

特集

子世代を交えた
「相続準備」提案

親子へのアプローチ&争族の防止策

子世代を交えた相続準備が先々のトラブル回避に有効	6
こんなタイミングに注目してお客様に声かけを行おう	8
親世代・子世代のお客様にはこんな声かけを行おう	12
相続ニーズのヒアリング方法とケース別アドバイス	18
〈マンガ〉子どもが同席したときの相続アドバイスの進め方	28

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える

第1回 日本政策金融公庫の緊急対応	84
-------------------	----

短期集中連載

金融機関が取り組むべきSDGsのポイント

最終回 「ESG融資」「環境債」に金融機関はどう取り組むか	66
-------------------------------	----

取材企画

優績店の立役者！渉外リーダーここにあり

朝日信用金庫本店 小山卓也さん	34
-----------------	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」親身に応えます！

第2回 事業に関する資産の承継	72
-----------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード

14.6億人 2019年の国際観光客数	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

経営者とスムーズに面談する方法	38
-----------------	----

最新動向をふまえた
住宅ローン相談対応マニュアル

返済期間の決め方	40
----------	----

なるほど納得！
資産形成コンサルティング

お客様のリスク許容度を 正確に知るには？	42
-------------------------	----

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

家族の仲が悪いという お客様への対応	44
-----------------------	----

スキルと心で実になる！
リテール新規開拓の進め方

初対面のお客様との 距離の縮め方	46
---------------------	----

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

飲食店のトイレ	48
---------	----

トレンドを押さえた
職域セールス推進の極意

新入社員へのアプローチの 重要性と案内商品	50
--------------------------	----

取引先の資金調達方法
見直しメソッド

証書貸付と短期継続融資を 利用した場合の企業の資金繰り	53
--------------------------------	----

中小企業の「困った！」に応える
お手軽経営アドバイス

特定の人が複数の業務を担い 忙しい会社	56
------------------------	----

営業推進にそのまま使える！
不動産の見方・調べ方

融資も含めた不動産取引では どんな書類が必要となるの？	59
--------------------------------	----

人生100年時代！
資産寿命を延ばすアドバイス

資産寿命を延ばすのに 適した運用方法	62
-----------------------	----

一番に相談される渉外担当者になるための
12のヒント

今はまず資金繰り支援！ 経営状況のヒアリングを	64
----------------------------	----

業界トレンド編

経営者インタビュー
わが町の元気企業

横浜ライト工業株式会社 浜口伸一 代表取締役	86
---------------------------	----

ニュースの深層

金融機関のチャンネル戦略が問われる 金融サービス仲介業の創設	90
-----------------------------------	----

フォーカス
成長企業の経営戦略

リソースベースドビュー	92
-------------	----

ファイナンシャル・ボイス

融資よりもコンサルに取り組む 新たな中小企業金融に舵を切れ	94
----------------------------------	----

オピニオン
中小企業支援の現場から

上っ面の態度はもうやめて 言うべきを言える 真の信頼関係を作るべきだ	96
--	----