**[KB국민은행] 합격 자기소개서**

**직무 : Financial office work**

**1. 다른사람이 생각하는 본인의 장점이나 단점 중 하나를 선택 본인의 생각**

**[사람 좋아하는 사람]**

아는 사람만 보면 달려간다고 친구들이 정해준 별명이 발발이입니다. 길을 걷다 아는 사람이 보이면 먼저 뛰어가 인사하고 근처에 지인이 있다고 하면 찾아간다고 친구들이 만들어준 별명이 발발이입니다. 친구들은 일부로 찾아가 인사하고 몇 마디 나누고 오는 일이 간단해 보이지만 직접 실행할 때는 귀찮을 수도 있는 일이라고 저의 성격을 부러워합니다. 제가 이렇게 하는 이유는 사람을 좋아하지만 한 번 맺은 소중한 인연을 지속적으로 이어가고 싶기 때문입니다. 저의 이러한 장점은 국적을 가리지 않습니다. 필리핀에서 인연을 맺은 외국인과 호주 생활을 하며 도움을 준 지인들 지속적 관계를 유지하기 위해 노력하고 있습니다. 이런 점은 앞으로 00농협에서 맡게 될 업무에 있어서도 도움이 될 것이라 생각합니다. 어떤 일을 맡더라도 그 중심에는 사람과 사람과의 관계가 중요하다고 생각합니다. 직무를 수행하면서 상대방을 소중히 생각하는 사람이 되겠습니다.

2. 살아오면서 힘든 일을 겪게 될 때, 힘이 되는 말(言)이나 경험 등을 이유와 함께 기술하시오

[상황에 맞는 솔루션]

제가 겪었던 가장 힘들었던 육체적, 정신적 경험을 생각하며 이겨내려고 노력합니다. 육체적으로 지치고 힘들 때는 특공대 복무 시절 가장 힘든 훈련이었던 천리행군을 생각합니다. 천리행군을 하면서 포기하지 않는 끈기와 인내심을 길렀던 것을 생각하며 그 당시보다 힘들었던 적이 없었다고 생각하며 육체적으로 힘든 상황을 이겨냅니다.

정신적으로 힘든 상황에서는 호주에 있을 당시를 떠올리며 이겨내곤 합니다. 호주 워킹홀리데이를 갔을 당시 언어의 장벽, 혼자라는 외로움과 경제적 독립에 대한 어려움을 이겨내기 위해 적극적으로 부딪혀 여러 일을 하여 안정적으로 정착했던 것을 떠올립니다. 앞으로의 인생에서도 많은 어려움이 있겠지만 독립심과 실행력을 길렀던 호주 생활을 떠올리며 이겨낼 수 있다고 생각합니다.

저에게 힘이 되는 말 한마디는 ‘이 또한 지나가리라‘입니다.

제가 겪은 힘든 상황들도 묵묵히 제 역할을 하면 지나갔다고 생각합니다. 그래서 저는 힘든 상황에 부딪히게 되면 이 또한 지나가리라는 생각으로 힘들어하지 않고 긍정적으로 생각하려 노력하고 있습니다.

농협에 입사하여 본인이 하고 싶은 업무와 그로 인해 달성하고자 하는 바를 쓰시오

대출

[Customization]

저는 고객을 상대함에 있어 고객 한 분 한 분의 특성을 고려한 고객 재무 설계 업무에 적합하다고 생각합니다.

모든 사람의 성격과 성향이 다르듯이 고객마다 니즈가 다르다고 생각합니다.

실제 호주에서 타일 업종에 근무하면서 같은 아파트, 비슷한 소득을 가지고 있는 고객들이 작은 화장실 한 곳의 타일을 결정하는 일이라도 타일의 색, 모양, 가격 등을 고려하여 선호하는 것은 모두가 달랐습니다. 이처럼 농협의 고객들이 원하는 재무 설계는 모두가 다를 것이라 생각합니다. 제가 타일 사장님께 느낀 점은 저렴한 시공이라도 고객의 마음을 얻기 위해 고객의 요구에 따라 2~3번씩 창고와 현장을 왔다 갔다 하며 고객을 만족시키려는 노력한다는 것이었습니다. 그분을 보며, 금융 서비스 업무를 꿈꾸던 저는 농협과 연관 지어 고객을 상대하는 사장님의 영업 마인드를 배워야겠다는 생각으로 9개월간의 사장님을 따라다니며 고객을 상대하는 방식을 배워왔습니다.

사소한 차이라도 인정하고 이해하며 그 안에서 만족을 줄 수 있는 눈을 키워왔습니다. 제가 입사를 하면 고객들의 요구 사항에 제가 아는 지식과 역량을 총동원하여 고객 개인만의 맞춤형 설계를 하겠습니다. 그것이 바로 남인천 농협의 직원으로써 고객에게 감동을 제공하여 고객의 신뢰와 사랑을 받을 수 있는 방법이라고 생각합니다.

농협이 하고 있는 일(사업) 중 하나를 기술하고 그에 대한 본인의 의견을 쓰시오.

[농협의 중심! 농업]

농협은 교육지원 사업을 통해 크게 농가의 소득 향상을 위한 영농지도와 조합원의 삶의 질을 높이기 위한 생활지도를 하고 있습니다. 이는 조합원이 자부심을 갖고 농산물을 생산할 수 있는 계기가 되고 농촌 생활환경에 부정적 인식을 해결하여 젊은 층의 관심을 끌어올 수 있다고 생각합니다. 그리고 교육지원 사업을 통해 각 농가마다 주인의식을 갖추게 되었고 조합원 전체를 위한 농협공판장을 통해 출하되는 농산물의 유통구조 개선에 기여를 했습니다.

저는 지속적인 영농지도를 통한다면 국내 농가 생산물의 질이 크게 높아져 해외시장 개방으로 인해 위축되었던 농업의 분위기를 국내시장에서의 우리 농산물이 품질이 좋다는 인식과 해외시장으로의 수출로 인해 반전 시킬 수 있다고 생각합니다. 또한 지속적인 생활지도를 통해 농촌 삶의 질을 높인다면 젊은 층의 유입을 이끌어 농촌의 노동력 부족 문제를 해결할 수 있다고 생각합니다.