

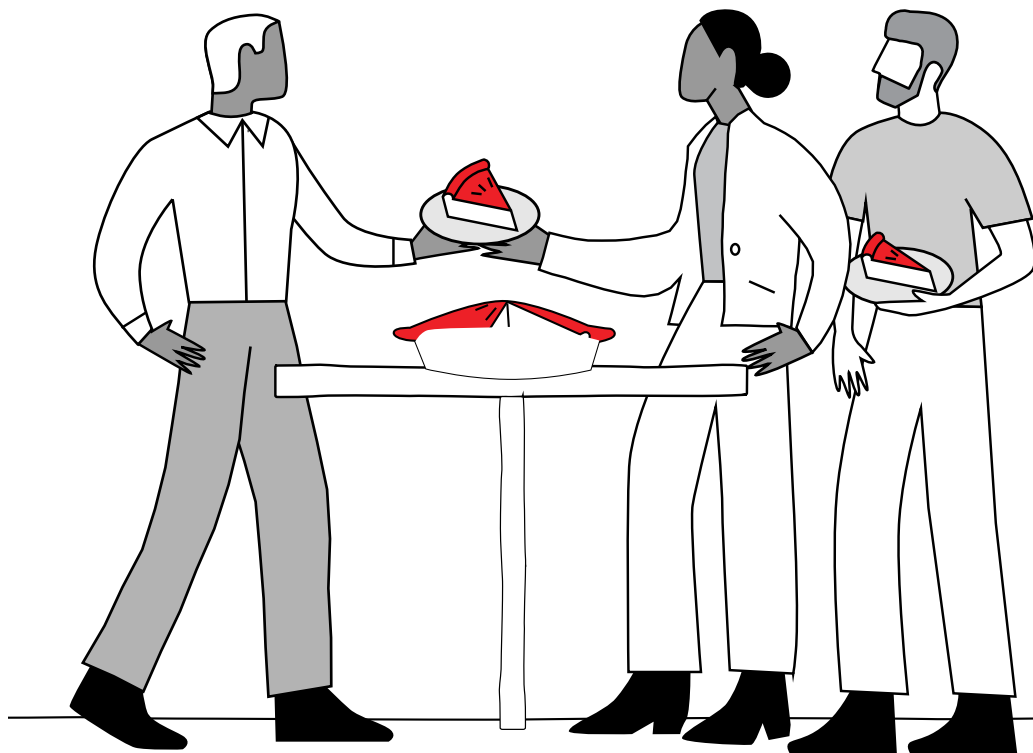
UBS Investor Watch

世界の見解: 富裕層投資家は何を考えているか

2022年10月 UBS富裕層投資家意識調査

上手に承継する

世代間で資産承継について話し合う



歴史上、最大規模の財産の移転が進む中、今回のUBS Investor Watchは次世代への財産の承継における課題や機会に着目しています。米国、ラテンアメリカ、欧州、アジアの4,500人の富裕層投資家を対象に調査を実施しました。

パンデミックという厳しい現実を経験した後でさえ、多くの富裕層投資家は財産承継を成功させるために必要な行動を全く起こしていないことが判明しました。4割は、遺言を更新したり、財産承継計画を立てていません。半数は、将来の相続人の準備のために重要な話し合いをしていません。

では、今後20年の間に多くの財産の所有者が交代すると想定されているのに、なぜ多くの富裕層投資家は行動を起こさないのでしょうか？

本調査で、公平な資産分割という取り扱いにくい概念と、ファミリーとのコミュニケーションの難しさが、行動を起こさない要因となっていることがわかりました。

残念なことに、行動回避の代償は金銭面だけでなく、ファミリーの関係にも及びます。相続人の3分の1は、対立や解決できないファミリーの問題を経験したと言います。ブレンド・ファミリー(=連れ子のいるファミリー)、事業承継、直系相続人がいないファミリーなどの洞に巻き込まれ、課題はさらに拡大されます。

調査結果の中には良いニュースもありました。問題解決の方法については、被相続人と相続人の意見

が一致しています。6割は、よりオープンなコミュニケーションを望んでいると回答しています。半数は、対話促進のために専門家が関与することを歓迎し、他のファミリーがどのように財産承継に取り組んだのか知見を求めています。

有形資産の分割についての議論を超えて、どのファミリーも、受け継いでいきたい豊かに重なり合った織物のようなバリューと伝統を持っています。歴史的な資産承継の時代が続くなか、それぞれのファミリーは、最も大切なものを守るため、共有したいものすべてについて、明確にコミュニケーションをした上での独自のファミリーストラテジーが必要です。

上手に承継するには？

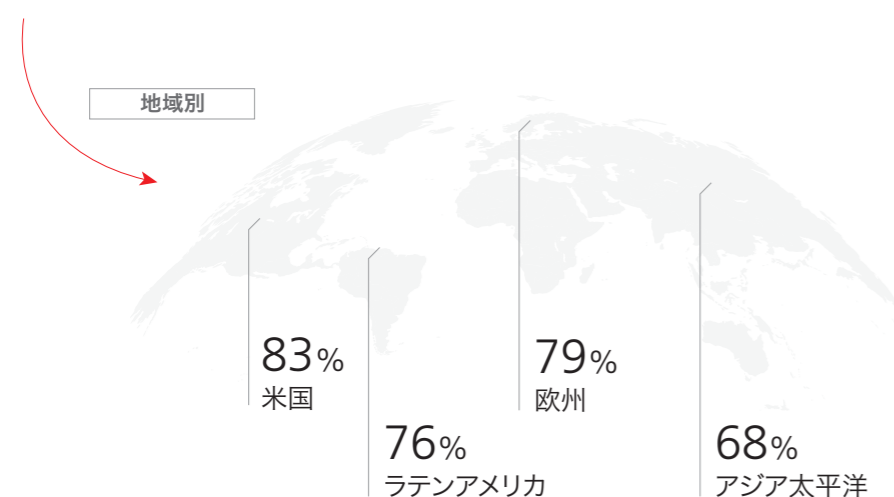
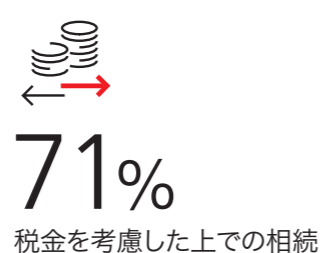
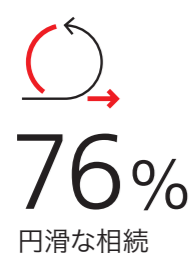
富裕層投資家にとって相続計画は最優先事項

世界の富裕層投資家は、財産承継に伴う経済的損失やファミリー内の不和を最小限に抑えたいと考えています。投資家の4分の3、特に米国の投資家は、相続が円滑に進むことを望んでいます。

金融資産については、投資家の7割は税金にも思いを巡らせ、相続人が相続財産を賢く使うことを望んでいます。

財産承継で投資家が懸念すること

重要だと回答した割合



「自分の資産は、政府ではなく、子どもに渡したい。」
英国、女性

「私が死んだ後、相続人は遺産を賢く扱えるように、私の資産のすべての側面について知っておくべきだ。」
日本、男性

富裕層投資家の多くはまだ行動を起こしていない

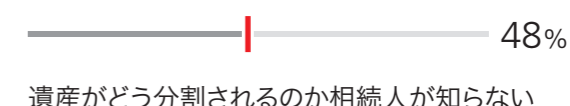
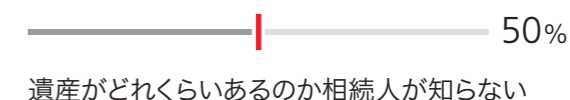
相続について想いはあるものの、投資家の多くは相続計画のことになると、基本的なステップを踏んでいません。パンデミックを経験した後でさえ、4割は遺言を更新しておらず、文書化した相続計画を持ちません。

それだけではありません。相続人は円滑な相続を望んでいますが、その準備をするのに極めて重要となる相続に関する話し合いを投資家の半数が実施していません。たとえば、資産がどこにあるのか、それらをどのように分割するつもりなのか、それらがどれくらいの価値があるのか、教えてもらっている相続人はどれも5割程度しかいません。

被相続人は重要なステップを踏んでいない



重大な情報を伏せることも



「(相続について)話し合うつもりだが、今の時点では相続人が理解することは難しいので、あと数年は待つつもりだ。必要以上に脅したくない。」
アラブ首長国連邦、男性

「自分の息子に遺産を受け取る権利があるのが当然だと思わせたくないの、相続計画についてはあえて話していない。」
メキシコ、女性

公平な遺産分割が難しく、行動を起こさない一因に

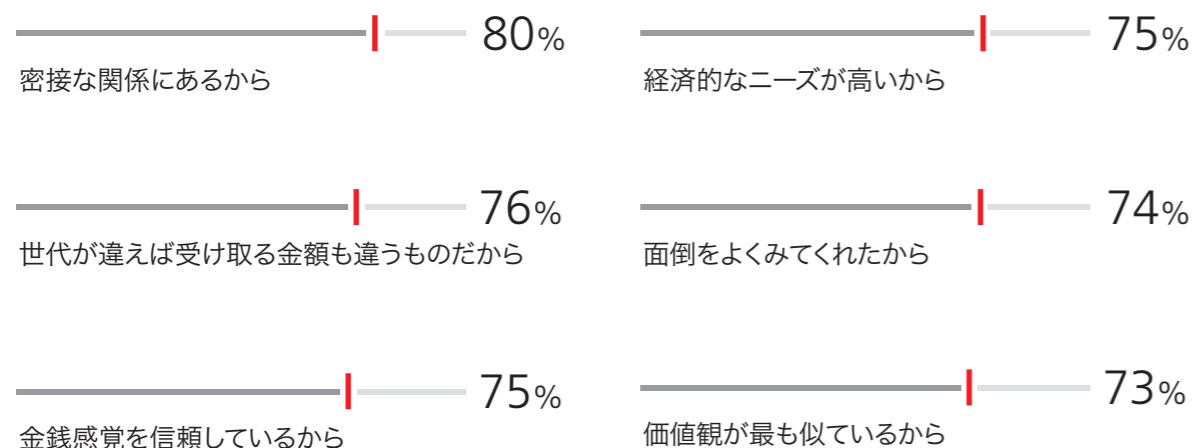
富裕層投資家の多くは「公平」という考え方に取り組んでいます。3分の2は、自分が公平と思う方法で、どう資産を分割するかに苦慮しています。相続人の間で不均等に資産を分けることになる場合は特にそうです。

被相続人が、一部の相続人に多くの財産を渡すと決意するときの理由は明確です。80%の投資家は、より密接な関係にある相続人に多くを与えます。その他に、相続人に経済的な理由が伴う場合、介護を担ってくれたことを理由に挙げる人もいます。

被相続人のほとんどは、資産を公平に分割するのは困難だと感じている



特定の相続人が他より多く相続する理由



「子どもたちのうち一人は、他の子どもよりかなり多くのお金を持って。遺産を子ども間でどのように分割するかは、現在進行形の問題で、いまだに解決できていない。」
米国、男性

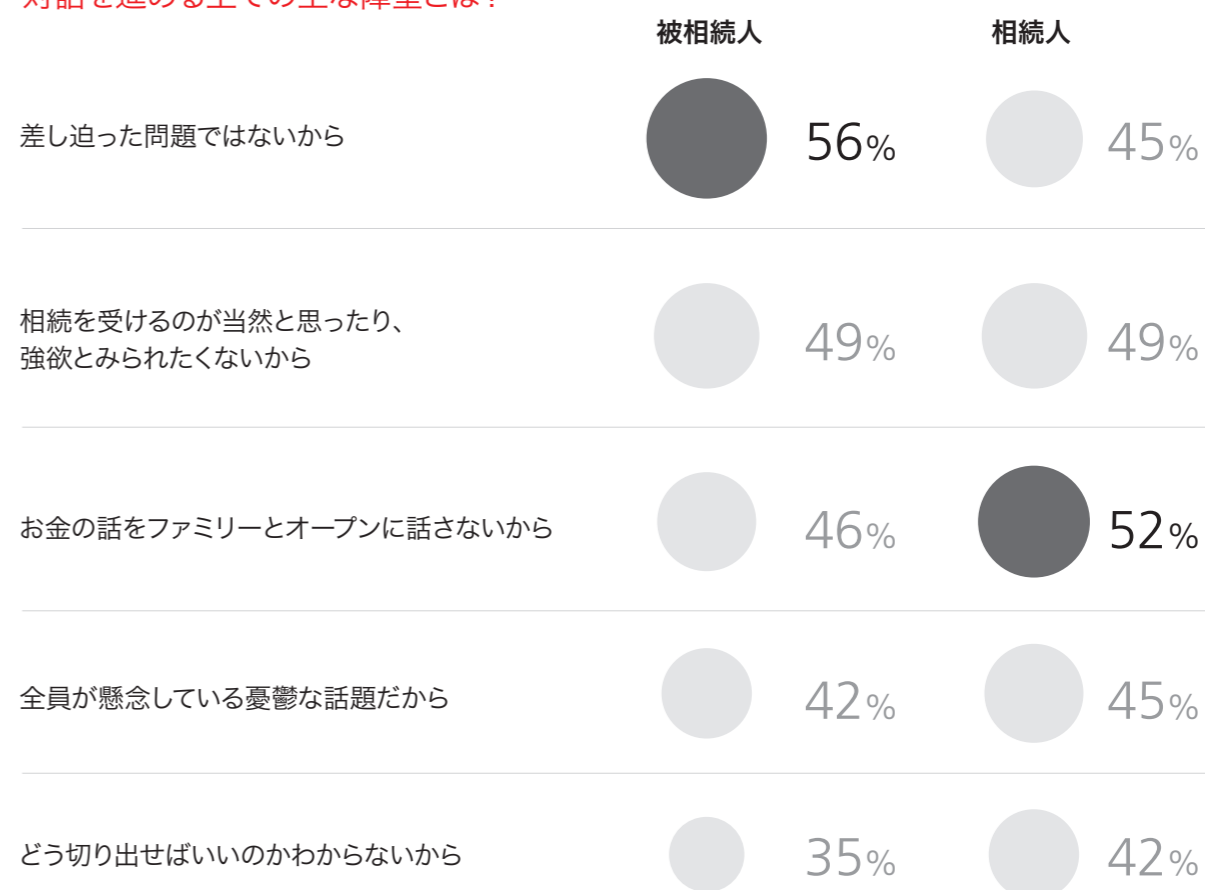
「世の中のほとんどは、資産分割の話題を避けている。残念なことに、それに対処しなければならない人がその局面に至った時に初めて問題化する。」
英国、男性

話し合いが難しいのも、行動を起こさない理由

「公平」に苦慮していると行動を起こしにくくなりますが、話し合いが難しい場合も同様です。相続人も被相続人も言うべきことをなかなか言えません。話し合いの場をいつまでも待ち続けるのはリスクであるにも関わらず、どちらも相続が差し迫った問題だと考えていません。

親の財産を、子どもが「受け取る権利を持つのは当然だ」と思ってしまうことを親は望んでおらず、一方で、子どもたちは「強欲である」と親に思われることを恐れてしまい、話を切り出したがりません。

対話を進める上での主な障壁とは？



「資産について娘と話し合ったことがないので、娘はわたしが資産をどれくらい持っているか知らない。わたしはまだ比較的若いので、この先、資産規模は変わると思っている。」
ブラジル、女性

「親に『ねえ、お父さんやお母さんが死んだら遺産はどうなるの?』と尋ねるのは気が引ける。そのような会話をすることには尻込みしてしまう。」
スイス、女性

無気力や対話の欠如は財産承継に悪影響

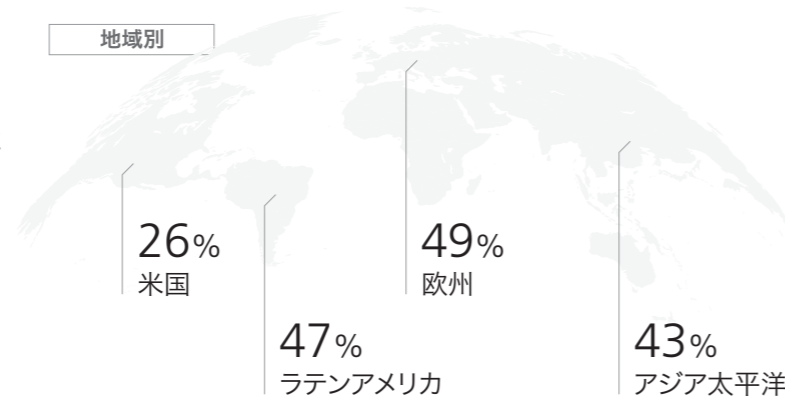
財産承継は、必要な段階を踏みながら進めないと、経済的損失やファミリー内の不和を引き起こす可能性があります。対策を講じずにいると、不必要な遺産関連の税金を支払う羽目になります。また、被相続人が遺言やその他の書類の作成準備を怠ると、遺産分割が裁判所の決定に委ねられたり、手続が遅延することもあります。相続財産を受け取った投資家の4割は、前もって両親と相続についてもっとオープンに話し合いたかったと回答しました。米国の投資家が最も望んでいるのは、両親と最後の望みについてオープンに話すことのようにです。

相続人の多くは、相続計画について議論しなかったことで予期しない影響を受けました。3分の1は、未解決の問題を抱えており、他の相続人との対立があることを認めています。遺産相続の執行人の64%は、被相続人の最後の願いを叶えることは困難だったと答えました。

透明性の欠如が後悔に繋がった…

40%

相続計画について、両親が亡くなる前にもっと話し合っておけばよかった



そして、ファミリー内に対立が



34%

相続人間で対立があった

34%

解決できない問題がある (例: 家を誰が所有するか)

64%

遺産相続の執行人である相続人が被相続人の最後の願いを叶えるのは、困難

「ファミリーは相続計画を立て、その計画について話し合う必要がある。計画なしでもたらされた結果は、混乱や対立を生むことが多い。」

イタリア、男性

「父が亡くなり、遺産に関する書類を探さねばならなかったが、お役所仕事に忙殺され、相続問題を解決するのに数ヶ月かかった。」

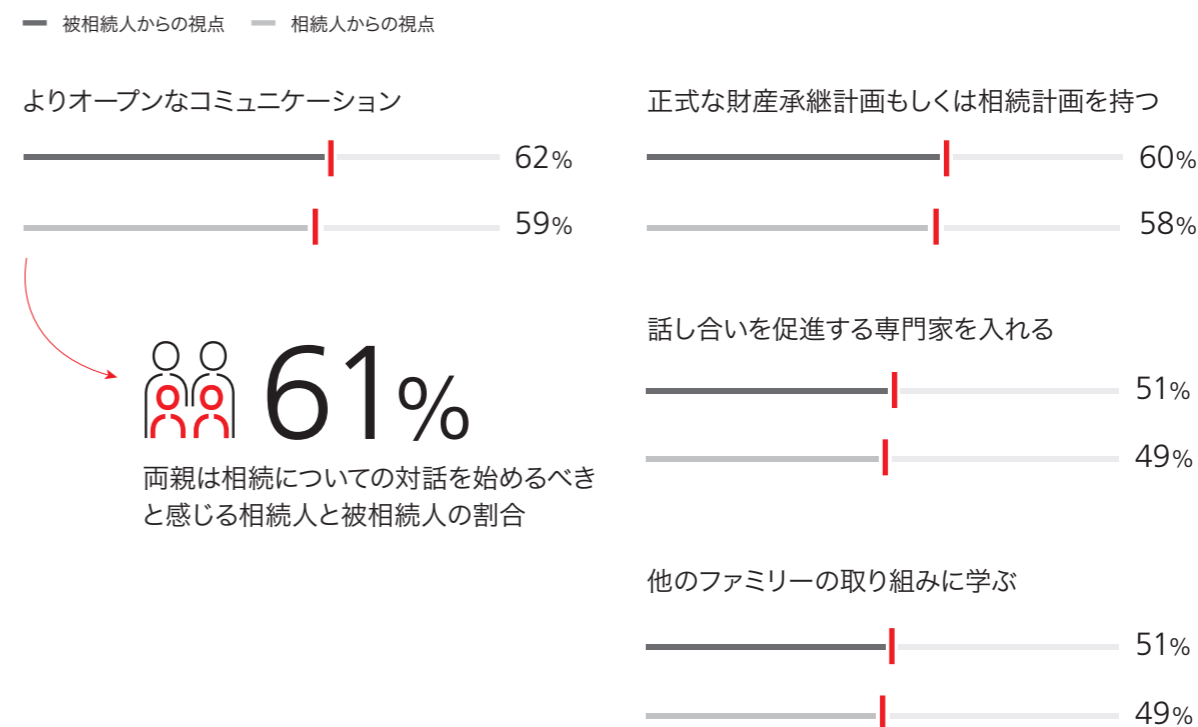
ブラジル、女性

どのようにして相続計画を進めるか

財産承継は複雑になり得るし、障壁もあるが、相続人と被相続人の両者はその壁を乗り越える方法についての意見は一致しています。筆頭にあがるのは、よりオープンで、継続的で、目的を持った対話です。投資家の6割は、親は相続に関する話し合いを始めるべきだと考えています。

さらに、投資家は、計画を書面化すること、専門家によるサポートを得て、他のファミリーがどのように相続計画に取り組んだのか、知見を得ることが重要と指摘しています。

被相続人と相続人はどのように行動をするか意見は一致



「いつか遺産を遺すことになるが、そのための準備は万端だと感じている。綿密な相続計画を策定し、その内容を相続人とも共有した。」

メキシコ、女性

「全員が相続に関する準備を整え、争いが起こらないように、意図的に早い段階で会話を始めることが重要だ。」

シンガポール、男性

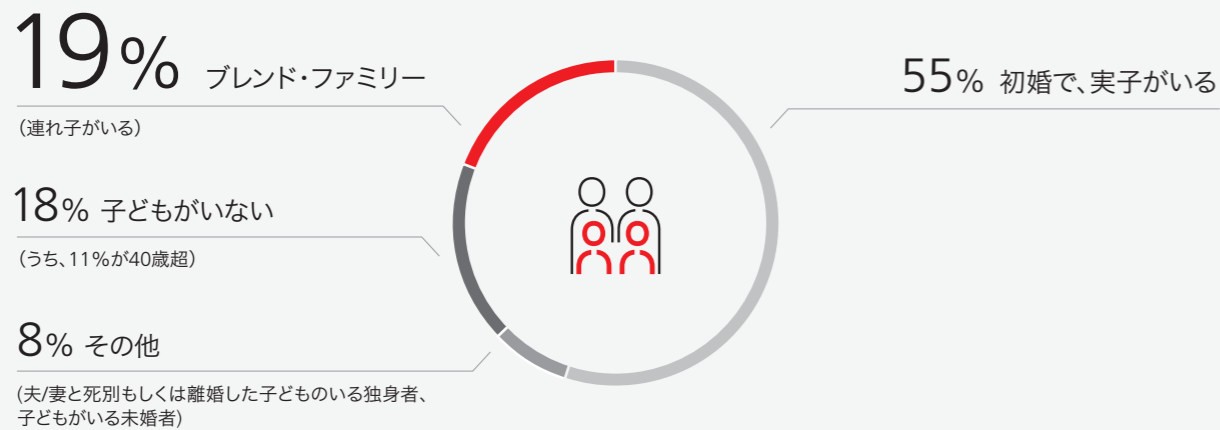
ファミリーのダイナミクスを考える

ブレンド・ファミリーは、資産分割でより大きな困難に直面

ファミリー内のダイナミクスが原因で、相続計画が複雑になることがあります。私たちが調査したファミリーの半数以上は、初婚の夫婦とその間の子どもで構成されています。しかし、すべてのファミリーがこの型に当てはまるわけではありません。5分の1は連れ子がいるブレンド・ファミリーで、子どもがいないファミリーも同程度います。

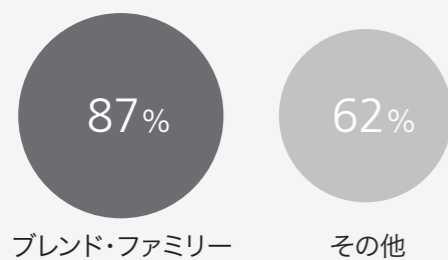
ブレンド・ファミリーの投資家は、それ以外のファミリーよりも資産分割を考える際に困難が伴うと感じています。9割が、必ずしも均等ではなくても、自分たちが公平と考える方法で資産を分割しようと苦心していると回答しています。一方、ブレンド・ファミリー以外のその割合は62%にとどまっています。

ファミリーの形は千差万別



ブレンド・ファミリーの資産分割はさらに難しく…

公平な資産分割に苦慮している割合



…均等に資産を分割する可能性は低い

	ブレンド・ファミリー	その他
他よりも多く受け取った相続人がいる	40%	29%
相続人間で均等に分割	60%	71%

「複数回の結婚によって相続計画は複雑になってしまった。最初の結婚でもうけた2人の子どもを、今になって再び生活の要素として考えなければならなくなった。」
米国、男性

「私には連れ子がいる。再婚すると資産分割はややこしくなるものだ。」
アラブ首長国連邦、男性

子どもがいない投資家は、資産分割について多くの選択肢を検討

直系相続人がいない富裕層投資家は、相続計画を立てる際に様々な選択肢を検討することでしょう。子どもを持つ投資家と比べると、自身が支援する慈善活動に多くの財産を遺す傾向があります。

子どもを持たない投資家の半数以上が、特定の相続人により多くの遺産を渡すと回答していますが、子どもを持つ親のその割合はわずか30%です。その他にも、子どもを持たない投資家は、相続の話し合いが少ない傾向があります。つまり、被相続人の口座がどこにあるのか、資産がどのように分割されるのかを、相続人が知っていることはあまりありません。

子どもを持たない投資家は慈善活動により多くを贈る…

相続資産の配分

子どもがいない	子どもがいる
40%	60%
支援する活動先	ファミリーや友人
30%	70%
支援する活動先	ファミリーや友人

…特定の相続人に多くを相続させる傾向も

しかし、話し合いが少ないという傾向も

	子どもなし	子どもあり		子どもなし	子どもあり
他よりも多くを受け取る相続人がいる	53%	30%	相続人は資産がどこにあるかすべて知っている	31%	54%
相続人間で均等に分割	47%	70%	相続人は資産がどう相続されるか知っている	33%	55%

「私たちのことをずっと気にかけてくれた甥や姪がいる。無視し続けた甥や姪もいる。遺産を均等に分けないことに後悔はない。」
米国、女性

「子どもがいないので、大半の遺産を甥や姪たちに渡し、残りを奨学金制度創設のために出身大学に贈りたい。」
日本、男性

ビジネスオーナーの相続計画はさらに複雑に

ビジネスオーナーが財産承継に取り組む際には、更に複雑な状況に直面します。多くの場合、ビジネスが最も価値のある資産であり、また承継に困難が伴うからです。

ビジネスオーナーの6割は、資産を公平に分割するのに苦慮しています。約半数はビジネスをファミリーに承継したいと望んでいますが、多くは相続計画を持たず、相続人と事業承継について話し合ったり、自身の希望を検討したりしていません。

半数近くのビジネスオーナーがビジネスをファミリーに承継させたい

47%

ファミリーメンバーへの売却もしくは承継



26% ファミリー外の個人もしくは法人に売却

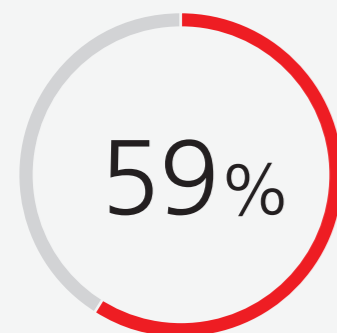
10% 従業員への売却

7% ビジネスからの完全撤退

8% 特に考えてない

しかし、どう分割をすればよいのかわからず…

…そのための準備もできていない



公平な分割に苦慮

42% 相続計画を作成していない

41% 事業承継について希望する姿を検討していない

36% ファミリーの財産について相続人と話し合いをしていない

「自分のビジネスをファミリーメンバーが承継することについて話し合いをしたことがない。それより、ビジネスを成長させることに重きを置いている。」
シンガポール、女性

「ファミリー内の事業承継は不満や対立を生み出し、兄弟姉妹の絆や家族愛に亀裂を生じさせる。」
イタリア、男性

本資料に関するご留意事項

本資料はUBS AGまたはその関連会社が作成した資料を、UBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメント株式会社(以下、「当社」)およびユービーエス・エイ・ジー(銀行)東京支店(以下、「UBS銀行東京支店」)が翻訳・編集等を行い、作成したものです。英文の原文と翻訳内容に齟齬がある場合には原文が優先します。

本資料は当社およびUBS銀行東京支店が情報提供を目的として協働して作成したものであり、特定の金融商品等の売買または売却に関する勧誘を意図したのではなく、金融商品取引法に基づいた開示資料ではありません。また、お客様に特有の投資目的、財務状況等を考慮したものではありません。銘柄の選定はお客様ご自身で行って頂くようお願い致します。本資料は信頼できると判断した情報に基づき作成していますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。記載内容は過去の実績であり、将来の成果を示唆・保証するものではありません。本資料の記載内容等は作成時点のものであり、今後変更されることがあります。本資料中のイラスト・写真はイメージです。実際とは異なります。手数料およびリスク等は商品毎に異なりますので、詳細は当該商品等の契約締結前交付書面等をお読みください。

その他の留意事項

当社およびUBS銀行東京支店は、本資料の使用または配布により生じた第三者からの賠償請求または訴訟に関して一切責任を負いません。または、税務、法務等の助言は行いません。税金の取扱いはお客様の状況によって異なります。また税制や法律は将来変更される場合があります。必要に応じて専門家にご相談ください。

©UBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメント株式会社 2022 すべての権利を留保します。事前の許可なく、本資料を転載・複製することはできません。キーシンボルおよびUBSは、UBSの登録商標および未登録商標です。

商号等：UBS SuMi TRUSTウェルス・マネジメント株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第3233号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人金融先物取引業協会

商号等：ユービーエス・エイ・ジー(銀行)東京支店 登録金融機関 関東財務局長(登金)第605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

本調査について:UBSグローバル・ウェルス・マネジメントは、世界中の富裕層のお客様に金融に関する助言とソリューションを提供しています。世界でも卓越した調査力を用いて、定期的に世界中の投資家に対して調査を実施し、ニーズ、目標、懸念を正確に把握しようと努めています。2012年以来、UBS Investor Watchは、富裕層投資家のセンチメントを追跡、分析、報告してきました。

UBS Investor Watchの調査では、次のような幅広いテーマを対象に調査を実施しています。

- 金融市場全体のセンチメント
- 経済の見通しと懸念すべき課題
- 個人的な目標と懸念
- 高齢化と引退といった主要テーマ

今回の**UBS Investor Watch**は、少なくとも100万ドルの資産を保有している4,500人の富裕層投資家を調査しました。調査対象地域はスイス、英国、フランス、ドイツ、イタリア、アラブ首長国連邦、米国、メキシコ、ブラジル、アルゼンチン、中国本土、香港、シンガポール、日本の14の市場にわたり、調査は2022年4月に実施されました。



Explore more insights at www.ubs.com/jp/ja/wealth-management/our-approach/investor-watch.html