

프롤로그. 법인 영업 기초 용어

읽기 전에 ① 후기 작성 선물 안내

여러분도 멋진 주인공이 되어 주세요.

이 책이 도움이 되셨다면 후기를 남겨 주세요. 아래 네 가지를 담아 구체적으로 적어 주시면 가장 큰 힘이 됩니다.

1. 이 책을 어디서 알게 되었는지
2. 읽고 어떤 점이 도움이 되었는지
3. 실제 상담에서 써 본 내용과 그 결과, 앞으로의 목표
4. 그 밖에 하고 싶은 이야기

성의 있게 남겨 주신 후기는 이 자료를 더 좋게 만드는 데 쓰겠습니다.

선물	내용
 선물 ① 법인 상담 문자·카톡 템플릿 12선	첫 연락부터 계약 후 관리·소개 요청까지 대표님께 바로 쓰는 문자 모음 (PDF)

선물	내용
 선물 ② 법인 고객 상담 시트	대표님과의 1차 미팅에서 파악할 내용을 한 장에 담은, 인쇄해서 쓰는 양식 (PDF)
 선물 ③ 업데이트 평생 열람권	새 화법·사례가 추가되면 무료로 제공해 드립니다.
 한정 선물 · 화법 첨삭 1회	내가 쓰는 상담 멘트나 상황 1건을 카카오톡으로 보내 주시면, 카카오톡으로 첨삭해 드립니다. 매월 선착순 5명
 스토어 할인	결제 금액에 따라 10만 원 이상 5%, 20만 원 이상 7%, 30만 원 이상 10%, 40만 원 이상 15%, 50만 원 이상 20% 할인이 적용됩니다. 결제 화면에 뜨는 할인 버튼을 직접 눌러서 받으세요. (첫 구매는 10% 할인, 둘 중 더 큰 금액 하나만 적용)

읽기 전에 ② 후기 혜택 받는 방법

1. 후기 작성 — [아우라세일즈 사이트](#)에 로그인한 뒤, 구매하신 상품 페이지에서 후기를 남겨 주세요. 후기는 구매하신 분만 작성할 수 있습니다.
2. 선물 받기 — 마이페이지의 해당 자료 카드에서 법인 상담 문자·카톡 템플릿과 법인 고객 상담 시트를 바로 내려받을 수 있습니다.
3. 화법 첨삭 신청 (선택) — [아우라세일즈 카카오톡 채널](#)에 **[화법 첨삭 신청]** 과 후기를 남긴 상품을 보내 주세요. 안내에 따라 첨삭받고 싶은 멘트나 상황 1건을 카

카오톡으로 보내 주시면, 영업일 기준 5일 이내에 카카오톡으로 침삭을 보내 드립니다. 침삭은 매월 선착순 5명이며, 마감되면 다음 달에 다시 안내드립니다.

후기는 선택 사항이지만, 정성껏 남겨 주시는 분들 덕분에 더 좋은 자료가 만들어집니다. 감사합니다.

읽기 전에 ③ 함께 보면 좋은 자료

자료	바로가기
아우라세일즈 전체 자료 (고가상품 세일즈 화법 · 보험영업 개인편/법인편 등)	스토어 보러 가기
1:1 컨설팅 프로그램	자세히 보기

⚠ 꼭 함께 보세요. 이 책은 법인 컨설팅 지식·재무분석·전문가 협업 노하우에 집중돼 있습니다. 대표님의 거절을 뚫고 계약을 매듭짓는 실전 클로징·반론처리 기술은 자매편 「고가상품 세일즈 화법」(1차 미팅·2차 미팅·마법의 반론 제기)에 훨씬 깊이 있게 담겨 있습니다. 이 책만 보시면 세일즈 화법 부분이 아쉬우실 수 있으니, 반드시 「고가상품 세일즈 화법」과 함께 보시길 권해드립니다.

읽기 전에 ④ 저작권 안내

이 자료의 모든 내용은 대한민국 저작권법의 보호를 받습니다. 구매하신 본인의 학습과 업무를 위해서만 사용할 수 있으며, 무단 복제·배포·공유·재판매·재편집은 금지됩니다. 자세한 안내는 책 끝에 있습니다.

안내 이 책의 내용은 교육 목적의 일반 정보입니다. 개별 상품의 보장·환급·세무 효과는 약관, 상품설명서, 세법 개정, 개인 상황에 따라 달라질 수 있습니다. 실제 상담과 안내에는 소속 회사의 규정과 광고 심의 기준을 따르시고, 세무·법률 사항은 해당 전문가와 확인하세요. 책에 나온 수치와 제도는 작성 시점 기준입니다.

0장(프롤로그). 법인 영업, 이 용어부터 알고 시작하기

법인 컨설팅을 처음 접하시면, 정관이니 가지급금이니 의제배당이니 하는 낯선 단어 들 때문에 지레 겁먹으시는 경우가 많습니다. 그런데 막상 하나씩 뜯어보면 생각보다 단순한 개념들이 많습니다. 본격적인 컨설팅 이야기를 시작하기 전에, 이 책 전체에서 자주 쓰는 용어들을 여기서 한 번에 정리해드리겠습니다. 이후 장에서 같은 용어가 나올 때마다 이 부분을 다시 펼쳐보셔도 좋습니다.

1. 회사의 기본 구조를 이루는 용어

법인(法人) 법으로 인격을 부여받은 조직이라는 뜻입니다. 사람(자연인)처럼 재산을 소유하고, 계약을 맺고, 세금을 낼 수 있는 별도의 주체로 인정받습니다. **그래서 법인의 돈은 대표님 개인의 돈이 아니라 '법인'이라는 별도 인격체의 돈입니다.** 이 차이를 이해하는 게 법인 컨설팅의 출발점입니다.

주식회사 법인 중에서 가장 흔한 형태로, 자본을 '주식'으로 잘게 쪼개어 여러 사람이 나눠 가질 수 있게 만든 회사입니다. 이 책에서 다루는 법인은 대부분 주식회사를 가

리킵니다.

정관 회사 내부 구성원들이 서로 지키기로 정한 자치 규칙입니다. 국가 법률과는 달리, 이사·대표이사·감사·주주끼리 합의한 내부 규정이라고 이해하시면 됩니다. 회사 설립 시 기본적인 정관(원시 정관)을 만들고, 회사가 성장하면서 필요에 따라 내용을 다듬어갑니다.

주주와 지분 회사에 자본을 투자하고 그 대가로 주식을 받은 사람이 '주주'입니다. 전체 주식 중 한 사람이 가진 비율을 '지분'이라고 합니다. 지분이 많을수록 회사의 의사 결정에 더 큰 영향력을 가집니다.

이사·대표이사·감사(임원) 이사는 회사의 경영을 책임지는 사람이고, 그중 회사를 대표하는 사람이 대표이사입니다. 감사는 회사의 회계와 업무를 감시하는 역할을 합니다. 이들을 통틀어 '임원'이라고 부르고, 법으로 정해진 임기가 있어서 주기적으로 재선임 등기를 해야 합니다.

자본금과 증자 회사를 설립할 때 주주들이 낸 돈의 총합이 '자본금'입니다. 회사가 성장하면서 주식을 새로 발행해 자본금을 늘리는 걸 '증자'라고 합니다.

등기부등본 회사의 기본 정보(상호, 주소, 대표자, 자본금, 임원 변경 이력 등)가 시간 순서대로 기록된 공식 문서입니다. 대법원 인터넷등기소에서 누구나 열람할 수 있고, 회사의 역사를 읽을 수 있는 중요한 자료입니다.

유한책임 개인사업자는 사업이 잘못되면 대표님 개인 재산까지 책임을 져야 하지만, 법인은 원칙적으로 주주가 출자한 자본금 범위 안에서만 책임을 집니다. 이게 법인이라는 형태를 선택하는 중요한 이유 중 하나입니다.

2. 법인 돈의 흐름과 관련된 용어

가지급금 대표님이 회사 자금을 가져가셨지만, 아직 급여·배당·퇴직금처럼 정식으로 정산되지 않은 금액입니다. 세법상 매년 이자(인정이자)가 붙고, 대출 심사에서도 불리하게 평가받는 경우가 많아서 관리가 필요한 항목입니다.

가수금 가지급금과 반대로, 대표님이 개인 돈을 회사에 넣어두신 금액입니다. 회사 입장에서는 대표님께 갚아야 할 부채로 잡힙니다.

출자전환 가수금처럼 회사가 갚아야 할 빚(부채)을 주식(자본금)으로 바꾸는 걸 말합니다. 부채가 줄고 자본이 늘어나서 회사의 재무 구조가 개선되는 효과가 있습니다.

이익잉여금(미처분이익잉여금) 회사가 매년 벌어들인 이익 중 배당 등으로 나가지 않고 회사 안에 쌓인 금액입니다. 통장에 현금이 없어도 장부상 잉여금이 많이 쌓이면 회사(주식)의 가치가 높게 평가되고, 나중에 상속·증여할 때 세금 부담으로 이어질 수 있습니다.

배당(일반배당·중간배당·차등배당) 회사가 벌어들인 이익을 주주들에게 지분 비율대로 나눠주는 걸 '배당'이라고 합니다. 보통 결산기에 한 번 하는 '일반배당' 외에, 정관에 근거를 마련해두면 연도 중간에 한 번 더 하는 '중간배당'도 가능합니다. 지분 비율과 다르게 특정 주주에게 더 많이(또는 적게) 배당하는 걸 '차등배당'이라고 하는데, 최근에는 세법상 이점이 많이 줄었습니다.

감자와 의제배당 회사의 자본금을 줄이는 걸 '감자'라고 합니다. 주주가 가진 주식 일부를 회사에 넘기고 그 대가로 돈을 받는 방식으로 이뤄지는 경우가 많은데, 이때 받은 돈을 세법에서는 '의제배당'으로 봅니다. 다만 상속받은 주식처럼 특정 조건에서는 양도차익이 0원이 되어 별도 세금이 붙지 않는 경우도 있습니다.

명의신탁주식(차명주식) 실제 주인이 아닌 다른 사람 이름으로 등록해둔 주식입니다. 과거에는 여러 이유로 흔하게 있었지만, 나중에 되찾아올 때 증여세나 분쟁 리스크가 있어서 정리가 필요한 항목입니다.

3. 세금과 관련된 용어

법인세 vs 종합소득세 법인이 벌어들인 이익에는 '법인세'가 부과되고, 개인(개인사업자 포함)이 벌어들인 소득에는 '종합소득세'가 부과됩니다. 일반적으로 법인세율이 개인 소득세 최고세율보다 낮아서, 소득이 클수록 법인 형태가 세금 면에서 유리한 경우가 많습니다.

성실신고확인제도 매출이 업종별 일정 기준을 넘는 개인사업자는, 세무사에게 장부가 맞는지 한 번 더 확인받아야 하는 제도입니다. 이 기준에 가까워지면 법인 전환을 고민하는 계기가 되는 경우가 많습니다.

임원 퇴직금 일반 직원의 퇴직금은 법으로 정해진 최소 기준만 지키면 되지만, 대표이사나 임원의 퇴직금은 정관에 명확한 지급 근거와 기준(배수)이 있어야 비용으로 인정받을 수 있습니다.

경정청구 과거에 놓친 세액공제나 잘못 계산된 세금을 나중에라도 바로잡아 돌려받는 절차입니다. 국세청이 먼저 알려주지 않기 때문에, 직접 확인하고 청구해야 합니다.

4. 컨설팅·보험에서 자주 쓰는 용어

크레탑(CRETOP) 기업의 신용등급, 재무제표 요약, 주주 구성 같은 기본 정보를 조회할 수 있는 기업정보 서비스입니다. 법인을 처음 만나기 전에 대략적인 상황을 파악하는 용도로 자주 활용합니다.

경영인정기보험 계약자와 수익자를 법인으로, 피보험자를 대표님으로 지정하는 보험입니다. 대표님 유고 시 법인이 사망보험금을 받아 상속세 재원이나 부채 상환 자금으로 활용할 수 있고, 순수 보장성 보험료는 법인 비용으로 인정받는 경우가 많습니다.

MSO(경영지원회사) 병원처럼 한 사람이 여러 개의 사업체를 직접 운영하기 어려운 업종에서, 경영·마케팅·구매 같은 지원 업무를 전담하는 별도 법인을 세워 위탁하는 구조입니다. 반드시 실제 업무를 수행한 증빙이 있어야 정상적으로 인정받을 수 있습니다.

유언신탁 사망 이후 재산이 한 번에 넘겨지지 않고, 정해둔 조건과 시기에 맞춰 나눠 지급되도록 미리 설계해두는 제도입니다. 미성년 자녀가 있는 경우 등 재산을 안전하게 보호해야 할 때 활용합니다.

이 정도만 알아두셔도 이후 장에서 나오는 내용을 훨씬 편하게 읽으실 수 있을 겁니다. 완벽하게 다 외우실 필요는 없습니다. 처음엔 낯설어도 실제 상담을 몇 번 해보시면 자연스럽게 익숙해지실 겁니다.

PART 1. 법인 개척 실전 매뉴얼

PART 1. 법인 문을 여는 법

1장. 법인 개척, 7단계로 풀어보기

이론보다 실전 감각입니다

법인 영업도 결국 개인 영업과 마찬가지로, 많이 아는 것보다 꾸준히 계약을 만들고 관계를 유지하고 소개를 이어가는 게 핵심입니다. 처음 해보는 영역이라 막연한 두려움이 들 수 있지만, 그 감정을 인정하고 일단 한 걸음씩 시작해보면 생각보다 금방 익숙해집니다. 여러분을 위해 정리한 법인 개척의 흐름은 아래 7단계입니다.

① 명부 확보

가장 먼저 찾아갈 대상 명단이 있어야 합니다. 회사명, 대표자명, 연락처, 업종처럼 기본 정보를 정리한 명단을 만드는 게 시작입니다. 주변 인맥, 지인 소개, 온라인 검색을 두루 활용해서 명부를 넓혀갑니다.

② 재무 상황 사전 분석

방문 전에 기업의 대략적인 재무 상태를 미리 파악해두면, 실제 미팅에서 훨씬 정확한 이야기를 나눌 수 있습니다. 크레탑 같은 기업정보 조회 서비스로 기본적인 재무 규모와 업력을 확인하고, 정보가 너무 부족한 기업이라면 무리하게 접근하기보다 다른 방식(개인 계약 등)으로 접근하는 게 효율적입니다.

③ 연락 및 방문 약속 잡기

대표 전화로 연락을 드리거나, 회사 대표번호로 담당 임원분을 연결해달라고 요청드립니다. 법인 컨설팅은 실질적인 의사결정권이 있는 대표님이나 임원분과 대화해야 진행이 되는 경우가 많아서, 되도록 대표님이나 재무를 총괄하시는 임원분과 직접 연결되도록 노력합니다. 지인 소개를 통해 연결되면 가장 자연스럽고 수월합니다.

④ 1차 방문 — 관계 형성과 니즈 파악

첫 방문에서는 회사 분위기를 파악하고, 대표님이 실제로 어떤 고민을 갖고 계신지 편안하게 여쭙보는 데 집중합니다. 이 단계에서 무리하게 상품을 설명하기보다, 신뢰를 쌓는 데 집중하는 게 더 중요합니다.

1차 방문 후 — 설계 요청 동의서 받기

동의서는 자연스럽게 요청합니다. "대표님, 제가 카톡으로 링크 보내드릴 테니 확인하시고 말씀 주세요." 이 절차를 거쳐야 다음 단계로 넘어가는 것이 당연하다는 뉘앙스로 전달하세요. 개인정보 동의서와 보험 설계(제안서 작성) 동의서 링크를 발송하되, 대표님이 주저하시면 "은행도 본인 확인 없이는 조회가 안 되듯, 저희도 회사와 대표님의 정보를 보호하기 위해 본인 인증이 필수입니다."라고 설명합니다. 이때 기존 준

비 상황과 이전 경험을 파악하기 위해 "혹시 이미 가입해 두신 법인 보험이나 세무사님과 진행 중인 플랜이 있으실까요?", "이전에 비슷한 컨설팅을 받아 보셨다가 잘 안 맞으셨던 경험이 있으실까요?"도 함께 물어봅니다.

⑤ 2차 방문 — 맞춤 제안과 상담

1차 방문에서 파악한 내용을 바탕으로, 그 회사 상황에 맞춘 구체적인 제안을 준비해서 다시 찾아갑니다. 필요하다면 세무사님과 함께 동행해서 더 정밀한 설명을 도와드립니다. "이미 다른 곳에서 준비하고 있다"거나 "지금 상황이 여의치 않다" 같은 반응이 나오면, 상황에 맞는 대응 방법을 미리 몇 가지 준비해두면 당황하지 않고 자연스럽게 대화를 이어갈 수 있습니다.

⑥ 제안 정리와 계약

대표님이 관심을 보이시면, 정식으로 진행 절차를 안내해드립니다. 이 단계에서는 서두르기보다, 충분히 검토하실 시간을 드리고 궁금하신 점을 편하게 여쭙보실 수 있도록 해드리는 게 좋습니다. **계약이 마무리되는 시점은 신뢰가 가장 높아진 때**이기도 해서, 이때 자연스럽게 "혹시 주변에 비슷한 고민을 하시는 대표님이 계시면 소개해드릴 수 있을까요?"라고 여쭙습니다. 계약 이후 시간이 지나면 대표님도 바빠지셔서 소개를 부탁드리기 더 어려워집니다.

⑦ 실행과 사후 관리

세무사, 법무사 등 협업 전문가들과 함께 실제 컨설팅 내용을 실행하고, 이후에도 꾸준히 관계를 이어가며 사후 관리를 해드립니다. 법인 컨설팅은 한 번 계약으로 끝나는 게 아니라, 회사가 성장하는 동안 계속 함께하는 관계라고 생각합니다.