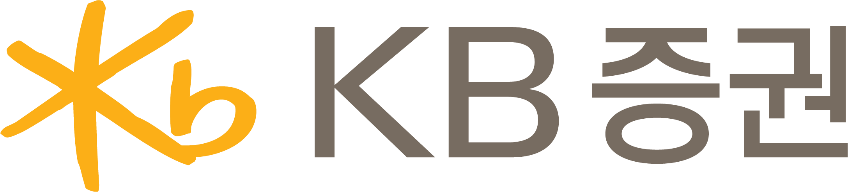
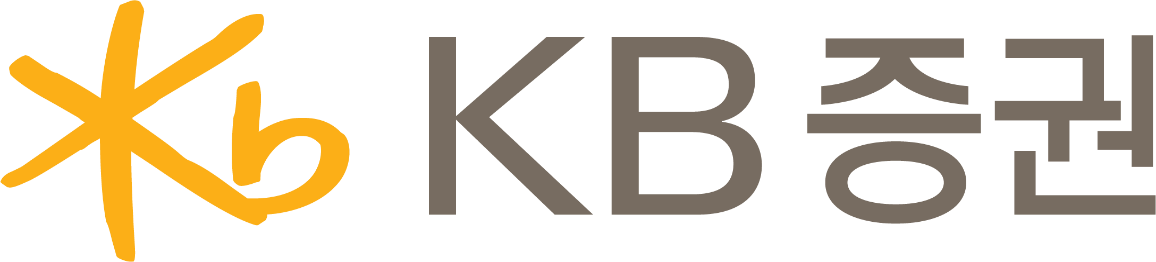
**2023년 하계 저학년 예비직무 전문가 과정**

**직무 로드맵 과제 보고서**



|  |
| --- |
| 기업명 : KB증권  산업명 : 증권업  직무명 : PB(프라이빗뱅커) |

**2023년 08월 11일**

|  |  |
| --- | --- |
| **조 명: 6조** | **담임멘토: 강주성 멘토님** |
| **팀 명: 금사빠** | **팀장 명: 천은호(재무금융회계학부)** |
| **팀원 명: 김나영, 김지원, 김효민, 이시아, 이현서, 장연승, 정현아** | |
| 부팀장 이시아(경영학부) | |
| 서 기 김지원(경영정보학부) 김효민(경영학부) | |
| 총 무 이현서(경영학부) | |
| 홍 보 김나영(경영학부) 정현아(경영학부) 장연승(경제학과) | |

**-목차-**

**Ⅰ. 개요**

**Ⅱ. 서론**

1. **공모전 참여 이유 및 기대효과**
2. 목적
3. 목표
4. 기대효과
5. **기업, 산업, 직무 선택이유**
6. 직무 선택이유
7. 산업 선택이유
8. 기업 선택이유
9. **주요 활동**

A. 경제 스터디

B. 설문조사

C. 현직자와의 인터뷰

**Ⅲ. 본론**

1. **산업분석**
2. 증권업의 정의
3. 증권업의 특징
4. 증권업의 시장과 전망
5. 증권업 트렌드 및 비전
6. **기업분석**
7. 기업명
8. 기업 소개 및 개요
9. 기업 기본 정보
10. 기업 특징 및 주력사업
11. 복리후생/기업문화
12. 채용정보
13. **직무분석**
14. 직무 기본 분석

가) 직무명

나) 직무의 의미(정의)

다) 직무의 업무

라) 직무의 목적/목표

마) 직무의 대상

바) 평균임금(신입포함)

사) 직무의 장점

아) 직무수행 시 극복사항 및 해결과제

자) 현재 및 미래 전망과 비전

B. 직무 요구 역량 분석

가) 대학교육

나) 자격증

다) 외국어능력

라) 교내외 활동 및 프로그램

마) 태도

바) 기타

**4. 표준 커리어플래너**

**Ⅳ. 결론**

1. **결론 및 요약**
2. **참여 소감**

**Ⅴ. 별첨**

1. **참고자료 및 자료조사 출처**
2. **인터뷰 원문**

**Ⅰ. 개요**

**Ⅱ. 서론**

1. **공모전 참여 이유**

**A. 목적**

본 팀은 모두 경제 경영을 전공하는 학생들이 모인 팀으로 본인의 전공을 살리는 취업 준비를 하고자 JCoREP 활동을 지원하게 되었다. 또한 팀원들 모두 아직 자신의 관심 직무에 대한 구체적인 정보와 입사에 필요한 조건들을 모르고 있다는 공통점이 있었고 이번 JCoREP 활동을 통해 진로에 대한 명확한 방향성을 잡아보자는 공동 의지를 다졌다. 직무 분야로는 문과 취업에서 상대적으로 전공 지식이 중요하게 평가되는 금융분야를 선택하게 되었다. 또한 단순한 취업을 넘어 그 후에도 계속해서 성장해나가는 사람이 되려는 의지를 다지는 의미로 “금융 분야의 전문가가 되자”는 목적을 세웠다. JCoREP을 진행하며 그 목적 아래에서 개개인이 어떤 전문가로 성장할지 구체적인 방향성과 그 목적을 달성하는 계획를 세우겠다는 목표를 가지고 있다.

**B. 목표**

1. 금융 산업 안에서 자신이 관심있는 금융 취업분야를 조사하고 직무의 종류, 역할을 이해한다.
2. 현직자의 인터뷰를 통해 현재 금융권의 트렌드를 파악하고 현직자의 생각을 접하여 취업 준비 과정에서 다른 학생들과 차별화된 스펙, 경험에는 무엇이 있을지 탐구한다.
3. 금융권 취업에서 기본적으로 필요한 금융 지식, 시사에 관련해서 분석하는 스터디를 통하여 경제 지식에 익숙해진다.
4. 다수의 현직자와의 소통을 통해 직무에서 성공할 수 있는 방향성에 대한 다양한 관점과 대학생이 가져야하는 태도를 파악한다.
5. 개별 커리어 플래너는 이 모든 활동들을 바탕으로 작성하여 진로를 방향성과 앞으로 해야할 활동들의 계획을 더욱 구체화시킨다.

**C. 기대효과**

1. 현직자의 시선을 담은 인터뷰 내용을 바탕으로 증권사 pb 직무에서 요구하는 역량에 대해 이해하고 그 역량을 키우기 위한 활동들을 탐구한다.
2. 금융권 취업을 위한 학년별로 해나갈 구체적인 계획을 수립하고 이를 해나갈 의지를 다지며 준비성을 키워나간다.
3. 다양한 회의와 여러 팀 활동들을 통해 협업의 과정에서 소통과 이해의 가치를 깨닫고 더 나은 팀원이 되는 방법을 고민하여 추후에 다른 활동 안에서도 그 역량을 키워나고자 노력한다.
4. 보고서 작성, ppt 제작 시에 팀원들과 적극적으로 소통하고 능동적으로 참여하여 주도적으로 프로젝트를 이끌어 나가는 경험을 한다.
5. **직무, 산업, 기업 선택이유**

**A. 산업 선택이유**

1. 금융권 취업에 대한 학생들의 높은 관심도 : 저성장 시대에 높아진 자산관리에 대한 관심으로 인해 학생들의 금융, 경제에 대한 관심은 높아지고 있다. 또한 문과 전공의 학생들이 높은 보수를 받을 수 있는 직군으로 금융권 취업을 선호하는 추세이다. 그중 증권사는 고액 자산관리, 기업 투자를 중심으로 하기 때문에 높은 수익성을 보유한 산업으로 가장 높은 연봉과 다양한 성과급제가 갖추어진 산업이다. 또한 증권업은 자본주의 시장에 가장 선두에 있는 산업이기 때문에 취업을 준비하는 학생들에게 매력적으로 다가올 수 있다고 판단했다.
2. 전공 적합성 : 금융권 취업은 다른 문과 취업에 비해 관련 지식을 갖추었는지에 여부가 입사의 중요한 조건이다. 금융권은 업무 상 문제를 해결하고, 고객과의 원활한 소통이 요구되는 분야이므로 경영, 경제의 전공 지식들이 취업 시에 큰 장점으로 작용한다.
3. 낮은 정보 수집 가능성 : 국민대 안에서는 금융 취업 분야에서 증권사에 비해 은행 취업에 관심도가 높은 편이다. 따라서 팀원들 중 다수가 상대적으로 증권사 취업 정보 수집이 어렵다고 느꼈다. 이번 JCoREP 활동을 통해 증권사 취업 로드맵을 직접 만들어 학생들에게 알리는 것이 학생들에게 증권사에 관심이 없던 학생들에게는 취업에 대해 알리고 관심이 있는 학생들에게는 더 양질의 정보를 제공할 수 있다는 측면에서 본 보고서가 의미 있을 것이라고 생각하였다.

**B. 직무 선택이유**

증권사에 다양한 직무를 조사하다 성과급제가 발달해 개인 역량에 즉각적인 보상을 받을 수 있는 영업직의 장점이 크게 다가와 회사 내 영업직에 해당하는 ib와 pb에 대해 더 자세한 조사를 해나갔다. 그 중 PB가 팀원들의 소통을 선호하는 성향, 적극성, 능동성 중시, 개인의 능력에 따른 보상을 중시하는 성향에 적합하다고 판단하여 최종 직무를 증권사 PB로 선정했다. 더불어 증권사 pb는 다양한 투자, 자금조달, 금융 상품과 관련된 경험이 가능하다는 장점이 있다. 더 나아가 자본주의 시장에 가장 선두에 있는 직업으로 시대에서 가장 빠르게 움직이는 산업들을 가까이서 분석하고 투자 할 수 있다. 이를 통해 새로운 산업 관련 종목들에 투자를 하고 같이 성공을 느끼는 것은 현재 산업 발전 방향의 기여할 수 있는 직무라는 장점으로도 이어진다.

**C. 기업 선택이유**

: 증권사 내에서는 대형 증권사, 중형, 소형 증권사 간의 차이는 크다. 대형 증권사는 pb가 하는 자산관리 활동들을 적극적으로 지원해주고, 업무의 체계가 더 확실하게 잡혀있는 편이다. 이러한 특징들로 미루어 보아 신입들이 업무를 더 체계적으로 배워 해나갈 수 있는 회사가 대형 증권사로 판단하였고 kb와 nh 증권을 조사, 인터뷰 하였다. 그 중 kb증권이 더 적극적으로 신입 채용을 하고 있다고 판단하였다. 왜냐하면 nh증권보다 신입 pb의 채용인원이 더 많았고 kb 증권이 타 기업과 채용 공고 이후 다양한 채용 토크쇼와 직무 인터뷰를 제시하며 적극적으로 채용을 홍보하고 있기 때문이다. 더불어 kb 증권은 Ib에 사업을 치중하고 있는 타 기업들과 달리 ‘프라임클럽’, ‘이지포트폴리오 서비스’와 같은 사업 계획을 통해 pb를 활용하는 사업을 제시하고 있다, 이러한 부분에 있어 kb 증권을 해당 기업으로 선정하게 되었다.

**Ⅱ. 본론**

1. **기업분석**

**A. 기업명 : KB증권**

**B. 기업 소개 및 개요**

: KB증권은 고객의 가장 가까운 곳에서 전문성을 바탕으로 한 투자서비스로 깊은 신뢰를 받는 증권회사로 국내 최대 KB금융그룹의 100% 자회사다. 따라서 안정적인 구조를 확보하고있다. “최고의 인재와 담대한 혁신으로 가장 신뢰받는 평생투자파트너”라는 비전 아래 개인고객의 금융자산 증대와 기업고객의 성공적인 성장을 위한 최적의 투자솔루션을 제공을 목표로 성장해나가는 기업이다. 구체적으로는 변화하는 금융 및 디지털 환경에서 담대한 혁신으로 새로운 고객 가치를 만들어 내는 증권회사를 목표로 하고 있으며 기업의 사회적 책임과 사회공헌 활동을 통해 나눔과 상생을 실천하는 증권회사로 노력도 진행 중이다.

**C. 기업 기본 정보**

**D. 주력 사업**

**가) kb 에이블 어카운트- 이지포트폴리오**

: KB 에이블 어카운트(able Account) 별칭 이지포트폴리오는 개인이 하기 어려운 자산관리를 체계적으로 해주는 kb증권 랩어카운트 상품이다. 이는 기존에 본서에서 일괄적으로 제공되던 상품에서 벗어나 pb가 상품을 제공한다는 특징을 보인다. 개인 투자 성향에 따른 맞춤 구성이 자유롭게 하는 데에 포인트를 맞춘 것이다. 포트폴리오 변경에서도 지점운용자와 간단한 통화 절차 후에 쉽고 빠르게 처리할 수 있다는 게 장점을 가진다. Pb에게 비대면 서비스의 확충을 지원해주는 사업이다.

**나) 프라임 클럽**

: 프라임 클럽은 KB증권이 2021년 4월 국내 증권사 최초로 내놓은 투자정보 유료구독서비스로 올해 9월 회원 30만명을 돌파했다. 프라임 PB 서비스는 어떤 종목을 매수·매도하고 보유 종목을 어느 시점에 팔아야할지 조언을 구하거나 원하는 성격의 금융상품을 요청하면 전담 PB가 1대1 대화나 전화 통화로 답변을 하고 해당 종목의 실적 추이, 수급 상황을 설명하면서 매수도 시점을 추천해주는 업무를 맡는다. 디지털 전환을 통해 수수료를 인하하는 동시에 가입자들의 투자 편의성도 높였다 비대면 IRP 계좌를 개설 시 운용관리 및 자산관리 수수료를 평생 면제하는 혜택 등 수익률과 연계되는 비용절감을 위해 다양한 수수료 할인 정책을 제공하고 있다.

**E. 복리후생 / 기업문화**

* + 1. 하향식 의사결정 구조 – 경영진의 의견이 실무자에게 전달되는 상향식 의사결정 대신 개인 pb의 의견전달이 용이한 의사결정 전달 방식을 보임
    2. 자기계발비 지원 - 기타 자격증 비용 지원 및 공부 지원이 활성화되어 있디.
    3. 복리후생(현금성 복지 부분) – 명절 귀성비 지급, 통신비 월 5만원 지원, 치과 포함 의료비 지원(직계 가족까지 포함), 사내식당 이용, 분단위로 야근비 지급

**F. 사업계획**

* + 1. 사업별 성장 및 사업포트폴리오 다변화로 수익기반을 강화
    2. WM, S&T, IB부문을 중심으로 고객 및 자산의 확대, 시장 지배력의 강화, 신규 수익원육성
    3. 조직개편을 통해 트레이딩과 세일즈 기능이 통합된 세일즈앤트레이딩(S&T)부문에 대해서 운용 전문성 제고, 기관 세일즈 역량의 확대를 통한 자본시장 관련 사업경쟁력 강화
    4. 디지털부문을 중심으로 회사의 디지털 전략에 대한 방향과 거버넌스를 강화하고, MAU 기준 업계 선두로 올라선 엠마블(M-able)을 최고의 금융투자 플랫폼으로 육성
    5. ESG관련 사업 확산 : ESG관련 외부 단체, 이니셔티브와 연계 강화, 해외 현지법인의 ESG 경영체계 수립, 탄소배출권 관련 사업역량 강화

**G. 채용정보**

**가) 직무 상세**

: 증권 영업점 PB, 개인/법인고객에 대한 주식, 금융상품 등 자산관리서비스 제공

**나) 지원자격**

: 4년제 대학(원) 기졸업자 및 해당년도 8월달 졸업예정자 또는 다음년도 2월달 졸업예정자 / 관련 규정상 채용에 결격 사유가 없는 사람 / 외국인의 경우 국내 취업에 결격 사유가 없는 사람(E-7)비자 취득 포함 / 해외 여행에 결격 사유가 없는 사람 / 남성의 경우 병역필 또는 면제자

**다) 우대사항**

1. **영입 프로세스(순서)**
2. 공고 및 입사지원서 접수

서류전형 : 합격자발표

1. 온라인 필기전형 (인적성 검사)
2. 대면 1차 면접 (실무진 면접)
3. 인턴 수행
4. 대면 2차 면접(임원 면접)
5. 입사 검진
6. 최종 합격자 발표

**라) 필요 자격 및 우대사항**

* 1. 근무 지역 : 지점(수도권, 대전권, 부산권)
  2. 지원자격 : 4년제 대학(원) 기졸업자 및 해당년도 8월달 졸업예정자 또는 다음년도. 2월달 졸업예정자 / 관련 규정상 채용에 결격 사유가 없는 사람 / 외국인의 경우 국내 취업에 결격 사유가 없는 사람(E-7)비자 취득 포함 / 해외 여행에 결격 사유가 없는 사람 / 남성의 경우 병역필 또는 면제자
  3. 우대사항 : 금융자격증 (KICPA, AICPA, 세무사, 보험계리사, CFA, CFP 등) 및 IT 관련 자격증(정보처리기사, SQLD, ADsP, 클라우드 관련(AWS, AZURE, GCP)등) 소지자 / 외국어 활용능력 우수자

**마) KB 증권 취업 팁 요약**

KB 증권의 비전과 핵심가치 : 탁월한 전문성과 글로벌 역량을 기반으로 최적의 투자기회를 발굴, 고객에게 최상의 금융솔루션을 제공한다.

1. 인화 : 고객의 성장과 자본시장의 혁신이라는 공동의 목표를 달성하기 위해 상호 존중과 Teamwork, 애사심을 최우선의 행동규범으로 삼는다.
2. 탁월 : 금융 전문성과 글로벌 Insight를 바탕으로 고객에게 가장 앞서고 차별화된 투자솔루션을 제공한다.
3. 신뢰 : 서비스와 상품의 퀄리티, 금융거래 및 고객정보의 보안과 안전에서 가장 책임감있고 신뢰받는 증권사를 추구한다.

위의 핵심가치를 바탕으로 역량 어필이 중요할 것이다. 역량 어필로는 자신의 전문성과 직무에 대한 지식을 중점적으로 어필하되, 자신의 소통력과 팀워크, 협력에 대한 능력을 어필하면 좋을 것이다. 마지막으로 자신이 해당 직무를 얼마나 가고 싶은지에 대한 열정까지 드러낸다면 원활하게 면접을 마무리할 수 있을 것이라고 본다.

1. **산업분석**

**A. 증권업의 정의**

증권이라면 주식과 채권을 말하는데, 증권업은 증권매매의 특성에 따라, ① 증권이 최초로 발행되는 과정에서 판매를 하는 상인이나 중개인 역할을 하는 인수업(引受業:underwriter), ② 이미 발행된 증권을 그 후에 사고 파는 과정에서 중개인 역할을 하는 중개업(仲介業:broker), ③ 자기 돈으로 사고 파는 자기매매업(自己賣買業:dealer) 등의 3가지로 나눌 수 있다.

**B. 증권업의 특징**

**가) 강한 경기 순응성**

증권업은 기본적으로 은행업, 보험업과 함께 금융업 분야에 속하며 산업 생태계에서 자금조달의 역할을 하며 다른 모든 산업들의 최후방 산업으로 자리하고 있다. 경기가 불황에서 호황으로 접어들 경우 금융업이 가장 선도적으로 회복하며 이어서 다른 산업들이 회복하는 경향이 있다. 한 나라의 경제가 침체에 빠졌다가 회복기에 접어들 경우, 주식시장에서 증권주는 은행주, 건설주와 함께 먼저 움직이는 경향이 있어서 경기 순응성이 강하다. 증권업은 증권시장의 호황과 불황을 함께 따라간다. 시장이 호황인 경우 취업 선호도, 증권주의 주가 및 실적이 모두 호전된다. 하지만 불황의 경우 정반대의 상황이 나타난다. 증권시장처럼 증권주도 수시로 가격이 급등했다가 떨어지는 주식의 속성을 가지고 있다.

**나) 비즈니스 모델**

증권업의 비즈니스 모델은 IB (투자은행), 자산운용, 리테일, 홀세일 이렇게 크게 4가지로 나눌 수 있다. IB는 Investment Bank의 약자로 투자은행업무를 뜻하며 DCM, ECM, M&A,부동산금융, PF, 대체투자 등을 다룬다. 자산운용은 회사 내부 자산 운용으로 주식, 채권, 통화, 원자재 등 다양한 투자자산에 대한 투자전략을 수립 및 실제 운용하는 것을 말한다. 리테일은 증권사 판매상품을 판매하는 영업을 의미하며, 홀세일은 기관투자자 및 일반 법인 등을 대상으로 주식, 선물, 옵션, 파생상품 등을 중개 및 관련 토탈 금융서비스를 제공하는 것을 의미한다. 리테일은 개인을 대상으로, 홀세일은 기관을 주 대상으로 한다는 것에서 차이가 난다.

**다) 증권사 사업모형과 수익구조**

증권업의 본질은 자본시장에 참여하고자 하는 자들(고객)의 유가증권 거래를 돕는 일이며 이를 통해 수수료를 수취하는 것이다. 즉 자본시장에서 중개기관의 역할을 자처하는 것이 바로 ‘증권사’이다. 여기에 미국식 투자은행(IB) 사업모형을 적용하여 자기자본을 이용한 시장참여(투자)를 통해 수익을 추구하는 것까지 포함한다. 증권사의 기본 업무는 총 3가지로 요약할 수 있다. ① 인수(underwriting) ② 위탁매매(brokerage) ③ 자기매매(dealing)이 바로 그것이다.

먼저 인수란 기업의 유가증권 발행을 돕는 행위이다. 기업 입장에서 사업을 영위하기 위한 자금을 조달할 때 주식이나 회사채 발행으로 조달할 수 있을 것이다. 그러나 해당 기업이 신생 기업이라면 누구도 선뜻 나서서 자금을 조달해주진 않을 것이다. 이 때, 자본시장에서 명성과 오랜 경력을 갖고 있는 증권사가 인수자로 나서 자금조달을 주선하는 것이다. 기업 입장에서는 일정 수수료를 지급하고 자금조달의 실패 여부를 걱정하지 않아도 되며, 증권사 입장에서는 수수료 수익을 얻을 수 있다. 이때 증권사는 본인들이 기존에 자본시장에서 쌓아온 명성과 네트워크를 이용하여 투자자를 모집하고 주선한다. 이것이 바로 인수(underwriting) 업무이고 증권사가 곧 인수인(underwriter)가 된다. 즉 인수는 유가증권 발행에 의한 자금조달을 IB가 보장하는 행위를 일컫는다.

위탁매매는 영어로 brokerage이며 증권사가 주식, 채권 등 증권의 매매를 대행해주고 그에 따른 수수료를 수취하는 것을 말한다. 이 때 증권사는 순수하게 중개인의 역할만 수행한다. 우리가 일반적으로 가장 잘 알고 있는 증권거래수수료가 바로 이 위탁매매 수익에 해당한다. 최근 코로나19로 인해 증시가 급반등하는 과정에서 소위 동학개미라고 불리는 개인투자자들이 대거 증시에 유입되며 증권사의 위탁매매 수수료수익이 급증한 것이 이와 같은 맥락이라고 볼 수 있다.

자기매매는 영어로 dealing이며 증권사 본인이 거래당사자가 되어 직접 투자자와 증권을 거래하는 행위를 말한다. 이 때 증권사는 자기자본을 이용하여 시장에 존재하는 유가증권 및 투자자산에 직접적으로 투자하여 시세차익 등을 추구한다. 요약하자면 인수는 발행시장에서의 중개이고 위탁매매와 자기매매는 유통시장에서의 중개라고 이해할 수 있다.

**C. 증권업의 시장과 전망**

* 1. 근래 국내 경제성장 둔화와 코로나 팬데믹으로 인해 상장기업의 이익이 정체되고 이에 따라 주식의 거래대금이 감소함에 따라 증권사 수익성은 점점 낮아지고 있다.
  2. 다만 단기적으로 증권업의 전망을 살펴보자면, 올해 초 증시 회복과 금리인상 사이클 종료의 영향으로 투자자예탁금이 꾸준히 증가하고 있다. 이에 따라 리테일 비중이 높은 증권사들은 불황기 떠났던 개인투자자들이 복귀하면서 브로커리지 및 상품판매 수익의 증가 가능성이 기대된다.
  3. 증권업 영업환경은 부정적인 상황이지만 증권사들이 그 동안 수익구조 다변화 및 자기자본 확대 등으로 기초 체력을 올린 만큼 대응력도 좋아져 과거 경제위기보다 실적이 나쁘지 않을 것으로 예상된다. 다만 구조적으로 시장금리 상승으로 인한 자본시장 유동성 감소가 진행되고 있다는 점이 리스크로 작용할 수 있다.
  4. 국제신용평가기관인 무디스는 2022년 국내 증권산업 전망을 종전의 ‘안정적’에서 ‘부정적’으로 낮췄다. 이러한 조정의 이유로는 한국 증권사들의 부채 규모가 계속 커지고 있으며, 고위험 추구가 지속되면서 자산 위험성이 높아질 것이 예상되기 때문이다. 마지막으로 국내 증권사들은 주식 위탁매매에 집중하고 있어서 수익 측면에서도 불안전하다고 평가하였다. 이에 각 증권사는 이러한 생존 위기를 극복하고자 기존의 매매 중심에서 인수·합병 자문, 자산관리, 장외 파생상품 판매 등에 사업 분야를 개척하여 새로운 고객 유치와 다양한 사업전략을 통해 수익성을 높이고자 노력하고 있다.

**D. 증권업의 트렌드 및 비전**

* 1. 증권업계는 최근 코로나 팬데믹, 금리인상과 경기침체를 겪으면서 큰 구조적 변화를 겪고 있다. 특히, 증권사들의 가장 큰 수입원인 위탁매매 수수료는 최근 인구고령화와 지속적인 국내경제의 저성장으로 인해 수익성이 점점 하락하고 있다.
  2. 4차 산업혁명의 진행으로 인한 정보통신기술의 발달은 디지털의 혁명으로 이어져 암호화폐, 신종 투자상품 등으로 인해 증권시장의 투자환경이 급속하게 변화하게 되었다. 이처럼 금융시장의 디지털화로 인해 각 증권사는 온라인을 통한 위탁매매 고객을 유치하고자 치열한 경쟁을 하고 있다.
  3. 핀테크의 발전으로 기존 증권사 업무영역의 서비스를 비금융기업이 직접 고객에게 제공할 수 있게 되었고 이에 따라 증권사들은 타 증권사 뿐만 아니라 비금융기업과도 생존을 위한 경쟁을 해야 하는 상황이다.
  4. 거래량 감소로 수익이 악화하고 있는 증권시장에 새로운 시장이 형성되고 있다. 블록체인 기술을 기반으로 한 증권형 토큰(Security Token)시장이다. 이제 막 시작된 시장이지만 앞으로 증권업계의 새로운 수익을 창출할 차세대시장으로 기대를 한 몸에 받고 있다. 이 시장은 2030년까지 2경원에 이르는 초거대시장을 형성할 것이라 예상된다.

**3. 직무분석**

**A. 직무 기본 분석**

**가) 직무명 :** 증권사 PB

**나) 직무의 의미**

증권사 pb는 본질적으로 고객의 자산관리를 담당해주는 역할을 하며 개인과 기업을 모두 만나는 직무이다. 증권사 PB(Public Banking) 직무는 증권사의 Private Banking 부문에서 특정 대상 고객들을 대상으로 전문적인 투자와 금융 상담 서비스를 제공하는 역할을 수행한다. 과거 주식 브로커리지만을 영위하던 때와는 다르게 유동성이 풍부한 법인을 찾아내서 금융상품을 제시하는 등 대상 고객이 다양해지고 있다. 이러한 대상 고객들은 일반 개인 고객보다 높은 수준의 자산과 금융 복잡성을 가지고 있는 특징이 있다. PB 전문가들은 고객들과 긴밀한 관계를 구축하여 고객들의 금융 목표와 우선순위를 파악하고, 이를 기반으로 맞춤형 금융 전략을 수립하기도 한다. 주식, 채권, 펀드, 부동산 등 다양한 자산 클래스를 고려하여 포트폴리오를 구성하고, 고객의 투자 프로파일과 리스크 허용 수준을 고려하여 적절한 투자 제안을 제공한다.

PB 직무는 금융 시장 동향을 지켜보고 최신 투자 기회와 위험 요소를 분석하여 고객들에게 제공하는 금융 상식을 높이는 데에도 노력한다. 다양한 금융 상품과 서비스를 제공하고, 금융 상품들 간의 상호 연계를 통해 고객들에게 효율적인 금융 솔루션을 제시하며 고객 중심의 서비스 제공과 신뢰 관계 구축 강조를 중점으로 업무를 수행해 나가야 한다. 전문적인 지식과 커뮤니케이션 능력을 바탕으로 고객들이 원하는 금융적 목표에 도달하기 위해 지속적으로 노력해야 하는 직군이기도 하다.

**다) 직무의 업무**

증권사 PB 직무는 다음과 같은 구체적인 업무를 수행한다.

1) 신규 고객 발굴: PB 직무는 우선적으로 신규 고객 발굴을 위해 기존 고객을 통한 연결을 강화시키거나, 제안서를 작성하여 발송하는 업무를 수행한다.

2) 투자 상담: 고객의 투자 프로파일, 리스크 허용 수준, 자산 클래스를 고려하여 고객이 어떤 항목에 투자를 해야 하는지에 관한 제안을 제공한다. . 주식, 채권, 펀드, 부동산 등 다양한 자산 클래스를 고려하여 포트폴리오를 구성하며, 투자 수익을 극대화하고 리스크를 관리한다.

3) 금융 시장 분석: 미국 증시와 주요 뉴스, 리서치 부서와의 협업을 통해 금융시장에 대한 분석을 한다. 실황 자체가 매우 크기 때문에 본사의 리서치 센터에서 나오는 요약 자료들을 참고한다. 관련 심화된 내용은 개인 역량으로 정보 탐색에 들어가는 과정을 거치기도 한다. 또한 고객에게 어떤 투자 정보를 제공할 지에 대해 고민하고, 다양한 투자에 대한 전략을 수립하기도 한다.

4) 금융 상품 제공: 고객 맞춤형 포트폴리오를 고객에게 제공함으로써 투자 수익을 극대화하고 리스크를 관리한다. cs팀 업무 담당 pb는 상품 담당하기 때문에 pb가 상품을 판매하는 역할을 한다고 볼 수 있다.주식뿐만 아니라 채권, 펀드, 랩 등 다양한 금융상품을 활용하여 자산 컨설팅을 수행하기도 한다. 또한 고객의 투자 성향과 니즈에 따라 추천 상품이나 종목 등을 SMS로 공유하고, 전화 혹은 대면으로 매매와 관련된 상담을 한다.

5) 기존 고객 관리: 수익률을 PB 직무의 본질과도 연관되는 활동이고, 가장 중요한 요소이기 때문에 직접 방문 등을 통해 법인 및 개인 고객들을 관리한다. 구체적으로 고객과 접촉했던 내용들을 기록함으로써 사소한 얘기 하나하나까지 기억하고 있다는 점을 어필하여 고객과의 유대감을 형성하려고 노력한다.

**라) 직무의 목적/목표**

PB의 가장 주요한 목표는 고객들의 자산을 효과적으로 증대시키고 보호하는 것이다. 그들은 고객의 자산 관리를 통해 시장 변동성과 금융 리스크를 최소화하고, 세금 최적화와 재무 계획을 지원하여 고객들의 재무 목표를 달성하려고 노력한다. 고객의 투자 목표와 리스크 허용 수준을 파악하여 맞춤형 투자 전략을 수립하고, 다양한 자산 클래스를 조합하여 포트폴리오를 구성한다. 또한 재산 계획과 자산을 이전하는 데에도 전문적인 조언을 제공하여 고객들이 원하는 대로 재산을 계획하고, 유산 상속 등을 원활하게 이행할 수 있도록 돕는다. 이를 통해 PB는 대체적으로 고객의 자산을 성장시키는 데 초점을 맞추고 있다는 점을 파악할 수 있다.

또한 PB는 고객의 다양한 금융 목표 달성 지원을 위해 지원하기도 하는데, 이러한 목표에는 재무 자유, 교육 비용 지원, 거주용 부동산 구매, 사업 시작 등이 포함될 수 있다. PB 직무는 고객의 우선순위와 목표를 이해하고, 그에 맞는 금융 솔루션을 제시하여 목표 달성을 돕는다.

전체적으로 살펴보자면, 증권사 PB 직무는 대상 고객들에게 고품질의 금융 서비스와 맞춤형 금융 솔루션을 제공하는 것을 목표로 한다고 볼 수 있겠다. 고객 중심의 접근 방식을 통해 고객들의 금융적 안녕과 재무 목표를 돕고, 신뢰를 바탕으로 지속적인 관계를 유지하는 것이 중요할 것이다.

**마) 직무의 대상**

증권사 PB(Public Banking) 직무의 대상은 주로 고소득 개인, 부호화 엔터티(법인체), 기업 소유자 등과 같이 상당한 자산을 보유한 고객들을 포함한다. 이들은 보통 개인 은행에서 서비스를 받는 일반 개인 고객보다 높은 수준의 자산과 금융적 복잡성을 가지고 있다. 주요 대상 고객들 중 포괄적으로 몇개만 살펴보자면, 크게 세가지의 분류로 나눌 수 있을 것이다.

우선 고소득 개인이 있다. 고소득 개인은 연간 수입이 상당히 높고, 그로 인해 상당한 자산을 보유하고 있는 개인들을 의미한다. 이들은 대개 임금 수입 외에 투자 수익, 사업 수익 등 다양한 소득원을 가지고 있으며, 그로 인해 투자와 재무 계획에 대한 전문적인 조언을 필요로 하기에 PB의 도움을 받으려 할 것이다.

다음으로는 부호화 엔터티(법인체)가 있을 수 있다. 부호화 엔터티는 주식 회사, 유한 책임 회사 등 기업 형태로서, 자체적으로 자산을 보유하고 운영하는 단체를 일컫는다. 이러한 기업들이 자산 운용 및 투자를 위해 금융 서비스를 필요로 할 때 PB 직무에서 그들에게 상담과 조언을 제공하기도 한다.

마지막으로 기업 소유자가 있다. 기업 소유자는 앞서 언급한 고소득 개인과는 사뭇 다르며, 한 개인 또는 소수의 주요 주주로서, 기업의 경영과 수익에 중요한 영향을 미치는 개인들을 의미한다고 볼 수 있다. PB는 이러한 기업 소유자들에게 개인적인 재산과 기업 자산 간의 금융적 통합을 지원하며, 기업 소유자의 금융 목표에 맞는 전략을 수립한다.

**바) 평균임금**

올해 3월 금융감독원에 정기 사업보고서를 제출한 증권사 22곳의 임원 및 직원의 평균보수를 들여다봤다. 금융투자업 특성상 성과 연동 급여가 많은 증권업계에는 기본급은 낮지만 성과급으로만 수십 억원을 타간 직원들이 많다. 일부 프라이빗뱅커(PB)는 주식시장이 부진했던 2022년 실적을 기반으로 성과급을 책정했음에도 높은 연봉을 받아갔다.

12월 결산 증권사 22곳이 제출한 사업보고서를 분석한 결과, 연봉 5억원 이상을 받아 개별보수 내역이 공개된 직원은 34명이다. 이들의 순보수(퇴직급여 제외) 총액은 541억5500만원으로 1인당 평균 보수는 15억9300만원이다.

연봉 구성을 살펴보면 기본급과 성과급 비중은 8.0%, 91.6%로 성과급에 쏠려 있다. 등기임원(성과급 비중 54.8%), 미등기임원(87.6%)에 비해 높은 수준이다. 직원 성과급은 대체로 소속 사업부의 손익에 계약된 비율을 곱해 지급한다.

**사) 직무의 장점**

Pb는 주요 업무인 고객 자산을 잘 관리했을 때 보람을 느낄 수 있는 직무이다. 크게 투자 부분과 재무 부분으로 나눌 수 있는데 먼저 투자 부분에서는 주식 투자에 있어서는 좋은 종목 추천을 해서 상한가를 봐 수익을 거두었을 때 고객에게 도움이 되었다는 점에서 큰 성취감이 든다. 재무적인 부분에서는 회사의 자금을 크게 끌어와 줘서 그 회사가 성장하는 데 크게 도움을 주는 경우도 있다. 이러한 부분을 넘어 pb 업무는 시장이나 산업을 같이 바꿔 나간다는 보람을 가져다 주기도 한다. 자본주의 시장에 가장 앞에 있는 직업으로 시대에서 가장 빠르게 움직이는 산업들을 가까이서 분석하고 투자 할 수 있다. 새로운 산업 관련 종목들에 투자를 하고 같이 성공을 느끼는 만족감은 현재 산업 발전 방향의 기여하고 있다는 느낌을 주고, 투자 성공 이상의 기쁨을 가져다 준다.

**아) 직무 수행 시 극복사항 및 해결과제**

1) 자산 관리에서 불명확성에 관련된 어려움

: 주식에서의 수익성이 교과서적인 방법을 따라서 절대적으로 보장되지 않는 경향이 크다. 따라서 pb 스스로 시장 분석, 기업 분석, 기술적 분석의 노력이 필요하다. 하지만 주식에서 개인적인 노력보다도 중요한 것이 다수의 의견으로 작용하기도 한다. 따라서 최대한 많은 사람들을 만나면서 그 사람들이 어떤 산업이나 기업에 대해서 어떠한 뷰를 가지고 있는지 공유하려고 노력이 필요하다.

2) 새로운 산업의 성장세

: 요즘 pb 업무나 수익률 부분에서는 유통시장에서의 상장 주식보다 발행 주식 시장에서의 투자가 주목받고 있는 추세이다. 왜냐하면 여러 다양한 미디어에서 투자관련 정보 공유가 활성화되며 유통주식에서는 큰 수익률을 보이기 어렵기 때문이다. 따라서 발행된 주식에서 남들보다 더 빠르게 정보를 취득을 하여 주식을 싸게 사서 비싸게 팔까에 대한 고민을 하는 것이 큰 의미가 없어진 것이다. 또한 증권사 pb로서 자본주의 시장의 최전선에 직무를 가진 사람으로서 개별회사의 가치를 움직일 수 있고 금융의 트렌드를 바꿀 수 있는 유통시장에서의 투자가 더 큰 가치를 가진다.

**자) 현재 및 미래의 전망과 비전**

최근 트렌드는 단순 자금 운용(주식, 금융상품 등)을 넘어 자금 조달 사이드까지 영업함. 시행사와의 네트워크를 통해PF 물건을 가져와 대주단과 연결시켜주는 금융주선 영업을 한다던지, 거래하던 중소형 법인의 상장을 본사와 주선하여 수수료를 챙기는 등 PB 역량에 따라 할 수 있는 일이 많아지고 있음.

디지털 혁신으로 인해 pb가 만나는 고액 자산가들에게도 변화가 일어나고 있다. 그 중 가장 두드러지는 특징은 디지털 혁신 속 새로운 산업에서 창업한 젊은 고액 자산가들이 많아진다는 점이다. Pb는 고액자산가를 자신의 고객으로 확보하는 것이 중요하기 때문에 이러한 자산가의 트렌드도 알아야한다. 또한 이미 부자인 고객에게 영업을 하는 것은 레드오션 속 경쟁을 택하는 길 일 수 있다. 따라서 ‘부자가 될’ 고객들을 알아보고 그들의 고액 자산가가 되는 길을 서포트 해주는 것이 블루오션을 노리는 전략이 되는 것이다. Pb의 역량이 비즈니스 파트너로써 확대되는 모습이 디지털 혁신 속 산업의 변화와 그에 따른 고액자산가들의 변화로 인해 나타나는 트렌드 중 하나이다.

KB증권) 내가 취직할 때에도 인터넷의 등장으로 PB직군의 사양(직군이 쇠퇴해서 없어지는) 가능성이 계속해서 나왔다. 디지털 혁신이라고 해서, 대면으로 만나는 고객층이 비대면으로 빠지는 것은 아니다. 추가적으로 이야기하자면, 비대면을 선호하는 고객은 스스로 자산을 관리하는 것을 선호한다. 또한 PB센터에서 상대하는 고객들은 나이도 있으시고, 디지털에 대한 신뢰가 높지 않다. 그래서 PB 센터에서 하는 업무에 디지털 혁신이 가져오는 영향은 그리 크지 않다. (이를 신경 쓰고, 없어질까 걱정해봤자 크게 소용이 없다.

아무리 AI의 발전이 있다고 하더라도, PB의 역할이 줄어들지는 않는다고 본다. AI가 타겟으로 하는 고객층과 PB가 담당하는 고객층이 다르기 때문에 PB는 사회에 반드시 필요하다.

**B. 직무 요구 역량 분석**

**가) 필요경험**

1. 경제 시사 공부 : 흔히 금융권 취업을 준비 할 때 학생들은 매우 깊은 경제 지식이 필요하다고 생각한다. 하지만 증권사 pb의 경우에는 대학생의 위치에서 쌓고 온 지식이 실무에서 반영이 되는 경우가 적다. 더불어 최근에는 투자 부분에서 유통 주식 시장보다 발행 주식 시장이 각광 받는 추세이며 펀드, 부동산과 같이 실무진의 위치에서 공부하는 것이 효율적인 지식들로 여겨질 수 있다. 물론 주식, 투자, ㄱ금융 상품에 대한 지식은 필수적이지만 입사 시에 자신의 금융 지식 자체를 어필하는 것은 크게 장점으로 다가오지 않을 수 있는 것이다. 따라서 가장 기본적인 전체적인 경제, 사회 이슈에 대한 지식이 더욱 중요해지고 있다. 그러므로 신문을 꾸준히 읽고 스크랩하는 활동을 통해 중요 산업이나 기업에 대한 기본 지식과 사회 변화에 알아 두면 취업에 도움이 될 것이다. 특히 새로운 산업에서 최근 투자 수익이 크게 발생하고 있기 때문에 이 부분에 대한 꾸준히 관심을 가지는 것이 필요하다. 이는 단기간에 끝낼 수 있는 공부가 아님으로 최대한 빠른 시일내에 시사 공부를 루틴화 시켜 습관적으로 꾸준히 해나가는 것이 중요한 포인트라고 할 수 있다.
2. 영화, 드라마, 책을 통한 간접 경험 확충 : pb는 업무 중에 다양한 사람을 만나기 때문에 소통에 어려움을 덜어내기 위해서는 미리 간접 경험을 통해 삶의 영역을 확장시키는 것이 필요하다. 이러한 능력을 키우기 위한 대표적인 노력으로는 드라마, 영화를 보면서 사람들의 희로애락의 포인트를 배워 공감 능력을 키우는 활동이 있을 것이다.

**나) 자격증**

1. 투자 운용사: 한국금융투자협회에서 주관하는 자격증으로 시험은 1~3과목으로 나뉘고 1과목은 금융상품 및 세제[1], 2과목은 투자운용 및 전략Ⅱ, 투자분석으로, 3과목은 직무윤리 및 법규, 투자운용 및 전략, 거시경제 및 분산투자로 구성된다. 증권사 pb의 투자 업무에 대한 기본적인 지식을 쌓을 수 있는 자격증이기 때문에 기본적으로 입사에 필요하다고 할 수 있다.
2. SQLD: 현재 증권사에도 다양한 디지털 혁신이 일어나고 있는 만큼 디지털 역량이 큰 가산점으로 작용한다. 특히 빅데이터의 활용이 중요해지고 상황 안에서 데이터가 쌓일 수록 엑셀분석에서 한계가 있어 이를 보완할 수 있는 더 고급 기술의 툴을 사용하는 것이 필요하다. SQLD 자격증은 기업이나 정부 데이터베이스에 있는 데이터들을 이용자의 기호에 맞게 추출해서 분석하는 언어에 관한 자격증으로 빅데이터에 대한 기본적인 내용들을 학습할 수 있다.
3. AFPK: 한국 FPSB가 주관하는 자격인증 시험으로, 개인종합재무 설계업무에 관한 전문 서비스를 제공할 수 있는 국내 자격증이다. 응시 자격으로는 지정 교육기관에서 교육을 수료가 있다. 지정 교육기관에는 국민대학교 경영학부가 있으며 국민대학교 재학생이 2011년도 1학기부터 개설된 [재무설계Ⅰ], [재무설계Ⅱ] 과정을 2과목 모두 이수하면 응시 자격을 얻을 수 있다. 앞선 두 과목은 재무금융전공에서 개설되는 과목이다. 시험은 연간 3월,8월,12월 3회 시행되고 재무설계 개론 재무설계 직업윤리, 은퇴설계 ,부동산 설계, 상속설계 등이 응시과목으로 증권사에서 다양한 배울 수 있는 시험이다,하지만 무엇보다 CFA나 CFP의 조건으로 APFK 자격증이 요구되기 때문에 필요성이 강조되는 자격증이다.
4. CFA: CFA는 국제 재무분석사 자격증으로 기업재무에 포인트가 맞춰진 금융자격증으이다. 영어와 금융에 대한 전반적인 지식을 두로 확인해볼 수 있는 자격증으로 외국과의 거래가 잦은 증권사에서도 가산점 사항으로 명시 되고 있으며 취득 시에는 학사 이상의 지식으로 평가 받는다. 하지만 시험이 영어로 치루어진다는 장벽이 있고 대학교 재학년수 4년차부터 응시조건이 주어지기 때문에 이를 바탕으로 계획을 세워야한다.
5. CFP: CFP는 국제공인재무설계 자격증으로 개인재무에 포인트가 맞춰진 금융 자격증으로 보험, 은퇴, 세무, 상속 분야에 대한 지식이 .FP 자격증에서는 가장 어려운 자격증이고, 응시자격으로는 AFPK 자격을 취득한 자이다. 주로 pb. WM등의 재무관리 분야에서 취득되는 자격증이고 신입보다는 현직자의 취득 비율이 높다. 보험, 은행, 증권, 부동산, 세무관련 직종에서 3년이상의 실무 경력이 있어야만 정식으로 인증된다는 단계가 있다.

**다) 교내외 활동 및 프로그램**

1. 금융권 인턴 : 증권사 pb 업무가 종합적이고 능동적인 업무 역량을 요구하는 만큼 관련 업무에 경험이 있는 신입을 선호한다. 다만 증권사에서는 인턴을 뽑지 않으니 신탁사인턴, 산업은행 부동산금융부서 인턴, 은행인턴, 운용사 RA 인턴등 금융권 인턴을 하는 것이 스펙에 있어서 큰 도움이 된다. 또한 이 인턴을 목표로 저학년부터 더 열심히 준비한다면 전체적인 취업 준비에도 큰 동기 부여가 될 것이다.
2. 주식관련 금융 동아리 : 증권사가 넓은 금융 지식을 요구하는 만큼 금융 지식 관련 경험은 필수이다. 또한 Pb는 영업 능력이 중요하기 때문에 타인과 함께 과제를 완성하는 형식의 동아리는 중요도가 높다. 주식이나 채권, 부동산 지식은 혼자서 공부하기 방대한 양이고 공부하다 여러 어려움이 있을 수 있으므로 동아리를 추천한다. 특히 주식의 경우에 시장 분석, 기업 분석, 기술적 분석의 노력이 필요하지만 주식에서 개인적인 노력보다도 중요한 것이 다수의 의견이다. 이 주식 투자 한정에서 “내가 좋게 보는 주식을 남들도 좋게 봐줘야지 그 주식은 올라가는 거다” 라는 것을 느끼는 현직자 분들이 많았다. 따라서 최대한 많은 사람들을 만나면서 그 사람들이 어떤 산업이나 기업에 대해서 어떠한 뷰를 가지고 있는지 공유하고자 했던 노력을 어필한다면 취업에도 도움이 될 수 있다.
3. 창업관련 경험 – 국민대학교 동아리 창공, 여러 창업관련 공모전 참여

: 경쟁이 심한 취헙 시장에서 다른 취업 준배생과의 차별점 포인트를 잡는 것이 중요한데, 현직자의 생각을 접하는 것이 이러한 차별점을 잡는데 도움을 줄 것이다. 현재 증권사에서 신흥 고객을 사로잡는 것이 목표 중에 하나이다. 이러한 것을 취업을 준비하는 내가 어떻게 해낼 것인지에 대한 생각을 해내야한다. 보통 이러한 신흥 고액 자산가는 창업을 통해 성공하는 사람이고 이에 대한 자금조달, 관리가 필요한 사람이다. 따라서 pb도 창업에 대한 감각을 가지는 것이 필요하다. 창업의 과정, 어려움을 pb가 알아야 고객의 공감을 이끌어낼 수 있기 때문이다. 따라서 창업에 대한 교육, 경험을 받아 이에 대한 감각을 키운 후 “신흥 고액 자산가”와 같이 올라갈 수 있는 “조력자”와 같은 pb가 될 수 있다는 점을 어필하는 기회로 가진다면 증권사 pb를 준비하는 신입사원으로써의 차별점을 가지고 갈 수 있을 것이다.

1. JCorEP, CoREP : 직무 인터뷰 활동, 현직자와의 컨택 등 다양한 활동을 통해 영업능력을 어필할 수 있다. 기본 금융 지식이 뒷받침 되는 후에는 고객들에게 매력적으로 보이는 것이 중요하기 때문이다. 또한 다른 취업 준비생이 하지 못하는 특별한 활동에 해당하기 때문에 본 활동을 통해 자신이 조직 친화적이고 적응력이 좋은 사람이라는 것을 어필할 수 있다.

**라) 필요역량**

1. 친화력 : 영업직으로써 새로만난 고객들에게 잘 다가나는 친화력이 매우 중요하다. 또한 고객들 이외에도 다양한 전문가들과 협업 과정을 거치기 때문에 친화력을 갖춘 사람이 업무에 빨리 적응하고 스트레스가 적을 수 있다.
2. 공감능력: pb는 영업직에 뿌리를 두고 있기 때문에 사람들을 이해하는 능력이 필요하다. 상대에게 나의 이해력을 비출 수 있는 행위는 공감이다. 공감을 통해 고객에게 정서적인 유대감과 안정감을 확보하는 것이 중요하다.
3. 소통능력: pb는 나와 비슷한 수준을 넘어서 나이와 사회적 위치가 높은 사람들을 만나는 업무를 하게 된다. 기존의 학생의 위치에서 맺는 인간관계와는 다른 관계를 맺게 되게 되는 것이다. 또한 고액 자산가에게 서비스를 하는 과정에서 느껴지는 부담감과 위압감은 실무에서는 더 크게 나타난다. 따라서 이를 해소하고 더 자연스럽게 대화를 이끌어나가는 방법을 익히는 소통능력이 필요하다. 타 모임이나 회의에 적극적으로 나가 이러한 상황들에 자연스러워지는 것이 필요하다. 또한 상대가 왜 나를 만나고자 하는지 그 이유를 이해하고 그에 맞는 행동들을 해내는 것이 소통능력을 키우는 첫 단계가 될 수 있다.

**마) 태도**

1. 진정성 :pb로써 투자나 자산관리에서는 언제나 실패가 발생할 수 있다. 그러한 실패를 상쇄하기 위해서 믿음직스러운 pb가 되기 위해서는 진정성 있는 태도로 고객과의 유대감을 쌓는 것이 필요하다. 진정성이 고객과 안정감 있고 오랜 유대관계를 적립할 수 있는 기본 틀이 되어 줄 것이다.
2. 성실함 : 꾸준하게 금융 지식에 대한 학습과 발전이 필요하기 때문에 성실함은 pb로써 가장 중요한 태도라고 할 수 있다. 또한 고객들에게 지속적으로 대면하고 제안해야하기 때문에 성실성이 필요하기도 하다..
3. 호기심 : 새로운 산업에 대한 관심을 바탕으로 한 투자를 하는 것이 요즘 pb가 갖추어야하는 능력이다. 따라서 금융 전반에 대한 호기심, 새로운 산업에 대한 호기심이 필요하다. 또한 이는 장기적이고 꾸준한 학습동력으로도 작용하기 때문에 호기심이 있다면 더 좋은 성과를 내며 재밌게 pb 업무를 이어나갈 수 있을 것이다.
4. 능동성 : 기본적으로 주니어와 시니어의 업무 차이가 없고 전반적으로 고객 자산관리가 pb의 업무이기 때문에 능동적으로 고객을 찾아나서는 것이 필요하다. 또한 본질적으로 증권사 pb가 다른 직무들 보다도 주식 브로커리지부터 선물 투자, 부동산 투자, 연금 등등 더 다양한 투자를 이용할 수 있다. 따라서 효율적인 고객자산관리를 위해 스스로 공부하고 자기 발전으로 해나가는 것이 중요하다.