

特集

貸貸オーナーの 相続の悩みを解消する!

課題を引き出す声かけ& 対策のアドバイス

- 貸貸オーナーの悩みに応えることが取引拡大と信頼関係の構築につながる 9
- アプローチの第一歩! 貸貸オーナーはこのように見つけよう 10
- こんな声かけで貸貸オーナーの悩みやニーズを引き出そう 12
- ケーススタディ 貸貸オーナーの悩みに合わせた相続対策アドバイスの進め方 16
- マンガ こんなトークで相続対策への早期着手を促そう 26
- 貸貸オーナーが抱える相続以外の悩みにどう応えるか 32

特別企画

- BCPの重要性と取引先への作成アドバイス 52

取材企画

- 煌めく! リテール営業の一等星
富山第一銀行 南砺エリア担当 加藤 翔太さん 38

金融界トピックス

- 西武信用金庫が20回目のビジネスフェアを開催 73

短期集中連載

- アプローチの精度を高める CRMの活用ノウハウ
【第1回】非効率な営業実態とCRMの活用による改善余地 66

連載

キンダイ営業推進シリーズ

- 次の一手がわかる!
法人融資の効果的なススメ方
決算書が赤字の企業に
融資を相談されてしまった... 42
- お客様・業者の信頼をつかむ!
住宅ローンプラスワン対応
デザイナーズハウスなど
特別な住宅の購入を考えている
お客様にはどう対応する? 44
- 顧客本位を実現する
投資信託の提案・アドバイス
毎月分配型ファンドの説明方法 46
- 業績アップに欠かせない
チームの団結力向上講座(融資増強編)
能力の高い若手の育成ポイント 48

毎号連載

- 市場を読み解く! 数字のキーワード
514兆円
国内銀行の過去最高貸出残高 3
- 金融界最新インフォ(業界動向編)
「顧客本位」に影を落としかねない
毎月分配型ファンドへの資金流入 4
- ファイナンシャルボイス
難化する「UJIターン」対象者の
採用にも金融機関が
積極的に協力していくべきだ 36
- 業種別に見る 商流の動向把握!
プラスチック容器製造業(前編) 50
- これだけ理解しよう!
日経新聞マーケット記事の読み方
人民元の通貨安は経済に
どんな影響を与えるの? 84

1日号連載

- 中小企業の社長に伝えたい!
これだけやるべき企業運営(経営管理編)
商品点数を増やしすぎた取引先 60
- 取引深耕につながる
高齢者あるあるへの対応法
仕組み等がよく分からないまま
保険に加入しようとしているようだ... 63
- 営業成果が変わる!
ワンランク上の「企業情報」活用術
企業情報データベースの活用法⑤ 70
- 金融機関の未来が変わる!
資産形成層との取引推進ノウハウ
中高生の子どものいるお客様と
どんな話をするか 74
- 経験者が語る「事業承継」ここをサポート!
自行車をメインバンクとして
認識してもらう方法とは 76
- 部下・後輩の成長に差がつく
できるマネージャーの心得
お客様に謝罪するときの心得 78
- 改正相続法なるほどセミナー
特別寄与制度の創設 80
- 印象がガラッと変わる!
電話対応のお作法
潜在ニーズを顕在化させる
種まきをしよう 82

マンガ

- 正射必中!
ソリューション提案奮闘記
名ばかり本業支援への警告 86

