**UBS – DCM 인턴후기**

안녕하세요 KFAC 여러분.http://img.cyworld.com/img/board/board2005/obj23.gif

후기를 써야지 하면서 피일차일 미루다가 더 늦어지면 잊어버릴꺼 같아서 할일없는 오늘 이렇게 후기를 써보려 합니다. :>

우선 전 아시다시피 UBS DCM(Dept Capital Market)이라는 부서에서 한달여간 인턴으로 생활을 했습니다. UBS는 장기간 인턴을 많이 고용하는데 이들을 인턴이라기 보단 attachment라는 표현을 써서 거의 정직처럼 '부려먹는'것 같습니다.

**\*\*인터뷰.**전 상준오빠처럼 영어로 인터뷰 진행이 되지는 않았구요.   
저와 다른분 한명이 같이 면접을 봤습니다. 면접관은 세분. 나중에 알고보니, DCM부서 규모가 작아 네분밖에 안되고 위의 세분이 면접을 보신더군요.

* 영어.

영어 실력을 그냥 테스트해본 정도 였습니다. 저한테는 UBS에 대해 아는것에 대해 물어봐서 UBS 약력과 강한 비즈, 그리고 한국지사에 대해서 간단하게 말했습니다. 같이 인터뷰 보신 분께서는 미국서 조금 살다오신 것 같았는데 자긴 영어 잘 못한다고 그러더니 정성호군만큼은 아니지만 꽤~~나 잘하시더군요. 떨떠름했죠. 뭘 못한다는건지-\_- 참고로 그분은 골드만 홍콩 회계파트에서 서머인턴 하셨던 분이더군요. 그쪽에서 offer 줬는데 IBD관련쪽 하고 싶어서 고사했다더라구요. 종종 연락 하는데 JP IBD 인턴으로 얼마전에 간 것같네요.

* 레쥬메 체크.
* 그 전 인턴 때 했던 것들.
* 교환학생에서 배운 과목들.
* DCM이 뭐 하는 부서인지.
* 나중에 어떤 일 하고싶나.

면접 본지 좀 되서 더 생각이 안나네요 ㅠ.ㅠ  
사실 전 면접이 좀 루즈하다고 생각했었습니다. 옆에 계셨던 부장님은 거의 질문도 없으셨던거 같고. 면접은 한번밖에 안봤는데, 건너건너 어쩌다 알게된 면접보셨던 다른 분은 세번보고 안됬다고 하시더군요. 무슨 연유에 세번이나 보신지는 잘 모르겠지만, senior 한 분이 마지막에 보고 별로여했다는 말만 얼핏들었네요.

**\*\*포지션**

전의 포스팅때문에 오해가 있는거 같은데 ㅋㅋㅋㅋ 이 포지션은 정직을 장담해준건 전혀 아니고, 가능할 뿐입니다.

제가 대학원문제도 있고 해서 전무님에게 이 가능성에 대해 진지하게 말씀을 드려봤었는데, 당연히 오픈되어 있다고 하셨습니다. 작년 서브프라임 이후부터 사실 채권시장이 별로 안좋아서 확장은 커녕 사람 많이 잘린 거 같던데, 올해 중순이나 말쯤되면 TO가 나올꺼 같다고 언급하셨고, 원래 UBS 정책이 entry로 바로 안뽑고 인증된 사람을 뽑기 위해 인턴을 많이 쓰는거라 하셨습니다. 단 인턴을 6개월로 계약했는데 TO가 그 때 안나면 몇주 휴식을 가진 후 자리 날 때까지 다시 인턴기간을 갖을 수도 있다고 했습니다. (원래 6개월이 최대인턴기간이라는 법적문제때문에 휴식을 가져야된다는 식이었던거 같아요.) 하지만 이 모든건 제가 맘에 드실 경우죠. :> 왠만하면 인턴 둘 다 졸업한사람으로 뽑고 싶었는데 라는 말도 흘리셨구요. 즉, 6개월~1년뒤쯤 인턴들의 pool에서 누군가를 뽑으시려 하긴 할꺼 같은데 그게 제가될지는 미스테리죠. 전 6개월의 경험은 그만한 가치가 있을꺼라 생각했고, 혹시 여기 오퍼를 못받더라도 다른데 지원하는데 도움이 많이 되지않을까 싶어 risk taking했습니다.

**\*\*회사.**우선 들어오기전엔 정확히 몰랐던 IB의 전반적인 부분을 정리하자면,

* 전체적인 IB 모습

UBS는 현재 Securities/Bank 이렇게 두 사업체로 들어와 있습니다. 간단히 나눠보면 아래와 같죠.  
Securities: IBD/Equity   
Bank: Fixed Income

아시다시피 IBD는 M&A, ECM업무를 합니다. ECM은 Equity Capital Market의 준말로 IPO나 Seasoned Offer 같이 주식발행을 하는 것이구요. 홍콩지사에는 ECM이라는 부서가 따로 있더군요. (이 IBD안에 DCM이 속해있습니다.!) Equity는 사실 아는 분도 없고 잘 모르겠지만, trading, sales, analyst 다 있겠죠?  Bank에는 저번에 뵌 윤지숙 상무님이 설명해주셨듯이, FI tranding, sales 등등의 부서가 있는 것 같습니다.

제가 속해있는 DCM의 경우 약간 그 소속이 모호한데, Debt이기 때문에 bank에 속하는게 맞을 듯 싶지만, IBD에서 하는 ECM 역할과 매우 유사하기 때문인지 IBD라는 이름하에 한데 묶여 부서가 나뉩니다. 즉, 한 대표님 아래에 DCM과 IBD가 있는거죠. 그러면서도 제 개인정보를 보면 소속은 FICC라고 되있으니 뭔가 좀 애매합니다. 아마도 외국에서 증권과 은행의 구분이 한국과 달라서 그런것 같기도 하구요. 아무튼 이러한 한국에의 애매한 구분 때문에 저희 전무님께서는 은행과 증권 MD(전무)모임에 둘다 참여하신다고 합니다. 아, 그리고 DCM이 bank에 속해 있는 IB도 있다고 들었던것 같네요.

* DCM에 대해

DCM은 사실 다른 business 부분에 비해 덜 알려져 있는게 사실이죠. 대학때부터 "난 DCM가고 싶어"라고 하시사람들이 거의 없는게 이를 반영하는거겠죠. 저도 제대로는 잘 몰랐던 부서이기에 알아가면서 참 재밌다는 생각을 했습니다.

간단히 채권발행부서입니다. 기업이 채권을 발행하려 할 때 law firm과 IB 를 껴서 진행해야하기 때문에, 필요한 존재인 것이죠. 채권이 발행되는 대부분의 프로세스에 관여하여 일을 진행시켜주는 역할을 하는 것입니다. international bond 발행시 외국채권평가사로부터 ratings를 받아야하므로 이게 없는 회사의 경우 S&P, moody's, Fitch 중 한두개사에서 받는 것부터 시작하는데, 경쟁이 워낙 치열해 ratings을 도와주는 것은 거의 무료 서비스차원해서 제공해준다고 하더군요. (이것도 할일 무지 많은데 살짝 어이 없었습니다.) 이런 서비스를 잘 제공해야 채권발행할 주간사로 뽑히는데 도움이 되고, 발행금액에 따라 fee를 받습니다.

저희가 발행한 채권을 파는 업무를 담당하는 부서가 Bank에 있는 Fixed Income Sales입니다. 발행하는 저희는 Issuer에게 최대이익이 되게 해야하고,(즉 채권 spread를 최소한으로 해야겠죠.) Sales는 Investor에게 최대이익이 되게 해야 하므로 이해상충이 발생할 수 있습니다. 따라서 분명 일의 연결성이 많음에도 불구하고 firewall이 있어 직접 같이 일을 하면 안되죠. 그래서 그 둘사이에서 조정하는 존재가 있는데, 그 부서를 Syndicate라고 하고, 저희는 홍콩베이스의 syndicate과 함께 일을 하더군요.

주요 업무는 ,

- Pitch준비

- NDR(None Deal Roadshow)

- DR(Deal Roadshow)

- Issue

이 정도가 큰 흐름입니다. Issuer가 채권발행에 대한 의사를 표시했을 때 우리가 주간사가 되야한다는 rationale을 설명하기 위해 준비하는것이 pitch book입니다. NDR은 채권발행이 구체적으로 안잡혀있는 상황에서 외국 투자자들을 만나서 회사 소개하고 관심을 유발하는 목적의 미팅이고, DR은 채권발행에 대한 모든 자료를 준비한 상태에서 투자자들의 수요를 살펴보고 가격, spread을 정하게 되는 미팅이죠. 이와 같은 미팅은 DCM과 Syndicate이 함께 가는것 같습니다. 그리고 그에 따라 채권발행을 합니다. 이 네가지 거사를 치루기 위한 아주 자잘하고 수없는 일이 이 부서에서 진행됩니다. 이는 execution에 관련된 업무도 포함되지만 deal들을 따기 위해 client의 질문에 대응하여 신뢰를 쌓고 '관계를 독독히 하는 일'도 굉장히 많은 부분을 차지하는 것 같습니다.

이 부서에 대해 놀라웠던건 NDR, DR이 대부분 외국에서 진행되기에 외국으로의 business trip을 **"정말"** 많이 간다는 사실이었습니다. IB의 다른 어떤 부서보다 많이 간다고 하더군요.! 이때문에 hotel booking같은 것도 다 해야되는 인턴들로선 해야하는 일이 한결 많아지죠 하하. 다른 부서에 있을 때는 이점때문에 DCM이 부러웠는데, 이젠 하도 많이 가니 피곤하다고 하시더군요.

**\*\*etc.**

개인적인 소견으로는 채권시장에 대해 알아갈 수 있는 좋은 기회가 된 것 같아 만족합니다. 개인적으로 작은 부서를 더 선호하기에 맘에들고 상사분들도 아주 빡쎄지는 않아서 이점도 좋습니다.(아주 빡쎄지 않을뿐,... 맨날 모 할때마다 틀릴까봐 TRIPLE check 하고선 두려운 마음에 보내드립니다. T-T)외국인들과 커뮤니케이션이 많다는 점도 좋지만, 영어를 더 늘려야겠다는 압박에 쪼끔 찜찜하기도! 하하.

제 senior께서는 "banker는 banker의 냄새가 난다"고 하십니다. 초년생으로 따지자면, 가능성이 보인달까요. 면접때 한두마디만 해보면 느껴진다고 하시더군요. 동아리면접때 느낌을 생각해보면 어느정도는 수긍이 가지만, 어찌보면 비논리적이단 생각도 듭니다. 하지만, 면접관이 느끼는게 client가 느끼는 걸테고 그게 결국 비지니스를 성사시키는 걸테니 아주아주 불공정하다 라고 말할 수도 없는거겠죠. 어떻게 내 가능성이 나로부터 뿜어져나올수 있게 하는지, 그걸 training시키는게 우리의 과제일지도 모르겠네요.

그리고 전에 얘기했듯이,! 연대취업에 IB  구인정보가 더 풍부히 올라오는거 같아요. 서울대취업이랑 함께보면 보완할 수 있겠죠.! :> 우리학교 취업센터에서 도움받을 수 없다는 점은 굉장히 아쉽네요.

이상입니다. 읽느라 수고했어요.!! :D