

特集

見直された 信用補完制度を どう活用するか

保証協会との連携と取引先支援のポイント

Q&Aで学ぶ 見直された信用補完制度の概要と 営業店担当者が押さえないポイント	9
信用保証協会との連携を進めるにあたって こんな準備をしておこう	16
創設・拡充された制度とライフステージに応じた保証の活用法	24
「特定経営承継関連保証」の概要と活用法を押さえよう	28
【特集関連レポート】 京都信用保証協会の取組みにみる 保証協会を主体とした中小企業支援の可能性	32

特別企画

強化される「マネロン対策」と 営業推進時の留意点	58
-----------------------------	----

特別レポート

アイザワ証券が取り組む 「おもてなし規格認証」取得サポート	77
----------------------------------	----

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり さがみ信用金庫南足柄支店 川鍋文江次長	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 ミドルリスク層に 取り組む意味は?	42
投資信託セールス よろず相談室 お客様が売れ筋商品を選ぶことに 問題はない?	44
渉外取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 住宅ローン営業の事前準備	46
法人融資 推進に欠かせない心得 新規融資の見込先を リストアップしたいが どう行えばいいの?	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 課された目標数値について どう納得してもらうか	50

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 優良先の現場は 優れたノウハウの宝庫	84
--	----



市場を読み解く! 数字のキーワード 500億ドル 米国の中国製品への制裁関税対象額	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 安倍政権の存続に暗雲がかかり 金融緩和策の転換に期待が高まる	4
ファイナンシャルボイス 出納業務の重要性を再認識して 現金の取扱いスキルを高めるべき	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) 相続開始後に預金が凍結されたとき 葬儀費用などに不安のあるお客様	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 資金繰り分析の基本(後編)	55
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える 積立できる商品の種類	64
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 門前払いへの対処法	66
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 寄付型私募債の提案先(前編)	68
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 雑談を交わすきっかけ	70
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ 音楽教室	72
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 融資契約に関する改正	74
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 為替相場を見るうえで 金利以外の手がかりはない?	82