

住宅供給事業者を通じた住宅ローンの 供給方策に関する調査研究会

最終報告書

平成16年6月

住宅供給事業者を通じた住宅ローンの供給方策に向けての調査研究会委員等名簿

委員

井村 進哉 () 中央大学教授、NPO 法人日本資産証券化センター理事長
大垣 尚司 立命館大学教授、日本住宅ローン株式会社代表執行役社長
伊能 肇 株式会社不動産経済研究所取締役
() は座長)

関係行政機関等

河村 正人 国土交通省総合政策局不動産課長
佐々木 基 国土交通省住宅局住宅政策課長
川本 俊明 国土交通省住宅局住宅生産課長
伊藤 淳 国土交通省住宅局住宅資金管理官
吉井 一弥 住宅金融公庫理事

オブザーバー

岩本 雅千 社団法人不動産協会
臼井 清春 社団法人不動産流通経営協会事務局長
渡辺 陽一 社団法人全国宅地建物取引業協会連合会常務理事
浅野 宏 社団法人住宅生産団体連合会専務理事
笹田 己由 全国建設労働組合総連合住宅対策部長

事務局

財団法人住宅金融普及協会

(以上、敬称略)

目 次

． 本文	
1 ． はじめに	5
（ 1 ） 住宅ローン市場の現状	5
（ 2 ） 本調査研究会の検討の視点	5
2 ． 住宅ローンのあっせん業務について	7
（ 1 ） 現状	7
（ 2 ） 諸外国の事例	8
（ 3 ） 想定される住宅ローンのあっせん業務の内容	11
（ 4 ） 課題・方向性	12
3 ． 住宅ローンに関する消費者への情報提供等について	14
（ 1 ） 現状	14
（ 2 ） 諸外国の事例	14
（ 3 ） 課題・方向性	15
4 ． 住宅ローンのあっせん業務の法的な位置付けについて	17
（ 1 ） 現行の貸金業規制法の考え方	17
（ 2 ） 貸金業規制法に関する問題・考え方の方向性	18
5 ． 住宅ローンのアドバイスを行う人材の育成について	20
（ 1 ） 住宅供給事業者等による住宅ローンのあっせん業務に係る教育・講習	20
（ 2 ） 住宅ローンのアドバイスを行う人材の育成の必要性	21
（ 3 ） 講習項目	21
（ 4 ） 倫理・行為規範	22
（ 5 ） 今後の検討課題	22
6 ． おわりに	23
． 講習項目、倫理・行為規範	
1 ． 住宅ローン・アドバイザー（仮称）の育成のための講習項目（案）	27
2 ． 住宅ローン・アドバイザー（仮称）に係る倫理・行為規範（案）	32



.本文



1. はじめに

(1) 住宅ローン市場の現状

住宅ローン市場については、特殊法人等改革の趣旨に基づき、住宅金融公庫(以下「公庫」という。)の融資業務の段階的縮小が実施される中、民間金融機関においては、積極的な貸出姿勢が見られ、また、多様な住宅ローンの提供がなされるなど、住宅金融をめぐる状況にも大きな変化が見られている。

また、昨年10月より、公庫の証券化支援業務を通じて民間金融機関が長期・固定金利の住宅ローン(以下「新型住宅ローン」という。)を提供する仕組みが開始されたところである。新型住宅ローンにおいては、貸付けから管理回収に至る機能を分化させる(アンバンドリング)観点から、民間金融機関は貸付債権の管理回収に特化するとともに、貸出市場を活性化する観点から、住宅ローン専門の金融機関であるモーゲージ・バンカー(貸金業者)や住宅金融専門会社を含めた多様な民間金融機関が参画することを想定している。

従来、住宅生産者及び宅地建物取引業者(以下「住宅供給事業者」という。)においては、公庫融資の借入れを中心とする住宅ローンの資金計画を住宅取得者に勧め、また、住宅取得者もそれを中心に検討することが一般的であったが、民間住宅ローンの比重が高まり、また、その商品も多様になる中、消費者においても、自己責任の下で、自らのリスク許容度やニーズを勘案しながら、民間ローンを含めた多様なローンの中から適切に選択を行う目を養うことが必要になっている。こうした中、住宅ローンの借入れは、長期間にわたって家計に影響を及ぼすものであるが、生涯に何度も経験するものではなく、消費者が合理的にローン選択の判断を行うためには、消費者が必要な情報を効率よく入手することができ、かつ、入手した情報を正しく理解・分析できることが不可欠となっている。

(2) 本調査研究会の検討の視点

前述のとおり、近年、金融機関側からも自行ローンの販売促進のために住宅供給事業者と提携関係を結びながらキャンペーン商品等の提供がなされる中、住宅供給事業者の多くにおいては、住宅ローン利用者と金融機関との間で住宅ローンのあっせん業務を従来から行ってきたところであり、また、こうしたあっせん業務に対して金融機関から手数料の支払いが行われる例も一部見られている。

住宅供給事業者は、利用者がローンを選択する際の重要かつ中心的な情報源ともなり、また、民間金融機関の貸出先の紹介元となっており、住宅の生産・販売に付随する分野において、今後の収益機会の可能性も踏まえて、より積極的にこうしたあっせん業務に

取り組むことも検討されつつある状況にある。

かかる観点から、住宅供給事業者においては、一定の法令遵守（コンプライアンス）等を図るなかで、住宅ローン利用者に対する情報提供の充実を図ることは消費者の利益につながるものであり、さらに住宅ローン利用者と金融機関との間で住宅ローンのあっせん業務を新たなビジネスとして成立させる可能性に向けて、住宅供給事業者自らの取組みの充実や環境の整備に努めていく必要があると考えられる。また、住宅供給事業者のほかにも、住宅ローン利用者と接点を有する者がブローカー業務を担うことも想定される。

従来より、自社の営業担当者等に対する金融教育等に注力してきた住宅供給事業者も少なからず見られるが、住宅供給事業者等の住宅ローンあっせん業務をより確固としたものにしていくためにも、新しい時代に対応した住宅ローンに関する必要十分な消費者への説明の確保等を図ることが必要である。

このため、本調査研究会においては、多様な住宅ローンが登場する等の住宅ローン市場の変化が見られる中で、消費者に対する情報提供の一層の充実を図ることが重要であるとの認識に立ち、また、住宅ローンのあっせん業務に関する新たなビジネスの展開を視野に入れつつ、その枠組み等のあり方について検討してきたところである。

2. 住宅ローンのあっせん業務について

(1) 現状

金融機関や住宅ローン利用者とは別の第三者において、住宅ローンのあっせん業務を行う場合が多く見られており、例えば次のような例が挙げられる。

分譲マンション販売業者の場合

モデルルーム等で顧客からマンション購入の相談を受けたマンション販売業者においては、顧客の購入意思が確認され次第、数回の面談を通じて顧客との間で住宅ローンをはじめとする資金計画の立案を行うが、マンション販売業者を通じて金融機関から事前審査の結果が伝えられた後、マンション販売業者を通じて顧客から融資の申込みが行われる。

戸建注文住宅請負業者の場合

戸建注文住宅の請負業者においては、住宅の計画段階から顧客に対して住宅ローンを含めた資金計画のアドバイスを行うことが一般的であるが、住宅の規模から一定の融資枠を想定しながら、資金的余裕のある顧客に対しては住宅の質を上げるようなアドバイスが行われるケースもある。

顧客からは、戸建注文住宅請負業者を通じて、金融機関に対する事前審査の申請が行われ、さらに顧客から融資の申込みがなされた後は、金融機関により金銭消費貸借契約までの事務手続が行われることになる。

中古住宅仲介業者の場合

中古住宅仲介業者においては、営業所等で顧客に対して物件を案内する中で、顧客の資金計画の立案を行うことになるが、顧客自らが金融機関を選択するほか、営業担当者から金融機関の紹介がなされることもある。

さらに、売買価格を含めて売買契約がまとまると、融資の本申込みが行われるが、あらかじめ金融機関により事前審査がなされている場合もある。また、顧客が訪問する金融機関に業者が同行する場合もある。

その他

住宅ローン貸付けを専門とする貸金業者（モーゲージ・バンカー）の中には、提携先の住宅生産者の営業担当者を活用し、顧客の紹介や事務手続のあっせん業務を担ってもらうという例のほか、自らの代理店となったファイナンシャル・プランナー等にあっせん業務を行ってもらう例も見られている。また、貸金業登録を受けない形で、インターネットを通じて、顧客を複数の金融機関に取り次ぐ事業を行う例も見られている。

さらに、生命保険会社の中には、顧客から住宅ローンに関する相談の要望を受けた営業職員が提携している銀行に対して取次ぎを行う業務を開始した者も見られている。

住宅供給事業者によるあっせん業務については、事務手続きに対する手数料として一定の対価が支払われる例も見られるが、そのような事例は限定的であり、手数料の水準も相対的に高いものとはなっていない。

また、特定の金融機関が提供するいわゆる提携ローンを消費者にあっせんする住宅供給事業者も数多く見られる。しかしながら、提携ローンといっても、単一の金融機関の商品に限らず、複数の金融機関の商品を有する場合が多く見られ、また、提携ローンに特化して消費者に優先的にあっせんするような場合は必ずしも多数とはなっていないのが現状である。

(2) 諸外国の事例

米国

米国の住宅ローン貸出市場の現状

米国においては、住宅ローンの貸付主体としては、住宅ローンを専業とするモーゲージ・バンカーが過半を占めているが、モーゲージ・バンカーとしては、大手商業銀行系のほか、独立系のものも存在している（1997年統計では、モーゲージ・バンカー55%、商業銀行26%、貯蓄貸付組合15%、貯蓄銀行3%）。

最近では、大手のモーゲージ・バンカーに業務が集中する傾向が見られ、オリジネーション（貸付け）では大手5社で52%、同10社で67%を占め、また、サービシング（管理回収）でも大手5社で約40%、同10社で約50%を占めている。また、ここ数年は、金利の低下局面が継続したことから、リファイナンス（借換え）の需要が大きくなっていった。

モーゲージ・バンカーによるオリジネーションについては、自らの支店等を通じたりテール（小売）のチャンネルと併せて、モーゲージ・ブローカーを通じたホールセール（卸売）のチャンネル等を通じて行われるなど、オリジネーションのチャンネルが多様化している。

すなわち、モーゲージ・バンカーにおいては、自らの営業網に限らず、外部のモーゲージ・ブローカーのネットワークをも活用して、顧客への窓口機能をアウトソーシングすることにより、固定経費を効率的に抑制し得るビジネスモデルが構築されている。また、モーゲージ・ブローカーにおいては、複数の金融機関から多様なローン商品の提示を受け、多様なローン商品メニューを消費者に提供できることにより差別化を図っている。

このように、モーゲージ・バンカーの業務については、大手への集約化が進展する一方で、モーゲージ・ブローカーの活用を通じてリテール・チャンネルは多様化される方

向にある。

米国のモーゲージ・ブローカーの現状

住宅ローンの選択に当たっては、不動産取引とは別に、住宅ローン専門のモーゲージ・ブローカーに相談するのが一般的とされるが、モーゲージ・ブローカーについては、住宅ローン証券化による二次市場が発達した 1980 年代半ばから 1990 年代初めにかけて、その業務が拡大しており、特に、1990 年代始めには大きなリファイナンスが見られた。

モーゲージ・ブローカーは、業者数で 4.4 万、従業員数で 44.9 万人、モーゲージ・ブローカーを通じた住宅ローンの販売額は 1.69 兆ドルと全体の 65% を占めるものと推計されている。また、モーゲージ・ブローカーの中には、数名程度の小規模な業者も多く、金融機関のローン・オフィサーからモーゲージ・ブローカーに転身する例もしばしば見られると言われる。

モーゲージ・ブローカーの要件については、各州毎に異なるが、州銀行局への登録が必要とされるのが一般的であるが、不動産の実務経験等の要件は比較的緩やかとなっている。

モーゲージ・ブローカーは、数十から数百もの住宅ローンの中から顧客ニーズに合うものを顧客へあっせんするが、ブローカー手数料については、概ね融資額の 1% 前後とされているものの一定の幅が見られる。この場合、金融機関への顧客紹介のみではキック・バックとみなされることから、住宅ローンの実際のオリジネーション業務に関わることが必要とされる。

米国のモーゲージ・ブローカーの報酬に関する考え方

住宅都市開発省（HUD）の指針によると、モーゲージ・ブローカーによる報酬の受取りが適法であるかについては、報酬が業務等への対価でなければならず、また、業務等の価値に合理的に関連していなければならないとしている。

1) 報酬が業務等への対価でなければならないこと

住宅ローンのオリジネーション業務は、次の(イ)に示すとおり分類され、次の(ロ)に示す考え方に基づき、モーゲージ・ブローカーへの報酬の支払いの適法性が判断される。

(イ)オリジネーション業務

- (a) 顧客から情報を入手し、申請書に記入すること。
- (b) 顧客の収入・債務を分析し、顧客が返済可能な最大のモーゲージを決定すること。
- (c) 住宅購入・融資手続に関する顧客への教育、異なる種類の利用可能なローンのアドバイス、各ローンの決済費用・支払額の違いを示すこと。

-
- (d) 住宅ローンの申請手続のために顧客の資金情報（所得申告書、銀行取引書）や関連書類を収集すること。
 - (e) 雇用証明書や預金証明書の提出等を行うこと。
 - (f) 住宅ローンや他のローンの証明書の提出等を行うこと。
 - (g) 鑑定書の提出等を行うこと。
 - (h) インスペクション又はエンジニアリングリポートの提出等を行うこと。
 - (i) 貸付真実法(Truth in Lending Act : TILA)、最善見積書 (Good Faith Estimate : GFE) 等による顧客への情報開示を行うこと。
 - (j) 顧客の信用問題を理解し、その解決を支援すること。
 - (k) 申請から決済に至るまで、顧客、不動産業者、金融機関と常に関係を保ち、申請書の状況を評価しつつ、必要に応じて追加情報を収集すること。
 - (l) 法的文書の要請を行うこと
 - (m) 洪水地帯に所在する物件の決定等を行うこと。
 - (n) ローンの決済手続に参加すること。

(ロ) 報酬の受取りの適法性に関する考え方

上記(イ)のオリジネーションの業務に従い、次の事項が満たされていれば、ブローカーとしての報酬の受取りが正当化されるとしている。

- ・ 貸し手の代理人又は契約人が申請書の情報を受け取ること（上記(a)）。
- ・ 貸し手の代理人又は契約人が(イ)のうち最低限5項目を追加して行うこと。

さらに、上記の(b), (c), (d), (j), (k)の業務を行う場合は、特定の金融機関に顧客を誘導することなく、意味のある相談がなされるよう、次の事項が満たされる必要があるとしている。

- ・ 少なくとも3つの異なる金融機関のローンを検討する機会を与えること。
- ・ いずれの金融機関のローンであったとしても同じ報酬を受けること。
- ・ 報酬の支払いが実際に行われた業務内容や業務量に合理的に関連すること。

2) 報酬が業務等の価値に合理的に関連していなければならないこと

顧客からモーゲージ・ブローカーに支払われる報酬としては、顧客からモーゲージ・ブローカーに直接的に支払われる手数料のほか、金利に上乗せされて金融機関からモーゲージ・ブローカーに間接的に支払われる手数料があり、その双方又は一方が支払われる場合があるが、モーゲージ・ブローカーの総報酬額が行われた業務等に合理的に関連していなければならない。

英国

英国の住宅ローン貸出市場の現状

英国においては、住宅金融組合（Building Society）が住宅ローン市場を寡占してい

たが、1980年代以降住宅金融組合に対する優遇措置の中立化と商業銀行に対する規制が進む中、住宅金融組合において資金調達上有利な商業銀行への転換が進んだため、商業銀行のシェアは1995年の約36%から1998年の約71%弱と大幅に拡大する一方、住宅金融組合のシェアは同時期で約57%から23%弱へと大幅に縮小している。また、起債・CPの発行、証券化等を資金調達手段とする住宅金融専門会社（Centralized Mortgage Lenders：CML）等、新たな貸出主体も参入するようになった。

また、住宅ローンの新規貸出額は、1993年には541億ポンドであったが、2003年には2,710億ポンドと急激に拡大しており、これは、規制緩和を通じて貸出市場の競争が活発化したことのほか、住宅価格が高い上昇率を示す中で担保価値の余剰を通じた資金調達（Mortgage Equity Withdraw：MEW）を目的とする借換え需要が大幅に拡大したこと等によるものとされている。

英国のモーゲージ・インターメディアリーの現状

英国においても、顧客と金融機関との間における住宅ローンのあっせんについては、モーゲージ・インターメディアリーと総称される、モーゲージ・ブローカーや独立金融アドバイザー（Independent Financial Advisor：IFA）のほか、保険代理店等が行っている。

商業銀行やモーゲージ・レンダーによるオリジネーションは、当初は自らの支店等を通じたりテール・チャンネルを中心としていたが、直近の状況では、ホールセールやパッケージャーなどを含むモーゲージ・インターメディアリーを通じた住宅ローンの販売額は市場の6割に達しているとされており、米国と同様に、オリジネーションのチャンネルは多様化している。

モーゲージ・インターメディアリーは、業者数で1.4万、従業員数で4.4万人と推定されている。手数料は、融資額の0.5%から1.5%の間で支払われており、平均的な水準は1%である。

モーゲージ・インターメディアリーに対する規制については、現時点では業界団体（Council of Mortgage Lenders：CML）への自主的な登録制となっているが、本年10月末から金融サービス機構（Financial Services Authority：FSA）への登録が必要となり、また、フィーの金額及び受取先を顧客に開示することが義務付けられている。

（3）想定される住宅ローンのあっせん業務の内容

住宅ローンのあっせん業務としては、次のような事項が想定される。

（営業活動）

- (a) 複数の金融機関からの住宅ローンの情報収集。
- (b) 顧客の受付とあっせん業務の内容、手数料、個人情報の取扱い等の開示。

(相談・コンサルティング)

- (c) 金融機関、金利タイプ、金利変動リスク、返済方法、諸経費等の貸付条件の説明。
- (d) 物件価格、自己資金額、返済可能額等の希望条件の聞き取り。
- (e) 借入額、返済額、返済期間等の簡易な返済計画のシミュレーションの提示。
- (f) 顧客の条件に適合する住宅ローンの収集・選定、返済計画の作成。
- (g) 選定した複数の住宅ローンの貸付条件や返済計画の提示。

(事前審査あつせん)

- (h) 提示した全ての住宅ローンに関する金融機関への事前審査のあつせん。
- (i) 事前審査結果の顧客への通知と不可の場合の金融機関との交渉。

(申込みあつせん)

- (j) 住宅ローンの返済計画の提示・推薦と顧客の選択。
- (k) 申込書類等の準備・記入の帮助と金融機関への融資申込みのあつせん。
- (l) 本審査結果の顧客への通知と不可の場合の説明。

(融資実行後)

- (m) 融資証明の受領による融資実行の確認
- (n) 繰上返済のアドバイスとあつせん
- (o) 借換えのアドバイスとあつせん

(4) 課題・方向性

諸外国においては、住宅の取引とは独立した形で、住宅ローンのあつせん業務を専門に行う業態が発展しており、わが国においても、これらと同様の業態も一部見られ始めており、今後、さらに発展していくことも考えられる。

こうした中、消費者が住宅ローンを選択するきっかけとしては、情報誌・広告・パンフレット、住宅展示場・セミナー等からの情報収集による場合もあるが、住宅供給事業者からの勧めというのが多数を占めており、消費者と金融機関との間における住宅ローンのあつせん業務の中心的な担い手となっている住宅供給事業者において、今後とも住宅ローンのあつせん業務を適正な形で実施して行くことが求められる。

金融機関においては、住宅供給事業者の営業網を活用することにより、自社の営業網にとどまらず、顧客基盤を拡大するとともに、ローン受付等の事務手続をアウトソーシングできるといった利点があるが、これまでのところ、ローン販売に必要な経営資源をアウトソーシングすることに対して積極的な意義を見出し、相当の手数料を住宅供給事業者に対して支払うというビジネスモデルを有する金融機関は一部に限られている。

しかしながら、最近では、住宅供給事業者が設立主体となるノンバンクも出現しており、住宅供給事業者の有する住宅販売の営業網を有効活用し、住宅ローンのあっせん業務を行うビジネスモデルがさらに進展することが考えられる。こうしたビジネスモデルを具体化していく観点からも、住宅供給事業者において、住宅ローンのあっせん業務をよりの確に行える人材が確保されることにより、ノンバンクを含めた金融機関との間で住宅ローンのあっせん業務を行う可能性が広がり、また、住宅供給事業者としても金融機関との間で新たなフィービジネスのチャンスが展開されやすくなるものと考えられる。また、このような優秀な人材を多く抱えた住宅供給事業者に対しては、ノンバンク等の金融機関からも好条件の住宅ローンが提供される可能性も今後考えられる。

なお、住宅ローンのあっせん業務に対して手数料を受け取ることとした場合、宅地建物取引業者の媒介手数料との関係も含め、あっせんを行う利用者に対して、当該手数料の性格に関する説明を求められることになる。

3. 住宅ローンに関する消費者への情報提供等について

(1) 現状

住宅ローンの商品性・リスク等に係る消費者への情報提供については、一義的にはこれを金融機関が行うことが前提となっている。

すなわち、平成10年改正の銀行法においては、銀行は預金業務等以外の業務に関しても、銀行利用者の保護を充実させるため、預金等に係る契約の内容その他預金者等に参考となるべき情報の提供を行わなければならないこととされ、預金等の受入れ以外の業務に関しても、他の法律に別段の定めがあるものを除くほか、その業務に係る重要な事項の顧客への説明その他の措置を講じなければならないこととされている。

また、不当景品類及び不当表示防止法に基づく銀行業における表示に関する公正競争規約においては、「銀行は、金融商品及びサービス等の表示を行うに当たっては、可能な限りで平易な言葉で分かりやすく、かつ正確な情報を明瞭に表示することに努めなければならない。」と一般的な努力義務が規定されている。さらに、同規約においては、住宅ローンに関する必要表示事項として、「期間、金額、リスク、借入条件、利息、返済条件、手数料及びその他施行規則に定める事項」が規定されている。

このように、住宅ローンの商品性・リスク等については、金融機関が契約の直接の相手方たる住宅ローン利用者に対する住宅ローンの説明責任の主体であるとされるが、住宅ローン利用者に対する事実上の窓口となっている住宅供給事業者による消費者への情報提供の必要性、その内容等については、特段の規定はなされていない。

(2) 諸外国の事例

米国

米国においては、住宅ローンの貸付条件等の消費者への情報開示に関する規制があり、モーゲージ・ブローカーもその対象になっている。

すなわち、不動産取引手続法（Real Estate Settlement Procedure Act：RESPA、Regulation X）においては、最善見積書（Good Faith Estimate：GFE）の提示が必要とされ、決済、権原保険、登記等に係る費用の開示（融資申込から3日以内）が求められ、また、統一決済報告書（HUD1/HUD-1A Settlement Statement）により融資、決済、権原保険、登記等に係る費用の開示（決済段階）が必要とされる。

さらに、貸付真実法（Truth In Lending Act：TILA、Regulation）においては、貸付真実情報開示書（Truth in Lending Disclosure Statement）により融資額、利息・諸費用及び年率返済額の開示が必要とされている。

英国

英国においては、住宅ローン利子補給（Mortgage Interest Relief at Source：MIRAS）制度の下、エンドーメント（養老保険）・モーゲージ（Endowment Mortgage）を代表とする元金一括返済型の住宅ローンが主流であったが、元本割れが多発し、MIRAS が廃止される中、元利均等返済型の住宅ローンが増加しており、また、モーゲージ・インターメディアリーを通じて借換え需要を中心とした住宅ローンの貸付けが 1990 年代より大幅に増加している。

本年 10 月末からの金融サービス機構（FSA：Financial Service Agency）の業法規制によって、取引の開始に当たっては初期情報確認書（IDD：Initial Disclosure Document）及び主要要件確認説明書（KFI：Key Facts Illustration）の開示が義務付けられている。

（3）課題・方向性

住宅ローンの商品性・リスク等については、金融機関が消費者に対して情報提供を行うことが原則であり、また、公的機関による適切な情報提供への取組みも重要である。こうした中、住宅供給事業者を通じて消費者が住宅ローンの申込みを行うことが多い現状にかんがみると、住宅供給事業者が住宅ローンの商品性・リスクに関する情報提供を充実させることは消費者保護につながるものである。住宅供給事業者は、新たに住宅ローンを選択しようとする顧客に対して、商品の選択可能性について情報提供を行い得る立場にあり、また、金融機関は、住宅ローンを選択した後の顧客に対して、自行の商品の内容に関する情報提供を行うべき立場にあり、消費者の適切な住宅ローンの選択に資する観点からは、金融機関はもとより住宅供給事業者によっても情報提供の充実を図ることが重要である。

住宅を建築・購入するに当たり、顧客の特性に応じて適切な資金計画や返済計画が選択されることが望まれるが、多様な住宅ローン商品が提供されるようになっている中、その商品性を十分に比較検討しながら住宅ローンを選択している消費者は必ずしも多数とはなっていないと考えられる。また、住宅ローンに関する広告・情報誌、ホームページ等による情報を通じて、自ら主体的に住宅ローンを選択しようとする消費者も少なからず見られるが、住宅供給事業者が提供する住宅ローンの情報を頼りに、住宅ローンを選択する場合も多いと見られる。

このような中で、住宅供給事業者の情報提供等を通じた消費者の住宅ローン選択に当たっての自己責任の確立のための環境整備が課題となっている。特に、低金利が長期間にわたって継続し、金利上昇により返済負担額が増加すること等への意識が薄れがちになる中、住宅ローンの融資額や金利上昇の影響度の大きさにかんがみると、住宅の販売・媒介の現場における説明において、将来のトラブル回避の観点からも、消費者の誤解を招きかねない説明等は厳に避けられるべきである。

さらに、住宅ローンの借入れ後、金利情勢の変動、他の金融機関による新商品の提供、ライフプランの変更、住替えの必要性等により、住宅ローンを見直すべきかどうか判断する場合、こうした消費者からの照会・相談に対して住宅供給事業者としてどのように適切なアドバイスをしていくのかについて、これまでのところ十分な検討はなされていない。これまでのところ、金融機関からの営業、生命保険等の営業、ファイナンシャル・プランナー等からのアドバイス等により、住宅ローンの見直しの相談がなされている。

こうした状況を踏まえ、住宅供給事業者においても、より高度な情報提供、アドバイス体制の充実に向けた取組みも考えられる。

4. 住宅ローンのあっせん業務の法的な位置付けについて

(1) 現行の貸金業規制法の考え方

住宅供給事業者が行う住宅ローンのあっせん業に関連し、貸金業の規制等に関する法律（以下「貸金業規制法」という。）における定義・解釈等は次のとおりである。

「貸付け」

貸金業規制法第2条第1項に規定する貸金業とは、1)「貸付け」を行うことと、2)貸付けを業として行うこと（反復継続して行う意思で行うこと）の二つの要件を満たすことが必要とされている。この場合、「貸付け」とは、1)金銭の貸付け、2)金銭の貸借の媒介、3)手形の割引、売渡担保その他これに類する方法によってする金銭の交付、4)3)の方法によってする金銭の授受の媒介に分かれることとされ、また、業としての判定に当たっては、営利目的の有無は本法においては問わないこととされている。

「金銭の貸借の媒介」

「媒介」とは、他人間の法律行為の成立に尽力する行為をいい、一般に「仲介」や「あっせん」といった言葉でも表現されるが、「金銭の貸借の媒介」とは、資金の融通を受けたい者と資金の融資を行いたい者との間に立って金銭消費貸借契約の成立に尽力する行為をいうとされている。

「資金業法の適用除外」

貸付けを業として行う者は、原則として、貸金業規制法の規制を受けることとなるが、貸付けを業として行う者であっても、その行為の主体又は態様等からみて、貸金業規制法の適用がなくても、資金需要者等の利益を損なうおそれがなく、国民経済的観点からも問題がないものもあり、その一つとして、貸金業規制法第2条第1項第3号においては、「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附随して行うもの」が挙げられている。かかる観点から、例えば、不動産業者が販売代理するマンションに対する金銭の貸付け、住宅販売会社による不動産売買代金の一部に対する金銭の貸付け等については、貸金業規制法上の「金銭の貸付け」には当たらないとされている。

「営業所等」・「取次店」

貸金業規制法上の「営業所」又は「事務所」（以下あわせて「営業所等」という。）とは、「貸金業を営む者又はその代理人が一定の場所で貸付けに関する業務の全部又は一部を反復継続して営む施設又は設備」をいうが、単に貸付けの申込みのみを受け付け、当該営業所等で貸付けの契約を行っていない、いわゆる取次店は、営業所等に含められないものとされている。

参考事例

インターネットを通じた住宅ローンのあっせんを専門に行うA社においては、自社の貸金業規制法上の取扱いについて、住宅ローンの比較・検索市場を提供するB社と対比させながら、次のように述べられている。

「A社はインターネットを通じてローン利用希望顧客を複数のローン会社へ取次する事業を行っており、B社が中立的な立場で各金融機関のローン商品の比較・検索市場を提供しているのに対し、A社は仮審査の過程を経て、数社のローン提供会社にローン利用希望者を取次する業務を行っております。A社の主な収入源としては、ローン顧客の取次による手数料があります。なお、A社の事業は、貸金業の規制等に関する法律上の媒介には該当しないモデルとして確認しておりますが、今後法解釈等が変更された場合、同法の規制の適用を受ける可能性があります。」

(2) 貸金業規制法に関する問題・考え方の方向性

貸金業規制法に関する問題

住宅供給事業者が行う住宅ローンのあっせん業務については、貸金業規制法上は「取次」又は「媒介」のいずれかに分類され、前者の場合は同法が適用されず、後者の場合は同法が適用されるというのが通説とされている。

また、「取次」が契約行為に係る業務を伴わないもの、「媒介」が契約行為の成立に尽力するものとされるが、最終的には金銭消費貸借契約書の作成そのものを行わない場合には貸金業規制法にいう「媒介」とは取り扱われず、「取次」の範疇に属するものと理解されている。

この場合、物品（住宅）の売買又は売買の媒介を行う宅地建物取引業者は、「媒介」に当たる行為について、貸金業規制法第2条第1項第3号により、貸金業規制法の規定は適用除外とされる一方、物品（住宅）の請負を行う住宅生産者の取扱いは不明確である。

仮に、住宅生産者が行う住宅ローンのあっせん行為は貸金業規制法に該当することになると、貸金業規制法の規定が適用除外とされる宅地建物取引業者との間で均衡を失することとなり、また、貸金業登録という過剰な規制が課されることになる一方で、住宅供給事業者が貸金業登録を実施しているケースも存在することも事実である。

また、金融機関としては、銀行法上の制約により、そもそも代理店を設置することに困難が伴うことから、住宅生産者や宅地建物取引業者による提携ローン等のあっせん業務についても、金融機関の「代理」業務ではなく、あくまで「取次」業務であるという整理になる。なお、貸金業者（ノンバンク）の中には、ファイナンシャル・プランナーや保険代理店を自らの代理店として活用する事例も一部見られている。

貸金業規制法に関する考え方の方向性

住宅ローンのあっせん業務については、多様な形態が見られているが、通常、住宅ローンに係る契約締結まで行われるものではないことから、「取次」と解することについて特段の支障はないものと考えられる。

その上で、実際の業務の中で、貸金業規制法にいう契約成立まで「尽力」という意味で「媒介」に該当する場合があったとしても、住宅の「売買」に付随するものは貸金業規制法の適用除外となっている中で、住宅生産者が一般的に行っている「請負」も経済的実態としては「売買」と同視し得ることから、住宅の「請負」の場合も同様と解しても問題ないと考えられる。

このような運用の中で、後述する住宅ローン・アドバイザー（仮称）業務について、貸金業規制法の適用に関する新たな問題が顕在化するといったことがあれば、貸金業規制法との関係で、問題の性質等により必要な調整が図られることが適当と考えられる。

5．住宅ローンのアドバイスを行う人材の育成について

(1) 住宅供給事業者等による住宅ローンのあっせん業務に係る教育・講習

住宅供給事業者等においては、社員教育の充実や顧客サービスの向上を図る観点から、社員に対して住宅ローンを含めた金融教育を奨励している例も見られるが、各住宅供給事業者によっても、そのような取組みには一定の違いが見られる。また、多様な住宅ローンが活発に供給され、新型住宅ローンをはじめとした複雑な住宅ローンも見られる中、住宅ローンに関する知識や情報を消費者に正しく伝えることはより大きな課題となっており、住宅供給事業者においても、住宅ローンに関する必要な知識を身に付け、また、新しい情報を継続的に収集して行くことが一層必要とされている。

また、消費者の側としても、住宅ローンに関する選択の自由は増えている状況にはあるが、消費者が自らのニーズに合った住宅ローンを自己責任の下で合理的に選択するためには、多様な選択肢が均しく提示されるとともに、客観性のある情報提供がなされることが不可欠である。

このため、住宅ローンがより多様化・複雑化する中で、金融機関や公的機関からの情報提供の充実が求められるが、住宅供給事業者において、知識の習得や情報の収集を継続的に行い、消費者への適切な情報提供に努めていくことは、消費者からの信頼を得るとともに、消費者が住宅ローンを適切に選択していくことにつながるものである。

かかる観点から、住宅供給事業者が一層の社内教育の充実を図ることに努めるとともに、外部的にも知識の習得や情報の収集を継続的に行っていくための教育の機会が与えられていくことは、住宅供給事業者の利益にも適うものと考えられる。さらに、消費者の信頼に応え得るだけの一定の知識を有し、適切に情報提供を行う住宅供給事業者に対しては、一定の社会的認知が付与されていくことが適当であり、これを通じて、優良な住宅供給事業者に対する顧客サービス上の差別化を促すとともに、金融機関との間でのあっせん手数料の交渉にも繋げていくことが考えられる。また、住宅ローンのあっせん業務を専業で行う者も一部見られているが、住宅供給事業者においても、これを住宅販売等と独立した業務で展開していくことも今後考えられるところである。

さらに、少子高齢化等の社会経済情勢の変化の中で、住替え、リバース・モーゲージ等、住まい手のライフステージやライフスタイルに応じた居住形態に適した住宅について、顧客のライフプランを見据えながら、住宅ローンを含めた総合的な資金計画・返済計画に関するアドバイスの提供を行うことが一層求められていくと見込まれる中、適正な担保評価や資金計画・返済計画に関する顧客へのアドバイスを行うことについて、今後、新たなニーズが発生する可能性もある。

(2) 住宅ローンのアドバイスをを行う人材の育成の必要性

前述のとおり、住宅金融市場においては、近年、民間金融機関から新たな住宅ローンが積極的に提供されるとともに、長期・固定ローンについても従来の公庫融資に加え、公庫の証券化支援業務を通じた民間金融機関による新型住宅ローンが提供されるようになってきている。そのような中で、消費者においては、住宅ローンの選択に当たって適切なアドバイスを従来以上に求めている状況にある。

このため、住宅ローンに関し消費者の信頼に応えるだけの一定の知識等を有する者については、住宅供給事業者及びその団体等における自主的な取組みがなされるとともに、住宅ローン・アドバイザー（仮称）として育成する仕組みを創設し、消費者に対する情報提供の充実を図るとともに、消費者に対する社会的信用度の向上、さらには金融機関等との間の新たなビジネス開拓等につなげていくことも考えられる。

もとより、個々の住宅ローン商品の特性等については、住宅ローンの供給主体である金融機関が適切な情報提供を行うべきものであるが、住宅・不動産の販売・媒介に当たって消費者に直接的な窓口として対応する住宅供給事業者においても、住宅ローンに関して情報提供の充実を図ることが有用であり、次に述べるような内容の仕組みとして構築していくことが考えられる。

(3) 講習項目

住宅ローン・アドバイザー（仮称）

住宅供給事業者等において、住宅ローンあっせんの実情を踏まえつつ、営業担当者等の住宅ローンに関する知識の一層の向上を図ることを一義的な目的として、社員教育の一貫として消費者との間での住宅ローンあっせんに当たって身に付けるべき知識水準を有する者として位置付けることとする。

このため、住宅供給事業者の営業担当者等を主な対象に、住宅ローンを取り扱うに当たって不可欠な顧客情報管理、コンプライアンス（法令遵守）の問題をはじめとして、住宅ローンに係る基本的な商品性・リスク等の問題について、最低限必要な知識を習得できる程度の難易度の内容とする。

住宅ローン・シニアアドバイザー（仮称）

住宅供給事業者による住宅の販売・媒介等に当たって、消費者の家計、ライフプラン、ライフスタイル等を総合的に勘案して住生活の向上を図る中で、消費者に対して住宅ローンの借入れや返済方法に関する適切なアドバイスを行える主体を養成するためのものとして位置付けることとする。

このため、住宅ローンに関するより専門性の高い知識を習得することとし、金融、税制、住宅・不動産等に関する一定の知識を併せ有する程度の難易度の高い人材育成につ

いても、住宅ローン・アドバイザーの実施状況を見極めながら、実施を検討する。

なお、住宅ローン・アドバイザー等に対する信頼性の確保と社会的認知の向上のためにも、住宅供給事業者及びその団体等と連携しながら、中立的な機関が住宅ローン・アドバイザー等を育成することが考えられる。この機関においては、住宅ローン・アドバイザーの資質の確保を図るほか、住宅ローン・アドバイザーに係る講習や各種の講習機関との連携を行うことも想定される。

(4) 倫理・行為規範

住宅ローン・アドバイザーにおいては、住宅ローンあっせん業務について一定の第三者性・客観性を付与していく観点から、個人情報保護、法令遵守等のほか、住宅ローン利用者に対する情報開示の方法等について、一定の倫理・行為規範に従うことが求められていくと考えられる。

このような倫理・行為規範については、実際に住宅ローン・アドバイザーが運営されていく中で、その運営に関わる当事者の中で改めて検討がなされていくことになるが、本調査研究会においても、最低限求められるであろう項目を提示したところである。

(5) 今後の検討課題

住宅ローン・アドバイザーについては、民間独自の仕組みであることが基本となろうことから、講習のカリキュラムなどは多様なものも許容され、また、多様な主体が講習の運営機関として参画することも想定されるが、住宅ローン・アドバイザーとしての一定の水準を保ち、受講者に対する信頼性を確保するため、中立的な機関がその資質の確保を図る方策や一定のレベルの講習機関と連携する仕組みも検討すべきである。

その際、今後とも新しい住宅ローン商品等も提供される中、一定期間内に講習を受け等、継続的に知識を習得する機会が与えられることが不可欠である。

また、住宅供給事業者の多様な事業形態に対応できるような仕組みとするとともに、住宅・不動産関連分野においては、関連する資格制度も既に存在していることから、こうした既往の資格制度等との関係の整理や連携のあり方についても、今後検討が必要である。

さらに、住宅ローン・アドバイザー業務に係る責任の範囲については、今後、十分な検討が必要である。

6 . おわりに

住宅ローン市場が大きな転換期を迎えている中、金融機関において、より充実した住宅ローンに関する情報提供がなされていくことはもちろん必要であるが、直接的にユーザーに向かい合うこととなり、また、客観的立場に立ち得る者としては、金融機関よりもむしろ住宅供給事業者が適切となり得、住宅供給事業者において、住宅ローン商品に係る情報提供の一層の充実が重要である。

こうした中で、各住宅供給事業者やその業界自らの中から、住宅ローンのあっせん業務について、消費者への情報提供の充実を図りながら、顧客サービスの向上に向けて積極的に取り組んでいくことが考えられる。

住宅ローンの証券化を含め、新たな時代の住宅金融システムが形造られつつある中、今回提案した内容の具体化が図られ、国民の住宅取得という重要な場面で適切な住宅ローン選択のための環境整備がこれまで以上になされるよう、関係者の緊密な連携の下、一体となった取組みがなされることを期待したい。

さらに、住宅ローンのあっせんをめぐる今後の動向については、市場動向・現実のビジネス展開を常に注視しつつ、必要が生ずれば「日本型モーゲージ・ブローカー業」としての課題・対応に臨機応変に取り組めるよう、引き続き研究を深めることが重要である。



.講習項目、倫理・行為規範



1. 住宅ローン・アドバイザー（仮称）の育成のための講習項目

住宅ローン・アドバイザーの講習項目としては、消費者等に対する信頼性の確保や社会的認知度の向上が図られる中で、新たなビジネス機会の創出等を視野に置きながら、消費者に対してより適切な情報提供がなされることを通じて、顧客サービスの向上が図られるものが定められる必要がある。

また、同制度としては、消費者のニーズに対応し、住宅ローン・アドバイザー及び住宅ローン・シニアアドバイザーの二つを想定している。

住宅ローン・アドバイザー

住宅供給事業者における営業担当者等を想定し、住宅ローンに関する知識の一層の向上を図ることを目的とした社員教育の一貫として、消費者との間での住宅ローンのあっせんに当たり習得すべき知識水準のものとして位置づける。

住宅ローンの取扱いに不可欠な顧客情報管理、法令遵守等のコンプライアンスをはじめ、住宅ローンの基本的な商品性・リスク等の問題について、最低限必要な知識を習得できる程度の難易度の内容とする。

住宅ローン・シニアアドバイザー

住宅供給事業者による住宅の販売・媒介等に当たって、消費者の家計の状況や今後の住宅の住み替えなどを総合的に勘案し住生活の向上を図る中で、消費者に対して住宅ローンの借入れや返済方法に関する適切なアドバイスを行える主体を養成するためのものとして位置づける

住宅ローンに関するより専門性の高い知識を習得することとし、住宅・不動産、金融・税制等に関する一定の知識を併せ有する程度の難易度の資格内容とするが、今後におけるローン・アドバイザーの普及状況を勘案して導入の検討を行う。

それぞれで必要と考えられる講習項目のイメージは、次頁以降のとおりである。

住宅ローン・アドバイザーの講習項目（案）

	講習項目	住宅ローン・シニア・アドバイザー	住宅ローン・アドバイザー
必要な知識	-	住宅・不動産、金融・税制等	-
各級の特徴	-	住宅ローンの商品設計を行えるだけの知識を有し、顧客の理解を助けるとともに、顧客の特徴と今後の住宅ニーズ、住替え等のライフステージに従って顧客に対して適切なローンの設計と選択に資するアドバイスを行える。	住宅ローンを取り扱うに当たって不可欠な顧客情報管理、法令遵守等のコンプライアンスの問題をはじめ、住宅ローンに係る基本的な商品性・リスク等の問題について、最低限必要な知識を習得している。
コンプライアンス	(住宅ローンに係る法律等の理解)	住宅ローンのあっせん業務のために、「住宅ローン・アドバイザーに係る倫理・行為規範(案)」の規定を遵守し、行動に反映できる。 また、関係法令、社会規範、社内の倫理・行為規範等を遵守し、営業店舗におけるリーダーとして、アドバイザーレベルの指導監督も行える。	住宅ローンのあっせん業務のために、「住宅ローン・アドバイザーに係る倫理・行為規範(案)」の規定を遵守し、行動に反映できる。
個人情報の保護	(住宅ローンあっせんに伴う個人情報の保護と管理)	個人情報の保護に関する法律を理解し実践することができ、保護方針について、顧客に対する適切な説明と対応を行える。 また、個人情報のデータ管理を理解し、データの漏えい等を防ぐための方策を実践できる。 信用情報機関によるデータベースの内容と仕組みを理解し、必要に応じて顧客に説明できる。	個人情報の保護に関する法律を理解し、不適切な行動をとらない。顧客情報について、プライバシーの保護、適正な取得、正確な情報の維持、安全性・透明性の確保等の重要性を理解し、実践できる。
住宅ローン関係で必要な知識	(住宅取得資金計画)	資金計画(自己資金・返済計画を含む)を作成し、顧客の特徴と今後の住宅ニーズ、住替え等に応じた適切なローンのアドバイスを行える。 変動金利型・固定期間金利選択型・固定金利型、民間・公的・民間証券化支援型、これらの併せ貸し等によるローン商品の設計やアドバイスを行える。	資金計画(自己資金・返済計画を含む)の考え方を理解し、重要情報と顧客が求める情報を説明できる。 民間・変動金利型、民間・固定金利期間選択型、公的固定金利型、民間証券化支援型、民間・公的併せ貸し等によるローンについて、正確な情報提供が行える。

	講習項目	住宅ローン・シニア・アドバイザー	住宅ローン・アドバイザー
住宅ローン関係 で必要な知識	(住宅ローン全般に関する総合相談基礎知識)		
	住宅ローンの種類と概要	顧客の特徴、今後の住宅ニーズや住替え等に合ったローンのアドバイスをできる。	ローンの種類について理解し、重要情報と顧客が求める情報を説明できる。
	民間と公的ローンの特徴(違い)	顧客の特徴、今後の住宅ニーズや住替え等に基づいて、民間と公的ローンの双方を検討し、いずれかのローン又は併せ貸しによるローンの設計とアドバイスをできる。	民間と公的ローンの特徴を理解し、顧客に双方の情報を十分説明できる。
	・金利のタイプとメリット及びデメリット	・固定金利・変動金利・固定金利期間選択型の選択や設計について、メリット・デメリットを説明しながら専門的なアドバイスをできる。	・固定金利、変動金利及び固定金利期間選択型の3つのタイプの特徴、メリット・デメリットを十分説明できる。
	・申込人と物件の要件	・民間と公的ローンの要件を熟知し、申込人や物件に応じたローンを適切に説明し、選択や設計のアドバイスをできる。	・民間と公的ローンの内容を理解し、適切に説明できる。
	・融資額、返済額、年収割合(負担率)、返済期間など	・民間と公的ローンの要件を熟知し、適切に説明できる。負担率や返済期間については、顧客の特徴や住宅ニーズ、住替え等に応じて条件を設計し、適切な商品をアドバイスできる。	・民間と公的ローンの内容を理解し、適切に説明できる。
	・返済方法	・顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に応じて元利均等払い、元金均等払い等の条件を設計し、メリット・デメリットを含めて適切な商品を専門的にアドバイスできる。	・元利均等払い、元金均等払いの仕組みを理解し、適切に説明できる。
・住宅に係る取得時の税と費用(印紙税、登録免許税、登記手数料、仲介手数料、不動産取得税)	・その時々々の住宅・土地税制、住宅取得費用等を熟知し、顧客に対してそれらの支払必要金額、時期等を含めて適切に説明できるとともに、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に応じたローンの選択や設計について専門的にアドバイスできる。	・その時々々の住宅・土地税制、住宅取得費用等を理解し、支払必要金額、時期等を適切に説明できる。	
・取得後の税と費用(固定資産税、都市計画税)			

	講習項目	住宅ローン・シニア・アドバイザー	住宅ローン・アドバイザー
住宅ローン関係 で必要な知識	<ul style="list-style-type: none"> 取得後の税と費用(固定資産税、都市計画税) 住宅ローン控除 住宅資金贈与制度 火災保険・地震保険、団体信用生命保険等 	<ul style="list-style-type: none"> ローン控除、贈与等の仕組みを説明し、最適なローン選択や設計を行える。 住宅ローンに係る各種保険の仕組み(質権設定等を含む)と意義を顧客に説明し、顧客に応じて付保手続きを説明し、専門的なアドバイスを行える。 	<ul style="list-style-type: none"> ローン控除や贈与の仕組みを適切に説明できる。 住宅ローンに係る損害保険や団信の仕組みと意義を顧客に説明できる。
	<p>(住宅ローンメニューについて)</p> <p>民間金融機関融資関係</p> <ul style="list-style-type: none"> プロパーローン 提携ローン等 <p>民間証券化支援融資関係(新ローン)</p> <ul style="list-style-type: none"> 買取型 保証型 <p>住宅金融公庫融資関係</p> <ul style="list-style-type: none"> マイホーム新築融資 財形住宅融資 マンション融資等 	<p>金融機関タイプ別のローン商品の内容と仕組みを熟知しており、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に沿った商品の選択や設計の専門的なアドバイスを行える。</p> <p>長期固定金利型ローンに係る証券化の仕組み全般を熟知し、債権譲渡を含む関連法規を的確に理解し、必要に応じて顧客に説明できる。繰上返済等の返済条件の変更等が可能であることや長期固定型のメリット・デメリットを含め、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に応じた専門的なアドバイスを行える。</p> <p>公庫ローンの全てを熟知し、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に応じた選択や民間ローン等との組合せ等の商品設計の専門的なアドバイスを行える。長期固定金利型ローンに関する返済条件変更の仕組み等を含め、メリット・デメリットを説明できる。</p>	<p>金融機関タイプ別のローン商品を理解し、顧客に説明できる。</p> <p>長期固定型ローンに係る証券化の仕組み全般を理解し、債権譲渡を含む関連法規について説明できるとともに、繰上返済等返済条件の変更等が可能であることを顧客に説明できる。長期固定金利型のメリット・デメリットを説明できる。</p> <p>マイホーム新築融資、マンション購入融資、財形融資等の内容と仕組みを理解し、顧客に説明できる。長期固定金利型ローンについては、返済条件の変更が可能であることを含め、メリット・デメリットを説明できる。</p>

	講習項目	住宅ローン・シニア・アドバイザー	住宅ローン・アドバイザー
住宅ローン関係 で必要な知識	地方公共団体 による融資関係	地方公共団体による公的ローンの内容と仕組みを熟知し、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替等に応じた選択やその他のローンとの組合せ等の商品設計を専門的にアドバイスできる。	所在地の地方公共団体における公的ローンの内容と仕組みを理解し、顧客に説明できる。
	(返済開始後の融資条件変更) ・民間金融機関や 公庫融資関係	<ul style="list-style-type: none"> ・ 繰上返済等の仕組みを熟知し、顧客の特徴や今後の住宅ニーズ、住替え等に対応した返済条件変更の商品設計の専門的なアドバイスを行える。 ・ 民間、公的等における返済条件変更の可否、手数料等の違いを予めの確に説明できる。 ・ 経済情勢や顧客の変化等に応じて、住宅ローンの借換え等のオプションを的確に顧客に説明し、アドバイスできる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 繰上返済を理解し、顧客に説明できる。繰上返済を行う場合に、どのように民間金融機関や公庫に相談を行うべきかを顧客に説明できる。
	(返済開始後の問題への対処)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関への報告通知義務の内容を顧客に説明できる。契約違反について契約面・法令面の自行を熟知し、顧客に説明できる。悪意による違反の場合に全額繰上返済を余儀なくされることを理解し、説明できる。延滞や返済不能の場合の契約上又は法令上の措置について理解し、説明できる。 ・ 延滞や返済不能に陥った場合を想定し、顧客に対して適切な対応策を説明し、アドバイスできる。実際にそうした事態が生じた場合は、的確な情報提供とアドバイスを行うほか、顧客側に立って弁護士等や金融機関側の担当者を紹介し、解決に向けた場の設定を行える。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関への報告通知義務の内容を顧客に説明できる。契約違反について理解し、説明できる。悪意による違反の場合に全額繰上返済を余儀なくされることを理解し、説明できる。 ・ 返済が困難になった場合の対応策として、連絡先や相談先を予め指定しておくことの重要性を理解し、説明できる。さらに、延滞や返済不能の場合の契約上の措置を理解し、説明できる。

2. 住宅ローン・アドバイザー（仮称）に係る倫理・行為規範（案）

住宅ローン・アドバイザー（仮称）においては、顧客に対して住宅ローンのあっせん業務を行うに当たり、次に定める倫理・行為規範に従わなければならないものとする。

なお、貸金業等の規制に関する法律が適用される者については、本倫理・行為規範と併せて、同法及び同法の事務ガイドライン等に従うものとする。

（1）法令・社会規範等の遵守

住宅ローン・アドバイザーにおいては、住宅ローンのあっせん業務を行うに当たり、いかなる場合においても、関係法令、社会規範、各社の倫理・行為規範等を遵守しなければならない。

（2）当初の情報開示

住宅ローン・アドバイザーは、顧客から住宅ローンに関する相談を受けた場合、次の項目に関する内容を書面に記載し、顧客に開示する。

自らの会社の概要

顧客に提供可能なサービスの内容

顧客から相談を受ける場合の立場（住宅ローン・アドバイザー、ファイナンシャル・プランナー、宅地建物取引業者等の資格の保有状況のほか、会社における役職・権限、住宅の販売・仲介業者と住宅ローン・アドバイザーとしての兼務等）

金融機関との関係（提携ローン等か複数の金融機関が対象か）

サービス提供に対するフィーの性格（成功報酬等）及び標準的な水準その他一般に必要なとされる費用の水準

（3）個人情報の保護

個人情報の不適切な利用の禁止

顧客の個人情報については、不必要な事項の調査、調査事項の住宅ローンのあっせん目的以外への使用等、顧客のプライバシーの侵害となるような行為を行ってはならない。

個人情報の適正な取得

顧客の個人情報については、適正な方法で取得しなければならない。

個人情報の正確性の確保

顧客の個人情報については、正確かつ最新の内容に保たなければならない。

個人情報の安全性の確保

顧客の個人情報取扱いについては、漏えい、滅失又はき損の防止その他の安全管理のために必要かつ適切な措置が講じられるよう配慮されなければならない。また、顧客の個人情報の第三者への提供は、当該個人の了解を得ることなく行ってはならない。

個人情報の透明性の確保

顧客の個人情報の取扱いについては、当該顧客から開示請求を受けた場合、速やかにこれを開示しなければならない。

(4) 貸付条件等の提示と説明義務

住宅ローン・アドバイザーは、顧客の利益の保護を図る観点から、次に定める貸付条件等について、顧客が金銭消費貸借契約を締結するまでに十分に理解できるよう、口答及び文書により適切に説明を行わなければならない。また、複数の住宅ローン商品を比較する場合は、各商品の貸付条件に加えて、各商品の貸付条件の違いについて明瞭に説明を行わなければならない。

また、将来における金利変動等の予測不能な事項について、断定的な判断の提供を行ってはならない。

貸付金利等（金利、変動金利型・固定金利期間選択型・全期間固定金利型の特徴・相違点。公的融資・民間融資の別。全期間固定利用者には民間証券化支援ローンの内容。）

貸付に係る費用・手数料等（保証料、事務手数料、登記費用等）

返済方法（元利均等・元金均等、ボーナス払い併用等）

返済期間及び返済回数、毎月の返済額

繰上返済の可否やその手数料

保証機関や連帯保証人の必要性

返済が困難又は不能となった場合の措置及び連絡先・相談先

その他重要な事項

(5) 適合性の原則

顧客の返済能力にかんがみ、住宅ローンの借入額や返済計画が適正であるかどうかについては、当該顧客の収入、保有資産等のほか、金利等の貸付条件により総合的

に判断されるべきものであり、住宅ローン・アドバイザーにおいては、一定の情報提供等を行うものであり、自ら融資の適否の判断を行うものではなく、最終的には融資を行う金融機関等の審査に委ねられるものである。

住宅ローン・アドバイザーにおいては、顧客に対し、必要額を超える借入れや借入意欲をそそるような勧誘等を行ってはならない。

(6) 借入意思の確認

住宅ローン・アドバイザーにおいては、金融機関等に対する借入申込書における借入希望額、既往の借入額、年収等の事項について、顧客自らに記入させることにより、その借入意思の確認を行わなければならない。

(7) 本人等の確認

住宅ローン・アドバイザーにおいては、住宅ローンのあっせんを行うに当たり、金融機関との契約に至るまでに、当事者の本人確認を行わなければならない。

(8) 資質の向上

住宅ローン・アドバイザーにおいては、講習等を定期的に通講し、その資質の向上を図るよう努めなければならない。

住宅供給事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

発行日 : 平成16年6月
調査主体 : 財団法人 住宅金融普及協会
〒112-0014 東京都文京区関口 1-24-2 関口町ビル
調査受託 : 株式会社ニッセイ基礎研究所
〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-1-1
担当：篠原、塩澤
調査協力 : 国土交通省住宅局住宅資金管理官室
〒100-8918 東京都千代田区霞ヶ関 2-1-3
担当：住宅資金管理官付証券化支援対策官 内田
