



씨오M&A

M&A파트너 안내자료

2025년 2분기

본 자료는 M&A파트너에 선정되신 분을 위한 안내 자료입니다.

COM&A



씨오M&A 중개 플랫폼

씨오M&A는

매출액 300억 이하의 가업승계가 어려운 우량 중소기업 빅데이터를 기반으로
인수기업과 매각기업을 연결해 주는 **AI매칭 M&A중개 플랫폼**입니다.

—— 사용자별 전용 로그인 화면 ——



- 씨오M&A는 보험업계 최고 영업력을 갖춘 설계사, 세무사 네트워크와 중소기업 DB수집·구축·분석 기술을 기반으로 **국내 최고 수준의 AI매칭 소규모 M&A딜 전문 중개**를 표방하고 있습니다.
- M&A파트너가 매각희망기업의 중개를 소개할 경우, 세무사 및 회계사로 구성된 총 60명의 M&A어드바이저가 1:1로 매칭되어 자동화 플랫폼을 통해 M&A중개를 follow-up함으로써, **소규모 딜 성공률을 획기적으로 높일 수** 있습니다.

- 2025년 4월 공식 사이트 오픈 -
www.comna.kr

M&A중개 전 단계 통합 자동화 플랫폼



M&A파트너 제도



매각기업 발굴 소개파트너

중소기업 CEO 고객을 관리하는 보험사 법인영업 컨설턴트, 세무사, 회계사, 행정사 등 전문가로, 씨오파트너 M&A파트너 양성과정을 이수하고, 소정의 자격 충족시 M&A파트너로 선정됩니다.

‘M&A파트너’로 활동시 점차 확대되는 국내 중소기업 M&A시장을 이해하고 M&A중개를 법인컨설팅 실무에 접목함으로써, 법인영업의 경쟁력은 물론 추가적인 수익모델을 창출할 수 있습니다.



✓ 'M&A파트너' 제공 혜택

- 소개수수료 지급 (중개수수료의 20~30%)
- 영업자료 및 정기교육

- ① M&A 안내 고객용 브로셔 등 M&A 특화 영업자료
- ② 고객관리용 프로그램 '1:1카톡단체발송' 서비스
- ③ 정기적인 M&A 무료 실무특강 제공 (분기별 1회 진행)
- ④ 검증된 법인컨설팅 전문가 네트워크 제공



M&A파트너 선정 조건

1 공통 조건

모든 지원자는 'M&A파트너' 양성과정을 이수해야 합니다.

2 다음 하나에 해당되는 조건 충족시

1) 보험사, GA, 컨설팅 회사 소속의 FP, FC, 컨설턴트 중
다음 하나에 해당 되는 분

- ① 런인베스트 법인컨설팅 종합과정 이수자 (온·오프라인)
- ② 씨오파트너 '유료멤버십' 이용자
- ③ MDRT 이상의 영업 실적 보유자

2) 세무사, 회계사, 변호사 등 전문직

- ① 개업 1년차



M&A파트너 양성과정 운영

대상

- 보험사, GA소속 FP, FC 및 컨설턴트
- 세무사, 회계사 등 전문직

교육인원

- 분기별 1회 운영
- 선착순 50명 내외 (연간 200명 양성 목표)

강의료

- 5만원(부가세 포함)
- 교재비용 포함

씨오M&A 중개 수수료율

씨오M&A는 별도 착수금 없는 **100% 성공보수** 기반으로
매각금액(딜 사이즈)에 따른 차등 중개 수수료 정책으로 운영됩니다

단계별	매각기업	인수기업
착수금 Start-up fee		
중도금 Interim fee		
성공보수 Success fee	2 ~ 4%	0.5%

매각금액 (딜 사이즈)	매각기업 ¹⁾	인수기업
500억원 초과 ~ 1,000억원 이하	2.0%	-
200억원 초과 ~ 500억원 이하	2.5%	-
50억원 초과 ~ 200억원 이하	3.0%	-
50억원 이하	4.0%	0.5% (최소 1,500만원)

주1) 성공보수 누진 수수료

[참고] M&A 성공에 따른 중개 수수료에서 1) 매각기업을 소개한 M&A파트너의 소개 수수료, 2) 중개업무를 담당한 M&A어드바이저의 성공 보수, 3) 인수기업 연결 협업 회계법인 중개 수수료, 4) 기타 중개 부대 비용 등이 지급됩니다.

M&A파트너 소개 수수료율

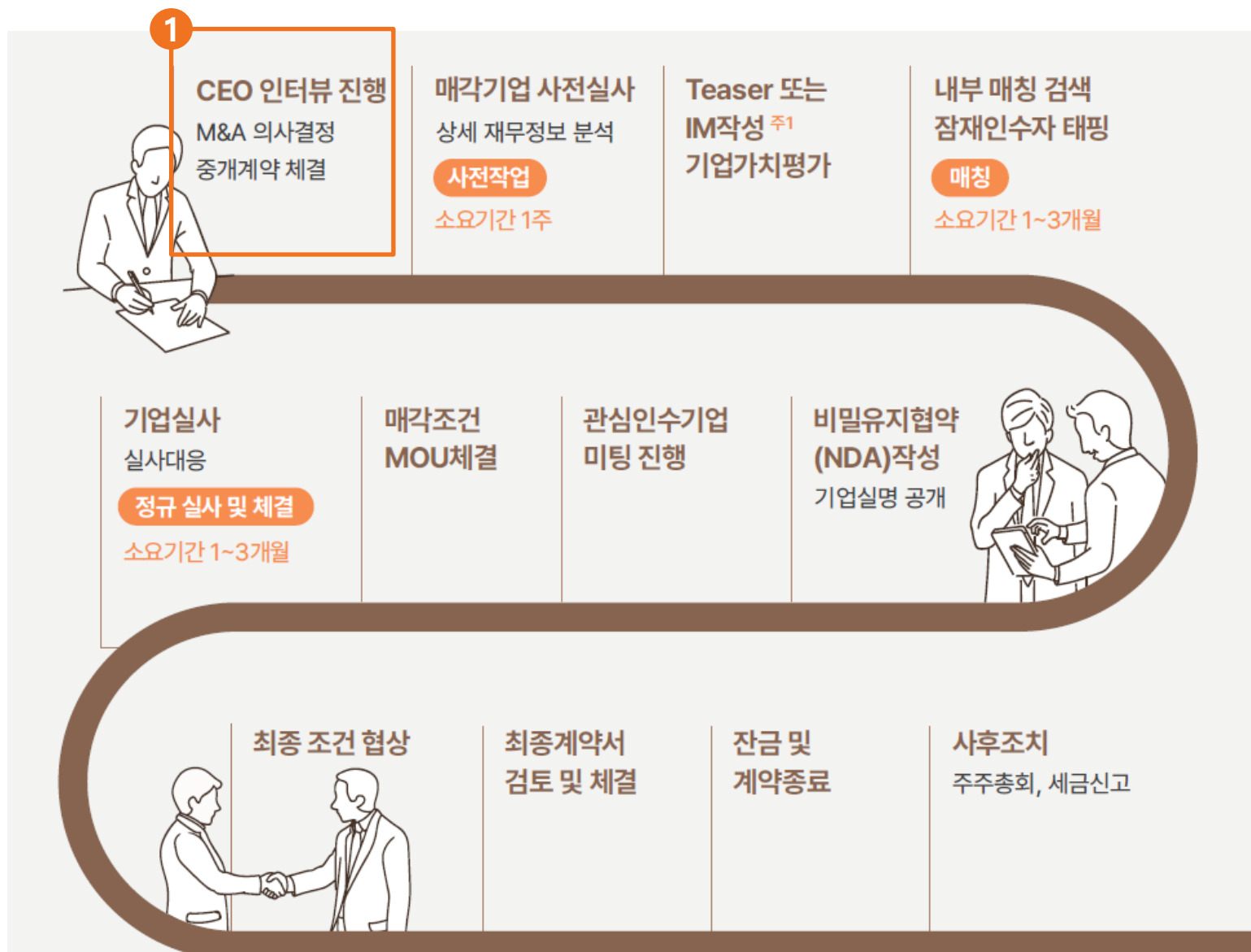
소개 파트너가 고객사 미팅 주선 후, M&A 딜 성공 시 **소개 파트너의 유형 및 기여도**에 따라 중개수수료에 연동된 **차등 소개 수수료**를 지급합니다.

구분	구분	소개 파트너 유형	자격	소개 수수료율 (중개수수료 기준)
고객등록 & M&A니즈 등록	매각희망기업 등록	M&A파트너_gold	소개한 매각물건 중 딜 성공 3건 이상 달성시	30%
		M&A파트너_silver	소개한 매각물건 중 딜 성공 1건 이상 달성시	25%
		M&A파트너	M&A파트너로 선정 & 씨오파트너 유료회원	20%
		일반 소개자	씨오파트너 유료회원	15%
	인수희망기업 등록	공통	씨오파트너 유료회원	5%
	검토가능기업 등록	공통	씨오파트너 유료회원	10%
고객등록	컨설팅 목적 고객 등록	공통	씨오파트너 유료회원	5%

예시

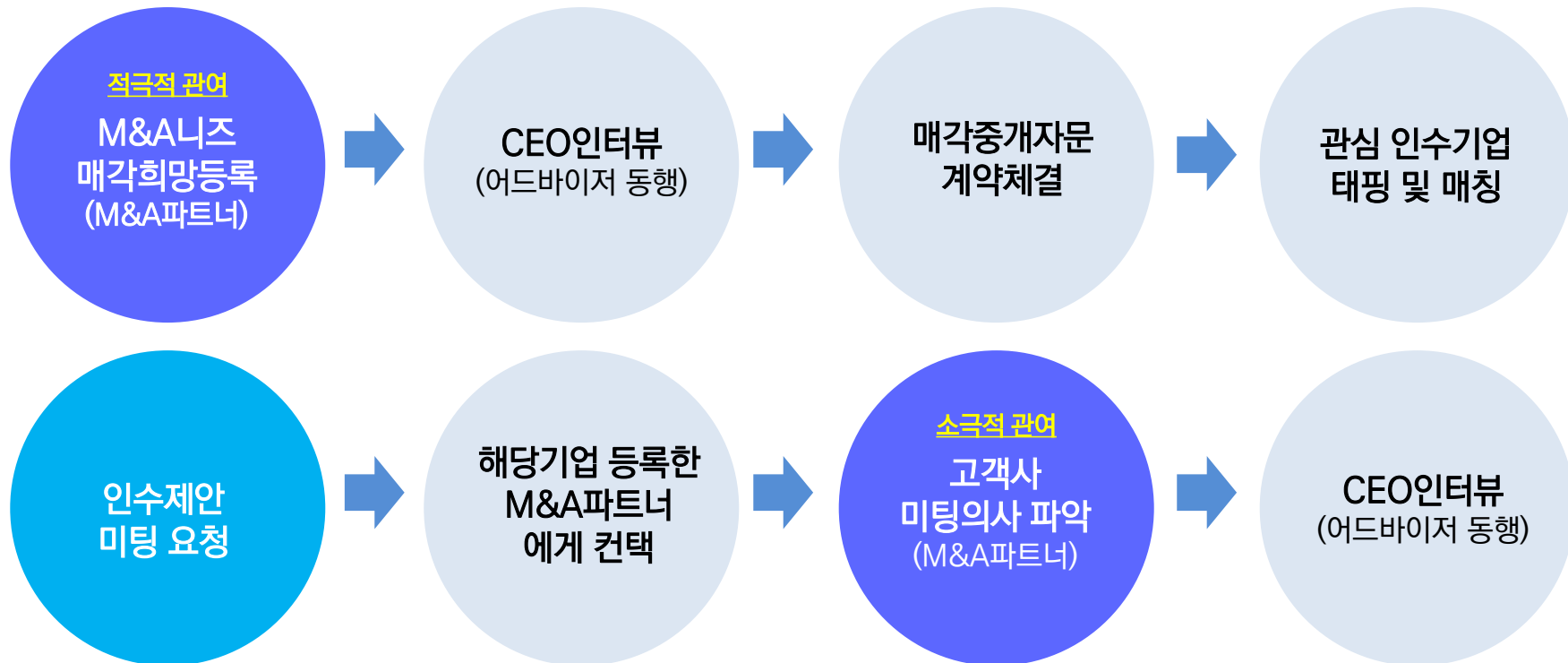
M&A파트너가 M&A매각희망 고객을 소개할 경우, 딜 사이즈 100억짜리 M&A 거래가 체결되면 중개수수료의 20%에 해당하는 7,000만원을 소개 수수료로 지급받게 됩니다.

M&A중개 프로세스



M&A파트너 역할

- 착수금 없지만 세무 기장 변경 & 사전 재무세무 실사 대응 컨설팅 제안 할 수 있음
- M&A중개계약 체결하더라도 착수금 등 별도 비용 부담 없음 (100% 성공 보수)
- 잠재 인수자 외부 태핑은 매각물건 사이즈에 따라 스킵할 수 있음 (플랫폼 내부 매칭으로만 진행)



스마트M&A 밸류업 컨설팅 _ 법인컨설팅 기회 모색

성공적인 기업매각을 위해서는 **인수자의 기업실사를 대비해 전문가와 함께 사전에 충분히 준비**하고, 일단 협상이 개시되면 빠른 시간내 신속하게 완료될 수 있도록 해야 합니다.

“

“성공적인 기업매각을 위한
거래중단 요소 제거 및 기업가치 제고 ”

”

재무관리 진단 및 개선

지분구조 정리

리스크 관리

기업규정 정비

가지금금 컨설팅

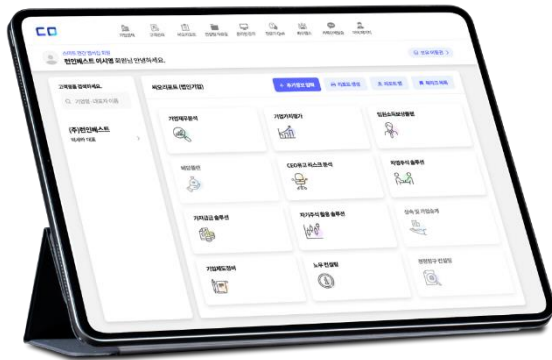
자금조달 컨설팅

가업승계 컨설팅

부동산 컨설팅

산업재산권 컨설팅

매각물건 등록 방법



‘씨오파트너’ 로그인 > 고객등록 > ‘M&A니즈’ 메뉴 진입

- 고객 유형 선택 후, 내용 입력하고 ‘등록하기’ 클릭
- M&A중개자문 신청 건은 씨오M&A센터에서 내용 확인 후 2영업일 이내 해당 M&A파트너에게 개별 연락 진행

※ 매각물건은 기업데이터 공유 및 분석, 관리를 위해 법인컨설팅 솔루션 ‘씨오파트너’ 유료회원 상태에서 등록이 가능합니다.

고객구분 ☐ 기장고객 ☐ 컨설팅고객 ☐ 보험고객

씨오리포트 공유하기 닫기

(주)원인베스트
박세라 대표 씨오특연임용장

M&A 니즈 M&A 소개수수료 정책 >

저장하기

니즈 유형 ☒ 해당없음 ☐ 검토가능 ☐ 매각희망 ☐ 인수희망

기업매각 니즈를 가지는 고객사의 정보를 등록해 주세요.
검토가능기업 또는 매각희망기업으로 등록시, 씨오파트너 M&A센터에서 씨오파트너 회원에게 직접 연락드리고, M&A중개 절차를 안내해드립니다.

M&A 중개 문의

M&A 니즈

고객구분 ☐ 기장고객 ☐ 컨설팅고객 ☐ 보험고객

씨오리포트 공유하기 닫기

(주)원인베스트
박세라 대표 씨오특연임용장

M&A 니즈 M&A 소개수수료 정책 >

상담시트 인쇄 임시

등록하기

고객 유형 ☐ 해당없음 ☐ 검토가능 ☒ 매각희망 ☐ 매각자문 ☐ 인수희망 ☐ 인수자문

1. 매각기업 주요 제품

입력

3. 사업분야 상세 설명

입력

4. 매출액 및 영업이익의 예상치, 향후 5년간 실적 전망

매각의사 없으나 인수자 측에서 먼저 미팅 요청시



외부에서 우리회사를 어떻게 평가하는지? (시장성, 경쟁력 확인 가능)
외부에서 바라보는 우리회사 기업가치는? (기회비용 검토)



- 대표이사에게 궁금증 유발
- 부담 없는 미팅 제안 (매각기업을 자문할 어드바이저 먼저 미팅 진행 후, 인수자 측 미팅 진행)

- 기존에 생각하지 못했던 인생의 또다른 선택 옵션이 생길 수도 있음
- 향후 회사의 지속성장 전략(또는 Exit전략) 수립을 위해 부담 없이 미팅해 볼 것을 제안
- 비밀유지협약(NDA)을 통해 당사자간 미팅 내용은 엄격한 비밀 유지 준수

고객에게 관심 인수자 미팅 의사 타진 전화 RP

M&A파트너

(간단한 안부 인사 후) 대표님, 제가 관리하는 고객사들 중에 가업승계를 고민하고 계시는 창업주분들이 많아 필요시에는 저와 전문가 네트워크로 연결된 중소기업 M&A중개기관을 통해 기업매각도 도와드리고 있는데요.

이번에는 반대로 대표님 회사 정도의 매출 규모를 가지면서 유사한 사업을 영위하는 매각가능기업을 찾고 있는 인수기업이 있어서, 부담 없이 한번 미팅을 진행해 보시면 어떨까 싶어 연락드렸습니다.

아직까지는 대표님께서 기업을 매각할 생각을 해 본적이 없으실 수도 있지만, 우리회사가 현재 외부에서 어떤 평가를 받을 수 있는지, 인수자 측에서 바라보는 우리회사 기업가치가 어느정도 되는지 확인도 해 보시는 차원에서 우리회사에 관심을 갖는 인수자가 있으면 한번은 만나보는 대표님들께서 의외로 많으시거든요.

곧바로 인수자 측과 미팅을 진행하지는 않을 거구요. 그 전에 먼저 매각기업측 중개자문을 진행할 회계사(세무사)님과 사전미팅을 해보시고, 궁금하신 점도 물어보고, 우리회사에 관심 갖는 인수자측과 미팅을 진행했을 때 장단점들도 한번 설명 들어 보신 뒤, 이후 인수자 측을 만날지 말지를 결정 하실 수 있습니다. 대표님 생각은 어떠실까요?