

CASE1

給振口座の作成のために来店した20歳代のお客様
具体的なシミュレーションを示し
「貯蓄プラス運用」を提案



こんなトークで声かけを行おう
「この度は新規口座を作成いただき、ありがとうございます。」

お給料からの天引き貯蓄なども検討されているのでしょうか。それで分けてあげ、一部を運用にも振り分けることをお勧めします。

漠

然とした将来への不安から、すでに給料からの天引き貯蓄をしている、もしくは検討している若い方は少なくない。

今回のケースでは、ただ天引き貯蓄をするだけでなく、少しでも運用に回すことで、将来的に大きな差になることをアピールしたい。その際には、具体的なシミュレーションを示し、お客様の関心を引くように心がけよう。

例えば、毎月2万円の積立の場合、貯蓄だけだと10年後には240万円程度である。しかし、4%で運用できれば、10年後には約294万円になり、50万円以上の差となる。そして、お客様が40歳代

めてみませんか」

となり、いろいろとお金が必要となる20年後には、貯蓄だけで約480万円だが、4%で運用できれば約730万円と、250万円ほどの差となる。

つまり、時間が大きな味方になるのだ。若いお客様には、その効果を存分に得られることを知ってもらおう。そのためには、運用を始めるのは早ければ早いほうがよいこともアピールしたい。

運用経験を積む利点を説明

運用の経験・知識は、これからの時代、必須であることにも触れておきたい。お客様自身も自分たちが老後を迎える頃には国や会社は面倒を見てくれないかもしれないということを十分に意識してい

ここがポイント！

- 貯蓄だけの場合と運用した場合の具体的なシミュレーションを示し、毎月の天引き貯蓄のうち1万円でも運用に回すことを提案
- 自社で確定拠出年金等が導入される可能性も考え、今から運用経験を積んでおくことの必要性を説明

CASE2

マイホームの購入を検討している30歳代のお客様
購入時期や予算を明確にし
頭金を準備する方法を提案



まずは、マイホームをいつ頃、予算はどれくらいで考えているかをヒアリングしたい。購入時期や予算が漠然としたままだと、具体的な資金計画につなげりにくいからである。

もともとそれらが明確なお客様であればいいが、「そろそろマイホームを」と漠然と検討している方は意外と多いものである。

つまり声かけをきっかけに、マイホーム購入の「時期」「金額」を明確にしましょうのである。これらを明確にすることで、お客様にとって最適な資金プランを提案することができるのだ。

よりお客様に合わせた提案を
購入時期や予算が明確になれば

ば、おのずと頭金がいくら必要なのかハッキリする。そこから、現在の資金で足りるのかをたずね、資金面の話題に入っていく。現在の資金で足りるのであれば、

ば、購入時期が満期となるような手堅い商品を提案することになる(頭金の資金を減らしてしまうリスクを避けるため)。足りないようならば、別途、積

マイホームの購入はいつ頃ご予算はいくらくらいをお考えなのでしょう

時期と予算を明確にすることで、ムリ・ムダのない資金計画が可能となりますよ

こんなトークで声かけを行おう



現在のご資金も有効活用しながら頭金を準備する方法を一緒に考えていきましょう

ぜひ
お願いします