

2014/11/11

保険毎日新聞に当社の記事が掲載されました。

当社社長加科のインタビューが保険毎日新聞（平成 26 年 11 月 5 日）掲載されました。
是非ご覧ください。

以上

<この件に関するお問い合わせ>
少額短期保険ハウスガード株式会社
業務企画管理部
TEL (03)6718-9240

少額短期保険ハウスガード 事業者の登録完了

賃貸住宅入居者に補償提供

大東建託グループの大東建物管理が100%出資して設立した少額短期保険ハウスガード(東京都港区、加科真社長)は9月18日、第66号事業者として関東財務局に登録を完了した。資本金は5億円(資本準備金含む)。大東建託グループが管理する賃貸住宅の入居者に対して家財や賠償責任などの補償を提供し、より安心・安全な生活を支援する。また、オーナー向けの商品開発にも取り組む方針だ。



加科社長

同社が取り扱う賃貸住「リハップガード」は、宅入居者向け総合保険 賃貸住宅の家財や賠償責

ループのサポートセンターや同社が提携するアシスタンス会社が24時間365日いつでも応急対応できる体制を構築している。

大東建託グループではこれまで、長期にわたる賃貸経営に伴うリスクや煩わしさを幅広く引き受ける「賃貸経営受託システム」、賃貸経営の長期安定を図るためにオーナーから建物を直接借り上げる「30年一括借上」、建物の耐久性を高

任に関する費用を補償する他、住宅内の死亡による損害補償費用を100万円まで支払う。保険料の支払い方法を完全キャッシュレス化するとともに、「カキ・水まわりレスキューサービス」を自動付帯し、大東建託ク

オーナー対象商品の開発も

めるとして、オーナーと入居者双方の負担を軽減する「敷金ゼロ&定額クリーニング費」プランなどを提供し、オーナーの安定経営支援と入居者の安心で豊かな暮らしの実現に努めてきた。そうした中、オーナーや入居者により一層の安心を提供するためには、これらのサービスに加え、ニーズに合った保険を提供することが重要だと判断し、同社の設立に至った。

加科社長は「大東建託グループは約82万戸の賃貸住宅を管理し、年間24万件の賃貸仲介を行ってきた。賃貸住宅の管理主体として業界トップクラスであり、さらなる発展と顧客満足度向上を図るため、大東建託グループは建物賃貸事業だけでなく、さまざまな業務やサービスの内製化に取り組んでいる。当社の設立による」と強調する。

40年のノウハウで販売網強化

く、保険サービスまでワンストップで提供できるようになる」と強調する。

加科社長は「住まいの総合的なリスクカバーと高品質なサービスが提供可能」と言う。

現在、新規代理店の開拓による販売基盤の構築に取り組んでいる。同社の商品は保険料が完全キャッシュレスのため、代理店は現金や領収証の取り扱いが不要になる他、事故対応や解約、更新などの手続き業務は原則同社が行うことから、業務負担が掛からない。

また、大東建託グループの管理物件の場合は契約書類やワークロードサービスが利用可能で、保険申込書の必要事項が自動印字される(一部法人契約除く)とともに、家賃の振替口座が代用できる。

同社は経営理念に、①顧客にとって分かりやすく満足してもらえる商品・サービスを提供②あらゆる場面で誠実、親切、公平に行動③絶えず顧客の声に耳を傾け、仕事の見直しと商品・サービスの開発に取り組む」を掲げており、顧客に確かな安心を提供して常に信頼され、社会に貢献する企業を目指す。6月に40周年を迎えた大東建託グループのノウハウを全て集約することで、建物の建築や管理業務などに精通した社員が事故時に迅速に初期対応することも、事故を未然に防止する方法などもアドバイザー

加科社長は「不動産会社に賃貸住宅のリスクを理解してもらった上で入居者に保険を提案してもらったことが重要であり、それがオーナーや入居者の安心につながる」と考えている。大東建託グループは全国に約9000の不動産会社との取引があることから、その不動産会社に当社の商品を知ってもらい、今期中に代理店250店を開拓したい」としている。

加科社長は「不動産会社に賃貸住宅のリスクを理解してもらった上で入居者に保険を提案してもらったことが重要であり、それがオーナーや入居者の安心につながる」と考えている。大東建託グループは全国に約9000の不動産会社との取引があることから、その不動産会社に当社の商品を知ってもらい、今期中に代理店250店を開拓したい」としている。