

2019年2月22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（2018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（2018年秋試験）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11人、合格率は25.6%であった。合格者11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）以来の累計は以下のとおり。

【参考】シニア PB 合格者・累計（107名）の内訳

－ 2013年8月から2019年2月末までの累計－

	受験者数（名）	合格者数（名）	合格率（%）
合計	493	107	21.7

【参考】シニア PB 筆記試験合格者数上位5社

- | | |
|-----------------|-----|
| 1. 野村証券(株) | 13名 |
| 2. (株)三菱 UFJ 銀行 | 12名 |
| 3. みずほ証券(株) | 8名 |
| 4. (株)池田泉州銀行 | 6名 |
| 4. (株)三井住友銀行 | 6名 |

2018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（2018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（2018 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、代々同族内での承継を行ってきた調剤薬局の経営者（63 歳）から事業承継や相続（資産承継）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、高齢の実母が所有する財産の円滑な承継、後継候補者（長男/次男）への事業承継、取引先等へ分散している株式への対応、といった比較的オーソドックスな事例となっているので、提案の基本方針は決め易かったのではないと思われる。

ただ、問題文をよく読むと、苦勞をかけた母親への負い目から相続の話題を切り出せないでいる息子（経営者）の心の葛藤、65 歳引退を表明しながらも未だ進まぬ経営権の委譲と自身の事業継続への未練、長男と次男を平等に扱いたいという確固たる思いとは裏腹に拭い去ることのできない一抹の不安、異母兄弟の遺産分配の問題、オーナー利潤の実現やリタイアメントプランが描けないでいる現状等、相談者（経営者）の置かれた状況は、かなり複雑な設定となっていることがわかる。

代々承継されてきた社業の持続的発展と次世代への円滑な承継を望む経営者としての思いと、ファミリー全体の幸せを迫及したいという家長としての思い、これらは先祖代々引き継がれてきた事業を守る多くの経営者が抱える共通の課題であろう。

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、言うまでもなく読み手（すなわち顧客）にとっての「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答案のほか、複数の対策案の中から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答案も引き続き見られた。なぜ、その提案を選んだのか、その効果はどうか、それぞれの長所・短所の検討など、一步踏み込んだ分析をおこない、顧客が進む道を後押しする提案が求められる。

(3) その他

① ファミリー全体最適実現の視点

オーナー経営者にとって事業承継を中心とする相続対策は優先度の高い重要な課題であることは言うまでもないが、それに関する提案が、自社株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、複数の対策案のメリット/デメリットを比較してのきめ細かな分析などが示されると、より実現可能性が高く説得力のある提案となる。

また自社株移転対策に偏重し過ぎるあまり、ファミリーの全体最適を実現する観点からの資産の保全、相続と承継、運用などの視点が疎かになっているものも見受けられる。

② 顧客サイドに立った提案書の視点

全般的に提案書のレベルが上がってきている中で、顧客が提案書に求めるものをしっかり考えて展開しているのか疑問に思える答案も未だに多い。その道のプロではない顧客がまず初めに提案書に求めるものは、詳細かつ専門的な技術論よりも、提案側が「自分たちの現状や問題点」「自分たちが目指すべき目標」を理解していることであり、その理解に基づいた「問題点を克服するための課題」そして「最適な解決策の提案」をわかり易く示すことであろう。そういった意味において、提案側目線での専門的技術論が中心にならないように、顧客へのメッセージを簡潔にわかり易く表現し、また説明文についても文字量を減らして表やチャートの形で整理し直すなどの工夫が必要と思われる。

③ 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