

お客さまの“想い”をかたちに

■日々の業務に対する想い

私たち預かり資産担当者は、資産運用の提案やアフターフォローのため、お客さまへの訪問活動を行っています。

私たちが心がけていることは、しっかりとお客さまと向き合い、ご希望やご要望などの“想い”を聴き取り、出来るかぎりの「最善の提案」を行うことです。

このため、お客さまを訪問する際は事前に検討を重ね、「お客さま一人ひとりに合った提案」ができるように心がけています。

また、大切な資産の運用を提案する立場として、「常にお手伝いできること、お役に立てることは何か」と考えながら行動しています。

今後もお客さまの“想い”をかたちにし、ご満足いただくことを目標に、日々取り組んでまいります。



プロフィール

仙台銀行 窓販営業課
佐野 明子 課長代理
FA(資産運用サポートチーム)

仙台銀行 北山支店
佐々木 照恵
預かり資産担当

街のおすすめスポット

仙台市青葉区北山の「輪王寺」では、一年を通して四季折々の花々を楽しむことができます。



取組み事例

当行取引先の女性のお客さま宅へ訪問。「主人の死亡保険金をこれまで残してきたが、今後は自分の趣味などに少しずつ使いながら、将来的には娘に受取ってほしいと考えている」というニーズをお聴きしました。

以上のお話を踏まえ当行では、その運用ニーズに応えるため、終身保険の親子リレー商品をご提案し、ご成約いただきました。

VOICE 喜びの声

最初は主人が私に遺してくれたお金だから、自分で使おうと思っていましたが、自分が主人からしてもらったように今度は娘に遺してあげたいと思うようになりました。ただその方法がわからず、いずれ相談をしたいと考えていたところ、仙台銀行から資産運用の提案をいただきました。自分も使いながら、ゆくゆくは娘も受け取ることが出来ることは、主人の想いも、私の想いも繋がっていくようで嬉しいです。