

特集

コロナで激変！ 家計の見直しアプローチ

減収不安を抱えるお客様への声かけ&アドバイス

【インタビュー】 行動経済学から考える金融機関に求められる資産形成アドバイス	7
【図解！】 新型コロナウイルスによる家計の変化とお客様の傾向	10
【アドバイスにあたり押さえておきたい】 家計にお得な知識・制度と説明ポイント	14
個人事業主のお客様にはこんな声かけやアドバイスを行おう	18
会社員のお客様にはこんな声かけ・アドバイスに取り組もう	24
【コロナで困った…】 こんなお客様にはどうアドバイスすればよいのか	30

特別企画

①開かれた金融庁を目指し 展開する2つのプロジェクト	64
②経営者にアドバイスしたい！ コロナに学ぶライフプランの重要性	70

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える 第6回 求められる労務管理・内部ルール	86
--	----

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星 千葉信用金庫営業統括部個人金融推進室 石井友可里さん	34
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 11兆ドル 世界の新型コロナ対策への財政措置	3
---	---

営業活動ベーシック編

経営者の信頼をつかむ・支援につなげる 法人融資担当者の上手な活動術 創業支援と売上計画の見通し	38
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 自己資金はどれくらい必要？	40
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング iDeCoとつみたてNISAの違い	42
商品の上手なアドバイス方法を伝授！ 「保険提案」の道しるべ 保険料の支払方法に関する提案	44
もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 インターネットやソーシャルメディアを 使った新規開拓の方法とは？	46
業績は支店長の腕次第！ 第4原則 「部下を活性化させ一丸とする」 その④	48

ソリューション提案編

月次の分析からきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方(定量面編)	50
仕入に課題が潜んでいる先 若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書	52
収益面でメリットが小さい 本業支援に取り組みにくい……	52
アドバイスに役立つ 「会社」のしくみ&ルール 役員の選任はどのような方法で 行われるの？ 不測の事態に 備えて気を付けるべきことは何？	54

「人材不足」に悩む企業の サポートテクニック コストをかけずに 即戦力を採用する方法	56
社長の懐に入るひと工夫 社長の心をくすぐる気配り術	58
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 資産形成の目標に疑問のあるお客様	60
コロナで一変！ 金融機関の働き方改革 テレワークへの取組みで分かる 進化する組織と元に戻る組織	62

業界トレンド編

ニュースの深層 ①初の国際派長官の下で 当局は危機対応にどう動くのか	88
②保証実績件数5倍に急増も 将来の回収に懸念くすぶる	89
③根拠当権を巡る国税と大手行の争い 詐害行為取消訴訟に至った理由	90
先読み！伸びる投資のワンテーマ ウィズコロナの観光・宿泊業	92
ファイナンシャル・ボイス ただ融資を行うのではなく 対話し伴走・代走支援に努めよ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 災い転じて変革を成す！ 中小企業DXのススメ	96

連載マンガ

前向き営業のための セルフマネジメント 自分一人で頑張りすぎない	74
--	----

