

第2章

実績重視主義



YES or NO



賞与だけでなく、月給も歩合が含まれている

25

ローンの借入申込時に 団体信用生命保険の 不告知誘導を行なった

●case●

営業マンA君は「この契約がダメになると今月は成績が悪くなるので、困るなあ」と思いながら、買主のローンの借入申込に立ち会いました。その際、買主にある病歴があることがわかり、「その病歴は告知しない方がいいですよ」と、団体信用生命保険の不告知誘導にあたることを言ってしまいました。

後日、気になった買主本人が銀行に「大丈夫でしょうか」と確認したところ、告知義務違反でローンが不可となり、契約は不成立になりました。



●study●

トラブルの原因は、「せっかくまとまりそうな契約が団体信用生命保険への病歴の告知でローンが不可になり、不成立になると困る」という契約優先主義によるものです。

団体信用生命保険への告知に関し、媒介業者側の権限は一切ありません。
トラブル事例を社内公開し、情報を共有して、**営業マンの一切の判断を禁止しましょう。**団体信用生命保険について正しい知識を得ましょう。

POINT

ローンが実行されなければ契約も台無しです。まずはお客様を第一に考え、誠意を持った対応を心がけましょう。

level
up

不動産流通業界の 近代化の歴史を勉強しましょう

つい30年、40年前までは、媒介契約制度も、不動産情報システム「レイズ」も、現在使われているような売買契約書もなく、また住宅ローンも未整備な状況でした。不動産を“流通”させることがとても大変で、かつ、不明瞭な時代でした。

一つひとつ整備されてきた歴史を勉強することで、信頼される業界のルール作りに先輩の方々が苦勞されてきたことを知り、これらのことをおろそかにしてはいけないという気持ちで、業務を行ないましょう。

- 皆さんの身近にある売買契約書、賃貸借契約書、重要事項説明書、媒介契約書がいつ、どのようにできたかを、所属する業界団体や民間団体などで調べてみましょう。
- 少々骨が折れますが、宅建業法の改正の歴史をたどっていくのも、業法が正確に身につくよい方法です。

memo
