

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

上場企業の財務担当者と共通の価値尺度で会話をするためにCMAを取得

大学で体育を学び、事務ローテーションを経て、金融債の販売、金融法人の審査アシスタント業務を経験。業界の雄として名を馳せた企業が、嵐に巻き込まれていったん潮が引き始めると吸い込まれるように倒産する姿を目の当たりにしました。

その後、上場企業も含めた法人取引を担当。主力取引行である他行のベテラン担当者に、20代の小僧が伍していくのは、相当のプレッシャーでした。そのような中で、顧客のニーズを理解して、これに応えるための手段としてCMAを取得。更に高度なスキル獲得を目指してCHIAも取得しました。

アナリスト・レポートの分析を通じて企業の実態を把握し、課題を明らかにする

自分自身もアナリストであるという自信と裏付けを持って、担当先企業のレポートを複数社分、時系列で並べて精読することを自分の得意な分析パターンとしました。この手法で、対象企業がどの方向を目指しているのか、それが実現できているのか、また外部の第三者は、この動きをどのように評価しているのかといったことが明らかになります。これらのポイントを押さえた上で、自らの提案が、顧客の課題解決に結び付くものとなるように工夫しました。

当時の銀行取引は、持株比率に応じたシェア割りを原則とする時代でしたが、この壁を打ち破り、上手くアレンジできた案件が、主要新聞の一面記事に掲載されていることを見つけたときの喜びはひとしおでした。

顧客が笑顔になるためのデリバティブ取引の活用を目指して

その後、デリバティブのセールスを3年、審査を7年担当。当時新商品であったコモディティ・デリバティブや、長短金利差を指標とする金利スワップの販売に注力。一転して審査を担当する側になると、同僚からは「自己批判」と陰口を叩かれながらも、シンプルで分かりやすい商品を、土俵の真ん中で販売することに注力しました。デリバティブ取引は、スキーム組成に係わるコストを考慮すれば、損益はゼロからのスタート、そこから相場はランダムに動きます。メリットを実感できればリピーターになるけれど、損失が発生していると顧客が受け止めることになれば、満足度は急低下します。

現場が苦心して取り上げた案件について、まず顧客を想像し、顧客のリスク許容度について想像を膨らませ、相場シナリオが想定と逆に動いた場合でも、「また次もやりましょう」と、笑顔で言ってくれる姿を妄想して、ドイツのゴールキーパーであったオリバー・カーン選手になったつもりで稟議書と日夜格闘していました。



三菱東京UFJ銀行 市場営業部
浅田 伸一 氏
シニアPB

2. 身の回りに散らばるPBのニーズ

プライベートバンカー資格を取ったら、何ができるのだろう？

証券アナリストジャーナルを通じて身近な存在であった日本証券アナリスト協会が、プライベートバンカー資格制度を新たに始めることを知りました。では、これを取ったら、何ができるようになるのだろうという好奇心が入り口です。2度目の筆記試験で合格しました。

プライベートバンカー資格を取ったら、こんなアドバイスができる

税務相談はできませんが、以下のような事項について、方針策定に向けた論点整理を一緒に行うことができます。

- ・非上場株式の評価に影響を及ぼす最新の税制改正の動向を踏まえたうえでの、事業承継においての後継者への株式集約
- ・きょうだいがある場合の、資産管理会社を設立する際のポイント
- ・ハワイにコンドミニアムを買おうと考えている資産家の友人に対しては、相続発生時も考慮したうえで、所有者を個人にするか法人にするか

金融に携わる者として、身近な人の事業や金融の相談を受け止めることができる知見を習得し、これを活かすことの意義は大きいと感じています。

PB関連セミナーは、知識の宝庫

この分野の第一人者の先生が毎月登壇し、実務に基づいた経験談を披露してくれます。プロフェッショナルになるためには経験を積むことが重要ですが、経験不足を補って余りある貴重なお話を聞くことができます。先生の顔ぶれを見れば、日本証券アナリスト協会が、本気でプライベートバンカーを育てようとしている、その熱の入れようが、ひしひしと伝わります。

年齢、家族構成、年収、資産背景をインプットして、出てきたライフプランをそのまま相手に伝えても、心をつかむ提案にはなりません。外部環境の変化、資産価格変動のトレンドを把握しつつ、生活スタイル、事業及び資産への執着、親子きょうだいの人間関係まで深掘りして、初めて自分のための提案として耳を傾けてもらえる内容になるのではないのでしょうか。PB筆記試験の問題文においても設問の行間からにじみ出ているこれらの要素を、いかに十分汲み取った上で、調和の取れた解決策としてアドバイスができるかどうかという点が、プライベートバンカーとして問われる醍醐味と感じています。

3. 顧客本位であるために

築地の仲卸から学ぶもの

築地の仲卸は、みんな同じ場所から競りで仕入れて、右も左も同業者、買い手は好きなお店で買うことができる、数日経っても売れ残ったら価値はゼロ、最後は処分。「入口の海幸橋を渡ったらどんな嘘でもついて良い」そんな言葉が残るプロが切磋琢磨する弱肉強食の世界です。そんな場所に、家族で、のこのこ買い出しに来た素人に対して、これがあなたにとっての一番だから、是非召し上がってくださいと、自信を持ってお薦めしてくれる店があります。魚の目利きに留まらず、市場の旬及び味のピーク、買い手の懐具合や胃袋の大きさ、表情までも読み取って提案する力量。ときには、仕入れ値より安いけれど、構わないから持っていけ！という心意気。丁寧な所作で手渡された、売り手の想いがこめられた魚を食べれば、自然と満面の笑顔が溢れ出ます。これぞ、まさに古き良き時代から引き継いできた日本の宝物である商慣習ではないかと感じています。

プライベートバンカーの矜持

協会のPBテキスト職業倫理の章に二つの問いが記されています。「あなたは嘘をつかないプライベートバンカーか？」「あなたは優秀なプライベートバンカーか？」これに対して、胸を張って「はい」と答えられる人が、求められている人材です。

この問い掛けは、プライベートバンカーに留まらず、全ての顧客向け商売を行う人に共通する命題だと思います。これまで、お客さまのニーズに合ったものを的確に提案してきたことで、先輩たちが脈々と築き上げてきた信頼。それが、当行のブランド力の源泉になっていると感じています。当行と取引が有ることを誇りに思う、当行以外と取引をする必要がない、そんな想いを持った、喜んでくれるお客さまを少しでも増やすために、日々の業務に取り組んでいきたいと考えます。

★「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