

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

財務部で異動願いを出しながらCMAを取得

大学で学んだ証券投資論が面白かったので、既に自分でも株式投資を始めていました。卒業後は証券会社に就職、営業現場やマーケット関係部署への配属を想定していたものの、実際の配属は財務部でした。早々に異動希望を出しながらも、会社として様々な金融商品を扱っているのだから、まず知識だけはつけておこうとCMAの受講を始めました。

当時社内でも取得必須だったFP資格に比べると、CMAを受講する社員は部内でも限られていましたが、大変なためになりました。個々の金融商品の特長、プライシング、値動きなど、財務部員として経理処理のための基礎知識が身についたのはもちろんのこと、投資の考え方、どのような環境でどのような商品が売れるのかなど、投資戦略やマーケティング的な思考も同時に培うことができたと思っています。

公認会計士を取得、札幌で独立

その後も財務部員としての日々を送っていましたが、所属会社も自己資金を投じてファンドを組成したり企業に投資したりと、事業分野を広げていました。また、会計制度や関連法規の改正が続く中で体系だった知識が求められるようになり、一念発起して公認会計士の資格を取得しました。

一方で出身は東京ですが大学時代を過ごした札幌にいつか戻りたいという希望も持っていて、2013年に独立、札幌で公認会計士事務所を開業しました。



深谷陽次郎公認会計士事務所 代表
公認会計士
深谷 陽次郎 氏
シニアPB

2. 金融機関出身の公認会計士にプラスαの魅力の強みでPB資格を取得

自分の強みは

独立後ビジネスを展開する上での自分の強みとして、公認会計士の資格や金融機関での業務経験にプラスαでできるものを模索していましたが、ちょうどその頃、会計専門誌の広告で協会がPB資格制度を開始することを知りました。企業オーナーや富裕層向けコンサルティングに必要な知識を体系的に習得できることに加えて、以前から関心のあった信託が学習科目にあることにも魅力を感じました。

コンピュータ試験問題からも実務的な視点を得られた

自分はシニアPBから受験しましたが、教材が勉強になったのはもちろん、コンピュータ試験そのものも勉強になりました。というのも、資格試験問題にありがちな、法律の詳細や文言の正誤で知識を問う内容ではなく、ケーススタディ的で実務的な視点から考えさせる設問が多かったからです。逆にその設問を解く延長線上で、

顧客にはこういう提案もできるんだなという気づきもありました。

3. シニアPB資格者である公認会計士・税理士として

自分が面白いと思ったことをやるのは、面白い

税理士・会計士の自分ができることには限界があり、不動産会社、ハウスメーカー、保険会社代理店など、様々な外部機関と連携して取り組んでいます。顧客の困りごとの相談に対応する過程で、最終的な解決策として不動産や保険を活用する出口に辿り着くこともあります。多様な業種のプロフェッショナル達とうまく連携し、各専門家の力を借りながら、顧客にとって最善の道を探るというスタンスは、PB資格の取得で身についたものです。

また現在は弁護士や司法書士の仲間たちと相続コンサルティングの専門会社も立ち上げ、その代表としても活動しており、特に民事信託に力を入れています。

異業種との連携でビジネスを広げる

あるケースでは、お客様自体は当初不動産業者がコンタクトを取っていて、その業者が保険代理店に相談したことから、私への相談のきっかけが生まれました。認知症対策を抱えている家族でしたが、解決策として民事信託と保険を活用し、それらでカバーできない部分には遺言書の作成で対応しました。

顧客に不安が残らない形で解決策を一緒に見つけることが第一で、そのために様々な方々にご協力いただいています。

異業種との連携は試行錯誤の部分も

異業種との連携は必ずしもうまくいくとは限りません。特に相続対策などでは時間をかけて解決策を探る必要がありますが、提携先が短期間での成果を期待している場合には、時間軸を合わせられない場合もあります。基本的には顧客優先で時間を要することの理解を得られるべく、努力します。

あるいは顧客とのコンサルティングの中で、ソリューションとして使う商品の方針を、例えば円建て保険と決めて金融機関につなげたはずであったのが、いつの間にか外貨建ての仕組保険など、当初とは全く異なる性質のものに変わってしまっていることもあります。

このように連携には種々課題もありますが、情報発信の中で自分と同じ価値観を共有できる仲間を少しずつ増やしていきたいと思えます。

札幌に根を張るシニアPBとして

顧客から聞いた話ですが、特に相続でまとまったお金を動かす時など金融機関の人と話していると、その担当者の背後に売り込みたい金融商品や、融資をつけたいといった思惑がちらついて見え、怖くなる時があるそうです。

顧客との信頼関係をテコに、あらゆる分野で顧客の立場にたったアドバイスをもとに収益化につなげるというPBのやり方は理想だと思っています。この札幌の地に根を張り、特定の機関に所属していない人間だからこそ、できる提案があると思っています。独立して4年ですが、少しずつPB的な動きができるようになり、投資政策書で描いたようなモデルイメージに近づいてきたように感じています。

北海道に元気な会社が一社でも多く育っていただけるようお手伝いしたい

北海道では資産形成において不動産を中心に考える人が多く、資産が不動産に偏り、多額の借入を抱えがちな傾向も見ることが気になっています。今後見込まれる人口減少社会の中で、不動産がよい投資対象だったという過去の成功体験が、今後も正しいとは限りません。

現状は資産を守って次世代につなげていくためのお手伝いが主な仕事ですが、これからは、資産を継いだ後継者側との接点を増やし、分散投資を心がけながら長期的な視点から資産形成の手助けをしていきたいと考えています。

札幌でビジネスを行う者として、北海道というこの地を大事にしたいですし、PB資格を通じた交流などで広い視野から有益なアドバイスを提供していきたいです。

「あなたに相談して良かった」と、言ってもらえる関係を少しでも増やせるように、シニアPB資格を持つ公認会計士・税理士として、さらにこの地に深く大きく根を張っていききたいと思えます。

★「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