

特集

「信託」のキホンと課題解決への活用法

スムーズな資産管理等を実現するためのアドバイス

信託戦国時代に考える 地域金融機関が目指すべき お客様へのサービスのあり方	8
ここは押さえる 信託の基本的な仕組みと特徴Q&A	12
金融機関が取り扱う代表的な信託商品の 特徴とメリットを押さえよう	18
お客様の課題を解決する「民事信託」の 活用メリットを押さえよう	25
事業承継における信託の活用方法も 押さえておこう	30
【特集関連レポート】みずほ信託銀行が 進める「地方銀行における信託関連業務サポ ート」の取組み	36

特別企画

Q&Aで学ぶ 金融検査マニュアル廃止と 債務者区分の取扱い	60
----------------------------------	----

特別レポート

ビズリーチが手がける 中小企業の事業承継M&A支援	74
------------------------------	----

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星 七十七銀行巨理支店 佐藤いづみさん	42
--------------------------------------	----

連載

キンダイ営業推進シリーズ

営業店で取り組む 事業性評価のキホン 短期継続融資に 取り組む際のポイントは?	46
投資信託セールス よろず相談室 運用成果が芳しくない場合の アフターフォローの方法は?	48
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 金利タイプの説明	50
法人融資 推進に欠かせない心得 取引先の状況に合った 良い融資提案を行うために 何に注目すればいいの?	52
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 人見知り・あがり症などを どう解決させていくか	54

マンガ

厚子のリテール営業 プラスワンテクニック 家族の思いも踏まえて 提案していますか?	86
--	----



市場を読み解く! 数字のキーワード

2025年 基礎的財政収支の黒字化達成時期	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 遠藤新長官のもと変化が想定される 金融庁の金融行政・モニタリング	4
ファイナンシャルボイス 金融機関に求められるのは サービスではなくお客様を 感動させる「ホスピタリティ」だ	40
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(相続・管理編) 相続人の中で不動産を共有しようと していることに悩むお客様	56
もう悩まない! 職域セールスの進め方 DCに興味がある取引先の従業員に対して どんな対応が求められる?	66
ユーモアコンサルタントが伝授! 笑いで拓く 個人渉外の極意 インターホンでの呼びかけ方	68
業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ 第2原則 「正々堂々として王道を行く」その③	70
強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ 設備投資にあたり確認すること	72
事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所 頭取や理事長と懇意にしている取引先	79
金融機関行職員のための キャリアのお悩みホットライン 同僚の個人目標をフォローする 営業のあり方に納得がいけない...	82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 米長期金利は どのように世界の市場に影響するの?	84