

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. 銀行支店勤務時代にCMAを目指す

所属先の奨励でCMAを受講

私の前職は銀行で、当初は郊外の支店に配属されリテール業務の担当をしていました。お客様に金融商品を提案する際に、マーケットの大局観を語れるだけの知識が必要であると感じていたことや、所属先での奨励資格の一つだったこともありCMAの受講を開始、2年かけて第1次レベルをクリアしました。

目線の高い上司に触発され、CMA第2次レベルにもトライ

リテール業務に携わる上ではCMA以外にもFPや宅建等勉強すべき項目が多くあり、第1次レベルのクリア後すぐに第2次レベルまで受講することは考えていませんでした。そんな時に自分の上司となった方は、金融商品のファンドマネージャーとしてキャリアを重ねて来られた方でした。その上司は「自分達のようなファンドマネージャーが運用している金融商品を最終的に購入してくれる投資家の心理を知っておきたい」という強い思いで、支店に赴任されてきました。その上司の仕事に対する目線の高さに圧倒され、私も他の勉強と並行して第2次レベルを受講することを決意しました。



ファイナンシャルスタンダード㈱
資産コンサルタント
中島 弘敦 氏
CMA×プライマリーPB

2. ポートフォリオマネージャー時代にCMAとなる

運用現場におけるCMAは営業現場の外務員資格にも等しい状況

まだ第2次レベルをクリアしないうちに本部の運用セクションに異動となり、ポートフォリオマネージャーとして運用に携わることになりました。周りもプロ、お客様もプロといった環境下では、CMAを持っていないことは言わば、営業店で外務員資格を持っていないようなものと感じました。プレッシャーの中無事に第2次レベルもクリアし、2016年、CMAとなりました。

ファンドの製造過程を知る

運用セクションに配属となって良かったことは、プロの世界でキャリアを積めたこともありますが、それまで自分がお客様に販売していた金融商品の生産現場の内情を理解できたことです。ファンドマネージャーがどのような判断のもと、どのような投資行動をし、どのようにファンドを組成していくのかといった製造過程を知ることができました。この時の経験は、現在もお客様のために金融商品を選定したり説明したりする上で、CMAの知識とともに活きていると思います。

ひとつの案件に最後まで関わることが難しい

どの金融機関に勤務していても同様のジレンマがあるかと思いますが、業務効率を追求するほど業務は細分化

.....

されます。そのためリテール業務担当者はおお客様の案件に入口では関わることができても、その後は専門部署にトスするだけで最後までケアすることが難しかったです。また、せっかく信用を勝ち得たお客様であっても転勤により数年で関係は断ち切られてしまいます。例えば不動産の売買案件では、ひとつの売買に要する期間が何年にも及ぶことが多く、クロージングまで関わることは困難です。

それぞれのお客様に対し、自分で責任を持って最初から最後までケアしたい、こんな思いをずっと持っていました。

3. ダブル資格者であるIFA (Independent Financial Advisor) として

銀行を退社、IFAへ

IFAという存在を知ったのは、リテール業務の担当時代でした。当時のお客様から「金融機関の担当者は頻繁に異動になるから、IFAとも取引している」という話を聞いたのがきっかけです。まさしく自分が感じていたジレンマそのものでしたが、この時はIFAへの転身は考えていませんでした。

しかしその後、現職のメンバーと交流する機会があり、彼らの思うところに共感し、勤めていた銀行を退社、2017年4月に現在の会社に転職しました。

多彩なメンバーと毎朝協議

当社では毎朝全員で「FSカンファレンス」というミーティングを行います。これは、ご相談を頂いたお客様ごとに、その方の課題や解決策等について全員で議論するもので、当社ではこのFSカンファレンスを踏まえてお客様にご提案を行っています。メンバーの出身母体は、証券・銀行・保険とバラエティに富んでおり、税理士や司法書士等の専門家を交えてミーティングを行うことも非常に多くあります。他のメンバーからは私が思いもつかないような発想が飛び出すことも多く、とても新鮮で勉強になります。

アドバイザー全員でPB資格取得を目指す

銀行勤務時代は、従来よりお取引のあるお客様に対してより深耕を深める既存先営業が基本でしたが、IFAの場合は新規のお客様が多く、どんなお客様なのか全くわからずに対応することがほとんどです。お客様の数だけ課題があり、金融商品だけではその課題を解決することはできません。そこで、コンサルタントの守備範囲を拡充すべく、会社の方針で全員がPB資格を目指すことになりました。2017年10月から順次トライを始めており、現在11名がPB資格者です。

PB試験の内容は先輩PBからのアドバイスのよう

FP試験の内容が社会保障制度の概要や年金の計算方法等の知識の習熟度を確認するものという印象であるのに対して、PB試験の内容はある意味、主観的な内容と感じました。普段私たちが応対しているお客様は、どのような属性で、何に悩んでいるのか、どんなことに興味を持っていて、どういうことを聞いてほしいのか。そういったことを問う試験内容で、まるで先輩PBがそれまで蓄積してきたコンサルティングノウハウを懇切丁寧に教えてくれているかのような内容でした。

PB資格にトライしたことで、現在では、背景を全く知らない新規のお客様であっても、「自営業者であればこういった課題を持っている」「医者であればここを聞いてほしいと思っている」といったように体系的に属性ごとのコンサルティングノウハウを蓄積することができつつあります。

金額だけでなく、お客様の根幹の課題まで踏み込むIFAに

IFAに転身して、お客様の課題に最初から最後まで関わるができる立場となりました。今の私の課題は、いかにお客様から信頼され、どれだけ人生の伴走者として頼ってもらえる存在になれるかと考えます。

中でも今後は相続の視点を大切にしたいと考えています。お客様は、金融商品であれば時価変動があること等から比較的すぐ行動に移されますが、相続となると実感がないためか、課題を先送りされる傾向があると感じます。相続は経済面のみでは解決できない問題で、その方の心情にも十分配慮する必要があるものです。そうした課題に踏み込んでいくためにも、常にお客様に寄り添える存在になりたいと思います。

★「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。