

# 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. 本部でも営業店でも活きたCMA

### 銀行の営業店時代にCMA取得を開始

CMAを取得しようと思い始めたのは、銀行の営業店に所属していた20代後半の頃でした。時はバブルの絶頂期、営業先でも株式や資産運用の話が数多く出る中で、せっかく金融機関に勤務したのだから今後何らかの形で市場業務に携われたら、という思いがありました。

営業を終え帰宅した夜遅くにCMAのテキストに向かいましたが、通常業務とは全く異なる世界が広がっている面白さに夢中になり、身体は疲れていても不思議なほどに集中できて、テキストの内容がずっと頭に入ってきたことを覚えています。30歳過ぎにCMAとなりました。

### CMAならではの発想でリスク管理

CMAを取得後、大手証券会社に1年間トレーニー派遣となりました。その後、市場部門の配属となり、株式・債券・為替・証券化商品などオールラウンダーに運用業務を経験しました。また、銀行の人事ローテーションで、営業店とALM・リスク管理部門などの本部関係部署と幅広く業務を経験させてもらい、どの業務においてもCMAで培ったスキルを活かすことができたと思います。

例えば、ALM部門在籍時の金利リスク管理・統合リスク管理において、コア預金モデルを他行比早い段階で活用し、金利低下局面に対する備えとして長期債運用が拡大可能となる銀行全体の金利リスク管理手法を取り入れられました。

また、市場運用を担当していた時（2005年頃）は運用中の投資信託の定期運用報告を受けた際、パフォーマンスが落ち込んだ要因の一つとして組み入れられた海外CDOの存在を知り調べたところ、海外原資産のリスクと原資産に対するレバレッジの大きさに気づき、サブプライムローンに関わる証券投資を行いませんでした。

CMAの知識がなければ、多分こうした気づきや発想は湧いてこなかったと思います。

### 営業店でも活きたCMAの知識

また、営業店で取引先の経営者と接した時は、常にマーケットには敏感に反応するというCMAならではの別の視点が活きてきました。例えば建設関連業者なら建築資材、食品業者なら食品原材料の相場など、経営者は自分の商売に影響を与える市場・市況にはとりわけ敏感で、実によく見えています。

そういった経営者としての勘所にいち早く対応できたことで、「今度の担当者は分かる奴だな」という信頼に徐々に繋がっていったように思います。



株式会社第四銀行  
事務サービス部長（取材当時）  
**中川 厚志 氏**  
CMA×シニアPB

## 2. PB資格を銀行キャリアの集大成として

### 顧客企業経営者からの信頼構築の重要性を痛感

支店長として営業店に赴任となり、企業の経営者と話をすると、経営者が抱えている様々な課題を支店長という立場で相談を受けることが多くあります。

事業展開でも事業承継でも資産運用でも、銀行本部では様々なソリューションを提供できる専門部署を備え組織的な体制を整えてはいますが、まずは営業現場で、経営者から抱える課題を個別に打ち明けられる信頼関係がなければ何も始まりません。信頼を構築することの必要性を痛感していました。

そんな時に出会ったのが、協会が始めたプライベートバンカー資格の教科書「プライベートバンキング」上下巻でした。

### 資格名からくるイメージとは異なる内容のプライベートバンカー資格

テキストをめぐってみると、資格名の「プライベートバンカー」からイメージする超富裕層向けのハイクラスサービスといった内容とはかなり遠く、自分が毎日営業店で対峙しているオーナー経営者やマス富裕層の悩みをどうやって聞き出し、整理し、解決に繋げていくかといった実践的なコンサルティング方法を学べるカリキュラムが満載でした。

自分が銀行に入行し30年にわたって培ってきたことの集大成だという気持ちで、シニアPB試験にチャレンジを決意、コンピュータ試験はすんなりとクリアし、筆記試験は2度目で合格しました。

## 3. CMA×PB ダブル資格で地域に貢献

### マネジメント+自己啓発を

金融機関の営業部門なら、CMA×PB資格でほぼすべての分野はカバーできると思います。経済や市場、財務といったマクロ的発想はCMAで学び、取引先の個別の悩みに向き合う実践的スキルはPB資格で学べます。マス富裕層までの顧客ならFP資格でもカバーできるかもしれませんが、企業経営者と対峙するためにはPB資格は必須だと思います。

経営者及びオーナー顧客から、「この支店長なら話せる」と1対1の関係で信頼を得ることが、すべての出発点となります。信頼を勝ち得るには様々な方法があるかと思いますが、私の場合には、ダブル資格の取得で得た知識を取引先との会話の中で活用できたことが大きいと感じています。特にPBの内容は幅広く、金融機関におけるコンサルティング営業には非常に有効だと思います。

また、管理職になるとマネジメントが中心となりますが、ビジネスパーソンとして不断の自己啓発は必須かと思っています。50歳代となっても、難しい資格でもチャレンジすれば突破できることを、身をもって部下たちに見せたかったという思いもありました。

### コンサルティングの切り口は多様化

現在は事務部門の担当でありお客様に直接提案する機会はありませんが、いつでも最善の提案ができるように、興味のある協会主催のセミナーにはできるだけ参加し知識レベルの向上を図っています。

ダブル資格で得た知識と銀行業務の経験から感じることは、企業を取り巻く環境変化のスピードが極めて速くなり、その環境変化に伴いリスク管理すべき項目が多様化していることです。例えば、これは現在担当している事務部門を通じて思うことですが、企業やファミリーの資産保全に対するリスク要因として今後さらに重要視されるのは、サイバー・情報セキュリティ対策だと感じています。頻度は低いですが、いざ発生した場合は大規模損失につながるリスクです。PB筆記試験課題として書いた投資政策書の最後の項目に「リスクとモニタリング」がありましたが、将来的にはこの項目は追加項目ではなく、最も考慮すべきメイン課題となってくると思います。

地方銀行の役割は、「地域経済の実体経済の下支えをし、地域社会とお客様の発展に貢献する」ことです。その使命を果たすことは、あらゆる業務・立場で可能だと思います。コンサルティングの対象となる項目は今後も増加の一途を辿りますが、私自身としても常に自分の感性とスキルを磨き、地域の活性化とお客様の発展に貢献していきたいと考えています。

★「CMA×PBダブル資格者に聞く」バックナンバーは、協会ホームページ>プライベートバンカー資格>CMA(検定会員)の方からご覧頂けます。