

NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ＆ニュース動画をお届け!!

ビズアップ総研が厳選した、いま旬なコンテンツをピックアップ！

研修に、自己研鑽にお役立てください。

特殊詐欺を未然に防ぐ「窓口担当者のための高齢者対応」

トップ > 金融職務別研修 > 窓口担当者向け研修



金融コンサルタント 栗林 淳 先生

https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial_practice/contact/

- ◎ 高齢者の現状と取引の重要性（高齢者とは／高齢者取引の現状と取引の重要性）
- ◎ 高齢者の特性と接客＜身体的な側面＞（高齢者の特性を考える（身体的な衰え）／接客の心得）
- ◎ 高齢者の特性と接客＜精神的な側面とその見極め＞（高齢者の特性を考える＜認知機能の低下＞／高齢者のお客様を接客していく違和感を感じたら）
- ◎ 高齢者の特性と接客＜精神的な側面とその対応＞（日常生活自立支援事業とは／成年後見制度とは／法定後見制度（ほか））
- ◎ 高齢者で留意すべき取引とケーススタディ（高齢者の取引で留意すべきは預金の払い出し／留意点のまとめ（ほか））
- ◎ 押さえておきたい特殊詐欺の防止策 ①特殊詐欺とは（特殊詐欺について／特殊詐欺の被害状況／特殊詐欺の類型）
- ◎ 押さえておきたい特殊詐欺の防止策 ②特殊詐欺を防ぐためには（いつも高齢者を守るという気持ちを忘れずに／店頭での高齢者の動きに留意しよう／具体的な対応について（ほか））
- ◎ 押さえておきたい特殊詐欺の防止策 ③振り込め詐欺等で送金してしまったら（救済のための法律／被害の申請（ほか））

TOTAL
187 min.

新たな顧客接点「職域セールスのポイント」

トップ > 金融職務別研修 > 個人向け研修



（株）リフレ 所属講師／1級ファイナンシャル・プランニング技能士
加藤 充也 先生

https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial_practice/individuals/

- ◎ 現役世代との接点を持つべく職域セールスを積極的に行おう（共働き世帯の増加／セキュリティ意識の高まり（ほか））
- ◎ 経営者との信頼関係をどう構築するか（職域セールスのメリット／職域セールスを採用しないデメリット（ほか））
- ◎ 企業の窓口となる方の負担軽減策（チラシ等の配布物は当方で用意しよう／必要なら上席者への交渉も代行しよう）
- ◎ 職域セールスを行う際の取り決めを確認・厳守しよう（日時／活動場所／守秘義務／個別相談で対応）
- ◎ 職域セールスにおける事前準備のポイント（認知度を高める／窓口部署との連携）
- ◎ 関心を持ってもらうための声掛けの進め方（いきなりセールスでは警戒される／どんな人なのかを聞きだそう（ほか））
- ◎ 潜在ニーズを顕在化する預かり資産セールスのポイント（目的イベントへ向けての蓄財／余裕資金の運用（ほか））
- ◎ ケースで学ぶ預かり資産セールス（コツコツ堅実に運用したい20代・新婚で将来の教育資金を考える30代のお客様（ほか））
- ◎ 住宅ローンの提案を行うポイント～商品案内から説明、アドバイス（関連する事項について積極的に情報提供（ほか））
- ◎ 個人ローンの提案ポイント～商品案内から説明（チラシなどを使って積極的に声掛けを行う／多くの人と関係構築を図る（ほか））

TOTAL
147 min.

THIS WEEK

NEWS 動画 毎週^{毎週}曜日更新



教養 | 今すぐ知りたい! 改正法律のポイントと事例

経済・金融 | 保険業界ニュースウォッチ

1 社会情勢の激変と契約書【契約解除の基礎知識】

大森法務事務所 代表 大森 靖之 先生

2 直近の業界動向 2024年11月

有限会社エヌワンエージェンシー 代表取締役 森田 直子 先生

ビズアップ総研 **公開講座** 対面or
オンライン研修

受講お試しキャンペー

「多くの事務所様の職場環境や人材育成の課題を解決したい」そんな想いから、
この度、ビズアップ総研の公開講座に**初めてご参加いただく事務所様を
無料でご招待!**この機会にぜひ一度お試しください!!

★過去にご参加いただいたことのある事務所様も半額でご受講いただけます。

https://info.ejinzai.jp/koukaikoza_cp202412/



お問い合わせ

株式会社ビズアップ総研 www.bmc-net.jp
TEL : 03-3569-0968
E-mail : eigyo@bmc-net.jp

 Bizup

