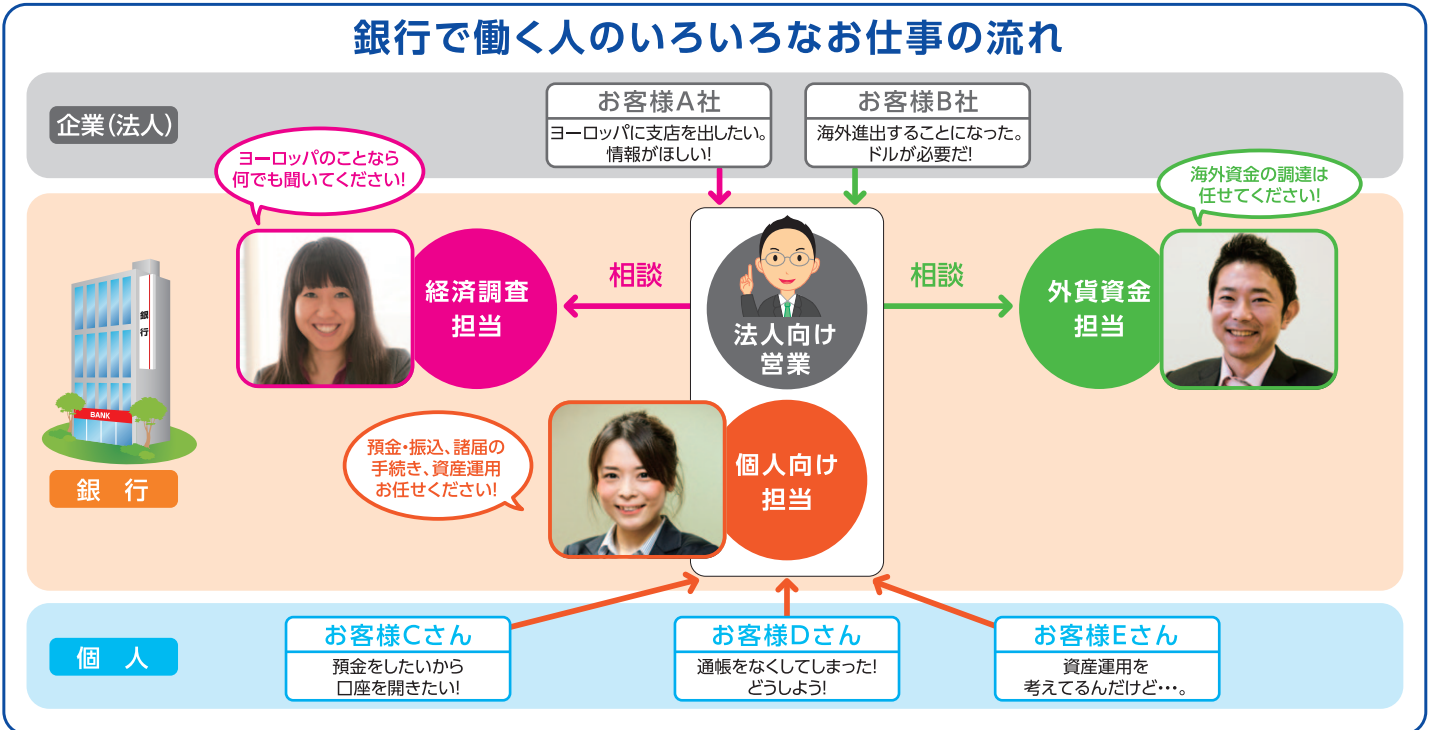


# 銀行で働く人に聞きました!

銀行では、どんな人たちが、どんな仕事をしているのでしょうか?  
その人たちのこだわり、仕事の魅力、みなさんがその仕事をしたいと思ったらどのような能力が求められるのかなど、  
3人の銀行員にインタビューしました!

## 銀行で働く人のいろいろなお仕事の流れ



## 世界中にあふれる情報を分析・発信しています!

### 経済調査担当

#### 【こんな仕事をしています】

- ・海外の経済について知りたい企業のために、経済の状況を調査・分析し、今後の予測をレポートにまとめて発信する。
- ・銀行の経営方針を決める際の経済環境を予測する。

### 一歩先を見通した情報分析が重要。

銀行は海外へ進出されるお客様のお手伝いをしています。その進出先の経済や金融の情報を分析して作成したレポートを発信するのが仕事です。情報は世界中にあふれていますから、正しい情報をすばやく取捨選択し、そこから本質をつかみ取れば役に立つレポートになりますが、それだけではダメ。集めた情報から、さらに一段深く掘り下げた分析を行い、レポートにまとめるよう努めています。また、そのレポートが銀行の経営方針を決める一つの材料となります。

### 多くの人に役立つレポート作成のために。

私がまとめたレポートは当銀行の公式な意見として発信されるので、責任は相当重いです。銀行には営業担当者といって取引先の会社へ情報提供したり、貸出の要望を聞いたりしてくる人がいます。レポートがお客様に役立つと、取引先の会社と、営業担当者の双方からの信頼につながりますので、私にとってはやりがいになります。また、この仕事はレポートという形で残り、インターネットにも掲載され、多くの人に見てもらえますから、私にとっては本当に魅力的な仕事です。

### 将来はヨーロッパ情報の専門家に。

ヨーロッパを担当しているので、情報収集には英語のほかにもドイツ語、フランス語、スペイン語など複数の語学力が求められます。ヨーロッパにはさまざまな国があり、それぞれ経済や歴史、文化が異なるとても面白い地域です。毎日情報に接すると、ヨーロッパに愛着が沸きます。今後も銀行内で一番のヨーロッパ経済の専門家になれるよう、日々努めています。



## 海外で活躍する日本企業をサポートしています。

### 外貨資金担当

#### 【こんな仕事をしています】

- ・海外に工場を建てたい企業のために、設備や機械の購入に必要なドルを準備する。
- ・海外進出に必要なドルを、より多く確保するために、投資などの運用方法を考える。

### ドルの提供を通じて日本企業を支援。

個人が海外旅行で必要なドルを確保するくらいは簡単ですが、銀行の場合は数百億円単位の大量のドル資金を調達しますから、その出し手を探さなければなりません。

また、モノを仕入れて売る商売と同様に、銀行もなるべく安くドルを手に入れないと儲かりませんから、最も効率の良い調達のタイミングを見極めることが私の仕事で重要なことです。

### 銀行の信頼は絶対に守ります。

私の仕事は直接、取引先と話をすることはありません。営業という役割の人が、取引先の要望を聞いてきます。

ある営業担当者が「A社からドルの需要を受けた」と言ってきたら、何としてもその要望に応えます。

そのひとつひとつが、私たち銀行の信頼につながります。信頼される銀行になるために、営業担当者とのコミュニケーションや日々の経済情報の収集力が大切なカギになります。

### 情報の流れの最先端で勝負。

あるニュースが入って来た時点で、すぐにその先を予測します。いま、どんなことが起き、それによって将来の動きはどう変わるか？

「考えられる限りのすべての可能性」を常に考え、それに対していつでも動ける体制を整えています。

しかし、その予測、判断も一瞬後には過去のものになってしまいます。常に新しい情報を求め、変化に柔軟に対応できる力が必要です。情報の最先端にいること！それがこの仕事の魅力ですね。



## 「お店の顔」として店頭でご案内しています。

### 個人向け担当

#### 【こんな仕事をしています】

- ・銀行に預金をしたいお客様のために、銀行口座を開く手続きをする。
- ・資産を増やしたいお客様のために、より良い運用方法を提案する。

### 一期一会を大切にしています。

私の仕事は、毎日たくさんの人と出会います。次はいつお会いできるかわかりませんので、その出会いの一瞬一瞬に集中します。

もともと人と話すのは好きですが、さまざまなお客様と接するうちに、その知識・経験を自分の中で深めて、

お客様のお役に立てるように心がけています。銀行は「信頼」が第一です。私はお客様が来店されて最初に應對させていただく

立場ですから、お店の顔としての意識をもつとともに、知識を高めて一期一会のお客様の信頼を損なわないように努めています。

### 大切な財産を任せていただく信頼と責任。

窓口に来られたお客様との関係が深まって、大切な財産のご相談を継続してお受けすることがあります。一人ひとりのお客様に最適な方法を提案することで信頼につながり、「あなたが提案してくれるなら」と言ってくださる方や、仕事帰りにわざわざ立ち寄って

私の提案を聞きに来てくださる方もいて、とてもやりがいを感じています。大切な財産のことを私に任せてくださる

信頼をうれしく思うとともに、より一層知識を身につけなければならないと身が引き締まります。

### 私の好奇心がお客様の役に立つように。

さまざまなお客様に適した提案をするためには、次々と出てくる商品の勉強や経済の動きにも注意が必要です。

私が新しい知識を吸収できなくなると、お客様も情報が不足してしまいますから、

常に好奇心旺盛で情報を受け取るアンテナを磨いています。資格を身につけたり、得意分野を作ったり…。

また、多くの人にもっと銀行を身近で役に立つ存在であると感じていただきたいです。

中学生のみなさんも、ぜひ一度銀行へ来てみてくださいね。