

•

1.

,

가 ,

, 1991

PB
가

가

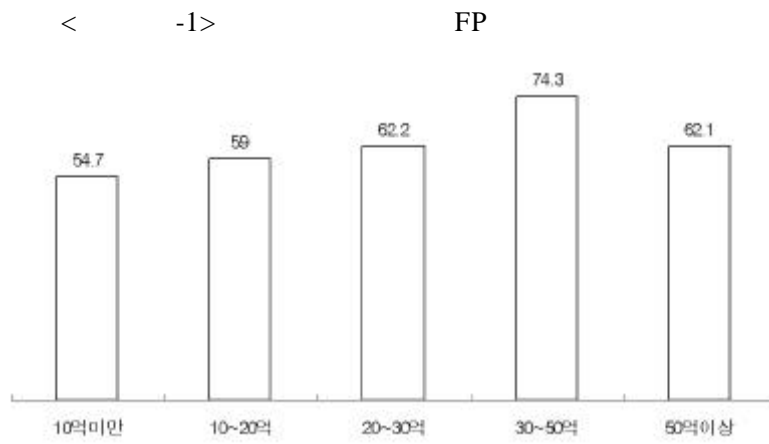
가

가

FP()

5
가 ,

1).



가

가

가

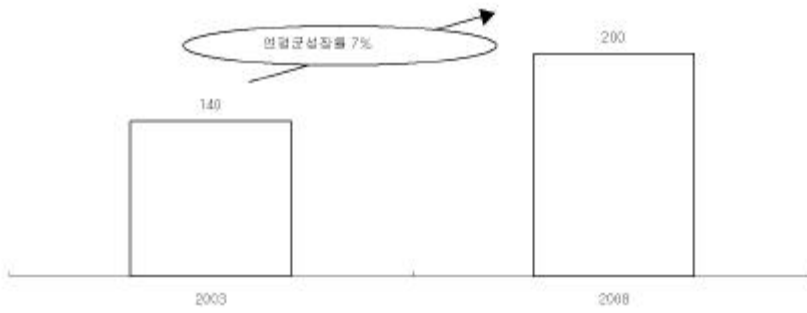
가

가

-2> 2003 , 20
 가 가 6 5 , 140

1) FP , , 가 ,
 VIP .

2008 , 200 7%
 가
 < -2> ()



가 ,

Commission

Fee

, , ,

, 가가

가

2.

가.

. , . < -3>

Personal Banking VIP

가

(Asset Management)

가 가

. Bessmer Trust(

)

/

Life Care

, AXA

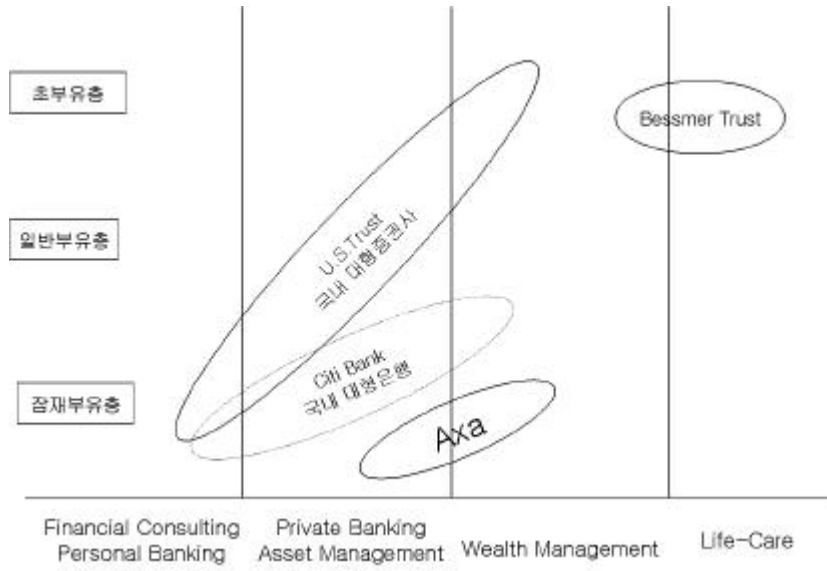
Financial Planning

(AXA

Advisor)

Wealth Management ,

< -3 >



가 50

2).

가

2) , Private Banking - 가 ,
2002.10.23.

Private Banking, Asset Management

(relationship)

(< -3>)

3

()

가

()

(Life-care)

3).

(commission)

(fee)

push

pull

SWOT

가

3)

3

(Asset Management)

가 .

< -1>

(relationship)가

가

4).

가 ,

가 가

가

4)

가

가

< - 1 >

SWOT

(Strengths)	(Weaknesses)
· · ·	· · ·
(Opportunities)	(Threats)
· · · ·	· · 가 ·

3.

가.

가

가

(front office)

(back office)

가

(Vilfredo Pareto)가

80%

20%

『20:80』

가 가

가

가

가

SWOT

가

가

SWOT

가

가

5).

5)

가

가

(primary)

(secondary)

(fee)

,

.

가

가

3

가

가

,

.

,

,

.

가

,

가

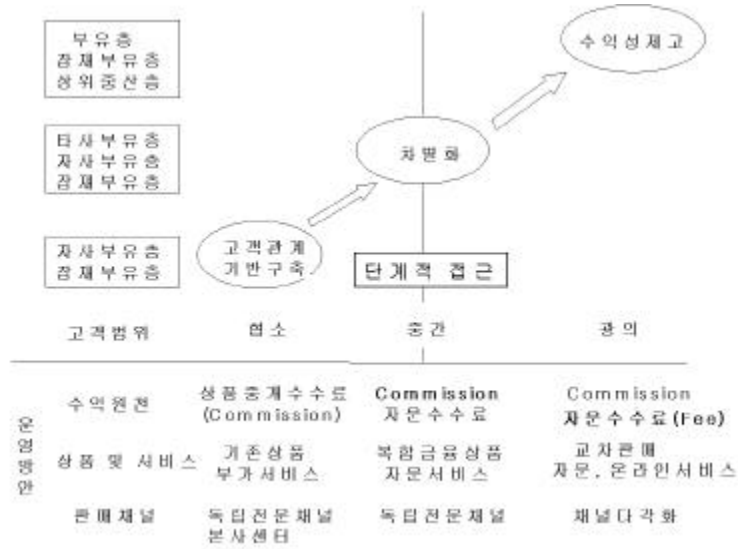
,

가

(fee)

가

< -4>



1) :

가 10 ,

(relationship)

, 가

가

가

6).

. ,

가 가

. ,

가

,
가

.

2) :

가 ,

. ,
, ,

,
가 . ,

6)

가

가

가

가

(fee)

가

가

(cross-selling)

(commission)

가가

가

가

가

(life-care)

가

가 ,

가 10
VIP

10% ,

가 가

5 1 가

가

1

, 가

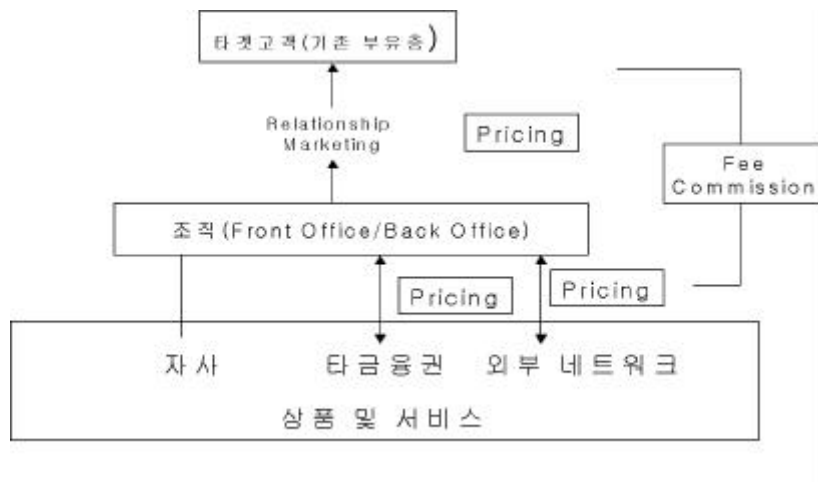
가

가

가 가

가 가

< -5>



가

10

가

가

가 가

, AXA Financial

가

가

가
가

가

가

가

가

가

가

7).

1)

CRM

7)

가

가

가

가

가

가

2)

PB FP(Financial Planning)

· PB가

가 FP가

가

가

2003

10

가 가

8),

가

8)

가 가

가

가

9).

10).

가

가

11).

3)

가

가

가 가

9) , 2003.12.29.

10) , 가

11) (2003), ■Wealth Management ■,

(total life care)

가
(BCG)
45%
(< -2 >).
25% 가
< -2 > PB

45%		- , custody . .
		- . . 0.5~1.5%
		- hurdle rate 10~20%
20%		- . ()
25%		- .
10%		- off-shore custody - trust/ estate planning/ management - retirement planning - personal taxation - / ,
:		PB , , 2003.

4)

가

12).

13).

14).

(), (), ()

12)

SMA

MMF

가

13)

가

14)

가

가

가

가

가 .

가 ,

가 ,

가

가

15).

가

(accounts)가

AXA Advisors

15)

Mutual Fund Investment Account,
 AXA Asset Account for Individual,
 CapAdvantage , Classic Strategies, Capital
 Visions, AXA Asset Account for Business .

, , ,
 , 가
 ,
 가
 가 ,
 16) , 가
 , , 가
 가 ,17)

가 ,
 가 ,

16) 11 (), 16 (.
).
 17) 40
 4 .

, , ,
 , , ,
 , , .

< -3> AXA Advisors

	Mutual Fund Brokerage	Premier Brokerage for Individual	Fee-Based Brokerage	Separately Managed Account	Mutual Fund Wrap Account	Premier Brokerage for Business
	Mutual Fund Investment Account	AXA Asset Account for Individual	Cap- Advantage	Classic Strategies	Capital Visions	AXA Asset Account for Business
가						
.						
,						
(fees)	commission	commission				commission

: [http:// www.axaonline.com](http://www.axaonline.com).