

特集

商品提案につながる！
働く高齢者への
公的年金アドバイス

お客様に役立つ情報提供と制度改正のポイント

みずほリサーチ&テクノロジーズ調査部・堀江奈保子主席研究員に聞く！ 「働く高齢者」の現状と公的年金との付き合い方	7
こんな声かけで公的年金アドバイスにつなげよう	10
働く高齢者に関係する年金制度と相談対応のポイント	14
年金アドバイスをきっかけにして… このように資産運用や商品の提案につなげよう	26
働く高齢者や事業主に影響！ 2022年に行われる年金制度改正を押さえる	30
年金制度改正を見据え経営者に行いたいアドバイス	34

取材企画

営業店トップマネジメント

かながわ信用金庫磯子支店・萩原真支店長	38
---------------------	----

特別企画

法人営業を効率アップ！

「資料提出」依頼時の段取り・声かけ術	66
--------------------	----

特別インタビュー

自民党金融調査会事務局長・小倉将信氏

「地域金融機関に求める事業者支援」	70
-------------------	----

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

諏訪信用金庫・今井誠理事長	86
---------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 28円——2021年度の 最低賃金の引上げ額の目安	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 取引先の強みを把握する方法が 分からない	42
不動産業者との関係構築ノウハウ お客様に不動産業者を 紹介する際の留意点	44
担当エリア別 個人渉外開拓法 築年数が経過している 一戸建てが多いエリア	46
NG事例で学ぶ 投資と相場の基礎知識 「テーマ株なら上昇が期待できる」 と思いませんか？	48
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②	50

ソリューション提案編

徹底マスター 法人税申告書別表 自社株譲渡に伴う資金需要を探るには どうすればいいの？	52
企業の課題を起点とする 「デジタル化」支援の着眼点 交通費などの経費精算に 多くの工数をかけている企業	54
経営者の信頼を得る コミュニケーション強化術 社長とユーモアを交えて 会話をしていますか？	56

取引先の人材支援A to Z

採用人材が取引先に 定着するための支援	58
------------------------	----

怪しい会社と粉飾決算の見抜き方

粉飾に注意すべき資産	60
------------	----

「事業再生支援」成功への道しるべ

答えを教えるのではなく 答えを出せる経営者を 育てることが本質	62
---------------------------------------	----

飲食店経営支援メソッド

クオリティのチェック	64
------------	----

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 Y—biz ブランド化と直販で売上増	90
---------------------------------------	----

ニュースの深層

地銀が上場を見直す好機？ 東証プライム市場の判定	92
-----------------------------	----

ファイナンシャル・ボイス

今後も決済機能を担うなら ブロックチェーン導入が必須だ	94
--------------------------------	----

オピニオン

渉外担当者はもっと 融資先の不安を認識し 適切に行動すべきだ	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！ お客様のご要望は常に正しいか	74
--	----