

第1章 顧客本位の業務運営の進展と深化

第2章 現状はどうか～直近のモニタリング状況等から

第3章 **リテール営業現場の何か変えるか**

第4章 個人向け投資サービスに進化をもたらす可能性について

FD原則が変えるリテール営業

今まで

今後

強化項目

強まる可能性

共通KPI

重要情報シート

- ・進める金融商品の代替投資手段
- ・勧誘目的の明確化など

顧客の選択

顧客の投資収益を重視する営業姿勢

適合性原則内容の明確化

- ・金融商品等の把握
- ・顧客属性等の把握
- ・金融商品等の顧客属性等に適合する根拠

銀証連携

自主的KPI

フォローアップ

- ・投資家への長期的サポート

投資勧誘アンバンドリング

顧客の評価・満足度を重視へ

専任担当制