



リッキービジネスソリューション
代表取締役
澁谷耕一氏

資金需要の減少もあって法人営業が伸び悩む中、多くの銀行が個人営業を収益の柱として重視しています。金商法が施行され、リーマン・ショック以降は不安定なマーケットが続いていることもあり、確かに現状は順風とはいえません。しかし、特に経営陣の個人営業に対する関心は、今後とも強まることさえあれ、弱まることはないでしょう。それは新たなビジネスモデルを模索しているためで、その鍵を個人営業が握るといっても過言ではないからです。

とはいえ、個人営業の競争は激しく、特有の難しさがあるのも事実です。商品に対する正確な知識、説明責任が問われるのはもちろん、お客様がどのような悩みを抱えているのか、どのような人生設計を考えているのかを見極める必要もあります。そのためには個人的な信頼を勝ち得なければならず、求められるコミュニケーション能力や共感力は、法人営業以上だといえるでしょう。

さらには、銀行でも最近富裕層への営業が目目されているようですが、それが企業オーナーであれば、法人営業に近い知識も必要になってきます。企業オーナーの場合、資産運用といっても企業との関係を抜きには考えられません。にもかかわらず、例えば事業承継について相談してもまったく対応できないような担当者、自らの個人資産を預けることがあるでしょうか。

個人営業がうまくいけば、法人営業にとってもプラスとなるのは間違いありません。よく法人営業は課題解決提案型、ソリューション型営業であるべきだといわれたりしますが、お客様を知らなければ課題解決もなにもありません。そもそも企業オーナーには、経営者としての課題やニーズと、個人としての課題やニーズが共存しているのです。そのどちらかしか知らないのであれば、本当の意味でお客様を理解したことにはならないでしょう。

一方の法人営業担当者も、せっかく企業の社長に直接会える立場でありながら、現状では借入などの手続きだけで終わっている場合が多いのではないのでしょうか。もっと相手の懐に入り込めば、資産運用などのニーズも掘り起こせるはずです。つまり個人と法人とが連携することで、お客様との関係が深まるばかりか、マーケットも広がり、銀行全体の収益拡大につながるのです。

いま日本の直接金融は、危機的な状況にあるといえていいでしょう。2000年代の初頭には、300社もの企業が新たに上場していたのが、2009年は19社、2010年は30社、今年に至ってはまだ数社程度しか新規上場がありません。一方の間接金融にしても、現在は多くの銀行が新規法人顧客の開拓に躍起になっていますが、たとえ開拓に成功しても、限られたパイの中でその資金が別の銀行の返済に充てられるだけで終わるケースも少なくありません。

しかし、日本人には1400兆円もの個人金融資産があります。この日本にとって最大の資源が、意欲のある企業に回っていけば、日本は必ず活気づくはずですが。だからこそ、「貯蓄から投資」はやはり必要な流れであり、個人営業に携わっている皆さんは、日本の将来を決定づける重要な仕事に就いているということを、忘れてほしくありません。

個人営業にしても法人営業にしても、目先の収益にばかりとらわれていると目線は下がってしまいます。銀行には社会的使命があり、最も大切なのは「志」を高く持つことだと私は信じています。「志」とは、どうしたら社会やお客様の役に立てるかという視点を持つことです。

Ma·Do Viewpoint

個人と法人とが連携することで
マーケットはさらに拡大する