

2018年2月23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（2017年秋試験）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（2017年秋試験）^(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）39人のうち、合格者は7人、合格率は17.9%であった。合格者7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405名、合格者数84名、合格率20.7%となった。

【参考】シニア PB 合格者・累計（84名）の内訳			
〔所属〕	〔保有資格〕		
・証券会社	：29名	・CMA(当協会検定会員)	：38名
・銀行・信用金庫	：29名	・1級FP技能士・CFP	：44名
・その他金融	：9名	(CMAとの重複12名)	
・公認会計士	：2名		
・その他	：15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、企業オーナーや資産家層を対象に、ファミリーの資産保全や相続・事業承継を実現するための提案書で、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ももちろんのこと、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。

2017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（2017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

シニア PB 筆記試験（2017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、建築解体業の経営者（72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。

今回のケースは、同族内の承継候補者（長男）への事業承継、役員へ分散している株式への対応、不動産を中心とした個人資産の遺産分割と相続対策、相続人内での円満な遺産分割協議への備えといった比較的オーソドックスな事例となっている。そのため、提案の基本方針は決めやすかったのではないと思われる。

ただ、問題文をよく読むと、相談者（経営者）が感じている、自身の思いと長男・次男の思いとの違いや、時代の変遷の中、自らのわがままを押し付けているのではといった心の葛藤という、ややデリケートな状況設定となっていることがわかる。社長として社業の発展と社員・役員の幸福を望む思いと、父親として家族それぞれの幸福を望む思い。金銭的な財産を遺したいとの思いと、お金がすべてではないとの思い。これらは、多くの経営者が次代への事業承継を考えると、必ず突き当たる課題である。

一見オーソドックスなテーマの中で、顧客の心の琴線に触れる提案を作るにはどうすればよいか。プライベートバンカーとして、いかに顧客の身になり、顧客に寄り添った提案が出来るかが鍵になる。

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 論点がわかりやすく整理された答案が増えつつある。

冒頭のサマリーや現状分析などがわかりやすく整理された提案が増えつつある。投資政策書の評価する上での一つの重要なポイントは、言うまでもなく「わかりやすさ」である。

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ほか、複数の対策案の中からはなぜその案を選んだのか不明で、最初からその提案に決めていたのではと思われるような提案もあった。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。

(3) その他

① 事業承継策や相続対策の実現可能性

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、実務的な検証がなされていないため、実現可能性について判断が難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。M&A や MBO 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証を行う必要がある。

② 提案書としての体裁に関連した課題

全般的に見た目の体裁が整ってきている中で、顧客名を間違った答案が複数見受けられた。顧客名の間違いは致命的であり、本来であれば顧客から受け入れられないという点を強く認識してほしい。また、提案書としては文字が多すぎて冗長、文字量を半分にして、表やチャートの形で整理しなおせば、かなり分かりやすくなるのではないかと思われる答案も引き続き見られた。当たり前のことであるが、答案を提出する前に、顧客の立場になって見直しをして欲しい。

③ バランスシート分析の重要性

多くの答案において、顧客企業のバランスシート分析に物足りなさを感じた。昨今は、同族内事業承継に加え、M&A や MBO が当たり前になってきており、バランスシートの詳細な分析力は、PB としての必須要件である。例えば、金庫株や役員退職金の支給といった方法は、財務内容の良い企業にのみ提案できる手法である。対象企業のバランスシートをまずは分析する必要がある。

④ 評価の高い投資政策書とは

シニア PB 筆記試験も回数を重ね、多くの答案が一定水準を超える内容となってきたのは嬉しい限りであるが、今一步で合格ラインに達しない答案も多い。何が合格答案と不合格答案の差になっているかを概観すると、以下のポイントが浮かんでくる。今後の受験者は参考にして欲しい。

イ. 提案内容のバランスの良さ

(a) 利害関係者への配慮

(b) 実現性

ロ. 選択に至った論理的思考

ハ. 明瞭簡潔な記述

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