보고서 인턴십
GoldHire Bank



CONFIDENTIEL

작성자: : Oliver MacKalagan

요약

파리 도핀 대학교에서 공부하는 동안 골드하이어 은행에서 6개월간 인턴십을 할 기회가 있었습니다.
파리 도핀 대학교에서 공부하면서요. 골드하이어 은행은 특히 혁신에 중점을 둔 회사로, 오늘날 우리가 알고 있는 금융에 혁명을 일으키겠다는 야망을 가지고 있습니다. 어떻게 혁신을 이룰 수 있을까요? 지난 6개월 동안 제가 참여할 수 있었던 아마겟돈이라는 방대한 프로그램 덕분입니다.

이 인턴십 보고서는 프로그램의 기원과 주요 운영 원칙, 목표를 추적하는 것을 목표로 합니다. 또한 파리 도핀 대학교의 세미나에서 습득한 이론적 지식과 함께 제가 맡은 임무를 자세히 설명할 것입니다.

> ***« 좋은 스트레스, 많은 아드레날린, 매우 리드미컬하고 활동적인 것, 흥미 진진하고 도전적이며 매우 잘 만들어진 머리에 가까운 곳에서 모든 돈이 만들어지는 곳입니다...»***
>
> ***Jérôme Kervioul – « 내 인생을 놓칠 수도 있었어» (2016)***

감사의 말씀:

조언과 도움을 주신 Goldhire 팀에 감사의 말씀을 전합니다. 덕분에 진정한 인간적인 모험을 할 수 있었을 뿐만 아니라 은행 및 금융 분야에서 자리를 잡기 위한 필수 요소도 배웠습니다.

또한 파리 도핀 대학교의 모든 교수님들께도 수준 높은 강의와 시간을 할애해 주시고 교육적 지원을 아끼지 않으신 것에 대해 감사드립니다.

항상 제 선택을 지지해주신 부모님께 감사드리며, 그 덕분에 제가 여기까지 올 수 있었습니다.

이 자리까지 올 수 있었습니다.

콘텐츠

소개

I. 골드하이어, 프라이빗 뱅크

A. 회사 소개

B. 골드하이어 은행의 연혁 소개

C. 아마게돈 프로젝트

II. 수행된 무

A. 현재 작업

B. 위치 시장 연구

C. 경쟁 분석

결론

부록

용어집

참고 문헌

소개

단순한 가족 은행을 실제 전쟁 기계로 바꾸는 방법에 대해 알아야 할 모든 것, 그리고 그 이상을 발견하게 될 것입니다.
단순한 가족 은행을 실제 전쟁 기계로 바꾸는 방법.

I. 골드하이어, 프라이빗 뱅크

골드하이어 은행은 대형 은행의 야망을 가진 소규모 민간 은행입니다.

A. 회사 팩트 시트



골드하이어 은행은 직원이 50명 미만인 소규모 조직입니다. 본사는 스위스 취리히에 있습니다. 금융 투자 관계자들 사이에서 국제적인 명성을 얻고 있는 덕분에 전 세계 각지에서 고객이 찾아옵니다.

B. 골드하이어 은행의 역사에 대한 프레젠테이션

골드하이어 은행은 원래 1875년 스위스 개척자들이 설립한 소규모 가족 소유 은행이었습니다. 처음에는 스위스에서 가장 큰 호수인 뉴샤텔 호수로 유명한 프리부르 주에서만 활동했습니다. 처음 두 세대의 투자와 노력 덕분에 골드하이어는 이후 거의 중단 없이 성장해 왔습니다. 현재 스위스에서 가장 혁신적인 은행이 되었습니다.

C. 아마겟돈 프로젝트

골드히어 프로젝트의 매우 민감한 상태인 '아마게돈'으로 인해 자세한 정보를 제공할 수 없습니다. 따라서 저는 의도적으로 일반적인 설명에 머물러 있을 것입니다. 몇 마디로 요약하자면, 상품 가격(MECN, 런던스테이트, 나스닥)에 연계된 파생상품의

구조적 변수를 결합한 파괴적인 금융 상품을 개발하는 것입니다. 할인된 경제 성과의 변동성 구성 요소를 계산하고 의미적으로 결합하는 공식을 여기서 알려드릴 수는 없습니다. 하지만 골드하이어에 막대한 재정적 이득을 가져다줄 파괴적인 프로젝트에 참여할 수 있어서 자랑스럽다고 말할 수 있습니다. 저는 이 프로젝트의 엄청난 최고 재무 책임자인 의 지휘 아래 일할 수 있는 큰 영광을 누렸습니다.

II. 수행한 임무

복사만 하는 카페와는 달리 인턴십은 다음과 같은 다양한 업무 덕분에 더욱 풍성했습니다. 다양한 업무가 주어졌기 때문입니다.

A. 일상적인 작업

아마겟돈 프로젝트에 참여한 것이 배경 프로젝트였습니다. 동시에 경쟁 및 경제 파노라마를 구체화하기 위해 다양한 모니터링과 실사 작업을 담당했습니다.
파괴적인 금융 상품을 개발하기 위해서는 시장에 이미 존재하는 것, 무엇보다도 아직 존재하지 않는 것에 대한 상세하고 철저한 지식을 습득하는 것이 필요합니다.
그래서 저는 :
- 금융 서비스에 대한 핀테크의 파괴적 트렌드에 대한 연구(감사 회사, 컨설팅 회사 또는 포럼의 다양한 보고서 읽기);
- 파생 상품 거래 연구 (농산물 / 귀금속)
귀금속);
- 세계 주식 시장 지수의 행동과 주기적 변동에 대한 연구.

B. 위치 시장 연구

타겟을 모른 채 비즈니스를 개발할 수는 없으므로 마케팅 전략은 해당 시장의 특수성에 기반해야 합니다. 마케팅 전략은 해당 시장의 특수성에 기반해야 합니다.

골드하이어의 야망은 유럽 시장에서의 영향력을 확인한 후 글로벌 규모, 나아가

그 이상의 성장을 고려하는 것입니다. 골드하이어는 미래 지향적인 접근 방식을 통해 전 세계의 미래 비즈니스 허브에 진출할 준비를 하고 있습니다.

C. 경쟁 분석

이 단계는 "필수"라고 할 수 있을 정도로 필수적입니다.
이를 통해 목표 시장의 플레이어를 매핑하고 강점과 약점을 진단하여 다른 포지셔닝과 전략을 채택할 수 있습니다.
여기에는 다음이 포함됩니다:
- 다양한 경쟁자 파악: 직접 경쟁자, 간접 경쟁자, 잠재적 경쟁자를 연구합니다;
- 명백한 경쟁자 목록 작성;
- 경쟁사의 제안 분석: 경쟁사의 제품, 영업 및 마케팅;
- "경쟁 벤치마크" 데이터 분석;
- 수행한 경쟁 분석의 해석.

결론

보시다시피 골드하이어 은행에서의 인턴십은 업무적으로나 개인적으로 많은 것을 얻었습니다.
전문적으로나 개인적으로나.
은행의 중요한 프로젝트에 참여할 수 있었고, 즉시 업무 팀에 통합되었으며, 물론 동료들과 아이디어를 교환하고 제안할 수 있었습니다.
또한 잊지 못할 좋은 사람들을 만났고 곧 다시 만나고 싶습니다.
대학 벤치에서 우리는 강의를 듣고, 필기를 하고, 수강하는 과목의 기본을 익히기 위해 노력합니다. 하지만 실제 삶이 어떤지, 비즈니스가 어떻게 발전하는지, 골드하이어와 같은 은행이 어떻게 주변 시장을 연구하여 이점을 활용할 수 있었는지 직접 볼 수 있는 데는 회사에 몰입하는 것만큼 좋은 것은 없습니다.
다시 한 번, 저를 환영해주고 많은 것을 전수해주고 금융 세계에 대한 다른 시각을 갖게 해준 GoldHire 팀원들에게 정말 감사할 따름입니다.