



生講座を「オンラインLIVE講座」にて配信!

# プライベートバンカー的発想で 信託を活用する 戦略的信託活用法

信託をビジネスにどう結び付けるのか?  
顧客本位であり続けるために  
コンサルティングとソリューションを区別したビジネスモデル

- 顧客のクリティカルな問題について信託を活用する
- 全体を見渡し顧客のスキームを検討する
- 顧客本位であり続けるためにコンサルティングとソリューションを区別する
- 依頼者を継続フォローする
- 財産の管理者として一般社団法人を活用する
- 信託の支援者として求められるプライベートバンカー的発想



講師

石脇 俊司 氏

一般社団法人民事信託活用支援機構理事  
株式会社継志舎 代表取締役

外資系生命保険会社、日系証券会社、外資系金融機関、信託会社を経て民事信託活用支援機構の立ち上げに参画。金融機関での経験を活かし企業オーナー等の資産継承対策の信託実務に取り組む。会計事務所と連携した企業オーナーや資産家への金融に関するサービ業務にも経験が豊富である。

一般社団法人民事信託活用支援機構

税理士、公認会計士、弁護士、司法書士および信託実務家など民事信託に関わる専門家と連携し、民事信託の健全な活用を実現することを目的に設立した一般社団法人です。  
民事信託活用支援機構が組織する『専門家協議会』の会員に対して、相続・事業承継対策等のための信託の活用に関する提案業務の援助を行い、信託活用に関する情報提供、会員の支援、民事信託の受託者の支援等を行います。すでに民事信託を取組んでいる方からの相談も受け付けています。

東京生講座  
オンラインLIVE講座\*

10/23 火 13:00-17:00

会場受講 先着 40 名様

\*オンラインLIVE講座は  
チャットによる質問が可能です。

オンラインアーカイブ講座

生講座開催日から3営業日後の12:00より1週間

会場

[東京] ビジョンセンター浜松町 JR山手線・京浜東北線「浜松町駅(南口-S5階段・金杉橋方面)」徒歩3分  
東京モノレール羽田空港線「モノレール浜松町駅(南口-1出口)」徒歩3分、都営大江戸線・浅草線「大門駅(A1出口)」徒歩5分  
東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSビル4F,5F,6F TEL:03-6262-3553

受講料

一般: [会場受講] 20,000円  
[オンライン] 25,000円  
会員: 無料 (信託実務研究会 / 資産税実務研究会 / 定額制クラブ)

お申込み・詳しい講座内容は裏面をご覧ください。

# 講座内容

## ■ 顧客のクリティカルな問題について信託を活用する

- 戦略的信託活用法とは？
  - ・戦略的とは？
  - ・戦略的信託活用法が有効な理由
- 完全オーダーメイド型信託を利用
  - ・オーダーメイドのポイント
  - ・オーダーメイドな信託を作りあげるために必要なこと
- 委託者のクリティカルな問題例
  - ・自社株承継の問題
    - ① 税負担の軽減だけでは解決できない事業承継  
～事業承継税制の特例の利用との比較
    - ② 議決権の承継時期をコントロールするためには税負担を覚悟し、その軽減を図る方法を検討
    - ③ 非後継者への財産承継について検討する  
～信託を活用し自社株を後継者に承継し、非後継者には他の財産を
    - ④ 配偶者には自社株を承継しない。では何を相続すればよいのか？
    - ⑤ 後継者が若年者の場合、後継者への事業承継に信託が活用できる
    - ⑥ 将来のM&Aを視野に入れ信託の活用を検討
  - ・不動産の管理
    - ① 高齢な資産家の不動産管理（賃貸管理、修繕、処分）
    - ② 共有不動産の管理
  - ・不動産の承継
    - ① 承継すべき不動産と無理に承継にこだわらなくてもよい不動産を選別  
人口減少等の問題による不動産の価値と所有者の思いのギャップ
    - ② 相続時に共有を防止するために
    - ③ 特定の者に不動産の承継を望むとき
  - ・金融資産の運用と承継
    - ① 高齢となる資産家の金融資産運用  
～利回りの確保、低コスト運用、ファミリーの資産と位置付けた運用

## ■ 全体を見渡し顧客のスキームを検討する

- 信託で実現できることを見極める
- 信託以外の方法で実現することを検討する
- 各専門家と連携するチームをつくり総合的に検討する  
税務、法務の専門家との連携  
資産管理と資産運用の実務家との連携
- リスク管理  
発生する可能性のあるリスクを想定し、対応する仕組みを検討する

## ■ 顧客本位であり続けるためにコンサルティングとソリューションを区別する

- コンサルティングとは
- ソリューションとは
- それぞれをビジネスとするために

## ■ 依頼者を継続フォローする

- 受託者の信託事務のサポート  
依頼者ファミリーとの長期的にかかわる覚悟し、継続的にサポート
- ビジネスとして依頼者を継続サポートするには

## ■ 財産の管理者として一般社団法人を活用する

- 不動産管理法人や不動産所有法人との違い
- 一般社団法人をファミリーオフィスの的に活用する
- 財産の管理者として一般社団法人ではできないこと

## ■ 信託の支援者として求められるプライベートバンカー的発想

- 各専門家の専門知識を実務上最低限度理解できる力
- 無資格者は独占業務を行ってはいけない
- 資産管理と資産承継をサポートする者としての心得  
依頼者の意に寄り添い、望みを実現する仕組みを  
依頼者やその家族と専門家とともに検討し、  
総合的に仕組みづくりを検討する。  
作り上げた仕組みを安定させるために  
継続的に支援し続けられる能力を保持すること

### お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先 **03-5539-3751**

HPからのお申込みはこちら <http://farbe-net.com/>

## 2018/10/23(火)「プライベートバンカー的発想で信託を活用する戦略的信託活用法」申込書

受講形式 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

- 生講座会場受講（40名様）       オンラインLIVE講座       オンラインアーカイブ講座

種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

- 信託実務研究会会員    信託実務研究会に入会してお申込み(月額6,000円)    定額制クラブ会員    資産税実務研究会会員    一般

参加者名 | フリガナ

事務所名

ご住所 〒

TEL.1

TEL.2 携帯電話など必ず連絡がつく先をご記入ください。

FAX

E-mail

セミナーの詳細、インターネットからのお申込みは

ファルベセミナー



で検索!