

特集

新NISAスタートまでの行動がカギ！ 積立投信の提案ノウハウ

納得して資産形成を始めてもらうための アプローチ方法

新NISAスタートは お客様への提案の好機と捉えよう！	7
資産形成の基本！ 長期・積立・分散投資の上手な説明方法	8
新制度を含めて NISA制度を正しく理解しよう！	14
このようなお客様に積立投信を案内しよう	20
新制度を含めたNISA活用はこうアドバイスする ①今年中のNISA活用を促すためのポイント ②【マンガ】今年中のNISA活用はこうアドバイスしよう	24
取材企画	
営業店改善マネジメント 三条信用金庫燕支店 小林知史支店長	30
特別企画	
①新入行職員を持つ上司は必見！ フルコロナ世代の強みを伸ばす 接し方・指導法	50
②時勢を踏まえて！ 決算書受取時の着眼点&声かけ	54
短期集中連載	
地域経済を最短で立て直す！人口減少時代のローカル経済試論 第2回・コネクターハブ企業に着目せよ！	58

連載

市場を読み解く！数字のキーワード

14億2577万人
世界一となったインドの人口 3

銀行員のベーシックスキル

場面別挨拶の作法
取引先の祝い事 32

B/S・P/Lの理解を提案に活かす！

財務で切り込む営業アプローチ
成長戦略支援から
株式持合い対策までを
財務諸表から読み取る 34

営業活動で使える！銀行担当者が 押さえておくべき経済指標の基礎のキソ

GDP（国内総生産） 36

取引先を理解する！ 法人担当者が知っておくべき業界用語&常識

製造業③
制御盤と電子回路 38

マネロン対策で欠かせない！ 営業店で取り組む継続的顧客管理

顧客リスクごとの
リスク管理手法① 42

元銀行員が考える 事業者支援のリアル

唯一無二のパートナーとなり
融資を通して事業を伸ばす 44

実例で押さえよう ココがポイント！ 融資が通った事業計画書

入金サイトの長さを念頭に
資金繰りシミュレーションを行い
運転資金の必要額を計算 46

ニュースの深層

住宅ローンの低金利競争が続く背景と
金融機関の戦略 72

地域・組織を超えて共有したい

事業者支援の知見・ノウハウ
岐阜県信用保証協会の取組み
地域のハブとなり事業者を支援する 74

ファイナンシャル・ボイス

人的資本喪失型破綻に備え
自己責任でモチベーションを
見出す工夫や努力を 78

オピニオン

補助金・助成金を活用した
志ある提案こそが
中小企業の経営課題を解決する 80

連載マンガ

前向きな渉外活動ができる！

法人融資渉外のイロハ
正常先の3要件を踏まえて
決算書に着眼しよう 62

