

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. CMA受験のきっかけ

バブル崩壊を目の当たりにしてCMAを取得

昭和53年に証券会社に入社して以来の約四半世紀は、ほとんどを法人部で過ごしました。その期間の前半は日経平均が5,500円から38,900円まで駆け上り、ゴルフや接待で注文は比較的容易に獲得できた、まさにバラ色の時代でした。しかしバブルが崩壊、発注の際にどの証券会社を使うかの理由付けが厳しく問われるようになってきました。当時CMA資格は今ほどメジャーではありませんでしたが、これからも法人営業を続けていくにはCMAの視点は必須と考え、4年かけ40歳で取得しました。

その後時代は時価会計、連結決算、税効果会計、繰延税金資産といった税務・会計上の変更が相次ぐこととなりますが、CMAのプログラムで概略を既に学んでいたおかげで、顧客からの質問にも的確に対応することができ、信頼を深めることができました。



共和証券株式会社 本店営業部
顧問 横井内 尚登 氏
シニアPB

2. 対面営業は今後減る危機感・ライフワークの必要性からPB資格を取得

日々の仕事や3人の娘の教育費に追われて過ごすうちに、いつの間にか定年まであとわずかの年齢となっておりました。そうした中で、協会がPB資格を始めたことを知り、受験してみました。

その理由の1つは、今後AI等の台頭により、対面営業の仕事は確実に減るだろうという危機感からでした。営業員が機械に負けない「人間力」を鍛える、知識・経験・人柄・意欲を集結する中で、知識を高めるためにも、PBの学習は不可欠だと考えたのです。

最初は全く理解できなかった、「顧客の全体最適」

ただ実際にPB資格の勉強を始めても、その中に流れる大きな柱である「顧客の全体最適」の重要性については最初、なかなか理解できませんでした。

しかし、PBテキストにあった富裕層の資産構成のグラフを見たとき、はたと気づきました。多くの富裕層顧客の資産に占める、運用に回せる預金や有価証券の割合は、1割にも満たないのです。このわずか数%にめがけて、自分は今までずっと、資産運用の話ばかりを顧客にぶつけていたのだと。これではなかなか顧客の心に響かないはずですが、顧客が本当に聞きたいのは、自分の資産の多くを占める、自社株や不動産も含めての対策のほうなのに。

また多くの場合、株式等で得た利益は源泉分離課税で課税関係は終了します。そのため顧客のその他資産に関する税務関係には関心が向かず、税理士に丸投げ状態だったこともあって、ますます顧客全体を見るという視点に欠けていたのです。

学習を通して、将来に支払うべき相続税を“見える化”して、バランスシート化し顧客の課題を問題提起することがいかに大事か、などを理解することができました。

息の長い取引を実現、「ファミリーとしての視点」

また、「ファミリーとしての視点」というのも、それまでの自分には全くなかった意識でした。証券会社の営業員は、気に入られれば、社長に直に会ってセールスができるという強みがあるせいか、その後ろにいる奥様や子供のことを意識したことは、それまでほとんどありませんでした。そのため自分の顧客である社長が亡くなられたら、それで終わりです。子供の世代になると、同じ株式投資でもネット取引が主流で、とても父親に出入りしていた営業マンの出る幕はありません。

そうなると次の新しい顧客を探すしか、手はなかったのですが、ファミリーという切り口で顧客のケアをできれば、長いスパンで顧客のファミリー全体と取引できることに、気づいたのです。

そのほかにもPBテキストの「リレーションシップ・マネジメント」にある、「専門家になるな、信頼されるアドバイザーであれ」など、業務を行っていく上で多くの羅針盤を得たと思っています。

60歳で定年を迎えたら、残り1/3の人生はどうするのか

PB資格を取得した理由の2つ目は、後のライフワークとしたいと願ったことです。

法人営業担当だった40歳くらいのときは、まさか自分が60歳を過ぎても証券マンとして働いているとは夢にも思いませんでした。しかし、こうして60代となり、定年を迎えて家で妻と顔を見合わせているだけでは、まさにお互いにとって罰ゲームです。人生を90年間と思えば、まだ1/3も残っています。この残り1/3の人生をどうやって生きていくのか。

自分の実家は農家ですが、母親は70歳や80歳になっても現役で働いていました。

これまでのキャリアを生かして、もう一度生きがいとなるような仕事にチャレンジしたいと考える人は、自分のほかにもたくさんいらっしゃるのではないのでしょうか。

3. お客様の幸せ作りへの貢献をライフワークに

当社は営業員のほとんどがPB資格者

これまで勤めていた証券会社を退職し、この春から共和証券で新たなスタートを切りました。当社は社員が80名ほどですが、営業員のほとんどがPB資格者です。日々、お客様のためになるには、どうしたらいいかを真剣に考え、業務を進めております。お客様に必要なと思われてしまえば、もう二度とお客様は戻っては来てくれません。そうならないためにも、それぞれが日々PB資格者としてスキルアップに努めています。

PB資格は今後不可欠となってくる

名刺に資格名があると違います。確実な差別化につながっています。私自身はCMA・PBと2つの資格を取得できたことで、自信が持てました。お客様に臆することなくお話を聞き、ファミリーの幸せ作りへの貢献し喜ばれることを生きがいとしております。

CMA資格を取得しようとしたときも、「営業ができないやつが取れる資格だ」と変わり者扱いされましたが、今や金融に関わる者にとっては必須の資格となりつつあるように、同様のことが、今後はPB資格で起こると思っています。

CMAとして現役でバリバリと活躍中の方はお客様との関係を深めるために、既に引退されているがやりがいのある仕事を望まれているCMAの方も、ぜひPB資格に挑戦されてみてはいかがでしょうか？ 劇画好きの私ですので最後は、「あしたのジョー」の主人公である矢吹丈のエンディング「燃え尽きた。真っ白に」で締めくくらせていただきます。あの感覚を感じてみたいと思いませんか？