**[농협은행] 합격 자기소개서**

**직무 : Bank**

**1. 성격의 장ㆍ단점**

장점: 일주일 평균 40여 명의 지인들로부터 연락을 받을 만큼 높은 친화력과 대인관계능력 입니다.

단점: 워커홀릭으로 불릴 만큼 개인적인 여유시간을 쉽게 찾지 못합니다.

**2. 인생의 목표와 그 이유**

목표: 20년 후 NH농협은행 PB센터의 팀장이자 ‘펀드명인 1억 클럽’을 달성하는 것

이유: 거시적 목표 수립은 끊임없는 발전의 움직임을 만드는 원동력이 되기 때문입니다.

**3. 취미ㆍ특기(수행빈도 및 수준을 포함하여 기술)**

취미: 페이스북 인기페이지로 선보이고 있는 트렌드를 반영한 셀프 홈 인테리어

특기: 부팅 소리만 들어도 고장원인을 파악할 만큼 능숙하게 컴퓨터를 다룹니다.

**4. 본인이 소중하게 생각하는 3가지**

- 사람들과의 만남과 소통에서 파생된 ‘어울림’의 가치

- 내 분야에서만큼은 독보적 ‘전문성’을 갖춰가는 것

- 원하는 미래를 그려가는 데 가장 중요한 ‘건강’

**5. 지금까지 이룬 가장 큰 성취 3가지**

- 친구가 운영하는 회사의 경영 정상화를 이룬 경험

- 체계적인 계획 아래 휴학 한 번 없이 취득한 CFP

- 개설 1년 만에 10만 명의 회원을 보유하게 된 온라인 카페 운영

**6. 농협은행 입사 후 목표가 무엇인지 제시하고, 그 목표를 달성하기 위해 어떠한 준비를 하였는지 기술하시오.**

**[평생의 믿음을 전달하는 ‘농협人’]**

대중들의 마음속에 평생을 믿고 의지할 수 있는 금융파트너가 농협은행이라는 믿음을 심어드리는 ‘농협人’이 되고자 합니다. 이러한 이상적 미래를 그려가는 데 그간 키워온 다음의 세 가지 역량은 가장 큰 힘이 될 것입니다.

첫째, 농협은행과 고객을 잇는 끈이 될 준비가 되어있습니다. 저는 사람과 사람 사이의 연결고리가 되는 것에 가장 큰 기쁨을 느낍니다. 관계의 깊고 옅음을 떠나 진솔함으로 다가가는 태도와 상대방의 공감을 이끌어낼 줄 아는 소통 능력은 ‘왜 농협인가’에 대한 답을 고객에게 확실히 전달할 힘이 될 것입니다.

둘째, 핀테크 시대의 흐름에 부응할 준비가 되어있습니다. 행원이란 목표를 세운 후 저의 가장 큰 무기인 정보통신 및 공학 분야의 강점을 꾸준히 고민했고, 공과대학 최초의 금융학술동아리를 창설해 실효성을 갖춘 다양한 연구 활동을 이룬 바 있습니다. 이는 곧 온라인과 오프라인의 상호 보완적 고객 서비스를 실체화할 최고의 무기가 될 것입니다.

셋째, 맞춤형 금융 포트폴리오를 구현할 준비가 되어있습니다. CFP 자격 취득과 더불어 꾸준히 경제 관련 기사를 탐독하고 금융시장의 가변적 흐름과 다양한 금융 상품에 대해 공부해온 노력은 고객의 실질적 니즈와 라이프 사이클까지 고려한 금융 플랜을 제시하는 기반이 될 것입니다.

**7. 개인과 조직의 목표가 달랐던 경험을 제시하고, 구체적으로 어떤 역할과 행동으로 목표를 달성하였는지 기술하시오.**

**[긍정적 변화를 만들어낸 용기와 실천]**

잘못된 관행과 관습을 바로 잡기 위해서는 용기와 실천이 필요합니다. 이 같은 생각은 학과 부회장을 역임하며 조직 문화의 변화를 위해 노력했던 경험에서 비롯된 것입니다. 부회장으로서 신입생들을 위한 다양한 행사와 모임을 기획했지만, 늘 기대보다 저조한 참여율에 아쉬움이 생겼습니다. 이에 학생회의 여러 선배로부터 기존처럼 강압적인 참여 유도가 필요하다는 충고를 받았지만 제 생각은 달랐습니다. 저 역시 신입생 시절 강제로 참여하는 행사에 거부감을 느꼈고, 상명하복 구조의 운영이 학생회의 권위를 유지시킨다는 것에 동의할 수 없었기에 대다수 임원들의 반대에도 개인적 차원의 변화를 시도했습니다.

가장 먼저 학생들의 의견을 수렴할 수 있는 신문고를 만들었고, 이를 통해 파악한 각종 애로사항에 관해 수평적 소통을 이룰 다양한 방법을 찾았습니다. 온라인과 오프라인에서 크고 작은 모임을 이어갔던 것 역시 그 중 하나였으며, 신입생들에게 실질적인 도움이 될 학업 및 취업정보를 공유할 시스템을 만듦으로써 자발적 행사 및 모임 참여를 도모했습니다. 비록, 학생회가 원하는 것과는 다소 다른 방향의 노력이었지만, 학생회는 결국 학우들을 위한 조직이라는 관점에서 시도한 변화였고, 그러한 노력은 지속적인 참여율 향상과 더불어 기존 학생회 임원들이 가지고 있던 고정관념을 변화시키는 데도 긍정적 영향을 미쳤습니다.

**8. ‘책임’이라는 단어의 의미를 정의해 보고, 책임과 관련된 경험에 대해 기술하시오.**

**[책임 : 맡아서 해야 할 임무나 의무 + 철저한 준비]**

사전에서 ‘책임’이라는 단어를 찾아보면 ‘맡아서 해야 할 임무나 의무’라는 의미로 해석된 것을 볼 수 있습니다. 저는 위와 같은 의미에 ‘철저한 준비’라는 가치가 더해진 것이 진정한 책임이라고 생각합니다. 학과 사무실의 근로학생으로 일할 때였습니다. 갑작스런 교수님의 부름에 달려간 실습실에서 갑자기 먹통이 된 9대의 컴퓨터로 인해 수업 진행이 어려워진 상황을 마주하게 되었습니다. 공대생이 가득했던 실습실이었지만, 그 누구도 쉽게 고치지 못했던 컴퓨터를 단 10분 만에 정상 가동시키는 저의 모습에 곳곳에서 짧은 탄성이 흘러나왔습니다. 이는 기존의 철저한 준비를 통해 이룰 수 있었던 성과였습니다.

근로장학생으로 일하던 초기에 매 학기 200여 대의 컴퓨터를 포맷하고 실습 프로그램을 설치하는 작업이 비효율적이라는 생각을 했습니다. 이 같은 불편함을 해소하고자 찾아낸 것이 ‘마에스트로’라는 복구 프로그램이었으며, 사무실과의 협의를 거쳐 직접 세팅을 이뤘습니다. 제가 맡은 부분에 발생 가능한 모든 문제를 사전에 점검하고 그에 대한 대비를 이루는 것이 제게는 진정한 ‘책임’의 의미로 느껴졌기에 이룬 활동이었습니다. 앞으로의 직장생활에서도 행원으로서 고객이 원하는 것만을 제시하는 것이 아닌, 늘 고객의 니즈보다 한발 앞선 생각과 그에 따른 준비를 이룸으로써 저의 책임을 다할 것입니다.

**9. 본인이 생각하는 범농협 비전 「농업인이 행복한 국민의 농협」의 의미에 대하여 설명하고,**

**입사 후 농협의 비전달성을 위하여 본인이 어떠한 역량을 발휘할 수 있는지 기술하여 주십시오.**

**[범농협의 비전, 그 이상의 사회적 가치를 만들기 위한 노력]**

협동정신에 바탕을 둔 농협의 이념은 일반기업이 갖지 못한 핵심 가치이자 경쟁력의 원천입니다. 특히, ‘농업’은 농협 존립의 근거가 되는 중요한 산업이며, 농업의 부흥과 농업인들의 삶의 질 증진에 이바지하는 것은 범농협의 차원을 넘어 사회적으로 주요 과제라고 생각합니다. 따라서 농업인의 행복이라는 비전의 달성은 산업 전반의 시스템을 선진화하는 방향으로 귀결되어야 한다고 생각합니다.

이에 관해 제가 기여할 부분은 ‘푸드테크’와 관련된 대출 신상품의 개발 및 설계입니다. 푸드테크는 인구증가와 식량문제 라는 미래 과제 해결의 대응책이 될 수 있는 시스템입니다. 지능화된 농법의 개발과 유통 및 판매 프로세스의 스마트화를 이루는 것이 주된 골자라고 할 수 있으며, 각종 기후 변화와 천재지변에도 안정적인 생산을 이룰 농업 환경을 구현하는 것은 국가 경제 선순환의 견고한 기반이 됩니다.

저는 이 같은 선진화된 농업 시스템에 대한 지속적인 정보 취합과 지식습득으로 투자가치에 대한 판별 능력을 키울 것이며, 최소한의 리스크로 농협과 농업인 모두의 수익 증진에 보탬이 될 기술 및 시스템에 대한 투자, 즉 관련 대출 상품의 기획 및 홍보에 적극적으로 나설 것입니다. 이것이 범농협의 비전 달성과 사회 발전이라는 한층 광범위한 차원에서 제가 이바지할 수 있는 부분이라고 생각합니다.

**10. 농협은행이 더욱 발전하기 위한 제안 한 가지, 그리고 면접관에게 꼭 말하고 싶은 점이 있다면 자유롭게 기술하여 주십시오.**

**[경쟁의 우위를 점하는 기본은 ‘홈그라운드’에서의 승부]**

금융시장은 현재 비대면 채널의 중요성이 부각되고 있지만, 은행이 갖는 고유의 기능과 대중이 기대하는 바를 생각해보았을 때, 결국 시장 우위를 점할 가장 든든한 기반은 ‘홈그라운드’에서의 승부입니다.

특히, 스마트 환경에 적응이 더딘 노년층의 비율이 높다는 점에 미루어볼 때, 향후 10년 이상은 오프라인에서의 경쟁력이 농협은행 브랜드 가치 증진의 원동력이 될 것으로 생각합니다.

따라서 농협에 필요한 것은 온·오프 투채널 영업 전략에 균형을 이루는 한편, 오프라인 지점에서도 시대상을 반영한 영업 전략을 마련하는 것입니다. 가령, 1인가구 밀집 지역에 소형 지점을 운영하거나 야간에도 업무가 이뤄질 수 있는 환경을 도입한다면, 오프라인 시장에서 새로운 경쟁우위를 확보할 수 있을 것입니다. 이처럼 시대 흐름을 반영한 아이디어를 제시하고 그 새로움을 조직의 성장으로 이끄는 인재가 될 것이란 약속이 제가 마지막으로 꼭 하고 싶은 말입니다.