経営者への アプローチ・提案時の こんなときどうする？

経営者との面談時に想定されるひと言への切返しや対応方法を解説する。

1 家のお金のことは妻に一任しているから分からないよ

忙しい経営者は、お金のことを奥様に任せているケースも少なくない。奥様が経理をしているような場合はなおさらだ。一方で、自身で管理しているにもかかわらず、単に提案を避けるためにそう言っているケースもあるので、見極めが必要である。

実際に奥様に管理を任せている場合、預金の入出管理や決済管理のみのケースがほとんどであり、資産運用等まで管理しているケースはごく稀だ。だからといって、奥様が資産運用にネガティブな考えを持っているとは限らない。「奥様にも役立つ情報を提供させてほしい」と依頼してみよう。

夫婦同席で面談する

理想は、経営者と奥様が同席している状態で、プロファイリングや、ニーズの顕在化および具体的な提案を行うことだ。いくら奥様が管理しているといっても、本人の資金である以上、実際に提案する・勧誘する・決断してもらう対象は経営者本人である。別々に提案して、最後に「じゃあ後は妻と決めてくれ」と言われては成約が不可能になってしまう。

夫妻同席で一連のプロセスを経て、奥様が「これ、いいんじゃないかしら」と言い、本人が「ではこれをお願いしよう」となれば、すべてはスムーズに完了する。

経営者が本業で忙しく同席できない場合は、まず奥様に単独で面談・提案する。おおよその方向感の合意ができたら本人にも同席をお願いし、提案・勧誘を行う。

ただし、このパターンは奥様からのゴーサインの難易度が高くなるので、最初から夫婦同席で面談を行うのが基本だ。

2 とにかく忙しいから仕事以外のことで気苦労を重ねたくないな

経営者には、寝食を惜しんで仕事をしている人もいる。仕事が切迫しているときに資産運用の提案をしても無駄であり、信頼関係を築くうえでも逆効果だ。まずは、普段から雑談ができるだけの関係を構築しておく必要がある。ある程度の関係が構築できていれば、お客様が本当に忙しいときなど提案すべきでないタイミングも分かるようになる。

一方で、経営者が仕事以外のことで気苦労をしたくないのは事実だ。その気苦労とは、運用による元本の損失、つまり資産の目減りによる心配などを指している。「ビジネスに集中するためにも、大切な資産を活用した資産防衛をお考えになってはいかがでしょうか」と切り出してみよう。

資産防衛を目的とする運用をアドバイス

私達を取り巻く環境は変化を続けている。安全資産といわれる国債や円の預貯金は、ゼロ金利やマイナス金利だ。資産価値をベースに考えると、額面が目減りしないこと＝安全とは限らない。円預金だけで置いておいても、資産価値の目減りの可能性を含んでいる。

その最たる例がインフレだ。インフレ＝お金の価値の目減りである。政府が掲げているように、日本が経済成長していけば、景気拡大に伴うインフレが起きるだろう。逆に、人口減少や新興国の台頭により日本経済が地盤沈下すれば、日本の価値、ひいては日本円の価値は下がり、輸入インフレを引き起こす可能性がある。

ビジネスに打ち込んでいる間、お金については中長期的に安心していられるようにするためにも、資産防衛を目的とする運用を提案してみよう。

▼このように対応してみよう