

노조에서 인생설계와 자산관리 교육을

강창희 소장의 '투자사랑방'



지난 해 6월말 미래에셋 퇴직연금연구소가 주최한 국제세미나에 이색적인(?) 강사가 초빙되었다. 일본 굴지의 제조업체인 세이코엡스 주식회사의 노조부위원장 시미즈 마나부씨가 그 사람이다. 「근로자 은퇴교육과 기업의 역할」이라는 제목의 세미나에 노동조합 간부가 강사로 초빙되다니... 세미나참석자 중에는 의아하게 생각하는 사람도 많았다. 발표제목은 「세이코엡스 노조의 라이프 서포트 (Life Support) 활동」.

조합원이 1만 2,000명 정도인 이 회사 노조의 슬로건(목표)은 '라이프 업 유니온(Life up union)' 즉 조합원 개개인이 충실한 인생을 실현할 수 있도록 서포터(도우미)역할을 한다는 것이다.

'라이프'에는 생명, 생활, 인생이라는 세가지 의미가 있다. 노조는 근로자의 각 라이프를 지원하고, 이를 통해 생활에서 안정을 얻은 근로자가 일에 전념함으로써 회사성장과 사회발전에 공헌하는 것을 목표로 삼고 있다는 것이다.

'라이프 서포트 활동'은 이런 목표를 실현하기 위한 구체적 실천방법으로 핵심은 인생설계와 생활설계로 구성된다. 인생설계란 이상적인 인생목표를 구상하는 것이고, 생활설계는 인생목표를 실현하기 위한 구체적 계획을 수립하는 것을 말한다. 특히 생활설계에서 노조가 신경 쓰고 적극적으로 지원하는 부분은 재무 설계다. 단, 재무설계 지원은 하되 돈이 인생목표를 달성하기 위한 수단이지, 목적이 아니라는 점은 특별히 강조하고 있다고 한다.

세이코엡스 노조의 이런 활동은 1990년대 중반부터 시작됐다. 이 무렵부터 노조의 역할이 임금 인상 투쟁과 노동환경 개선 투쟁을 위한 파업 중심에서 라이프 서포트 활동 중심으로 바뀌기 시작했다. 임금 인상이나 노동조건 개선만이 근로자의 가치분소득을 늘리는 수단이 아니라, 제대로 된 재무교육을 통해 불필요한 가계지출을 줄이고 가계 자산운용의 효율을 높이는 것 또한 그 방법이 될 수 있음을 깨달아서라고 한다.

라이프 서포트 활동을 처음 제안했고 그 후 지금까지 이 활동을 주도해 온 사람이 바로 시미즈 부위원장 이었다. 그는 원래 이 회사 프린터 생산라인의 생산직 근로자였다. 어느날 선배의 권유로 노조 상근으로 가게되었는데, 상근이 되기로 결심할 당시의 그의 생각은 전혀 다른데 있었다. 조합원에게 아무런 도움도 주지 못하면서 노조 간부들의 기득권이 나 지켜주는 노조라면 차라리 해산하는게 낫지 않을까, 자신이 노조를 해산시키는 선두에 서겠다는, 생각에서 였다고 한다.

그랬던 그의 마음이 신입임원 연수를 받으면서 바뀌게 된다. 임원연수 강사로 초빙된 한 경영컨설턴트의 강의내용이 그의 인생을 바꿔 놓은 것이다. 시미즈 부위원장은 16년 전에 받은 강의내용을 지금도 선명하게 기억한다.

이제 노조임원은 경영자 이상의 경영감각이 필요하다. 3~5개 회사라도 괜찮으니 자신이 직접 종목을 골라 주식투자를 해보고 기업을 보는 안목을 키워라. 대차대조표와 손익계산서를 읽을 정도의 공부야 필수과목이다. 역사소설도 읽어라. 인간과 금융을 보는 눈이 생길 것이다. 노조 조합원들의 가계상담과 지원이 가능하도록 공부를 해라". 대략 이런 내용이었다.

이 강의에 감동을 받은 시미즈 부위원장은 노조활동의 방향을 바꾸는 데 앞장섰다. 임금협상에 매달리기보다는 근로자의 기존 소득을 올려줘 조합원들이 안정적인 생활설계를 할 수 있도록 지원하자는 것이었다.

물론 시작은 미미했다. 첫 작품으로 보험·주택담보대출에 관한 기초적인 정보를 담은 소식지를 발간했다. 맞춤형 보험설계를 위해 세미나도 열었다. 하지만 소식지를 받은 조합원 가운데 도움이 됐다는 답변을 보낸 사람은 단 2명뿐이었다. 세미나 참석자도 5명에 불과했다.

그는 전략을 바꿔 회계담당 직원을 공략했다. 세이코엡스는 남성 기술자가 대부분이었지만 회계담당 직원은 여성이 많았다. 이들이 자산관리에 관심이 많을 것이라는 그의 판단은 적중했다. 5년 이상 교육을 이어가자 여성 노조원들이 입소문을 내기 시작했다. 1995년 처음 세미나를 열었을 당시 5명이었던 참석자는 2000년 이후 연평균 2000명으로 늘어났다. 또 세미나에 참석한 조합원들은 거의 100% 만족한다는 답변을 내놓는다고 한다.

시미즈 부위원장이 주도해 만든 교육 내용은 다채롭다. 노조 홈페이지에 재무 설계사 칼럼이 연재된다. '부자 계산기'라는 이름의 프로그램을 만들어 연령대별로 주택대출, 교육, 노후자금 등 필요자금을 계산해 볼 수 있도록 했다. 개별 상담도 가능하다. 지부·본부 단위로 매년 100회 가까운 세미나도 개최한다.

특히 은퇴 이후에 대비한 교육에 힘을 기울인다. 노후의 주요 수입원인 퇴직연금 운용에 관해서도 꼼꼼하게 교육한다. 시미즈 부위원장은 "회사에 근무하는 동안 철저하게 재무관리를 시켜 은퇴 뒤 재정적인 어려움이 없도록 만드는 게 핵심"이라며 "은퇴 이후 느낄 상실감을 최소화하기 위한 정신편과 제 2의 인생을 살기 위한 직업교육, 취미교육 등에도 공을 들인다"고 한다.

라이프서포트 활동이 자리를 잡아갈 무렵 시미즈 부위원장은 또 한사람의 스승을 만나게 된다. 일본 독립계 자산운용사의 CEO로 널리 알려진 사와카미 투신의 사와카미 아쓰토 사장이자. 한 세미나장에서 사와카미 사장의 강연을 듣고 그의 투자철학에 매료 당한 것이다.

"개인 투자자 특히 근로자 가정의 장기 재산형성을 도와주는 자산운용사가 되는 것이 우리회사의 경영이념이다. 투자신탁이란 원래 개인을 위해 존재하는 것이라고 생각하기 때문이다. 우리회사는 셀러리맨들이 자립해서 자신을 갖고 여유있는 인생을 살아갈 수 있는 사회를 만드는데 초석이 되려고 한다. 우리가 운용하는 펀드에 투자한다는 것은 우리와 함께 '장기운용'이라는 항해를 하는 것과 같다. 우리와 함께 '장기운용'의 항해를 하기 위해서는 우리와 뜻을 같이 하지 않으면 안된다. 따라서 매일매일 일어나는 일에 기뻐하고 슬퍼한다든가, 눈앞의 실적에 연연하는 고객은 배의 진행을 방해할 뿐 아니라 다른 승객에게도 피해를 주기 때문에 승선하지 말 것을 권하고 있다. 우리는 고객자금의 양보다 질을 중시한다. 펀드 구입자금의 순도가 높으면 그만큼 장기운용에 전념할 수 있기 때문이다. 장기적으로 느긋하게 마음을 먹고 제대로 운용하면 운용성적은 자연히 올라가게 되어 있다. 좋은 운용성적은 투자자인 고객과 운용회사의 공동작업으로만 가능한 것이다. 이것이 바로 제대로 된 투자신탁의 모습이다."

사와카미사장이 근로자들이 자립해서 여유있는 인생을 살 수 있는 사회를 만들고 싶다고 하는데 그 일은 바로 노조가 해야 할 일이지 않은가? 여기에 생각이 미친 시미즈 부위원장은 이후 수십번에 걸쳐 사와카미 사장을 방문하여 장기투자의 노하우를 배웠다. 사와카미 사장의 지원을 받아 노조산하에 우량펀드에 전문적으로 투자하는 자산운용사를 설립하기 까지에 이른다. 노조 상근자 40명의 절반 이상인 26명이 금융상담 전문가 즉 FP자격을 갖고 있을 정도로 지원체제도 갖추었다.하는데 전문성이 있을 뿐 아니라 젊은이들에 비해 상대적으로 고용도 안정적이다. 30, 40대는 구하기도 어렵지만 들어왔다가도 금방 떠나는 경우가 많은데 은퇴자들은 그렇지 않다. 책임감 또한 매우 강하다.

현재 라이프 서포트 활동은 경영지원활동, 사회공헌활동과 더불어 세이코엡스 노조의 3대 활동 부문의 하나로 정착되어 있다.

회사 내부 뿐 아니라 일본 내의 다른 기업에도 이 활동이 전파되고 있다. 세이코엡스 노조라고 하면 라이프 서포트 활동이 떠오를 정도로 라이프 서포트 활동은 세이코엡스 노조의 브랜드로 정착되어 있다.

근로자를 위한 노동조합은 어떤 것인가, 인생 100세 시대의 근로자를 위한 노조활동은 어떻게 전개되어야 하는가, 노조간부 한 사람의 열정이 노조활동을 어떻게 바꿀 수 있는가, 를 생각해 볼 수 있는 좋은 사례가 아닌가 생각된다.