

# 欧州の大衆富裕層向け新プライベート・バンキング

欧州の金融機関は、最近大衆富裕層をターゲットとしたプライベート・バンキングに相次いで参入し始めた。本稿では、欧州金融機関による大衆富裕層向けプライベート・バンキング進出への背景に触れたうえで、そのサービス内容を紹介する。

## 1. 注目される大衆富裕層マーケット

欧州では、数十億円以上の資産を運用する伝統的な富裕層に対しては、個別の顧客ごとに専任のプライベート・バンカーが付き、投資に関するアドバイスやサポートを行うというプライベート・バンキング・サービスが以前から存在する。しかし、そうしたサービスの対象顧客層よりも運用可能資産が少額の階層に関しては、金融機関のマーケティング戦略という観点からは、顧客セグメントが分けられることもなく、マス・マーケットとして位置づけられてきた。そして、マス・マーケットとして位置づけられた顧客層は、主として金融機関の支店の店頭で、預金や投資信託、年金、生命保険などの金融商品を購入することで金融資産運用を行ってきたのである。

ところが最近、伝統的な富裕層に次ぐ規模で投資可能資産を有する、いわゆる大衆富裕層(mass affluent)が、欧州金融機関の注目の的となっている。その背景としては次の点をあげることができる。

第一に、欧州では大衆富裕層が急速にその数を伸ばしている。マッキンゼー社の調査によれば、3万ポンド(510万円)超の資産を保有する顧客層は、欧州全体で4,000万人存在し、英国だけでも、その数は800万を下らない。大衆富裕層の数が今後10年以内に倍増する、という予測<sup>1</sup>もあり、将来の成長可能性も高い。

富裕層マーケットは、世界的にも高い成長可能性が注目されている<sup>2</sup>。例えば Gemini Lorenz Curve Analysis 社の推計によれば、99年には6.7兆ドル(750兆円)であった世界全体の富裕層が保有する資産は、2004年には11.8兆ドル(1,320兆円)に増大する(図1)。

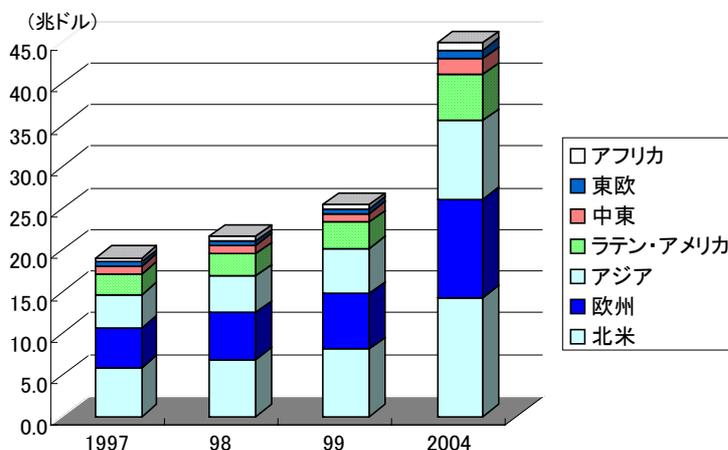
第二に、インターネットの発達によって、大衆富裕層に対して従来のマス・マーケット向けとは差別化したサービスを効率的に提供することが可能となった。人数の多い大衆富

<sup>1</sup> 英銀ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド(RBS)の予測。

<sup>2</sup> 米国のプライベート・バンキングについては、沼田優子「プライベート・バンキングからウェルス・マネジメントへー米国富裕層向け金融サービス市場における業態を超えた覇権争い」『資本市場クォーターリ』2000年夏号を参照。

裕層に対して、伝統的な富裕層向けサービスと同様、個別の顧客に専任のプライベート・バンカーを付ける体制をとることは、コスト面から難しい。また、顧客である大衆富裕層の側でも、伝統的な富裕層並みの高い手数料を払ってまで、プライベート・バンク・サービスを楽しむとは考えないだろう。インターネットの活用によって、これまではプライベート・バンカーを通じてはじめて入手できた情報をリアルタイムで、必要なだけ入手できるようになった。あらかじめ登録しておいた分野の情報を、電子メールやWAP(wireless application protocol)対応の携帯電話などを通じて提供するサービスも登場している。

図1 富裕層が有する資産—地域内訳—



(注)2004年は推定。

(出所)Gemini Lorenz Curve analysis

第三に、従来の伝統的富裕層向けプライベート・バンキングは成熟した市場であり、成長の可能性が限られている。個別のプライベート・バンカーと顧客との深い信頼関係を礎にして発展してきた従来型のプライベート・バンキングでは、新規顧客の開拓も、既存顧客からの紹介によるケースが大部分であり、外へ顧客を求める努力は行われてこなかった。このような状況の中で、大衆富裕層に焦点を充てたサービスの導入により、将来の富裕層予備軍を囲い込み、伝統的富裕層市場の成長余地を高めたいという金融機関の思惑も働いている。

欧州の大衆富裕層の主流を占めるのは、①中年以降における親からの遺産の受取り、②退職一時金の受取り、③長期の貯蓄から生じた利息、④(特に女性に関しては)離婚による慰謝料の受取り、⑤小規模な不動産への買い替えによる一時金の取得、などによってまとまった資産を得た階層である。大衆富裕層に位置づけられる層のうち、3分の2は、退職後の備えのために貯蓄をしている45~64歳の階層によって占められるという英銀アビー・ナショナルの調査結果もある。

大衆富裕層は、個々の保有資産こそ伝統的富裕層に比べて少額だが、人数が多く層が厚いため、マーケットとしての規模は大きい（表1）。金融機関にとって、大衆富裕層マーケットが魅力的であることは明らかだろう。

表1 大衆富裕層と超富裕層 —英国の場合—

	大衆富裕層 Mass-affluent	伝統的富裕層、超富裕層 Rest of mid-worth,high net worth,rich and super rich
資産規模	2万5,000～25万ポンド	25万ポンド超
投資可能資産	5,130億ポンド	1,730億ポンド
一人当たり平均 投資可能資産額	4万6,000ポンド	38万ポンド
サービス	(広義の)プライベート・バンキング ＝ウエルス・マネジメント 但し、従来これに該当するサービス は提供されてこなかった。	(狭義の)プライベート・バンキング 顧客一人一人にプライベート・バン カーが対面によるサービスを提供。
人口に占める割 合(英国)	28%	1%
人口	1,120万人	50万人

(注)大衆富裕層、富裕層、超富裕層の定義は様々であり、この表はその一例。

(出所)Bristol Business School” How stealth charges destroy wealth”

また、AUTIFによれば、英国でユニット・トラストやISA<sup>3</sup>、PEPなどに投資されている資金は、2000年9月末現在、2,690億ポンドに達しており、前年同期から比べると、559億ポンドも増加している。こうした資金の増加も、投資可能資産を多く有する大衆富裕層が寄与している部分が小さくなく、大衆富裕層マーケットの潜在的な成長可能性は大きい、と考えられよう。

<sup>3</sup> ISA(Individual Savings Account)は、PEP(Personal Equity Plan)に代わって、99年4月から導入された税制優遇貯蓄スキーム。このスキームを利用すると、預金、株式、債券、投信、生命保険のすべてがカバーされる。金融商品に精通していない顧客向けには、CATマーク(＝手数料が安く、利便性が高く、かつ公正である、と認定されたISAに付けられるマーク)が付いた商品も揃えている。

## 2. 大衆富裕層向けプライベート・バンキング・サービスの事例

欧州の金融機関は、相次いで大衆富裕層に焦点を充てたプライベート・バンキング・サービスを導入している。ここでは、代表的な例を三つ紹介する（表 2）。

表 2 大衆富裕層を対象としたプライベート・バンキング

	ロイヤルバンク・オブ・スコットランド(RBS)	クレディ・スイス・ファースト・ボストン(CSFB)	メリルリンチ HSBC
サービスの提供元	ナットウエスト・プライベート・バンキング	CSFB	メリルリンチと HSBC との合弁会社であるメリルリンチ HSBC
サービスの導入時期	2000 年 10 月 2 日	2000 年 11 月 8 日	カナダ、オーストラリアでは 2000 年 12 月。英国での本格的なサービスの導入は、2001 年第 1 四半期予定
最低預かり資産	75,000 ポンド (1,275 万円)	1,000 ユーロ (10 万円)	5,000 カナダドル (37 万 5000 円)
サービスの概要	カスタマー・リレーションシップ・マネージャーがサービスを行う形態をとる。	グローバル・インベスター・ポートフォリオ口座という単一の口座を通して、株式、投資信託、現金の取引を行うことが可能。	インベストメント・アクセス・ポートフォリオ (IAP) 口座を開設すると、様々なサービスを受けられる。
手数料	年間手数料は、預入金額によって異なる(例えば、25 万ポンド超の場合、投資金額の 1.5%)。加えて、投資信託の購入などには手数料が加算される。	投資信託の購入時には一律 25 ユーロ。15 万ユーロまでの株式購入時には 25 ユーロ。但し、2001 年には手数料を改訂する方針。	国内株の購入には 29.95 ドル或いは購入金額の 0.11%のうち大きいほうの金額(顧客サービスセンターを通す場合は別)。投資信託の購入は無料。
サービスの対象地域	英国内。	英国、ベルギー、デンマーク、フィンランド、ドイツ、アイルランド、イタリア、ルクセンブルク、オランダ、スペイン、ポルトガル各国の居住者。	2001 年に英国、カナダ、オーストラリアでサービス開始予定。2002 年には、ドイツ、日本でもサービス開始予定。その後他の欧州諸国で展開予定。
備考	既に Coutts を始めとした複数のプライベート・バンキングを有している。	スノータイム・ドット・コムと提携。	

(出所)各種資料より野村総合研究所ヨーロッパ作成。

### 1) ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド(RBS)

ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド(RBS)は、2000 年 2 月に大手商業銀行ナットウエストを買収し、10 月にはナットウエスト・プライベート・バンキングを立ち上げた。

RBS グループには、既に Coutts を始めとして複数のプライベート・バンクがあるが、投資可能資産の規模によって顧客セグメントを分けようとしている。すなわち、ナットウエスト・プライベート・バンキングは、7万5,000～50万ポンドの投資可能資産を保有する顧客を対象とし、Coutts は資産額 50 万ポンド超を有する顧客向けのサービスと位置づける。

ナットウエスト・プライベート・バンキングが導入するサービスの核心は、投資管理サービス(Natwest Investment Management Services : NIMS)であり、顧客の様々なニーズに対応するため、100 人のプライベート・バンカー及びアシスタントのスタッフを揃えている。インターネット上でサービス内容を紹介しているが、サービスの提供自体は、対面によるものを基本とするため、対象地域は英国内に限られる。

表 3 ナットウエスト・プライベート・バンキングの手数料

投資管理サービス(Natwest Investment Management Services)の手数料	
・ 年間口座管理料:預かり資産(時価評価)の 1.0%(+付加価値税)に相当する手数料が自動的に口座から引き落とされる。最低手数料は 750 ポンド+付加価値税。なお、資産額が増額された場合、増加額に合わせて、手数料も追加的に徴収される。	
・ 初期手数料:投資資産額の一定割合(以下を参照)。	
7万5,000～14万9,999ポンド	3.5%
15万～24万9,999ポンド	2.5%
25万ポンド以上	1.5%
・ ファンドの管理手数料	
英国の有価証券ファンド	0.8%(年間)
英国外の有価証券ファンド	0.8%(年間)
ポンド建て債券ファンド	0.8%(年間)
・ ISA や PEP に投資する際、追加的な手数料はかからない。	
・ 株式を売却し、NIMS の中で再投資する場合、取引手数料はかからない。	

(出所)ナットウエスト・プライベート・バンキング資料より野村総合研究所ヨーロッパ作成。

## 2) クレディ・スイス・ファースト・ボストン(CSFB)

クレディ・スイス・ファースト・ボストン(CSFB)は、2000年11月8日、欧州の新興富裕層に焦点を充てたオンラインの投資サービス([www.credit-suisse.net](http://www.credit-suisse.net))を開始した。同サービスは、英国、ベルギー、デンマーク、フィンランド、ドイツ、アイルランド、ルクセンブルク、オランダ、スペイン、ポルトガルの居住者を対象に提供されており、今後さらに、他の EU 諸国へもサービスを拡大していく方針である。

クレディ・スイス・e ビジネスのヘッドを務める Ivo Furrer 氏は、同行のオンライン投資サービスがターゲットとする投資家層を、「株式市場や投資信託についてある程度の知識を有しており、投資をグローバルに考える傾向の強い人々」と捉え、こうした投資家層は、「誰かに投資の世界の扉を開いてほしいと考えている」と述べている。

クレディ・スイスが導入したサービスの特徴は次のようなものである。

第一に、顧客情報のセキュリティに配慮している。顧客はインターネットや電話で口座情報にアクセスできるが、通常のパーソナル・ユーザー名及びパスワードに加えて、別のセキュリティ ID ナンバーの入力(或いは提示)が求められる。この ID ナンバーは、顧客に前もって渡されたポケットベル状の電子デバイス上で表示されている数字を入力する。このデバイスに表示される数字は、60 秒ごとに変化し、一度使用したパスワードを再度使用することはできない。また、インターネットを通じて口座にアクセスしている場合、10 分間キーボードに触れなければ、自動的にログアウトするようになっている。

第二に、最低投資金額が 1,000 ユーロ以上と低く設定されている。また、スノータイム・ドット・コムとパートナーシップを組み、スキー・ワールド・カップを後援することで、欧州全体で 3,200 万人といわれるスキーヤーの取り込みを図ろうとしている。

第三に、ロイターが提供するニュースや投資情報を、投資家がカスタマイズできるなど、投資の判断材料を体系的に提供しようとしている。近い将来、投資家が選択した分野の情報に関して、携帯電話へショート・メッセージを流すサービス(SMS, Short Message Services)も提供する予定である。CSFB は同様に、電子メールへの情報提供サービスも、2001 年に導入する方針である。

表 4 クレディ・スイス・ファースト・ボストンの投資サービス(www.credit-suisse.net)

<p>・顧客は、「グローバル・インベスター・ポートフォリオ・アカウント」という単一の口座を通じて、以下のような様々な取引を行うことが出来る。</p> <p>①現金：米ドル、ポンド、スイス・フラン、ユーロの各通貨建ての預金が可能。</p> <p>②株式：15 の証券取引所の株式をオンラインで購入することが出来る。フランクフルト(セトラ)、ニューヨーク証券取引所、ナスダック(ほとんどの株式)、スイス証券取引所(SWX)の 4 取引所はリアルタイム取引。ロンドン(FTSE100 &amp; 250)、パリ(CAC40)、マドリード(IBEX35)、トロント(TSE100)、アムステルダム(AEX)、ブリュッセル(BEL20)、ルクセンブルグ(LUXX)、ストックホルム(SX-16)、オスロ(OBX)、ヘルシンキ(HEX20)、コペンハーゲン(KFX)の各証券取引所の株式取引(但し、リアルタイム取引ではない。)</p> <p>③投資信託：サービス導入当初、英国の投資家は、ABN アムロ・インベスト、HSBC アセット・マネジメント、メリルリンチ・マーキュリー・アセット・マネジメントの 3 社が提供する 77 のファンドを購入することが可能。2001 年には取り扱う投資信託の数を拡大する方針。</p> <p>・投資情報及びロイター・ニュースの提供：投資家の関心がある国や地域、及び業種に関して、投資情報を提供する。オンラインによるロイター・ニュース・サービスは、大きくニュースとマーケット情報の 2 つに区分。</p> <p>・自らの口座には、インターネットや電話を通じてアクセス可能。顧客のサポートデスクも 24 時間稼働(英語、ドイツ語、フランス語、イタリア語、スペイン語での対応が可能)。</p>
---

(出所)クレディ・スイス・ファースト・ボストン資料より野村総合研究所ヨーロッパ作成。

表 5 CSFB による新サービスの手数料体系

			～5,000	5,001～ 15,000	15,001～ 30,000	30,001～ 60,000	60,001～ 100,000	100,000 ～
預金口座	預金	ユーロ 米ドル ポンド スイスフラン	口座管理手数料及び自分の口座内で、ある通貨から別の通貨建ての預金に変更する時の手数料などを始め、基本的に無料。					
証券口座	投資信託		45	45	80	120	190	250
	株式	A 市場 ニューヨーク(NYSE) ナスダック(複合指数) スイス取引所(SWX) フランクフルト(XETRA)	25	45	80	120	190	250
		B 市場 パリ(CAC40) ルクセンブルク(LUXX) アムステルダム(AEX) マドリッド(IBEX30) ロンドン(FTSE100 & 250)	35	65	110	170	265	350
		C 市場 ブリュッセル(BEL20) トロント(TSE100) コペンハーゲン(KFX) オスロ(OBX) ヘルシンキ(HEX20) ストックホルム(SX-16)	55	100	175	265	420	550

(注)1.2000年末までの投資信託購入の手数料は、一律25ユーロ。  
 2.2000年末までの株式売買手数料は、25ユーロ(但し、15万ユーロまでの売買)。  
 3.預金口座を利用して支払を行う場合、通常1件につき5ユーロの手数料を課す。  
 4.証券口座の管理手数料は、現行で6ヶ月で5回以下の取引の場合、年0.20%  
 5回超の取引の場合、年0.10%  
 なお、いずれの場合も、手数料は最低25ユーロ、最高250ユーロ(6ヶ月で)  
 (出所)クレディ・スイス・ファースト・ポストン資料より野村総合研究所ヨーロッパ作成。

### 3) HSBC、メリルリンチ

HSBC とメリルリンチは、2000年4月に5億ドルずつを出資してメリルリンチ HSBC を設立し、10万ドル以上の資産を保有する富裕層をターゲットとしたインターネット・バンキング・サービスの提供を準備してきた。当初は年内にも、英国、カナダ、オーストラリアにおいて、サービスを導入する予定であったが、英国内での本格的なサービスの導入は、2001年第1四半期にもずれ込む模様である<sup>4</sup>。今後は、これら3ヶ国以外でも同サービスを開始し、2005年までに世界20ヶ国でのサービスをめざしている。

メリルリンチ HSBC が初めてカナダで導入したサービスは、顧客がみずからの考えで投資判断が出来るようにする(full self-directed service)ため、様々な工夫が施されている。そのなかでも中核となるのは、メリルリンチ、HSBC の両者が提供するリサーチ情報をインターネット上で幅広く提供している点である。このリサーチ情報の中には、従来機関投資家や伝統的プライベート・バンキングの顧客のみがアクセスできた内容も多い。

なお、オンライン上でのリサーチ情報提供については、米国メリルリンチと提携関係にあるマルテックス・ドット・コムと提携している<sup>5</sup>。

<sup>4</sup> 英国では、本格的なサービス導入に先駆けて、12月8日より、エクイティのリサーチ情報を、英国内居住者向けに90日間無料で提供するサービスを開始した。

<sup>5</sup> マルテックス・ドット・コムは、英国では30の証券会社から、2,500社の企業に関するリサーチ・レポートを提供している。

メリルリンチ HSBC は、こうしたリサーチ情報の提供に加えて、投資家が選択した 10 銘柄の株価の推移を自動的に提供するサービスを導入している。

また同社は、インターネットを利用したサービスを中核に位置づける一方、インベストメント・センター<sup>6</sup>やコールセンターを通じたサービスを提供することで、インターネット・サービスの補強を行う。オンライン特化型の戦略はとらない。

表 6 メリルリンチ HSBC のグローバル・インベストメント・サービス

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ HSBC カナダのオンライン証券会社である HSBC インベストディレクト(InvestDirect)の既存顧客は、自動的に新サイト(<a href="http://www.client.mlhsbc.ca">www.client.mlhsbc.ca</a>)にアクセスすることが出来る。</li> <li>・ メリルリンチ及び HSBC によるリサーチ情報、マーケット情報をインターネットを通じて無料で提供する。経済や株式投資戦略に関するレポートに加え、カナダ、米国、香港の取引所に上場している各銘柄に関するリサーチ情報も含まれる。</li> <li>・ メリルリンチ HSBC・インベストメント・アカウント・ポートフォリオ(IAP)             <ul style="list-style-type: none"> <li>－北米証券取引所、香港証券取引所における株式取引(リアル・タイム)</li> <li>－アジア、欧州、オーストラリアを含む外国の株式市場へのアクセス (フリー・ダイヤルによるアクセス)</li> <li>－80 のファンドファミリーから 1,200 の投資信託の取引が可能</li> </ul> </li> </ul>
--

(注)カナダにおけるサービス内容。

(出所)メリルリンチ HSBC の報道資料などより野村総合研究所ヨーロッパ作成

### 3. 新プライベート・バンキングー今後の展望ー

こうした大衆富裕層向けプライベート・バンキング・サービスは、従来、投資判断材料の不足、投資アドバイスの欠如のためにエクイティ投資に消極的だった大衆富裕層が欧州の株式市場に積極的に参加するきっかけとなる可能性がある。各金融機関は、大衆富裕層を、「投資判断の材料が揃えば、自らの判断に基づいて投資が出来る人」、と位置づけ、様々な工夫を凝らして、投資の判断材料となる情報の内容面、手段面の充実を図っている。

しかしながら一方で、本当に競合他社に対して差別化されたサービスを提供することが出来るのか、二つの点で疑問が残る。その一つは、金融機関のサイトに限らず、リサーチ情報などを提供するサイトが無数に存在する今日、提供する情報で差別化が出来るか、という点である。アナリストのリサーチ・レポートを例にとると、株式の買い推奨に偏る傾向がある、という調査結果もある。米国のアナリスト調査で定評があるファースト・コール社の調べによれば、収集した 26,780 あまりに及ぶアナリストの株価予想を見ると、僅か 1%が売り推奨、72%が買い推奨或いは中立維持、残りが中立維持であった、という。アナリスト・リサーチの場合、コンセンサスの情報を提供するサイト<sup>7</sup>もあるだけになおさらである。二つ目は、仮に顧客が必要としている最適な情報を、インターネット、電子メール、

<sup>6</sup> 英国では、ロンドン、バーミンガムなどに設置予定。

<sup>7</sup> [www.hemscott.net](http://www.hemscott.net)、[www.sharescope.com](http://www.sharescope.com)、[www.ftmarketwatch.com](http://www.ftmarketwatch.com)、[www.uk-investor.co.uk](http://www.uk-investor.co.uk)など。

WAP などを利用して提供できる状況を整えたとしても、顧客が投資アドバイスを必要と感じた時に、コールセンターやインベストメント・センターでプライベート・バンクたるサービスが出来るかどうか、である。顧客ごとのテイラーメイドのアドバイス提供がなければ、新プライベート・バンク成功の構図は描きにくいだろう。

(林 宏美)