

市場性取引ビジネス



■ お客さまとの市場性取引

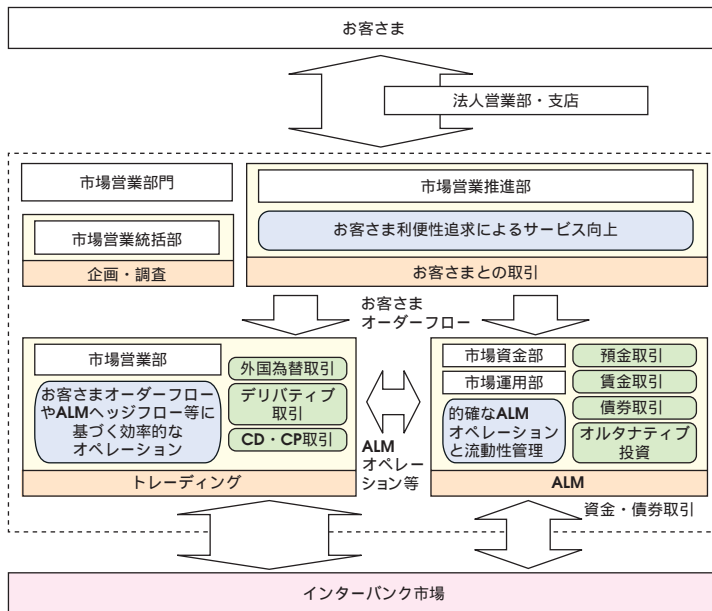
SMFGは三井住友銀行の市場営業部門において、資金・為替・債券・デリバティブ等の取引を通じ、高度化・多様化するお客さまの市場性取引ニーズにお応えするとともに、より付加価値の高い商品・サービスの提供に努めています。

お客さまの利便性向上

平成16年度にはお客さまの取引ニーズにお応えして、法人のお客さま向けに通貨オプション商品やNDF取引(直物為替先渡取引)、個人のお客さま向けには為替予約特約付預金などを推進しました。

i-Deal

「i-Deal」(アイディール、インターネットを通じた為替予約等の締結システム)においては、平成16年度にさらなる利便性の向上を図るために、タイバツの取り扱いを開始するとともに、従来までの対円取引(対円通貨ペア取引)に加えて、対米ドルの取引機能を追加するなど機能アップを図りました。また、個人のお客さま向けにOne sダイレクト経由で特約付預金の提供を開始しました。



今後ともお客さまの市場性取引ニーズに万全にお応えし、業界最高水準のサービスでフルサポートを目指します。

■ ALM・トレーディング業務

三井住友銀行の市場営業部門ではALMとトレーディング業務を通じ、銀行の抱える市場リスク、流動性リスクをコントロールするとともに、分散投資の拡充や各種裁定機会をとらえることにより収益確保を図っています。

平成16年度には、収益ソースを多様化するため、従来の為替・金利以外のオルタナティブ(代替)投資を本格的に実施し、新たな収益の柱として確立しました。

引き続き相場環境に応じた適正なリスクアロケーションを行い、安定的な収益確保を目指していきます。

事業内容

市場営業部門では、お客さまからのオーダーフローの拡大、ALM体制の強化、運用手段の多様化、の3点を軸に、適切なりスク管理のもと、内外のマーケット動向をタイムリーにとらえ、収益力の維持・強化に注力しています。