

特集

強い営業店をつくる!

若手行職員が取り組みたい
職場改革のポイント

若手行職員が営業店改革に取り組む意義とメリット	9
働き方改革を効果的に進めるため営業店で行いたい取り組み	12
不祥事を防ぐために取り組みたいポイント	18
営業店でマネロン対策の実効性を高めるために必要な取り組み	22
万が一の災害を想定し対策を整備・確認しておこう	26
強い営業店づくりに不可欠な若手のメンタルケアはこう進めよう	32

シリーズ連載

フィンテック・金融機関の最前線

第3回 独自色のあるクラウドファンディング	59
-----------------------	----

特別企画

非課税期間終了が迫る!

NISAのロールオーバー対応	78
----------------	----

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星

山陰合同銀行出雲支店 妹尾志穂さん	36
-------------------	----

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 「向き合う、観察する、語り合う」は どう実践するの?③	40
---	----

投資信託セールス よろず相談室 マーケットに関する質問に 即答できないときはどうする?	42
--	----

生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 借換営業のターゲット	44
---	----

法人融資 推進に欠かせない心得 試算表や資金繰り表を 円滑に徴求するには どうすればいい?	46
---	----

成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 大口出資者・大口取引先等と どう向き合ってもらおうか	48
---	----

マンガ

厚子のリテール営業 プラスワンテクニク 金融以外の資産や取引金融機関を 意識していますか	86
---	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 76.41ドル 直近のWTI原油価格の高値	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 新しい金融行政方針の内容と 急務となる金融機関の態勢整備	4
ファイナンシャルボイス モアタイムシステム稼働に合わせて 顧客への周知と 犯罪防止意識の強化に努めたい	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) 所有家屋の増築で贈与税負担が 生じる可能性について悩むお客様	50
事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所 社長の子どもの役員を務める取引先	53
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 業種別に見る資金繰りの事例	56
もう悩まない! 職域セールスの進め方 従業員アンケートでは肯定的な意見が 目立つのに実績につながらない	68
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 お客様のお断りに対応する話法	70
業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ 第3原則 「お客様第一主義に徹する」その①	72
強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ 「コスト」の内訳と評価方法	74
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 出産・育児休暇後に復帰しても 責任ある仕事を任されないのでは	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 為替と株価の関係は 日本と海外でどう違うの?	84