

CMA+PBダブル資格者に聞く、 プライベートバンカー資格

超高齢化社会に突入した日本では、相続や事業承継といった課題に直面する富裕層・企業オーナーも多く、このような課題に取り組むプライベートバンカーの存在は、近年欠かせないものとなっています。

特に事業承継の課題への支援は、税務・法務よりも、証券アナリストの知識や感覚が最も生きる分野と言えるでしょう。事業全体の流れをつかみ、その分析やビジョンの立て方、差別化の方法、上場企業の財務諸表からリスクを読み取る識別眼、アナリストレポートで駆使される会社の意図を投資家に伝えるための表現方法など、証券アナリスト的観点や経験が、企業オーナーへのコンサルティングには欠かせません。

CMAでありかつPB資格を取得された会員の皆様にご登場いただき、受験の経緯やダブル資格の活用、また受験した感想等について、お話を伺います。

1. 受験のきっかけ

金融プロフェッショナルとして、必要な資格を取得してきた

プロの機関投資家をお客さまとしていた30代のトレーダー時代にCMAを取得、営業マネージャー時代にAFP、40代後半で宅建士取得と、振り返ればこれまで歩んできたキャリアにあわせて、その都度業務領域で必要となる資格を取得してきました。

50代に入り、社内プライベートバンカーの営業支援（主に人材育成、RMと案件化サポート）を行う立場となりました。みずほ証券では富裕層営業を行うプライベートバンカーはPB資格の取得を必須と位置付けており、私も業務上の必要性を感じて2013年10月にプライマリー PB資格を取得しました。

社内プライベートバンカーを支援する立場としてシニアPBを取得

社内プライベートバンカーのスキルアップ研修と営業支援を企画した当初から、必要な人材を育成するためには、社内外に“共感”の得られる共通認識・共通言語の必要性を感じていました。

お客さまが運用を仕事とするプロの機関投資家であれば、CMAだけでも基礎的な業務領域はカバーできているのかもしれませんが、富裕層の多くのお客さまにとっての資産運用は、あくまでも自ら希望するファイナンシャルゴールに辿り着くための手段の一部であり、資産の運用自体が目的ではないはずです。

PB教育プログラムは単に金融・税務の知識習得にとどまらず、お客さまに対して有効なアドバイスを実践するために必要な技術の習得、解決すべき課題の特定、ソリューションの意思決定と案件化の重要性などが分かり易いプログラムで構成されており、社内研修・人材育成を行う立場としてはありがたいと思いました。

筆記試験で課せられる「投資政策書」が、日頃業務で携わっている内容で実践的だと感じたこと、また自分自身がシニア年齢になり、業務キャリアを生かして社内でのポジショニングを明確にするためにエビデンスが欲しかったことが、さらに上位のシニアPBの受験動機となりました。

2. シニアPBを受験して

コンピュータ試験の受験 興味をもって読み進められたテキスト

テキスト「プライベートバンキング上・下巻」は全体的な流れや内容が顧客戦略を軸に書かれており、業務に



株式会社みずほ証券リサーチ&コンサルティング
コンサルティング人材開発部
副部長 長澤孝司 氏

直結しているという印象を受けました。受験対策というよりもむしろ興味を持って読むことができたため、苦になりませんでした。

受験対策はテキストでアウトラインを掴み、不足する部分はPBコーディネーター向けテキスト「あなたもなれる！PBコーディネーター」をインデックスとして活用、制度改正や難解な税制などを関連HPで調べることで補完していきました。

筆記試験対策は協会主催のセミナー・スクールを活用

投資政策書の作成にあたっては、協会主催のPB補完セミナーとPBスクールが大変参考になりました。日常業務で携わっているといいながらも試験である以上、出題者の意図が理解できないと合格できる答案の作成は難しいと思えました。また、協会主催のPB補完セミナーとPBスクールを積極的に活用したことで日常業務の知識補完にもつながりました。

課題となるモデル・ケースには、富裕層である個人だけではなく、ひとつのファミリー全体についての情報が提示されており、単に知識の蓄積を試すだけの試験ではありませんでした。課題の情報・提示条件を読み込み、登場人物の心理状態を分析し、隠れているキーワードを探し出さないと解答を組み立てられないという点が新鮮に感じました。

筆記試験では、日頃からPCを使ってプレゼンテーション資料や提案資料などを作成する機会が多かったことに加えて、ファミリービジネスの経営環境に関連するマクロ経済分析、事業や保有資産ポートフォリオのリスク・リターン分析や当該企業の財務分析といったマイクロ分析のアドバイスを要求されることもあって、カバー領域の広い協会CMA資格を持っていたことが、他の分野のエキスパートと比較してアドバンテージがあったと思います。

3. PB資格はCMAとともに時代の要請

PB資格を“共感”していただける“価値”として

金融先進国である米国では“普通の人”が、自らのファイナンシャルゴールを達成するために資産運用をしています。タイプ別独立系の証券アドバイザーのランキングが個人名で公表されているのは、不安を解消してくれることに“価値”があることの証しだと思います。

ITの発達とともにマーケット・クラッシュや大きな自然災害など『不安』な情報も早く、安く、しつこく伝わるようになりました。マーケット参加者の情報格差も大幅に縮小し、成熟したマーケットでは商品そのものの差別化が難しくなったことで、“対面により相談できること”の価値が見直され、対価を払うことへのハードルが低くなってきたようです。時代と共に、対価を払いたいと思う“価値”が変化していることを感じます。まさに進化した証券マンの復活の条件が整いました。

PB資格カリキュラムは多岐にわたっていますが、平易な言葉でまとめられており、社内で自己啓発を推進する立場としては、資産管理型営業に必要な知識や技術、取り組む姿勢に社内外で“共感”が得られ、多くの引き出しに入っている知識を必要に応じて使うことが出来る人格者、資格の示す“あるべき姿”にご理解がいただけるとと思います。

我々サラリーマンは年齢や肩書によって求められる仕事の領域やパフォーマンスの質が変化してまいります。証券マンとしてのキャリアにさらなる付加価値をつけるチャレンジを継続し、今後とも要求される変化に対応する術を自己啓発の継続で応えていきたいと思えます。

我々PB資格保有者が、資産管理型ビジネスをリードし、ステータスを高めていくことがお客さまに信用・信頼していただけることになり、ひいては証券業界のプレゼンス向上にも寄与できると考えています。