

## 特集

# 改正相続法に対応! 相続アドバイスに 強くなる

## 改正法施行に備えて行いたい ニーズ喚起&提案

Q&Aで理解する! 相続法の改正ポイントと金融機関に求められる対応	9
効果的な話法を紹介! 相続ニーズを喚起するためこんな声かけを行おう	14
①自筆証書遺言の要件緩和を題材にした声かけ	
②こんな声かけも行って相続ニーズを喚起しよう	
ケーススタディ 相続で悩むこんなお客様にどんな提案が求められるか	22
事例付きで解説! 賃貸物件を保有するお客様に実践したい相続アドバイス	30
【特集関連レポート】	
南都銀行のユニークなCMと信託も活用した相続相談体制	34

## シリーズ連載

## フィンテック・金融機関の最前線

第1回 拡大する次世代型店舗	63
----------------	----

## 取材企画

## 優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり

東濃信用金庫豊山支店 藤井優真さん	40
-------------------	----

## 金融界トピックス

「金融仲介と事業性評価のあるべき姿」セミナー開催	82
--------------------------	----

## 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 「向き合う、観察する、語り合う」は どう実践するの?①	44
投資信託セールス よろず相談室 アセットアロケーションを うまく案内するには どうすればいいの?	46
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 家計取引の拡大①	48
法人融資 推進に欠かせない心得 企業の主な資金需要は どんな時期に発生するの? どうアプローチすればよい?	50
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 部下の自主性を尊重し どう業務を任せるか	52

## マンガ

厚子のリテール営業 プラスワンテクニク 話すスピードや「間」を 意識していますか?	86
--	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 7 北海道胆振東部地震の最大震度	3
金融界最新インフォ(法改正対応編) 生産性向上特別措置法の規定と 金融機関が取り組みたい支援	4
ファイナンシャルボイス 取引を継続してもらうための 融資ではなくあくまで取引先の 存続と成長のための融資と考えよ	38
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(相続・管理編) 高齢の親に住居と生活資金を十分に 相続させたいと考えるお客様	54
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 業種ごとに見る資金繰りの特徴	57
事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所 営業力が不足している取引先	60
もう悩まない! 職域セールスの進め方 企業の個別ニーズに応えすぎると 他の企業にそれを応用できないのでは?	72
ユーモアコンサルタントが伝授! 笑いで拓く 個人渉外の極意 商品を切り出すときに差を付ける話法	74
業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ 第2原則 「正々堂々として王道を行く」その⑤	76
強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ 「品質」を見るためのポイント	78
金融機関行職員のための キャリアのお悩みホットライン 支店長になりたいと思わないし 他に目指すキャリアもない...	80
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 「短期筋」は本当に相場の トレンドを作っているの?	84