

民事信託の基本構造／資産家への営業方法／当事者の説得方法／
金融機関や税理士など専門家との折衝時の留意点と調整方法／
収益（仲介手数料＋コンサルティング報酬）に結びつける仕掛け／
信託財産への融資（ファイナンス）契約実務における留意点／など、
民事信託を知識ではなく、実践するための実務ノウハウを学ぶ！

“事例から学ぶ”不動産事業者のための「民事信託」実践講座 ——「民事信託」を収益事業にするための実務を実例から解説！——

ご案内

資産管理や資産承継対策の必須ツールとして「民事信託」が注目を集めています。

しかし、実際に不動産オーナーや資産家に提案しても「よく分からない」と断られてしまうケースや、顧客サイドの顧問税理士等の専門家や金融機関が障壁となって民事信託を実践できないケースも少なくありません。

また、民事信託を収益ビジネスに結びつけるにはどのようにすればよいのかで悩んでいる不動産事業者も多いことでしょう。

不動産事業者としては、委託者・受託者を始めとした当事者に対して民事信託を導入してもらうための営業ノウハウはもちろん、民事信託を収益事業とするための実務知識の習得は必須となっています。

本セミナーは、民事信託に関する書籍を購入し、各地で開催される民事信託セミナーへ参加したものの、実際に営業の現場で民事信託を導入できない悩みを抱える不動産事業者を対象に、どのようにしたら不動産オーナーや資産家に民事信託を導入してもらえるのか、民事信託に非協力的な金融機関や専門家を説得していくのか、民事信託を収益事業として構築するための実務上の留意点やポイント等について、受講者の実務に直結できるように多彩な実例を基にわかりやすく解説いたします。

民事信託についての基礎知識はあるが、さらに進んで民事信託を実践するための実務ノウハウを学ばれたい方のご参加をお勧めいたします。

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:30～16:30 ※15時前後に15分間のコーヒースタンドのほか、適宜休憩を挟みます。

I. 民事信託の基礎

——“民事信託で稼ぐ”ために知っておくべき基礎知識

1. なぜ民事信託は不動産オーナーにとって有用なのか？
2. なぜ認知症になると資産が凍結化するのか？
3. 「民事信託」と「成年後見制度」との比較
4. 民事信託の基本構造—そもそも民事信託とは何か？

II. 民事信託のプレイヤーと営業のポイント

——チームプレイで“Win-Win-Win”を目指せ！

1. 民事信託の実践に必要なプレイヤーは誰？
2. 民事信託の実践における各プレイヤーの悩みは何か？
3. 民事信託の実践における各プレイヤーの果実は何か？
 - 委託者・受託者を始めとした当事者を説得するには？
 - 金融機関や専門家との折衝時の留意点

III. 民事信託で稼ぐ方法

——資産管理・資産承継コンサルティングを実践する際の留意点

1. 民事信託の実践を目的化してはいけない
2. 民事信託の受注の次に何が起こる？
3. 民事信託の受注後に備えるべきこと
4. ダブルインカム（コンサルティング報酬＋仲介手数料）を獲得するためのポイント

IV. 次世代の不動産オーナーを囲い込む民事信託スキーム

1. 受益者連続型信託で次世代を巻き込む
2. 受益者連続型信託の留意点
3. 一般社団法人を活用した民事信託スキーム組成時の留意点
 - 一般社団法人の設立方法からスキーム組成まで

V. 信託財産への融資（ファイナンス）は可能か？

1. 信託財産へのファイナンスの実態
2. 信託財産への融資における債務者は誰か？
3. 受託者固有の借入と委託者のためにする借入の違い
4. 融資契約実務における注意点

VI. 実例から学ぶ民事信託スキーム解説

——スキーム構築から実務上の留意点まで

1. 祖母の土地に孫がマイホームを建築する場合において、事前に土地を孫に信託してマイホームを建築するためのスキーム
2. 高齢な父の持病悪化に伴い、娘が賃貸マンションを建築する場合において、事前に土地を娘に信託してマンションを建築するためのスキーム
3. 中小規模の介護施設のM&Aにおいて、すぐに合併・買収をするのではなく、「裏帳簿」「隠れ債務」「従業員間など現場における諸問題」等をチェックするため、買収側を受託者として株式を信託（信託期間3年）して信託期間中に精査を行ない、問題なければ合併・買収を実施、解決不可能な問題が発覚した場合には、信託を終了して合併・買収を断念するためのスキーム
4. 有価証券等金融資産の比重が大きいキャッシュリッチな夫婦が、夫の将来の体調変化に備えて、柔軟な金融資産の運用ができるようにするために、妻を受託者として信託設定し、日常的な処分については夫に指図権を設定するスキーム
5. 後継者候補が未だ決定していない中小企業のオーナー社長に急な体調変化が発生し、緊急治療の必要がある場合、最悪のケース（死亡）を想定した自社株承継対策として、受益者代理人に後継者指定権を与えて、後継者を保留するためのスキーム

VII. 質疑応答

開催日時 **2016年7月13日（水）** 13:30～16:30


会場 **東京ガーデンパレス**
東京都文京区湯島1-7-5 TEL 03-3813-6211
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **41,040円**（1名様につき）
 （消費税および地方消費税 3,040円含む）
●同一申込書にて2名以上参加の場合は
 38,880円（1名様につき）
 （消費税および地方消費税 2,880円含む）
※テキスト・コーヒー代を含む

[お申込みはこちら](#)

▼内容に関するお問合せは
総合ユニコム株式会社 企画事業部
TEL.03-3563-0099

講師プロフィール



青山 誠（あおやま まこと）
青山誠司法書士事務所 代表
一般社団法人全国相続鑑定協会 共同代表
司法書士／相続鑑定士

地主や資産家との円滑なコミュニケーション力を活かした営業を武器に、司法書士の枠を超えた資産・事業承継コンサルティングを展開。

特に民事信託や一般社団法人等の最新スキームを活用した複合的な提案は、相続以前の資産管理においても効果を発揮し、複数世代にわたった長期的な相談業務を多数獲得し成功を収めるほか、「再婚信託」「ジイジとバアバのお孫さん応援信託」（商標登録済み）や「隠居信託」（商標登録申請中）等の新しい信託商品を開発するなど、民事信託の実務の第一線で活躍中。

その他、不動産事業者や金融機関・士業等を対象に民事信託・家族信託をテーマにした各種セミナーを各地で開催し、わかりやすさと納得感で大好評を得ている。