

## 「これからの富裕層ビジネス 後編 ～新世代富裕層の台頭とビジネスの注意点～」

こんにちは、株式会社 ZUU の富田和成です。

前回も少し触れましたが、このメールマガジンをお読みの税理士の皆様方は、事業法人や医療法人のオーナーや不動産オーナーなど富裕層の方々とビジネスをされる方が多いと思います。

そしてその経験から、このように感じる事はないでしょうか。

「どうも富裕層の方々の様子が変わってきた」と。



現在、金融業界の主な顧客である富裕層の方の世界では、「新世代富裕層の台頭」という大きな変化が起きています。

そして、新世代富裕層はこれまでの富裕層ほどには人間的な信頼関係を重視せず、変わりにビジネス的信頼関係を重視する比重が高くなってきています。結果、富裕層とのビジネスにおいて求められるポイントが大きく変わり、今までのような顧客と人間関係に頼るよりも、コンサルティング力や提案能力の重要性が大きく高まりました。

今回の記事では、上記のような富裕層向け金融の世界の動向や、今後求められるビジネスの姿を理解する上で重要なポイントをお届けしたいと思います。

### 【そもそも、新世代富裕層とは？】

さて、そもそも新世代富裕層とはどのような方々なのでしょう。

実は明確な定義はありませんが、代表的な人物像は、30代～40代の高給な職業に就いている方や、起業家の方などです。

しかし、年配者の方が中心の日本の富裕層事情を考えると50代や60代の方も新世代富裕層に含めてよいかもしれません。この方々も、後述するような新世代富裕層的な特徴を持っています。

## 【これまでの日本の富裕層とそのビジネスの特徴】

前回お伝えした通り、戦前から続くような旧家・名家は、敗戦により一部を除きその多くが没落しました。結果、今の日本の富裕層のボリュームゾーンを支えているのは、戦後の高度経済成長期にオーナー経営者として財を成された方々です。

この方々の金融関連の特徴は、人間的信頼関係を重視し、担当者の浮気をしないという事です。証券の世界であれば、この方々を開拓するのは大変ですが、一度関係ができると例え大きな損失を顧客にさせてしまったとしても、その関係が途切れる事は少ないというのが実態でした。

また、税理士の世界でも、年配の経営者の方ほど付き合いのある税理士との関係を大事にし、「自分の方がもっと知識・実力ともにあるのに」と歯痒い思いをされている若手の方もいるのではないのでしょうか。

## 【新世代富裕層がビジネスに求めるもの】

一方、新世代富裕層とのビジネスはどうかというと、これが大きく異なり、担当者の乗換に対して余り躊躇がありませんし、そもそも情報収集に余念がなく、常に比較・検討を行うということが習慣化されています。そして、ビジネス上の実力が高いと思われる人物をパートナーとして選びたがります。

大きな変化の理由は様々にあるのですが、おそらく一番はインターネットの登場でしょう。これによってそもそも金融業界がビジネスの源泉としていた情報の非対称性（＝金融業界の人間はマーケットの事に詳しいが、顧客側は情報を得るのも難しいという環境）は完全に崩れてしまいました。また金融業界や士業の業界事情にも、新世代富裕層はインターネットを通して良く勉強し、詳しくなっています。

（また、50代60代の方も現代はインターネットを使いこなしており、新世代富裕層的な振る舞いを見せる頻度が上がっています。）

結果、新世代富裕層はこれまで最初の段階での人間的信頼関係さえ築ければ受け入れていたような金融プロフェッショナルや士業の方の提案を、より吟味し、更には同業他社(者)同士で比較、値下げさせるようになりました。

私も富裕層向けプライベートバンカーという現場において、この変化を肌で感じておりましたが、特にリーマンショックが起きた2008年以降、この傾向は一気に加速しました。

## 【今後求められるコンサルティングセールス】

さて、このような新世代富裕層とのビジネスを成功させる方法は、特にビジネスの分野で付加価値を提供し、単純な価格競争を回避する事です。そして、そのためには、コンサルティングセールスのスキルは必要不可欠です。

コンサルティングセールスのスキルも奥が深く、一言で説明をすることは難しいですが、その重要なポイントの一つに、**相手のニーズを掴みとり、そこに即した提案を行う**というものがあります。

何を当たり前のことをと思われるかもしれませんが、これは奥深く実力の試される領域です。なぜなら、通常、富裕層自身も自らのニーズを明確には掴んでいない、もしくは掴んでいたとしても簡単には教えてくれないからです。

そこで必要となってくるのが、相手の情報を事前に収集し分析するスキルや、仮説の組み立て方、相手のニーズを検証する戦略的な雑談をする技術などです。

コンサルティングセールスというと、世間では相続・事業承継関連の事柄が流行っており、そのような分かりやすいニーズに紐づいた提案を想像される方もいらっしゃるかもしれません。

しかし、考えてみれば分かりますが、何もなしに相続や事業承継に関する悩みやニーズを富裕層顧客が語ってくれる事はまず無いでしょう。万が一そこまでオープンな方がいたとしたら、多くの提案が殺到し、熾烈な競争に巻き込まれます。

そして、だからこそ、相手の細かいニーズや悩みを察知するスキルが重要であり、そのような深い顧客理解に基づいた提案だから富裕層の信頼を勝ち取り有利な条件でのビジネスに繋がります。

以上、今回はここまでとさせていただきます、

もし今後、ご要望があるようでしたら、またこの辺りについて、更に詳しくお伝えできればと思います。

引き続き、宜しくお願い致します。

## <著者プロフィール>

**富田和成**

**株式会社ZUU 代表取締役社長兼CEO**

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村證券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在とビジネススクールへの留学やタイへの駐在を経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。

2013年3月に野村證券を退職し、2013年4月株式会社ZUUを設立、現在に至る。

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

### メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488