

## REPORT II

# 住宅ローン証券化市場の発展に向けて(2)

## - 求められる消費者保護と健全な市場の育成 -

社会研究部門 篠原 二三夫  
fshino@nli-research.co.jp

### はじめに ~ その後の動き

筆者による2003年5月号のレポート「住宅ローン証券化市場の発展に向けて - 課題となるモーゲージ・バンカー及びブローカーの育成 -」では、事業用不動産の証券化市場と同様に、住宅ローン市場におけるビジネスの分化と専門性の向上が、今後の市場育成のために重要であることを論じた<sup>(注1)</sup>。

具体的には、メガバンクが住宅ローン市場を寡占しつつある状況下では、住宅金融公庫(以下、「公庫」という)の新型住宅ローン<sup>(注2)</sup>などを活用し、地方銀行や中小金融機関、新形態のモーゲージ・バンカーなどが対等に市場に参入し競合できるような環境を充実させることや、米国のようなモーゲージ・ブローカーの育成が重要であることを指摘した。

本レポート(2)では、これらの課題に対して昨年からのどのような取り組みが行われてきたのかを点検する。具体的には、公庫による新型住宅ローンと金融機関の対応、国土交通省(以下「国交省」という)が取り組み始めたモーゲージ・ブローカー育成のための枠組みなどについて解説する。その上で、住宅ローン証券化市場を育成・発展させるための、今後の取り組み課

題について指摘したい。

### 1. 公庫新型住宅ローンの現状と今後

公庫の新型住宅ローンは、昨年10月1日から導入され、今年の6月30日までの利用状況は、図表-1の通り、累計で2,294戸となった。

図表-1 新型住宅ローン(買取型)利用状況

期 間	買取戸数
2003年10月1日～ 2004年3月31日	805戸
2004年4月1日～ 6月30日	1,489戸
累計	2,294戸

(資料)公庫HP開示資料による。

しかし、2003年度予算では、買取支援額を2,000億円(1万戸)としており、これに比べると実際のすべり出しは不調であった。

これは、次のように様々な理由によると考えられることから、むしろ見通しの方に過大な期待があったものと判断される。

金利の先高感がまだ定着しない段階であり長期固定型ローンへの関心が薄かったこと。

債権を買取る新型住宅ローンに対する金融機関の理解と準備が十分ではなかったこと。

各金融機関の独自の住宅ローン商品に競争力があるため、金融機関としては、新型住宅口

ーンの消費者への積極的な説明や販売促進を行わなかったこと。

消費者に対する事前の宣伝が十分ではなかったことに加えて、消費者や金融機関に馴染みの深い従来の公庫ローンを並行して多くの需要者に貸付けていること。本年4月1日から6月30日までの公庫の従来ローンによる住宅融資件数は新築だけで28,366戸となっている。各民間金融機関が新型住宅ローン制度に基づいて提示した金利条件にかなりの幅があり、市場競合や自主的選択に慣れていない日本の消費者に混乱をもたらしたこと（図表 - 2 参照）

新築住宅だけが対象であり、中古住宅は対象外であったこと。借入人の月収基準（毎月返済額の5倍以上）があるのに加えて敷地面積が100㎡未満の住宅は対象とならなかったこと。結果として、支援事業を利用する金融機関の参加者数が十分ではなかったことなど。

図表 - 2 新型住宅ローン参加金融機関・金利

	2003年12月資金実行時		2004年8月資金実行時	
	登録金融機関	金利範囲 全期間(%)	追加登録金融機関 (合計は登録数累計)	金利範囲 全期間(%)
都市銀行	みずほ、UFJ(2機関)	3.30~3.95%	東京三菱、三井住友、りそな、埼玉りそな (合計6機関)	3.35~3.39% (注2)
地方銀行	青森、みちのく、荘内、岩手、東北、七十七、群馬、横浜、第四、山梨中央、静岡、スルガ、大垣共立、十六、百五、滋賀、泉州、池田、鳥取、広島(20機関)	2.98~3.80%	北海道、北部、常陽、くば、武蔵野、千葉、北越、八十二、北陸、富山、北國、清水、三厘、京都、近畿大阪、南部、紀陽、但馬、山陰合同、中国、阿波、百十四、伊予、福岡、筑邦、親和 (合計46機関)	3.27~4.00%
第二地方銀行	北洋、札幌、山形しあわせ、北日本、福岡、大東、愛知、栃木、名古屋、びわこ、鳥根、トマト、広島総合(もみじ)、西京、熊本ファミリー、八千代(16機関)	2.95~3.49%	殖産、茨城、京葉、東日本、大光、岐阜、中京、第三、和歌山、徳島、香川、愛媛 (合計26機関)	3.27~3.77%
信用金庫	札幌、室蘭、空知、苫小牧、日高、函館、旭川、士別、釧路、大地みらい(注3)、盛岡、長野、金沢、遠州、大垣、高山、東濃、関、豊田、東春、桑名、京都、阪奈、奈良中央、きのくに、播州、淡路、鳥取、おかやま、水島、玉島、下関、福岡ひびき、天草、大分、延岡、南郷(37機関)	2.89~3.87%	北門、伊達、渡島、留萌、北見、網走、芝、鹿野川、鶴来、福井、敦賀、浜松、三島、岐阜、西濃、豊橋、岡崎、知多、碧海、京都中央、大阪、大阪厚生、大阪市、神戸、姫路、兵庫、但馬、広島、呉、防府、東山口、備前、熊本第一、鹿児島相互 (合計71機関)	3.17~3.97%
信用組合	長野県信用組合(1機関)	3.45%	第一勧業、大分県(合計3機関)	3.25~3.40%
保険会社・モーゲージセンター	三井住友海上火災保険、協同住宅ローン、日本住宅ローナー(3機関)	2.90~3.35%	東京合同ファイナンス(合計4機関)	3.29~3.81%
合計	78機関 金利幅 0.97% 2.90%(日本住宅ローン)~3.95%(UFJ銀行)		80機関(合計158機関) 金利幅 0.83% 3.17%(大分信用金庫)~4.00%(第四銀行、南部銀行)	

(注1) 上記の2004年8月の欄に記載している金融機関は2003年12月時点で登録した金融機関以外の新たな参加者のみである。したがって、実際の2004年8月時点の参加者は、2003年12月時点の参加者を加えた158機関であり、金利条件範囲もこの158機関が提示している金利の最大値と最小値である(ただし、注2及び3を参照)。

- (注2) UFJ銀行の2004年8月資金実行時の水準は、店頭では4.50%となっているが、9月24日までのキャンペーン期間中は最大1%を優遇(4.5%→3.5%)する条件を提示しているため、金利最高値としなかった。
- (注3) 大地みらい信用金庫の2004年8月資金実行時の提示条件は全期間固定ではなく、当初10年3.97%、11年目以降4.77%だけである。したがって、全期間ベースを前提とした上記の金利範囲には含めていない。
- (注4) その他、各金融機関によって、次のような優遇措置が提示されている。池田銀行(当初10年2.95%11年目以降3.55%)、熊本ファミリー銀行(併用ローン利用で最大0.1%の優遇)、八千代銀行(8月中は3.55%→3.10%)、空知信用金庫(当初10年2.95%11年目以降3.75%)、京都中央信用金庫(当初10年3.10%11年目以降3.70%)、水島信用金庫(当初10年2.99%11年目以降3.55%)、鹿児島相互信用金庫(給与振り込みで0.1%優遇)、協同住宅ローン(提携先優遇0.1%)。
- (資料) 公庫HP開示資料等から作成

一步遅れた感はあるが、公庫・国交省はこれらに次のように対処し、新型住宅ローンの利用を金融機関や消費者に促しているようである。

金融機関への参加呼びかけや制度説明に努めたことにより、数の面では地方銀行・信用金庫を中心に、昨年12月時点よりも倍の金融機関が参加している。長期金利の上昇もあり、参加金融機関による金利水準も当初より安定している。一般的に都市銀行よりも地方銀行や信用金庫などの提示条件がやや有利な水準となっている。

公庫のホームページ情報を充実させ、消費者に分かりやすいIQ & Aコーナーを設けると共に、相談窓口「新型住宅ローンほっとライン」を本支店に設けた。国交省も「住宅金融に関するQ & A」をホームページに設け、新型住宅ローンの紹介を行っている。

新型住宅ローン利用基準を緩和し利用しやすくすると共に、従来ローンと少々の差別化を行っている。

2004年4月1日以降について

- ・敷地面積100㎡未満の住宅も対象とする。最低敷地面積の規制は、建築基準法・地方公共団体の規制に委ねる。
- ・共同住宅の場合、床面積30㎡までの住宅も対象とする(床面積下限50㎡を引き下げる。上限は280㎡)。

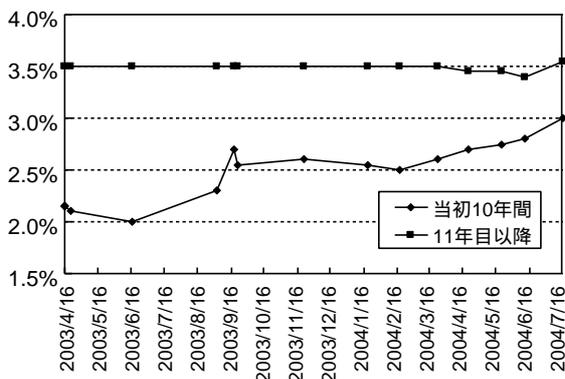
- ・戸建て、共同建てに加えて、連続建て、重ね建て住宅などに融資対象を拡大。
- ・新築する場合は、敷地内にある既存の住宅や車庫、物置などをそのまま残せる（従来ローンには一部制約がある）

2004年10月1日以降について

- ・必要となる月収基準を「毎月の返済額の5倍以上」から「4倍以上」に緩和。
- ・築後年数が10年以内の中古住宅の購入ならば、新型住宅ローンの技術基準に対する適合証明書の交付によって利用可能とする。

新型住宅ローンの普及のためというわけではないが、市場全般に長期金利の上昇傾向がみられるようになったことや財投に連動して公庫の従来ローンの基準金利を必然的に上げざるを得なくなったことから、徐々に全期間固定による新型住宅ローンの相対的なメリットが拡大しており、消費者の関心も高まっている。

図表 - 3 公庫従来ローンの基準金利の推移



(資料) 公庫HP開示資料等から作成

以上のように、参加金融機関の倍増と提示金利の安定、新型住宅ローン利用基準の緩和、固定金利水準の相対的有利性の拡大などによって、今後は新型住宅ローンの利用状況は軌道に乗り、着実に拡大するものと判断される。

ただし、国交省が目標とする支援事業の見通しは、2004年度予算で買取型7万戸(1.4兆円)

保証型<sup>(注3)</sup>1万戸(0.2兆円)合計8万戸(1.6兆円) 2005年度概算要求において買取・保証合計で10万戸(2.0兆円)というチャレンジングな水準にあり、この年度目標が達成できるまで利用状況が伸びるかは、従来の公庫住宅ローンの縮小が進むとしても、民間住宅ローンとの競合もあることから、容易ではないものと判断される。

国交省としては、さらに、融資額の上限を5,000万円から8,000万円に引き上げることや、証券化による新型住宅ローンと民間ローンとの協調融資に際し、民間部分を住宅融資保険の対象とする(てん補率10%)制度などを導入し、新型住宅ローンの普及に拍車をかけようとしている。

図表 - 4 公庫の事業予算

		2005年度要求	2004年度予算
証券化 支援業務	買取型	9万戸(1.8兆円)	7万戸(1.4兆円)
	保証型	1万戸(0.2兆円)	1万戸(0.2兆円)
	小計	10万戸(2.0兆円)	8万戸(1.6兆円)
住宅資金融通事業		20万戸(3.2兆円)	22万戸(3.5兆円)
合計		30万戸(5.2兆円)	30万戸(5.1兆円)

(資料) 公庫HP開示資料等から作成

## 2. モーゲージ・ブローカーの育成

### (1) 住宅供給事業者への期待

公庫の新型住宅ローンの利用環境が経済面と制度面から好転しつつある状況下において、消費者側からみて、需給バランスの中で金融機関による市場競合を促進させ消費者にとって有利なローン条件を得やすくする手段は、ローンの借り手である消費者自身がより多くの情報と知識を得て、最も有利な条件を、競争を通じて選択できるようになることである。

しかし、多くの消費者にこれを期待することは難しいことから、実際には消費者側に立って適切なアドバイスをを行い、要請によって最も有利なローン商品を探しだしてくれる英米のよう

なモーゲージ・ブローカーが日本にも登場してくれることが望ましい。

今まで日本の住宅ローン市場において、こうしたブローカー的なあっせん業務を行う業態はフィナンシャル・プランナーしかおらず、市場における多くのローン付けの役割は、ハウスメーカーやマンション分譲業者、住宅仲介業者などの住宅供給事業者が、金融機関との連携、例えば提携ローンなどを通じて行ってきたのが実情であり、当面も同じような状況が続くものと判断される。

こうした状況の中、住宅ローン証券化市場の発展と消費者への利益に配慮し、国交省は住宅金融普及協会を通じて、住宅供給事業者が住宅ローン・アドバイザー（仮称）として、消費者に対して必要最低限の役割を自主的に果たすようになることを期待し、「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」<sup>(注4)</sup>の最終報告書を取りまとめ公表した。こうした課題に対し、国が一定のイニシアティブをとった研究会は初めてである。以下ではその概要を紹介しておこう<sup>(注5)</sup>。

## (2) 研究会最終報告の要点

住宅ローンのあっせん業務について

住宅供給事業者は金融機関と利用者の中で住宅ローンのあっせん業務を行う場合が多い。新たな貸金業者（モーゲージ・バンカー）の中にも住宅供給事業者の営業担当者を活用し、顧客の紹介や融資事務手続きのあっせん業務を行う例がみられる。

米国では住宅ローン付けの65%（1.69兆ドル）をモーゲージ・ブローカーが担っている。ブローカーの業者数は4.4万社（従業員数は44.9万人）とみられる。ブローカーになるためには州銀行局への登録が一般に必要なもの

の、実務経験等の要件は比較的緩やかである。ただし、住宅・都市開発省（HUD）の指針ではブローカーの報酬の受取りは業務に照らして合理的でなければならず、これに反する場合は違法となる。

英国においても、米国のブローカーに相当するモーゲージ・インターメディアリーが重要なローン付けの役割を担っており、市場の60%を取り扱っている（業者数1.4万人）。これまで、業界団体であるモーゲージ貸付人協会（CML）による自主的な業者登録と倫理・業務規定によって業務を行ってきたが、本年10月末から金融サービス機構（FSA）への登録が必須条件となる。

日本において想定される住宅ローンあっせん業務としては、次のような事項がある。

（営業活動）複数の金融機関からの住宅ローン情報収集。顧客の受付とあっせん業務の内容、手数料、個人情報等の扱い等の開示。

（相談・コンサルティング）金融機関、金利タイプ、金利変動リスク、返済方法、諸経費等貸付条件の説明。返済可能額等の希望条件聞き取り。借入額、返済額、返済期間等のシミュレーション提示。顧客条件にあった住宅ローンの収集・選定等。複数の住宅ローンの返済計画の提示。

（事前審査あっせん）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。

（申し込みあっせん）返済計画の提示・推薦と顧客選択。申込書類等の準備・記入の補助と金融機関への申し込みあっせん。審査結果の通知と不可の場合の説明。

（融資実行後）融資実行の確認。繰上返済や借換えのアドバイスとあっせん。

住宅供給事業者による住宅ローンのあっせん業務は適正な形で実施されるべきである。金

融機関にもブローカーを活用する利点があるが、現状ではそうしたビジネスモデルを用いる金融機関は一部に限られている。しかし、住宅供給事業者が主体となるノンバンクが登場しており、今後、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、金融機関との間で新たなフィービジネスが展開される可能性がある。

住宅ローンに関する消費者への情報提供について

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は一義的には金融機関が行う。銀行は主に銀行法によって契約相手に対する重要な情報の提供を義務づけられているし、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、かつ性格な情報を明瞭に表示することに努めなければならない」とされ、「期間及び金額、リスク、借入条件、利息、返済条件、手数料、その他施行規則に定める事項」が規定されている。しかし、銀行などの金融機関が住宅ローンの説明責任の主体であるものの、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や内容等については、特段の規定がない。

米国では、不動産取引手続法（RESPA）によって最前見積書（Good Faith Estimate: GFE）の提示が必要とされ、融資申し込みから3日以内に決済、権原保険、登記等に係る費用の開示が求められている。決済段階においても、統一決済報告書により同様の費用開示が必要となる。やや複雑であるが、貸付真

実法（Truth in Lending Act）の下、融資額および利息・諸費用、年率返済額等を貸付真実情報開示書によって開示する必要がある。

英国では、金融サービス機構によって、取引開始時において初期情報確認書（Initial Disclosure Documents: IDD）及び主要要件確認説明書（Key Facts Illustration: KFI）の開示が本年10月末より義務づけられる。

ローンの商品性・リスクに関する情報開示は消費者保護につながるものであり、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。最近では多様な住宅ローンが提供されるようになっているが、それら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くない。

住宅ローンの融資額や金利上昇などの影響の大きさから、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り、消費者の住宅ローン選択にあたっての自己責任の確立のための環境整備も課題である。

住宅ローンのアドバイスを行う人材の育成について

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・講習の機会を拡大することは、消費者への信頼確保にもつながることである。社内教育の充実と外部からの知識の習得や情報収集を継続的に行う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。

民間金融機関によって長期・固定条件を含む新たな住宅ローンが提供されるとともに、公庫においても従来の融資に加え、証券化支援業務を通じた新型住宅ローンが提供されてお

り、消費者は住宅ローンの選択に当たって従来以上に適切なアドバイスを求めている。

住宅ローンに関し消費者の信頼に応えるだけの知識等を有する者については、住宅供給事業者およびその団体等における自主的な取組に加えて、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、消費者に対する社会的信用度の向上、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。

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、住宅ローンについて情報提供の充実を図ることが有用であり、住宅ローン・アドバイザーを、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に、社員教育の一部として消費者との間で住宅ローンをおっせんする者として位置づけることとする。講習を行うにあたっての水準は、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、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。

消費者のライフプラン等を総合的に勘案して、住宅ローンの借入や返済方法、借換え、繰上返済、さらに返済不能時への対応などを含む適切なアドバイスを行いうる主体として住宅ローン・シニアアドバイザー（仮称）を位置づけ、金融や税制、住宅・不動産等に関する一定の知識を有する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検討する。

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

供給事業者およ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。

住宅ローン・アドバイザーが運営されていく中で、住宅ローンあっせん業務については、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、法令遵守等の他、利用者に対する情報開示の方法等について、倫理・行為規範が検討されていくことが求められる。

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ることから、多様な主体が多様な講習カリキュラムを作成する可能性があるが、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。また、既存の関連する資格制度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。

おわりに（報告書のむすび）

直接住宅ローンのユーザーに対応するのは金融機関よりも住宅供給事業者であることから、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となる。住宅供給事業者などの関係者の連携の下、国民による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ことを期待したい。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みめるように引き続き研究を深めることが重要である。

### 3. 日本の現状について - 望まれる対応

「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」報告書は、住宅ローンのあっせんを行う住宅供給事業者は、必要最低限の知識とコンプライアンスをもった住宅ローン・アドバイザーを、業界が自主的に育成すべきという提言であり、その際の講習項目や倫理・行為規範などのガイドラインを提示した日本では最初の取り組みであることを評価したい。

この提言は、モーゲージ・ブローカーの制度化も視野に置いたものであるが、規制緩和の流れの中で、業界に対する規制と費用負担の増加につながりかねない制度化への動きは、今回の議論だけでは支持されにくいものであり、提言として業界の主体的な取り組みに期待するという形にまずは落ち着くことになったものと考えられる。

しかし、規制緩和を進める英米においては、むしろ、不動産や金融面での規制は強まる傾向があり、住宅ローン市場においても米国のモーゲージ・ブローカーの業務や対価、費用に対する情報開示規制は前述のとおり厳しい規制下に置かれている。

英国においても伝統的な変動金利ローン市場に新たな固定金利ローンのニーズが高まっていること、証券化によるローン資金の調達比率が上昇傾向にあることなどから、消費者保護や投資家重視の観点から、モーゲージ・インターメディアリーは業界による自主規制からFSA制度規制をこの10月末から受けることになっている。

しかし、英国の業界は、この動きがインターメディアリーの質的水準と信頼の向上につながり、市場の一層の発展につながるものと歓迎し

ており、日本とは状況が異なる。

この理由を考えてみよう。住宅ローン・アドバイザーの育成は消費者保護につながるものであるが、それだけではなく、英米においては、住宅ローン証券化市場の健全なる発展、機関投資家からの信頼を維持し、より有利な資金調達を行いうる市場を確保しようという目標と重なっている点に注目する必要がある。

具体的には、米国の住宅ローン証券化市場の中心的存在であるファニー・メイが2004年度の課題として「責任ある貸付けの拡大 (Expanding Responsible Lending)」を掲げている点もひとつの例として指摘できよう<sup>(注6)</sup>。そこでは以下の8つの戦略を掲げている。

悪い状況を持つローンを買収することのないようにビジネスガイドラインを提示する。

適格融資(プライム)に適用している条件を、それ以下の与信限度(サブプライム)融資の取り込み条件に拡張して採用する。

消費者の権限に関する議論を展開する。

広範で代替的な責任ある商品を提供する。

市場を拡大し消費者のコスト負担を軽減するために、金融技術の粋を集める。

回収業務を行うサービサーと協調し、借り手が自らの住居を守れるようにする。

持家を維持するための費用を理解し持家を実際に確保できるようにするために、教育指導にあたる者が潜在的な借り手を適切に支援できるように住宅産業に対するツールや資源を提供する。

ファニー・メイ財団による消費者調査や講習努力を支援する。

さらに、フレディ・マックが約4万人弱の借り手の個票データを基に2001年5月に行った研究<sup>(注7)</sup>では、住宅融資前のカウンセリングはローン返済不能(90日の延滞)率を通常よりも

19%縮減し、特に集団ではない個人に対するプログラムの場合は34%も縮減する効果があることが計量的に実証されている。

ローン貸付け時における適切な情報の提供や相談、いわば適切な住宅ローン・アドバイザーの存在が、そうしたサービスを受けなかった場合に比べて、将来における債務破綻の確率をどれだけ低下させるのかが示され、施策に生かされているのである。

折しも、保証協会を含めた公庫ローンの延滞や焦げ付きによって多額の税金を投入するとの報道が行われた<sup>(注8)</sup>。適切な住宅ローン・アドバイザーの育成は、ポスト公庫時代を迎え、これから買取・保証支援事業が進む日本の証券化市場にとっては、消費者保護のみならず、債務破綻率を軽減し、その後に発行される住宅ローン担保証券(RMBS)に対する高い格付けを確保し、多くの投資家の市場参加を得るための重要な条件となる。

住宅ローンの借り手に対しては、景気対策による過剰貸付けというような状況が生じないように、常に借り手の返済能力と住宅の担保価値に応じた適切な融資を行うのが貸し手の義務である。公庫がファニー・メイになるためには、投資家の高い信頼を得る必要がある。この一環として、住宅ローン・アドバイザーを育成することを、当面は市場の自助努力に任せるとしても、その動向によっては、英米のように一定の枠組みに基づいた制度として、国がイニシアティブをとって、消費者保護とRMBS市場の発展のために整備していくべきひとつの重要な課題である。それがファニー・メイの戦略にもあるように、より良いローン条件を生み出し、消費者の利益につながるのである。

-----  
(注1) 公庫と民間金融機関による住宅ローンの実施状況(公庫のシェア縮小)、住宅金融公庫債券発行状況、公庫による買取型及び保証型証券化支援業務の内容、米国のモーゲージ・バンカーやブローカーの状況、日本型モーゲージ・バンカーの登場などについては、2003年5月号のレポートを参照いただきたい。

(注2) 証券化支援事業(買取型)による住宅ローン制度。詳しくは前著や公庫のホームページを参照のこと。

(注3) 証券化支援事業(保証型)による住宅ローン制度。詳しくは前著や公庫のホームページを参照のこと。

(注4) 研究会委員は井村進哉中央大学教授(座長)、大垣尚司立命館大学教授(日本住宅ローン㈱代表執行役社長)、伊能肇氏(㈱不動産経済研究所取締役)の3名。関係行政機関等として、国交省の総合政策局不動産課、同住宅局住宅政策課、同住宅生産課、同住宅資金管理室、住宅金融公庫が参加。オブザーバーとして、不動産協会、不動産流通経営協会、全国宅地建物取引業協会連合会、住宅生産団体連合会、全国建設労働組合連合会が出席。住宅金融普及協会が事務局となり、ニッセイ基礎研究所は、この研究会の運営と報告書作成に協力した。本レポートへの報告書内容の掲載にあたっては、国交省担当官のご理解を得ており、ここに感謝申し上げる。

(注5) 最終報告書の全文は、次の国交省住宅局のホームページからダウンロードできる。

<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jyuutaku-loan/saisyuuhoukoku16.06.pdf>

(注6) Fannie Mae のホームページを参照。

<http://www.fanniemae.com/initiatives/lending/index.html?p=Initiatives&s=Expanding+Responsible+Lending>

(注7) H. Abdighani & Z.M.Peter (2001) "A Little Knowledge Is a Good Thing: Empirical Evidence of Effectiveness of Pre-Purchase Homeownership Counseling"

(注8) 8月19日(木)日経新聞朝刊による。公庫による投資家向け開示情報にも、こうした状況を確認することができる。