

金融人財を大きく育てる

銀行業務 検定試験

説明かに
自信が
ついた!

業務に活かせる
知識が身に
ついた!

多角的
アプローチが
得意になった!

仕事の幅が広がった!

私たちはこう活用する!

コンプライアンスの
意識が
高まった!

自分の
資産形成も
考えるように
なった!

給料が上がった!

合格ごとに
成長を
実感できた!

昇進・昇格した!

TOPICS

＼ご採用団体インタビュー/
担当部署が推奨する試験!

相続アドバイザー

＼人事部インタビュー/
企業が薦めるこの試験!

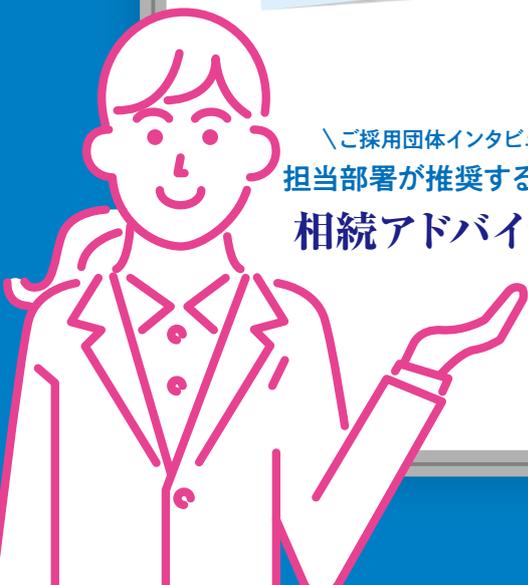
財務3級

＼合格者インタビュー/
今注目の試験!

営業店マネジメント

銀行業務検定試験

試験診断



担当部署が推奨する試験！/ 相続アドバイザー

INTERVIEW

ご採用団体インタビュー

相続に関連して、お客さまはご存じないかもしれないけれど、
銀行員としては知っておきたい内容が
幅広く学習できる試験だと思います

むら かみ れい こ
村上令子さん（広島銀行 個人営業部）



金融サービスの提供にあたっての基盤となる「お客さま本位の業務運営」の実践に取り組んでいる広島銀行。なかでも個人営業部は、アセットマネジメント業務を通じた資産運用等でお客さまとの接点をもつ重要なセクションです。近年では、“お客さまに寄り添った相続対策”にも注力した人材育成を行っています。現在、個人営業部の信託コンサルティング室で担当課長を務める村上令子さんに、銀行業務検定試験「相続アドバイザー」を推奨する理由を語っていただきました。

※所属・役職は 2022 年 9 月 1 日現在

お客さまからの質問に 答えられないのは申し訳ない

現在、広島銀行では、「お客さま本位の業務運営」の実践に取り組んでおり、個人営業部では「お客さまのことを思って行動できる」「お客さまから信頼される」人材の育成を心掛けています。そのような人材となるには、「行動」「知識」「スキル」などの要素において、高いレベルが求められます。その中の「知識」については、お客さまに信頼していただくに値する高度な専門知識の習得を目標にしています。

私が以前に営業店で営業担当をしていた際に、「お客さまからの質問に答えられない、お客さまのほう詳しいというのでは申し訳ない」と思った経験が何度もあります。もっと高度な知識を身につけなければならないと実感したことが、私自身が「相続アドバイザー」の勉強をするきっかけとなって



います。お客さまとの信頼関係構築のためには専門知識の習得が基本であり必須である、ということに身に染みて感じています。

「お客さまを良く知り、寄り添うこと」を 実践する

「相続はお客さまにとってたいへん重要な出来事である」ということを部下にはよく伝えています。そういった時の銀行の対応が、今後のお客さまの銀行に対する思いを大きく左右し得るとも考えます。相続が発生すると、ただでさえつらいお気持ちの時に、お客様は複雑な手続きなどでお困りになります。行員には、まずはお客さまに寄り添うことを実践してもらっています。また、生前からもしっかりと相続対策のご案内ができるよう、行員が相続に関する正確な知識を得るための研修やeラーニングなどの環境を整えています。時には休日に「フリーカレッジ」を開催して自主的に学ぶという機会も作っています。

昨年からは特に、「お客さまを良く知り、寄り添うこと」を実践するための、質問力や傾聴力の強化、またグリーフケア（遺族に寄り添い、見守り、支援する）について学習する機会を設けています。特に質問力については、質問が的を射ていないと、お客さまの真のニーズに応える提案ができません。ただ単に事務的な質問だけではお客さまの真のニーズには到達できません。お客さまが抱える問題を引き出し、解決するためにはどういう質問が必要なのか、適切な質問を投げかける前提にはやはり知識が必要になってくるというわけです。

さらに、得た知識をアウトプットするのに良い機会と思っているのが、営業店で開催するお客さまセミナーで、講師役を

営業店の担当者が務めるということです。セミナーの講師を経験することで、知識レベルや話す力がアップしてきています。また、支店（グループ）単位で実際のお客さまの案件について、担当者が一人で考えるのではなく、グループで集まってお客さまの悩みや課題について考え、議論する場があります。このような場を通じて、各人が得た情報・知識を持ち寄って、「こういうことを学んだけど、このお客さまのお悩みは解決できるだろうか」「こういう提案をしたいけど、みんなはどう思うか」などを話し合った結果、新たな気づきを得ることも多くあります。

法律面や税金面、銀行実務から幅広く出題し、 内容が充実している「相続アドバイザー」

相続業務については、税金だけでなく、民法や銀行実務など様々な観点から案件を見ていかないと十分にお客さまの要望や課題を解決できない場面があります。「相続アドバイザー」試験には、民法と銀行実務からの出題がありますので、「そうだったのか」という気づきが多いと思います。例えば、「相続人がいない、あるいは行方不明」「相続人が外国にいる」などのケースではどうしたらよいのかなど、今まで実際には質問を受けたことがないことでも、受験してみても様々なケースを知ることによって私自身もとても役に立ちました。

この試験の内容は、出題範囲の幅が広く実務に沿っていると感じます。法律面からの出題でいえば、「法定相続人はどなたか」「遺留分はどのくらいか」などがあります。これらは、銀行で相続について話をするとき、基本中の基本として、「決して間違えてはいけない（＝民法の知識）」ことであり、しっかりと押さえておかないといけません。税金面からの出題では「小規模宅地の特例」や「事業承継税制」といった相続手続きに必須のテーマもあり、よく網羅されていると思います。最近では相続人間で揉めるといったケースも出てきており、銀行としては、銀行業務の範疇と弁護士、税理士の領域についてきちんと線引きをする必要があります。ただし、線引きをするにもそれぞれの業務をよく理解していないとできませんので、知識は大事なのです。

相続実務対応を万全にするという意味でも、 FP 技能検定と併せて目指してもらいたい

FP 技能検定との兼ね合いについては、FP 試験はライフプランニング全体に関する内容を網羅した試験で、「相続アドバイザー」試験は、「相続に関連して、お客さまはご存じないかもしれないけれど、銀行員としては知っておきたい内容が幅広く学習できる試験」だと思います。相続税だけでなく、民法等の法律面の内容が充実していること、また、相続開始



時の初動対応など実務に即した問題が含まれており、相続発生時のお客さま対応において、担当者の自信につながる試験だと思います。相続実務対応を万全にするという意味でも、FP 技能検定と併せて「相続アドバイザー」試験を目指してもらいたいと考えています。

これは余談ですが、「1 級 FP 技能検定」の勉強をする際に、上司から銀行業務検定試験の「税務 2 級」を同時に勉強するといいとアドバイスされました。「税務 2 級」は実際に計算をして解答しますので、答えを導き出す過程も理解していないといけません。それにより FP 試験の勉強も理解が深まり、習得しやすかったという経験があります。学習内容が関連するので、より効果的に感じました。FP 試験と「相続アドバイザー」試験の勉強も同様だと思います。

試験と日々の業務とが密接に つながっていることが魅力

試験勉強で学習したことが実務で出てきたとき、また逆に、前に実務で体験したことが出題されたときに「あつ、あのことだ!」と、試験と実務が結びついたときの喜びを幾度も感じました。この試験は、日々の業務と密接につながっていて、実践にすぐ役立てられることが魅力です。若い担当者たちにとっても、勉強したことが実務と強く結びつき、自信と達成感につながれば良いなと思っています。

DATA

「相続アドバイザー」試験

「相続アドバイザー」試験には、「2 級」と「3 級」の 2 種目がある。「2 級」は、相続に関する実務や相続対策に関するアドバイス等についての応用を問う内容、「3 級」は、相続に関する手続、顧客である被相続人に係る金融取引実務、相続税の相談等において必要とされる知識を学ぶ内容である。

相続に関する手続、法律、税金等の知識習得と実務能力を測る試験として、関連部署から推奨されることが多い。

企業が薦めるこの試験！

財務3級

金融パーソンとして、「財務3級」の内容は身につけておくべき知識だと考えています

～決算書等を的確に読み取る力、それは会社を守ることにもつながっていく～

もり した し の ぶ よ こ や ま は や と (リコーリース株式会社 人財本部人事部)
森下 忍さん 横山隼人さん

INTERVIEW

人事部インタビュー



中期経営計画で掲げる「個を中心に据えた経営」を実現するため、仕事の「やりがい」とその先にある「幸せ」を手にすることができるよう「Happiness at work (ハピネス アットワーク)」をコンセプトに人事施策に取り組み、「主体的なキャリア形成・能力開発支援」や「プロフェッショナル人財の育成」等に注力しているリコーリース株式会社。自己の成長やチャレンジなど、社員一人ひとりが求めるものを設定し、教育を通じて、業務を行う中で自主性をもって判断、行動できる環境を提供する人財本部人事部人材開発課課長の森下忍さん、同課アシスタントマネージャーの横山隼人さんに、銀行業務検定試験「財務3級」導入の経緯と同社の人財育成などについてお話を聞きました。

※所属・役職は2022年9月1日現在

奨励資格制度の中での「財務3級」

もともと「財務3級」ありきではなく、社員の学びを醸成させるために、以前より奨励資格制度があり、会社にとって大事な資格は何かを現場と共に考え、選択し、資格制度として運用しています。リースには与信判断が必要になるため、財務三表(損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書)を読めるだけの知識習得に加え、金融パーソンとして押さえておきたい内容を包含する「財務3級」を全社員における奨励資格としています。「リース」は広義では「金融」ですので、銀行業務検定試験の「財務3級」に移行した経緯があります。さらに、当社は金融機関からの転職者も多く、「財務

3級」の導入を無理なく進められました。

当社にもリース会社特有の“営業を支える業務部隊”があります。契約から満了まで効率的に営業部隊をアシストする社員を指しますが、業務部隊の社員も金融パーソンとしてのリテラシーの向上を意図し、「財務3級」の取得を奨励しています。2019年は多くの社員が「財務3級」を取得した年で、社内で受験対策のオリジナル問題集を作成したり、勉強会を開催したりと、皆で勉強して取得に向けて頑張ろうという雰囲気がありました。

当社の社長である中村は、常々「リース会社から、事業を扱う金融会社、さらには金融を扱う事業会社にシフトしていこう」と発信しており、金融を扱う当社にとって、財務知識は必要不可欠なものとなっています。

人財育成プログラム「RL Academy」の中での資格取得制度

現在、社内で行っている審査研修では難易度の高い分析も行います。「財務3級」を勉強することで、様々なお客様の要望に応えられ、当社へのリスクヘッジを両立できる基礎を培えると思っています。当社は、2020年度に「RL Academy」という人財育成プログラムを構築しました。10年後のありたい姿をレイヤーごとに設定し、それらを実現することで社会課題を解決できる人財となるため、教育体系をブラッシュアップしました。社員の主体的なキャリア形成に向けた学ぶ環境を提供しており、資格取得制度も内包しています。この資格取得制度に入るものは、金融パーソンとして



のリテラシー向上につながり、実務に直結する資格で構成され、「財務3級」はもちろんのこと、部署によっては、「銀行業務検定試験」の法務や税務、「ファイナンシャル・プランニング技能検定」なども入ってきます。

ファイナンス思考を学ぶ上で不可欠な「財務3級」資格

先日実施した営業研修では、受講者は財務分析や決算書を渡されて読み取り、商談ロールプレイへ入る、といった内容で、できる人とできない人との差がはっきり出ました。もちろん実務経験の差が出るのはやむを得ないことではありますが、「財務3級」資格を取得しているのといないのとでは、違ってくるのではないかと思います。営業部門はお客様との商談の中で、審査部門はお客様の状況を判断する時に、活かせる知識が「財務3級」を通して習得でき、実務に役立てられると考えています。

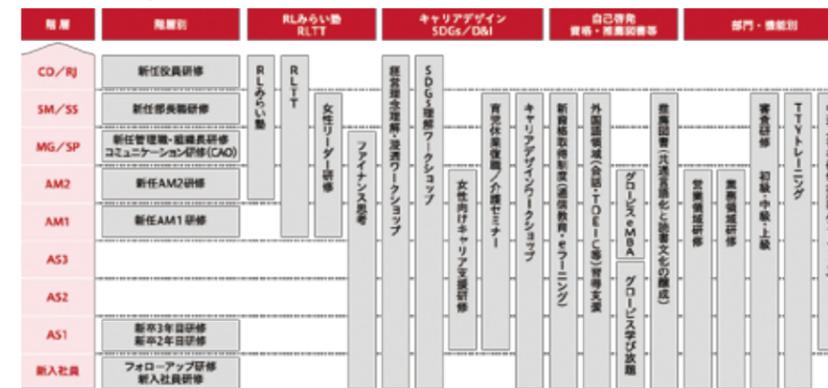
また、当社では「ファイナンス思考」という講座を通し、ファイナンス領域を学ぶ研修を行っています。2020年度より教育体系に取り入れ、全社員が受講する運用にしています。これも主に金融リテラシーの向上と、一般的な金融領域で必要となるファイナンス思考を身につけ実務に活かしてもらうことを目的としています。

このファイナンス思考は、新入社員には「新入社員研修」の中で学ぶ仕組みにしています。当社では内定者全員が「財務3級」を取得して入社する運用にしており、ある新入社員から、「入社前に『財務3級』を勉強していたことから『ファイナンス思考』の研修についていけた」といううれしい話がありました。新入社員が、金融パーソンとして必要な知識であると受講を通して気づいてくれたことが非常に有意義であり、知識を習得することが、思考を変え、判断も変え、行動も変わってくるということを、経験を通して言語化してくれたことが、私たちの施策への答えをもらったように感じました。

できるだけ多くの方が幸せになるためにサステナブルなビジネスを作る

当社の採用サイトを見ていただくとわかりますが、「『普通』の枠を、飛び越えよう。新しい“循環”をつくるために」との社長のメッセージがあります。既存の枠を超えていく人財として、自分で考えて行動できる、これまで突破できなかったことをあきらめるのではなく突破できるように考えていく、一人ではできないのであれば周りを巻き込んでいく、個を中心に据えた経営を大事にする、といったことです。社員一人ひとり

RL Academy



AS: アソシエイト格 AM: アシスタントマネージャー格 MG/SP: マネージャー格 SM/SS: シニアマネージャー格 CO/RI: 経営層

を大事にするのですが、社員一人ひとりも成長していかなければなりません。社会的課題を解決できるような人財を育成することを目的として、前述の「RL Academy」ができました。コロナのような外的要因に関係なく、人財が確かであれば、業績も向上させることができ、サステナブルで社会貢献につながる事業創出もできるという循環を意味しています。また、そういった人財を採用して活躍してもらえるよう人事として支援することも私たちのミッションでもあります。

また、社員からのやりたいという事業案にしても、儲かるからやりたいということではなく、「これは経営理念に沿っているのか」「ESGやSDGsの考え方に沿っているのか」という視点で精査されます。サステナブルなビジネスを作り出し、できるだけ多くの方が幸せになる、という発想が社内でも根付いているように思います。

資格は実践で活かしていくことに価値がある

いろいろな資格試験を経験しましたが、実際のところ、資格そのものにはあまり意味がなく、取得後に実践で活かすことに価値があると思います。銀行業務検定試験、とりわけ「財務3級」は、実務に直結しており、基礎を作りやすく、当社業務にとって必要な領域です。全社員に奨励している資格なので、今後もCBTも活用しながら、推奨していきたいと思っています。

DATA

「財務3級」

金融機関において、取引先企業の深耕と与信判断等の融資業務に必要とされる財務知識について、財務諸表・財務分析の両面からその習得度を測る試験。

54年の歴史を誇る銀行業務検定試験の中でも、「法務2級・3級・4級」に次いで4番目に古い種目であり、1971年10月開始からの51年間で約149万人が受験するほどの人気試験となっている。

長きにわたり多くの合格者が現場で活躍し、金融業界における財務知識向上に貢献している。

今注目の試験!
営業店マネジメント

INTERVIEW

合格者インタビュー

『営業店マネジメント』は、
“管理職として自分がこの立場だったらどうするか”
 を考えるきっかけになる試験です

はやし こう へい
林 幸平さん (福井銀行 金沢支店)



福井銀行の人事研修部門から、金沢支店に支店長代理として赴任して2年。法人営業の最前線で多忙なか、日々の業務を通じて様々なマネジメントを行う林幸平さんに「営業店マネジメント」試験についてのお話を聞きました。

※所属・役職は 2022年9月1日現在

「人づくり革命」で
 管理職のマネジメントを強化

2019年4月に、当行全体で「人づくり革命」と銘打って、人づくりに力を入れる施策を行っていました。この時私は、本部の人事担当セクションに在籍しており、管理職のマネジメントを強化するというので、研修以外に何か強化につながるものはないかと探していたところに、「営業店マネジメント」試験のご案内をいただきました。ちょうど「働き方改革」「タイムマネジメント」等を試験範囲に加えるなど、時流に沿った試験内容にリニューアルされるということで、試験要綱を拝見し「これはいいな」と思い、昇格要件としてこの試験を組み込むことを上司に提案しました。

立場上、自分も管理職の手前であり、せっかく挑戦するのであれば、「営業店マネジメントII」の上位種目の「営業店マネジメントI」にしようと思い、受験しました。

頭でわかっているも
 文章に表現しなければ点は取れない

おかげさまで合格しました。平日だとなかなか時間が取れ



ないので、土曜日や日曜日の半日を使って、問題解説集を繰り返し勉強しました。この「営業店マネジメントI」はすべて記述式なので、受験対策として書かないことには始まりません。頭でわかっているも、それを文字に起こすことが難しいところなので、ひたすら書く練習をしました。具体的には、問題に対する解答を書いて、解答例を見て、どこが合っていたのか、違っていったのかの確認をしました。記述式特有の課題ですが、習得した知識をどう文章に落とし込んでいくか、文字に起こす難しさを事前の学習段階で学んだことが良かったです。頭に浮かんだいろいろなワードを、とにかく書くことです。

また、出題内容によっては、時事問題に関係しているので、日々、新聞を読んだり、TVニュースを見ておくべきだと実感しました。

日々の業務のなかで
 求められる様々なマネジメント

私が受験した「営業店マネジメントI」は、管理職の立場で仕事をしている人にとっては、とても有益であり、受けるべき試験と言えます。日々いろいろな業務を行っていくなかで、マネジメントが必要な場面が多く出くわします。そのような時に、この試験を受けていけば、経営的な側面の管理から労務管理、業績管理などの様々なケースを学んでいるので、現場で即実践に移すことができると思います。

人事セクションから営業店に配属されて2年。管理職としてはまだまだ一人前ではないです。上席の方々のマネジメントは素晴らしく、学ぶべき点が多くあります。また、部下からもいろいろと学ぶべき点があり、日々勉強している状況です。マネジメントの基本的な考え方や手法を学ぶことによって、自分に合ったマネジメントができるのではないかと思います。

管理職として
 自分がこの立場だったらどうするか

この試験をお勧めする点は、「管理職として自分がこの立場だったらどうするかを考えるきっかけになる試験」ということです。つまり、ある試験問題の事例に対し、自分がその設定の立場の管理者として、自分だったらどう動くかを頭で考えるのはとても有益だと思います。試験を通じた頭のトレーニングが、結果として実務に活かせることにつながってきます。

DATA

「営業店マネジメント」試験

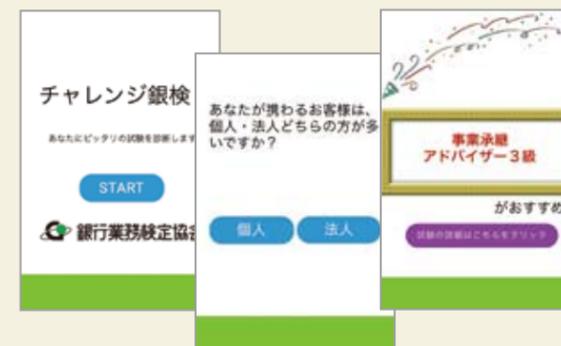
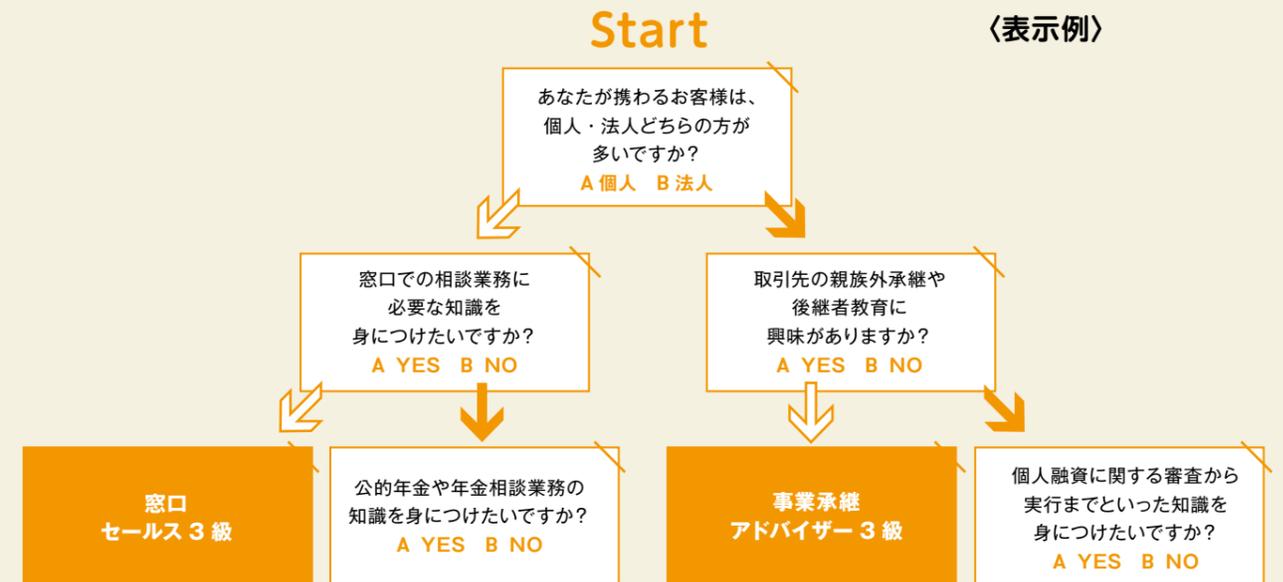
「営業店マネジメント」試験には、「営業店マネジメントI」と「営業店マネジメントII」の2種目がある。

「営業店マネジメントI」は営業店の上級管理者を対象に営業店経営における管理全般を学ぶ内容、「営業店マネジメントII」は営業店の初級管理者を対象に部下の指導・育成を通じて成果を出せるチーム構築を学ぶ内容である。金融業界では、営業店に特化したマネジメントの知識と実務能力を測る唯一の試験として、昇格要件に本試験を採用する金融機関も多くあり、注目を集める試験となっている。

銀行業務検定試験
試験診断

あなたにピッタリの試験を診断します!

やり方は簡単! あなたの今の状況、これから目指していきたいところに合わせて、選択肢 YES、NO を選択していただけます。



是非チャレンジしてみてください!



基礎を固める、実務に役立つ

銀行業務検定試験のラインナップ

試験種目	実施月	試験種目	実施月	試験種目	実施月
法務 2 級	6 月・10 月	法人融資渉外 2 級	6 月	金融経済 3 級	6 月
法務 3 級	6 月・10 月	法人融資渉外 3 級	6 月	窓口セールス 3 級	6 月
法務 4 級	10 月	個人融資渉外 3 級	6 月	預かり資産アドバイザー 2 級	10 月
財務 2 級	6 月・10 月	経営支援アドバイザー 2 級	3 月	預かり資産アドバイザー 3 級	10 月
財務 3 級	6 月・3 月	事業承継アドバイザー 3 級	10 月	投資信託 2 級 ^(注)	3 月
財務 4 級	6 月	事業性評価 3 級	6 月	投資信託 3 級	3 月
税務 2 級	3 月	融資管理 3 級	3 月	保険販売 3 級	10 月
税務 3 級	10 月・3 月	年金アドバイザー 2 級	3 月	信託実務 3 級	6 月
税務 4 級	3 月	年金アドバイザー 3 級	10 月・3 月	デリバティブ 3 級	6 月
外国為替 2 級	3 月	年金アドバイザー 4 級	3 月	金融商品取引 3 級	6 月
外国為替 3 級	10 月・3 月	相続アドバイザー 2 級	3 月	営業店マネジメント I	6 月・10 月
証券 3 級	10 月	相続アドバイザー 3 級	10 月・3 月	営業店マネジメント II	6 月・10 月

(注) 2023 年 3 月試験をもって終了

※公開試験(紙試験)の実施月は 3 月、6 月、10 月です。

好きな時間に受験、利便性高まる

CBT 銀行業務検定試験のラインナップ

CBT 法務 3 級	CBT 財務 4 級	CBT 事業承継アドバイザー 3 級	CBT 年金アドバイザー 3 級	DX サポート ^(注)
CBT 法務 4 級	CBT 税務 3 級	CBT 事業性評価 3 級	CBT 年金アドバイザー 4 級	サステナブル経営サポート ^(注)
CBT 財務 3 級	CBT 税務 4 級	CBT 信託実務 3 級	CBT 相続アドバイザー 3 級	

(注) CBT による特別実施

※詳しくは、(株)CBT-Solutions のウェブサイトをご覧ください。 https://cbs.com/page/khk_all

意識を高める、習得度合いを測る

コンプライアンス・オフィサー認定試験のラインナップ

試験種目	実施月	試験種目	実施月
金融コンプライアンス・オフィサー 1 級	6 月・10 月	金融個人情報保護オフィサー 2 級 ^(注 3)	6 月
金融コンプライアンス・オフィサー 2 級 ^(注 3)	6 月・10 月	金融 AML オフィサー [実践] ^{(注 2)(注 3)}	10 月
保険コンプライアンス・オフィサー 2 級	10 月	金融 AML オフィサー [基本] ^{(注 2)(注 3)}	10 月
JA コンプライアンス 3 級	3 月	金融 AML オフィサー [取引時確認] ^{(注 1)(注 3)}	6 月

(注 1) 新規試験として 2023 年 6 月より実施。特別実施として 2023 年 3 月と 10 月に行うことが決定

(注 2) 特別実施として 2023 年 3 月と 6 月に行うことが決定

(注 3) CBT でも実施

※主催：日本コンプライアンス・オフィサー協会

※ CBT について詳しくは、(株)CBT-Solutions のウェブサイトをご覧ください。 https://cbs.com/page/khk-jcoa_all

銀行業務検定試験 広報誌 チャレンジ銀検 Vol.2

2022 年 10 月 14 日発行

発行  経済法令グループ

 銀行業務検定協会 <https://www.kenteishiken.gr.jp/>

〒162-8464 東京都新宿区市谷本村町 3-21