

Contents

■ワイド特集

預金金利上昇時代の 預かり資産 提案ガイダンス

物価高も見据えたお客様本位のアドバイス



6 定期預金も含めた提案で
資産形成を支援しよう



8 運用状況の背景を理解！
過去10年間のマーケットの動きを
押さえておこう

14 【図解】日本株の今後の見通しと運用環境

16 追加提案はここから！
お客様のライフプランや
リスク許容度を再確認しよう



20 定期預金も活用！
最近多いこんなお客様には
こう運用を提案しよう

タイプ① 資産運用は定期預金だけで十分だと考えているAさん
タイプ② 運用を検討しているもののリスクを心配するBさん
タイプ③ 米国株の運用ウエイトが高くなっているCさん 他

32 【マンガ】退職を控えたお客様には
こうアプローチしよう

■取材企画 40 エース渉外の活動日誌

千葉信用金庫君津支店
浦島 大志さん



連載

■巻頭コラム

3 ここに注目！
マーケット・トレンド

■営業推進&金融業務

44 これならできる！
中小企業への
IT・デジタル化サポート

46 マーケティング視点で取り組む！
取引先企業の売上拡大支援

48 不安を打破する
新任管理者のお悩み相談室

50 地域金融力強化を目指す！
本業支援の
スキルアップ講座

52 顧客本位の相続提案
知識より大切な
「お客様を知る力」

54 基礎から学ぶ
できる渉外担当者になるための
融資提案スキル

56 お客様の疑問を解決！
投資信託の説明で使える
キラートーク

58 取引先への
サイバーセキュリティ対策
アドバイス

60 金融庁がレクチャー
企業価値担保権の
よくある疑問Q&A

62 失敗事例から考える
M&Aトラブル予防策

■レポート&提言

76 ニュースの深層

78 ファイナンシャル・ボイス

80 オピニオン

■連載マンガ

66 お客様に感動を与える
リテール営業の極意

