

## 特集

# 投資提案につながる 「声かけ」はこう行う

## 属性・ニーズの理解とタイプ別アプローチ

まずはセルフチェック 自身の投資信託に対するイメージを見直そう	9
こんなに違う!? お客様の世代の特徴を踏まえて声かけを実践しよう	12
【図解】属性・ライフステージ別の資産形成ニーズを理解しよう	18
場面やお客さまタイプに合わせてこんなアプローチを行おう	20
【マンガ】投資信託での運用ニーズはこんなトークで喚起しよう	28
【特集関連レポート】モバイルサポートに聞く・ セールス支援アプリ「@FUNDタブレット」の特徴と活用のポイント	32

## 特別企画

押さえておきたい! ABLのキホンと活用法	58
--------------------------	----

## 特別レポート

先進国の取組みから考える 日本のキャッシュレス化の行方(後編)	80
------------------------------------	----

## 取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり 八十二銀行飯田駅前支店 上村秀文課長	38
--	----

## 金融界トピックス

都内最大規模の都市型地銀「きらぼし銀行」が発足	79
-------------------------	----

## 連載

## キンダイ営業推進シリーズ

営業店で取り組む 事業性評価のキホン 「提案につながる」という 言葉に潜む罠とは?	42
--	----

投資信託セールス よろず相談室 投資信託の魅力やリスクを うまく説明するには どうすればいい?	44
---	----

渉外取引につながる! 住宅ローン営業のススメ 住宅購入予備軍へのアプローチ	46
---	----

法人融資 推進に欠かせない心得 訪問先での面談を スムーズに進めるには どんな話題が有効?	48
---	----

成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 窓口担当者の知的好奇心を どのように高めるか	50
---	----

## マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 ノーリスクでハイリターンが 期待できる商品PR	86
---	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 1兆ドル 2020年度以降の米国財政赤字予想	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 不動産投資を巡るトラブル頻発で 金融機関もさらに慎重な対応が必要に	4
ファイナンシャルボイス 手形・小切手の電子化実現には 金融機関はもちろん 社会全体での取組みが必要だ	36
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編) 賃貸物件と自宅の 不動産相続に悩むお客様(その1)	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 「買掛金」に着目した資金繰り分析	55
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える 積立による資産形成と 税制優遇の関係	66
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 有効面談が増えない悩みへの対応	68
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 寄付型私募債の提案先(後編)	70
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 雑談を交わすきっかけ②	72
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ かつら販売業	74
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 事業に係る債務についての保証契約	76
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 貸金とインフレの 関係がよく分からない……	84