

三井住友信託銀行_ビズリーチ

1. 信託銀行の業務

- 融資：銀行法で規制されている。大型融資は出来ない。
- 証券代行：株主をリアルタイムで把握できるシステムを作る。昔は紙でやっていた。株主構成を見て、企業に対してコンサルティング業務を行う。例えば、個人株主を増やしたければ、株主優待を充実させる。
- 企業年金：退職金を一括払いでなく、年金にする。その際の支払い方法を考える。
- 法人営業：RMが入り口ととなつて、プロダクト担当の人達を動かす。メガバンクの法人営業と似ているようだが、メガバンクの場合はお客様の同意を得る必要がある。また、メガバンクの行員は不動産の知識がそもそもない。

2. 求められるスキル

- RM:チームプレー
- 個人向け：個人プレー。不動産については連携。
- プロダクト担当：深く考える。研究職のような感じ。
- 運用：アクチュアリー

3. 部署ごとの雰囲気

- RM:コミュニケーション力。新しい情報が好きな人
- プロダクト担当：1つのことを突き詰めて追及。昔は夜遅くまでいた。最近は早く帰れといわれる。

4. その他

- 信託銀行は長期の資金を預かっており、決済は少ない。
- 法人融資は実行まで時間がかかる。それはリスクがあるから。しかし、資産運用は与信を行う必要がない。だからスピードが速い。
- コンペで見られる内容はそれぞれ。手数料だけのこともあれば、提案内容を見られることもある。