

こんな声かけから NISAでの運用提案に つなげよう



▶執筆◀ 金指光伸

ここでは、NISAを活用した運用ニーズを喚起するための声かけの例をあげ、その声かけをきっかけにどのように運用提案につなげるかを解説する。

**NISAを活用するための
セミナーを開催しますが
参加されませんか?**



① 行庫でお客様向けセミナーが予定されている場合は、徹底的に声かけに利用しよう。

セミナーの内容は、どの金融機関でも、「NISA」ってNANAISA(何さ?)から「NISA」で何を覚えたいの?」に答えるテーマが変わっている。つまり、すでに自行庫でNISA口座を開設したお客様にベストマッチする内容となっているわけだ。

しかし、ここは欲張って、「自行庫でNISA口座を開設しておらず、他行庫でも開設していない投資未経験のお客様」や「他行庫でNISA口座を開設したお客様」にも声かけの輪を広げよう。

実は、いまだに「NISA」って聞いたことあるけれど、よく分からない「手続きが面倒くさそうだから、何もしていなかったけれど、やっぱり口座を開いたほう

がいいかしら?」といったお客様が多い。セミナーに勧誘すること、そんなお客様の背中を押してあげることもできる。

声かけの対象を絞らない

他行庫でNISA口座を開設したお客様は投資信託を保有されている可能性が高いから、投資信託の見込客であるといえる。年間100万円では投資し切れない余裕資産を自行庫で取り込めばよい。

自行庫で口座を開設したお客様の場合は、NISA活用セミナーに参加してもらうことで、「どんなファンドを買おうかな」と考えてもらえるため、スムーズな商品提案につながる。

大切なのは、自分で声かけの対象を絞らないこと。この声かけはすべてのお客様に対して有効なので、積極的に行ってほしい。

**先日ご参加いただいた
セミナーについて何か
ご不明な点はありませんか?**



② ミナーに来ていただいたお客様には、お礼を述べて感想を聞く。その際、「どうでしたか?」とか「どのようにお感じになりましたか?」という聞き方では答えにくいので、「何かご不明な点はありませんか?」と聞いてみよう。

大抵のお客様は、「NISAって5年間だと思っていただけ、この前のお話では10年間まで投資できるみたいですね?」といった具体的な質問が返ってくるはずだ。それに対し、「5年後にロールオーバーすることができるんです。ロールオーバーというのは...」といった形で、会話を展開することができる。

商品提案につなげていく
「セミナー講師の方は、非課税メリットを活かすには、分配金が支

払われるものよりも、分配金が再投資されるものを選んだほうがよいと言っていたけれど、私の持っている投資信託にも、分配金が出ないタイプがあるの?」といった質問が返ってきたら、具体的な商品提案につなげることも可能だ。「バランス型ファンドがよいと言っていたけれど、リーマン・ショックのときに痛い目にあったから、あんまりよい印象はないんです」といった答えが返ってきたら、「お客様がお持ちだったバランス型ファンドは、債券、リート、株式に3分の1ずつ投資するなどと資産配分が決まっています。現在お勧めしているアロケーション型というバランス型ファンドは、マーケットの状況に応じて、柔軟に資産配分を変えていくんですよ」などと、商品の魅力を伝えることができるはずだ。

**まだ当行でNISA口座を
お作りいただけていませんが
興味はございませんか?**



③ 売担当の皆さんは、耳にタコができるくらい「NISA」という言葉を聞き、内容も熟知している。しかし、一般のお客様の中には、「NISAなんて聞いたことがない」「よく聞かされたけど、内容は知らない」「話は聞いたけど、私には関係ない」といった人も少なくない。

「私たちの関心が高いから、一般の人の関心も高い」わけではないので、「いままさ」とか「もつ他行で開設してしまっただけに違いはない」などと決めつけず、一人でも多くのお客様に声かけしよう。

お客様の答えから次に展開

この声かけの良い所は、想定されるすべての答えを次につなげることができる点にある。まず「興味はあるんだけど、よく分からない」といった答えであれば、

「お客様が購入する投資信託が非課税になる話ですから、ぜひご説明させていただきます」などと「説明」につなげることができる。

「特に興味はない。だって、私には関係ないんじゃないの?」といった答えであれば、「そうおっしゃる方も多いのですが、一度ご説明すると、『それは利用しないと損だね』とおっしゃいます。お客様は分配金が支払われる投資信託をお持ちですからお分かりだと思われていますよね。それが非課税になるという制度なんですよ」というように、興味を喚起することができる。

「他行で開設した」という答えが返ってきたら、他行で投資信託を保有している可能性が高いので、自行庫の投資信託の販売見込客となるはずだ。