

## 特集

# 後輩を持つ行職員必見！ 法人営業のOJTはこう進める

## 若手担当者の特徴と指導のポイント

若手世代の特徴を押さえ個性やスキルに合わせ指導	6
先輩は理解しておきたい いまどきの若手行職員の特徴と配属後の環境	8
押さえておきたい 若手行職員とのコミュニケーションスキル	12
若手担当者のこんな悩みにはこうアドバイスする	16
悩み① 渉外担当に向いていないのではないか	
悩み② 経営者との距離感が縮められない	
悩み③ 雑談はできるが資金ニーズをつかめない	
悩み④ ソリューション提案の糸口を見つけれられない	
悩み⑤ ライバル行に金利で負けてしまう	
悩み⑥ 効率の良い渉外活動ができない	
記載例で学ぶ渉外業務日報の書き方の指導ポイント	22
返済が始まったゼロゼロ融資先への対応はこう指導する	26

## 取材企画

敏腕支店長の営業店マネジメント 旭川信用金庫近文支店 成田政彦支店長	30
---------------------------------------	----

## 特別企画

利用者増加のいま理解したい リバースモーゲージ型住宅ローン	49
----------------------------------	----

## 短期集中連載

キャッシュレス化の衝撃～金融にどんな影響があるか!? 第3回・キャッシュレス決済の課題	56
--	----

## 連載

市場を読み解く！数字のキーワード 367兆円 2022年度末の家計の債務残高	3
成果が上がる！ 住宅ローン営業の進め方 住宅ローンの借入額を 検討する際の注意点	34
マンガで理解！営業店行職員のための コンプライアンス養成講座 金融機関に求められる説明責任	36
事例で確認 FP6分野別 お客様のお悩み解消アドバイス 子どもの金融経済教育（金融・商品）	38
経営者保証改革プログラム・改正監督指針に対応！ 担保・保証の基礎実務 抵当権と根抵当権の相続	40
着眼点はココ！決算書から見抜く 中小企業の業況悪化シグナル 小売業E社の決算書	43
段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 売上偏重から収益重視へ 構造転換が必要な取引先	46
全国の財務局からレポート！ 「事業者支援態勢構築プロジェクト」 北陸財務局	70

## ニュースの深層

新NISA成長投資枠の 商品選定における 各運用会社の思惑	72
-------------------------------------	----

## 全国のBiz発信！

取引先の売上アップ好事例 Y-Biz 戦略転換で市場をとらえる	74
---------------------------------------	----

## ファイナンシャル・ボイス

取引先の知的資産から 将来のキャッシュフローを 見極める必要がある	78
---	----

## オピニオン

法人保険を活用して 企業・従業員・退職後の個人へ 超長期の伴走・本業支援を	80
---	----

## 連載マンガ

気づきで築く！ リテール営業のアプローチ 家屋周辺などの 立地の変化に気づく	60
---	----

