

特集

コロナで激変！ 家計の見直しアプローチ

減収不安を抱えるお客様への声かけ&アドバイス

| | |
|---|----|
| 【インタビュー】 行動経済学から考える金融機関に求められる資産形成アドバイス | 7 |
| 【図解！】 新型コロナウイルスによる家計の変化とお客様の傾向 | 10 |
| 【アドバイスにあたり押さえておきたい】 家計にお得な知識・制度と説明ポイント | 14 |
| 個人事業主のお客様にはこんな声かけやアドバイスを行おう | 18 |
| 会社員のお客様にはこんな声かけ・アドバイスに取り組もう | 24 |
| 【コロナで困った…】 こんなお客様にはどうアドバイスすればよいのか | 30 |

特別企画

| | |
|------------------------------------|----|
| ①開かれた金融庁を目指し 展開する2つのプロジェクト | 64 |
| ②経営者にアドバイスしたい！ コロナに学ぶライフプランの重要性 | 70 |

緊急連載

| | |
|--|----|
| コロナショック！金融機関の対応を考える 第6回 求められる労務管理・内部ルール | 86 |
|--|----|

取材企画

| | |
|--|----|
| 煌めく！リテール営業の一等星 千葉信用金庫営業統括部個人金融推進室 石井友可里さん | 34 |
|--|----|

連載

巻頭コラム

| | |
|---|---|
| 市場を読み解く！数字のキーワード 11兆ドル 世界の新型コロナ対策への財政措置 | 3 |
|---|---|

営業活動ベーシック編

| | |
|--|----|
| 経営者の信頼をつかむ・支援につなげる 法人融資担当者の上手な活動術 創業支援と売上計画の見通し | 38 |
| 最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 自己資金はどれくらい必要？ | 40 |
| なるほど納得！ 資産形成コンサルティング iDeCoとつみたてNISAの違い | 42 |
| 商品の上手なアドバイス方法を伝授！ 「保険提案」の道しるべ 保険料の支払方法に関する提案 | 44 |
| もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 インターネットやソーシャルメディアを 使った新規開拓の方法とは？ | 46 |
| 業績は支店長の腕次第！ 第4原則 「部下を活性化させ一丸とする」 その④ | 48 |

ソリューション提案編

| | |
|---|----|
| 月次の分析からきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方(定量面編) | 50 |
| 仕入に課題が潜んでいる先 若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 | 52 |
| 収益面でメリットが小さい 本業支援に取り組みにくい…… | 52 |
| アドバイスに役立つ 「会社」のしくみ&ルール 役員の選任はどのような方法で 行われるの？ 不測の事態に 備えて気を付けるべきことは何？ | 54 |

| | |
|--|----|
| 「人材不足」に悩む企業の サポートテクニック コストをかけずに 即戦力を採用する方法 | 56 |
| 社長の懐に入るひと工夫 社長の心をくすぐる気配り術 | 58 |
| 高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 資産形成の目標に疑問のあるお客様 | 60 |
| コロナで一変！ 金融機関の働き方改革 テレワークへの取組みで分かる 進化する組織と元に戻る組織 | 62 |

業界トレンド編

| | |
|---|----|
| ニュースの深層 ①初の国際派長官の下で 当局は危機対応にどう動くのか | 88 |
| ②保証実績件数5倍に急増も 将来の回収に懸念くすぶる | 89 |
| ③根拠当権を巡る国税と大手行の争い 詐害行為取消訴訟に至った理由 | 90 |
| 先読み！伸びる投資のワンテマ ウィズコロナの観光・宿泊業 | 92 |
| ファイナンシャル・ボイス ただ融資を行うのではなく 対話し伴走・代走支援に努めよ | 94 |
| オピニオン 中小企業支援の現場から 災い転じて変革を成す！ 中小企業DXのススメ | 96 |

連載マンガ

| | |
|--|----|
| 前向き営業のための セルフマネジメント 自分一人で頑張りすぎない | 74 |
|--|----|

