

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。

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は、企業オーナーへのコンサルティングはもちろん、あらゆる分野で生きるスキルです。

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

CMAは“取って当たり前”の時代だった

バブルは崩壊したものの若干の残り香が漂う1993年、現在の証券会社に入社、営業企画部に配属され、地域金融機関や事業法人向けの企画や法人営業サポート業務に携わりました。当時は金融ビジネスに関連する資格と言ったらCMAしかなく、特に証券会社ではまさに“取って当たり前”の時代でしたが、実際にはその後もいくつか取得した専門資格の中で、一番取得に苦労した資格でもありました。

商品部門で活躍するにはCMAは必須知識だとわかった

ただ正直なところ、営業企画・法人営業サポート担当時代にはそれほどCMA取得の恩恵を感じていませんでした。CMAを取って本当に良かったと思えたのは、債券部や投資信託部といった商品部署の配属となってからです。

債券トレーダーは、各営業店の顧客と、マーケットで債券売買を行うディーラーとの間に立ち、絶え間なく動く市場動向を把握し、売り時・買い時の情報を顧客に提供して、顧客からの売買注文をディーラーにつなげる役割です。金融市場に関する専門知識はもちろんのこと、経済動向を掴む力、素早い情報処理能力や決断力、行動力など様々なスキルが求められる仕事で、まさに時間との戦いでした。そのような常に自分の判断を試される環境下で支えとなったのは、経済・市場の体系的知識やマーケットのとらえ方、市場予測のプロセス方法といったCMAで培った知識でした。

自分が債券トレーダーとなった2009年当時はリーマンショック後で為替が大きく円高に振れ、どの顧客もポートフォリオに多大な損失を抱えていた時期です。悩める顧客向けに考えた仕組債を活用したりカバー提案など、自分で考え提案したことがダイレクトに結果となって返ってくる醍醐味を、肌で感じていました。

また、2011年からは投資信託部所属となり、多くの外部運用会社とともに、顧客に提案する投資信託の開発に関わりました。その頃は円高状態が恒常化しており、日本株も振るわず、様々なデリバティブも駆使しながら分配を高める必要に迫られていた時代です。また、商品のパフォーマンスだけではなく、当社の営業員や顧客にとっていかに理解しやすい商品か、営業員が提案しやすいかも重要なカギであり、国内外の資産運用のプロと意見を交わしながら商品を組成していく上で、対等にコミュニケーションできる素養となったCMA資格の威力を感じました。



大和証券株式会社 確定拠出年金ビジネス部
小出 昌平 氏
シニアPB

2. 自分の強みは、運用の専門性に長けたPB

「この知識が、あの頃の自分にあれば」という若手の声

2012年からウェルスマネジメント部の所属となり、顧客の相続や事業承継に関わる企画立案及びソリューションの実施に携わることになりました。外部の専門家と連携しながら、企業オーナーや富裕層顧客への提案のプロセスを積み上げていくのは証券マンとしての醍醐味であり、大変楽しい業務と感じていました。

当部に赴任してきた若手社員からの「この部にきて身についた知識が、もし営業店の頃の自分にあったら、もっとお客様にとって有益な提案ができたのに」という声から、若手ウェルスマネジメント部員による営業社員を対象とした自発的研修を実施し、一方で、ちょうどそのころ始まった協会のPB資格の取得を有志でトライし始めました。

CIIA、シニアPBに合格

PB資格の受験勉強をしていく中でPBテキスト「RM」科目の「自己を知る」から、自分にとっての差別化できる強みは何かを自問するようになり、改めて、これまで関わった業務で培った証券会社社員としての資産運用に関する専門性なのではと思うようになりました。強みをブラッシュアップすべく、シニアPBのコンピュータ試験をクリアし、筆記試験実施までの空いた期間を活用して、CIIA（国際公認投資アナリスト）を取得しました。

実際にPB資格試験へのトライ開始となったのは、現在のDC部門に異動してからとなりましたが、シニアPBに合格できたことで、自分自身のPB関連業務に関する経験や知識・ノウハウが、協会という第三者機関によって最高位に認定されたことは、大きな自信につながりました。

3. 「貯蓄から投資へ」を実現する使命感

PBテキストにも記載のある、DC提案

現在は確定拠出年金（DC）ビジネス部で、個人型DCの啓発や普及に取り組んでいます。PBテキスト「マス富裕層」にも、実はDCに関する記載があり、「税制メリットを考慮すれば、PBはお客様に個人型DC等の非課税貯蓄制度を限度額上限まで利用することを最初に勧めなければならない」は、まさにその通りだと思います。

個人型DC自体はPBにとって直接のメリットは薄いかもかもしれませんが、顧客とのリレーションを形成していく過程において、ドアノックツールとして有効な手段ですし、現在のようなマイナス金利環境下においては、これまで投資には尻込みしていた顧客にチャレンジしてもらうための、重要なきっかけにもなり得るかと思います。

自分自身現在はPB業務に直接携わってはいませんが、PB資格取得を通して様々な気づきを得ることができ、PBの神髄である“顧客目線”というスタンスを理解した上でのアイデアや切り口は、今後もあらゆる分野で自分の更なる強みになるのではと思っています。

投資の時代の旗振り役として

ご存知の通り今年5月に改正DC法が成立し、来年から個人型DCは原則として誰でも加入できるようになります。投資は決して博打ではなく、自分の将来の生活を守るための必要な手段であるはずですが、「怖い」「お金がないからできない」と、未だに多くの国民は否定的です。

個人型DCの活用で税金メリットを享受しながら月々少しずつ積み重ねれば、長い時間を味方にしていずれは大きな効果を及ぼすのだということを、もっと多くの人にアピールしていきたいです。

「貯蓄から投資へ」のスローガンは、これまで数十年以上にわたり掲げられてきたにも関わらず、なかなか実現できていませんが、これからがまさに実現できる好機と捉え、証券会社で多くの業務に携わってきた自分の使命として、個人型DCを通じた投資の時代を推進していきたいと考えています。