

売買賃貸仲介・管理

宅建ファミリー共済 保険代理店に聞く

業務軽減、家主の信用向上

ハトマークが安心の決め手に

特別企画



代表取締役の恒久氏(右)と息子の守氏

東武東上線成増駅を中心に賃貸事業を展開する飯田恒産(有) (東京都板橋区)。18年2月に少額短期保険の(株)宅建ファミリー共済(笠間雅夫社長)の保険代理店となって以降、「保険業務の負担が減り、更新管理の精度も上がった」と成果を受け止める。地域密着で賃貸事業を展開する同社代表取締役の飯田恒久氏と息子で営業担当の守氏に、宅建ファミリーの強みについて聞いた。

内会など地域活動を生かした仲介案件も多いという。

同社が宅建ファミリーの保険代理店になったのが18年2月末。それまで代理店をしていた損害保険会社との契約終了がきっかけ。「申込書や提案書の作成、集計管理など複雑な業務が負担になっていった。そんな時、宅建ファミリーの案内を受けて好機だと思っ」と守氏は振り返る。

成増駅前に店舗を構えて43年。賃貸仲介・管理を主力事業とする同社は免許番号(15)の老舗企業だ。管理戸数は約200戸。商店街や町

守氏は宅建ファミリーの特

徴として、①シンプルな商品設計、②事務手続きの簡便さなどを挙げ、「宅建ファミリーの保険商品はプランが決まっているため、入居者に合わせたいものを提案しやすい。契約証等の発行も自社のパソコンのみで対応できる」と説明する。更に、従来は保険会社から毎月届く冊子を確認しながら更新通知を出してきたが、「入居者のデータがインターネット上で一元管理できるため、更新通知の漏れがなくなった。物件の契約と紐づいているため、保険の契約データから賃貸借の契約期間等も管理しやすくなった」(守氏)と、作業負担の削減や管理精度の向上という成果も得た。

現在の保険販売状況は月平均10件。宅建ファミリーが居住用として提供する「新ハト

“人を見る目” 貫く

マーク補償」の中でも、孤独死に関わる特殊清掃・遺品整理への対応が充実したワイド版の利用が増えているという。「大手に比べて、当社の顧客層はやや年配となる傾向だ。他社からの紹介やこのエリアに長く住む若年層の来店もあるが、事情を抱えたケースもある。単身者には孤独死に対応した保険プランを提案する」と守氏は説明する。

孤独死のケースでは、親族が遠方在住や関係性の薄さなどを理由に対応を拒むことも少なくないという。実際、同社の保険適用となったケースでも故人と親族の縁はなかったが、「保険で片付け費用が出ることに、親族が協力的に動いてくれた。速やかな対応で、家主が残置物で悩む心配を解決できた」(守氏)。

宅建ファミリーのコールセンターの迅速な対応も手続きを支えたという。

今後は管理戸数の増加を図ると共に、自社管理物件の案内など地域の強みを発揮したい考えだ。足元の賃貸市場については「空室は多く、特に事業用は厳しい。昨年末に大型商店が閉店したことに加え、今年3月後半からのコロナショックの影響が残っている業種もある」(恒久氏)と懸念材料はあるものの、「都心アクセスのよさ、家賃の割安感などをアピールし、街の活気を高めたい」と守氏は展望する。

そのために入居者と物件をつなぐのが同社であり、その安定経営を支えるのが宅建ファミリーの役割だ。

恒久氏は入居後のトラブルを未然に防ぐための慎重な入居者選び、「人を見る目」の重要性を挙げ、「より高く、より早くの物件案内では大手に分が悪いが、よりいい人の入居につなげることが地場で長年看板掲げる事業者の使命。だからこそ、ハトマークの安心感が決め手になる」と語る。