

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. 商社時代

アナリストへの憧れ

法学部政治学科を卒業後商社に就職、財務部配属となりました。時はバブル崩壊後で格付け会社が発表する企業の財務格付けの変化に、その企業の存続までもが大きく左右される時代、企業の安全性・将来性を中立的立場からクールに分析するアナリストという職業は、まさに時代を体現していると感じました。

さっそく証券アナリスト第1次レベルの受講を開始、それまでの日常生活の中では決して目にする事のなかったポートフォリオ理論や経済用語に、新鮮な驚きの連続でした。

転職先でCMAを取得、IR担当に

アジア通貨危機や山一證券・長銀破たんなどの日本の金融危機の時期、多くの仲間が会社を離れていく中、自分もそれまで担当していた証券化の業務を継続できる新天地を求めて、2003年オリックスに転職しました。その翌年、第2次レベル試験もクリアしCMAとなりました。

財務部で4年間を過ごした後、IRチームに異動となりました。もともとはアナリストに憧れて取得したCMAでしたが、企業側として自社を理解してもらうことに努め、資本市場の声を聞き、自社の価値向上に役立てるなど、常にアナリストが評価する視点を意識してIR活動ができたことは、自分の強みであったかと思います。また当時通った青山学院大学MBAコースで北川先生から学んだことも、IR担当者としての自分のキャリアを深める一因となりました。

結果が明白に出せる仕事に就きたい

財務やIRといったこれまでの自分のキャリアを振り返ると、金融や財務の知識を駆使しながら人に伝えるという自分の得意分野は、意識できていました。IRは経営者の代弁者として国内外の投資家やアナリストと意見を交わすなど、大変にやりがいのある重要な仕事です。

しかし欧米と比べると、日本のIRはまだまだ人事ローテーションの一貫であることのもどかしさも感じていました。もっと自分自身の力で勝負して、結果が明白にわかるような仕事がしたい気持ちが芽生え、その時出会ったのが、ソニー生命保険でのライフプランナーという仕事でした。2012年、新たなやりがいを求めて現在の会社に転職を決意しました。



ソニー生命保険株式会社
スペシャルライフプランナー
竹村 隆一郎 氏
CMA×プライマリーPB

2. ソニー生命保険のライフプランナーに

プライベートバンカー的な動きがしやすい

当社には特定の商品販売推奨や業績のノルマなどは一切存在せず、担当者が変わることもありません。扱うサービスも、生命保険はもちろんですが生命保険信託や、ソニー損保の自動車保険、ソニー銀行の住宅ローンも取り扱っています。また、ソニー不動産への顧客紹介業務と多岐にわたります。税理士、社会保険労務士といった事業パートナーとも連携しながら、顧客のニーズに応じて多面的なサービスを提供できる体制が整っています。おそらく日本の金融機関の中で、最もプライベートバンカー的な動きがとりやすい仕組みだと感じています。

実績は掛け算で決まる

特定商品の営業ノルマはないとはいえ、やはり成果を残せなければ淘汰されるのが、間口の広い保険業界ならではの厳しい掟です。

お客さまが商品を選択されるにあたっては、商品の内容×会社の信用力・ブランド×担当者のスキル・能力の掛け算で決まりますので、成果をあげるためには個々のスキルは差別化の重要な要素です。一つひとつロジカルに積み上げた知識にPB資格を掛け合わせつつ、お客さまとの共感を醸成することが成功する提案につながります。

お客さまは担当者のことを実によく見ています。この仕事はお客さまとの距離が他の金融機関よりも近いいため、より個々人のスキル・能力がより問われると感じます。

現場経験と知識の両方の軸が必要

CMAで培った知識は、ホールセールでは直接的に活用できると思います。しかしよりリテールの分野であるライフプランナーが単に合理性や損得の面だけで提案をしても、それが必ずしもビジネスに結びつくとは限りません。いかに自らの言葉で数字や事例を用いて説明し、お客さま自ら気づいて頂き具体的な対策につなげるかというところまで、きめ細かく寄り添っていくことが重要です。

私はCMAに加えてPB資格も取得したことで、顧客の共感を得るための実践的なスキルも学べたと思います。PB資格では取得後も継続教育として開催されるセミナーは極めて実践的で、例えば「海外相続の現状」など、その業界の第一線で活躍する実務家の話を安価で聴けるのも魅力に感じています。

法律・制度・理論といった必要な知識と、単なるOJTではない現場で起こることを体系だてて説明できるスキルの両方の軸が、実際にお客さまと相対するビジネスの現場では必須と考えます。

3. ぶれない立ち位置で、お客さまに寄り添う

やりがいのある毎日

お客さまとの距離が近いこの業務はそれゆえ、感謝されることも多く、日々、ひりひりとした緊張感とともにやりがいを強く感じます。仕事なら、ダイレクトなポジティブアクションが連続することも珍しくありません。

業界の一步、先を行く

まだまだライフプランナーというと、保険の詳しい人というイメージしかないかもしれません。しかし実際には最もプライベートバンカー的な動きができる職種ですので、その知名度をさらに上げていきたいと思っています。

米国でのMDRT (※) 大会で米国人のプレゼンを聞いていると、金融機関から独立したアドバイザーがお客さまにとって本当に必要なものを真摯に提案している姿がうかがえます。それは必ずしも保険商品ばかりではなく、企業オーナー顧客であればその従業員の福利厚生や年金関係、運用商品の提案など、実に様々なサービスがパッケージで提案されていました。

自分のコンペティターは保険会社だけではなく、銀行、証券会社などはもちろんのこと、AIを駆使した新たな業種からも、どんどん参入してくるでしょう。自分はぶれない立ち位置で、媚びず驕らず、お客さまに感謝されるビジネスを、これからも続けていき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、[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。

※MDRT (Million Dollar Round Table) :世界70の国と地域の500社以上で活躍する、49,500名以上 (2016年8月現在) の会員を有する、卓越した生命保険と金融サービスの専門家による国際的かつ独立した組織。