

プライベートバンカー(PB)資格試験

税制や事業承継、相続等を富裕層の視点から実践的に学ぶ。コンサル営業の必須アイテム。

富裕層営業に特化した新しい部署に配属されPB資格取得をめざした

「この資格を取得しようと思ったのは、『プライベートバンカー』という響きに魅かれたから」と笑うのは、みずほ証券(株)に勤務する米澤さんだ。

プライベートバンカー(PB)とは、一定額以上の財産をもつ富裕層を対象に、金融資産の運用や不動産の管理、事業承継相談など、ファミリー全体を見渡した投資計画を立て、長期にわたって支援する金融のプロフェッショナルで、スイスで発祥したもの。米澤さんは、PB資格の取得が会社で推奨されていたこともあり、興味を持ちはじめた。

ちょうどその頃、同社では、未上場の法人や、そのオーナーにアプローチするウエルスマネジメント室を全国の主要都市15拠点に設置。当時個人営業の仕事をしてきた社員の中から選ばれたおおよそ100名が同室の配属となった。米澤さんもそのひとりで札幌支店勤務となり、それを機にPB資格の取得に取り組み始めた。

どんな資格?

富裕層に対してファミリー全体を見渡した資産運用、事業・資産の承継方法を立案、支援するのがプライベートバンカー(PB)だ。特に、資産の保全や運用、次世代への承継などの課題に対する総合的な知識が問われる。

どう学ぶ?

初級のPBコーディネーターの場合、専用テキストとテキストをやさしく解説した学習動画で基礎知識を身につける。過去問は非公開だが、日本証券アナリスト協会HPにあるサンプル問題で自分のレベルや苦手分野を把握しながら学習を進めるのが効果的だ。

どう稼ぐ?

銀行や証券会社など、金融業界で広く活用できる。税理士や会計士、FPとして活躍している人がPB資格を取得すれば、スキルアップにつながり仕事の幅が広がるほか、就職活動中の学生が取得すれば、セールスポイントとしてアピールできる。

ここがおススメ

編集長の注目ポイント

金融資産投資や不動産投資など、富裕層を対象としたビジネスは成長中で注目されています。とはいえ、一般家庭に生まれ育った我々にとっては、彼らが何を考え、何を課題にしているのか、今一つよくわかりません。プライベートバンカー(PB)の理論を学べば、幅広い金融知識にとどまらず、彼らの視野・視点を手に入れることができます。富裕層の顧客との信頼関係を構築できる実践的なスキルは、他者との差別化につながるでしょう。

PBの営業スタイルにはお客様と深く付き合うためのノウハウが詰まっているからこれを会社全体に広めたい。

お客様の立場でより深いアドバイスをしたいから上級のシニアPBをめざす

当時のスケジュールを聞いてみると、朝は5時15分に起床、6時15分には家を出て7時前に支店の最寄り駅に到着。職場近くのカフェに入っ、7時40分頃に出社するまでの約30分を勉強時間に当てていたそう。この生活を始めてから約3カ月後、PBの中級資格であるプライマリPBを受験。見事合格した。「PBのテキストを読み込みました。税金の問題や不動産を活用する方法など、たくさん事例が具体的に紹介され、そのまま仕事に活かせる内容です。読み込むうちに富裕層を取り巻く環境や、それに伴う悩みが理解できるようになったし、お客様との信頼関係を築く術を実践的に学べたように思います」と米澤さん。このPBの営業スタイルは、富裕層

ビジネスに関わる人すべてに役立つし、お客様との信頼関係が深くなれば、仕事の幅も広がるはずだと話す。今後は「お客様の悩みや要望に、より的確に応えるために、シニアPBをめざします」と意欲的だ。



「PBテキストの事例を読むだけでも役立つ」と米澤さん。所属部署オリジナルの履歴書は、お客様との信頼関係を築く大切な営業ツールだ。

米澤和也さん(32歳)



みずほ証券(株)勤務。富裕層のお客様にサービスを提供するウエルスマネジメント室で活躍中。プライマリPB資格を取得