**[삼성생명] 합격 자기소개서**

**직무 : 영업관리**

**1. 삼성취업을 선택한 이유와 입사 후 회사에서 이루고 싶은 꿈을 기술하십시오. (700자 이내)**

[삼성생명에서 소명의식을 찾다]

가치관과 부합하는 직장에서 소명의식을 갖고 일해야 한다고 믿었습니다. 제게 직업적 가치란 국가 경제의 중추 역할을 한다는 자부심입니다. 보험업은 다음 측면에서 국가 핵심 산업으로 성장하고 있습니다.

우선 저출산/고령화로 인해 은퇴 후 재무 설계의 중요성이 부각되고 있습니다. 특히 보장성 보험의 경우 질병보장에 대한 수요 확대로 성장세가 뚜렷합니다. 또한 시장경쟁을 촉진하는 금융개혁이 계획돼있어 향후 보험업계의 성장이 가속화될 것으로 예상됩니다.

가장 진취적인 기업은 삼성생명이라 생각하여 선택했습니다. ISA 출시로 인해 금융업의 벽이 허물어지고, G2 리스크 등 불안정한 대외여건에서도 회사의 핵심인 인재를 중시했기 때문입니다. 지난 8월 판매 자회사인 ‘삼성생명금융서비스보험대리점’을 설립하며 핵심인력인 설계사에게 동기부여를 한 것도 이와 무관하지 않다고 생각합니다. 이러한 삼성생명의 행보에 직업적 소명의식을 지니고 동참하고 싶습니다.

저의 꿈은 설계사와 고객 모두에게 인정받는 영업 관리자가 되는 것입니다. 이를 위해 한은금요강좌를 수강하며 대내외 시장에 대한 식견을 높였습니다. 사회 각계 연사의 강연을 듣고 토론하는 한경 ERL 24기로 활동하며 사회를 바라보는 안목을 길렀습니다. 입사 후 시장에 대한 식견과 사회를 보는 안목을 기르는데 더욱 힘써 삼성생명의 일익을 담당하는 인재로 성장하겠습니다.

**2. 본인의 성장과정을 간략히 기술하되 현재의 자신에게 가장 큰 영향을 끼친 사건, 인물 등을 포함하여 기술하시기 바랍니다. (※작품 속 가상인물도 가능) (1500자 이내)**

[존중과 배려는 나를 성장시킨 원동력]

운이 좋게도 27년의 짧은 인생 동안 가족 외에도 좋은 분들을 많이 만났습니다. 특히 편입 수험생활을 하던 당시 만났던 호프집 매드독스 OOO 사장님, 낯선 땅 미국에서 인턴생활을 하며 만났던 슈퍼바이저 △△△. 이 두 분과 함께하며, 존중과 배려의 가치가 직장생활은 물론 인생을 살아가는데 큰 자산임을 깨달았습니다. 제가 느꼈던 존중과 배려, 면접관님에게도 보여드리겠습니다.

[아버지 같은 사장님]

대학교 2학년 때 학교 앞 호프집에서 아르바이트를 하며 만난 것이 사장님과의 첫 인연이었습니다. 자취생활과 편입 공부를 병행하여 학비 충당 및 규칙적인 생활을 위해 아르바이트를 시작했습니다.

그러나 생각했던 것처럼 근무는 만만하지 않았습니다. 대학교 앞 점포의 특성상 학기 내내 방문 고객들로 북적거렸고 아르바이트생은 자주 교체됐습니다. 사장님과 6개월 이상 근무하기로 한 약속도 지키기 힘들 것 같았습니다. 하지만 고된 업무에도 버틸 수 있었던 것은 사장님의 존중과 배려였습니다. 생맥주를 따르다가 실수를 해도 천천히 다시 할 수 있게 지켜봐 주셨고, 때론 아버지처럼 고민 상담을 받아주시며, 근무가 끝날 때면 “수고했다” 말 한마디까지.

이러한 사장님의 배려로 편입 공부를 하며 쌓인 스트레스를 아르바이트로 해소할 수 있었습니다. 가족, 지인들을 자주 만나지 못해 느낀 마음의 공허함을 사장님, 동료 및 고객들과 소통하며 채웠고, 그 결과 편입 합격과 좋은 인연까지 얻은 소중한 경험입니다.

[뉴욕 인턴십]

지난여름 교내 글로벌 인턴십 프로그램에 참석하면서 미국 학교기관에서 인턴생활을 하게 됐습니다. 슈퍼바이저 △△△는 부서장으로서 처음 맞이한 저에게 사무실에 대한 설명 및 동료 소개를 해주시며 반갑게 맞아주셨습니다.

그렇게 인턴생활은 시작됐습니다. 담당자로서 진행할 수 있는 업무는 없었지만 조력자의 역할에 충실하려고 노력했습니다. 지시 받은 업무를 수행하며 계약서를 왜 재무부서에 전달해야 하는지, 수업 평가서의 쓰임은 무엇인지 꼼꼼히 물어봤습니다. 일이 진행되는 시스템을 알고 싶었고, △△△는 친절한 답변은 물론 추가적인 설명까지 해주셨습니다.

이후 업무가 조금 익숙해진 저는 담당자가 되어 졸업식 행사를 준비하기도 했습니다. 장소 섭외부터 안내장 제작까지, △△△와 동료들의 적극적인 조언을 수용하며 성공적인 행사를 이끌 수 있었습니다.

[현재의 나]

존중과 배려는 상대방의 잠재력을 일깨울 수 있는 가치라고 생각합니다. 좋은 분들을 만나며 존중과 배려를 받음으로써 동기부여가 되어 열심히 근무에 임할 수 있었고, 매사에 최선을 다하는 자세를 갖게 됐습니다. 이제는 저 또한 존중과 배려를 베풀 수 있는 인재가 되고자 합니다. 고객과 동료들에게 존중과 배려를 함으로써 진심을 이끌어 내는 삼성생명의 구성원이 되겠습니다.

**3. 최근 사회이슈 중 중요하다고 생각되는 한 가지를 선택하고 이에 관한 자신의 견해를 기술해 주시기 바랍니다. (1000자 이내)**

[로보어드바이저]

최근 이세돌 9단과 구글의 인공지능(AI) 바둑 프로그램 알파고의 대결이 화제가 됐습니다. 이와 유사하게 금융업에는 인공지능 투자 로봇인 로보어드바이저가 급부상하고 있습니다. 일례로 증권가에서 활용되는 사례에 의하면, 1800여 개 상장 기업의 실적 공시가 나올 때마다 거래소에서 실시간으로 데이터를 받아 주가를 예측하는 등 전문 애널리스트 역할을 해내고 있습니다.

실제로 로보어드바이저가 매도 시점을 잡아낸 사례도 있습니다. 작년 6월 중국 상하이종합지수가 5,170선을 돌파한 후 급락하던 때, ◇◇◇증권사의 투자 로봇이 고객에게 매도신호를 내렸고 실제로 열흘 후 지수가 3500선까지 폭락했던 일입니다. 인공지능을 기반으로 시장 심리에 흔들리지 않고 고평가된 증시를 매도해 손실을 최소화한 것입니다. 하락장에서 검증되지 않았다는 이유로 로보어드바이저에 대한 불신이 있어 왔기에 의미 있는 사례라고 생각합니다.

한편, 올해 초 한 금융업계에서 투자 상품을 자동으로 리밸런싱 해주는 특허를 '출원'했다는 보도 자료를 냈습니다. 그러나 특허를 출원한 뒤 취득 절차까지는 보통 2년 정도의 시간이 필요하다고 합니다. 객관적으로 검증 받지 못한 기술을 특허 신청했다는 사실만 갖고 요란하게 홍보를 해 금융소비자들의 판단을 흐린 격이 됐습니다.

이처럼 로보어드바이저 시장에서 주도권을 잡기 위한 금융회사들의 노력은 치열하게 진행되고 있지만 사업진출에 급급해 회사의 이익만을 좇다 우매한 실수를 범하기도 합니다. 급한 서비스 출시 생각에만 매몰돼 실수를 범하는 사례는 없어야 고객의 선택을 받고 금융업의 질서가 확립될 것이라고 생각됩니다.