

相続・資産相談に対するコンサルティングツール 「マイハイアーII」を5月1日より提供開始

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都港区 代表取締役社長:濱村聖一 以下、ハイアス)は相続・資産相談に対するコンサルティングツール「マイハイアーII」を2014年5月1日より提供開始します。

「マイハイアーII」は不動産調査を実施した上でシミュレーションの前提となる情報を入力すれば30分程度で不動産オーナー向けの提案書まで自動作成されるシステムです。不動産オーナーの「売却した方が良いのか」「何か活用した方が良いのか」「もし活用するとすれば駐車場やアパートなどどれが良いのか」といった悩みに対して、「マイハイアー」ではシミュレーションまで可能でしたが、「マイハイアーII」においては「どの選択肢が最適なのか」を根拠に基づいた数値やグラフを用いて明示する資料の作成まで可能にします。

ご利用にあたっては、ハイアスが展開する、不動産コンサルティングを行う全国組織である「ハイアークラブ」の会員様であれば、どなたでもご利用可能です。本システムを使いながらお客様とのコミュニケーション手法をトレーニングする特別研修を5月より実施予定です。また4月中旬に「ハイアークラブ」に入会された方には特別研修を割引する特典が付きます。

【提案書イメージ】



2015年1月の相続税制改正により、今まで相続税がかからなかった層へも対象が拡大し、また、既に相続対策を取っている方にとっても見直しが必要となってきます。日本人は資産の7割が不動産資産だと言われており、自宅をはじめとした不動産資産の取り扱いが相続税に与える影響が大きいと考えられます。加えて、現在、相続を起点として新たに不動産を持つ50代~60代前半の方が増えてきており、彼らは受け継いだ不動産をうまく活用してセカンドライフを謳歌したいという願望を持ちつつも、誰に相談してよいか分からないという悩みを持っています。

これらの状況は不動産・住宅業界にとってはビジネスチャンスになり得る機会ですが、現状、多くの不動産会社は簡単に説明する形で流してしまい、専門知識のないお客様の資産相談をする術を持っていない状況です。

そこで「マイハイアーII」では、不動産会社が説明しやすく、かつ顧客が理解しやすいようなグラフや表を用いた提案書を簡易的に作成できるように致しました。

通常、こうした顧客が候補となる活用手段の比較検討ができる提案書を作成するには、経験豊富な担当者が現況確認、活用手段候補の絞り込み、収支計算といった、時間・金銭的なコストをかけていましたが、本システムでは必要な情報さえ準備していれば30分程度で作成できるよう簡略化しています。これにより、顧客側が税理士や金融機関に相談するしかなかった相続税対策などを、不動産会社に相談できるようになり、より現実的な対策を講じることを可能にします。また、専門知識を持たない顧客に対して即時に課題解決提案を実行することで、同様の悩みを持つ顧客紹介にもつながります。

相続による資産移転が活発化している中、不動産を活用するというニーズが増加しており、本システムは不動産・住宅会社がこの頭在化しつつあるビジネスチャンスを取り込む強力な武器になると考えています。