広告

MUFG Wealth Management

資産をいかに「まもり・つなぎ・ふやす」のか

グループの知見を結集し、人生のゴールへ伴走

MUFGウェルスマネジメント

ウェルス（Wealth）とはすなわち富、財産だ。これを包括的に管理するオーダーメイド型金融サービスは「ウェルスマネジメント」と呼ばれ、需要が増加している。その全容と事業を通じてめざす未来について、MUFG常務執行役員ウェルスマネジメントユニット長の田中琢哉氏に聞いた。

世界各国で富裕層の数が増加中だ。株価上昇が続くアメリカや、経済成長著しいアジア諸国がこの傾向を牽引（けんいん）するが、日本も例外ではない。現在、資産1億円以上の「富裕層」と5億円以上の「超富裕層」の合計は約148.5万世帯で、その純金融資産は約364兆円にも上る※。いずれも今後、上昇傾向が見込まれている。

※2023年3月　野村総合研究所調べ

多様なニーズに対応できるオーダーメイド型金融サービス

そんな社会情勢を背景に需要の高まりを見せるのが「ウェルスマネジメント」だ。資産の包括的管理サービスの総称であり、欧米では富裕層向けに提供されてきた歴史を持つ。国内では、1980年代後半に外資系金融機関がプライベート・バンキングとして近似のサービスを展開したが、日本人の投資への消極姿勢もあり定着には至らなかった。ところが、近年、少子高齢化社会への不安の高まりや政府による資産運用立国実現プランの公表、スタートアップ企業の増加に伴う富裕層のバックグラウンドの多様化など、日本社会を取り巻く環境が大きく変容。金融機関へのニーズも変化したと田中氏は語る。

「現役の企業経営者や創業一族をはじめ、先祖代々の土地を引き継いでいる方、師士業や若くして起業された方など、みなさまの価値観や財産形成のプロセス、資産内容に至るまで全く異なります。当然、人生設計に伴う課題も千差万別です。時にはご子息の教育に関する助言を求められることもあります」

こうした、法人のみならずプライベートの領域にまで及ぶ富裕層の課題に対応するには、従来の金融サービスでは十分とは言えなかった。

「預金や資産運用・決済・貸付を中心に、ニーズに対し単発的にサービスをご提供するのが伝統的バンキングでした。しかし現在期待されているのは、中長期的視点での包括的な資産管理サービスです。お客さまの人生に伴走し、完全オーダーメイドのプランニングを行う必要があるのです」

そこで2018年に発足したのが、MUFGのウェルスマネジメント事業だ。

「MUFGは銀行・信託銀行・証券のラインアップがそろった、日本有数の総合金融グループです。MUFGウェルスマネジメントでは各社の知見を結集し、グループベースで包括的にサービスを提供しています。例えば銀行では決済や資金調達等に加え、事業承継や資産承継に関する相談も承っています。不動産活用や相続、遺言信託をお考えなら信託銀行の知見が有効ですし、株の売買をはじめ、資産運用は証券会社の本分です。お客さまの状況に応じて変化していく課題に対し、グループ各社の機能を有機的に組み合わせてご提供しています」

お客さまのゴール実現に向けたコンサルティングを提供

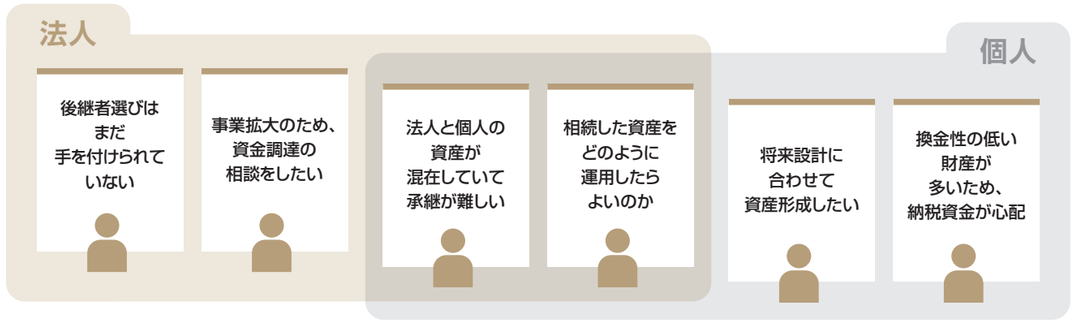
日本のウェルスマネジメントを牽引するMUFGだが、その優位性はどこにあるのか。

「国内最大規模のお客さま基盤に加え、米モルガン・スタンレー（以下、MS）との強力なアライアンスが挙げられるでしょう。MSにはウェルスマネジメントの知見が蓄積されており、そのグローバルな先行事例を活用してアドバイスを強化しています」

MUFGグループの総合力は他の追随を許さない。積み重ねてきたお客さま情報をお客さまの同意の上で可視化し、グループ内で共有できるデジタルプラットフォームも導入することで、より総合的な提案が可能に。先端テクノロジーも最大限活用し、めざすはお客さまのゴール実現だ。

「プロダクトアウト型の提案では、お客さまの人生に伴走することはできません。我々が立脚するのは"ゴールベースアプローチ"（下図）という考え方。お客さまの人生観を共有するところからすべては始まります。

多様化する資産管理の課題



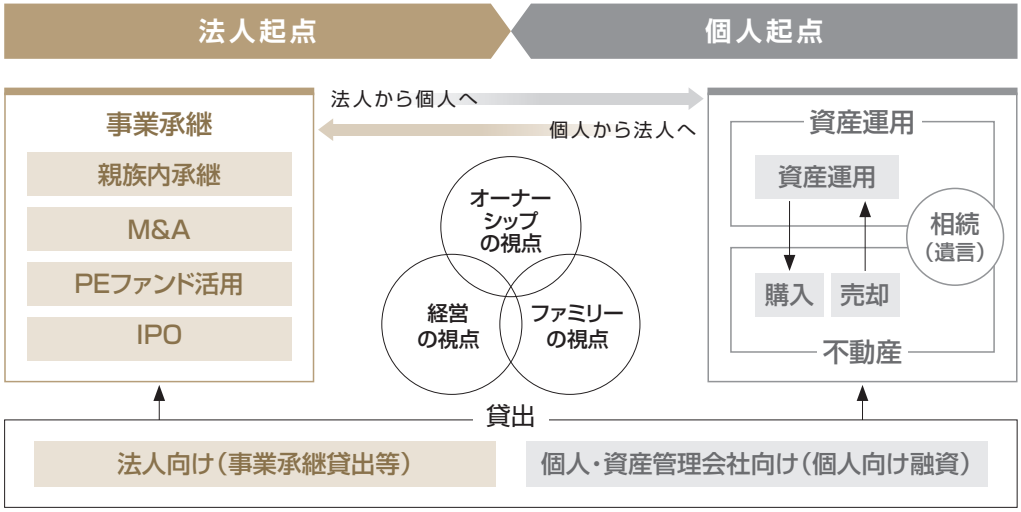
富裕層のバックグラウンドが多様化し、資産管理にまつわる悩みも千差万別だ。
法人起点と個人起点の課題が複雑に絡み合うことも多いが、ウェルスマネジメントなら包括的に管理することが可能に

ゴールベースアプローチのプロセス

資産状況や家族構成などに応じてお客さまのゴールやニーズを特定。グループ内外の専門家と連携して最適なプランを提示。プランを実行、完了した後も継続的なフォローを行う

ゴールベースアプローチから展開されるソリューション

事業と資産の承継にかかる課題解決力の向上



法人起点の資本政策や事業承継、個人起点の資産運用や相続等に係るニーズをMUFGグループ一体で捉え、サービス提供を強化。「オーナーシップ」「経営」「ファミリー」の3視点をフレームワーク化し、アカデミアの知見も生かす

お客さまと人生のゴールを共に見据え、そこから逆算して今何を、どういう順番で対処すべきなのか、プランを練り込んでいく。数十年と同じ船に乗るつもりで、お客さまのゴール実現のためのご提案を行っています」

ウェルスマネジメントで社会課題の解決にも貢献

また、お客さまに対する提案の裏付けとなる研究にも力を入れている。経営学研究で名高い神戸大学と連携し、国内上場企業の約40%を占めるファミリー企業について、その強みを学術的に体系化する試みを続けている。

「アカデミアの知見を生かし、課題解決力向上に努めています。日本型経営の持続可能性を担保してきた"三方よし"のバランス感覚は財務データにどう表出するのか、といった研究や、オーナーシップ、経営、ファミリーの3つの視点からなるスリーサークルモデルによるケーススタディをお客さまへのアドバイスに生かすなど、産学連携を本格化しています」

ウェルスマネジメント事業への注力は、社会課題解決にも直結する。金利ある世界における"貯蓄から投資"への意識改革をはじめ、貢献領域は多岐にわたる。なかでも重視するのが事業承継だ。

「急激な少子高齢化に伴い、オーナー企業の後継者問題は深刻化しています。早急な後継者の育成や、M&Aによる第三者への事業承継、親族間の相続対策、あるいは廃業と、経営者は複雑な選択を迫られており、想いに寄り添う柔軟なサポートが欠かせません。戦後、ものづくりを中心に成長してきた日本の技術力を途絶えさせるわけにはいかない。我が国の産業競争力の維持発展のためにも、次世代へのスムーズな事業承継が不可欠なのです」

その重責を担うMUFGの担当者は、世間のあらゆる事象に対してアンテナを張り巡らせている。金融知識や社会情勢への精通は大前提であり、歴史、文化をはじめリベラルアーツへの学びを深めることも欠かせないと田中氏は言う。

「最終的に求められるのは担い手の力であり、人間力です。『この人になら何でも相談できる』と思っていただけるよう、人材教育も徹底しています」

MUFGグループの総力を挙げて、お客さまの"想い"の実現のために共に歩むパートナーとなることが使命だと田中氏は語る。

「幅広いネットワークと研鑽を積んだプロフェッショナル人材を有するのが我々の強みです。組織力をフル活用し、これからもお客さまの課題解決に努めていきます」

MUFG
問い合わせ先 ／ 株式会社 三菱UFJ銀行
https://www.bk.mufg.jp/soudan/shisan/index.html
MUFGウェルスマネジメントについて、くわしくはこちら
株式会社三菱UFJ銀行　登録金融機関：関東財務局長（登金）第5号　加入協会：日本証券業協会、一般社団法人 金融先物取引業協会、一般社団法人 第二種金融商品取引業協会