

特集

これならできる！
適切な投信提案

金融庁報告書を踏まえた説明の進め方

【金融審議会市場WG・神田秀樹座長に聞く】 報告書「顧客本位の業務運営の進展に向けて」の注目点と 金融機関に求められる対応	6
報告書で特に問題となったのはこんな提案だ	10
自庫の商品ラインナップと顧客属性の把握方法	16
報告書でも求められている顧客本位につながる提案をどう実現するか	20
重要情報シートの内容と活用で期待される効果	26
超高齢社会の金融業務のあり方も理解しておこう	30

短期集中連載

トップに聞く コロナ禍の企業支援 第4回 リそなホールディングス 南昌宏社長	62
---	----

特別企画

厳しい指摘が予想される FATF審査の行方とマネロン対応	66
---------------------------------	----

特別レポート

石川県でスタートした ゼロゼロ融資申請手続きの電子化	70
-------------------------------	----

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える 第8回 コロナ禍＝チャンスと捉えた支援	86
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 210兆円 バイデン民主党候補が 公約した環境投資	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 コロナの影響を受けた企業の支援	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 住宅関連施策の改正動向	38
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——①観察	40
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 遺言書を作成してもらう際の 手順・確認事項③	42
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 自分の持ち味を活かす 営業のスタイル	44

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〉 人材育成への取組状況	46
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 効果的な取引深耕につながる 住宅ローンのアプローチ	48
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 運転資金の資金使途に応じた 融資形態と返済原資	50

中小企業の「困った！」に応える
お手軽経営アドバイス

価格設定が相場と 差がありすぎる会社	52
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 不動産取引の流れと 金融機関の関わり方	55
人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス リタイアメント層への運用提案	58
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 社長の奥様の信頼をつかむには ミスのない対応・丁寧な提案を	60

業界トレンド編

ニュースの深層 ①みずほ銀行通帳発行料の衝撃 ②視界不良の日本郵政グループ ③異例の金融庁銀行第二課長人事	88 90 91
フォーカス 成長企業の経営戦略 選択と集中	92
ファイナンシャル・ボイス 金融機関に大きな影響を及ぼす 暗号資産に引き続き注視せよ	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 決算書は情報の宝庫！ 「財務の先生」となり 社長の心をつかもう	96

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！ 事業承継M&Aと企業理解の重要性	74
---	----