

お客さまの不動産に対する多様な「おこまりごと」解決をサポート！

「相続」や「承継」のニーズが高まる中「不動産のプロに意見を聞きたい」「不動産取引のサポートしてほしい」と、多くのお客さまが望まれています。
不動産業務は、お客さまの歴史に足跡を残せるやりがいのあるビジネスです！

① 国内唯一の信託併営銀行

メガバンク、専門信託銀行、地方銀行が有する強みをあわせもつ独自のポジション

3つの特長をあわせ持つ
りそな独自のポジション



② グループ力による情報の量・質

東京、大阪を中心に全国の拠点が連携



有人店舗数：816
(2022年9月末)



③ 全員がプロフェッショナル

専門性と人間力を兼ね備えた不動産のプロが、お一人おひとりの課題に最適なソリューションを提案



④ 3年間の育成プログラム

不動産の専門性を習得し成長と貢献を実感
3年間で一人前になるイメージ

1年目

- ・法令や物件周りの基礎知識習得 (物件調査・契約作成サポートetc.)
- ・実案件に接し社内業務の流れを理解
- ・銀行員としての基礎知識も習得

2年目

- ・サブ担当として先輩のサポートを受けながら実務経験を積む
- ・通信講座や資格取得で専門知識習得

3年目

- ・担当者として上司・先輩のサポートを受けながら単独のプレーヤーとして実務経験を積む
- ・通信講座や資格取得で専門知識向上

圧倒的な強みを武器に、お客さまのお役に立ち、自分自身も成長できるのが、りそなの不動産ビジネスです！