

生保成果につながる事業承継・相続対策セミナー！

保険代理店・
生命保険会社様必見！
定員になり次第締切

緊急開催 法人生保販売が劇的に変わる

生保契約につながる事業承継対策

『空前の世代交代』の時期を迎え、事業承継対策は、業種を問わず最近よく耳にする経営者のお悩みのテーマの一つです。

事業承継は「自社株式移転」や「相続税」対策に目を奪われがちですが、これらは事業承継の一部に過ぎません。

今後の事業永続に大きな禍根を残さないために「**法人契約につながる事業承継対策セミナー**」を開催いたします。本セミナーは、生命保険を販売する皆様にとって、まさに経営者の現状の課題に対応できる内容となっております。

●日 時：12月2日（水）
17:30～19:00（開場：17:15）

●場 所：株式会社ブレイン・サプライ
本社セミナールーム（地図裏面）
※駐車場がありませんので公共交通機関をご利用下さい。

●参加費：（税込・1名様）
顧問先様 3,000円
顧問先様以外 5,000円

●定 員：24名（1社につき2名様迄）
※定員になり次第締め切らせていただきます。

●参加資格：保険代理店、生命保険会社に勤務されている方。

●申込締切：11月25日（水）

●お問合せ：セミナー事務局（木村、島村）
電話：03-6273-7437

■ セミナープログラム ■（抜粋）

生保契約につながる事業承継対策

“事例を交えて業種別対策のポイント～生保提案まで”

1. どのようなお客様が対象に？ お客さまの選択と選別が重要！
2. 事業承継の課題・問題点を確認
3. きっかけづくり（声かけ～興味・関心の確認）
4. 医業承継の対策ポイントは「医療法」の改正！（事例解説・生保設計）
5. 中小企業経営者の対策ポイントは「事業の永続」！（事例解説・生保設計）
6. 不動産オーナーの対策ポイントは「遺産分割」！（事例解説・生保設計）

主 催
株式会社ブレイン・サプライ
講 師

岩井 良輔（株式会社ブレイン・サプライ取締役）



講師紹介：

早稲田大学卒業後、三井住友海上火災保険（株）に入社し、リテールおよびカーディーラー営業、人事部勤務を経て、生保事業に出向して営業推進や銀行窓販の業務を担う。海外の銀行および生保会社へ銀行窓販ノウハウや販売技術移転プロジェクトにも参画。業務の傍ら25年にわたり、資産家、中小企業オーナー、ドクター、不動産オーナー向けの相続・事業承継アドバイスをを行う。2015年10月に株式会社ブレイン・サプライ取締役に就任。経営支援、セミナー・研修講師などを担当。老舗の企業永続の秘訣、行動経済学、組織学習論の研究と実務への応用に取り組んでいる。

セミナー参加申込書

このまま切り取らずに **FAX: 03-6273-7438 (セミナー担当宛)** へお送り下さい。

貴社名		従業員数	
ご住所	〒	業 種	
連絡先	FAX	E-MAIL	
ご参加者		役職名	
ご参加者		役職名	

本参加申込書に記入いただいたお客様の情報については、本セミナーと関連する情報提供に使用し、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他関係法令・ガイドライン等に従って取り扱います。

事業承継の問題点は？

2003年 東京商工会議所「事業承継アンケート調査」(再編加工)



2009年 日本政策|金融公庫「中小企業の事業承継に関するアンケート結果」(再編加工)



【会場】ブレイン・サプライ本社セミナールーム

〒101-0065
東京都千代田区西神田1丁目3-6
ゼネラル神田ビル7階
TEL:03-6273-7437 / FAX:03-6273-7438
最寄駅:JR総武線 水道橋駅東口
都営三田線水道橋駅 A2出口 徒歩5分
半蔵門線、都営三田線、都営新宿線 A5出口徒歩5分

