

## 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. 営業担当時代にCMAを取得

お客さまのことをもっと知りたいと思いCMAを取得

1995年に入行後、9年間は営業店で個人・法人営業、その後2年間は本部で創業支援・PB業務等リレーションシップバンキングの推進業務に従事しました。

CMAを取得しようと思ったのはこの営業店での営業担当時代です。お客さまと日々接する中で、財務や企業評価の分野を勉強し『もっと深くお客さまのことを知りたい』、お客さまと今後のビジネスの話をするにも『市場や経済の知識をもっと深めたい』という思いから、学習科目が自分のニーズと重なるCMAの勉強を始めました。

未知の分野だった『証券分析とポートフォリオ』

その時点では、『証券分析とポートフォリオ』という科目が一体どんなことを学ぶのかほとんど見当が付きませんでしたが、新しい分野にチャレンジしたい気持ちが強かったので新鮮な気持ちで取り組むことができ、CMAを取得しました。

結果的にこの時のチャレンジが、その後の仕事に活かされることになります。というのも、本部での営業推進業務ののち、リスク管理部署に異動となったからです。



池田泉州銀行  
フィナンシャルアドバイザー部  
副部長

永井 一生 氏

CMA×シニアPB

### 2. CMAの知識が活きた、リスク管理業務

銀行の健全性確保と収益力向上に求められるリスク管理を12年間担当

リスク管理業務で最も大きなウェイトを占めたのは「信用リスク管理業務」です。特に、内部格付制度の設計・検証、信用リスクの計量化、与信ポートフォリオ管理は長きに亘り従事しました。

また、市場リスク等各種リスクを個別の方法で質的・量的に評価し、銀行全体のリスクの程度を自己資本対比で評価・管理を行う「統合リスク管理業務」も従事しました。

さらに近年は「信用リスクにおける自己資本比率計算方法高度化プロジェクト」（標準的手法から基礎的内部格付手法への移行）にも従事しました。

今振り返ると、営業担当時代に取得したCMAの知識は、リスク管理という業務を遂行する上での有効な道具となり、この知識なしでは12年間の業務遂行には至らなかったかと思います。

## リスク管理担当時代にシニアPB資格を取得

2013年に、アナリスト協会がPB資格制度を始めるという行内説明会が人事部主催で行われました。12年前にPB業務を担当していたこともあり、この先も進行する高齢化社会を思えばPB知識を持つことで今後増加が見込まれるお客さまの悩みを解決できるのではないかと思います、興味を持ちました。

試しにPBテキストをめぐってみると、単なる知識取得だけでなく、どうやって顧客と向き合っていくかといった考え方の部分も含まれており、金融人としての人間の幅を拡げることに役立つと感じてチャレンジを開始。2014年に地方銀行では初のシニアPB資格取得となりました。

そして、2017年7月、現在のフィナンシャルアドバイザリー部に異動となりました。

## 3. ダブル資格者として新しいビジネスモデルの構築を目指す

### 地域金融機関の職員こそ取得すべきPB資格

お客さまとの信頼関係を築くリレーションシップマネジメントを重要視しているPB資格を取得することは、お客さまの近くでニーズに応える業務に就く地域金融機関の職員にとって、ピッタリの資格だと感じました。

### ダブル資格者であることの強み

フィナンシャルアドバイザリー部は、相続、事業承継、M&A、ストラクチャードファイナンス、医療介護支援等を業務としています。

その中で、例えば自社株の評価や相続税額の試算をしても、単に数字上の結果だけでなく、それらを踏まえて改めてお客さまのポートフォリオを見返した時に理想的な状態と比べてどういう状況にあるのか、という分析ができるのは、リスク管理業務に携わっていた知識と経験によりいろいろな『気づき』に繋がると感じています。

また、ノンリコースローンなどのストラクチャードファイナンスにおいてはキャッシュフローの分析は不可欠ですし、M&A業務においても企業価値の分析は必須です。CMAとシニアPBの両方の知識を持つことで、幅広い実務に役立つと思います。

地域金融機関においてCMAを取得するのは、市場運用関連業務に従事される方が大半と思われます。一方で、ずっと同じ業務を担当し続けている方も少ないのではないのでしょうか。CMAという金融業務の土台となる知識があった上でPB資格を取得すると、確実に仕事の幅だけでなく仕事以外でも自分の引き出しが増え、人間力も高まるように感じます。

### 一番共感した『傾聴』

PBテキストにもありますが、自分が今最も心がけているのは『傾聴』の精神です。事業承継の本質は単に税金を安くあげることでも、相続対策スキームを決めることでもないと思います。お客さまの心の奥にある意向を引き出せず、あるいは気づいてもらうことなく対策案を提示しても、お客さまの心には響きません。本当にお客さまが悩んでいること、望んでいるタイミング、それらを理解することが第一歩のはずです。お客さまの価値観は千差万別であるため、一にも二にも、まずはお客さまの想いを真剣に汲み取り、真摯に向き合う姿勢が最も重要であると、日々感じながら業務を行っています。

### 地域のお客さまに感謝され、自行も一緒に成長できるビジネスモデルの構築を目指して

目の前で悩んでいる地域のお客さまに対し、銀行内外のあらゆる専門家と連携しながら解決策を提供しニーズに応えると同時に、地域金融機関としても収益を獲得していくビジネスモデルを、フィナンシャルアドバイザリー業務において確立していくことが、目下の私の目標です。地域社会との共存共栄を目指し、今後も様々な可能性にチャレンジしていきたいと思います。

★「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。