

5-1. PB Private Banker

각 지점, 센터, PWM센터

Q1 직무에 대해 소개해 주세요

PB는 현장의 최일선에서 개인·법인들을 대상으로 영업을 하는 직무예요. 자산의 관리나 활용에 대한 고민이 있는 개인/법인에게 시장 환경과 고객별 성향을 고려한 **적합한 solution**을 제공하고 있어요.

주요 영업 대상으로는?

UHNW Ultra-High-Net-Worth Individual, 초고액 개인 자산가, 법인, 금융법인

주요 상품으로는?

① 국내/해외주식 ② 금융상품 채권, 펀드, 신탁, ELS, WRAP 등 ③ 메자닌 ④ 부동산 자문
⑤ 상속·증여 ⑥ 퇴직연금 등이 있어요.

Q2 영업은 주로 어떻게 진행되나요?

HTS, MTS, 핀테크의 발달에 따라 단순 투자영역은 플랫폼에서 주로 이루어지고 있어요. 투자경험의 허들이 낮아진 만큼 찾아가는 서비스가 활성화 되고 있습니다.

UHNW 고객과 **법인 고객**에 대한 종합컨설팅을 제안하는 것이 중요해지고 있어 **본사와 외부 전문가 그룹과 연계**해 전문적인 서비스를 제공하고 있습니다.

Q3 영업지역은 어떻게 되나요?

지역마다 지점이 있지만 특별히 영업지역이 제한되지는 않아요. 고객이 있다면 어느 지역이든 영업을 가능하고, 지역과 관련 없이 더욱 적극적으로 **영업 기회**를 찾아야 합니다.

Q4 일반 지점/센터와 PWM센터의 차이는 무엇인가요?

일반 지점/센터는 각 도시의 거점지역에 위치해 있어요. 따로 고객을 구분하지 않고 전반적인 영업활동이 가능합니다.

PWM센터는 금융권 최초로 은행과 증권이 하나의 공간에서 자산관리 솔루션을 제공하는 금융복합점포입니다. 주로 고액 자산가와 법인 대상 영업활동이 이뤄지고 있어요.

5-1. PB Private Banker

Q5 부서에서는 하루를 어떻게 보내시나요?

전반적인 업무를 하루일과에 압축해서 표현하자면 다음과 같아요.

08:00	출근 후 현황 및 금융상품 확인. 당일 진행해야 할 업무 확인 등
08:10	팀 회의 진행 - 국내/해외 현황, 추천상품 및 일과 공유
09:00	주식 매매
~16:00	금융상품 제안서 작성 및 송부 고객 미팅 및 상품 제안, 신규 고객 발굴 외부영업
16:00 ~	고객 미팅 및 퇴근

Q6 업무상 협력부서는 어디인가요?

PB직무는 고객이 필요한 **금융 전반의 서비스를 제공**해주어야 합니다. 그 과정에서 유관 부서 협력은 필수고 다양한 케이스에서 발생되기 때문에 본사 모든 조직과 협력한다고 보시면 됩니다.

또한, 신한금융그룹 내 **계열사와 함께 협력**하여 고객이 필요한 전문적이고 종합적인 금융컨설팅을 제공하고 있습니다.

Q7 업무상 필요한 역량은 무엇인가요?

PB직무는 다양한 고객을 만나고 돌발적인 상황이 많이 나오는 만큼 **금융에 대한 전반적인 지식과 지속적인 학습**이 필요합니다. 또한, 고객의 관심사를 빠르게 파악하고 좋은 관계를 끌어낼 수 있는 **적극성과 일정 관리능력**이 필요해요.

영업 과정에서 외부활동이 많아 업무강도가 높고 많은 사람을 만나는 일이기 때문에 **체력, 스트레스 관리 능력**도 중요합니다.

마지막으로 본사와 협업하는 케이스가 많기 때문에 **대내외적인 커뮤니케이션 역량**도 중요한 부분이라고 생각합니다.