

## 特集

事例でわかる！  
コロナ下の営業店OJT

## 新しい働き方を踏まえ指導者が実践すべきポイント

これまでの指導方法を見直し時間がなくてもできる工夫を	6
〈ケーススタディ〉 コロナでこんなことに悩む後輩にOJT担当者はどう対応するか	8
・新人への指導に関する問題	8
・窓口に関する問題	14
・融資・渉外に関する問題	18
2年目を迎える行職員にはこんなサポートを行おう	26
【特集関連インタビュー】 『「鬼滅の刃」流 強い自分のつくり方』の著者 井島由佳氏に聞く！ 『鬼滅の刃』に学ぶ 強い若手を育てる上手な指導法	28
【特集関連レポート】 バンカー一人ひとりの力を引き出す URUUの「コーチング・フォー・バンカーズ」	32
特別レポート フィンテックベンチャー・ココペリ 「Big Advance」急拡大の背景と活用法	74
金融界トピックス 「みんなの銀行」がサービス概要を公開	78
特別企画 コロナ禍のいまこそ重要！ リレーションシップバンキングの実践法 【前編】 いまリレバンが求められる背景と 第一歩となる「継続的反复訪問」	80

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 78歳 日経平均構成企業の年齢の中央値	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 デジタル事業に取り組む取引先の支援	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 保証料の支払い方式	38
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 顧客本位の実現方法 ——資産バランスを見る	40
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 これからの保険販売のあり方	42
もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 企業データベースをどのように使えば 見込先を効果的に見つけられるの？	44
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⑧	46

## 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) 利益は出ていても資金不足となる先	48
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 成長企業への本業支援は どんな手順で行うか	50
アドバイスに役立つ 「会社」のしくみ&ルール 自社で役員の不祥事が発覚したら 社内外への対応すべきことは？	52

「人材不足」に悩む企業の  
サポートテクニック

金融機関ならではの 人材紹介事業	54
社長の懐に入るひと工夫 今こそ必要とされる 「未来志向」の支援	56
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 遺言書の作成に悩むお客様	58
コロナで一変！ 金融機関の働き方改革 新しい働き方で行う引継ぎは 属人化の脱却が重要に	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 Ok a—B i z	86
ニュースの深層 ①ゼロゼロ融資が上限引上げ ②合同研修の意義とあり方 ③福井銀行が福邦銀行を子会社化へ ④「地銀再編」は本当に加速？	88
先読み！伸びる投資のワンテーマ データサイエンティスト	92
ファイナンシャル・ボイス リバースモーゲージのリスクを理解し 適切な説明態勢を整えよ	94

## オピニオン

中小企業支援の現場から 有事の評判を左右するお客様との 日頃の接し方を見つめ直してみよう	96
--	----

## 連載マンガ

前向き営業のための セルフマネジメント 後輩指導とお客様を知る大切さ	62
--	----