

■ 『Wholesale부문』 Flow + Synergy = Scale Up 추진 목록

구분	분류	목 표	주요추진사항		협업부서	월별 추진사항
Wholesale부문		Flow + Synergy = Scale Up	블록딜, 통합 행사, DMA, Cap Intro, PA Biz 강화, 관리 효율화	우선순위		
액티브영업본부	기관영업	Top-Tier기관 최상위 등급 유지, 신규기관 발굴 커버리지 확대, 고객 기반 확대를 통한 AUM 증대				
주식영업부	기관영업	주식 기여도 높은 기관 중심의 선택과 집중 전략 및 신규 운용사 초기 투자로 파트너십 강화	- 국민연금 하반기 1등급 달성[Vwap매매 점수개선 및 정성점수 최상위 유지, 담당자:James Oh이사, 김재명부장, 박영규차장]	1	- 대표AM	
주식영업부	기관영업	주식 기여도 높은 기관 중심의 선택과 집중 전략 및 신규 운용사 초기 투자로 파트너십 강화	- 자사주/블록딜 영업 강화 (Equity deal Team 중심 체계적이고 능동적인 Deal Sourcing 및 실행 역량 강화) [목표10억, 주담담당자:김성민부장, 최덕현과장, 김민석대리]	2	- WS영업추진부 BD팀, IB부문	
주식영업부	기관영업	주식 기여도 높은 기관 중심의 선택과 집중 전략 및 신규 운용사 초기 투자로 파트너십 강화	- Seeding 투자 확대를 통한 수익원 확대 및 신규운용사 발굴(초기투자)	3		
주식영업부	기관영업	주식 기여도 높은 기관 중심의 선택과 집중 전략 및 신규 운용사 초기 투자로 파트너십 강화	- 부문 간 협업 기반 국내외 투자자를 위한 KB증권 Signature 행사 확대 [KKC, Jefferies Conference 국내 기관투자자 참여, Jefferies 국내 그룹미팅 시 국내 기관투자자 참석, 주담담당자:방지혜차장]	4	- Wholesale부문	
주식영업부	기관영업	주식 기여도 높은 기관 중심의 선택과 집중 전략 및 신규 운용사 초기 투자로 파트너십 강화	- MS No.1 유지를 위한 자체 경쟁력 강화 [Top-tier기관 상위등급 유지]	5		
금융상품영업부	기관영업	금융상품 IB부문 및 은행 대기업센터와 협업을 통한 고객 기반 확대	- IB 부문 및 계열사 협업을 통한 신규 법인 고객 확대 노력 (20대 대기업 및 신규 IPO 법인 계좌 유지 등) [목표 : 신규 및 거래 확대 법인 25건 , 주담담당자 :양창환(이두원)]	1	- IB부문, 은행 대기업센터	
금융상품영업부	기관영업	금융상품 IB부문 및 은행 대기업센터와 협업을 통한 고객 기반 확대	- 타 본부와의 협업을 통한 수익 구조 다변화 (PBS본부 : 연기금/공채회 및 일반법인 대상 국내 헤지펀드 세일즈 협업 , 국제영업본부 : 고객 네트워크를 활용한 해외대체상품 세일즈 확대 , OCIO솔루션본부 : 중소/연기금/공채회 및 일반법인 OCIO가량법인 발굴/유치) [목표 : 본부간 협업 5건이상 , 주담담당자 :박정민(이두원)]	2	- PBS본부, 국제영업본부,OCIO솔루션본부	
금융상품영업부	기관영업	금융상품 IB부문 및 은행 대기업센터와 협업을 통한 고객 기반 확대	- 판매 상품 라인업 강화를 통한 잔고 및 수익 확대 (신탁/별 상품 경쟁력 강화, 전단체, 파생상품 세일즈 물량 확보) [목표 : 1조원 증대 , 주담담당자 :이성진(이두원)]	3	- 상품전략그룹	
페시브영업본부	기관영업	페시브 선도 저위 압도적 확대, 글로벌 LP 진출의 고두보 마련				
페시브영업1부	기관영업	Sales 및 LP 수익 경쟁사 대비 초적자 1위 유지	- 경쟁사 대비 압도적 LP 매매 경쟁력 확보로 추가 수익 창출	1		
페시브영업1부	기관영업	Sales 및 LP 수익 경쟁사 대비 초적자 1위 유지	- Sales 안정적 수익 증대	2		
페시브영업1부	기관영업	Sales 및 LP 수익 경쟁사 대비 초적자 1위 유지	- 신규 기관 발굴 및 육성으로 수익 제고	3		
페시브영업1부	기관영업	Sales 및 LP 수익 경쟁사 대비 초적자 1위 유지	- 해외주식형 펀드 달러 선물 잔고 유지로 수익 창출	4	- 해외주식영업부	
페시브영업2부	기관영업	리스크관리 고도화, 수익구조 다변화, 글로벌 LP 도약 (홍콩, 베트남, 싱가포르)	- 헤지 스qip 고도화로 ETF LP 커버리지 확대 및 상장초기 적극적인 시당 진행 [리스크 시스템 고도화]	1	- 리스크관리본부, (지주) 리스크관리부	- 3월 : 바스켓 스왑 도입
페시브영업2부	기관영업	리스크관리 고도화, 수익구조 다변화, 글로벌 LP 도약 (홍콩, 베트남, 싱가포르)	- LP 연계 해외선물 매치금 유지 및 해외주식 주문 유치로 수수료 수익 확대 [수수료 수익 목표 60억월]	1	- 해외주식영업부, 글로벌파생영업부	
페시브영업2부	기관영업	리스크관리 고도화, 수익구조 다변화, 글로벌 LP 도약 (홍콩, 베트남, 싱가포르)	- 홍콩 ETF LP 참여를 통해 KRX ETF LP와의 시너지 효과 창출 [HKEX에서 안정적인 ETF LP호가 제출]	2	- IT본부, 정보보호본부, 결제업무부	- 2월 : HK ETF LP 시스템 계약 및 도입 개시 - 7월 : HK ETF LP 참여
페시브영업2부	기관영업	리스크관리 고도화, 수익구조 다변화, 글로벌 LP 도약 (홍콩, 베트남, 싱가포르)	- 베트남 CW의 운영 프로세스 안착 및 수익창출 주력 [총발행금액 100억원 및 안정적인 운영]	2	- 베트남 현지법인	- 4월 : 베트남 CW 첫 상장 - 7월 : 베트남 CW 2회차 상장
페시브영업2부	기관영업	리스크관리 고도화, 수익구조 다변화, 글로벌 LP 도약 (홍콩, 베트남, 싱가포르)	- ETN 인지도 개선을 위해 지침 설명회 등을 통한 사내 홍보활동 시행	3	- WM영업추진부	
PBS본부	기관영업	Biz 영역 확대와 고객 다양화로 안정적 수익 성장 기반 구축				
PBS영업부	기관영업	주식형 HF 수입 증대로 확고한 2위 구축 (주식형AUM 3.8조원, 순증 5,000억원)	- 주식형 HF 수입 지속 확대로 안정적 매출 증대 기반 구축 (Cap Intro로 국내주식 매매 연결)	1	- 국제영업부, 금융상품영업부	
PBS영업부	기관영업	주식형 HF 수입 증대로 확고한 2위 구축 (주식형AUM 3.8조원, 순증 5,000억원)	- 상반기 Cap Intro고객대상 컨텐츠 개발	2		- 3월 : Cap Intro고객대상 컨텐츠 개발
PBS영업부	기관영업	주식형 HF 수입 증대로 확고한 2위 구축 (주식형AUM 3.8조원, 순증 5,000억원)	- 부문 통합 마케팅 행사 참여	3	- Wholesale 부문	- 2월 : Cap Intro고객 스크린행사 진행
Equity파이낸스부	기관영업	대차 가용자산 확대 및 시스템 고도화로 비즈 시장 경쟁력 확보 (대차평잔 4.1조원, 스왑평잔 3.0조원)	- 차별화된 경쟁력 확보로 수익성 개선 (리테일플 증대)	1	- WM부문	
Equity파이낸스부	기관영업	대차 가용자산 확대 및 시스템 고도화로 비즈 시장 경쟁력 확보 (대차평잔 4.1조원, 스왑평잔 3.0조원)	- ETF/페시브펀드 대상 공동 영업을 통해 국내/해외 대차 물량 확보	2	- 페시브영업본부	
Equity파이낸스부	기관영업	대차 가용자산 확대 및 시스템 고도화로 비즈 시장 경쟁력 확보 (대차평잔 4.1조원, 스왑평잔 3.0조원)	- 글로벌IB 대상 인덱스 스왑 추진	3		
국제영업본부	글로벌사업	글로벌 Biz 확대로 수익 기반 다각화, 고객 채널 확장 및 신규 사업 추진으로 수익 극대화				
국제영업부	글로벌사업	DMA 영업 확대, 외국인 주식 통합계좌 사업 / HFT 플랫폼 등 신사업 개시 및 다양한 블록매매로 수익 다변화	- Low touch 약정 증가를 통해 M/S 확대: KB-only고객으로 다변화 [목표: KB-only 수수료 2025 23.6% > 30% 이상]	1		
국제영업부	글로벌사업	DMA 영업 확대, 외국인 주식 통합계좌 사업 / HFT 플랫폼 등 신사업 개시 및 다양한 블록매매로 수익 다변화	- DMA 신규사업, 블록딜 영업 강화 및 현지법인인과 협업을 통한 수익 확대	2	- 페시브 tech팀	
국제영업부	글로벌사업	DMA 영업 확대, 외국인 주식 통합계좌 사업 / HFT 플랫폼 등 신사업 개시 및 다양한 블록매매로 수익 다변화	- 세일즈/세일즈트레이딩 증원 High Touch 매매 수수료 증가 추진 [목표: 국내사 HT M/S 2025 30.8% > 35%]	3	- Jefferies	
해외주식영업부	글로벌사업	Tier 1 고객 점유율 확대를 위한 서비스 집중 (Forum 참가, Corporate Event, 시당 등)을 통해 M/S 1위 달성	- KIC 포탈 Tier 1 고객 대상 서비스 집중으로 M/S 1위 달성	1		
해외주식영업부	글로벌사업	Tier 1 고객 점유율 확대를 위한 서비스 집중 (Forum 참가, Corporate Event, 시당 등)을 통해 M/S 1위 달성	- 26년 하반기 국민연금 해외주식 거래증권사 재선정 작업 매진	2	- 대표AM	
해외주식영업부	글로벌사업	Tier 1 고객 점유율 확대를 위한 서비스 집중 (Forum 참가, Corporate Event, 시당 등)을 통해 M/S 1위 달성	- 해외 Forum 참가, 해외 기업탐방 행사 진행, 해외 애널리스트 Korea Marketing 활성화	3	- Wholesale 부문 전체	
해외주식영업부	글로벌사업	Tier 1 고객 점유율 확대를 위한 서비스 집중 (Forum 참가, Corporate Event, 시당 등)을 통해 M/S 1위 달성	- 씨당영업 확대_Tier 1 고객사 집중	4	- 글로벌상품영업부	
해외주식영업부	글로벌사업	Tier 1 고객 점유율 확대를 위한 서비스 집중 (Forum 참가, Corporate Event, 시당 등)을 통해 M/S 1위 달성	- ETF 시장확대 적극 대응	5	- 페시브영업2부	
글로벌상품영업부	글로벌사업	전략적 시장 북/사/제/일사 시너지 활용을 통한 수수료 수익증대 및 신규 고객군 발굴	- 시장복 포트폴리오 다변화를 기반으로한 신규수익 창출 및 손익 변동성 관리	1	- PBS영업부, 페시브영업1부,해외주식영업부, 국제영업부, 홍콩법인	
글로벌상품영업부	글로벌사업	전략적 시장 북/사/제/일사 시너지 활용을 통한 수수료 수익증대 및 신규 고객군 발굴	- 시장복 및 KB 계열사 시너지지를 통한 차별화된 비즈니스 기회 확대	2	- 계열사, OCIO, WM/IB/트레이딩	
글로벌상품영업부	글로벌사업	전략적 시장 북/사/제/일사 시너지 활용을 통한 수수료 수익증대 및 신규 고객군 발굴	- Semi-Liquidity 상품 공급을 통한 선제적 시장 기회 선점	3	- 금융상품영업부	
글로벌상품영업부	글로벌사업	전략적 시장 북/사/제/일사 시너지 활용을 통한 수수료 수익증대 및 신규 고객군 발굴	- 세컨더리 중개, 인바운드 영업 등 신규 비즈니스 기회 발굴	4	- 국제영업부	
해외사업본부	글로벌사업	현지법인별 주요 비즈니스 수익 극대화 및 수익 다각화 노력 지속 통한 SCALE UP : 부문(기관영업+글로벌)내 협업을 통해 기관영업 활성화, 신규Biz(베트남CW) 등 추진 예정				
베트남 현지법인	글로벌사업	리테일 BK 수익 비즈니스 경쟁력 강화함과 동시에 부문내 협업 통한 수익 다각화 위한 신규 사업 (CW, 채권 Biz) 추진	- 호치민 지역 확장 및 영업 인력 채용 포함한 물적•인적 확대	1		
베트남 현지법인	글로벌사업	리테일 BK 수익 비즈니스 경쟁력 강화함과 동시에 부문내 협업 통한 수익 다각화 위한 신규 사업 (CW, 채권 Biz) 추진	- 신사업(CW, 채권 Biz) 런칭 및 수익창출 능력 확보 [목표 : CW 수익 5억원, 채권 Biz 런칭]	1	- 페시브영업2부	
베트남 현지법인	글로벌사업	리테일 BK 수익 비즈니스 경쟁력 강화함과 동시에 부문내 협업 통한 수익 다각화 위한 신규 사업 (CW, 채권 Biz) 추진	- 기관영업 Incubating [목표 : 기관영업 수익 0.7억원]	1	- 국제영업본부	
인도네시아 현지법인	글로벌사업	전일보한 수익성을 바탕으로 Biz 부문별 수익 규모 확대	- DCM 한도 확대에 따라 DCM/ECM 수익 Level Up [목표 : 주관 건수 30개, IB 수익 56.3억원]	1	- IB부문	
인도네시아 현지법인	글로벌사업	전일보한 수익성을 바탕으로 Biz 부문별 수익 규모 확대	- 국제영업본부 협업 통한 기관고객 네트워킹 강화 [목표 : 기관영업 수익 3.6억원]	1	-국제영업본부	
홍콩 현지법인	글로벌사업	ROE 제고 위한 본사 협업 강화 및 수익 규모 확대 전략 수립	- 글로벌 DCM 주관 건수 및 수익 확대 [목표 : 주관 건수 7개, DCM 수익 16.5억원]	1	- IB부문	
홍콩 현지법인	글로벌사업	ROE 제고 위한 본사 협업 강화 및 수익 규모 확대 전략 수립	- EQ Sales 신규 고객 유치 마케팅 강화 및 기관 Pool 확장 [목표 : Eq Sales 수익 24.5억원]	1	- 국제영업본부	
홍콩 현지법인	글로벌사업	ROE 제고 위한 본사 협업 강화 및 수익 규모 확대 전략 수립	- Repo 활용 등 외화 채권운용 전략 다변화 통한 수익성 강화 [목표 : Trading 수익 112억원]	1	- 채권운용본부	
뉴욕 현지법인	글로벌사업	멀티브로커 체계 구축, 본사 나이트 데스크 현지법인 이전 통한 Intro BK 안정화 및 효율화 추진	- 멀티브로커 체계 안착 통해 Intro BK 수익 효율화 추진 [목표 : 내재화를 92%, Intro BK 수익 118.8억원]	1	- 글로벌BK부	
뉴욕 현지법인	글로벌사업	멀티브로커 체계 구축, 본사 나이트 데스크 현지법인 이전 통한 Intro BK 안정화 및 효율화 추진	- 본사 나이트데스크 성공적 이전 및 업무 효율성 제고	1	- 글로벌BK부	
Wholesale영업추진부		Wholesale부문 영업 추진으로 Flow Biz 흐름 창출 및 시너지 확대 [기획팀] 부문내/외 시너지 창출을 통해 통합 세일즈 플랫폼 구축 지원 [BD팀] Co-Location DMA, Family Office 등 신규 사업 추진, IB 부문 및 계열사 협업을 통한 블록딜 소싱 확대	- 부문내/외 협업 및 시너지 - 부문 IT시스템 개발/지원 통해 더욱 효율적인 매매/관리 시스템 도입 - 부문 컴플라이언스 리스크 해소 노력 진행 (공매도 시스템/제도 개선 작업 진행) - Co-Location DMA IT 인프라 7월말 구축 목표 - (Family Office 등 기타 신규사업 및 글로벌 파트너십 확대) - (블록딜) IB 부문 및 계열사 협업, 자체 노력을 통해 자사주 블록딜 소싱 추진	1	- 국제영업부 - 국제영업부 - 국제영업부, 주식영업부	