

# 「金融商品取引法施行と 金融商品販売・推進対応策の決め手」

- ☆金融商品取引法が9月に施行される予定です。金融商品の販売、勧誘、説明義務の厳格化とともに法制制度の横断化、柔軟化は金融機関の組織対応や態勢作りを大きく変えることとなります
- ☆法施行直前ですが、改めて「顧客重視」の視点から販売態勢、業務推進体制などの諸問題を整理、分析します。これからの対策に即適用できます
- ☆金融商品の販売や勧誘のルールに関する実務対応、第一線現場における解決すべき課題、コンプライアンス対応などのほか、名古屋銀行における「投資商品販売管理システム」の導入事例、銀行保険窓販全面解禁への課題などを分析します
- ☆営業統括、商品企画、業務推進、CS、コンプライアンス、システム企画などの責任者、担当者におくる集中セミナーです

開催日：2007年8月2日(木)・3日(金) (1・5日間)

会場：ニッキンホール(東京・市ヶ谷)

講師： (敬称略・ご講演順)

小沢・秋山法律事務所  
弁護士 香月裕爾

株式会社オボチュニット  
取締役営業部長 新村純一

名古屋銀行  
個人営業部  
課長 深水洋一

キャノンマーケティングジャパン株式会社  
金融営業本部 金融ソリューション推進部  
課長 谷本拓行

主催：**CMC**

**Computer Based Management College**

<http://www.nikkin.co.jp/CMC/>

※上記サイトからWebでの申し込みができます

後援：社団法人 全国地方銀行協会

社団法人 第二地方銀行協会

社団法人 全国信用金庫協会



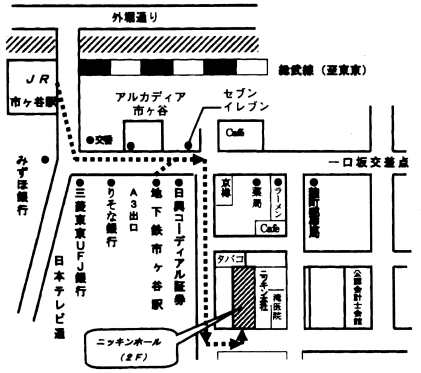
| 時間    | 研 修 テ ー マ  | 講師 (敬称略)   |
|-------|--|--|
| 10:00 | <p><b>「リスク商品の推進手法」</b></p> <p>1. コンサルティング営業手法<br/>           (1) コンサルティング営業手法の基本=セールス・プロセス<br/>           (2) コンサルティング営業手法とコンプライアンス<br/>           (3) コンサルティング営業手法の課題</p> <p>2. アプローチおよびヒヤリングのポイント<br/>           (1) アプローチのポイント<br/>           (2) ヒヤリングのポイント<br/>           (3) 標準化・ツール化による属人的営業から組織的営業への脱皮</p> <p>3. 顧客中心主義時代におけるコンプライアンス<br/>           (1) 企業中心主義から顧客中心主義へのパラダイムシフト<br/>           (2) 販売生産性とコンプライアンスを両立させるには？<br/>           (3) お客さまの購買を支援する具体的な手法は？</p> <p>4. 銀行保険窓販全面解禁への課題<br/>           (1) メーカー（保険会社）サイドの準備状況と課題<br/>           (2) 販売（銀行）サイドの準備状況と課題<br/>           (3) 銀行窓販における死亡保障・医療保障の販売手法とは？</p> | <p>株式会社オポチュニット<br/>           取締役営業部長<br/>           新 村 純 一</p>   |
| 12:30 | <p>昼食</p>  |  |
| 13:30 | <p><b>名古屋銀行の金融商品取引法行為規制への取り組み「投資商品販売管理システム」の導入と今後</b></p> <p>1. 投資商品販売への取り組みについて</p> <p>2. システム導入の背景と狙い</p> <p>3. キャノンマーケティングジャパンが考えるシステムの概要<br/>           (1) フロントコンプライアンスへの対応<br/>           (2) 投資商品販売業務の効率化と厳正化<br/>           (3) 問い合わせへの正確でスピーディな対応<br/>           (4) 複合機の活用とシステムの拡張性</p> <p>4. デモンストレーション</p> <p>5. 質疑応答</p>  | <p>名古屋銀行<br/>           個人営業部<br/>           課長<br/>           深 水 洋 一</p> <p>キャノンマーケティング<br/>           ジャパン株式会社<br/>           金融営業本部 金融ソリューション推進部<br/>           課長 谷 本 拓 行<br/>           大 鹿 洋<br/>           川 村 学</p> |

**受講要領**

- ・開催日：2007年8月2日(木)・3日(金) 1・5日間
- ・会場：ニッキンホール(東京・市ヶ谷)
- ・定員：40名
- ・受講料：A：51,450円(本体価格49,000円)  
 [CMC 金融機関機械化研究会  
 CMC 金融ニュービジネス&テクノロジー研究会]  
 B：53,550円(本体価格51,000円)  
 [後援協会会員機関及び信用組合]  
 C：57,750円(本体価格55,000円)  
 [非会員機関]  
 (昼食はご用意します)
- ・申込方法：申込書にご記入の上、この用紙のままFAX(03-3261-4570)にて送信下さい。確認の上、請求書と受講証をFAXにてお送りいたします。  
 ※CMCのホームページからWebでの申し込みが出来ます。
- ・お願い：①受講料は、セミナー開催日までにお振込ください。  
 ②銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。  
 ③銀行振込に際しては、貴社名の前にセミナーNo(27)を付記してください。銀行振込の手数料は貴社でご負担をお願いします。  
 ④開催日前、一週間以内のキャンセルはできません。  
 ⑤講演の録音・撮影等はご遠慮下さい。

**ニッキンホール案内図**

東京都千代田区九段南4-3-3 TEL.(03)3261-4550



交通機関：JR中央・総武線各停市ヶ谷駅下車 徒歩5分  
 ・地下鉄有楽町線、南北線、都営新宿線  
 市ヶ谷駅下車(A3出口) 徒歩3分

提携ホテル：「アルカディア市ヶ谷」(03-3261-9921)。JR・地下鉄(有楽町線・南北線・新宿線)市ヶ谷駅前。  
 「入谷アーバンホテル」(03-5603-7411)。地下鉄日比谷線入谷駅徒歩1分/JR鷲谷徒歩7分。  
 ※申込みはフロントへ。「CMCセミナー受講」と申し出ください。特別割引あり。

申込・振込口座名：(株)CMC

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-4-9

電話 03-3261-4550 FAX 03-3261-4570

cmc@silk.ocn.ne.jp

振込予定日 月 日 (お振込先銀行に○をつけてください。)

- みずほ銀行 市ヶ谷支店 普通No.1797042
- 三菱東京UFJ銀行 市ヶ谷支店 普通No.1279478
- りそな銀行 市ヶ谷支店 普通No.1627070

申込書の送付先：FAX(03-3261-4570)「切りとらずにこのままFAXして下さい」

**第145回 金融機関業務推進セミナー「金融商品取引法施行と金融商品販売・推進対応策の決め手」**

貴社名： (セミナー番号) **27** ... 銀行振込の場合、貴社名の前にこの番号を付記下さい。

所在地： TEL  
 〒 FAX

| 受講者氏名 | 所属(部・課) | 役職 |
|-------|---------|----|
|       |         |    |
|       |         |    |
|       |         |    |

※CMCのホームページからWebでの申し込みが出来ます

**CMC セミナー・コース開催予定ご案内**

**【東京会場】**

| 開催日     | セミナー・コースの名称               | 研修テーマ                       |
|---------|---------------------------|-----------------------------|
| 7/3・4   | 第1回 金融機関の審査・融資担当者の能力向上コース | 中小企業を見抜く眼                   |
| 7/10・11 | 第63回 金融機関事務分析・事務量測定コース    | 業務プロセス改革と管理会計のための事務分析・事務量測定 |
| 7/12・13 | 第4回 システム開発者のための           | 信託業務研修・基礎コース                |
| 7/12・13 | 第23回 セキュリティマネジャー養成コース     | リスク受容ベース意思決定のセキュリティ管理・運営の実務 |
| 7/18    | 第43回 金融機関リスクマネジメントセミナー    | IRB移行を視野に入れた信用リスク管理         |
| 7/19・20 | 第6回 金融機関マーケティングセミナー       | 金融リテール強化とマーケティング戦略          |
| 7/24・25 | 第24回 金融機関経営セミナー           | 顧客保護・顧客重視・顧客サービス態勢強化とその課題   |

**【大阪会場】 新設コースです。奮ってご参加下さい！**

| 開催日                | セミナー・コースの名称            | 研修テーマ                         |
|--------------------|------------------------|-------------------------------|
| 7/11               | 第1回 コンプライアンス態勢強化とその課題  | 現場におけるコンプライアンス管理の実践           |
| 7/25~<br>(全5回シリーズ) | 第1回 リレーションシップバンキングのための | 地域密着型金融のビジネスモデル構築と「目利き能力」強化講座 |
| 8/21・22            | 第29回 システム開発者のための       | 証券業務研修                        |