

INTERVIEW

■ 愛知県信用農業協同組合連合会

資産形成ニーズに応え、お客さまの「暮らし」をサポートできる人材の育成を目指して

愛知県信用農業協同組合連合会は、愛知県下JAの信用事業を行う県域組織として、県下JAの事業運営をサポートするとともに、県域を営業エリアとする農業専門金融機関・地域金融機関としてJAと協調して金融サービスを提供しています。

第159回銀行業務検定試験では、愛知県下のJAから133名の方に「資産形成アドバイザー2・3級」にご応募いただきました。今回快く取材に応じてくださいましたのは、JAバンク統括部経営戦略グループ次長の瀬川行男さん、同シニアスタッフの野村あゆみさん、同部推進戦略グループ次長の佐藤公俊さんです。



▲ 愛知県信用農業協同組合連合会の入るJA あいちビル

Q 人材育成の基本方針や取組みを教えてください。

愛知県下JA信用事業においては、「農業」・「暮らし」・「地域」の各領域での金融仲介機能の発揮に取り組んでいます。県域組織である当会は、県下JA信用事業研修において、この「農業」・「暮らし」・「地域」の各領域における重要施策の実践に資する研修を設定し、各JAの取組みをサポートしています。

Q 検定試験「資産形成アドバイザー」の受験を推奨いただいている背景やその目的を教えてください。

先にお伝えした3つの領域のうち、資産形成は「暮らし」の領域に該当します。「資産形成アドバイザー」は、預かり資産セールスの知識を基本から実践まで習得できる検定試験であると考えています。こうしたことから、愛知県下のJAに対して当試験の受験を推奨しています。

Q 貴会では「資産形成」について、どのような位置づけをされていますか。「資産形成」に対する重要性の認識や、「資産形成」のアドバイスに対する課題意識についてもお聞かせください。

人生100年時代と言われるなか、少子高齢化が進み年金受給者を支える現役世代の負担が増加していること、低金利が継続しており預貯金だけでは資産を増やすことが難しいこと、インフレによる物価の高騰等を背景に、利用者の資産形成に対する関心の高まりを身近に感じます。

こうした状況下、政府が「資産所得倍増プラン」を策定し、iDeCoやNISAの改革を進め、「貯蓄から投資へ」という大きな変化が起こりつつあり、お客さまからの相談件数が増加しているところです。

JAでは、お客さま本位の業務運営に基づき、お客さまの資産形成相談に丁寧に対応し、ライフプランにあった金融商品・サービスを提案することが重要であると考えます。

Q 「資産形成アドバイザー」を受験いただいた効果として感じられていることや、実際に受験された方の反応を教えてください。

各JAで取り組んでいることもあり、当会が受験者の反応を直接知る機会は少ないですが、「お客さまに提案するために必要な考え方を習得することができた」という話や、「資産形成に関する基礎的な知識が身につけてよかった」という声は聴いています。

JAにおける投資信託の販売も増えていきますので、受験を通して、預かり資産分野の知識のほか、コンプライアンスについても理解を深めてもらえたらと考えています。

Q どのような方が「資産形成アドバイザー」を受験されていますか。

渉外担当者や窓口担当者を中心に、若手からベテランまで幅広い層が受験しています。また、「預かり資産アドバイザー」の時から受験を推奨している3級に加えて、今回から2級も推奨しています。新NISA制度の影響もあり、お客さまのお話のなかで資産形成の知識習得の必要性を感じて受験する職員も多いと感じています。

Q 「資産形成」のほか、重点を置かれている業務はありますか。

先に申し上げたとおり、お客さまの資産形成相談に丁寧に対応し、ライフプランにあった金融商品・サービスを提案するためにも、今回のテーマである資産形成と併せて、相続相談にも注力しています。JAは農業専門金融機関でもあることから、お客さまの中には農業の事業承継や資産承継の悩みを抱える方もみえます。このような悩みに寄り添い、相続相談ニーズに応えていく必要があると思います。

「資産形成アドバイザー」でも相続相談に関する出題がありますが、相続相談は資産形成にもかかわる分野と言えます。それぞれを切り離して考え、別々に業務運営するのではなく、お客



▲ 左から
野村あゆみさん、瀬川行男さん、佐藤公俊さん

さまの様々な相談ニーズに適時・的確に応えられるように、受験をきっかけに少しずつ相続相談にも興味を広げてもらえるとうよいと思います。

Q 貴会が目指されている、地域やお取引先に対する役割を教えてください。

JAごとの地域により特性が異なるため、組合員や利用者の方との対話を通じて、それぞれのニーズをしっかりとヒアリングしたうえで、ニーズに合った商品・サービスを提案していきます。

ニーズに応えることでお客さまに信頼していただき、中長期的につながり続けていただける組織となることを目指しています。

Q 最後に、貴会の求める人材、人物像について教えてください。

JAの強みである総合事業性を最大限に発揮し、信用事業だけでなく他の事業とも連携をしながら、お客さまの様々な相談ニーズに応えられる人材です。そのためにも、日頃よりお客さまとコミュニケーションを取りつつ、真にお客さまが必要とする金融商品・サービスの提案ができる豊富な知識と経験を併せ持つ人材を育成したいと考えています。

(お忙しいなか取材にご対応くださいました瀬川さん、野村さん、佐藤さんに心より感謝申し上げます)