

「ラポンのお金持ち」はどれくらい?

「ま」「ラポンのお金持ち」をどう獲得するかをめぐって、金融機関が猛烈な競争を繰り広げているのを存じだろうか。大手銀行を中心にいわゆるプライベート・バンキング部門を立ち上げる動きがある。一方、外資系ではシティバンクが世界的なネットワークを背景に、日本列島を縦断してお金持ちの「開い込み」活動を展開している。

日本の場合、かつてのパブル経済期には、土地や株式投機で大儲けした「パブル紳士」たちが新興成金者だったが、今では彼らはどこかへ消えてしまった。

普通、お金持ちと言えば、高額所得があり納税額も大きい。毎年公表される納税者ランキングを見ると、最近では、個人企業のトップや不動産のオーナー、株式を公開したベンチャー企業経営者などが上位を占める。もちろん、医者や土地成金、芸能人、スポーツ選手もいる。ちなみに年間納税額100万円以上の人は約七万

三〇〇人(二〇〇二年)である。

また、遺産相続などの相続税額からもお金持ちの実状が窺える。国税庁の調べだと、相続税の申告対象となる被相続人の数は、約四万六〇〇〇人(二〇〇一年)。一人当たりの課税価格は二億五四〇〇万円に上る。

しかし、残念ながら、こうした高額納税者だけでは本当のお金持ちの実態はつかめない。富裕層が持つ巨額資産はフローではなくストックとして存在しているためだ。世界中で大金持ちを相手にプライベート・バンキングを推進するシティグループの北出高一郎氏(プライベート・バンク在日代表)によれば、日本の場合には「お金持ち」といっても背広にネクタイの種族は意外に少なく奥が深い」という。

ちなみに、シティが相手にするラポンのお金持ちは純資産三億円以上(金融資産一億円以上)とランクは相当高い。それでも、この水準をクリアする富裕層は何と計四〇万人おり、その資産総額は二兆四〇〇億ドル(約二六〇兆円)と推計する。高額納税者というフワの人数と比べると、実際はその四倍近いお金持ちが日本には存在するという計算だ。

そのシティは今年から日本における

プライベート・バンキング戦略で一段と積極攻勢をかける。拠点確保はもちろん、顧客ニーズに沿った資産運用、超富裕層資産一〇億円以上のシティ拡大を目標に掲げ、取り扱い資産の二桁増加を狙っている。シティの現在の対象顧客の口座数は一万超。この四年間で預かり資産は二倍に増えた。この勢いで、既存の大手銀行や地域銀行に不満を抱くラポンのお金持ち市場を席巻しようという戦略だ。

シティの強みは、何といても多様化したさまざまな金融商品を擁していること。株式、債券、ローンはもちろん、デリバティブから保険、不動産までグループとしてすべてのサービスを提供できる。そのため、ライバルたる株式中心のB&Sやモルガンスタンレーを蹴り落としてきたと胸を張る。

資産運用の面では、円貨以外の外国通貨建て資産への国際分散投資が中心。最近では中国・インド向けのファンド投資、ベンチャー向け投資などを勧めている。もちろん、金持ちだからといって、自分の運用資産を任せきりにする顧客は少ない。シティ側は顧客ごとに専門のバカをつけ、バックオフィスの商品運用部隊とともに、たえず顧客の資産状況を報告。適切な

アドバイスを行う。

ここのポイントには、資産の運用リターン。世界的な低金利の下でなかなか高リターンは得にくい。が、ラポンのお金持ちは、運用リターンはあくまで絶対リターンを求め、いわゆるベンチマークをオーバーパフォームすればよいとする顧客は少ないという。これには、当のシティも相当泣かされているようだ。

ラポンのお金持ちはまだまだ深いベールに包まれているが、垣間見えてくる姿は、結構しっかり自らの財産管理に注意を払い、抜け目がないということだろう。

今や「お金には国籍のない時代」。お金持ちが自分の資産をどう運用しようが、カラスの勝手とはいえ、彼らがどちらを向いているのかはやはり気になる。一方で円資産は超低金利で身動きが取れず、ドルもいつ急落するかという不安がある。リスクの大きい金融アセットでどうして稼いでいくのか。ひとことながら巨額資産を預かる方も大変ではある。

萩原慎一郎

株式会社経世通信社 解説委員