

特集

お客様に響く声かけがカギ！ ネットバンキングの勧め方

取引別にみる利用メリットの上手な案内法

押さえておきたい5カ条と関心を高める声かけのポイント	7
ネットバンキングを勧めやすい「場面」「お客様」を理解する	10
ネットバンキングの利便性をこのように伝えていこう	12
高齢のお客様にはネットバンキングの利用をこのように促そう	20
職域営業を利用して従業員にこのように魅力を伝えよう	24
ネットバンキング推進時に聞かれる担当者の悩み&処方箋	30
ネットバンキングアプリのユーザー評価をどう高めるか	32

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星 山梨中央銀行コンサルティング営業部・中村晃子さん	34
--	----

特別企画

①ビジネスの場でも配慮が必要に！ 金融機関に求められるLGBT対応	62
②相続ニーズ発掘や顧客拡大につながる！ 家系図営業のインパクト	66

インタビュー企画

ピックアップ！地域金融のキーパーソン 日本金融サービス仲介業協会・中村仁代表理事長	84
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 22都市——大気汚染上位30都市のうち インドの都市	3
---	---

営業活動ベーシック編

融資の「お悩み・課題」 突破マニュアル 非メイン行に案件を 奪われてしまう	38
不動産業者との関係構築ノウハウ 不動産業者から見た 信頼できる担当者の条件	40
担当エリア別 個人渉外開拓法 オフィスビルが 多く立ち並ぶエリア	42
NG事例で学ぶ 投資と相場の基礎知識 高利回りのニーズに そのまま応じていませんか？	44
業績は支店長の腕次第！ 第5原則「強い信念を持つ (情熱を傾ける)」その③	46

ソリューション提案編

徹底マスター 法人税申告書別表 人件費に着目して資金需要を探るには 別表をどのように読み取ればいいのか？	48
企業の課題を起点とする 「デジタル化」支援の着眼点 食材原価や人件費などを きちんと管理できていない飲食店	50
経営者の信頼を得る コミュニケーション強化術 社長の悩みをうまくヒアリング していますか？	52

取引先の人材支援AtoZ

新入社員の定着につながる 工夫とアドバイス	54
怪しい会社と粉飾決算の見抜き方 損益計算書分析の 目的と着眼点	56
「事業再生支援」成功への道しるべ 人を泣かせないため 数字に強い経営者の育成が 支援の第一歩	58
飲食店経営支援メソッド サービスのチェック	60

業界トレンド編

全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 Saya—Biz 企業活動のバランス改善	88
ニュースの深層 ①対立続く新生銀行とSBI 根深い株価と公的資金の問題	90
②好調続くファンドラップ 相場急落時のリスクに注意	92
ファイナンシャル・ボイス 金融機関の変革とは名ばかり… 変わる気は本当にあるのか	94
オピニオン 収益向上に資するSDGs経営の 導入を地域企業に促すべきだ	96

連載マンガ

日向葵のお客様にとっての オンリーワン担当者への軌跡！ お客様にとって 合理的な商品とは？	70
--	----