

特集

納得の保険窓販

ニーズに合わせた説明・提案&アフターフォロー

コロナ感染の入院給付金や円安時の外貨建て保険の 問合せも想定し対応しよう	7
保険窓販でありがち!? わかりにくい説明&提案5つのパターン	8
トークで理解! 保険ニーズの発掘方法や 商品の上手な説明法	10
保険ならではの注意すべき説明事項を押さえよう	22
解約依頼も手続きで済ませない! 次につなげるアフターフォローのススメ	26

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり 山梨信用金庫津久井支店 渡邊裕樹さん	36
--	----

トップインタビュー

東海東京フィナンシャル・ホールディングス 合田 一朗代表取締役社長 合併証券会社のノウハウで 地銀にフルサポートで応える	60
---	----

特別企画

事例に学ぶ! 特別清算の舞台裏 経営者保証ガイドラインの活用で 個人保証を外し未来を残す	64
--	----

短期集中連載

基礎からわかる! 為替リスクの対策提案 第3回・通貨オプション取引と通貨スワップ取引	69
---	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く! 数字のキーワード マイナス15.5兆円 実質所得の海外流出額 (2022年4-6月期)	3
--	---

営業活動ベーシック編

融資にも経営支援にも役立つ! 財務分析の基礎&実践法 分析手法~ B/Sの運転資金構造	40
住宅ローン推進で大切! 不動産業者との関係構築術 不動産業者に対する 営業の取り組み方	42
目指せ脱お願い営業! 無理なくできる目標達成への仕事術 ノルマに追われる日々から 脱却するための心構え	44
銀行員が押さえておきたい インボイスの基本&アドバイス 中小企業の請求書の実態と システム化のすすめ	46

ソリューション提案編

取引先の課題を捉える! 中小企業のIT支援ノウハウ 社内連携に課題を抱える企業	48
営業店担当者も知っておきたい! 担保不動産の評価と対処法 担保不動産の 「見えないリスク」	51
大相続時代に備える! 家族を巻き込む預かり資産アプローチ 相続に伴い子や専門家と 関係を構築する必要性	54
オンライン連動でMBA知識を学ぶ! 取引先への経営支援スキルアップ講座 販売員の売上成績格差に 悩む取引先~購買心理過程を 意識した接客過程	56

業界トレンド編

ニュースの深層 ①金融庁が地方銀行に警鐘 リテール営業の持続可能性問う	84
②24年ぶりの1ドル=144円 日本の低金利が進行を助長	85
③NISA恒久化・一体化を機に 市場拡大を見据え推進を	86
④関西みらいFGの社員で インサイダー取引が発覚	87
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 山形銀行の取組み—— 本質の改善に取り組む企業支援室	88
業界の常識は世間の非常識!? 銀行員・経営者のホンネ ・顧客本位って言うなら飛び込み営業で 時間を浪費させないで ・形だけの財務分析… 経営者の役に立てず やりがいがない	93
ファイナンシャル・ボイス 事務の集中化と引換えに 失うものにも目を向けよ	94
オピニオン “死の谷”にある スタートアップ企業は 財務の基本で救い出せる	96

連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 原価高騰を受けた値上げ交渉の支援	72
--	----

