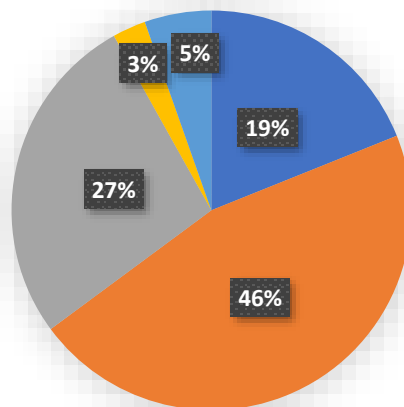
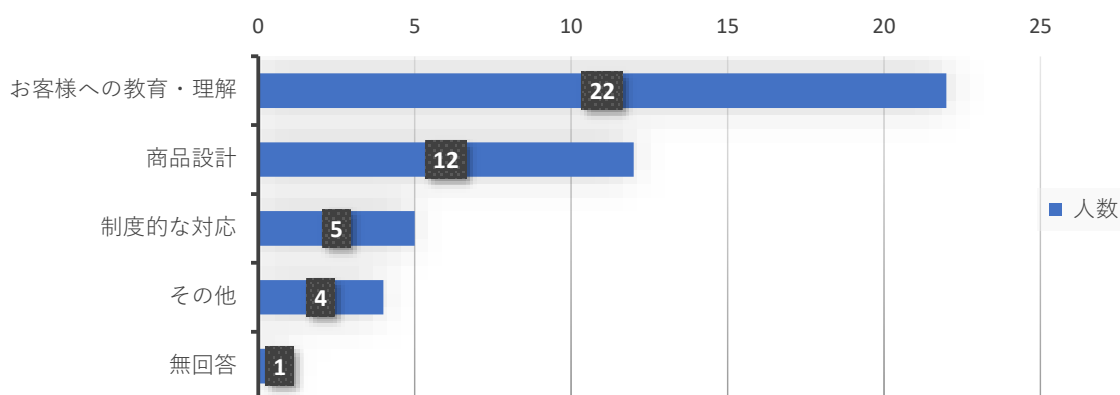


本日のセミナーにつきましてお伺いします。

	人数
よく理解できた	7
おおむね理解できた	17
難解な点があった	10
おおむね難解だった	1
無回答	2
<b>総計</b>	<b>37</b>



保険と投資信託を融合した販売手法の有効性についてポイントは何だと思われますか？

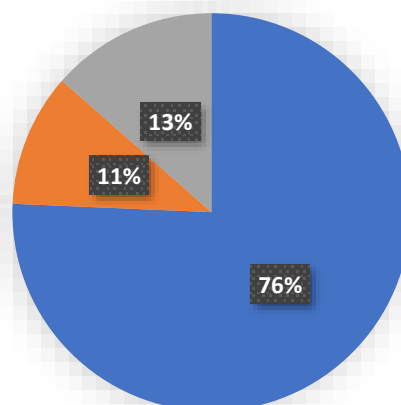


その他項目（・目的の明確化・募集人の教育・不明 etc）

**総計 44**

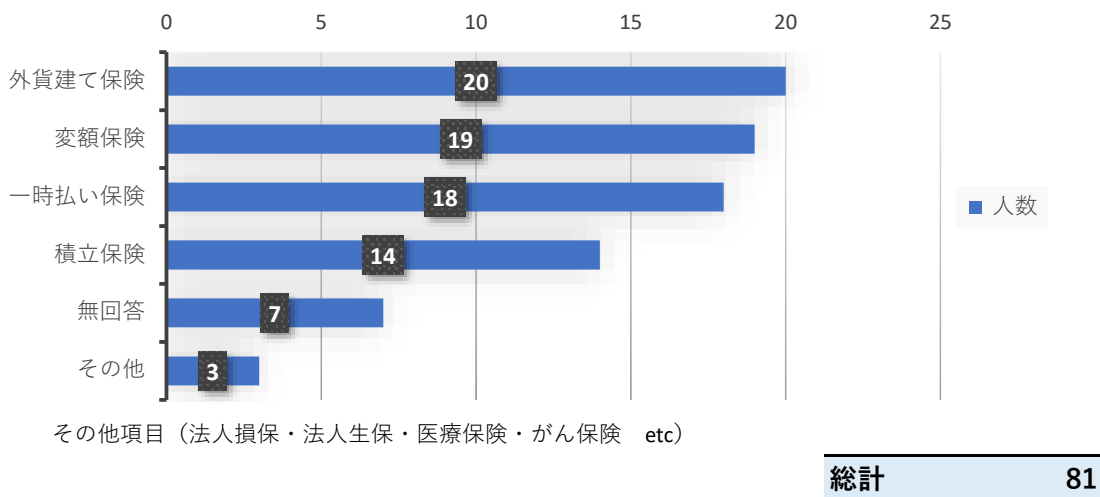
お客様からの長期の資産形成に関するご相談が増えていると感じますか？

	人数
増えている	28
とくに感じない	4
無回答	5
<b>総計</b>	<b>37</b>

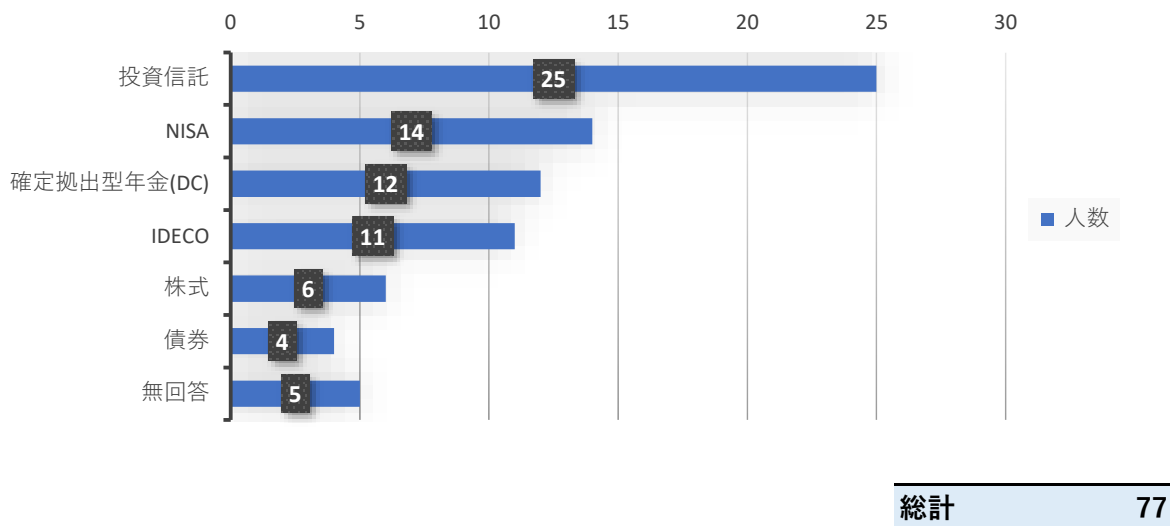


<保険代理店の方へお伺いします>-----

現在取り扱っている、保険商品をお聞かせください。

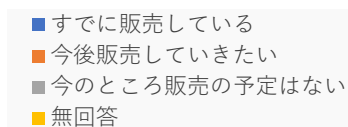


今後お客様にお勧めしたい、ご興味がある金融商品があればお聞かせください。



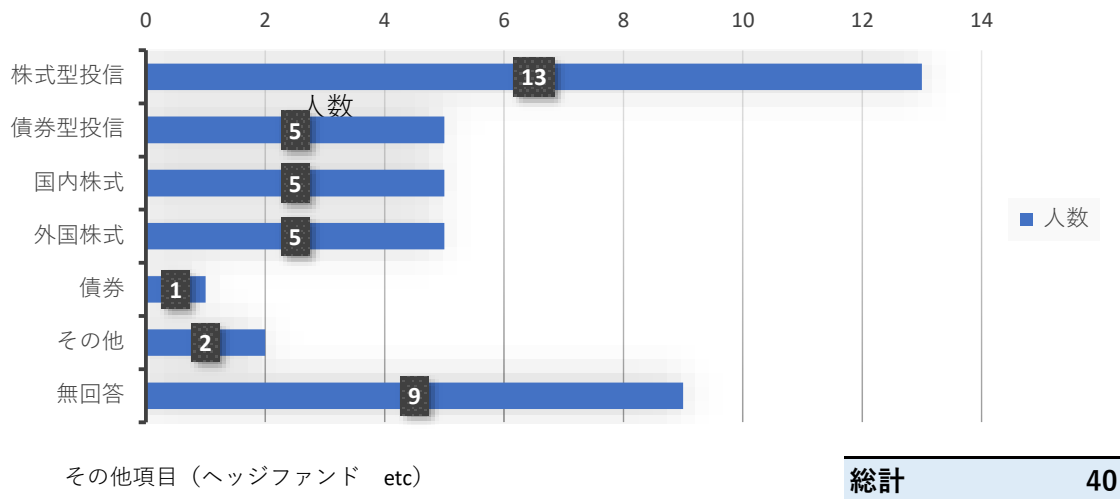
投資信託販売につきましてお伺いします。

	人数
すでに販売している	13
今後販売していきたい	7
今のところ販売の予定はない	7
無回答	10
<b>総計</b>	<b>37</b>



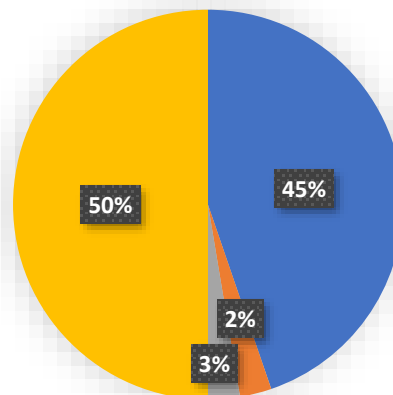
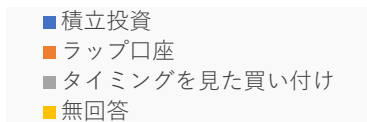
<金融商品仲介業の方へお伺いします> -----

現在、主に取り扱っている、金融商品をお聞かせください。



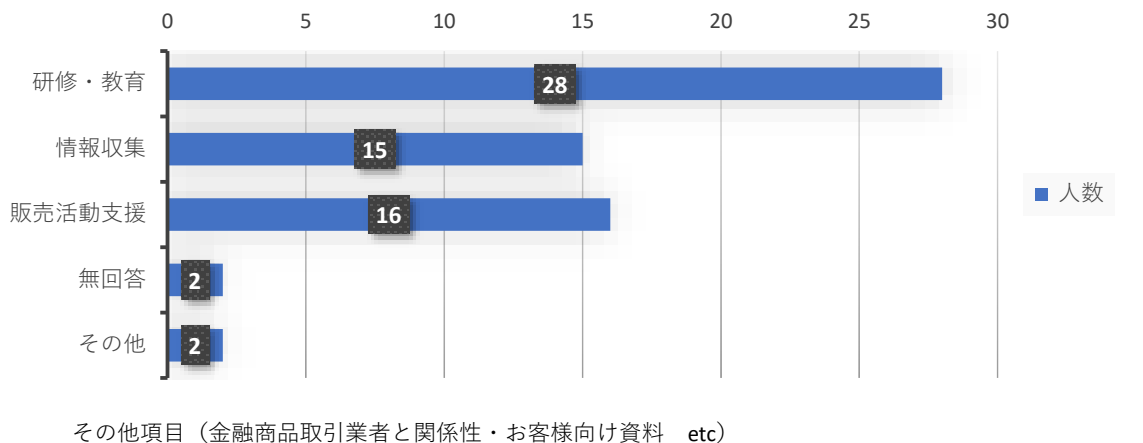
お客様へ投資信託の長期保有をすすめるのにふさわしいと思う手段は何ですか？

	人数
積立投資	17
ラップ口座	1
タイミングを見た買い付け	1
無回答	19
<b>総計</b>	<b>38</b>



<資産形成支援協会についてお伺いします。> -----

お客様の長期的資産形成をサポートする組織に期待することはありますか？



本日のセミナーについて業務を行う上で、解決、サポートしてほしい事項があればご記入ください。  
また、不明な点、ご質問や資産形成支援協会に期待することなどございましたらご記入ください。

●現在の代理店では販売できないのでどうしたらよいのでしょうか？

●生命保険の保険金をできるだけ減らさずに運用、投信分配金で生活費を賄うような提案ができないかと考えています。（特に若年層）可能ですか？従来は保険金を払って終わりでしたが、どの様に運用し、保険金を活かすかをコンサルしたい。その他：保険だけでは飽きられる。付加価値提供が必要。投資信託販売については代理店起業後。

●株式型と債券型のスイッチング画面を限定でもかまわないから開示してほしい

●スイッチング機能の活用について、勉強したい。「債券型投信は金利」ということに実感がわからない。基準価格が下がり続けるファンドのレコードからするとお客様にすすめる納得ができないのですが、どうすればいいのでしょうか？

●IFA業者の方々の現状や生の声をお聴きする機会になり大変参考になりました。ありがとうございました。

●IFAの方々の現場を垣間見ることができ大変勉強になりました。また、資産形成のための投資、しかも長期投資に貢献したいと思っております。引き続きよろしく願いいたします。

●とても参考になりました。特に保険商品と投信の組み合わせの例とお客様とのやりとりなど、具体的でわかりやすい内容でした。

●IFA登録を検討しているがどこで登録するのがよいか？わからない。アドバイス等ほしい。

●今月はありがとうございました。保険代理店へのサポート教育支援体制を期待します。長期の資産形成には投信が必要であることを再確認しました。

●投信NAVIの試用をしたい

●コンセプト等共感することが多い。当社のお客様へのアプローチ方法も検討が必要だと感じました。個別で情報交換させていただきたくよろしく願いいたします。