

# 本格化する富裕層取引戦略

○四年の高額納税者（所得税額一〇〇万円超）は七万五六四〇人と、四年ぶりに前年比二・三%増となった。番付トップには給与所得者が初めてなった。上位一〇〇人の傾向としてはIT関連の若手経営者が台頭し、“土地長者”はわずか

五人で過去最少だった（国税庁公示）。○七年には団塊世代の一齐退職で大きな個人の金融資産が堆積する。金融機関の富裕層取引が本格化している。

## 顧客セグメントと戦略を鮮明にするメガバンク 資産管理・運用の包括的コンサルティングを競う

大手金融機関の富裕層取引の体制再構築とアプローチの多様化が進んでいる。顧客セグメントの基準や推進体制に独自性を出しつつ富裕層顧客との接点強化や、商品・サービスの拡充に取り組んでいる。新たな富裕層の出現や団塊世代の退職を見据え、業態を超えて競争は激しさを増している。

### 新富裕層取引に 人材配置

「富裕層取引を巡る環境は大きく変化しており、早急に体制を整備する必要がある」――。

メガバンクのリテール部門の共通した認識だ。

富裕層マーケットは今後、よ

り一層の拡大が見込まれている。株式の公開や売却等により

多額の金融資産を手にする「ニ

ューリッチ」が増えるほか、団

塊の世代の退職やオーナー企業

の代替わりなどによる新たな富

裕層が出現するとされる（別

掲 野村総合研究所の論文参

照）。

他方、金融業界は信託、証券

などを傘下にもつメガバンク

グループが誕生し、規制が大幅に

緩和されるなか、ワンストップ

ショッピングの販売体制が構築

されてきた。

これまで現金・預金の割合が

五割以上を占めていた日本の家

計金融資産も、この数年、投資信託、個人年金保険、外貨建て商品などに少しずつ動き出した。

新富裕層の出現により、富裕層取引の形態も変わってくる。既存の多くの資産家は、資産をもっていることをオープンにしない傾向が強かったが、新富裕



## 「特集」本格化する富裕層取引戦略

# 団塊世代の退職と相続で 新富裕層の台頭へ

## 戸惑う「突然の金持ち」をどうとらえるか

〇七年に本格化する団塊の世代の退職とその前後から増加する遺産相続によって日本の個人金融資産は流動化が進む。遺産相続や退職によって急に資産家となった「突然の金持ち」に対する戦略が、今後の金融機関の勢力図に大きな影響を与えるであろう。「突然の金持ち」には、資産管理の相談相手が欠如しているため、資産が増える前から継続的にプルとプッシュを組み合わせたアプローチを行い、いざというときに顧客から相談をもちかけられるポジションを確立すべきである。本稿では、日本の富裕層の多数に共通する金融行動をふまえた日本版プライベートバンク・モデルの成功の力ギを提示する。

野村総合研究所 金融コンサルティング部  
グループマネージャー

宮本 弘之  
荻本 洋子  
武藤 雅浩

### 退職金と相続で 七二兆円

日本の富裕層（金融資産総額から負債を引いた純金融資産一億円以上の世帯）は、野村総合研究所（NRI）の試算による

と約一六三兆円、七八万世帯（〇三年三月末時点）と推計される（第1図）。純金融資産の大きさを分けてみると、純金融資産五億円以上のスーパー・リッチが約六万世帯、同一一億円のマス・アフルーエント（中

等）は約七二万世帯となっている。今後、とくに団塊の世代を中心とした退職と相続との発生により、マス・アフルーエント市場は拡大することが期待される。

NRIは、〇六～〇九年の間に団塊の世代が受け取る退職金は、一時金だけで二四兆円になるとみている。

同時にこの世代は遺産相続を受ける主要な年代でもある。遺産相続の規模は大きく、今後十数年にわたって毎年約八〇兆円



富裕層が入居する都心の高級レジデンス

# キャッシュリッチ層にオープン型のコンサルティング

資産管理プラス資産運用機能で  
シナジー効果

住友信託銀行 プライベートバンキング部長  
兼 すみしんウェルスパートナーズ 社長

田中 嘉一



住友信託銀行は七七年に財務コンサルタントを全店に配置するなど、法人や富裕層に対する資産管理業務の分野で実績とノウハウを蓄積してきた。また、〇二年に立ち上げたプライベートバンキング事業は昨年度約二・五倍の「会員」数の伸びを確保するなど成果をあげている。一方で、近年増加している株式公開や相続などにより生まれたキャッシュリッチ層に対して、総合的、中立的なアドバイスを提供することを目的に、オープンプラットフォーム型コンサルティングを行う新会社を設立した。

## 総資産五億円以上の 会員組織

当社は信託銀行として、資産管理および資産運用業務において長年培ってきた実績やノウハウを保持している。七七年には、現在であればプライベートバンカーにあたる財務コンサルタントを全店に配置し、法人や富裕層のお客様一人一人のニーズに合ったコンサルティング活動を展開し、最適な商品・サービスを提供してきた。

現在、当社はリテール分野において「資産運用メインバンク」「資産管理メインバンク」を標榜している。資産管理、資産運用、非金融サービスについては信託型の多様なサービスを提供している（別表）。また、年金や不動産に関する専門性や、多様な金融商品を活用したコンサルティング業務を強みと

している。

資産管理は、ただに資産を預かるだけではない。たとえば、株券の預かり業務において配当金の受取りや、議決権の行使、株式分割など適切な対応が求められる。不動産管理についても、物件の価値が下がらないように建築物の修繕を計画的に行うなど専門的な対応が必要になる。個人分野では、複雑な相続問題への対応など、資産管理は非常にノウハウを必要とする業務である。遺言信託や遺産整理等で実績があるが、高度な専門知識を必要とする相続の問題をお任せいただくことで、その後の長い信頼関係の構築につながるというメリットも期待できる。このように、

〔別表〕 信託型フルサービスのおもな内容

サービス区分	代表的サービス
資産管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・包括管理信託</li> <li>・特定口座</li> <li>・遺言信託</li> <li>・相続事業承継対策</li> <li>・特定障害者贈与信託</li> <li>・事業承継信託</li> </ul>
資産運用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人向け指定単</li> <li>・専用投資信託</li> <li>・不動産投資</li> <li>・ローン</li> </ul>
非金融サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・美術品鑑定</li> <li>・社会貢献支援</li> <li>・医師紹介サービス</li> </ul>

富裕層向けの資産管理サービスには高度なノウハウが必要とされている。

また、当社では不動産、建築から資産運用分野まで幅広い業界とネットワークを構築しており、それぞれの業界の事情等を把握している。一例をあげれば、不動産では当社のお客様が家を建てるときに、メーカー、設計仕様、耐久性、コストなどが適正かどうかについて当社の不動産部門の担当者がコンサル