

7개 회원사가 형상관리시스템 구축 재해복구, 보안관리가 이슈

저축은행은 1972년 지역금융기관으로 출발했다. 2005년 6월 기준으로 저축은행은 112개사 영업중이다. 거래지수는 370여 만 명이고, 전체 임직원수는 6,100여 명에 이른다. 저축은행에서 취급하는 업무로는 수신업무, 여신업무, 부대업무 등이 있다. 특화된 지역밀착 영업이 강한 저축은행은 통합전산시스템을 사용하는 회사(62개사)와 자체 전산시스템을 운영하는 회사(48개사)로 분리되어 있다. 저축은행전산협의회는 자체전산시스템을 운영하고 있는 전산실장들이 2001년도에 공식적인 모임을 만들어 올해 6년째를 맞이한다. 객노운 회장(토마토저축은행 전자금융팀 부장)을 만나 올해 저축은행전산협의회 운영계획을 들어봤다.

저축은행전산협의회 조직은 회장, 부회장 2명, 총무, 간사, 기술위원 2명, 지역별 회장 3명 등으로 구성돼 있다. 지역별로 서울과 경기지역, 부산·경남, 전북, 제주, 충청 지역으로 나눠 소모임이 이뤄지며 1년에 한두 번 전국모임을 개최하고 있다.

서울·경기지역의 저축은행 회원사들은 한 달에 한 번 정기적으로 주제를 정해 세미나를 개최한다. 지난해에는 주된 이슈가 재해복구였다. 올해는 상반기에 전국총회 및 세미나를 실시할 계획이다. 세미나 운영방식은 저축은행 회원사가 솔루션을 시범 적용한 실사례발표 형식으로 개최하는데, 저축은행담당자와 업체가 함께 발표한다.

“IT 솔루션을 잘 운영하고 있는 저축은행을 다른 회원사들이 커스토마이징하고 있습니다. 저축은행은 IT투자 예산이 제1금융권보다 많지 않기 때문에 비용부담을 덜기 위해 업체와 협의해서 저축은행 공동으로 프로모션을 합니다.”

올해는 저축은행 회원사에서 구축된 IT사례를 공유할 수 있는 월별 세미나를 기획하고 있다. 특히 오라클 등 외부교육과정 참가 시에는 교육비 부담이 크다. 이런 문제점을 해결하기 위해 회원사에서 데이터베이스를 담당하는 직원들을 모아 2~3일 교육일정을 계획



6F 임원실, 전략기획팀, e-biz팀

5F 채권관리팀

3F 소비자금융부 저축은행전산협의회 객노운 회장

2F 금융팀, 전자금융팀, 감사팀

38 | 0102 The Users

1F 영업부





1. 골프동호회 소모임
2. 세미나에서는 저축은행의 실사례를 발표한다.
3. 업무공유뿐만 아니라 회원들간의 끈끈한 친밀함도 중요하다.
4. 저축은행전산협의회 회원들

하여 저축은행에 필요한 커리큘럼만 뽑아서 추진할 방침이다. 박 노운 회장은 실무자교육의 중요성을 강조했다.

“전산실장들은 한 달에 한번 모이기 때문에 친밀도가 높고 정보도 활발히 공유합니다. 반면 실무담당자들은 모임에 참여할 기회가 적어, 인맥 네트워크가 잘 형성되어 있지 않아요. 따라서 교육 테마를 뽑아 실무자들이 한자리에 모이도록 만들어주는 게 올해 추진할 사항입니다.”

시스템 솔루션 패키지를 사용하는 유저들의 소모임을 운영함으로써 기능이 월등히 향상된 제품이 개발된다는 장점이 있다. 업체간의 경쟁력이 활발해서 단점을 보완해 우수한 제품을 개발하는데 촉매 역할을 하기 때문이다.

“저축은행에 대한 환경을 모르는 업체들이 많습니다. 제가 분석해보니 제1금융권에 도입되는 패키지의 30% 정도가 저축은행의 IT환경에 필요합니다. 지난해에도 업체와 협의해서 저축은행에 필요한 형상관리시스템을 개발해서 7개 회원사들이 구축했습니다.”

저축은행의 관심분야는 대부분 감독기관에서 요구하는 사항들, DR, 네트워크 이중화 등이다. 최근에는 재해복구센터, 보안(DB, 서버)가 이슈이다. 지난해 하반기부터 올 상반기까지 크게 이슈가 될 전망이다라고 한다.

“회장으로서 모임이 내실있게 성장할 수 있도록 큰 줄기를 잡는 게 중요하다고 봅니다. 서울·경기지역은 정기적으로 모이다보니 업무적인 관계는 물론 인간적으로 보탬이 되고 있어요. 저축은행이 작다보니까 좋은 상품이 있더라도 정보를 몰라서 구입하지 못하는 경우가 많습니다. 협회 모임을 통해 좋은 시스템 솔루션을 저



렴하고 시기적절하게 구입할 수 있는 게 장점입니다. 또한 유지보수 관리업체에 대한 정보도 공유하고 있어 업체들도 신뢰를 형성하는 장점이 있습니다. 특히 업체와는 갑과 을의 관계를 넘어 친구처럼 신뢰를 형성하는 게 업무적으로도 시너지를 높일 수 있습니다.”

박노운 회장은 전산인라는 파악함 속에 인간미를 더해주는 것이 협회의 목적이기도 하라며, 올해는 내실있는 성장을 기대했다. **Users**