

13

どんなお客様にも
預かり資産を販売
してもいいの？



預

かり資産での運用は、預金よりも高いリターンが期待できる一方で、運用状況によっては、元本割れする可能性もあります。

販売する際には、お客様の知識や経験、あるいは資産額、運用の目的、年齢などを踏まえたうえで、商品を販売してよいかどうかを判断しなければなりません。

例えば、余裕資金のないお客様には預かり資産での運用は向いていませんし、余裕資金であっても2〜3年後など近い将来に使い道が決まっている資産も向いていません。

預かり資産で運用する場合は、仮に運用がうまくいかず資産が目減りしても、お客様の生活に影響が出ない範囲で

行わなければなりません。

また、お客様が安定した運用を希望している場合には、元本割れの可能性のある預かり資産の販売は向いていません。

高齢者ならより注意

さらに、お客様が高齢者の場合には、より慎重な判断が必要で、若い世代に比べて理解力が低下している可能性があるからです。説明した内容を十分に理解できているかどうか判断できない場合には、家族の同意を求めたほうがよい場合もあります。

Point

お客様の知識や経験、資産額、運用の目的などを踏まえ判断する

14

融資先への
預かり資産販売時には
何に注意するの？



金

融機関は融資先に対して少なからず、影響力を持っています。融資をする代わりに、預かり資産の購入を促すということも不可能ではないでしょう。もちろん、このような不正な取引は禁止されています。

注意しなければいけないのは、金融機関の担当者にその意図がなくても、融資先が見えない圧力を感じて、購入する意思のない預かり資産を受け入れてしまう可能性があることです。

これは融資先の従業員なども同じです。「購入を拒めば、会社での評価が下がるのではないか」と心配する可能性があるので、

ですから、融資先の経営者

や従業員などへの預かり資産の販売は、自行車のルールや上席に確認したうえで行う必要があります。

財務状況を確認

また、販売をしてよいかどうかを判断する基準として、融資先の財務状況を確認するのもよいでしょう。

預かり資産での運用には、余裕資金を充てることが基本ですから、資金繰りの厳しい融資先に預かり資産のセールスをするのは、適切とはいえません。十分に注意しましょう。

Point

融資先の圧力にならないように販売の可否を確認してから行う