

投信提案 キックオフ!

Take6

顧客本位を意識しすぎて
ニーズを見誤っていませんか?

原作 / 塩川 治明
画 / 千秋 ユウ

顧客本位の業務運営に
あたってはお客様の最善の
利益とは何かをよく考えて
適合性の確認だけでなく
お客様の話にしっかり耳を傾け
本当のニーズを把握しましょう

朝礼

…今日最初のアポイントは
投資信託の運用報告のために
来店される高山様よね
預金の大口先で 先月満期になった
定期預金もあるわ

投信窓口担当
長友さくら

高山様は
預金残高と
比べると
投資信託の割合は
あまり大きく
ないのよね

午前

高山様 いらっしやいませ
今日は
来店いただき
ありがとうございます

安全重視の
高山様にとって
いまの投資比率が
最善の利益なんだわ
安心して
資産運用して
いただけるよう
情報提供しなくちゃ

長友さん こんにちは
9月に入ったとはいえ
まだまだ暑いね

今日は投資信託の
運用報告と満期になった
定期預金の件だったね
満期を迎えた定期預金は
どれくらい利息が
ついたんだい?

高山様
預金の大口先のお客様で
投資信託は200万円ほど
保有されている

定期預金は資金を
減らさない運用方法としては
とてもよろしいのですが
増やすことにはあまり向かない
状況かもしれませんね

やっぱりそうなのか…

かっくっ

もう少しちゃんと
資産運用を行ってみても
よいのかなと思うが
先般購入した
投資信託はいまどんな
状況なんだい?

ガサ

はい
こちらの
運用報告書を
ご覧ください

ピラ