

アセント・グローバル・パートナーズ

アセント・グローバル・パートナーズ(AGP)は、世界中のお客様と候補者様に最高レベルの人材紹介サービスを提供することを目指しています。

AGPでは、お客様にフロント・オフィスを中心に素晴らしい人事ソリューション提供しています。2012年6月に、ジョン・バーン(現代表取締役)により設立され、当初は日本のエクイティ市場に特化していましたが、その後領域を拡大し、現在ではFICC(円債・外債・クレジット・為替・金利)、アセット・マネジメント、ウェルス・マネジメント、保険の各分野も扱っています。コンサルタントの人材紹介経験年数は合計50年を超え、日本とAPAC地域の金融サービス業界において豊富な経験をもっております。AGPは、お客様固有の採用ニーズを満たし、高いスキルをもつ一流の人材をご紹介致しますので、安心してお任せください。また、パートナーの皆様と長期的な関係を築き確固たるサービスを提供することもお約束します。

カバレッジ エリア

- エクイティ
- FICC(円債・外債・クレジット・為替・金利)
- アセット・マネジメント
- ウェルス・マネジメント
- 保険

AGPのアプローチ

AGPは、それぞれのお客様固有のニーズにあったカスタムメイドの人材紹介サービスを提供します。ビジネスに対して最も適切で成功する形でアプローチできるよう、しっかり取り組んでいます。

AGPのお客様へ

知識

AGPは、業界知識を豊富に持ちこれを活用しています。また、最新の情報をお客様に提供し、お客様の事業成長を真にサポートできる存在になることを目指しています。チームのメンバーは各専門分野におけるエキスパートであり、業界の変化と発展について広く認識しています。

文化

どの市場も、それが存在する文化の影響を受けています。AGPではきめ細やかに日本の文化に対応し、国際的なアプローチで日本文化のもつ様々なニュアンスに順応しています。

戦略

AGPでは、リテインド・エクスクルーシブ・コンティンジェントの各種サーチやカスタマイズ・チーム構築サポートなど、お客様のニーズに従って様々な人材紹介戦略を提供しています。AGPでは、お客様のニーズを慎重に検討し効果的に対応することを重要視しております。

パートナーシップ

AGPでは、お客様と長期的な関係を育てていきたいと願っています。そのためには、強固なパートナーシップを築き、これを発展させることが必要だと確信しています。最良の採用候補者を見つけることに加えて、人材採用のベストプラクティス・報酬情報・競合他社の動き・組織分析・戦略的な採用機会などについてもアドバイスしています。

誠実さ

AGPでは、誠実に仕事をするを大切にしています。ビジネスに対してアプローチするときは、常に努力とコミットメントが長期にわたって及ぼす意味について考えています。目先の利益よりも、長期的な関係と道徳的基準を重視します。お客様・候補者様と信頼関係があつてこそ、AGPのビジネスも強固なものになります。正直であること、誠実であること、そしてコミットメントを基盤としてサービス提供しています。

「真のサービスを提供するには、お金では変えない、または、
お金では計れない何かを加えなければならない。その何かとは、
正直で誠実であることだ」

- D. アダムズ

「知識がある
なら、他の
人のろうそくに
火をともさせ
なさい」

- M. フラー

戦略なサーチ

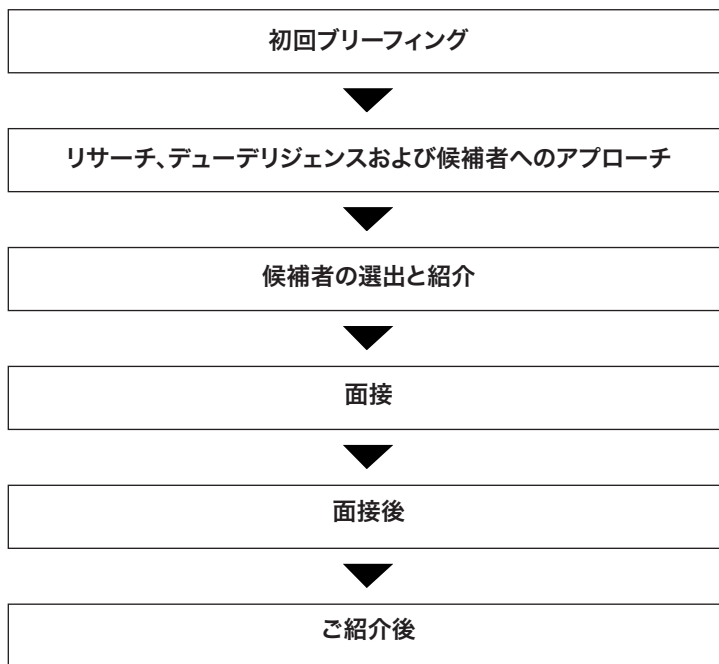
リテインド・サーチ

AGPの主要サービスであるリテインド・サーチを活用すれば、お探しの人材が必ず見つかります。通常は以下の場合にリテインド・サーチをお勧めします。

- 機密性が高い場合 — 現状の人材を置き換える場合、または、新たな事業分野を設立する場合
- プロフェッショナルで現在活躍中のシニア・レベルの人材をお探しの場合
- 候補者のロングリストや競合他社情報(採用枠・収益など)を希望する専門のコンサルティングが必要な場合
- AGPのプログレス・レポートをご希望の場合
- 通常の報告書つきの合理的かつプロセス重視型のサーチをご希望の場合
- 新事業で日本に進出するが人事部門を設置しない場合

AGPのコンサルタントは、これまで数多くのリテインド・サーチを実施した中で100%の人材紹介率を達成しています。

プレミアム・リテインド・サービス



エクスクルーシブ

エクスクルーシブ・サーチは、お客様と合意した期間内にできるだけ多くの候補者をサーチしてご紹介する方法です。通常この期間は4週間から8週間となっており、この期間終了後、お客様はサーチ条件を見直したり他の方法でサーチを開始したりすることが可能です。

エクスクルーシブ・サーチは、AGPのお客様には大変好評いただいている方法であり、AGPは確かなサービスを提供します。

コンティジェント

コンティンジェント・サーチは、サーチが成功した時点でAGPに報酬をお支払い頂く方法です。AGPは、他の全てのサービスと同様の姿勢とコミットメントでサーチに臨みます。AGPのコンサルタントは、これまでコンティンジェント・サーチを通して数百人の人材を紹介してきました。

チーム構築サポート

日本で事業をスタートしたい、または日本で事業を拡大したいが国内に人事部門を置いていないお客様に適したサーチ方法です。この方法では、通常リテインド・サーチまたはエクスクルーシブ・サーチを行います。

AGPは、日本で事業を構築されるお客様を長年にわたりサポートしてきました。

お客様について

AGPのクライアント基盤は外資系金融機関と日系金融機関で構成されます。AGPはグローバル・プレーヤーとしてサービスを提供していきます。

AGPの候補者の方々へ

候補者様にあったキャリアの道を

自分にあったキャリアの道を進むことは重要です。AGPではこれを他の誰よりもよ理解しており、それぞれの候補者様をご自分にあった適切なキャリアの道を選択できるようアドバイスとサポートを提供しています。

相互信頼

AGPは、候補者の方々のご希望をよく聞きその専門分野に対する深い理解を示します。さらに適切かつ実り多いコンサルティングを提供することで、候補者の方にとって長期的な信頼できるパートナーとなるよう努力しています。

誠実さ

候補者の方々には、最大の誠意と高いプロ意識を持って接しています。

ジョン・バーン

代表取締役



AGPの創業者であり代表取締役を務めるジョンは、2002年に人材紹介業界でのキャリアをスタートし、積極的に行動する信頼できるビジネス・パートナーとしての評価を確立しています。現在、事業開発とエグゼクティブ・サーチを担当しながらAGPを指揮しています。AGP創業前は、グローバルなリテインド・サーチ会社の日本のエクイティ市場を担当し、社内トップの実績を上げました。

アイルランドで教育を受け、ソフトウェア・エンジニアリングの学位を取得しました。サン・マイクロシステムズ(現オラクル)に3年間勤務し、日本に移住し人材紹介業界に入りました。その後IT企業で事業開発部長をしましたが、人材紹介業界に戻り、AGPを設立し、会社を更に発展させるべく励んでいます。

これまでに、数々の一流国際金融機関のお客様のために支店長・MD・事業部長など多くのエグゼクティブ・クラスの人材を紹介してきました。イニシアチブと誠実さを基盤に様々な業績を残してきたジョンは、東京で最も信頼でき、最も需要の高い人材紹介コンサルタントの一人となっています。

チュー・ファン・チアン ディレクター



10年以上にわたり人材紹介業界で経験を積んだ後、2015年3月にディレクターとしてAGPに入社しました。FICC(円債・外債・クレジット・為替・金利)、コモディティ、ストラクチャード・プロダクツ、プライベート・バンキングの各分野のフロント・オフィスを専門としています。2004年に人材紹介業界でのキャリアをスタートして以来、熱心に取り組む信頼できるコンサルタントとして高い評価を得ています。また、これまで勤めていた人材紹介会社において、日本トップの実績を何度も上げました。

台湾の国立政治大学で金融に関する知識を深め金融の学士号を、さらにアメリカで科学の修士号を取得しました。語学に堪能で、母国語の中国語の他に英語と日本語も流暢に話します。AGP入社前は、アジア系の人材紹介会社2社でシニア・コンサルタントとして、グローバル・マーケット分野の人材紹介を担当していました。

これまでに、外資系および日系金融機関大手のセールス、トレーディング、ストラクチャーの各部門のMD・ディレクター・VPレベルの人材紹介をしてきました。

専門分野

エクイティ

- エージェンシー・トレーディング
- COO および経営幹部
- デリバティブ・セールス&トレーディング
(店頭取引および取引所取引)
- DMA
- 外国株セールス&セールス・トレーディング
- インベスター・リレーションズ
(コーポレート・アクセス)
- ポートフォリオ・セールス&トレーディング
- プライム・ブローカレッジ
- クオンツ・ストラテジスト
- リサーチ
- セールス
- セールス・トレーディング

FICC

(円債、外債、クレジット、為替、金利)

- クレジット営業、ストラクチャリング、トレーディング全般
- 債券リサーチ&ストラテジスト
- 先物およびオプション・セールス
- 為替営業、ストラクチャリング、トレーディング全般
- 金利営業、ストラクチャリング、トレーディング全般
- 派生金融商品開発とセールス

アセット・マネジメント

- アナリスト/ストラテジスト
- 経営幹部
- ポートフォリオ・マネージャー
- 商品開発
- プロダクト・スペシャリスト
- リレーションシップ・マネージャー
- セールス&マーケティング

ウェルス・マネジメント

- プライベートバンカー
- 商品開発

保険

- アカウンティング
- アクチャリー(生命保険、損害保険 & コンサルティング)
- 代理店営業
- 仲介: 再保険&小口保険
- 企業に対する保険の販売
- 経営企画
- ダイレクトマーケティング
- ファイナンシャルプランニング
- IT システム
- 生命保険
- 損害保険
- 運営
- 再保険
- リスクマネジメント
- 生命保険契約査定者
(損害保険&医療保険)