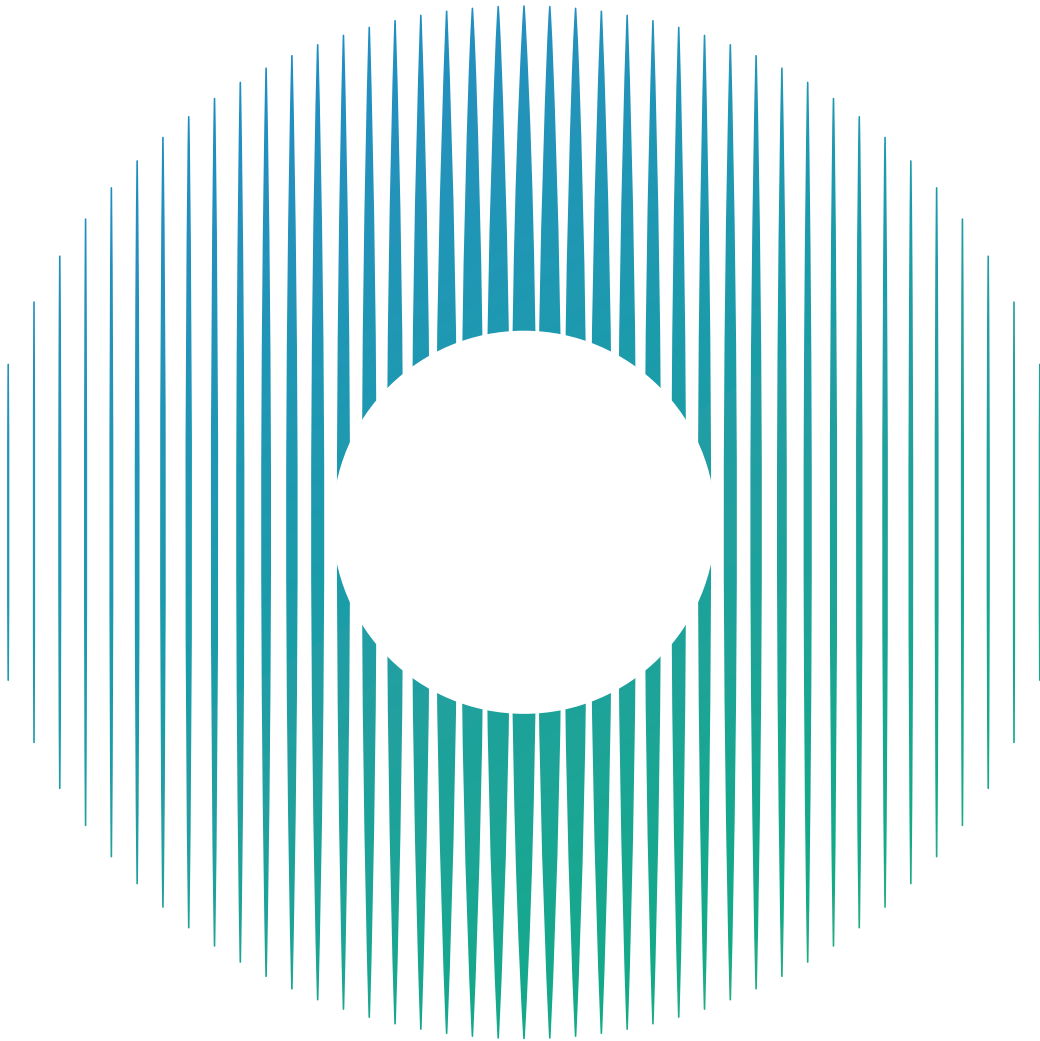


금융산업공익재단  
*insight*

Korea Financial Industry Foundation

2025년, 12월. vol. 06(격월간)



발행인 금융산업공익재단 이사장  
발행처 금융산업공익재단 정책연구회  
발행일 2025년 12월 26일  
제작 (주)현대아트컴

## CONTENTS

### 이슈 노트

25년 한 길, 빈곤층 자립과 사회적경제 활성화를 위한 사회적금융  
박향희 한국마이크로크레딧 신나는조합 상임이사

### 사업 소개

인도네시아 메단지역 생활쓰레기 처리를 통한 주민소득증대 사업  
수행기관: 굿네이버스 글로벌 임팩트

### 테마 칼럼 1

토양을 다지고 노뿔돌을 놓아둠으로써 다가올 미래를 준비한다  
- 재단과 함께 다져가는 이주배경청년들의 자립지원  
석원정 노동인권회관 부소장

### 테마 칼럼 2

금융 취약계층을 위한 금융교육 일선에서  
안기천 전국퇴직금융인협회 회장

### 테마 칼럼 3

남과 북의 만남을 위하여  
김영우 해솔직업사관학교

## 25년 한 길, 빈곤층 자립과 사회적경제 활성화를 위한 사회적금융

박향희 한국마이크로크레딧 신나는조합 상임이사



### 1. 들어가며

신나는조합은 2000년 설립 이래, 한국 최초로 빈곤층 등을 위한 사회적금융 실행으로 금융 접근성 확대 및 사회안정망 구축의 한 길을 달려옴

- 2000년 당시 빈곤층 등 취약계층, 소상공인 등은 금융 접근성이 취약하여 자립 기회를 얻기 어려웠고, 사회적경제기업 역시 지속적 경기 침체, 금리 인상 등 요인으로 자금 조달의 어려움에 직면하여 성장이 둔화되는 심각한 사회문제에 노출되어 있었음

이에 신나는조합은 한국형 마이크로크레딧(무담보·무보증, 저금리 대출) 실행, 공공·민간 등 다양한 기금 확보로 빈곤층 공동체 창업 지원, 취약계층 생계비 지원, 사회적경제기업 경영자금 지원 등 다양한 사회적금융 사업을 개발·실천하고 있음

- 신나는조합의 사회적금융이 포용금융을 대표하는 사업으로 한국 사회에서 더 확산되기를 기대하며 글을 시작하고자 함

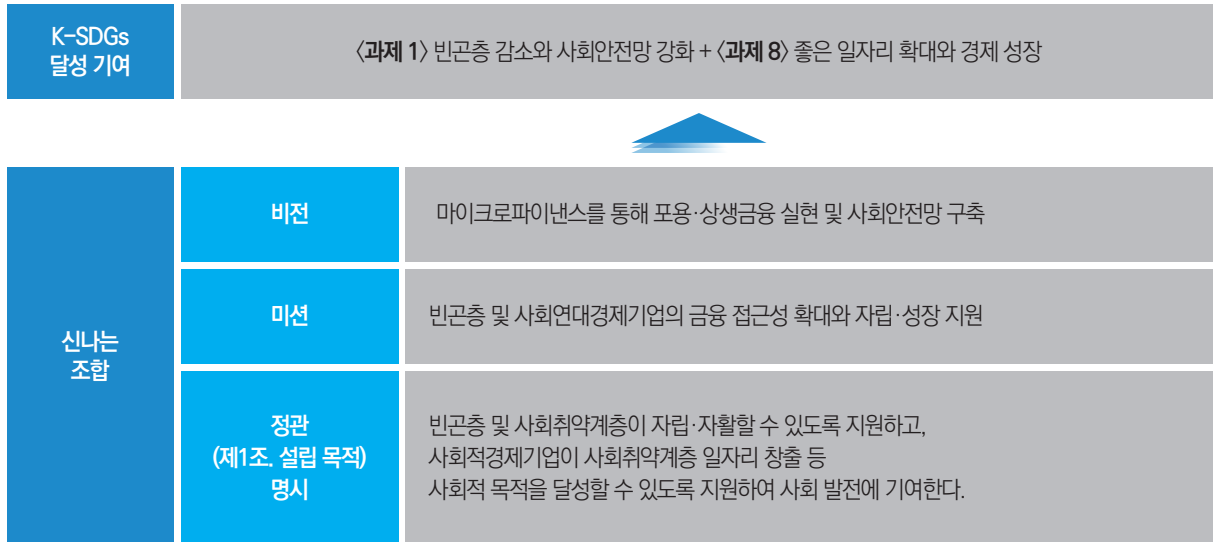
### 2. 목적 및 배경

#### 1) 목적사업



일반금융권에 대한 접근성이 낮은 빈곤층과 사회연대경제기업에 무보증·무담보 소액대출 사업 실시  
(아래 <목적 체계도> 참조)

### <목적 체계도>



## 2) 추진 배경

- 1990년대, 빈곤층 자립을 위한 새로운 대안 필요
  - 1990년대 외환위기로 기업 파산, 은행의 붕괴와 실업자 양산, 빈곤 심화 등 사회문제 대두
  - 빈곤층이 생계를 위해서 영세 소규모 창업을 하려 해도 보증이나 담보능력이 없어서 시중은행 대출이 어려웠고, 당시 이를 해결할 특별한 대안이 없었음
- 2000년, 빈곤 극복을 위한 한국 최초 마이크로크레딧(무보증·무담보 용자사업) 시작
  - 1999년, 빈곤층의 지속가능한 자립·자활 대안으로 '공동체 창업' 모델 도출
  - 그라민은행 'Gramin International Dialogue Program'에 참여, 이를 계기로 '그라민은행 한국 지부'로 지정되어 창업자금(5만 달러) 마련, 한국 최초 마이크로크레딧 사업 개시(2000년 6월)
- 2010년대, 금융 접근성 취약한 사회연대경제기업을 위한 사회적금융 필요성 대두
  - 2007년 「사회적기업육성법」, 2012년 「협동조합기본법」 제정으로 사회연대경제기업이 양적으로 성장했으나, 사회적금융\*의 진전이 미흡하여 신규 사업 추진을 위한 자금 확보에 어려움을 겪음
  - \* 실시 기관 사례: 캐나다 퀘벡주(RISQ, 피두시, 데자르맹신탁), 스페인 몬드라곤협동조합(노동인민금고) 등

### 3. 해결하고자 한 사회문제

#### 1) (빈곤층) 일반 금융권 진입의 어려움 해결로 금융 접근성 개선

- **(다중 채무 부담)** 빈곤층은 저신용자로 다중 채무를 가지고 있으며 1금융권, 저축은행 등 2금융권, 대부업, 카드론, 불법사금융 등 법정 최고 이자를 넘는 대출도 이용함
  - **(불법 사금융 피해 심각)** 연이율 5,000%를 요구하는 등 불법 사금융 업체로 인한 피해 증가\* 및 불법 추심으로 생존 위협에 직면하는 등 사회안전망 부재
    - \* 2021년 9천여 건 → 2023년 1만 2천여 건으로 증가
- ▶ 의식주 비용, 학비, 의료비 등 해결을 위한 생계자금 대출로 금융 안전망 구축

#### 2) (소상공인) 창업자금 및 경영개선자금 지원으로 지속가능한 자립 지원

- **(저소득, 저신용자 창업자금 마련 어려움)** 정부 지원 사각지대의 빈곤층이 자립을 위해 소상공인 창업을 결심하고도 창업자금 마련이 어려워 빈곤의 순환고리를 끊지 못함
    - \* 수급자는 자활기업 창업 기회 등이 주어지나 정부 지원 사각지대 계층은 소자본 창업도 어려움
  - **(경기침체로 인한 자금 융통 어려움)** 고금리, 원가 상승으로 증가하는 비용을 감당하기 어려운 소상공인이 많고 폐업\* 수도 증가하나, 어려운 시기를 넘기기 위한 운영자금, 사업장 개선자금을 융통할 수 있는 시중은행은 거의 없음
    - \* 경기침체로 소상공인 2025년 1분기 매출 13% ↓, 폐업 사업장 50만 곳 육박(조선비즈)
- ▶ 소상공인 경영개선자금, 창업자금 지원으로 위기 극복 및 자생력 강화

#### 3) (사회연대경제기업) 일반금융권 자금 융통 한계 극복 및 성장가능성 제고

- **(일반금융권 접근성 낮음)** 사회연대경제기업들은 사회적 가치와 경제적 가치를 동시에 추구하며 사회통합과 경제발전에 기여하고 있으나, 이윤의 사회적 목적 재투자 등으로 일반적인 투자시장에서 투자를 받기 어렵고, 일반 금융권 융자 조건을 갖추기 어려워 자본조달을 통한 기업 규모화에 한계가 있음
  - **(시중은행 고금리 부담)** 대출 금리 상승으로 사업이 원활한 기업도 부담이 되며, 일시적 현금흐름의 어려움은 고려되지 않아 시중은행 금융거래에 한계가 있음
    - \* (사례) A기업은 공장 신축으로 시중은행 대출, 상환불이행이 없었으나 사업 추진 지연을 이유로 월 단위 대출 계약으로 전환 및 이자를 상향 조정하여 경영 어려움에 직면(신나는조합 대출기업)
- ▶ 저금리 경영자금 대출로 사회적경제기업 재무건전성 확보 및 성장 촉진

## 4. 추진 내용

### 1) 추진 과정



#### 〈1~3기 단계별 혁신적 추진 과정〉

1기(2000~2010) 도입단계	2기(2011~2020) 확장단계	3기(2021~2030) 혁신단계
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 국내 최초 한국형 마이크로크레딧 시스템 구축               <ul style="list-style-type: none"> <li>* 무보증무담보 용자+공동체 창업 지원</li> </ul> </li> <li>▶ '두레일꾼' 양성 및 전국 조직화</li> <li>▶ 민간 모델→ 정부제도로 진입 기여               <ul style="list-style-type: none"> <li>* 보건복지부 희망키움뱅크 등</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 마이크로크레딧 대상 확대               <ul style="list-style-type: none"> <li>: 빈곤층→빈곤층+사회적경제기업</li> </ul> </li> <li>▶ 퇴직시니어 전문인력 양성으로 지원 전문성 강화</li> <li>▶ 사회적경제지원조직(전국 16개소)에 노하우 전수 및 사업 협력</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 새롭게 등장한 사회 취약계층*을 위한 마이크로크레딧 모델 개발               <ul style="list-style-type: none"> <li>* 플랫폼노동자(라이더) 용자 등</li> </ul> </li> <li>▶ 사회적가치* 측정 강화하여 대출 상환 방식에 반영               <ul style="list-style-type: none"> <li>* ESG 실현정도, SVI 등 측정</li> </ul> </li> </ul>

#### 가. 1기: 빈곤층 공동체 창업 기반 '한국형 마이크로크레딧 시스템'만들기

- **그라민은행과의 국제 협력 추진으로 한국형 마이크로크레딧 '17 원칙'\* 수립**
  - \* 공동 관리감독, 민주적인 토의, 재정 공개, 가장 가난한 사람이 주인이 되는 원칙 등
- **공동체 창업 구성원을 '두레일꾼(지역 리더)'로 양성하여 능동적 창업 촉진**
  - 성공적 창업을 위해 1) 교육: 신나는조합 사무국, 2) 컨설팅: 분야별 전문가 연계, 3) 공동체 운영: 지역 내 창업자 중 '두레일꾼'을 지정하여 정서적 지지자 역할을 함
- **다양한 민간·공공 영역과의 협력으로 마이크로크레딧 기금 확보**
  - (민간) 기업(한국시티은행, 한국일보, 삼성, KT, 국민은행 등) 후원 등 순수 민간자금 확보
  - (공공) 보건복지부 '자활공동체 창업자금 지원사업(2005~2008년)' 위탁 운영, '희망키움뱅크(2009년)' 중 약 28억 원 규모 사업 수행 및 사업 개발\* 지원
    - \* 희망키움뱅크 민간 수행기관(22개소) 운영 매뉴얼 개발 및 실무자 교육 위탁 수행
- **'전국마이크로파이낸스협의회' 설립(2009) 및 운영**
  - 한국 최초 협의회 설립 및 공동대표 역할을 수행하며 마이크로파이낸스 정책 제안을 선도함



**나. 2기: 빈곤층 포함 사회연대경제기업에 대출 확장 및 새로운 파트너십 구축**

- 자활공동체를 정책적으로 확대한 형태인 ‘사회적기업’ 대출 사업 시작(2013)

-취약계층 일자리 창출 등을 목적으로 하는 사회적기업의 자금 공급 어려움을 해결하기 위해 대출사업 대상에 포함 시작(서민금융진흥원, 서울시 등 정책자금 확보)

- 베이비부머세대 퇴직시니어 발굴하여 마이크로크레딧 전문 인력으로 양성 및 일자리 제공

- 퇴직시니어를 마이크로크레딧 전문인력으로 교육·훈련 후 사업에 투입하여 일자리 창출
- 창업자금 대출 심사, 대출 후 상환관리 등 현지 경력 활용 및 노하우 발휘

- 전국 대규모 사업 수행을 위해 광역 단위 협력기관(전국 15개소) 발굴 및 협업 추진

- 사회적경제기업 융자사업 규모화로 광역별 사회적경제기업 중간 지원조직과 협약을 맺고, 신나는조합의 사업 노하우 전수, 심사 역할을 수행하여 비수도권 자금 공급이 원활해짐

**다. 3기: 급변하는 사회문제 해결을 위한 새로운 마이크로파이낸스 구현**

- 사회변화에 따라 등장한 새로운 취약계층을 위한 마이크로크레딧 개발 및 보급

-(새로운 대상 발굴) 불안정적 소득이 발생하는 플랫폼노동자 배달라이더, 국민연금 개시가 어려운 빈곤층 대상 긴급자금 융자사업 실시

-(**혁신적 상환방식**) 성실 상환자 또는 취약계층 일자리 창출, ESG 실현 등 사회적가치를 달성하는 사회적경제기업에 **납부 이자 100%를 돌려주는 인센티브 실시**

- **(지속적 내부 역량 강화)** 사업 변화에 맞춰 내부 직원 역량 강화를 위해 꾸준히 지원했으며, 특히 3기에는 지원제도\* 강화로 사업 품질 향상 및 대외 만족도 향상

\* 자체 해외 선진지 연수 실시, 상급학교 진학 시 주 1일 유급휴가, 자기계발 휴가 지원

## 2) 추진 방법

제 48호 금융산업공격력평가 주관회 (사)한국금융지식정보협회 (사)한국금융지식은행 후원하에 시행됩니다.

# 2025 사회적가치창출기업 대출지원사업 모집 공고

금융산업공격력평가와 (사)한국금융지식정보협회 (사)한국금융지식은행은 조형물  
시범점(창작가)을 사회적가치 창출 중소기업으로 지원할 수 있도록  
지원하기 위해 다음과 같은 방안을 추진하여 모집합니다.




모집 기간

**2025.10.21(TUE) ~ 11.23(SUN) 23:59**

모집 POINT

**저금리 1% 단, 성실상환율 & KPI 달성 시이자 전액 환급**

**사업 개요**

- 대상: 대출 지원
- 이자 전액 환급 (이자 조건 면제, AD)
- 대출 상환 상황 & 사회가치 KPI 달성

**모집 대상**

- 사회적기업 (이웃만 해줄)
- (사회적)영향조직

**세부 프로세스**

공고 및 접수 2025.11.23	서류심사 2025.11	현장심사 2025.12	최종심사 2026.1	가맹점비 납부 2026.1
-----------------------	-----------------	-----------------	----------------	-------------------

**사업내용**

- 대출금: 기업당 최대 2천만원
- 대출이자: 연 1%
- 상환방식: 30개월 원금균등분할상환

**신청 방법**

- 이메일 접수 : jst@jykr.kr (문의: 02-935-0326)
- 제출서류: 신청서, 실적·이력서, 공고문서, 그리고
- \*이력 QR 코드 접속하여 반드시 확인필수!



금융산업공격력평가



한국금융지식정보협회

[illegible]

2025 서민금융진흥원 '신·생존조합'

# 사회적경제기업 상반기 융자사업 공고

## 【공고일~2025.05.18(일)까지】

**신청대상**

- 공공기관 지원 사업대상특종 중소기업사업  
모범단 1년 이상 사업을 영위한  
(제14호 중소기업기업 및 사회기업합계조합)

**대금개요**

- 대출금반도 기간제한 100만원미만연환
- 2025.05.18까지 100만원미만, 90~99%연환(중소기업)
- 2025.05.18 이후 100만원미만, 90~99%연환(중소기업)
- 대출금의 상환 기간제한이 12월이내 4.5%~4.5%
- 상환방법은 12월 균등상환상환(24~60회상환)

**신청요건**

- 01-0201(2025.05.18)부터 01-0201(2025.05.18)까지  
연환(중소기업), 연환(중소기업) 연환(중소기업) 연환(중소기업)
- 01-0201(2025.05.18)부터 01-0201(2025.05.18)까지 연환(중소기업)

**신청문의**

- 신청문의처: 서민금융진흥원
- 전화: 02-365-0205, 02-365-5673
- 이메일: [info@kfr.or.kr](mailto:info@kfr.or.kr)
- 진흥원의 2 단계대출은 01-0201(2025.05.18)까지 연환

서민금융진흥원

### 가. (다양한 신규 대출사업 개발) 사회변화에 따른 대출 프로그램 개발 및 실행

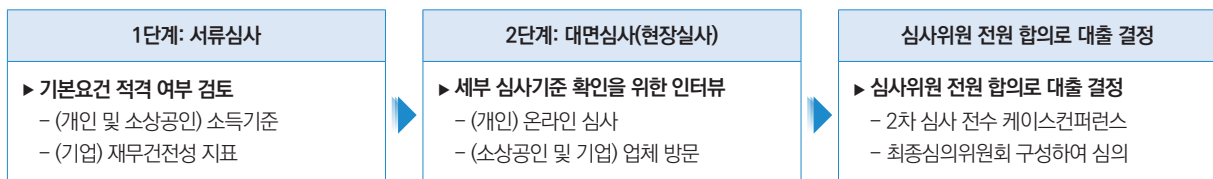
- 동일 대출사업 유지가 아닌 신규 대출 프로그램 개발, 자금 확보, 실행 과정 지속

사업명	주요 사업내용(현재 운영 중)
인천 ESG 상생기금 융자	인천 소재 사회적경제기업 대상, 무이자
희망드림 연금보험료지원사업	전국 저소득 연금 체납액 대납 지원, 무이자
소상공인경영개선자금 융자	영세소상공인 대상 소액대출 지원, 무이자
사회가치창출기업 융자	전국 사회적경제기업 대상, 이자 1%(사회가치창출 KPI 달성 시 이자 100% 페이백)
서울형 마이크로크레딧사업	서울시 영세소상공인 대상 저금리 운영자금 융자 지원, 이자 1.8%
배달라이더 생계자금 융자	전국 배달라이더 생계자금 융자, 이자 2%(성실상환 시 이자 100% 페이백)
서울시사회투자기금 융자	서울 소재 사회적경제기업 대상, 1.8~3.6%
성동구 사회적경제활성화자금 융자	성동구 소재 사회적경제기업 대상, 이자 3%
사회적경제기업(종사자) 융자	- 전국 사회적경제기업 대상, 이자 최대 4.5% - 전국 사회적경제기업(기관) 종사자, 대표자, 조합원 대상, 이자 3%

### 나. (단계별 대출심사 시스템 구축) 무담보·무보증 대출이므로 이에 맞는 전문적 심사 실시

- 제출 서류로 정량심사만 하는 일반금융권과 달리 100% 대면심사로 '대출자' 면밀 평가

#### 단계별 심사 시스템 구축



- 지원대상별 1단계: 서류심사 기준을 매뉴얼화하여 체계적 사업 수행

구분	빈곤층 생계자금	소상공인 창업자금	사회적경제기업 운영자금
정량지표	- 현금유동성, 부채규모 등	- 업종전문성, 소득규모 등	- 부채비율, 당기순이익률 등
정성지표	- 사용용도 타당성, 대출시급성, 소비 패턴, 상환의지 등	- 계획 구체성, 실현가능성 등	- 사업성, 대출효과성 등

### 다. (이행과정별 관리) 매월 정기적 모니터링 및 사업 종료 후 사업별 성과측정 실행

- (체계적 관리) 사업 수행 시 Plan-Do-Check-Act 과정에 따라 체계적 사업 수행
- (모니터링) 매월 모니터링(현장 방문, 유선)하여 추가 자원 연계, 애로사항 파악 등 실시
- (성과 측정) 사업 종료 후 지원대상 만족도 조사, 대출 성과를 측정하여 사업 개선에 반영  
- 필요시 사업 성과에 대한 연구 실시, 보고서를 제작하여 사업 성과 확산

### 라. (철저한 사례관리) 대출 현장실사 건수 100% 케이스컨퍼런스로 대출 평가 역량 강화

- 현장실사 담당자별 평가 격차를 줄이기 위해 전체 실사자가 참여하는 현장실사 케이스컨퍼런스로 대출 평가 수준을 표준화하고 구성원 역량 강화 도모



### 3) 주요 특징

#### 가. 한국형 마이크로크레딧 모델 실현

- **(무보증, 무담보)** 담보와 보증이 불가능한 저소득층, 시중은행 접근이 불가능한 저신용자, 사회적경제기업에 저금리(무이자~최대 4.5%(정책자금 금리 수준)) 융자 지원
- **(관계금융)** 지속적인 사회적 관계맺기를 통해 사회적 지지 관계 및 상호 신뢰 관계를 구축함
- **(인내금융)** 시중은행과 달리 연체 발생 시 연체 사유 파악, 상환 의지가 있는 경우 상환 유예, 상환 조정 등 조치를 통해 신용불량자, 기업 파산 등으로 전락하지 않도록 사회안전망 역할을 함

#### 나. (금융서비스+비금융서비스 통합 지원) 금융(대출) 지원 외 컨설팅, 교육, 외부 자원 연계 등 빈곤층 자립, 소상공인 및 기업의 자생력 강화를 위한 비금융 서비스를 통합 지원

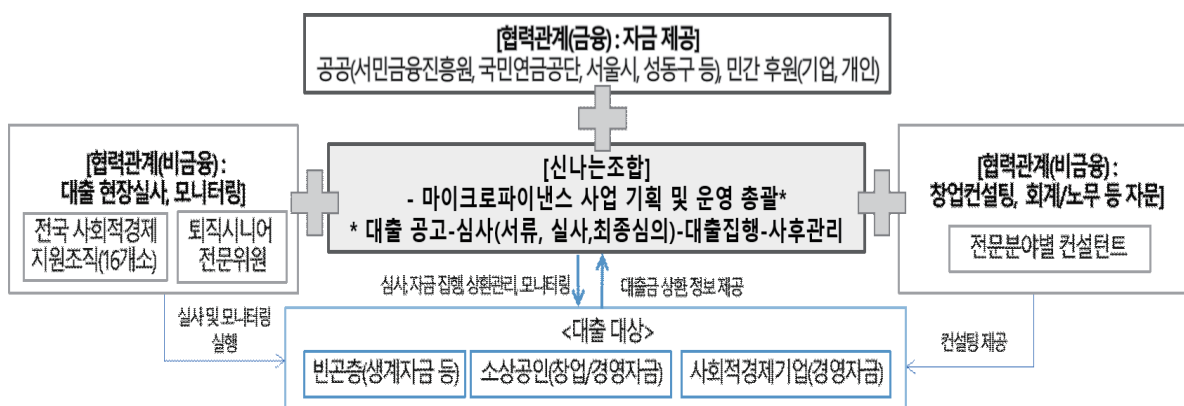
- **(빈곤층)** 재무 컨설팅, 채무 조정 상담, 취업 연계 지원 등
- **(소상공인)** 창업 컨설팅, 창업업종 기술교육 지원, 입지 선정 지원, 창업 재도전 지원 등
- **(사회적경제기업)** 정부 지원사업 안내, 판로 지원, 타 투자자금 연계 등

#### 다. (수요자 맞춤형 서비스 제공) 전국사업으로 추진하는 만큼 대출자(기업)의 이용 편의를 위해 다양한 시스템 개선을 해오고 있음

- 대출신청서 온라인 접수 시스템 구축, 대면심사 온라인 병행, 찾아가는 대출 약정 등

### 4) 거버넌스 참여 기관과 역할

- 정부, 공공기관, 지자체 등 금융 분야의 다양한 협력기관, 전문 컨설턴트, 사회연대경제조직, 퇴직 시니어 등 비금융분야 협력 거버넌스를 구축하여 사업 추진



## 5. 추진성과 및 파급효과

### 1) K-SDGs(지속가능발전목표) 기여 측면

#### 가. [1번] 빈곤층 감소와 사회안전망 강화

\* SDGs 원문 일부 발췌: 특히 빈곤층과 취약계층이 금융서비스에 대한 접근에 동등한 권리를 가질 것을 보장

#### ● 빈곤층과 취약계층을 위한 금융 접근성 확대: 총 295억 원, 1,913명 지원 (2024년 말)

- 담보 및 보증을 제시하지 못하거나 신용이 낮아 시중은행 대출 불가능한 빈곤층 지원



구분	융자 금액	융자 건수
창업(경영개선)자금	27,749,596,000	1,373
긴급생계자금	558,000,000	81
국민연금 보험료 지원	1,205,215,620	459
합계	29,512,811,620원	1,913명

#### ● 무이자/저금리 대출로 가계 부담 감소: 이자 최소 12%\* 감소, 1인당 약 350만 원\*\*(81.7%) 감소

\* 제2금융권(카드사, 저축은행) 이자 평균 약 15% - 신나는조합 개인 대출 최고 이자 3% = 12%

\*\* 1천만 원 60개월 상환 시: 제2금융권 이자(4,273,550원) - 신나는조합 이자(780,900원) = 3,492,650원

#### ● 빈곤 진입 방지로 사회안전망 강화

- 국민연금 체납금 융자로 연금 수령이 개시되어 저소득층 노후자금 확보: 총 388억 원\* 발생(추정)

\* 최소 월 30만 원 × 23년 6개월(평균연령 88.5세 적용) = 1인당 8,460만 원 × 459명 = 약 388억 원 소득 발생

- 정부지원 사각지대의 취약계층 창업자금 지원으로 소자본 창업 가능, 자립 성공 지원

#### 소상공인 대출 사례(서울 은평구 'A국수')

##### 사람 목숨을 살린 마이크로크레딧

돼지독감, 조류인플루엔자 등 영향으로 3번의 폐업을 겪고 파산한 자영업자 B씨는 삶을 포기하고 한강 다리를 찾았을 정도로 고통에 신음했습니다. 하지만 우연히 마이크로크레딧을 떠올렸고 우여곡절 끝에 신나는조합을 찾아 창업자금을 대출받아 A국수집을 오픈했습니다.

신용등급이 낮아 은행 대출은 불가능했지만 **창업 의지, 업종 전문성, 폐업의 사유 등을 종합적으로 평가하여 융자를 승인**했습니다. A국수는 전국 각지에서 구입하는 질 좋은 원재료. 다양한 메뉴 개발로 **창업 1년 만에 맛집으로 소문나** 웨이팅이 있는 식당이 되었고 현재 전국 10곳의 점포를 가진 사장님이 되었습니다.

## 나. [8번] 좋은 일자리 확대와 경제성장에 기여

\* SDGs 원본 일부 발췌: 금융서비스에 대한 접근 확대를 포함하여 소규모 비즈니스 및 중소기업 형성과 성장 촉진

### • 사회적경제기업의 금융 접근성 확대: 총 355억 6천 4백만 원, 541개소 지원(2024년 말)

- 기업 지속가능성 향상으로 취약계층 일자리 창출 및 사회서비스 확대

### • 사회적경제기업의 지속가능성 개선: 대출기업 최소 5년 이상 생존율 96%로 매우 높음

- 국내 창업기업 5년 차 생존율 33.8%(2023년 10월 기준)보다 61.2% 높음

- 신나는조합 대출이 절대 조건은 아니지만 지속가능성에 긍정적 영향, 일자리 창출 기여

### • 사회적경제기업의 사회가치 창출 기여: 일자리 창출, 사회서비스 제공 확대 등

- 2024년 실시한 금융산업공익재단 지원 '사회가치창출기업 대출지원사업'은 1% 저금리 적용 사업이었으며, 성실상환 및 사회가치 목표 달성 시 이자 100%를 환급하는 사업이었음

- 이 결과 참여기업은 발달장애아동 치료서비스 증가, 장애인 드라이버 등 취약계층 고용, 제품 생산시 원재료의 지역농산물을 매입으로 농가 소득 증가에 기여하는 등 다양한 사회가치 창출함

8 좋은 일자리 확대와  
경제성장



## 2) 사업의 영향력

### 가. 마이크로크레딧의 정부 정책 도입 및 제도화 기여

- 본 법인이 2000년에 시작한 마이크로크레딧 모델을 참고하여 2005년 보건복지부 '자활공동체 창업자금 지원사업' 도입, 이를 확대하여 2009년 '희망키움뱅크사업(280억 원)' 실시

### 나. 사회적금융 전문성 공유로 전국 단위 민간 지원 인프라 확대 기여

- 보건복지부 희망키움뱅크사업 운영 매뉴얼 개발 및 전국 민간 수행기관 실무자 교육 위탁 수행
- 비수도권(15개 광역) 사회적금융 중개기관 육성을 위해 광역 단위 사회적경제중간지원기관과 협약을 맺고 신나는조합 대출 노하우 전수 및 심사 공동 진행으로 역량 강화 지원(2018년~)

### 다. 지자체 사회적금융 운영방안 구축 지원 및 타 지자체 확산 기여

- 서울시, 성동구 융자사업 운영 중, 화성시, 성북구 등 사회적경제기업 융자사업 도입 초기 운영 매뉴얼 마련, 대출심사 지원 등 지자체 사회적금융 활성화에 기여

## 6. 평가 및 개선사항

### 1) 사업 전반 평가

#### 가. 마이크로크레딧의 선도적 도입으로 한국 사회적금융 토대 마련

- 일반금융권 외 빈곤층이 접근가능한 금융이 없던 시기에 사업을 시작하여 중앙정부, 지자체, 공공기관 등에 사회적금융을 확산, 현재까지 제도 개선 과제 제안 등 선도적 역할 수행

#### 나. 마이크로크레딧으로 사회통합 및 사회안전망 구축

- 경제적, 사회적 소외감을 가진 빈곤층, 영세 소상공인, 사회적경제기업에게 '대출+정서적 지지+애로사항 해결' 등 통합 지원으로 건강한 사회구성원으로 역할하도록 도움

#### 다. 대출사업 규모 지속 확대 및 지원 성과 인정으로 법인 지속가능성 향상

- 중앙부처, 지자체, 공공기관, 민간기업 등 다양한 기금을 확보하여 대출사업 규모 확대, 외부기관 평가에서 우수기관\*으로 인정받아 안정적인 사업 운영이 가능하게 됨

\* 서민금융진흥원 최우수기관 선정(2025년), 스타공익법인 선정(2022~2025년) 등

#### 라. 사회적금융에 대한 인식 미흡으로 확산에 한계 존재

- 2000년 당시보다는 환경이 개선되었으나 여전히 사회적금융에 대한 인식 부족으로 더 많은 수요자에게 공급하기에는 규모가 작아 이에 대한 전반적 개선 필요

## 2) 사업의 지속가능성

### 가. 신나는조합 성장단계 3기\*(2021~2030년) 사업 순조롭게 진행 및 성과 도출

\* 급변하는 사회환경에서 새롭게 등장하는 취약계층 지원, 사회문제 해결을 위한 사회혁신 플랫폼 구축

- 3기에 해당하는 2021~2024년(4년) 대출기금 193억 원 집행, 대출총액 651억 원의 29.6%로 규모 커짐
- 2025년 8월 현재, 사회가치창출기업 융자사업 신규 확보, 배달라이더 소액대출사업 신규 론칭, 사회적기업 및 종사자 융자사업 등 사회적금융 사업 규모 지속 확대

### 나. 現 정부 '국정과제 81번 사회연대경제 성장 촉진' 중 사회적금융 활성화 추진 포함

- 지자체 사회적금융기금 조성, 공적자금 확대 등 실행 방안으로 제시, 기금 확대 가능성 높음
- 지난 25년간 정부 정책과 무관하게 열악한 환경에서 점진적으로 성장해 왔으므로 지속가능성 높음

## 7. 마치며

신나는조합은 2000년부터 '가난한 자들의 은행'인 마이크로크레디트 사업으로 취약계층의 진정한 자립을 지원했고, 영세 소상공인의 창업 성공률을 높이기 위해 금융과 비금융서비스를 통합한 원스톱 창업지원 프로세스를 개발

- 사회적경제 활성화를 위해 일반금융권 진입이 어려운 사회적경제기업을 위한 금융사업을 운영하는 등 끊임없는 혁신과 실천을 이어오고 있음
- 앞으로도 점차 다양해지는 사회문제를 해결하고 함께 행복한 공동체 사회를 만들기 위해 '사회적금융을 사회적금융답게' 운영하는 건강하고 지속가능한 법인이 되기 위해 더욱 노력하겠음

## 인도네시아 메단지역 생활쓰레기 처리를 통한 주민소득증대 사업

수행기관

 재단법인  
굿네이버스 글로벌 임팩트

금융산업공익재단과 굿네이버스 글로벌 임팩트가 협력하여 추진하는 '인도네시아 메단지역 생활쓰레기 처리를 통한 주민소득증대 사업'은 생활쓰레기 문제로 악화된 지역 환경을 개선하는 동시에 쓰레기 자원순환 구조를 통해 현지 주민의 지속 가능한 소득 기반을 마련하는 사업입니다.

2024년부터 2년간 총 6억 원 규모로 운영되는 본 사업은 메단시 주민을 대상으로 쓰레기 분리배출 및 재활용 교육을 실시해 환경 인식을 개선하고, 고품질쓰레기 수거·판매 시스템과 친환경적 유기폐기물 처리 모델을 구축해 주민 소득 창출을 도모하고 있습니다.

인도네시아 메단은 인구 밀집 지역으로 빈곤 가구가 집중되어 있으며, 해안과 인접해 있어 해양쓰레기 유입이 심각한 지역입니다. 장기간 방치된 쓰레기로 인해 피부질환과 호흡기 질환 등 주민 건강 문제로 이어지며 지역 주민의 삶의 질을 저해해 왔습니다.

이러한 문제 해결을 위해 본 사업은 학교와 보건소를 거점으로 학생·교사·마을주민 대상 쓰레기 분리배출에 대한 인식개선 교육과 캠페인을 추진하였습니다. 올해는 메단시 2개 지역구의 120개 학교와 90개 모자보건소(Posyandu)를 중심으로 약 1만 6천 명이 참여하며, 쓰레기 분리수거함 설치를 통해 교육 내용이 일상 속 실천으로 이어질 수 있도록 참여 체계를 구축할 예정입니다.

고형 폐기물 분야에서는 '쓰레기 은행(Waste Bank)' 협동조합을 중심으로 한 자원순환 모델을 운영합니다. 협동조합은 주민이 수거한 고품질 폐기물을 매입해 발생한 수익은 조합원에게 배분하고 일부는 운영기금으로 재투자되는 구조로 운영됩니다.

특히, 2개 지역구의 쓰레기 은행을 거점 공간으로 육성하기 위해 회계·운영 컨설팅과 창고 개보수, 기자재 지원을 병행함으로써, 주민의 부가소득 창출과 지역 내 매립 폐기물 감소라는 실질적인 환경 개선 성과를 동시에 창출하고 있습니다.



유기성 폐기물 처리 분야에서는 동애등에(Black Soldier Fly) 사육 기술을 활용한 음식물쓰레기 자원화 모델을 도입했습니다. 학교 급식 제공 후 수거되는 음식물쓰레기는 동애등에 사육 및 퇴비화 과정에 활용되며, 생산된 동애등에는 건조 사료·분변토 등으로 가공돼 지역 농가와 시장에 판매됩니다. 본 사업을 통해 설립한 현지 사회적기업 'PT GNI'는 한국 사회적기업 '엔토모'와 협력해 기술 이전 및 운영 컨설팅을 받고 있으며, 올해는 영세 농가를 발굴해 동애등에 사육 인큐베이팅 교육을 진행하며 주민 소득 창출과 지역경제 활성화 기반을 넓혀나가고 있습니다.

금융산업공익재단은 앞으로도 사업수행기관과 협력하며 환경 개선과 주민 소득 창출이 연계되는 자원순환 모델을 고도화하며, 기후위기 대응과 포용적 성장을 동시에 실현하는 지속가능한 지역 발전 사례로 확산해 나갈 계획입니다.



## 토양을 다지고 노뭇돌을 놓아둠으로써 다가올 미래를 준비한다

- 재단과 함께 다져가는 이주배경청년들의 자립지원

석원정 노동인권회관 부소장



2024년 12월 31일 기준 한국에 3개월 이상 장기체류하는 이주민은 265만여 명입니다. 그중 49.7%인 131만여 명이 20~30대의 젊은 청년들입니다. 굳이 전문가의 진단을 빌리지 않더라도 인구절벽을 맞이한 대한민국으로서는, 이들 청년들이 한국에 건강하게 잘 정착하면서 우리의 미래에 긍정적 존재가 될 수 있도록 이끌어야 하는 국가적 과제를 안았다고 하겠습니다.

한국에 체류하고 있는 이주민들은 유학생, 결혼이주민, 이주노동자, 사업가 등 법에서 정한 분류에 따라 다종다양한 체류 조건과 형태를 갖습니다. 각각의 조건과 형태는 조금씩, 혹은 많이 다르기도 하지만, 아주 많은 이주민들이 한국 정착을 희망합니다. 한국에서 태어났거나 태어난 것과 진배없는, 장기간 체류한 이주배경 청년들의 경우 더더욱 그러합니다. 이들에게 한국은 모국이나 마찬가지입니다. 그러나 언제나 일방적으로 자격을 입증할 것을 요구하고 입증해야만 받아주는 아주 '야멸찬' 모국입니다.

오랜 시간 옆에서 지켜본 이주민들의 한국 정착의 여정은, 동요 '정글 숲을 지나서 가자, 엉금엉금 기어서 가자, 늪지대를 지나서 가면 악어떼가 나온다'가 연상됩니다. 산 넘고 물 건너 고개 넘고 늪지대를 통과하는, 끝없는 역량의 강화, 비자의 갱신과 연장, 그리고 조금 더 나아진 체류 조건과 활동 여정. 그 과정은 시간 말리고, 돈 말리고, 피 말리는 여정입니다.

귀화했다고 해서 안심하지 못합니다. 자칫 일이 꼬이면 오랫동안 계획하고 감수해왔던 노력이 한순간에 물거품이 되어버리기도 합니다. 그런데 대부분의 인생사가 그렇듯이 손톱만큼의 노력만 있으면, 관용이 있으면, 관심이 있으면, 어긋나고 꼬인 생의 길이 바로 펴질 수도 있습니다.

금융산업공익재단의 이주배경청년/노동자 지원사업은, 기존의 이주민 지원사업들보다 낮은 진입 문턱(체류기간 1~2년, 18세~39세로 최대한 넓은 청년 연령), 폭넓은 이주민 포섭(장기체류 중이거나 통계상 장기체류로 이어질 가능성이 매우 높은 이주민, 이주노동자, 이주배경주민 등 포함)이라는 점에서 주목받고, 찬사를 받았습니

다. 그러나 그런 사업적 특징보다 더 중요한 것은, 한국인이라는 혈연으로 엮이지 않으면 공적·사회적 자원의 배분에서 늘 배제된다는 것, '자원을 받으려면 아프거나 결핍된 이주민이어야 한다는 것', '이 땅에서 십여 년을 가족과 함께 삶을 일구어도 물의가 일기 전에는 재난 극복 지원에서도 제외되는 존재로 대우받고 있다는 것', '이주민이기에 요구되는 특수한 무엇들은 그저 군말 없이 감수해야만 하는 것' 등 단순히 소외감이라는 표현만으로는 충분치 않은, 외국적이나 외국 출신이기에 받는 서러움, 불편함, 억울함 같은 것들이 조금은 위로받는 느낌을 받았다는 것일 것입니다.

이 사업을 진행하면서 직·간접적으로 만난 이주배경청년들은 ‘우리들에게 관심 가져주는 한국인들이 있다’라는 것에 기뻐하며 진심으로 고마워했습니다. “초·중·고교 모두 한국 학교를 나왔지만 학교에서 금융교육 같은 걸 배워본 적이 없다”면서 “너무 좋은 내용이었어요, 다른 것도 배우고 싶다”라며 눈을 반짝이던 W, “갓 대학에 진학하여 아르바이트도 하지만 금융교육을 통해 소비와 경제를 배우고 작아보였던 아르바이트 수당이 모여 모여 무시할 수 없는 돈이 되는 것을 깨달았어요”라던 K, 토픽 고등급을 받아야 장학금도, 아르바이트도 신청할 수 있다며 고등급을 받을 때까지 토픽을 치느라 수십여만 원을 응시료로 쏟아부었는데, 지원받은 응시료로 다시 한번 도전할 거라던 유학생 F, 어떤 자격증, 어떤 취업 교육을 받아야 한국에서 취직하고 정착에 도움이 될지 기분조차 못하다가 컴퓨터 운용능력은 최소한의 기본이라는 조언을 듣고 열심히 공부해서 자격증을 취득했던 고교 졸업생 A.

이 사업 모두가 이주민 정착과 자립에 꼭 필요한 사업이라면서 또박또박 신청하면서 남편과의 사별 후 모자의 좀더 나은 생계를 위해 한국어능력시험을 보아 토픽 6급(최고등급)을 받고, 자격증 따고, 면접 보고, 적금도 들었던 S는 취업에도 성공하여, 남편 없이 막막했을 새로운 출발에 이사업이 작은 발판을 제공해주었던 것 같아서 진심으로 함께 기뻐했습니다.

홀어머니와 함께 어렵게 살아가면서 2년제 대학을 간신히 졸업하고 1년이 다 되도록 취직이 안돼 괴로워하던 S. 그는 이사업의 면접비를 받고 아르바이트 자리를 구해 매달 10만 원씩 1년간 적금을 들었는데, 전기요금도 못 내고 찢찢매는 가정형편에 “정 어려우면 적금을 해약해도 된다”라고 마음을 편히 갖도록 조언해주었음에도 해약하지 않고 약처럼 같이 계약기간을 마쳤습니다. S의 형편에 24만 원의 응원 매칭금은 적지 않은 돈이었지만 S가 단지 돈만 바라고 버틴 것으로 보이지는 않았습니다. 아마도 S는 자신의 인생에서 가냘픈 빛줄기를 하나라도 만들고 싶었던 것이 아니었을까 생각합니다. 의식주 무엇 하나 20대 초반의 아가씨로서는 만족스러울 수 없는 가정형편임에도 미래에 대한 희망을 갖고 싶은 간절함으로 보였습니다.

사회적 취약계층을 위한 지원사업, 배분사업들은 모두 감동적인 사연들을 품고 있습니다. 이주민들의 삶이 팍팍하다 보니 이주민 지원사업들 역시 두말할 나위 없습니다. 그런 많은 지원사업들 중 이번 금융산업공익재단과 함께하는 이주배경청년·노동자 지원사업은, 향후 우리 사회의 주요 구성원이 될 청년 이주민들에게 노동력을 놓아주고 나무를 키우는 토양을 보존하고 복돋운다는 측면에서 단연 눈에 띄입니다. 당장 과실이 풍성하게 열리게 할 수는 없을지라도 나무를 키우는 땅속의 거름, 강한 햇볕에도 수분의 건조를 막아주는 덮개가 되어주는 사업입니다.

우리 사회의 미래를 위해 가까이 관심과 지원을 쏟는 재단 덕분에 한국사회는 조금 더 나아질 것입니다. 이 따뜻한 투자와 조력이 계속될 뿐만 아니라, 나아가 여러 방향으로 확산되기를 바랍니다. 감사합니다.



※ 본 칼럼은 금융산업공익재단 홈페이지 자료실 「칼럼(함께하는 사랑방)」에 실린 글(2025.07.31.일자)을 옮긴 것입니다.

## 금융 취약계층을 위한 금융교육 일선에서

안기천 전국퇴직금융인협회 회장



금융산업공익재단과 (사)전국퇴직금융인협회가 상호 협력하여 추진하는 ‘취약계층을 위한 금융교육 및 1:1 상담사업’은 급변하는 환경 속에서 소외된 취약 계층에게 부족한 금융 역량을 높여 줌으로써 자주적 경제활동 주체로 성장시키는 것을 목표로 하는 포용적 금융교육 사업이다.

본 사업은 금융산업공익재단의 지원으로 2024년 4월 1일부터 2025년 3월 31일까지 1년간 취약계층 중에서도 우선적으로 지원이 필요한 고령자(노인), 장애인 및 신용불량자, 출소 예정자를 대상으로 선정하여 맞춤형 금융교육과 상담 서비스를 수행한 바 있으며, 1년 차 경험을 바탕으로 2025년 6월 1일부터 2026년 5월 31일까지 다시 1년간 2차 년도 계속사업으로 한 단계 업그레이드된 사업을 추진하고 있다.

금융교육 사업은 (1) 생활금융 이용에 취약한 계층을 찾아서 (2) 부족한 금융이해력 및 금융 역량을 높여 자주적인 경제활동 및 경제주체로서의 자부심을 가질 수 있도록 하고 (3) 금융·투자사기를 예방하고 대응할 수 있게 하며 (4) 자산관리 역량을 키워줌으로써 궁극적으로 ‘삶의 질’ 향상에 도움을 주는 것에 그 목적과 중요성이 있다.

사업 추진 배경에는 무엇보다 최근 IT 기술의 빠른 발전 및 금융산업의 디지털화 가속에 따라 금융 취약계층이 제도권 금융 시스템에서 점차 소외되어 가고 있으며, 금융의 이용 격차도 급속히 확대되고 있기 때문이다. 특히 상대적으로 금융 문해력 및 디지털 활용 수준이 낮고 경험이 부족한 고령자(노인) 및 장애인 등 금융 취약계층은 자산관리 역량 부족과 각종 금융·투자사기로 인한 피해에 노출되어 실질적으로 많은 피해를 입는 등 대응 능력이 매우 취약한 실정이기에 이들에 대한 금융교육이 매우 절실하기 때문이다.

세부적으로는 금융 취약계층 중에서 고령자(노인) 및 장애인, 신용불량자, 출소 예정자를 금융교육 및 1:1 상담 대상으로 선정하여 대상별로 적합한 맞춤형 금융교육 프로그램을 마련, 지원해 오고 있다.

지난해 협회는 금융교육 11,233명, 1:1 상담 1,314명의 총 12,547명에 달하는 금융 취약계층을 찾아가 금융교육 및 1:1 상담을 실시했고, 본 사업을 성공적으로 달성하고자 전용 전산 시스템을 개발했으며 131명에 달하는 금융 강사를 신규 양성했다. 또한 Level-up Academy를 통해 강사 역량을 높이는 등 교육의 질을 높이는 데 최선을 다해 왔다.



교육 수혜자들을 대상으로 조사한 모니터링 결과, 본 사업에 대한 교육 만족도 평점이 평균 95점 이상으로 높게 나타났으며, 특히 상담의 경우 많은 도움이 되었다는 의견과 앞으로 상담을 추가로 받고 싶다는 등 반응이 기대 이상으로 좋아, 성과는 매우 긍정적이고 성공적이었다고 평가할 수 있다. 이는 본 금융교육 및 1:1 상담사업이 금융 취약계층에게 아주 현실적이고 만족감을 주는 실용적·차별적인 프로그램으로 받아들여지고 있기 때문인 것으로 보인다.

협회는 앞으로도 급변하는 환경 변화에 맞추어 어려운 취약계층에게 교육 기회를 더욱 확대하고 사업 추진 과정에서 파악된 미흡한 사항을 보완하는 한편, 체험형 현장 교육을 강화함으로써 생활금융 친화적인 방향으로 접근할 계획이다. 아울러 금융교육과 상담 프로그램이 가진 한계를 보완하는 ‘금융닥터’ 컨설팅 프로그램을 도입하는 등 보다 심층적이고 다양한 콘텐츠를 개발하여 제공할 계획이다.

본 사업이 기대 이상의 성과를 시현할 수 있었던 것은 취약계층의 삶의 질 향상과 포용금융의 실천을 지향하는 금융산업공익재단의 많은 관심과 적극적인 지원 그리고 약 2천 명에 달하는 협회 회원들의 전문적 역량이 잘 어우러진 결과라고 생각한다. 사실 금융 취약계층에 대한 금융교육은 성과가 단기간에 나타나기 어렵고 꾸준한 교육 및 지원 속에서 변화를 만들어 낼 수 있기 때문에 재단의 지속적인 지원은 이들의 금융자립을 위한 소중한 밑거름이 되어 주고 있다고 생각한다.

우리 사회에는 아직도 많은 취약계층이 이러한 금융교육의 혜택을 받지 못하고 지원의 손길을 절실하게 기다리고 있는 것이 현실이다. 금융교육 및 상담(컨설팅 등) 사업이 보다 더 폭넓고 다양한 형태로 확대될 필요성이 있다고 본다. 앞으로 우리 협회는 포용금융 확산과 금융의 사회적 책임을 실천하고자 하는 금융산업공익재단의 목적이 잘 실현될 수 있도록 ‘함께 설계하고 성과를 창출해 나가는 좋은 파트너십’을 구축해 나가고자 한다.



※ 본 칼럼은 금융산업공익재단 홈페이지 자료실 「칼럼(함께하는 사랑방)」에 실린 글(2025.09.10.일자)을 옮긴 것입니다.

## 남과 북의 만남을 위하여

김영우 해솔직업사관학교 이사장



76년 축복된 삶을 영위하면서 요즘처럼 ‘통일’, ‘남북소통’이라는 단어들이 시큰둥하게 들리는 때가 없었던 것 같다. 20세기 말, 냉전 시대의 종말과 함께 체제, 이념논쟁은 사라진 지 오래다. 우주 스페이스 개발, AI와 로봇시대가 선진 인류를 온통 뒤집어 놓는 시대의 중심에 있는 대한민국만은 유일하게 ‘남북분단 장기화와 핵 위협’이라는 민족사적인 아픔과 해결 기미가 보이지 않는 고민이 있다.

여기에 대응하는 우리 남한 사회의 생각 차이도 만만치 않다. 정치적 신념의 차이와 겹쳐서 더욱 깊어진 남남갈등에 직면하고 있음을 보게 된다. 게다가 통일이라는 명제는 역사적 당위성 차원에서 이제껏 존중되어 왔다면 그마저 설득력을 잃은 지 오래다. 실제 우리 사회의 통일 담론에 있어서 피로감은 크게 누적되어 있다.

필자 개인에 국한된 생각인지 모르지만, 우리가 접하는 정보는 비대한 체구와 위성 발사 장면, 듣기만 해도 섬뜩한 여전사의 선동 목소리이다. 우리가 왜 이 평화로운 땅에서 그 뉴스를 보고 살아야 하는지, 안 보면 안 되는지 판단이 서질 않는다.

한편 남한에서는 통일 이야기 하면 50대 이상 심지어 70, 80대 옛 시절 한 보직하던 분들의 강연이요, 인터뷰 기사다. 언론의 논조도 사시의 방석 위에 앉아 주장을 달리한다. 정작 10년, 20년 후에 이 사회의 모든 영욕을 감당해야 할 젊은 세대의 말은 듣고 보기 힘들다. 60대 이상 세대는 4.19혁명 이후 이 나라의 모든 역사를 쓴 세대로서 지금도 그 역할을 해야 할 사명감을 가지고 있는 듯하다. 그러다 보면 언론이 말해 주는 보수적 성향이 강해진다. 좋게 표현하면 경륜이요, 나쁘게 보면 이기적 성향이다. 10억 넘는 인구를 가진 중국과 인도의 인재들이 미국 실리콘 벨리에서 파리를 틀고, 호시탐탐 한국의 인재도 유혹한다.

우리 청년들은 ‘국장’, ‘해장’을 넘나들면서 주식 투자를 한다. 북한의 청년 중 몇 명이 마이크로소프트의 빌 게이츠를 알며 테슬라의 일론 머스크를 알고 있을까. 우리 후손들에게 한국말을 하는 북한 청년들이 나올까, 아니면 여타 동남아 청년들과 같이 사는 게 나올까. 북한의 인구도 시장이요 지하자원도 돈이다.



오늘의 현재 속에는 과거의 유산이 있고, 미래의 방향성이 보인다. 과거의 유산에는 국민총소득 36,624불, 중·선진국 풍요함이 있고, 주4일제 근무가 바람직하고 독신주의, 비출산이 늘어나는 MZ세대가 있다. 미래의 방향은? 우리 사회의 경제성장률 추이를 보라. 10년 후의 전망을 어떤 기관에서 얼마로 발표하고 있는지. 우리가 좋아하는 그래프를 보라. 어떤 상승세가 되는지 어떤 하락세가 되는지. 인구 변화 추이를 보자. 무지한 사람이 보아도 현재의 인구 수준을 유지하려면 지금부터 모두가 결혼하고, 한 부부가 적어도 5명은 출산해야 가능하지 않을까. 여기에 강력한 반론이 있다. 대한민국은 한강의 기적이요 앞으로도 결코 후진할 수 없는 세계 10대 강국이라고. 거기다 통일이 되면 5대 강국으로 진입할 수 있다고도 한다.

강력한 반론을 실현시키는 임무가 오늘 우리 사회에 주어지는 책무다. 첫째는 우리 사회가 이제는 겸손해져야 한다. 집단적 겸손은 아무리 강조해도 지나침이 없다. 여기에는 많은 의미가 내포되어 있다. 역사에는 흐름이 있다. 그 역사적 물줄기를 바꾸려면 엄청난 에너지로 끌어 올려야 한다. 그 속에 우리 모두의 겸손이 없으면 에너지는 생성되지 않는다. 나는 때로 이 용어를 '성숙'이라는 단어로도 쓴다.

둘째는 다른 사유 등은 제쳐 놓고 오늘의 주제로 돌아가고자 한다. 최근 들어 남북문제 해결에 최대 장애물은 우리 사회 내부의 '남남갈등'이라는 점에는 이견이 없다. 남남갈등의 해소 없이는 통일 논의는 한 발자국도 나아갈 수 없다. 그리고 무엇보다 가장 중요한 사유는, 통일 화두는 이제 우리가 북한 동포를 위한 통일이 아니라 남한 사회의 장기적 생존을 위해서, 즉 우리 자신을 위해서 통일을 진지하게 논해야 한다는 의견이다.

나는 '통일' 대신, '통일로 가는 길'(the road to Reunification)을 이야기하고 싶다. 그 길의 과정은 우선 '남과 북의 만남'이요, 실행 방안은 '남과 북의 경제적 교류(지원)' 단계를 거쳐 '남과 북의 사회문화적 통합'이다.

남과 북의 경제적 교류는 초기 단계에서는 사실상 경제적 지원임에 다를 바 없다. 퍼주기 논쟁은 일의 해법이 아니다. 지금에 있어서는 30년 전부터 활성화된 북한이탈주민의 남한 입국이고 또 그들을 통해 흔히들 말하는 '통일 연습'을 한 셈이다. 긴 안목으로는 이 단계를 넘어서, 이제는 훗날을 위해서 '지금 & 여기서' 우리는 조그만 일부부터라도 실행해야 한다. 북한의 문을 어떤 장애가 있더라도, 얼마나 큰 부담이 있더라도 두드려야 한다. 우리 자신을 위해서.

금융산업공익재단에 예의가 아니지만 작은 제안을 하고 싶다. 본 재단이 가지는 상징성은 기금의 규모가 아니라, 국내 산업계의 혈맥인 금융계 기관이 공동 출연해서 사회공헌 사업을 하는 일이다. 마음만 먹으면 더 큰 일도 할 수 있다. 그래서 지금도 엄청난 고민을 하면서 진행하고 있는 줄도 알고 있다. 금년도 사업 방향의 '포용금융, 일자리, 미래세대, 지역상생' 4개 분야에 앞으로는 "남북 만남(가칭)"이라는 꼭지를 하나 추가하면 좋겠다는 간절한 바람을 전하고 싶다.

이 꼭지는 대중성을 가지는 것도 아니다. 기금 사용의 수혜자가 많은 것도 아니다. 연도별 프로그램 효과가 가시적으로 계량화할 사업도 아니다. 그리고 사업자 선정이나 지속성도 다른 분야와 같아서 될 일도 아니다. 때로는 재단의 방향성에 근거하여 주관적 판단도 해야 하고, 사업 내용도 국내외로 다양할 수도 있다. 다른 분야에서 전문가 선정위원이 있듯이 이 꼭지는 연간 별도로 구성되는 팀이 고민하고 발굴하여 사업을 전개해야 할 사안이다. 객관성 확보에 매몰되면 값어치 있는 사업에 힘을 실을 수 없다.

그러나 분명한 것은 “남북 만남”이라는 꼭지가 장기적 안목에서 남북통일의 시간까지 이어짐으로써 역사적 소임에 일부분을 감당하는 일이 바로 이 사업이다. 그리고 금융산업공익재단의 한 꼭지가 실효성 있는 모범이 되어 이 사회 다른 기관에서도 본받을 수 있기를 간절히 기대한다. 잘 알려져 있는 통일과나눔재단은 그야말로 통일 전용 사회적 캠페인 기관이다. 바라건대, 이사장이 바뀌면 사업이 흔들리고, 시국이 이상하면 사업 내용도 바뀌는 꼭지가 아니라 누구도 범접할 수 없는 통일이라는 민족적 사명에 일조하는 기관으로 자리매김하기를 희망한다.

이미 필자가 운영하는 ‘(사)해솔직업사관학교’에서는 재단 설립 초기에 이러한 제안을 해 3년에 걸쳐 상당한 지원을 받았다. 그래서 더 이상 해솔을 지원해 달라는 청원은 하지 않아야 한다. 그 사업은 해솔학교의 기술자격증 취득 실습장으로 세워져 지금도 여러 청·장년들의 국가자격증 취득으로 이어지고 있다. 지면을 빌어서 감사의 말을 드리고 싶다. 감사합니다. 그리고 사랑합니다.



※ 본 칼럼은 금융산업공익재단 홈페이지 자료실 「칼럼(함께하는 사랑방)」에 실린 글(2025.10.21.일자)을 옮긴 것입니다.

