

IFAとして能力を高めるのに プライベートバンカー PB資格の取得は有望。 座学ではなく 「実学」を継続的に学べる メリットは大きい

日本で初めて証券会社からIFAに事業転換したことで知られる、ひびきフィナンシャルアドバイザー株式会社の仲川康彦氏はPB（プライベートバンカー）資格の将来性に注目しているという。IFAがその能力やスキルを高めるために何を学ぶべきか、仲川氏の熱い提言に耳を傾けたい。



仲川 康彦氏
Yasuhiko Nakagawa

ひびきフィナンシャルアドバイザー株式会社
執行役員
プライマリー・プライベートバンカー
(公益社団法人日本証券アナリスト協会認定)

IFAは金融機関と顧客をつなぐ必要な存在

—まずは仲川さんがIFAを志したきっかけをお話いただけますか。

仲川：私は大学卒業後、証券会社に入社したものの、我が国が未曾有の金融危機に瀕した1997年に経営破綻。その後、アメリカ・マサチューセッツ州にある、「EMC（現 Dell EMC）」という外部記憶装置では世界シェアナンバーワンのIT企業に2年間在籍しました。IT業界はまったくの門外漢でしたが、業務にかかわっていくうちに、私の人生を変える重大なことに気づいたのです。

IT業界では通常、メーカーとエンドユーザーが直接やりとりすることはありません。その両者の間には、SI（システムインテグレーター）という事業者が入ります。SIはエンドユーザーの要望を

最適化するべく、エンドユーザーの「購買代理」の立場で各メーカーと折衝し、最善のハードウェアやソフトウェアを提供します。あくまでエンドユーザーの思いや考えを第一にして、システムをチューニングしていくわけです。

私は、メーカーを「金融機関」、エンドユーザーを「顧客」に置き換えて考えてみました。日本の金融業界には、SIにあたる仕組みは見当たらない。日本の金融業界にも、金融機関と顧客をつなぐSIのような存在が絶対に必要だと思うようになりました。

ちょうどその頃、「イギリスには金融機関と顧客をつなぐ独立系のアドバイザーが存在するが、日本にはない」という話のある方から聞きました。じゃあ日本でも同じようなものを作ってやろうと思ひ立ち、日本インベスターズ証券（のちにSBI証券に営業譲渡）に移り、日本で初めてIFA事業の立ち上げに参画

しました。それ以降約20年、IFA一筋でこの業界を走り続けています。

PB資格は取ってからが面白い

—仲川さんはIFAの先駆的存在として活躍されてきたわけですが、なぜPB資格を取得しようと思われたのですか？

仲川：2013年に日本証券アナリスト協会がPB資格制度を創設したという広告を見て、IFAの立場からこれは使えそうだと思い、受験を即決しました。勉強は少し大変でしたが、プライマリーPBをなんとか取得できました。

資格取得のメリットはいくつかありましたが、まず日本証券アナリスト協会が認定するという「信頼性」に注目しました。まだIFAの存在がほとんど認知されていない中、信頼のおける資産運

用のスペシャリストとして対外的にアピールできて、自身のブランディング効果も得られると思ったのです。

それと、富裕層やマス富裕層（金融資産が5,000万円～1億円程度の顧客）が課題としている不動産や税金、相続・事業承継、リスクマネジメントなど、IFAにとって必要な知識やスキルが体系立てて学べる点には大きな魅力を感じました。資産運用に関する知識だけではなく、これらの知識を一定レベル身につけておくことで、顧客の潜在的なニーズに気づき、税理士や弁護士などの専門家にもスムーズにつながることができる。お金に関する相談を、横断的に受けられることこそがIFAの大きな強みであるはずで

す。受験の時のインプットだけでなく、資

格取得後でも、セミナーや動画・講演要旨など、インプットした知識やスキルをきちんと実務でアウトプットするためのサポート体制が充実しているのもいいですね。

しかも、学ぶ内容がすべて実務に役立つのもうれしい。例えば、信託スキームを活用した相続対策など、すぐ実務で活用できるトピックもセミナーで学べました。座学だけに終わらず、「実学」が継続的に学べるのはPB資格ならではの特典だと思います。

顧客へのアプローチ提案の手法を学べる

—IFAの方には、PB資格の取得を通じて特に何を学んでほしいですか？

仲川：PB資格では顧客へのアプローチや提案のノウハウも学べます。「リレーションシップ・マネジメント（RM）」と呼ばれていますが、顧客と信頼関係を構築するためには必須のスキルです。

いずれにしても、常に学び続ける努力を怠らないIFAが増えれば、それとともに、IFAの社会的価値も高めることができるでしょう。顧客が認識していない課題を見つけて、その解決のお手伝いをするのがIFAの真の役割だと私は考えています。銀行、証券、生損保では顧客に提供しきれていないサービスを、IFAが「第4のチャンネル」となって提供し、地域の「かかりつけ医」のような役割を担っていただけると願っています。そのためにも、PB資格の勉強で役立つことは多いと思いますよ。



プライベートバンカー資格

資格のことをもっと知りたい方へ

プライベートバンカー資格の種類と内容

プライベートバンカー資格には3つのランクがあります。

<p>初級</p> <p>PB コーディネーター</p>  <p>顧客のニーズをキャッチできる アンテナ機能を果たす。</p>	<p>中級</p> <p>プライマリーPB</p>  <p>高いヒアリング能力と適切な提案で、 顧客との信頼関係を築く。</p>	<p>上級</p> <p>シニアPB</p>  <p>専門家と連携し、顧客と伴走できる パートナーを目指す。</p>
---	--	--

プライベートバンカー資格は、以下の7つの領域を学ぶことができます。

リレーションシップ・マネジメント (RM)	ウェルス・マネジメント (WM)	不動産	税金	信託・エステート・プランニング	マス富裕層	職業倫理
-----------------------	------------------	-----	----	-----------------	-------	------

PB資格のページはこちら



PB資格は、取ってからが面白い！

毎月、常に最新のスキルのブラッシュアップの場を提供。その一例をご紹介します。

日本における バイアウト投資 と事業承継	家族信託、 究極の相続対策 の活用方法	海外相続の現状	初対面から始める 企業オーナー 開拓ポイント	医療法人の特殊性と その問題解決手法
----------------------------	---------------------------	---------	------------------------------	-----------------------

facebook やってます!!

公益社団法人 SAAJ 日本証券アナリスト協会 プライベートバンカー資格 教育担当 電話:03-3666-1438 E-mail:pb@saa.or.jp