

青山銀行

最終回

背景金融資産を踏まえた 提案がなぜ重要なのか？

桐谷さん
金融機関の担当者として
お客様に運用提案を
行うにあたっては優れた
商品をご案内することが
大切ですよ

ええ
商品のご提案の際には
私たちプロの目利きも
必要になるわ

あさみの先輩
桐谷陽子

投信窓口担当
三田あさみ

そのとおり
それにポートフォリオを
作っていくための
アセットアロケーション
(資産配分)も大切よ

お客様の考えをよく聞いたうえで
アドバイスしていく必要があるわ

でも商品単位で運用を考える
以上にポートフォリオ全体を
考えることが重要ですよ



中川様はヒアリングシートでも
積極的にリスクを取って
いきたいとありました
加えてこちらでしたら当行で
お持ちの国内債券ファンドと
合わせてリスク分散が図られ
理想とするポートフォリオに
近づくとありますが…

ハイ・イールド債か…

うーん 運用成績も
悪くないみたいだけど…

中川様
青山銀行と取引を
半年前に始めたばかり

何か気になる点が
ございますか？