

**一般社団法人 金融財政事情研究会** <http://www.kinzai.or.jp/>

# 第40回 金融サービス・ロールプレイング全国大会

**開催日時** 2018年2月9日(金) 10:00~16:30  
**会場** ニッショーホール(日本消防会館)  
 (東京都港区虎ノ門2-9-16)  
**コメンテーター** 長塚 孝子 氏(当会研修センター講師)  
**特別講演** 「おいしいローカル線」  
 いすみ鉄道株式会社 代表取締役社長  
 鳥塚 亮 氏

**定員** 500名  
**観覧費** 13,500円  
 (昼食代・消費税含む)  
**模範演技  
 出場機関** 三井住友銀行  
 横浜銀行  
 (金融機関  
 コード順) JAバンク新潟  
 日本生命保険相互会社



**主催** 一般社団法人 金融財政事情研究会

◎顧客本位の業務運営が求められる中、第40回記念大会を迎えるにあたり、大会の名称を一新し、お客さまとのコミュニケーションが重視される時代の金融サービスの指針となる大会を指向してまいります。

◎金融機関の第一線職員によるロールプレイングを見学することで、お客さま本位の金融サービスについて考える最高の機会となります。

◎金融機関第一線テラー、テラーリーダー、教育担当者、業務推進担当者、フィデューシャリー・デューティー担当者、インストラクター、OJTリーダー、行庫内大会の優秀者派遣、企画運営担当者の視察にも最適です。

●観覧ご希望の方は、ホームページ (<http://www.kinzai.or.jp/seminar/>) より申込書をダウンロードしてお申込みください。

【お申込先】株式会社 きんざい 業務企画部 セミナー係

〒160-8520 東京都新宿区南元町19 TEL:03-3358-0014(直通) FAX:03-3358-2069

【企画内容のお問合せ先】株式会社きんざい 研修センター TEL:03-3358-0054(直通) FAX:03-3358-1971

**株式会社きんざい** <http://www.kinzai.jp/>

## きんざいの通信講座のご案内

### 2016年10月施行の改正犯収法に完全対応 取引時確認マスター講座

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

#### 取引時確認(マネロン対策)を徹底し、金融犯罪対策・反社対策を確立!

本講座は、主に金融機関の営業店担当者向けに犯罪収益移転防止法のポイントと営業店で求められる具体的な対応方法、さらに近年社会問題ともなっている振り込み詐欺等の各種金融犯罪対策・反社対策についても取り上げ、事例形式で学習することにより、その内容を営業店で実践できることを目的とします。

**受講対象者** 渉外・窓口など金融機関業務に携わるすべての担当者および管理者、コンプライアンス担当者

**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〉 犯収法と取引時確認の手續	第1章 犯収法とその概要 / 第2章 取引時確認 / 第3章 マネーロンダリング防止に向けた態勢整備
〈第2分冊〉 各種金融犯罪対策と反社対応の実務	第1章 FATCA、OECDのCRS基準等における本人確認 / 第2章 振り込み詐欺の防止に向けた対応 / 第3章 反社会的勢力の排除 / 第4章 事例研究

【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/>

お客様の財産を守り、長期にわたる信頼関係を構築するための能力を培う!

### Q&A 信託商品の提案力養成講座

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

2018年  
1月1日  
新規開講!

#### 「信託」に対する苦手意識を払拭!! 信託を「わかりやすく」学ぶためのテキストです。

◎お客様の「相続」「財産承継」「財産管理」に関するニーズが急増しており、金融機関による信託商品の取扱いが増えています。お客様(ならびにお客様の子や孫、ひ孫……)との長期にわたる信頼関係を構築するためにも、信託の重要性が高まっています。

◎信託に関する基本的な知識を身につけたうえで、シーン別の提案手法や活用事例を数多く学び、信託商品の提案力を養成します。

**受講対象者** 信託商品の推進に携わる営業店や本部の担当者

**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〉 基礎知識編	第1章 信託のしくみ / 第2章 信託財産 / 第3章 受託者 / 第4章 受益者・委託者等 / 第5章 信託の変更・終了 / 第6章 特殊な信託 / 第7章 民事信託と金融機関のかかわり / 第8章 信託と他の制度との対比・組合せ
〈第2分冊〉 信託活用事例編	第1章 資産管理に関する事例 / 第2章 生前贈与に関する事例 / 第3章 相続に関する事例 / 第4章 不動産に関する事例 / 第5章 事業承継に関する事例 / 第6章 民事信託に関する事例