

SAAJ
プライベート・バンキング基礎知識体系
(PB CKB)

(Private Banking Common Knowledge Base)

2011 年 5 月



公益社団法人
日本証券アナリスト協会

SAAJ

プライベート・バンキング基礎知識体系 (PB CKB)

(PB CKB : Private Banking Common Knowledge Base)

はじめに

- I. リレーションシップ・マネジメント
- II. ウェルス・マネジメント
- III. 対象としてのリアル・エステート
- IV. 税金
- V. その他
- VI. マス富裕層に対する視点
- VII. 職業倫理

おわりに

本著作物の著作権は、公益社団法人 日本証券アナリスト協会®に属します。本著作物の全部または一部を、許可なく印刷、複写、転載、磁気もしくは光記録媒体への入力等、その他方法の如何を問わず、これを複製することを禁じます。

はじめに

我が国のプライベート・バンキング（PB）ビジネスは、欧米、特にスイスに比し、未だ黎明期にある。個人金融資産の多くが、マス・レベルも含めた個人富裕層に保有されている我が国において、健全なプライベート・バンキングビジネスの発展は、直接的受益者である個人顧客の利益になるのみならず、広く我が国資本市場の発展に結びつき、当協会の検定会員の活躍の場の拡大にも繋がるとの考え方のもとに、当協会は PB に関わる教育に取り組んできている。

この PB CKB（Private Banking Common Knowledge Base）は、我が国のプライベート・バンカー（PB 業務に携わる金融機関勤務者あるいは独立アドバイザー等）が、個人顧客に様々な良質のサービスを提供する上で必要とされる知識体系を、網羅的に示すことによって、所要の標準的な知識の装備を目指すものである。その際、単なる金融商品のプロバイダーとしてではなく、受益者の立場に立っての考察であるべきことにも留意している。

もとより奥行きが深い PB ビジネスゆえに、PB CKB を会得したからこれで事足りるということにはならないが、PB CKB 程度の知識を身につけなければプライベート・バンカーとして不十分ということである。いわば PB CKB はプライベート・バンカーをより高い次元へと導くためのスタート台ともいうべきものである。

当協会では、プライベート・バンカーとは何をする人かについて、次のように考えている。「個人富裕層のための生涯戦略の設計を行う手助けをし、その実現に向けての支援を行い、計画との乖離を見直すプロフェッショナルである。即ち、個人レベルでの Plan-Do-Check-Act 実行の支援である。具体的には、個人富裕層顧客のために、生涯設計を含む投資政策書を作成し、その過程あるいは実行に向けてのコンサルティングとモニタリングを長年にかけて行っていくことを業とする専門家ということになる。

本 PB CKB は、以下の基本方針の下で策定した。

- ① 対象顧客である個人富裕層にはマス富裕層も含まれること。
- ② PB の最大受益者たる富裕層の要求・ニーズに沿うこと。
- ③ PB 活動の実務に即した実践的な知識・ノウハウであること。

PB CKB の各項は、顧客の視点から厳選された豊富な商品知識と人間力をベースに、高い職業倫理に裏打ちされた理想のプライベート・バンカーを目指した構成となっている。

具体的には、個人顧客との人間関係と信頼が全ての基礎であることを踏まえた「Ⅰ. リレーションシップ・マネジメント」、プライベート・バンカーの助言の中心となる「Ⅱ. ウェルス・マネジメント」、個人資産の中で特に複雑で様々な対応を要する「Ⅲ. 対象としてのリアル・エステート（不動産）」、プロの税理士を活用するための基礎知識としての「Ⅳ. 税金」、世の中の進展にキャッチアップしていくための様々なテーマを取り上げた「Ⅴ. その他」に加えて、マス富裕層へのアプローチを念頭に「Ⅵ. マス富裕層に対する視点」を設けている。そして最後に最も重要な「Ⅶ. 職業倫理」を配置した。

なお、Ⅱのウェルス・マネジメントのかなりの部分は CMA で修得済みの事項であり、それ故、PB ビジネスの普及は CMA の活躍の場が広がることを意味すると理解している。

I. リレーションシップ・マネジメント (RM)

顧客に良質のサービスを提供するためには、良好な人間関係の構築、リレーションシップ・マネジメント (RM) が不可欠である。プライベート・バンカーとして豊富かつ高度な商品知識に精通していることを踏まえた上で、顧客と共感し合える「人間力」が試される。顧客をよく知り様々なデータを蓄積するとともに、自己のプライベート・バンカーとしての特性を弱点を含め十分認識した上で、初めて顧客との一歩踏み込んだ関係を築くための戦略と戦術の具現化が進むことになる。

1. 顧客を知る

(1) 資産

- ①資産形成の経緯
- ②資産の現状

(2) 人生の夢

- ①金銭で実現可能な夢
- ②金銭では実現不可能な夢

(3) 懸念事項

- ①健康
- ②人間関係
- ③財産

(4) 夢と懸念への対応策

- ①具体的手段
- ②進捗に対する満足度
- ③改善すべき点
- ④支援形態への要望（金融、非金融）

2. 自己（プライベート・バンカー自身）を知る

(1) SWOT による自己分析

(2) SWOT の結果分析

- ①弱点の補完策
- ②強みの強化策

(3) プライベート・バンカーとしてのキャリアゴールの設定

- ①キャリアと PB 業務との位置づけ
- ②預り資産残高の目標
- ③ニーズに対する困難度・専門性の基準設定
- ④ベストな RM へのイメージ創造

3. 顧客との効果的な関係を築く
- (1) 市場の創造
 - ①他業界の有力者を支援者にする
 - ②会員組織とネットワーク
 - ③既存顧客から新規顧客紹介を引き出す方策
 - (2) 意思決定への阻害要因
 - ①RM への不信
 - ②提案されるべき課題（夢と懸念）の不在
 - ③課題への解決策が不適切
 - ④実行への躊躇
 - (3) 課題をベースとするコミュニケーションの推進
 - ①制約条件の確認
 - ②課題の優先順位の確認
 - ③課題解決後のイメージ供与
 - (4) 顧客管理のための戦術
 - ①個別アプローチ
 - ②コミュニケーション
 - ③データベースとセグメンテーション
 - ④管理サイクル
 - (5) 専門家ネットワークの活用
 - ①公認会計士
 - ②税理士
 - ③弁護士
 - ④司法書士
 - ⑤社会保険労務士
 - ⑥証券仲介業等
 - ⑦CMA、CIA

II. ウェルス・マネジメント

CMA の習得した証券分析、アセット・アロケーションという手法、投資家のリスク許容度・効用の考え方は、個人富裕層の資産運用にも当然応用される。特に個人においては、家族を含めたライフプラン、キャッシュフローの予測がウェルス・マネジメントの基本となる。ライフプランの一環として、事業承継、相続、贈与をどう考えるかも重要である。

1. 基本概念

(1) 顧客の効用、目的

- ① ウェルス・マネジメントの目的
- ② 顧客の効用
- ③ 顧客ニーズの分析

(2) 顧客タイプ別の属性とニーズ

- ① 中小企業オーナー
- ② 上場会社オーナー株主
- ③ 不動産オーナー
- ④ プロフェッショナル（弁護士、会計士、医師等）
- ⑤ 代々の資産家

(3) ライフ・プランニングの方法

- ① ライフスタイルの2つの側面（価値観と固定性生活費）
- ② ライフステージの変化とキャッシュフローの変化
- ③ キャッシュフロー・シミュレーションの実施

(4) リタイアメント・プランニング

- ① 必要資金準備
- ② 社会保険
- ③ 年金

(5) 資金計画

- ① 個人のバランスシート作成
- ② 個人のキャッシュフロー表作成

(6) 個人版 ALM

- ① 資産形成ステージでの個人版 ALM の利用
- ② 資産保全ステージでの個人版 ALM の利用

(7) リスク管理

- ① リスクとは
- ② 保険の役割

2. 投資政策書（Investment Policy Statement）

- (1) 顧客保有資産状況の把握
- (2) 顧客家族状況、問題点

- (3) 顧客の生涯目標（ゴール）、価値観
- (4) 資産運用リターン目標
- (5) 運用対象期間
- (6) リスク許容度
- (7) アセット・アロケーション

3. 商品概要およびアセット・アロケーション

(1) 金融資産

- ①株式
- ②債券
- ③投資信託
- ④デリバティブ商品
- ⑤ストラクチャード商品（債券型を除く）
- ⑥ヘッジ・ファンド
- ⑦ファンド・オブ・ファンズ
- ⑧信託商品
- ⑨預貯金
- ⑩保険
- ⑪外貨建商品

(2) 非金融資産

- ①不動産
- ②コモディティ
- ③動産
- ④貴金属
- ⑤絵画
- ⑥蒐集品

(3) アセット・アロケーション

- ①顧客の資産規模
- ②顧客のリスク許容度
- ③顧客の効用
- ④資産配分
- ⑤ファンドの選択

4. ファミリーミッションステートメント（FMS）

(1) ファミリーガバナンスの基本設計

- ①一族の遺産と同一性の次世代継承策
- ②守るべき遺産とそのコスト
- ③事業運営や資産運用に関する基本方針

(2) 基本設計に際し必要となる分析

- ①財務状況（個人、法人、慈善事業等）
- ②年次キャッシュフローニーズ（個人、法人、慈善事業等）
- ③一族事業への関与の有無また予定等
- ④個人のキャリア/ライフゴール等の整合性

(3) FMS 作成のプロセス

- ①運営規則の決定
- ②一族のヒューマンキャピタルの共有
- ③長期繁栄に導く基準値についてのプロポーザル提出
- ④近親者への人生にとって何が大切であったかのメッセージ
- ⑤20年後の在るべき一族のイメージ
- ⑥一族による一族史の編纂
- ⑦一族の統治機構の構築
- ⑧一族会議の運営
- ⑨一族会議の主な役割

(4) ファミリーオフィス・サービス

5. 運用目標（一世代か多世代資産保全か）

(1) 分配重視型（一世代の資産保全）

- ①一人の人生で見た運用期間（20～30年）
- ②次世代への資産承継についての考慮はほとんど無し
- ③支出に関する制限なし
- ④中程度期待利回り
- ⑤単純な投資スキームと税務対策

(2) 成長重視型（多世代資産保全）

- ①数世代を視野に入れた運用期間
- ②次世代への資産承継に注力
- ③高いリターンへの要求
- ④年間の支出は運用資産の2～4%の範囲に限定
- ⑤複雑な投資・税務スキーム

6. 事業継承

(1) 手法

- ①同族内承継
- ②MBO
- ③M&A、売却

(2) ケーススタディ

- ①同族内承継
- ②MBO
- ③M&A

7. 相続・贈与等による財産移転

(1) 相続

(2) 贈与

(3) 遺言

Ⅲ. 対象としてのリアル・エステート

PB ビジネスの対象となる富裕層にとって、リアル・エステート（以下、不動産とする）は切り離せない資産である。代々受け継いだ自宅・別荘、事業用の土地、資産運用としての不動産等は他の資産に比べかなり比重の高い、かつ管理が複雑な資産である。また、不動産は個別性が高く、用途、取引規制などが多岐にわたると同時に、相続・譲渡の税制もまた複雑である。不動産に関する知識はPB ビジネスにとって必要不可欠である。

1. 不動産の3つの側面

(1) 利用としての側面

- ①主観的価値
- ②取得の判断基準

(2) 純投資としての側面

- ①分散投資資産としての不動産
- ②取得の判断基準

(3) 相続税対象としての側面

- ①不動産資産の割合
- ②資産税法上の特典
- ③保有リスク

2. 不動産取引の留意点と不動産投資

(1) 公正な不動産情報の取得

- ①不動産に関する調査
- ②不動産の価格

(2) 不動産取引の留意点

- ①宅地建物取引
- ②不動産の売買契約
- ③不動産の賃貸契約
- ④不動産のファイナンス

(3) 不動産への投資

- ①不動産の類型ごとのリスクリターン特性
- ②不動産のリスク要因とリスク軽減方法
- ③資産価値の維持・向上、分散投資等
- ④不動産の収益（収入支出）の見方

(4) 不動産に関連する外部専門家（特徴・選び方など含む）

3. 不動産の関連税制

(1) 取得・保有に関わる税金

- ①不動産の取得

- ②不動産の保有
 - (2) 譲渡に関わる税金
 - ①個人
 - ②法人
 - (3) 賃貸に関わる税金
 - ①不動産の保有形態
4. 不動産の法令制限
- (1) 不動産の遵法性について
 - (2) 法令上の規制
 - ①土地基本法
 - ②都市計画法
 - ③建築基準法
 - ④金融商品取引法
 - ⑤不動産信託受益権
5. 不動産の相続・贈与
- (1) 相続財産の評価
 - ①宅地の評価
 - ②建物の評価
 - ③小規模宅地等
 - (2) 不動産の相続・贈与
 - ①相続税評価額
 - ②移転による対策
 - ③課税価格
 - ④納税
 - ⑤遺産分割
 - ⑥贈与
6. 海外不動産
- (1) 海外不動産の購入
 - (2) 海外不動産の譲渡
 - (3) 海外不動産の税務
 - (4) 海外不動産の管理
 - (5) 海外不動産と信託契約
7. 不動産を取り巻く経済環境
- (1) 不動産の証券化
 - ①証券化の背景

- ②証券化関連の法律
 - ③投資判断
 - ④現物不動産と不動産投資商品（J-REIT など小口化商品）
- (2) 内外経済と不動産市況
- ①内外経済動向
 - ②国内不動産市況の動向

IV. 税金

個人の資産運用を考えるに当たって、税負担の観点は必須である。税の形態は特例措置なども含め多種多様であり、税務アドバイスは専門家（税理士）の範疇であるが、一般的な基本知識はプライベート・バンカーとして押さえておく必要がある。

1. 日本の税法体系

(1) 体系

- ①憲法・・・租税法律主義
- ②条約
- ③法律
- ④政省令
- ⑤告示・通達

(2) 種類

- ①国税・地方税
- ②直接税・間接税
- ③申告納税方式・賦課課税方式

(3) PBに密接に関係する税

- ①相続税
- ②贈与税

2. 個人の税法体系

(1) 所得税

- ①概要
- ②納税義務者
- ③所得の種類・課税標準
- ④損益通算
- ⑤所得控除
- ⑥税額控除
- ⑦申告・納付

(2) 住民税

- ①概要
- ②納税義務者
- ③住民税における所得

(3) 事業税

- ①概要
- ②納税義務者
- ③申告・納付

3. 法人の税法体系

(1) 法人税

- ①概要
- ②納税義務者
- ③課税標準
- ④申告・納付
- ⑤組織再編成・連結納税

(2) 住民税

- ①概要
- ②納税義務者

(3) 事業税

- ①概要
- ②納税義務者

4.消費税

- ①概要
- ②納税義務者
- ③課税取引・非課税取引
- ④申告・納付

5.個人および法人の国際税務

(1) 国外の個人所得

- ①海外勤務の場合
- ②海外移住の場合

(2) 国外の法人所得

- ①事業会社の場合
- ②資産管理会社の場合

6. PB に関わる主要国の税体系

(1) 米国

- ①贈与税 (gift tax)
- ②遺産税 (estate tax)
- ③世代飛越移転税 (generation-skipping transfer tax)

(2) スイス

- ①定額税 (lump-sum tax)
- ②相続税・贈与税

(3) 日本と外国の関係

- ①国際税務の基礎概念 (居住者・非居住者)
- ②租税条約の役割

③日米間の個人課税のケーススタディ

7. タックス・プランニング

(1) タックス・プランニングの定義

- ①可処分現金の認識
- ②資産税圧縮に向けての対策

(2) ライフプランとタックス・プランニング

- ①資産のライフサイクル
- ②暦年贈与
- ③相続時精算課税制度
- ④相続税対策

(3) タックス・プランニングに必要な情報

- ①税法動向に関する情報
- ②一族の未払い相続税額の把握
- ③未払相続税額を十分にカバーする納税資金の確認
- ④有効な相続税対策に関する知識の蓄積

(4) タックス・プランニングの構築

- ①相続
- ②贈与
- ③譲渡

V. その他

例えば信託法の改正により、制度面での整備が進捗している信託の活用方策等は、個人の活動自体が国際化している折、その他の分野の一つとして重要なポイント。

1. 信託の活用

(1) 信託の基本

- ①信託の基本構造
- ②信託の基本的機能

(2) 新信託法のもとでの活用可能な信託類型

- ①受益証券発行信託（家族信託を除く）
- ②限定責任信託
- ③事業信託
- ④家族信託に関連する信託

(3) PBにおける信託の活用とメリット

- ①争族の回避
- ②創業者の「知恵」の伝承
- ③財産保全、運用に関するリスクの排除

(4) 新信託法によって個人富裕層が活用できるようになった信託類型

- ①遺言代用信託
- ②後継ぎ遺贈型の受益者連続信託
- ③受益者の定めのない信託（目的信託）
- ④自己信託

(5) 事業承継支援

(6) 高齢化社会と信託の活用

(7) 海外信託の活用

- ①米国におけるトラスト
- ②海外現法での生命保険加入
- ③米国での撤回不能生命保険信託
- ④海外金融機関選別の視点と活用術

2. 成年後見制度活用策

(1) 成年後見制度とは

(2) 任意後見制度について

(3) 実務上の課題等

3. エステート・プランニング

(1) エステート・プランニングとは

(2) 日本版エステート・プランニング

4. 富裕層へのリーガルサービス
 - (1) 相続・事業承継に関する法務
 - (2) 会社のガバナンスと事業承継に関する法務
 - (3) 上場会社固有の法務
 - (4) レピュテーションリスクをめぐる法務

VI. マス富裕層に対する視点

本 PB CKB は、超富裕層のみならず、広くマス富裕層までを顧客対象とすることを念頭においている。これまで述べてきた PB CKB の各項目とは基本的に多くが共通するが、一方で、テーラーメイド的な取組みが行われる富裕層顧客に比し、どちらかといえば組織的な対応が求められることなど、いくぶん異なるアプローチを考える必要がある。

- (1) マス富裕層の定義
- (2) マス富裕層の特性
 - ①職業特性（夫婦公務員等）
 - ②世代特性（団塊の世代等）
 - ③不動産の総資産に占める比率が高い層
 - ④老後も現役時代同様の豊かな消費生活を維持したいと考えている層
- (3) マス富裕層のニーズ
 - ①税務対策
 - ②キャッシュフローの把握
 - ③主たる遺産は住居用不動産
 - ④暦年贈与の活用
- (4) マス富裕層へのアプローチ
 - ①マス富裕層向けファイナンス教育啓蒙
 - ②投資家としてのマス富裕層に対する資産運用の留意点
 - ③マス富裕層向けライフサイクル・プランの作成と富裕層への途

VII. 職業倫理

証券アナリストにとって職業倫理は重要かつ不可欠であるが、PB ビジネスに携わる者にとっては更に高い職業倫理が必要とされるであろう。顧客からの 1 対 1 の全面的な信任を得て業務遂行することが優秀なプライベート・バンカーの要件であり、証券アナリストに求められている「フィデューシャリー・デューティ」がその根幹である。高い倫理感を持ち、関係法令は元より、各種のルール・規制を遵守しなければならないことは言うまでもない。

1. 顧客への最善のアドバイス提供

(1) 信頼関係

① 信頼関係

② 受任者の信任義務

(2) 公正かつ客観的な判断

顧客の公平な取扱い

(3) コンプライアンス（関係法令、行為基準の遵守）

① 社会的責任

② ガバナンス

③ コンプライアンス

④ 資格・認可を要する業務上の制約

2. 利益相反の排除

(1) 利益相反の防止

(2) 十分な開示

3. 専門家としての能力の維持・向上

(1) 専門能力の維持・向上

(2) 社会的信用と地位向上

4. 顧客の秘密保持

(1) 守秘義務

(2) 個人情報管理

おわりに

今後、プライベート・バンキングの役割は益々重要なものとなっていくことが予想される。たとえば我が国のこれからの個人資産については、相続で急激に資産が増える中高年層の増大のほか、長寿化に伴う相続時期の遅れによる60歳以上の世代への相続資産の偏在等が指摘されている。プライベート・バンカーのアドバイスが功を奏して生命保険や税務知識の活用による円滑な資産継承が行なわれると、国民経済的には個人消費支出、住宅投資などに好影響を与え、日本経済の活性化が期待できる。こうした意味合いからもプライベート・バンキングは極めて重要な役割を担っているのである。

プライベート・バンカーとしての専門性を十分身につけるために、これまで述べてきた7項目のPBCKBを十分にマスターするとともに、個別の顧客にそれぞれ対応できるような柔軟なスキルが必要となる。このような総合的な能力の強化によってはじめて、プライベート・バンカーは顧客に適応した戦略の選択が可能になる。当協会としても、そうしたプライベート・バンカーが輩出するよう、教育プログラムの構築に努めて参りたい。

以上