

〔第125回銀行業務検定試験〕

「金融商品取引3級」団体最優秀賞受賞・「法務3級」団体優秀賞受賞

シティバンク銀行

～グローバルで革新的な、“最高の銀行員”の育成を～

今回は、去る2013(平成25)年6月2日に実施された第125回銀行業務検定試験「金融商品取引3級」において団体最優秀賞を、「法務3級」において団体優秀賞を受賞されましたシティバンク銀行へお伺いしました。

シティバンク銀行は、純資産2,628億円、資本金1,231億円、従業員数1,852人(2013(平成25)年3月31日現在)、日本国内に38拠点(本店、沖縄、個人金融部門33、法人金融部門3、2013(平成25)年7月1日現在)を有する金融機関です。米シティバンクの創業は1812年まで遡り、日本では1902(明治35)年10月にシティバンクの前身であるインターナショナル・バンキングコーポレーションが横浜支店を開設して以来約110年を経ています(シティバンク銀行は2007(平成19)年7月1日に現地法人化)。

今回、快く取材に応じてくださいましたのは、人事部長の樋口知比呂さん、個人金融部門 個人営業本部 支店営業推進部長の福永藤隆さん、個人金融部門 個人営業本部 支店営業推進部 教育開発課の多武静さんです。

●団体最優秀賞受賞・団体優秀賞の受賞について

シティバンク銀行は、2013(平成25年)6月2日に実施された第125回銀行業務検定試験「金融商品取引3級」において合格者数・合格率・平均点ともに第1位で団体最優秀賞を受賞され、「法務3級」において合格率・平均点ともに第3位で団体優秀賞を受賞されました。なお、「金融商品取引3級」については、個人最優秀賞1名・個人優秀賞4名の計5名の方が個人賞を受賞されました。

団体最優秀賞、団体優秀賞を受賞された感想をお伺いしましたところ、福永さんは、「受験の際には特別な学習指導は行いませんでしたが、優秀な成績により多数の者が合格したのは、日ごろから行員一人ひとりがキャリアアップに対して前向きな意識をもっていることのおかげであると考えています。このような名誉ある賞を頂戴できたことを大変光栄に思っております」とお話しくださいました。



▲シティバンク銀行

●銀行業務検定試験の活用について

シティバンク銀行における、銀行業務検定試験のご活用状況については、樋口さんは、「当行では各職種における管理職に期待される能力等の内容・登用の要件・必須の資格等について一定のガイドラインを設けており、銀行業務検定試験もその中の一つとして組み入れています。各職種の管理職の登用にあたっては、公平性や透明性があることが必要です。このため当行で実施する内部的な資格を取得することに加え、社外にも客観的に評価される基準として外部資格の取得も重要視しています」と、職務資格一覧表をもとに各職種ごとに設けられた必須取得資格・取得推奨資格についてご解説いただきました。

外部資格の主なものとしてはTOEIC、FP技能検定試験、銀行業務検定試験の法務2級、法務3級、および金融商品取引3級、日本コンプライアンス・オフィサー協会認定試験の金融コンプライアンス・オフィサー2級、などが挙げられています。また、福永さんは、「以前は、個人の能力開発に関しては毎年行員自身で立てた計画をもとに上司と話し合って決定し、その際に必須資格・推奨資格を案内していました。昨年からキャリアのステップアップについての具体的な道筋をこちらから示し、管理職に期待する能力や推奨する資格等を行員に明確にしたことから、管理職の登用対象者だけでなく、希望する職種に就きたいと考える行員も、将来のキャリア構築のため自発的に受験するようになっていきます」とお話しくださいました。

●行員教育の基本方針について

シティバンク銀行の人材育成の基本方針について、福永さんは、「当行では、正しい行動が公正に評価される環境を提供し、グローバルで革新的な、信頼される銀行として“最高の銀行員”を育成することを、特に、銀行の健全経営のために、幅広い知識と経験を持った行員と管理職の厚みのある人材層を育成することは支店運営において大変重要な施策だと考えております」とお話しくださいました。

●シティバンク銀行の求める人材について

シティバンク銀行が求める人材については、樋口さんは、「当行は、日本全国に支店を展開するグローバルな銀行として、シティというブランドに対する期待に満遍なく応えるよう日々努力しています。具体的には“グローバル”という観点において商品・サービスで他行・他社に卓越すること、シティゴールドのお客様に対する資産運用案を中心とした総合的な金融サービスで常に先進的な地位を継続することにあります。この役割を果たすため、支店で働く行員には、業務や法令に対する知識のみならず、お客様のニーズを的確に汲み取るコミュニケーション力や提案力を求めています。

あわせて、行員として常に上昇志向を持って自らを研鑽し、積極的に役割を引き受け、チームとして働くことができる人間を評価する体系としています」

とおっしゃられ、福永さんは、「バランスがとれた人材を求めています。顧客第一主義を実践できることが一番大事ですが、それに加えコンプライアンス、内部管理の徹底、誠実で信頼される銀行員となることが大切です。当行グループの強みであるグローバルなネットワークを活用し、常に革新的でより良いものを追求する姿勢をもつ人材を育成することに力を注いでいます」とお話しくださいました。



▲人事部長 樋口さん(左)、支店営業推進部長 福永さん(右)

(お忙しいなか、取材に真摯にご対応くださいました樋口さん、福永さん、多武さんに心から感謝申し上げます)