

〔第131回銀行業務検定試験〕

「法務2級」「財務2級」団体最優秀賞受賞

福岡銀行〔株式会社ふくおかフィナンシャルグループ〕

～高い感受性と失敗を恐れない行動力～

今回は、去る平成27年6月7日(日)に実施された第131回銀行業務検定試験「法務2級」「財務2級」において福岡銀行が団体最優秀賞を受賞されましたことに伴い、株式会社ふくおかフィナンシャルグループへお伺いしました。

ふくおかフィナンシャルグループは、福岡銀行、熊本銀行、親和銀行をグループ傘下に持つ広域展開型地域金融グループで、営業基盤である九州を中心に稠密な営業ネットワークを活かし、高度かつ多様な金融商品・サービスを提供しています。「法務2級」「財務2級」の団体最優秀賞を受賞されたのは福岡銀行ですが、グループの研修は基本的にふくおかフィナンシャルグループで行っているとのことで、今回はこちらでお話を伺いました。快く取材に応じてくださったのは、人事統括部人財開発センター長の松延享朋さん、同調査役(取材当時)の林健太さんです。

●ワンストップで対応できる人財の育成

はじめに、ふくおかフィナンシャルグループに求められる人財、役割について伺ったところ、「第四次中期経営計画－ABCプランⅡ(Always Best for the CustomerⅡ)の基本方針の1つに『人財の育成・効率的活用』があります。お客様とのリレーション深化を實踐できる人財育成に努めてきています。能力開発面では1人の担当者がお客様に対して、個人・法人ともワンストップで対応できることを目標にして、人財育成の研修や自己啓発のカリキュラムを組んでいます。お客様に選んでいただける銀行になるためには、さまざまなニーズに応えることができる『コンサルティングリテール』(相談型営業)が大切です」とお話しくださいました。

●団体最優秀賞受賞について

第131回銀行業務検定試験「法務2級」においては、合格率69.57%、平均点51.39点、また、「財務2級」においては、合格率76.15%、平均点66.34点の成績で、それぞれ団体最優秀賞を受賞されました。

また、「法務3級」「財務3級」は、団体優秀賞を受賞されています。

今回の受賞について感想を伺ったところ、「たいへん光栄です。人財育成を担当している者として、とてもうれしく思います。知識さえあればよいというものではありませんが、知識がないとできないことも多いので、基礎体力として銀行業務検定試験に合格することを重要なことと考えています」とおっしゃっていました。

また、「法務3級」「財務3級」の団体優秀賞は後述の「ミニマムライセンス制度」の成果であることを踏まえ、「法務2級」「財務2級」の団体最優秀賞について「若手が頑張っていることで、その刺激を受けて中堅層の方が努力した結果といえると思います。若手のレベルの底上げが、中堅層のレベルの押上げにつながったのではないのでしょうか」とお話しくださいました。

●銀行業務検定試験の位置づけ

銀行業務検定試験の位置づけについて伺ったところ、「人財育成の3本柱であるOJT、自己啓発、研修のうち、銀行業務検定試験は自己啓発の位置づけとなります。法務に関しては若手行員向けに『ミニマムライセンス制度』を平成27年4月から導入しています。これは、銀行業務の基礎知識について学習するとともに、若いときに勉強をする習慣をつけることを目的とした制度です。

法律的な知識の裏付けがあつてこそその銀行業務ですので、法務3級は入行後1年以内に取得するように取り組んでいます。財務についても、企業の分析、目利きといったところで必須の知識ですので『ミニマムライセンス制度』に組み込まれており、総合営業(法人)の担当になったら『財務3級』を取りましょう、という位置づけになっています」とお話しくださいました。

また、「3級は人数が多いので難しいのですが、2級に関しては合格者の名前をニュースに掲載して、グループ全体に発信しています。なかには、入行2年目の若手行員が、法務2級で優秀賞を獲得したというケースがありました。そうしたことを周知することで、行員の間には『自分も頑張らなければいけない』という意識ができてきているのだと思っています」とおっしゃっていました。

●学習方法について

銀行業務検定試験の受験対策として、どのような学習方法を指導されているか伺ったところ「現状は問題解説集や外部の対策セミナー、一部でeラーニングも推奨していますが、あくまでも自己啓発という位置づけですので、結果は行員各自の努力の成果です」とお話しくださいました。

●自己啓発について

あらためて自己啓発について伺ったところ、「土曜日に開催している『サタデーカレッジ』では、人財開発センターでセミナーを行い、テレビ会議システムを使って傘下各行に同時配信しています。業務における弱点克服やさらなるレベルアップなど、傘下各行に向けた自己啓発カリキュラムが設定されています。自己啓発ですから個人が申し込んで受講するわけですが、人気のあるセミナーはキャンセル待ちになるときもあるくらい盛況です。年間で、業務として行員に受けてもらう研修は3行合わせて7,000名ほどの受講者数になるのですが、『サタデーカレッジ』は14,000名もの受講者数になっています」とおっしゃっていました。

(お忙しいなか、取材にご協力いただきました松延さん、林さんには心から感謝申し上げます)



▲ふくおかフィナンシャルグループ
人財開発センター



▲人事統括部人財開発センター長
松延享朋さん(左)、
同調査役(取材当時)
林健太さん(右)