

特集

債権法の改正と取引先アドバイス

中小企業にも影響する
主な改正の説明ポイント

実務に関わる改正内容を理解し取引先への情報提供に努めよう	8
ひと目でわかる 中小企業や企業間取引に影響を及ぼす改正項目	10
事例から学ぶ! 企業に影響する改正と情報提供のポイント	12
特に改正の影響を受ける 賃貸オーナーに対してこんな情報提供を行おう	22
施行を2カ月後に控えた今 金融機関が早急に取り組むべき準備・対応も理解しよう	30

特別企画

①2020年度税制改正大綱で明記された NISA制度の変更ポイント	53
②事業性評価に取り組める 営業店・推進態勢のつくり方【前編】	68

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星 高知銀行 万々支店 前田 依里さん	36
--------------------------------------	----

短期集中連載

アプローチの精度を高める CRMの活用ノウハウ 【第4回】法人の見込客を抽出する際の着眼点	64
--	----

連載

キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる! 法人融資の効果的なススメ方 融資を実行した後は どのような支援に取り組むべきか	40
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 賃貸併用住宅を建てたいという お客様から相談を受けたら 何を確認する?	42
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 過去の運用実績の 活用方法	44
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) モチベーションが低い部下の育成	46

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 24.5億人 フェイスブックの利用者数	3
金融界最新インフォ(業界動向編) SDGsの普及を通じた地方創生の 推進役として期待される金融機関	4
ファイナンシャルボイス 気候変動リスクや融資のインパクトを 可視化する手法を確立し ESG評価を進めていくべきだ	34
業種別に見る 商流の動向把握! 清酒製造業(後編)	48
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 ロビーセールスの効率的な実施	82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 今年の円相場の見通しは どのように伝えればいい?	84

1日号連載

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) 人手不足だが 改善を進められない取引先	50
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 企業情報データベースの活用法⑦	58
取引深耕につながる 高齢者あるあるへの対応法 普通預金の残高が不自然に 減っていることに気付いた...	61
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 フリーランスで仕事をしている お客様にどうセールスを進めるか	72
経験者が語る「事業承継」ここをサポート! 金融機関からの借入れが必要か 迷っている後継者への対応とは	74
部下・後輩の成長に差がつく できるマネージャーの心得 部下を叱る・褒めるときの心得	76
改正相続法なるほどセミナー 配偶者居住権の創設②	78
印象がガラッと変わる! 電話対応のお作法 自分に合ったマインドセットで 活動を円滑にしよう	80

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 後継者が他社に勤めている先の 親族内承継支援(後編)	86
--	----

