

目次 (上巻)

「プライベートバンキング」刊行にあたって	i
はじめに	iii
第1章 RM (リレーションシップ・マネジメント)	1
【本章のねらい】	1
1 顧客を知る	1
(1) 資産	2
① 資産形成の経緯を確認する	2
② 資産の現状を確認する	3
(2) 人生の夢とお金	6
① 金銭で実現可能な夢	6
② お金の効用と限界	6
Column 1	10
(3) 懸念事項	14
① 家族や扶養の責任を持つ人に関する課題を聴く	14
② 家族の課題 (親や配偶者介護、障害を持つ子供等)	16
Column 2	19
③ 財産上の課題を聴く	21
(4) 夢と懸念への対応策	25
① 具体的手段を聴く	25
② 進捗に対する満足度	26
③ 改善すべき課題を顧客と共に考える	28
④ 支援形態への要望 (金融、非金融サービス分野)	28
2 自己 (プライベートバンカー自身および所属する組織) を知る	32
(1) SWOTによる自己分析	32
① SWOT分析の4つの要素	32
② SWOT分析の活用法	37
(2) SWOTの結果に基づいた弱点の補完策	37

① 職場での360度評価を活用し、支援を仰ぎチームメンバーの 知恵をデータベース化する	37
② 外部プロフェッショナルの支援を仰ぐ	38
③ 自分の得意な技を周知させる	40
④ Give & Giveから始める	42
Column 3	43
⑤ 社外のネットワークを活用する	45
⑥ The Best of the Advisors Listを顧客に提供する	46
(3) プライベートバンカーは生涯現役にも耐える魅力あるキャリア	47
① キャリアとPB業務との位置付け	47
Column 4	52
(4) プライベートバンカーとしての生産性を改善する	54
① 預かり資産残高の目標	54
Column 5	58
② 潜在ニーズに関する解決困難な課題に対しどのように ソリューションを提供するか	59
③ RMに求められる人材の要素	62
3 顧客との効果的な関係を築く	72
(1) 市場の獲得	72
① 有力顧客を支援者にする	72
② 会員組織とネットワークの活用	76
(2) 顧客の意思決定への阻害要因を取り除く	77
① 顧客の意思決定を阻害する4つの心のハードル	77
② 課題解決に当たっての顧客の制約条件を確認する	79
③ A会長のケース	79
④ 課題の優先順位を再確認する	84
⑤ 顧客による不作為を回避する	84
(3) 顧客管理の技法	85
① キャッシュフロー（CF）の変化を捉えた富裕層マーケティング	85
(4) ターゲット顧客別財務課題とアプローチトーク	90

① 医師のケーススタディ	90
② 地主へのアプローチ	93
③ 中小企業オーナーへのフリー・キャッシュフロー（FCF）を 切り口としたアプローチトーク	95
(5) 効果的な顧客コミュニケーション手法の確立	100
① 既存顧客のメンテナンス	100
② 新規顧客開拓	102
③ データベースと管理サイクル	102
Column 6	105
【本章のまとめ】	109

第2章 WM（ウェルスマネジメント） 112

【本章のねらい】	112
----------	-----

1 基本概念 112

(1) 顧客の効用、目的	112
① ウェルスマネジメントの目的	113
② 顧客の効用	116
(2) 顧客タイプ別の属性とニーズ	120
① 中小企業オーナー	120
② 上場会社オーナー株主	123
③ 不動産オーナー	124
④ プロフェッショナル（弁護士、会計士、医師等）	124
⑤ 代々の資産家	124
(3) ライフプランニングの方法	125
① ライフスタイルの2つの例	125
② ライフステージとキャッシュフローの変化	127
③ キャッシュフローシミュレーション	127
(4) リタイアメントプランニング	127
① 必要資金準備	127
② 社会保険	128

③ 年金	129
(5) 資金計画	130
① 個人のバランスシート作成	130
② 個人のキャッシュフロー表作成	132
(6) 個人版ALM	134
① 資産形成ステージでの個人版ALMの利用	135
② 資産保全ステージでの個人版ALMの利用	135
(7) リスク管理	135
① リスクとは	135
② 保険の役割	138
Column 1	142
2 投資政策書 (Investment Policy Statement)	142
(1) 投資政策書の役割、メリット	142
① 投資政策書とは	142
② 投資政策書の役割	142
③ 投資政策書を利用するメリット	143
(2) 投資政策書作成のための必要情報	144
① 必要情報	144
② 必要情報の収集方法	144
(3) 顧客の生涯目標、価値観	145
① 投資目的、生涯目標	145
② 顧客の投資目的、生涯価値観に関する判断・考慮点	146
(4) 目標運用利回り	147
① 顧客の必要資金分析に関する手法・考慮点	147
② 顧客の必要資金分析と運用リターン目標の決定	148
(5) 運用対象期間	149
① 運用対象期間の概念	149
② 顧客の運用対象期間の決定手法・考慮点	150
(6) リスク許容度	151
① リスク許容度の概念、決定プロセス	151

② 顧客のリスク許容度に関する決定要因	152
3 ファミリーミッション・ステートメント (FMS)	153
(1) ファミリーガバナンスの基本設計	154
(2) ファミリーガバナンスの基本設計のプロセス	155
① 一族の遺産の次世代承継策	157
② 事業運営や資産運用に関する基本方針	161
(3) ファミリーガバナンスの基本設計に対し必要となる分析	161
① 財務状況（個人、法人、慈善事業等）	161
② 年次キャッシュフローニーズ（個人、法人、慈善事業等）	164
(4) FMS設計のプロセス	165
① 運営規則の決定	165
② 一族のヒューマンキャピタルの共有	165
③ 長期繁栄に導く基準値についてのプロポーザル提出	167
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	168
⑤ 20年後のあるべき一族のイメージ	169
⑥ 一族による一族史の編纂	170
⑦ 一族の統治機構の構築	171
⑧ 一族会議の運営	172
4 運用目標（一世代か多世代資産保全か）	173
(1) 分配重視型（一世代資産保全）	173
① 一人の人生で見た運用期間	173
② 次世代への資産承継についての考慮はほとんどなし	174
③ 支出に関する制限なし	175
④ 中程度期待利回り	176
⑤ 単純なスキームと税務対策	176
(2) 成長重視型（多世代資産保全）	177
① 数世代を視野に入れた運用期間	177
② 次世代への資産承継に注力	179
③ 高いリターンの要求	179
④ 年間の支出は運用資産の2～4%の範囲に限定	181

⑤ 複雑な投資・税務スキーム	181
Column 2	183
5 事業承継	183
(1) 手法	183
① 各手法の概要、メリット・デメリット	183
② 相続税等の税務的影響も考慮した各手法の概要、 メリット・デメリット	185
(2) ケース・スタディ	187
① 後継者のいないオーナーがM&A（会社売却）による 事業承継を行うケース	187
② 香港在住のオーナーが100%保有する香港法人が完全親会社 となり日本法人を設立しMBOを行うケース	190
Column 3	193
6 相続・贈与等による財産移転	194
(1) 相続	194
① 相続税の仕組みの理解	194
② 財産評価の基本	194
③ 相続対策の基本	195
Column 4	196
(2) 贈与	196
① 贈与税の仕組みの理解	196
② 暦年贈与と相続時精算課税の概要	197
Column 5	198
③ 贈与による相続対策のメリット、注意点、フォロー	198
(3) 遺言	200
① 遺言の方式と効力	200
② 円滑な遺産分割としての遺言の役割	201
③ 遺言作成のアドバイス	201
④ 遺言信託の活用	202

7 資産運用・管理の基礎知識	
(商品概要およびアセットアロケーション)	203
【本章のまとめ】.....	205
第3章 不動産	206
【本章のねらい】.....	206
1 不動産の3つの側面	206
(1) 利用としての側面.....	206
① 主観的価値.....	206
② 取得の判断基準.....	207
(2) 純投資としての側面.....	207
① 分散投資資産としての不動産.....	207
② 取得の判断基準.....	208
(3) 相続財産としての側面.....	208
① 不動産資産の割合.....	208
② 資産税法上の特典.....	208
③ 保有リスク.....	209
Column 1	211
Column 2	216
2 不動産取引の留意点と不動産投資	216
(1) 公正な不動産情報の取得.....	217
① 不動産に関する調査.....	217
② 不動産の価格.....	217
(2) 不動産取引の留意点.....	218
① 売買手続きの手順.....	218
② 宅地建物取引.....	220
③ 不動産の売買契約.....	220
④ 不動産の賃貸契約.....	221
⑤ 不動産のファイナンス.....	223
(3) 不動産への投資.....	223

① 不動産は金融商品と異なる大きな課題がある商品	223
② 不動産のリスク・リターン特性	224
③ 実物資産としてのリスク軽減	229
④ 資産価値の維持・向上、分散投資等	230
⑤ 不動産の収益（収入支出）のチェック	232
(4) 不動産に関連する外部専門家（特徴・選び方など含む）	233
① 購入時（不動産売買仲介業者）	234
② 売却時（不動産売買仲介業者）	235
③ 賃貸（不動産募集管理者・賃貸仲介業者）	236
④ 管理（建物管理委託業者）	236
⑤ 銀行・ノンバンク	236
⑥ 建設会社	237
3 不動産の関連税制	237
(1) 保有に関わる税金	237
① 固定資産税	237
② 都市計画税	238
③ 地価税	238
④ 特別土地保有税	238
(2) 取得に関わる税金	239
① 登録免許税	239
② 不動産取得税	239
③ 印紙税	239
④ 消費税	240
(3) 収益に関わる税金	240
① 法人税	240
② 所得税	240
4 不動産の法令制限	241
(1) 法令上の規制	241
① 都市計画法	241
② 建築基準法	241

③ 消防法	242
④ 区分所有法	243
⑤ 借地借家法	243
⑥ 土壤汚染対策法	245
⑦ 宅地建物取引業法	245
⑧ 金融商品取引法	246
⑨ 民法（相隣関係）	247
⑩ 各種条例、行政指導	247
(2) 不動産の遵法性について	248
Column 3	250
5 不動産の相続・贈与	251
(1) 相続財産の評価	251
① 更地	251
② 借地	252
③ 底地	253
④ 建物	253
⑤ 貸家	253
⑥ 貸家建付地	253
⑦ 小規模宅地の特例	254
(2) 不動産の相続・贈与	254
Column 4	255
6 海外不動産	255
(1) 海外不動産の購入	256
① どの国で買うか	256
② どんな不動産を買うか	256
③ どうやって投資する物件を選ぶか	257
④ 資金はどうするか	257
⑤ 管理はどうするか	258
(2) 海外不動産の譲渡	258
① いつ譲渡するか	258

② どうやって譲渡するか	258
③ 譲渡で手に入れた資金をどうするか	258
(3) 海外不動産の税務	259
(4) 海外不動産の管理	259
(5) 海外不動産と信託契約	259
7 不動産を取り巻く経済環境	260
(1) 不動産の証券化	260
① J-REIT	260
② 海外REIT	260
③ これらを合わせた投資信託	261
④ 不動産特定共同事業	261
⑤ 不動産信託受益権	261
(2) 内外経済と不動産市況	262
【本章のまとめ】	265
索引	266

参考：目次（下巻）

第4章 税金	1
【本章のねらい】.....	1
1 日本の税法体系	1
2 個人の税法体系	3
(1) 所得税.....	3
(2) 住民税ならびに事業税.....	4
3 法人の税法体系	5
(1) 法人税.....	5
4 消費税	6
5 個人および法人の国際税務	7
6 タックスプランニング	8
(1) 税制改正の流れを読む.....	8
① 改正を前提として考える.....	8
② 相続税の増税への対応策の基本的考え方.....	8
③ 税制改正の概要.....	9
(2) 相続の現場とその対応.....	25
① 大事なことは、「財産分け」.....	25
② 納税ができない.....	25
③ 株、不動産が売却できない.....	25
④ 遺言書があれば、財産の名義は変えられる.....	26
⑤ 分割が決まらなければ節税はできない.....	26
⑥ 未分割では取得費加算の特例が利用できない.....	27
⑦ 資産価値変動時の未分割リスク.....	27
Column 1	28
(3) 相続対策から生存対策へ ～収入を生む資産活用のすすめ～.....	29
① 高齢化社会と資産活用.....	29
② 生存対策としての資産活用の実例.....	30

(4) 相続対策から生存対策へ ～事例紹介～	31
① 元社員Aさん（65歳）のケース	31
② 大地主Bさん（78歳）のケース	37
③ 資産経営者になったCさん（66歳）のケース	43
Column 2	48
7 事業承継における自社株対策	49
(1) 事業承継に際しての課題	49
(2) 税制改正が事業承継に与える影響	50
(3) 事業承継実務のステップ	51
(4) 事業承継の事例紹介	53
① 中小企業オーナーの自社株の親族内承継	53
Column 3	58
② 事業承継と納税資金対策	59
Column 4	64
8 金融商品取引に係るタックスプランニング	65
(1) 金融商品に係る税務の問題	65
① 税制改正の影響	65
② 多岐にわたる所得区分	66
(2) 事例研究	67
① 金融商品のタックスプランニング事例	67
【本章のまとめ】	82

第5章 信託・エスレートプランニング 84

【本章のねらい】	84
-----------------	----

1 信託の活用	84
(1) 信託の基本	84
① 信託の基本構造	84
② 信託の基本的機能	92
(2) 個人向けの信託商品	93
① 金銭の信託	93

② 証券投資信託	95
③ 有価証券の信託	95
④ 不動産の信託	96
(3) 新信託法の下で活用可能になった信託類型のうち、 主として事業に関連するもの	97
① 受益証券発行信託	97
② 限定責任信託	97
Column 1	98
③ 事業信託	99
④ 自己信託	101
(4) 新信託法の下で活用可能になった信託類型のうち、 個人富裕層に関連するもの	102
① 遺言代用信託	102
② 後継ぎ遺贈型の受益者連続信託	103
③ 受益者の定めのない信託（目的信託）	106
Column 2	108
(5) PBにおける信託の活用とメリット	109
① 争族、財産散逸などの回避	109
② 財産保全、運用に関するリスクの排除	110
③ 創業者の「知恵」の伝承	110
(6) 受益権の評価と信託の課税方法	111
① 受益権の評価	111
② 主な信託の種類と課税方法	112
③ 受益者等が存しない信託	116
④ 信託に対する特殊な課税の考え方	118
(7) 事業承継支援への信託の活用	124
① 遺言代用信託の活用	124
② 自社株承継のための信託の活用	125
③ 受益権の分割による相続財産圧縮	128
(8) 民事信託の活用	128

① 民事信託（家族信託）とは	128
② 民事信託に適する活用例～未成年である子の財産管理	129
(9) 高齢者、障害者のための信託の活用	130
① 高齢者の意思の伝達	130
② 障害がある子のための信託	132
(10) 教育資金贈与信託	132
(11) 日本版「ブランド・ギビング」信託	133
(12) 外国信託の活用	134
① 外国信託（米国におけるトラストを中心に）	134
② 日本人居住者にとっての外国信託の取扱い	137
Column 3	138
2 一般社団法人、一般財団法人について	138
(1) 定義	138
① 一般社団法人、一般財団法人とは	138
② 一般社団法人が注目される理由	139
③ 一般社団法人の要件	139
④ 非営利徹底型法人与共益型法人	140
(2) 税法上の取扱いと利用方法	140
① 一般社団法人の法人税の税務	140
② 一般社団法人の利用方法	141
3 成年後見制度について	142
(1) 成年後見制度	142
① 成年後見制度とは	142
② 成年後見制度の概要	142
③ 成年後見人の業務	143
④ 法定後見と任意後見の相違点	144
⑤ 成年後見人の問題点	145
(2) 法定後見制度	145
① 補助	145
② 保佐	146

③ 後見	146
(3) 任意後見制度	146
4 エステートプランニング	147
(1) エステートプランニング	147
① エステートプランニングとは	147
② PBにおけるエステートプランニングの意味	149
③ グローバル・エステートプランニングの必要性	151
(2) 日本版エステートプランニング	152
① 日本でエステートプランニングが必要とされる理由	152
② エステートプランニングの手順	152
③ 顧客タイプによるエステートプランニングの基本的考え方	155
④ エステートプランニングの担い手	164
(3) 日本版エステートプランニングのケーススタディ	165
① サンプル顧客のプロフィール	165
② エステートプランニングのアプローチ方法	168
③ PBによる本ケースへの提案例	171
Column 4	176
5 富裕層へのリーガルサービス	177
(1) 相続・事業承継に関する法務	177
① 専門家による富裕層の資産管理の必要性	177
② 富裕層が留意しておくべき相続時の法務問題	177
(2) 会社のガバナンスと事業承継に関する法務	180
① 会社のガバナンス	180
② 経営承継円滑化法	182
③ 事業承継者以外に株式が分散しないための自己株式の取得	184
(3) 上場会社オーナー固有の法務	185
① 上場会社オーナー社長固有の問題	185
② 事業承継と株式上場	185
③ 金融商品取引法等の規制	186
Column 5	187

(4) レピュテーションリスクをめぐる法務	188
① 富裕層の情報管理の重要性	188
② レピュテーションリスクへの対応	188
③ 法務専門家の活用	189
【本章のまとめ】	190

第6章 マス富裕層 193

【本章のねらい】	193
----------	-----

1 マス富裕層の定義 193

(1) 日本のウェルスピラミッドから見たマス富裕層世帯の位置付け	193
① 競争上の理由	194
② 顧客の成長可能性	195

2 マス富裕層の職業特性 196

(1) 首都圏を中心に居住するインカムリッチ・プロフェッショナル	196
(2) 営業キャッシュフローが黒字の小規模企業経営者 (従業員数50名未満)	197
(3) 退職金を受け取った公務員、教職員の元共働き世帯	197
Column 1	198

3 マス富裕層の資産およびキャッシュフローの特性 200

(1) インカムリッチ・プロフェッショナルの場合	200
(2) 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	200
① インカムリッチ・プロフェッショナルの報酬体系	201
② 主なストックオプションの形態と税制	204
(3) 小規模企業経営者の財務・キャッシュフロー	205
(4) マス富裕層の3つの財務特徴	205

4 マス富裕層のニーズへのソリューション提供 205

(1) 資産形成期と資産保全期に分けて考える	205
(2) 資産形成期にあるマス富裕層個人の リスクマネジメントを考える	205

(3) 資産形成期のソリューション	207
① 給与口座引落し型の定時定額投資プログラムを用いた 強制貯蓄制度の重要性	207
Column 2	209
② 潜在的に高い所得税圧縮ニーズ	210
③ 効率的な非課税貯蓄制度の活用	211
④ 法人税の節税を兼ねた経営者向け生命保険の活用	213
⑤ 将来の相続税対策も兼ねた子供への暦年贈与	214
⑥ 償却資産への投資を活用した所得税対策Ⅰ（海外不動産）	215
⑦ 償却資産への投資を活用した所得税対策Ⅱ（ヘリコプターや 航空機オペレーティングリース事業）	218
(4) 資産保全期に考えるソリューション－その1－	224
① ALMを考慮した老後資金の運用・管理	224
Column 3	229
(5) 資産保全期に考えるソリューション－その2－	230
① 相続税対策を考慮したアプローチ	230
② 資産保全期におけるファイナンシャルコーチの役割	234
5 マス富裕層へのマーケティングアプローチ	237
(1) 過剰なテラーメイドマーケティングの罨	237
(2) 求められるパッケージ化されたサービスメニューに基づく 組織的マーケティング	237
① 顧客データベースの構築（第1ステップ）	237
② 顧客困り込みのための外部組織との提携戦略 （第2ステップ）	238
③ データベースや提携先と連動した投資家向け啓蒙セミナーの 実施（第3ステップ）	240
④ 個別顧客向けファイナンシャルコーチング（第4ステップ）	240
【本章のまとめ】	242

第7章 職業倫理	243
【本章のねらい】	243
1 職業倫理についての考え方	243
(1) プライベートバンカーにとって職業倫理とは何か	243
(2) プライベートバンカーにとっての職業倫理のもう一つの側面	244
(3) 職業行為基準の構成	245
2 法令、自主規制とPB業務	246
(1) 法令上の規制について	246
(2) プライベートバンカーにおける法律遵守の実態	247
3 プライベートバンキング (PB) 職業行為基準	250
(1) 定義	251
① プライベートバンカーならびにプライベートバンキング (以下PB) 業務についての一般的な定義	251
② 本章におけるプライベートバンカーの定義	251
(2) PB職業行為基準	252
基準 1 顧客への最善のアドバイス提供	252
① 信頼関係	252
Column 1	255
② 客観的かつ公平な判断	256
基準 2 利益相反の排除	257
① 十分な開示	257
② 利益相反の防止	259
基準 3 専門家としての能力の維持・向上	262
① 社会的役割	262
② 専門能力の維持・向上	262
基準 4 顧客の秘密保持	263
① 守秘義務	263
基準 5 投資の適合性	263
基準 6 不実表示に係る禁止等	265
基準 7 資格・認可を要する業務上の制約	265

(3) プライベートバンカーが陥り易い職業倫理上の陥穽	266
① 推奨商品の不適合【基準5に抵触】	266
② 自社商品の優先拡販【基準2に抵触】	266
③ 無資格者による助言【基準7に抵触】	266
④ 個人情報漏出【基準4に抵触】	267
4 PB資格保有者に対する懲戒	267
(1) PB資格保有者への懲戒	268
(2) 懲戒の方法	268
(3) 懲戒の公示	268
【本章のまとめ】	269
付録 (PB基礎知識体系:PB CKB)	270
はじめに	272
I. RM (リレーションシップ・マネジメント)	273
1. 顧客を知る	273
2. 自己 (プライベートバンカー自身) を知る	274
3. 顧客との効果的な関係を築く	274
II. WM (ウェルスマネジメント)	276
1. 基本概念	276
2. 投資政策書 (Investment Policy Statement)	277
3. ファミリーミッション・ステートメント (FMS)	277
4. 運用目標 (一世代か多世代資産保全か)	278
5. 事業承継	278
6. 相続・贈与等による財産移転	279
7. 商品概要およびアセットアロケーション	279
III. 不動産	281
1. 不動産の3つの側面	281
2. 不動産取引の留意点と不動産投資	281
3. 不動産の関連税制	282
4. 不動産の法令制限	282

5. 不動産の相続・贈与	282
6. 海外不動産	283
7. 不動産を取り巻く経済環境	283
IV. 税金	284
1. 日本の税法体系	284
2. 個人の税法体系	284
3. 法人の税法体系	285
4. 消費税	285
5. 個人および法人の国際税務	286
6. PBに関わる主要国の税体系	286
7. タックスプランニング	286
V. 信託・エステートプランニング	288
1. 信託の活用	288
2. 一般社団法人、一般財団法人について	289
3. 成年後見制度活用策	289
4. エステートプランニング	289
5. 富裕層へのリーガルサービス	289
VI. マス富裕層	290
1. マス富裕層の定義	290
2. マス富裕層の特性	290
3. マス富裕層のニーズ	290
4. マス富裕層へのアプローチ	290
VII. 職業倫理	291
1. 顧客への最善のアドバイス提供	291
2. 利益相反の排除	291
3. 専門家としての能力の維持・向上	291
4. 顧客の秘密保持	292
おわりに	293
索引	294