**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

●●大学卒業後、●●に入庫しました。先輩職員から融資業務などのOJTを経て、2019年7月営業課員として、新規/既存営業に従事してまいりました。主に預金・融資案件の採上げに携わり、担当顧客は、杉並区、中野区、練馬区の法人と個人のお客様を約500件担当しております。法人に対してはスピーディーな融資案件成約と、個人顧客に対してはヒアリングを通じ、資産形成支援を実施してまいりました。

**■職務経歴**

□企業名：●●

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月～現在 | **■所属部署**融資課所属(2017年4月～2019年6月)**■業務内容**1，営業課員が獲得した融資案件の組成・法人及び個人の融資申込に対し、財務内容や事業の先行を踏まえ上席に稟議を申請する。2，企業、個人事業先の与信査定、延滞債権管理・決算書や確定申告書を基に、当金庫融資先に対して、実態内容を管理。3，消費者ローンの来店顧客への対応・教育ローン等の申込顧客には、必要書類や金利について分かりやすい説明を心掛け対応。―――――――――――――――――――――――――――――――――――――――――**■所属部署**得意先課所属(2019年7月～現在)　**■顧客数**法人100社個人400人**■業務内容**1，融資案件の獲得・新型コロナウイルスの影響を受けている顧客に対して、丁寧且つスピーディーな案件採上げを意識し、成約に繋げる。2，預金及び年金受給の獲得・集金で毎月お伺いする顧客に対しては、コミュニケーションを通じ、親密感を深め他金融機関より預金を当金庫に移して頂く。コロナウイルス拡大以前は、アポイントなしの新規開拓をし、新規顧客獲得を行う。3，返済のリスケジュール管理・資金繰り芳しくない顧客については、現状のヒアリングを行い、融資職員と相談し返済の見直し行う。**■成果**・定期積金8件(100%達成)・●●カード 6件(100%達成)・信用保証協会保証付貸出 2億3000万円(120%達成)・事業性評価融資4件(80%達成) |

■資格

・普通自動車免許第一種

・二級ファイナンシャルプランニング技能士

・特別会員証券外務員一種

・内部管理責任者

・生命保険募集人

・損害保険代理店初級資格者

**■自己ＰＲ・強み**

**顧客の悩み事に対し、ヒアリングを通じて、課題解決する**

私は法人・個人を含めて間口が広いお客様方を担当させて頂いております。法人のお客様では、不動産業が

多く、お客様から物件購入の相談を受けることがあります。融資課に所属していた際に、資産価値や資産の

流動性について多くの知識を学んだ経験を活かして、お客様に取り扱いできる案件かそうではないか、ス

ピーディーに回答できるよう取り組んでいます。また、個人のお客様はご高齢な方々が多い為、ご家族への

相続相談を受けさせて頂いております。満足のいく結果が得られた時にお客様から、「助かった」と言って

頂くと私自身大変嬉しく思いますし、永続的に感謝していただけるような営業課員になるよう精進していま

す。

**顧客と当金庫の利益を考える**

今般、猛威を奮っている新型コロナウイルスの影響を受けている事業者が多い中で、私の担当させて頂いて

いるお客様も資金繰りに苦しんでいる先が少なくはありません。そのような状況下で、融資を受付する機会

が多いのですが、客観的に鑑み、先行きが不透明なお客様に対しては、融資を謝絶することも大切であると

考えます。お客様が、将来的に融資金を返済できない場合、勿論当金庫の損害となります。また、お客様に

置かれても生活の見通しが立たないことが起こり得ります。利益を追求することは大切なことですが、「お

金を貸さない親切」も同じように大切だと考え、お互いに良好な関係を維持しながら、仕事に対して取り組

むよう心掛けております。

**的確な事務整備とコンプライアンス意識**

金融機関に勤めていると、法律や倫理観など様々な制約があります。このような環境下で、個人情報等プラ

イバシーに関わる情報については、厳格に取り扱うよう努めています。融資の債権書類についても、紛失し

た場合には、当金庫の損害となる為、整理整頓を心掛け、丁寧な段取りで取り扱うよう取り組んでいます。

今後も高い法令遵守意識を持ち、プライベートでも自覚ある行動を心掛けていきます。

いままで養ってきた強みを活かして営業職に挑戦したいと思っています。何卒宜しくお願い致します。

 　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上