

生命保険販売事業に商機

中古の収益不動産販売会社が本腰

中古の投資用マンションを販売する企業が生命保険の売上を伸ばしている。

日本財託（東京都新宿区）は7月28日に生命保険を2年間で594件契約したことを発表した。契約数は昨年198件、今年396件とほぼ倍増している。

日本財託では2014年7月から社内に募集人の資格保有者を配置し、複数社の乗り合い代理店として生命保険事業を開始した。

区分マンションを購入したオーナーに保険商品を提案しており、購入と同時に契約するケースが多い。594件のうち半

数近くが、ガン・医療保険で、病気やけがによる収入減に備えたいというニーズがうかがえる。ケガや病気によって、収入が減ったり出費がかさんだりして、ローン返済ができなくなるリスクに備える目的で加入するケースが多い。

中古の投資用不動産を1棟売りしている武蔵コーポレーション（埼玉県さいたま市）は、昨年12月に生命保険の販売事業を開始した。約7カ月で20件を契約している。収益物件を購入するオーナーの多くが経営者で法人税の節税が目的のため、損金計上できる生命保険も需要があるという。

支払い料の2分の1、4分の1を損金計上でき、解約返戻金が満額の商品が特に売れている。オーナー担当の社員など8人が募集人の資格を有しており、既存家主60

日本財託が2年間に契約した保険商品の内訳

NO	種類	件数	割合
1	医療保険	235件	39.6%
2	がん保険	100件	16.8%
3	収入保障保険	72件	12.1%
4	終身保険	74件	12.5%
5	個人年金	47件	7.9%
6	養老保険	34件	5.7%
7	定期保険	18件	3.0%
8	介護保険	8件	1.3%
9	学資保険	6件	1.0%
合計		594件	100.0%

※日本財託のプレスリリースを参照

0人への提案を進めている。同社担当者は「新たな収益の柱として力を注いでいる事業」と話す。収益不動産を購入し、ローンを組む場合、一般的に団体信用生命保険（以下、団信）の加入が条件となる。ただ、政府系金融機関である日本政策金融公庫から融資を受けた場合は、団信への加入は任意のため、民間の生命保険商品をセットで販売しやすいという。