

こうすれば失敗しない！

相続の失敗事例から学ぶ 生前対策の「必要性」と「具体的な対策」

<講師より>

長年この業界で数多くのお客様の相続の申告や事前対策に関与させて頂き思うことは、事前対策の重要性。確かに相続発生後であっても土地の評価などで相続税を圧縮することも可能ですが、その効果、自由度は限られています。

大事なのは相続発生前までにどれだけ対策を実施できるか。

生前に対策をしていなかった、または間違った対策をしてしまったために、

「相続税をゼロにできたのに支払う必要が生じてしまった」

「相続税の額が多くなってしまった」

「遺された家族が揉めてしまった」という事例を数多く見てきました。

今回のセミナーではそれらの**失敗事例を基に、生前対策の「必要性」を感じて頂くとともに、失敗しないための「具体的な対策」を解説します！**



◆講師：税理士 三矢 清史 氏（スリーアローズ税理士事務所）

講師プロフィール：1978年生まれ「税理士らしくない税理士」をモットーに活躍中。

相続税のみならず、所得税、法人税も考慮した総合的な対策を得意としている。

また、セミナー講師としても人気が高く、銀行やハウスメーカー主催のセミナーや日本経済新聞社主催相続事業継承フォーラムなどでも講師を務める。

日時

平成28年10月15日(土)

14:00~16:00(受付開始13:30)

会場

日本生命三宮駅前ビル 13階会議室



<申込方法> 担当職員へお問い合わせいただくか、FAXにてお申込みください。

■TEL : 078-272-5550

■日本生命神戸支社 セミナー担当: 新濱

■FAX : 078-272-5551

10月15日(土) 無料相続セミナー 参加申込書

ご芳名 (フリガナ)	生年月日 T・S・H 西 暦 年 月 日	ニッセイータルパートナー
男 ・ 女		
ご住所		
日中ご連絡先 () -		

日本生命(以下、当社)は、ご提供いただきましたお客様の個人情報を、次の①~③のとおり利用します。詳細については、当社ホームページの「個人情報保護方針」をご覧ください。①「当社からの、各種商品・サービス(関連会社・提携会社のものを含む)のご案内・提供」及び「当社の業務に関する情報提供・運営管理」に必要な範囲で利用します。②関連会社・提携会社である他の保険会社(以下、同社)の代理店として取扱う保険商品の提案に必要な範囲で、同社と共同利用することがあります。③取扱職員が同社と直接代理店契約を結んだ損害保険代理店である場合、取扱職員が取扱う保険商品の提案に必要な範囲で、同社と当該職員と共同で利用します。