

特集

お客様のニーズ・課題はこう引き出す

取引深耕に有効な情報のヒアリングノウハウ

要チェック! お客様との面談時のこんな対応を見直そう 9

お客様の世代・タイプ別 ニーズ・課題の傾向と基本的な提案を押さえておこう12

お客様のこんなひと言を掘り下げてニーズ・課題をつかもう16

取引先のニーズ・課題を引き出すためこんな情報を調べておこう20

ニーズ・課題を発掘するため訪問時はここをチェックしよう24

社長のこんなひと言を掘り下げてニーズ・課題をつかもう30

新年度特別対談

トモニホールディングス 代表取締役副社長
大正銀行 代表取締役頭取

瓜生・糸賀法律事務所 弁護士
〈前日銀金融研究所シニアリサーチフェロー〉

吉田雅昭 × 長野聡

銀行業務改善隻語から考える銀行員のあり方46

特別企画

補助金の申請支援はこうして行う!80

金融界トピックス

内外為替一元化コンソーシアムが送金アプリを開発60

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
事業性評価の意味が難しい... 36

投資信託セールス
よろず相談室
金利の上昇は債券の売り・買い
どちらの要因になるの? 38

生涯取引につなげる!
住宅ローン営業のススメ
エリア内の見込客の洗い出し 40

法人融資
推進に欠かせない心得
持ち物や着るものなど
顧客訪問時の身だしなみで
注意すべき点は何? 42

成績の底上げを図る
営業店マネジメント講座
どのようにスタッフの
「数字」を管理するのか 50

マンガ

厚子のリテール営業
プラスワンテクニック
お客様の服装を
チェックしていますか 86



市場を読み解く! 数字のキーワード
3.29 英国のEUからの離脱予定日 3

金融界最新インフォ(法改正対応編)
改正労働者派遣法の対応期限が迫り
金融機関に求められる派遣業者支援 4

ファイナンシャルボイス
人材・サービスの質を高め
適正な貸出レート運営ができる
金融機関となるべき 34

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)
ネット取引(デジタル遺産)への
対策に悩むお客様 54

決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット
資金繰り分析の基本(前編) 57

もう悩まない! 職域セールスの進め方
説明会を開催したいがどういテーマで
頼むと企業は受け入れてくれるの? 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
渉外活動に笑いやユーモアが必要なワケ 66

業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ
第2原則「正々堂々として
王道を行く」その① 68

強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ
製造業の特徴や基本的な仕組み 70

事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所
社員への承継を検討する取引先 73

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
キャリアに悩んだとき
まず踏まえてほしいこと 76

これだけ理解しよう!
日経新聞マーケット記事の読み方
日銀はなぜ物価を上げたがっているの? 78