

平成28年

10月17日 月

時 間: 13:30-16:30 (受付開始 13:00)

受講料: 25,000円 (資料代・税込み) ※各会員割引あり裏面をご確認ください。

会 場: TAP高田馬場 (JR山手線・西武新宿線「高田馬場」駅山口より徒歩約3分)

定 員: 60名様 (お申込み多数の場合は、事前に締め切らせていただきます。
また、事前入金による先着順とさせていただきますので、予めご了承ください。)

青山 誠 氏

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」「ジジとババのお孫さん応援信託」「隠居信託」(商標登録済み)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。

講座内容

1 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) 民事信託基本構造——そもそも民事信託とは何か？

2 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

3 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

4 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留意点
 - 一般社団法人の設立方法からスキーム組成まで

5 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

民事信託を収益事業にするための実践講座



WEBでのお申し込みは >>

<https://tap-seminar.jp>