

特集

親世代への提案が第一歩！ 若いお客様との関係構築

子どもとの取引拡大を目指すアプローチ

お客様の子どもの接点づくりが預金流出を防ぐカギとなる	7
＜アプローチの前に押さえる！＞ 親の取引金融機関に対する親子の想いのギャップ	8
子どもが近隣に住んでいる場合 こんなアプローチが重要になる	10
親と子どもが離れて暮らしている場合 こんなアプローチを行おう	20
生前贈与・贈与信託・生命保険——どれを活用してもらえばいい!?	30

取材企画

優績店の立役者！ 渉外リーダーここにあり 大阪信用金庫宿院支店 池内努支店長代理	34
---	----

インタビュー

高岡浩三・元ネスレ日本社長に聞く 「取引先のイノベーション創出で 金融機関が果たすべき役割」	64
--	----

特別企画

ネットのできる！ 法人の実態確認ノウハウ	67
-------------------------	----

連載漫画

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！ 事業承継支援のメリット	72
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 1901兆円 2020年9月末の家計の金融資産残高	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質な活動術 問題のある決算書を 受け取った際の対応	38
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 住宅ローン金利の決定日	40
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 顧客本位の実現方法 ——商品を知る③	42

お客様の気持ちに寄り添う！ 「相続・遺言」アドバイスの処方箋 家族信託の仕組みと活用事例	44
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 お客様と会い続ける ために必要なこと	46

ソリューション提案編

本業支援のきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方〈定性面編〉 ホワイトカラーの生産性	48
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 従業員に直接会えなくても 印象を良くするための「工夫」	50
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 短期継続融資に難色を示す 取引先への説明	52

人生100年時代！

資産寿命を延ばすアドバイス 医療費負担増を踏まえた 老後資金準備の重要性	54
中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス 経営管理をおろそかにする経営者	56
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 不動産の現地確認の進め方	59
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 社長からの誘いに興味がない場合 前向きな言葉を添えて断ろう	62

業界トレンド編

地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ 栃木銀行企業支援室の取り組み	84
ニュースの深層 ①規制緩和で果たして進むか!? 銀行の異業種8分野への参入	88
②「金融サービス仲介業」の創設で 銀行も商品の競争力が問われる	90
③地方銀行が別会社で起ち上げる デジタルバンクの狙い	91
フォーカス 成長企業の経営戦略 先発企業戦略	92
ファイナンシャル・ボイス 表面的な「DX」はやめて お客様目線の徹底を目指せ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 「通知」を契機に考えたい 経営者保証ガイドライン 活用のススメ	96