

特集

「積立ニーズ」を喚起する 声かけ&情報提供

目標額の算出と 着実な資産形成を促すアドバイス

お客様の将来を豊かにするため積立による資産形成を促そう	8
資産形成を促したいお客様への年代別アプローチと声かけ	10
現役世代にアプローチするため「職域」をこのように活用しよう	18
〈適した目標額・積立額を算出する!〉 主要な目的ごとに必要な資金の考え方を押さえよう	22
〈ケーススタディ〉 お客様にとっての適正な積立額はこう提案する	28
お客様の資産形成を後押しするプラスワン声かけも行おう	34

特別企画

改正債権法の施行に向け 金融機関は約款・条項をどう見直すか	70
----------------------------------	----

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星 諏訪信用金庫 しんきんライフプランセンター 坪田陽子さん/高木さおりさん	38
--	----

NEW 窓口対応レポート 笑顔でおもてなし

山形信用金庫 上山支店 佐藤千春さん	52
--------------------	----

金融界トピックス

①山形市で「中小企業の価値向上による 地方創生の実現に向けたシンポジウム」開催	62
②城北信用金庫が地域活力の創造拠点「COSA ON」をオープン	78

連載

キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる! 法人融資の効果的なススメ方 短期継続融資の融資額を左右する 経常運転資金はどのように 見極めるの?..... 42
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 農業を営むお客様から相談を受けたら どんなアドバイスが必要となるの?..... 44
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 投資計画のイメージを お客様と共有しよう..... 46
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(融資増強編) 他者の担当先に 関心を持たせる方法..... 48

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 260億円 ——米国のマンション最高価格..... 3
金融界最新インフォ(業界動向編) 「金融サービス仲介法制の整備」で 加速するフィンテックの新規参入..... 4
ファイナンシャルボイス 不祥事を起こすとどうなるか 解きほぐして伝えることが リスクマネジメントには必須..... 36
業種別に見る 商流の動向把握! 電気工事業(後編)..... 50
業務カイゼンにつながる! 営業店の「生産性向上」ゼミナール 情報提供の準備時間の圧縮..... 82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 運用アドバイスに有効な マーケットのデータとは..... 84

1日号連載

中小企業の社長に伝えたい! これだけやるべき企業運営(店舗編) 目玉商品がない店舗..... 54
金融機関の未来が変わる! 資産形成層との取引推進ノウハウ 小さな子どもを連れて来店したお客様 にはどんな声かけをすればよいか..... 58
経験者が語る「事業承継」ここをサポート! 後継者が金融機関に警戒心を 抱く理由と距離の縮め方とは..... 60
部下・後輩の成長に差がつく できるマネージャーの心得 接待を成功させるための心得..... 64
改正相続法なるほどセミナー 遺言執行者の権限の明確化..... 66
印象がガラッと変わる! 電話対応のお作法 自分の性格タイプを知って 伝え方の幅を広げよう..... 68
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 不動産登記の活用法③..... 76
取引深耕につながる 高齢者あるあるへの対応法 複数の通帳を持っており 管理ができていないようだ..... 79

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 専門家の意見交換による 取引先の課題解決..... 86
--

