

2017年2月24日
公益社団法人 日本証券アナリスト協会

シニア・プライベートバンカー筆記試験(2016年秋)の結果について

公益社団法人日本証券アナリスト協会では、シニア・プライベートバンカー(シニアPB<上級レベル>)筆記試験(2016年秋)^(注)に関し、PB資格試験委員会(委員長:新井 富雄 東京大学 名誉教授)の審議を経て、次のとおり合格者を決定した。

筆記試験の受験者(答案提出者)43人のうち、合格者は8人、合格率は18.6%であった。合格者8名は、全員所定の実務経験を積んでおり、シニアPB資格が付与される。

なお、試験開始(2013年)以来の累計では、受験者数309名、合格者数62名、合格率20.1%となった。

【参考】シニアPB合格者・累計(62名)の内訳			
〔所属〕	〔保有資格〕		
・証券会社	: 24名	・CMA(当協会検定会員)	: 32名
・銀行・信用金庫	: 23名	・1級FP技能士・CFP	: 32名
・その他金融	: 4名	(CMAとの重複9名)	
・公認会計士	: 2名		
・その他	: 9名		

(注) シニアPB筆記試験は、3単位のコンピュータ試験に合格した者を対象とする試験で、課題として与えられたケーススタディについて、在宅で投資政策書を作成して提出する形式。

筆記試験に合格し、一定の実務経験(CMA以外は2年間のPB関連の実務経験が必要)があれば、シニアPB資格が付与される。

なお、投資政策書は、事業オーナーなど富裕層ファミリーのミッションを実現し、次世代以降へ事業や財産の円滑な移転を図るための提案書で、金融、不動産、自社株から税務、家族の夢の実現に至るまで目配りの利いた包括的な提案が求められる。その作成は、多岐にわたる高度な知識が必要なのはもちろんのこと、各分野の専門家との連携も含め、プライベートバンカーとしての総合力が問われる。

2016年秋試験の答案の特徴等については、添付の「シニアPB筆記試験(2016年秋試験)総括コメント」をご参照下さい。

【本件に関する照会先】
公益社団法人 日本証券アナリスト協会
PB教育担当
TEL: 03-3666-1438
E-mail: pb@saa.or.jp

以上

(別紙)

シニア PB 筆記試験 (2016 年秋試験) 総括コメント

今回の出題意図と、採点委員が指摘したコメントからみた答案の特徴、課題は次のとおり。

1. 出題意図

今回の試験では、金属プレス加工業の経営者 (58 歳) から事業経営や事業承継、引退後の人生設計についての相談があったという設定で出題した。

今回のケースでは、同族内に適当な事業承継者が見当たらないという、昨今増加中の課題を採り上げ、相談者の年齢も従来ケースより若年での設定とした。また、親族内の障害者の将来のケアが必要であるなど、難しい条件下での対応が求められている。

提案者としては、きれいな(見栄えの良い)提案を作りたいという意識が働きがちだが、現実には、平凡だが説得力ある提案が求められていることの方が多。より具体的で説得力ある提案を作れるかどうかが鍵である。

2. 今回の答案の特徴、課題

(1) 改善が目立っている点

改善が目立っている点としては、次の点が挙げられる。

① 提案書としての見た目の体裁が整っている答案が増えている。

「冒頭のサマリー (結論)」、「金融資産運用の提案」、「リスクとモニタリング・フォロー方法」を含め、ほとんどの提案が必要事項を網羅していた。

② 対策案を比較検討している答案が増加している。

複数の対策案を比較検討した上で推奨している提案が増えている。比較検討することは、顧客とのコミュニケーションを深め、説得力を高める上でも有効な手法である。

(2) 改善が必要な点

一方、比較検討を行わず一つの対策案に決め打ちしている提案も若干ながらあったほか、比較検討というよりも複数案を羅列しているだけに終わっている提案もあった。なぜ、その提案が良いのか、それぞれの長所・短所の検討など、一歩踏み込んだ分析が求められる。

また、検討が事業承継に傾斜しすぎて、ファミリーの願い、今回で言えば障害を持つ佑一氏の将来のケアを全く配慮していない答案があった。これでは顧

客の心に響かないであろう。逆に、佑一氏のケアは詳細に検討しているものの、事業承継や相続対策についてはあっさりしすぎている答案もあった。今回のように、複数の課題がある場合は、いずれについてもしっかりとした検討が必要であり、そのバランスが重要である。

(3) その他

① 冒頭サマリーの一層の改善

多くの答案で冒頭サマリーが記述されるようになってきたが、「冒頭のサマリー（結論）」があっても、抽象的な表現に止まり、提案の骨子として整理されていないため、提案の全体像が見えないものが依然少なくない。

冒頭サマリーは、提案書の中でも最も重要な部分であり、相談者の意向への対応策とその効果を簡潔かつストレートに提示し、顧客の興味を惹きつけられるように一層の改善が求められる。

② 提案書としての体裁に関連した課題

一般的に見た目の体裁が整ってきているなかで、「提案書としては文字が多すぎて冗長、文字を少なくして数値的裏付けを充実すべき」、「文字量を半分にして、表やチャートのかたちで整理しなせば、かなり分かりやすくなるのではないか」といったコメントを受けている答案も引続き見られた。

また、多くの答案には、挿し絵や画像が随所に使用されているものの、安易な使用には注意を促したい。例えば、ライバル企業のシンボルマークを載せるのは逆効果となるわけで、顧客によっては、こうした図柄ひとつで不採用（読まない、提案を受けない）となることを認識すべきであろう。

③ 相談者の意向・ファミリーミッションの把握

投資政策書を作成していく上では、まずは相談者と向かい合う姿勢が重要である。問題文に示されている事項を十分に検討し、相談者の意向を汲み、何を提案すべきなのか、しっかり考えることによって、ファミリーミッションや課題の洗出しといった検討作業が適切なものとなってくる。しかし、問題を真摯に受け止める姿勢がなく、相談者の視点が足りないと、その後の分析・提案にインパクトがなく、答案としての評価点も低くなる。

今回の答案では、義一氏を後継者として養子縁組するという提案が複数見られたが、相談者の秀昭氏は娘婿という立場であることから、自身の甥である義一氏を後継者とするのは簡単ではなく、さらに義一氏は経営者としての適性に疑問ありとの記述もある。それでも義一氏を後継者とするならば、なぜ

そうすべきなのかをきちんと(納得できるように)説明すべきであるし、経営者として育成するプランの提示も必要になろう。

また、障害を持つ佑一氏のケアをどうしていくのか。秀昭氏夫妻の長年の思いは佑一氏および障害を持つ人に対する慈愛に集約されており、この部分にどう対応するかは大きなポイントであろう。

④ 事業承継策の実現可能性

事業承継や相続対策に関する提案が、対策案の提示にとどまり、実務的な検証が示されていないため、実現可能性について説得力の乏しい答案が少なくない。数字に基づく分析や、実施に際しての手順、スケジュールなどが示されると、より実現可能性の高い提案となる。

また、会社分割、事業譲渡を検討するに当たっては、会社の規模や事業形態も考慮に入れた具体的な検討を行う必要がある。今回のケースでは、金型産業という業態や現在の売上高を考慮した場合、会社分割が本当に可能なのか、こうした面での実現可能性についても十分な検討が行われるべきであろう。

⑤ 資産運用提案およびリスクとモニタリング・フォロー方法

資産運用の提案は概ね示されているが、リスクが過大で、実効性の検討が十分ではないケースが多い。

また、リスクとモニタリング・フォロー方法についても、単に運用環境の変化に伴う対応だけでなく、家族の状況の変化、税制改正等に伴う対応策の見直しにまで言及している答案は少ない。

協会としては、投資政策書のレベルアップのため、引続きセミナー、スクールの内容充実に注力していきます。

尚、本件についての照会・質問等には一切お答え出来ませんので、ご了承ください。

以 上