

相続遺言実務家研究会

相続遺言プロフェッショナル研修

相続遺言実務家研究会では、相続遺言に関する実務と実務に関するコーディネートやコンサルティング業務について1講座5時間、4講座20時間のボリュームで、実務ノウハウをお伝えさせていただきます。この20時間を通じて、どのような相談が来ても対応できるスキルが身に付けられると思います。相続遺言のプロフェッショナルを目指される方は是非とも奮ってご参加いただければと思います。

前半

8月20日(土)・21日(日)の2日間

8月20日(土) 相続手続き 1

受付：12時30分～
開始：13時00分～18時30分

第1講座 相続人調査と戸籍の取り方

- ・相続手続きと土業ごとの取扱い分野
- ・相続人調査と必要書類、戸籍の読み方
- ・戸籍謄本の追い方（代襲相続・兄弟相続）
- ・連絡が取れない相続人へのアプローチ
- ・委任状と職務上請求書
- ・郵送での戸籍請求
- ・戸籍に登場する旧字

第2講座 相続関係説明図&実践！戸籍収集と関係説明図の作成

- ・相続関係説明図
- ・相続関係説明図の記載内容
- ・実践してみよう

第3講座 相続財産調査と遺産目録の作成

- ・相続財産調査とは
- ・預貯金の調査方法
 - ・残高証明書と取引履歴の請求
 - ・預金調査における必要書類
- ・預貯金の調査における実務アプローチ
- ・残高証明書と取引履歴が発行されるまでの期間
- ・非上場株式の評価
- ・上場株式の調査
 - ・端株の調査方法
 - ・証券保管振替機構と使い方
- ・不動産調査
 - ・名寄帳、登記簿謄本、公図と非課税地の調査
 - ・共同担保目録
 - ・権利証（登記済み権利証書）と登記識別情報通知
- ・不動産の評価
- ・路線価と計算方法、実際に路線価を計算してみよう
- ・倍率地域と倍率表
- ・登記簿謄本の読み方
 - ・表題部、権利部、マンション
- ・相続税申告のある場合の財産調査
- ・遺産目録の作成

8月21日(日) 相続手続き 2

受付：10時00分～
開始：10時30分～12時00分／13時00分～16時00分

第1講座 相続方法の決定と裁判業務

- ・相続方法の決定
- ・相続放棄の実務上の判断と注意点
- ・事実上の相続放棄
- ・申立期限が迫っている時の相続放棄
- ・限定承認とは
- ・限定承認をした方が良い事例
- ・限定証人の手続きの流れ
- ・限定承認の税務上の注意点
- ・負債の調査方法
- ・熟慮期間の伸長申立
- ・遺産分割調停とは
 - ・遺産分割調停ができない場合
- ・遺留分とは
 - ・遺留分の請求方法
- ・寄与分とは
- ・寄与分が認められた場合の相場
- ・特別受益とは

第2講座 遺産分割協議書と名義変更

- ・遺産分割協議書を作成する上でのポイント
- ・代償分割と換価分割
- ・事例ごとの遺産分割協議書
- ・預貯金の解約
- ・法定相続分の払戻し
- ・各種財産の名義変更

第3講座 不動産登記申請と精算業務

- ・不動産登記申請とは
- ・数次相続の注意点
- ・登記識別情報（権利証）のお渡し
- ・適切な精算業務
- ・各種事例ごとの相続業務の進め方

後半

9月3日(土)・4日(日)の2日間

9月3日(土) 遺言書作成

受付：12時30分～
開始：13時00分～18時30分

第1講座 遺言書について

- ・遺言書に関する基礎情報
- ・相続トラブルの背景
- ・3種類の遺言書の把握
- ・遺言書に記載できる内容
- ・遺言書を書いた方が良い人
- ・遺言書作成が必須な事例
- ・遺言書作成を検討すべき事例
- ・遺言書作成を推奨すべき事例
- ・遺言書が無効になってしまう場合
- ・意思能力の判断
- ・危急時遺言
- ・遺言執行者とは
 - ・遺言執行者の報酬・信託銀行の遺言執行報酬

第2講座 遺言書の作成

- ・遺言書作成の手続きの流れ
- ・遺言書作成の際に確認すべき事項
- ・遺言書を作成する上での注意点
 - ・不動産登記手続・農地の取得・借地権、借家権
- ・遺言書に記載すべき事項
- ・遺言による保険の受取人変更
- ・遺言書を巡る最高裁判所判決
- ・付言事項の活用

第3講座 公正証書遺言の作成と遺言書に関するコンサルティング

- ・公正証書遺言の作成と証人
- ・公証人の手数料
- ・遺言書作成の当日の流れ
- ・遺言書の保管方法
- ・遺言書の検索方法
- ・遺言書の謄写方法
- ・遺言執行業務の手続きの流れ
- ・遺言書に関するコンサルティング
 - ・相続税対策・不可分債権の遺産分割対策
 - ・遺留分対策
- ・生前贈与
- ・生命保険
- ・死後事務委任契約

9月4日(日) 相続遺言コンサルティング

受付：10時00分～
開始：10時30分～12時00分／13時00分～16時00分

第1講座 相続遺言業務における基本

- ・相続マーケットの把握と対応法
- ・相続マーケットにおける顧客対応のポイント
- ・相続遺言案件における営業の基本

第2講座 面談率・受注率ともに60%を実現する

- ・相続遺言案件のアポイントの取り方
 - ・お問い合わせからのアポを取る型を学ぶ
 - ・必ず暗記する、クロージングトークを覚える
 - ・難しいお問い合わせもアポにつなげる手法
- ・相続遺言案件の面談対応の仕方
 - ・面談から受任率を上げる90分の使い方
 - ・90分で行うべきことを必ず実践する
 - ・お客様から信頼されるトークを学ぶ
- ・御見積の出し方と説明の仕方
- ・受注につなげるA3シートの書き方
- ・次回につなげるアプローチ
- ・他土業とのアライアンス方法
- ・事業会社とのアライアンス方法

第3講座 案件別の営業トークをマスターする

- ・相続手続きの受注における営業トーク
- ・相続登記の受注における営業トーク
- ・相続税申告がある場合の営業トーク
- ・相続トラブル案件の営業トーク
- ・遺言書案件における営業トーク
- ・生前対策案件において知っておくべきこと
- ・身元保証案件における営業トーク
- ・不動産売却がある場合の営業トーク