

第7回懇談会における 質疑応答(回答)への補足

東京情報大学 総合情報学部
堂下 浩

金銭カウンセラーの平均的な収益構造

- CCCSの上部団体であるNFCCのデータから試算
 - 収入源:
 - 基本的に債務者との相談は無料であり、カウンセラーの所属事務所の収入はDMP作成により債権者から寄付されるフェア・シェアが中心。
 - 前提条件:
 - NFCCを通して返済される金額 50億ドル/年
 - カウンセリング事務所(CCCS)へのフェア・シェア 8%(平均)
 - 活動管理費(事務所代や通信費など) 収入の40%(仮定)
 - CCCSの専任カウンセラー総数 2,000人
 - カウンセラー以外の事務職員 2,000人(仮定)
 - 1人のスタッフの年間の収入(推定):
$$(50\text{億ドル/年} \times 8\% \times (100\% - 40\%)) \div (2,000\text{人} + 2,000\text{人})$$
$$= 60,000\text{ドル/人}$$
 - カウンセラーは有資格専門職のため、現実には事務職員よりも取分は多いであろう
 - 上記試算の補足
 - 2000年の数値を基に試算した結果。
 - この他に講演や研修等の教育活動と、住宅都市開発省等の公的機関からの補助金(支援内容は後述)もある。

カウンセラーの活動と設置状況

- 地域格差の存在
 - 上記試算は平均値であり、カウンセリングの拠点による地域格差が大きい。
 - 中小都市では、カウンセリングをボランティアに依存せざるを得ない。
 - 大都市では収入が増えるが、多数の処理に対応してコールセンター等の施設を設置するなど一定の設備投資が必要となってくる。
 - 電話での対応に特化したカウンセリング事務所も存在する。
- CCCSカウンセラーの設置状況
 - 5万人規模の都市にカウンセラー拠点を1つ設置。
 - 大都市では50人以上のカウンセラーを擁する拠点も存在。
- カウンセラーへの訪問状況の例
 - 事例: アイオア州の中堅都市のカウンセラー1人の事務所
 - 新規利用者 3人/日
 - 既存利用者(DMP継続中の利用者など) 3人/日
 - 合計(1日利用者) 6人/日
 - 1回のカウンセリングに1時間程度の時間を要するため、上記の例ではカウンセリングだけで一日6時間を費やす。
 - また同時に、訪問だけでなく電話の相談も頻繁にある。

DMP作成の債務者が新たな資金を必要とした場合の対処

- DMP継続中の債務者がカウンセラーに急な資金を必要であると相談した場合、カウンセラーは下記のような対応をとる
 - 新規の借入先を紹介することはない
 - 公的な融資を含めてDMP作成者が新たな負債を抱える措置は行わない
 - 何らかの事情で返済が滞ることを想定して、DMPの再構築と家計管理で対処する
 - DMP再構築を行うことにより、債権者と返済計画の見直しを速やかに協議する
 - あくまでも支払いの延期でなく、DMPの再構築という手段
 - 債務者に自分の置かれている状況を認識させる

セカンドオピニオンとしてのカウンセラー機能

- FPは運用のアドバイザー
 - 資産形成のアドバイザーとして住宅購入に関して相談に応じる
- 金銭カウンセラーは金銭管理や家計管理のカウンセラー
 - 住宅ローンという負債を持つことでの家計への影響についてカウンセラーは予防処置の一環として相談に応じる
 - 公的機関(住宅都市開発省など)が住宅ローンの設計に関する講演会を開くことがあるが、この場合、カウンセラーが講師を務めることがある
 - 債務者と債権者の間に存在する中立・客観的存在
 - DMPを通じた債権者からの寄付によりカウンセリング事務所の経済的自立性が保たれ、同時に資金の流れの透明性が確保されている

米国におけるカウンセリングの意義

- 早期発見と早期処置
 - 専門知識を有する金銭カウンセラーが各地に身近な立場で存在
 - 多重債務者が返済の困った早期段階で気軽に相談できる場所
 - カウンセラーは身近な存在として債務整理を行うことができる
- 「債務者への最善の努力」と「債権者への公平な対応」の両立
 - 債権者からパフォーマンスに応じたフェア・シェアを受け取ることにより、多重債務者を支援する資金の透明化をはかる
- 多重債務者の要望 (NFCC資料より)
 - 顧客(利用者)の多くは支払いたがっている。しかし、これは債権者が次のことを行うか否かにかかっている。
 - 金融費用の減額/免除
 - 遅延/限度超過手数料を放棄
 - 回収活動の停止
 - (カウンセラーとの)早期かつ頻繁な連絡

日本の自動車ローンの金利帯

- 金利は販社(中古車店)により異なる
 - 販社の契約実績や販売規模等により変化する
 - 独立系中小規模の販社ほど高い金利が設定される
 - 車を購入するユーザは販社の提携ローンの金利と、自らが調達する他の金融機関の金利を比較検討する
- 中古車店の提携ローン金利帯
 - 優遇される中古車店(上位10%) 4~5%
 - 通常の中古車店(上位10~90%) 5~10%
 - 劣位とされる中古車店(下位10%) 10~14%
 - 近時活発な個人売買の自動車に対するローンでは実質年率が20%前後の商品もある
- 日米金利差の理由
 - 市中金利(長期・短期金利)の違い
 - 車検制度の有無(中古車の品質の差)
 - 米国での車の販売慣習
 - 一時的に金利を下げるが、その金利負担は通常期の金利に転嫁される
 - 生活における自動車の必需度の差

韓国の消費者信用(制度)

[金利規制]

- 通貨危機以前
 - 「官治金融」と称されるほど韓国の金融システムは政府(官僚)が主導的に市場を管理
 - 韓国では1962年に利子制限法が制定され、最高金利は年利25~40%に規制
- IMF管理下
 - 1997年の通貨危機以降は、金利自由化を指導するIMF管理下において、1998年1月に利子制限法が撤廃(規制撤廃)
- 近時の規制
 - 2002年10月に3,000万ウォン以下の貸出に関しては金利規制が復活し、上限金利は66%に設置(規制強化)

[カード市場の拡大]

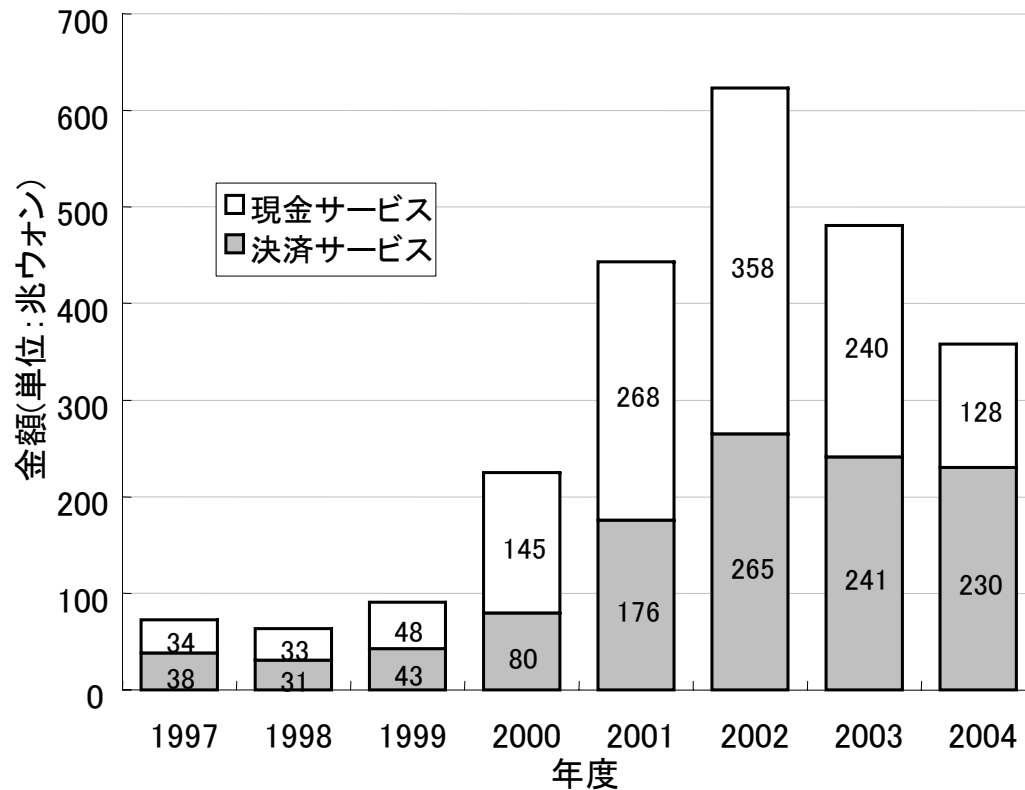
- インターネットや携帯電話などによるクレジットカードの電子決済の普及
- 利用ベネフィットの増加
- ブランド力あるカード会社が庶民金融の役割を代替
- 政府によるカード奨励策 (後述)

[延滞債権の増加]

- 「全体信用不良者の規模は2000年末208万人→2001年末245万人→2002年末264万人→2003年末372万人に増加」(『中央日報』, 2004年3月21日)

韓国の消費者信用(市場)

図表1 クレジットカードの利用実績



出所:「韓国銀行 統計」

為替レート:
1 ウォン=0.11 円
(2005年11月29日)

[政府によるカード奨励策]

- 1999年、政府は個人消費の喚起と課税所得の捕捉を目的とした政府のカード奨励策の開始
 1. クレジットカード使用金額に応じた所得控除
 2. クレジットカード領収書による福引き制度
 3. カード未加盟店への加盟促進(カード未加盟店への税務調査強化)
 4. クレジット関連法の違反業者の告発

[カード使用の規制強化]

- 2002年以降、政府はクレジットカードの使用規制(路上勧誘の禁止、与信限度の厳正化、上限金利等)

韓国・上限金利規制の影響

- 2002年の上限金利の設置により消費者金融市場に歪みが生じている
 - 合法業者の市場からの撤退が続いている
 - 闇金融が跋扈して、高金利や違法な回収行為が社会問題化している
 - 韓国の中小貸付業者による調達コストが上昇し、市場の縮小に拍車をかける
- 関連する新聞記事
 - 「(前略)庶民等の高利貸被害を防ぐために制定した『貸付業の登録及び金融利用者保護に関する法律(貸付業法)』が、来る28日に施行2年目を迎える。ところが、高金利の横暴や不当債権取立による庶民等の被害は、法施行の以前より逆に増える趨勢であり、法律制定の趣旨が生きていない。(後略)」

『国民日報』, 2004年10月15日
 - 「(前略)金融監督院によれば、貸付業を利用する顧客が350万~400万名、市場規模も70兆~80兆ウォンに達する。これらのうち半分以上が不法貸付業者を通じた貸出と分析している。(後略)」

『毎日経済新聞』, 2005年3月16日
 - 「(前略)貸金業者は主に貯蓄銀行から年利16~18%台の資金を確保してきた。しかし、最近になって(中略)、これら貯蓄銀行が資金支援を中断し、資金の確保が難しくなった。したがって、資金の絶たれた貸金業者が銭主と呼ばれる個人から借入れる事例(業者のうち69.5%)が急増しているという指摘がある。(後略)」

『マネートゥデー』, 2005年10月11日

米国ペイディローンの仕組補足

- 商品の特徴
 - 小切手を書き、貸し手に発行
 - 給料日まで現金化しないことに同意
 - 現金で取り戻すか、手数料を払って更新する
 - 貸付金額100～500ドル(1～5万円)。平均200ドル/口座 → 年利数百%
 - 回収行為は数回の手紙による督促のみ
- 規制の実態
 - 少なくとも37州およびコロンビア特別区で特定の法律と規制で認められている
 - 上限金利261～1980%
 - 受け入れて、何らかの形でコントロール
- 拡大する市場
 - 店舗数は2000年の10,000から2004年には22,000に増加
 - ローン供与額は2003年には400億ドルと推定される
 - サブプライム市場において重要な位置を占めつつある
 - 大手5社が上場

ペイディローンに関する Flannery and Sampliyk (2005)の研究

- 仮説

- ペイディローン業者は、経済的に困難に陥っている人に高すぎるローン売りつけているのではないか
- ペイディローン業者は、社会的弱者に対して慢性的に借り換えを押し付けているのではないか

- データ

- ペイディローン大手2社の店舗レベル・データ(22の州における600店舗)

- 結果

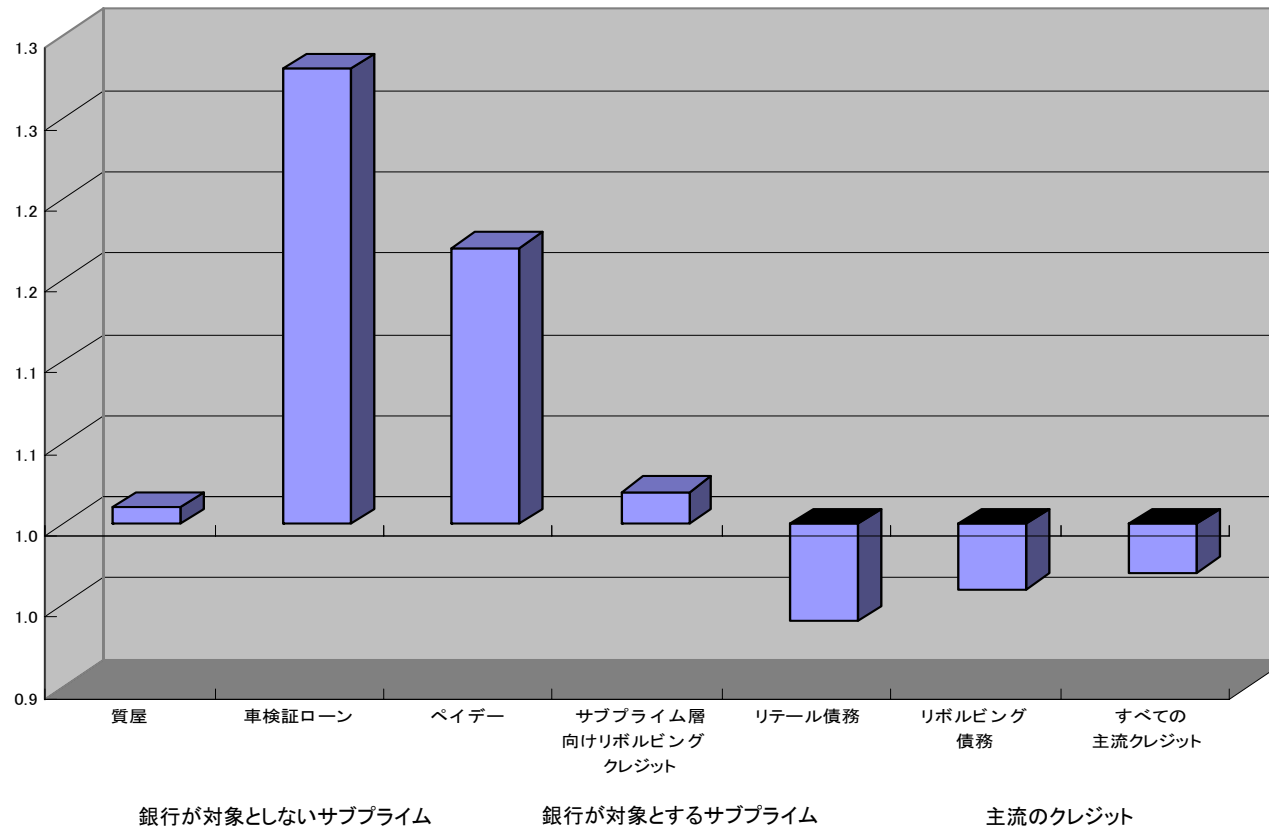
- 高い実質金利のほとんどは店舗を運営するための固定費および貸倒損失が高いことによって説明される
- ペイディローン業者の収益性は、主としてローン残高によって決定され、慢性的に借り換えを続ける顧客の比率によっては決定されない

米国ペイディローンに関連するDTI(2004)の調査結果

- 家計が逼迫している借り手に容易にアクセス可能な現金を提供(主流の金融機関は提供していない)
- 消費者は主流のクレジットよりもペイディローンを選好(図表2および図表3)
 - NSF(残高不足による引き落とし不能)手数料を考慮すると、ペイディローンを利用した方が得
 - 家計が逼迫している借り手は、資産の所有権を担保として要求されないペイディローンを選好
 - 借り手は利便性、不履行に陥った場合の厳しい制裁の回避、およびアベイラビリティに対してプレミアムを払って進んでいる
- ペイディローンの発達により、米国のサブプライム市場はますます多様かつ競争的になり、価格に対する下方圧力が働いている
 - 銀行、信用組合などがサブプライム層を狙った、「不払い保護」商品(顧客の小切手が不払いになるのを防ぐ小口で短期の口座ベースのクレジット枠)やペイディローンに類似したセキュアードカード商品を開発したために、ペイディローンの手数料は下がってきている

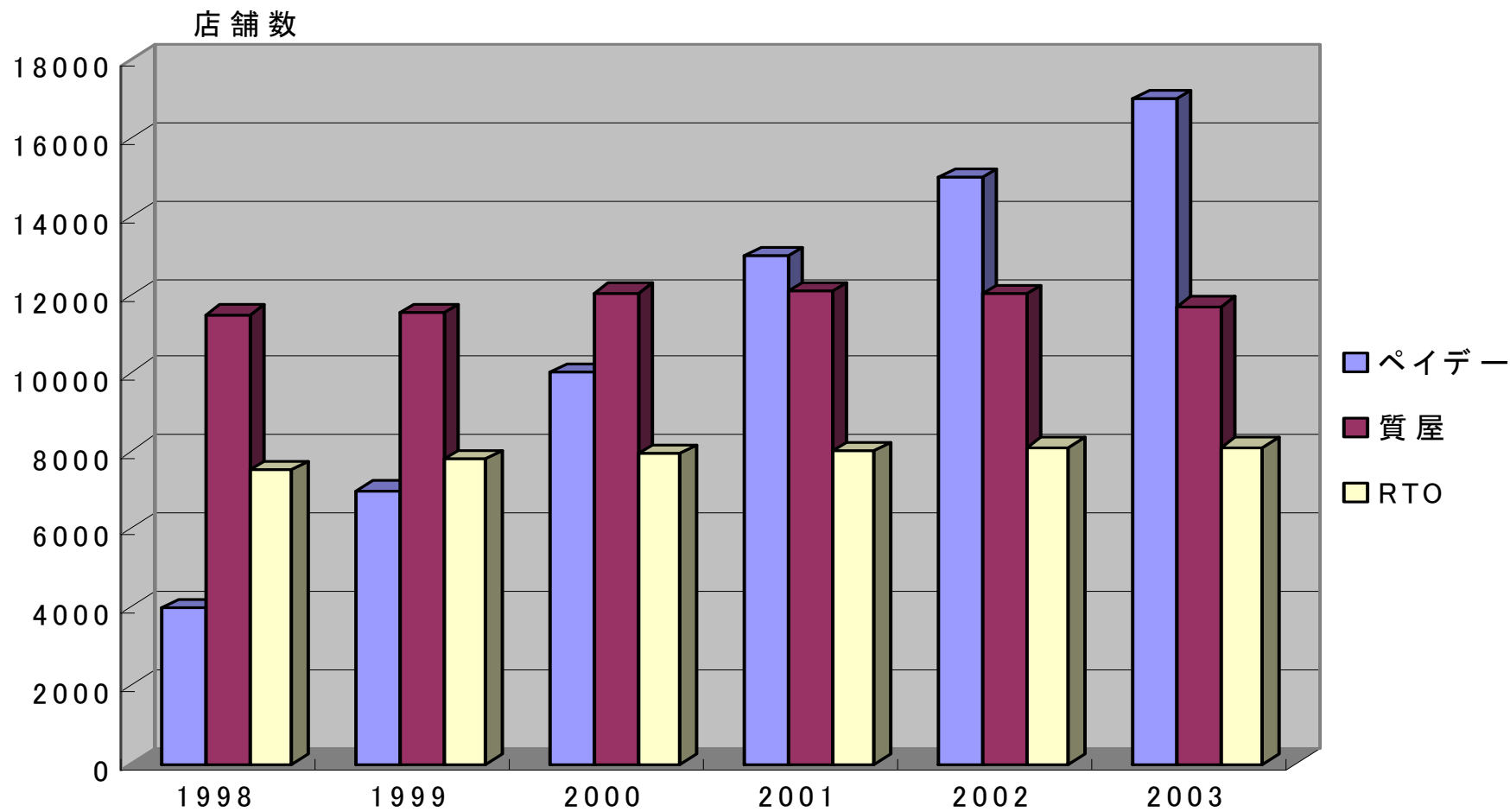
図表2 規制の緩やかな州における消費者の選択は主流のクレジットよりも新しいサブプライム・モデルを消費者が選好していることを反映している

すべての州におけるクレジット商品の利用と比較した上限金利および／またはペイデー規制のない州における商品タイプ別のクレジット商品の利用



1.0=すべての州におけるクレジット商品カテゴリー別のクレジット利用平均
 出所: Trans Union <https://products.trendatatu.com,Polics>による推定値

図表3 ペイデー貸付、RTO店舗および質屋の成長 1983-2003



出所 : Stephens & Co, John Caskey, Policis estimates

資料 : DTI(2004)

参考資料

- 西村隆男(2004年2月)「米国におけるファイナンシャルカウンセリング」『JCFAカウンセリングフォーラム報告書』, JCFA金銭管理カウンセリング実務委員会
- JCFAカウンセリング実務委員会(2000~2001年)「『米国カウンセリング金融事情』視察報告書」
- JCFAカウンセリング実務委員会(2003年2月)「米国カウンセリング金融事情視察&アイオワ州立大学金銭管理カウンセラー養成研修報告書」
- 朴祥祚(2002年)「韓国の消費者信用業の状況と日本の金融会社などの韓国進出に関する動向」, 早稲田大学消費者金融サービス研究所, ワーキングペーパー(IRCFS02-009)
- 根本直子(2003年)『韓国モデル』, 中央公論新社
- 消費者金融連絡会(2005年)『TAPALS白書 2005』
- 「韓国銀行 統計」(<http://ecos.bok.or.kr/>)
- 『中央日報』, 2004年3月21日
- 『国民日報』, 2004年10月15日
- 『毎日経済新聞』, 2005年3月16日
- 『マネートゥデー』, 2005年10月11日
- DTI (2004), The Effect of Interest Rate Controls in Other Countries, DTI. (邦訳 『英国、米国、フランス、ドイツにおける金利規制の影響』, 早稲田大学消費者金融サービス研究所リサーチマテリアルRM05, <http://www.waseda.jp/prj-ircfs/>)
- Flannery, M. and K. Samolyk, Payday Lending: Do the Costs Justify the Price? April 2005.