

特集

メイン口座を
獲得する!自行車を利用してもらうための
声かけ&情報提供

口座開設時などに「種まき」を行い生涯を通じたサポートにつなげよう	9
【マンガ】口座開設時には自行車の利用メリットをこう伝える	10
口座を利用してもらうためこの商品をこんな声かけで勧めよう	16
声かけを行うのに必要なお客様との接点をどう作るか	24
経営者・従業員のメイン口座獲得に向けて行いたい声かけ	28
預金口座を活用したこんなフィンテックも押さえておこう	34

特別レポート

全国に拡がるf-Bizモデルと本業支援	58
---------------------	----

特別企画

新年度からはじめる 営業店のリスクマネジメント	78
----------------------------	----

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり 埼玉りそな銀行本庄支店 木下佳徳マネージャー	38
--	----

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 事業性評価の取組みは なぜ必要?	42
投資信託セールス よろず相談室 教科書どおりでない 最近のマーケットの動きを どう説明すればいい?	44
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 住宅ローン推進の意義	46
法人融資 推進に欠かせない心得 法人融資の担当者として 日頃からどんなことに 気をつけておけばいいの?	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 マネジメントとは いったい何を行うことなのか	50

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 ちょっとしたWEB検索が 販路拡大のきっかけに	84
---	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 73カ月 戦後最長の景気拡大期間	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 政府の地方創生総合戦略改訂で 地域金融機関の一層の関与が必要に	4
ファイナンシャルボイス 取引先企業におけるヒューマンエラー リスクの増大を見過ごしていないか	36
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編) 預貯金が多く 生前贈与を検討しているお客様	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 決算書と資金繰りの関係	55
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える 積立は誰に提案するか	62
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 新規開拓に取り組むための心構え	64
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 変化する企業情報の活用法	66
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 雑談はなぜ必要なの?	68
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ オートバイ販売店	70
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 約款に関する改正	72
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 市場の不安心理が高まると なぜ円高が進むの?	76