

いま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ったからだ。

キャンペーンの金利は「為替リスクや価格変動リスクな

★定期の書換えを提案

定 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る。書換えには、増額書換え、元金書換え、減額書換えがある。解約については「自行庫で投資信託等にシフト」「他行庫への流出」「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

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

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、定期預金は数カ月後に使う予定の資金であっても、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のだ。

★**利息金額の差を伝える**

普通預金と定期預金の基準金利の差が今後大きくなって

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

声かけ

2

そろそろ定期預金が満期を迎えますね
使い道はお決めでですか



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。

声かけ

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



日

銀がマイナス金利政策をとっていたことも、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。

★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

POINT

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

声かけ

3

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

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、そのために取っておきたい」あるいは「次の車検で車を買いたい」と思っているの、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。

いけば、「普通預金にしておくのはもったいない」という気持ちがお客様に芽生える。

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、と、「普通預金にしておくのはもったいない」となる。

「現在、普通預金は年0・2%ですが、定期預金は年〇%です。1年後の利息金額でいうと、普通預金なら〇円、定期預金なら〇円となります」などと伝えれば、お客様は関心を持ってくれる。