

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、証券アナリストの観点や経験は、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

予想外の出向からCMA/CFAを取得

大学を卒業後都市銀行に入行、3年目に行内派遣制度で米国ビジネススクールに留学、ファイナンス専攻でMBAを取得しました。帰国後は既定路線通り市場部門への配属を想定していましたが、実際に命じられたのは通商産業省（現経済産業省）資源エネルギー庁への出向でした。

意外な人事に当初は戸惑いましたが、出向期間に培った政府官僚等の人脈はその後の自分のビジネス展開に確実に生きています。一方ビジネススクールで学んだ投資理論を実践する機会には恵まれず、知識を無駄にしたくないとの思いから、その後3年かけてCMA及びCFAを取得しました。

株式ビジネスの重要性に目覚める

出向から銀行本体に戻り、資本市場部門で、政策投資（持合い）株式の運用・リスク管理、デリバティブ、企業の負債・資本調達関連業務など、CMA/CFAの知識をフル活用して業務に取り組みました。

1989年12月29日に日経225指数が史上最高値（38,915.87）をつけてわずか9カ月で2万円割れと、今では日本のバブル崩壊の起点といわれる局面で、未曾有のボラティリティの中、銀行のエコノミック・キャピタルは大きく棄損しました。一方、当時の日本的株式持合い構造の中で安定株主として保有継続を余儀なくされておりました。

時価会計・ヘッジ会計の導入前で、政策投資株式の保有簿価は急落後の時価に比べても十分に低く、潤沢な含み益があったこと、自己資本規制も基本簿価ベースで把握されていたこと等、会計・規制資本面からは積極的な売却やヘッジ行為を行うインセンティブは少なかったものの、銀行の経営上、含み益が数千億円単位で変化することを放置していてよいかとの問題提起の下、当時の役員を巻き込んで侃々諤々の議論をした結果、指数先物や指数オプションでのヘッジを実施しました。1991年初、湾岸戦争の早期決着で相場が急反騰した局面を含め、数百億円単位で変動するヘッジ損益とヘッジ対象株式の含み損益に細心の注意を要し、取引先との関係を継続しつつ銀行の資本を保全するという重要な経営戦略の実践に貢献できたものと思います。

当時はStakeholder、Stewardship等の概念は浸透していなかったものの、これらの経験を通じて、株主としての責任・重みを痛感しました。日本的持合構造の変化に伴う株式関連ビジネスの将来性を予見し、そのような業務を展開しようとしていた外資系投資銀行への転職を決意しました。



スクエアインベスト
マネジメント代表
大嶋 康裕 氏

シニアPB

2. IB時代に培った知識をもとに、中立的立場のゲートキーパーへ

外資系インベストメントバンカー（IB）として

投資銀行では、当初は大手金融機関（銀行、保険）、のちに事業会社を含む大手法人顧客を対象に、政策投資株式のヘッジ・処分に関連したソリューションのストラクチャリングを実践しました。2000年に向けて株価低迷、資産価格の下落が継続、金融機関の破たん、公的管理等、銀行のバランスシートの棄損が常態化する中、資産サイドの解決策だけでは打開できない状況となってきました。

金融機関、事業法人等顧客企業の負債・資本の再構築へのアドバイスにも着手、M&A、企業再生に伴うソリューションを提供して参りました。CMA/CFAで培った知識を総動員して業務に取り組みました。

外資系インベストメントバンカーとしての通算20年間弱のキャリアは、常に順調であったわけではなく、時には万全の準備で臨んだ案件をあと一歩で落とし、悔し涙を飲んだこともありました。しかし常に顧客のニーズを徹底的に分析し、最先端の金融技術・手法を駆使し、論理的で平易なコミュニケーションでソリューションを提供することを心掛け、ユニークな仕事に生き甲斐を見出し続けました。

アセットオーナーの抱える不満や悩みから、プライベートバンカーのニーズに気づく

個別企業の再生、資産・負債・資本再構築に関するファイナンシャルアドバイザー業務・取引経験を通じて得た投資銀行的ノウハウの多くは、中小企業や未公開株式会社に応用が可能なものでした。

担当先企業のオーナーから業務外で個人的に彼らの資産や自社株等の相談を受ける機会が増え、信頼関係をベースに無料で相談に応じていました。富裕層・アセットオーナーには金融機関を中心に既に様々な提案をしていたようですが、顧客のニーズを忠実に満たすことを第一義に考えた提案なのか、金融機関側の営業を優先したアプローチなのか、彼らの中に疑念や不満が鬱積しているようでした。

オーナーやそのファミリーは、真に自分の側に寄り添って中立的立場でアドバイスしてくれる人を、心から求めているのです。金融機関は自らの株主に帰属する期間損益を目標としており、これはPBの分野でも同じビジネスモデルです。外資系を含む一部PBに、投資銀行とウェルスマネジメントを統合したソリューションを始めようとする動きがありますが、顧客担当は一定の期間内に執行した取引の収益性を基準に営業成績を評価され、報酬体系の多くが当該収益に依存します。IT、AI、Big Data、Roboadviser等の普及により金融・投資に関する情報格差が縮小する中、事業・事業外資産全体を俯瞰した財務面の分析とともに、ファミリーならではの感情面、非合理的意思決定を理解した上での、複合的なソリューションを、しかも景気循環を超える長いスパンにわたって提供できる一貫したアドバイザーこそ、アセットオーナーとして真に求めているものと感じました。

このようなアセットオーナーのGatekeeperの業務を始めるべく、独立し、金融庁に金融商品取引業（投資助言）の業登録を行い現在の事業を立ち上げました。

3. 顧客に寄り添うプライベートバンカーとして

顧客から学ぶ毎日

独立の翌年、アナリスト協会でPB資格試験の開始を知り、自らのスキルの再点検としてシニアPBにトライし、筆記試験は2度目で合格、2014年にシニアPB資格者となりました。資格取得を通して、顧客ファミリーの長期にわたる全体最適解を導くことの重要性を再認識しました。

現在顧問先として助言させていただいているお客様の多くは、5年から10年以上のお付き合いです。その間、アセットオーナー様の家族関係の変化（婚姻、誕生、物故等）、資産状況の変化（自社株式の移転、M&A、相続、生前贈与）、ストラクチャーの変化（資産管理会社の設立、改編）等様々なイベントが発生してきております。現実の富裕層・アセットオーナーの状況は、千差万別で、シニアPB試験のケースに比べてはるかに複雑です。複数の資産管理会社、上場株と非上場株、複数の後継者候補など、多くの変数が複雑に絡み合っています。

あるアセットオーナーのケースでは、私が培った専門的知見を駆使し、顧客の多世代にわたる富の最適化にむけ自信を持って提案した際、オーナーから発せられた言葉が忘れられません。「私としては、自分は譲っても、ファミリー全体がしこりなく永続できればそれでいいんだよ」個人の利害よりも大きな視点で全体を優先するオーナーの姿勢に、Family Mission=持続可能な幸せの重要性を学び、目から鱗が落ちる思いでした。

CMAならPB資格は自分のキャリアプランを再考するきっかけにも

CMAが将来のキャリアステップアップの一環としてPB資格の取得を目指すことは、ごく自然な流れではないでしょうか？ 理論・計算・分析を主とするCMAカリキュラムに対し、PBでは専門知識に加え顧客アプローチや心の在り方、人間力を意識した内容も含まれます。

シニアPB資格の取得は、自らの立ち位置を意識し、キャリアパスを再点検する機会にもなります。

グローバルな金融機関・投資運用会社の多くはWealth Management/Private Bankingを戦略的なコア部門と位置付けています。組織の一員であっても、独立していてもプライベートバンカーの最大のインセンティブは、自分の提案・助言が顧客に与えるインパクトの大きさであり、長くやるほど、それは増幅します。医者、弁護士のような排他的土業ではありませんが、自らのインパクトと長期にわたる付加価値は、受託者責任を全うすべきprofessionalismとして共通するものがあり、一生の業務として、今後も顧客に寄り添う存在であり続けたいと思います。Putting Investors Interest First.

★「CMA+PBダブル資格者に聞く」バックナンバーは、下記URLからご覧になれます；

http://www.saa.or.jp/pb/for_enrollee/index.html