

住宅ローン媒介業務の法規制とその展望

—その1 法令編—

井 村 進 哉

目 次

はじめに

1. 銀行法上の「銀行代理店」
2. 貸金業法の枠組み
3. 可能な業務モデル

はじめに

筆者は、2004年1-5月に実施された国土交通省「住宅供給業者による住宅ローン供給の方策に関する調査研究会」の座長として、同名の『調査報告書』（同年6月）を発表したのを契機に、この10年近く、我が国における住宅ローン媒介業務の法規制研究とその導入に関わるいくつかのプロジェクトに参加してきた。

我が国におけるこの種の業務は、なお導入初期段階にあり、また関係業界における法令の理解も不十分で、「ローンを媒介する行為が、貸金業法上の『貸付け』である」ということが、広範かつ十分に理解されているとは言い難い状況にある。

しかし最近では、みずほ銀行による反社会的勢力への融資が、関連ノンバンクであるオリエントコーポレーションが事実上の代理店として審査、事実上のローン媒介業務を行って供給されたり¹⁾、また議員やその秘書、あ

るいは税理士などが、事実上、銀行、金融機関に対して「口利き」や「紹介」などの名目で、ローンの媒介行為を行い、法外な手数料を取得して、立件される事件も起きている²⁾。

そこで銀行のホームページなどでは、税理士などが銀行に紹介したローン案件について、「顧問先に対して、(中略)ローンの勧誘や詳しい商品説明は行わないように」、「貸金業の規制等に関する法律第2条において、金銭の貸借の媒介も貸金業に含まれる旨、定められて」いるので、「ご紹介に際して、顧問先から融資斡旋に関する手数料を徴求した場合合同法に基づき罰則を受ける懸念」があるといった記載も見受けられるようになった³⁾。

1) 『日本経済新聞』2013年10月2日付他。みずほ銀行の「反社融資」問題は、オリエントコーポレーションが事実上の代理店として審査を行い、みずほ銀行が資金を供給したものであり、処分などにおいて銀行法上の「銀行代理店」に関する規定が適用されるか否かはともかくとして、オリコは代理店として「媒介」を行ったものと理解される。

2) 「元名古屋市議長の長男逮捕 愛知県警、違法手数料受領の疑い」、『日本経済新聞』2012年2月9日他。本件は、名古屋市議で市議会議長でもあった諸隈修身元名古屋市議会議長の長男である秘書(当時)が、名古屋市小規模事業金融公社からの貸し付けを仲介し、法定限度を超える手数料を受け取っていた事件であり、公的な貸付制度を悪用した「口利きビジネス」であると指摘されている。この事件も暴力団員が介在して資金の借り手である飲食店経営者が議員秘書に紹介されており、「反社」問題が絡んでいる。また容疑は、出資法違反での逮捕、立件となっているが、貸金業法上の「金銭の貸借の媒介」の無登録営業と理解することもできる。

また税理士で国税局OBが顧問先の顧客7人に対して計約1億円を貸し付けた疑いがもたれている事件では、当税理士が関与する会社の税務調査を巡る内部情報を、元上席の国税調査官が漏洩し、入手した事件は、法人税法違反罪、国家公務員法(守秘義務)違反容疑事件に発展している。「大阪府警、国税OB逮捕へ 無登録で貸金業の疑い」『日本経済新聞』2013年9月19日付。

3) 典型例としては、三井住友銀行「クライアントサポートローンのお申し込み」に当たっての留意点がある。なお、後述のように、貸金業法では、貸金

一方、住宅ローンの領域では、各種のホームページなどで、「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、金銭消費貸借契約時の立会い、融資実行に至るまで総合支援致します。当社の押印した紹介状で優遇金利が受けられます。」といった、明らかな媒介行為を業として行っていると考えられるものが多々見られ、明らかに貸金業法上の「金銭の貸借の媒介」を「無登録」で行っていると見られるものが存在する⁴⁾。

アメリカでは、1970年代以来、2つの「金融アンバンドリング」現象、すなわち証券化による「金融仲介のアンバンドリング」と、レンダーからのローン媒介業務の外部委託といった「金融業務のアンバンドリング」が進展し、消費者保護立法と相まってモーゲージ・ブローカー（mortgage broker）制度が確立した⁵⁾。イギリスでは、1990年代の10年間に、アメリカと同様の媒介業務を行うモーゲージ・インターメディアリー（mortgage

業の「無登録」行為、または「名義貸し」については、「手数料」の徴求の有無にかかわらず、その行為自体が「媒介」にあたるか否かによって判断されるものであり、引用文の「融資斡旋に関する手数料を徴求した場合同法に基づき罰則を受ける」という表現には、法解釈に一部誤りがあると考えられる（<http://www.smbc.co.jp/hojin/financing/chusho/csloan/moushikomi.html>）。

- 4) この種のホームページは、「住宅ローン」、「成功報酬」といったキーワードで検索エンジンで探すと、いわば無数に出てくる状況にある。本稿は、告発を目的とするものではないので、ここでは特定のホームページ記事の出所を記載することを控えることにしたい。
- 5) 井村進哉「サブプライム問題の最中に『モーゲージプランナー』が日本に誕生する意味」『エコノミスト』2008年1月15日号、46-47ページ。なお、現行の法令を遵守する体制を確保している日本版モーゲージブローカー制度は、筆者が監事を務める一般社団法人日本住宅ローン診断士協会（JMP協会）が制度導入を推進している。

intermediary) などといった業態が定着した⁶⁾。この点、日本ではこうした資格が制度化されておらず、事実上の混乱状態ないしは事実上の「無法地帯」というべき事態が生じている。

本稿では、このような事態に鑑み、ローンの媒介業務について、現行法令のうち、銀行法上の代理店業務、貸金業法に焦点を当て、この間、筆者が関係するプロジェクトにおいて監督官庁に法令照会を行った経験やその内容を関係者に差し支えない範囲で紹介することを通じて、住宅ローンの媒介業務に関わる法規制とその背景、実態、および展望を検討することとしたい。

1. 銀行法上の「銀行代理店」

我が国では、銀行の住宅ローンなど、ローンの供給に際して、直接「金銭の交付」（実際に「お金を貸す」）行為ではなくても、銀行のために媒介（あっせん）し、ローンの成立に向けて尽力する業務は、銀行代理業務に該当し銀行代理店登録が必要となる。また銀行やモーゲージバンクを含む金融機関等と顧客の間に立ち、顧客のためにローンの成立に向けて尽力する業務は、貸金業法の金銭の貸借の媒介に該当し、貸金業またはその代理店としての登録が必要となる。

銀行が供給する（交付する）金銭（銀行ローン）を媒介するという同じ行為が、「銀行のために為す」か、それとも「顧客のために為す」かによって、銀行代理店としての認可が必要となるのか、あるいは「貸金業法上の貸金業」にあたるのかが、異なることになる。

まず、銀行法上の「銀行代理店」としての行為から見てみよう。

6) 井村進哉・水野誠一監修『モーゲージプランナー養成コースⅠ・Ⅱ・Ⅲ・別冊』（ビジネス教育出版社、2007年5月刊）の井村執筆巻Ⅰ、第2章、30-34ページを参照。

(1) 銀行法の「銀行代理店」の法規定

銀行代理店の定義は、銀行法第2条第14項において、下記のように与えられている。

「この法律において「銀行代理業」とは、銀行のために次に掲げる行為のいずれかを行う営業をいう。

- ① 預金または定期積金等の受入れを内容とする契約の締結の代理又は媒介
- ② 資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の代理又は媒介
- ③ 為替取引を内容とする契約の代理又は媒介

住宅ローンの「媒介」を扱う業務では、上記の②の「契約の締結の代理又は媒介」が問題となるが、銀行のために行う「契約の締結の代理又は媒介」が、銀行代理業と規定されており、ローンの契約の締結を代理で行ったり、契約締結のための必要な書類の徴求、実質的な審査を行うことが該当する。

しかし他方、「媒介」とは、「ローンの成立に向けて尽力する行為」を指し、具体的には、ローンの事前準備・事前審査の申込み、本審査の申込み、意見書の提出、関連する保険、住宅性能評価、土地家屋調査士や司法書士への依頼、金銭消費貸借契約・融資実行への立会い、登記の確認などの一連の行為が含まれると解釈される。

この種の業務は、銀行やモーゲージバンクを含む金融機関等の「住宅ローンセンター」で行われており、そこにおけるローン案件を集めるための住宅・不動産業者への営業行為、必要書類の徴求、関連業者の手配、そしてローンの実質的な審査を行う行為を意味する。そのため銀行の住宅ロー

ンセンターは、近年、銀行代理店としての認可を受ける動きが見られる⁷⁾。

(2) 2006年4月銀行法改正と銀行代理店問題

現行の銀行代理店制度は、2005年10月、郵政民営化法と共に銀行法の改正によって成立した。この2006年4月1日に施行された改正銀行法によって、それまで銀行の100%子会社のシステム会社、ATM運営会社などに限定されてきた銀行代理店が一般に開放されることとなった。

この法改正の趣旨は、郵政民営化が、日本郵政株式会社を持株会社として、その子会社に郵便事業会社、郵便局会社、郵貯銀行、および簡保生命保険会社の4社を組み込むことになったことから、例えば郵便貯金の受け払い業務を別会社に委託するにあたり、直接の100%子会社ではない別会社である郵便局会社を代理店として指定し、その兼業をも認める必要が生じ、これを広く民間部門においても整備する必要が生じたことにある。

その改正により、銀行法上の代理店として最大の代理店網を形成したのは、コンビニエンスストアなどにATMを設置している株式会社セブン銀行等のATM運営会社であり、また野村證券をはじめとする証券会社やその関連会社、大手銀行とネット銀行間、生命保険会社とネット銀行、地方銀行間など、各種の業態間の組み合わせが進展している。

ここで問題となったのは、銀行法第2条第14項の「銀行代理業」における「資金の貸付け又は手形の割引を内容とする契約の締結の代理又は媒介」であり、特に銀行の住宅ローンを取り扱う住宅業者や宅建業者による「媒介」であった。

銀行法では、住宅業者や宅建業者（以下、両者を総称して「住宅供給業者」

7) 2013年7月1日時点の許可代理店は、個人を含め44件となっている（www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/dairi_a.pdf）。

と呼ぶ。)が住宅ローンの媒介を行っても貸金業としての適用が除外されるといった貸金業法の規定にある除外規定が存在しない。

そこで、金融庁は、2006年4月1日の法律施行に先立つ2月28日に監督指針の改正で、「顧客利便のため、顧客の側に立って助力する場合は代理業にあたらぬ」としたが、3月31日に監督指針に関する「パブリック・コメント」への回答では、「実態に応じて総合的に判断する」という内容で、「銀行のため」と「顧客のため」との間の具体的な線引きが不明確なまま施行日に突入した。

その後5月17日の金融庁の「パブリック・コメント」に対する「回答」では、「銀行のために」という解釈について、「銀行から直接または間接的な委託により行う行為」と記載して、住宅供給業者が行っている住宅ローンの事前審査や本申請の申込書の記載方法の説明や記載内容のチェックについては、「誤記や記入漏れ、必要書類の添付漏れの指摘であれば銀行代理業にはあたらぬ」とされた。また特定の銀行のローンを業者が勧誘する行為は、「銀行のための代理、媒介行為になりうる」とした上で、提携ローンの紹介や複数の住宅ローンを比較する行為については、「一般的な知識として説明するのであれば代理店の許可取得は求めない」との見解を示した⁸⁾。

住宅供給業者は、それまで、住宅ローンの事前審査や本申請の申込書を顧客から受け取り、それを銀行、金融機関に顧客に代わって提出し、ローンが実行されるまでの事務代行を行ってきた。業者は、後に見るように貸金業法（2006年当時は、「貸金業規制法」）の第2条第1項の「物品の売買、運送保管、物品の売買の媒介を業とするものが、その取引に付随して行うもの」については、適用除外であるという規定を主張するよりも、むしろ

8) 北山桂「転換期の住宅ローンビジネス：金融庁、『業者ルート』は銀行代理業に該当せずと見解」『金融財政事情』2006年5月29日号、24-25ページ。

ろ、こうした「事務代行」は、「媒介」ではなく、「単なる顧客紹介」と「ローンの申込用紙の受け渡し」を意味する「取次」であるとして、銀行代理業には該当しないと主張していた。

しかしながら「媒介」とは、すでに述べたように、ローンの成立に向けて尽力する行為を指すものであると理解するのが順当であり、また実務的にも「媒介」と「単なる顧客紹介」、や「ローンの申込用紙の受け渡し」を意味する「取次」行為との間に線引きを行うことは、事実上不可能である。

したがって住宅業界等は、「取次」という言葉を用いて、銀行代理業にはあたらないと主張するよりも、この「事務代行」業務が、銀行の委託を受けて、銀行のために行うものではなく、あくまでも顧客の委託を受けて、顧客のために行うものであると言うべきではなかったかと考えられる。

(3) 銀行代理店と日本版モーゲージブローカーの可能な法規制

その意味もあり、筆者は、北山桂氏の記事を受けて、本来「銀行代理店制度と貸金業法の二重規定」こそが改められるべきであるが、銀行の委託を受けてローンの媒介を行いたい住宅供給業者は、銀行代理店の許可を受けることも可能であり、銀行代理店となることによって、アメリカ型のモーゲージブローカー制度の導入のひとつの形になりうることを指摘した⁹⁾。

しかし銀行が、住宅供給業者をはじめ、住宅ローンのプランニングに関わるファイナンシャルプランナー、税理士、会計士などの専門の「土業」

9) 井村進哉「モーゲージブローカーの健全な発展を促す制度確立を：銀行代理店制度と貸金業法の二重規定が市場をゆがめる」『金融財政事情』2006年8月7日号、77-79ページ。

に対して業務委託を行うような事態が、必ずしも現実的であるとは言えない。また代理店制度の歴史が長い保険業界にあっても、消費者に対して中立公正で多様な選択肢を提供する乗合代理店制度は、なお例外的な存在にとどまっている。

とすれば金融庁見解に従って、住宅供給業者が行う住宅ローンの取扱業務は、顧客のためにする媒介業務であり、その基本は、貸金業法に基づく規制の整備であると考えることが法体系としても現実的でもあると考えられる。そして同時に、このことは、住宅供給業者が銀行ローンを取り扱う場合においても、これは、銀行からの業務委託ではなく、顧客の依頼によって（委託を受けて）媒介するものであり、貸金業法の枠組みのもとで運用されるべきであるということの意味する。

2. 貸金業法の枠組み

(1) 貸金業法における「媒介」の定義と貸金業の適用除外規定

貸金業法におけるローンの「媒介」とはどのようなものか。すでに銀行のためではなく、顧客のために行われる媒介業務は、貸金業に該当すると述べた。貸金業法では、ローンの媒介は、同法第2条第1項で規定されている。

「この法律において貸金業とは、金銭の貸付け又は金銭の貸借の媒介（中略）で業として行うものをいう。」

この規定は、直接に「資金を交付する」（「お金を貸す」）金銭の貸付けは当然のことながら、直接お金を貸さずに、「お金を貸す仲立」行為もまた「金銭の貸借の媒介」として貸金業に該当することを明示している。

ここで「お金を貸す仲立」とは「媒介」であり、一般に「仲介」、「斡旋

(あっせん)」と同義で使われており、ローンの借り手である消費者と、銀行、金融機関との間に入って、住宅ローンの契約を仲立ちする行為を指すことになる。

また「業として行うもの」とは、事業として反復継続して行うものであり、また利子や手数料を受け取るか否かにかかわらずのものとなっている。

この規定は、立法趣旨から見て、かつてサラ金問題が深刻化した際に、自分ではお金を貸さず、関係する貸金業者に多重債務者を誘導して悪質な取り立てを行い、債務者から直接利子や手数料などを取らずに、関係する貸金業者から報酬を得る暴力団などの行為を取り締まるために、媒介行為も貸金業であると明記する必要があったことに起因する。

貸金業法は、ヤミ金融業者などの悪質な不法行為、不当な貸付け、取立行為を取り締まるために、以上のような①金銭の貸付け、②金銭の貸借の媒介(仲介、あっせん)など、すべての形態での金銭の交付、媒介業務を適用対象とし、貸金業者としての登録と3年ごとの更新を義務づけている。(貸金業法第3条)。

しかし国または地方公共団体が行うものや、銀行法等の他の法律で規定があるもの、あるいは円滑な経済活動が阻害される恐れのないものについては、同法第2条で、「ただし、次に掲げるものを除く」として、以下のような適用除外規定を設けている。

- 1 国又は地方公共団体が行うもの
- 2 貸付けを業として行うにつき他の法律に特別の規定のある者が行うもの
- 3 物品の売買、運送、保管又は売買の媒介を業とする者がその取引に付随して行うもの

- 4 事業者がその従業者に対して行うもの
- 5 前各号に掲げるもののほか、資金需要者等の利益を損なうおそれがないと認められる貸付けを行う者で政令で定めるものが行うもの

住宅ローン関連では、「ただし書き」の「3」が直接関連する。「物品」を「住宅」に置き換え、その「売買、……売買の媒介を業とするものがその取引に付随して行う」場合には、「金銭の貸付け又は金銭の貸借の売買」を業として行ったとしても、貸金業の適用除外とされている。

(2) 適用除外の具体例

以上のような貸金業の適用除外の具体例を列举してみよう。

- 1) 住宅販売業者・宅建業者のつなぎ融資・建築業者の給水負担金などの立て替え
 - ・ マンションの販売業者や宅建業者が、住宅の販売や売買の仲介の際に、ローンの契約と融資実行が間に合わず、つなぎ資金として直接に住宅の決済資金を貸し付ける場合
 - ・ 住宅の買換えを行う顧客に対して、住宅販売会社が物件購入資金を旧所有物件の売買代金が入金されるまでの間、貸し付ける場合など、不動産の販売代金の一部について貸し付ける場合
 - ・ 注文住宅での給水負担金などの業者による立て替え（金銭消費貸借を結ばないもので、請負契約に基づいて発生するもの）
- 2) 住宅建築の「請負契約」に基づくローンの媒介
 - ・ 貸金業法では、住宅建築の請負業務が物品の売買にかかるかどうかについて、明文規定がないためグレーゾーンと見る向きもあるが、常識的に考えれば住宅建築業者の注文住宅は、完成住宅を顧客・施主に引き渡してはじめて請負業務が完了するため、住宅販売に等しいと考

えられる¹⁰⁾。

以上のような事例は、借り手の利益を損なわず、国民的経済的な観点からも規制の必要がなく、立法精神からしても適用除外とされることは妥当であると考えられている。

(3) 貸金業の適用除外が受けられない事例

しかし、以上の適用除外規定を掻い潜って、適用除外が受けられない業務が無登録で行われる事例が後を絶たないのも現実である。以下、貸金業の適用除外が受けられない事例を挙げてみよう。

1) 住宅ローンの借換えの媒介

- ・ 住宅ローンの借換えは、住宅の売買、仲介に付随するものではない。売買、仲介が過去に行われたとしても、付随行為と言うことはできない。顧客が住宅を買い替える場合には、住宅供給業者が物品の売買に従事しているものであるが、借換えに伴うつなぎ融資や借換えローンの媒介（あっせん）行為は、物品の売買に付随するものではないので、住宅・宅建業者がこれを行う場合でも、貸金業に該当し、貸金業法に基づく登録が必要となりうる。

2) 住宅業者・宅建業者の外部者による媒介

- ・ 貸金業法第2条第1項の3の適用除外規定は、対象を「物品の売買、運送、保管又は売買の媒介を業とする者」としており、住宅業者

10) 国土交通省『住宅供給業者を通じた住宅ローンの供給方策に関する調査研究報告書』（座長：井村進哉）特に住宅建築の請負業務については、物品の売買ではなく、請負サービスの提供であり、上記の貸金業の適用除外に該当するかどうかについては、議論がなされたが、住宅建築の請負も住宅が完成して引き渡し完了して初めて請負契約が完了するものであり、物品（住宅）の売買と同視できるという意見買いが示された。これは国土交通省の『報告書』が初めて明示したものである。

や宅建業者がその外部の者に媒介（あっせん）業務を委託するとすれば、その外部者は、住宅の売買や売買の媒介を業としておらず、当然、住宅業者や宅建業者による住宅売買や売買の媒介が行われていても、外部者は適用除外を受けることはできないことになる。

（4）無登録営業・名義貸し等での重い罰則規定

1）登録義務と登録要件

以上のような貸金業に該当する行為を行う場合、1つの区域内で事務所を設置して事業を行う場合には都道府県知事、複数の都道府県にまたがる場合には財務局への登録が必要であると規定され（貸金業法第3条）、下記の要件を充たすことが求められている。

- ① 営業所または事務所に貸金業務取扱主任者（貸金業法第12条の3に規定するもの）を設置すること
- ② 貸金業登録企業に貸金業務3年以上経験の常勤役員、1年以上経験の従業員1名以上を設置すること（代理店＝営業所・事業所には貸金業務1年以上の経験のある従業員が必要となる。貸金業法第6条第1項第15号、貸金業法施行規則第5条の4）
- ③ 貸金業登録には、純資産を5千万円以上維持すること（貸金業法施行令第3条の2）

2）無登録営業の禁止

また貸金業法は、有効な登録を受けずに貸金業を行う無登録営業を禁止している。

無登録営業と見なされる事例はすでに見たが、後述のように、違反者には刑事罰が科されることになる。（貸金業法第11条）

3) 名義貸しの禁止

さらに貸金業登録企業が、「他人にその名義を使用して貸金業を営ませる行為」を「名義貸し」と言い、当然その「他人」とは、貸金業登録企業の営業所や事業所、代理店等の登録を行っておらず、また上記の登録要件を充たしていないものであり、貸金業登録業者が無登録営業を行わせることを禁止している。(貸金業法第12条)

また当然、名義を借りて貸金業に従事したのも、無登録営業を行ったものとして刑事罰が科されることになる。

4) 重い罰則規定

法第11条に規定される無登録営業を行ったもの、または法第12条の名義貸しを行った貸金業登録企業の代表者、役職員(条文では「使用人」を含む)は、行為者として刑事罰の対象になっており「10年以下の懲役若しくは3,000万円以下の罰金に処し、またはこれを併科する」としている。(法第47条第二号、第三号)しかも法人に対しては1億円以下の罰金刑を科する(貸金業法第51条第1項、一)と規定している。

以上のような罰則規定は、経済犯罪では例を見ない重いものであり、いかに貸金業務による消費者のローン被害が深刻であったかを示すものとなっている。当然、媒介(あっせん)行為についても、貸金業の適用除外を受けられない無登録営業については変わらぬ罰則規定が適用される。これは、ローンの媒介業務においては、法令を遵守することがまず全ての前提となることを意味する。

3. 可能な業務モデル

以上のような現行法の枠組みを前提にすると、住宅ローンに関連する「媒介」とそれに関連する周辺業務はどのように位置づけられ、また法令に即して、誰が、どのような業務に従事することができるであろうか。さ

らにそのような業務は、消費者保護という観点からどのように考えるべきであろうか。

これを検討する際に重要なことは、住宅ローン業務に関わる各種の経済主体がどのような利害を有し、また各経済主体がその業務にどのように関与しているのか（してきたのか）を、その実態を踏まえて検討することであろう。それについて、本稿では、以下、(1)各種の経済主体のアプローチを利益相反関係を踏まえて、その特徴を各種のビジネスモデルや市場規律に即して整理すること、(2)またそれらの業務内容を、法令との整合性を最終的な受益者である資金需要者、ないしは消費者の保護の視点で整理することとしたい。

(1) 三つのアプローチ

住宅ローンの供給に係る経済主体を、「媒介」を含めて考えると、ローンの供給主体そのものである銀行、モーゲージバンクを含む各種金融機関、およびその代理店が挙げられ、その業務はまず「レンダーアプローチ」と呼ぶことができる。また住宅ローンは、住宅取得を目的としたローンであることから、住宅業者や宅建業者といった住宅供給業者を通じて供給されており、こうした業者が行う関連業務を本稿では「業者アプローチ」と呼ぶことにしたい。さらに、レンダーでも業者でもない、また資金需要者にとっても第三者とであるファイナンシャルプランナー、保険代理店、税理士、会計士、弁護士などのいわゆる「士業」が、相談・コンサルティング活動を行っていることがあり、これらの第三者は、媒介ないしはコンサルティングに従事することがある。これはアメリカのモーゲージブローカーやイギリスのモーゲージインターメディアリーの業務に該当するものであり、これを「ブローカーアプローチ」と呼ぶことにする。

そしてこうした三つのアプローチについて、それぞれの内容を、主とし

て利益相反関係と消費者保護の視点から内容を検討する。

1) レンダーアプローチ

銀行、モーゲージバンクを含む金融機関は、ローンの供給主体であることから、市場でローン商品を供給し、利子（貸付の対価としての利子）を得る業務を行う。原理的に言って、ローン商品の販売は、市場においてなされるのであるから、商品の売り手であるレンダーは、その商品をできるだけ高く売ろうとし、また買い手である資金需要者は、これをできるだけ安く買おうとする市場における売り手と買い手の利益相反関係にあることは言うまでもなく、ローン市場においてはまさに両者の需給関係が価格である金利を調整し、決定することになる。

またローンの供給者であるレンダーやその代理店は、他のレンダーのローン商品を供給することは銀行間で相互に代理店とならない限りは不可能であり、資金需要者は、レンダーに対して多様な選択肢を望んでも制約が存在すると言える。

このアプローチでは、銀行や金融機関、およびその代理店などは、ローン商品の供給をレンダーである銀行や金融機関のために行っており、そのために消費者に適合的なローンの選択に努め、融資手数料を除けばローンプランニングに関わる手数料も徴収しない場合が多いが、しかし言うまでもなく取り扱いが可能なローン商品は代理店の場合でもその委託元のものに限定される。したがって中立公正な立場でコンサルティングを行ったり、媒介業務を遂行することは事実上不可能となる¹¹⁾。

11) 現時点において、保険代理店などをノンバンク、すなわち貸金業登録企業の代理店として展開している企業は、ソフトバンク系のSBIモーゲージである。SBIモーゲージは、貸金業登録企業の代理店に対する監督義務を遵守する立場から、当然代理店となった先に対して、他の金融機関のローンの取り扱いを禁止している。これは当然のことであるとはいえ、レンダーアプローチでは、代理店に対して必然的に、「他業禁止」規定を導入することとな

したがってレンダーアプローチは、住宅ローンの需要者に対して自行以外の商品を供給することができず、推奨する住宅ローンが資金需要者にとって適格的であるかどうかを中立公正に判断することができるかどうかという点では、限界があると言える。

金融商品全般を見渡すと、現在、保険業界における「乗合保険代理店」が、多数の保険会社の多様な保険商品を取り扱うことができるという意味で、レンダーアプローチに類するものの中で、比較的中立公正さを確保することが可能なものとなっている¹²⁾。

しかしすでに見たように、住宅ローンの領域におけるそのようなローンの代理店は、なお導入期にあると言える。多様な銀行、モーゲージバンクの多様なローンを媒介することができる仕組みとしては、(社)日本住宅ローン診断士協会が提携する貸金業者の代理店となる方法がほぼ唯一のルートであると言える¹³⁾。

2) 業者アプローチ

住宅ローンの媒介にかかわる業者アプローチは、住宅業者・宅建業者等が住宅・不動産物件を販売・仲介するために、ローンの「取次」や「媒介」を行う形で存在する。

り、それは同時に資金需要者に対しては、当然多様な選択肢を保証するものではなくなっている。

- 12) ただし乗合代理店制度は、生命保険協会などの認識でも、なお例外的な存在としての位置付けが与えられており、大手保険代理店で、店舗展開を行っているものに限定されている。
- 13) (社)日本住宅ローン診断士協会が推奨する貸金業者である株式会社トービル（東京都中央区）は、自ら貸付を行うことなく、(社)日本住宅ローン診断士協会のガイドラインのもとにローンの媒介を専業とする企業として、その代理店展開を推進しており、その代理店となる方法が、中立公正を担保するほぼ唯一のルートであると言える。ただし、後述のように、これはレンダーアプローチというより、ブローカーアプローチと呼ぶべき業態となる。

レンダーの直接供給やその代理店を通じた供給に比べて、第三者的な立場で消費者に適合的なローンの選択に努め、手数料も徴収しない場合がある。

事実、大手住宅供給業者の中には、銀行やモーゲージバンク20、30社との間で提携ローンを組んでいることがあり、レンダーアプローチに比べて格段にローンの選択肢は拡大する。

しかし業者アプローチに基づく媒介業務は、あくまでも自らが扱う物件の販売・仲介を実現する手段として住宅ローンを取り扱うものであり、自己の販売・仲介物件の価格を引き上げたり、必ずしも消費者に適合的なローンの供給を行わないというバイアスが生じる可能性がある。

また特定の銀行、モーゲージバンクとの提携関係が存在する場合があります、暗黙裡にメインバンクとなっている特定の銀行、金融機関のローンを推奨するバイアスが生じる可能性も存在する。

3) ブローカーアプローチ

ローンを供給するレンダーでもなく、また住宅供給業者でもなく、第三者として消費者のためにローンを取次、媒介する業務は、「ブローカー・アプローチ」と呼ばれるものである¹⁴⁾。

14) ブローカー (broker) とは、商品の取引や契約の売り手と買い手との間に入って、その仲立を行うものと定義される。現代社会において、「ブローカー」という言葉が醸し出すニュアンスは、必ずしも良いものではなくこの点は、日本でも、アメリカでも変わりはない。

しかしながら金融業においては、証券会社の主たる業務のひとつは、第三者の証券の売買を行うブローキング (broking) 業務であり、保険代理店による保険商品も保険会社と保険契約者との間の保険商品の販売、契約を扱う業務も保険ブローカー (broker) の仕事である。

アメリカにおける住宅ローン領域の“loan broker”は、保険外務員制度、証券外務員制度といった1世紀にわたる歴史を土台として1950年代頃から蘇生し始め、1970年代に住宅ローンの証券化の潮流と消費者保護立法とともに

消費者から報酬を得ることによって、中立公正な立場から消費者の立場に立ち、最も適的なローンの選択を行うインセンティブを持ちうる。また場合によっては、資金需要者に無理なローンを組むことをあきらめさせる中立公正な立場も保持しうる。

しかしながら、アメリカのサブプライムローン問題で表面化した一部の悪徳モーゲージブローカーの中には、ローン破産を見越して「略奪的貸付」を幫助したのも少なからずあり、ビジネスモデルとしては、ローンブローキング（媒介）を通じた報酬を、ビジネスモデルとしては、保険代理店のように、レンダーからの継続的な収益配分が見込めず、顧客からの一度きりの直接的な報酬に依存するため、いきおいローン媒介業務の回転を上げる収益モデルに陥る危険性も存在する。アメリカのサブプライムローン問題は、まさにそのような教訓を示している¹⁵⁾。

全米モーゲージブローカーズ協会（National Association of Mortgage Brokers, NAMB）やカリフォルニア州モーゲージブローカー協会（California Association of Mortgage Brokers, CAMB）は、2005年頃より高い倫理観を掲げて、教育活動に基づく資格制度を強化する取り組みを強めている¹⁶⁾。

導入された。1990年代の大規模銀行合併に伴う「ホワイトカラー失業」を契機に、2000年代のピーク時には全米で4万業者、40万人を超える従事者を擁する一大業界として定着した。ただしアメリカのサブプライムローン問題で現れた悪徳ブローカー問題に見られるように、媒介（あっせん）を通じて報酬を得ようとして、倫理性に欠けるリスクなローンを推奨したり、貸金業の無登録営業を行うような悪徳業者も存在したため、2010年8月オバマ政権下の最初の包括的金融立法（Dodd=Frank Act）のもとで、いち早く規制整備が行われ今日に至っている。井村進哉（2008.1.15）。

15) 福光寛『金融排除論——阻害される消費者の権利と金融倫理の確立』（同文館出版、2001年）。

16) 筆者の10年近くに及ぶNAMB、CAMB主要幹部との交流を通じた知見に基づく。

我が国におけるモーゲージブローカー制度の導入・定着のためには、消費者の立場に立って高い倫理観と法令遵守体制が確保され、適切なビジネスモデルに基づく慎重で着実な取組が組織的に推進されることが求められる。

4) ブローカーアプローチの意義

以上、レンダーアプローチ、業者アプローチ、およびブローカーアプローチによるローン媒介の内容を、利益相反、消費者保護の視点を含めて検討してきた。

レンダーアプローチにおいても、直接ローンを供給する銀行・金融機関が、自分に都合の良いだけで消費者に適格的ではないローンを供給した結果、ローン破産が起これば自らの損失になる。特に銀行にとって、住宅ローンの供給は、家計部門のメインバンクの地位を獲得し、公共料金等の決済業務や、消費者ローン、保険商品、各種の金融商品を供給する重要なビジネスチャンスであり、良質の顧客を確保するためにも消費者の立場に立った適格的なローンの選択を推奨するインセンティブも働く。

また住宅供給業者も、ただ住宅が売れば、後は「野となれ山となれ」という訳にはいかない。すでに住宅を建設・供給して20年経てば造り替えるスクラップアンドビルドの時代は終わり、リフォームや改築などを通じて顧客との長いお付き合いが求められるストック社会に入って久しい。したがって単に住宅販売・仲介の手段として住宅ローンを扱うのではなく、消費者の立場に立った中立公正なローンプランニングが求められる時代となっている。

しかし、銀行、金融機関に直接行けば自行のものを奨められるし、住宅供給業者もローンプランニングが専門ではなく、その種の専門家を社内に大量に抱えることは必ずしも現実的ではない。

そこで新たに求められるのが、第3のアプローチ、すなわちブローカ

ー・アプローチであるということになる。

アメリカでこのような業態が確立し、モーゲージブローカーを通じたローンの取り扱いが市場の6割以上を占めている最大の理由は、モーゲージブローカーの事務所に行けば、まず特定の銀行、金融機関のローン商品を押し付けられることはなく、まずは、その事務所のコンピューター端末で、信用情報機関にアクセスして自分の信用履歴やスコアリングを確認し、自分に適用されるローンの金利や手数料が確認でき、また端末を通じて、いくつかの候補となる銀行、金融機関での事前審査が30分程度で可能となるという点にある。

日本では、このような個人情報へのアクセスは、消費者本人が郵便で信用情報機関に問い合わせを行うことが可能であるが、銀行、金融機関による個人情報へのアクセスは、実際にローンの申込をした場合にのみ可能であるし、また住宅供給業者が本人に代わって勝手に問い合わせれば、個人情報の目的外利用で犯罪行為に該当することになる。

また個人情報機関へのアクセスは、貸金業登録企業のみが、媒介業務に付随してのみ行うことができる。貸金業登録企業は、貸金業法に基づく法的権限を有しており、資金需要者との利益相反を最小限にするためには、自ら貸付けを行わず、ローンの媒介を専門とする業態が最もふさわしいということになる。

また消費者が特定のローンを選択したうえで媒介を受託した貸金業登録企業やその代理店は、厳格な法令遵守・業務管理体制のもとに、個人情報へアクセスするとともに、複数の銀行、金融機関とも直接に交渉し、顧客に適合的かつ現実的な選択肢を提案することが可能となる。

ブローカーアプローチの独自性は、まさに個人情報の取得をはじめとする顧客の信用状況、信用履歴を吟味し、また複数の銀行、金融機関と交渉することによって顧客に最も適合的なローンの提案を可能にするとい

う点にある。

高い倫理性を有し、消費者に対して中立公正な立場から相談、コンサルティングを行うと同時に、消費者がローンを選択し、媒介（あっせん）を依頼する場合には、貸金業法に基づく遵法性を確保し、銀行、金融機関とも堂々と交渉することができる。そしてそれを消費者が適切な報酬を負担する収益モデルが構築できるならば、ブローカーアプローチは、極めて健全で合理的なアプローチとなりうるということになる。

このようなアプローチが、現行法令の下で、より具体的にどのような業務が可能となるのか、その具体的なモデルについては、稿を改めて検討することとしたい。

参考文献

- 井村進哉「サブプライム問題の最中に『モーゲージプランナー』が日本に誕生する意味」『エコノミスト』2008年1月15日号。
- 井村進哉・水野誠一監修『モーゲージプランナー養成コースⅠ・Ⅱ・Ⅲ・別冊』ビジネス教育出版社、2007年5月刊。
- 井村進哉「モーゲージブローカーの健全な発展を促す制度確立を：銀行代理店制度と貸金業法の二重規定が市場をゆがめる」『金融財政事情』2006年8月7日号。
- 北山桂「転換期の住宅ローンビジネス：金融庁、『業者ルート』は銀行代理業に該当せずと見解」『金融財政事情』2006年5月29日号。
- 国土交通省『住宅供給業者を通じた住宅ローンの供給方策に関する調査研究報告書』（座長：井村進哉）。
- 福光寛『金融排除論——阻害される消費者の権利と金融倫理の確立』（同文館出版、2001年）。
- 『日本経済新聞』各号。
- 金融庁ホームページ（www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/dairi_a.pdf）
- 三井住友銀行ホームページ（www.smbc.co.jp/hojin/financing/chusho/csloan/moushikomi.html）