

マンガ 勧める理由を明確に示して商品提案を行おう

解説

伊藤亮太

スクラージャパン(株)
ファイナンシャルプランナー

ここでは、お客様のニーズに合わせた商品提案の進め方をマンガで紹介する。

お客様：山崎和美（45歳）
職業：パートで働く主婦
家計収入：500万円
貯蓄：500万円
家族構成：夫と小学生の子どもが一人
投資経験：独身時代に貯めたお金で10年前に毎月分配型ファンドを購入
ニーズ：今後の教育費に不安を持っており、保有する分配型ファンドも子どものために使えないかと検討している

子どもの教育資金を準備したい
40歳代のお客様

画・階戸シナ

1

