

特集

高齡のお客様の
課題・不安を解消する

相続や認知症など「もしも」に備えるアドバイス

高齡者が抱える3大不安に応え 将来にわたる取引基盤を固めよう	8
お客様のこんなひと言に着目し抱える課題・不安を明らかにしよう	10
〈ケース別に見る〉生活資金に課題を抱えるお客様へのアドバイス	14
万一のときを意識するお客様に終活・相続対策を促す声かけ	20
〈マンガ〉終活の一環として自行庫への取引集約を勧めよう	24
認知症や介護を心配するお客様にはこんな支援制度を情報提供しよう	30
〈特集関連レポート〉 公文の学習療法理論を取り入れた認知症予防 玉島信用金庫の頭をきたえる「はつらつ健康教室」	34

特別企画

公的年金改革案のポイントとお客様への情報提供

①改正案による変更点と影響を受ける年金制度	54
②キャピタル・アセット・プランニングの 公的年金繰下げ受給シミュレーション	58

取材企画

優績店の立役者！ 渉外リーダーここにあり

三重桑名信用金庫阿下喜支店 森 元気 さん	40
-----------------------	----

金融界トピックス

島根県信用保証協会が「経営支援・ 再生支援担当者のためのシンポジウム」を開催	66
---	----

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 取引先の顧問税理士と連携することで どのような支援ができるの? 44
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 未使用物件の購入を考えている お客様から申込みを受けたら 何に注意すればいいの? 46
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 市場下落時に行うべき フォローのポイント 48
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(融資増強編) 初めてリーダーになるときの心構え 50

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 3188万人 2019年の訪日外国人 3
金融界最新インフォ(業界動向編) 理系出身者のトップ就任の波を受け 地域金融機関もデジタル化が課題に 4
ファイナンシャルボイス 不動産の不正融資増加を踏まえ 業者持込案件であっても 厳格な姿勢で臨むべきだ 38
業種別に見る 商流の動向把握! 食品卸売業(後編) 52
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 新規開拓と既存先訪問の両立 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 日本の株価はなぜ 海外要因に左右されるの? 84

1日号連載

取引深耕につながる 高齡者あるあるへの対応法 少し身体が不自由な ご年配のお客様が来店された 61
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 信用調査会社流の 情報を読み解くコツ 64
中小企業の社長に伝えたい! これだけやるべき企業運営(店舗編) 売り場での接客に関心がない店舗 68
金融機関の未来が変わる! 資産形成層との取引推進ノウハウ 私用で来店される若いお客様に どうアプローチするか 72
経験者が語る「事業承継」ここをサポート! 自社の決算を把握していない 後継者への対応とは 74
部下・後輩の成長に差がつく できるマネージャーの心得 良い上司になる心得 76
改正相続法なるほどセミナー 持戻し免除の意思表示の推定規定 78
印象がガラッと変わる! 電話対応のお作法 お客様の感情を踏まえた会話で ニーズに応えよう 80

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 これまでの振り返りと 担当者に求められる心構え 86
--

