



02

세무사가 ExitWise를 써야 하는 이유

절세는 끝났는데, 고객은 왜 **감동하지** 않을까

양도세를 수익 줄여줘도, 고객은 엑셀 표 한 장으로는 그 가치를 체감하지 못합니다. **절세의 결과가 ‘매각 시나리오’로 보일 때** 비로소 신뢰와 재의뢰가 따라옵니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
매각 구조·보유기간·법인전환에 따라 세금이 수억씩 달라집니다. 그런데 그 차이를 고객이 한 눈에 이해할 자료가 없습니다.	복잡한 세무 설명은 고객을 떠나게 합니다. 매각 의사결정이 늦어지고, 자문 가치는 저평가됩니다.	ExitWise가 매각가·구조별 세후 현금흐름을 시나리오로 시각화. 절세 효과를 숫자와 차트로 즉시 보여줍니다.	고객은 절세 가치를 눈으로 확인하고, 세무사의 자문 단가를 올라갑니다. 매각 전 과정의 파트너가 됩니다.

세무사의 무기가 되는 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 세후 시나리오 분석 매각가·보유기간·법인/개인별 세후 현금흐름을 자동 비교. 최적 구조를 숫자로 제시.	 02 절세 IM 자동 생성 절세 전략을 매각 IM에 통합. 고객이 이해하는 한 편의 문서로 완성합니다.	 03 공공데이터 자동 연동 실거래가·등기·공시지가를 자동 수집해 양도차익 계산의 근거를 확보합니다.	 04 전문가 협업 연결 중개·법무·감정평가와 한 플랫폼에서 연결해 매각·상속을 원스톱으로 자문합니다.
--	---	---	--

절세 설명 시간 반나절 → 즉시 시나리오 시각화로 고객 이해를 한 번에	고객 의사결정 지연 → 가속 세후 결과를 보면 매각 결정이 빨라집니다	자문 가치 단발 → 전과정 매각 전 과정의 핵심 파트너로 자리매김
--	---	---

“절세는 숫자로 증명될 때 가치가 됩니다.

ExitWise는 세무사의 전문성을 고객이 보는 ‘결과’로 바꿉니다.

— 설명되지 않은 절세는, 평가받지 못합니다