

ローン媒介ビジネス 模索する市場⑥

本シリーズでは、反社問題に揺れ、無登録営業が跋扈する我が国の貸金業の現状を直視しつつ、ローン媒介ビジネスに関し、銀行法、貸金業法の枠組みの下で、誰が、どのような資格で、何ができるかを提示してきた。またこの法的枠組みと業務ルールを詳細に示すことで、無限の可能性を秘めるローン媒介ビジネスの担い手とは、他ならぬ貸金業者とその代理店であることを強調してきた。今回は、本シリーズの総集編として、一般社団法人日本住宅ローン診断士協会(以下、JMP協会)が会員向けに推奨しているローン媒介ビジネス(以下、JMPモデル)と、JMP協会提携の貸金業者である株式会社トービル(以下、トービル)とともに金融庁への法令照会を経て制定した業務ルールを改めて総括的に紹介し、ローン媒介ビジネスの展望を示すこととした。

1. 業態別ビジネスモデルの遍歴

ローン媒介業務とは、ローンの貸し手と借り手の間に立ち、その取引を「仲介」し「斡旋」する行為を指す。一般的に「貸金業者」の行為と区別される。

① 銀行代理業が貸金業か

従来は銀行の100%子会社にしか認められなかった銀行代理店が、2006年四月に施行された改正銀行法によって一般に開放された。この銀行代理店の一般開放を契機に、それまで貸金業法の適用除外を受けて本業に付随してローン媒介業務を行ってきた住宅販売業者や宅建業者の業務(自らの販売商品に付随して行うローン媒介)

銀行代理店には銀行代理業に該当し銀行代理店の登録が必要となる。しかし、「貸金業者のため」に「顧客のため」に行う場合には貸金業となり、貸金業者(またはその代理店)としての登録が必要となる。住宅販売業者や宅建業者に関する「自らの販売商品に付随して」顧客のために行うローン媒介などの銀行代理業には該当せず、貸金業法の適用除外が受けられる。

② 銀行代理店

銀行業界では1000年代の大手銀行の再編を契機として、それまで銀行の支店を中心にしてきた住宅ローン業務を、地域毎に銀行の行員を出向させ、または定年退職者を再雇用するなどして口

「案件の顧客開拓や受付事務を行う」「ローンセンター」に集約化し分離独立させ、これを銀行代理店として許可を受ける動きが現れている。

銀行代理店は、「銀行のため」にローンの成立に向けて尽力するものであり、契約代行行為を含めたローン媒介業務を行う。しかし、銀行は代理店業務の委託先を自前のローンセンターや自社の銀行定年退職者などの範囲に限定しており、近年、急速に普及している複数の保険会社の商品が扱える保険の乗り合い代理店のような取り組みが進んでいない。

そうすると、取り扱いが可能なローン商品が委託元のローン商品に限定されることとなり、法改正前の銀行の100%子会社しか認められていなかった時代の運用から大きく進歩したとは言いがたい。顧客の満足度や利便性から見た場合も、銀行代理店に相談しても、委託元の銀行のローン商品

しか選択肢がないので、委託元の銀行に直接相談

③ モーゲージバンク代理店

銀行代理店の普及が進まない中で、フラット35などの住宅ローンを専門に扱う貸金業者(以下、モーゲージバンク)が保険代理店などを自社の貸金業代理店として登録することで、保険と住宅ローンの顧客を新規開拓するといった手法を構築し、住宅ローン残高を伸ばしている。

④ モーゲージバンク取次店

モーゲージバンクの代理店は委託元の「貸金業者のため」にローン媒介業務を行う。例えば、SBモーゲージ株式会社(以下、SB)は、保険代理店や司法書士法人などを対象に、SBの取り扱う住宅ローン商品の営業や宣伝を専属的に行う代理店を募集し、一定の審査基準や貸金業代理店登録の人的要件を満たす企業に対してのみ貸金業代理店として登録している。

SBのこうした貸金業代理店方式ではなく、住宅販売業者や宅建業者を対象に取次店方式でネットワークを拡充し案件獲得に動いているモーゲージバンクもある。

住宅販売業者や宅建業者は貸金業法の適用除外が受けられるので、この手法も(自社商品の販売に付随しているものに限られている限りは)違法性に問題はない。しかし

Iが保険代理店や司法書士法人などを対象に、貸金業代理店として登録し、貸金業法に基づく法令遵守と業務管理体制を構築した上で、ローン媒介業務を委託している行為は極めて違法性の高い方法と言える。しかし、銀行代理店も貸金業代理店も、「他行のローンの取扱い禁止規定のもと、委託元のローン商品しか取り扱えない限りは、顧客の選択肢や利便性が阻害されてしまう」というマイナスイメージがある。

「取次者」に報酬を出すという事例が増加している。

金融庁のパブリックコメントに対する回答に基づけば「契約の締結の勧誘や勧誘を目的とした商品説明」は媒介業務に当

2. J M Pモデル

①「顧客のため」に行うローン媒介業務

現業的に行うべきのものであろうか。特設的に考えれば、少なくとも何らかの積極的な勧誘行為を行わなければならない。モーゲージバンクへの誘導は困難に、モーゲージバンクに取次ぐといふことが徹底されているかは疑問と言わざるを得ない。

近年の金融機関における激しい住宅ローン競争戦といふ激しい競争環境にあるなか、インターネット下でもローン情報が溢れている時代において、取次者が何らの商品説明や勧誘行為をせずに顧客を特定のモーゲージバンクに誘導することは、

⑤ J M Pモデルの貸金業代理店
前号までの連載シリーズで述べた通り、J M P協会が推奨するJ M Pモデルの資格として、J M P協会の提携貸金業者である「モーゲージの代理店」なることで、小規模な業者であっても貸金業登録が可能となり、且つ、委託元のローンに限定されず、複数の金融機関のロ

「顧客のため」に行うローン媒介業務
外部者に委託することはできない。また、自らの販売商品に付随しないローン媒介業務は貸金業法の適用除外とはならず、商品の提供を前提とした金融機関に付随し、特定の金融機関に付随し、商品の提供を前提とした金融機関との条件交渉まで行い、

② 単純顧客紹介業務
J M Pモデルでは、J M P代理店が貸金業法に抵触せず外部者に委託することができる業務を2つ設けている。その一つは「単純顧客紹介業務」であり、委託された外部者はローン媒介を希望する顧客をJ M P代理店に紹介し、その顧客のローンが成立した場合に報酬が得られる設計としてい

③ 調査・デューデリジエンス業務
J M P代理店は、ローン媒介の依頼を受けた顧客について、借入れまたは借換の妥当性をローン審査可否の可能性を判断するため、顧客の返済能力及び信用状況や担保物件の評価及び妥当性などについて調査とデューデリジエンス業務(以下、調査D D業務)を行う。J M P代理店は、自ら調査D D業務を行うが、この業務をJ M P協会が認定する住宅ローン診断士に外部委託する場合がある。これが、J M P代理店が外部者に委託する業務の2つ目である。J M P代理店から調査

④ ローン媒介業務
J M Pモデルにおけるローン媒介業務の特徴は、前回のシリーズで説明したのでここでは詳細は省き、ポイントのみ記述する。J M Pモデルのポイントは、前述したように(ア) J M P協会提携貸金業者である「モーゲージの代理店」となることで、小規模の業者でも貸

金業登録を可能とする「貸金業代理店モデル」、(イ)単純顧客紹介業務と調査D D業務のような「外部委託モデル」がある。ローン媒介業務においては、(ロ)顧客にとって最も有利な条件を引き出すための「銀行競争モデル」、(ハ)顧客の事務負担を軽減するための

「事務代行モデル」(オ) 報酬計算方法において定率制に拘らない成果報酬体系や顧客ニーズに柔軟に合わせた「報酬設計

モデル」などがある。これらのモデルは「顧客のため」に行うローン媒介業務において、何をどのように設計すれば最

も高い顧客満足度を得られるかを純粋に追求した結果、生まれたモデルである。

構築方式が参考となる。わが国でも保険業界の乗り合い代理店制度が一〇年を経て確立し、中には上場を目指す代理店企業も現れている。貸金業界では、融資残高のある貸金業者が二、〇〇〇社を割込み、未だ焼け野原の状態にある。制度遺産とも言える二万七〇〇〇人も貸金業務取扱主任者が、ローンのコンサルティングや媒介業務を行う住宅ローン診断士となり、新しいビジネス基盤を再構築する担い手として期待されている。二〇一四年は、貸金業界の優れた多くの人材がローン媒介という日本では新しい金融インフラビジネスの求道者として活躍する年でありたい。

3. 新しい金融インフラビジネスの展望

① エスカレートする無登録業者と規制当局の不作為

JMPモデルは、法令遵守体制を前提に、太陽光発電、リフォーム工事、保険販売など、住宅インフラやライフプランに關係する業界横断的な事業連携を多様な形で推進している。

しかし一方、各種のホームページなどで貸金業登録をしていないローン相談業者が「金融機関への交渉、担当者のご紹介、お申込み、融資契約の立会い、現在の金融機関への一括返済手続きのサポート、融資実行時の立会いまで」しっかり対応します「あるいは」相談から金融機関との交渉、金融消費借貸契約時の立会い、融資実行に至るまで総合支援致します。当社

したままではいずれ大きな損害を被る消費者が出てくる懸念すらある。我が国では金融インフラとしてのローン媒介という業態が今までほとんど機能していなかったため、法の運用例やガイドラインが少なく、規制当局も法令解釈そのものによって、その上限が定められている。無登録業者の中にはこのような初歩的なことさえ知らない者もあり、これらを放置

システムが民間に開放され顧客のための個人信用情報確認システムもモーゲーシフローカー事務所で利用できるなど、媒介に関するインフラ整備が進んでいることである。日本のローン媒介ビジネスが目指すべき姿として、イギリス型の自主的

介の無登録業者とみられる広告が横行している。例えば、ローン媒介における顧客から受け取れる報酬率の規制は「貸金業法」ではなく「出資法」によって、その上限が定められている。無登録業者の中にはこのような初歩的なことさえ知らない者もあり、これらを放置

システムが民間に開放され顧客のための個人信用情報確認システムもモーゲーシフローカー事務所

で利用できるなど、媒介に関するインフラ整備が進んでいることである。日本のローン媒介ビジネスが目指すべき姿として、イギリス型の自主的

② 新しい金融インフラビジネスの展望

アメリカではサブプライム金融危機・リーマンショック後も、モーゲーシフローカーによるローン媒介が住宅ローン市場の六〇%以上を占めておりメインプレイヤーの地位を保持している。その最大の理由は、住宅ローンの多様化と制度整備が進む中、一度に複数の銀行に申請できる事前審査

システムが民間に開放され顧客のための個人信用情報確認システムもモーゲーシフローカー事務所

で利用できるなど、媒介に関するインフラ整備が進んでいることである。日本のローン媒介ビジネスが目指すべき姿として、イギリス型の自主的

【一般社団法人日本住宅ローン診断士協会】
3-3813-787
4) 代表理事・株式会社JMPパートナーズ(03-6441-284)
1) 代表取締役 望月保秀 株式会社トビビル(03-3639-311)
1) 代表取締役・同協会 顧問 川名康夫
中央大学経済学部教授
・同協会監事 井村進哉