

## 特集

# こう始める! こう広げる! 若いお客様との取引

## 10代・20代との接点づくりと効果的なアプローチ

身近な相談相手となることで若いお客様との取引を促進しよう	8
若いお客様の傾向から考える取引開始・拡大のポイント	10
既存先にアプローチを行い若いお客様との接点を作ろう	13
マンガ こんなトークを展開して若いお客様の身近な相談相手になろう	20
若いお客様の来店という機会はこのように活用しよう	28
〈特集関連レポート〉 りそなホールディングスが取り組む子どもを対象とした金融経済教育	32

## 特別インタビュー

関西みらいフィナンシャルグループ

## 菅 哲哉 社長

未来を見据えたグループの今後の展開と  
お客さまのための取組み

52

## 特別企画

金融検査マニュアル廃止で  
引当金の取扱いはどう変わるか

76

## 取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり

滋賀銀行 京都南支店 神崎大佑 支店長代理

38

## 金融界トピックス

下請事業者のための「価格交渉サポートセミナー」が開催

80

## 連載

## キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる! 法人融資の効果的なススメ方 企業の従業員と面談したら どのような話をするとういのか②	42
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 60歳のお客様から 住宅ローンを借りたいと 言われたらどう対応する?	44
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 購入時手数料に関する説明方法	46
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(預かり資産獲得編) 行動スケジュールの立て方	48

## 毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 375億枚 ——8月末の1円玉の流通量	3
金融界最新インフォ(法改正対応編) 動産・債権に関する担保法制の 整備が行われる理由と改正の焦点	4
ファイナンシャルボイス お客様のロビーでの待ち時間を 有効活用できれば CS・生産性向上にもつながる	36
業種別に見る 商流の動向把握! 家具製造業(後編)	50
業務カイゼンにつながる! 営業店の「生産性向上」ゼミナール 繁忙日・混雑時の待ち時間短縮	82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 米ドルの強さを測るには どうすればいいの?	84

## 15日号連載

知っておきたい 信託・家族信託ポイントマスター 遺言と家族信託の違い	58
経営者目線で「考える」「伝える」資金繰り 資金繰りに悪影響を与える 経営者・企業の状況	61
すぐに使えるドアノックツール! 経営アシスト情報活用術 金融機関以外の資金調達方法	64
施行日までに徹底理解! 債権法改正で変わる保証の取扱い 主たる債務の履行状況に 関する情報提供義務	66
ダイバーシティ・ 働き方改革時代のお悩み処方箋 働き方改革に取り組む先には どんな公的支援があるの?	68
業績は支店長の腕次第! 第3原則 「お客様第一主義に徹する」その⑨	70
現場の悩みの本質に迫る! 経済学で考える中小企業金融 リレバンと金利の関係	72
知ってトクする! 知らなきゃソンする! 社会保険の情報 企業型DC(選択制)を理解する	74

## マンガ

ハートのたすき 笑顔をつなぐ相続対応のススメ 二世帯住宅のメリットを 説明できますか?	86
--	----

