

# 地域金融機関こそPB資格の取得を

公益社団法人 日本証券アナリスト協会  
PB教育企画部部长 大澤 静香

当協会がPB資格試験を開始してから1年を迎えるが、もはや横の動きを眺みながら動いていく段階ではなくなってきている。各地域ブロックから女性行員を選抜し、PBコーディネーター資格の取得に着手させている銀行や、全行から選抜したエリート行員全員に報奨金付きでシニアPB資格を受験させる銀行も出てきた。

## ◆PB取得が必要となるこれだけの理由

### ①第一線担当者に必要な、ピンとくる感性

Capgeminiの調査によれば、富裕層の絶対数でもその割合でも、日本は世界第2位を誇るお金持ちが多い国である。しかしながら、実際にPBサービスを利用しているのは富裕層のうちの35%にとどまるという野村総合研究所の調査もあり、埋もれている潜在優良顧客の獲得余地はまだ大きい。

外資系のプライベートバンカーが真似できない邦銀の強みとして、各地に広がる店舗網がある。本当に「地方には金持ちが少ない」のか。実はせっかくの店舗網を生かした潜在顧客の取り込み努力の結果が、まだ出ていないだけではないのか。

そんな白地マーケットでの重要なポイント

PB(プライベートバンカー)教育プログラムとは、富裕層を対象とした総合的な資産運用/管理に関する知識やサービスを体系化したプログラムである。PB資格の取得を地域金融機関に勧めると、当初は「地方には金持ちが少ないので関係ない」「地方の銀行員にはそこまでの知識はいらない」「FP資格を取得済みなので必要ない」といった反応も多かった。しかし様子見だった各行でも、徐々に取り組み状況に違いが出てきている。

は初期対応である。富裕層営業は、最初のミーティングで失敗すれば2度目のチャンスはないことから、甲子園に例えられる。何回でも会えるプロ野球リーグ戦のような機関投資家営業とは、初期対応の重要度が違う。

富裕層の潜在顧客にまず接するのは、多くの場合、第一線で活躍する店頭の行員や渉外の営業担当者である。顧客の情報にピンとくる感性を彼らが身につけていれば、その後の展開は大きく変わっていくはずである。

潜在富裕層顧客の獲得のため、若年層の行員にはぜひPBコーディネーター資格を取得し、その素養、感性を養って頂きたい。

### ②富裕層としての中小企業オーナー

富裕層ビジネスとしては旧来の資産家に加え、近年は中小企業を対象とする取り組みが目立っている。法人営業としての中小企業の経営支援への取り組み強化にとどまらず、事業・ファミリー・保有資産の3つの領域にまたがる全体最適な最善策を提案することになる。このためには、企業価値を将来にわたり推測できる、アナリスト的な視点を備えたPBの存在が不可欠である。

もちろん、土地持ちや公務員世帯等いわゆるマス富裕層も重要な顧客である。中堅行員

の方には、プライマリーPB、シニアPB資格でPBの問題意識を自分のものにしてほしい。

### ③高齢化で変わる有効なアプローチ

リテール営業の現場ではFP資格が果たしてきた役割は大きい。広く金融リテラシーを普及させ、またコンサルティング営業のきっかけになったのも、FP資格がもたらしたライフプラン・アプローチである。これは、それまで可視化できなかった将来のリスクを“見える化”して投資信託・保険や住宅ローン提案につながる手法で、商品の魅力だけで勝負していた販売現場にとっては画期的であった。

しかしこれらも、勤労所得世代には有効なアプローチであるとしても、退職後の顧客に対しては、その後の収支が予測できる範囲となるため、その有用性は低下する(図左)。

顧客層が急速に高齢化していく中で、富裕層顧客には、ストック・アプローチが重要となってくる。PBでは「このままいくと、今ある資産はどうなってしまうのか」を、家計貸借対照表で“見える化”して、自社株をどうす

大澤 静香(おおさわ しずか)  
宮城県出身。東北大経卒。山一証券、ソシエテ・ジェネラル証券、大和総研、大和証券、ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント、東京海上日動あんしんコンサルティング等を経て2013年2月より現職。



るか、事業をどうするか、不動産をどうするかなどの資産管理、次世代への事業承継や相続対策につなげていくことができる(図右)。PB教育プログラムでは、高齢化社会に有効なストック・アプローチを学ぶことができ、有効な武器を身につけられる。

## ◆地域密着型金融とベクトルがあうPB

資格制度の詳細は本誌2～3ページを参照されたい。PBビジネスは変化が激しく、最新事情を常にキャッチアップしていく必要がある。当プログラムでは地方在住者も活用できる豊富な動画コンテンツも提供している。新しいPB資格で“競り勝つ”ことをお勧めしたい。

図 収支アプローチとストック・アプローチ

