**職　務　経　歴　書**

●●●●

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

|  |
| --- |
| **業務内容／実績** |

* 資産運用部門における国内債券・先物・証券化商品等の約定処理や証券・資金決済業務等の経験
* 資産管理業務のアウトソースのための新規業務プロセスの構築の経験
* 企業年金のファンド評価、資金繰り、ポジション管理、ディスクローズ用データなどの作成経験

|  |
| --- |
| **職務経歴** |

|  |  |
| --- | --- |
| **期間** | **職務内容** |
| \*\*\*\*年\*\*月\*\*\*\*年\*\*月\*\*\*\*年\*\*月 | ○○株式会社　入社　（従業員：\*\*名　総資産：\*\*\*億円）【業務内容】　生命保険業証券業務部 配属* 国内債券を中心とした約定処理全般業務を担当
* 円建債券全般の現物売買やレポ取引の他、先物・オプションや証券化商品等の売買に伴う

約定照合、システム入力処理、資金・証券決済業務 等* 日次・月次資料作成、決算業務 等

特別勘定運用部　異動* 資産管理業務のアウトソースに伴う新規業務フローの構築
* 信託銀行や関連所管と連携して、フロント・ミドルオフィス側と信託銀行間での新規業務フローを構築

アウトソースに関する説明会や勉強会を通し部内での共有化を行い、部内特有の業務については独自で業務フローを構築し、部内の関連担当に勉強会などを通し共有化を行う* コーポレートアクションのデータ管理
* トレーダーやファンドマネージャーへのコーポレートアクション情報の提供やBloombergなどを

利用しての情報収集、照会に対する回答、売買制限銘柄の管理、信託銀行宛指図 * コーポレートアクション発生時のデータ分析と管理
* 関連会社の投資顧問との投資助言契約に伴う付随業務
* ファンド残高や取引、パフォーマンス測定用データ、日次・月次資料などを作成しファンドマネージャーやシステム担当者などに提供
* 提供データや資料に関する照会についての対応
* 信託銀行から連動される取引・残高データなどの分析と管理
* 年金資産のポジション管理、キャッシュフロー管理、ファンド評価、ユニット価格算出、ディスクローズ用データ作成
* 資産管理業務のアウトソース関連業務（信託銀行宛の約定・その他の指図 等）
 |

|  |
| --- |
| **取得資格** |
| 20\*\*年\*\*月 | 普通自動車免許一種 取得 |
| 20\*\*年\*\*月 | 特別会員証券外務員1種 取得 |
| 20\*\*年\*\*月 | 銀行業務検定　証券3級 取得 |
| 20\*\*年\*\*月 | 銀行業務検定 税務3級 取得 |
| 20\*\*年\*\*月 | 特別会員内部管理責任者 取得 |
| 20\*\*年\*\*月 | TOEIC　710点 |

|  |
| --- |
| **PCスキル** |

（以下、例）　※一般的に見てレベルが判断できるよう、出来るだけ具体的に

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel　（vlookup、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）、

・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

|  |
| --- |
| **自己PR** |

※以下、あくまで事例です。他の項目でも問題ありません。ご自身の職種に合わせて作成してください。

※長文で記載せず、下記例のように、いくつかの項目別に記入すると効果的です。

【例　営業としての強み】　※ご自身の職種に合わせて、作成してください。

**・**例　新規開拓力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　徹底した顧客データ管理による的確な提案力

* 具体的な手法や工夫点、攻略事例など

**・**例　顧客との信頼関係構築に向け意識していた点

※顧客との長期的な関係の維持、及び他社との差別化において工夫していた点など

【例　成功事例もしくは実績】

※上記職務経歴欄の実績をより深める形で、目標をコミットメントし、それを達成する為に何を意識している、等、より自身が成果を出せる人材であることをアピールしてください。もしくは業務改善・効率化における事例などでも結構です。

【例　キャリアビジョンもしくは今後の目標など】

※今後、短期的に貢献できる事、中長期的な目標及びその目標を達成する為にどのような取り組みをするのか、等を出来る限り具体的にご記載下さい。（この項目については、志望職種、業界等により分けて作成頂いても結構です）

以上