

キーパーソンに聞く!

日本証券アナリスト協会

さらに進化を遂げるPB資格の取得を通し AIでは代替できない「3つのC」を身に付ける

専務理事 前原 康宏氏

資産運用ビジネスにおいて、ますます重要度が高まっているのが富裕層への対応だ。とりわけ企業オーナーは個人と法人の中間とも位置付けられる層であるだけに、ニーズは多岐にわたり、そのコンサルティングには高度なスキルが求められるのは言うまでもない。しかし、そうしたスキルを体系的に習得することが、容易でないのも確かだろう。

そこで注目したいのが、日本証券アナリスト協会が認定する「プライベートバンカー (PB) 資格」だ。「PB コーディネーター (初級)」「プライマリー PB (中級)」「シニア PB (上級)」の3コースから成り、実務



前原 康宏氏

に役立つ知識、スキルを目的に応じて段階的に身に付けることができる。

時代の変化に対応するため PB資格試験制度の一部見直しへ

「当協会がPB資格制度を導入したのは2013年のことで、その基本理念として『3つのC』を掲げてきました」と話すのは、日本証券アナリスト協会専務理事を務める前原康宏氏。1つ目のCはカウンセリング (Counseling)。つまり、具体的なアドバイスに入る前に、顧客の話に耳を傾け、その考え方や隠れたニーズをいかに引き出せるかがポイントになる。2つ目のCはコンサルティングで (Consulting)、カウンセリングによって顧客から引き出した課題に対し、専門的な知識をベースに解決策を提供することだという。

そして3つ目のCはコーチング (Coaching) であり、「いわばマラソンの伴走者の役割を果たすことで、お客さまの側に立って目標と一緒に歩いていくようなイメージ」だと前原氏は続ける。「お客さまと相対するコンサルティングに対して、コーチングはお客さまと同じ側にいるという点が最も大きな違いでしょう。た

とえどどんなに良い提案であっても、それを実行できなければ意味がない。特に運用商品の場合は価格が変動しますから、不安になることもあるはず。そうした際にお客さまを励まし、時には発破をかけて後押しするのがコーチングなのです」。

「顧客本位の業務運営」が叫ばれる中、質の高い金融アドバイザーを求める時代の要請もあって、PB資格の受験者数は年々増加。2018年12月現在の資格認定者数も、3コース合わせて2500名に迫るまでになっている。しかし、スタートから5年が経過したこともあり、「基本理念は不変であっても、やはり時代の変化への対応が必要と判断し、このたび試験制度の一部を見直すことにしました」と前原氏は説明する。

もともとプライベートバンキングは、欧米の超富裕層を対象にしたビジネスの概念。そのノウハウは日本でも大いに参考になるものの、日本の実情と合わない部分があるのも否めない。特に日本の場合は超富裕層がそれほど存在しない一方、金融資産が1億～5億円程度の富裕層が多い。この層にいかに対応するかが、日本のプライベートバンカーにとつ

ては最も重要になるわけだ。

また、資産の運用・管理以上に、事業承継や相続の問題が富裕層の喫緊の課題となってきたことも、今回の見直しの背景にはある。「特に事業承継は日本経済の活性化のためにも不可欠ですから、中立的な立場の私たちが、その人材育成をお手伝いすべきだと考えたのです」(前原氏)。

PB資格は取って終わりではなく 多様な継続教育の場を用意

実際に資格試験制度が変更となるのは2019年6月から。では、具体的に何がかわるのか。

まず初級の「PB コーディネーター」は入口となるものだけに、ややハードルが高かった資格の更新要件を緩和する。これまでは2年ごとの更新までの間に、継続教育として複数の科目を受講しておく必要があったが、金融アドバイザーとして必須となる「職業倫理」のみに絞り込んだという。PB コーディネーターの資格者には金融業界以外の人も多いことから、更新の負担を減らし、さらに門戸を広げる意図があるわけだ。

次に「プライマリー PB (中級)」については、問題数を減らし、コンパクトにするという。ただし、上位資格の「シニア PB (上級)」はコンピュータ試験 (択一式) を廃止し筆記試験 (投資政策書の作成) のみとするため、「むしろプライマリー PB の難易度は上がる」と前原氏は解説する。その狙いは、コンピュータ試験を初級と中級で完結することで、プライマリー PB を保有すれば、プライベートバンカーとして必要な一

完全実践形式で毎年実施されているPBセミナーでは、講師と受講者がまさに真剣勝負で向き合う(撮影:2019年1月26日)



通りの知識を身に付けられるようにした点にある。資産の運用・管理も強化ポイントで、これまでの教科書的な内容を一新し、顧客のニーズに応じていかにポートフォリオを組むのかといった視点が重視される。

「プライマリー PB まででプロとしてのベースはできますから、あとは実践力です。PB資格は試験に受かったら終わりではなく、むしろ始まりであって、当協会では実践力を磨く継続教育の場として多種多様なセミナーや動画、講演要旨などを用意しています。実務経験と継続学習を積み重ねることで、真のプライベートバンカーとして成長できるはずですよ」(前原氏)。

例えば今年1月に実施されたセミナーは、グループディスカッションとロールプレイング中心の実践的なもの。講師が提案を受ける企業オーナーや財務担当者役となり、グループの代表者が実際に提案を行う (上の写真)。講師は提案に対して容赦なく指摘を入れるため、まさに本番さながらの緊張感があったという。

最後にシニア PB は、コンピュータ試験がなくなった分、これまで以上に提案力が問われる形となった。投資政策書の作成がそれであり、具体的な事例に基づき、その提案をA4、15ページ以内のレポート形式で提出する。しかも提出期限は約1カ月だというから、資格試験としてはかなりユニークだ。

当然、作成に当たってはさまざま

な資料を参考にできるわけで、問われるのは知識のインプット量ではなく、いかに論理的に、かつ説得力をもったアウトプットができるか。用いる事例についても、「なるべく現実に近いものにしていきますし、企業オーナーの事例であれば事業の財務面はもちろん、その歴史や家族間の相続問題といったストーリー性も盛り込んでいます」と前原氏。「そこから何を読み取り、どんな提案をするのか、最も必要になるのは構想力」と強調する。

その投資政策書を、整合性、説得力などさまざまな観点から複数の資格試験委員がチェックする。合格率は2割程度とかなりの難関だが、投資政策書の作成を通じて提案力が高まるのは間違いなく、チャレンジするだけの価値は十分にある。このシニア PB の認定者は5年間でわずか96名。まさにハイレベルなプライベートバンカーの証と言える。

高度なニーズにも対応できる真の金融プロフェッショナルを目標とする人、あるいはFP資格を持っている、次のステップに進みたいという人は、PB資格の取得を目指してみたいかがだろうか。今後も大きく変化していく資産運用ビジネスにおいて、AIでは決して代替できない「3つのC」を身に付けることは、自らの価値を高めてくれるに違いない。M