

# PRIVATE BANKING INSIGHT Vol.1

## EXECUTIVE SUMMARY / 执行摘要 / エグゼクティブサマリー

Private Banking has entered a new era. Traditional wealth preservation is no longer sufficient; today's high-net-worth clients demand strategic diversification, advanced digital solutions, and intergenerational continuity.

私人银行业务已进入新时代。单纯的财富保值已不足以满足需求，当下的高净值客

户需要战略性多元化、先进的数字化方案以及跨世代的延续性。

プライベートバンキングは新たな時代に入りました。従来の資産保全だけでは不十分であり、富裕層は戦略的分散投資・先進的デジタル対応・世代間の継承を同時に求めています。

### 当社コメント:

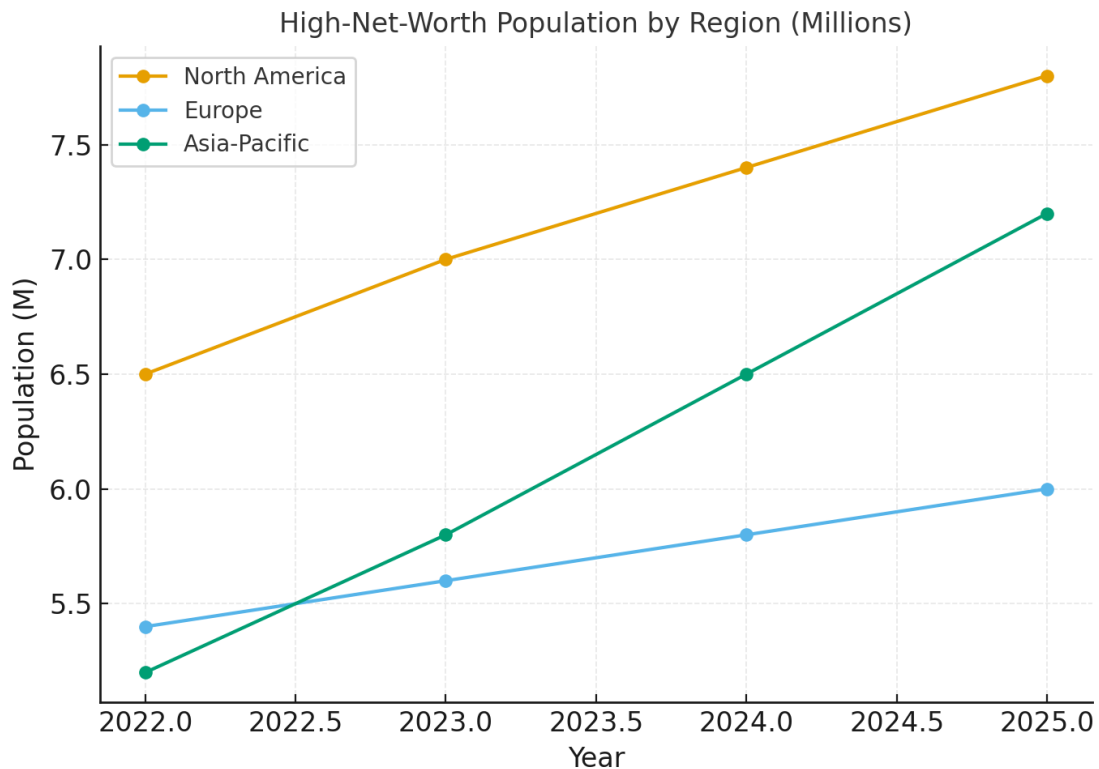
本インサイトでは、公開されている国際的なトレンドを参考にしながら、当社独自のリサーチロジックを加え、投資銀行視点から一次資料風に整理しました。特に「富裕層の地理的シフト」「オルタナティブ投資の台頭」「デジタルと対面の二極化」「次世代への巨額資産移転」という4つの大きなテーマに焦点を当てています。

---

## GLOBAL WEALTH TRENDS / 全球财富趋势 / 世界的な富裕層動向

### REGIONAL DISTRIBUTION / 区域分布 / 地域別分布

- ・ 北米は依然として最大の富裕層拠点であるが、アジア太平洋が急速に拡大。
- ・ 欧州は相対的に安定だが、成長性ではアジアに劣後。
- ・ 中国・インド・ASEANの増加が特に顕著。



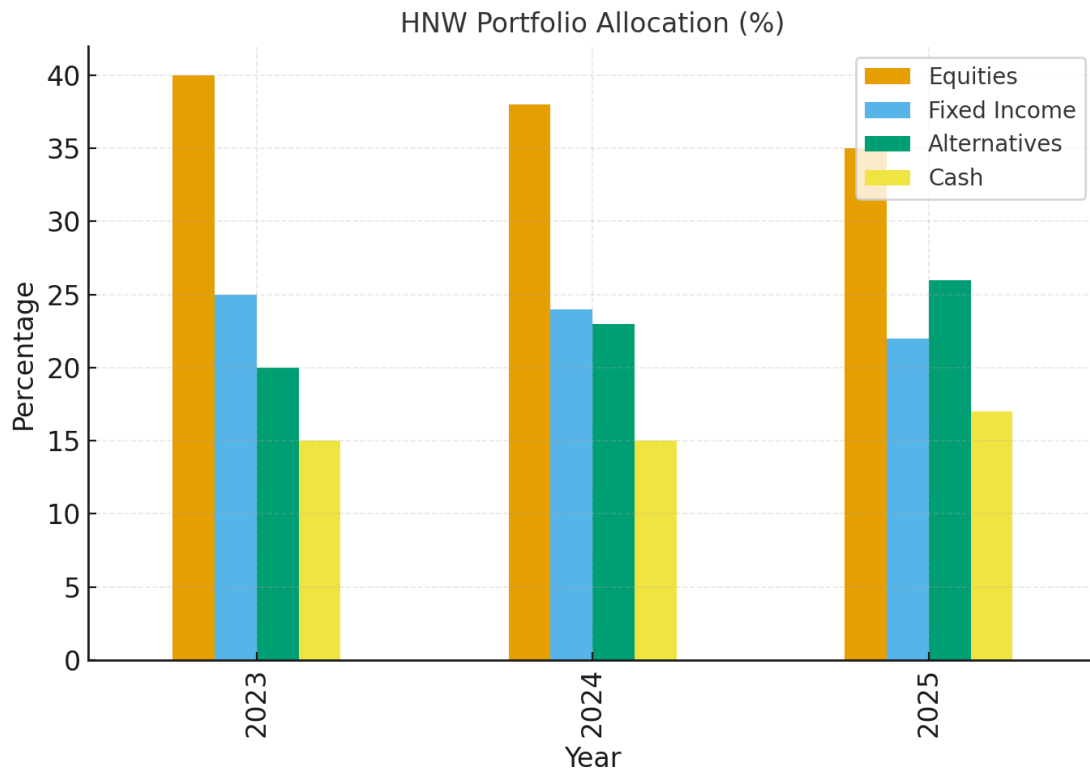
**当社コメント:**

アジア太平洋の成長率は「新興国富裕層の金融化」が牽引しており、資産運用・不動産・クロスボーダー商品へのアクセスが市場拡大の背景にあります。当社は特に中国・インドにおける家族経営企業オーナー層をターゲットとし、欧米では得られない独自の案件ソーシングを実現しています。

---

**ASSET ALLOCATION SHIFTS / 资产配置变化 / 資産配分の変化**

- 株式・債券の比率は緩やかに低下。
- プライベートエクイティ、VC、サステナブル投資が拡大。
- 現金比率も依然として高めに維持され、流動性重視の傾向。



#### 当社コメント:

我々の分析では、富裕層が「安定資産」と「成長資産」を両立させようとする動きが顕著です。伝統的な資産クラスからのリバランスが進み、オルタナティブが「資産の第三軸」として定着しつつあります。当社は特にプライベート市場へのアクセスに強みを持ち、案件供給能力が差別化の要因となっています。

## CLIENT NEEDS & EXPECTATIONS / 客户需求与预期 / クライアントの期待

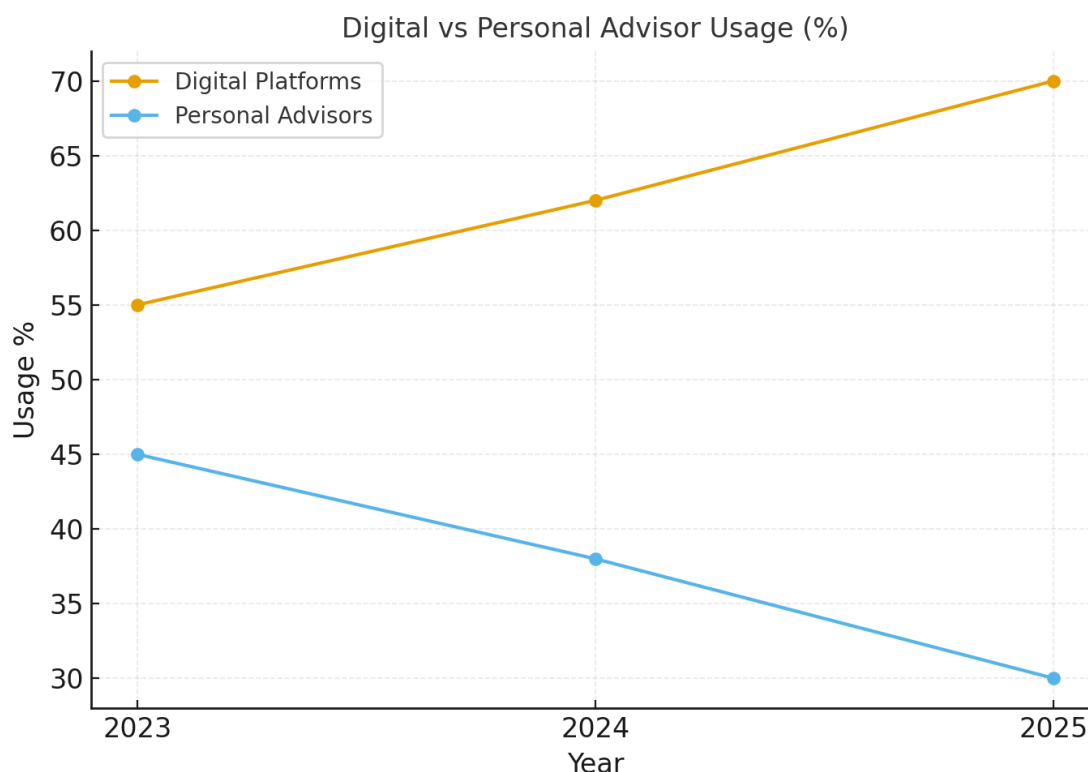
### CROSS-BORDER SOLUTIONS / 跨境方案 / 国際的ソリューション

- ・ 信託・財団・ファミリーオフィスへのニーズ拡大。
- ・ 税務最適化・資産防衛の視点で、多国籍の法制度を組み合わせた設計が求められる。

### DIGITALIZATION & PERSONALIZATION / 数字化与个性化 / デジタル化とパーソナライズ

- ・ デジタルプラットフォーム利用率は年々上昇。
- ・ ただし、依然として「専任アドバイザー」の存在は不可欠。

- デジタルと人間のハイブリッド型が主流。



#### 当社コメント:

デジタルアクセスの利便性は必須要件ですが、富裕層は「最後の判断」を人間に求めます。当社の戦略は「デジタルで効率化し、人間で差別化する」モデルであり、グローバルプライベートバンクの中でも競争優位性を確立しています。

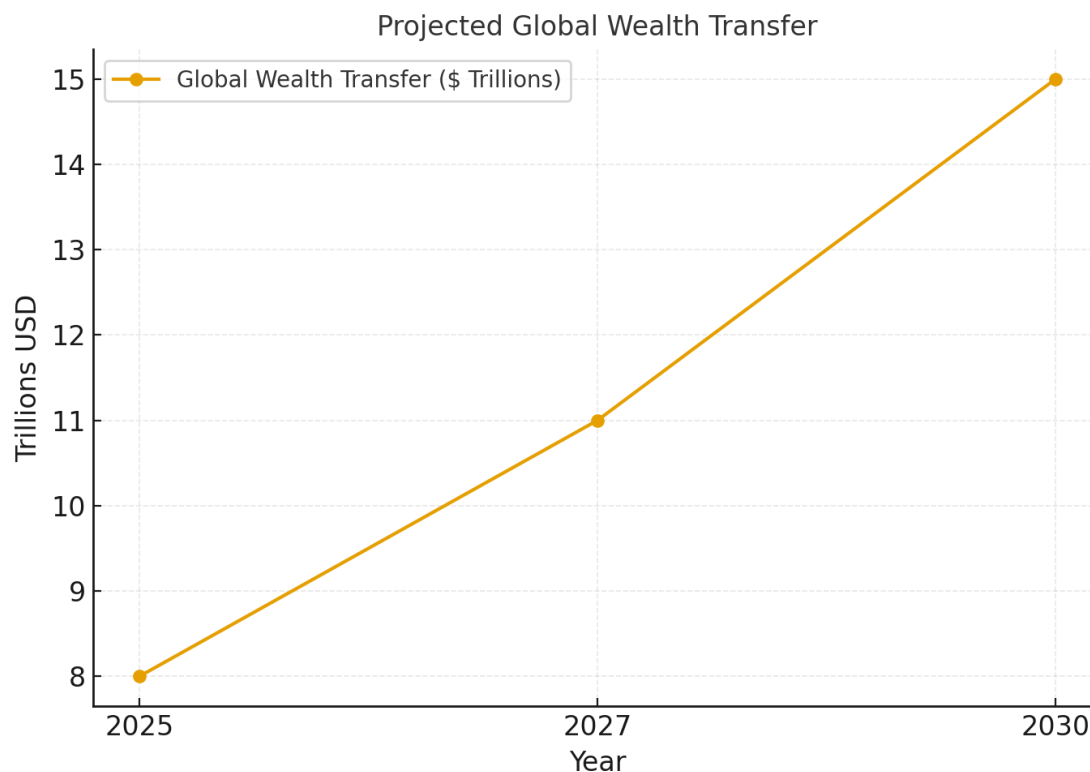
## STRATEGIC OPPORTUNITIES / 战略机遇 / 戰略的機會

### SUSTAINABLE & IMPACT INVESTING / 可持续与影响力投资 / サステナブル&インパクト投資

- ESG 要素の組み込みは標準化。
- 「利益＋社会的意義」を同時に追求する動きが加速。

### SUCCESSION & NEXT-GEN WEALTH / 财富传承与新生代 / 次世代資産承継

- 2030 年までに 15 兆ドル以上が次世代に移転。
- 若年世代は「テック活用・インパクト投資」を好む傾向。



#### 当社コメント:

資産承継は、もはや「資産を渡す」だけではなく「価値観を継ぐ」プロセスに進化しています。当社は、単なる資産管理を超えて「次世代教育」「ファミリーガバナンス」まで統合的に支援し、富裕層の継承ニーズに応えます。

## OUR FIRM'S PERSPECTIVE / 我们的观点 / 当社の見解

当社はプライベートバンキングを「贅沢な付加価値サービス」ではなく、**資産保全と成長の戦略的必須領域** と定義します。

#### Key Principles:

1. 独立性とリサーチ主導のアドバイザリー
2. グローバル基盤とローカル知見の融合

### 3. 長期的信頼と世代を超えた継続性

#### 当社コメント:

「Private Banking Insight Vol.1」は、公式データの単なる引用ではなく、当社独自の分析・ノウハウを盛り込み、クライアントと市場に対して「大手投資銀行としての見解」を提示する一次資料です。特に富裕層の資産配分・デジタル化・相続トレンドに関しては、当社が持つ案件供給力・国際税務知見・次世代支援力が競争力の源泉となっています。