

特集

「積立」を活用した 資産形成はこう提案する

お客様との接点づくり& メリットの説明ノウハウ

知っとこ! 積立提案が金融機関にもたらす5つの「良いこと」	9
積立の主な提案対象となる資産形成層とはこう接点を作ろう	12
積立を活用することによるメリットはこう伝えよう	16
マンガ 投資信託での積立の有効性をこのように伝えよう	22
効率的に資産形成ができる税制優遇制度の活用も勧めよう	28
【特集関連企画】 ロールオーバーする?しない? NISAでの運用が5年目のお客様にどう対応するか	32
特別インタビュー 老舗企業に聞く 長寿経営の強みとお客様の信頼を得るための取組み 【前編】株式会社虎屋 黒川光博・代表取締役社長	51
特別企画 やっていませんか? うっかりハラスメント	80
取材企画 優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり 金沢信用金庫松任南支店 治村幸宏支店長代理	48

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 財務諸表 で押さえるポイントは?①	38
投資信託セールス よろず相談室 「今が旬」のテーマ型ファンドに 関する相談にはどう対応する?	40
渉外取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 営業対象となる住宅業者	42
法人融資 推進に欠かせない心得 取引先との面談の中で 決算書をもらったなら どこを どのように見ればいいのか?	44
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 事務ミス どう減らしていくか	46

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 専門家派遣を活用した コストカット提案	86
---	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 08.9 リーマン・ショック発生	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 信用保証制度の農業分野への拡大で 企業の参入などを金融機関が支援	4
ファイナンシャルボイス 新商品の研修にあたっては 商品説明だけでなく礼儀作法や 気配りもしっかり学ぶべきだ	36
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 法定利率に関する改正	59
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編) 賃貸アパートの建替えについて 悩んでいる高齢のお客様	62
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 経費と資金繰りの関係②	65
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える 積立の原資に関するアドバイス	68
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 面談者別の話題②	70
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 法人EBMの実践②	74
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 お客様の意図を汲み取る話法	76
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ 整骨院・整体業	78
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 日本株の二つの指標は どんな違いがあるの?	84