

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. 銀行勤務時代

出向先の信託銀行で顧客のための幅広い知識の必要性に気づく

大学卒業後は都市銀行に入行、外国為替渉外業務、マルチメディア業務、大阪でのファイナンシャルプランナー業務を経て、再び東京に転勤となりプライベートバンキング業務に従事することになりました。その後、同じグループ内の信託銀行に出向となりました。

信託銀行では不動産、遺言、コンサルティング、株式管理、年金運用など、様々な事を勉強させていただきました。実践を通じてこれらの事を学んでいるうちに、お客様のニーズは益々多種多様化しており、多面的なニーズに対応できるプライベートバンカーの必要性を実感するようになりました。

ファミリーオフィスサービスで独立

対象とする顧客は事業オーナーであり、関係が深まるほどお客様が抱える事業やファミリーの課題に金融・非金融の垣根を越えて一元的に取り組みたいという気持ちになりました。しかし当時はまだ、多面的に金融・非金融を跨ったファミリーオフィスサービスを提供できる体制ではありませんでした。

このようなサービスの提供を目指し、ファミリーオフィスとして独立しました。しかし、実家の事情で出身地の大阪に戻ることを余儀なくされ、再びサラリーマンとして不動産会社に就職しました。



みずほ銀行
ウェルスマネジメント部
大阪 営業担当部長
朝日 奈 進 氏
CMA×シニアPB

2. 不動産会社に転職、CMAを取得

CMAの知識をフル活用した不動産会社勤務時代

不動産会社では現物不動産の購入・流動化・仲介業務に従事していました。金融機関にいたときに受講を開始していたCMAは、この不動産会社勤務時代に合格を果たしました。

CMAで学んだ知識で最も有用だと感じるのは、価格が決まっていないものの値段を論理的に導き出せる知識です。不動産を購入し流動化する業務を担っていたこともあり、この知識をフル活用することができました。

当時不動産会社であった社内ではCMA資格の知名度がなく、あまり認知されていませんでしたが、実務上最もCMA知識を使っていたのはこの不動産会社に勤務していたころかもしれません。

ワンストップサービスを目指す気運の高まり、銀行PBに復帰

時は流れ、各金融機関には企業オーナーの多様なニーズに応えるために、多面的なワンストップサービスを提

供しようという気運が従来以上に高まるようになりました。今までのキャリアが活かせるのではないか、という思いから銀行のプライベートバンキング部門に再び就職することになりました。

3. ダブル資格者として企業オーナー・ファミリーに貢献したい

他金融機関の担当者とは、差別化されたプライベートバンカーである証明

証券アナリスト協会がプライベートバンクに関する資格を創設したと知り、早速PBテキストを購入しました。読み始めてみると、今まで自分がプライベートバンカーとして行ってきたことやこれからもやっていきたいことが書いてあり、とても親近感を覚えました。

この資格の一番の魅力は、プライベートバンカーにとって必須であるお客様の全体観を捉えることや網羅性を、しっかり押さえていることでしょう。またシニアPBの筆記試験で課題となっている投資政策書は、実務上で自分が実際に提案しているコンセプトに近く、自分がこれまで培ってきたキャリアの棚卸しができたように思います。

2017年にシニアPBに合格しましたが、担当するお客様の方が喜んでくれました。お客様が自分の担当プライベートバンカーの価値が証明されたと思ってもらえたのかもかもしれません。

偉大なオーナーである故のリスク

法人やファミリーにとって偉大なオーナーであればあるほど、社内や家族に相談できる人が少ない、ということがしばしばあります。そのため、何の対策もされていないままオーナーが急逝し、相続で自社株が離散して大変な目に遭ったファミリーの様子も目の当たりにしてきました。決してオーナー個人の問題だけでは済まされない大きなリスクを抱えていることも多いのです。

長期にわたる関係構築で顧客ファミリーへの深い理解が可能に

各金融機関に様々なプライベートバンカーの方々がいらっしゃいます。その活動は所属する企業の考え方や時代によって左右されることがあろうかと思えます。

現在、自身が属しているプライベートバンキング部門は、お客様との長期的な関係構築を重要視しています。実際に創業者である親、子、孫の三代と世代を越えて担当させていただいているファミリーもあります。そのファミリーのことを深く理解した上で提案できるという強みは、何にも代え難いと思います。例えば、大きなキャッシュがお客様に入ってから急に担当となった担当者とは土台も歴史も違う、という自負があります。

人知れず悩んでいるオーナーの味方に

プライベートバンカーとして自分が心がけているのは、お客様にとっての安心感や居心地の良さです。お客様と出会って最初の頃は、「みずほ銀行の…」と所属と呼ばれますが、それがいつしか「朝日奈君」に変わった時、一步顧客に近づけたと感じます。また、徹底的なコンプライアンス遵守もお客様への安心感につながっていると思います。

前述の通り、オーナーの皆様は社員にも家族にもご自身の悩みを共有しづらいことがあるようです。そのようなお客様の胸襟を開いていただくには、安心感を持っていただき味方と思ってもらうことが大切だと思います。

これまでプライベートバンカーとしてのキャリアを振り返ると、思ったとおりにいったことよりも、うまくいかなかったことのほうが多かったように思います。まだまだいろんなことで日々悩んでいますが、シニアPBとなれたことを通過点として自身の人間力を高め、悩める企業オーナーの皆様にも少しでもご安心していただけるよう、これからも精進していきたくと思っています。

★「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。