

投資

投資用中古ワンルームマンション販売の日本財託(東京都新宿区)はこのほど、社内「保険事業部」を立ち上げ、生命保険の取り扱いを始めた。不動産投資家から生命保険についても相談が増え始めたためだ。顧客の資産コンサルティング機能を強化し、一生涯のお付き合いをしていくと話す同社の重吉勉社長に今後の戦略を聞いた。

「保険事業部を立ち上げた背景は。」

「創業から21年、投資用中古マンションの販売から管理、運営まで一貫して手掛け、お付き合いのある顧客(マンション購入者)数は約5200人まで増えてきた。顧客からは、自身の住み替えや子供の住まい、相続した土地の売却など、投資以外でも不動産に関する相談を受けることが多い。その中で、最近は生命保険についてアドバイスを求められることが増えた」



日本財託社長 重吉 勉氏に聞く

資産コンサル機能を強化 顧客と生涯向き合う

「投資用のマンションを購入する際でも、購入者はローンを組むに当たり団体信用生命保険に加入するため、これまでの生命保険を見直すケースが多い。現在加入している保険でよいか、保険料は適正か」といった相談をよく受ける。そういったニーズに対して、的確なアドバイスができるようにしたいと考えた。当社では「顧客と生涯の付き合いをしていく」ことを企業理念としている。不動産を含めて、資産コンサルティング機能を強化し、顧客をサポートしていきたい」

新事業部設立 「生保」取り扱い開始

「具体的な体制は。」

「当社では生命営業担当者、FPや相続関連の資格を持たせるようにしているが、生命保険に関する知識はまだそれほど多くはない。そこで、専門部署を設けて金融・保険に詳しい実務経験者を配置、更には保険代理店大手のホリスティックと業務提携し、営業担当者の研修を始めた。また、8社の保険会社と代理店契約を結んだ」

「顧客のニーズが多様化してきている。」

「不動産投資をしたくても、

「順調に販売が進んでいる。4月以降落ち込みもなく、増税の影響は感じていない。イグ、まだ利回りは手取りで5%程度は確保できている。ローン金利は2%ほどなので、その差が3%ある。人口増が続いている東京も20年頃をピークに減少すると言われている。そのため、23区の中でも城西、城東、城南など、より需要の見込めるエリアに絞り込んでいく」

「今後の市場をどう見るか。」

「東京23区のワンルームマンションを投資物件として紹介していく方針は変わらな

「ただ、物件の仕入れ価格は上昇している。この1年で10〜15%上がった。しかし、その上昇分をそのまま販売価

格に転嫁することはできない。なぜなら、賃料はようやく底を打った水準で、まだ上昇していない。物件価格が上がりつつも賃料が下がれば、顧客の利回りが下がってしまうからだ」

「井川弘子」