

提供が始まった富裕層向けラップ口座サービス

河口千代孝

2004年4月の投資顧問業法改正によって証券会社の投資一任業務が実質的に可能になり、また退職年齢に達する団塊世代の存在が市場としても大きいことなどから、証券会社では富裕層向けのラップ口座サービスの提供が始まっている。ラップ口座とは、投資家の資産の管理、運用、投資アドバイスを包括的に行い、手数料を個々の売買取引によってではなく、運用資産残高やパフォーマンスに応じて一括徴収するサービスである。野村総合研究所（NRI）では、証券会社、資産運用会社向け各種ソリューションのノウハウを活かして、ラップ口座ビジネスソリューション「PLEIADES/WRAP」を提供している。

存在感を増す富裕層市場

昨今、富裕層向け金融サービスが新聞などで頻繁に取り上げられるようになってきた。これは団塊世代が定年退職を迎える、いわゆる2007年問題と関係している。彼らが退職金を受け取るとともに、遺産相続を受ける年代になることもあり、団塊世代を中心に“突然の金持ち”が増えてゆくことが想定されるからである。

一方で、団塊世代でも金融資産が1000万円以下の層が半数を超え、まとまった額の退職金が入る見込みのない人も多いという調査もある。また、個人金融資産の大部分は現金と預金で、リスク性商品（株式、債券、投信など）はま

だ全体の10ないし15%に満たない状況でもある。

したがって、富裕層向けサービスを展開するには、リスク性資産への流動化を促す仕組みづくりに加え、ターゲット層を特定するためのマーケティング戦略が重要なポイントとなろう。

これまで富裕層向けサービスといえば、預かり資産数億円以上のプライベートバンキングが主流だった日本の証券会社でも、上記のような市場環境を背景に、団塊世代をターゲットとした、預かり資産数千万円からのラップ口座サービスの提供が始まっている。このサービスは、投資信託と同様に、将来は証券会社以外の金融機関で

も扱えるようになると思われる。

ラップ口座サービスの概要

ラップ口座サービスは、1970年代後半からアメリカで導入され始めたもので、以下のような内容となっている。

投資家は、証券会社と投資一任契約を締結する。

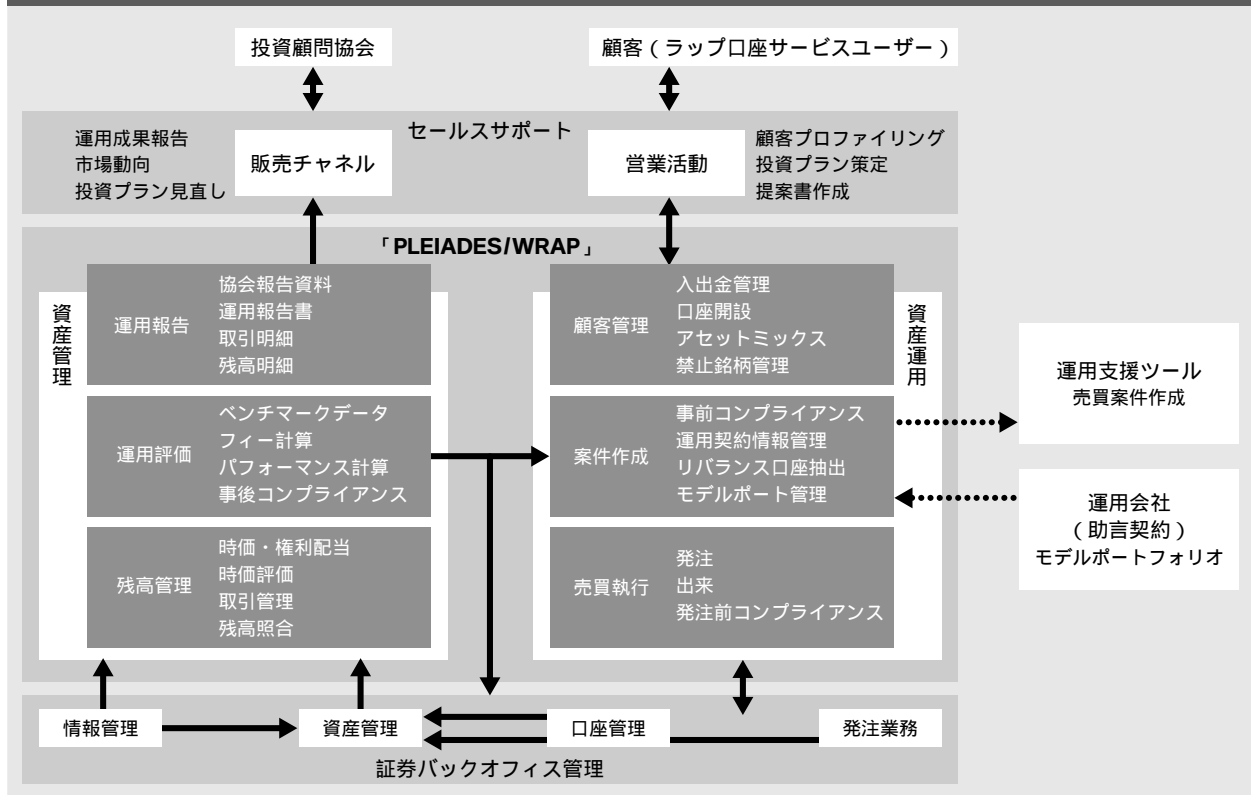
証券会社は、投資家のリスク許容度、取引禁止銘柄、嗜好などを診断し、運用方法、アセットアロケーション（資産配分）を提言する。

証券会社または運用委託された資産運用会社は、短期的な売買ではなく、長期的な資産形成を目指した運用を行う。ラップ口座に関する売買の注文には手数料がなく、運用資産残高やパフォーマンスに応じた手数料とする。

証券会社がラップ口座サービスを提供するためには、投資一任免許を取得する必要がある、このハードルは非常に高い。今後の法改正による規制緩和の動きがあるが、当局の証券会社に対する審査の主要なポイントは3つである。

一任業者としての知識と経験を有しており、業務を遂行できる体制を構築できる。

図1 ラップ口座ビジネスソリューション「PLEIADES/WRAP」の全体像



当初の3年間の収支計画が良好である。

証券業務と一任業務間の組織、人、情報に関するファイアウォール（業務間の障壁）を適切に構築できる。

このほか、体制や業務フロー、報酬体系などについても当局に説明する必要がある。

ラップ口座サービスソリューション

ラップ口座サービスは始まっ

たばかりであり、また証券業務と投資顧問業務の両方のノウハウが求められるビジネスでもある。そこでNRIでは、証券会社、資産運用会社向け各種ソリューションのノウハウを活かして、ラップ口座ビジネスソリューション「PLEIADES/WRAP」を提供している（図1）。

同ソリューションは、ビジネス立ち上げのための戦略立案から、一任免許の取得、システム化計画の立案までをサポートする業務要

件定義コンサルティングサービスのほか、システムソリューション、保守サービスを通じて、トータルにラップ口座ビジネスを支援するものである。

『ITソリューションフロンティア』
2006年4月号より転載

河口千代孝（かわぐちよたか）
システムデザインコンサルティング部
主任システムコンサルタント