

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

国際証券市場での業務経験がCMAを目指すきっかけに

大学卒業後銀行に入行、2年目から国際証券部配属となり、世界の主要金融市場における有価証券等への投資や、円貨・外貨の資金調達関係業務を担当しました。当時は日系企業も海外市場で積極的に外国債券やCB、ワラント債などを発行して資金調達を行っていた時代で、そういった債券をもとにスワップ・オプション・為替予約等を施した商品での資金調達を日系企業に提案していました。

ロンドンでCMAを取得

ドイツに語学留学し、英国現地法人で研修後、アセットビジネス部門の拡大展開要員として、1989年から所属銀行が出資していたスイスのプライベートバンクに出向となりました。日系顧客にスイスでの運用スキームを提案する傍ら、同行の英国でのオペレーションから発生した不動産融資の不良債権処理に取り組みました。

CMAを取得したのはその頃で、ロンドンの試験会場での受験でした。国際資本市場に身を置いてビジネスを展開するうちに、その醍醐味に魅せられ、今後も証券関係の仕事が続けていきたいと思ったことがきっかけです。CMAで学んだことは即座に仕事で役立ち、特にデュレーションやオプションのプライシングの考え方などをしっかり身につけたことで、その後各国のインベストメントバンカー達とのコミュニケーションにも不自由しませんでした。

帰国後、所属銀行が特別公的管理に

1994年に帰国後は証券部所属となり株式運用部門の課長として、政策投資や、エクイティデリバティブ、株式を担保とする資金調達業務等を担当、外資系金融機関と組んで数多くのストラクチャード・ファイナンスも手掛けました。

しかし1998年、所属銀行が経営破たんし、国の特別公的管理となり、自分がこれまで担当してきた国際業務や証券業務からは撤退することになりました。

2000年から新体制の銀行として再スタートとなり、金融支援システムの地域金融機関向け販売や、カード会社に出向しインターネット広告などの合弁事業に携わるなど、今で言うフィンテックの走りのな業務を経験後、2011年に所属銀行を退職しました。



西武信用金庫
(政策研究大学院大学修士課程派遣中)
落合 和司 氏
シニアPB

2. 地域に根差した金融マンとして生きていくことを決意

地元の信用金庫に転職

2011年はご存知の通り、東日本大震災が起こった年です。それまでは主に国際金融市場でグローバルな業務に携わっていましたが、自分が暮らしている足元の地域に金融マンとしてもっと貢献できることはないのか、という思いに駆られるようになりました。そして、地元には多くの支店を展開している現在の西武信用金庫に転職しました。

2014年、シニアPBに合格

転職先の西武信用金庫は、地域の中小企業並びに中小企業オーナーの支援に特に力を入れていて、経営トップ自らが顧客企業の事業展開候補先であるベトナム、カンボジア、ロシア、インドなどへ毎年500人規模のお客さまと視察旅行に出かけるなど、プライベート・バンキング・ビジネスを早くから推進していました。

中小企業オーナーは会社経営への自己資産によるコミットメントも強く、相続対策に悩んでいる方も少なくありません。そうした事業オーナーたちの悩みに応えたいと思っていたところに、アナリスト協会がプライベートバンカー資格制度を始めるということを知りました。

自分はCMAですのでシニアPBの受験資格もありましたがプライマリーPBを取得後、シニアPBのコンピュータ試験も各単位1度でクリアしました。ただ筆記試験は何度か受験することになりましたが、課題となる各ファミリーのケース・スタディは、毎回面白くて興味深く読んでいました。

3. 地域を育てるサポート役として

顧客事業の理解+オーナーの資産を複合化できるPB知識は必須

現在所属の西武信用金庫は東京都全域と埼玉、神奈川に顧客基盤を持っています。積極的に海外ビジネスを手掛けるお客さまも多量の中、グローバル競争に晒されている日本の現状に真正面から向かい合うことに躊躇する中小企業も多いのが実情です。日本の中小企業が直面している問題は、高い技術力さえ持っていればいい、良いものさえ作っていればいいという時代ではなくなっている現実です。

自社のどこがどう優れており、他社とどう違うのかを、きちんと打ち出し、どう戦略を立てて、どう世界にPRするかなど、経営視点からの課題は山積です。これに、オーナーの高齢化による代替わり、跡継ぎがいらない、相続はどうするのかという問題が重なってきています。

顧客企業の経営・事業戦略や事業承継・相続に至るまでの徹底的な支援を行っていくには、顧客企業の事業の内容や将来性の評価はもちろん、家族の歴史・ファミリーの資産まで考慮した複合的アドバイスが必要です。CMAとして企業評価・分析スキルを備え、かつ、オーナーのファミリーに寄り添ったアドバイスができるPBの知見が、ますます必要になってくると思います。

「まちづくり」が新たな目標

現在は1年間の期限付きで政策研究大学院大学に大学院生として派遣され、まちづくりプログラムの修士論文に取り組んでいます。人口減少社会に突入した日本にとって地方創生は今や待ったなしの課題です。また、まちづくりも、国土開発、国土計画により「つくる時代」から、持続的成長、地域再生の時代を迎えています。消滅していかざるを得ない事業、残していくべき事業をしっかりと見極め、その事業を支援し、盛り上げていくことが、地域の活性化につながります。地域金融機関には個別企業の事業性の評価に加え、合理的な政策評価とまちづくりに対するコミットメントが求められています。

信用金庫は地域、住民、中小企業のお客さまとの相互扶助を目的に設立された協同組織です。地域のお客さま、事業を守り育てる協同組織金融機関の一員として、これからも地域の支援、まちづくりに貢献したい。CMAの経験を活かしたお客さまの事業性評価、PBの知見を活かしたファミリーオフィスのようなアドバイスに、「まちづくり」という地域全体への貢献の視点を加え、総合的にお客さまのお役に立ちたいと思っています。

★「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