



Contents

■特集

住宅価格・金利上昇局面での住宅ローン提案術

ケース別対応と新規獲得のテクニック



7 新規獲得のために押さえない住宅ローンの基礎知識と最新の動向

14 ケース別・こんなお客様にはこのように住宅ローンを提案しよう



22 マンガ・住宅ローン検討中で金利上昇が不安なお客様にはこう説明しよう

26 住宅ローン案件獲得に役立つ不動産業者との関係構築テクニック

■取材企画



28 敏腕支店長の営業店マネジメント
朝日信用金庫神田小川町支店
高城 信一支店長

■特別企画① 54 経営環境の変化も踏まえる決算書受取時のチェック&コメント



■特別企画② 58 徹底分析! 加速する地銀再編とこれからの経営戦略



連載

■巻頭コラム

3 ここに注目! マーケット・トレンド

■営業推進&金融業務

32 日本政策金融公庫のスタートアップ支援入門

34 資金ニーズ発掘に向けた10業種の着眼点

36 ケーススタディ シニア層のライフプランに基づく提案術

38 住宅ローン営業で知っておきたい10の心得

40 職務ステージ別 金融機関行職員のキャリアを強くする処方箋

42 好事例から学ぶ 地域のサービス業を支えるテクニック

44 取引先の 人材課題解決の道しるべ

46 営業店の担当者必見! マネロン&金融犯罪防止ガイド

48 金融庁がレクチャー 企業価値担保権のよくある疑問Q&A

50 財務で深掘り! 事業性評価につなげる対話の進め方

53 いまこそ振り返ろう 金融機関と失われた30年

■レポート&提言

74 ニュースの深層

76 Bizの好事例に学ぶ! 事業者の強みを見出すノウハウ

78 ファイナンシャル・ボイス

80 オピニオン

■連載マンガ

64 一步踏み込む! 法人渉外のための思考&実践メソッド

