

通帳・取引履歴に着目してこんな声かけを行おう

利息が入ったのを見て…

1 もう少し利息がつくといいなと感じたことはありませんか？



それだけの金額では、受け取る配当などの効果が薄い」と言うのであれば、そこで初めて、もう少し大きな金額を投資していく方向で相談に応じればよいであろう。

1 年もの定期預金などで、元本が自動継続・利息は普通預金へ入金となっている場合、お客様は記帳する際に支払われた利息額を確認する。

損失を出すおそれがあることを十分に認識しているからだ。少額投資から勧める

そこで、お客様にはわずかな金額だけを投資信託に振り向け、お客様が「もう少し利息がつくといいな」と感じているからだと、ドルコスト平均法によってリスクを低くして投資を続けることができるだろう。

ポイントとは、投資信託での運用を提案したときのお客様の心理的なハードルを下げることで、その具体的な方法を示していくことで、お客様は担当者への提案に向かい合うことが可能になってくるのである。

定期預金の利率が年0・05%だとして、元本が100万円であれば税引き後の利息は1年で400円にしかない。元本が1000万円であっても4000円だ。それを確認したお客様に対して「もう少し利息がほしいと思いませんか？」と問いただければ、ほとんどのお客様は同意するであろう。

しかし、それに続けて、短絡的に投資信託を買おうとはならないのがお客様の心理である。投資信託はリスク商品であり、

さらにその50万円を一度に投資するのではなく、月に5万円ずつ、タイミングを分けて投資

元本割れのリスクはありますが定期預金の5%程度を目安にするなど投資元本を抑えることでリスクを小さくできますよ

利息に税金がかかるのを見て…

2 利息に税金がかかるのをもったいないと感じたことはありませんか？



たてNISAもあるが、どちらを勧めていくかは、お客様の年齢や将来的な資金計画に左右されるであろう。50歳以上のお客様になると相應の投資額が拠出できるとことや、資金を取り崩す時期が近くことなども考慮すると、つみたてNISAよりも一般NISAの需要が高くなる場合もある。非課税制度として両者を紹介したうえで、その違いを説明していきたい。

お客様の資金計画を考慮

また、NISA制度にはつみ

わ 小さな利息収入からさらに税金が天引き（源泉徴収）されることに不満を感じているお客様も少なくない。

かつて預貯金には、すべてのお客様が利用可能なマル優という非課税制度があった。40代後半以降のお客様はよく覚えてい

例えば、REITファンドなどの分配型ファンドを購入し、その分配金を再投資していく。そうすれば、NISAの空き枠部分で再投資を受け止めていくため、全面的な非課税運用ができる。さらに再投資による買付

て、分配金を再投資に振り向ければ、適切な資産形成にもつながる。

なお、毎月分配型ファンドに抵抗感のあるお客様も少なくないが、商品自体は単なる金融商品だ。トータルリターンという

視点を持たずに分配金の出金を選択することが問題なのであ

その非課税制度の代表格がNISA制度である。NISAの非課税枠は年120万円だが、非課税メリットをより高く実感

現在では年120万円までの投資の運用益が非課税になるNISA制度があります。投資信託の分配金を再投資されれば、全面的な非課税運用も可能になりますよ

こんなトークでアプローチ
せっかくの預金利息に税金がかかるのをもったいないと思ったことはございますか？
そうなのよ。私の若い頃は非課税枠があったんだけど…
つみたてNISA制度っていうのもあると聞いたけど、私にはどちらが良いのかしら？
よろしければ、両制度の違いを説明させてください。そのうえで、どちらの制度がお客様に適しているか一緒に考えましょう