

特集

メイン化に向けた お客様との取引深耕策

個人・法人別にみる 口座利用につながるアプローチ

将来の取引の布石とするため まずメインバンクを目指そう 9

個人のお客様にこう提案し生活口座としての利用を促そう 10

お客様のメイン化につながる この商品をどう案内するか 12

取引深耕につなげるため こんな工夫も行ってみよう 18

お客様との取引拡大に向けたクロスセルの実践ポイント 22

法人先メイン化のために必要な取組みと声かけ 26

自行車の口座で「決済」を行ってもらうためのアプローチ 30

行職員が取引深耕策に集中できるように
営業店ではこんな体制をつくりメイン化を進めていこう 34

新年度特別対談

『捨てられる銀行』著者
共同通信社記者

地域金融ソリューションセンター
代表

橋本卓典氏 × 竹内心作氏

『いま求められる行職員の姿と地域金融の未来』
第1回 地域金融機関の課題・必要な変化 52

特別企画

信用保証の活用法と保証協会との連携ポイント 76

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり
みちのく銀行弘前営業部 千葉孝宏部長代理 38

連載

キンダイ営業推進シリーズ

NEW 次の一手がわかる!
法人融資の効果的なススメ方
渉外担当者として取引先を訪問する際
第一に心がけるべきことは? 42

NEW お客様・業者の信頼をつかむ!
住宅ローンプラスワン対応
住宅購入を検討中のお客様が
ローン相談で来店したら
何を確認するの? 44

NEW 顧客本位を実現する
投資信託の提案・アドバイス
「対面販売」だからこそ
強みを活かそう 46

NEW 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)
経験の浅い若手ばかりのチーム 48

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード
6700万人
2018年末の日本の就業者数 3

金融界最新インフォ(業界動向編)
大廃業時代に備え人材・設備だけを
譲渡する「一部承継」への
対応が急務 4

ファイナンシャルボイス
預金口座の存在感が薄れる中
改めてその価値を見つめ直し
サービス開発に注力したい 36

NEW 業種別に見る 商流の動向把握!
印刷業(前編) 50

NEW 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
定例訪問集金の見直し 80

これだけ理解しよう!
日経新聞マーケット記事の読み方
相場の価格変動の影響を
お客様に実感してもらうには 82

1日号連載

NEW 取引深耕につながる
高齢者あるあるへの対応法
高齢となり自身の資産の今後について
漠然と不安を抱えているようだ 57

NEW 中小企業の社長に伝えたい!
これだけやるべき企業運営(経営管理編)
売上の構成を把握していない取引先 60

営業成果が変わる!
ワンランク上の「企業情報」活用術
商業登記の活用法 63

NEW 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
窓口に来店する資産形成層には
どのような声かけが有効か 66

NEW 経験者が語る「事業承継」ここをサポート!
事業承継は実際に
どれくらい大変なのか 68

NEW 部下・後輩の成長に差がつく
できるマネージャーの心得
新人を迎えるにあたっての心得 70

NEW 改正相続法なるほどセミナー
相続法改正の背景と改正の要点 72

NEW 印象がガラッと変わる!
電話対応のお作法
ツールとしての
電話の位置付けを整理しよう 74

マンガ

正射必中!
ソリューション提案奮闘記
クロスSWOT分析による
課題解決支援 84

