

# 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. PB資格者間のネットワークを構築

### 福岡支店のPBアカウントオフィサー時代にPB資格を取得

大学卒業後大手証券会社に入社、福岡支店配属となり、個人営業の担当となりました。日々の業務の中で、もっと大きな顧客を相手にダイナミックなビジネスがしたいと思うようになり、PB部への異動を希望、3年後に念願かない異動となり、引き続き福岡の地でPB部アカウントオフィサーとしてのキャリアを開始しました。

その後は、九州全体の上場・非上場の経営者を中心とする顧客層の担当となりました。PB資格はPB部員が必ず取得することになっていたのも、会社の方針で取得しました。

### 信頼関係の構築とともに着実なポートフォリオ提案で挽回

とある上場企業の親族にあたる顧客が持ち株を売却、キャッシュ化されたことで、自分の預かり資産が大幅に減少するというピンチに陥ったことがありました。もともとは信頼関係が構築できていなかったためと反省し、それからは遠方の顧客ではありましたがなるべく足繁く通い、わかりやすさを重視した運用提案を中心に提供、お預かりした資産においては着実に運用実績を積み上げていきました。2年近くはかかりましたが、結局流出した資金のほとんどを戻して頂くことができました。

### PB資格は取得してからが面白い

PB資格者となって良かったと思うのは、継続教育として毎月開催されるPB関連セミナーの実践的な内容ですが特に印象的だったのは、PB2日間セミナーです。セミナーというと、通常は座学で一方的にレクチャーを受ける形式がほとんどですが、PB2日間セミナーは企業オーナーの具体的なケースをもとに、とことん自分たちで考え、提案をまとめなければならず、アウトプットした内容には即座に講師から講評が返ってくる、非常にインタラクティブな構成です。

また、ディスカッションするグループのメンバーも多様な業種からの参加者です。フロントの人間だけでは顧客に提案できることには限りがありますが、このセミナーで構築した異業種の人脈は、その後の自分のキャリアにも大きく貢献してくれています。



デロイト トーマツ税理士法人  
シニアアソシエイト  
矢野 貴士 氏  
CMA×プライマリーPB

---

## 2. CMAを取得、ダブル資格者となる

### 本社ソリューション企画部に異動、CMAを取得

PB部の4年後、今度は本社ソリューション企画部に異動となり、全国の営業店から寄せられる顧客の課題に対するソリューション提供のために、全国の支店を飛び回る日々となりました。それでも営業店の頃に比べれば比較的時間の余裕ができたのと、今後はホールセール部門など、自分のキャリアの幅を広げたいという思いもあってCMAの受講を開始、2年間でCMAを取得しました。

### CMA×PBダブル資格者として

営業やソリューション提案で日々顧客と相対していれば、それなりに運用の知識はついてきますが、CMAのカリキュラムで出てくるポートフォリオ理論や財務・経済の知識が自分の中にあるのとならないのでは、理解できる幅、深み、そして自分のアウトプットの質が全く異なります。

私はそれに加えてPB資格やFP資格も保有していますので、オーナーの本業であるビジネスに加えて、オーナー個人の抱える課題にも理解を馳せることができ、他と差別化できる強みとなったかと思います。

## 3. ファミリービジネス・コンサルタントの第一人者を目指す

### 税理士法人に転職

その後所属する証券会社の名古屋の営業部に異動となりました。資産運用のアドバイザーの仕事をするよりも、これまで培ってきた経験やスキルを活かし、企業オーナーへの本格的なコンサルティングの仕事がしたいと思い転職を決意、昨年現在現在の税理士法人で働いております。

### ファミリービジネス・コンサルタントとして

ファミリービジネス・コンサルタントというのは、馴染みがないかもしれませんが、ファミリービジネスに携わる企業オーナーに、ファミリービジネスのコンティニューイティプランを提供するコンサルタントを指します。ファミリービジネスのオーナーには、オーナー・マネージャー（経営者）・ファミリーの3つの側面があり、その3つの側面における課題を総合的に解決するソリューションを提供しなければなりません。

私達は、オーナーの側面に対して、ファミリーガバナンスの提供などファミリー全体の運営のお手伝いを、マネージャーの側面に対してビジネスの成長プランや企業価値向上のサポートを、そしてファミリーの側面に対して税務面を中心としたエステートプランニングや資産管理、自社株対策など、ファミリービジネスが永続するためのソリューションを一体化したサービスとして提供しています。

例えば、相続対策の進捗状況を顧客に何うと、「既に終わっているよ」という回答が多いですが、大抵は自社株評価の引き下げなど相続税対策としてのエステートプランに限られていることがほとんどです。

しかし、企業にとってもっと大事なことは、企業オーナー等の重要人物に突然何かがあっても会社が回っている仕組みを備えているかどうかです。会社がどうやって存続していくかのコンティンジェンシープランや様々なオプションを顧客と考えていく、充実した日々を過ごしています。

### 日本のファミリービジネスへの貢献を通じて日本の成長を

ファミリービジネスはそうでないものに比べ利益率が高い一方で、オーナー企業ならではの問題で世間から批判を浴びることも少なくありません。しかし多くの雇用を生み出し、これまでの日本の成長を支えてきたのもファミリー企業であることは誰しもが認める事実でしょう。そうしたファミリービジネスの存続のお手伝いに関わることの、社会的意義は大きいと感じています。ファミリービジネス・コンサルタントの第一人者となることを目指して、活動していきたいと思います。

★「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。