



이민법인 대양, 김지선 대표

해외 진출이 더 이상 일부 기업과 특정 계층만의 선택지가 아닌 시대가 되었다. 특히 미국 시장을 향한 한국 기업들의 움직임이 거세지는 지금, 이민과 비자 문제는 단순한 행정 절차가 아니라 기업의 전략, 개인의 인생, 그리고 국가 경쟁력과도 맞닿아 있는 핵심 과제가 되었다. 이런 변화의 한복판에서 이민법인 대양은 단순한 비자 대행 회사를 넘어, 개인과 기업의 글로벌 진출을 종합적으로 설계하는 법률 파트너로 존재감을 키워왔다. 2009년 설립 이후 이민법인 대양은 미국 변호사, 회계사, 세무사, 투자 전문가 등 각 분야 전문가들이 협업하는 통합형 시스템을 바탕으로, 해외 진출 과정에서 발생하는 복합적인 문제들을 해결해 왔다. '국경을 넘어 더 큰 기회를 향해 나아간다'는 철학을 담은 사명처럼, 이민법인 대양은 고객이 글로벌 시장이라는 넓은 바다로 나아갈 수 있도록 방향을 제시하고, 그 항로를 안정적으로 설계하는 동반자가 되겠다는 의지를 실천해 온 기업이다.

이민법인 대양

김지선 대표가 이민법인 대양을 이끌게 된 배경에는 단순한 사업적 기회가 아니라, 체류 신분이 한 사람의 진로와 인생 전체를 어떻게 제한할 수 있는지를 직접 체감한 개인적 경험이 자리하고 있다.

미국 유학 시절, 그는 능력과 의지 못지않게 제도와 신분이 사람의 가능성을 규정하는 현실을 가까이에서 목격했다. 꿈과 실력을 갖추고 있어도 체류 자격 하나 때문에 선택지가 줄어드는 상황은 결코 남의 이야기가 아니었다. 이후 그는 국내 이민·비자 분야에서 실무 경험을 쌓으며 현장을 익혔고, 보다 전문적이고 신뢰할 수 있는 서비스를 제공해야겠다는 문제의식을 품게 되었다. 그 결과 탄생한 것이 바로 이민법인 대양이다. 김 대표에게 대양의 출발은 사업의 시작이라기보다, 제도와 현실 사이에서 흔들리는 사람들에게 보다 정직하고 전문적인 해법을 제시하겠다는 결심의 실천이었다.

김지선 대표

김지선 대표가 조직을 운영하며 가장 중요하게 여기는 원칙은 분명하다. 바로 '성공, 정직, 전문성'이다. 언뜻 보기에 많은 기업이 내세울 수 있는 일반적인 가치처럼 들릴 수 있지만, 이민법인 대양에서 이 세 단어는 단순한 표어가 아니라 실무와 의사결정 전반을 관통하는 기준이다. 김 대표가 말하는 '성공'은 단지 비자 승인 한 건을 받아내는 차원의 결과가 아니다. 그것은 고객이 현지에 안정적으로 정착하고, 기업이 사업을 지속적으로 확장하며, 개인과 회사가 중장기적으로 미래를 설계할 수 있는 상태에 이르는 것을 뜻한다. 다시 말해 서류 하나의 통과가 아니라 삶과 사업의 연속성을 확보하는 것이 진정한 성공이라는 것이다.

'정직' 역시 이민법인 대양이 특별히 무게를 두는 가치다. 이민과 비자 시장은 고객의 불안과 절박함을 다루는 영역이기에, 때로는 듣기 좋은 말이 유혹처럼 작동하기 쉽다. 그러나 김 대표는 고객이 듣고 싶어 하는 말보다 반드시 들어야 하는 현실적인 방향을 제시하는 것이 진짜 전문가의 자세라고 강조한다. 가능성이 낮은 사안을 무리하게 낙관적으로 포장하기보다, 리스크와 제약을 정확히 설명하고 가장 현실적인 길을 함께 설계하는 것이 장기적으로 고객을 위한 길이라는 철학이다. 마지막으로 '전문성'은 단순한 경험의 축적을 뜻하지 않는다. 김 대표가 말하는 전문성은 복잡하게 얽힌 이민·비자 문제를 법률적으로 정확하게 해석하고, 실제 사례와 경험을 바탕으로 실행 가능한 해결책을 제시할 수 있는 능력이다.



그래서 이민법인 대양은 개별 건을 기계적으로 처리하는 방식이 아니라, 고객의 상황을 입체적으로 분석하고 그에 맞는 전략을 설계하는 데 집중한다. 이제 가지 원칙 위에서 이민법인 대양은 스스로를 단순한 서비스 제공자가 아니라, 고객의 미래를 함께 설계하는 책임 있는 파트너로 규정하고 있다.

법률·세무·사업 구조 통합 서비스

이민법인 대양의 가장 큰 특징은 "비자를 대신 신청해 주는 회사"라는 통념을 넘어선다는 점이다. 김지선 대표는 자사의 역할을 고객의 목적에 맞는 ‘전체 전략’을 함께 설계하는 일에 가깝다고 설명한다. 실제로 이민과 비자 문제는 단순히 신청서 작성과 인터뷰 준비만으로 해결되는 경우가 드물다. 개인의 자산 구조, 경력, 학력, 향후 체류 계획은 물론이고, 기업의 경우에는 미국 내 법인 구조, 고용 계획, 투자 형태, 세무 문제, 인력 운용 방식까지 긴밀히 연결되어 있기 때문이다. 개인 고객을 위한 영역에서 이민법인 대양은 투자이민인 EB-5를 비롯해 취업이민인 EB-1, NIW, EB-3 등 영주권 취득을 위한 다양한 프로그램을 진행하고 있다. 그러나 그 접근법은 단순히 “어떤 비자가 가능한가”에 머무르지 않는다. 고객이 왜 미국에 가고자 하는지, 어떤 방식의 정착을 꿈꾸는지, 향후 직업과 자산 계획은 어떠한지까지 종합적으로 검토한 뒤 장기적인 관점에서 가장 안정적인 경로를 제안한다.

기업 고객을 대상으로 한 서비스는 더욱 입체적이다. 주재원 비자 L-1과 투자비자 E-2는 물론, 미국 법인 설립, 인력 파견, 세무 구조 설계까지 함께 컨설팅한다. 여기서 중요한 것은 각각의 업무가 따로 놓이지 않는다는 점이다. 법인을 먼저 설립할지, 인력을 어느 시점에 어떤 형태로 파견할지, 투자 구조를 어떤 방식으로 짤지에 따라 비자 전략도 달라진다. 이민법인 대양은 바로 이 연결 고리를 하나의 그림으로 설계해 주는 데 강점을 지닌다. 김 대표는 이 점을 자사의 핵심 경쟁력으로 꼽는다. 비자만 따로 떼어 놓고 보는 것이 아니라, 기업의 사업 구조와 개인의 자산 계획까지 함께 고려하기 때문에 훨씬 더 안정적인 결과를 만들 수 있다는 것이다. 그래서 많은 고객이 대양을 단순한 대행업체가 아니라, “미국 진출을 함께 설계하는 법률 파트너”로 인식하고 찾고 있다. 이런 평가는 단순한 수사가 아니라, 이민법인 대양이 실제 현장에서 쌓아온 시스템과 결과에 기반한 신뢰의 표현이라 할 수 있다.

이민·비자 분야는 겉으로 보기보다 훨씬 복잡적이다. 하나의 케이스 안에 법률 문제, 세무 이슈, 투자 구조, 기업 운영 전략이 동시에 얹혀 있는 경우가 많다. 이민법인 대양이 업계의 다른 기업들과 차별화되는 지점도 바로 여기에 있다. 김지선 대표는 자사의 가장 큰 차별점으로 “통합형 전문가 시스템”을 꼽는다. 미국 변호사, 회계사, 세무사, 투자 전문가가 하나의 팀으로 유기적으로 협업하며, 복합적인 문제를 동시에 해석하고 해결할 수 있는 구조를 갖추고 있다는 것이다.



이 시스템은 단순히 전문가를 많이 보유하고 있다는 의미가 아니다. 실질적인 경쟁력은 서로 다른 전문 분야가 하나의 전략 아래 통합적으로 움직인다는 데 있다. 예를 들어 기업의 미국 진출을 돕는다고 할 때, 법률 전문가만으로는 충분하지 않다. 투자 구조가 비자 발급에 어떤 영향을 미치는지, 세무 설계가 기업 운영의 안정성에 어떤 변수가 되는지, 미국 현지 법인과 본사의 관계를 어떻게 정리해야 향후 인력 파견이 매끄러워지는지까지 함께 검토해야 한다. 대양은 이런 복합 과제를 한 팀 안에서 동시에 다룰 수 있는 구조를 갖추고 있다. 또 하나의 강점은 (사)김창준 한미연구원과 주한미국상공회의소(AMCHAM) 공식 자문사 활동과 한·미 정책 네트워크다.

대양은 단순한 수속 대행을 넘어 제도 변화 자체에 대응하고, 필요할 경우 그 변화를 이끌기 위한 논의에도 참여하고 있다. 이는 이민·비자 서비스가 개인 고객의 승인 여부만이 아니라, 국가 간 정책과 산업 구조의 변화 속에서 재편될 수 있다는 사실을 정확히 인식하고 있기 때문에 가능한 행보다. 결국 이민법인 대양의 경쟁력은 행정 처리 속도만이 아니라, 제도와 정책의 움직임까지 읽고 선제적으로 대응할 수 있는 넓은 시야에서 나온다고 볼 수 있다.

대양이 만든 전환점

이민법인 대양이 지금의 위상을 갖기까지는 단순히 많은 케이스를 처리해 온 시간이 아니라, 굵직한 위기 속에서 구조적인 해결책을 만들어낸 경험이 큰 역할을 했다. 대표적인 사례로 김지선 대표는 미국 조지아주에서 한국인 근로자들이 대거 체포된 사건 대응을 언급했다. 이 사건은 단순한 지역 뉴스가 아니라, 한국 기업의 미국 진출이 확대되는 상황에서 현지 제도와 규제, 인력 파견 구조가 얼마나 현실적인 리스크로 작용할 수 있는지를 보여준 상징적인 사건이었다. 기업이 투자를 단행하고 현지 사업을 확장하더라도, 비자와 체류 자격, 노동 관련 제도에 대한 정확한 이해와 대응이 뒤따르지 않으면 커다란 혼란이 발생할 수 있다는 사실이 적나라하게 드러난 것이다. 이민법인 대양은 이 사건을 일회성 사건 처리에 머무르게 하지 않았다. 이를 계기로 국회에서 ‘미국 비자 포럼’을 주관하며, 한·미 양국 국회의원 및 관계자들과 함께 제도 개선 방안을 논의하는 장을 만들었다.

이는 특정 고객의 문제를 해결하는 수준을 넘어, 구조적인 문제를 정책적으로 풀어보려는 시도라는 점에서 큰 의미가 있다. 업계의 많은 기업이 개별 케이스 처리에 집중하는 동안, 대양은 제도 자체가 만들어내는 위험을 공론화하고 개선의 방향을 모색하는 데까지 발을 넓혔다. 또 다른 의미 있는 성과는 과거 비자 발급 지연 사태에서 미국 이민국을 상대로 법적 대응을 진행해 승인 재개를 이끌어낸 경험이다. 이는 단순한 민원 제기나 절차상 문의 수준이 아니라, 실제로 법적 수단을 통해 상황의 전환점을 만든 사례로 평가할 수 있다. 이처럼 이민법인 대양은 위기를 ‘어쩔 수 없이 감내해야 하는 상황’으로 받아들이기보다, 법률적 해법을 통해 구조를 바꾸고 제도의 흐름을 움직이는 방식으로 대응해 왔다. 바로 그 점이 대양의 성과를 단순한 수치가 아니라 업계와 고객들에게 실질적인 변화를 만들어낸 기록으로 만들고 있다.

가장 큰 어려움 앞에서 더 강해진 조직

김지선 대표가 사업을 운영하며 마주한 가장 큰 어려움 가운데 하나는 트럼프 대통령 1기 시절 미국 비숙련 취업이민 프로그램(AP/TP) 문제로 인해 업계 전반의 비자 발급이 사실상 멈췄던 시기였다. 당시 많은 고객들의 케이스가 미국 대사관 단계에서 반려되거나, 이유를 알기 어려운 장기 지연에 빠지면서 개인의 삶은 물론 업계 전체가 깊은 혼란을 겪었다. 이민은 본래 시간과의 싸움인 경우가 많은데, 발급이 중단되거나 지연되는 순간 고객의 경력 계획, 가족의 거주 계획, 자산 배치, 기업의 인력 운용 등이 연쇄적으로 흔들릴 수밖에

없다. 그 시기는 단순한 행정적 병목이 아니라, 수많은 사람의 미래가 사실상 정지 상태에 놓인 시간이었다. 이민법인 대양은 그 상황을 "기다리면 언젠가 풀릴 문제"로 보지 않았다. 김 대표는 문제를 단순히 수동적으로 견디는 방식으로서는 고객을 보호할 수 없다고 판단했고, 미국 이민국을 상대로 행정소송을 제기하는 적극적인 대응에 나섰다. 이것은 결코 쉬운 선택이 아니었다. 시간과 비용, 전문성, 그리고 무엇보다 결과를 향한 강한 확신이 필요한 일이기 때문이다. 그러나 그 결과 해당 이슈를 계기로 비자 승인 절차가 다시 정상화되는 전환점을 만들 수 있었다.

더 주목해야 할 점은 그 영향력이 이민법인 대양 고객들만의 문제에 머물지 않았다는 사실이다. 당시 동일한 프로그램을 진행하던 전 세계 이민 업체 고객들에게까지 긍정적인 영향을 미쳤다는 점에서, 이 대응은 개별 회사를 위한 소송을 넘어 업계 전반의 숨통을 틔운 사건으로 볼 수 있다. 김 대표는 이 경험을 통해 위기 상황일수록 문제를 회피하거나 막연히 기다리기보다, 법률적 해결을 통해 구조를 바꾸는 것이 얼마나 중요한지를 다시 한 번 확인했다고 말한다. 이 대목은 이민법인 대양이 왜 단순한 수속 기관이 아닌지를 가장 선명하게 보여준다. 그들은 서류를 접수하는 데서 역할을 끝내지 않고, 필요하면 제도와 절차의 흐름 자체를 바꾸기 위해 움직이는 조직이기 때문이다.

미국을 중심으로 펼치는 글로벌 전략

이민법인 대양의 글로벌 전략은 단순히 해외 지사를 늘리거나 시장을 넓히는 방식의 외형 확장에 머물지 않는다. 김지선 대표는 현재 미국을 중심으로 개인과 기업이 미국 시장에서 성공하기 위한 미래와 준비에 최선을 다하고 있다고 설명한다. 이 말은 곧 미국 진출을 희망하는 고객들에게 가장 현실적이고도 지속 가능한 전략을 제공하는 데 역량을 집중하고 있다는 뜻이다. 특히 최근 들어 한국 기업들의 대미 투자가 확대되면서, 현지 인력 파견 문제가 그 어느 때보다 중요한 과제로 떠오르고 있다. 실제로 많은 기업들이 투자 이후에도 비자 문제 때문에 인력 운용에 어려움을 겪고 있는 것이 현실이다.

대양은 바로 이 지점에서 자신들의 역할을 분명히 한다. 한국 기업들이 보다 안정적으로 미국에 진출하고, 필요한 인력을 원활하게 파견할 수 있도록 법률적·제도적 해결 방안을 마련하는 데 적극적으로 힘쓰고 있다는 것이다. 이는 단순히 기업 한 곳, 프로젝트 한 건의 차원을 넘어, 한국 산업 전반의 글로벌 경쟁력과도 연결되는 문제다. 미국 현지에 공장을 세우고 사업을 확장하더라도, 핵심 인력을 적시에 파견하지 못하면 투자 효과는 반감될 수밖에 없다. 결국 비자와 이민 문제는 글로벌 전략의 하위 개념이 아니라, 전략의 성패를 좌우하는 핵심 요소가 된다.



이민법인 대양은 앞으로도 글로벌 정책 네트워크를 기반으로 각국의 비자 제도 변화를 선제적으로 분석하고, 고객 상황에 맞는 맞춤형 전략을 제공할 계획이다. 이는 제도가 바뀐 뒤에 허겁지겁 대응하는 방식이 아니라, 변화의 조짐을 미리 읽고 그에 맞는 준비를 설계하는 접근이다. 김 대표는 단순한 서비스 제공을 넘어 실질적인 문제 해결 역할을 수행해 나가겠다는 뜻을 분명히 하고 있다. 이런 전략적 태도는 앞으로 글로벌 시장의 불확실성이 커질수록 더 큰 경쟁력이 될 가능성이 높다.

비전

향후 5년을 내다보는 김지선 대표의 시선은 매우 분명하면서도 크다. 그는 이민법인 대양이 단순한 비자 서비스를 제공하는 회사를 넘어, 국가 차원의 제도 개선을 이끄는 역할을 수행하는 조직으로 자리매김하길 바라고 있다. 특히 한국 기업의 미국 진출이 지속적으로 확대되는 상황에서 인력 파견 문제는 더 이상 개별 기업의 애로사항이 아니라 구조적인 과제가 되었다고 진단한다. 이는 이미 현장에서 수많은 사례를 통해 확인된 현실이며, 해결 또한 개별 케이스 중심이 아니라 제도적 차원에서 접근해야 한다는 인식으로 이어진다. 이런 맥락에서 대양이 추진하고 있는 대표적인 과제는 한국인 전용 취업 비자(E-4) 신설이다. 김 대표는 이를 통해 기업의 안정적인 해외 진출을 뒷받침하고, 동시에 한국 청년들의 글로벌 일자리 확대에도 기여하고자 한다고 밝혔다. 이는 단순히 새로운 비자 카테고리를 만드는 행정적 아이디어가 아니라, 한국 기업과 인재가 세계 시장에서 보다 유연하게 움직일 수 있도록 구조적 기반을 마련하려는 구상이다. 다시 말해 이민법인 대양의 향후 목표는 고객 한 사람, 기업 한 곳의 성공을 넘어, 한국 사회 전체의 글로벌 이동성과 경쟁력을 강화하는 방향에 맞춰져 있다.

대표 개인의 꿈 또한 이 흐름과 맞닿아 있다. 김지선 대표는 이민법인 대양을 대한민국을 대표하는 글로벌 비자 법률 기업으로 성장시키는 것을 목표로

삼고 있다. 나아가 한국 기업과 인재가 세계 시장에서 경쟁력을 갖출 수 있도록 제도적 기반을 만드는 데 기여하고 싶다는 포부를 밝혔다. 여기에는 단순한 기업 성장 욕심이 아니라, 자신이 몸담은 분야를 통해 사회적 인프라를 바꾸고 싶다는 의지가 담겨 있다. 이민과 비자는 이제 특정인의 선택이 아니라, 국가 경쟁력의 한 축이 되고 있다. 김 대표는 바로 그 지점에서 대양이 해야 할 역할을 더 크게 그리고 있다.

마치며

사업의 규모와 성과를 넘어, 김지선 대표가 생각하는 ‘좋은 회사’의 기준은 의외로 선명하고 인간적이다. 그는 좋은 회사를 단순히 성과만 내는 조직이 아니라, 회사와 직원, 그리고 클라이언트가 함께 성장하며 성공하는 회사라고 말한다. 즉, 내부 구성원만 행복하거나 외형적 실적만 좋은 조직이 아니라, 함께하는 모든 주체가 장기적으로 가치를 만들어 가는 곳이어야 한다는 뜻이다. 결국 신뢰를 기반으로 지속 가능한 가치를 만들어내는 기업이 진짜 오래 가는 기업이며, 그런 회사가 좋은 회사라는 것이 그의 생각이다. 이 철학은 대양이 고객의 장기적 정착과 사업 안정성까지 '성공'의 범주에 포함시키는 태도와도 자연스럽게 연결된다. 함께 일하는 직원과 구성원들에게 보내는 메시지 또한 무겁고 진중하다. 김 대표는 이민과 비자 업무가 단순한 행정이 아니라 사람의 인생과 직결된 일이라고 강조한다.

하나의 서류, 하나의 판단, 하나의 대응이 고객의 미래를 좌우할 수 있는 만큼, 각자의 역할이 지닌 무게를 결코 가볍게 볼 수 없다는 뜻이다. 그래서 그는 구성원들에게 자신의 역할이 고객의 미래를 결정짓는다는 책임감을 가지고, 전문성과 윤리를 함께 지켜주길 바란다고 전한다. 이 당부는 단순한 내부 메시지가 아니라, 이민법인 대양이라는 조직이 어떤 태도로 운영되는지를 보여주는 압축된 선언이기도 하다. 서류를 처리하는 손끝에 누군가의 인생이 걸려 있다는 인식, 고객의 불안 앞에서 말을 아끼고 진실은 숨기지 않는 자세, 그리고 개인의 미래와 기업의 계획을 함께 떠받치는 전문성. 이 모든 것이 대양이 지향하는 좋은 회사의 모습 안에 녹아 있다.

인터뷰 말미에 김지선 대표는 오늘의 한국 사회와 기업, 그리고 독자들에게 꼭 전하고 싶은 메시지를 다시 한 번 또렷하게 남겼다. 그의 말처럼 이제 글로벌 진출은 더 이상 선택이 아니라 필수에 가깝다. 기업은 국내 시장만으로 성장의 한계를 느끼고, 개인 또한 더 넓은 무대에서 경력과 기회를 모색하는 시대다. 그러나 그 과정은 결코 낭만적 상상만으로 완성되지 않는다. 제도에 대한 이해 없이 접근할 경우 예상치 못한 리스크를 마주할 수 있으며, 실제로 미국 내 단속 사례처럼 기업과 개인 모두 큰 영향을 받을 수 있다. 글로벌 기회가 넓어진 만큼, 제도와 법률의 장벽도 더욱 복잡해졌기 때문이다. 바로 그렇기 때문에 이민법인 대양의 역할은 단순한 수속 지원에 머물 수 없다. 대양은 위험을 최소화하고, 대한민국 기업과 인재가 안정적으로 글로벌 시장에 진출할 수

있도록 돕는 파트너가 되겠다는 다짐을 분명히 하고 있다. 김지선 대표가 걸어온 길과 대양이 만들어 온 성과를 돌아보면, 이 말은 공허한 구호가 아니다. 미국 유학 시절 체류 신분의 한계를 몸소 겪었던 한 개인의 문제의식은, 2009년 글로벌 이민·비자 법률 전문 기업의 설립으로 이어졌고, 그 기업은 다시 개인과 기업의 미국 진출을 종합적으로 설계하는 통합 법률 파트너로 성장했다. 위기 때마다 소송과 정책 논의로 길을 열었고, 현장의 복잡한 문제를 제도적 개선의 과제로 끌어올렸다. 그리고 앞으로는 한국인 전용 취업비자(E-4) 신설 등 보다 큰 구조적 해법까지 모색하고 있다.

이민법인 대양의 이야기는 결국 한 회사의 성장기가 아니라, 국경을 넘어 기회를 찾는 시대에 필요한 전문성과 책임감의 이야기이기도 하다. 고객의 비자 승인은 끝이 아니라 시작이며, 법률 서비스는 절차가 아니라 미래 설계여야 한다는 믿음. 그것이 바로 김지선 대표와 이민법인 대양이 지금까지 걸어온 길의 핵심이다. 넓은 바다를 뜻하는 ‘대양’이라는 이름처럼, 이들은 앞으로도 더 큰 기회를 향해 나아가려는 사람들과 기업에게 방향을 제시하는 든든한航海자가 되려 하고 있다. 그리고 그 항로는 이미 시작되었다. **〈실록출판사〉**