

期預金が満期になるお客様の選択肢は、大きく書換えと解約に分かれます。書換えには、増額書換え、元金書換え、減額書換えがあります。解約については「自行庫で投資信託等にシフト」「他の行庫への流出」「お客様が自ら消費」など、お金の行き先によって分類できる。

POINT

満期金の使い道を聞き、すぐに使う資金でなければ定期預金の書換えをアドバイス

今まで定期預金の満期金は預かり資産へのシフトに注力してきたと思うが、いまは書換えが加わった。金利ある世界になり、定期預金が運用商品として位置付けられるようになつたからだ。

POINT

普通預金と定期預金の利息金額の差を伝え、有利な運用ができる定期預金へシフトを促す

定期の書換えを提案



投資信託などと異なり、定期預金は数ヶ月後に使う予定の資金であつても、書換えの対象にできる。リスク商品への警戒心も、定期預金であれば安心感に変わるものだ。

声かけ2で、「〇年後に子どもが大学に行くので、そのため取つておきたい」ある

いは「次の車検で車を買い替えたいと思っているので、そのための資金だよ」といった答えが返ってきたお客様にこの声かけを行うのも有効である。

定期預金が満期を迎える



し」であるうえ、「これくらいの金利が付くのなら、定期預金でよい」と考えてもらえた水準に達している。

この声かけで満期金の使い道を聞き、「特に考えていない」「〇年後に家のリフォームに使いたい」といった返答であれば、定期預金での書換えを勧めよう。

投資信託などと異なり、定期預金は数ヶ月後に使う予定の資金であつても、書換えの対象にできる。リスク商品への警戒心も、定期預金であれば安心感に変わるものだ。

声かけ2で、「〇年後に子

どもが大学に行くので、そのため取つておきたい」あるいは「次の車検で車を買い替えたいと思っているので、そのための資金だよ」といった答えが返ってきたお客様にこの声かけを行うのも有効である。

利息金額の差を伝える



金利の差が今後大きくなつて

ここ最近、皆さんも同じ体験をしたのではないか。これは、ある意味で共通体験とい

うだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

例えば「8月にお通帳に普通預金の利息が入金されたと思うのですが、それをご覧に

利息を話題に出す



この声かけを行うと「そのようだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

例え、「8月にお通帳に普通預金の利息が入金されたと思うのですが、それをご覧に

この声かけを行うと「そのようだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

例え、「8月にお通帳に普通預金の利息が入金されたと思うのですが、それをご覧に

この声かけを行うと「そのようだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

ここ最近、皆さんも同じ体験をしたのではないか。これは、ある意味で共通体験とい

うだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

ここ最近、皆さんも同じ体験をしたのではないか。これは、ある意味で共通体験とい

うだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

POINT



この声かけは、普通預金にある程度の残高があるお客様に対して行うとよい

だろう。普通預金に常に一定水準の残高があるお客様の場合、使わずに普通預金に置いている資金がそれだけあるということだ。

声かけ2で、「〇年後に子どもが大学に行くので、そのため取つておきたい」あるいは「次の車検で車を買い替えたいと思っているので、そのための資金だよ」といった答えが返ってきたお客様にこの声かけを行うのも有効である。

POINT



現時点で多くの金融機関で展開しているキャンペーン金利の中には、年1%以上のものもある。そのことを踏まえると、「普通預金にしておくのはもつたいない」となる。

預金金利が以前より高くなっていることなどを話題に出し、定期預金へのシフトを提案

なつてどう思われましたか」といったトーキーだ。「そうそれが解除され「金利ある世界」に回帰し、12月の利上げで政策金利が0・75%になっていることも、多くのお客様は理解していない。

私たちの感覚とお客様の感覚は違うのだ。そのことを頭に置いて、この声かけを行ってみよう。

最近、皆さんも同じ体験をしたのではないか。これは、ある意味で共通体験とい

うだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

ここ最近、皆さんも同じ体験をしたのではないか。これは、ある意味で共通体験とい

うだね」といった反応が得られるだろう。物価上昇ほど

の実感はないだろうが、それをお客様の体験につなげる。

そこそろ定期預金が満期を迎えますね使い道はお決めですか

ご資金をお使いの予定が〇年後でしたら定期預金にしませんか



こんな声かけで預金獲得につなげよう

金指光伸

ここでは、定期預金や新規口座の獲得に有効な11の声かけを紹介し、アプローチトークの進め方や提案のポイントを解説する。

1 日銀の利上げで定期預金も金利ある世界になっていますね

