

平成 29 年 9 月 1 日
株式会社宅建ファミリー共済

経過措置延長要望について

1. 弊社の設立経緯

弊社の前身である「宅建ファミリー共済会」は、平成 13 年 6 月に宅地建物取引業協会会員（以下、「会員店」）の業務支援を目的に発足いたしました。

会員店は、建物賃貸借契約をする際、物件オーナーの求めにより、入居者の失火による居室の損害や水漏れ等による階下居室等への損害を補償する保険契約（借家人賠償責任保険・個人賠償責任保険）の締結が必要であったため、多くの会員店は損害保険会社の代理店を兼業していました。

しかしながら、平成 10 年頃から損害保険会社では、小規模代理店（年間挙績（保険料収入）の少ない代理店）の整理統合の動きが顕著になりました。これにより、会員店の多くが小規模な代理店であったため、整理統合の対象となりました。その為、宅地建物取引業協会（全国の不動産業者の約 80%が所属する業界団体）は、会員店が行う適正な不動産取引業務品質の維持並びに消費者の利便性向上の観点から、会員店が安定的に取り扱える共済制度の必要性を痛感し、「宅建ファミリー共済会」が発足しました。

その後、保険業法改正に伴い、弊社を設立、少額短期保険業者登録の後、「宅建ファミリー共済会」の事業を弊社が継承しました。

【弊社の平成 28 年度決算の状況】

収入保険料	4,555,925 千円
保有契約件数	548,695 件
純資産額	1,484,813 千円
ソルベンシー・マージン比率	1,867.5%
代理店数	7,538 店

2. 弊社の役割

(1) 会員店の業務支援

弊社は、規模による代理店の選別を行っておらず、大多数が小規模代理店です。年間挙績が 500 万円に満たない代理店が 99.2%を占めます。

(2) 消費者の利便性

弊社の場合、年間挙績が 500 万円に満たない代理店で契約されるお客様の数が、年間 25 万人程度あります。(平成 28 年度中に引受けた契約件数：296,866 件)

消費者が賃貸物件を選ぶ際、物件が希望にかなうか否かが重要であり、仲介する不動産業者の規模を考慮するケースは殆どないと思われます。弊社が小規模不動産業者に代理店委託し、その不動産業者が保険募集を行うことで、消費者は建物賃貸借契約と保険契約をワンストップで完結できます。仮に、仲介する不動産業者で保険契約を行えない場合には、消費者自らが保険会社等を検索等して保険契約を締結した後に、建物賃貸借契約を締結することとなり、消費者の利便性が著しく低下することは否めません。

3. 経過措置の延長を希望する理由

保険金額が 1,000 万円を超える商品（住宅用の場合 3,000 万円）へのニーズがあり、年間契約件数（各年度中に引受けた契約件数）が急増している状況にあります。

	H25 年度	H26 年度	H27 年度	H28 年度
保険金額が 1,000 万円を超える商品の年間契約件数	25,848 件	33,833 件	44,143 件	51,656 件
全商品の年間契約件数に占める割合	9.33%	11.92%	15.30%	17.40%

また、損害額が 1,000 万円を超える事故が、直近の数年度でも 20 件程度発生しております。事故事例としては自転車運転中の事故が最も多く、次いで火災事故、漏水事故となっております。

前述 2. (2) のような実態を踏まえ、弊社は、出来る限り消費者ニーズに適う商品を提供することが、消費者保護や被害者救済といった社会貢献に資することであり、弊社の使命と考えております。

経過措置が終了することは、小規模不動産業者を介して賃貸物件に入居者する多くの消費者に多大な影響を及ぼすことに繋がりがねないことから、経過措置の延長を強く要望する次第でございます。