

---

데이터 문화  
**성장과 회복 탄력성을  
위한 보험 업계의 필수 요건**





## 데이터 문화:

데이터를 활용해 정보에 기반한 의사 결정을 내리겠다는 회사의 약속.

# 60%

의 북미 생명보험사가 데이터 인사이트가 매출과 수익성 증대로 이어졌다고 말합니다.<sup>2</sup>

## 지금 아니면 다시는 기회가 없습니다. 비즈니스 전반의 데이터 사용 방식을 혁신해 업계의 당면 과제를 해결하고 전략적 우위를 확보하십시오.

세계적 팬데믹의 결과로 경제가 흔들리고, 고객의 기대가 급속하게 전환되어 디지털 우선의 간소화되고 개인 맞춤형 보험 서비스 공급자와의 관계를 지향하면서 보험 업계가 직면한 과제가 몇 배로 늘고 있습니다.

Deloitte Center for Financial Services의 글로벌 전망 설문조사에 따르면<sup>1</sup>, 48%의 보험사 경영진이 팬데믹을 통해 "자신들의 비즈니스가 얼마나 경제적 폭풍을 견디는 데 무방비 상태였는지 알게 되었다"고 인정했습니다. 불과 25%만이 "운영 및 재무 회복 탄력성을 유지하기 위한 명확한 비전과 실행 계획"을 갖추고 있었다고 밝혔습니다.

문제를 해결하고 혁신하며 경쟁력을 유지하기 위해 보험사가 데이터를 손쉽게 보고 이해하는 것이 그 어느 때보다 더 중요해졌습니다. 경영진은 현 상황을 타파하고, 비즈니스 전반에 깊이 스며드는 데이터 문화를 구축해야 합니다.

데이터를 활용하고 셀프 서비스 분석 도구를 구현하면 인사이트에 이르는 시간을 단축하고 경쟁 우위와 회복 탄력성을 구축하고 고객 상호 작용을 개인화할 수 있습니다. 그뿐만이 아닙니다. 중요한 성장의 기회를 열 수도 있습니다.

이 보고서에서는 강력한 데이터 문화가 어떻게 직원들의 역량을 강화하여 원시 데이터를 실행 가능한 인사이트로 전환하는지 살펴보고, 그 결과 더 나은 의사 결정을 위한 정보 확보, 고객 사용 환경 개선, 운영 간소화, 비용 절감, 수익 향상 등이 가능해지는 것을 알아보겠습니다.

<sup>1</sup> Deloitte, '금융 서비스 업계 글로벌 전망 설문조사', 2020

<sup>2</sup> Willis Towers Watson, '생명 보험사 예측 분석 설문조사', 2019

80%

의 소비자가 한 회사가 제공하는 사용 환경이 그 제품만큼 중요하다고 말합니다.<sup>4</sup>

"보험사는 네 가지 핵심 영역을 동시에 업그레이드해야 합니다. 바로 전략과 거버넌스, 데이터와 분석, 기술, 그리고 문화와 인력이 그것입니다. 이러한 영역은 상호 연결된 동시에 상호 의존적입니다. 즉, 전환 여정의 성공은 이 네 가지 각 영역이 지속적으로 발전하는지에 좌우될 가능성이 높습니다."

Deloitte, '다재다능한 언더라이터의 등장'

## 데이터를 활용해 고객 사용 환경 강화

Deloitte의 2021 보험 업계 전망 보고서에 따르면<sup>3</sup>, 보험 업계 리더는 혁신적 고객 사용 환경을 최우선 과제 중 하나로 꼽는 것으로 나타났습니다. 실제로, 코로나19 팬데믹으로 급속한 디지털화의 속도가 더 빨라지면서 고객 습관과 기대치를 근본적으로 바꾸어 놓았습니다. 이러한 변화 속에서 회복 탄력성을 발휘하지 못하고 혁신하지 못한다면 장기 시장 점유율에 상당한 타격을 줄 수 있습니다.

"보험사들이 팬데믹의 영향뿐 아니라 기술, 경제, 소비자 선호도의 장기적인 변화에 어떻게 대응하느냐도 매우 중요할 것입니다. 실제로 보험 정책, 영업 전략, 운영, 고객 사용 환경에서의 지속적인 혁신 창출이 2021년과 그 이후 가장 큰 차별화 요소가 될 수 있습니다."

- Deloitte, 2021년 '보험 업계 전망'

강력한 데이터 문화와 유연하고 확장 가능한 분석 플랫폼을 갖춘 회사는 비즈니스 인텔리전스(BI), 인공지능(AI), 기계 학습(ML) 영역의 핵심 기능을 활용해 인사이트를 얻을 수 있습니다. 이러한 강력한 도구는 회사 내 모든 직급에서 정보에 기반한 의사 결정을 내리는 데 필요한 데이터와 인사이트를 지원합니다. 이러한 도구와 함께, 의사 결정을 지원하는 데 지능적으로 데이터를 활용하는 문화로의 전환이 있다면, 고객 사용 환경을 완전히 변환할 수 있으며, 고객 유지와 이윤 모두를 개선할 수 있습니다.

<sup>3</sup> Deloitte, '보험 업계 전망', 2021

<sup>4</sup> Salesforce, '연결된 고객의 현 상태' 설문조사, 2020

## 간소화된 상호 작용

고객 응대 직원은 Tableau 같은 통합 데이터 분석 솔루션으로 강력한 Salesforce 같은 CRM 플랫폼을 사용하여, 고객에게 더 매끄러운 서비스를 더 신속하게 제공할 수 있습니다. 신뢰할 만한 단일 데이터 원본을 사용함으로써 영업 서비스를 각 고객에게 맞춤화하고 더 자세한 리스크 분석을 작성할 수 있게 되며, 마케팅부터 보험 심사까지 전 과정을 자동화할 수도 있습니다. 이러한 더욱 빠르고 개인화된 모든 접점이 고객에게 소중한 존재로 대우받는다는 느낌을 줌으로써 고객 충성도와 신뢰도를 높여줍니다. 또한, 한층 깊이 있는 인사이트 도출로 가격과 리스크 선택, 자본 관리를 개선해 수익성을 높일 수 있습니다.

## 사물 인터넷(IoT)

IoT(사물 인터넷)는 보험 업계에서 점점 더 중요해지는 기술입니다. 건강 모니터링 웨어러블 기기에서 텔레메틱스까지, 보험사는 IoT를 사용해 리스크를 줄이고 고객은 보험료를 절감할 수 있습니다. 이러한 프로그램에서 생성되는 엄청난 양의 데이터를 제대로 활용하려면, 기업에서 바로 사용할 수 있는 조정 가능한 데이터 분석 플랫폼과 함께 데이터 문화 구축을 위한 노력이 필요합니다.

데이터 기반 의사 결정을 중시하지 않는 IoT 프로그램은 약속한 내용을 제공하지 못하는 피상적인 서비스가 될 위험이 높습니다. IoT 프로그램의 핵심 이해관계자에게는 강력한 데이터 문화가 필요합니다. 그래야 수익성과 성장에 필요한 조정을 정보에 기반하여 적용할 수 있기 때문입니다. 올바르게

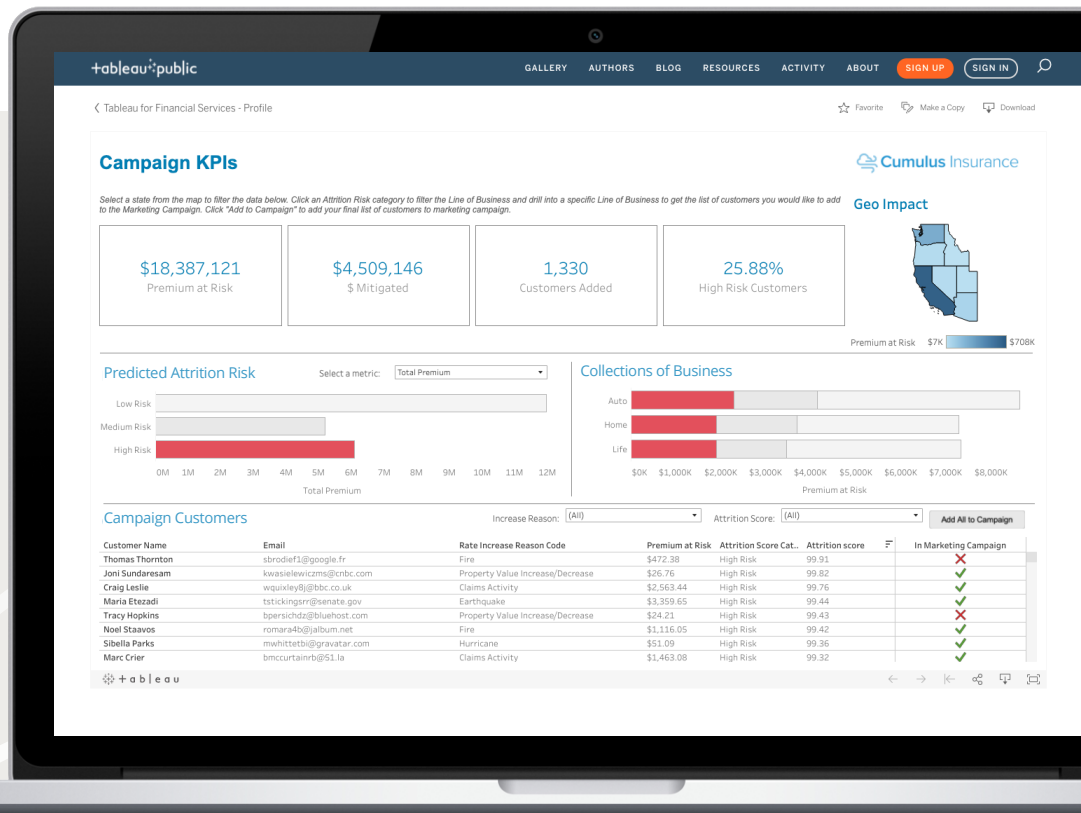
실행되는 IoT를 갖추면 보험사는 리스크를 감독하던 수준에서 리스크를 방지하는 수준으로 변할 수 있습니다.

## 선제적인 고객 참여 유도

데이터와 데이터를 활용하는 플랫폼을 중시하는 마케팅 팀과 영업 팀은 고객 참여에 대한 접근법을 **사후 대응에서 선제적 대응**으로 바꾸어 수익성을 끌어올릴 수 있습니다. 예를 들어 Salesforce의 Einstein Discovery 같은 AI 도구를 사용해 이탈 가능성이 좀더 높은 고객을 파악하고 충성도 확보와 유지율 개선을 위한 세분화된 캠페인을 펼칠 수 있습니다. 또한, 교차 판매와 상향 판매에 유력한 후보를 파악하고 그에 따라 잠재 고객 우선순위를 정할 수도 있습니다.

## 샘플 대시보드

이 샘플 Tableau 대시보드는 관리자에게 지역별 최신 이탈 위험, 사업 부문, 이탈 위험이 있는 보험료 액수를 비롯한 실시간 고객 성과 데이터에 대한 개략적인 요약 정보를 제공하도록 설계되었습니다.



## 분석과 BI 도구가 데이터 문화와 어떤 관련성이 있습니까?

데이터 문화는 데이터 기반 인사이트를 일상적인 의사 결정에 통합하는 이야기입니다. 신뢰할 수 있는 분석과 BI 플랫폼으로, 필요한 데이터를 손쉽게 찾고 활용할 수 있게 해 주는 신뢰할 만한 단일 데이터 원본을 만들 수 있습니다. 이 두 요소는 난관이 있을 수 있는 데이터 문화 여정에 필요한 핵심 자료와 지침을 제공합니다.

## 운영 효율성 향상

보험사 직원과 보험 계약자는 운영을 통해서 진정한 데이터 문화를 경험합니다. 현재 데이터 기반의 의사 결정을 가로막는 장애물을 제거하면 회사 전반의 비즈니스 프로세스가 더 효율적이고 민첩해집니다. 이러한 개선은 업계의 증가하는 복잡성과 경쟁을 헤쳐나가는 데 필요한 회복 탄력성을 만들어냅니다. 예를 들어 Deloitte 2021 보험 업계 전망 보고서에 따르면, 언더라이팅이 새로운 리스크에 적응하고 운영비를 줄일 수 있는 중요한 기회인 것으로 확인되었습니다.

“많은 보험사가 전환 프로젝트 인수의 초기 단계에 있습니다. 궁극적인 목표는 인공 지능, 대체 데이터 원본, 더욱 발전된 예측 모델의 활용도를 높여 언더라이터의 역량을 늘려 결국에는 더 높은 수준의 다방면에 걸친 역할로 전환하는 것입니다.”<sup>5</sup>

언더라이팅부터 청구 처리, 상품 관리, 보험 통계적 분석, 재무, 숙련된 인력과 시간 소모적인 작업에 이르는 보험사의 운영에 비즈니스 효율성을 높일 수 있는 강력한 기회가 있습니다. 이는 단순히 기술을 구매하는 것에 그치는 것이 아니라, 플랫폼과 프로세스를 확보하고, 정보에 기반한 의사 결정을 위해 직원에게 데이터 우선 사고방식을 장려하는 데이터 문화를 구축하는 것을 말합니다. 다음은 구체적인 사례입니다.

<sup>5</sup> Deloitte, '보험 업계 전망', 2021



## 자동화 및 신뢰할 만한 단일 데이터 원본

많은 보험사 직원이 업무를 완수하는 데 상당한 시간을 데이터 원본을 오가는 데 쓰고 있습니다. 수동적 개입이 필요한 단편적인 프로세스와 임시 해결책을 그때그때 만들고 있습니다. 중앙화된 데이터 스토리지와 Tableau 같은 분석 플랫폼을 사용한다면, 운영 팀은 정보에 기반한 의사 결정을 내리는 데 필요한 데이터를 쉽게 찾아 구성하고 분석할 수 있습니다. 이전에 수동으로 운영되던 많은 조치를 자동화할 수 있어 성장 기회와 최적화를 제대로 모색할 시간이 생깁니다.

예를 들어 올바른 비즈니스 데이터에 간소화된 방식으로 액세스할 수 있다면 포트폴리오에서 어떤 제품이 가장 수익성이 뛰어난지에 대한 인사이트를 얻을 수 있습니다. 어떤 제품으로 시장을 공략하고 어떤 제품을 철수시킬지 아는 것은 강력한 전략적 이점이 될 수 있습니다.

신뢰할 수 있는 단일 데이터 원본의 또 다른 혜택은 유연성입니다. 보험사는 자사의 데이터 웨어하우스에서 수익을 얻으므로, 기존의 온프레미스 데이터 및 여러 개의 기록 시스템을 조정하고 클라우드 기반의 최신 데이터 웨어하우스와 통합할 수 있는 플랫폼이 필요합니다.

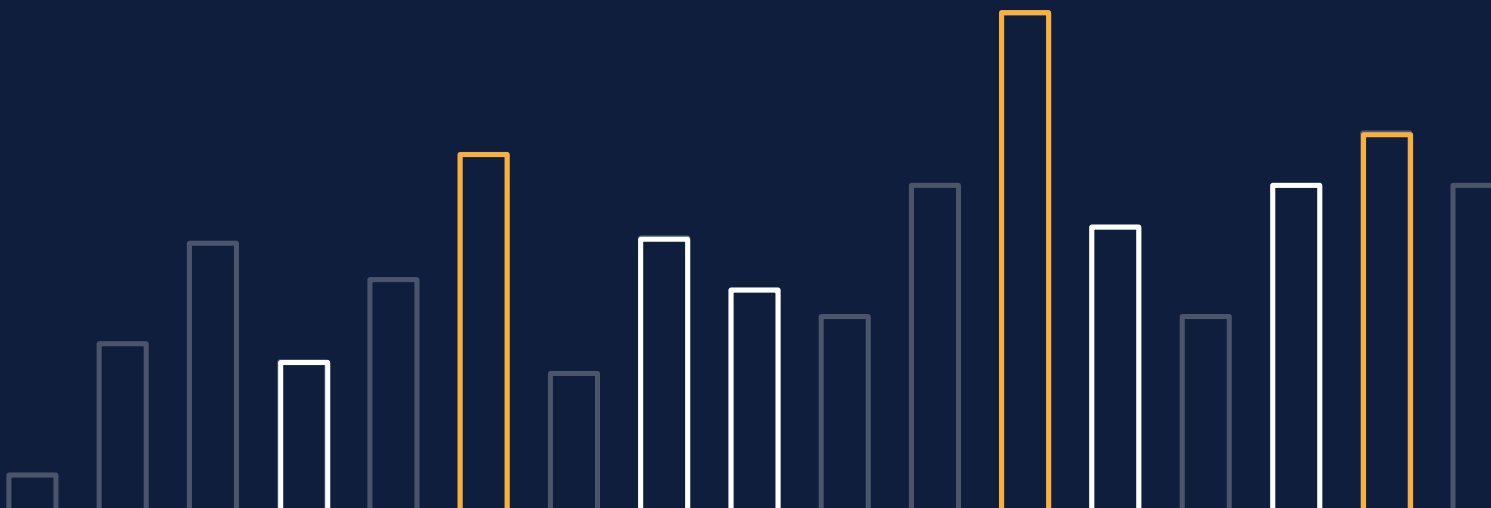


## 고립되었던 데이터를 통합

과거에 보험사 내 서로 다른 그룹은 상당수의 데이터 시스템에 액세스할 수 없었습니다. 사일로 방식이 표준이었습니다. 예를 들어, 언더라이터와 보험 계리사, 분석가는 모두 내포하는 스토리가 다르고 측정 수단인 매개 변수도 다른 별개의 데이터 원본으로 각기 작업할지도 모릅니다.

또한, 상품 관리에서 고객을 여러 상품을 보유한 하나의 계정이 아니라 개별 보험 계약으로 보는 경우를 떠올릴 수도 있습니다. 고객의 보험 계약 포트폴리오를 계약별로 보지 않고 전체적으로 볼 수 있으면, 마케팅 담당자는 좀더 개인화된 메시지를 제공하고 분석가는 정보에 기반하여 더 나은 리스크 측정과 평가 결과를 제공할 수 있습니다.

이러한 맥락으로, 사일로 데이터는 불필요한 마찰과 잡음, 비효율성을 낳고 시기적절한 인사이트를 제공하기 어렵습니다. Tableau와 MuleSoft 같은 도구를 사용하여 데이터 원본 간의 연결성을 높이는 것은 이 같은 비효율성을 없애는 효과적인 방안이 될 수 있습니다. MuleSoft는 API 관리 및 통합 플랫폼으로, 보험사는 이를 통해 기존 및 최신 시스템에 흩어져 있는 데이터를 연결해 다양한 도구와 프로세스를 간소화할 수 있습니다.





## 전략적 인사이트 증진

경영진이 전략적 비즈니스 결정을 내리려면 그 결정을 뒷받침하는 실시간 데이터가 필요합니다. 하지만 그러한 데이터는 기존 시스템을 포함해, 재무, 마케팅, 구매 고객 데이터 등 다양한 곳에서 비롯될 수 있습니다. 사일로 데이터를 활용하여 전략적 비즈니스 결정을 내린다는 건 대규모의 시간 소모적인 작업일 수 있습니다. 보고서 생성에 3개월이 걸린다는 이야기를 들어보셨을 것입니다.

중앙화된 데이터에 거의 실시간으로 액세스하고 손쉽게 결과를 시각화할 수 있는 도구를 사용하면, 경영진은 비즈니스에 데이터 문화 실천을 몸소 보여줄 수 있습니다. 또한 Einstein Discovery 같은 ML 및 AI 기능으로 추세를 파악하고 예측할 수 있어서 발 빠른 전략적인 의사 결정을 매일 내릴 수 있습니다.

간단한 예를 가정해 보겠습니다. 한 제품 관리자가 지역별 실적을 분석하던 중 어떤 주에서 목표치에 미달한 상황을 발견했습니다. 더 세부적인 수준으로 데이터를 분석할 수 있으면 관리자는 문제를 좀 더 명확하게 볼 수 있습니다. 자세히 살펴보니, 그 지역의 저조한 성과는 아마 가격이나 경쟁 문제가 있는 두 곳의 카운티 때문이었습니다. 문제에 대한 정확한 인사이트는 대개 더 효율적인 솔루션으로 이어집니다.

## 샘플 대시보드

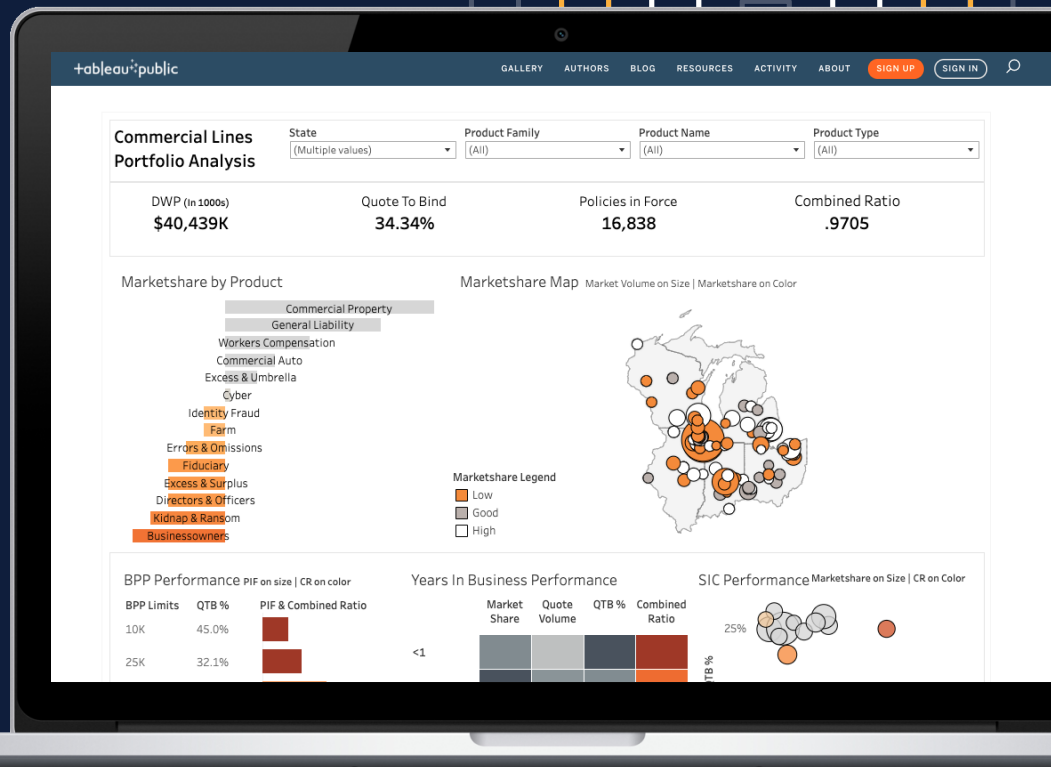
이 Tableau 샘플 대시보드는 관리자에게 지역별 시장 점유율, 원수보험료, 시행 중인 정책 등, 실시간 상품 성과 데이터에 대한 개략적인 요약 정보를 제공하도록 설계되었습니다.



## 사기에 맞서는 선제적 접근 방식

보험 업계에서 사기는 그 양상이 끊임없이 바뀌며, 최고의 예방책은 가능한 한 일찍 이상 신호를 포착하는 것입니다. 데이터 분석은 이 목적에 맞는 강력한 도구가 될 수 있습니다.

사기 감지 팀은 청구 및 계약 정보와 관련된 수백만 건에 달하는 기록을 집계할 효과적이고 효율적인 방법이 필요합니다. 그래야 데이터에서 추이나 경고 신호를 발견하는 방법을 개발할 수 있기 때문입니다. 게다가 운영 범위 내에서 데이터 기반의 회사 문화에 올바른 도구를 접목하면 복잡한 문제도 효과적이고 선제적으로 해결하는 솔루션을 내놓을 수 있습니다.



## 올바른 플랫폼과 올바른 팀

조직에 데이터 문화를 구현할 때 가시적인 진전을 보여주는 실질적인 방법은 무엇일까요? 그 첫 단계는 조직 전체의 직원이 데이터를 보고 이해하고, 데이터 기반 의사 결정을 통해 나아가게 지원하는 데이터 분석 솔루션을 찾는 것입니다. Tableau는 업계를 선도하는 데이터 분석 및 비즈니스 인텔리전스 플랫폼으로, 사람들이 데이터를 탐색하고 관리하여 실행 가능한 인사이트를 발견하고 공유하는 것을 돕도록 설계되었습니다. Tableau는 또한 기본적으로 Salesforce Customer 360 플랫폼과 통합되기 때문에, 보험사 고객에 대한 정보를 360도의 관점으로 어느 때보다 쉽게 얻을 수 있습니다.

올바른 기술 솔루션을 갖췄다면 두 번째 단계는 올바른 팀을 찾는 것입니다. Deloitte Digital Analytics는 검증된 Tableau 전문가로, 많은 보험사에서 데이터 문화를 하나의 개념에서 일상의 현실로 바꾸도록 도운 풍부한 경험이 있습니다. Deloitte Digital은 핵심 이해관계자와 밀접히 협력해 요구 사항을 파악하고 솔루션을 설계하며 그러한 솔루션을 규모에 맞게 배포함으로써 ROI는 높이고 가치 창출까지 걸리는 시간은 줄입니다.

## 데이터 기반 성공의 예



### 상황

Lincoln Financial은 생명 보험 업계 선두 기업으로, 진화하는 고객 요구와 시시각각 변하는 시장 상황, 높아지는 경쟁 압박 속에서 혁신과 기술을 기반으로 성장하는 데 매진하고 있습니다. 데이터 관점에서 경영진은 데이터 기반 조직이 되는 것의 가치를 확인하고 생명 보험 조직 전체에 걸쳐 데이터 액세스를 향상할 기회를 찾아냈습니다. 고립된 데이터와 다중 데이터 원본이 문제로 제시되었으며 이로 인해 기본적인 인사이트를 끌어내는 데에도 임시 수동 프로세스가 필요했습니다.

### 솔루션

Lincoln Financial은 Deloitte와 협력하여 LiferQ 데이터 플랫폼을 구축했습니다. 이 플랫폼은 Tableau와 AWS로 구동되는 클라우드 기반의 중앙화된 솔루션으로 Lincoln의 사업 부문 전체에서 데이터 접근성과 투명성을 지원했고, 데이터 기반 인사이트로 발 빠르게 전략적 의사 결정을 내릴 수 있게 되었으며, 수동 프로세스를 없앴습니다. LiferQ는 Lincoln Financial에 새로운 데이터 가능성을 생성했으며 비즈니스에 탄탄한 데이터 문화를 지원합니다.

### 결과

LiferQ 플랫폼을 통해 상당한 양의 Tableau 대시보드를 생성했고, 관리되고 확장 가능한 방식으로 수많은 분석 이니셔티브를 지원했으며, 동시에 목표 날짜 훨씬 전에 이익 목표도 달성했습니다. 주목할 만한 성과 중에는 월간 보고서 생성 프로세스 시간 75% 단축, 새 비즈니스에 대한 정성적 분석을 위해 500개가 넘는 추출본을 동적으로 자동 생성, 운영 프로세스의 자동화와 표준화, 투명성 개선 등이 있습니다.



## 데이터 문화를 향한 다음 단계 추진

지금은 보험 업계가 '웅크리고 앉아 폭풍을 견뎌야' 할 시기가 아닙니다. 당면 과제를 해결하기 위해 혁신하지 않는 조직은 탄탄한 고객 사용 환경과 간소화된 운영 프로세스를 확보하고 사기 적발 및 예방 작업을 더 잘 수행하는 경쟁업체에 고객을 빼앗길 위험에 처하게 됩니다. Salesforce 같은 선도적 CRM 플랫폼과 통합된 Tableau 같은 데이터 분석 및 비즈니스 인텔리전스 솔루션과 Deloitte Digital 같은 신뢰할 수 있는 컨설팅 및 구현 전문 기업과 함께 한다면, 데이터 문화를 향한 움직임은 급속히 변하는 업계에서 적응력 있는 회복 탄력성과 안정된 성장을 확보하는 촉매제가 될 수 있습니다.

Tableau와 Deloitte Digital, Salesforce, 그리고 Mulesoft의 각 팀은 고유한 비즈니스 요구 사항에 대한 통합 맞춤 솔루션을 찾기 위해 최선의 노력을 다합니다. 이러한 팀은 보험사의 고객 사용 환경과 운영 효율성을 높이는 데 열정적인 만큼 데이터 정보력도 갖추고 있습니다.



Fortune 500대 금융 서비스 회사의 90% 이상에서 사용하는 비즈니스 인텔리전스 플랫폼으로서, Tableau는 데이터로 앞서가는 데 주력하는 조직을 위한 검증된 솔루션입니다. Tableau의 완벽하고 통합된 분석 플랫폼을 통해 조직 내 팀은 협업이 가능하고, 기계 학습, 통계, 자연어, 스마트 데이터 준비 기능 등을 사용해 데이터에서 깊이 있는 인사이트를 얻을 수 있습니다. 열정 넘치는 Tableau 커뮤니티로부터의 영감과 지원은 말할 것도 없고, 교육, 자격증, Tableau Blueprint 같은 사용자 지원 리소스로, Tableau를 택한 보험사는 성공적인 배포를 자신할 수 있고 데이터 기반 문화로 나아갈 수 있습니다.

## Deloitte. Digital

Deloitte Digital은 창의력과 기술, 전략, 파트너십의 힘을 발판으로, 클라이언트가 인간적인 개입이 없던 거래에서 신뢰하는 관계로 전환하는 것을 돕고 있습니다. Deloitte Digital은 미래를 혁신하고 설계하고 건축하며, 사람을 최우선시하는 솔루션을 구축합니다. Salesforce와 협력하여, 클라이언트가 직원과 공급업체, 고객과의 관계 방식을 새롭게 구상하도록 지원하고 있습니다.

전략 및 비전



개발 및 테스트




구현



결과 분석 및 반복

다음에서 자세한 내용을  
확인하십시오.

 Tableau 보험 분석  
솔루션

 Deloitte 보험

 Salesforce 보험

 MuleSoft 보험

데모 일정 예약을 위한 연락처:

### Meghan Cooney

Tableau 분석 및 AI지역  
부사장영업 책임자

[mcooney@salesforce.com](mailto:mcooney@salesforce.com)

### M. Sean Augustine 박사

파트너 계정 담당 이사,  
Tableau

[saugustine@salesforce.com](mailto:saugustine@salesforce.com)

### Gaurav Vohra

관리 부문 이사

Deloitte Consulting LLP

[gvohra@deloitte.com](mailto:gvohra@deloitte.com)

### John Matley

수석

Deloitte Consulting LLP

[jmatley@deloitte.com](mailto:jmatley@deloitte.com)

### Tom King

Salesforce 이사업계 전문가 -

보험 부문

### Evan Groot

Salesforce 이사업계 전문가 -

보험 부문



Salesforce는 세계 1위 CRM 플랫폼으로 마케팅, 영업, 서비스, 상거래, 인사 등 모든 부문에서 발생하는 회사와 고객 간의 상호 작용을 통합합니다.

Salesforce 가족인 Tableau는 Customer 360 플랫폼의 여러 제품과 매끄럽게 연결되도록 설계되었습니다. 따라서 Tableau를 사용하여 어떠한 클라우드에 있는 Salesforce 데이터도 다른 비즈니스 데이터와 혼합하여 고객에 대한 완벽한 뷰를 얻을 수 있습니다. 모든 업무를 고객 중심으로 하여, 고객이 기대하는 상호 연결된 환경을 제공하십시오.



MuleSoft 플랫폼으로 조직이 더 빠르고 민첩하게 대응할 수 있게 역량이 강화됩니다. MuleSoft는 단일화된 플랫폼에서 응용 프로그램과 데이터, 기기를 원활하게 연결하여 보험사의 디지털 전환 목표를 지원합니다. MuleSoft를 통해 개발자와 IT 직원은 안전하게 데이터를 활용하고, 응용 프로그램 네트워크 내에서 규모에 맞는 API 중심의 채택을 주도하며, 업무에 필수적인 프로젝트를 더 민첩하게 처리할 수 있습니다. 전 세계 여러 보험사가 프로젝트 구현 속도를 앞당기고, 자동화되고 즉시 사용할 수 있으며 규정을 준수하는 보안 표준을 제공한다는 점에서 MuleSoft를 사용합니다. 99%에 달하는 가동 시간과 어디서든 배포 가능한 유연함으로 MuleSoft는 비즈니스 회복 탄력성을 위한 기반을 마련해 줍니다.

모든 권리 유보. Deloitte는 영국의 보증책임주식회사인 Deloitte Touche Tohmatsu Limited('DTTL'), 회원사 네트워크, 관련 사업체 중 하나 이상을 나타냅니다. DTTL과 각 회원사는 법적으로 분리되고 독립된 사업체입니다. DTTL('Deloitte Global'이라고도 함)은 클라이언트에게 서비스를 제공하지 않습니다. 미국에서 Deloitte는 DTTL의 미국 회원사, 미국에서 'Deloitte'라는 이름으로 운영되는 관련 사업체, 각 계열사 중 하나 이상을 나타냅니다. 특정 서비스는 공공 회계 규칙과 규제에 따라 클라이언트에게 증명하는 데 사용할 수 없을 수 있습니다. 회원사의 글로벌 네트워크에 대한 자세한 내용은 [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about)을 참고하십시오.