

特集

住宅業者営業でローンを伸ばす 関係構築&案件獲得のためのアプローチ手法

商品性や審査面での自行庫の強みをPRし 紹介案件の増強を目指す	6
優良な住宅業者と 取引を避けたい住宅業者はこう見分ける	8
住宅業者との関係構築とアプローチはここがポイント！	12
① 訪問前の事前準備はこのように進めよう	
② 住宅業者別のアプローチのポイント	
マンガで学ぶ 住宅業者への新規アプローチの進め方	18
関係構築のカギ！ 難しい案件の依頼にはこのように対応しよう	22
押さえておきたい 住宅関連業界の最新トピックス	26

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星 碧海信用金庫鳴海支店 塚本恵さん	30
------------------------------------	----

短期集中連載

能登半島地震から10カ月！復興支援の最前線を追う 第1回 公的支援制度活用の現状と課題	56
--	----

特別企画

各機関の特徴から知る 公的支援機関の活用ノウハウ	60
-----------------------------	----

連載

ここに注目！マーケット・トレンド 米国の利下げ幅は 景気への自信で決まる	3
取引先のサポートに不可欠！ 中小企業の「脱炭素経営」入門ガイド 排出量削減計画の策定② 長期的・短中期的な対策の検討	34
監督指針改正を踏まえて！営業店担当者のための 事業性評価のススメ 事業性③すでに秘められたる 事業性～事例編	36
正しく理解して提案に活かす！ 金融商品の基礎&実践知識 投資信託 ～リスクコントロール型ファンド	38
ここからマスター！ 事業承継提案のための着眼点 事例で見る自社株移転の重要性	40
中小企業の業況変化を察知する 財務諸表の見方 トラック運送業	42
現役飲食店経営者による 価格と集客の知恵袋 人気店の行列が消えたのに利益増	45
金利ある世界で必須！ 融資金利交渉のイロハ 金利の基礎知識 ～金利ある世界では何が重要？	46
こんなひと言から察知！ 労働時間のトラブル防止アドバイス 労働時間の正しい認識	48
信頼関係を築く第一歩 社長の思いを引き出すトーク術 テーマ設定とファシリテーション	50
現場の課題を解消！FATF第5次審査に向けた 営業店でのマネロン対策 リスク評価書のPDCAに 基づく高度化②	52
相続預金の流出はこう防ぐ 相続預金の域外流出の要因と課題	54
ニュースの深層 経済成長の実感がない中での 名目GDP600兆円の到達	74
全国の金融機関から発信！ 「業種別支援の着眼点」を活用した取組事例集 伊藤貢作氏～原案作成に際して	76
ファイナンシャル・ボイス 近くて深い営業活動こそが 取引先と金融機関の 明るい未来につながる	78
オピニオン 人手不足に悩む中小企業に 新卒採用の検討を後押しすべきだ	80

連載マンガ

新任FPさくらの お客様に寄り添うリテール営業 不動産投資に興味を持つ お客様への対応法	64
---	----

