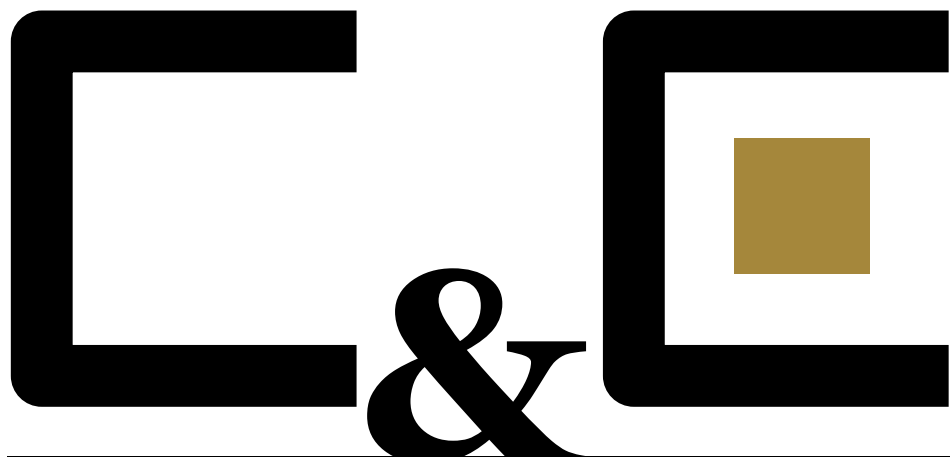
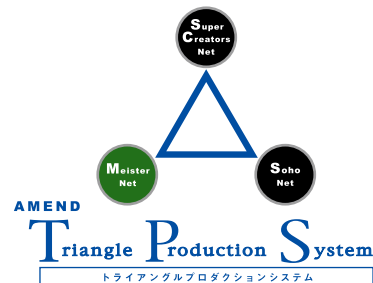


FINANCIAL



Communication & Education



Report

Vol. 1 2006 SUMMER

金融商品取引法時代の
金融コミュニケーションを考える

【特集】金融商品販売の
現場を探る



金融商品取引法時代の 金融コミュニケーションを考える

INDEX

特集 金融商品販売の現場を探る

C & E レポート創刊にあたってのメッセージ	2
SCENE: 1	
金融商品販売は、どのような場所で、どのくらい時間をかけて行われているのか	5
SCENE: 2	
金融商品販売は、どのような販売員が行っているのか	7
SCENE: 3	
金融商品販売における販売員の対応や印象はどうであったか	8
SCENE: 4	
金融商品販売において、販売員は重要事項を説明し、顧客の適合性やニーズを確認して、適切なアドバイスを行っていたか	10
SCENE: 5	
金融商品販売において、販売員は初心者にわかりやすい説明を心がけていたか	12
SCENE: 6	
金融商品販売において、販売員は顧客管理に必要な事項のチェック・記録を行っていたか	13
SCENE: 7	
金融商品販売において、販売員は説明ツールを使いこなせていたか	14
SCENE: 8	
金融機関は、持ち帰り用にどのような資料を渡していたか	15
SCENE: 9	
変額年金保険の商品説明はどのように行われていたか	16
SCENE: 10	
投資信託の商品説明はどのように行われていたか	17
SCENE: 11	
一時払い終身保険の商品説明はどのように行われていたか	18
SCENE: 12	
外貨預金の商品説明はどのように行われていたか	19
金融商品取引法施行時代のあるべき金融コミュニケーションに向けての8つのポイント	20