

特集

取引先の期待に応える
融資クイックレスポンス

迅速な回答・貸出を実現する工夫&ノウハウ

現場の担当者の声から考える クイックレスポンスを阻む問題と実現のための取組み	7
取引先にはどんな準備や取組みを促すとよいか	10
スムーズな審査につながる「事業計画」作成のポイント	14
こんな工夫で回答・実行までの時間を短縮しよう	18
「本部決裁案件」ではこんな工夫・稟議書作成を行おう	24
制度融資や保証協会利用で早期実行を実現するポイント	28
融資手続きが進まないとき生じる「不満」と解消法	32

短期集中連載

トップに聞く コロナ禍の企業支援 第1回 城南信用金庫 川本恭治理事長	60
--	----

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える 第4回 変わるビジネスマッチングの形	86
---	----

特別企画

①コロナで不要論が浮上！ どうなる!?「印鑑」の取扱い	64
②これでナットク！外貨建て保険の説明ノウハウ	69

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 1016兆円 国内銀行の5月の総預金平残	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 どんぶり勘定の経営者との交渉	36
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 繰上げ返済の最適な時期	38
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング 老後のための資産形成は 必要なのか	40
商品の上質なアドバイス方法を伝授！ 「保険提案」の道しるべ 保険販売プロセスで お客様の興味・関心をひく方法	42
もう悩まない！成果が上がる 法人新規開拓の進め方 金融機関が持つ情報を活用すると どのようなアプローチができる？②	44
業績は支店長の腕次第！ 第4原則 「部下を活性化させ一丸とする」 その③	46

ソリューション提案編

月次の分析からきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方(定量面編) 売掛金の管理に問題がある先	48
若手のお悩みを解決する—— 本業支援・事業性評価の指南書 上席が本業支援の重要性を 理解していない	50

アドバイスに役立つ 「会社」のしくみ&ルール 役員報酬はどのような場所で どう決定するの？ 注意してもらおう点はある？	52
---	----

「人材不足」に悩む企業の サポートテクニック アフターコロナで 考えるべき人材採用	54
社長の懐に入るひと工夫 社長の心をつかむ情報提供のコツ	56
高齢者のお悩み解消& 取引深耕ノウハウ 介護への備えに 不安を感じるお客様	58

業界トレンド編

ニュースの深層 ①責任追及廃した公的資金注入だが 規律なしに改革は期待できない	88
②期限延長で役割問われるREVIC 民間活躍で地域の存在感は薄い	90
先読み！伸びる投資のワンテーマ コロナ禍の株高要因	92
ファイナンシャル・ボイス 融資の可否を考えるのではなく 融資できる経営へと支援しよう	94
オピニオン 中小企業支援の現場から 未曾有の資金繰り危機に悩む 地域の開業医に 改善の手を差し伸べよう	96

連載マンガ

前向き営業のための セルフマネジメント 第3回 量で質を作る営業	74
--	----