

경영과 혁신의 방향성을 제시하다

KMA 최고경영자조찬회



외상으로 쌓은 신뢰, 보험으로 지킵니다. ‘매출채권신용보험, 그 현장 홍보 속으로’

2025년 3월 14일, 우리 회사는 기업공개 절차를 마무리하고 유가증권시장에 상장하며 역사적인 첫 거래를 시작했습니다. 숨 가쁜 준비 과정과 불확실한 시장 상황 속에서도 전 임직원이 한마음 한뜻으로 노력하고 다 같이 협력하여 상장회사로 전환을 마무리하였습니다.

글. 김종화 매출채권부 대리



경영 인사이트와 네트워크의 장, KMA 조찬회

한국능률협회(KMA) 최고경영자 조찬회 행사는 1973년 6월 출범하여 50년이 넘는 기간 동안 산업계, 학계, 정부 등 총 1,300여 명의 국내외 저명인사가 매월 국내 기업의 최고경영자들에게 경영 인사이트를 제공해 온 행사입니다. 시의성 있는 강연 주제와 폭넓은 인적 네트워크 기회 제공으로 꾸준히 사랑받고 있습니다. 이번 KMA 최고경영자 조찬회는 622회차로, 그랜드하얏트 호텔 서울 그랜드볼룸에서 400여 명의 기업 경영자와 임원들이 참가한 가운데 6월 27일 금요일 오전 6시 30분부터 9시까지 진행되었습니다.

첫 번째 강연은 홍춘욱 이코노미스트가 '대선 이후 경제 패러다임 변화와 대응전략'이라는 주제로 진행했습니다. 대선 주자들의 공약 공통 분모가 '경제 살리기'였다는데 주목하며, 모두가 지금의 경제 환경에 큰 위기감을 느끼고 있는 와중에 새 정부 출범 이후 부동산을 비롯한 내수 경제의 대응 전략을 논했습니다. 두 번째 강연은 유명회 서울대학교 국제대학원 교수가 '미국의 통상 정책 변화와 우리의 대응'이라는 주제로 진행했습니다. 산업통상자원부에서 발표한 '수출입 동향'의 분석을 통해 미국 트럼프 관세 쇼크의 여파가 자동차 및 석유화학 분야에 미쳤음을 확인했습니다. 이후 우리 기업 환경에 지대한 영향을 미치는 미국 통상 정책의 변화에 따른 대응 전략을 모색하였습니다.



새벽을 여는 부스, 고객을 만나는 시간

우리 회사는 매출채권신용보험 홍보 목적으로 2018년부터 KMA 조찬회에 참가하기 시작하여, 올해도 현장에서 고객들을 만나기 위해서 참가하게 되었습니다. 매출채권신용보험 도입은 기업의 채권관리 시스템에 큰 변화를 불러오기 때문에, 최고경영자의 의사결정이 선행되는 Top-Down 방식의 영업이 효과적입니다. 행사에 참석했던 기업들 중 D* Inc, 동*케미컬 등 신규 고객이 매출채권신용보험을 신규로 도입하는 성과를 얻어내기도 했습니다.

해뜨기 전 새벽이 가장 어둡지만, 매출채권보험부에서는 이 어둠을 비출 신규 고객의 빛을 찾기 위해 노력하고 있습니다. 홍보 부스 준비는 모두가 잠든 새벽부터 시작됩니다. 조찬회는 6시 30분에 시작하지만 참석자들이 행사장에 입장하기 전 모든 준비를 마쳐야 하므로, 오전 5시부터 홍보 부스를 설치하고 판촉물과 상품안내자료를 정리하여 고객을 맞을 준비를 합니다. “외상거래의 안전벨트”, “외상거래, 모험 하시겠습니까? 보험 하시겠습니까!”, “나중에 고마워하셔도 됩니다”

“외상으로 쌓은 신뢰,
보험으로 지켜드립니다”
라는 마음으로 고객을 대하여
더욱 성장할 수 있도록
노력하겠습니다.



등 우리 상품을 소개하는 부스 홍보물들로 고객들의 시선을 끌고, 부서원들이 직접 고객에게 다가가서 상품을 홍보합니다. 상품을 직접 홍보하는 경험은 처음에는 낯설지만 매일 직접 고객과 소통해야 하는 매출채권보험부에서는 무엇보다 중요한 경험입니다.

조찬회 행사가 시작하기 직전과 강의 중간의 쉬는 시간이 영업의 기회입니다. 부서원들은 새로운 고객들에게 인사를 건네고, 명함을 받아 상품에 대한 간략한 설명을 드립니다. 홍보 부스를 찾아주시는 고객들을 위한 선물도 잊지 않고 챙겨드리며 우리 회사와 상품에 대한 좋은 인상을 심어드리려고 합니다. 이미 상품을 이용하고 계시는 고객사에서 건네는 “덕분에 좋은 상품 잘 쓰고 있어요”라는 말이 아침의 단잠을 포기한 보람을 느끼게 해줍니다. 경제 환경에 대한 위기감으로 우리 상품에 관심을 가지시는 분들이 늘었습니다. 홍보 부스에 마련된 상담 신청 카드를 적어주시거나 부서원 명함을 받아서 연락을 주시기도 합니다.

신뢰를 쌓는 연결, 지속 가능한 영업활동으로

매출채권보험부에서는 한국능률협회(KMA), 한국표준협회(KSA)와 연계하여 최고경영자 조찬회에서 오프라인 홍보활동을 펼치고 있습니다. 이외에도 기업 방문 설명회, ZOOM을 통한 화상 회의를 통해 고객과 직접 소통하고, 네이버 배너광고, 한국중견기업연합회를 통한 온라인 홍보를 진행하고 있습니다. 최초 고객 접점을 확보한 후에도 실제 증권 발급까지는 오랜 기간 보험 조건을 조율하고 협상하는 과정이 필요하기 때문에, 고객과 유대를 형성하고 관계를 유지하는 데에는 많은 시간과 정성이 필요합니다. 매출채권보험부는 “외상으로 쌓은 신뢰, 보험으로 지켜드립니다”라는 마음으로 고객을 대하여 더욱 성장할 수 있도록 노력하겠습니다.

