

은행원과 기업가 정신



박 현 일
경희대 법학전문대학원 교수

은행원은 기업가 정신(entrepreneurship)과는 거리가 먼 것처럼 여기는 사람이 많다. 은행을 퇴직하고 창업한 사람치고 크게 성공한 사람이 별로 없다는 말도 들린다. 은행업 자체가 제조업이나 무역업처럼 개인이 독립해 취급할 수 없는 데다, 은행원들은 계수 맞추는 일을 많이 하므로 자기책임 하에 큰 돈을 투자해야 하는 모험적 사업에는 익숙하지 않기 때문일 것이라 한다.

과연 그럴까? 자금의 출납과 회계를 잘 다루는 은행원이 모험적인 사업가에게 최상의 동반자임은 분명해 보인다. 은행원은 숫자에 밝고 꼼꼼하며 치밀하고 관리를 잘한다. 지금도 은행원 출신 인사들이 무수한 기업의 자금담당 임원 또는 간부사원으로 회사의 발전을 위해 애쓰고 있는 것을 보면 알 수 있다.

은행원 출신의 유명 인사

은행원 출신으로서 세계적으로 명성을 떨친 사람을 꼽아본다면, 예술적으로 성공한 이는 단연 T.S. 엘리엇일 것이다. 그는 하버드 대학을 졸업하고 영국 옥스퍼드 대학에서 잠시 유학한 후 교사와 평론가 등 직업을 전전했다. 결혼 후 안정된 직장을 구해 로이드 은행에 취직한 것은 이미 '프루프록의 연가'와 같은 시로 문단의 주목을 받을 때였다. 장래 노벨 문학상을 수상하게 될 엘리엇은 로이드 은행에서 근무(1917~1925)하는 동안 외환 파트에서 일했다.

정치 분야에서는 은행원 출신 수상도 배출됐다. 마가렛 대처의 뒤를 이어 영국 보수당 정권의 수상을 역임한 존 메이저(1943~)가 장본인이다. 그는 런던전력공사(LEB)를 다니다가 통신과정으로 부족한 학력을 극복하고 스탠다드차터드 은행에 취업했는데 1980년대 초 하원의원에 당선될 때까지 이 은행의 간부로 재직(1965~1983)했다. 우리나라에도 지역구에서 선출된 정치인으로는 한국산업은행 출신의 민주당 김동철 의원이 있다.

기업경영에 있어서 은행 간부 출신으로 CEO까지 지낸 인사는 한둘이 아니다. 대부분 은행 경력을 기반으로 거래업체의 자금담당 임원으로 옮겨간 경우가 많기 때문에 처음부터 창업을 해 성공한 케이스는 그리 많지 않은 편이다. 사업을 하는 것을 창업과 수성으로 나눈다면, 은행원들은 단연코 수성 쪽이 많다. 그렇다고 창업을 한 은행원 출신 기업인의 사례가 전무한 것은 아니다. 대표적인 인사로는 티맥스소프트의 박대연 회장을 꼽을 수 있다. 전직이 은행원, KAIST 교수이고 현재 CEO 겸 최고기술책임자(CTO)로 있는 박대연 회장은 안철수 교수 못지않은 IT업계의 유명인사다. 우리나라 소프트웨어 업계 최초로 매출액 1천억 원을 달성했으며(2008), 해외시장을 공략하고 미들웨어와 데이터베이스 엔진(DBMS), 운영체제(OS) 등 IT업계의 3관왕을 노리는 등 여러 가지 기록을 갖고 있다.

기업가 정신의 표상

우리나라에서도 2000년대 들어 IT붐이 일면서 수많은 벤처 기업이 명멸했다. 그 중에서 박대연 회장의 케이스는 여기서 논하는 기업가 정신의 전형을 보여주고 있기에 언론에 보도된¹⁾ 그의 이력은 탐구해볼 만한 가치가 있다고 생각된다.

박 회장은 전남 담양의 가난한 농가에서 장남으로 태어났다. 머리가 별로 뛰어나지 않았다면 그는, 흠이머니를 모시고 동생들을 거두면서 시골에서 그럭저럭 농사나 지으며 살았을 것이다. 그러나 그는 너무나 공부를 잘 했고 포부가 남달랐다. 초등학교를 졸업한 후 광주에 있는 운수회사에 들어가 낮에는 사환으로 일하고, 밤에는 중학교를 다녔다. 형편이 별로 나아지지 않았기 때문에 고등학교도 야간 광주상고를 다녔다. 심부름을 다닐 때에는 차비를 아끼려고 뛰어나기 일쑤여서 장래 희망이 마라토너가 아닌가 여겨질 정도였다. 그는 광주상고를 수석으로 졸업하고 누구나 선망해 마지않는 은행원이 됐다.

한일은행(현 우리은행)에 들어간 그는 전산부에 배치된 것까지는 좋았으나, 야근을 밥 먹듯 하는 부서에 그만 붙들리고 말았다. 은행업무의 온라인화가 한창 진행 중이던 1970~80년대의 전산부서는 기본적으로 업무량이 많은 데다 월말에는 야근이 잦아 누구나 몇 년만 근무하고서는 무슨 수를 써서든 빠져나가곤 했다. 그러나 박대연 행원은 묵묵히 일만 했다.²⁾

박대연 주임은 아무 불평 없이 은행 전산부에서 일하면서 동생 다섯을 모두 대학까지 보냈다. 그는 전산부에서 챗바퀴 도는 생활을 한 것만은 아니었다. 10년 이상 같은 자리를 지키면서 전산부서의 문제점을 낱낱이

파악했던 것이다. 가장 큰 문제점은 온라인화가 진행돼 전산처리를 해야 하는 업무량이 늘어나면서, 전산설비를 확충해야 하는 문제였다. 컴퓨터 설비를 공급하는 IBM이나 후지쓰에서는 부분적으로 업그레이드를 하기보다 설비 자체를 새로 교체할 것을 종용했다. 물론 은행 입장에서는 엄청난 투자비를 쏟아 부어야 했다. 박대연 행원은 전산학을 전공하지 않았음에도 제3의 솔루션이 있음을 확인했다.

이미 서른을 훌쩍 넘긴 박대연은 동생들 앞에서 하고 싶은 공부를 더하겠다고 선언했다. 온 나라가 올림픽 열기로 들떠 있던 1988년 9월, 그는 퇴직금 1천300만 원을 들고서 미국으로 건너갔다. 오레곤 대학교에서 2년 반 만에 스트레이트A 학점으로 컴퓨터 공학 학사 및 석사 과정을 마치고, 1992년에는 남가주대학교(USC)로 옮겨 1996년 5월 컴퓨터 공학 박사학위를 받았다. 미국으로 떠난 지 8년이 채 못돼 학사, 석사, 박사 과정을 모두 끝낸 셈이다. 그는 고국에 금의환향해 대학 강단에 섰다. 마침내 1998년부터는 수재들만 다니는 한국과학기술원(KAIST)의 전기 및 전자공학과 부교수가 됐다. 컴퓨터의 '컴'자도 모르던 젊은이가 은행 전산부에서 근무한 것을 계기로 세계적인 컴퓨터 공학자가 된 순간이었다.

문제의식과 프로페셔널 정신

무엇이 이런 불가능해 보이는 일이 실현되도록 만든 것일까.

젊은 행원 박대연은 데이터 처리 작업량이 늘어나면 무조건 설비를 교체해야 하는 솔루션에 의문을 가졌다. 은행에서는 일반관리 업무는 물론 여신과 수신업무에

주

1) 한국경제신문 2002년 3월 16일자 및 2009년 7월 7일자, 매일경제신문 2006년 10월 4일자 등.

2) 외국에서도 3D 부서로 꼽히던 전산부서에서 열심히 일해 나중에 CEO까지 된 은행원이 있다. 미국 씨티은행의 존 리드 회장은 남들이 외면하는 EDPS 부서로 배치받았으나 무인점포에서 입출금 업무를 수행하는 ATM을 널리 보급함으로써 은행의 업무영역을 크게 넓히고 임원으로 발탁됐다.

각종 다양한 소프트웨어를 사용하는데 온라인화가 진전될수록 작업량은 지속적으로 늘어나게 마련이었다. 정해진 시간 안에 모든 작업을 처리해야 하는 전산실의 대형 컴퓨터(하드웨어)로는 데이터 처리량이 증가함에 따라 무조건 하드웨어 용량을 늘리고 설비를 교체하는 것이 고작이었다. 전산실에서 이러한 해결방법에 문제의식을 느낀 박대연은 미국에서 공부하는 동안 서버와 클라이언트의 중간에서 작업을 효율적으로 지시하고 조정하는 미들웨어의 개발에 뜻을 두었다. 여러 가지 소프트웨어 프로그램들이 잘 돌아가도록 만드는 효율적인 미들웨어만 있으면, 하드웨어 용량을 당장 늘리지 않고도 더 많은 업무량을 처리할 수 있는 것이다.

이러한 구상이 실체를 갖춰 가자 박대연 교수는 ‘돈키호테’ 같이 창업을 선언했다. 1997년 IMF 위기 직전이라 경제여건이 별로 좋지 않았음에도 IBM, 오라클 같은 세계 굴지의 회사 외에는 국내의 통틀어 성공한 사례가 없는 미들웨어의 개발에 나섰다. 주위의 비웃음이 빗발치고, 심지어는 자사 기술을 모방했다며 외국 업체가 소송을 걸어오기도 했으나 결국 박대연 교수가 독자적인 미들웨어 기술을 개발한 것으로 판가름 났다. 그가 창업한 티맥스³⁾소프트가 국방부를 비롯한 국내 기업들의 수주에도 성공하자 외국 업체가 공급하던 국내 미들웨어 시판가격이 4분의 1 수준으로 떨어졌다.

은행원에게 요구되는 기업가 정신

우리가 주목하는 은행원의 창업 스토리는 여기까지이다. 최근 티맥스 윈도우의 개발을 둘러싸고 OS개발의 차질, 재정난, 정리해고 등 여러 가지 잡음이 끊이질 않고 있는 것도 사실이다. 그렇지만 “마이크로소프트

트사가 거의 독점하다시피 한 OS 시장의 일부만이라도 뺏을 수 있으면 대성공”이라는 박 회장의 말은 그가 은행원 시절에 품었던 문제의식을 떠올리게 한다. 시장의 지배적인 세력이 당연히 요구하는 것을 거부하고, 자신이 할 수 있는 틈새시장을 공략하는 것은 기업이 정신의 발로임에 틀림없기 때문이다.

피터 드러커는 경영혁신(innovation)의 구체적인 방안으로 네 가지를 제시했다.⁴⁾ 첫째는 자신의 역량을 총동원해 요충지를 선점하는 것이고, 둘째는 공략대상의 취약한 부분을 공격하는 것이다. 그러나 시장을 면밀히 관찰해 보면 무장을 갖춰 공격하는 것만이 능사는 아니고 얼마든지 평화롭게 진입할 수도 있음을 잘 알 수 있다. 시장에는 생태학적으로 빈틈이 있게 마련이므로, 그 틈새시장을 노리는 것도 훌륭한 전략이다. 만일 고객들의 가치관과 개성을 바꿀 수 있다면 충분히 자신만의 시장을 확보할 수 있을 것이다.

이러한 기업가 정신은 은행원들도 훌륭하게 발휘할 수 있다. 은행 영업을 추진하면서 타깃 고객층을 분석하는 동안, 은행 퇴직 후에 자신이 잘 할 수 있는 사업 영역을 찾을 수 있다. 고객들이 원하는 트렌드를 미리 포착해 사업기회를 선점하고 시장을 창조할 수도 있다. 박대연 회장처럼 자신의 전문성을 발휘할 수 있는 분야를 택해 남 다른 아이디어를 가지고 먼저 공략한다면 성공을 거둘 수 있을 것이다. 중요한 것은 무슨 업무를 담당하든지 틈새를 찾아, 기발한 사업 아이디어를 접목시키는 일이다. 성공 가능성이 엿보일 때까지 이 작업을 끈기 있게 반복하는 것이야말로 성공의 문을 여는 열쇠다. **금융**

주 3) 박대연 교수는 첨단기술 분야의 ‘뚝뚝한 한 사람’이 기업과 국가의 운명을 좌우할 수 있다는 평소 지론에 따라 회사 이름을 ‘기술개발의 극대화’(Technology Maximization : Tmax)로 정했다.

4) 피터 F. 드러커 저, 이재규 역, 『미래사회를 이끌어 가는 기업가정신』, 한국경제신문(한경BP), 2004.