

特集

「年金」を切り口とした
声かけ&取引推進老後資金アドバイスに
つながるアプローチ

年金制度への疑問や誤解を解消し老後資金アドバイスにつなげよう	8
プレリタイア層のお客様へ！年金についてまずは王道の声かけを行ってみよう	10
お客様の年齢や状況に応じた声かけも行おう	16
マンガ 年金の制度説明から老後の資金計画に話題を展開しよう	24
お客様の年金の状況を踏まえた老後資金アドバイスはこのように行おう	28
若いお客様にはこうして年金の重要性を伝えてみよう	34

シリーズ連載

フィンテック・金融機関の最前線

最終回 金融機関が展開する新しいサービス	55
----------------------	----

取材企画

優績店の立役者！ 渉外リーダーここにあり

埼玉縣信用金庫川口朝日支店 水上幸彦支店長代理	38
-------------------------	----

金融界トピックス

浜松信用金庫と磐田信用金庫が合併し「浜松いわた信用金庫」が誕生	68
---------------------------------	----

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 ソリューション営業の誤解とは？	42
投資信託セールス よろず相談室 値下がり中のファンドを持つ お客様にはどう提案する？	44
生涯取引につなげる！ 住宅ローン営業のススメ 消費税増税に伴う制度改正	46
法人融資 推進に欠かせない心得 企業の資金需要を 確実に取り込むにはどんな 対応が有効となりますか？	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 「次の職位」への意欲を どのように持ってもらおうか	50

マンガ

厚子のリテール営業 プラスワンテクニック 相続・遺言という言葉を 安易に使っていませんか？	84
--	----



市場を読み解く！数字のキーワード 63ドル 米シェールオイル追加生産価格	3
金融界最新インフォ(法改正対応編) FATFの相互審査とともに 見えてきたマネロン対策の方向性	4
ファイナンシャルボイス 「お客様が本当に求めること」に立ち返って CSの形を再考すべきではないか	36
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) 配偶者居住権の適用を前提とした相続に 疑問を感じているお客様	52
もう悩まない！ 職域セールスの進め方 企業への提案で把握した個別ニーズを どうすればもっと活用できるの？	64
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 お客様の決断を促すためのポイント	66
事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所 債務超過の取引先	70
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 資金繰り予想に連動した B/S予想	73
業績は支店長の腕次第！=支店経営5原則を学ぶ 第3原則 「お客様第一主義に徹する」その③	76
強みを見抜く！ 製造業の観察ノウハウ 「納期」の改善・短縮方法	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 後輩指導は本当に自分の 役割なのだろうか？	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 日頃からチェックすべき 経済統計とは？	82