



07

자산관리사·PB가 ExitWise를 써야 하는 이유

포트폴리오 조정을 권하는데,
고객은 왜 **부동산**만 못 놓을까

고객 자산가의 부동산 비중 조정은 늘 “언제, 얼마에 팔지”에서 막힙니다. **매각 시나리오를 한 장으로** 제시할 때 리밸런싱이 실행됩니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
부동산 비중 축소를 권해도, 매각 실행 자료가 없으면 고객은 결정을 미루고 자산은 묶여 있습니다.	실행이 안 되니 리밸런싱은 말 뿐. 부동산 자문은 외부로 넘어가고 AUM 성장도 멈춥니다.	ExitWise가 보유 부동산의 매각 시나리오·세후 수익을 IM으로 정리. 리밸런싱을 실행 가능한 제안으로.	고객은 매각을 결정하고, PB는 부동산까지 아우르는 종합 자산관리로 AUM과 자문료를 키웁니다.

자산관리사의 무기가 되는 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 매각 시나리오 IM 보유 부동산의 매각가·세후 수익·재투자안을 한 편의 자료로 정리.	 02 수익·DCF 분석 부동산의 기대수익을 금융 자산과 비교해 리밸런싱 논리를 제공.	 03 공공데이터 자동 연동 실거래가·등기·시세를 자동 수집해 자산 현황을 즉시 진단합니다.	 04 전문가 협업 연결 세무·법무·중개와 연결해 매각·중여·상속을 원스톱으로 설계합니다.
--	---	--	---

AUM 성장

정체 → +35%

부동산까지 아우르는 종합 자문

1인당 자문료

평균 → 2배

실행되는 제안이 단가를 올립니다

리밸런싱

권유 → 실행

막연한 권유에서 실행 가능한 제안으로

“실행되지 않는 조언은 자문이 아닙니다.

ExitWise는 부동산 리밸런싱을 ‘실행 가능한 제안’으로 만듭니다.

— 자산가의 가장 무거운 자산을, 움직이게 하십시오