

特集

為替・世界情勢の急変に対応！ 不安相場の投資信託フォロー術

組織的対応でもれなくアプローチするノウハウ

芸人&投資家・厚切りジェイソン氏に聞く！ 金融機関窓販における運用提案	7
まずは事前準備から！ フォロー前のチェックポイント	10
取組みのむらをなくす！ 営業店・担当者のフォロー態勢を整えよう	12
不安を払拭！ 投資信託を保有するお客様へのフォローの進め方	18
当局も警戒！ 注目の商品・制度の動向をチェックしておこう	32
今後の運用提案に役立つ！ 長期的視点で投資テーマを知る方法	36

取材企画

優績店の立役者！ 渉外リーダーここにあり 結城信用金庫営業統括部 永田和也さん	38
--	----

特別企画

企業の回収リスクに 대응する！ ファクタリングの基本と提案法	64
-----------------------------------	----

インタビュー企画

コロナに負けない！ 挑戦する企業 株式会社ムロコーポレーション 荒井邦博特販部部長	82
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！ 数字のキーワード 126.5 2022年3月の 輸入物価指数（円ベース）	3
--	---

営業活動ベーシック編

段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 稟議書作成前に 取引先にヒアリングすべきこと	42
住宅ローン推進で大切！ 不動産業者との関係構築術 不動産業者の 分類と推進のポイント①	44
保険提案時に行う 公的保険制度の案内マニュアル 保険提案の前提としての 健康保険制度の説明①	46
トラブル事例から学ぶ！ 取引先に喜ばれる法人営業 新規開拓先との取引開始後に 訪問頻度を極端に減らす担当者	48
実効性を高める！ 営業店でのマネロン対策のススメ モニタリング・ フィルタリングの基本姿勢	50

ソリューション提案編

お客様に好印象を与える！ 個人営業ツール活用レッスン 「意識調査アンケート」で 声を聞こう	52
若手担当者にも難しくない！ 事業性評価ワンポイント講座 計画策定に必要な 要償還債務の把握方法	54

実例で押さえよう ココがポイント！ 融資が通った事業計画書 スタートアップの創業計画書	57
ウィズコロナ時代の サービス業支援入門 コロナ禍の新プランが 振るわない取引先	60

業界トレンド編

ニュースの深層 ①全事業者がパワハラ防止法の対象に 金融機関でも体制の見直しが必要 ②クレカ会社間の手数料開示を要請 金融機関や現場実務にも影響	86
全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 Kishi-Biz 全国のBizと連携し 新商品を開発	90
ファイナンシャル・ボイス 銀行自身を減ぼしかねない 本音と建前の乖離	94
オピニオン 取引先を思うなら 紹介先機関は 実績より実態を見よ	96

連載マンガ

未来へ伴走！ 取引深耕につながる後継者支援の歩み 未来の共有こそ第一歩	70
---	----

