

特集

お客様と真摯に向き合う！ 正しい保険窓販

必要性とリスクを理解してもらうための工夫

トラブルは防げる！ お客様のニーズを起点に提案を行うことが大切	7
こんな売り方していませんか？保険窓販でみられるNG提案&留意点	8
保険提案でもココが基本！ お客様のニーズ・課題を発掘する声かけのポイント	12
お客様の課題に合わせてこのように保険の提案につなげよう	14
お客様に響く上手な説明法を解説 こんな工夫で保険商品特有のリスクを理解してもらおう	22
疎かになりがち!?保険契約後のアフターフォローはこのように進める	28

取材企画

優績店の立役者！渉外リーダーここにあり 東京ベイ信用金庫松戸栄町支店 山崎美希さん	34
--	----

特別インタビュー

京都大学公共政策大学院・岩下直行教授に聞く！ 金融機関のデジタル対応の課題と イノベーションを生む条件	84
---	----

特別企画

店舗統廃合・機能再編で重要に！ 「エリア体制」の情報共有&マネジメント	65
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 84.65ドル——10月26日の WTI原油先物価格	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 優良先から 融資相談を受けたい	38
不動産業者との関係構築ノウハウ 不動産業者が 聞きたい融資情報	40
担当エリア別 個人渉外開拓法 個人事業主が多い 商店街・繁華街エリア	42
NG事例で学ぶ 投資と相場の基礎知識 自分の思い込みで 相場を見ていませんか？	44
業績は支店長の腕次第！ 「支店経営5原則の まとめ」その①	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 新たな事業や取組みに関わる 情報は掲載されていないの？	48
企業の課題を起点とする 「デジタル化」支援の着眼点 顧客情報をマーケティングに 活用できていない企業	50
経営者の信頼を得る コミュニケーション強化術 社長の話を上手に 聞けていますか？	52

取引先の人材支援AtoZ 外国人の採用を考える 取引先への支援①	54
怪しい会社と粉飾決算の見抜き方 収益力（返済能力）の 把握方法	56
「事業再生支援」成功への道しるべ 「必ずやる」という 精神文化の構築こそ 事業再生支援の核心	58
飲食店経営支援メソッド マーケティングの必要性	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 Hi—Biz 苦境でこそ顧客の声を聞く	88
ニュースの深層 ①統廃合加速する銀行店舗 手続きよりも体験の場を目指せ	90
②硬貨入金の手数料新設・拡大は 飲食業界を動かす冷たい一手か	92
ファイナンシャル・ボイス 情報の非対称性が消えたいま 地域全体で改革を目指すべき	94
オピニオン オーナー一族の事業承継に欠かせない 無形資産を研ぎ澄ませ	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！ 相場下落時にはどのように フォローするのが正しいか	70
--	----