

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. 証券会社時代

魅力的なOBの勧めで証券会社に入社

大学時代はアメフトに没頭する日々でした。当時クラブには何人かのOB達がリクルートにきましたが、その中でも最も魅力的に映った先輩からの誘いで、卒業後は大手証券会社に入社しました。後で聞いたところでは、営業成績がトップクラスの若手をリクルーターに抜擢していたようで、今考えても人間的魅力にあふれた人が多い会社だったかと思います。

入社後の配属は長野支店での営業でした。当時の所属会社の方針としてはFP資格の取得はマストでしたが、他の営業担当者と差のつくもっと専門的な知識を身につけたいと思い、アナリスト（CMA）第一次レベルも自主的に受講を開始、名古屋駅前支店勤務時代にCMAを取得しました。



デロイト トーマツ
コンサルティング合同会社
立澤 良和 氏
CMA×シニアPB

CMAで培った知識を営業に活かす

その頃の営業現場では顧客に対し、単品の金融商品を勧める営業スタイルから、徐々にSMA（Separately Managed Account）やファンドラップを提案する機会が増えてきていた時期です。ポートフォリオ効果やリスク・リターン、デリバティブの説明などCMAで培った知識はすぐに役立ち、顧客に対して以前よりもずっと付加価値のある提案ができてきたことを実感していました。

プライベートバンカーに興味

プライベートバンカーという業務に興味を持つこととなったのは、協会のPB教育委員長でもある米田隆先生の『世界のプライベートバンキング入門』という本を読んだことがきっかけです。こんな世界もあるのかと、自分の知らなかった世界への扉が開かれるような気がしました。

そして2013年12月に本店ウェルスマネジメント部に異動となり、本でしか読んだことのなかった世界に、今度は自分自身が身を置くこととなりました。

2. コンサルティング会社に転職、シニアPBを取得

企業オーナー相手に一味違う営業を実現

ウェルスマネジメント部では主に上場企業オーナーや上場間際のオーナーを担当することになり、新規顧客開拓のためにアナリスト協会主催のIRミーティングには積極的に参加しました。

その場で名刺交換し、後日アポを取り付けオーナーとの面談が実現した際には、CMAで培った知識をフル活用し、「貴社のビジネスにはこういったリスクがありますよね」、などと有価証券報告書にマーカーを引きながら指摘したりと、他の営業マンとは一味違う強烈な印象をオーナーに与えることができたかと思います。

経営者の考えに触れ、自発的なコンサルティングを目指す

ウェルスマネジメント部所属となったとはいえ、提案できる商品が支店営業時代から劇的に変わったわけではなく、企業オーナーへの最終的な提案の主流はSMAのままです。「そのリターンのために投資をするくらいなら、自分の会社に投資した方がよい」と、自身の企業に投資した結果、最終的には上場を果たした企業オーナーもいて、考えてしまうこともありました。

経営者の考えに接する時間が確実に増え、また創業者たちの著作を読み、支店営業時代には見えていなかった彼らの目指すところ・望むものが見えてきた一方で、所属する証券会社の担当として企業オーナー達に提案できるものには限界がありました。もっと自分で考えてスケールの大きな仕事がしたいと考え、現在のコンサルティング会社に転職を決意しました。

外に出て初めて気づいた、証券会社で身についた自分の強み

前職では新規顧客開拓や既存顧客ケアなど、ほぼ営業に特化した役割のため、自分で提案書を書くことはありませんでした。現在のコンサルティング会社では、既存顧客や限定されたターゲット先のニーズを深掘りする形で一つのプロジェクトをマネージする立場となり、システム・マーケティング・管理会計・海外現地法人など様々な案件について、統合的なソリューションを提案する役割を担っています。

現在の会社に入って扱う案件のスケールも格段に大きくなり、学ぶことが多い一方、表面には表れてこない顧客の意図を汲み取るためのスキルや、困難な状況下でもやり遂げるストレス耐性など、前職の証券会社で自身が身につけてきた強みの重要性も改めて実感できました。

PB資格の魅力はRMが体系的に整理されていること

また、証券会社時代からトライしていたシニアPB資格にも合格を果たしました。

PB資格の知識体系として最も魅力的だと思うのは、RMが体系的に整理されている点だと思います。RMや営業は、フロント担当の人間にとっては永遠の課題です。CMAやCFPを含めそのような観点を踏まえたものはなく、他の資格にはないメリットかと思います。

コンサルティング会社では法人対法人のビジネスとして、どうしても法人周りの事象だけにフォーカスしがちですが、その陰で重要なキャスティングボードを握っているのは、実はオーナー個人が内面に抱えている何らかの想いであることも、少なくありません。

そこまでのことを汲み取り理解してこそ初めて、付加価値の高いコンサルティングを実現できると感じています。

3. ダブル資格者として、大阪の地に貢献したい

プロフェッショナルにこそ勧めたいダブル資格

様々なフロント現場で、IB部門・支店営業部門・税理士などのプロフェッショナル達がバッチングします。同じM&AやIPOの提案をするのでも、例えばオーナーの個人資産やその資産税までを考慮して、「(M&AやIPOの前に) 前もって対策も施しておきましょう」といったことも一緒に提案されるのとされないのとでは、提案を受ける側から寄せられる信頼の大きさに確実な差が生まれます。

IB部門で活躍されるCMAの方にPB的知識が加われば、あるいは税理士の方にPB的な実務提案力が加われば、もっとビジネスの幅が広がるのではないのでしょうか。現在はそういったことに気づけた人だけがトライする資格なのかもしれませんが、プラスオンの効果は小さくないと思います。

業界の一步、先を行く

私が生まれ育った大阪は、優良なオーナー企業が多く、経済だけではなく、芸術や文化の面でもこの地域を引っ張ってきました。その一方で、グローバルな生き残りを懸けて戦う企業も多く、コンサルティングファームが貢献できることは多くあると考えております。ここ大阪の地でコンサルタントとして、プライベートバンカーとして、そのような企業の価値を高める努力をし、少しでもクライアントの役に立つことが私の使命だと考えております。

★「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。