

市場性取引ビジネス



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し、より付加価値の高いサービスの提供に努めています。

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・トレーディングスキルの強化、運用手段の多様化、の3点を軸に、適切なリスク管理のもと、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。

■ お客さまの利便性向上

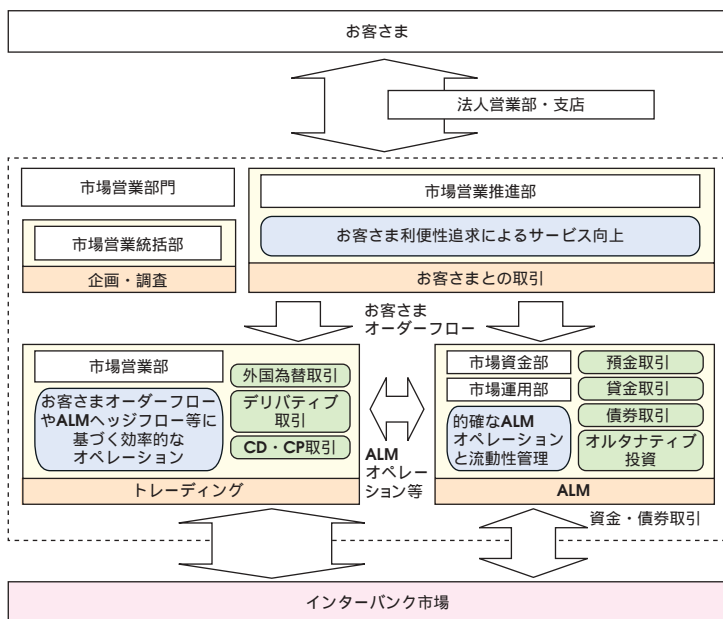
平成17年度にはマーケティング部門とも協働して法人・個人のお客さま向けの市場性取引のサービス体制拡充や、「i-Deal」（アイディール、インターネットを通じた為替予約等の締結システム）の機能向上などを実施しました。

今後も引き続き、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していくことを目指します。

■ ALM・トレーディング業務

市場営業部門ではALM（アセット・ライアビリティ・マネジメント）とトレーディング業務を通じ、市場リスク、流動性リスクをコントロールしつつ、オルタナティブ投資等の運用手段を拡充・多様化、分散投資の推進や、各種裁定機会をとらえることによる収益の極大化を図っています。

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。



Topics

お客さまのニーズに合わせたサービスの拡充
M&A等の大口資本取引関連の為替リスクヘッジに対するサービス体制や、アセアン・香港・上海の各拠点でのアジアビジネスの推進体制を拡充し、お客さまの多様なニーズに的確にお応えしています。

分散投資の推進と適切なALM
金利・為替に加えオルタナティブ代替投資を推進し、運用手段の拡充・多様化を実現しています。また、相場環境に応じて適切にALMを行っています。