

自信が成果につながる

投信販売に自信がつく講座

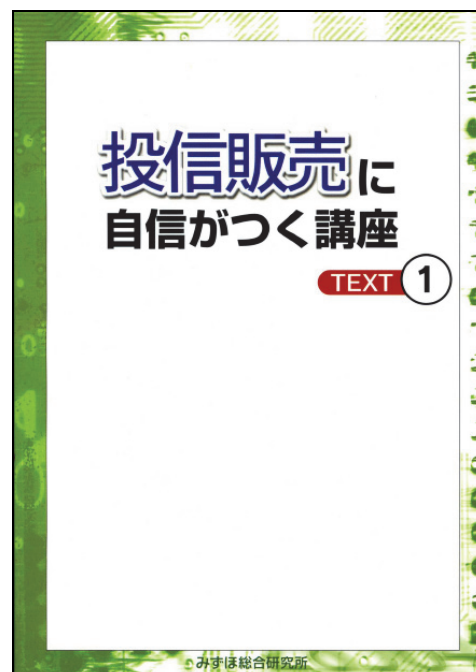
- | | | | |
|-------|-----------|-------|-----------------|
| ■受講対象 | テラー・営業担当者 | ■添削課題 | 3回 |
| ■学習期間 | 3ヵ月 | ■受講料 | 12,000円＋税 |
| ■テキスト | 2冊 | ■修了基準 | 全回提出のうえ平均点60点以上 |

★日本FP協会継続教育研修認定単位 AFP7.5、CFP9 単位(金融資産)

お客さまから信頼される

知識はありながら投資信託の販売になかなか自信がもてない担当者が少なくありません。

この講座は、投資信託をセールスするために役立つ、お客さまと話をするためのノウハウを集めています。これにより、自信を持って投資信託をご案内し、成果につながることができるようになります。



テキストはA5判のコンパクトサイズ

お申し込み・ご照会先

本講座の受講申し込み・其他のご照会は、下記へお問い合わせください。

みずほ総合研究所 教育事業部 (金融法人教育グループ)

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル TEL03-3591-7951 FAX03-3591-7981

<http://www.mizuho-ri.co.jp/> e-mail:tsushin.kyoiku@mizuho-ri.co.jp

講座内容

テキスト1

第1章 投資信託ビジネスの意義

1. 金融機関のおかれている環境
2. 資産の健全性
3. 多様化する企業の資金調達
4. 顧客ニーズの変化
5. 確定拠出年金と投資信託

第2章 投資信託を販売することは

1. ワン・ストップ・ショッピング戦略
2. 手数料獲得の重要な手段
3. 提案を

第3章 なぜ投資信託は買われないのか

1. 投資信託の地位と購入しない理由
2. 顧客と話をしよう

第4章 顧客と話をするために

1. 会話の重要性

2. 話題を持つ

3. 市場に関心を持つ

4. 経済指標に関する話題

5. 新聞の利用

6. Webの利用

第5章 投資を考えるために

1. リスクとは

2. 現金のリスク

3. 金融商品のリスク

4. 投資のリスク

5. 収益とリスクの関係

6. リスクと付き合うには

第6章 顧客情報の収集

1. 適合性の原則

2. 顧客カード

3. 情報を充実させよう

テキスト2

第1章 投資信託を利用するメリット

1. 少額からの分散投資
2. 専門家による調査・分析
3. 投資機会の拡大
4. 長期保有
5. ドルコスト平均法

第2章 預貯金の重要性

1. 現在の金融資産を区分してみる
2. 資産配分状況の検討
3. 入手しておきたい情報
4. 預貯金の重要性
5. 配分案のチェック
6. 他の金融機関にある金融資産の情報

第3章 投資信託に関する顧客の認識

1. リスクの認識
2. リスク説明時の注意点
3. 禁止行為に注意

第4章 販売してはいけない顧客

1. 理解に問題がある
2. 商品選択に問題
3. 購入原資に問題
4. 顧客の問題

第5章 ファンドを案内する

1. お客さまの商品選択
2. 案内の心構え
3. いまどのような資産を持っているか

4. 大まかな分類から案内する

5. 特定のファンドを案内する

6. 顧客の保有ファンドと比較する

7. 品揃えの中から顧客の選択に任せる

8. 外部情報の利用法（評価会社等）

第6章 購入ファンドの決定

1. ファンドを選ぶのは

2. ポートフォリオ

第7章 コンプライアンスのチェック

1. 関連する法令など

2. 適合性の判断

3. 法令などに基づくルール

4. 損失補填を少し詳しく

5. 投資勧誘にあたっての禁止行為の例

6. 投資信託の販売に関する罰則規定

第8章 販売後のフォローアップ

1. タイムリーなフォローアップ

2. フォローアップの内容

3. 解約受付時の対応

第9章 顧客からの質問

1. なぜ基準価額が下がるのか

2. お勧めのファンドは

3. 基準価額が下がっているが

4. 購入のタイミング

5. 市場の見通し

6. 解約のタイミング

7. 元本割れは

※編集上の都合により、教課内容を一部変更する場合があります。

当パンフレットを当社に無断で複製、転載、改変、編集、頒布、販売などの利用をすることはご遠慮ください。また、当パンフレットの内容は予告なしに変更または廃止されることがございますので、詳細につきましては担当部署へ直接ご確認ください。