**핵심 영향력 인사로부터 소개 받기**

**파레시 샤(Paresh Shah)**

저는 세상에서 잠재고객 발굴에 가장 무능한 사람입니다. 지인들에게 소개를 부탁하는 것조차 힘들었습니다. 이렇게 소극적인 자세를 극복하기 위해 홍보 전화, 신규 담보 대출자들에게 메일 보내기, 은퇴 관련 세미나 등 다양한 시도를 했었지요. 하지만 하나의 계기로 이 모든 상황을 바꿀 수 있었습니다. 어떤 회계사에게 홍보 전화를 하였고, 그 회계사는 상담사를 바꾸려던 참이었습니다. 저는 제가 아는 모든 투자 관련 지식을 동원하여 그에게 좋은 인상을 주었고, 그 회계사는 계약 하나를 저에게 넘겨주었습니다. 얼마 지나지 않아 그는 모든 보험 계약을 저에게 넘겨주었지요. 리뷰 미팅을 진행하는 동안, 저는 그에게 연금 설계, 부동산 설계, 대학 교육자금 마련 등 다양한 설계 관련 아이디어를 알려주었습니다. 2년 후 어느 날, 전화 벨이 울렸습니다. 그 회계사가 저에게 세금 공제 혜택이 필요한 고객을 소개해주었습니다. 고객의 상황은 복잡했습니다. 저는 선임 파트너 설계사와 상담 미팅에 함께 갔었고 5만 달러의 보험을 체결하게 되었습니다.

그때까지만 해도 저는 소소한 건들만 관리하고 있었습니다. 비록 선임 파트너와 금액을 나눠야 했지만, 이 5만 달러짜리 보험 덕분에 저는 처음으로 MDRT 자격을 달성할 수 있었습니다. 기업주 고객들과 세무 전략을 함께 세우면 큰 보험 건들을 체결할 수 있다는 것, 그리고 회계사를 통해 기업주 고객을 소개받으면 훨씬 더 빨리 계약을 체결할 수 있다는 것을 배우게 되었습니다. 지난 10년 동안 저는 이 방향으로 계속 일해왔습니다.

**영향력 있는 사람(COI)은 어떤 사람인가요? 그리고 해결할 문제는 무엇인가요?**

COI는 자신의 고객들에게 인정을 받는 개인 혹은 전문가를 의미합니다. 고객들은 COI의 제안을 신뢰하며, 그들이 소개한 사람도 기꺼이 신뢰합니다. 잠재고객은 COI를 신뢰하고, COI는 여러분을 신뢰하기 때문에 이미 신뢰 관계가 형성된 고객을 만날 수 있게 됩니다. 따라서 계약 체결 속도가 빨라지고 체결률은 높아집니다. 공인회계사, 손해사정 중개인, 성직자, 자산관리 매니저 모두 COI가 될 수 있습니다. 제 경우에는 공인회계사가 가장 바람직합니다. 다른 사람들의 경우에는 다른 직업군이나 각 직업별로 COI가 존재할 수도 있습니다.

여기서 문제는 모든 COI들은 자신의 영향력을 유지하고 싶어 한다는 것입니다. 소개한 사람이 일을 대충하면 COI의 평판이 나빠지게 되고, COI는 이런 상황을 가장 우려합니다. 저와 유대관계가 좋았던 젊은 부부가 있었습니다. 처음 집을 마련할 때 도와주었지요. 매매할 시기가 되자, 그 부부는 담보대출 중개인을 소개해 달라고 부탁했습니다. 며칠 후 저는 이런 이메일을 받았습니다. “파레시: 당신은 우리 부부를 위해 많은 도움을 주셨지만, 조 블로크는 절대로 다른 사람에게 소개하지 마시기 바랍니다. 당신만큼의 서비스는 고사하고 우리에게 손해만 입혔어요.” 다행히도 고객은 계속 저와 거래를 했지만, 이후에 저에게 소개를 부탁하는 일은 없었습니다. 그 고객에 대한 저의 영향력도 줄어들었지요. 우리는 COI가 이런 우려를 극복하고 소개를 하도록 만들어야 합니다.

COI와 유대관계를 형성하는 프로세스는 네 부분으로 나누어지며, 각 부분이 조금씩 겹칠 수도 있습니다.

**명단 만들기**

첫 단계는 명단을 만드는 것입니다. 각 국가별 규정에 따라, 소개비를 받는 사람과 받지 않는 사람으로 명단을 나눌 수 있습니다. 여러분이 관심을 두고 있는 시장을 선택하십시오. 해당 시장에서 여러분이 연락 가능한 사람들의 명단을 만드십시오. 해당 전문가의 성명과 연락처를 알지 못하는 경우도 있습니다. 가장 간단한 해결방법은 기존고객에게 물어보는 것입니다. 연락하고 싶은 전문가 4~6명 정도의 명단을 만드십시오. COI의 연락처를 알려줄 수 있는 고객 4~6명도 추가하십시오.

**첫 미팅 약속 정하기**

첫 통화에서 이렇게 이야기합니다. “당신의 사업에 대해 알고 싶고, 제가 고객을 소개해 드려도 될지, 그리고 제가 하는 일에 대해서도 알려 드리고 싶습니다.” 첫 미팅에서는 COI를 중심에 두고, 그의 사업과 그가 원하는 고객에 대해 문의해야 합니다. 이를 통해 COI가 상대하는 시장과 고객에 대해 파악할 수 있습니다. 해당 시장이 여러분의 필요성에 부합하는지, 진입 가능한지, 가능하다면 COI에게 여러분의 역할을 어떻게 알려줄지도 판단할 수 있습니다. 첫 미팅을 마치면, 두 번째 미팅 계획을 세우고, COI의 고객들에게 여러분이 어떤 도움을 줄 수 있는지 논의해보자고 이야기하십시오.

**연락 유지하기**

소셜 미디어를 통해 COI와 연락하고, 관심을 가질 만한 자료들을 보내주십시오. 저는 공인회계사들과 일하면서 지속적으로 교육 세미나를 개최하고 회계사들을 초청했습니다. 회계사들은 별도의 비용 없이 신용을 얻을 수 있고, 저는 스스로를 전문가로 부각시킬 수 있습니다. 관계 구축에 도움이 되는 골프나 야외행사, 이벤트에 초대하십시오. 미팅 후에 COI와 연락을 지속하기 위해 당장 해야 할 일들을 모두 적어보십시오. 관계 지속을 위해 해야 할 일들을 목록으로 만들어 보십시오.

**소개전화가 걸려오면**

COI가 소개를 해주면, 반드시 감사 인사를 하십시오. 고객을 만난 후, 여러분이 어떻게 일을 처리하고 있는지 COI에게 공유해 주십시오. 고객이 허락하고 COI가 원하는 경우, 고객에게 제안을 하기 전에 COI와 먼저 검토해 보십시오. 처음 몇 번의 소개 건들에서 이런 규칙을 지키면 COI는 여러분에게 모든 일을 일임하게 될 것입니다. 이런 경우라도 그들과 상황을 공유하도록 하십시오.

마지막으로, 이런 프로세스를 활용하면 비즈니스를 더 빨리, 더 즐겁게 진행할 수 있게 되고 재정적 보상도 더 많아질 것입니다. 행운을 빕니다!