

고객 중심의 차별화된 자산관리 솔루션을 제공하는 신한PWM



고객의 니즈와 규모에 따라 세분화한 자산관리

신한PWM은 고객의 니즈 및 자산 규모에 따라 고객별로 차별화된 사업모델을 운영 중으로, 그 모델은 고자산가 고객군을 관리하는 'PWM센터', 초부유층 기업가 고객을 대상으로 PB와 IB가 결합한 특화서비스를 제공하는 'PIB센터', 소수정예의 초고자산가 대상 최고 수준의 자산관리서비스인 '패밀리오피스센터'로 사업모델을 운영 중이다. 2022년 6월 현재 2개의 패밀리오피스센터, 1개의 PIB센터, 24개의 PWM센터를 운영 중이다.

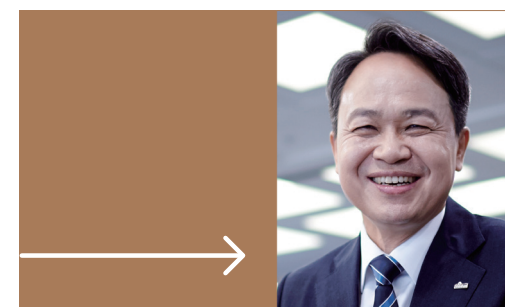
또 신한PWM은 상품 단위의 판매가 아닌 개별 고객 맞춤 포트폴리오 제안을 위해 종합적인 하우스뷰와 투자전략을 수립하고, 신한금융그룹의 폭넓은 네트워크를 활용하여 PWM전용 상품을 지속해서 발굴하고 있다. 또한 세무, 부동산 투자, 유언·상속 법률자문서비스, 기업승계 컨설팅, 자금조달컨설팅 등 다양한 분야의 전문가그룹이 입체적인 자문서비스를 제공한다. 한편 신한PWM 패밀리오피스는 투자 컨설팅 등 단순 자산관리 형태에서 벗어나 개인, 가문, 기업의 생애주기별 일대일 초밀착 자산관리서비스 제공은 물론, 그동안 기관투자자들만의 영역이었던 Club Deal(대규모 투자 시 여러 투자자가 함께 참여) 투자 기회를 제공하는 것이 특징이며 차별화된 멤버십서비스를 경험할 수 있도록 도와준다.

고객과의 접근성을 높이는 디지털 경영

신한PWM은 2021년 4월에 PB고객 전용서비스인 '솔(SOL) PB'를 출시하여 PWM센터 방문을 통해서만 가능하던 업무를 디지털프라이빗뱅킹서비스를 통해 손쉽게 제공받을 수 있다. 고객은 솔 PB를 통하여 신한은행과 신한금융투자의 자산 현황을 한 번에 볼 수 있으며, 고객이 설정한 키워드를 중심으로 금융·비금융 콘텐츠를 제공받을 수 있고, 다양한 이벤트와 서비스도 신청할 수 있다.

지난 7월에는 미래금융공간 '신한 디지로그'를 신한PWM 목동센터에 최초 도입했다. 신한PWM 목동디지로그센터에서는 기존과는 차별화된 프레젠테이션 형식의 상담을 진행하면서 개별 고객 맞춤 자산관리솔루션을 제공하고 있다. 또한 내점이 어려운 고객들에게는 언택트 상담실에 갖춰진 전문 화상시스템을 통해 PB팀장의 자산관리 상담뿐 아니라 다양한 분야 전문가들의 원격상담서비스도 활발히 제공하고 있다.

신한PWM은 2011년 금융권 최초로 은행과 증권이 만나, 각 분야의 전문가 그룹이 고객의 니즈에 맞는 차별화된 자산관리 솔루션을 제공하기 위해 도입된 금융복합점포 모델이다. 전문적인 자산관리 교육을 받은 프라이빗뱅크(PB)들은 고객별 맞춤서비스를 제공하며 그외 다양한 분야의 전문가 그룹은 입체적인 자문서비스를 제공한다. 또한 법인고객에게는 법인의 자금 관리 및 조달, 세무, 부동산, 회계까지 환경에 맞는 최적의 솔루션을 제공한다.



(주)신한은행 은행장 진옥동

신한PWM이 프리미엄브랜드지수 프라이빗뱅크 부문 15년 연속 1위 자리에 오르게 되어 큰 영광입니다. 신한PWM은 2011년 금융권 최초 금융복합점포 모델로 시작하여 최고의 자산관리 전문가들이 고객 니즈에 맞는 차별화된 서비스를 제공하고 있습니다. 앞으로도 임직원 모두는 고객 가치를 높이기 위한 시도를 이어 나가며 WM 시장의 새로운 패러다임을 선도하겠습니다. 감사합니다.