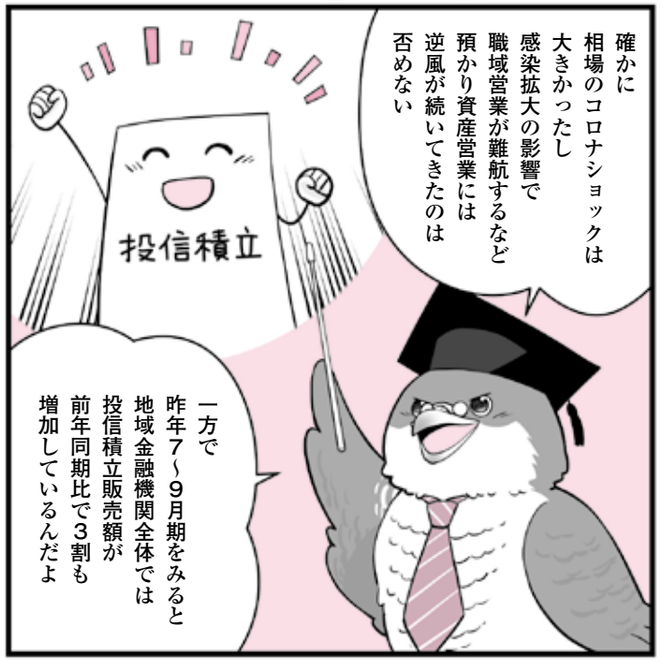
ボクの名前は
つみ太
資産形成訴求の
ための工夫や
投資窓販における
取引深耕について
悩める担当者さんたちに
アドバイスして
全国を回っている者だよ！

者っていうか…
鳥だよね？
まあいいや
つみ太さん
「それはどうかな」って
どういうこと？
今期私の営業が
うまくいかなかったの
コロナのせいよね！

残念ながらそうとは
言い切れないよ


確かに
相場のコロナショックは
大きかったし
感染拡大の影響で
職域営業が難航するなど
預かり資産営業には
逆風が続いてきたのは
否めない
投信積立
一方で
昨年7～9月期をみると
地域金融機関全体では
投信積立販売額が
前年同期比で3割も
増加しているんだよ

そ
そうなの!?
うん
この背景には
信託報酬などに収益源として
期待をかけてきた中で
「積立」の推奨に注力する
金融機関が増えてきたことが
挙げられるよ

はじめての
積立投資
キャンペーン
○×銀行
投資を
始めてみよう
フェア
そういうところは
投信販売といっても
どちらかというと
大口の残高重視取引よりも
とにかく投資を始めてもらう
仕組みづくり・アプローチに
力を入れることで
積立投資取引を
拡大してきたんだね

その推進のために
預かり資産担当者の
評価項目として
残高や収益以外に
「積立」の項目を作った
金融機関もある
へ～！
評価項目に入ったら
そりゃ自然に
がんばるよね…

でも 好調なのは
そういう一部の
テコ入れをした
金融機関だけでは
ないの？
そもそも世の中の
積立投資ニーズは
高まっているのかな？
もちろん
積立投資の
ニーズは
ひと昔前に比べたら
ぐっと高まっている

若年層ではスマホでの
ポイント投資などが
認知されてきて
投資は身近な行動に
なりつつあるし
「老後資金2000万円」問題や
人生100年時代という言葉が
取り沙汰されてからは余計に
資産形成の重要性が
現役世代全体に浸透してきて
いるんじゃないかな
お手軽
老後資金
不足
確かにそうね