

## 特集

# ニーズの見極めがカギ！ お客様の不安を解消する 保険提案

## ライフステージごとの課題とアドバイス

保険ならではの機能でお客様の悩みを解決しよう	7
お客様タイプ別	
こんなアプローチで保険活用ニーズを見極める	10
ケース1 新社会人・若年層のお客様	
ケース2 最近結婚をしたお客様	
ケース3 子どもが誕生したお客様	
ケース4 住宅を購入したお客様	
ケース5 40歳になったお客様	
ケース6 子どもが独立したお客様	
ケース7 定年退職前後のお客様	
ケース8 セカンドライフをスタートしたお客様	
マンガ・住宅ローン利用者にはこんなトークで 保険の見直しを提案しよう	18
ここが肝心！ 保険提案時の5つの留意点	22
ルールを厳守！ 外貨建て保険はここに注意して説明しよう	26
取材企画	
敏腕支店長の営業店マネジメント 大阪厚生信用金庫阪急茨木支店 植村正明支店長	30
特別企画	
助成金から関係深耕を図る！ 法人担当者のための社労士連携術	54

## 連載

### 市場を読み解く！数字のキーワード

15%  
家計の実感する物価上昇率……………3

### 銀行員のベーシックスキル 場面別挨拶の作法

年末年始の取引先への挨拶……………34

### 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

本業以外の活動で生じる  
損益のブレや事業リスクを管理……………36

### 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

法人企業統計……………38

### 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

IT業①  
ITとICTとIoT……………40

### DXで解決！ 業種別ソリューション提案メソッド

生花販売業B社の事例……………43

### 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

法人顧客のチェックポイント（後編）…46

### 社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術

正しく現状を認識する方法  
～非言語要素から本音を読み取る……………48

### これで関係を深める！ 経営者に気付きを与える情報源活用術

公表データを使って具体化する……………50

### 銀行員も知っておきたい 巧妙化する特殊詐欺の手口

特殊詐欺の発生メカニズムと  
対策のあり方……………52

### ニュースの深層

①全国銀行データ通信システムは  
信頼回復できるか……………70

②コンプラ違反倒産の急増は  
ゼロゼロ融資や助成金の弊害か……………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

知多信用金庫の取組み  
第二会社方式を採用し  
事業再生を支援……………74

### ファイナンシャル・ボイス

実務経験不足でマニュアル頼りの  
管理者からの指摘には  
納得できないことも……………78

### オピニオン

攻めの商標登録で  
取引先のブランド力をアップさせ  
新たな取引につなげよう……………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

お客様への関心と「PEST」で  
新規開拓を進めよう……………60

