



삼성 KPMG

성공하는 기업의
비즈니스 어드바이저

Channel

수업과 힐링의
즐거움

Happy Summer



2021
JULY

•
Vol.222

cover story

WORK HARD & PLAY HARD! 한 템포 쉬, 그리고 새로운 에너지

완성은 휴식이다. 휴식은 새로움이고,
새로움은 새로운 시작을 의미한다.

- 도쿄

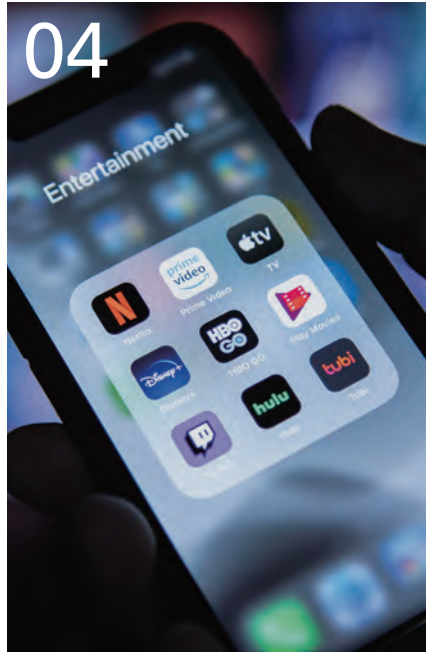
우리 일상에서 휴식은 새로운 경험과 아이디어를
얻을 수 있는 좋은 기회입니다.

7월 본격적인 무더위가 시작되는 여름,
건강하고 안전하게 충분한 휴식을 통해
새 힘을 얻는 휴가 보내기 바랍니다.



QR코드를 통해 삼성KPMG의
 생생한 정보를 만나보세요!
 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면
 삼성KPMG 홈페이지로
 접속할 수 있습니다.

CONTENTS



04



16



18

건강한 성장

- 04 Emerging Trends**
 디지털 구독경제 트렌드와
 비즈니스 기회
- 06 Team Story**
 대한민국 최고의 M&A 전문 그룹,
 M&A센터
- 08 Client+**
 반도체 제조공정의
 Hidden Champion, 엑시콘
- 10 Market Reader**
 경영 패러다임의 변화 ESG
 은행 산업, ESG 리스크 관리 어떻게 하나?
- 12 Expert's Advice**
 디지털 혁명과 은행의 미래는?
- 13 맛있는 경제**
 알면 더 좋은 시사·경제 상식!

행복한 일터

- 15 Culture+**
 집에서 즐기는 인생 드라마!
- 16 인재양성소**
 우수자 멘토링으로 성장 가도 UP!
- 18 이동규의 두줄칼럼**
 “과녁을 옮겨라!”
- 20 삼성별그램**
 삼성인이 추천하는 집콕(Cook)은?
- 22 Smart Play**
 ‘DIY 명화 드로잉’으로 즐기는 힐링 타임!
- 24 心 Care**
 “감정받아 힘들어~!”
 상대방에게 공감을 강요 받는다면?
- 26 세계는 지금!**
 제조업 강국 슬로바키아, 경제회복 청신호
- 28 Samjong News**
 2021년 정기 파트너 승진 인사 단행 외

발행처 삼성KPMG
 기획·편집 홍보팀(02-2112-7567)
 디자인 네오메디아(02-512-1666)
 인쇄 드림인쇄(02-464-6161)
 주소 서울시 강남구 테헤란로 152
 강남파이낸스센터 27층
 (우편번호)06236
 홈페이지 home.kpmg/kr/ko/home.html

디지털 구독경제 트렌드와 비즈니스 기회

오늘날 소유보다는 경험하기 위해 지갑을 여는 소비자가 많아지면서 ‘구독경제(Subscription Economy)’에 이목이 집중되고 있다. 디지털 플랫폼이 발달하면서 신문과 우유 배달로 친숙한 구독 비즈니스가 전 산업으로 확산 중이다. 생필품, 화장품, 의류뿐 아니라 자동차, 가구, 공간 등으로 구독의 스펙트럼이 점차 넓어지고 있다. 이번 호에서는 소비자의 라이프스타일에 스며들고 있는 디지털 구독경제 시장에 대해서 살펴본다.

■ 바야흐로 구독경제 시대

구독경제란 소비자가 정해진 기간에 구독료를 지불하고, 필요한 제품이나 서비스를 주기적으로 제공받는 신개념 경제활동을 의미한다. 구독의 핵심은 ‘정기적’이라는 데 있다. 각 산업 영역에 속한 기업들은 구독경제를 신성장 동력으로 주목하고 관련 비즈니스를 개발하는데 분주하다. 모든 것이 서비스화되는 이른바 EaaS(Everything as a Service)의 시대가 도래했다.

PC 시장의 침체로 매출 성장세 둔화를 겪고 있던 마이크로소프트는 라이선스 기반으로 판매하던 자사 소프트웨어 제품을 SaaS(Software

as a Service) 형태의 월정액제 구독 모델로 전환하면서 재도약의 기회를 확보했다. 아울러 게임 사업과 관련해 월 10달러에 게임 100여 종을 플레이할 수 있는 구독형 요금제 엑스박스게임패스(Xbox Game Pass)까지 출시하며 누구보다 발 빠르게 구독 비즈니스로 전환하고 있다. 아마존은 일찌감치 유료 멤버십 아마존 프라임(Amazon Prime)으로 충성 고객을 확보했으며, 이들 고객을 등에 업고 사업을 전방위로 확대하고 있다. 심지어 럭셔리 자동차 브랜드로 대표되는 포르쉐 역시 매달 요금을 지불하면 자사 차량을 골라 탈 수 있는 포르쉐 드라이브(Porsche Drive)라는 구독형 플랜을 제공 중이다.

■ 아마존과 포르쉐, 구독경제에 뛰어든 이유는?

최근 들어 각 산업에서 전통적 비즈니스 모델로 영향력을 확대해오던 기존 기업(Incumbents)이 자사 비즈니스 모델 일부를 구독 모델로 전환하

전 산업으로 확산하는 구독경제

유통·소비재
D2C 플랫폼을 바탕으로
개인 맞춤형 서브스크립션
서비스를 제공



미디어·콘텐츠·게임
오리지널 콘텐츠 및 독점
콘텐츠 등 소싱력 강화 통한
경쟁력 제고 움직임

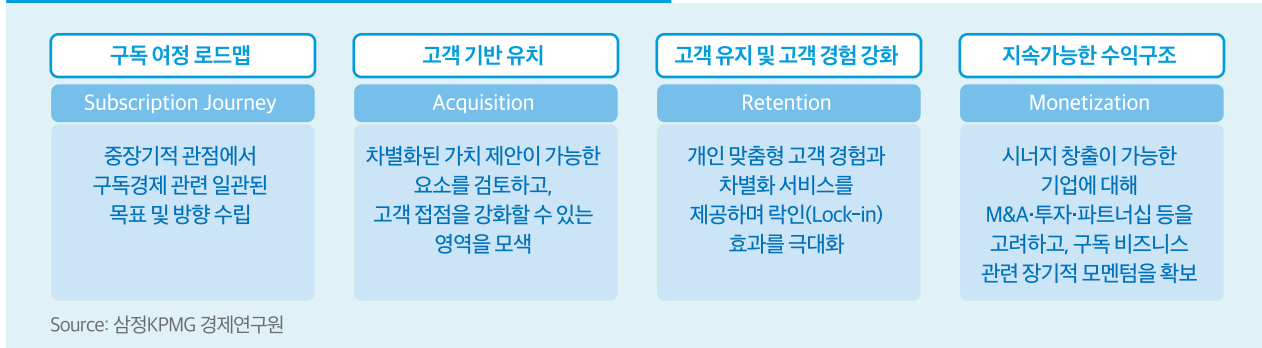
모빌리티
이동·운송수단의
유저십(Usership) 중시 기조로
구독형 자동차·차량 부품·읍선
서비스 제공 확대



헬스케어
건강관리에 대한 소비자 니즈
증대로 '예방-진단-관리' 관련
구독형 디지털 헬스케어
서비스가 증가

Source: 삼정KPMG 경제연구원

디지털 구독경제의 KSF(Key Success Factors)



거나 구독 관련 스타트업을 물색하며 M&A(인수·합병)에 나서는 모습이 종종 관찰된다. 이들이 디지털 구독경제에 뛰어든 이유는 무엇일까? 첫째, 락인(Lock-in) 효과를 제거할 수 있기 때문이다. 즉, 다른 제품이나 서비스로 이탈 고객을 막아줌으로써 충성 고객을 확보하기 용이하다. 둘째, 고객의 반복적 구매를 이끄는 구독경제 특성상 수요예측이 가능하기 때문에 재고 관리가 수월하며 전반적인 경영비용 및 공급망에 대한 효율적인 관리가 가능하다. 셋째, 주기적으로 고객 데이터를 확보하여 신상품 개발을 테스트할 수 있는 기회를 얻고, 이를 통해 새로운 부가가치를 창출할 수도 있다.

글로벌 투자자도 구독경제에 관심 UP!

글로벌 투자자들은 이미 10여 년 전부터 구독경제 관련 기업에 투자를 지속해오고 있다. 많은 투자자는 월간반복수익(MRR, Monthly Recurring Revenue)과 같이 정해진 계약 기간 반복적 수익을 창출할 수 있다는 점에 주목한 것으로 분석된다. 2010년 26억 달러 규모를 기록했던 구독경제 관련 투자액은 2020년에는 93억 달러로 크게 확대됐다. 이 가운데 투자자들로부터 혁신적 사업모델을 인정받고 유니콘(Unicorn) 반열에 합류해 디지털 구독경제 시장을 선도하는 스타트업도 적지 않게 눈에 띈다.

미국의 도큐사인(DocuSign)은 전자서명 솔루션으로 글로벌 시장에서 높은 영향력을 나타내고 있는 가운데, 2020년 기준 구독으로 발생하는 매출이 전체 매출액의 95% 이상을 차지하는 것으로 알려졌다. 도큐사인은 스마트 계약 클라우드 플랫폼으로 사업을 폭넓게 확장하며 비즈니스 기회를 모색 중이다. 첨단기술이 접목된 운동기구로 하드웨어 판매 수익을 얻는 동시에, 운동 스트리밍 콘텐츠를 구독형으로 제공하며 안정적 수익을 창출하고 있는 미국 펠로톤(Peloton)도 있다.

잘 나가는 구독 기업들의 비결은?

구독 비즈니스를 성공적으로 추진해 가기 위해 기업들은 자사 비즈니스 전략에 구독경제를 능동적으로 통합하고, 중장기적 관점에서 구독경제를 통해 이루고자 하는 목표를 우선적으로 수립할 필요가 있다. 한편 기업은 기존 일회성 거래가 아닌 지속적인 고객관계를 형성하는 데 초점을 둔 리텐션(Retention)에 역점을 뒀다. 고객과 오랜 기간 관계를 유지하는 것은 구독경제의 핵심 성공 요인 중 하나이기 때문이다. 따라서 개별 소비자의 소비 패턴에 최적화된 개인화 서비스를 제공하는 등 구독 서비스에 대해 고객이 느끼는 전반적인 가치 향상에 기여할 수 있도록 서비스를 고도화해 나가야 할 것이다. 아울러 지속가능한 수익구조를 마련하기 위해 구독 비즈니스를 이끌어갈 장기적 모멘텀을 확보하는 것은 무엇보다도 중요하며, 구독 중심으로 산업 생태계를 확장시켜 나가는 노력이 뒷받침되어야 한다. M&A와 투자, 파트너십, 산업 간 연합체 구성 등의 방안을 다각도로 모색하며 안정적으로 수익을 창출할 수 있는 동력 마련에도 힘써야 한다.



본 칼럼에 대한 자세한 내용은 삼정KPMG 공식 Youtube 영상에서 만나볼 수 있습니다. 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 접속할 수 있습니다.

Digital본부 · 황태영 상무 Tel. 02-2112-0490 / E-mail. taeyoungwang@kr.kpmg.com
경제연구원 · 김수경 책임연구원 Tel. 02-2112-3973 / E-mail. sookyoungkim@kr.kpmg.com

대한민국 최고의 M&A 전문 그룹, M&A센터

코로나19로 기업 생태계에 많은 변화가 생겼다. 기업 간의 격차로 인해, 인수·합병(M&A)이 더욱 활발해질 것으로 보인다. 삼성KPMG는 기업들에게 좀 더 폭넓은 M&A 서비스를 제공하고자 M&A센터를 설립했다. 이번 호에서는 대한민국 최고의 M&A 전문 그룹을 목표로 나아가는 M&A센터를 만나본다.

코로나19, M&A로 성장 기회 잡아야

지난해부터 이어온 코로나19로 인해 산업구조가 급속히 재편되고 있다. 호황을 누리는 기업이 있는 반면, 경제난을 극복하지 못한 기업들도 있다. 경쟁력을 잃은 산업 내 통합/구조조정이 예상된다. 자동차부품, 중공업, 유통, F&B 등 폭넓은 영역에서 통합(Consolidation)이 일어날 것으로 보인다. 한국M&A거래소에 따르면 지난해 M&A 거래액은 전년 대비 15% 증가한 47조 5,715억 원으로 집계됐다. 올해는 지난해 거래 금액을 크게 넘어설 것으로 예상된다. 이는 국내뿐만 아니라 올해 상반기 글로벌 M&A도 그 어느 때보다 활성화됐다. 파이낸셜타임스에 의하면 올해 1분기 세계 M&A 규모는 1조3,000억 달러로 40여 년 만에 사상 최대를 기록했다.

기업들은 미래 먹거리 확보를 위해 M&A로 성장의 기회를 잡아야 한다. M&A를 통해 기업 경쟁력을 강화시킬 수 있고, 시장 적응력을 높여 부가가치를 창출해 갈 수 있다. M&A 붐에 합류하지 못하면 글로벌 경쟁력 약화로 이어질 수 있다.

한편, 시장 내 높은 유동성으로 인해 전례 없는 High Valuation을 기록하고 있다. 이커머스, 폐기물처리, 환경, 신물류시스템, ESG 영역 등이 그 예인데, 인수자로서는 좋은 매물이라도 너무 비싼 값이면 망설일 수밖에 없다. 이를 헤지(hedge)하기 위해 프라이빗에쿼티(PE)와의 협력을 검토해 볼 필요가 있다. 공동투자자로서 서로의 위험을 공유하고, 재무 전문가들의 눈으로 딜(Deal)을 추가로 분석할 수 있으며, 인수 후 관리에서도 도움을 받게 되기 때문이다.

고객의 모든 M&A 솔루션을 해결한다!

M&A 전문가들의 집단 지성으로 최상의 서비스 제공

2021년 1월, 삼성KPMG는 대한민국 최고의 M&A 전문기관으로 거듭나기 위해, M&A센터를 출범했다. M&A와 관련하여 고객의 모든 요청에 응답할 수 있는 전문 집단이 되기 위해, 총 32명의 파트너와 이사들이 멤버로 활약하고 있다. M&A센터는 32명 전문가들의 집단 지성을 활용해 최적의 솔루션을 제공한다. 시장의 매물, 투자 기회 정보를 공유하고 대형 Public Deal의 동향과 Winning 전략을 토론하며, 난이도 높은 매물의 매각전략 아이디어를 공유하고 있다. 특히, 신사업 투자를 원하는 고객들에게 M&A센터를 통해 시장의 다양한 Deal 정보를 전하고, 어려운 구조조정 Deal을 실행할 경우에도 센터의 전문 인력을 통해 적절한 전략을 제안한다.

삼성KPMG M&A센터의 가장 큰 장점은 협력과 교류 문화이다. 각 구성원들이 협력을 통해 정보를 교류하면서 고객에게 최상의 가치를 제공하는 협업 시스템이 구축되어 있다. 고객 입장에서는 다양한 의견을 듣고, 고민하여 가



장 최선의 방법을 선택할 수 있는 이점이 있다.

한편, M&A센터는 고객들에게 ‘삼성KPMG M&A센터에 가면 모든 것이 해결된다.’라는 평을 듣는 것이 목표이다. 32명의 M&A 전문가들이 함께 머리를 맞대고 고민하고, 정보를 교환해 정제해 나간다면 그 목표를 이룰 수 있을 것으로 기대된다. 삼성KPMG는 M&A를 고민하는 기업의 경영자들이 M&A에 대한 모든 고민과 해답을 삼성KPMG M&A센터에서 찾을 수 있도록 최선을 다할 계획이다.

• M&A센터 주요 서비스 •

시장의 매물/
투자 기회 정보
공유

대형 Public Deal의
동향과 Winning
전략 토론

난이도 높은
매물의 매각전략
아이디어 공유

INTRODUCE

• ‘M&A센터’를 소개한다면?

김이동 부대표 (센터장)
yidongkim@kr.kpmg.com



“M&A센터는 삼성KPMG가 가진 M&A 역량을 결집하여, 고객에게 최선의 서비스를 제공하고자 설립되었습니다. ‘KPMG에 가면 어떠한 M&A 고민도 해결되더라’는 평을 들을 수 있도록 센터원 모두가 한마음으로 노력하겠습니다.”

하병제 부대표
bha@kr.kpmg.com



“M&A센터는 Deal Advisory(DA)의 성장을 위해 진정 필요한 ‘Together’와 ‘For Better’를 구현하는 Platform으로 자리 잡아가고 있습니다. 삼성KPMG의 Vision 2025 달성을 위한 DA의 지속적이고 건강한 성장을 DA 파트너들과 함께 만들어 가겠습니다.”

김연준 상무
yeonjoonkim@kr.kpmg.com



“M&A센터가 타 자문사들과 차별화되는 강점은 약 30여 명의 파트너, 이사들이 딜 소싱 단계에서부터 아이디어 공유를 통해 신속한 딜 플랜을 수립하고, 잠재투자자 마케팅 단계에서도 협업으로 복수의 투자자 발굴 및 경쟁 구도를 조심히 최상의 딜 결과를 이끌어 낸다는 점입니다.”



반도체 제조공정의 Hidden Champion, 엑시콘



엑시콘은 2001년 설립되어 반도체 메모리 후공정의 최종 검사장비를 제조, 공급하고 있다. 국내 고객사의 양산라인의 품질 검사를 실시함으로써 대한민국 반도체의 품질을 책임지고 있다고 해도 과언이 아니다. 최근 서버향 Enterprise급 SSD의 시장이 커지면서 기존 Memory 테스터 외에 SSD 테스터가 주력제품으로 부각되고 있다. 올해는 축적된 Tester 기술을 바탕으로 번인(Burn-in)테스터, 비메모리(SoC)테스터 시장에 신규 진출할 수 있을 것으로 기대된다.

반도체 후공정 Final Test로 대한민국 반도체의 품질을 책임지다

엑시콘은 2001년부터 DDR2 메모리칩의 DC테스터를 시작으로 DDR3, DDR4 메모리테스터를 개발하여 고객사의 반도체 최종 품질 검사에 필요한 검사장비를 공급해왔다. 2020년부터는 i1520이라는 DDR5 메모리테스터를 개발 완료하여 고객사에 공급하고 있다.

엑시콘은 2008년부터 고객사가 서버향 SSD 양산을 시작하고 SSD 전용테스터가 필요해짐에 따라, 고객사와의 협업으로 고객사에 맞는 SSD 테스터를 개발, 공급하게 됐다. SATA/SAS부터 최신 제품인 PCIe Gen4 까지 다양한 사양의 SSD 테스터를 개발, 공급해왔다. 이와 함께, 차세대 PCIe Gen5 SSD 제품을 테스트할 수 있는 솔루션을 개발, 출시 예정으로 고객과 함께 평가를 진행하고 있다.

이처럼 서버향 SSD를 테스트하는 전문 분야를 선도해온 엑시콘은 고객사가 세계 시장에서 품질 경쟁력을 확보하고, 반도체 시장에서 우뚝 설 수 있도록 'Hidden Champion' 역할을 하고 있다.

관계사들과 함께 반도체 공정 전반을 아우르다

반도체 전공정 (Wafer 생산공정)의 Final Test를 담당하는 와이아이케이, Probe 카드의 핵심 부품인 세라믹 기판(STF Card)을 생산하는 샘씨엔에스, 반도체 제조공정의 절삭, 연마 장비 및 공구를 판매, 제공하는 DHK솔루션, 반도체테스터 기구물 가공, 조립 및 전장을 공급하는 샘텍이 모두 엑시콘의 관계사이다. 이들 관계사 모두 반도체 공정의 한 부분씩을 담당하며 관계사 간 시너지를 추구하고 있다.

코스닥 상장사로서 다양한 수상실적 보유해

엑시콘은 2014년 코넥스 시장에 상장되어, 1년여간의 준비를 마치고, 2015년 10월에 코스닥시장으로 이전 상장했다. 관계사들 중 가장 먼저 증권시장에 진출한 엑시콘은 상장사로서 주주들에 대한 책임경영, 영속 기업으로서 끊임없는 연구개발, 직원들의 복지향상 등을 최우선으로 지켜나간 결과, World Class 300, 2019년·2020년 코스닥 라이징스타, 소재·부품·장비 강소기업 100, 2020년 우리사주대상, 2020년 공시우수법인 등의 다양한 타이틀을 수상했다.

메모리 시장을 뛰어넘어 비메모리 시장으로

엑시콘은 주력제품인 메모리테스터, SSD테스터를 개발 공급하면서 축적된 기술을 바탕으로 2021년 번인테스터, 비메모리테스터 시장에 진출하기 위한 개발 마무리 단계에 있다. 특히, 수입에 100% 의존하고 있는 비메모리(SoC) 테스터를 국산화하여 SoC Platform을 구축했고, 이를 기반으로 CIS, DDI, LED, AP 등 다양한 비메모리 테스터로 확장 적용하는 기술을 확보하여 특허도 출원 등록하였고, 2021년 하반기 상용화 제품 공급을 목표로 개발완성도를 높여가고 있다.

국가 지원 사업으로 동반성장 사회 구축

엑시콘은 국가 지원 사업을 통해 매년 사회에 일부를 환원하여, 기업과 국가와 국민이 함께 성장하는 사회를 구축하고 있다. 2008년부터 반도체 협회

1. 엑시콘의 SoC Tester
2. 엑시콘이 수상한 여러 상장과 인증서
3. 엑시콘 제품 배너들



와 연계하여, 매년 우수 대학생을 대상으로 장학금을 지급하고 있으며, 향후 규모와 지급처를 더욱 확대해 나갈 예정이다.

또한, 현재 10개 학교와 산학협력 협약을 맺어 원천기술개발사업 및 공동연구프로젝트에 참여하고, 공동연구법인을 설립했으며 학생들을 대상으로 인턴십, 일학습병행제 이행 및 고용 창출로 연계 중이다.

이외에도 2008년부터 협성회 봉사활동에 참여해 지역사회 및 취약계층을 지원하고 있으며, 환경안전, 제조, 품질혁신 등 물대지원펀드를 통해 협력사 혁신 활동 컨설팅을 진행하고 있다. 이와 함께 판교 R&D 센터, 천안지점을 설립해 지역사회 고용 창출, 일자리 창출에도 힘쓰고 있다.



경영 패러다임의 변화 ESG 은행 산업, ESG 리스크 관리 어떻게 하나?

최근 ESG 경영이 화두에 오르며, 다양한 산업에서 ESG 전략 수립에 나섰다. 은행산업에서도 지속가능성을 구축하기 위한 전략과 방법을 고안 중이다. ESG가 은행의 수익과 비용, 컴플라이언스 및 비즈니스 영속성 등 여러 분야에 영향을 미침에 따라, 은행은 새로운 관점에서 이를 분석하고 사업 기회를 찾아야 할 필요가 있다. 이번 호에는 ESG 리스크가 은행에 미치는 영향을 살펴보고, 은행의 ESG 리스크 관리 프레임워크와 실행 방안을 모색해본다.



은행의 ESG 리스크 '위기에서 기회로'

코로나19의 영향으로 ESG(Environmental, Social, Governance) 등 비 재무적 요인이 초래하는 경제적 손실과 금융에 미치는 영향이 부각되고 있다. 이에 따라 BIS(국제결제은행) 등 글로벌 금융감독 기관을 중심으로 ESG 리스크를 단순한 윤리적 문제를 넘어서 금융 안정을 위협할 수 있는 중대 리스크로 인식하기 시작했고, 금융회사 역시 ESG 리스크를 관리할 필요가 높아지고 있다. 한편 ESG 중요성에 따라 전 세계적으로 지속가능 금융상품 등에 대한 수요가 크게 증가하면서 금융 산업 내 새로운 비즈니스 기회도 발생 중이다.

은행 산업이 주목해야 할 ESG 리스크

ESG 리스크 중 최근 중요해진 환경 리스크에는 물리적 리스크(Physical Risk)와 전환 리스크(Transition Risk)가 있다. 이 리스크는 금융회사나 금융 안정에 영향을 미친다. 물리적 리스크는 기후 변화 자체로 인해 발생하는 물적 피해나 경제활동이 저해되는 리스크이며, 전환 리스크는 저탄소 경제로 이행하는 과정에서 환경 정책이나 규제, 투자자의 인식 변화 등으로 발생하는 리스크이다. 이러한 유형의 리스크는 은행의 신용·시장·유동성 리스크 등

재무 리스크를 통해 은행에 영향을 미친다.

이외에도 은행 비즈니스는 고객, 서비스 공급자, 감독 당국 등 다양한 이해관계자와 연계되기 때문에 다른 차원의 재무적·비재무적 영향도 고려할 필요가 있다. ① 외부 ESG 요소가 은행 비즈니스에 영향을 주거나(Outside-in effect), ② 은행이 사회와 환경에 영향(Inside-out effect)을 미치기 때문이다. 전자와 관련하여 은행은 규제나 기술 등 외부 요인 변화가 가져오는 ESG 리스크와 기회 요인을 파악하고, 이러한 요인이 은행 사업이나 손익 등에 미치는 영향을 판단해야 함을 의미한다. 후자와 관련하여 은행은 자사 비즈니스가 환경이나 사회에 미치는 비재무적 영향도 판단해야 하는데, 일례로 은행이 지속가능한 금융상품 제조와 판매 시, 동 사업에서 발생하는 기회와 평판 리스크 등을 고려해야 한다.

은행의 ESG 리스크, 어떻게 관리해야 할까?

결국 ESG 리스크는 단독으로 완전히 구분되는 별개의 리스크가 아니며, 다양한 인과관계를 통해 은행의 전 분야에 재무적·비재무적 영향을 미치므로 이를 통합적으로 관리하는 리스크 관리 체계를 마련해야 한다. 이를 위해 우선적으로 은행은 건전한 거버넌스 구조를 확립하고, 은행의 ESG 리스크 전략을 전사 사업 전략과 일치시키는 것이 필요하다.

리스크 통제, 컴플라이언스, 비즈니스 연속성, 내부감사 등에서 ESG 요소를 고려해 역할과 책임을 명확히 하여 ESG 거버넌스를 구축하는 것이 중요하다. 또한 은행은 지속가능한 성장을 위해 ESG를 고려한 사업 모델과 리스크 전략 목표를 정하고, 이와 일치된 ESG 리스크 관리 전략을 마련해야 한다.

특히 ESG 리스크 관리 전략은 특정 차주나 산업에 리스크 쏠림현상이 나타날 수 있음으로 편중 리스크 및 전환 리스크를 포함하도록 구

조화되어야 한다. ESG 리스크 통합 관리 사이클은 ① 리스크 식별, ② ESG 리스크 측정과 평가, ③ 사업 운영, ④ 모니터링, ⑤ 내부 보고, ⑥ 공시 및 외부 보고 절차 등의 프로세스를 따라 ESG 리스크를 세분화하여 거래관계자 간 복잡한 인과관계 사항을 투명하게 관리할 수 있어야 한다.

ESG, 기회로 삼기 위해서는?

은행 산업이 ESG를 기회로 삼기 위해서는 어떻게 해야 할까? 은행이 ESG에 대한 투자자 등 이해관계자들의 높은 관심과 엄격해지는 ESG 규제 수준 등 환경변화에 대응하며 기회를 모색하기 위해서는 ESG 관련 요구사항을 준수하고 리스크 관리 프레임워크를 구축해야 한다. 뿐만 아니라 은행의 전사적 ESG 목표를 정하여 사업전략과 리스크 전략을 적절하게 변화시켜야 한다. 또한, 상품설계·가격책정·한도설정·판매 등과 같은 은행의 밸류체인 내 ESG를 적극적으로 내재화하여 은행의 사업전략을 선제적으로 재편하여 시장 내 새로운 기회를 활용해야 한다.

CONTACT US

ESG CoE (금융)

김진귀 전무

Tel. 02-2112-0223

E-mail. jinkwikim@kr.kpmg.com

여준형 상무

Tel. 02-2112-0207

E-mail. junhyungyeo@kr.kpmg.com

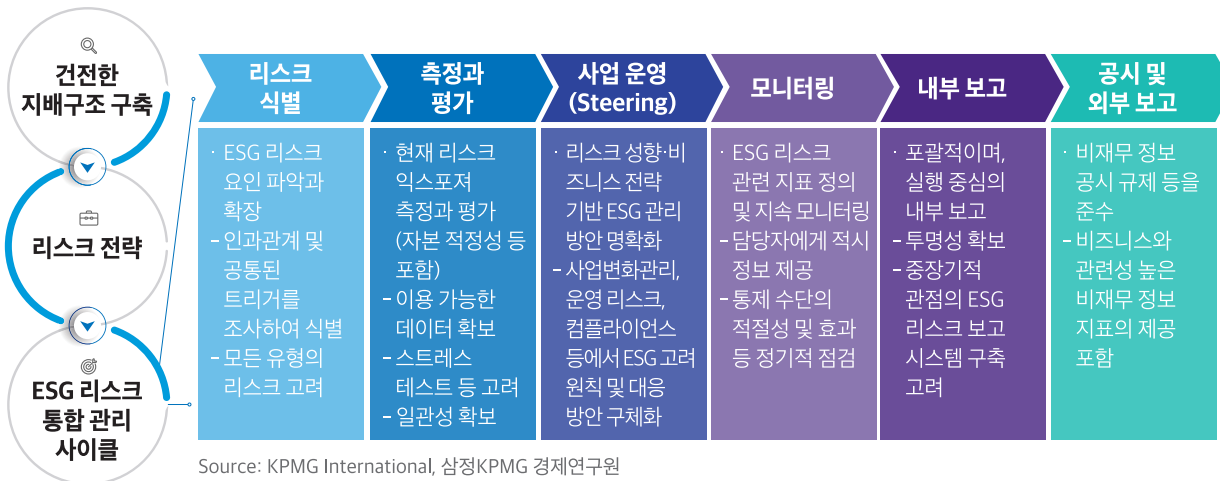
경제연구원

장지혜 책임연구원

Tel. 02-2112-7438

E-mail. jihyejang@kr.kpmg.com

은행의 ESG 리스크 관리 프레임워크



디지털 혁명과 은행의 미래는?

빅테크와 핀테크의 위상은 몇 년 전과는 비교할 수 없을 정도로 커졌다. 우수한 디지털·데이터 역량과 플랫폼을 보유한 빅테크 기업의 금융권 진출 시도가 계속되고 있으며, 기업의 본질 자체가 디지털 혁신 기반이며 차별화된 사업모델을 보유한 핀테크 기업의 도전도 매섭다. 신규 진입자들이 금융 생태계를 재편하고 있는 현 상황에서, 은행은 어떠한 대비책을 마련해야 할까? 삼성KPMG 금융컨설팅 리더와 함께 이야기를 나눠봤다.

Q1 국내 은행업계는 어떤 변화의 물결에 직면해 있나요?

먼저, 고객이 변화하고 있습니다. 신선한 경험과 편의성을 극도로 중시하는 MZ세대의 부상으로 금융 서비스 수요는 초개인화되고 있습니다. 또한 모바일이 은행의 주요 고객 접점인 오프라인 점포를 급격히 대체하고 있어 은행의 영업, 마케팅, 고객관리 환경도 바뀌고 있으며, 디지털 금융 가속화로 생존을 위한 디지털 경쟁력 확보가 필수가 됐습니다. 최근 금융산업의 규제 방향 역시 경쟁 속에 혁신을 촉진하는 추세이며, 빅테크, 핀테크 등 새로운 시장 플레이어들과의 '협력과 경쟁' 구도도 심화되고 있습니다.

Q2 은행은 이러한 변화에 발맞춰 어떤 돌파구를 마련해야 하나요?

은행은 디지털 시대 혁신의 근간인 데이터를 통해 새로운 가치를 창출하는 역량을 길러야 하며, 특히 은행 내부에 축적된 고객, 채널, 거래 정형 데이터 외에 유통, 통신, O2O(온·오프라인 연계) 등 다양한 이종 산업 데이터와의 결합을 통해 새로운 부가가치를 창출하려는 노력이 중요합니다. 적절한 बैं킹 플랫폼 전략 수립 및 데이터 과금 체계 마련 등 자사가 보유한 플랫폼 활성화를 위해 노력할 필요도 있으며, 플랫폼 사업자, 핀테크 및 다른 업계 기업 등과의 전략적, 기능적 파트너십 확대에도 힘써 표준·모범 업무방식(Best Practice)에 길들여진 고객의 기대치를 뛰어넘는 차별적인 경험 제공에 집중해야 합니다.

또한, 디지털 채널은 활용도와 범용성이 높은 금융 서비스를 중심으로 구성하고, 사용자의 직관성과 편의성을 높이고 피드백을 반영하는 노력을 지속해야 합니다. 오프라인 지점은 고객과의 관계를 강화하기 위한 역할 변화가 필요하며, 고객의 수요가 여전히 많은 자산관리나 재무설계, 신탁기능 등 고객이 필요로 하는 서비스 기능은 강화할 필요가 있습니다. 마지막으로 은행은 디지털 전환을 미래 경쟁력 확보를 위한 모멘텀으로 활용해야 합니다. 이를 위해서는 혁신과 변화의 필요성에 대해 일치된 인식을 가져야 하며, 디지털 시대에 걸맞은 조직 모델, 조직 문화 및 업무 체계를 재정비하는 근본적 변화를 위해 노력해야 합니다.



MCS1본부 장지수 부대표

Tel. 02-2112-7577

E-mail. jjang@kr.kpmg.com

<이 칼럼은 지난 6월 14일 게재된 한경 CFO Insight '디지털 혁명과 은행의 미래' 기고문을 바탕으로 정리되었습니다.>

알면 더 좋은 시사·경제 상식!

지난해 코로나19 팬데믹으로 인해 전 세계가 혼란에 빠지며 경제 시스템을 재편하려는 움직임이 나타났다. 이에 부쩍 환경에 대한 관심이 높아진 만큼, 지구온난화에 관한 통계를 살펴보려 한다.
이와 함께 시대 변화에 맞춰 새롭게 탄생한 신조어도 살펴본다.



멀리 페르소나 (multi persona)

가면이라는 뜻을 가진 라틴어 ‘페르소나(persona)’에 다양한을 뜻하는 ‘멀티(multi)’를 붙여 만든 단어로, 상황에 따라 가면을 바꿔 쓰듯이 다양한 정체성을 지닌 현대인을 일컫는다. VR(가상현실)·AR(증강현실) 등의 기술이 발전하며 등장한 메타버스가 다양한 산업과 서비스에 적용되며 빠르게 확산되고 있다. 또한 MZ세대(밀레니얼+Z세대)인 젊은 직장인들은 SNS 등을 통해 직장에서의 모습과 퇴근 후 모습이 완전히 다른 다양한 정체성으로 보여준다. 특히, 본 직장 외에도 부캐로 돈을 버는 사람도 늘고 있는데, 이를 일컬어 N잡러라고 부른다. N잡러는 여러 직업을 가진 사람을 의미한다.

N차 신상

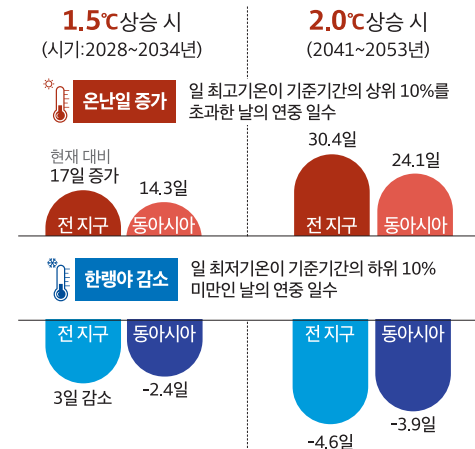
여러 차례(N차) 거래된 중고품이라도 신상품 대접을 받는 물건을 뜻하는 신조어이다. 코로나19로 인해 모든 경기가 불황의 지표를 가리키는 상황에도 중고 거래 시장은 성장세를 이어가고 있다. 코로나19로 늘어난 짠테크와 집콕 소비, 그리고 중고나라, 당근마켓 등 쉽고 안전한 거래 플랫폼의 발달이 더해진 결과이다. 이와 함께, MZ세대를 중심으로 실용적 사고, 경험 가치의 중시, 윤리적 소비라는 흐름이 맞물리면서 중고거래는 더욱 활성화됐다. N차 신상은 중고품에 가치를 부여 되파는 ‘리셀(Resell 또는 Resale)’이 트렌드로 자리 잡았음을 시사한다. 리셀은 흔히 한정판이라 불리는 운동화, 가방, 옷 등에 옷돈을 붙여 되파는 것을 말하는데, 수요가 점차 커지자 최근에는 네이버, 롯데 등 기업들도 시장에 뛰어 들었다.

지구온난화 시계가 빨라졌다... 1.5도 뜨거워지는 데 10년 채 안 걸려

지구온난화 시계가 당초 예상치보다 앞당겨진다는 연구 결과가 나왔다. 지난 5월 27일 기상청 산하 국립기상과학원은 ‘동아시아 지역 미래 극한기후 분석 결과’에서 산업화 이전 시기(1850~1900년) 대비 동아시아 지역의 평균 기온이 1.5℃ 상승하는 시점은 2028~2034년으로 예측된다고 밝혔다. 이는 기후 변화에 관한 정부간 협의체(IPCC)가 지난 2018년 ‘지구온난화 1.5℃ 특별보고서’에서 밝힌 예측치(2030~2052년)보다 2~18년 빠른 수준이다.

지구 기온 상승에 따른 극한기후 전망

산업화 이전 시기(1850~1900년) 대비 기온 상승



Source: 기상청

행복한 일터

HAPPY WORKPLACE

Culture+

집에서 즐기는 인생 드라마!

인재양성소

우수자 멘토링으로 성장 가도 UP!

이동규의 두줄칼럼

“과녁을 옮겨라!”

삼정별그림

삼정인이 추천하는 집콕(Cook)은?

Smart Play

‘DIY 명화 드로잉’으로 즐기는 힐링 타임!

心 Care

“감정반이 힘들어~!”

상대방에게 공감을 강요 받는다면?

세계는 지금!

제조업 강국 슬로바키아,

경제회복 청신호

Samjong News

2021년 정기 파트너 승진 인사 단행 外



삼정인이 추천하는 문화 콘텐츠 집에서 즐기는 인생 드라마!



무더위가 시작되는 7월, 뜨거운 태양 아래 즐기는 바깥 활동도 좋지만, 시원한 집에서 드라마와 영화를 보는 것도 나름의 힐링이 된다. <Culture+>에서는 삼정인이 추천하는 영국과 국내 드라마 2편을 준비했다.



고전 추리 소설과 현대의 만남! 영국 드라마 '셜록'

날씨가 더워지면서 미스터리 및 추리 장르의 시즌이 돌아왔어요. 시원한 에어컨 바람 아래, 영국 드라마 '셜록' 시리즈로 힐링하시면 어떨까요? 영국 드라마 '셜록'은 고전 추리 소설인 '셜록 홈즈 시리즈'를 현대적으로 완벽하게 재해석했다는 평가를 받은 작품이에요. 탐정물이기 때문에 홈즈가 사건을 어떻게 해결해 가는지를 보면서 여가 시간을 지루하지 않게 보낼 수 있어요. 아침! 영국 배우들의 명연기도 빠질 수 없는 매력 포인트예요! 셜록을 연기한 베네딕트 컴버배치는 이 작품으로 최고의 글로벌 스타로 거듭났죠. 혹시나, 스릴러와 로맨스 드라마가 취향이 아닌 분이라면 한번 시간 내서 보시기를 추천할게요.



한지예 Senior (IA)

사람 냄새 나는 따뜻한 치유의 작품 국내 드라마 '나의 아저씨'

저는 몇 달 전 OTT 서비스를 통해 '나의 아저씨'를 접하게 됐어요. 사실, 포스터가 재미있어 보이진 않았는데, 유튜브에서 추천하는 작품이라 보게 됐죠. 많은 사람들이 인생 드라마로 꼽는 이 드라마는 무거운 삶의 무게를 느끼며 살아가는 나(이지안)와 아저씨(박동훈) 사이에서 벌어지는 일을 그린 작품으로, 악연으로 시작된 두 사람이 서로의 고민과 삶의 무게를 공감하고, 위로하며 치유해 가는 과정을 담았어요. 전 그래서 이 드라마가 '터널' 같다고 생각했어요. 처음에는 두 주인공의 힘든 감정들이 주는 어두운 분위기와 우울한 상황들이, 작품이 끝을 향할수록 서로의 아픔을 다독이고 치유하면서, 밝아지기 때문이죠. 우리네 사는 이야기를 그린 듯이 현실적이고, 따뜻한 드라마라서 삼정인 분들도 재미있게 보실 수 있을 것 같아요.



안호민 Associate (IGH)

GEP 11기 우수자 멘토링 프로그램

우수자 멘토링으로 성장 가도 UP!

“멘티들의 고민과 생각을 많이 들어주시고, 노하우를 전수해 주셔서 감사해요!”



멘티 이가형 S.Senior

멘토 강신목 S.Manager

“좋은 아이디어를 공유하며 제가 더 긍정적인 에너지를 얻은것 같네요!”

좋은 멘토 만나서 새로운 방향을 잡을 수 있었던!

이가형 S.Senior (B&F1)

GEP 우수자에 선정되어 강점 코칭을 비롯해 멘토링 프로그램에 참여할 수 있어서 감사하게 생각해요. 좋은 멘토님을 만나 그동안 품었던 고민을 나눌 수 있어 좋았어요.

저는 최근 점점 어려워지는 업무와 책임감에 대한 고민이 많았어요. 그런 압박을 느끼며 업무를 수행하다 보니 어느새 업무 스트레스가 점차 가중되더라고요. 이런 고민을 멘토님에게 털어놓는 것만으로도 스트레스가 어느 정도 해소되었어요. 또한, 새로운 방향을 제시해주시면서 함께 성장해 가는 것에 집중하면 좋을 것 같다고 말씀 주셨어요. 그 덕분에 업무에 있어 새롭게 방향을 잡을 수 있었어요. 특히나, 꿀팁과 노하우를 많이 알려주셔서 새로운 활력소와 동기부여가 되었어요.

이번 멘토링을 통해 저도 앞으로 누군가에게 좋은 멘토가 되고 싶다는 생각을 품게 됐어요. 현재 맡은 업무를 책임감 있게 수행하면서, 언젠가는 후배들의 성장을 이끄는 좋은 멘토가 될래요!

멘티들에게 선한 영향력을 주며 성장 이뤄가고파

강신목 S.Manager (B&F3)

멘토로 참여하며, 예전에 GEP 우수자로 UK 연수를 다녀온 것이 떠올랐어요. 연수 후 <Channel>에 ‘KPMG는 누구나 노력한다면 글로벌 인재로 거듭날 기회를 제공해줄 회사라고 느꼈다’라고 소감을 전한 적이 있는데, 이제는 제가 멘토가 되어 후배들이 글로벌 인재로 성장하도록 도움을 줘야하는 막중한 임무를 맡게 되었네요.

B&F본부에 소속된 우리 멘티들은 K-SOX 감사, 주기적지정제 등 점점 어려워지는 감사 업무에 대한 부담이 크더라고요. 저는 처음부터 모든 것을 숙지해야 한다는 부담을 덜어내고, 팀원들과 협업하며 성장해갈 것을 조언했어요. 언젠든 도움을 줄 수 있는 우수 인재들이 많다는 것이 법인의 장점 이기에 이를 적극 활용하는 것이 좋아요.

앞으로 멘토링 과정이 몇 차례 남았는데, 이 과정이 모두 마무리되더라도 멘티들과 언젠든 고민을 나누는 멘토가 되고 싶어요. 이를 통해 작지만 선한 영향력을 주며 법인 성장에 함께 기여해 가는 것이 목표입니다!

삼정KPMG는 Junior 집중 육성 프로그램 GEP(Global Elite Program)를 3년간 우수한 성적으로 이수한 우수자에게 시상과 함께 다양한 혜택을 제공하고 있다. 이번 GEP 11기 우수자 36명, 전원에게는 강점 코칭, 선배와의 멘토링 프로그램을 비롯해, 코로나19 확산 예방으로 해외연수를 대체하여 제주도 국내 연수를 진행한다. 이번 호에서는 선배와의 멘토링을 통해 성장 가도를 달리는 GEP 우수자와 선배 멘토를 만나봤다.



매일, 매년 발전해가는 사람이 될 것!

남한솔 S.Analyst (Deal Advisory5)

GEP 우수자, 제가 될지 몰랐어요. 그동안 GEP 선배님들을 보며, 정말 되실 분들이 되는 것이라며 제가 될 거라고 차마 생각도 못 했죠. 선정 소식에 더 열심히 해야겠다는 부담감이 앞섰어요.

이런 부담감을 갖고 있던 제게 멘토링 프로그램은 큰 힘이 되었어요. 경험해보지 못한 것을 멘토를 통해 가까이서 듣고, 배울 수 있었어요. 특히 KPMG 뉴욕에서 근무한 멘토의 경험 덕분에 해외 근무에 대해 간접 경험도 할 수 있었죠.


이외에도 멘티들의 생각과 경험을 공유한 것도 인상 깊었어요. 모두가 열심히 최선을 다해 열정을 갖고 회사에서 일하고, 퇴근 후 시간도 알차게 보내고 있다는 생각이 들었어요. 저도 이를 통해 매일, 매년 발전하는 사람이 되고 싶다는 목표도 세웠어요. 앞으로도 멘토가 전해준 노하우와 가르침으로 멘티들과 성장해 가고 싶어요!

서로의 고충을 이해하고, 알아가며!

안세민 S.Manager (Deal Advisory5)

내가 멘토리니? 걱정이 앞섰지만 멘토로서 우수 멘티들과 대화하고 서로의 고충을 알아갈 수 있는 좋은 기회가 될 거 같아 열심히 해보자고 마음먹었죠.

제가 속한 Deal Advisory(DA)본부는 매우 다양한 서비스를 고객에 제공하고 있음에도 불구하고 본인이 맡은 업무 외에 다른 동료들의 업무에 대한 이해도가 낮은 편이에요. 그래서 이번 멘토링에 가장 중점을 둔 것은 DA의 다양한 서비스를 이해하고, 공유하는 것이었죠. 이에 멘티들이 각자 맡은 업무를 공유하고, 이해함으로써 향후 필요 시 서로 교류할 수 있는 채널을 구축하고자 했어요. 또한 DA 업무 특성상 다양한 사람을 만나고 교류하는 것이 중요하다고 생각해요. 이에 곧 Manager 역할을 하게 될 멘티들이 전문성을 키움과 동시에 다양한 고객사와 좋은 관계를 형성하도록 도움을 주고 싶어요. 멘토링 종료 후에도 언제든지 편하게 상담 요청해주세요~!



시작이 반이다.
발사하고 조준하라.

“과녁을 옮겨라!”

<Channel>에서는 이번 호부터 국내 최초의 독창적인 초미니칼럼인 이동규 교수의 《두줄칼럼》(부제: Think Audition) 및 해설 연재를 시작한다. 인공지능(AI) 시대에 기존의 사고를 뛰어넘는 창의성, 상상력, 역발상의 지적 토크를 통해 생각 근육을 키우고 마음의 울림을 느껴보기를 바란다.

무릇 어떤 일을 간절히 원하는 사람은 방법을 찾아내고, 적당히 원하는 사람은 이론을 찾아내고, 원하지 않는 사람은 이유를 찾아낸다고 한다.

일찍이 철학자 키에르케고르는 모험을 하면 많은 것을 잃을 수도 있지만, 모험을 하지 않으면 자신을 완전히 잃어버린다고 설파했다. 갈림길을 만나면 주저 없이 남이 가지 않은 길을 가라. 이리 갈까 저리 갈까 우물쭈물하다 죽도 밥도 놓친 일이 어디 한두 번이던가? 미국 시인, 로버트 프로스트에게 풀리처상의 영예를 가져다준 불후의 명작 <가지 않은 길(Road not taken)>의 유명한 종장을 보라. “And that has made all the difference.”

일이란 일단 벌리면 해결은 엉뚱한 곳에서 풀리게 되는 일도 많다. 바둑에서 “벌리고 수습하라”는 격언도 이와 같은 맥락이다. 혹여 잘 안되었다 하더라도 최후의 자산인 경험이나 추억을 소유하게 된다. 크게 보면 먼저 발사해서 손해 보는 일은 그리 많지 않고, 오히려 이리 재고 저리 재고하다가 황금 같은 기회를 날리고 만다. Nike(나이키)가 누구나 알고 있는 단조로운 표현인 “Just Do It”을 광고카피로 채택한 데에는 다 이유가 있다.

모범생보다 모험생이 되어라.
인생이란 단 한 번의 모험이다.

품질경영 이론에서 프로세스 개선의 기초가 PDCA 사이클 임은 기초적 상식이다. 사전에 제대로 된 계획(Plan) 없이 일을 시작할 순 없을 것이다. 그런데 실제 살아가다 보면 계획대로 되는 일은 거의 없다. 알고 보면 경영의 고수들은 계획이란 단어 자체를 싫어한다. 하수일수록 계획에 시간을 다 쓰고 제풀에 지쳐 쓰러지는 일도 다반사다. 특히 변화의 스피드가 광속인 현재에 계획서작성이 끝나면 모든 상황이 완전히 바뀌어 버린 일도 수없이 보게 된다. 계획보다 전략이 중요하고, 전략보다 실행이 중요하다. CEO의 'E' 또한 Execution, 즉 행(行)이다.

마음먹은 건 바로 행동하라. 그냥 떠나라. 지금 하지 않으면 영원히 할 수 없다는 마음으로 일을 해보면 이전과는 확연히 달라져 있는 자신을 발견하게 될 것이다. 배는 항구에 있을 때 안전하지만 그게 배를 만든 목적은 아니다.

선즉제인(先卽制人).

“남보다 앞서 도모하면 남을 능히 제압할 수 있다”는 뜻이다. 영화 <싸움의 기술>에서 고수가 가르쳐준 핵심은 바로 선방이다. 먼저 공격하라. 공격이 최선의 수비라고 하지 않았던가.

군인들의 사격은 당연히 조준하고 발사한다. 사선에선 조준이 정확해야 과녁을 맞출 수 있다. 그러나 인생이란 사격장에서는 그러다간 평생 한발도 못 쓰고 내려오는 일도 흔하다. 평생 조준만 하다 죽은 사람들도 부지기수다. 이는 실



패를 자산으로 보지 않는 고약한 사회 분위기 탓에 실패하면 끝이라는 심리가 만연한 결과다. 이러한 경향은 자신이 머리도 좋고 가방끈도 길다고 생각하는 계층일수록 더욱 심하다. 하긴 실수를 절대 하지 않는 방법이 있기는 하다. 그건 아무 일도 하지 않는 것이다(No play, no error).

옛날에는 “시작이 반이다”고 했으나 지금은 시작이 90이다. 시작한 그 자체로서 당신은 이미 보상을 받은 셈이다. 심각한 표정은 버리고, 그냥 발사하라. 과녁은 나중에 옮겨도 늦지 않다. 세상에 완벽은 없다. 먼저 쏘고 나중에 맞혀라.

“20년 후 당신은 했던 일보다 하지 않았던 일로 해서 실망할 것이다. 그러므로 똥줄을 던져라. 안전한 항구를 떠나 향해하라. 당신의 뜻에 무역풍을 가득 담아라. 꿈꾸라. 발견하라.”

전 가족을 잃은 불행한 천재, 마크 트웨인의 말이다.

저자 소개

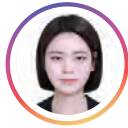


이동규 교수 / 경희대학교 경영대학원

이동규 교수는 국내 거의 모든 종류의 조직을 진단·평가해온 국내 정상급 경영평가 전문가이며, 스타급 강사로도 유명하다. 특히 신작 《생각의 차이가 일류를 만든다》(21세기북스, 9쇄 돌파)는 각종 언론에서 큰 주목을 받고 있다. 이 교수의 《두줄칼럼》은 리더십, 커뮤니케이션, 조직문화, 혁신 등 삶과 일에 대한 인사이트, 아이디어 및 최신 트렌드 등을 볼과 '두 줄'로 풀어낸 국내 최초의 초미니칼럼(부제: Think Audition)이다. 내용은 주로 인문과 경영의 융복합 구성이며, 생각 근육을 키우고 마음의 울림을 느끼게 하는 독창적인 언어 플랫폼이다.

슬기로운 집콕 생활을 위한 집콕 대공개! 삼정인이 추천하는 집콕(Cook)은?

코로나19로 집콕 시간이 길어진 요즘,
집콕(Cook) 라이프를 즐기는 사람들이 많아졌다.
삼정인들은 어떤 집콕을 즐기고 있을까?
맛도, 영양도 가득한 삼정인들만의 집콕을
대공개 한다.



감성 요리+맛까지 잡은
‘연어 파피요트’

최송현 Associate (B&F3)



색감도 예쁘고 맛있는 ‘연어 파피요트’에 도전해 보세요! 연어로만 조리해 살쩍 걱정은 덜고, 재료들을 종이호일로 감싸서 오븐/에어프라이어에 넣기만 하면 돼서 누구나 쉽게 따라할 수 있어요. 버터를 올려 구우니 맛도 무조건 보장하죠. 저는 예능 프로그램 <신상출시 펀스토랑> 레시피의 386번 ‘류수영의 연어 파피요트’ 게시물 참고했어요! 레시피에는 애호박, 아스파라거스 등의 채소가 나오는데 냉장고에 있는 채소 아무거나 사용해도 될 것 같아요. 저는 집에 있는 양송이, 대파, 당근, 방울토마토, 마늘, 새우 등을 올리고 화이트 와인어랑 버터를 넣었어요. 아, 그런데 양파와 레몬딜버터, 레몬은 꼭 넣으시는 걸 추천합니다!



칼로리 Down! ‘라구소스두부파스타’

정소라 Director (Q&RM-RM)

코로나19로 확진살 때문에 다이어트는 하고 싶지만, 귀찮고, 그렇다고 맛은 포기할 수 없는 분들에게 ‘라구소스두부파스타’를 적극 추천해요. 두부면을 이용해 칼로리도 낮고, 간편하게 요리할 수 있어요. 먼저, 프라이팬에 올리브오일을 두른 후 팬을 달구고, 달군 팬에 시



중에 파는 라구소스와 두부면을 볶아주세요. 약 3분 정도 볶아서 두부면이 따뜻해지면, 예쁜 그릇에 담아 완성합니다!



건강식으로 추천하는 ‘단호박 치즈슬럿’

이애진 Associate (B&F2)

집콕으로 간단히 만들 수 있는 ‘단호박 치즈슬럿’ 어떠세요? 요즘 코로나, 기말시즌 여파 및 기타 다양한 요인들로 인해 살이 찘는데 건강식으로 먹기에 좋습니다. 이 집콕은 포만감 높고, 영양 가득한 단호박에 치즈가 더해져 더욱 맛있게 건강식을 즐길 수 있어요. 단호박은 한번 전자레인지에 돌리고 에어프라이어에 돌리면 더 쫄쫄하고 맛있습니다.





정성을 담은 힐링 푸드 '단호박 수프'

이준학 S.Analyst (Deal Advisory4)

고소하고 만들기 쉬운 '단호박 수프'는 저만의 힐링 푸드입니다. 단호박은 비타민과 식이섬유가 많아 소화가 잘되고, 영양분에 비해 열량도 낮아 체중조절에도 도움이 돼요. 단호박 수프는 단호박, 생크림(또는 우유), 양파, 약간의 소금만 있으면 똑딱 만들 수 있어요. 생단호박을 전자레인지에 3분 돌린 후, 말랑말랑해진 단호박을 8등분하여 속씨를 제거한 후 껍질을 벗겨주세요. 손질한 단호박이 잠길 정도로 생크림 혹은 우유를 붓고 믹서기에 갈아주면 준비 끝! 양파 반 개를 잘게 썰어 팬에 볶다가 투명해질 때, 갈아 둔 단호박을 넣고, 끓여주세요. 양파를 볶을 때, 버터를 활용하면 풍미가 더 살아요! 간단한 레시피로 힐링하세요.



동남아 현지 음식으로 여행 기분을! '카오팟무쌈'

이지영 과장 (Tax5)

코로나19로 해외여행을 못 가서 동남아 현지 음식이 문득문득 생각나는 요즘, 피시 소스를 활용한 태국식 돼지고기 덮밥인 '카오팟무쌈'을 소개합니다.



먼저, 다진 돼지고기, 마늘, 양파, 홍고추, 청고추 등 흔히 구할 수 있는 재료를 준비하고, 태국 바질은 구하기 어려우니 스위트 바질, 이것도 없다면 다른 잎채소를 사용해도 좋아요. 저는 당시 잎채소가 없어서 오이를 이용했어요. 준비한 재료를 볶다가 마지막에 바질을 넣고, 소스를 추가하면 되는데 저는 1인분 기준으로 간장 0.5TS, 피시 소스 0.5TS, 설탕 0.5TS를 넣었어요. 끝으로 튀기듯 만든 계란후라이 하나 얹어 주면 완성입니다!



두 가지 요리를 한 번에! '감바스&오일 파스타'

이수현 S.Senior (B&F3)

제가 추천하는 요리는 '감바스'와 '오일 파스타'입니다. '감바스'를 먹은 후에 삶은 파스타 면을 넣고 한 번 더 볶으면 '오일 파스타'가 되기 때문에, 한 번의 요리로 두 가지 음식을 즐길 수 있어요! 먼저, 마늘은 편으로 썰고 새우는 씻어서 준비해주세요. 냄비에 올리브 오일을 1~2컵 정도 넉넉하게 넣고 중약불로 끓인 후, 마늘을 넣고 소금으로 살짝 간해주세요. 마늘이 살짝 익으면 새우를 넣어 끓이는데, 이때 부족한 간은 치킨스톡으로 맞추고, 파슬리를 넣으면 '감바스'가 완성돼요. '감바스'를 바게트와 곁들여 먹고, 새우와 마늘 오일을 조금 남기세요. 그리고 파스타 면을 삶고 남은 '감바스'에 넣고 볶으면 '오일 파스타'가 완성되죠! 이때, 핵심은 치킨스톡으로 간을 맞추는 건데, 이것만 있으면 밖에서 파는 맛이 납니다.



RCS 조영은 직원 ‘DIY 명화 드로잉’으로 즐기는 힐링 타임!

삼정인들의 여가 활동을
엿보는 칼럼 ‘Smart Play’.
이번 호에서는 DIY(Do It
Yourself) 명화 드로잉을
즐기는 조영은 직원을
만나보았다. 그가 전해온
취미 활동 이야기에
귀 기울여 보자.



명화 드로잉, 그림 초보라도 쉽게 도전 가능해

지난해부터 이어온 코로나19로 많은 것이 변화됐다. 그중 하나가 집에서 생활하는 시간이 많아졌다는 것. 요즘 직장인들은 모임, 술 약속 대신 집에서 즐기는 3대 취미 생활이 있다고 한다. 바로, 셀프 세차와 키덜트 그리고 드로잉이라고 한다.

어릴 때부터 미술에 관심이 많았던 조영은 직원은 최근 드로잉의 매력에 푹 빠졌다. “초등학교 때, 미술대회에 나가서 수상도 자주 했을 만큼 미술을 좋아했어요. 그러다 중학교 입학 후 학업을 선택하며 미술 활동을 쉬게 되어 아쉬움이 남았어요. 문득 성인이 되어 다시 그림을 그려보고 싶단 생각이 들었는데, 오래 쉬어서인지 그리기 어렵더라고요. 그러다 최근 코시국에 유행하는 명화 드로잉을 접하게 되었고, 이젠 즐기게 되었어요.”

명화 드로잉은 그림을 좋아하고, 시도해보고 싶지만 그림 실력에는 자신 없던 사람들, 그림 재료 준비 과정이 복잡하고 어렵게만 느껴졌던 사람들도 쉽게 도전해볼 수 있다. 사용 설명서와 붓, 물감, 팔레트 그리고 캔버스가 모두 담긴 DIY 명화 드로잉 키트만 있다면 어렵지 않게 시작할 수 있기 때문이다. 단, 조영은 직원은 처음부터 너무 어려운 단계를 선택하지 않는 것을 추천한다.

“드로잉은 그리고 싶은 작품이 담긴 키트를 주문하고 채색을 할 마음만 있다면 누구든 즐길 수 있는 취미예요. 그저 물과 붓의 물기를 조절할 휴지 정도만 있으면 충분해요. 저는 그래도 과거 그림을 꽤 그랬던 자신감으로 초보자용이 아닌 비교적 어려운 단계를 골랐는데 솔직히 쉽지만은 않더라고요. 크기도 크고, 채색할 곳도 많고, 섬세한 작업이 많이 필요한 작품이었어요. 저처럼 처음부터 욕심내지 마시고, 쉬운 단계부터 차근차근 단계를 높여 가는 것이 좋을 것 같아요.”

잡념은 사라지고, 성취감은 높아져

“드로잉의 가장 큰 매력, 잡념을 잠재우고 성취감을 얻을 수 있다는 것 아닐까요?” 조영은 직원은 생각이 너무 많아서 머리를 비우고 싶거나, 차분한 휴식을 즐기고 싶은 삼정인에게 드로잉을 추천하고 싶단다.

“코로나로 바깥 활동이 줄어든 요즘, 답답할 때가 많으시죠? 좋아하는 노래와 영상을 틀어 놓고, 차례대로 채색을 즐기다 보면 어느새 답답했던 마음도, 복잡했던 머리도 가벼워질 거예요. 달달한 간식도 옆에 준비해두고 그리다 보면, 시간 가는 줄 모르고 집중하는 모습을 발견할지 몰라요.”

드로잉 할 때 작품을 빠르게 끝나고 싶다는 조금한 마음도 잠시 내려놓는 것이 좋다고 한다. 급하게 채색을 한 번에 마무리하려다 보면, 되려 취미 활동이 스트레스가 될 수도 있기 때문이다. 특히, 고정된 자세로 오랜 시간 채색을 하면 허리과 어깨 통증이 올지 모른다.

“저는 정해진 횟수 없이 마음에 드는 작품을 골라, 하고 싶은 만큼의 채색을 하고 덮어 두곤 해요. 어떨 때는 2주 만에 완성되기도 하고, 또 어떨 때는 몇 달에 걸쳐 완성되기도 해요. 천천히 즐긴다는 마음으로 임하면 오랫동안 드로잉을 취미로 즐길 수 있을 거예요.”

1, 2, 3... 번호에 맞춰 채색하다 보면 어느새 멋스러운 작품이 완성된다. 그리고 그 성취감은 이루 말할 수 없다고. “처음에는 반신반의해요, 과연 이게 작품이 될까? 채색하는 과정에도 걱정이 있지만, 완성작을 보면 만족감과 해냈다는 성취감이 높을 거예요. 특히, 집 안 분위기에 맞춰 명화를 골라 인테리어로 활용해도 좋고요. 저는 해바라기를 좋아하는 엄마를 위해 특별히 해바라기 작품을 완성해, 선물하기도 했어요!”

다양한 취미로 건강한 생활 이어갈 것!

조영은 직원은 취미 활동으로 건강한 워라밸을 지키니, 업무 효율성도 높아지고 삶의 질도 향상되었다고 말한다. 그래서 이제는 드로잉뿐만 아니라 다양한 취미를 시도할 계획이란다.

“워낙 손으로 만드는 것을 좋아해서 아이싱 쿠키도 해봤지만, 베이킹은 도구와 장소 제약이 있어 자주 즐기기가 쉽지 않더라고요. 그래서 요즘에는 미니어처 만들기에도 도전하고 있어요. 명화 드로잉처럼 제품이나, 구성도 잘 나와서 취미로 하기 편하더라고요. 코로나로 집에서 즐기는 취미가 대세인 요즘 삼정인 여러분들도 저처럼 드로잉부터 시작하여 점차 취미를 늘려가보는 건 어떠실까요?”



1. 그동안 완성해온 작품들
2. 부모님 집에 걸어둔 해바라기 작품
3. 드로잉 채색 과정



명화 드로잉 꿀 tip!

1. 캔버스 숫자 순서 꼭 지키기 필요 없어요. 캔버스에 숫자가 1부터 적혀 있는데, 숫자 순서대로 색칠하지 않고 가장 밝은색부터 채우는 것이 나중에 완성도가 높아요. 혹시라도 잘못 칠했을 때는 지우려고 하지 말고 그냥 그대로 말린 후 색을 덮으면 돼요. 좀 더 완성도 있는 작품을 위해 여러 번 덧칠해서 도톰하게 얹어 주시면 유화의 느낌이 잘 살아나요.

2. 손의 위치를 생각해서 물감이 번지지 않도록 채색하세요. 오른손 잡이를 기준으로 왼쪽부터 오른쪽으로 위쪽부터 아래쪽으로 색칠을 하면 손에 물감이 묻어 작품에 번지는 일을 막을 수 있어요.

3. 미술에 재능이 있다면 유화 작업을 할 때처럼 원하는 색을 만들어서 사용해 보세요. 저는 간혹 울퉁불퉁한 느낌을 주기위해 일부러 붓터치를 하거나, 다 색칠한 뒤 남은 물감을 이용해 추가로 손대고 싶은 부분을 수정하기도 해요.

“감정받이 힘들어~!” 상대방에게 공감을 강요 받는다면?

지난 호에서는 공감하고 싶으나 공감하는 방법을 몰라 어려움을 겪는 사례를 살펴보고, 타인의 이야기에 잘 공감할 수 있는 팁을 안내했다. 이번 호에서는 공감 시리즈 2편으로, 다른 사람들의 이야기에 너무 잘 공감하여 스트레스를 과도하게 받는 사례를 짚어보고, 현명하게 이야기를 듣는 방법을 소개하고자 한다.

글. 최은영 임상심리전문가

저는 남 이야기를 잘 들어주고 공감하는 편이에요. 그러다 보니 주로 ‘듣고 반응하는 역할’을 할 때가 많 습니다. 가족, 친구들 사이에서도, 회사 사람들 사이에서도 다른 사람 힘든 이야기를 들어주며 관계를 깊 게 이어가곤 해요. 그런데 얼마 전에 회사 선배가 힘들어하며 가족 이야기한 것을 들어준 게 계기가 되었 는지, 그때부터 선배가 특하면 절 불러내 가족 이야기, 회사 사람들 뒷담화 등을 합니다. 처음에는 이야기 듣는 것이 재미있기도 하고 선배와 친밀해지는 느낌이 좋았는데, 갈수록 대화 시간이 길어지고 시도 때 도 없이 메신저로 말을 걸어 부정적인 이야기들을 하니 저도 스트레스를 받아요. 그렇다고 선배와의 관 계가 틀어지는 것은 원하지 않거든요. 어떻게 해야 스트레스받지 않고 이야기를 들어줄 수 있을까요?



답은 정해져 있고, 너는 대답만 해

타고나길 다른 사람에게 공감을 잘하는 사람이 있다. 공감을 잘하는 사람들은 기본적으로 정서 적 감수성이 풍부한 편이고, ‘역지사지’ 입장을 바꿔서 생각하는 능력이 뛰어난 편이다. 그러다 보니 다른 사람의 내적 경험을 보다 깊게 이해

할 수 있고 상대방의 마음에 위로가 되는 말을 잘 건넬 수 있다. 뛰어난 공 감 능력은 인간관계를 원활하게 맺을 수 있는 장점이 되는 한편으로는, 앞 서 소개한 사례처럼 계속해서 다른 사람 이야기를 들어줘야 한다는 단점 이 될 때가 있다. 상대방의 힘들었던 이야기를 하염없이 들어주다 상대가 원하는 반응을 해줘야만 할 것 같은 압박감을 느끼기도 한다. 사실 이런 압박감을 느끼는 정도라면 상호호혜적 관계를 바탕으로 한 진

정한 공감, 경청이라고 하기엔 어렵다. 공감을 하는 당사자의 마음도 편안하고 이해받는 느낌이 들어야 건강한 공감이다. 나의 진짜 생각과 욕구를 억압해가며 듣기 싫은 이야기에 희생적으로 반응하는 것은 공감이 아니라 '답은 정해져 있고 너는 대답만 해'와 다르지 않다. 그렇다고 해서 이야기를 듣고 반응을 보이던 것을 어느 순간부터 뚝 중단하기는 어렵다. 왜냐하면 일방적인 '이야기 들어주기'의 문제는 관계 문제와 연관 있는 경우가 많기 때문이다. 상대방이 내 상사이기 때문에, 혹은 관계가 틀어지면 안 되는 친한 선배이기 때문에, 매일 보는 가족이기 때문에 우리는 힘들어도 상대방의 이야기를 듣고 있을 때가 많고, 가끔은 '내가 저 사람에게는 화풀이 대상인 건가?'라는 생각을 하기도 한다.



대화 상황 & 조건 조절해보기

내가 어느 정도 대화 상황을 조절할 수 있는 관계가 있다. 친구, 친한 직장 동료나 선후배, 동등한 위치의 가족 구성원 등이다. 이런 관계에서는 내가 대화의 시간, 장소 등 대화 상황을 가능한 조율해 보자. '당신이 원한다고 해서 아무 때나 나에게 이야기를 하며 감정 분출을 할 수 있는 것이 아니다'라는 일종의 메시지를 전달하는 것이다. 앞서 소개한 사례처럼 친한 직장 선배가 나를 불쑥 불러내며 대화를 시작하는 경우에는 '지금쯤은 제가 처리 중인 업무가 있어서요. 12시에 커피 한잔할까요?'처럼 대화 시간을 내가 정할 수 있다. 더불어 대화 시작 전에는 '제가 오늘은 30분 뒤에는 들어가 봐야 해요'와 같이 대화 가능 시간을 정해두는 것도 도움이 된다. 이야기를 일방적으로 무한정 들어줌으로써 끌려가는 것을 방지할 수 있는 방법이다.

상대의 감정을 돌려주기

대화 상황을 조절할 수 없는 관계도 많다. 상사나 가족 웃어른과의 대화 중에는 듣고만 있어야 하는 경우가 있다. 도움이 되는 좋은 말도 듣지만, 때로는 상대방의 부정적인 감정이 드러나는 말을 반복적으로 듣다 보면 듣는 사람도 기분이 나빠지기 마련이다. 이럴 때는 상대방이 했던 말과 이야기를 듣는 나를 분리해서 생각하자. '말하는 분이 지금 기분이 나쁘구나'라고 생각하며 감정적으로 거리를 두는 것이다. 물론 쉽지 않지만 부정적인 감정 표현을 들으며 마냥 휩쓸리는 것보다는 훨씬 도움이 된다. 어느 정도 동등한 관계라면 '그런 일 때문에 기분이 많이 상했겠어요'라고 반응하며 감정을 돌려줄 수도 있다. 이렇게 말을 함으로써 '나는 당신의 이야기를 들었지만, 이 부정적인 감정은 원래 당신 것이었다'는 경계를 지을 수 있다. 굳이 상대방으로부터 부정적인 감정을 흡수하지 않아도 된다.

물론 친밀한 관계에서는 깊은 감정의 교류와 이해, 감화가 동반되어야 한

다. 그렇지만 상대방의 이야기를 들으면서 내가 받는 스트레스가 크다면 내가 어느 정도 통제력을 가지고 상대와 거리를 둘 필요는 있다. 내가 뭔가 불편하거나 내키지 않는 것을 곤란해하지 않고 이야기할 수 있는 관계가 건강한 관계라는 점을 잊지 말자.

Profile

최은영 임상심리전문가 & 정신건강임상심리사

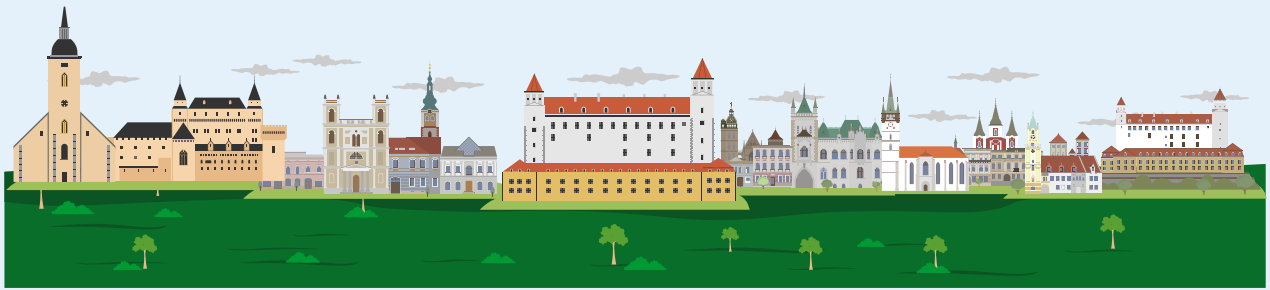
기업과 사람의 정신건강을 위해 마음으로 다가가는 기업정신건강 힐링 멘토. 연세대학교에서 심리학을 전공하고 동 대학원에서 임상심리학을 공부했다. 강남세브란스병원 정신건강의학과에서 임상심리 레지던트 과정을 마치고 그 직후에는 심리진단, 평가 영역에서 경력을 쌓았다.

기업에서 근무하는 사람들이 업무뿐 아니라 다양한 심리적 문제로 고민하고 있다는 것을 알고 주로 기업 내 심리상담 및 심리치료 현장에서 발로 뛰어 왔다. 다수 대기업, 공공기관, 외국계 기업에서 상담, 위기 개입, 교육을 진행했고, 근로자를 위한 정신건강 관련 글을 썼다. 현재 강북삼성병원 기업정신건강연구소 전임상담사로, 'CIM Care Program'에 참여해 삼성KPMG 구성원들의 스트레스 관리 및 마음 치유를 위한 상담을 진행 중이다.

글로벌 파견자가 전하는 어드바이스 제조업 강국 슬로바키아, 경제회복 청신호

슬로바키아는 과거 체코에 의존적인 경제 구조를 가진 나라였으나, 분리 독립 후 무역에 집중하여 위기를 극복했다. 특히, 한국의 대슬로바키아에 대한 무역수지 흑자 규모는 2015년에 EU 국가 중 1위를 기록한 바 있다. 강력한 제조업의 기반을 보유한 국가인 슬로바키아는 백신 접종 등 코로나19 상황이 개선됨에 따라 경기 회복도 기대하고 있다.

글. KPMG 슬로바키아 Korea Desk 배성수 Director
E-mail. seongsoobae@kpmg.sk Tel. +421 907 745 004



2021 슬로바키아, 5.0% 경제성장 전망

슬로바키아는 지난해 코로나19 확진자의 증가 및 봉쇄정책으로 -5.2%의 경제성장률을 기록했다. 하지만, 올해는 경기부양책 및 백신 접종 후 기가 되살아나면서 5.0%의 경제성장을 이뤄낼 것으로 내다보고 있다.

특히, 제조업 강국인 슬로바키아는 관광 등 서비스업 비중이 큰 남유럽 국가들과 달리 코로나19 상황이 개선됨에 따라 경기 회복세가 빠를 것으로 보인다. 세계적으로 수요가 높아지고 있는 자동차와 철강, 전자제품 등 내구재 관련 산업이 빠른 속도로 개선되고 있다.

주변국보다 상대적 높은 인건비 부담에 주의해야

현재 슬로바키아에 진출한 한국 기업들은 두 가지로 크게 나뉘 수 있다. 중북부 지역에 진출한 자동차 생산공장 및 그 협력사, 서남부 지역에 진출한 전자 생산공장 및 협력사들이다. 이들 기업은 코로나19 상황 및 지속적으로 높아지는 인건비 부담, 노동력 부족의 어려움 속에서도 생산량을 늘

리며 좋은 실적을 거둘 수 있을 것으로 예상된다. 다만, 슬로바키아 정부는 매년 지속적으로 최저 임금을 인상시키고 있으니, 주변 경쟁국에 비해 상대적으로 높은 인건비 부담에 주의할 필요가 있다. 이와 함께 한국 기업이 많이 진출해 있는 지역에 높은 노동 수요로 인한 인력난도 고려해야 한다.

달라진 외국인 투자 환경, 경제 인프라 현대화 프로젝트 염두에 두어야

지난 2020년 슬로바키아 정부는 7개년 개발 계획을 마련했다. 이는 스마트혁신 및 디지털화, 친환경 및 기후변화 대응, 전략적 운송 및 디지털 네트워크 구축, 교육 및 의료지원, 균형 지

역 발전 등의 5가지 분야에 투자해 구조적 변화를 위한 계획이다. 이를 통해 사용자 친화적인 전자 서비스의 개발과 같이 전자행정 서비스 개발에 투자하고, 당국과의 의사소통에서 지역 및 도시 간 차이가 발생하지 않도록 공정한 행정 접근성도 개선해 나갈 계획이다.

또한, 외국인 투자 유치에 집중하며 그동안 간과해왔던 외국인 투자가 유지 및 관리 정책도 검토 중이다. 기존 투자자들이 오래된 애로사항인 노동력 부족, 비즈니스 환경 관련 규제 검토, 연구 개발 영역 인프라에 대한 투자 등이 진행될 것으로 예상된다. 이에 앞으로 7년간 많은 자금이 투입되는 경제 인프라 현대화 프로젝트 및 외국인 투자가 관리 정책에 대한 변화에 관심을 두고 살펴봐야 한다.

슬로바키아 투자 원한다면?

슬로바키아는 주변국에 비해 서유럽에 가까운 지리적 위치, 안정적인 정치 및 경제적 환경, 생산성이 높은 양질의 노동력이 풍부하며 유로화를 사용하는 장점을 갖고 있다. 반면, 상대적으로 적은 인구에 지역에 따라 인력난이 있으며 높은 임금상승률을 보이고 있으므로, 투자환경을 다각도로 고려할 필요가 있다.

슬로바키아 정부는 지역 간 균형 발전 및 고부가가치, 기술집약적 산업육성에 집중하면서 연구개발(R&D) 및 공유서비스센터 분야에 정부보조금을 집중 투자하고 있다. 이러한 정부정책 기조를 고려하여 투자환경을 신중히 살펴볼 필요가 있다. 다만, 슬로바키아에 투자를 고려하는 기업이라면 경험이 풍부한 전문가를 통해 투자규모 및 고용창출 효과에 따라 가능한 투자 인센티브에 대한 개별적인 상담을 받아보는 것이 필요하다. 현재 슬로바키아에는 기아자동차, 폭스바겐, 푸조-시트로엥, 재규어-랜드로버 등 글로벌 완성차 공장이 진출해 있으며, 인접국의 근거리에 현대자동차, 메르세데스, BMW, 아우디, 포르쉐의 공장 및 삼성SDI, LG에너지솔루션, SK이노베이션 등의 전기차 배터리업체가 위치해 있어, 자동차 관련 산업의 인프라가 상대적으로 잘 갖추어 있다. 따라서 관련 산업의 기업들은 슬로바키아를 눈여겨 볼만하다.



KPMG 슬로바키아 브라티슬라바 오피스

슬로바키아 Korea Desk



KPMG 슬로바키아는 슬로바키아에 진출한 기아, 현대모비스, 현대제철, 유라코퍼레이션, 삼성전자, 삼성디스플레이, 삼성SDS 등 주요 한국 기업들을 고객으로 하여, 회계 감사, 회계 자문, 장부기장, 법인세, 부가세, 이전가격 등의 서비스뿐만 아니라, 법인 설립과 투자 인센티브 및 법인청산 등의 법률 서비스와 매수 및 매도자문 등 다양한 서비스를 제공하고 있다. 특히, 회계 감사 및 투자 인센티브 분야에서 타 법인에 비해 강점을 가지고 있다. 이외에도 한국 기업들의 진출과 성장을 함께한 Business Partner로서 한국의 기업 문화를 잘 이해하는 현지 전문가들과 함께 항상 고객의 소리에 귀 기울일 준비가 되어 있다.



“KPMG에서의 다양한 경험을 바탕으로 한국 고객에 적합한 현지 정보와 서비스를 적시에 제공함으로써 고객 만족과 함께 신뢰받는 조언자가 되고자 합니다.”

슬로바키아 Korea Desk
배성수 Director

Samjong News

2021년 정기 파트너 승진 인사 단행... ‘조직의 성장’과 ‘최고의 전문성’ 주력

삼정KPMG가 지난 6월 23일, 2021년 정기 파트너 승진 인사(7월 1일 정식 발령)를 발표했다.

이번 파트너 인사에서 부대표 10명, 전무 17명, Equity Partner 19명, Salary Partner 32명, Senior Director 16명이 승진했으며, 승진 배경으로 ‘조직의 성장’과 ‘최고의 전문성’을 꼽았다. 특히, 올해는 5명의 여성 파트너와 외국인 파트너가 승진 인사에 오르는 등 다양성이 강화되었다.

이와 함께 2021년 신입 파트너도 25명 선임했다. 지난해 모든 Function이 양적·질적으로 균형 있는 조직 성장을 이끈 삼정KPMG는 이번 신입 파트너 인사에서도 전 서비스 영역의 신입 파트너 승진이 이뤄졌다.

파트너 승진 인사

부대표



석명기
(B&F2)



이용호
(CM1)



전철희
(ICE2)



임근구
(IGH)



한원식
(Tax1)



이관범
(Tax2)



김이동
(Deal Advisory5)



손호승
(Deal Advisory7)



이동석
(SCG)



서지희
(Q&RM-RM)

전무



정창길
(CM2)



노원
(ICE2)



정현
(ICE2)



김현중
(IM4)



이정수
(IM4)



조승희
(IGH)



한기원
(IT Audit)



이상길
(Tax1)



김상훈
(Tax6)



서무성
(Deal Advisory2)



이동근
(Deal Advisory4)



진형석
(Deal Advisory7)



송정화
(MCS2)



정윤호
(MCS2)



김민수
(Digital Tech)



Cao Liang
(Q&RM-DPP)



현승임
(Q&RM-DPP)

Equity Partner



조정래
(B&F1)



박우성
(B&F3)



강인혜
(ICE1)



신문철
(ICE1)



안창범
(ICE2)



김재연
(IM3)



신동준
(IM3)



박상욱
(IGH)



나석환
(Tax1)



류용현
(Tax2)



계봉성
(Tax4)



김성현
(Tax4)



백승현
(Tax5)



조장균
(Deal Advisory1)



서광덕
(Deal Advisory4)



원정준
(Deal Advisory5)



정우철
(RCS)



이동근
(Digital)



김신
(Q&RM-DPP)

Salary Partner



김성민
(B&F1)



옥정오
(B&F3)



강승미
(ICE2)



김대진
(IM1)



정양기
(IM2)



정재욱
(IM2)



박경호
(IM3)



김도현
(IM4)



엄준식
(IGH)



유정호
(Tax1)



최은영
(Tax2)



민우기
(Tax3)



박상훈
(Tax3)



오익환
(Tax3)



김진현
(Tax4)



김현만
(Tax6)



김봉수
(Deal Advisory1)



이기영
(Deal Advisory1)



서민호
(Deal Advisory2)



심재훈
(Deal Advisory4)



천재준
(Deal Advisory4)



김성규
(Deal Advisory5)



홍민성
(Deal Advisory6)



이재석
(MCS1)



최종원
(Digital)



고영대
(Digital Tech)



김현일
(Digital Tech)



김정남
(SCG)



박경준
(SCG)



장성원
(SCG)



신동명
(Q&RM-DPP)



이지원
(Q&RM-DPP)

Samjong News

신임 파트너/상무



박찬호
(B&F1)



신대철
(B&F1)



정용훈
(B&F3)



김수광
(CM2)



김태준
(CM2)



구승회
(ICE1)



강상현
(ICE2)



강진명
(ICE2)



김원석
(ICE2)



나재광
(IM1)



박상훈
(IM1)



김현석
(IM3)



이규홍
(IM4)



한상현
(Q&RM-DPP)



홍하진
(Tax1)



김형곤
(Tax2)



조용균
(Tax3)



최영우
(Tax4)



홍민정
(Tax5)



한윤성
(Deal Advisory3)



박경상
(Deal Advisory5)



강병학
(MCS1)



이준기
(MCS2)



최민화
(Digital Tech)



문상원
(SCG)

Senior Director/상무



이상준 (B&F1)



신해성 (CM1)



김은실 (ICE1)



서창원 (IM2)



서세훈 (IM4)



박정훈 (IGH)



진동권 (Tax2)



강유정 (Tax4)



박규욱 (Tax6)



권기현
(Deal Advisory2)



김연준
(Deal Advisory2)



강문식
(MCS1)



안동일
(MCS1)



조승권
(MCS2)



한희
(BD&Markets)



유수연
(기획팀)

김교태 회장, '제16회 회계학 실무공로상' 수상



삼성KPMG 김교태 회장이 지난 6월 21일 개최된 '한국회계학회 국제학술대회(KAGM)'에서 '제16회 회계학 실무공로상'을 수상했다. 김 회장은 한국 회계제도와 실무의 선진화에 공헌했음은 물론, 회계학의 사회적 위상을 높이고 학회의 발전에 기여한 공을 인정받아 수상했다. 김 회장은 "이 상은 회계투명성을 높이기 위해서 열심히 노력하는 삼성KPMG 프로페셔널 전체에게 준 상을 대표하여 수상한 것이라 생각한다"며, "앞으로도 자본시장이 든든하게 발전하도록 삼성KPMG는 회계투명성을 높이기 위한 무한한 노력을 지속하겠다"고 소감을 전했다.

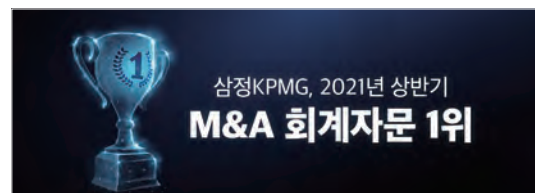
'사회적책임투자(SRI)채권 우수평가기관' 선정



삼성KPMG가 사회적책임투자(SRI)채권 우수평가기관에 선정됐다. 한국거래소는 지난 6월 15일 'SRI채권 전용 세그먼트 개설 1주년 기념식'을 열어, SRI채권시장의 빠른 성장에 기여한 기관에게 표창을 수여했다. 이에 삼성KPMG는 SRI채권시장 성장과 전용 세그먼트의 정착에 크게 공헌하여 우수평가기관에 선정됐으며, 시상식 현장에는 품질관리실 리더인 양승열 대표가 법인을 대표하여 수상했다.

2021년 상반기 M&A 회계자문 왕좌에 올라

삼성KPMG가 2021년 상반기 인수·합병(M&A) 시장에서 회계자문 부문 1위를 기록했다. 한국경제신문 마켓인사이트가 에프앤가이드와 공동 집계한 2021년 상반기 기업 M&A자문 실적 결과, 삼성KPMG가 이타카홀딩스, 테일러메이드골프 등의 회계자문을 맡으면서 총 20건, 9조 2559억 원의 거래를 성사시키며 상반기 M&A 회계자문 부문 1위를 차지했다. 매일경제 레이더M이 집계한 상반기 리그테이블에서도 총 11조 2264억 원의 거래를 성공적으로 마무리해 회계자문 부문 1위를 기록하며 명실상부 최고의 회계 자문사로 등극했다.



Samjong News

‘삼정KPMG 프로페서 위촉식’ 개최



(우측부터) 김교태 삼정KPMG 회장과 백태영 前한국회계학회 회장, '2021 삼정KPMG 프로페서'에 선정된 문상혁 영남대 교수, 배길수 고려대 교수, 안혜진 홍익대 교수와 고종권 現한국회계학회장이 기념촬영을 하고 있다.

지난 7월 5일 서울 역삼동 삼정KPMG 본사에서 한국회계학회가 주관하고 삼정KPMG가 후원하는 '삼정KPMG 프로페서 (Professor) 위촉식'이 개최됐다.

우수한 회계학 연구와 함께 학식이 높은 교수에게 수여하는 '디 스틱귀시드 프로페서(Distinguished Professor)'에는 배길수 고려대 경영대학 교수가, 'ACI 프로페서(Audit Committee Institute Professor)'에는 문상혁 영남대 회계세무학과 교수가 선정됐다. 안혜진 홍익대 경영학과 교수는 회계학 관련 참신한 논문을 발표한 신진학자를 일컫는 '스칼라십 프로페서(Scholarship Professor)'로 위촉됐다. 한편 삼정KPMG는 이번에 위촉된 교수들에게 향후 1년간 소정의 연구비를 지원할 예정이다.

INTRODUCE

신규 영입 파트너를 소개합니다!

MCS2본부 이승근 상무 영입

삼정KPMG가 지난 6월 7일 MCS2본부에 이승근 상무를 영입했다.

이승근 상무는 SAP, PWC, Accenture, 오픈타이드, 에스코어 등에서 Digital Transformation 비즈니스 모델 개발, 사업 전략 수립, ERP 추진 전략 등의 업무를 담당했다. Digital 기술 기반 운영전략 및 프로세스/시스템 혁신을 주 컨설팅 영역으로 하여 글로벌 제조 기업에 대한 대형 프로젝트를 수행해왔다. 그간 쌓아온 전문성과 경험을 바탕으로 MCS2본부의 성장에 크게 기여해 나갈 계획이다.

한편 이승근 상무는 "업계 선도기업인 삼정KPMG CS에 합류하게 되어 영광이다. 디지털 기술을 활용한 혁신 방안 제시를 통해 국내 제조산업 경쟁력 강화에 기여하는 삼정KPMG가 될 수 있도록 최선을 다하겠다"라고 입사 포부를 밝혔다.



이승근 상무 (MCS2본부)

경력

- SAP (2000~2002년)
- PWC (2002~2004년)
- ABeam Korea (2005~2008년)
- Accenture (2008~2013년)
- 오픈타이드(에스코어) (2014~2021년)

FY21 New Partner & New S.Director 승진자 교육 진행



삼정KPMG가 FY21 New Partner 및 New S.Director 승진자 교육을 진행했다. 지난 6월 18일에는 New Partner 승진자 과정을 진행하며, 법인을 대표해 어떤 리더가 될지 성찰하고, 신임 파트너로서의 각오와 비전 달성을 위해 새 각오를 다졌다. 이어 6월 25일에는 New S.Director 승진자 교육을 진행해, 전문가로서 자아실현을 위해 무엇이 필요할지 짚어보고, S.Director의 역할을 이해하는 시간을 가졌다.

‘감사위원회 핸드북’ 개정판 발간

삼정KPMG가 지난 6월 14일, ‘감사위원회 핸드북’ 개정판 (2021 3rd Edition)을 발간했다. 이번 개정판은 국내 회계투명성 확보를 위해 감사·감사위원이 실질적인 역할을 수행하는데 필요한 실무적인 지침은 물론 법규 모음집을 통해 독자들의 이해를 제고했다. 또한 각 주제에 대해 비교 연구, 모범 기업 사례, Q&A, 감사기구 관련 통계자료 등을 포함했다. 본 개정판은 국내 주요 기업의 감사위원·감사·사외이사뿐만 아니라 ‘삼정KPMG 아카데미’의 감사위원회 교육과정 이수자 등에도 무료로 제공된다.



*Contact: ACI 강환우 이사 hwanwookang@kr.kpmg.com

NOTICE

제7회 Audit Committee Institute(ACI) 웨비나 개최

- 주제: 동영상 드라마를 통한 감사위원회 활동 사례 연구
- 일시: 2021년 7월 22일(목) 14:00 ~ 17:00
- 진행: 온라인 웨비나(Webinar)
(링크 당일 신청자 개별 전달)
- 신청 문의: ACI 김영재 연구원(02-2112-3305,
ykim91@kr.kpmg.com)

*스마트폰으로
QR코드를 스캔하면
'ACI 웨비나' 예고
영상을 확인할 수
있습니다.





경영 패러다임 변화 속 지속가능한 성장 아젠다 제시

체계적인 커리큘럼으로 구성된 교육 프로그램과
산업별, 분야별 인사이트를 포함한 지식 콘텐츠 제공

온라인 지식 콘텐츠 플랫폼 삼정KPMG 아카데미



삼정KPMG 아카데미
미리보기



정규 교육 과정

- 감사위원회 교육 프로그램
- 내부회계관리제도 교육 프로그램

이슈 브리핑

- 국내외 주요 트렌드와 산업별 이슈를 영상 콘텐츠로 제공

비즈니스 리포트

- KPMG의 발간물과 분야별 분석 보고서 저장소

세미나 다시보기

- 삼정KPMG 주요 세미나 다시보기

접속 방법

www.kpmgacademy.co.kr

포털사이트에서 '삼정KPMG 아카데미' 검색

이용 대상

누구나 무료 회원가입을 통해 이용 가능



'Channel' 구독 정보 변경/ 신규 구독/ 구독 취소 안내

주소가 변경되었거나, 신규 구독을 원하는 분, 또는 수신을 원치 않는 분께서는 스마트폰으로 QR코드를 스캔하면 변경 정보를 입력하실 수 있습니다.
이메일과 전화로도 이용 가능합니다.

E-mail: kr-fmchannel@kr.kpmg.com Tel : 02-2112-7567

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2021 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.