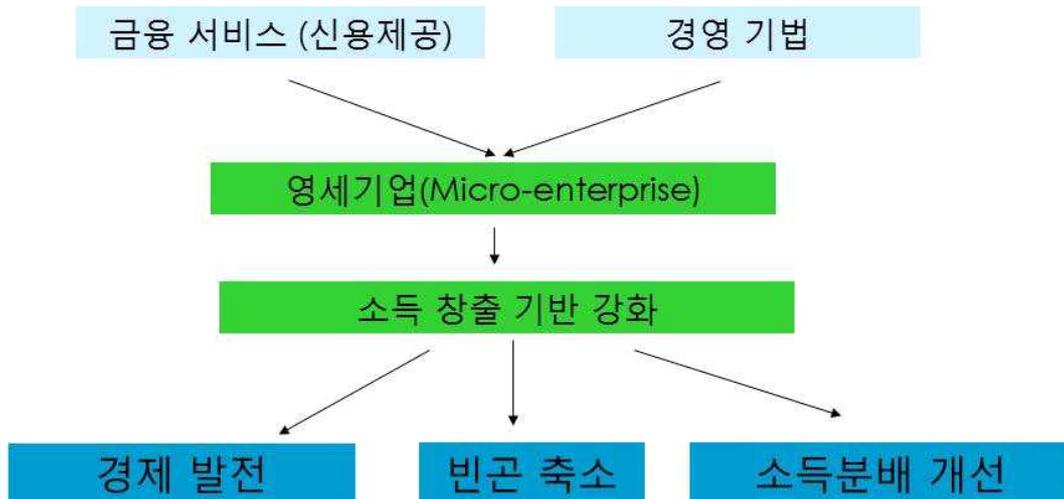
박창균 (중앙대학교 경영학부)

마이크로크레딧

마이크로크레딧 (Micro-credit)

- 마이크로크레딧
 - ▣ 저소득층이 영위하는 영세 자영업 또는 영세기업(micro-enterprise)의 창업 및 운영 자금 목적으로 소액의 신용대출을 제공하는 금융기법
 - ▣ 소액 신용대출에서 시작하여 소액보험(micro-insurance), 송금서비스, 저축 서비스 등 저소득층에게 필요한 모든 금융상품 제공을 포괄하는 소액금융(micro-finance) 개념으로 확장
 - ▣ 저소득층이 소득 창출 기반 강화를 통하여 자활을 성취하는데 필요한 **금융 서비스**를 제공하고 **경영 기법**(managerial skills) 을 전수
- 개발도상국과 선진국에 모두 유용할 수 있는 금융 수단
 - ▣ MC는 후진국에서 빈곤 퇴치에 기여할 수 있는 수단이라는 합의를 형성
 - ▣ MC는 선진국에서 소득분배 악화를 완화하여 “사회적 정합성(social cohesion)” 제고에 기여할 수 있는 수단으로 주목 받고 있음.

MC의 작동 원리



MC의 이론적 기반

- 신용시장에서의 정보 비대칭성(Asymmetric information)
 - 역선택 (adverse selection): 상환능력에 대한 정보 비대칭성
 - 도덕적 해이(moral hazard): 대출 계약의 유한책임(limited liability)에 기인
 - 결과: 신용자원의 할당(rationing)
- 정보 비대칭성을 극복하기 위한 노력 - 채무자에 대한 정보 획득
 - 선별(screening): 신용평가를 통한 상환능력 측정
 - 감시(monitors): 채무자 의사결정을 추적/점검
 - 채무자에 대한 정보 획득에는 편익과 비용 모두 발생
- “제도권 금융회사”의 일반적 접근법
 - 신용평가 - 정량적(quantitative) 자료를 바탕으로 통계적 기법을 활용한 표준화된 신용평가모형을 활용
 - “비교적” 정확한 예측 결과를 저렴한 비용으로 획득 가능: 표준화 되고 반복적인 대출 상품에 적용 가능

MC의 이론적 기반

- “제도권 금융회사(신용평가모형)”의 접근법의 한계
 - ▣ 신용평가 모형은 통계적 모형: 오류의 가능성 상존
 - ▣ 두 가지 오류: 신용능력이 없는 자를 있는 것으로 판단 (type II error), 신용능력이 있는 자를 없는 것으로 판단 (type I error)
- MC는 강력한 선별과 감시를 통하여 기존 접근법 한계보완 시도
 - ▣ 대출자 선정 과정에서 기존 신용평가모형에서 상대적으로 경시되는 정성적(qualitative) 자료를 활용하여 Type I error의 가능성 축소
 - ▣ 대출 사후 관리에서 강력한 밀착 monitoring으로 대출자의 사업 성공 가능성을 제고하고 그에 따라 상환률을 높이는 전략을 채택
 - ▣ 노동 집약적이고 **비용**이 많이 소요되는 대출 기법

MC의 발전: 1970년대

- MC는 1970년대 후진국에서 **빈곤퇴치**를 위한 노력의 일환으로 민간 차원에서 시작
 - ▣ 중남미에서 시작된 ACCION International (1973), 1976년 방글라데시에서 시작된 Grameen Bank가 효시
 - ▣ 후진국에서 ① 소득 창출 능력 제고를 통한 빈곤 퇴치를 궁극적 목적으로 ② 빈곤 저소득층이 종사 또는 운영하는 소규모 사업장에 대하여 ③ 소규모 무담보 대출을 제공
 - 상업적 관점에서 보다는 빈곤층 지원의 관점에 중점을 두고 시장 금리에 비하여 낮은 수준의 금리를 부과
 - 채무자의 도덕적 해이를 방지하기 위하여 지역 사회의 유대감에 바탕을 둔 연대 보증(group guarantee) 의무를 부과하거나 채무자에 대하여 매우 높은 강도의 정보 수집 및 감시(monitoring)를 실시

MC의 발전: 1980년대

- MC의 성과가 나타나면서 **상업적 고려에 바탕을 둔 사업 모델 출현**
 - 저소득, 저신용 계층을 대상으로 하는 대출에 대한 기존의 통념에 반하는 성과 도출
 - 90%를 상회하는 높은 회수율: 대출과 병행한 경영지원, 대출자의 요구에 부응하는 대출 상품 제공, 연대 보증 등 지역사회 특성을 이용한 위험관리 기법 채택
 - 위험에 상응하는 이자율 지불 의사와 능력 보유: 빈곤층이라고 하더라도 대출 서비스에 대하여 MC 기관이 장기적으로 생존하는데 필요한 비용을 보상할 수 있는 수준의 이자를 지불할 의사와 능력을 보유
 - 사업 수행 방식을 적절히 설계하는 경우 자체적인 사업 수입만으로 장기적 생존 및 성장이 가능한 정도의 수익성 확보가 가능하다는 사실 판명
 - 대규모 비용이 소요되는 초기 단계를 성공적으로 넘어서는 경우 비교적 안정적 수준의 이익을 창출하는 사례 발생
 - 여러 가지 형태로 상업화 진행
 - NGO가 정식 은행으로 전환하되 MC 개념에 기반한 사업 영위: Grameen Bank, BancoSol, ACLEDA (캄보디아)
 - 기존 은행이 MC 시장에 진입: RBI(인도네시아)

MC의 발전: 1990년대

- **마이크로파이낸스(Microfinance: MF) 개념 정착과 국제화 진전**
 - 대출에 머무르지 않고 보다 다양한 형태의 금융 서비스 제공의 중요성 부각
 - 저축 수단, 자금 이체(money transfer) 서비스, 보험 등 이 대표적
 - 서비스의 지역적, 계층적 범위(scale)를 확장하기 위하여 일부 성공적인 MF 기관들이 국제적 범위로 사업 영역을 확장
 - 종래 개별 국가 수준에서 사업을 수행하던 MF 기관들이 국제적인 network을 갖추고 사업을 전개
 - ACCION International, Grameen Bank 등이 자신의 성공 모델을 바탕으로 다른 후진국의 MF 기관을 자회사로 편입하거나 투자 또는 대출 형태로 자금을 공급하는 형태로 진출
 - 세계은행(World Bank), EBRD등의 국제금융기구(International Financial Institutions: IFIs)가 MFI에 대한 주요 자금 공급원으로 부상
 - 선진국의 후진국 원조 수단으로 MF의 유용성 부상: KfW(독일), USAID(미국) 등

MC의 발전: 2000년대

- MF 기관의 대형화, 상업화, 국제화가 지속적으로 전개되고 혁신적 금융상품 출현
 - 서비스의 규모 및 범위 확대, 서비스 제공 비용의 절감을 위한 노력의 결과 MF 기관의 대형화, 국제화, 상업화가 지속적으로 전개
 - MF 투자펀드를 통한 민간과 공공의 역할 분담
 - 각종 투자목적에 가진 민간자금을 MF 부문에 유도하여 안정적이고 지속 가능한 자금원 확보
 - Profund, AfriCap 등 수익 창출을 목적으로 하는 펀드가 출현하였으며 Unitus, Andromeda, Omidyar-Tufts Micro-finance Fund 등 SRI 계통의 투자펀드도 활발하게 활동
 - 공공부문은 보증제공, 고위험 투자 전담 등을 통하여 민간자금의 시장 참가를 지원/유도
 - MF 대출 채권의 유동화(securitization) 성공적 완수

성과 - 개발도상국

- Nearly 10,000 microfinance institutions (MFIs) in diverse forms – commercial banks, specialized MF banks, cooperatives, village banks, NGOs etc – are serving more than more than 80 million people.
 - In 2010, 1,200 large MFIs around the world are currently making loans worth of \$72.2 billion and taking deposits of \$41.8 billion (Mix-market database).
- Total financing currently available reaches up to \$1 billion per year.
- There are more than 100 MF specialized MF investment funds managing almost \$8 billion of assets.

대규모 MFIs 현황

지역	기관수	대출 잔액	수신 잔액	총자산
동아시아	123	24,799,932,721	11,775,131,989	30,061,608,346
아프리카 (사하라 이남)	193	4,835,828,443	4,880,686,595	7,010,311,205
동유럽/중앙아시아	213	8,868,168,820	6,432,105,492	12,728,093,385
중남미	369	23,442,343,068	15,263,926,637	29,221,050,129
중동/북아프리카	64	1,219,664,414	121,964,001	1,609,826,970
남아시아	209	9,040,227,712	3,304,187,679	11,450,344,039
계	1,171	72,206,165,178	41,778,002,393	92,081,234,074

성공 요인 - 1

- 기존 방식에 대한 반성

This is the tragedy in which the West spent **\$2.3 trillion** on foreign aid over the last five decades and still had not managed to get twelve-cent medicines to children to prevent half of all malaria deaths. The West spent **\$2.3 trillion** and still had not managed to get four-dollar bed nets to poor families. The West spent **\$2.3 trillion** and still had not managed to get three dollars to each new mother to prevent five million child deaths.

It is a tragedy that so much well-meaning compassion did not bring these results for needy people.

The White Man's Burden by William Easterly

- “필요하다고 생각되는 것”을 주는 것과 “실제 필요한 것”을 주는 것의 차이점 - planner vs. searcher

성공 요인 - 2

- 시장 규율(market discipline)의 활용

- Where did your money go?

- 기부금의 60% 가량은 운영 경비로,,,,
 - G. Becker: 기부금 시장의 경쟁 부재로 인한 비효율성

- Charity and market – odd combination?

- 시장규율은 가장 무서운 감시자
 - 이윤 자체가 목적은 아님.

- Double bottom line

- 경제적 수익(economic return)과 사회적 수익(social return)을 동시에 고려
 - 경제적 수익 추구를 통하여 장기적 지속가능성을 확보
 - 사회적 수익 추구를 통하여 상업적 금융회사가 거래할 수 없는 계층에 대하여 서비스 공급

성공 요인 -3

- 개발 도상국의 낮은 금융시장 발전 단계
 - 개발 도상국의 금융시장은 매우 낮은 발전 단계에 머물러 있음.
 - 자본시장은 사실상 부재하고 은행 등 금융중개기관은 산업금융에 집중
 - 소비자금융시장 발전은 더욱 미흡
 - 소비자금융시장은 개인 간 거래에 기반한 비공식부문이 지배
 - 채무자에 극히 불리한 거래 조건: 특히 살인적 고금리
 - 빈곤과 고금리 지불의 악순환
 - MFI의 자금 공급은 금리, 대출 조건, 상환 관리 등 여러 측면에서 사실 상 유일한 경쟁자인 비공식부문에 비하여 상당한 경쟁력을 보유

우리나라의 마이크로크레딧

MC는 빈곤층에 대한 자금지원인가?

- MC는 **상환**을 전제로 하는 금융서비스
- **근로의지**(will to work)와 **근로능력**(ability to work)이 필수 요소
- 극빈층은 MC의 대상에서 제외
- MC 대상은 상당히 광범위: 극빈층을 제외한 저소득층



MC는 후진국에서나 성공할 수 있는가?

- MC의 두 가지 전통적 모형
 - ▣ 남아시아 모형: 농촌기반, 가내수공업 대상, 지역사회연대강조
 - ▣ 남미 모형: 도시기반, (영세) 자영업자 대상, 상업적 원리 강조
- 선진국형 MC의 출현
 - ▣ 빈곤퇴치와 소득분배 문제 해소 목적으로 1990년대 후반부터 서유럽에서 활발한 활동
- 유럽연합(EC)의 MC정책
 - ▣ 정책목표: 양질의 일자리 확보, 혁신 촉진, 사회 통합(social cohesion)
 - ▣ 중소기업정책의 일환으로 통합
 - ▣ 기본원칙: 시장원리존중, 민간주도, 지역사회기반
 - ▣ 금융 및 MC 인프라 지원 집중: JEREMIE, JASMINE, PROGRESS, EFSE 등

기존 소상공인 지원 정책과 다른 점은 무엇인가?

- 소상공인/영세자영업자에 대한 “자금공급”과 “경영지원”은 기존 정책의 틀 아래에서도 제공되고 있는 지원
 - 자금공급: 신용보증재단/지역신용보증재단을 통한 보증제공, 소상공인 대상 각종 정책자금지원 등
 - 경영지원: 소상공인진흥원/소상공인지원센터 등을 통하여 경영 기술 지원
 - 한계: 자금공급과 경영지원 주체의 분리로 인한 유인 불일치 문제
- MC: 자금공급과 경영지원 주체의 일원화를 통하여 기존 지원정책의 한계 극복 추구
 - 차입자의 사업 성공과 상환 가능성 간에 직접적 연관 관계 존재
 - MC기관의 경우 회수율, 즉 생존 가능성의 제고를 위하여 차입자의 사업 성공을 위한 노력, 즉 경영 능력 향상 지원을 위한 노력을 기울이게 됨.

한국형 MC 모형의 정립

- 목표: 저소득계층에 대한 자금 및 기술제공을 통하여 소득창출 기반 강화 지원
 - “순수” 복지정책 대상인 극빈층은 제외
 - “bankable person”을 양성하기 위한 social institution으로 자리매김할 필요
- 소득수준에 따라 다양한 접근방식 필요:
 - 지원형 MC와 시장형 MC로 구분하고 차별적 접근 필요
 - 시장형 MC: 기존 서민금융기관의 기능 강화/회복을 통하여 활성화, 중소기업 정책의 일환으로 통합적 관리
 - 지원형 MC: 상대적 저소득 계층 대상, 일정한 정부 지원을 전제, 일하는 복지 정책의 일환으로 추진, 민간 단체 주도 필요
- 시장원리 존중, 민간 주도, 지역사회 주도 원칙은 지켜져야 할 것

한국의 MC

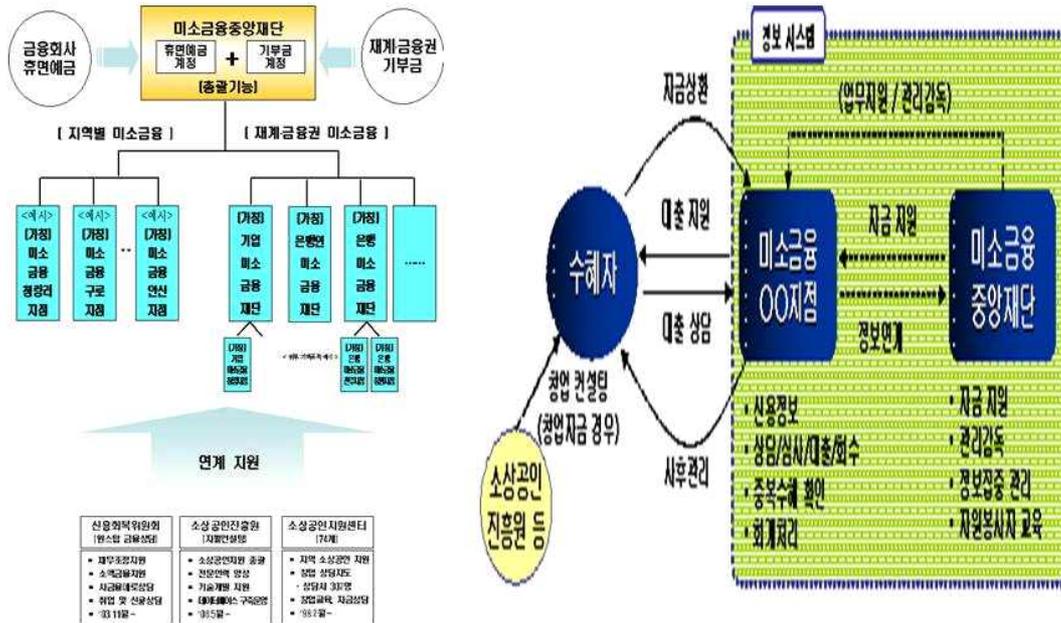
- 우리나라에서 현대적 의미의 MC는 2000년 설립된 신나는 조합과 2002년 설립된 사회연대은행이 효시
 - 신나는 조합은 방글라데시 그라민은행(Grameen Bank)의 사업모형을 차용하여 설립된 MC 기관: 집단대출기법 활용
 - 사회연대은행은 개인을 대출의 기본단위로 하고 도시 저소득층의 창업자금을 양립하는 남미형 사업모형을 채택: 차입자에 대한 집중적 monitoring으로 상환률 제고를 추구
 - 4% 이하의 저금리를 부과: 대출재원은 외부의 지원금(정부 지원, 기업 및 개인의 기부)에 의존
- MC 사업의 성과가 알려지면서 종교단체나 NGO의 주도 아래 다수의 MC 기관이 설립되어 사업을 확장
 - 아름다운세상기금, 열매나눔재단, 창원지역사회복지은행 등이 비록 소규모이지만 2000년대 초반부터 자체적으로 조달한 기부금을 바탕으로 꾸준히 MC 사업을 수행
 - 2000년대 후반 MC에 대한 정책적 지원이 본격적으로 이루어지면서 함께 일하는 재단, 해피월드 복지재단, 하나희망재단 등의 MC 기관이 설립되어 사업을 전개

미소금융

- MC의 한국적 수용의 한 형태로 규정 가능
 - 2003년 신용카드 위기와 2008년 글로벌 금융위기 이후 급격하게 위축된 소비자 금융시장, 특히 서민금융시장의 활로를 모색하는 과정에서 도입
 - 영세자영업 운영개선 및 창업자금 공급을 위한 통로
 - 사업 성공을 통한 회수율 제고를 추구



미소금융 사업구조



대출 상품

- 대출 요건
 - 신용등급 7등급 이하이면서 신용불량 등록이 되어 있지 않을 것
 - (영세) 자영업 창업 및 경영개선 자금 대출
 - 보유재산, 채무가 일정 기준을 넘지 않는 자
- 대출상품
 - 프랜차이즈 창업자금 대출, 창업임차자금 대출, 운영자금대출, 시설개선자금대출, 무등록사업자 대출
- 대출 조건
 - 금액: 500만원~5,000만원
 - 금리: 2%~4.5%
 - 대출 기간: 5년 이내 (거치기간 6개월~1년)

성과

- 2012년 10월 말까지 총 83,046명에게 7,134억원 대출
 - 대출 잔액은 24,022건, 2,271억원
 - 연체율은 2012년 6월말 현재 3.1%(3개월 연체 기준) 수준을 유지하고 있으나 향후 다소 상승할 전망
 - 기업지점이나 은행지점에 비하여 지역지점의 연체율이 높은 편
 - 무등록 사업자의 경우 경기둔화 등에 따라 연체율이 12.7%를 기록
 - 전반적으로 연체율이 낮은 것은 대출 규모가 지속적으로 증가하고 있으며 상반기까지 지속된 차량대출이 전체 포트폴리오의 절반 가량을 차지하고 있기 때문인 것으로 판단됨.

미소금융모형: Pros and Cons

- Pros
 - 대규모의 안정적인 자금조달원(funding source) 확보: 휴면예금
 - MC의 지역적 편중 일부 해소 가능
 - 대출 infrastructure의 구축 및 활용
- Cons
 - MC 자금의 black hole이 될 것: 기부금에 대한 세제 혜택
 - 민간 MC의 자율적 성장에 장애
 - 획일적 MC를 결과할 가능성
 - MC의 핵심적 특징 중 하나가 각 지역의 독특한 필요와 특수성을 반영하는 것
 - 지나치게 표준화된 대출상품(loan product)의 필요성에 대해서는 회의적

미소금융모형의 문제점

- 지방재단의 유인구조(incentive) 문제
 - 사업성과가 아닌 대출 규모에 따른 운영경비 보조 관행의 문제점
 - 지방재단은 법률적으로 독립된 기관이나 모든 측면에서 중앙재단에 종속
- 장기적 지속 가능성의 문제: 5% 이하의 이자율
 - 대손은 물론 운영 경비도 충당되지 않는 구조
 - 자생적 기반 확보는 불가능: 영원히 기부금/지원에 의존할 수 밖에 없는 구조
- 민간 복지 사업자의 유인구조 문제
 - 민간 복지사업자에 대해서는 운영경비 지급하지 않음: 역량 있는 사업자 발굴 및 육성은 이미 한계점에 도달
- 전문인력 확보의 문제
 - 유능한 RM의 확보가 성공의 관건이나 이를 위한 노력은 매우 미흡

미소금융모형의 과제

- 정책의 궁극적 목표를 명확하게 설정할 필요
 - 현재의 정책기조를 바탕으로 판단하면 “저소득, 저신용 계층에 대한 대출 제공을 통한 금융불편해소” 정도로 정리 가능한데 이는 지나치게 소극적인 접근태도
 - “영세 자영업시장의 포화”가 화두인 시기에 더 많은 창업자를 만들어 내는 것이 바람직하지 못하다는 비판에도 귀 기울일 필요
- 경제발전 단계나 금융시장의 성숙도 증을 감안할 때 우리나라의 경우 유럽연합의 정책을 창조적으로 수용하여 한국형 MC 모형을 구축할 필요
- 구조적인 저생산성 상태를 벗어나지 못하고 있는 영세자영업에 대한 자금공급과 경영지원을 통하여 경쟁력을 향상시키고 종사자의 소득 증대를 지원하는 것을 정책 목표로 설정할 필요

과제 1: 정부와 민간의 관계 정립

- 사업의 성공적 정착을 위해서는 일정 부분 재정 투입이 불가피
 - 현재 미소금융사업 추진을 위한 재원은 전적으로 민간이 부담
 - MC 전문인력 양성, 복지사업자의 운영경비 지급 등의 영역에서 재정이 적극적으로 나설 필요
 - 지역재단에 대해서는 대출 금액의 일정 비율(10%)을 경비로 인정하고 있으며 은행 및 기업 재단의 경우 모 기업의 인적, 물적 지원을 통하여 운영 경비 충당
 - 복지사업자의 경우 운영경비가 전혀 지급되지 않는 가운데 대출자 선정 및 사후 관리 부담만 부과되고 있는 상황
 - 복지사업자 선정에 어려움을 겪는 근본적인 원인이 되고 있으며 선정 이후에도 사업행태 관리에 많은 어려움 직면
 - 민간 주도의 MC사업 확대에 중추적 역할을 수행해야 할 복지사업자 확대에 장애로 작용할 가능성
 - 법률적인 이유로 복지사업자에 대한 경비 지급이 어렵다면 정부가 재정을 통하여 해결하는 방안을 적극 모색할 필요

과제 1: 정부와 민간의 관계 정립

- 정부(공공부문)와 민간의 역할분담 체계 정립 필요
 - 정부(공공부문): 자금조달 및 사업관련 인프라 제공에 비교우위
 - MC 부문에 대한 자금공급을 원활하게 유지하도록 지원하되 구체적인 사업방식에 대해서는 민간에 완전하게 일임
 - 신용위험관리체계 개발 및 보급, 신용정보 시스템 구축, 저소득층 대상 금융교육, MC 전문인력 양성 등을 지원
 - 민간: 사업수행에 비교우위
 - 대출자를 선정 및 관리하고 그 결과에 대하여 책임을 지는 체제 구축 필요
 - 대출자의 필요에 부합하는 대출상품을 설계하고 판매

과제 3: MC의 다양성 확보

- MC 자금 수요는 매우 다양한 형태로 존재
 - ▣ 대출자가 요구하는 **대출규모, 금리, 상환방식** 등은 매우 다양
 - ▣ 대출자의 요구에 부합하는 상품을 제공함으로써 상환률 제고를 추구
- **대출상품 설계에서 MC 기관의 자율권을 보장할 필요**
 - ▣ 대출자의 요구에 부응하는 대출상품을 제공함으로써 상환률 제고를 추구하는 것이 MC의 출발이라는 점에 주목할 필요
 - ▣ 지역적/환경적/업종별 차별 없이 표준적인 조건의 상품을 제공하는 현재의 방식에 대한 근본적인 재검토 필요

과제 2: MC의 지속가능성 확보

- **지속 가능성 확보를 위한 노력 필요**
 - ▣ 자체적인 수입으로 사업을 유지할 수 있는 수입원 확보가 궁극적인 해법
 - ▣ 영업비용과 대손비용 충당 가능한 수준의 수입이 있어야 가능
 - ▣ 대손비용 절감을 위한 부실채권 회수 및 정리를 위한 장치가 미리 강구될 필요
- **궁극적으로는 적어도 시장형 MC에 대해서는 시장 이자율을 반영할 수 있는 수준으로 점진적으로 상승시킬 필요**
- **안정적인 외부 자금원 확보를 위한 노력 필요**
 - ▣ 지원형 MC 유지를 위해서는 일정한 정도의 외부자금지원이 필요
 - ▣ 기업이나 금융회사의 기부에 일방적으로 의존하는 구조를 탈피할 필요
 - ▣ 지원형 MC에 대해서는 정부의 명시적인 기여(contribution)가 필요

최재천의 <민생고 희망찾기> 국회토론회 - 제5주제: 대안은행을 말하다금융위원회 토론회
참고자료

금융위원회: 지난 5년간 서민금융 성과 및 향후 방향

이형주 / 금융위원회 서민금융과장



목 차



- I. 추진 배경
- II. 지난 5년간 주요 서민금융 정책
 - 1. 서민 정책금융 공급체계 확립
 - 2. 불법 사금융 척결
 - 3. 금융비용부담 경감
 - 4. 서민금융 접근성 제고
- III. 성과 및 향후 추진방향
 - 1. 성 과
 - 2. 향후 추진방향

현 정부는 지난 5년간 “친서민·중도 실용주의”의 기조 아래 “서민 금융 지원”을 주요 국정과제로 중점 추진

* 5대 국정지표 중 “능동적 복지”의 핵심 과제 :
“취약계층의 경제활동을 지원하고 재출발을 돕겠습니다.”

※ 서민금융 관련 대통령 발언

- ‘서민을 따뜻하게, 중산층을 두텁게’라는 정책 기조는 이명박 정부 내내 실천하고, 대한민국이 일관되게 밀고 나가야 할 방향임(‘09년 제64주년 광복절 경축사)
- 시혜적 복지보다는 국민의 능력을 개발하여 스스로 자립하는데 초점을 맞추어야 하며, 정부는 미소금융·햇살론 등 서민금융을 통해 저소득층에 스스로 일어설 수 있는 기회를 주고자 노력해 왔음(‘12년 글로벌코리아 개회식)

□ 한편, 글로벌 금융위기(‘08), 유럽 재정위기(‘09) 등 불안한 대외환경은 서민생활의 어려움을 가중시키는 요인으로 작용

○ 가계부채 연착륙 과정에서 금융회사의 건전성 관리 강화에 따라 서민층이 금융이용에 애로를 겪을 가능성도 증대

< 중산층·저소득층 비중 >



< 금융회사 저신용층 대출비중* >



* 전체 금융권 대출잔액 중 7~10등급 대출비중(%) (자료 : NICE)

□ ‘08년 글로벌 금융위기를 거치며, 세계 경제의 패러다임이 기존의 “신자유주의에 기한 시장자율의 강조”에서 “시장규율과 안정성, 사회적 책임의 수행”을 중시하는 기조로 전환

* ‘12년 다보스 포럼은 “대전환을 위한 새로운 모델의 모색”을 제시

- “신자유주의”하에서 금융 시스템의 불안정성과 사회적 불공정성이 확대되는 부작용을 극복하기 위해 금융부문도 “금융의 사회적 책임”과 “소비자·투자자 보호”가 보다 강조

< 추진 배경 >

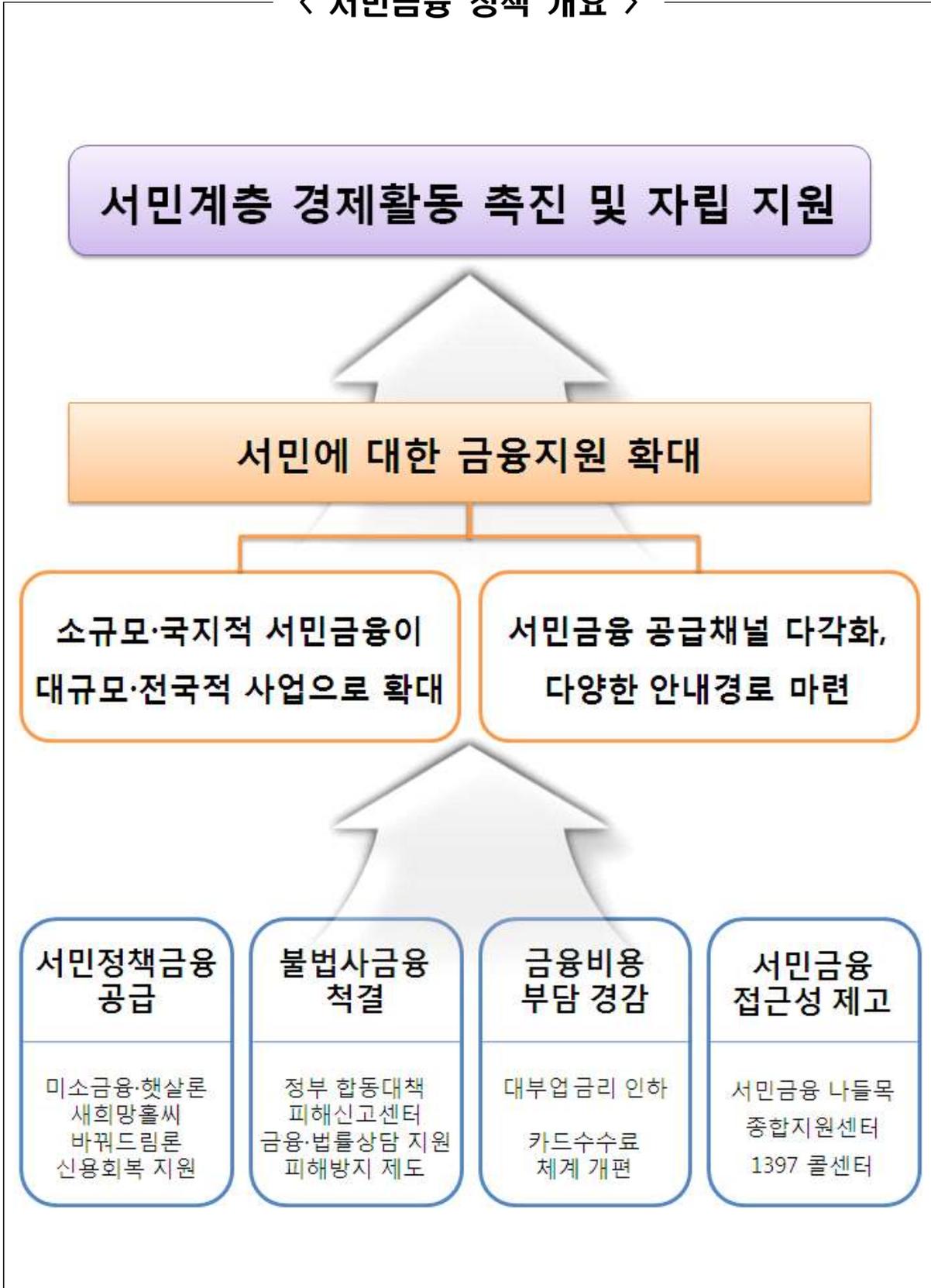


⇒ 정부는 대내외적으로 서민층의 금융애로 우려가 확대되는 정책환경에서 서민층이 “스스로 자립·자활”할 수 있도록 돕는 다양한 서민금융 시책을 추진해 왔으며,

- 이는 “금융의 사회적 책임”과 “소비자·투자자 보호”가 강조되는 세계 경제의 패러다임 전환에도 부합

Ⅱ. 지난 5년간 주요 서민금융 정책

〈 서민금융 정책 개요 〉



1 서민 정책금융 공급체계 확립

- (미소금융) 제도권 금융 이용기회가 차단된 저소득·저신용 계층에 저금리 자금을 지원하여 서민들의 자활에 크게 기여
 - 특히 은행·기업 등이 재원 기부 및 미소금융 사업에 참여함으로써 한국형 마이크로크레딧 모델을 정립
 - ‘전통시장 대출’을 통해 시장 내 고금리 일수대출 근절 등 서민 금융생활에서 가시적인 변화도 시현
 - G20 정상회의 등에서도 미소금융 사업을 벤치마킹 대상으로 인정
- (햇살론) 서민들이 주로 이용하는 저축은행·신협·새마을금고 등을 통해 저리자금을 공급하여 서민층 자금애로 해소
 - 특히 정부와 민간이 공동으로 보증재원을 조성하여 보증부 대출을 공급하는 성공적 민관 협력 사례로 평가
 - * 정부와 민간이 절반씩 보증재원을 조성하여 보증부 대출 실행
- (새희망홀씨) 은행 접근이 어려운 저신용·저소득층을 대상으로 은행권의 저리자금 제공을 통해 서민들의 자금애로 완화
 - 성실상환자에 대한 금리 우대 및 서민전용 상담창구 마련 등을 통해 은행권의 대표적 사회공헌 활동으로 자리매김

< 상품별 지원실적 >

(단위: 억원)

구분 (사업 개시월)	~'09	'10	'11	'12.10월	누적
미소금융 (08.7)	612 (15,810건)	1,144 (15,192건)	3,107 (28,022건)	2,271 (24,022건)	7,134 (83,046건)
햇살론 (10.7)	-	13,859 (152,731건)	4,835 (56,097건)	4,195 (49,291건)	22,889 (258,119건)
새희망홀씨 (10.11)	-	2,677 (33,633건)	13,655 (156,654건)	16,075 (177,147건)	32,407 (367,434건)
3대 상품 계	612 (15,810건)	17,680 (201,556건)	21,597 (240,773건)	22,541 (250,460건)	62,430 (708,599건)

〈 참고 : 3대 서민 정책금융 개요 〉

구분	미소금융 (소액보험 제외)	햇살론	새희망홀씨
재원 · 조성목표	휴면예금·기부금 (2조 2천억원)	정부·서민금융회사 (2조원)	은행 자체재원
대출 목표	2조2천억원 (‘10년부터 10년간)	총 10조원	약 2조원 (‘12년도 목표)
대출 대상	7~10등급 기초수급자, 차상위계층	6~10등급(4천만원 이하) 연소득 2.6천만원이하	5~10등급(4천만원 이하) 연소득 3천만원이하
이자율	연 2~4.5%	연 9~12%	연 11~14%
대출실적 누계	<u>7,134억원</u> (83,046건) (‘08.7~‘12.10)	<u>22,889억원</u> (258,119건) (‘10.7~‘12.10)	<u>32,408억원</u> (367,434건) (‘10.11~‘12.10)
1인당 평균대출	859만원	887만원	882만원

- ◇ 바뀐드림론을 통해 20% 이상 고금리채무를 10% 전후의 저금리채무로 전환함으로써 서민층 금리부담 완화
- ◇ 워크아웃 및 프리워크아웃 등 다양한 신용회복 지원제도를 통해 금융채무불이행자 등의 재활 기회 제공

(바뀐드림론) 고금리 대출(20% 이상)을 은행권의 저금리(10.5% 내외) 대출로 전환하여 취약계층 금리부담을 경감

- 총 130,140명에게 1조 3,493억원(원금기준)의 고금리대출을 저금리대출로 전환하도록 지원
 - 이자부담 경감액은 1인당 1,013만원, 전체적으로 1조 3,183억원



□ (신용회복지원) 다양한 신용회복 지원프로그램을 통해 '08년 이후 709,958건에 대해 총 15.6조원의 채무조정을 지원

- 금융회사간 자율협약에 기초하여 신속하고 효과적으로 채무재조정을 수행하여 채무자와 금융회사 모두 Win-Win

< 신용회복지원 현황 (단위 : 명) >

구 분		'08년	'09년	'10년	'11년	'12.10월	합 계
신용회복위원회	개인워크아웃	73,264	86,452	72,297	71,655	55,043	358,711
	프리워크아웃	-	6,950	6,231	13,217	13,277	39,675
	소계(A)	73,264	93,402	78,528	84,872	68,320	398,386
신용회복기금(B)		14,296	61,744	89,370	78,125	68,037	311,572
신청합계(A+B)		87,560	155,146	167,898	162,997	136,357	709,958

2 불법 사금융 척결

◇ 불법 채권추심·고금리 수취·허위 광고 등 근절 노력을 통해 금융이용자 피해를 방지하고 적극적으로 피해 구제

□ (불법 사금융 피해구제) 검·경의 단속, 금감원 상담접수 등을 통해 불법 사금융 행위 등을 단속하고 피해자 구제

○ 특히, '12년에는 범정부 합동으로 '불법사금융 척결 방안'을 추진하여, 대대적인 불법 사금융 단속을 실시

- 「불법사금융 피해신고센터」를 설치하고 불법 사금융 피해 유형별로 다각적인 피해 구제·서민금융 지원 실시

* '12.4.18~10.31 기간중 불법 사채업자 8,613명을 검거하고, 피해자에 대해 606건 서민금융 지원, 643건 법률 상담 실시

⇒ 불법 사금융을 근절하겠다는 정부의 단호한 의지를 표명하고, 전 행정력을 동원하여 가시적인 성과를 시현

□ (금융이용자 보호를 위한 제도 개선) 불법 채권추심, 허위·과장 대부광고 등에 따른 피해 방지를 위해 제도적 장치 강화

○ (채권추심 행위 규제) 불법적인 채권추심 행위를 구체적으로 제재하는 「채권의 공정한 추심에 관한 법률」 제정('09년)

* 예 : 야간(오후 9시~오전 8시) 채권추심행위 금지, 채무자 또는 관계인에게 폭행·협박·감금하는 행위 금지 등

○ (대부업 광고규제 강화) 허위·과장 대부광고에 따른 피해 방지를 위해 대부광고시 의무 표시사항* 등을 강화

* 예 : 대부광고시 상호·금리조건 등 글자크기 제한, 과도한 대부의 위험성을 알리는 경고문구 표시 의무화 등

⇒ 불법 채권추심, 허위·과장광고 등 서민층 피해가 빈발하는 불법행위를 구체적으로 규율하는 제도적 장치 마련

3 금융비용부담 경감

□ (최고금리 인하) 대부업자 등의 과도한 금리수취에 따른 서민층 금리부담을 경감하기 위해 대부업 최고금리를 지속 인하

* 대부업 최고금리 : ('07) 49% → ('10) 44% → ('11) 39%

○ 또한, 과도한 대부중개수수료가 대부금리로 전가되는 것을 방지하기 위해 대부중개수수료 상한(5%이내)을 도입

⇒ 대부업 신용대출 금리가 지속 하락하는 등 대부업을 이용하는 서민층의 금리부담 완화

* 대부업 신용대출 금리 추이(%) :
('10.6) 42.3 → ('10.12) 41.5 → ('11.6) 38.6 → ('11.12) 37.3

□ (카드수수료 인하) 영세 소상공인 등에 부담으로 작용하던 높은 카드수수료율을 지속적으로 인하

* '07년부터 총 6차례에 걸쳐 신용카드 수수료 인하
(추가로 '12.9월부터 중소가맹점 우대수수료율 1.5% 적용)

○ 대형 가맹점과 일반 가맹점간 수수료율 체계도 합리적으로 조정하여 중·소형 가맹점의 과도한 수수료 부담을 경감

<중소가맹점 범위 확대 추진 경과>

적용시기	중소가맹점 범위 (연 매출 기준)	우대수수료율	수혜 가맹점(비중)
'07.8~	4,800만원 미만	2.0~2.3%	-
'10.4~	9,600만원미만	전통시장 外 2.0~2.15%	105만개 (54%)
'11.5~	1.2억원미만	內 1.6~1.8%	121만개 (59%)
'12.1~	2억원미만	全 가맹점 1.8%이하	152만개 (68%)
'12.9~		全 가맹점 1.5%	179만개 (74%)

* 총 가맹점 수(만개) : ('10말) 194.3 ('11.5) 206.2 ('12.1) 222.6 ('12.9) 242

⇒ 대다수 가맹점의 수수료 부담이 경감되고 대형 가맹점과 중·소형 가맹점간 수수료 격차도 줄어들 것으로 기대

* '12.9월 이후 전체 중소가맹점의 74%가 우대수수료율 수혜

4 서민금융 접근성 제고

◇ 서민들이 쉽고 편리하게 서민금융 상품을 이용하고 도움을 받을 수 있도록 온라인·오프라인·전화 등을 포괄한 서민금융 지원 시스템 구축

□ (On-line) 정부·지자체·민간단체에서 지원하는 다양한 자활지원 프로그램의 종합적 안내 필요성이 대두됨에 따라,

○ '08년 오픈한 「새희망 네트워크」를 올해 「서민금융 나들목」으로 개편, '서민금융 포털사이트'로 관련 정보 및 상담 제공

* 채무조정, 서민금융지원, 취업·창업지원, 복지지원, 신용·재무컨설팅 등

○ 6개월간 70만명 이상이 방문, 개인 금융수준에 대한 정확한 진단 기회를 제공하는 개인신용보고서·신용등급 시뮬레이터 이용률이 높음

□ (Off-line) 지방 주민들의 금융애로 해소 및 불법사금융 피해구제를 효율적으로 지원하기 위해, '12년 상반기에 전국 16개 광역자치단체*에 서민금융종합 지원센터 설치

* 경기 2곳(의정부, 수원), 전북, 경남, 부산, 대구, 제주, 울산, 인천, 광주, 전남, 강원, 충북, 경북, 충남, 대전

○ 서민 금융애로 관련 상담·안내 뿐 아니라 신청·접수, 나아가불법사금융 피해 신고 등을 아우르는 one-stop service 구현

□ (Call Center) 「1397 서민금융 다모아 콜센터」를 오픈('12.9.24)하여, 다양한 서민금융 상품에 대한 맞춤형 상담 진행

○ 바뀐드림론·햇살론·미소금융 등 여러 기관의 다양한 상품에 대한 신규 상담이 꾸준히 이루어지고 있음

○ TV·신문·인터넷 광고를 통해 수요계층에 대한 홍보를 적극 시행한 결과, 현재까지 10만건 이상에 대해 상담 실시

Ⅲ. 성과 및 향후 추진방향

1 성과

① 서민의 금융애로 해소 및 재활지원을 위한 제도적 기반을 공고히 마련

- 저신용·저소득 소외계층에 대한 서민 정책금융 공급을 대규모·전국적으로 대폭 확대

* ('07년 이전) 민간복지사업자(약 1,500억원 규모 추정) 위주 공급 → (이명박정부 이후) 서민 정책금융 공급 (5년간 약 9조원 규모)

- '07년까지 민간 복지사업자 위주로 소규모·국지적으로 이루어지던 서민금융의 공급 채널도 다양화·다변화

지원제도	영업 채널
미소금융	162개 미소금융 채널 (기업재단 76개, 은행재단 53개, 지역재단 33개)
햇살론	3,750여개 저축은행·상호금융 회사 등
새희망홀씨	16개 시중·특수·지방은행
희망드림론	1,432개 새마을금고

- 경기둔화에 따른 연체율 상승에 대비한 선제적 신용회복지원으로 금융채무불이행자도 꾸준히 감소

* 금융채무불이행자 추이 (만명) 02년 04년 06년 08년 10년 '12.9
 263.6 361.5 279.6 227.1 151.4 123.7

- 서민금융에 대한 국민들의 체감 만족도도 높은 수준

('12.6월 서민금융 만족도 설문 결과)



② 영세 자영업자 등의 채무 부담을 경감함으로써, 가계부채의 위험요인을 완화

- 가계부채 관리 강화시 금융회사의 리스크 관리가 엄격해져 취약 계층의 파산 등이 우려

⇒ 저리자금 공급 및 고금리 대출의 저금리 대출로의 전환 등을 통해 취약계층의 금융 부실화를 방지

* 영세자영업자 등에 대한 바뀐드림론(신복기금) 총 13만명 대상 1.3조원 공급

③ 서민생활의 안전판 강화

- 서민, 노약층, 부녀자 등 취약계층을 상대로 하는 금융사기 및 불법 금융거래에 총력 대응하여 서민생활을 보호
- 지속적으로 금리를 인하하고 카드 수수료를 체계를 합리적으로 개편하여 서민들의 금융 및 거래비용을 획기적으로 절감

④ 미래세대의 자립기반 강화

- 청년·대학생 학자금 및 긴급자금을 대출해주는 한편, 고금리 채무를 저금리로 전환할 수 있게 지원하여 미래세대의 부담을 완화

* 청년·대학생 고금리 전환대출(미소금융·신복위) 등을 통해 총 2500억 규모 자금 공급

⑤ 금융회사·기업이 서민들을 지원하는 공생발전의 틀 제시

- 은행·대기업 등의 기부금(미소금융)으로 재원을 마련하고 서민을 지원하여 사회적인 “공생발전”의 가치 실현

* 휴면예금, 기부금 등으로 총 1.56조원을 미소금융 재단에 출연·기부

- 이를 통해 경제양극화 현상을 완화하고 사회통합 및 장기적인 성장 기반을 확충

2 향후 추진방향

① 서민금융 지원제도 간 협조 활성화

- 既 구축한 “서민금융 종합지원센터”, “1397 통합 콜센터” 등의 기능을 강화하여 통합적인 상담·지원 기능을 강화
- 서민금융 지원제도간 중복기능을 최소화하고, 제도간 연계 체계를 강화하여 “유기적”인 서민 지원이 이루어지도록 개선

② 고용·복지 제도와 연계 강화

- 서민금융 지원제도와 既 구축된 고용·복지 제도간 효과적인 연계 채널을 마련
- 금융지원으로 자활이 곤란한 무직자 등은 고용·복지 지원을 통해 일정한 소득원을 확보할 수 있도록 돕고,
 - 고용·복지를 통해 자활중인 자 중에서, 서민금융 지원을 통해 보다 효과적인 자활이 가능한 경우 적극 지원

③ 서민금융의 지속 가능성 제고

- 금융회사·대기업의 기부를 활성화하여 “공생 발전”을 통한 서민금융의 취지를 살려 나가고, 안정적인 재원을 확보
- 저신용·저소득층 지원이라는 서민금융의 취지 내에서, 지원 대상자의 상환능력 제고, 도덕적 해이 방지 등을 통해 서민금융 지원제도의 연체율을 안정적으로 관리

구 분	'07년 이전	'08년 ~ '12.10	비고
① 서민금융 공급 확대			
마이크로크레딧 (미소금융)	200억원 (약 10년간, 추정)	7,302억원 지원	•'08. 3 휴면예금관리재단 출범 •'09.12 미소금융중앙재단 설립
햇살론	—	22,889억원 (26만명)	•'10. 7 출시 (상호금융·저축은행)
희망홀씨	—	26,715억원 (38만명)	•'09. 3~'10.10 (은행권)
새희망홀씨	—	32,407억원 (37만명)	•'10.11 출시 (은행권)
전환대출 (바꿔드림론)	—	13,183억원 (13만명)	•'08.12 이후 공급
② 신용회복 지원 강화			
금융채무 불이행자 추이	258만명('07.12)	124만명('12.9), (134만명 ↓)	•'08년 이후 매년 감소
채무조정 지원			
신복위	66만명 지원 ('02~'07, 6년간)	36만명 지원 ('08~12, 5년간)	•'04~'05년 신용카드 채무불이 행자 48만명 지원
신복기금	—	31.2만명 지원	•'08.12 설립
프리워크아웃	—	4만명 지원	•'09. 4 신설
소액대출	35억원 (1,168명) (2007년)	851억원 (2.7만명) (2011년)	•신용회복 중 긴급자금

참고 1

지난 5년간 서민금융정책 추진성과

구 분	2007년 이전	2008년 이후	
③ 불법 사금융 척결			
불건전 관행개선	—	<ul style="list-style-type: none"> •'09.10 「채권의 공정한 추심에 관한 법률」 제정 <ul style="list-style-type: none"> - 야간 채권추심 금지 등 •'11.11 대부광고 규제 강화 <ul style="list-style-type: none"> - 대부업광고 식별 용이성 제고 등 	
불법사금융 척결		<ul style="list-style-type: none"> •'12.4.18~10.31 기간중 불법 사채업자 8,613명 검거 •피해자 서민금융 지원(606건), 법률 상담 실시(643건) 	
대부업 감독체제 정비	<ul style="list-style-type: none"> • '07.12 금감원 대형업체 직권검사 근거 마련 		
고금리 구조 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 연 49% 	<ul style="list-style-type: none"> •연 39%, 대부중개수수료 상한(5%) 제한('13) 	
④ 금융비용부담 경감			
대부업 최고금리 인하	연 49%	연 39%	<ul style="list-style-type: none"> •'10. 7, '11.6 각각 5%p 인하
대출금리 비교공시 강화	—	서민금융업권별 대출금리 비교공시시스템 구축	<ul style="list-style-type: none"> •'11. 4 대부업협회 •'11. 6 저축은행중앙회 •'11. 9 신협중앙회
중소가맹점 수수료율 인하	<ul style="list-style-type: none"> •중소가맹점 수수료율 3.3~3.6% (연매출 4,800만원 미만) 	<ul style="list-style-type: none"> •'08.10 서민생활업종.전통시장 대상 인하 •'09. 2 전통시장가맹점 인하 •'10. 4 중소가맹점(연매출 9,600만원 미만) 대상 인하 •'11. 5 중소가맹점 범위 확대 : 연매출 1.2억 미만 •'12. 1 중소가맹점 범위 추가확대 : 연매출 2억원 미만 중소가맹점 대상 인하 : 1.6~1.8% •'12. 9 중소가맹점 대상 인하 : 1.5% ⇒ 카드수수료율 '07년 대비 50% 이상인하 	
가맹점 수수료율 체계 전면 개편	—	<ul style="list-style-type: none"> •'12. 2 여전법 개정 <ul style="list-style-type: none"> - 카드사 부당한 수수료율 차별금지, 중소가맹점 우대 수수료율 적용, 대형가맹점 우월적 지위 남용 금지 등 •'12. 7. 4 카드 가맹점수수료체계 개편방안 마련 <ul style="list-style-type: none"> - 가맹점수수료율 산정원칙 도입 - 중소가맹점 우대수수료율 적용 (업계자율 1.5%) - 대형가맹점 부당행위 금지 	

참고 2

지난 5년간 주요 서민금융 대책 추진 현황

참고 3

서민금융 지원 체계

		지원 창구	지원 방식	주요 지원대상 (신용대출 기준)	금리수준
서민금융	일반 금융	은행	신용·담보 대출	신용 1~3등급	5~14%
		상호금융	”	신용 2~6등급	10~25%
		여전회사	”	신용 4~7등급	20~35%
		저축은행	”	신용 5~9등급	25~39%
		대부업체	”	신용 7~10등급	35~39%
	서민우대 금융	은행	새희망홀씨 (신용대출)	신용 5~10등급 (생계자금)	10~14%
		상호금융, 저축은행 등	햇살론 (신용대출)	신용 6~10등급 (생계·사업자금)	9~12%
		미소금융재단, NGO 등	미소금융 (신용대출)	신용 7~10등급 (사업자금)	2~4.5%
		신용회복위원회, 신용회복기금	개인워크아웃 (신용회복지원)	신용 9~10등급 (채무조정)	-
	서민 신용보증	신용회복기금	전환대출(신용보증)	신용 6~10등급	8~12%
		지역신용보증재단	신용보증	영세자영업자 등	-
	복지	정 부	기초생활보장	경제활동 능력 없는 자	-

- ◇ 금융회사들이 시장 원리에 따라 공급하는 “일반 서민금융”과 공적 지원을 바탕으로 저금리로 공급하는 “서민 우대금융”을 병행지원 중
- 서민층은 담보력이 취약하고 신용등급이 낮기 때문에 일반금융을 이용하기가 쉽지 않고, 이용하더라도 20% 이상의 금리를 부담
- 20%이상의 고금리 부담을 안고서는 창업 등을 통한 서민의 자활을 기대하기 어렵기 때문에 저리의 서민우대금융을 보완적으로 지원

‘국내 마이크로크레딧의 현황과 과제’ 토론문

이성수 / 신나는 조합 상임이사

1. 우리나라에서 마이크로크레딧은 앞으로도 유효한가?

○ ‘영세 자영업시장의 포화’ 상태를 고려하여야 한다는 의견에 동의함.

- 이와 함께 경기침체 상황을 고려하여 신나는조합의 경우 2010년 이후 심사 기준을 강화하여 지원대상인 저소득 취약계층 중에서 ‘준비된 예비창업자와 지속가능성이 있는 자영업자’를 선발하여 지원하고자 노력하고 있음.

※ 신나는조합 대출 신청자 대비 최종합격자 비율은 28%임(2010~2012년 평균).

- 하고자 하는 사업이 사업성도 있고 신청자가 기업가로서의 자질과 능력도 있으나 창업 준비가 미흡할 경우, 시간적 여유를 주고 미흡한 부분을 보완토록 한 후 최종 대출 결정함(‘동반자 프로그램’).

- 신나는조합이 설립한 (주)신나는사람들 직영매장(마츠에 우동, 화평동 왕만두, 회오리세차장)을 활용, 실전훈련이 필요한 예비창업자와 지역자활센터 참여주민들이 실제 근무를 하면서 창업 준비를 할 수 있도록 지원함.

○ 사례 발표를 통해 알 수 있듯이 취업하기가 어렵고 설사 취업을 하더라도 가구여건과 맞지 않는 일자리인 경우가 많아 불가피하게 영세 자영업이라도 할 수 밖에 없는 국민들이 많고(특히 여성가장의 경우), 이를 통해 생계를 유지할 수 있는 역량을 가진 분들이 존재하므로 마이크로크레딧은 앞으로도 필요할 것임.

- 신나는조합은 2011년부터 통일부 산하 공공기관인 북한이탈주민지원재단과 함께 북한이탈주민들을 위한 창업교육, 창업자컨설팅, 사업자금 대출사업을 하는 등 우리사회의 새로운 사회적 취약계층을 돕는데 마이크로크레딧 프로그램을 활용하고 있음.

2. 대출자가 운영하는 사업에 실질적인 도움을 줄 수 있는가?

- 발제문에서 지적하고 있으며, 김옥연 대표의 사례발표문에서도 드러나 있는 것처럼 우리나라 마이크로크레딧에서는 자금대출 못지않게 중요한 것이 경영지원임.
- 사회연대은행의 경우, 소상공인 창업지원 경력이 있는 RM분들이 사업경험이 부족한 창업자들에게는 매우 큰 힘이 되고 있다는 것을 느낄 수 있음. 이러한 지원체계가 있었기에 잘 되는 사업 모델을 새로운 창업자들에게 전수해주는 ‘소셜 체인’이라는 혁신적인 사업모델이 가능했을 것이라고 생각함.
- 신나는조합의 경우, 실험적인 수준이지만 (주)신나는사람들 운영을 통한 실전경험 제공, 기초적인 경영진단 컨설팅, 대학과의 산학협력을 통한 대학생 자원봉사자들의 마케팅지원, 재무컨설팅 등의 활동을 하고는 있으나 전체적으로는 전문성이 미흡한 수준이고 일상적이고 지속적인 지원체계를 갖추고 있지는 못한 실정임. 신나는조합은 이러한 현실을 극복해야 할 중요한 과제로 삼고 있으며 부족한 부분을 보완하기 위해 꾸준히 노력을 하고 있음.

3. 지속가능한 재무구조를 갖추고 있는가?

- 신나는조합 관리운영비 재원은 크게 대출이자수입, 정부보조금수입, 후원금과 기부금, 기타 사업수입으로 이루어짐.
- 2010년의 경우, 위의 4개 총 수입금은 전체 관리운영비 대비 104% 수준이었으나 2011년에는 그 비율이 82%로 떨어져 재무구조가 악화되었는데 이는 보건복지부와 서울시 마이크로크레딧 사업이 중단되어 정부보조금수입분이 줄어들었기 때문임(세부내용은 첨부자료 중 재정자립도 참조).
- 이자수입금액은 전체 관리운영비 대비 21%에 불과한 실정인데 이는 그 동안 대부분의 경우 대출이자 2% 수준이었기 때문임.
- 신나는조합은 2011년부터 단체의 재무적 지속가능성과 저소득층도 부담할 수 있는 적정한 대출이자 수준을 자체 판단하여 가능한 범위 내에서 대출이자를 결정하고 있음.
- 대출이자 자율결정이 가능한 미소금융자금의 경우, 6.5%(미소금융지점 4.5%)임.
- 신나는조합 자체조성 기금으로 대출하는 5백만원 미만의 긴급생계자금의 경우, 9~11%(상환

기간은 1년 또는 2년 이내)임.

※ 매년 20억원을 8%로 대출 시 이자수입으로 재정자립이 가능함(신나는조합 자체 분석결과).

- 결론적으로 우리나라 마이크로크레딧 이자수준으로는 관리운영비를 충당할 수 없기 때문에 운영비 지원이 반드시 필요하다고 볼 수 있음.
- 이외에 심사와 상환관리 체계를 효율화하여 비용을 절감함으로써 재무구조를 점진적으로 개선하고자 함.

4. 상환율은 어떠한가?

- 과거 신나는조합은 ‘가장 어려운 조건에 있는 사람들에게 일자리와 소득을 가질 기회를 제공한다.’라는 원칙에 근거하여 대출자를 선발하는 경향이 있었고 상환관리도 미흡한 수준이었음.
- 2011년 말 기준 상환율은 71%임.
- 2010년 이후부터는 자영업 시장의 포화, 경기침체, 가계부채와 파산신청자 급증 등 사업 환경을 고려하여 대출심사를 강화하는 방향으로 전환하였고, 금융기관 등 은퇴자 전문인력 풀 20여 명을 충원하여 월 1회 현장방문 등 사후관리 체계를 정비하였으며, 2012년에는 많은 내부논란과 고민 끝에, 상환 여력이 있을 것으로 보임에도 불구하고 오랜 기간 동안 고의로 상환을 기피하는 것으로 판단되는 몇몇 대출자에 대해서는 재산조사, 지급명령, 가압류 등 가능한 법적 조치를 취하였음.
- 2010년 이후 대출자들의 상환율은 2012년 12월 기준 91%를 유지하고 있음.
- 신나는조합은 ‘준비된 예비창업자에게는 최대한 지원을 하고, 좀 더 준비가 필요한 예비창업자에게는 준비를 할 수 있도록 지원을 하고, 창업이 적합하지 않은 창업희망자들에게는 이들의 취업을 돕거나 복지프로그램을 이용할 수 있도록 지원한다.’는 원칙을 따르고자 함.

5. 미소금융 관련 제언

- 미소금융은 생산적 복지 프로그램으로서의 마이크로크레딧이라기 보다는 ‘또 다른 서민금융 기관’으로 스스로를 규정하고 있는 것으로 생각되며 따라서 미소금융과 마이크로크레딧 민간단체들과는 파트너십을 갖기가 어려울 것으로 판단됨.

- 현재 서울시의 '서울형 마이크로크레딧'과 같은 프로그램들이 확산되는 것이 바람직하며 미소금융사업의 출범으로 2010년 중단된 보건복지부의 '희망키움뱅크' 프로그램이 재개되었으면 하는 바램임.

○ 미소금융 운영방식에 있어서는 다음과 같은 제언을 드림.

- 중앙과 지점 체계를 해소하고 현재 지점들은 독립적인 미소금융사업자 체계로 전환하여 독립적이고 자율적인 상품개발과 운영이 가능하도록 지원

- 협동조합에 대한 대출상품 개발

- 미소금융사업자에 대해 자영업자, 사회적기업, 협동조합 대출사업 병행 허용

- 미소금융사업자에 손실을 관리 목표(또는 목표 회수율) 제시와 평가관리체계 마련

대안금융의 가치를 말하다

- 사회연대은행 마이크로크레딧 현황과 발전방향을 중심으로

박상금 / 사회연대은행 상임이사

□ 사회연대은행이 빈곤층, 금융소외계층의 자립지원을 미션으로 마이크로크레딧 사업을 시작한 지 10년이 다 되어 가는데 저희 기관에서 늘 고민하고 해법을 찾는 부분들에 대한 문제점과 발전방향을 제시해주셨으며 큰 틀에서 한국 마이크로크레딧의 특징과 문제점 해결해야 할 과제를 미소금융모형의 과제와 연결지어 1. 정부와 민간의 관계 정립, 2. MC의 지속가능성 확보, 3. MC의 다양성 확보 세 가지의 카테고리 제시해주셨는데 전적으로 공감하는 사항임.

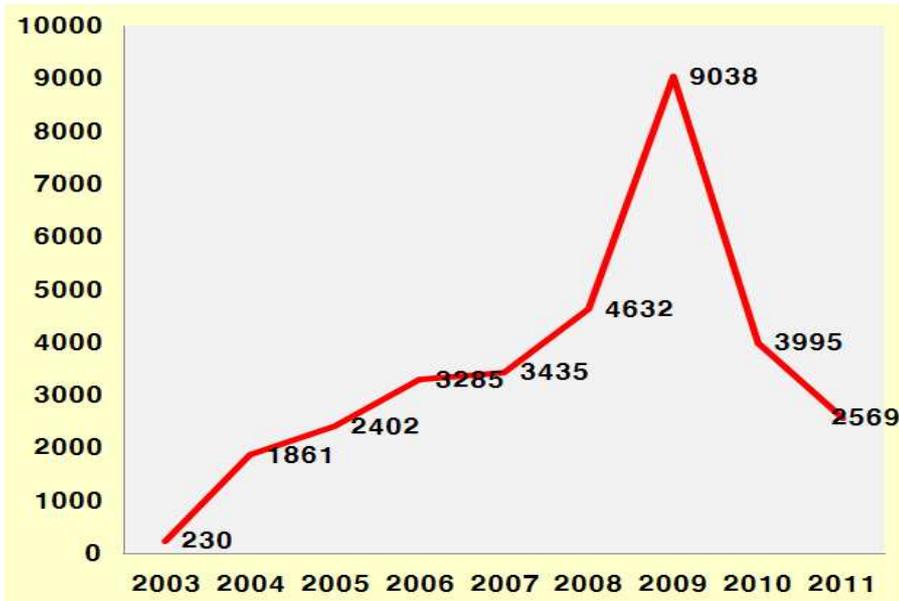
□ 사회연대은행 10년간의 마이크로크레딧 사업 지원 실적과 성과, 사업수행과정에서의 문제점, 애로사항 그리고 향후 발전방향에 대한 의견을 말씀드리면서 두 가지 의견을 여쭙고자 함.

□ 사회연대은행 마이크로크레딧 지원 현황과 성과

○ 2002년 12월 설립한 사회연대은행은 2003년 5월부터 마이크로크레딧 사업을 시작하여 자활 의지와 역량이 있는 저소득층을 대상으로 10년간 총 약 1,600개 업체에 대하여 약 350억 원의 기금을 지원하였음.

○ 2003년 이후 지속적으로 기금규모가 증가하였으나 2009년 90억을 정점으로 2010년 40억, 2011년 25억 정도로 급감하였음.

○ 마이크로크레딧의 경험과 축적된 노하우 전수 : 마이크로크레딧 선도기관으로서 2006년 사회 복지은행, 기쁨과 희망은행 등 신생 마이크로크레딧 기관에 대한 설립지원, 2009년 경기광역 등



15개 마이크로크레딧사업 추진기관에 대해 마이크로크레딧 프로세스에 대한 컨설팅을 지원하였으며 2012년에는 인천 사회적은행의 마이크로크레딧 설립과 프로세스에 대한 지원을 실시하였습니다.

○ 지속적인 마이크로크레딧 전문가 양성 : 2003년부터 마이크로크레딧 사업을 전개해오면서 사업의 과정과 프로세스별 추진방법 등을 매뉴얼화하였고 마이크로크레딧 사업이 확산될 것에 대비, 마이크로크레딧 사업의 성공요인의 하나라고 할 수 있는 마이크로크레딧활동가 RM(Relation Manager)을 2007년부터 2012년 현재까지 양성해왔으며, 양성된 인력이 마이크로크레딧 기관, 자활기관 등 각계에서 마이크로크레딧 활동가로서의 역할을 하고 있음. 그러나 2010년부터 민간 마이크로크레딧 기관의 사업위축으로 활동연계는 소규모에 이르고 있음.

□ 사회연대은행 마이크로크레딧 운영 애로 및 문제점

○ 기금의 안정성 미흡

민간 마이크로크레딧 기관의 전략적인 사회공헌활동 파트너였던 대기업, 금융기관이 직접 수행하는 시스템으로 변경되면서 마이크로크레딧 사업을 안정적으로 수행하기 위한 자원조성에 빨간 신호등이 켜졌음. 이는 마치 대기업이 소상공업자의 영역에까지 진출하여 골목상권을 점령하여 스토어푸어(store-poor)를 양산하는데 일조를 하는 것과 같은 현상이라고 할 수도 있음.

- 낮은 대출 이자율과 높은 운영비용

마이크로크레딧기관의 경우 어떤 가치를 중시하느냐에 따라 선택하는 전략이 달라질 수 있는데 제도권 금융기관의 이자율보다 훨씬 낮은 수준의 이자율을 부과하고 있어 재정자립도가 취약할 수밖에 없는 구조를 띄고 있으며, 창업 전·후 밀착지원이 결합됨으로 인해 사업운영의 고비용 구조를 나타내고 있음.

- 부실채권의 증가와 장기적인 기금잠식 우려

경기침체, 자영업과잉구조, 복지적인 선발, 신용평가모형의 불안정성 등으로 부실채권이 증가하고 있음. 그러나 일반 자영업자의 평균생존율보다는 훨씬 상회하는 생존율을 나타내고 있음.

□ 마이크로크레딧 발전방향

- 정부와 민간의 역할분담

- 현재 한국의 민간 마이크로크레딧 기관들이 고민하고 있는 문제들은 다른 나라 마이크로크레딧 기관이나 마이크로크레딧의 역사, 발전 과정 등과 비교해볼 때 비슷한 시기에 비슷한 고민들이라고 생각함. 다만 다른 나라와 비교할 때 차이가 있다면 바로 공공부문의 마이크로크레딧 확대와 함께 공공주도로 가고 있는 상황이 큰 차이라고 할 수 있겠음.

- 마이크로크레딧이 저소득층의 자립, 일자리 창출의 유용한 대안으로 인정받은 상황에서 실업과 양극화의 문제를 적극적으로 해결해야만 하는 정부의 입장에서 마이크로크레딧을 활성화시켜야겠다는 것은 바람직한 선택이었다고 봄. 그러나 방법론에서는 개선이 필요할 것으로 사료됨

- 정부의 역할과 관련 월드뱅크 산하기관인 CGAP(Consultative Group to Assist the Poor)에서 11가지 Microfinance 주요 원칙을 제시하였는데 그중에 정부의 역할에 대해 이렇게 언급하고 있음.

정부의 역할은 enabler이지 금융서비스의 직접적 provider가 아니다.
국가는 빈곤자 저축을 보호하는 한편 금융서비스 개발을 촉진하는 지지정책

환경을 조성하는데 중요한 역할을 한다.

정부가 microfinance를 위해 할 수 있는 주요한 일들은 거시경제의 안정성을 유지하고, 이자율 상한을 피하며, 보조금을 통해 지속가능하지 못한 높은 연체 대출 프로그램으로 인한 시장 와해를 제한하는 것이다.

정부는 또한 기업가들에 대한 비즈니스 환경을 개선시키고, 부패를 단속하며, 시장 및 인프라에 대한 접근을 개선시키는 것으로 빈곤층에 대한 금융서비스를 지원할 수 있다.

특별한 경우에 있어서, 안정적이고 독립적인 microfinance 기관들에 대한 정부의 자금조달은 다른 자금들이 부족할 때 정당화될 수 있다.

- 방글라데시의 마이크로파이낸스투자펀드인 PKSF사례, 영국의 캐머런 정부가 추진하는 빅소사이어티 플랜 사례(휴면예금으로 마이크로파이낸스 공공펀드를 조성하여 시민사회의 사회적기업, 자선단체, 비영리단체들이 사업을 수행하고 있음), UNDP 산하 마이크로파이낸스 컨설팅 기관인 CGAP의 권고 등을 고려하여 미소금융의 역할을 다음과 같이 재정립할 필요가 있음.

미소금융의 역할은 직접 자금을 쏟아 붓거나 직접적인 관여보다는 마이크로파이낸스가 정착할 수 있도록 제반 법적, 제도적 환경을 마련하고 인프라를 지원하는 역할에 그쳐야 한다.

- 정부는 직접운용에서 벗어나 Funder로 남고 민간에서 이러한 역할들을 잘 수행할 수 있도록 인프라 구축 등의 지원으로 방향을 선회하고 제도를 정비해야 할 것으로 생각하며 그런 의미에서 민간과의 협력도 반드시 이루어져야 할 것이며 대기업, 금융기관의 직접적인 미소금융 사업수행방식은 개편되어야 할 것임.

토론 1

대기업, 금융기관의 직접적인 미소금융 사업 직접수행방식에 대한 방향성은?

- MC 수행기관들의 지속가능성 확보를 위한 해결 과제
 - 지원대상과 지원방식, 금리, 한국적 경제 상황에 적합한 다양한 MC유형 선택 필요
- 재정자립 달성목표와 침투도를 증대시키는 사회적 목표를 동시에 달성하는 것은 사회적 비용없이 사회적 효용을 증대시킨다는 측면에서 최선의 정책임. 그러나 상충되는 과제로 지극히 어려운 측면이 있으므로 한국적 상황, 기관의 전략에 따라 적합한 방식의 MC유형을 선택하여 운용할 필요가 있음.

-> 금리의 다양화(시장형/지원형), 관리방식의 다양화(예비창업자형/기존사업자형)

- 안정적인 재원 확보

금융소외계층을 대상으로 대출을 지속적으로 제공하기 위해서는 침투도와 재정적 지속가능성 확보 두가지 목표를 달성하기 위한 재정자립도가 이루어져야 하며 이를 위해서는 외부 보조금 의존에서 탈피할 수 있도록 안정적인 재원을 확보하려는 노력이 필요함.

- 효율성 요인 확보

-> 부실채권 감소화를 위한 노력 : 양질의 대출자산 유지하고 신용위험을 효율적으로 관리하고 대출손실 극소화를 위해 사전, 사후관리 효율적으로 실시할 필요가 있음.

-> 운영 비용절약을 위한 노력 : 규모의 범위와 규모의 경제효과를 최대한 활용하고 전산화 등으로 대출절차의 표준화 작업을 시도하는 등 경영효율화를 통해 운용비용을 줄이고 고비용 구조를 극복하는 노력이 필요함.

토론 2

마이크로크레딧 기관들이 신용대출을 실시하는 과정에서 부실채권을 예방할 수 있는 신용평가 모형은 있는지? 벤치마킹할 만한 사례가 있다면?

미소금융사업의 추진체계 및 주요내용

조인희 / 미소금융중앙재단 사무처장

목차

- I. 미소금융의 의의
 - 1. 개념 2. 성격

- II. 추진 배경
 - 1. 그동안의 마이크로 크레딧 추진실태
 - 2. 한계점

- III. 미소금융사업의 추진체계 및 주요내용
 - 1. 추진체계 2. 주요내용 3. 기대효과

- IV. 추진 현황
 - 1. 사업실적 2. 미소금융사업의 활성화 3. 인프라 구축

- V. 그동안의 사업추진에 대한 평가
 - 1. 전반적인 평가
 - 2. 언론 등에서의 평가

- VI. 미소금융의 안정적 확대를 위한 과제
 - 1. 재정적 지속가능을 위한 안정적인 자원 확보
 - 2. 다양한 사업모델 구축
 - 3. 교육 및 봉사기능의 활성화
 - 4. 현장 중심의 업무지원 기능

1

미소금융의 의의

- 제도권 금융 이용이 곤란한 금융소외계층을 대상으로 창업자금, 운영자금 등의 자활자금을 무담보·무보증으로 지원하는 소액대출사업 (Microcredit)
- 금융사각지대를 해소하고 금융소외계층이 사회·경제적으로 자립할 수 있는 기반을 마련해 주는 사업 전반을 총칭

2. 성격

- 금융에서 소외된 사회적 취약계층을 대상으로 창업대출 및 경영지원 서비스 등을 통하여 이들의 자활 노력을 지원하는 대안적 금융의 성격



2 추진 배경

1. 그동안의 Microcredit 추진 실태

- 2000년 이후 30여개의 민간단체가 재정, 지자체 예산, 민간 기부금 등을 통해 마이크로크레딧 사업을 수행
 - 2000년부터 (사)신나는조합 등 민간단체가 민간 기부금으로 창업자금 지원을 시작
 - '08.3월 금융회사 휴면예금 출연금을 재원으로 하는 소액서민금융재단 설립 이후 대출규모가 다소 확대

2. 한계점

- 수요에 비해 지원규모가 미흡
 - 신용등급 7등급 이하 825만명, 사금융이용자(추정) 189만명
 - 10년 동안 1,480억원 지원에 불과(연평균 148억원)
- 사업자 수가 적어 서민들의 접근성이 제한적이고, 전달체계의 효율성이 낮음
- 저신용 서민, 영세 자영업자에 대한 자활지원체계의 개선 요구

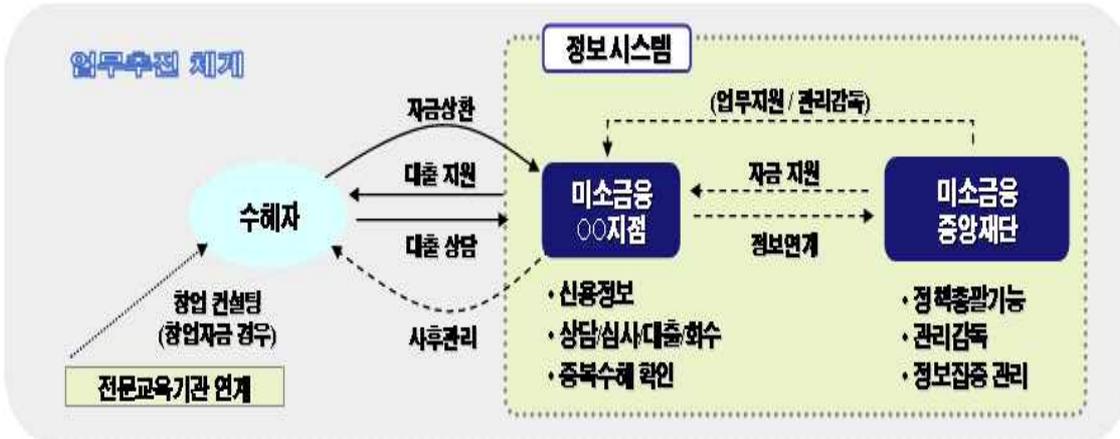


**저소득·저신용층의 경제적 자립지원을 위한 마이크로크레딧 사업확대 필요성
(미소금융 태동)**

3

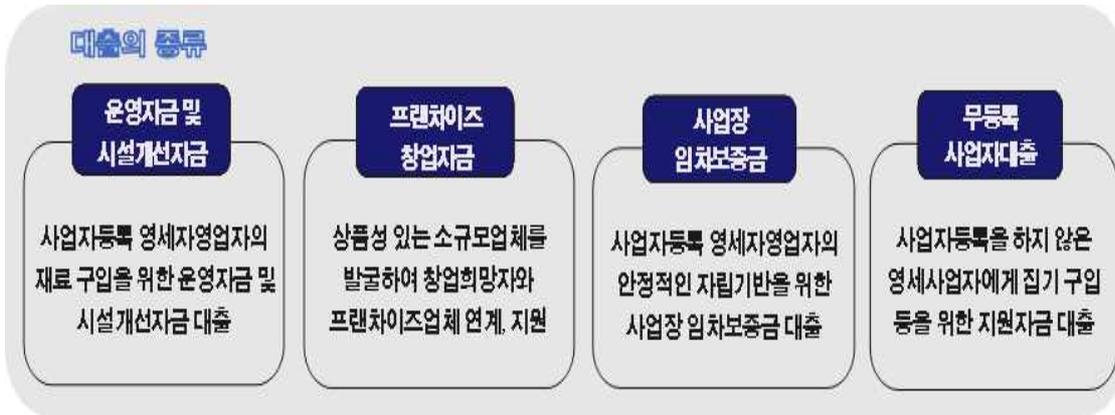
미소금융사업의 추진체계 및 주요내용

1. 추진체계



2. 주요내용

- 소액서민금융재단을 『미소금융중앙재단』으로 확대 개편
- 자체 네트워크 구성·지원 : 전국 200~300개의 지역법인 설립
- 민간기부 활성화를 통해 향후 10년간 총 2조원의 기금을 조성
- 저소득·저신용층을 대상으로 창업·운영·시설개선자금·전통시장 영세상인 대출 등 지원
- 지원대상
개인신용 7등급 이하의 저신용층 또는 저소득층에 해당하는 자
- 지원내용



□ 기타사항

- 대출한도는 지원내용에 따라 500만~7,000만원 이내
- 금리는 시장금리 이하(2.0~4.5%)로 적용
- 상환기간은 지원내용에 따라 1~5년 분할 상환(거치기간 무이자)

3. 기대효과

□ 저소득층의 자활 지원 확산

- 지난 10년간 대비 13배 이상 확대 효과

□ 기업의 사회적 책임이행 분위기 조성

- 재계 및 금융권의 자발적 참여

□ 나눔·봉사문화의 확산

- 자원봉사활동을 통한 국민적 공감대 형성

4

추진 현황

1. 사업 실적 (12.11월말 현재)

□ 총 132,793명에 7,573억원을 대출 및 지원

- 미소금융 지점 : 40,659명, 5,352억원
- 기존 복지사업자 : 23,999명, 1,046억원
- 전통시장 상인회 : 21,741명, 1,007억원

※ 소액보험사업 : 46,394명에 168억원 지원 포함

□ 미소금융 지점을 통해 40,659명에 5,352억원 대출

- 1인당 평균대출금액은 1,316만원*

* 창업 2,485만원, 운영·시설·전통시장 878만원, 무등록 466만원 등

- 자금용도별로는 창업, 운영, 전통시장 순으로 비중을 차지
- 연체율은 5.6%(30일 이상)로 비교적 낮은 수준이나, '12년 들어 증가 추세

(단위:억원)

상품별	'10년	'11년	'12.11월말	계	1인당 평균대출액
창업자금	401.0	1,699.6	881.0	2,981.6	2,485만원
운영자금	165.8	581.5	736.4	1,483.7	885만원
시설개선	54.3	71.4	74.2	199.9	890만원
무등록사업	67.9	40.3	41.5	149.7	466만원
전통시장	106.6	154.8	270.5	531.9	855만원
기타	0.0	0.0	5.3	5.3	236만원
계	795.6	2,547.6	2,008.9	5,352.1	1,316만원

* '12년 차량대출은 감소하고, 운영자금·전통시장대출은 증가 추세

□ 기존 복지사업자를 통해 23,999명에 1,046억원 대출

○ 1인당 평균대출금액은 436만원*

* 창업 2,199만원, 신용회복 297만원, 사회적기업 1억원 등

○ 기존 복지사업자에 대한 대출지원금은 배정금액 대비 97% 수준

(단위:억원)

상품별	'08~'10년	'11년	'12.11월말	계	1인당 평균대출액
창업(5)	144.5	47.5	22.8	214.8	2,199만원
신용회복(2)	470.0	115.0	93.8	678.8	297만원
사회적기업(3)	99.7	39.6	12.8	152.1	1억원
계(10)	714.2	202.1	129.4	1,045.7	436만원

□ 407개 전통시장 상인회를 통해 21,741명에 1,007억원 대출

(단위:억원)

연도별	'08~'10년	'11년	'12.11월말	계	1인당 평균대출액
대출금액	246.7	356.5	403.6	1,006.8	463만원

※ 소액보험 사업

- 저소득층 아동, 장애인시설, 다문화가족 등을 대상으로 '08년부터 5년간 총 168억원을 가입 지원

* '12년 47억원을 추가 집행 예정

** '12.11월말 누계 65억원의 보험금을 지급

(단위:억원)

연도별	'08~'10년	'11년	'12.11월말	계	1인당 평균지원액
지원금액	114.6	49.8	3.3	167.7	36만원

2. 미소금융사업의 활성화

□ 미소금융 지원 대상자 확대

- 「청년·저소득층 생활안정을 위한 서민금융확대방안(제 118차 비상경제대책 회의, '12.3.30.발표)」에 따라 ① 청년·대학생 긴급 미소금융자금 대출, ②전통시장 영세상인 소액대출(뉴마켓론) 및 ③전통시장 명절 긴급자금을 지원 ('12.5.31.)
- 은행권 기부금(총 규모 500억원)으로 보증재원을 조성, 신용회복위

원회와 업무 연계를 통해 청년·대학생 고금리 채무에 대한 전환 대출을 실시 (12.6.18.)

□ 미소금융 대출자격 요건 완화

- 재산대비 부채비율(50%→60%), 재산요건(대도시 135백만원→150백만원, 중소도시 85백만원→100백만원)을 완화하여 대상자의 범위를 확대

□ 자금용도별 대출한도 상향 조정

- “서민금융지원 강화방안(금융위원회 발표, ‘12.7.19)”에 따라 미소금융 대출금 지원 한도를 상향조정

* 창업자금(50백만원→70백만원), 운영자금·시설개선자금 (10백만원→20백만원)

□ 기업형 차량담보부 대출 억제 (생계형 차량 대출은 지속)

* 지점 총대출 대비 차량대출 비율 : 68%(‘11년말) → 27%(‘12년 5월)

‘12년 5월 이후 기업형 차량대출 전면 중단

3. 인프라 구축

□ 미소금융 전국 네트워크 구축 (12.11월말 현재)

- 162개(출장소 30개)의 지점을 설립
 - 기업·은행재단 129개(출장소 25개), 지역지점 33개(출장소 5개)

- 수도권 70개(출장소 12개), 지방 92개(출장소 18개)

○ 전국 '서민금융 종합지원센터' 내 상담창구 설치

- 전국 16개 광역자치단체에 상담창구를 설치

- 지점 종사자들이 1명씩 전담 및 순환 근무를 실시

□ 재원의 안정적 확보 및 운영 ('12년말 예상)

○ 1조5,791억원의 재원을 조성

구 분	재원조성	원권리자지급	계
휴면예금	4,556억원	525억원	4,031억원
휴면보험금	2,770억원	447억원	2,323억원
기부금	9,437억원	-	9,437억원
계	1조6,763억원	972억원	1조5,791억원

□ 미소금융 통합정보시스템 구축

○ 전달체계의 효율성 및 서민들의 접근성 제고

○ 수요자 중심으로 통합(또는 연계)된 정보서비스 제공

○ 부적정·중복 수혜 방지를 위한 사후관리 및 이력관리

○ 정보시스템 보안성 및 안정성 강화

○ 개인정보보호법 시행에 따른 대응체계 구축

○ 미소금융지점 업무지원 및 효율적인 정보연계 체계 구축

○ 기존 복지사업자 통합정보시스템 마련 및 시행

□ 복지사업자에 대한 감독·검사체계 보완

- 복지사업자 감독규정 제정 등 제도적 장치 마련
- 복지사업자에 대한 정기적인 검사업무 실시
 - * '12년 고객지원부를 신설하여 385개 기관에 대한 현장검사를 실시

□ 미소금융 전문인력 양성 프로그램 운영

- 한국금융연수원과 공동으로 프로그램 개발 ('11년)
 - * 미소아카데미 상설 교육장 설치 ('12.8월)
- 사후관리전문가(RM) 등 종사자 교육 실시 ('11년~)
 - * 총 15개 과정
- 미소금융 이용자를 위한 맞춤형 교육 실시 ('12년~)
 - * 총 2개 과정 (수도권 및 부산지역 이용자)

□ 미소희망봉사단 창단·운영 ('10년~)

- 각 분야 전문가 및 대학생, 일반인 등이 자원봉사자로 참여
- 전문지식, 재능나눔, 일손지원 등을 통해 나눔과 봉사 문화 확산
 - * 2,070명의 자원봉사자들이 7,837회의 봉사활동을 수행

□ 주요 대학 내 마이크로파이낸스(미소금융) 과목 개설

- 고려대, 연세대, 부산대, 순천향대 등에서 '10.2학기부터 개설
 - 이론 강의 및 자원봉사 실습(미소금융 수혜자 consulting)

□ 미소금융 수혜자 편의증진을 위한 제도적 인프라 구축

- 「찾아가는 미소금융」 서비스 개시(이동상담차량 포함)
- 서민금융 통합서비스(One-stop) 제공

□ 미소금융 지역사회 유대 강화

- 지자체별 “미소금융 운영위원회” 17곳 구성

1. 긍정적 성과

□ 사업의 안정적 운영기반 확보

- 대출 활성화와 제도개선을 통해 지원의 실효성 제고
- 고객접근성 향상, 정보시스템의 안정성 강화 등 인프라 보강

□ 미소금융에 대한 인식제고 및 저변 확대

- 미소금융 이용자 성공사례의 확산과 서민밀착 홍보활동에 힘입어
서민금융의 대표 브랜드로 안착
- 미소아카데미, 미소희망봉사단, 지역별협의회 활동 등을 통해 사업의
외연을 확대하고 사회적 참여를 적극 유인

2. 보완 사항

□ 재원의 안정적 조달을 위한 근원적 대책 수립

- 휴면예금 출연관련 제도적 보완

* 출연기관 등 유관기관과의 적극적 협의가 필요

- 재원조달의 다각화 방안 마련
- 사업구조의 Upgrade를 통해 서민층의 자활자립을 지속 견인
 - 다양한 상품수요에 대응하고 자활자립을 실질적으로 지원할 수 있는
신사업 모델 및 신규 특성화 상품을 적극 개발

6

미소금융의 안정적 확대를 위한 과제

1. 재정적 지속가능을 위한 안정적인 자원 확보

□ 휴면예금 및 지정기부금 출연의 실효성 확보

- 법(휴면예금관리재단법) 개정을 통해 금융기관의 휴면예금 출연의 실효성을 확보
- 기업·은행권 지정기부의 차질없는 이행을 유도

□ 자원조달의 다양화

- 기업 및 개인의 기부 활성화
- 미청구재산권 출연에 대한 법적근거 마련 등
 - * 신용카드 휴면 포인트, 항공사 마일리지, 상품권·기프트카드의 미사용 잔액 등

□ 사전·사후관리를 통한 자원 고갈 방지

- 상환율 제고를 위한 사전·사후관리 강화
- 미소금융 대출이자율의 현실화 검토
 - * 대손비용, 사업운영비용, 자금조달비용 등을 고려한 적정금리 반영
 - ** 저금리 추세가 지속되는 점 등도 감안

2. 다양한 사업모델 구축

□ 미소금융 신사업모델 개발

- 서민계층의 실질적 자립을 지원하는 형태의 사업모형 개발
- 재단, 기업, 금융회사 등 미소금융 참여기관간 협업체제 구축

□ 지역사회 특성에 맞는 미소금융 대출상품 개발

3. 교육 및 봉사기능의 활성화

□ 미소아카데미 교육의 내실화

- 미소금융 이용자에 대한 종합교육 확대
- 기간요원 및 사후관리 전문가를 위한 교육 프로그램 도입 및 이들의 Career Path를 마련

□ 사후관리(봉사)의 전문성 강화

- 전문봉사자 및 일손봉사자의 확충
- 사후관리 전문성 제고를 위한 봉사자 교육 강화
 - * 사업 특성상 고객과의 긴밀한 관계형성을 통한 밀착관리와 적절한 지원 서비스 제공이 핵심인 바, 현장인력의 전문성과 함께 이들 인력의 확충 필요

4. 현장 중심의 업무지원 기능 강화

□ 조사·연구, 커뮤니케이션 기능 강화

- 마이크로크레딧 중추기관으로서의 연구·조사 기능 강화
- 미소금융 참여기관 간 커뮤니케이션 원활화

□ 복지사업자에 대한 상시적 업무지원 기능 확충

- 일선 사업자에 대한 상시적 업무지원 기능을 보장
- 전문성 강화를 통해 현장의 다양한 자문 요청에 적극 대응

별첨: 최재천 의원실 보도자료