

[발표 3]

마이크로크레디트의 최근 동향과 한국 마이크로크레디트 사업에의 시사점 - 방글라데시 그라민뱅크와 인도의 세와뱅크를 중심으로 -

이순열(이화여대 석사과정)

I. 연구목적

UN은 2005년을 마이크로 크레디트의 해로 정하고, 마이크로크레디트가 빈곤퇴치의 강력한 도구임을 천명하였다. World Bank의 보고서에 따르면 마이크로크레디트의 빈곤퇴치 효과가 유의미하게 나타나며, 극빈층 일수록 그 효과가 뚜렷이 나타난다고 한다(World Bank,2006).

마이크로크레디트 사업은 잘 알려진대로 방글라데시의 치타공 대학에서 경제학을 가르치던 유누스 박사에 의해 처음 창안되어 전 세계로 확산되었다. 세와-인도 NGO- 역시 비슷한 시기에 빈곤 영세 자영업 여성을 조직화하고 세와뱅크를 통하여그 여성들을 상대로 예금, 대출 등의 금융서비스를 시작하였다. 우리나라도 1999년 신나는 조합이 마이크로크레디트 사업을 실시한 이후로, 사회연대은행, 아름다운 재단 등에서 마이크로크레디트 사업을 진행해오고 있다. 그러나 우리나라의 마이크로크레디트는 기금으로 운영되고 있다보니 마이크로크레디트 사업의 지속성이 문제가 되고 있다. 즉 기금이 마련될 때 대출자를 모집하여 대출 사업을 하다보니 마이크로크레디트 혜택을 받는 사람이 많지 않고 또 소액대출이 필요한 사람에게 상시적으로 대출을 해 줄 수 없다는 문제가 있다. 또한 한국 마이크로크레디트 사업에 원래의 마이크로크레디트 사업의 여성 임파워먼트 기능이 얼마나 반영되어 있는지 의문이다. 빈곤여성을 위하여 만들어진 그라민 뱅크와 세와뱅크는 현재 은행의 대출과정에서도 대출자가 활발하게 관여하고 있을 뿐더러 실제로 은행 지분을 대출자가 가지고 있다. 따라서 이사회도 대출자 여성으로 구성되어 있다. 따라서 마이크로크레디트 사업을 처음 시작하여 30여년 동안 마이크로크레디트 사업을 수행하고 있는 방글라데시의 Grameen Bank와 인도의 SEWA(Self-Employed Women Association)Bank의 마이크로크레디트 사업의 최근 동향을 살펴보고, 이를 통하여 한국 마이크로크레디트 사업이 나아갈 방향을 살펴보는 것이 본 연구의 목적이다.

2. 연구방법

2007년 6월24일-7월19일 동안 수행한 그라민 뱅크 연수 자료와 2007년 8월 6일-8월8일까지 방문한 SEWA에서 수집한 문헌 자료와 인터뷰 자료, 그리고 그라민 뱅크와 세와 뱅크에 대한 선행연구 및 두 기관의 웹사이트를 참고하여 이들의 마이크로크레디트 사업을 분석한다.

3. 주요 결과

그라민 은행은 기본적으로 대출을 기반으로 금융서비스를 제공하고 있고 세와뱅크는 예금(저축)을 중심으로 금융서비스를 제공하고 있다. 그러나 두 기관 모두 마이크로크레디트를 취급하고 있으며 최근 이들의 서비스는 대출자의 자산형성 뿐만 아니라 위험보장을 위한 연금, 보험사업으로 확장되고 있으며, 대출 프로그램과 저축 프로그램이 세분화되고 있다. 그라민의 대출 프로그램은 기존의 BASIC LOAN(INCOME GENERATION LOAN)에서 대출자의 사업 확장을 위한 좀 더 큰 규모의 대출프로그램인 MICRO ENTERPRISE LOAN, 주거를 위한 HOUSE LOAN, 대학 진학자를 위한 EDUCATION LOAN, 거지를 위한 BEGGAR LOAN으로 대출 상품의 다양화를 꾀하고 있다. 세와뱅크 역시 다양한 대출 프로그램을 가지고 있는데, 기본 대출 프로그램인 SANJIVANI LOAN, 주거를 위한 HOUSING LOAN, 결혼폐물인 금을 담보로 하는 대출인 SECURED LOAN이 그것이다.

또 그라민 은행과 세와뱅크는 사업의 지속성을 위하여 금융시장의 금리를 따르고 있어 다른 기부금 없이 자생적으로 은행을 운영하고 있으며, 빈곤 여성을 대상으로 하는 초기의 이념을 줄곧 고수하고 있다. 또 빈곤 여성인 대출자들이 스스로 은행을 운영할 수 있도록 그들의 참여를 최대화하고 있다. 두 기관 모두 이사회가 대출자 대표로 구성되어 있고, 그라민의 경우 은행 지분의 94%를 대출자들이 소유하고 있고, 나머지 6%는 정부가 가지고 있다(Grameen Bank at a Glance, 2006). 또 운영 면에서도 대출자들 스스로 리더가 되어 그룹과 센터를 운영하고 있으며(그라민 은행), 은행 사파라는 세와의 지역대표여성이 대출자로부터 직접 대출금과 예금을 유치하는 등 은행 직원이 아닌 대상자들의 은행 운영에 참여하고 있다(세와뱅크).

또 대출한 돈으로 집과 같은 부동산을 구입할 때 자산의 등록은 모두 여성의 이름으로 하게 됨으로써 여성의 자산형성을 돕고 있었다. 두 기관 모두 빈곤한 여성의 자활을 위한 금융서비스 제공이라는 이념을 추구하는 '은행'으로써의 정체성을 공고히 하고 있으며, 그라민의 경우 지점의 확대, 지점의 자생력, 지점의 실적 등을 중시하는 은행으로서의 면모가 점점 더 강해지고 있다. 또한 그라민의 경우 각 지점의 자생력(self-sufficient)을 중시하여 새로운 지점이 생길 때 마다 대출사업 보다는 예금사업을 우선하여 충분한 대출금을 확보하고, 중산층 이상자의 예금을 유치하기 위하여 다양한 금융상품(저축, 연금 등)을 가지고 있으며, 예금 이자를 위하여 펀드를 자체 운영하고 있다.

두 은행의 차이점은 앞서 말했듯이 그라민 은행은 대출을 주요 자산형성 수단으로 하고 있다는 점이다. 대출을 받아 사업을 시작함으로써 수입을 창출할 수 있고, 그 수입으로 상환금과 함께 적금을 시작한다. 그러나 세와뱅크는 빈곤 여성들에게 미래를 대비하는 저금의 중요성을 가르치면서 은행 사업을 시작하였기 때문에 은행에서 6개월 이상 적금한 실적이 있어야 대출 자격이 된다. 또 세와뱅크는 대출을 담보하기 위하여 두 명의 보증인을 요구하고 있으며, 그 중에 한 명은 정부에 소속되어 일할 것을 요구한다.

두 은행의 또 다른 차이점은 그라민 은행은 처음부터 지방에서만 은행사업을 하기로 허가를 받고 지방에서만 은행업무를 취급하고 있다. 따라서 대출 조직이 단일하다. 잘 알려진 대로 그라민 은행은 5인이 하나의 그룹을 이루어 함께 대출을 받고 상환을 한다. 요즘은 그룹 원들끼리의 연대보증 개념이 약해져 다른 그룹 원들의 상환실적과는 상관없이 대출을 받을 수 있다고 한다. 세와뱅크는 도시와 지방에서 모두 은행 업무를 수행하고 있다. 따라서 도시의 마이크로크레디트는 그룹형성을 요구하지 않고, 대출자 개인이 은행에서 요구하는 보증인이 있으면 대출을 받을 수 있

고, 상환도 단독으로 이루어진다. 그러나 지방 사업에서는 지방에서 이미 자생적으로 조직된 SH-Group(Self-Help Group)을 이용하여 이 그룹 단위로 대출과 상환이 이루어진다.

마지막으로 그라민 बैं크와 세와 बैं크의 사업절차에 있어서 대출자들의 참여의 형태가 달라지는데 이를 설명하면 다음과 같다. 그라민 बैं크는 모든 은행 업무는 그라민 बैं크 직원에 의해 수행된다. 대출자는 매 주 한 번 자신의 마을에 있는 센터에 찾아오는 은행직원을 통하여 대출금을 상환한다. 그러나 세와 बैं크는 직접적으로 대출자를 만나는 은행 업무를 담당하는 사람이 은행직원이 아니라 세와 멤버이다. 즉, 대출자의 똑같은 조건-영세 자영업 종사자의 빈곤여성-의 사람이 대출금을 수거하고, 예금을 받는 일을 한다. 지방 사업의 경우에는 그룹의 자체 결정권한이 매우 광범위하여 대출금의 규모, 그룹원 중에서 누가 대출을 먼저 받을 것인지 대출 순서, 대출 여부까지 결정한다.

4. 결 론-한국 마이크로크레딧 사업에의 시사점

한국의 마이크로크레딧은 빈곤여성을 위해 만들어진 본래의 마이크로크레딧의 여성 임파워먼트 기능이 제거된 채, 단순히 빈곤가정을 위한 소액대출 시스템만 도입한 것으로 보인다. 그라민 트러스트의 통계에 따르면 그라민 마이크로크레딧이 도입된 나라 중에서 우리나라는 압도적인 차이로 여성 대출자의 퍼센트가 낮았다(32%). 빈곤의 여성화라는 세계적 추세와 다르지 않게 우리나라도 여성의 빈곤율이 심화되는 것으로 보고되고 있으며, 특히 여성가구주는 빈곤의 핵심에 위치하고 있다.

우리나라도 빈곤 여성의 경제적 임파워먼트라는 초기의 마이크로크레딧의 이념과 철학을 도입하여 마이크로크레딧 여성 임파워먼트의 기능을 확대하여야 할 것으로 생각된다. 즉 대출자의 여성화 작업이 필요하다. 대출을 위한 사업 심사에서도 여성을 우선하는 정책이 필요할 것으로 생각된다. 또 현재 기금으로 운영되는 한국 마이크로크레딧은 사업이 기금이 마련될 때만 한시적으로 대출자를 모집하는 등, 금리는 낮으나 사업의 지속성이 문제로 파악된다. 소수의 대출자들만이 마이크로크레딧의 혜택을 누리고 있는 형편이다.

한국 마이크로크레딧의 사회 복지적 성격으로 인하여 그라민 बैं크나 세와 बैं크와 같이 전체 마이크로크레딧 사업이 시장 이윤을 따르기에는 어려움을 있을 것으로 생각된다. 따라서 현재와 같은 형태의 기금으로 운영되는 저금리의 마이크로크레딧과 시장 금리를 이용하여 대출의 이자 수입으로 지속적으로 마이크로크레딧 사업을 수행할 수 마이크로크레딧 사업을 병행할 필요성이 있다고 생각된다. 마이크로크레딧 사업의 지속성으로 소액대출이 필요한 사람들에게 상시적인 대출이 가능하면 사채업자에게 급전을 대출하는 많은 서민과 빈곤층에게 실질적으로 도움이 될 것이다. 또한 마이크로크레딧 운영에 대출자들이 참여하여 그들 스스로 은행운영에 참여할 수 있도록 하여야 할 것이다. 현재와 같은 시혜(주는 자와 받는 자가 이분법적으로 구분된) 방식의 마이크로크레딧은 빈곤층 특히, 여성의 사회적, 정치적 임파워먼트라는 그라민과 세와 बैं크가 이루어낸 결과를 가져올 수 없다. 그리고 마지막으로 현재와 같은 비영리사단법인 형태의 모습으로 마이크로크레딧을 취급한다면 예금유치, 보험, 펀드 등의 다양한 금융서비스를 취급할 수 없으며, 결정적으로 예금유치와 대출은 사업의 지속성과 은행의 자생력 측면에서 서로 밀접하게 연계되어 있으므로 빈곤층을 위한 금융서비스 제공이라는 마이크로크레딧의 본래의 목적을 달성하기 위해서는 마이크로크레딧 취급 기관이 '은행'으로서의 허가와 형태를 가져야 할 것이다.