ニッキン 2016 12/23 号（384×103）

株式会社きんざい http://www.kinzai.jp/

きんざいの新規開講通信講座のご案内

2017年3月新規開講

フィデューシャリー・デューティー実践講座

期 間 2ヵ月　テキスト 1冊　添 削 2回　受講料 7,560円(税込)

顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）の確立・定着に向けた金融機関の対応について、わかりやすく解説！

本講座では、投資信託や年金・保険等の金融商品の販売、NISAの活用等について、金融庁が求めている「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」とは何か、それを踏まえた販売・運用体制の具体的なあり方等について解説します。

受講対象者　金融機関の投信販売担当者、運用会社ほか

主要内容　※内容・項目等につきましては、部分的に変更になる場合があります。

- 序　章　金融機関等による「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」の確立と定着
- 第1章　「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」とは何か
- 第2章　フィデューシャリー・デューティーの構造と理論　金融庁の施策としてのフィデューシャリー・デューティー／プリンシパルベースとルールベースの違い／ほか
- 第3章　販売責任としてのフィデューシャリー・デューティー　顧客本位の業務運営に対して、金融機関が注意すべき点／コンサルティングとしてどのようなサービスが必要か／ほか
- 第4章　製造責任としてのフィデューシャリー・デューティー　資産運用会社における忠実義務・善管注意義務との関係、協会規則等との関係／最終受益者にとってわかりやすい開示内容の検討／ほか

2017年3月新規開講

金融仲介機能のベンチマーク対応

本業支援に強くなる講座
—企業価値向上とベンチマークへの反映—

2ヵ月コース　テキスト 2冊　添 削 2回　受講料 10,800円(税込)
3ヵ月コース　テキスト 2冊※　添 削 3回　受講料 12,960円(税込)
※テキストは2ヵ月コースと同一内容です。

金融庁ベンチマークの重点項目である「本業支援」の実践手法を学び、取引先の企業価値向上に貢献する！

本講座では、第1分冊で、本業支援が求められる理由、取引先との信頼関係を築くための対話スキル、企業価値向上への道筋など、本業支援を実行するうえで必要な基礎知識を学びます。第2分冊では、創業支援・販路開拓支援など本業支援の具体的手法を事例形式で学び、実践力を身につけます。

受講対象者　営業店の渉外・融資担当者、管理者、本部の営業企画・融資・審査等関連部署担当者

分冊構成と主要内容　※内容・項目等につきましては、部分的に変更になる場合があります。

〈第1分冊〉基礎編	第1章 本業支援とは 第2章 深度ある対話に向けて　本業支援における対話の重要性／対話の基礎としてのコミュニケーション能力開発／仮説立案力の向上／協議資料の作成事例／ほか 第3章 本業支援のための企業価値源泉の見極め　企業価値の源泉とバリューチェーンの可視化／企業価値を強く太く持続的な価値に伸ばしていく支援／企業のライフサイクルに合わせた本業支援／ほか
〈第2分冊〉事例解説編	第1章 本業支援　第2章 ソリューション提案　創業・第二創業支援／販路開拓支援／ほか 第3章 経営管理体制　ガバナンスの発揮／業務推進体制／業績評価／人材育成／ほか

11月開講で申込急増中！

iDeCo（個人型確定拠出年金）を効率よく学び営業推進に活かす！

すぐわかる！iDeCo（イデコ［個人型確定拠出年金］）Q&A講座

2ヵ月コース　テキスト 2冊　添 削 2回　受講料 10,800円(税込)
3ヵ月コース　テキスト 2冊※　添 削 3回　受講料 12,096円(税込)
※テキストは2ヵ月コースと同一内容です。

2017年1月より加入者範囲が拡大！ 短期間でiDeCoのポイントを押さえる！知識編とアドバイス編の2分冊構成で、顧客への提案にすぐに活かせる充実した内容！

講座の特徴
- 提案で使える想定問答をQ&A形式で例示。
- 誰に何を伝えればよいか、豊富な事例を掲載。
- iDeCoの税制メリットを具体的に解説。
- 運用商品のポイントとアドバイス、さらに資産運用診断表（例）を掲載！

受講対象者　iDeCo（個人型確定拠出年金）の推進、預り資産に携わる方

分冊構成と主要内容　※内容・項目等につきましては、部分的に変更になる場合があります。

〈第1分冊〉iDeCo（個人型確定拠出年金）知識編	第1章 iDeCo（個人型確定拠出年金）を知ろう！ 第2章 お客様に伝えなければならないこと
〈第2分冊〉資産形成アドバイス編	第1章 iDeCo（個人型確定拠出年金）を取り巻く環境と老後のライフプランニング 第2章 教えて！ 運用商品の特徴と投資教育 〈巻末資料〉資産運用診断表（例）

【お申込先】株式会社きんざい　カスタマー・サービス・センター　〒160-8520 東京都新宿区南元町19　TEL:03（3358）2471（直通）　FAX:03（3358）0036　●個人受講をご希望の方は、ホームページから直接お申込みいただけます。 ⇒ https://store.kinzai.jp/public/top/edu/