

特集

不安撃退！

コロナ相場の
投信アドバイス

お客様の悩みに応えるアフターフォロー

マーケットが揺れ動く今こそお客様の相場観に合った提案を	6
コロナ騒動発生後のマーケット&主なファンドの動きを理解しよう	8
コロナ相場に不安を感じるお客様からの質問にどう答えるか	14
〈ケース別〉保有資産の状況に合わせた運用アドバイス	18
〈積立継続や追加購入をどうするか〉 お客様の見通しに合わせた運用提案のポイント	24
〈マンガ〉対面での説明が制限される中 電話でのフォローはこう行おう	28
資産運用担当がいま直面する悩みと処方箋	32

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える

第2回 感染対策を踏まえた営業店運営	86
--------------------	----

特別企画

①いま注意したい 住宅ローン推進&受付対応	64
②コロナに負けない！ 営業店のストレスマネジメント	70

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」親身に応えます！

第3回 支配権の承継と遺言の活用	74
------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 2054万人 4月の米国の雇用者減少数	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質な活動術 新規開拓の成功率を高める方法	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 住宅ローンの条件変更	38
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 投資とは何かを理解する①	40
お客様の気持ちに寄り添う！ 「相続・遺言」アドバイスの処方箋 遺言書の作成に前向きでない お客様への対応	42
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 お客様との信頼関係を 確実に築くポイント	44

ソリューション提案編

本業支援のきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方 取引先の『記録』のレベル	46
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 取引の少ない先には どうアプローチすべき？	48
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 運転資金・設備資金の種類と 返済方法の基本	50

中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス 品質重視で営業に関心が薄い会社	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 登記事項証明書の読み方	55
人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス 30代の若いお客様への提案	58
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント ライバル出現はチャンス！ 社長からの比較に学ぼう	60
コロナで一変！ 金融機関の働き方改革〈新連載〉 新型コロナウイルスの影響で 変わる企業の働き方	62

業界トレンド編

ニュースの深層 ①日銀レポートで考える 地域金融機関の有価証券運用 ②スルガ銀行改革で浮上した オーナー経営のガバナンスリスク	88
フォーカス 成長企業の経営戦略 シナジー効果	92
ファイナンシャル・ボイス 不祥事対策に必要なのは 「考えるコンプライアンス」だ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から コロナ禍こそチャンス！ プロパー融資を推進して 目利き力向上を図ろう	96