



기획특집

2015년, kt wiz 덕분에 행복했습니다

이슈 & 사회

스마트폰이 가져온 결제시장의 혁명, 핀테크

현장 24시

강남지방본부 강남고객본부지부 남부Biz담당 최유경 조합원

KTTU 포커스

뜨겁게 첫발을 내딛은 나는야 신입!



오늘의 땀방울은 내일의 결실

가을이면 식물계에서는 단풍·낙엽·결실 현상이 나타납니다.
식물에게 가을은 한해의 결산기에 해당하는데
다가올 겨울에 대비하고 이듬해 봄을 맞이 위해 일어나는 현상입니다.
과실과 씨의 형성은 식물이 종족을 보존하기 위한 수단입니다.

그덕에 가을 산과 들은 온통 색채의 절정을 이룹니다.
수많은 낙엽수가 산야를 형형색색으로 물들이고
갓가지 과일을 비롯해 산야에 자생하는 나무와 풀도
아름다운 빛깔의 열매로 가을을 더욱 풍요롭게 합니다.

사상 유례없는 가뭄과 모진 태풍을 이겨낸 결과입니다.
고난과 역경을 극복한 씨앗만이 알찬 열매가 되어 돌아옵니다.
시련없는 성장은 없고 모든 결실은 무수한 땀방울에서 옵니다.
이 가을 풍요로운 결실이 무엇보다 값진 이유입니다.

말없이 성숙해가는 과실은 뜨거운 인내로 지난 계절을 견디고
다가올 내일을 위해 알알이 영근 씨앗들을 갈무리합니다.
오늘의 결실을 내일의 희망으로 삼고 새날의 가능성을 준비할 때입니다.
오늘보다 나은 내일, 내일보다 풍요로운 미래가 기다리고 있을 것입니다.

C o n t e n t s

vol. 21



KTTU NEWS	04	KTTU NEWS
기획특집	08	9천여 임직원의 뜨거운 함성, KT위즈파크를 흔든다!
이슈 & 사회 01	12	스마트폰이 가져온 결제시장의 혁명, 핀테크
이슈 & 사회 02	14	인터넷 마케팅의 숨겨진 열쇠, 알고리즘
현장 24시	16	강남지방본부 강남고객본부지부 남부Biz담당 최유경 조합원
KTTU 카툰	20	현장 고충 덜어주는 노사상생센터
KTTU 포커스	22	뜨겁게 첫발을 내딛은 나는야 신입사원!
KTTU 클로즈업 01	26	스마트폰 분실 대처 요령
KTTU 클로즈업 02	28	KT노동조합과 UCC, '지속 가능한 초록지구' 캠페인
컬덕트	30	한류 열풍이 문화의 나라로 이끌다!
길따라 멋따라	32	하늘에서 즐기는 가을 정취, 패러글라이딩
독자후기 및 퀴즈	34	조합원 독자 후기 및 퀴즈



KT TRADE UNION

News

새희망의 디딤돌

2015 단체교섭 요구(안)확정

임금 7% 인상 등..5개 분야 8대 요구안

KT노동조합은 10월 15일(목) 중앙상무집행위 원회의'를 열고, '2015년 단체교섭 요구(안)'을 최종 확정했다.

이날 회의는 중앙상무집행위원이 모두 참석한 가운데 진행됐으며, 임금·복지·제도 개선에 대해 심도 깊은 논의토론 끝에, 임금 7% 인상을 포함한 5개 분야 8대 요구(안)를 최종적으로 가결했다.

■ 2015년 단체교섭 요구(안)

- 고용안정 약속
- 임금인상 요구(안) : 7%인상 및 성과보로금 1인당 200만원
- 장기근속 안식년 의무휴직제 도입을 포함한

복지제도 상향 및 개선

- 연차축진제도 개선을 포함한 제도개선 사항
- 승진 관련 제도 개선 사항
- 초과근무수당 관련 개선 사항
- 사내근로복지기금 출연 : 500억원
- 사내근로복지기금 제도 개선 사항

▲ 단체협약 신설 및 개정 총 23건

※ 단체교섭 요구(안)의 세부내용은 자료실 [문서/정책]을 참고하시기 바랍니다.



2015년 하반기 창업지원휴직 시행

재직 중 창업도전 기회 제공, 개인별 역량개발 및 경력전환 체험

- 지원자격 : 실근속기간 20년 이상 직원 중 희망자
- 최근 6개월 이상 정상 근무자 (휴직, 교육파견 등 제외)
- 교육파견 복귀자의 경우 의무복무기간 만료자
- 대상분야 : 제한없음 (개인이 희망한 모든 창업분야)
- 휴직기간 : 1년 6개월 ~ 3년 6개월
- 의무휴직기간 : 1년 6개월, 6개월 단위 최대 2년 연장가능
- 선발절차
- 신청 : 희망자가 신청서류(창업지원신청서, 사업계획서) 작성 후 시스템 등록
- 심의위원회 심의 : 1차심의(소속기관), 2차심의(인재경영실 인사담당)
- 심의기준
 - 1차심의 : 사업계획서 상 사업성, 준비도, 적성성 및 창업이 정신 등 평가
 - 2차심의 : 1차심의 통과자 대상으로 적합,

부적합 검증(결격사유)

- 협약체결 : 소속 기관장
- 추진일정
- 신청기간 : 10월 8일(목)~ 10월 16일(금)
- 1차 심의 : 10월 19일(월)~10월 20일(화), 소속기관
- 2차 심의 : 10월 21일(수), 인재경영실 인사담당
- 최종선정 : 10월 22일(목)
- 협약체결 : 10월 28일(수)~10월 29일(목)
- 휴직발령 : 11월 1일
- ※ 자세한 사항은 자료실 [문서/정책]을 참고하시기 바랍니다.



2015년 2차 퇴직연금 중도인출 시행

퇴직연금제(DB형) 가입자중 법정중도인출 사유를 충족하는 경우

- 대상
- 퇴직연금제(DB형) 가입 직원 중 법정중도인출 사유를 충족하는 직원
- ※ 법정중도인출 사유
- ① 무주택자인 가입자가 주택을 구입하는 경우
- ② 가입자 또는 부양가족이 6개월 이상 요양하는 경우
- ③ 가입자가 회생절차개시 결정 또는 파산선고를 받은 경우
- 신청방법 : 본인이 직접 희망 금융기관에 문의 후 준비서류를 구비하여 신청
- 신청기간
- 금융기관별 전환 신청접수 : 10월 1일(목) ~ 10월 13일(화)
- 전환금액확정 및 DB상품 해지 : 10월 22일(목)
- 전환예정일 : 10월 29일(목)
- 중도인출 가능일 : 11월 2일(월) 이후

(금융사별 상이)

- 유의사항
- 증빙서류는 중도인출 신청일로부터 한달 이내 발급 또는 작성분만 인정
- 주택구입의 경우, 신청서 접수기준 무주택자 지위에 해당하여야 인출가능
- 장기 요양의 경우, 의사소견서 또는 진단서에 반드시 '향후 6개월 이상'이라는 문구가 포함되어야 인정
- 중도인출은 DC형에서만 가능, 향후 DB형으로 재전환 불가
- 신한은행 퇴직연금 담보대출자는 신한은행 DC형 상품으로 전환 후 인출가능
- 참고사항
- DC형 및 혼합형 전환 신청 : 연2회 (매년 1월, 7월)
- 법정중도인출 사유자 추가 신청 : 연2회 (매년 4월, 10월)
- ※ 자세한 사항은 자료실 [문서/정책]을 참고하시기 바랍니다.



2015년 하계/동계 유니폼 지급기준

업무 효율성 제고 및 대고객 서비스 품질 향상을 위한 유니폼 지급기준

- 하계유니폼 지급기준
- 2016년 하계유니폼 지급 시부터 지급대상과 품목 및 지급주기는 지급유형을 A형, B형, 기타로 구분하여 지급대상과 품목, 지급주기를 다르게 한다.
- 신발은 안전화 단일품목으로 통합하고, 유니폼 지급유형에 따라 지급주기 및 수량을 다르게 한다.
- 동계유니폼 지급기준
- 지급대상과 지급품목에 다음을 추가하여

2015년 지급시부터 적용한다.

- 지급대상 : 엔지니어링센터 시설팀, 무선운용센터 액세스망팀, 구매지원센터 지역물류팀, IMO운용센터 전력
- ※ 하계, 동계 지급대상 지급품목 및 세부 유형별 기준은 자료실 [문서정책] 합의서를 참조

2015년 9월 성과급 지급

- 지급대상
- 지급일 현재 재직중인 G직, A직, C직 및 Sales직 직원(청원경찰 포함)
- 지급기준
- 지급산식 : 월 기준급 × 지급률
- 지급률
 - G직 : 150% ±50% (직책 150±75)
 - A직 : 100% ±20% (직책 100±30)
 - C직 및 Sales직은 월평균 지급률(62.5%) 선 지급후, 급여 지급시(9/25) 전월 실적을 반영하여 가감정산
- ※ 개인별 성과급 지급률 조회 : ERP ▶ HR ▶ 개인업무 ▶ 급여 ▶ 성과급 차등기준
- 지급일 : 9월 24일(목)



2015년 추계 체육행사 시행

조합원 의견수렴을 통한 프로그램 선정으로 구성원 간 소통 활성화

- 행사기간 : 10월 1일(목) ~ 10월 30일(금)
- 근무시간 외(야간) 및 휴일 시행 금지
- 행사대상 : 전체 임직원 및 계약직 포함
- 예산기준 : 1인당 5만원(체육행사비)
- 불참 인원에 대한 예산집행 금지 (단, 근무로 인한 불참은 예외 인정)
- 상품권 등 행사 취지에 부합하지 않는

물품구매 금지

- 행사내용
- 조합원 의견수렴을 통한 프로그램 선정으로 구성원 간 소통 활성화
- 건전한 회식문화 정착을 통한 행복하고 건강한 일터 구현
- 권장사항(예시)
- ① 문화체험 활동 : 연극, 콘서트, 미술관, 전시회 등
- ② 건강증진 활동 : 생활체육, 레크리에이션, 프로야구 응원 등
- ③ 사회공헌 활동 : 복지시설 자원봉사, 환경·문화재 보호 등
- 유의사항
- 관리자 주도 행사 탈피, 조합원 중심 추진으로 진정한 소통기회 마련
- 준비운동 철저히 시행, 과격한 운동 지양을 통한 안전사고 예방
- 과도한 음주, 행사 장시간 진행으로 인한 조합원 피로 유발 금지
- 행사 중 대외 이미지가 실추되지 않도록 각별히 유의

기업영업부문 AM 업무용 단말 지급

- 목적
- 기업부문 AM(Account Manager) B2B 영업 활동 시 노후화된 무선단말 교체필요
- 대면영업 활동 시 무선단말을 통한 내부/신규상품 제안활동
- 지급 대상 및 단말기
- 대상 : 공공/기업 A직 재직자(팀장포함)
- 단말기 : 갤럭시 Tab-A
- 사업용 LTE 회선 및 Case 제공
- 단말 공급일정 : 9월 21일(월) ~ 9월 23일(수)
- 운영계획
- A직, G직 이동시, 퇴사/휴직시 단말기 반납 (사업용 회선 포함)
- 전사 실물조사 계획에 의거 자산, 바코드 관리/조사 실시
- 분실/파손시 개인배상

단체교섭을 위한 현장의견 조사 및 온라인 설문 조사 실시

조합원이 직접 참여하는 단체교섭으로 신뢰회복 견인

KT노동조합은 조합원의 의견이 반영된 단체교섭 안건을 확정하기 위해 현장의견 조사를 실시했다.

- 활동 : 현장 밀착형 간담회 실시
- 기간 : 9월 14일(월) ~ 18일(금), 5일간
- 주요 내용
 - 전담반 구성 : 황성관 사무총장 등 17명
 - 간담회 시행 : 지방본부 별 지부선정 시행
 - 단체교섭 안건, 현장 건의사항 및 불만사항 의견 수렴

또한 2015년 교섭요구(안) 마련을 위한 조합원 대상 온라인 설문조사도 실시했다.

- 설문기간 : 10월 1일(목) ~ 10월 7일(수)
- 설문대상 : 전체 조합원



'KT노사랑과 함께하는 한가위 행사' 개최



KT노동조합과 회사는 9월 3일(목) 오후 2시, 동작문화회관에서 KT노사랑과 함께하는 풍성한 한가위 잔치를 개최하고 복지관 어르신들께 공연봉사와 선물 등을 제공했다.

KT동작지부와 동작·대방 복지관이 연계하여

주최한 이번 행사에는 최장복 KT노동조합 조직실장과 문경로 서부지방본부위원장 등 KT노사랑 관계자들과 전병헌 새정치민주연합 국회의원, 이창우 동작구청장 등 500여 명의 인사가 참석했다.

전병헌 의원은 인사말을 통해 "KT노사의 봉사활동이 기업가치 창출과 국가정책에 부응하는 노사관계의 선도적 롤모델이 됨으로써 KT노사 화합은 물론, 국내 노동계의 새로운 변화도 선도해 나갈 것"이라고 기대했다.

한편, KT노사는 힘을 합쳐 나눔의 실천과 상생노사문화 확산에 앞장서는 기업간 노사공동나눔 협의체인 UCC를 주도하면서 다문화 가정지원, 환경보호 등 다양한 활동 영역에서 공동의 사회적 책임을 실천해왔다.

우리가족 힐링데이(Healing-Day) 조합원 가족 초청행사 추진



KT노동조합과 회사는 존경받는 1등 KT분과위원회(6차) 회의에서 의결한 조합원 사기진작 프로그램의 일환으로 우리가족 힐링데이(Healing-Day)를 추진했다.

- 배정인원 : 62가족
- 일반 직원 : 50가족 (본부별 현원에 비례하여 T/O 배정)
- 장애인 자녀를 둔 직원 : 12가족 (본부별 1가족)
- 선정 방법 : 본부별 노사간 협의를 통해 선정
- 우수직원 및 취약계층자
 - ※ 취약계층자 : 격오지 근무자 / 가족 중 장애인 및 중증질환자

- 지원 내용 : 수련관 생활입소, 주변명소 관광(희망자 限), 기념품 증정
- 이용기간 : 10월 19일(월)~10월 21일(수) / 10월 21일(수)~10월 23일(금) 中 택일
- 이용시설 : 대상자가 지정
- 추진 일정
 - 프로그램 안내 및 대상자 선정 : ~9월 23일(수)
 - 프로그램 시행 : 2015년 10월

2015년 상반기 회계감사 총평 "조합비 체계적 집행" 평가



2015년 상반기 회계감사가 8월 28일 총평을 끝으로 마감했다. 노동조합은 28일(금) 중앙본부 회의실에서 '2015 회계연도 상반기 KT노동조합 중앙본부 회계감사 총평'을 실시하고 수감결과를 경청했다.

중앙회계감사위원회 김상찬 대표위원은 총평을 통해 "지난 5일 동안 2015년 상반기 지출결의·각종대장·통장·첨부 및 준비자료 등을 심도 있게 검토한 결과, 2015년 상반기의 조합비가 목적과 예산 항목에 맞게 적절하고 계획적으로 집행돼 있다"고 평가했다.

다만 사소한 몇몇 오지출 건에 대해서는 빠른 시일 내에 조치하여 줄 것을 지적한 뒤, "11대에 이어 12대에도 대체로 철저하고 체계적으로 조합비를 집행해 주신 데 대해 감사 드린다"고 인사했다.

이에 정윤모 위원장은 "먼저 덩고 습한 날씨에도 회계감사를 위해 고생해주신 7분의 위원들께 깊이 감사 드린다"고 밝힌 뒤 "저뿐만 아니라 중앙의 모든 조합간부들이 조합비를 쓸 때에는 더욱 신중하고 철저하게 사용한다는 당연한 입장을 한 번도 잊은 적이 없다"고 전했다. 계속해서 정위원장은 "조합비가 규정에 한 치

의 어긋남이 없이 알뜰하고 투명하게 집행 되도록 하반기에는 더욱 꼼꼼하고 세심히 살피겠다"고 강조했다.

한편, 2015년 상반기 회계감사는 2015년 8월 24일(월)부터 28일(금)까지 시행됐으며, 회계감사위원은 ▲김상찬(부산지방본부 차원지부) ▲김시동(대구지방본부 안동지부) ▲구자철(강북지방본부 중앙지부) ▲임재한(충남지방본부 서대전지부) ▲박철오(전남지방본부 호남네트운용본부) ▲김남수(본사지방본부 네트운용본부지부), ▲김종국(강원지방본부 강릉지부) 등 7명이다.

노동조합, UN SDGs 한국출범식 참석



우수 활동기관 국회포럼 특별상 등 수상

KT노동조합과 회사는 8월 26일(수), 국회 'UN SDGs 포럼(대표 권성동 국회의원)과 UN 경제사회이사회 특별협의 지위 기구인 'UN SDGs 지원 한국협회(사무대표 김정훈)가 여의도 글래드호텔에서 주최하는 UN SDGs 기념 한국 출범식에 참가했다.

UN SDGs(Sustainable Development Goals, 유엔 지속가능발전목표)는 오는 9월 UN 총회에서 제정될 안건으로 인류 보편적 문제 등 17가지 목표로 시행되는 국제사회 최대의 공동 프로젝트이다.

행사에는 포럼 대표인 권성동 의원 및 여야 국회의원, 박형준 국회 사무총장을 비롯한 정부인사, KT노동조합 정윤모 위원장 및 이대산 경영지원부문장 등 민간기업 노사 대표 등 각계각층의 인사 250여 명이 참여했다.

한편 이날 KT는 '국회 SDGs 포럼 대표사'로 임명되었으며 KT와 UCC가 SDGs 우수 활동기관으로 국회포럼 특별상을 수상했다. 향후 KT는 국민기업으로서 UCC와 함께 UN글로벌 의제를

선도해 나갈 계획이다.

정기 노사 상생협의회 개최

상생센터, 현장고충 통합접수·해소 채널로서 성공적 안착

KT노동조합과 회사는 8월 26일(수) 오전 10시 분당 본사 17층 회의실에서 노사상생협의회를 열고 안건을 논의했다. 노사는 먼저 노사공동으로 경영지원분야 전반에 대한 애로사항 통합해소 목적으로 설립된 노사상생센터의 운영 결과와 주요 성과를 공유했다.

2015년 3월부터 7월까지 상생센터에 접수된 고충 건수는 총 1,186건, 이 중 처리건수는 1,181건으로 2014년 대비 각각 18배, 24배가 증가했다. 고충해소 주요사례로는 ▲업무용폰 본인인증 지원 ▲퇴직연금 전환시 이용 가능한 금융기관 확대 ▲현장 IT폰 대개체 지원 및 AS 프로세스 정립 등이다. 또한, 노사는 하반기에도 센터 활성화를 지속 추진하여 현장고충 즉시 해소로 직원 업무 몰입도를 향상시킨다는 방침이다.



노동시장 구조개혁 저지, 한국노총 전국노동자대회 참가

KT노동조합은 8월 22일(토) 오후 1시, 서울 시청 광장에서 열린 한국노총 전국노동자대회에 참가하여 노동탄압을 분쇄하고 노동조합을 사수하기 위해 자부심과 긍지로 단결할 것을 다짐했다.

김동만 한국노총 위원장은 대회사를 통해 "최근 정부는 노동시장 구조개혁을 개혁이란 이름으로 포장해 노동자에게 일방적으로 받아들일 것을 강요하고 있다"고 말한 뒤 "이를 관철시키기 위해 한국노총에 노사정위원회에 복귀할 것



을 전방위적으로 압박하고 있지만 한국노총은 구조개혁을 반드시 저지하겠다"고 강조했다. 이날 노동자대회 참가자들은 기간제 사업기간 연장 및 파견업종 확대 등 법정 사안에 대해서도 저지할 것을 강력 결의했다.

노사문화선진화분과 열려, 실적보고 및 UCC 연합 캠페인 추진계획 등 논의



KT노동조합과 회사는 8월 20일(목) 오후 2시 본사 16층 회의실에서 '노사문화선진화분과위원회' 회의를 열고 실적 보고 및 추진계획 등을 논의했다.

노사는 먼저 ▲노동조합의 회사가치 창출 ▲UCC - 노사랑 주요 활동과 관련하여 그간의 추진 실적을 보고받고 우수사례 등의 핵심 실적을 분석했다.

이어 향후 UCC - 노사랑 주요 추진계획으로 ▲오작교 확대 시행 ▲우리동네 노사랑 시행 등을 발표했다. UCC 회원사 미혼 남녀간 만남 주선을 통해 결속력을 강화하고, 지역 저소득 어르신을 모시고 효 잔치를 시행함으로써 국민기업 KT 이미지 형성 및 영업 추진력을 확보한다는 계획이다.



9천여 임직원의 뜨거운 함성, KT위즈파크를 흔들다!

정보통신 130주년... 야구로 한 마음, 하나된 KT

풍요로운 가을이 한창 깊어가던 지난 9월 24일, 수원 KT위즈 파크는 경기 시작 전부터 막대풍선을 들고 삼삼오오 몰려든 KT임직원들로 북적였다. KT-삼성전을 관전하기 위해 수도권을 비롯한 전국 각지에서 KT와 KT계열사 임직원 8500명이 야구장을 찾은 것이다. 각종 응원도구와 KT위즈 야구단 모자를 쓴 KT임직원들은 1층과 2층의 내외야석을 꽉 채우고 힘찬 함성과 제스처어로 홈팀 선수들을 응원했다. 다양한 부대행사가 펼쳐졌고, 경기장 내 전광판 옆에 있는 스포츠팁 위에는 우리 조상들이 옛날부터 써오던 대표적인 통신 수단인 봉화대 3개도 설치됐다. 시구와 시포도 특별했다. 시구는 올해 입사한 신입사원 김선우씨가 했고, 시포는 그룹의 CEO인 황창규 회장이 맡았다. 지난 1885년 9월 28일, 한성정보총국이 개국한 것을 기념해 한국 정보통신 130주년 기념행사와 병행해 펼쳐진 이날의 경기는 임직원뿐 아니라 이들의 조직적인 응원을 받은 선수들에게도 매우 깊은 인상을 남겼다. 경기는 아쉽게 패하고 말았지만 승패와 관계없이 전국에서 온 KT직원들은 너 나 할 것 없이 열띤 함성으로 단결과 화합의 하모니를 펼쳤다. 야구로 전 임직원이 하나가 된 것이다. 화려하게 펼쳐진 이날 행사는 kt wiz가 1년 만에 얼마나 성공적으로 안착했는지, 야구에 대한 그룹과 임직원의 관심이 얼마나 높은지를 보여준다.



왼쪽 신명철 주장, 오른쪽 조무근 투수

창조적인 KT의 스포츠 커뮤니케이션

처음엔 영 맥을 못추는 듯하던 kt wiz는 여전히 꼴찌를 면하긴 어려웠지만, 결국 프로야구 첫해 좌충우돌을 넘어 비교적 성공적인 연착륙을 이뤘다. 덕분에 KT그룹 역시 많은 것을 얻었다. 직원들의 사기 진작은 물론 든든한 마케팅 및 기업 홍보 창구의 진영을 다졌다. KT는 기존에도 다양한 스포츠 팀을 운영하긴 했지만, '국민 스포츠'인 야구는 그 영향 면에서 규모 자체가 다르다. 기업 경영에서 프로야구가 차지하는 영향력이 점차 높아지고 있다. KT는 그 동안 비인기 종목에 포함해 프로농구, 사격, 게임, 골프, 하키 팀 등을 흔들림 없이 이끌어왔다. 실제로 인기가 많지 않은 여자 하키팀과 사격을 30여 년간 지원하고 있으며 오랜 기간 프로와 아마추어를 아우르는 다양한 스포츠 팀을 후원해 국내 스포츠 발전에 기여하고 있다. 새롭게 시작된 프로야구단을 중심으로 KT는 최근 그 동안 전개해 온 스포츠 사업을 총괄하게 될 전문회사인 스포츠전문 독립법인을 출범함으로써 융복합 창조경영을 강조하는 KT의 스포츠 커뮤니케이션 콘트를 타워 역할을 하게 됨과 동시에 KT는 프로야구 제10구단 승인 이후 스카우트 및 구단운영, 마케팅 등을 통해 선진화된 프로스포츠 산업의 창의적 변화를 주도하고 있다.

유쾌한 꼴찌의 좌충우돌 1년, kt wiz의 가능성을 보였다.

5일 NC 다이노스전을 끝으로 kt wiz 1군의 험난했던 첫 시즌이 마무리됐다. 기나긴 144경기의 대장정이었다. 개막 11연패로 시즌을 시작하며 '승수 재판기' 취급을 받았고, KBO리그 역사상 처음으로 100패를 당한 구단이 나올 수도 있다는 말까지 돌았다. 선수층이 얇은 신생팀. 쉽지 않은 조건 속에서 kt wiz는 52승 91패(승률 3할6푼4리)로 최하위를 기록했다. 누구나 예상했던 바였다. 최종 성적은 최하위이지만 그래도 kt wiz의 가능성을 보여주기에 충분했다. 시즌 중반 과감한 트레이드와 외국인 선수 교체 등으로 팀이 정상 궤도에 진입했고, 후반기에는 내년 시즌 전망을 밝게 하는 경기력을 선보였다. kt wiz는 올 시즌 신생 구단 최다승 타이 기록(52승)을 세웠다. 그 결과 kt wiz의 가능성을 보여주었고 내년이나 내후년에는 5강을 노릴 수 있는 희망을 품게 만들었다.



신명철 “조합원의 관심과 사랑이 최고의 비타민이자 보너스”

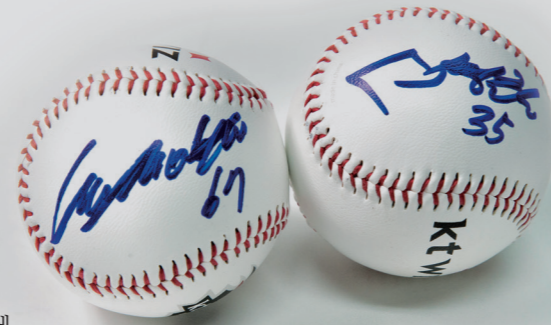
올해 프로야구 제10구단 kt wiz가 1군 무대를 밟으면서 수원시민과 KT 임직원들은 하나의 작은 행복을 선물 받은 셈이다. 수원시민에게는 수원에 연고지를 둔 야구단이, KT임직원에게는 소속감과 조직에 대한 자긍심을 배가시켜줄 야구단이 생겼기 때문이다. KT에서 새 야구인생을 시작한 신명철 선수의 각오도 남달랐다. 신명철은 연세대 재학시절 뛰어난 타격과 안정된 수비로 국가대표팀에도 발탁돼 방콕 아시안게임에서 금메달을 목에 걸었다. 삼성 이적 후 신명철은 두 자리 수 홈런을 기록하는

등 점점 꽃을 피우기 시작했고 2009년에는 20-20 클럽 목록에 이름을 올리면서 커리어의 정점을 쌓았다. 하지만 이후 쟁쟁한 내야수들과의 경쟁 등으로 마음처럼 성적이 나오지 않아 고민하던 중 kt wiz에서 주장을 맡아달라는 제의를 해왔다. 프로에 처음 참가하는 신생팀인 만큼 경력 많은 베테랑의 역할이 중요하다. 새롭게 다시 출발한다는 마음으로 kt wiz의 초대주장이 되었지만 막중한 임무에 어깨가 무거웠을 터였다. 팀 선수들의 조화를 이루면서 팀을 잘 이끌어 나가야 한다는 부담이 컸던 걸까. 신 선수는 지난 한화전에서 한화 프런트를 향해 거칠게 향한 사진으로 구설수에 오르기도 했다. “잘 아시다시피 스포츠 경기에도 불문율이라는 게 있잖아요. 야구에서는 큰 점수차로 앞서거나 경기의 승패가 거의 결정 난 경우 도루를 하지 않는다는 팀간 불문율이 있는 건, 승패가 정해진 판국에 괜히 상대를 자극할 필요가 없다고 보기 때문이죠. 신생팀이라면 모를까 알 만한 팀에서 그러니 화가 나더라고요. 우리 선수들 사기를 생각해야 하는 주장 입장에서 좀 강하게 어필을 했던 것인데, 나중에 되돌아보니 과하게 행동했다는 생각도 들더군요. 덕분에 인성이 덜 된 거 아니냐는 오해도 좀 받았습시다”(웃음)

신생구단은 아직 젊디젊은 선수에게는 희망과 기회의 장일 수 있지만 이미 기존 구단에서 많은 경험을 한 베테랑 선수입장에서 불편한 점도 있진 않았을까. 이에 신명철 선수는 생각했던 것보다 훨씬 좋고 의욕이 솟는단다. “옛 구단은 다소 보수적이라 점잖은 분위기를 유지해야 했어요. 염색도 안 되고 옷차림도 너무 튀지 말아야 하죠. 그런데 kt wiz는 기존 구단보다 새로운 시도가 많아 신선하다고 할까요? 프런트부터 진취적이에요. 한 마디로 자유롭고 아이디어도 많죠.” 관중들을 위한 이벤트와 팬들과의 스킨십이 많은 것도 신나는 일이다. kt wiz 수원 경기장에는 경기가 없는 날에도 불구하고 선수들 얼굴을 한 번이라도 더 보고 싶은 팬들이 경기장 입구를 지키고 있다. “우리 구단 팬 중에 아주 유명하신 여자팬이 한 분 계세요. 사실 우리 구단이 라기 보단 이대형 선수 팬인데 전 경기 한 번도 빠짐없이 다 오신 분이죠. 선수 입장에서 이러한 팬이 있다는 건 무척 부럽고 행복한 일입니다. 같은 맥락에서 KT 조합원들의 지지와 관심이 야말로 저희에겐 그 어떤 서포트 보다 더 큰 힘을 주는 비타민이자 홍삼, 보너스입니다”

조무근 “변화구 열심히 연구해 더 좋은 경기 보여줄 것”

kt wiz의 2016년이 기대되는 데에는 시즌 초부터 롱릴리프로 활약한 조무근의 공도 무시할 수 없다. 조무근은 올 시즌 43경기에 등판해 8승 5패 2홀드 4세이브 평균자책점 1.88을 마크했다. 시즌 막판에는 마무리 역할까지 해내며 4세이브를 수확. kt wiz 마운드의 미래를 밝혔다. 많은 선수가 일찍부터 입문하는 것처럼 조문수도 초등학교 때부터 야구를 시작했다. 야구뿐 아니라 농구, 배구, 축구 등 공으로 하는 운동은 모두 다 좋아했고 그러저럭 잘하는 편이었다. 2



미터가 살짝 안 되는 장신인 덕분에 대학 때는 농구 감독으로부터 농담 반, 진담 반 ‘야구하다 잘 안 풀리면 농구계로 오라’는 러브콜을 받기도 했을 정도다. 주무기인 슬라이더로 상대 팀 간 판타자까지도 움츠리게 할 조무근 선수이지만 대학을 갓 졸업하고 첫 프로입단을 해서인지 아직은 익숙지 않은 이 모든 것이 신기하고 감사하기만 하다. “여성팬들이 간혹 찾아와 주시는데 약간은 짓궂게 장난하시는 분도 있고, 따뜻하게 격려해 주시는 분도 있어요. 간식이나 선물을 보내주실 때는 선수들끼리 빵 둘러서 구경하며 부러워하기도 해요. 프로선수 생활이 처음이라 기분이 좋으면서도 조금은 어떨떨합니다. 다만 원체 속스러움을 잘 타는 성격이라 반갑고 기쁜 마음을 잘 드러내지 못해 팬들께 죄송스럽죠.” 조문수는 현재 마스크에서 가능성 있는 신인으로 평가 받고 있지만 시즌 초반에는 큰 두각을 나타내지 못했다가 중반부터 선전하기 시작했다. 특별한 계기나 동기부여가 작용했던 걸까. “롯데 전에 원정 가서 주눅이 들었던 적이 있어요. 롯데 팬들 참 열정적이시더라고요. 상대 팀의 응원 열기에 문혀 우리 선수들은 상대적으로 약간 위축돼 있는 상황이었습니다. 그 때 관중석 어딘가에서 팬 한 분이 “조무근 파이팅!”이라고 우렁차게 외쳐주셨어요. 순간, 힘이 무한대로 솟는 기분이었습니다. 처음엔 관중이 없어 외롭고 마음 아팠거든요. 조금씩 성적을 내면서 관중도 늘어 뿌듯하고 행복합니다.” 신명철, 조무근 선수의 말대로 kt wiz 선수들은 팬들의 관심을 먹고 산다. 야구로 하나된 KT의 모습과 열광적인 조합원들의 지지가 선수들의 전반기 부진을 떨치고 후반기 극적 반전을 이뤄냈다. 2015년은 신생팀 kt wiz의 저력을 보여준 한 해였다. 골짜기를 피할 순 없었지만 희망을 발견하기엔 충분했다. 2016년이 기대되는 이유다.

ISSUE & SOCIETY 01

스마트폰이 가져온 결제시장의 혁명 핀테크

어느 때부터가 공인인증서를 이용한 번거로운 전자결제 시스템이 사라지기 시작했다. 불과 1~2년 만에 불어 닥친 이러한 변화는 결제와 송금, 공과금 납부에 이르기까지 모든 금융서비스를 스마트폰 하나로 해결하는 편리함을 제공했다. 그동안 금융의 상징이던 신용카드마저 번거로움의 대상으로 전락시킨 핀테크의 현주소와 전망에 대해 짚어보자.

모든 결제를 스마트폰으로, kt 클럽 서비스

직장을 다니는 유 과장은 동료들과 함께 점심식사를 마친 뒤 터치페이를 하기로 했다. 모두가 '클럽' 서비스의 회원이므로 지갑에서 일일이 현금을 꺼낼 필요는 없었다. '클럽'은 kt가 제공하는 핀테크 서비스로 국내에서 발행되는 2,500여 종의 신용카드 혹은 체크카드의 할인 정보를 한눈에 알기 쉽도록 제공한다. 전국 18만여 개 와이파이를 활용해 이용자의 위치(최소 500m에서 최대 3km)에서 가장 할인 혜택이 큰 결제 및 멤버십 카드도 추천해준다.

클럽은 오는 10월 중 클라우드 기반의 HCE 결제 기능도 추가될 예정이다. 그러면 클럽에서 할인을 등을 미리미리 확인하고 모바일로 결제하는 편리한 원스톱 시스템을 구현할 수 있다. 멤버십과 쿠폰은 물론, 실제 결제에 이용되는 신용카드와



KT trade union

12
13

체크카드를 스마트폰에 넣어 지갑을 들고 다닐 필요가 없게 되는 '핀테크'가 구현되는 것이다.

핀테크란 IT기술을 토대로 금융서비스를 제공하는 것으로 '파이낸셜'(Financial)과 '기술'(Technique)의 합성어다. 모바일을 통한 결제, 송금, 자산관리, 클라우드 펀딩 등 금융과 IT가 융합된 산업을 의미한다. 핀테크의 급속한 산업화가 이루어지면서 인터넷 포털 업체를 필두로 이동통신사, 스마트폰 제조사 등이 앞 다퉈 핀테크 서비스 제공에 열을 올리고 있다.

지금까지 한국의 핀테크가 주력하는 기능은 소액 송금과 결제 같은 단순 서비스 영역이다. KT의 클럽 역시 이러한 기능을 메인 콘텐츠로 활용하고 있다. 하지만 조만간 P2P 대출, 자산관리, 소셜 투자, 보험 등 서비스 영역이 급속하게 확대될 것으로 보인다.

세금 납부도 터치 한 번으로 간단하게

국내 핀테크 서비스업체들은 시장을 주도하기 수많은 서비스를 시도하고 있다. 얼마 전 국내 대표적인 핀테크 서비스 업체인 'D'사는 서울시 공과금을 자사의 핀테크 서비스를 통해 납부하는 시스템을 선보였다. 가입자 수 500백만 명 이상을 확보하고 있는 'D'사는 지난 5월 한전과 전기요금 납부 업무 협약 시스템을 구축한 데 이어 조만간 자동차세, 주민세 같은 지방세를 핀테크로 결제할 수 있게끔 할 예정이다.

후발업체들도 각자 서비스 영역 확대에 주력하는 분위기다. KT를 포함한 20여 개의 국내 핀테크 서비스 업체들은 인터넷과 홈쇼핑 업체들과의 적극적인 제휴를 통해 고객확보에 한창이다. 첫 이용 시 할인 혜택을 기본으로 사용금액에 따라 제휴사 서비스의 할인 쿠폰을 제공하는 등 얼라이언스 마케팅을 동원한 치열한 영역싸움을 벌이고 있다. 핀테크 산업 초기에 시장의 주도권을 확보하려는 업체들의 경쟁이 뜨겁게 달아오르고 있다.

한국의 핀테크 서비스와 달리 외국에선 이미 10여 년 전부터 모바일 전자결제 시스템이 구축되어 활성화되고 있다. 사실 국내의 핀테크 서비스가 외국보다 뒤처지게 된 주된 이유는 액티브 X 위주의 전자결제 시스템이 모바일 형태의 새로운 결제시스템의 탄생을 억누르고 있었기 때문이다. 이러한 문제점을 두고 정부도 몇 해 전 핀테크를 위시한 새로운 전자결제 시스템이 도입을 강조했으나 기존 전자결제 시스템을 주도하고 있는 금융업

체들의 완고한 헤게모니와 더불어 'Post Active X', 즉 액티브 X 폐기 이후 이렇다 할 대안 시스템을 찾지 못한 탓에 국내 핀테크 산업이 뒤늦게 꽃을 피운 것이다.

늦게 꽃피운 핀테크의 미래는?

뒤늦게 막을 연 국내 핀테크 시장과 달리 외국이 선도적으로 핀테크 산업을 시작할 수 있었던 배경은 크게 두 가지로 요약된다. 애초 한국의 액티브 X 같은 전자결제 시스템의 발목을 잡는 악재가 없었다는 것, 그리고 초대형 인터넷쇼핑 사이트를 통해 자연스럽게 전 세계 고객들을 상대로 시장을 형성할 수 있는 메리트를 안고 있었기 때문이다.

미국 전자결제 업체 'P'사는 지난 2002년 세계 최대 상거래 사이트인 'E'사에 인수되면서부터 사업을 확장해갔다. 또 중국의 대기업 'A'사의 자회사인 'T'사 등 계열 상거래 사이트에 결제 서비스를 일찌감치 제공하고 있다. 미국의 'P'사와 중국의 'A'사는 막강한 상거래 업체를 계열사로 두었기 때문에 대중적 결제 수단의 지위를 확보하고 이를 확장할 수 있었다.

지금 현재 국내에서 수많은 핀테크 서비스 업체들이 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 사람들의 일상생활에 서서히 큰 변화가 감지되고 있지만 시장의 상황으로 볼 때 한국의 핀테크 서비스는 여전히 초보적 수준을 벗어나지 못하고 있다. 뛰어난 IT 수준에 비해 초라한 수준의 국내 핀테크 시장의 현실은 해외 언론이 발표한 '2014년 100대 핀테크 기업 연감'에서도 그대로 나타난다. 해외 전문가들이 뽑은 전 세계 핀테크 서비스 순위에 한국은 단 한 건도 등재되지 못한 것이다.

국내 소비자들은 기존 공인인증서를 이용한 결제 시스템과 핀테크의 차이가 무엇인지 느끼지 못하고 있다. 상인들 역시 기존 시스템에 비해 핀테크가 어떤 이익을 가져다줄지에 대해 회의적인 반응을 보이고 있다. 결국 소비자나 공급자 모두 새로운 결제 시스템의 출현에 큰 만족을 얻지 못한다는 얘기가. 물론 이제 막 시작한 국내 핀테크 산업의 현실을 두고 일찌감치 부정적 평가를 내릴 필요는 없다. 급변하는 우리나라의 IT 환경이 어떤 새로운 시스템을 만들어낼지 알 수 없는 데다 기존에 없는 새로운 솔루션이 결합된 제3의 결제 시스템이 탄생할지 아무도 알 수 없기 때문이다. 좀더 편리하고, 안전한 시스템의 탄생을 모든 사용자들은 바라고 있다. 뒤늦게 꽃을 피운 국내 핀테크 산업이 어떤 열매를 맺을지 두고 볼 일이다.

ISSUE & SOCIETY 02

인터넷 마케팅의 숨겨진 열쇠, 알고리즘

알고리즘의 사전적 의미는 '문제 해결을 위한 일련의 과정'이다. 몇몇 컴퓨터 전문가들만이 쓰던 이 용어는 인터넷과 스마트폰이 대중화되면서 부쩍 쓰임새가 늘어나기 시작했다. 개인 및 집단의 이용패턴을 분석해 인터넷 검색에서부터 뉴스 피드와 인터넷 쇼핑에 이르기까지 그 중요성이 더욱 커져가고 있다.

'인터넷' 이전에 '도서관 오빠'가 있었다

인터넷이 출현하기 전 사람들은 그야말로 아날로그적인 방법에 의존해 자료를 찾아야만 했다. 가령 수십만 권의 장소가 보관된 도서관에서 이순신 장군의 <난중일기>를 찾기 위해서는 <난중일기> 첫 글자이 초성인 'ㄴ'에 해당하는 색인을 찾은 후, '나'에 종성 'ㄴ'을 더해 '난'으로 시작하는 책을 목록에서 확인해야 했다. <난중일기>를 찾으면 그나마 다행이다. 책 제목이 <난중일기>가 아닌 알고 보니 <이순신의 난중일기>였다면 책 첫 글자의 초성인 'ㅇ'을 찾아 위의 순서대로 번거롭지만 다시금 책을 찾아야만 했을 것이다.

전산화가 도입되기 전 80년대 대학도서관의 풍경은 사람이 인터넷 사용자임과 동시에 검색엔진 역할을 동시에 수행했다. 책을 찾는 것이 기술(?)로 인정받던 그때에 책을 잘 찾는 남학생은 여학생들로부터 인기도 높았으니 당시 도서관 사서로 일하는 복학생들은 여학생들이 만나고 싶어 하는 소개팅 상대 1순위이기도 했다. 하지만 아쉽게도 아날로그한 도서관의 풍경은 인터넷의 발달과 함께 사라지게 된다. 검색창에 단어만 입력만 하면 무엇이든 찾아주는 만능 검색엔진이 등장하고부터 도서관에서 일하는 예비역 오빠들의 인기는 급격히 떨어지게 된 것이다.

잘 팔리는 상품이 좋은 것이다, 인터넷 검색

오늘날 인터넷 포털 사이트에서 적용되는 검색의 원리는 사용자들의 검색빈도가 반영된 알고리즘의 산물이다. 이 원리를 처음 검색엔진에 활용한 사람은 구글의 창업자 세르게이 브린(Sergey Brin)과 래리 페이지(Larry Page)다. 이들은 <네이처>나 <사이언스> 같은 저명한 과학잡지에 게재된 논문일수록 과학자들의 검색빈도가 높아진다는 사실에 주목하고 수많은 사용자들의 웹 페이지들로부터 공통적으로 방문한 링크를 찾아내 검색빈도가 높은 순으로 화면에 노출시켰다.

쉽게 말해 포털에서 상품을 검색 했을 때 가장 많이 팔린 제품 순으로 화면에 노출시킨다는 얘기다. 이는 사용자들이 편리하게 쇼핑을 하고 검색할 수 있도록 검색환경을 구현하는 것으로 오늘날 온라인마케팅의 핵심 원리로 자리 잡게 됐다. 구글은 새로운 정보가 추가될 때마다 수시로 알고리즘을 편집해 이용환경을 변화시키고 있으며, 온라인마케팅 업계는 유명 포털 사이트의 알고리즘이 변화할 때마다 이에 대응하기 위해 새로운 화제나 유행을 개발해 광고 효과를 높이기 위한 치열한 머리싸움을 거듭하고 있다.

현대 알고리즘의 원형, 싸이월드와 페이스북

이러한 포털 사이트의 알고리즘을 이용한 마케팅의 격전장이 바로 뉴스 검색이다. 스마트폰이 등장하면서 뉴스피드로 진화한 뉴스 선별 시스템은 페이스북이나 트위터 같은 SNS를 기반으로 알고리즘이 꾸며지고 있다. 페이스북과 트위터가 출현하기 전 PC를 기반으로 했던 싸이월드는 일촌맺기를 통해 온라인상의 다수와 관계를 맺었는데 오늘날 트위터의 팔로잉이 바로 싸이월드의 일촌맺기와 같은 원리이다.

미니홈피를 방문해 파도타기를 하고 도토리를 주고받는 식의 싸이월드의 관계맺기는 스마트폰이 도입되면서 트위터가 그 역할을 이어받게 된다. 내가 원하는 사람만을 골라 '좋아요'를 클릭하거나 '덧글'을 다는 방식으로 그 사람의 근황이나 간단한 언급에 호응하는 방식의 SNS 시스템은 페이스북과 구글에 이어 가장 많은 트래픽을 보이며 전 세계적인 관심사로 떠오르게 됐다.

지난 2013년 공개한 페이스북의 알고리즘 '라스트 액터'는 각 이용자가 호응한 각 게시물의 상황을 분석해 순위를 매기는 방식으로 순위가 높을수록 해당 뉴스가 화면 상단에 표시되는 시스템이다. 페이스북은 지금 현재도 새로운 알고리즘을 업데이트하기 위해 사용자들의 패턴을 분석하고 있으며, 마케팅에서도 더 많은 유저를 확보하기 위해 참신한 콘텐츠를 개발하고 광고를 집행하는 등의 전략을 수행하고 있다.

구매율을 높여라! 협업 필터링의 출현

해외 직구가 유행하면서 국내에는 아마존을 비롯해 이베이와 타오바오 등 외국의 인터넷 쇼핑 사이트를 이용하는 고객들이 급증하고 있다. 이들 인터넷 쇼핑 사이트는 매출을 올리기 위한 수단으로 그 어떤 마케팅전략보다 알고리즘의 개발을 중요하게 여긴다. 인터넷 쇼핑의 특성상 고객들이 어떤 것을 클릭하고 방문하는지가 인터넷쇼핑의 성패를 결정짓는 매우 중요한 열쇠이기 때문이다.

이들 인터넷 쇼핑 사이트를 방문하면 이전에 클릭했던 배너의 광고가 새창으로 뜨거나 검색했던 상품의 유사 카테고리가 일목요연하게 정리되어 화면에 표출되기도 한다. 더 나아가 화면에는 내가 어떤 상품을 좋아하고, 어느 브랜드를 선호하며

그리고 나의 쇼핑 주기와 패턴까지 모조리 알아맞히며 이들 상품을 구매해달라고 애원(?)하는 모습을 쉽게 볼 수 있다. 신기할 정도로 고객의 성향을 알아맞히는 인터넷 쇼핑 사이트의 알고리즘도 이제는 더 이상 쓸모없는 퇴물이 되었다. 새로운 알고리즘인 '협업 필터링'이 출현했기 때문이다.

협업 필터링은 특정 고객 A와 비슷한 패턴을 보이는 B, C, D 고객의 데이터를 분석해 비슷한 패턴을 보이는 고객을 대상으로 광고를 보여주거나 상품을 골라준다. 협업 필터링은 기존 알고리즘보다 사용자의 행동을 더욱 세밀하게 관찰해 상품을 구경하는 것에 그치지 않고 상품을 구입할 수 있도록 구매율을 높이는 데 효과를 발휘한다. 제품을 검색한 경우와 제품을 검색해서 장바구니에 담은 경우를 구분해 사용자의 관심을 더욱 정확하게 간파할 수 있으며, 실제 구매 패턴을 분석해 고객이 향후 어떤 제품을 필요로 할 것인지 예측할 수도 있다. 아마존은 "이전의 알고리즘과 비교해 협업 필터링으로 새롭게 구축된 알고리즘이 최대 5배 이상 높은 판매율을 기록할 때가 있다"며 자사 알고리즘의 정확성을 과시하기도 했다.

협업 필터링을 성공적으로 이용하려면 맥락(Context)이 반영된 복잡한 알고리즘을 구축해야 한다. 성격이 전혀 다른 데이터를 종합해 고객의 패턴을 정확히 분석하는 것은 컴퓨터공학을 비롯해 서비스업, 경영, 문화, 미디어, 정치에 이르는 전 영역의 관심사로 대두되고 있다. 단순히 상품을 파는 것에서 벗어나 고객들의 미래 행동양식을 예측해 대응하는 것이 현재 알고리즘의 경향으로 떠오르고 있다.

‘업무 스킬’과 ‘인간적인 신뢰’ 더해져야 ‘실적’ 뒤따르죠!

수도권강남고객본부 지부 남부Biz 1담당
수원 Biz영업부 최유경 조합원



마케팅 전문가들은 흔히 기업영업의 성공비결에 대해 이렇게 말한다. 고객 NEEDS 해결의 단계를 넘어 차별화 포인트를 발굴, 전략을 수립하고 이를 기반으로 다양한 전술을 동원하여 계약을 성사시킨다고. 하지만 현장에는 이러한 프로세스로 설명하기 어려운 다양한 고객과 상황들이 존재하며, biz영업분야의 ITC는 예기치 못한 변수와 풀기 힘든 과제를 해결해 가며 한걸음씩 앞으로 나아간다. 유난히 험난한 고객 NEEDS 충족 단계를 지나고, 이제 고객의 발전을 위한 솔루션까지 제안하며 성공적인 비즈니스 파트너로 자리잡은 최유경 조합원의 이야기는 이 모든 과정이 녹아있는 한 편의 드라마다.

경기도 재난안전본부 정보통신망 인프라구축사업을 수주하다

최유경 조합원은 진작부터 앉아 인터뷰를 기다리고 있었다. 평소 자세가 습관처럼 몸에 배어 있다는 걸 짐작하는 순간이었다. 가녀린 몸에 장난기 가득한 눈웃음이 도무지 큰일을 성사시켰다고 믿기지 않을 만큼 순진해 보여서 뚫어져라 얼굴을 쳐다보았다.

“기업고객영업 11년차입니다.” 2004년부터 영업을 시작했다는 그녀는 “담당하고 있는 고객사에 대한 지속적인 관리로 신뢰를 형성하고, 그것을 밑바탕으로 사업기회를 발굴해 매출로 연결하는 것이 기업영업의 특징”이라고 일의 성격을 푹 부러지게 설명해 주었다.

KT와의 인연으로 따져보면 벌써 23년차. “제 업무인생을 전반과 후반으로 나누는데, 그 기점이 영업이에요.”

그만큼 영업은 그녀의 많은 것을 변화시켰다는 뜻일 터이다. 전반으로 얘기하자면 자신은 조직에서 전혀 인정받지 못하고 마지못해 회사를 다니는 스타일이었다. 수동적이었으며, 그야말로 보기 드물 정도로 부진했었다.

최유경 조합원은 올해 경기도 재난안전본부 정보통신망 인프라구축사업 수주로 CEO 표창을 받았다. 경기도 내 34개 소방서와 262개의 119안전센터, 북부본부, 소방학교 등을 하나로 묶는 5년계약 100억 규모의 통합망을 구축하는 일이었다. 2010년 KT가 시작한 이래 올해 최 조합원의 성과로 재탈환의 쾌거를 올린 것이다. 사업발주를 늦추고 입찰참여 제한이라는 한계를 극복하며 극적으로 수주한 사업으로, 후반전에서 원톱으로 출전해 해트트릭을 기록한 경우랄까.

고객을 어떻게 CARE하느냐에 따라 사업의 성패가 결정 되는데 그녀의 영업 전략은 특별한 뭔가 있지 않았을까. 그러나



자신은 영업에 재능이 있는 것도, 사람을 다루는 재주가 있는 것도, 그렇다고 배짱이 두둑한 것도 아니라고 했다.

물론 예전 일이라는 게 창구에서 행정처리하고 고객을 응대하는 등 개인의 성과를 차별화해서 보여줄 수 있는 요소가 별로 없었던 탓도 있었지만, 그녀는 확실히 영업을 시작할 때도 재능 없는 자신에 대해 수많은 물음표를 던졌다고. 그렇다면 대체? “하다 보면 늙니다!” 답은 간단했다.

“낮을 가리는 성격이지만 힘들고 때로 상처받더라도 포기하지 않고 반복하다 보면 단련이 됩니다. 얼굴도 두꺼워지고 말이죠. 내가 과연 잘할 수 있을지 영업을 처음 시작할 때 정말 미지수였어요. 그러나 시간이 흐르며 주도적이고 창의적인 기업 영업 분야가 매력이 있다 느껴졌습니다. 새로운 사업기회를 발굴하고 실적을 올렸을 때의 그 보람은 영업을 해보지 않은 사람은 잘 모르죠.”

고객을 대하는 그녀의 자세

처음 일은 전국 25개 운전면허시험장 관리단의 ATM망 전환이었다. 전국망을 구축하는 이 같은 큰 사업을 초기에 해본 것은 두고두고 자산이 되었다.

이처럼 지난 10여 년 간 굵직한 사업들을 일궈내며 고객 응대 노하우와 상품 지식에 관한 한 나를 자신감도 있었던 그녀였

다. 시공사, 시행사 대상 빌딩영업 등. 거칠어서 여직원이 감당하기 힘들다 싶은 일을 여러 번 겪은 지라 내성도 생길 만큼 생겼다고 여겼건만 경기도 재난안전본부는 고개를 절레절레 흔들만한 고객이었다.

“경기도 재난안전본부를 아무도 말지 않으려고 했어요. 저는 작년에 이곳에 처음 전입 와서 좋다 싫다 할 입장이 아니었는데.. 전국에서도 경기도 재난안전본부는 유명했나 봅니다. 6개월 안에 다른 곳으로 가지 못하면 퇴사하는 저주가 있다고 직원들이 농담할 정도였으니까요.”

“적응하기 정말 힘들었습니다. 일단 그분들 성격이 과할 정도로 급해요. 업무특성에서 기인하여 조직문화로 자리 잡은 것 같기도 해요. 구조현장의 일은 촌각을 다투니까요. 사실 그분들은 저도 자신 있었습니다. 빨리 답을 주는 건 10년 간 고객들이 저를 좋아해주고 신뢰를 얻을 수 있는 비결이기도 했으니까. 그런데 이분들은 “거 댔어? 안댔어?” 라며 5분, 10분 만에 답을 요구해요. 팩스나 메일도 소용없어요. 그냥 “가져와!” 예요. 제 자신이 한없이 쪼그라들 때도 있고 자괴감도 들었어

요. ‘내가 이렇게 업무를 못하나’ 싶은 생각이 들 정도로요. 지난 연말부터 올 4월까지 몸무게가 딱 5kg이 줄더군요.”

이런 일도 있었다. 그녀의 메신저 알림은 무음이다. 단체 대화방마다 알림이 수없이 울려대기 때문에 일을 제대로 할 수가 없다.

“한번은 저녁 9시쯤 강아지 산책시키러 나갔다 키맨이 메신저로 연락이 온걸 확인하지 못했습니다. 24시간 365일 핫라인으로 연결되어야 하는 분들이라 난리가 난 거죠. 덕분에 한 달간 비상연락 훈련까지 받았어요. 긴장하는 직업병이 생긴 듯 합니다.”

사실 고객이 가장 먼저 연락하게 되는 사람은 영업사원이라는 걸 너무나 잘 아는 그녀다.

“고객입장에서는 여러 분야의 다양한 문제가 발생하는데 그때마다 컨택포인트를 찾아서 연락하는 게 귀찮죠. 그래서 영업담당자의 존재가 의미가 있는 것 아닐까요?”

재난안전본부의 요구사항은 업무 지식의 정도에 대해 판단이 서지 않을 만큼 전문적이고 방대했다.



특히 연세가 들어 영업하는 분들께 그녀가 전하는 노하우는 요즘 정령리 훈련에 관한 것이다.

“고객사에 같이 가보면 말이 너무 장황해요. 고객보다 더 말을 많이 해요. 저는 업무에 대한 얘기는 정확하게 포인트만 얘기하고 일상적인 대화를 많이 나눠요.”

젊은이들의 경우는 그 반대다.

“요즘 신입사원들 똑똑하죠. 하나를 얘기하면 열을 알아요. 예전에 신입사원 멘토 역할을 한 적이 있는데, 심지어 고객과의 식사자리에서도 매너가 너무 좋더군요. 그런데 과연 ‘비정상 아닌가 싶은 정도의 고객을 심정적으로 만족시킬 수 있을까’라고 생각해보면 잘 모르겠습니다. 어떤 사업을 발굴하면 계속 난관에 부딪혀요. 고객뿐만 아니라 사내 스텝과 여러 프로세스 등등. 그 경우 저는 ‘내가 과연 해볼 만큼 해보고 알아볼 만큼 알아보았나?’라고 자문합니다. ‘수주를 못해도 후회 없어!’라고 대답할 수 있을 만큼은 해봤으면 좋겠어요. 영업에서는 그게 중요해요.”

실적이 나오려면 업무적인 기회발굴 능력과 고객과의 신뢰 형성이 모두 필요하다는 얘기다.

사실 그녀에게도 난관이 없지 않다. 아직 업무적인 요구의 기대치를 충족시키기 힘들고 인간적인 접근도 어려운 이들이 곁에 존재한다. 현장 업무에서는 복합적으로 발생하는 문제에 대해 담당자에게 도움을 청할 경우, 분야가 아니라는 이유로 소극적으로 대응해줄 때면 갑갑하기도 하다. 그럴 때면 복합 BM 사업에 대한 지원부족의 아쉬움도 크다.

또 다른 바람이라면, 그녀의 표현대로 ‘목숨 걸고’ 영업을 할 수 있기 위해서 비계량 비율을 최소화하고 지표에 대한 검증이 좀 더 확실하게 이루어지는 변화도 필요해 보인다.

긴급구조표준시스템, ALIS, VHF/UHF등 그간 다양한 고객을 상대로 보편적으로 행한 서비스는 이곳에서는 무용지물. 기존 업무지식이 전혀 도움이 안될 만큼 119는 특수하고 복잡하며, 또 어려웠다.

“신고자의 위치를 추적해서 출동하고, 사고처리가 끝나면 본부 상황실로 보내고... 이런 시스템은 전부 제가 접해 본적 없는 새로운 서비스입니다. 그러나 영업담당이 배우고 익힐 때까지 고객한테 기다려 달라 할 수는 없으니까요.”

밥값은 하는 사람으로 남고 싶습니다

이제 9개월. 모두는 아니어도 이제 웬만한 업무는 이해할 정도는 된다고 최유경 조합원은 웃었다.

이를 악물고 ‘누가 이기나 보자’라는 심정으로 버텨온 것이 또 한 고비를 넘어 자신을 성장시켰다. A부터 Z까지 고객을 만족시켜야 한다는 생각으로 자존심까지 버리며 일궈 온 자산은 동료들과도 공유할 만큼 넓고 깊어졌다.

“작든 크든 1등의 경험이 중요하듯이, 제 10년의 영업은 고객들과의 관계형성을 반복하면서 얻은 자신감이 자산인 것 같아요. 축적된 경험이랄까요.”

무엇보다 그녀의 희망사항은 이렇다.

“언제 퇴직할지 모르지만, ‘일 년에 이 정도는 수주를 해야 한다’는 내 밥값의 기준이 퇴직할 그 순간까지 유지되기를 바랍니다.”

결국 노력이었다. 영업을 삶의 기술로 승화시킨 최유경 조합원의 행보가 또 어떤 이의 마음을 움직일지. 그녀의 장난기 가득한 눈웃음을 오래 마주할 수 있기를 우리 또한 희망한다.

현장 고충 덜어주는 노사상생센터 만족도는 별이 다섯 개!

애로사항 통합 해소를 위해 노사공동 협의 하에 만든 특별한 것을 소개합니다.

좋은 노하우가 있으면 좀 배웁시다.

다른 기업 사장님

그거슨 바로~~

노사상생센터!!

2015년 3월 5일(목) 개소 후 뜨거운 반응!!

수치로 비교해 볼까요?

현장 고충 통합접수 및 해소 채널로 성공적 안착

접수 건수(일 평균) : 62건(0.86건) → 1,186건(14.1건)
 처리 건수(처리율) : 47건 (76%) → 1,181건(99.6%)
 신속도 : 6.5일 → 1.7일
 만족도 : 77.6점 → 95.6점

<상반기(2015년 3~7월)>

와~ 대박!! 완전 부럽~!!

센터를 통해 고충을 해결한 직원들의 반응을 들어 볼까요?

직원 의견을 듣고 담당자가 전화해서 설명도 해주던데요, 전에 없었던 KT의 달라진 모습이라 무척 기뻐했습니다.

2주간 끌어온 문제를 하루 만에 신속히 응대해 해결해 주고, 원인 분석까지!! 매우 만족이네~.

주요 개선 사례를 알아봅니다.

사례

1 업무용 폰 본인 인증 지원, 금융기관 이용과 사이트 가입에 정말 편리해요!! 나 업무용 폰 맞음?

일하기 편한 게 최고!!

2 퇴직연금 전환 시 이용 가능한 금융기관 확대

7개 지방은행으로 확대되니 진짜 편리하네. 퇴직자까지 배려하는 센스~!!

3 사원증 주요사옥 복지시설(구내매점 등) 결제금액 연말정산 반영

김 대리님, 모르셨어요? 사내 복지시설에서 쓰면 연말정산 소급 적용 되는데.

4 임금피크제 적용 관련 개인 급여 변동내역 확인 시스템 개발, 적용

ERP-HR 사이트에서 개인별 예상 금액을 바로 확인할 수 있네.

5 현장의 노후 IT폰 대개체 지원 및 AS 프로세스 정립

업무 수행 중 파손/손실 처리 방식이 정리됐죠?

6 업무상 필요한 한글 프로그램 라이선스 벌크 구매·배포

전사 수요조사 후 정식 구매로 비용도 절감했다.

깔끔한 컴 너무 좋아!

7 주요사옥 엘리베이터 운영방식 개선(만원 시 자동열림 해제 등)

광화문, 분당사옥 바뀐 엘리베이터 정말 편리해요~!!

지각은 그만!!

8 업무용 렌탈 노트북 A/S 프로세스 개선

불량 배터리 교체, 이제부터 회사 부담이래.

우와~~ 정말 합리적 개선이네요!

역시 소문으로 들던 KT 노사상생센터, 대박!!

직원들을 배려해야 회사가 발전하는 거니까 이게 진짜 상생이죠!!

별이 다섯 개!!

Win Win

끼와 열정은 우리의 스펙! 진정성 담은 KT의 스토리 만들어 갈게요

사회생활에 대한 설렘, 회사를 향한 애정, 장밋빛 미래를 향한 열정... 오로지 '신입'이라는 이름표를 달 때라야 느껴지는 이 기운을 온 몸 가득 뿜어내는 이들이 모였다. 2015년 KT에 입사한 풋풋한 신입사우 5명. 수줍음 보다는 겸손함, 자만보다는 자신감으로 무장한, 똑 부러지게 당찬 그네들의 파이팅에 보는 이의 주먹마저 불끈 쥐어진다. 살짝 부럽기까지 한 그 패기. 속내는 과연? KT의 엔돌핀을 자처하는 젊은 그들의 생생 토크!



왼쪽부터 김민기(영업마케팅, 인재경영실), 김계현(영업마케팅, Customer부문 평택마케팅부), 손초이(네트워크, 인재경영실), 김준수(보안, 인재경영실), 이재현(영업마케팅, Customer부문 수원지부)

먼저 입사를 축하합니다. 자기 PR시간을 줄게요. 소개와 함께 KT에 입사하게 된 계기와 지원동기도 궁금해요.

김계현 반갑습니다. 저는 평택마케팅부 소속으로 현재 동탄으로 출근하고 있어요. 안동 촌놈인데 족구를 좋아해서 학창시절 '족신'이라고 불리기도 했죠. 밥보다 족구가 먼저예요. 직무에도 만족하고 마음 맞는 선배들도 많아서 스트레스는 불링, 탁구 등 운동으로 함께 풀죠. 단지 아쉬움이라면 근무지에 족구장이 없다는 거!

이재현 저는 분당에 살아요. 입사해서 도보로 10분 거리에 KT사옥이 있어서 편하겠다 싶었는데 웬걸 수원으로 배치됐어요. 버스로 1시간 넘게 걸리지만 익숙해져 괜찮아요. 수원은 한 번도 가본 적이 없어서 사실 영업에 대한 고민도 있었는데, 이제 지부의 막내로 예쁨 받으면서 수원에 대해 점차 알아가고 있어요. 선배들과 광고산, 수원화성 등지에 함께 놀러 가기도 하고요.

김민기 어떤 상황 속에서도 정상범주를 뛰어넘을 수 있는 '아웃라이어'형 영업 인재를 꿈꾸는 마케팅유통채널관리 담당 김민기입니다. 저는 대전 충남쪽에 지원했는데 연고가 없어요. 친구가 함께 KT인이 되자고 권해서 스타오디션 과정에 지원했는데 친구는 떨어지고 저만. 아! 아웃라이어(Outliers)는 보통 사람이 성공의 기회를 발견해 자기 것으로 만든 경우를 말해요. 자신이 가진 장점으로, 분야에서 보탬이 되는 현장형 인간이라는 뜻이죠.

김준수 2월에 졸업하고 7월에 입사해서 보안 부문에 근무하고 있어요. 사실 보기와는 다르게 요리를 좋아해요. 어릴 때부터 맛별이 부모님 대신 어린 동생을 챙기다보니 생계형 요리실력이 늘었죠. 작년 하반기부터 취업준비를 했는데 사실 어디라도 갈 수 있다는 자만심이 있었어요. 근데 KT에 입사하기까지 여러곳에 지원해서 다 떨어지고 작년 KT공채에서도 고배를 마셨어요. 이후 마음을 다 잡고 다시 도전한 결과가 결국 결실을 맺었네요. 우여곡절이 많았던 만큼 더 의미 있는 회사생활을 할 수 있을 것 같아요.

손초이 저도 김준수 동기처럼 취업준비를 하고 KT계열사 지원 낙방도 경험한 후에야 운 좋게 KT에 오게 됐어요. 취업준비 때는 건강이 중요하잖아요. 그래서 아쿠아로빅을 하면서 체력을 단련했죠. 근데 요사이 밤 10시만 되도 너무 피곤해요. 친구들이 출근 때문에 전날 일찍 헤어지자고 하면 이해가 안 갔는데 직장인이 되고 보니 그 마음이 이해되네요.



KT인으로서, 또 개인으로서 이루고 싶은 목표는 무엇인지 듣고 싶어요.

김민기 전에 직장생활을 하다가 다시 새롭게 시작하는 상황이기 때문에 이전 직장에서의 쌓은 인적네트워크를 되돌아보게 되요. 예전 같은 열정으로 좋은 결과를 만들어낼 수 있을까라는 부담감도 있고요. 제가 가진 장점으로 조직의 빛이 될 수 있도록 현장에서 소통하며 주인의식으로 최선을 다하려고 합니다. 또, 나이 들어서 즐겁게 일하려면 현재도 중요하다고 생각하기 때문에, 건강도 챙겨가며 계획적으로 밝아나가려고 해요. 그러다보면 가정도 직장도 탄탄해지지 않을까요?

손초이 저는 얼른 결혼해서 남편과 세계여행을 다니고 싶어요. 남자친구도 저도 여행을 좋아해요. 최근에는 전주로 여행을 다녀왔어요. 또 한 가지 바람은 더 큰 집으로 이사 가면 공부방을 만들어서 어려운 친구들을 불러 수학 과외를 해주고 싶어요. 선생님은 제 꿈이었거든요. 그리고 회사에서는 네트워크에 대한 지식을 먼저 쌓아야 될 것 같아요. 둘 다 이루려면 빨리 돈을 모아야겠네요.

김준수 제 가치관은 가정, 회사 등 조직에서 제 역할을 다하자는 것인데, 단기적으로는 부서에 필요한 기술지식을 쌓는 것이 목표예요. '보안'이라는 게 새로운 기술에 대한 대응책을 마련해야한다는 부담감도 있지만 잘 해나가리라 믿어요. 대한민국 통신의 중추적인 역할을 하는 KT만큼 최전방에서 일한다는 게 자랑스롭습니다. 처음에는 몰랐는데 보안직무로서는 최상의 자리에 들어왔다는 생각이 들어요.

김계현 요즘 제 일상은 8시 출근, 일 하다가 퇴근하고 집에 가서 운동하다 자고, 해는 또 뜨고, 이런 일상이 반복되니까 나를 잃어버린다는 느낌이 문득 들었어요. 그래서 하루에 한번은 안 해 본 것을해보자!는 생각으로 만나는 사람의 10%만 내 사람으로 만드는 게 목표예요. 영업은 돈 장사가 아니라 사람 장사라고 하잖아요. 도움을

주고받을 수 있는 사람들을 만드는 게 꿈이고, 마케팅 분야에서 카멜레온 같은 전문가가 되고 싶어요. 아직은 서툴지만 시간이 지나면 가능하겠죠.

이제현 전공이 일본어인데 교사자격증도 있어요. 국제관계, 사회봉사, 문화 활동 등 하고 싶은 게 너무 많아서 어느 하나를 선택해 평생을 해야 한다는 것에 대한 고민이 많았어요. KT는 생활 속에 늘 함께하는 통신 분야라, 안정적이고 유동적인 두 가지 면을 동시에 맞출 수 있어서 지원하게 됐죠. 현장에서 가르칠 수도 있고 홍보실에서 사회공헌도 할 수 있으니, 회사 안에서는 제가 해보고 싶은 분야를 다 할 수 있다는 생각이 들어요.

실습 들어가기 전 막연히 생각했던 것과 현실이 다소 다르게 느껴질 때도 있을 텐데요. 괴리감은 없었어요? 또 스트레스나 슬럼프를 해소하는 자기만의 비법이 있나요?

이제현 전단지 붙이고 떼는 일도 하지만 '내가 왜 이런 거 하고 있지?'라는 생각은 해본 적 없어요. 사소한 일이라도 경험해 보는 것이 좋다고 생각해요. 선배들께 인사 잘하는 것도 중요한 것 같아요. 저는 건물



손초이



김계현



이제현



김준수



김민기



안에 있는 분들을 몰라도 그분들은 저를 다 아니까 작은 행동 하나도 조심하게 되요.

김계현 업무가 잘 맞지 않더라도 결과적으로 좋은 성과가 보이면 다 잊게 되거든요. 스트레스를 받더라도 친한 선배들과 술 한 잔이면 다 풀려요.

흔히들 '일보다 힘든 게 대인관계'이고 '회사는 전쟁터'라는 말을 합니다. 사내 인간관계에 임하는 현명한 자세는 무엇이라고 생각하세요? 그리고 회사나 KT노동조합에 바라는 점이 있으면 말씀해 주세요.

김민기 선배들께서 저희 의견에 고개 끄덕여 주고 다독여주는 동작만 취해주셔도 저희에게는 큰 힘이 됩니다. 보다 창의적인 발상이 나올 수 있도록 따뜻한 격려가 필요한 때니까요. 노동조합과 KT는 괴리감보다는 동일시되어야 한다고 생각해요. 아직 조합원이라고 인지하지 못하는 경우가 많은데 일상에서 조합을 접할 수 있는 자연스러운 기회도 생겼으면 합니다.

이제현 회장님 또는 부문장들과 신입사우가 만날 수 있는 기회가 있었으면 해요. 그 분들은 행사 연설이나 질문 정도로만 접할 수 있는데, 가까이서 직접 얘기를 나누면 회사를 이해하는데 더 큰 도움이 되겠죠.

김준수 팀원 간 원활유같은 역할을 하기 위해서는 편안한 분위기가 업무능률에 영향을 미친다고 생각합니다. 해서 화합을 위한 사내문화를 위해 글로벌 기업들의 사례를 벤치마킹하는 노력도 필요하다고 봐요.

김계현 저는 좀 다른 입장인데요. KT만큼 신입사원 케어를 잘 하는 데가 많지 않다고 들었습니다. 저는 딱히 바라는 점은 없고 지금까지만큼 해주셨으면 좋겠어요. 한 가지 바람이 있다면 KT의 위상을 살려서 통신업계에서 1등을 달성했으면 합니다. 그러면 돈도 많이 벌고 복지도 좋아지겠죠. 열심히 하겠습니다!

손초이 배워야 될게 많아요. 선배들께 질문하면 귀찮다고 생각지 말아주셨으면 해요. 상처받게 되면 다시 물어보기가 힘들거든요. 빨리 배우고 더 좋은 인재로 성장할 수 있는 기회라 여겨주시면 저희 신입에게는 큰 힘이 된답니다!

후배들이 만드는 긍정적인 조직 문화를 선배들도 습득해 가다는 것은 참 흐뭇한 일이라 생각되네요. 아직은 미숙하고 어려움도 많겠죠. 여러분에 대한 기대가 큰 만큼 자기개발에 소홀함 없이, 그리고 맡은 부문에서 최선을 다하길 바랍니다. 우리, 더 나은 KT를 함께 만들어 갑시다. 여러분의 꿈을 향해 걸어가는 그 길 위에서 초심을 잃지 않기를 응원합니다!

스마트폰 분실 대처 요령 이것만은 알아두자

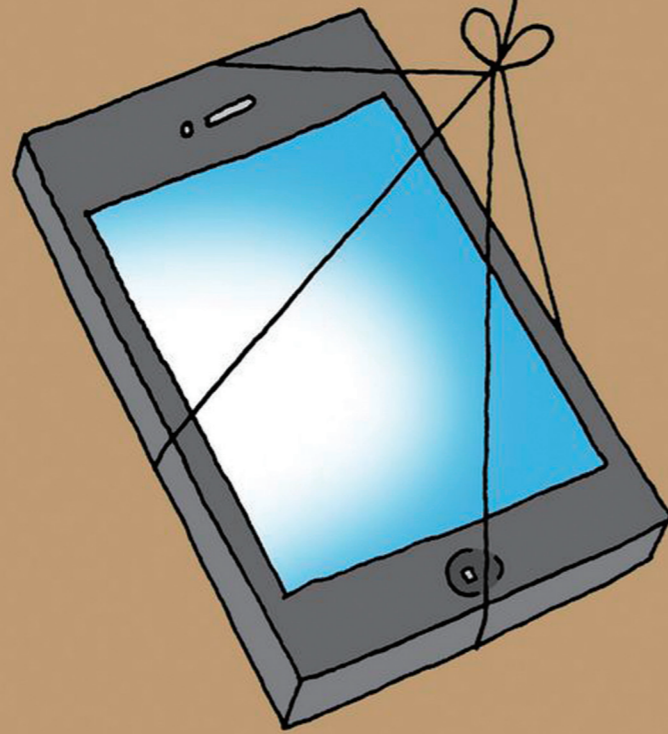
액정 파손과 더불어 스마트폰 이용자들의 영원한 걱정거리, 바로 분실이다. 큰 돈 들여 장만한 나의 최신폰이 약정기간을 마치기도 전 잃어버렸을 때의 고통이란 단순한 물적 피해를 넘어 때론 정신적 공황(?)과도 맞먹는 시련을 겪기도 한다. 나의 주머니 속 보물 1호인 스마트폰의 분실에 대비한 꿀팁이 바로 여기 있다.

누구에게나 한 번쯤 스마트폰을 떨어뜨려 액정이 파손되거나 분실한 경험이 있다. 마치 머피의 법칙이라도 적용되는 듯 그런 사고는 꼭 약정이나 할부기간이 아직 끝나지 않을 때 생기곤 한다.

만약 당신이 스마트폰을 잃어버렸다면 가장 먼저 분실현장을 찾아 살살이 찾아본 다음 혹시나 나의 스마트폰을 누군가 주었을 것으로 기대하고 몇 번이고 전화를 걸어 통화를 시도할 것이다.

물론 여유가 있는 사람이라면 누군가 나의 스마트폰을 돌려주길 기대하고 며칠 동안 기다려볼 수도 있다. 하지만 스마트폰 없이 단 한 시간도 버티기 어려운 바쁜 세상에서 '세월아, 세월아'하며 스마트폰이 알아서 내 품으로 돌아오길 바랄 수는 없는 노릇이다.

애지중지 아끼는 당신의 스마트폰을 잃어버렸을 때, 혹은 언젠가 스마트폰을 분실했을 때를 대비해 KT가 알려주는 대처요령을 살펴보자.



지금 막 분실했다면, '휴대폰 위치 찾기 서비스'를

휴대폰 위치 추적은 내 스마트폰에 내장된 GPS 신호를 추적해 알려주는 서비스다. 혼자서 거리를 헤매고 있는 당신의 스마트폰이 보내오는 자신의 위치 신호를 가까운 기지국에서 포착, 신속하고 정확하게 모니터로 보여준다.

서비스 가입방법은 간단하다. 분실신고 여부와 상관없이 언제든지 가입이 가능하며, 서비스 가입 전 휴대폰을 분실했다면 올레닷컴(www.olleh.com) 홈페이지에서 'My올레' 메뉴를 클릭해 가입하면 된다. 분실 휴대폰 위치 찾기 서비스에 가입하면 분실 휴대폰의 '최근 위치 조회' 기능과 자동으로 분실휴대폰의 위치를 발송하는 '위치 알리미' 기능을 이용할 수 있다.



새 폰을 장만하기 전, 휴대폰 임대 서비스를 이용하자

휴대폰 위치 찾기 서비스를 이용해도 스마트폰을 찾지 못했다면 대부분의 이용자들은 거금을 들여 새 폰을 장만한다. 경제적 부담은 있겠지만 그래도 새 폰을 사는 것이 스마트폰 분실에 따른 정신적 고통을 조금이라도 덜어줄 수 있다. 그렇다고 무작정 새 폰을 구입하기보다 당분간 임대폰을 사용하는 것이 도움이 된다.

임대폰을 사용하는 동안 분실된 스마트폰을 되찾을 수도 있기 때문에 임대폰의 사용은 여러모로 좋은점이 많다.

휴대폰을 분실했을 때 잠깐 빌려 쓰는 임대폰은 이용자들로부터 인기가 많다. 임대폰을 사용하려면 휴대폰 분실 접수 후 명의자 본인 신분증 지참 후 전국 올레 플라자 및 kt m&s 직영점을 통해 제공받을 수 있다. 대여 받은 임대폰은 대여일로부터 30일 동안 무료로 제공된다.

임대폰의 수령 방법은 직원 방문과 택배 수령 두 가지가 있다. 택배 임대 서비스 신청은 올레닷컴에서만 가능하고, 직원 방문 서비스는 방문 수수료가 발생할 수 있다. 자세한 내용은 올레닷컴을 통해 확인할 것.



분실에 대비한 보험가입, olleh 폰 안심 플랜

직업적으로 몹시 바빠 스마트폰을 자주 잃어버리는 고객들에게엔 휴대폰 보험을 추천한다. 물론 성격이 급해 스마트폰을 험하게 다루는 고객들에게도 보험은 큰 효과를 발휘한다. KT 올레에서는 휴대폰 분실이나 파손 시 보상 받을 수 있도록 휴대폰 보험 서비스인 'olleh 폰 안심 플랜'을 제공하고 있다.

'olleh 폰 안심 플랜'은 종합 고객 케어 프로그램으로 휴대폰을 분실하거나, 파손 등의 사고가 발생하면 기기를 변경할 때 생기는 비용이나 파손 수리비용의 일정 부분을 지원한다. 보험 만기가 도래할 때까지 사고가 발생하지 않아 보험금을 수령하지 못하더라도 가입해 사용하고 있던 스마트폰을 고가로 매입해 새 스마트폰으로 기기 변경 시 추가 혜택을 제공할 수 있다. KT의 'olleh 폰 안심 플랜'은 혜택에 따라 토탈케어, 프리미엄, 보급, 일반, 파손 6가지 유형의 다양한 서비스를 제공하고 있다.

단, 'olleh 폰 안심 플랜'에 가입하기 위해선 신규 및 보상 기변 후 30일 이내의 고객에게만 가입이 가능하다는 점을 잊지 말자. 자세한 사항은 올레닷컴에서 확인할 수 있다.

이제는 미래를 위해 실천할 때! KT노동조합과 UCC, ‘지속 가능한 초록지구’ 캠페인 전개

지구는 약 45억 년의 나이를 먹는 동안 총 다섯 번의 대멸종을 겪었다. 대멸종은 말 그대로 희소가치가 있는 일부 몇몇 종이 아닌, 지구상의 대다수 생명체가 아예 사멸되는 것을 뜻한다. 미국 학술지 <사이언스 어드밴스>에 의하면 현재 지구는 6500만년 전 공룡시대가 끝난 이후, 동물 멸종 속도가 가장 급속히 일어나고 있다고 설명하고 있다.

동식물이 살 수 없는 곳에는 인간도 살 수 없다.

UN의 지속가능발전목표(Sustainable Development Goals(이하 SDGs))중 가장 중요한 한 축이 바로 사회와 미래를 위한 생태계 보호다. 수많은 기업이 친환경 경영을 통해 사회적 책임 및 공유가치 창출에 힘쓰고 있는 추세 속에 UN SDGs 국회 포럼 대표사인 KT도 예외가 될 수 없다. 지난 10월 8일 (목), 북한산 송추계곡 등 전국 12개 국립공원과 저수지 및 전국 4백여 개의 본사 및 지사 사옥 인근에서 임직원 모두가 참여하는 ‘초록지구 환경캠페인’이 전개됐다. 이날 행사에는 13개 KT그룹사 임직원을 비롯, UN SDGs 지원 한국협회, UCC 회원사 임직원 등 총 8만 2천명이 함께 참여했다. UCC(Union Corporate Committee)는 사회적 책임 실천을 위한 기업간노사협의체이다. 2011년 10월 설립된 UCC는 그 동안 사회공헌

활동과 신노사문화 확산을 위해 성격이 다른 기업노사가 손을 맞잡은 국내 첫 사례로 꼽힌다. KT노사가 주도하는 UCC는 한국장애인고용공단, 분당서울대학교병원, 한국토지주택공사, 한국남동발전, 한국농어촌공사, 한국수력원자력, 국립공원관리공단, SH공사 등 11개 노사가 한 마음이 되어 그 동안 환경지킴이, 장학사업, 어르신들을 위한 무료 공연 등의 봉사활동을 활발히 펼쳐왔다.

특히 수 년째 지속해오고 있는 한국-베트남 다문화 가족 상봉 지원으로 베트남 현지에서 큰 화제와 관심을 불러모이기도 했다. UCC는 현재 임직원 8시간 이상 봉사활동 자율수행, ‘UCC 기금조성’ 등 독창적인 전략으로 노사의 고용창출과 지역사회 봉사를 비롯한 사회적 책임 실천에 적극 동참하고 있다.



초록별 지구를 지키는 어벤저스 출동

지구라는 행성이 아프기 시작한 이유 중 가장 큰 원인이 우리 인간들에게 있다는 것은 자명한 사실이다. 세계적인 기후변화에 대응하고 우리가 살고 있는 지구가 공멸의 비극에 이르지 않게 하려면 무엇이 필요할까? 우선순위가 기후변화의 주범인 대기 중의 이산화탄소 배출을 줄이는 일일 것이다. 무엇보다도 온실가스 감축 목표에 가장 큰 비중을 차지하는 수송 분야, 즉 우리 일상에 깊숙이 자리 잡은 자동차와 관련된 감축이 필요하다. 이날 캠페인 활동에서 참가자들은 먼저 기후변화를 막기 위한 UN의 주요환경 의제인 탄소절감 실천에 동참하고자 대중교통을 이용하여 출퇴근하는 ‘자가용 NO-Day’ 운동을 적극 펼쳤다. 광화문 사옥을 포함한 전국 KT사옥에서는 조합원들이 대중교통을 이용하여 출근하였으며, 본사지방본부 소속 지부장들은 사옥 앞에서 탄소절감 실천사항이 기재된 그린카드를 나눠주며 환경실천을 독려하는 모습이 목격됐다. 이와 함께 KT노사와 UCC는 국립공원 및 청사인근의 ‘녹색지킴이’ 환경정화활동을 대대적으로 전개하였다. 특히 북한산 국립공원에는 수도권 일대 KT 및 UCC회원사 임직원이 피약벌에도 아랑곳 없이 구슬땀을 흘리며 자연경관 훼손의 주범인 ‘단풍잎 돼지풀’ 등 외래 식물 제거 작업을 펼쳐 등산객의 관심을 모았다.

생물다양성 지키기 위한 작은 실천에 미래 달렸다.

이날 환경정화 운동에 앞서 정운모 위원장은 “지속가능발전은 환경오염, 기후변화, 자원고갈문제에 대응하고 미래세대를 배려하는 새로운 발전 패러다임”이라고 설명한 뒤 “탄소배출 절감을 위해 대중교통을 이용하고 환경을 생각하는 작은 관심과 습관이 모이다 보면 좀 더 건강한 지구를 만들 수 있을 것”이라

고 강조했다. 기후변화를 막기 위해 온실가스 감축노력, 사막화 방지를 위한 육지와 삼림 보호, 생물다양성을 지키기 위한 크고 작은 배려들이 그리 거창한 것이 아님을 피력한 것이다. 오늘날 크고 작은 생명체의 삶의 터전인 초록별의 위기는 공존의 의미를 망각한 최상의 포식자, 인간에 의해 발생했다고 해도 과언이 아닐 것이다. 차량에 실은 불필요한 짐은 빼서 자동차의 무게를 줄이고 경제속도로 주행하는 친환경 운전습관, 쓰레기 배출량을 줄이고 화초 하나라도 심는 습관, 작고 약한 동물도 학대의 공포 없이 더불어 배려 받으며 살아갈 수 있는 환경조성. 이러한 생활습관과 인식의 변화여부에 따라 우리 초록별 지구가 아름다운 행성으로 오래 살수도, 멸종의 비극을 초래할 수도 있다. 목표는 이미 정해졌고 실천만 남았다. KT그룹 노사와 UCC, 그리고 UN SDGs 지원 한국협회가 함께한 ‘지속 가능한 초록지구 캠페인’은 지구의 복원을 위한 나침반이자 우리의 생존이 달려있는 지구 구성원 모두의 과제이자 책임이다. 그리고 그 선택과 결과 또한 우리의 몫이 될 것이다.

환경문제는 당면한 지구촌 최대 현안



정운모 위원장

대기업 노동조합은 그 위치만큼이나 책임도 크다. 우리 안의 문제만 천착할 것이 아니라 주변을 돌아보고 사회전반적인 문제에 관심을 기울여야 한다고 생각한다. 빈곤 종식, 기아 해소, 양성평등 달성 등 유엔이 공식 채택한 SDGs는 다 같이 풀어야 할 숙제다. 엄중하고 무거운 많은 숙제들 중 우리가 쉽게, 그리고 당장 실천할 수 있는 것이 환경에 대한 실천이다 많은 이들이 환경은 무엇이고 지속가능이 무엇인지 관심조차 두지 않음으로써 문제를 가중시키고 있을지도 모른다. 생활 속 작은 실천이 확대된다면 변화의 큰 물결을 만들 수 있다고 생각한다. 우리의 사고방식을 바꿔 당장이 아니라 20년 이상을 바라볼 수 있어야 한다. 미래세대의 생존과 발전을 위해 그 무엇보다 필요한 일이다. KT노동조합과 UCC는 앞으로도 다문화 가족, 소외계층 지원 등과 함께 생명과 환경에 대한 가치를 존중하는 자세를 갖추고, 배려와 협력을 통해 사람과 동식물이 더불어 사는 지속 가능한 사회를 위해 더욱 힘 쓸 계획이다.



한국적 감성의 세계 명품화! 한류 열풍이 문화의 나라로 이끈다!



‘가장 지역적인 것이 가장 세계적이다’라는 말이 있다. 이제 ‘글로벌’과 함께 ‘글로벌+로컬 합성어’이라는 용어가 새삼스럽지 않다. 세계화에 주목하면서 지역적 특성까지 고려한 협력과 상생의 경제가 각광받고 있다.

우리가 익히 아는 유럽 명품의 역사도 그 지역의 특화 상품이 세계적 상품이 된 경우가 많다. 한류 열풍은 과연 한국의 특별한 문화 가치를 통해 세계 속에 인정받게 될까. 빠르게 변하는 콘텐츠 시장과 경제 지형의 변화 속에서 한류가 이제 열풍을 넘어 세계적 ‘명품’이 되려면 ‘문화의 나라’로 들어설 준비가 필요하다.

2004년 11월 25일, 일본 나리타 공항이 7천여명의 대규모 팬들로 북적였다. 공항 개항 이래 최대 인파가 몰려 일본 민영 방송사에서 생중계까지 한다. 주인공은 유명 헐리우드 스타가 아닌 겨울연가의 배우준이었다. 이 시기부터 그는 한류의 대명사가 된다.

2012년 7월, 한 뮤직비디오가 발표된다. 한류 확장세가 잠시 주춤하던 때, 뮤직비디오가 유튜브에서 조회수 20억 뷰를 넘어서며 이제껏 보지 못했던 한류 돌풍이 전 세계를 강타한다. 싸이의 강남스타일이다. 아시아 시장 정도에 머무르던 K-POP 열풍이 세계적으로 통한다는 가능성을 보여준다.

2013년 말, ‘별에서 온 그대’ 드라마는 중국과 대만에서 사회 현상이라고 불릴 정도로 폭발적 인기를 누렸다. 이 드라마는 다양한 한류 상품을 판매하는 주역이 되기도 했다. 배우 전지현과 김수현은 다양한 유행 상품을 만들었고, “눈 오는 날엔 치맥(치킨에 맥주)인데...”라는 대사 한 마디가 중국 대륙에 ‘치맥 열풍’을 불러왔다. 중국시장에 진출한 한국 치킨 프랜차이즈와 맥주는 매출이 수직 상승했다. 이쯤되면 한류는 이제 단순한 대중문화 콘텐츠의 인기로만 치부할 수 없는 상황에 이르렀다.

문화콘텐츠 열풍이 ‘메이드인 코리아’ 상품 수출로

한류는 1990년대 후반부터 K-POP과 드라마 같은 대중문화 콘텐츠를 중심으로 중국 등 아시아 시장에 진출해 성공을 거뒀다. 한류는 세 단계에 걸쳐 성장했는데, 2000년대 초반 드라마를 중국과 동남아로 수출해 2000년대 중반 겨울연가가 일본까지 이어졌다. 영화는 2004년 ‘올드보이’가 일본, 중국을 넘어 세계 수출까지 하게 된다. ‘뽀로로’는 전 세계 82개국 시장에 수출돼 2004년 프랑스 최대 지상파 채널인 TF1에서 최대 57%의 시청점유율을 기록하기도 했다. 2000년대 후반 들어, K-POP 주도의 신한류가 열풍을 일으킨다. 이때부터 아시아를 넘어 유럽과 북미, 남미 지역까지도 한류가 본격화됐다. 1차 드라마 한류 붐 이후, 2차 아이돌 한류 붐이 아시아를 넘어 세계 곳곳에 문화강국으로서의 이미지를 높여 왔다. 20여 년이 지난 현재, 한류는 드라마나 K-POP뿐 아니라 패션과 식문화, 게임, 의류와 같은 상품 수출에도 영향을 발휘한다. 특히 패션 분야는 드라마에 나온 스타의 패션을 따라잡기 위한 의류나 신발, 화장품 브랜드가 가장 큰 수혜를 입었다. 드라마나 영화 속에 등장하는 간접광고 상품이 문화콘텐츠와 연결돼 시너지 효과를 낸 셈이다. 동대문 시장 역시 스타 마케팅으로 해외 관광객들의 필수 코스가 되고 있다.

게임 분야도 수입면에서는 한류 열풍의 범주에 들어간다. 지난해 한국콘텐츠진흥원의 집계에 따르면 게임 분야가 국내 문화 콘텐츠 수출의 절반을 넘고, K-POP 매출의 11배 이상이라는 결과가 나왔다. 점차 모바일 게임까지 두각을 나타내고 있다. 또한 ‘의료 한류’도 확산돼 내과와 건강검진, 피부과, 성형외과 등을 찾는 외국인들도 점차 늘고 있다.

아직 제조업 등의 산업분야에는 한류가 기여하는 비율이 패션, 의료에 비해 비교적 낮은 편이다. 하지만 철강과 섬유, 가전, 농산물 등 문화적으로 거리가 먼 분야도 한류를 간접 마케팅 수단으로 활용해 성과를 얻기도 한다. 문화콘텐츠와 제품을 연결한 홍보가 주요했다.

문화콘텐츠가 중심이 된 한류 열풍은 우리나라 이미지까지 상승시키며 다양한 상품 구매로 이어지는 중이다. 특히 2005년 이후 아시아뿐 아니라 중남미, 중동에 이르기까지 한국산 소비재 수출이 급증했다. 일부 마니아층에서부터 시작된 한류는 이제 세계적 문화콘텐츠로 다양한 산업분야에까지 영향을 주고 있다.

한류 열풍의 명품화를 위해

한류 열풍이 이어지고 있지만 몇 가지 따져볼 부분도 있다. 한류가 지나치게 경제와 문화주의로만 흘러 단순히 반짝 상품으로 그칠 우려도 지적된다. 수익적으로만 한류를 이용할 경우 오히려 수명을 단축시킬 수 있다는 분석이다. 한류 상품을 수출하는 지역과 나라에 공감하고 소통하는 문화의 장을 열어놔야 한다는 것이다.

대륙이나 나라마다 한류에 열광하는 방식과 태도는 다르다. 한류를 통해 획일적인 세계화를 내세우거나 지역 중심주의만 고집하는 건 극복해야 할 부분이다. 한류 시장 개척을 위해 주요 소비자층에 대한 분석과 함께 제품을 판매할 현지 국가의 문화, 기호, 소비자 행동 양식 등도 고려할 필요가 있다. 예를 들어 음식의 경우, 한국적 특성을 최대한 살리기도 하지만 다른 나라의 기호에 맞는 맛을 첨가한 상품 개발도 생각해볼 수 있다. 가장 한국적이면서 세계와 공감할 수 있는 상품 개발을 위해 조절과 균형이 필요하다.

한류는 문화콘텐츠와 IT가 접목돼 더욱 파급 효과를 높여 왔다. 디지털 문화 콘텐츠가 젊은층과 교류하며 발전한 형태다. 앞으로도 보다 폭넓은 디지털 문화 공유가 한류 확산에 도움이 될 수 있다. 한류와 첨단 IT 기술의 접목은 차세대 성장사업으로도 주목되는 중이다.

한류 열풍으로 이미지가 많이 좋아지긴 했지만 아직까지 우리나라는 세계적으로 많이 알려지지 않은 국가다. 동아시아에서만 봐도 일본과 중국에 비해 영향력과 인지도는 미미한 수준이다. 한류 열풍은 앞으로 우리나라의 현실에 어느 정도나 도움을 주게 될까.

일찍이 김구 선생이 꿈꾸던 ‘문화의 나라’는 먹고살기 바쁜 근대화 역사에서 받을 단기 힘들었다. 이제 서서히 문화콘텐츠에 대한 인식이 바뀌는 과정에 들어선 정도다. 단순히 한류 문화는 ‘돈’이 된다는 생각으로 접근하기보다 문화적 감수성이 풍부한 나라로 키우기 위한 발판을 마련하는 게 더 중요할 수 있다. 널리 사람을 이롭게 하는 문화의 나라로 인정받게 되면 한류는 또 다른 역사를 쓰게 될 지 모른다.

가을 하늘을 날다

하늘에서 즐기는 가을 정취, 패러글라이딩

청명한 하늘과 신선한 바람에 몸도 마음도 가쁜한 계절이다. 눈부신 가을 기운을 온몸으로 느낄 수 있는 색다른 방법이 여기 있다. 패러글라이더를 타고 바람을 가르며 하늘을 나는 기분은 직접 경험하지 않으면 맛보기 힘든 쾌감을 선사한다. 패러글라이딩으로 가을 하늘을 새처럼 날아보자.

패러글라이딩(Paragliding)은 낙하산(parachute)과 행글라이딩(hang-gliding)이 합쳐진 단어답게 낙하산과 행글라이더의 특징을 고루 갖췄다. 낙하산의 비행안정성과 조종성, 그리고 행글라이더의 활공능력을 합쳐 별도의 동력 장치 없이 활강하는 레포츠다. 행글라이더처럼 무겁지도 않은데다 배우기 쉽고 체력소모도 크지 않아 남녀노소 누구나 즐길 수 있다. 하늘을 벗삼아 자연에 심취할 수 있어 항공 레포츠의 꽃이라 불린다.

패러글라이딩은 자연의 아름다운 풍경을 한 폭에 담아내는 마술을 선사한다. 거대한 풍경화가 눈앞에 펼쳐지고, 가슴이 뻥 뚫리는 기분을 만끽할 수 있다. 오색으로 물든 산야, 유유히 흐르는 강물을 바라보며 하늘을 날다 보면 그동안 쌓였던 스트레스도 모조리 날아간다. 국토의 약 70%가 산악지형으로 이루어진 우리나라는 어디서나 쉽게 산에 접근할 수 있고 사계절 연중 활공을 하기에 적당한 기후 조건을 갖추고 있다. 여가나 취미 활동으로 패러글라이딩을 즐기기엔 적합한 환경이다.

장비

캐노피(기체, 패러글라이딩의 날개), 하네스(캐노피에서 산줄, 라이저로 연결된 것), 산 줄(캐노피와 하네스를 연결해 주는 줄), 라이저(작은 산줄을 하나로 묶어서 연결해 주는 끈), 비너(로프 연결용 금속 고리), 헬멧, 보조낙하산과 무전기 등 글라이더를 포함해 모든 장비를 갖추는데 300만~400만원 정도가 든다. 초보자는 당장 구입할 필요없이 동호인 클럽 등을 통해 대여하면 된다. 국산제품이 세계시장의 40%를 점유하고 있을 정도로 최고의 품질을 자랑한다. 패러글라이딩 장비는 한번 구입하면 반영구적으로 사용할 수 있다.

교육

교육을 받기 전에 국민생활체육 전국패러글라이딩연합회에서 발급한 지도자 자격증을 취득한 강사인지, 정식 스쿨 등록을 한 단체인지 확인하고 배우는 것이 좋다. 공인된 스쿨, 클럽 등에서 경험이 많은 강사에게 교육을 받아야만 안전성을 확보할 수 있다. 등록하기 전 홈페이지를 방문해 지도자의 경력이나 교육기관의 역사를 살펴보는 것도 도움이 된다.

혹시라도 발생할지 모를 사고에 대비해야 하기 때문에 비용이 조금 더 들더라도 보험에 가입한 전문 교육기관을 찾는 것이 좋다. 교육은 일대일 강습을 해주는 곳을 추천한다. 단체 교육은 아무래도 섬세한 교육이 부족할 수 있기 때문이다. 안전을 위해서는 2인승 텐덤 비행을 먼저 시도하고 단독 비행에 도전하는 것이 좋다.



KT trade union

32
33

장소

평창 장암산활공장 - 패러글라이딩 전용 활공장으로 잘 알려진 곳이다. 평창읍내를 휘돌아 나가는 평창강과 평창읍을 배경으로 활공을 즐길 수 있다. 장암산의 경사면이 급하여 이륙장에서 착륙장까지의 거리가 멀지 않다. 또 착륙장이 강변을 따라 넓게 펼쳐진 개활지이기 때문에 초보자들도 안전하게 착륙할 수 있다. 착륙장 주변으로는 평창강변 고수부지로 평탄작업이 잘 되어 있고, 주변에 공원도 조성되어 있어서 가족 여행지로도 적합하다.

하동 형제봉활공장 - 이륙장은 10여대의 기체가 동시 이륙할 수 있을 정도로 넓다. 이륙장 고도가 높아 열기류를 만나기만 하면 지리산 주능선으로 오르는 큰 비행을 예상할 수도 있다. 착륙장은 이륙장 바로 아래쪽의 평사리 들판이나 섬진강변인데 거의 강가 백사장까지 활공해 갈 수 있다. 하동 활공장에서는 아시안컵 대회가 개최되기도 했다.

구례 오산 활공장 - 오산활공장 이륙장에 서면 발아래로 유유히 흐르는 섬진강과 눈앞의 노고단 그리고 구례읍을 한눈에 조망할 수 있다. 정면과 좌우로 시원하게 트인 시야는 초보자들도 전혀 부담스럽지 않으며 해발 430m의 이륙장과 섬진강변을 따라 1.5km정도 넓게 조성된 잔디 축구장을 이용한 착륙은 패러글라이딩 활공장으로 최적의 조건을 갖추고 있다.

즐기기

기체를 언덕에 펼쳐 놓고, 하네스라고 하는 비행장비를 착용한 다음 기체와 연결한다. 그리고 맞바람을 받으며 내리막길을 10m 정도 달려가면 양력이 발생해 하늘로 떠오르게 된다. 이렇게 발로 달려 이륙하는 방식은 행글라이더와 같다.

이륙한 후에는 의자처럼 되어 있는 하네스에 앉아 멋진 풍광을 감상하면서 비행을 즐기면 된다. 비행속도가 행글라이더 보다 느리고 비행 안정성이 뛰어나기 때문에 처음 체험하는 사람도 어렵지 않게 비행할 수 있다.

조종은 낙하산과 마찬가지로 양손에 잡고 있는 조종줄을 이용하면 된다. 원하는 쪽으로 조종줄을 당기면 방향을 바꿀 수 있고 회전도 할 수 있다. 양쪽 조종줄을 한꺼번에 당기면 속도를 줄일 수 있다. 장비는 10kg 전후로 가볍고 배낭처럼 부피가 작아 이동이 간편하다. 특별히 접고 펴는 기술이 필요치 않아 쉽게 다룰 수 있다.

Voices of Readers

고 객 의 소 리

조합원 여러분의 의견은 더 좋은 [새희망의 '길']을 만드는 데 소중한 자료가 됩니다. [새희망의 '길']을 읽은 느낌과 생각을 (mabin@kt.com)으로 보내주세요. 조합원 여러분의 의견을 기다립니다.

대구유선운용센터 이남수

평소 '길'을 열심히 읽는 애독자로서 늘 편집자분께 감사의 말씀 드립니다. 평창 동계올림픽의 성공적 개최를 위해서 세계 최초 5G 올림픽을 향해 열심히 뛰는 조합원의 열정에 박수를 보내드리면서 생활법규 또는 알아야 할 상식등의 내용도 소개해 주었으면 합니다.

IMO운용센터 솔루션총괄팀 정원환

회사소식과 우리 회사가 걸어온 길에 자부심을 느끼도록 구성해 주셔서 항상 잘 읽고 있습니다. 이번 호에는 평창 동계 올림픽을 위해 열심히 일하고 있는 '2018 평창동계올림픽 대회 준비현장을 간다'와 통신의 과거, 현재, 미래를 보여준 '통신 130년 KT가 GiGaTopia를 열어 나간다'를 잘 읽었습니다. 행복한 나라 만들기 위한 체력키우기의 이윤준 조합원님을 응원합니다. 파이팅!

평택지부 이원현

소외된 다문화 가족을 위한 UCC 활동에 감동을 받았고 이를 주도한 KT의 IT 기술력에 자부심을 느꼈습니다. 참신하고 알찬 내용 잘 보고 있습니다.

광화문지부 이동희

통신 130주년을 맞아 KT가 걸어온 길, 우리나라 통신을 이끌어 온 KT, 미래의 통신을 이끌어갈 KT를 생각하면 큰 자부심을 느낄 수 있었습니다. 또한 만화로 보는 휴직제도를 통해 몰랐던 유익한 정보들을 알 수 있어 좋았습니다. 대구네트워크운용본부 조석우 저도 요즘 체력저하를 느끼고 있어 자전거를 통한 운동에 관심만 있고 실천으로는 옮기지 못했는데 600km 라이딩에 도전하고 있는 이윤준 조합원의 기사를 보고 용기를 가져 꼭 자전거를 통한 운동을 실천할 수 있을 것 같네요.

서대전지부 윤상덕

업무 끝나고 사무실에 와 보니 기다리던 길 소식지가 책상에 딱~~~반가웠습니다. 바쁘다는 핑계로 회사소식을 챙길 시간이 없지만 길이 있어서 놓쳤던 소식을 접할 수 있습니다. 한 가지 바람이 있다면 제가 길에 나오는 것이죠 ^^ 앞으로도 좋은 소식 기다리고 있겠습니다.

동부산지부 김교원

좋은 정보와 따뜻함이 묻어나는 '길' 잘 보고 있습니다. 조합원 소식 및 일상을 한 눈에 볼 수 있어 매번 좋은 소식 접하고 있습니다. 언제나 좋은 기회, 좋은 사람이 함께하는 길이 되었으면 합니다.

의정부지부 박창섭

길 소식지가 점점 더 알차고 참신해지는 느낌이 들어 정말 좋아요. 앞으로도 KT현장에서 뛰는 생생한 소식을 전해주시길...유익한 정보 감사합니다.

충북고객본부 김경배

베트남 가족의 화상전화 내용이 좋았습니다. 그리고 오토캠핑장 등 많은 직원들이 이용할 수 있었으면 좋겠습니다.

대구고객본부 이부선

복지/복무업무를 하다 보니 정말 정독하게 됩니다. 알차고 유익한 정보가 많거든요. 또한 치과/안과 치료는 지방에서도 혜택을 받으면 좋겠다는 생각이 들었습니다. 그리고 이번 호에는 만화로 우리 회사의 '휴직'제도에 대해서 쉽게 알려주셨네요. 여러 가지 혜택이 있어서 못 쓰는 직원도 꽤 있거든요. 버리지 말고 권마다 소장해 놓으면 좋을 듯 합니다.



NEWS

WED
may, 27 2015

№ 34747/53

직장인 김모씨(46)는 얼마 전 황당한 일을 겪었다. 자신이 가입한 A상조업체가 폐업하고 B업체로 인수된다는 소식을 들은 것. 지난 5년간 60여회에 걸쳐 200만원을 납입해 온 김씨는 애타는 마음에 A업체에 전화를 걸었다. A업체는 "회사가 B상조업체에 인수됐으니 B업체로 문의 하라고 했다" 그런데 B업체에선 "A업체로부터 회원정보는 넘어왔지만 그간 A업체에 납입한 돈에 대해선 책임을 질 수 없다. 앞으로 새로 납입하는 돈에 대해서만 상조 서비스를 해주겠다"는 어이없는 답이 돌아왔다.

더 문제는 돌려받을 수 있는 돈이 전체 낸 돈의 20%에도 못 미친다는 것. 공제조합을 통해 피해보상을 받고자 했지만 상조업체가 공제조합에 고객 납입금으로 신고·예치한 돈이 40만원 정도밖에 되지 않은 상태였다.

고객 피해보상에 대비해 상조업체는 가입자가 낸 돈의 절반을 공제조합에 적립해 뒀어 하지만 A업체가 회원수와 납입금을 축소해서 신고해 온 것이다. 김씨는 "상조업체가 갑자기 망했다고 하는데 보상도 제대로 받을 수 없다는 게 말이 안 된다"며 분통을 터트렸다.

고객 피해보상에 대비해 상조업체는 가입자가 낸 돈의 절반을 공제조합에 적립해 뒀어 하지만 A업체가 회원수와 납입금을 축소해서 신고해 온 것이다. 김씨는 "상조업체가 갑자기 망했다고 하는데 보상도 제대로 받을 수 없다는 게 말이 안 된다"며 분통을 터트렸다.

... 중간기사 생략

문제는 부실상조업체들의 난립이다. 상조 시장이 급성장 하다 보니 2000년대 중반 이후 지역 기반의 상조업체들이 우후죽순으로 생겨났다. 2004년 98개였던 상조업체 수는 지난 2009년 317개로 정점을 찍었다. 이후 매년 10~20개씩 감소해 지난해 9월 말에는 228개까지 줄었다. 올 들어서도 지난 4월까지 8개 업체가 폐업 또는 등록 취소돼 문을 닫았다.

... 중간기사 생략

국내 상조시장 감사를 담당하는 봉원오 공정위 조사관은 "2010년 상조업체들에 관한 '선불식 할부거래업' 법 규정이 생긴 후 지난 5년여 동안 총 90여개 업체가 문을 닫았다.

특히 올 1분기에만 8개 업체가 문을 닫았다는 건 꽤 큰 숫자다. 8개 업체 중 2곳은 자진 폐업했지만 나머지 6곳은 은행이나 공제조합에 고객 납입금 중 50%를 예치해야 하는 등 상조업 관련 규정을 어겨 강제로 계약해지 당하고 등록이 취소된 사례다.

이중에는 강원도 지역에서 상조로 처음 등록한 AS 상조등 규모가 꽤 큰 업체도 포함돼 있다"며 한마디로 상조업체 사기꾼들이 많아지고 있다는 뜻"이라고 말했다.

<본 기사는 매경이코노미 제 1809호 (2015.05.27~06.02일자)기사입니다>

(주)다운플랜은 이렇게 운영됩니다.

- 부실상조 업체는 고객납입금(회비)을 훼손하여 부실이 발생하였기에 (주)다운플랜은 고객납입금(회비)을 100% 은행에 적립하고 있으며, 선불식할부거래법을 준용하여 고객납입금의 50%는 정부가 지정한 금융기관에 예치하고 있습니다.
- (주)다운플랜 회원은 상조 또는 웨딩 서비스를 받을 수 있으며, 회원님의 서비스 만족을 위하여 본사에서 직접 전국을 통제·관리하고 있습니다.
- (주)다운플랜은 전국 다수의 장례식장과 웨딩홀을 계약하여 회원님께 시설 사용료를 할인하여 드리고 있습니다.

문의 신청 | 1577-1555 www.daonplan.com

KTTU QUIZ

제 10구단으로 좌충우돌 1년을 보낸 프로야구 신생팀은?(8페이지 참조)

정답 보내주실 곳 : mabin@kt.com(김민수 편집국장)

※ 보내주실 때 반드시 이름/소속/연락처/주소를 함께 기재해 주셔야 상품권이 배송됩니다.

ANSWER

정답과 함께 소식지 '길'을 읽고난 소감을 메일로 함께 보내주시면 선별하여 문화상품권을 보내드립니다.



(주)다운플랜

경기도 성남시 분당구 정자동 206번지 KT 본사 6층
TEL. 1577-1555, 031-727-4803~5 FAX. 031-727-4809