

# 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. 運用部門への強い関心からCMAを目指す

### CMAは2年で取得

大学院ではファイナンスを専攻、修了後は現在所属している全労済に入会しました。

全労済について少し説明しますと、正式名称を「全国労働者共済生活協同組合連合会」といい、消費生活協同組合法（生協法）にもとづき、厚生労働省の認可を受けて設立された、共済事業を行う協同組合です。

1年間の東京都本部での営業支援業務の後、2年目からは多摩にある共済ショップの配属となりました。個人営業や契約保全といった業務に関わっていましたが、大学院でファイナンスを勉強していたこともあり、その知識を活かせる資金運用部門への異動を希望しておりました。

しかし、ただ希望するだけでは実現することもないかと思ひ、独学でアナリスト資格の勉強を始めていました。証券分析やマクロ経済分析は学生時代から馴染みがあった分野ですが、企業を分析し収益性や安全性・将来性を予測するといったアナリストならではの分野は初めてで、大変刺激的に感じました。

そうした姿勢が功を奏したのか、5年目にして念願の資金証券部に異動となりました。アナリスト資格については、今でもルーティンとしている出勤前のカフェでの勉強により、一次レベル、二次レベルとも一発合格。CMAとなりました。

### 資金証券部でCMA知識をフル活用

共済商品を扱い個人のお客さまを相手にする日々から、全く畑の違う資金運用部門の世界に入り、職場で交わされる専門用語の多さに最初はびっくりしましたが、アナリストの勉強をしていたおかげですぐにキャッチアップすることができました。

事務管理から始まり運用方針の企画やリスク管理など複数のセクションを経験しましたが、アナリスト資格の取得で身についた知識をフル活用して業務に取り組みました。

## 2. プライベートバンカー資格を取得

### 新聞広告でプライベートバンカー資格を知る

ある日の日経朝刊広告で、アナリスト協会が新しくプライベートバンカー資格制度を始めることを知りました。



全国労働者共済  
生活協同組合連合会  
武蔵小山店長  
**上野 裕介 氏**  
CMA×プライマリーPB

それまでもプライベートバンクという言葉は幾度か耳にしており、一体どんな仕事なんだろうと興味を持ちました。

所属先でも、管理部門の人員を共済ショップなどお客さま関連部門へのシフト配置を進めるらしいという方針が、徐々に聞こえてきた頃です。今後の自分の異動の可能性も考え、リテール関連の金融知識を身につけておく必要性も意識していました。

## **PBスクールに参加、気づいていなかった金融の世界を知る**

試しに土曜日に開催されたPBスクールに参加してみました。その時のテーマは事業承継や信託と、普段の業務とは全く異なる分野でしたが、こんな世界もあるのかと、自分の金融の世界が一気に広がったような感触を受けました。また、スクール後に開催された懇親会では普段会うことのない分野の方々と交流し、“多くの専門家とのリレーションに基づくソリューションの構築”、というイメージを、おぼろげながらも感じることができました。

自分が身を置いている資金運用の世界は、かなり専門的で深い領域ですが、実はまだまだ自分の知らない世界が広がっていることに気づき、もっと幅広い金融の知識を身につけて自分の引き出しを増やしたいと思いました。

## **リレーションシップ・マネジメント (RM) に興味**

早速プライベートバンキングのテキストを購入、最も共感を覚えた科目はリレーションシップ・マネジメント (RM) です。新規顧客獲得のためのノウハウ的な話や、顧客の話に深く傾聴する大切さ、顧客の話す内容の背景にまで思いを巡らすこと、また営業活動のPDCAの回し方など、大変実践的な内容に惹き込まれました。

肩慣らしにPBコーディネーターを取得した後、プライマリーPB資格を取得しました。

その後、予測していた通り10年近くの資金証券部での業務を終えると、1年半の那須塩原のショップ担当の後、今年 (2017年9月)、2016年10月新設の武蔵小山店長として着任しました。

## **3. 共済ショップ店長として、付加価値のあるサービスを目指す**

### **新設ショップの課題に取り組む**

先月まで担当していた那須塩原店は、地方店らしく多くのお客さまが自家用車で来店され、契約の7～8割が自動車保険です。自動車保険中心に来店されるお客さまの対応で大変多忙な毎日だったのに比べ、今回赴任した武蔵小山店は昨年オープンしたばかりですので、まだ来店数は少なく、まずは近所の皆さんにショップを認知してもらうことが課題です。

ご存知の方も多いかもしれませんが、武蔵小山商店街は1956年にできた当時は東洋一長いアーケード商店街だったそうで、現在でも東京では一番の長さを誇ります。例えば自転車店など保障のニーズが拾えそうな商店街の店舗とタイアップする、既存契約顧客へのクロスセルを図るなど、今後は様々な施策をトライしていきたいと考えています。

### **お客さまの期待を超える付加価値を**

現在は店長として、ショップメンバーの指導・管理や自分自身での営業活動など、やりがいあふれる毎日を過ごしています。ダブル資格者として、さらに幅広い知識を身につけていきながら、いろいろな引き出しを持って、お客さまが期待する以上の、より付加価値の高いサービスを提供していきたいと考えています。

★「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。