

相続税のポイントと生前贈与活用の留意点

日時

2022年7月9日(土)
9:30~12:30

北村 光司 氏

講師

1985年東北大学法学部卒業。同年東京海上火災保険(株)入社。本店営業第3部(企業担当)、苫小牧支社(地域担当)等を経て、1999年東京海上あんしん生命保険(株)に東海ブロック支社長代理として在籍。FP知識を活用したコンサルティング販売の推進担当として、東海3県の東京海上社員およびトップ代理店の研修担当講師として活躍。2002年日本生命保険相互会社に入社し、大企業を担当する職員のコンサルティング販売指導に当たる。2007年横浜銀行に入学し、個人営業部研修チームリーダーとして運用相談担当テラー等の研修講師に就任。現在、経済法令研究会専任講師。確かな知識の裏づけによる説得力のある講義には各方面から定評がある。



相続税の課税の全体像(5つのポイント)をまず理解して頂いた上で、相続税対策として最も有効な手段とされる生前贈与について、よくある勘違い、実行に当たって押さえておきたい注意点、今後の制度改正の動向についてケーススタディを中心とした講義でわかりやすく解説します。

内容

1. 相続税の課税の全体像について理解しよう！(押さえておきたい5つのポイント)
2. 生前贈与の活用におけるよくある勘違いを理解しよう！
3. 贈与の受け皿として保険が預金よりも注目されている理由を理解しよう！
4. 贈与の心証を得るための4つのポイントを理解しよう！
5. 贈与税の基礎控除をめぐる制度改正動向について

シニア相談に役立てる！
終活知識とアドバイスの注意点

日時

2022年9月3日(土)
9:30~12:30

明石 久美 氏

講師

明石シニアコンサルティング代表、明石行政書士事務所代表。相続・終活コンサルタント、行政書士。相続専門の行政書士として、遺言書や民事信託契約書の作成、おひとりさまや子のいない夫婦の対策や支援、相続手続きなどを行っている。講師歴16年。親族が葬祭業で供養業界にも詳しいため、終活が話題になる前から生前や死後の対策を含めたセミナーや研修を全国で行っている。テレビやラジオ出演のほか、新聞・雑誌等で相続、葬儀、墓、エンディングノートに関するコラム執筆や監修、金融機関・互助会(葬祭)向けの終活教材も作成。



「相続対策」が不要と感じているシニアでも、「終活」なら身近に感じ自分事と捉えてもらいやすいものです。また、終活は本人のみならず家族も関係するため、次世代に向けたアドバイスにも使えます。そこで、顧客ニーズに対応できるよう、シニア本人と家族が抱える問題やおひとりさまが抱える不安のほか、シニアがしておきたい準備や対策、家族が知っておきたい情報、行う際の注意点について知識を持っておきましょう。机上の知識ではなく、実務・現場で培ってきた知識や情報をお伝えします。

内容

1. 本人・家族に起こる出来事・困ること
2. 介護・認知症で子どもが抱えるかもしれない問題
・「後見人をつける」がもたらす影響を知っておく
3. 供養に関して子どもが抱えるかもしれない問題
・「葬儀」の注意点は話題に活かせる
・「墓じまい」の選択肢、墓の種類と注意点を知っておく
4. 「おひとりさま」で本人や周囲が困るかもしれない問題
・身内に頼れない場合に検討しておきたいこと
5. 「エンディングノート」に残しておきたい情報等

不動産オーナーに信頼される営業パーソンになるために

日時

2022年11月5日(土)
9:30~12:30

LINE UP

北折 勝美 氏

講師

名古屋で不動産会社に入社後、横浜のグループ会社へ転籍。不動産の実務を学び28歳で取締役就任。神奈川エリア営業責任者としてエリア内18店舗を新規出店し会社の業績拡大に努める。その後、同社を退社し2002年横浜に株式会社VALORを設立し代表取締役就任。神奈川県下に6店舗を展開するまでに成長させた。また、管理部門、リフォーム部門を独立させ業務の効率化を図る一方で、新築アパートを企画、建築し管理戸数を着実に増やすことに成功。2015年には更なる会社の安定と発展を目指し友好的M&Aにより上場会社と資本提携。その後、取締役を退任し現在は浜松市を拠点にマンション管理士として管理組合運営のコンサルタントとして活動のほか、不動産会社における業務研修、宅建士資格取得講座を実施する。



金融機関の営業パーソンとして、不動産オーナー層開拓をするにあたって、知っておくべき知識やスキルをコンパクトに学びます。自ら不動産営業マンとして、長年富裕層の不動産オーナー開拓に携わった経験から学んだこと、失敗談なども交えて講義します。一方で、自身が不動産オーナーであることから、不動産オーナーとしてどのような金融パーソンと付き合いたいと考えるかなど、不動産オーナーが金融パーソンに求める知識やスキルなども率直にお話しさせて頂き、これから不動産オーナーを開拓したい、より深い信頼関係を構築したいという営業パーソンの方々の学びになればと考えます。

内容

- 1.不動産オーナーについて最初に知っておくべきこと
どのようなタイプに分類できるか/不動産オーナーの苦手な分野とは/不動産オーナーとしての経験から
- 2.不動産オーナーの悩みやニーズ
不動産オーナーの一般的な悩みやニーズ/資金ニーズ/事業承継ニーズ/相続ニーズ/事例
- 3.金融機関の営業職員に求める知識やスキル
不動産オーナー深耕開拓に欠かせない知識領域/ニーズが表面化するとき/金融機関に求めること
- 4.有効なアプローチ法 (事例)

顧客アドバイスに直結する マーケットの見方・資産運用の考え方

日時

2023年1月14日(土)
9:30~12:30

伊藤 亮太 氏

講師

慶應義塾大学大学院商学研究科修士課程修了。その後、証券会社にて、営業、経営企画部門等を経て、独立系FP会社「スキラー・ジャパン株式会社」設立。
おもな著書に『ゼロからはじめる! お金のしくみ見るだけノート』(宝島社)、『図解即戦力 金融業界のしくみとビジネスがこれ1冊でしっかりわかる教科書』(技術評論社)等。金融や資産運用、社会保障、保険をテーマにした講演でも多くの実績がある。



マーケットの状況が分かると、お客様への説明もより具体的なものとなり、営業成果につながる可能性が高くなります。いかにマーケットを確認でき、今後の想定ができるかどうか?そしてお客様のニーズに応えることができるか?そのために、本講座では、最低限知っておきたいマーケットの見方を確認していきます。様々な経済指標、投資指標を確認するほか、複数の事例をもとに、どのような展開が想定されるかを解説します。
米国利上げ、ウクライナ侵攻など今後の世界情勢を動かす内容をもとに、最新の状況から資産運用の考え方について解説します。これをお聞きいただくことで、よりお客様への提案、アフターフォローにつなげ、成果を出すことができることでしょう。

内容

1. 経済指標、投資指標の見方、捉え方
2. マーケットの捉え方、今後の想定
3. 資産運用相談へつなげるための展開、話法、アフターフォロー など

本セミナーの内容は2022年4月時点での予定内容です。
詳細につきましては、時勢などを加味した最新内容にアップデートして講義いたします。