

ローン推進講座

○検定試験対応：ローン推進

第1分冊：個人向けローンの基礎知識&住宅ローンの推進方法

第1章	個人向けローンの重要性 個人向けローンの重要性/個人向けローンの内訳と残高の推移/個人向けローンの特徴とJA・JFの対応
第2章	個人向けローンの基礎知識 個人向けローンの業務プロセス/説明責任の重要性/ローン契約書/住宅ローン市場と住宅ローンの種類/ 個人ローン残高の増加傾向
第3章	個人向けローンの営業に強くなる 窓口での対応方法/ステージ別ローンニーズの把握/非対面チャネルを活用したローン推進/ 目指すは個人・家計取引のメイン化/内部取引情報は最も重要な情報/借換えは最大の推進策
第4章	住宅ローンの営業に強くなる(1) 住宅ローンを熟知する/リフォームローンの推進/住み替え時の顧客に売込む/アパートローンを推進する/ 公的住宅融資制度の複合的活用法を知る
第5章	住宅ローンの営業に強くなる(2) 重要な住宅関連会社との情報交換/借換えローンの獲得法/ローン相談会による見込客の発掘/ 住宅関連税制の理解を深める

巻末資料1 消費者との契約のあり方に関する留意事項

第2分冊：営業強化の手法と審査・管理・回収のポイント

第1章	個人ローン(狭義)の営業に強くなる マイカーローンの営業に強くなる/教育ローンの営業に強くなる/フリーローンの営業に強くなる/ カードローンの営業に強くなる
第2章	個人向けローンの審査 個人向けローンの審査ポイント/住宅ローン審査のチェックポイント/ 個人ローン(狭義)審査のチェックポイント/貸出にあたって特別な注意を要する人
第3章	個人向けローンの延滞管理 不良化の兆候と原因/延滞督促と管理上の留意点/内容証明郵便による督促
第4章	個人向けローンの回収ポイント 延滞発生時の対応のポイントと対策/特殊な債権管理の方法/会社員の債務者への強制取立

巻末資料 [付表1] 土地評価参考資料
[付表2] ローン申受書類一覧

ねらいと特色

●住宅ローン、マイカーローン、教育ローン、カードローンなど個々の商品に対する顧客ニーズと販売方法を理解するとともに、販売時の説明責任や延滞管理、督促方法などについても学習する。

期 間 ●2ヶ月
添 削 ●2回
受 講 料 ●9,900円(税込)
初回開講日 ●4月20日

(注) 項目については変更することがあります。