

インターンシ ップ報告書 GoldHire Bank

CONFIDENTIEL

作成者 : Oliver MacKalagan



エグゼクティブサマリー

パリ・ドフィーヌ大学での研究の一環として、Goldhire Bankで6ヶ月間インターンシップをする機会を得ました。

パリ・ドフィーヌ大学で勉強しています。Goldhire Bankは特にイノベーションに力を入れている会社で、私たちが今知っている金融に革命を起こすことを目標としています。どのようにそれを実現するのでしょうか。私はこの6ヶ月間、アルマゲドンと呼ばれる大規模なプログラムに参加することができました。

このインターンシップ・レポートでは、このプログラムの成り立ち、主な運営方針、目的について紹介します。また、パリ・ドフィーヌ大学のセミナーで学んだ理論的な知識と照らし合わせながら、私に課せられた任務についても詳しく説明します。

「それは、良いストレスのもとで、アドレナリンがたくさん出て、ハイパーでリズムカルでアクティブなもの、エキサイティングでチャレンジングで、非常に良くできた頭の近くにあるもの... です。」

Jérôme Kervioul - «人生を棒に振ってしまったかもしれない» (2016)

謝辞を申し上げます。

ゴールドハイアーチームの皆さんには、いろいろなアドバイスをいただき、お世話になりました。彼らのおかげで、私は本当の意味で人間的な冒険をし、銀行や金融の世界で活躍するために必要なことを学ぶことができました。

また、パリ・ドフィーヌ大学の教授陣には、質の高い授業、与えてくれた時間、そして教育的なサポートに感謝したいと思います。

私の選択をいつも支えてくれた両親への思いと、両親のおかげで私はここまで来ることができました。

ここまで来ることができました。

内容

はじめに

I. プライベートバンク「GoldHire

- A. ファクトシート
- B. ゴールドハイヤーバンクの歴史
- C. ARMAGEDDONプロジェクト

II. 実施したミッション

- A. 定型業務
- B. 立地市場の調査
- C. 競争力の分析

結論

附属書

用語集

書誌情報

はじめに

シンプルな家庭用銀行を本物の戦争マシンに変える方法について、あなたが知る必要があるすべて、そしてそれ以上を発見することができます。
シンプルな家庭用銀行を本物の戦争マシンにする方法について、必要なことがすべてわかります。

I. プライベートバンク「GoldHire

GoldHire Bankは、大銀行の野心を持った小さなプライベートバンクです。

A. 会社概要



ゴールドハイヤーバンクは、従業員50人足らずの小さな組織である。本社はスイスのチューリッヒにあります。金融投資関係者の間で国際的な評価を得ているため、その顧客は世界中から集まっています。

B. ゴールドハイヤーバンクの歴史についての発表

ゴールドハイヤーバンクは、1875年にスイスの開拓者たちによって設立された小さな家族経営の銀行が前身である。当初は、スイス最大の湖であるヌーシャテル湖で知られるフリブール州に限定した活動であった。最初の2世代の投資と努力のおかげで、ゴールドシップはその後、ほとんど途切れることなく成長を続けてきた。現在では、スイスで最も革新的な銀行となった。

C. ARMAGEDDONプロジェクト

ARMAGEDDONと名付けられたGoldhireのプロジェクトは、非常に機密性が高いため、詳細な情報をお伝えすることができません。そこで、あえて一般的な説明にとどめておく。一言で言えば、商品価格に付随するデリバティブ（MECN、London Ste、NASDAQ）の構造変数を組み合わせた破壊的な金融商品を開発することである。割引後の経済パフォーマンスの変動要素を計算し、意味的に織り交ぜた数式をここで紹介することはできない。しかし、GoldHire社にとって莫大な経済的利益を約束する、このような破壊的なプロジェクトに参加できたことを誇りに思う、と言うことはできる。私は、このプロジェクトの巨大なチーフ・ファイナンシャールの指揮のもと、仕事をするのができたことを大変光栄に思っています。

II. 実施したミッション

コピーカフェとは思えないほど、さまざまな仕事を任せられ、充実したインターンシップになりました。
をさせていただきました。

A. 定型業務

ハルマゲドンのプロジェクトは、私のバックグラウンド・プロジェクトでした。同時に、競争と経済のパノラマを洗練させるために、さまざまなモニタリングとデューデリジェンスを担当しました。

破壊的な金融商品を開発するためには、何がすでに市場に存在し、何がまだ存在していないのか、詳細かつ徹底的な知識を身につける必要があります。

そこで私が取り組んだのは:

- 金融サービスにおけるFintechの破壊的動向の研究（監査法人、コンサルティングファーム、フォーラムなどの各種レポートの読み込み）。
- デリバティブ取引（農産物・貴金属）の研究。
貴金属)の研究。
- 世界の株式市場の指標の動きと周期的変動に関する研究。

B. 立地市場の研究

ターゲットを知らずにビジネスを展開することはできないので、マーケティング戦略は、そのターゲットに適したものでなければならない。

マーケティング戦略は、関係する市場の特殊性に基づかなければならない。

Goldhire社の目標は、ヨーロッパ市場での影響力を確認した後、世界規模での成長を目指すことである。

C. 競合他社分析

このフェーズは、ご存知のように「必須」です。

ターゲット市場のプレイヤーをマッピングし、その強みと弱みを診断することで、異なるポジショニングと戦略を採用することが可能になります。

これには、：

- 様々な競合他社を特定する：直接競合他社、間接競合他社を調査し、潜在的な競合を見る。
- 明らかな競合のリストを作成する。
- 競争相手の提供を分析する：そのプロダクト、販売およびマーケティング。
- 競争のベンチマーク」のデータを分析しなさい。
- 実施された競合分析の解釈。

結論

このように、GoldHire Bankでのインターンシップは、仕事とプライベートの両面で大きな収穫を与えてくれました。

仕事とプライベートの両方においてです。

銀行にとって重要なプロジェクトに携わることができ、すぐに職場のチームに溶け込むことができましたし、もちろん同僚とアイデアを交換したり提案したりすることもできました。

また、忘れられない、またすぐにでも再会したい、とても素敵な人たちにも出会いました。

大学のベンチで、私たちは講義を受け、ノートを取り、履修科目の基本を身につけようとしています。しかし、実際の生活がどのようなものか、ビジネスがどのように発展しているか、ゴールドハイアーのような銀行がどのように周囲のマーケットを研究し、それを利用してきたかを自分の目で見ることは、企業にどっぷりと浸かることに勝るものはない。

改めて、私を彼らの中に迎え入れてくれ、多くのことを教えてくれ、金融の世界について異なる視点を与えてくれたGoldHireのチームには、いくら感謝してもしきれません。