



経営者の 預かり資産ニーズ 発掘のために こんな声かけをしてみよう

経営者の預かり資産ニーズを発掘するために効果的な声かけを解説する。

1 毎日お忙しくされていますが
ご自身のご資産管理については
いかがですか



経

営者は忙しく、会社の経営で手一杯で、自身の資産管理まで手が回っていないケースが多い（その場合、とりあえず預金に資産を寝かしているケースが多い）。

とはいえ、経営者は金利に敏感な人が多く、今の低金利をもどかしく思っていることであろう。キャンペーン時の特別金利や比較的高金利の債券など、安全資産の中でも、探せば多少は有利な金利を狙えることに触れたい。

有利な商品が出たら連絡

もともと、キャンペーンや債券発行にはタイミングがあり、忙しい経営者に普段から逐一チェックしてもらうのは厳しいだろう。そこで、忙しい経営者に代わって、それら有利な商品が出たタイミングで、逐一連絡するというア

プローチを展開したい。それによって今後、定期的なコンタクトにもつなげられる。

このように信頼関係を築いていけば、将来的には投資信託などの運用商品の提案も可能となる。ゆくゆくは、資産管理全体を含めた提案にもつなげていきたい。

▼こんなトークを展開しよう

担当者「毎日お忙しくしていらっしゃいますが、ご自身のご資産管理についてはいかがですか」

経営者「会社の経営で手一杯で、自分の資産管理までは手が回っていないよ。とりあえず、少しでも高い金利をと思っているけど…」

担当者「それでしたら、キャンペーンや、比較的高金利の債券が発行されたタイミングが狙い目です。よろしければ、何か有利なものが見つかりましたら、その都度ご連絡差し上げましょうか」

2

預金を含めたご資産の
全体像はしっかりと把握して
いらっしゃいますか



たる「個人バランスシート」を作成することで、一目で資産全体を把握できることにも触れたい。こういった説明も、普段から決算書と向き合っている経営者であればスムーズに理解してもらえらるう。

個人バランスシートによる
資産全体の把握をアドバイス
個人資産の全体像をしっかりと把握することで、当面の家計のやり

くりや長期的な資金計画について、しっかりとした家計管理、ひいては人生設計を安心して考えられるようになることをアピールしたい。

個人バランスシートを作成すれば、資産と負債（借金等）のバランスの悪さや、資産構成の偏りなどが一目瞭然となる。そうなれば、自ずと資産全体からのアドバイスが求められる、より大きな提案も可能となるだろう。

経

営者であれば、会社の財務状況はしっかりと把握しているはずである。財務状況を把握することで、当面の資金繰りから長期的な資金調達に至るまで、しっかりとした財務戦略、ひいては経営戦略を安心して考えることができるからだ。資産と負債のバランスの悪さや、偏った資産構成などの不具合があれば、チェック・是正することもできる。

このように、資産全体をしっかりと把握することの大切さは、一般のお客様に比べ、はるかに実感しているはずである。そのため、そうした点（会社における財務状況の把握の大切さ）を切り口にするこで、個人資産の運用においても、資産の全体像を把握することの大切さに関心を持ってもらえる

▼こんなトークを展開しよう

