

UBS 銀行 東京支店 ウェルス・マネジメント部
UBS クライアント・エクスペリエンス
提案事例

「退職した上場企業社長へのポートフォリオ提案」

顧客プロフィール：

資産は一族で約 100 億円。
株式中心の資産構成を見直したい。

上場企業社長を 3 年前に退職したのが鈴木氏（仮名・63 歳）。資産の額は一族でおよそ 100 億円あり、そのほとんどは社長を務めていた会社の株式であったため、ポートフォリオの見直しが必要と考えていた。ただ、手持ちの株式を一気に売却すると問題も多く、すべてを現金化することには気になることもあった。

STEP 1

Understand（お客様の理解）

鈴木氏の担当となったクライアント・アドバイザーは、約 3 カ月間、面談を行った。面談に時間をかけたのは、資産運用の意思確認をするためだけでなく、鈴木氏が漠然と考えていた運用目的や資産の使い方、今後のライフプランを明確にする必要があると思ったからだ。お客様と長期的な付き合いを行っていくには、十分な理解（Understand）が最も重要という UBS の考え方が根底にある。

【鈴木氏の主な意向】

1. 個人資産と、資産管理会社の資産が社長を務めた上場会社の株式に偏っているため、見直しをしたい。
2. 退職後一定期間が経過しているため、そろそろ自らの経験が活かせる仕事がしたい。
3. 社会貢献に興味がある。
4. 子ども達が相続した資産を一気に使い切らないようにしたい。

STEP 2

Propose（最適な提案）

鈴木氏の意向を確認した後、クライアント・アドバイザーは優先順位の高い 2 つの事項を提案した。

【クライアント・アドバイザーからの提案】

1. 個人の資産構成見直し案。
2. ライフプランと資産全体のバランスを踏まえた運用提案。

STEP 3

「Agree & Implement (合意と実行)」

クライアント・アドバイザーからの提案を受けて、鈴木氏は一族や顧問税理士等に相談し以下を同意。UBS はその同意を忠実に実行。

【鈴木氏の同意と UBS の実行】

- 1.個人保有している上場会社の株式は相場動向を踏まえて逐次売却。
- 2.売却代金は安定運用型のポートフォリオとする。

STEP 4

「Review (レビュー)」

クライアント・アドバイザーは、運用の状況などを常にモニターして鈴木氏に報告し、資産保全のサポートを続ける。同時に以下の検討を引き続き行うことを約束した。

【クライアント・アドバイザーのサポートと今後の課題】

- 1.資産管理会社の設立検討。
- 2.公益法人を活用した社会貢献活動の可能性調査（2008年12月施行予定の新公益法人制度の調査等）。

●日本においては、当該業務はUBS証券会社およびUBS銀行東京支店がそれぞれ個別に行っています。