米国で大衆富裕層へ拡大する ファイナンシャルプランニングサービス

米国で対面でのファイナンシャルプランニングサービスなどが受けられる顧客は、これまで金融資産が100万ドルを超えるなどの富裕層に限られてきた。しかしこの数年の間に、このようなサービスは、その次のレベルである金融資産10万ドル～100万ドルの大衆富裕層へも急速に拡大してきている。本稿では、米国のファイナンシャルプランニングサービスの現状を報告する。

大衆富裕層へ拡大するサービス

米国でファイナンシャルアドバイスサービスのひとつであるファイナンシャルプランニングサービスが、一部の富裕層から大衆富裕層にまで拡大するようになった背景は次のように考えられる。

まず、大衆富裕層の多くは、人生で収入の多い壮年期にあるので、住宅ローン返済や教育費支出が一段落すれば、その上の富裕層となる可能性が高いことである。サービス提供機関にとって上得意となるべき顧客を、いまから囲い込んでおこうというわけである。また、リスク資産の保有が多い大衆富裕層は、1990年代の後半には株式市場の活況によって労せずして資産を増加させたが、2000年のいわゆるバブル崩壊で大打撃を受け、自力による資産運用の限界を知り、専門家に相談する人が増えたこともあげられる。

こうしたことから、大衆富裕層に向けて、従来からこの分野に強かったファイナンシャルプランニング事務所に加え、金融機関も、セールスマンをアドバイザーに変身させて、プランニングをはじめとしたアドバイス提供へと、ビジネスモデルの転換を図っている。

プランニングサービスの内容

ファイナンシャルプランニングサービスでは、まず個人生活の金銭面でのPlan-Do-Seeを行う。

Plan段階では、資産（持家も含む）と負債を整理し、個人のバランスシート（貸借対照表）を作成する。次に、今後のキャッシュフロー（資金の出入り）を予想するために、現状の支出を把握し、そのなかで不可欠な出費を特定したり、学費や車の買い換えなど将来の支出を算出し蓄財目標を立てる。Do段階では、資産・負債の増減と必要なキャッシュフローを基に、アセットアロケーション（資産配分）を決定し、それに従うよう現状のポートフォリオ（保有する金融資産の全体）を入れ替える。この際、税制活用は大きなポイントである。See段階では、年に一、二回、総合チェックを行い、必要に応じて蓄財キャッチアップ策の作成やポートフォリオの調整を行う。

以上に加え、リスクマネジメントとしての保険の活用、弁護士を招いての医療情報開示、遺言作成などもサービスに含む場合が多い。

このように、ファイナンシャルプランニングとは、企業と同様に個人をバランスシート

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2005 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.

NRIアメリカ
シニア・バイス・プレジデント
渋谷裕司（しぶやゆうじ）

専門は金融、情報技術のコンシューマー
市場コンサルティング・調査

で診断し、個人の資産を機関投資家の資金管理のように管理し、また個人のリスク管理を行うものである。

プランニングアドバイザーは、報酬として時間手数料や、対象資産の１～２％程度といった年間手数料を受け取る。またアドバイザーは、顧客に他の顧客を推薦してくれることも期待している。実際、紹介による顧客拡大が大きいと聞いている。加えて、顧客はすべての資産・負債を開示するため、アドバイザーにとっては、顧客が他社とどのような取引をしているかを知る絶好の機会である。

プランニングサービスを支えるITの活用

顧客は自分用にカスタマイズされたプランの完成を期待するので、多数の顧客に対応するアドバイザーは、ITを活用して効率を上げる必要がある。

アドバイザーは顧客と数回のミーティングを行った後、体裁のよい顧客向けレポートを作成する。このレポートは、顧客家族のプロフィール、アドバイスの過程で合意した各種の想定、ポートフォリオ分析、リスク分析、提案などを含む。その顧客専用に作られたように見えるが、実際はイージーオーダー型である。個々の状況を勘案しつつ、多数の顧客向けに効率的にレポートを作成するため、テンプレート（ひな型）に基づいて、個々の顧客の属性に応じたデータの加工を行っている。たとえば、家族データから平均余命データが呼び出されたり、希望大学の授業料や居住地域の年間介護費用が用いられたり、保有するファンド（投資信託）と株式をまとめた業種分散分析が示されたりする。

サービス提供機関は、ファイナンシャルデータベース会社や、ポートフォリオ分析ソフト会社と提携して、第三者が提供するツールを可能な限り活用することで、自社の負担を軽減している。これには、アドバイザーが中立的な第三者の情報を用いることを、顧客が求めていることも働いているようである。

アドバイスを受ける側も、毎回宿題として多くのデータを収集する必要がある。こうした場合に、手書きデータはスキャナーで読み取ったり、他の金融機関のポートフォリオ情報は口座アグリゲーション（分散した口座情報を一元的に閲覧できる仕組み）で入手できるようなサービスが提供されることもある。

自身も体験したプランニングサービス

筆者が実際に受けたアドバイスによれば、退職後の生活や子供の教育のために、一層の蓄財の必要があるという結論になった。何となく気になっていたことではあったが、具体的目標が明らかになると、支出コントロールもやりがいを感じるようになる。すべての状況を家族に明らかにする資料が作成されたし、保険を見直した。信託を設定し遺言も準備して夫婦でサインしたので、この点からも気持ちがひとつ軽くなった思いである。 ■

レポートに掲載されているあらゆる内容の無断転載・複製を禁じます。すべての内容は日本の著作権法及び国際条約により保護されています。
Copyright © 2005 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. No reproduction or republication without written permission.