



해가 지지 않는 쟁기질

코마스 이향호 대표

금융은 해를 따라 움직인다는 말이 있다. 국가 간의 시차로 인해 결제시간의 공백이 생기기 때문에 나온 말이다. 외환동시결제시스템 'CLS'를 구축하며 이 말을 정면으로 거스르는 기업이 있으니 바로 금융솔루션 전문기업 코마스이다. 1993년 SWIFT의 한국 비즈니스 파트너로서 첫발을 내딛고, 이후 12년 간 금융솔루션분야에 주력해온 코마스. 그 해가 지지 않는 쟁기질 소리를 들어보자.



인 터뷰 준비를 위해 블라인드를 만지작거리고 에어컨을 작동하며 분주하게 움직이는 코마스 이향호 대표의 모습은 영락없는 홍보팀 직원이었다. 넥타이도 옷도 없이 동분서주하는 모습이 꼭 사원 같다는 말에 너털웃음을 짓는 이대표의 첫인상은 호기롭다.

사업 초기 4명의 직원이 130여 명으로 늘었고, 400억 원의 매출을 바라보는 어엿한 중견기업의 대표가 되었지만, 몸에 밴 습관은 어쩔 수 없는 법. 아직도 직원의 이름을 다 외우고 어느 직원 아들이 이혼지 누구 아내는 임신 몇 개월인지 시시콜콜 관심 갖는 그의 꼼꼼함과 솔선수범이 오늘의 코마스를 있게 했으리라.

우연한 기회는 없었다

“홍콩 SWIFT에서 한국담당업무를 보다가 우연한 기회에 SWIFT의 한국 비즈니스 파트너가 되었습니다. 1993년 당시 우리나라 금융기관은 전산화·국제화가 뒤떨어진 상황이라 사업초기 남들보다 고생을 덜한 편이지요.”

‘SWIFT’는 전 세계 7800여 금융기관에서 사용하는 국가 간 메시징 서비스로 회사측이 직접 서비스를 지원, 관리하는 것으로 유명하다. 하지만 지리적, 언어적 특수성으로 한국진출에 난항을 거듭하자 한국의 독립법인 설립을 이대표에게 권유하게 되었던 것이다. 쉬운 권유가 아니었다. IT분야와 국내·외 금융산업에 대한 뛰어난 지식, 무엇보다 SWIFT가 인정하는 실력과 신뢰가 있어야만 가능한 일이었다. ‘우연한 기회’와 ‘남들보다 고생을 덜한 편’이라고 일축했지만, 한 나라의 금융거래를 좌지우지할 수 있는 중대한 일을 그는 완벽하게 수행해냈다.

이대표는 우연한 기회에 그냥 선택되어진 인물이 아니었다. SWIFT시스템 판매로 98%의 시장점유율을 기록하며 현실에 안주할 만도 했지만 그는 직접 개발에 참여해 가며 ‘XIT’을 완성하였다. XIT은 국내은행과 해외지점의 업무 연결 솔루션으로 현재 우리나라 은행의 100여 개 해외영업점 중 70여 곳에서 사용할 만큼 그 우수성이 입증된 제품이다. 코마스는 이 XIT을 통해 시장확대와 매출성장을 기록하며 금융솔루션 분야에서 확실한 자리매김을 하게 된다.

그의 쟁기질은 여기서 멈추지 않았다. 축적된 금융노하우를 바탕으로 아무도 시도하지 않은 국고이체프로젝트에 참가하여 국고수표로 이루어지던 기존 거래방식을 자동화했다. 현재는 국책사업에 버금가는 외환동시결제시스템 CLS(Continuous Linked Settlement)도 구축중이다. 이렇게 그는 호기롭다.

저에 대한 주위의 평가는 두 가지예요. ‘능력이 없어 십 수년간 조금밖에 못 이룬 사람’과 ‘한 우물만 파며 꾸준히 회사를 일궈온 사람’, 어제나 내일보다는 오늘을 고민하며 오래갈 수 있는 기업을 만들고 싶습니다.

오늘만 있을 뿐이다

사업을 하다보면 어찌 고난이 없으랴. 고생을 덜했다는 그에게도 시련은 있었으니 6400억대의 금융사고였다.

“1달러가 800원쯤 하던 시절이었어요. 외국출장 중이었는데 한국에서 한 통의 전화가 왔지요. 8억 달러의 금융사고가 났다고요. 도망가고 싶었지만 바로 한국행 비행기에 몸을 실었습니다.”

돈도 돈이지만 그간 쌓아온 기술력에 대한 신뢰가 무너지는 절체절명의 위기상황. 하지만 문제 해결과정에서 보여준 이대표의 꼼꼼함과 책임감에 고객은 오히려 신뢰감을 갖게 됐다. 이후 코마스의 매출은 더욱 상승세를 타게 되었다. 금융기관 솔루션의 특성상 제품의 완벽한 패키징이 없으면 은행은 물론 일반인들에게도 큰 피해가 돌아갈 수 있는 상황이었지만, 이대표는 인간적 신뢰를 바탕으로 기술적 문제를 해결하였다. 이렇듯 그는 매사에 최선을 다하는 사람이다.

“저에 대한 주위의 평가는 두 가지예요. ‘능력이 없어 십 수년간 조금밖에 못 이룬 사람’과 ‘한 우물만 파며 꾸준히 회사를 일궈온 사람’, 저는 후자로 평가받고 싶습니다. 어제나 내일보다는 오늘을 고민하며 오래갈 수 있는 기업을 만들고 싶으니까요.”

십 수년 전 코마스와 출발을 같이한 업체들은 이미 사라진지 오래이거나 극히 소수만이 살아남은 현실을 되짚어 보면 그의 말이 허투루 들리지 않는다. 과거와 미래의 신기루를 탐하지 않고 좀 더 나은 오늘을 위해 노력할 뿐이라고 말한다.

인터뷰가 진행되던 날 코마스가 이노티지를 인수했다는 소식을 들었다. EDMS시장의 미래를 낙관하며 크게 한번 육성해 보고싶다는 이대표. 금융솔루션 공급업체에서 익힌 기술과 노하우가 이노티지에서는 어떤 식으로 통할 지 다시 시작하는 그의 쟁기질 소리에 귀기울여 볼 일이다.