

プライベート バンキングの 現状

【スイス・シンガポール編】

前号では、スイスのプライベートバンクに関して、基本的な事柄を説明した。今回はスイス在住の専門家より、スイスとシンガポールのプライベートバンキングの現状を中心に、その問題点や今後の動向も含め、説明していきたい。

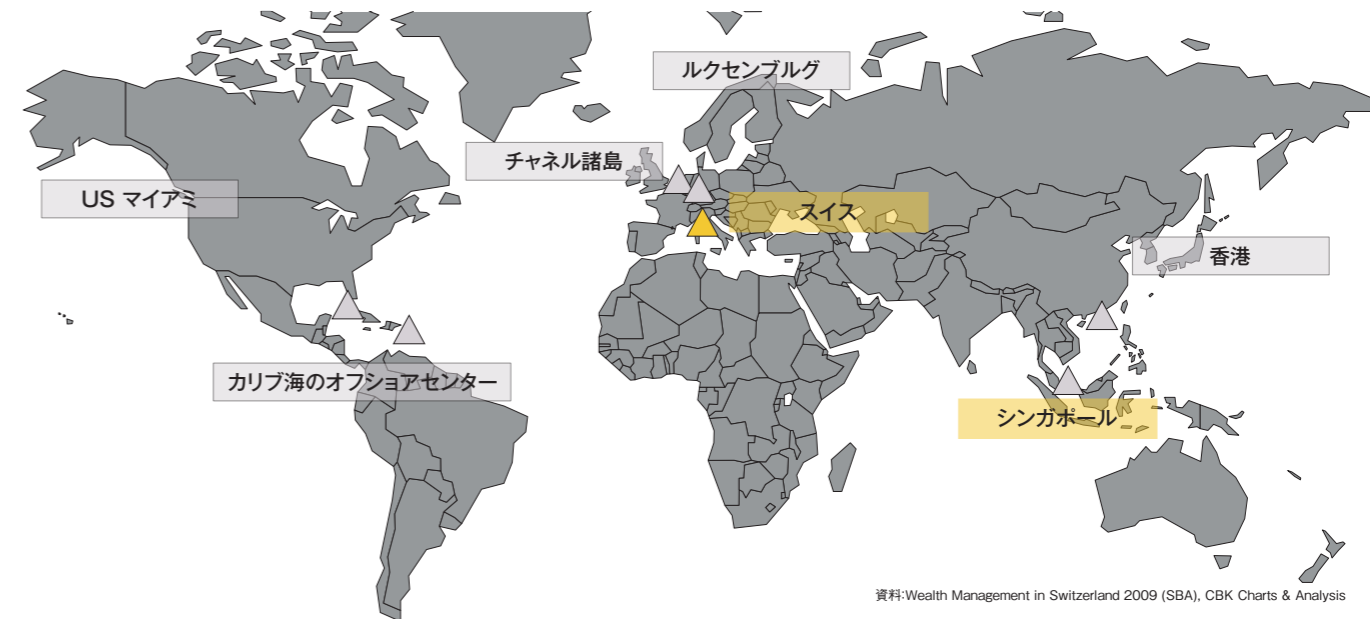
スイスは世界最大のオフショアバンキングセンターで、銀行は12万人以上の従業員を有し、世界のオフショア資産の3分の1を管理している。チューリッヒとジュネーブがプライベートバンキングの中心地である。特徴としては、高いプライバシー基準と経済的安定性、伝統が長いこと。2つの大手銀行、60のウェルス・マネジメント銀行、14のプライベートバンク、州立銀行、130の外資系銀行がプライベートバンキング業務を提供している。1億スイスフラン(約100億円)以上の資産を有するファミリーが250、その内100がファミ

リーオフィスを設立。また、スイスには37,000人の富裕層が住んでおり、1,000億ユーロ(約15兆円)の金融資産を保有している。

一方、シンガポールのオフショア資産はスイスの10分の1規模であり、世界のオフショア資産の7%を管理している。シンガポールは現在急速に成長している中国に近く、健全なインフラ、有能な労働力を持つのが特徴だ。スイスの大手銀行は、アジアのオフショアセンターである香港とシンガポールにおいても、主要金融機関として活躍している。

グローバルなプライベート・バンキング—競合するブッキング・センター

2007年末までに7.3兆ドルがオフショア口座で管理されている



スイスのプライベートバンキング

プライベートバンクに資産を預けたい場合、海外で口座を開くことは、オフショア・プライベートバンキングとなる。オフショアのプライベートバンクは、日本において営業活動するのは法律で禁止されている。日本に拠点を持たない銀行は、海外に行って口座を開かなければならない。スイスの銀行は一時日本にたくさん進出したが、日本のマーケットは難しいと判断し撤退した銀行もあり、銀行によって対日本の方針が違っている。

スイスのプライベートバンクのメリット

多大な資産を持つ場合、アメリカの銀行に預けると違い、収益性はそんなに良くないが安全である。守秘義務があるので、自分が分け与えたい人に対して、財産をきちんと分けておくシステムを作っておける。また、政治的に安定していない国の人たちが、急に情勢が変わっても困らないように、お金を分散投資するために預けていることも多い。どちらかというと、お金をシェルターに入れておく、というようなイメージである。

相続税対策では、海外に居住地を移すというのがかなり重要。しかし、居住地を移しても半年以上日本に住んでいたり、収入の源泉が日本だったと判断されたりしてしまうと、日本ではマイナスの判断をされてしまう。そういう事件を聞くと躊躇してしまう日本人が多い。

親から莫大な遺産を受けた場合、お金を守る必要がある。自分で手段を持っていない人は、守ることに對して大きな不安を感じている。相続するときにお金がかかる不安というのは想像以上に大きい。それを守らなければいけないから、どこかに移住しないといけない、という強迫観念を持っている人もいる。海外旅行に行くのと違い、その国が好きではないと難しいので、結局、日本に住み続けてしまう人が多いのだ。

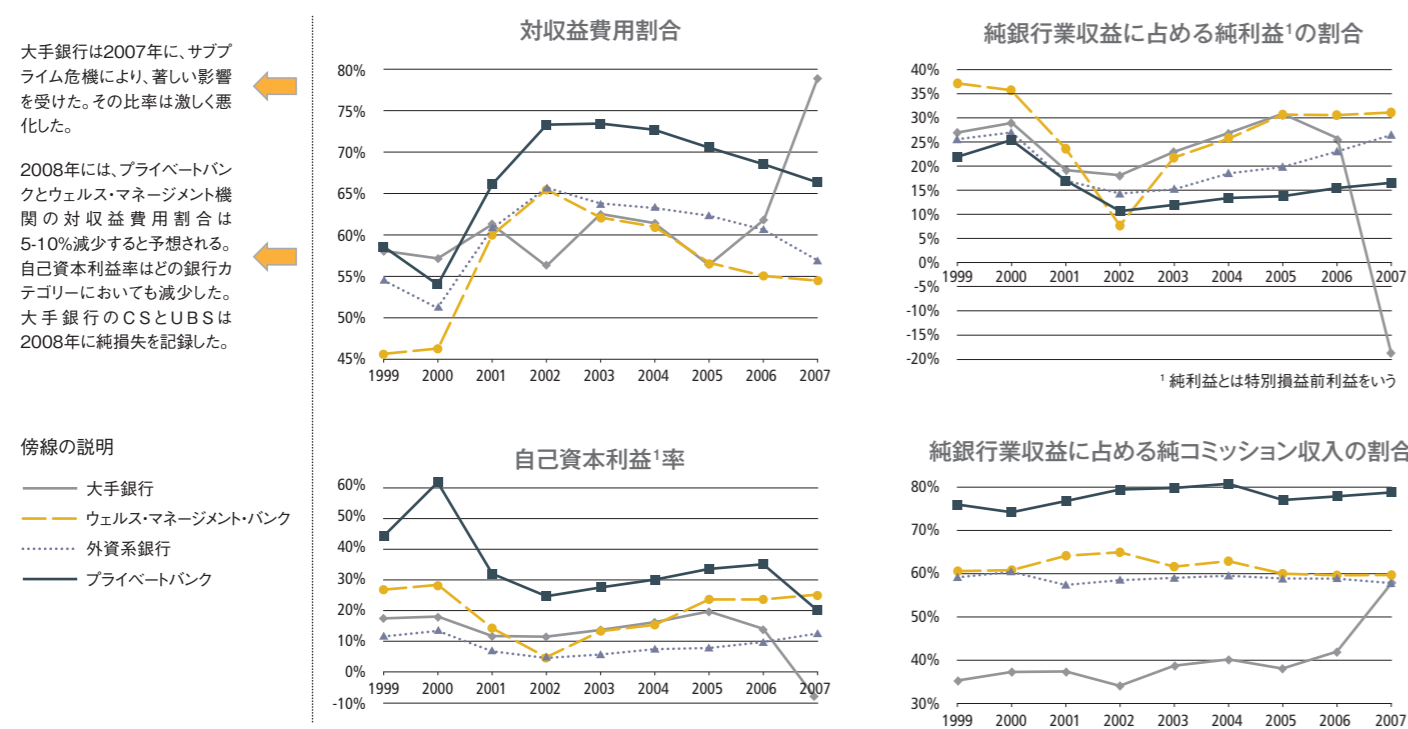
通常、プライベートバンキングでニュースになるのはネガティブなことが多いので、スイスの銀行はマネーロンダリングばかりだというイメージに傾いている。実際にはうまくいっている場合が多いが、スイスの国民性でそれを積極的にアピールしない。スイスという国自体、ブランドになっているので、自然とお金が集まるようなシステムになっている。スイスという国の知恵はお金、守秘義務、中立という部分で成り立ってきた。だから、スイスという安全なシェルターを置いておくのは、東西南北の大国にとっては都合がいい。地震がなく、世界の3分の1のオフショアのお金が集まり、世界中の富豪の子どもたちが学びに集まってくる。だから、スイスを壊してしまおうというモチベーションを持つ人はいないだろう。

スイスの銀行の預かり資産と顧客層

スイスの銀行の預かり資産がどのように変化しているだろうか。実際、スイスの銀行の管理資産全体から見ても、顧客層別の預かり資産の損失を見ても、資産の20~35%程度が減少している。金融危機による株式市場の暴落によって、スイスにおける銀行の預かり資産は2007年末の5.4兆スイスフランから2008年末の3.8兆スイスフランへと、29%も喪失してしまった。株式投資は最も影響を受け、2007年末と比較して2008年末には資産価値が41%も減少した。このように個人顧客は機関投資家と比べ、影響をより大きく受けたといえる。

スイスの顧客は満足度の高さにより、預かり資産を増やす傾向にある。資産3,000万ドル以上の超富裕層といわれる人々は、テーラーメイドのサービスを必要とする。超富裕層、富裕層といわれる人々の過半数の職業は実業家で、その他の職業としては自由業、会社役員、資産相続者、定年者となっている。

〔図表2〕 スイスのプライベートバンキング-主要比率



資料:SNB・Die Banken in der Schweiz 2007; next possible in June 2009; Charts CBK

プライベートバンク収益と費用構造

大手銀行、ウェルス・マネジメント・バンク、外資系銀行、プライベートバンクの収益に関する主要比率を検証する(図表2)。対収益費用割合を比較すると、大手銀行の費用割合が高いことが分かる。純銀行業収益に占める純利益の割合からも大手銀行の純利益率が低いことが見てとれる。自己資本利益率、収益に占める純コミッション収入の割合の比較では、プライベートバンクが他の3つより高い収益性を保っている。

グローバルなプライベートバンキング

政府と規制機関の介入でいろいろな規制が強化され、オフショ

シンガポールのプライベートバンキング

シンガポールの運用資産残高の推移

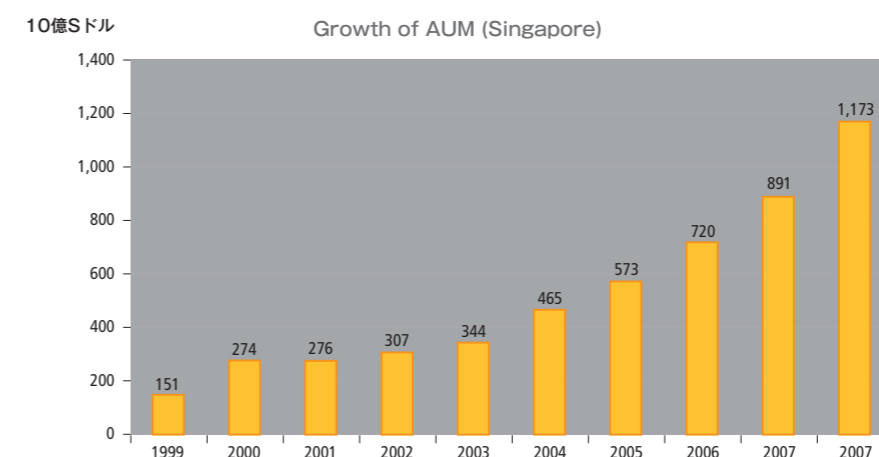
シンガポールの運用資産は、右肩上がり一直線という状況である(図表3)。シンガポールの金融庁の統計は2007年までしか出ていないが、2008年度の9月以降の新聞等の報道によると、30%程度減少したといわれている。これまで年率25~30%の高い成長をしてきた背景として、アジア諸国の経済成長と共に運用資産をアジアに配分するという流れがある。近年ではアジア地

アセンターに対する圧力はプライベートバンカーにとって大きな課題である。EUとアメリカは、オフショアブッキングセンターに対して、協調して圧力をかけている。また、プライベートバンクが新市場に進出するにつれ、規制遵守は複雑性が増している。

2007年推定で富裕層の数は6.8%伸びている。東欧、中東、アジアのような急成長地域においてはさらに高い伸びを示している。ただし2008年、富裕層の財産はおよそ20~40%減少。富裕層の構造は、非ヨーロッパ人、女性、定年者の富裕層が増えると思われる。新世代の顧客は環境にやさしく持続するものに投資する商品など、従来と異なった投資商品を要求している。富裕層の要求が強くなり、より情報に通じ、必ずしも同じ銀行に留まらないというも新たな傾向である。

域での資産運用のポートフォリオの組成をシンガポールで集中して行うようになってきている。また、ファンドのオペレーションをシンガポールに集中させる会社が増加している。さらに政府のプライベートバンキングの誘致策も寄与している。特に2005年度以降は、EUの人々のスイスにおける資産運用から生じる利息に源泉税をかけるという新しい税制が発足したことを契機にシンガポールへの資金流入が加速したという事情もあり、シンガポールの伸び率は一段と大きくなっている。

〔図表3〕 シンガポールの運用資産残高の推移



シンガポール政府の戦略と政策

シンガポールは、1965年に設立された若い国である。面積は淡路島と同じくらいであるが、人口は480万人、GDPは日本の30分の1くらいで、一人当たりのGDPは日本を抜いている。また、西洋化された法制度を持つ透明度の高い国である。地理的にはアジアの中心に位置するとともに、ヨーロッパと米国のちょうど裏側にあるので24時間ディーリングする場合の担い手になれるという位置にある。

2000年以降はバイオ・医療・観光といった知識集約型の国を目指す方針で現在、国際金融センターとしての発展の中で、プライベートバンキング業務も積極的に推進されている。

富裕層へのサービスの基地となるために、シンガポール政府はどのような政策をとってきたであろうか。政府のウェルス・マネジメント政策の柱となっているのが人材確保である。資産運用に関しては、能力のある人をいかにシンガポールに呼び込むかが重要であると考え、まず行ったことが生活環境の整備だ。政治も安定しており、治安・衛生・医療・防衛の安全性は高く、教育・住居・オフィス・通信等のインフラ整備も高水準、外国人が快適に生活できる環境が整っている。

さらに、シンガポール金融庁(MAS)は金融業務に従事する者でお金のある人に永住権を与える制度(Finance Investor Scheme)を設けているほか、資産運用業務への転職のための教育制度(Financial Sector Manpower Conversion Scheme)がある。

税制面でも種々の優遇策がとられている。個人所得税と法人税に共通しているのは、国外所得免税とワン・ティアシステムである。国外所得免税は、シンガポールで課税されるのはシンガポールで発生し稼得した所得のみで、海外で運用して入ってくるお金については原則非課税とするものである。ワン・ティアシステムとはシンガポール国内の会社に投資した場合、受取配当金が非課税という制度である。税金は1カ所でしか課さないという意味であり、会社で課税されたら、課税後の利益からの分配には課

税しないという考え方だ。贈与税や相続税がないことも大きな特徴で、シンガポールに居住している人がシンガポールに居住している子供や孫に財産を贈与・相続する場合はいくら代が進んでも税金がかからない。さらに特定の金融商品から得られるシンガポール源泉の投資所得については非課税ということで、シンガポール政府が定めた有価証券、先物取引等の投資項目の利息収入は非課税となっている。

今後の見通しは?

シンガポールは中華系やインドネシア人が多いことが特徴で、これまで金融機関に運用を任せることが少なかった歴史もあり、アジア地域はプライベートバンキング業界にとって未開拓市場。今後はプロに運用を任せることが増えてくるだろう。また、非金融資産の流動化や次の世代にどういう形で資産を残すかという世代間移転にアドバイスの需要があるとされている。

一方、シンガポールはブラックリストには載っていないものの、OECD(経済協力開発機構)のTAX Friendly Country Listではグレーゾーンに入っており(※2009年6月末現在。その後グレーゾーンから脱している)、何らかの情報開示要求が厳しくなった際には、シンガポールが投資運用を行う場所としての魅力がなくなるのではないかと懸念している人も多かった。これについて当局筋に聞いたところでは、政治的な要因が多分にあると思われ、今回グレーゾーンにリストアップされたことによって、投資資金の運用場所としてのシンガポールの魅力がなくなることはなく、むしろマネーロンダリングまがいのようなことをしてきた悪徳業者が排除されるという意味で、金融ハブとしてのシンガポールのさらなる成長に役立つのではないかとこの見方が大半である。

PROFILE

鈴木桂
アーンスト・アンド・ヤング
スイス・ジャパン・ビジネス・サービス代表
アソシエイト・ダイレクター



スイス在住。現在、アーンスト・アンド・ヤング会計事務所において、監査、税務、法務、リスク、トランザクション、そして会計分野にわたるジャパン・ビジネス・サービスのレプレゼンタティブを行う。日本の法人及び個人クライアント、スイスと日本両国の弁護士、サービス・プロバイダー、政府当局などの専門家のために、20年以上のジャパン・ビジネス経験があり。日本語、英語、ドイツ語に堪能。大学や会社におけるさまざまなセミナーにて、英語と日本語で講演。経営管理学博士。
URL: <http://www.ey.com/ch/japan>

関口俊克
アーンスト・アンド・ヤングシンガポール事務所のパートナー。会計監査、税務申告のほか税務、ビジネス・リスク、トランザクションに関するアドバイザー・サービスに従事。以前に新日本監査法人に15年勤務。公認会計士。

※これは平成21年6月30日に行われた日本証券アナリスト協会主催PB関連講演会の要旨と取材をもとに、了解を得て再構成したものです。