



온누리상품권
본래 취지 강화
고소득 업종 제한
08



김포족 매년 증가
수출도 꾸준히 확대
'김치' 효자상품 부상
L1



초부유층부터 연금시장까지 석권... 'WM명가' 재입증

투자의 즐거움, 금융 넘어 삶으로 삼성증권

자산관리(WM) 패러다임은 '투자'에서 '가치 보존과 승계'로 확장되고 있다. 투자란 단순한 수익 창출이 아니라 세대를 이어가는 관리의 전략이 된 것이다. 삼성증권이 자산관리 명가로 자리매김한 이유기도 하다. 투자 솔루션의 노하우가 결집된 인프라, 상품 솔루션 공급 능력, 컨설팅 역량을 갖춘 프라이빗뱅크(PB)와 비대면 상담 조직까지 금융투자자의 핵심 경쟁력을 고루 갖추고 있다.

삼성증권에 따르면 올해 9월 말 기준 삼성증권의 예탁자산 30억원 이상 초고액자산가 고객은 업계 최초로 5449명을 넘어섰다. 2020년 말 대비 91% 증가하면서 초고액자산가들이 먼저 찾는 WM명가임을 입증했다. 지난 7월 말 기준 리테일 예탁자산 총 규모도 350조원을 돌파했다.

유정화삼성증권SNI·법인전략담당상무는 "예탁자산 30억원이상 고객 5000명 달성은 고객이 보내주신 신뢰의 상징"이라며 "앞으로도 고객 중심 가치를 최우선에 두고 대한민국 대표 증권사로서 업계를 선도해 나가겠다"고 전했다.

삼성증권은 지난 2009년 새로운 자산관리 브랜드 POP(Platform Of Private banking Service)를 대표 브랜드로 정립했다. 뒤이어 2010년에는 업계 최초로 초고액자산가 전담 브랜드인 'SNI(Success & Investment)'를 론칭했으며, 지난해 1월에는 국내 최초 패밀리오피스 전담 지점인 'SNI 패밀리오피스센터'를 신설하면서 변화하는 자본시장 내 발걸음을 놓치지 않고 있다.

같은 기간 삼성증권 패밀리오피스 고객



삼성증권 전경



(왼쪽부터)가브리엘 림(Gabriel Lim) 세비오라 그룹(Seviora Holdings) 대표와 박종문 삼성증권 사장, 추엔야우(En Yaw Chue) 아젤리아 자산운용 최고경영자(CEO)·최고투자책임자(CIO)가 지난 10월 17일 서울 서초구 삼성증권 본사에서 진행된 업무협약식에서 기념촬영을 하고 있다. /삼성증권

은 150가문, 총 자산은 43조원을 돌파해 가문 평균자산은 2870억원을 기록했다. 이는 삼성증권이 2020년 6월 업계 최초로 패밀리오피스 서비스를 론칭한 지 불과 5년 만의 성과다.

유 상무는 "삼성증권이 업계 최초로 선보인 초고액자산가 대상 'SNI' 브랜드를 통해 축적해 온 네트워크와 전문성을 기반으로 국내 초고액자산가 시장을 선도하고 있다"며 "삼성증권 패밀리오피스는 투자 자산 1000억원 이상 한국 대표 가문들을 엄선해 단순자산관리를 넘어가문의 자산 및 승계까지 포함하는 종합적인 관리를 제공하는 것이 차별화 포인트"라고 말했다.

20년 노하우, 30억 고객 5449명
초고액자산가 2020년 대비 91% ↑
패밀리오피스 150가문 총자산 43조
블랙스톤 펀드 1억1000弗 판매 성공

삼성증권은 전통 부유층, 신흥 부유층, 패밀리오피스를 포함한 초고액자산가에게 맞춤형 서비스를 제공하며, 고객 경험의 수준을 한 단계 높이고 있다. 젊은 고객과의 접점을 넓히기 위해 디지털 서비스 진입장벽을 낮추고, 디지털자산관리본부가 상담부터 업무처리까지 원스톱으로 지원하는 체계를 구축했다.

초고액 자산관리의 핵심 경쟁력으로는 글로벌 탭티어 운용사와의 독점적 네트워크가 꼽힌다. 대표적인 사례는 올해 상반기 판매했던 국내 최초 리테일 블랙스톤 사모 대체펀드 투자로, 리테일에서만 1억1000불의 자금을 모집하는 데 성공했다. 특히 이 중 패밀리오피스 고객의 투자 금액이 전체의 70%를 차지했다. 삼성증권은 블랙스톤 외에도 에이리스(Ares), EQT, 슈로더(Scroders), 골럽(Golub), 콜러(Coller) 등 세계적인 사모대체투자 운용사들과 직접 파트너십을 맺고 있다.

국내외 전문가로 구성된 토탈 솔루션 구조도 강점이다. 삼성증권의 투자은행(IB)

은 기업 오너 고객을 대상으로 기업공개(IPO), 인수·합병(M&A), 기업 승계 컨설팅 등 맞춤형 자문 서비스를 제공하는 동시에, 리서치센터에서는 전문 인력을 동원해 일대일 전담 컨설팅을 제공한다. 세무, 법무, 부동산 관련 부문에서도 국내 최상위 법무법인과 글로벌 부동산 법인과의 전략적 제휴 네트워크를 형성해 왔다. 기업 승계, 유언 신탁, 세무·법률 자문 등 복잡한 법적 이슈와 해외 투자, 상업용 부동산, 프라이빗 자산 발굴 등의 컨설팅 서비스까지 전문적으로 지원한다.

올해 큰 폭의 성장세를 보인 삼성증권의 자문플랫폼도 강점 중 하나다. 삼성증권은 2018년 자문플랫폼 오픈에 이어 2025년 1월에 투자일임 플랫폼을 오픈해 현재 86개사(자문 56·일임 30)가 입점했으며, 지난달 말 기준 총 1조5000억원 이상의 고객 자산을 유치하고 있다.

박경희 삼성증권 WM부문장 부사장은 "국내 투자자산 1000억원 이상 자산가들의 투자 눈높이가 이제 글로벌 스탠다드를 요구하고 있다"며 "삼성증권 패밀리오피스는 고객의 자산뿐만 아니라 가문 전체의 미래 가치까지 함께 설계하는 진정한 파트너가 될 것"이라고 강조했다.

◆'牛步萬里'(우보만리) 삼성증권, 퇴직연금 시장 4위에서 2위로 '우뚱'

삼성증권의 올해 3분기 말 퇴직연금 적립액은 18조8656억원으로, 전년 동기 14조1110억원 대비 33.7% 증가했다. 전체 증권사 중 퇴직연금 적립액 4위였던 삼성증권은 현대차증권과 한국투자증권을 제치고 단숨에 2위로 뛰어올랐다. 같은 기간 확정기여형(DC)과 개인형퇴직연금(IRP)의 적립액이 각각 48.9%, 44.2%씩 늘어난 영향이다. 확정급여형(DB)은 2.0% 수준으로 소폭 늘었다.

삼성증권의 3분기 기준 퇴직연금 수익률도 상위권을 차지했다. 금융감독원 통합연금포털 기준 삼성증권의 3분기 DC 원리금(비보장) 수익률은 19.02%, IRP(비보장)는 16.91%로 모두 업계 상위권을 기록했다.

삼성증권은 지난해 퇴직연금본부를 디지털부문으로 이관하면서 디지털 마케팅과의 연계를 강화했다. 부문 명칭도 '디지털&연금부문'으로 변경했다.

우선적으로 모바일 트레이딩 시스템(MTS) 앱팝(mPOP)을 통해 ▲고객 맞춤형 상품추천, 매매·리밸런싱, 성과보고서를 제공하는 서비스 '퇴직연금 S톡' ▲서류 작성없이 간단한 정보만으로 IRP 계좌 개설이 가능한 '삼성증권 3분 IRP' ▲연금저축 및 퇴직연금 계좌에서 상장지수펀드(ETF)를 자동으로 적립할 수 있는 'ETF 모으기' 서비스 등을 선보였다. 지난 5월에는 퇴직연금 전용 모바일어드바이저(RA)를 도입해 맞춤형 포트폴리오 추천 서비스를 강화했다.

퇴직연금 순위 4위서 2위로 상승
총 적립액 18조8656억으로 확대
DC 48.9%·IRP 44.2% 증가세
MTS 기반 디지털 연금 서비스 강화

더불어 퇴직연금 고객의 편의성과 만족도를 높이기 위해 업계 최초로 별도의 연금센터를 신설했다. 현재 서울과 수원, 대구에서 3곳의 센터를 운영 중이며 해당 연금센터에서는 PB 경력 10년 이상의 숙련된 인력이 전문화된 연금 상담 서비스를 제공하고 있다. 삼성증권 연금센터는 연금 가입자 대상의 상담뿐 아니라 퇴직연금 도입 법인에 대한 설명회 등을 지원하고 있으며, 지난해에만 약 200여건이 넘는 세미나를 진행했다.

이성주 삼성증권 연금본부장 상무는 "퇴직연금은 장기적인 안목을 갖고 체계적으로 관리하는 것이 중요하다"며 "삼성증권은 우수한 연금관리서비스 제공을 통해 고객의 든든한 연금파트너로 최선을 다할 것"이라고 전했다.

/신한은 기자 godhe@metroseoul.co.kr



삼성증권 예탁자산 30억 이상 고객 증가 추이 그래프

메트로 한줄뉴스



▲서틀록 '최강 듀오' 김원호·서승재, 일본 마스터스 우승
▲샹크, PGA 버뮤다 챔피언십 우승... 243번째 출전 만에 첫 승
/사진 뉴시스

▲여자축구국가대표 신상우호, 유럽 원정 26인 소집... 이금민 센추리클럽 도전
▲애플TV, 내년부터 추가금 없이 손흥민·메시 뛰는 MLS 서비스

▲웨이브, '위키드 원더풀나이트콘서트' 19일 독점 공개
▲이진경, 골프존 롯데렌터카 WG투어 7차 대회 우승