

三井住友信託_ビズリーチ

リテール：資産運用やローン 不動産：土地開発だけでなくコンサルティングを行う。フロアを貸したい、工場と営業所を再編したい、など。不動産の価値を査定、運用戦略を考える。仲介も行う。契約・決済・引き渡し。企業の買収などの際に、価値を把握する必要がある。

自己紹介

初めまして、23卒就活生の柏原と申します。本日は、お忙しい中、このような機会を頂き、ありがとうございます。私は信託銀行に興味があり、本日は業務内容について教えていただけたらと思っています。よろしくお願いします。

0.1. 法人営業

- プロジェクトファイナンスなど。新しいスキームを創る。商社は色んな業種をグループ内に持つ。地政学的なリスクも考慮する。
- RMとプロダクト担当がいる。
- 銀行と信託による幅広いソリューション。

1. 質問

ご経歴

- リテール、法人営業、経営企画、法人企画

1.1. 志望理由

就職活動において、小島さんが信託銀行を選んだ理由を教えてください

1.2. 1年目

- 最初何か月か研修の後に実際の業務？

1.3. リテール部署内の仕事

窓口対応のイメージが強いが、他にはどんな役割があるか？

1.4. 同時に何件ぐらいの仕事を抱えているか？その内訳は？

1.5. リテール業務ではどんなことを心がけていたか？

1.6. リテール業務は、個人プレーかチームプレーか？

1.7. リテール部門で活躍する方はどんな人か？

**1.8. リテール業務を行う上で、三井住友トラストグループさんの強みは
どんなところか？**

1.9. 法人営業業務では、どのような業務を主に行っていたか？

1.10. 普通銀行の法人営業業務とはどこが大きな違いか？

1.11. 法人営業業務において活躍されている方は、どのような方？

1.12. 法人営業業務を行う上での御行の強み