

2. J M Pモデル

①「顧客のため」に行う ローン媒介業務

現業的に行き渡るのである。しかしこの取次者が顧客に対し「契約の締結の勧誘や勧誘を目的とした商品説明」を何らせず、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もせずに顧客を特定のモーゲージバンクに誘導するJMPが

前号までの連載シリーズで述べた通り、JMP協会の推奨するJMPモデルの骨格として、JMP協会の提携資金業者である「モーゲジ」の代理店となることで、小規模な業者であっても資金業者が可能な限り、且つ、委託元のローンに限定されず、複数の金融機関の口

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、例えば、既存のローン借換えの媒介業務などはできない。

JMPモデルに基づき、モーゲジの貸金業代理店(以下、JMP代理店)は、「顧客のために中立公正な立場でローン商品を提案するため、特定の金融機関に縛られず、ローンの相談業務や提案を行うことができる。

貸金業登録をせずローンの相談業務を行う業者(以下、無登録ローン相談業者)と違い、JMP代理店は具体的な金融機関名やローン商品名を顧客に提案でき、金融機関との条件交渉まで行うことができる点に強みがある。

ローン商品を顧客に提案するところから始まるというJMPモデルが既に始動している。これについては、既に詳細な説明を前号まで述べてきたが、本シリーズで述べてきたが、本シリーズの総編集として、改めてスキームの骨子を解説する。

②単純顧客紹介業務

JMPモデルでは、JMP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JMP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る。

JMP代理店では、JMP代理店の会社案内・パンフレット・契約申込書等を備置し、顧客に手渡し、JMP代理店の連絡先を伝える。また顧客が用意した金融機関のローン審査に必要な書類などをJMP代理店に受け渡す行為も法律上問題はない。

JMP代理店では、JMP代理店の会社案内・パンフレット・契約申込書等を備置し、顧客に手渡し、JMP代理店の連絡先を伝える。また顧客が用意した金融機関のローン審査に必要な書類などをJMP代理店に受け渡す行為も法律上問題はない。

③調査・デューデリジエンス業務

JMP代理店は、ローン媒介の依頼を受けた顧客について、借入れまたは借換へ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DD業務)を行う。

JMP代理店は、自らの調査DD業務を行うが、この業務をJMP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、JMP代理店が外部者に委託する業務の2つ目である。

JMP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。JMPモデルのポイントは、前述したように(ア)JMP協会提携資金業者である「モーゲジ」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DD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、(ウ)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」、(エ)顧客の事務負担を軽減するための

④ローン媒介業務

JMP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。JMPモデルのポイントは、前述したように(ア)JMP協会提携資金業者である「モーゲジ」の代理店となることで、小規模の業者でも貸

JMPモデルでは、JMP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JMP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る。

JMP代理店では、JMP代理店の会社案内・パンフレット・契約申込書等を備置し、顧客に手渡し、JMP代理店の連絡先を伝える。また顧客が用意した金融機関のローン審査に必要な書類などをJMP代理店に受け渡す行為も法律上問題はない。

JMP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。JMPモデルのポイントは、前述したように(ア)JMP協会提携資金業者である「モーゲジ」の代理店となることで、小規模の業者でも貸

「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。制度遺産とも言葉を二万七〇〇〇人もの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は遡及するなど、事件が起こってからではなければ対応しないという不作為の姿勢が見られる。

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、モーゲージブ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

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ジブローカー事務所

【一般社団法人日本住宅ローン診断士協会】
03-3813-7877
4) 代表理事・株式会社JMPパートナーズ(03-6441-2841)
1) 代表取締役 望月保秀 株式会社トビビル(03-3639-3111)
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

② 新しい金融インフラビジネスの展望

「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。制度遺産とも言葉を二万七〇〇〇人もの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。