

3-2. 법인상품영업

법인금융영업부

Q1 직무에 대해 소개해 주세요

법인·기관 고객 성장을 위한 전략적 동반자로서 연기금·공제회, 금융기관, 공기업, 대기업·중견기업 등 국내 주요 기관 및 법인고객을 대상으로 다음과 같은 토탈 금융 솔루션을 제공하는 직무예요.

법인상품영업 토탈 금융솔루션

자금운용 솔루션	자금조달 솔루션	금융자문 솔루션
- 장·단기, 유동성 운용 - E/DLB 등 수익형 상품 - 법인니즈 반영 구조화상품 운용	- 기업금융, IPO, 회사채 자문 - 블록딜, PF, 자산유동화 등	- 운용, 사업계획 수립 지원 - 금융시장 동향/전망 정보제공 - 리서치 세미나 제공



Q2 부서에서는 하루를 어떻게 보내시나요?

- 08:00** 관리 고객의 운용 현황 점검 잔고, 만기, 수익률 점검 등
아침 데일리 시황, 영업현황 및 상품 공유 회의
- ↓
- 법인·기관 고객 요청사항 피드백 및 제안서 작성, 발송
고객 방문, 미팅 일정 협의
법인·기관 담당자 점심 미팅
- ↓
- 자금운용 매니저 미팅 법인별 동향 파악 및 시장, 상품 공유/아이디어 제시
추가적 고객요청 자료 작성 및 유관부서 상품 협의, 데일리 영업 내용 정리
- 17:00** 관리법인의 당일 거래내용 점검 및 일지 기록

3-2. 법인상품영업

Q3 업무상 필요한 역량은 무엇인가요?

전문투자자인 기관 및 법인 자금운용 매니저들을 응대하기 위해서 다음과 같은 기본적인 역량을 필요로 합니다.

1. 금융시장 동향 및 상품에 대한 전문지식과 분석력
2. 시장 변화에 따른 최적의 상품/솔루션에 대한 세일즈 능력
3. 고객 니즈에 대한 정확한 이해와 신속한 업무처리 능력
4. 영업 네트워크 형성을 위한 적극성 및 서비스 마인드

Q4 해당 직무를 희망하는 분들에게 하고 싶은 말이 있나요?

“금융으로 세상을 이롭게 한다“

정부기관 및 공기업을 비롯, 대한민국 경제의 중심에 있는 대기업과 금융기관과의 파트너십으로 자금운용 및 조달 등의 솔루션을 제공하면서,

1. 자본시장 변화에 대응하며 역동적 환경에서 성장하고
2. 다양한 금융상품과 세일즈 영역에서 역량을 키우며
3. 끈기와 성실성을 바탕으로 법인·기관을 대상으로 도전하고

자본시장을 같이 이끌어 가고자 하는 분께 법인상품영업 직무를 추천합니다.