

은행권 자영업자·소상공인 경영컨설팅 우수사례 발표회

- **일시** : '23.11.20.(월) 14:00~15:30 ※ 본행사 前 티타임 포함
- **장소** : 은행회관(서울 을지로) 국제회의실 등
- **주요 참석자**
 - [금융감독원] 김미영 금융소비자보호처장
 - [은행권] 김경민 은행연합회 본부장, 김윤홍 신한은행 부행장, 이석태 우리은행 부행장, 장종환 NH농협은행 부행장, 정창주 광주은행 부행장 등 9개 은행* 관계자
 - * 신한, 우리, 농협, 광주 및 국민, 하나, 대구, 경남, 수협은행의 관련 업무 담당자들 참석
 - [소상공인시장진흥공단] 권대수 부이사장

□ 행사 세부일정

시 간	주 요 내 용
14:20 ~ 14:30	· 은행권의 자영업자 등 지원 프로그램 및 경영컨설팅 우수사례 전시장 관람
14:30 ~ 14:35	· 개회사
14:35 ~ 14:45	· 자영업자를 위한 은행권 특화 금융상품 현황 및 자영업자 금리할인 상호적용 발표(은행연합회)
14:45 ~ 15:25	· 경영컨설팅 우수사례 발표 (신한, 우리, 농협, 광주)
15:25 ~ 15:30	· 기념촬영

2. 금융소비자보호처장 발언 주요 내용

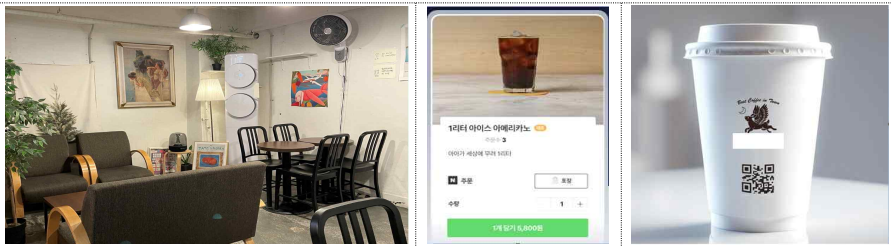
- 경영컨설팅 프로그램 등을 통한 은행권의 비금융 지원은 자금지원이라는 단기적 처방을 넘어, 경영상 어려움에 처한 자영업자 스스로가 영업기반을 갖추도록 돕는 매우 의미있는 일이며,
 - 장기적으로는 은행의 우량고객 확보로 이어지는 선순환 구조의 밑거름이 될 것임
 - 컨설팅센터 확충, 비대면 컨설팅 확대 등 이용자의 편의와 컨설팅의 실효성을 제고하기 위해 다각도의 노력을 기울이고 계신 은행 임직원 여러분들의 노고에 감사드립니다
- 다만 그간의 노력에도 불구하고 현장에서는 여전히 많은 자영업자·소상공인들이 어려움을 호소하고 있는 것이 현실임
 - 경영컨설팅이 자영업자·소상공인들에게 실질적인 도움이 되도록, 오늘 소개되는 우수사례 등을 참고하여 장기 교육프로그램 확충 등 경영컨설팅 프로그램을 한층 더 발전시켜주시길 바라고,
 - 경영진도 지속적인 관심을 갖고 전사적인 지원을 통해 경영컨설팅을 보다 활성화시켜주시기를 부탁드립니다
 - 아울러 경영컨설팅 프로그램을 몰라 이용하지 못하는 경우가 발생하지 않도록 적극적인 홍보를 병행하여 주실 것을 당부드립니다
- '이택상주(麗澤相注)*'의 자세로 금융권과 자영업이 함께 힘을 모은다면 지금의 힘든 시기를 극복할 수 있을 뿐만 아니라,
 - * 주역의 64괘중 58번 태괘(兌卦)에 나오는 "麗澤兌 君子以 朋友講習"에서 유래한 것으로 '맞닿은 두 개의 연못이 서로 물을 대어 마르거나 넘침이 없듯, 서로 도와 함께 성장한다는 의미
 - 이 과정에서 얻은 고객의 신뢰는 금융권이 지속가능한 성장을 이루는 굳건한 토대가 될 것임

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다. (<http://www.fss.or.kr>)

붙임 은행별 경영컨설팅 주요 우수사례

1 신한은행 “새로운 아이디어로 골목가게에 날개를 달다”

- ▶ **(컨설팅 前)** 배달 전문 디저트 카페로 사회적 거리두기 해제 후 성장이 정체되었습니다.
- ▶ **(컨설팅 後)** 배달앱 내 리뷰 관리를 실시하면서 충성고객이 증가하였고, 특히 주변 회사의 직장인을 타겟으로 한 **신메뉴**(카페인 폭탄 커피)와 **공원 산책** 주민들이 감미로운 음악과 커피를 함께 즐길수 있도록 QR코드를 삽입한 ‘노래하는 컵홀더’ 등 새로운 시그니처 아이템을 발굴하여 지역 명소로 새롭게 성장하고 있습니다.



2 우리은행 “현장 중심 노하우로 청년 창업가의 길라잡이가 되다”

- ▶ **(컨설팅 前)** 핸드메이드 액세서리 제작에 자신이 있는 청년들이 모여 창업 하였으나 판매 방법을 몰라 사업 초기 매출이 부진하였습니다.
- ▶ **(컨설팅 後)** 액세서리 사업을 운영 중인 멘토의 코칭과 대형유통업체 MD와의 1:1 상담 등 컨설팅을 통해 무료촬영 스튜디오, 액세서리 거처처 등 현장 중심의 노하우와 온라인 판매 방법 등을 지도받았습니다. 또한, '아이디어스(온라인 소상공인 제품 판매 플랫폼)'내 기획전에 참여하여 제품 노출을 확대하는 등 소비자본으로 온라인 사업을 성장시킬 수 있는 법을 배워 향후 사업 방향 설정에 큰 도움이 되었습니다.



3 NH농협은행 “업무효율화로 육아맘을 어엿한 사장님으로 복돋우다”

- ▶ **(컨설팅 前)** 아기 촬영 소품 제작·대여업체로 포토박스 등 독창적인 아이디어를 기반으로 창업하였으나, 사업 초기 체계적인 예약시스템 부재, 마케팅 부족, 업무동선 비효율화 등 문제에 직면하였습니다.
- ▶ **(컨설팅 後)** 네이버 스마트플레이스 및 예약 프로그램 활용, SNS인플루언서 제품 협찬 등 홍보 강화, 컨베이어 벨트 설치를 통한 제품 포장, 작업 동선 효율성 제고 등으로 문제들을 해결할 수 있었습니다. 또한, 배송작업이 없는 주말에는 대여 소품을 활용하여 직접 촬영해주는 스튜디오를 추가로 운영하여 새로운 수익원을 발굴하였습니다.



4 광주은행 “금융과 소상공인, 협력의 꽃을 피우다”

- ▶ **(컨설팅 前)** 애·경사 근조 화환 전문 화원으로 창고형 건물에서 전시매장 없이 운영 중으로, 매출 성장이 필요하였습니다.
- ▶ **(컨설팅 後)** 광주은행의 리뉴얼 지점 내 점포(삽입삽점포) 형태로 전시형매장 개설을 지원받아 화원은 꽃바구니, 나무화분 등 판매를 통해 안정적인 수익을 얻을 수 있었고, 은행은 내점 고객에게 친화적 분위기를 제공할 수 있어 상호 Win-Win의 결과를 얻게 되었습니다.

