

## 特集

投信見直しのカギは  
ポートフォリオ

## お客様に合わせたリバランス&amp;追加購入提案

コロナ禍でお客様の資産と考え方が変化したいま ポートフォリオが提案の糸口に	7
押さえておきたいポートフォリオの基本Q&A	8
お客様の資産状況をポートフォリオでこう整理しよう	12
現状のポートフォリオの 確認・リバランスを促すアプローチトーク	18
〈ケース別にみる！〉 リスク資産の状況に合わせたポートフォリオの見直し提案	22
ポートフォリオ提案に関する担当者の疑問・不安の解決方法	28

## 緊急企画

年末にかけて急増の懸念も!? コロナ融資の追加申込みにどう応えるか	60
--------------------------------------	----

## 特別企画

安易な営業は禁物! 取引先への「余裕資金」運用提案の進め方	64
----------------------------------	----

## 新連載

知見結集! 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	82
---------------------------------------	----

## インタビュー

コロナに負けない! 挑戦する経営者 板垣金属株式会社 板垣薫代表取締役社長	84
--	----

## 連載

## 巻頭コラム

市場を読み解く! 数字のキーワード 27位 日本のデジタル競争力の順位	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 融資判断に迷ったときの対応	32
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 地震保険に加入すべきか	34
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 ——トレーニング(後編)	36
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 子どもがいない お客様へのアドバイス	38
スキルと心で実になる! リテール新規開拓の進め方 予想外の質問を防ぐ 提案の構成と伝え方	40

## 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) 外国人材の社内での処遇	42
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 職域営業の強みを活かせる 医療保険のアプローチ	44
取引先の資金調達方法 見直しメソッド 業況悪化先の資金繰りの見直しと 経営改善につなげる融資の実行方法	46

営業推進にそのまま使える!  
不動産の見方・調べ方

不動産の取引価格を 融資に活用する方法	49
------------------------	----

人生100年時代!  
資産寿命を延ばすアドバイス

株式ファンドへの投資	52
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント	

本部審査が滞ったときこそ 取引先に通り懸念点を解消する	54
--------------------------------	----

中小企業の「困った!」に  
お手軽経営アドバイス

立地とサービスが合っていない店舗	56
------------------	----

## 業界トレンド編

## ニュースの深層

①バイデン氏勝利で期待の相場に 政権移行で年末にかけ上昇見込む	88
②政府が中小企業の範囲縮小を検討 地域への影響をどう抑えるか	90

フォーカス  
成長企業の経営戦略

ポジショニング戦略	92
-----------	----

## ファイナンシャル・ボイス

事業承継はM&Aありきではなく 将来を見据えた支援が必要だ	94
----------------------------------	----

オビニオン  
中小企業支援の現場から

真摯に努力する企業にこそ 時間と資本をかけて支援すべきだ	96
---------------------------------	----

## 連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」  
親身に応えます!

事業承継で活用できる補助金の案内	70
------------------	----