



▼このように提案してみよう



会社の業績や個人の属性が重要に!

こんな**経営者**には **運用提案**をどうすすめるか

会社や経営者の状況を6ケース挙げて、預かり資産を提案する際のポイントを解説する。

木内清章 産業能率大学講師

CASE1

会社の業績が堅調で
役員報酬も多い経営者
競合先との差別化を意識し
長期・分散投資を提案



経 営者個人に預かり資産などを推進するにあたっては、個人の属性や状況もさることながら、経営している会社などのような状況にあるかが重要になる。

経営者にとって最大の関心事は、資産運用ではなく会社の業績だ。その状況次第では、会社への貸付や出資のために自分の個人資産を投じる。自身が受ける報酬が減る場合もあるし、資産運用どころではない局面が生じるかもしれない。このように日ごろ接するお客様とは異なる目線を持った提案が必要となる。そのポイントについて、ケースごとに説明しよう。

の役員報酬を得ている経営者について考えてみたい。このような経営者は個人としての余裕資金が多い可能性が高く、預かり資産のアプローチ先として最も適合性が高いだろう。

競合他社とは別の切り口を考える

その一方で、アプローチするのは自行車だけでなく、他の銀行・証券会社などがライバルとなる点に注意したい。中には、節税戦略も絡めながら、海外の金融機関で組成されるオフショア金融商品や不動産への投資を勧める外資系プライベートバンクなどの存在も考えられる。

商品はシンプルなので、過去に様々な提案を受けている経営者からみれば「物足りない・魅力に欠ける」と映ってしまうかもしれない。

だが、気おくれする必要はない。過去十数年を振り返ると、不動産投資やオフショア投資ファンドは安定した運用パフォーマンスをあげることができていない。経営者は従業員以上に忙しい時期が続くからこそ、運用は10年・20年という中長期の視点で継続できるような、安定を重視した形とすることが望ましい。すなわち、運用商品だけでなく、投資金額や投資対象の分散化を案内するのだ。

もちろん、競合金融機関の提案商品を真っ向から否定する必要はないが、資金をそれだけに投じることが運用として完璧であるともいえない。そこで、ポートフォリオを分散化させていく観点から、自行車の商品を組み込むことを勧めよう。これは

経営者と競合他行との親密度が高くても可能なアプローチだ。当初は小さなシニアでもよい。

経営者の年齢とともに運用のリスクも意識する

別の視点として、経営者の年齢に着目した提案も考えておきたい。例えば経営者が10年後に70代に達する年齢であれば、将来に向けてリスクを抑えた運用を意識する。運用ポートフォリオ全体を見て、安定的なパフォーマンスを目指す商品の割合を大きくしておき、運用の健全性を高めるのが望ましい。

業績の良い会社の経営者であれば、将来を考慮した堅実な運営という発想は、自らの会社経営でも実践しているはずだ。個人資産の運用に関しても同じスタンスで臨むのが中長期的に好ましいことを説明し、その観点から自行車の運用商品にも着目してもらおう——といった提案の流れを作るよう意識しよう。