



49 お子様はご結婚されていらっしゃるのですか？

こんなお客様に！

●お子様がいるお客様

お 客様の子供の話題を持ち出すときは、あらかじめ慎重に確認しておく必要があります。事前の会話の中で、子供の有無や年齢等を把握できているとよいでしょう。

本声かけに対し子供が結婚していないとの返答があれば、「いつまでたってもお子様は親御様を頼りにされていますよね」と続け、将来の結婚に向けて積立商品の利用を勧めることもよいかもしれません。

また、いずれ子供に渡すつもり資金があれば、自転車にまとめてもらうよう伝えてみましょう。

よう。相続や遺言信託などに話題が広がり、商品の案内ができるかもしれません。

今回の来店については、子供と一緒に来店を促すとよいでしょう。来店した子供に対しては、資産形成のためのマネープランやライフサイクルの話に合わせて、自分の口座開設を勧奨することも大切です。

備、将来の自宅の管理など、子供のことを視野に入れて考えるべきことに話を展開していくとよいでしょう。

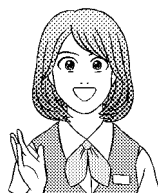
▼こんなトークを展開しよう
担当者「お子様はご結婚されていますか？」
お客様「いいえ、まだなの」
担当者「お客様のお子様でしたらよい人が見つかりますよ。もしご結婚資金の準備をお考えでしたら、積立定期や積立投信など毎月積み立てる商品のご利用はいかがでしょう。将来、お子様から『助かるよ』と言ってもらえるかもしれませんよ」

▼このように声かけしてみよう！



こんなお客様に！

●お子様がいるお客様



50 お子様はどちらにお住まいですか？

きます。また、子供が遠隔地に住んでいれば、相続手続き等が大変です。その対策として生命保険や遺言信託などの活用を勧めるのもよいでしょう。

▼こんなトークを展開しよう

担当者「お子様はどちらにお住まいですか？」
お客様「遠くに住んでいてね」
担当者「定期的に帰省されますか？」
お客様「お盆や年末年始には必ず帰ってくるし、毎年1回は一緒に旅行にも行くわよ」
担当者「それは楽しみでしょうね。毎年家族旅行されるのであれば、当行での積立定期を増やしてもよろしいかと思えます」

積立等の案内につなげる

具体的には、子供のところに遊びに行く費用や、帰省する子供に渡す交通費、孫へのお小遣いなどを見据えて積立を案内で

こんなお客様に！

●自転車住宅ローンを利用していないお客様



51 持家です。いまのお住まいはいついっしょに引っ越すか？

お 客様の自宅の状況によって案内できる金融商品は変わります。例えば現在は賃貸でも将来的には子供との2世帯住宅を考えていれば、住宅ローンの案内ができます。

▼こんなトークを展開しよう

担当者「賃貸のほうに身軽だとおっしゃるお客様も多いです。しかし、お子様との同居を考えて家を購入される方もいらっしゃいます。今度、住宅ローンの仕組みや返済プランなどをお話しさせてください」

税制やリフォームも話題に

持ち家のお客様にも、積極的に住宅ローンの話をしてみましょう。借換えで月々の返済額負担を軽減できるお客様は大勢います。

また、居住用財産の買換え特例などの概要を説明することで、お客様が具体的に買換えを考えることもあります。リフォームローンやリバースモーゲージといった商品を案内することも有効です。

担当者「お住まいは持家家でいらっしゃるのですか？」
お客様「いいや、賃貸だよ」
担当者「賃貸のほうに身軽だとおっしゃるお客様も多いです。しかし、お子様との同居を考えて家を購入される方もいらっしゃいます。今度、住宅ローンの仕組みや返済プランなどをお話しさせてください」