

## 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
---	----

