

分析レポート

国内経済金融

地域銀行のカードローンの特徴と課題

岡山 正雄

はじめに

近年、個人向けローン商品のなかで、住宅ローンに次ぐものとして、カードローンが重要視されてきている。特に10年6月に改正貸金業法が完全施行されてからは、ノンバンクからの借入が難しくなった人への受け皿として、既存のカードローンの商品性見直しや、新商品を投入する地域銀行も見られた。本稿では、銀行カードローンの特徴や歴史を振り返ったうえで、近年の地域銀行のカードローン戦略や商品性の特徴を整理する。

カードローンの特徴

図表1には、カードローンと他の代表的な個人向けローン商品の特徴を示した。

まず銀行の代表的な個人向けローン商品である住宅ローンは、資金使途が住宅取得にかかるものに限られる。また配偶者などが保証人になる必要があるほか、保証会社も保証する場合が多い。担保については、購入した住宅や土地に抵当権が設定されることが多い。なお住宅ローンは追加借入のできない限度貸出で行われ、返済は原則的に定期返済のみであるが、手数料を支払えば隨時返済も可能な場合が多い^(注1)。

次に、資金使途を問わないローン商品として、フリーローンがある。これは住

宅ローンと異なって、資金使途を問わず、担保提供も求められないローン商品である。ただ住宅ローンと同じく限度貸付けであるため、追加で借入を行う際には、別途貸出審査を受けなくてはならない。また保証は保証会社が行う。返済は原則定期返済のみだが、手数料を支払えば隨時返済が可能な場合が多い。

これに対して、カードローンは無担保、無目的という点ではフリーローンと同じだが、一度貸出審査に通ると、有効期限内であれば設定された与信枠の範囲内で、いつでも何度も借入ができる極度貸出である点が、他のローン商品と大きく異なる。また都度の借入は銀行の窓口で申し込む必要はなく、手続きが完了すると発行されるローンカードと呼ばれる貸出専用カードなどを用いて、ATMから借入できる^(注2)。

また返済は、毎月決められた日に借入残高に応じて決められた金額を、ローン専用口座や指定口座に入金して返済する定期償還のほか、余裕資金があるときに適宜返済する随时返済も可能な場合が多い^(注3)。

このようにカードローンは銀行の他のローン商品に比べて、借入や返済の自由度が比較的高い商品と言える。

(注1)近年貸出の多い住宅金融支援機構のフラット35は手数料が不要である。

(注2)専用カードの他、キャッシングカードにカードローン機能が付加されるものや、後述のように本体発行の一体型クレジットカードにカードローン機能が付加されるものもある。

(注3)銀行のカードローンは、当座貸越専用口

図表1:カードローンと他のローン商品の比較

ローン商品	住宅ローン	フリーローン	カードローン
資金使途	住宅購入	原則自由	原則自由
担保	必要	不要	不要
保証	保証人 保証会社	保証会社	保証会社
貸付方法	限度	限度	極度
隨時返済	手数料必要	手数料必要	原則無料

(資料)農中総研作成

(注)フリーローン、カードローンでも保証人が必要な場合もある。

座を別途作成するものと、借入人が保有する預金口座に当座貸越機能を付加するものの2種類がある。

ノンバンクのカードローンとの違い

このようなカードローンは、ノンバンクからも提供されている。こちらも無担保、無目的の極度貸付で、随時返済も可能という点では銀行のものと同じである。

しかしながら、ノンバンクは資金業者であるため、ノンバンクのカードローンには資金業法が適用される一方、銀行のカードローンは同法の適用外である。これによって、ノンバンクのカードローンは総量規制の対象となり、合計で年収の3分の1を超えての貸出は原則的にできないが、銀行のカードローンは可能となる^(注4)。

また両社の貸出原資の調達方法も違う。ノンバンクは社債や金融機関からの借入によって、貸出資金を調達しているが、銀行は主に預金である。このため、相対的に高い金利で資金調達しているノンバンクは、カードローンの貸出金利が銀行に比べて高くなっている。

加えて延滞リスク負担の方法も異なっている。ノンバンクは貸出にあたって保証会社をつけず、ノンバンク自体が延滞のリスクを100%負担している。対して

銀行は必ず保証会社を付け、延滞の際には保証会社から代位弁済を受けることでリスクを軽減している。

このように、ノンバンクと銀行では同じカードローンでも、適用法令やビジネスモデルが異なっている。

(注4)銀行に対しても06年6月に「主要行等向けの総合的な監督指針」が改正され、個人への過剰な貸付をしないよう求められている。

銀行カードローンの推移

図表2には銀行とノンバンクの個人向けローン残高の推移を示した。それぞれの貸出残高の推移に着目すると、3つの年代に分けられる。

最初はバブル期である。この時期、銀行は大企業を中心に資金調達方法が多様化し、企業向けの貸出が頭打ちとなるなか、個人向けの貸出に注力し、その推進の一環として、極度額50万円程度のカードローンを積極的に販売していた。このため、80年代初めには残高1兆円弱しかなかった銀行の個人向けローンは、91年には20兆円に達した。

しかし、バブルの崩壊によって不良債権問題が発生すると、カードローンは新規の取り扱いを止め回収に専念するようになる。この時に銀行に代わって個人向けローンで大きくシェアを伸ばしたのが、ノンバンクである。この時期ノンバンクは積極的に駅前などの立地条件の良い場所に出店を行ったり、無人店舗を設置し非対面で借入手続きが完了できるようにしたり、さらに効果的に広告を行いイメージの刷新を図った。これが功を奏した結果、90年代初めに10兆円弱だった残高は、2000年代初めには20兆円を超えるようになった。

図表2:個人向けローン残高の推移



その後、2000年代半ばまで、ノンバンクは頭打ちになりつつもローン残高を維持していたが、06年にみなし弁済規定にかかる法的解釈が変わり、07年から過払い金請求の訴訟が相次いで発生した^(注5)。また改正貸金業法の完全施行により、10年6月には上限金利が引き下げられることを見据えて、ノンバンクでは顧客の絞り込みを行うようになり、ローン残高を減らしていった。

この一方で銀行のカードローンが元々みなし弁済規定が適用されず、金利も利息制限法の上限以下だったため、過払い金返還請求の影響を受けなかったこともあり、残高は減少しているものの、シェアで見れば近年、増加に転じている。

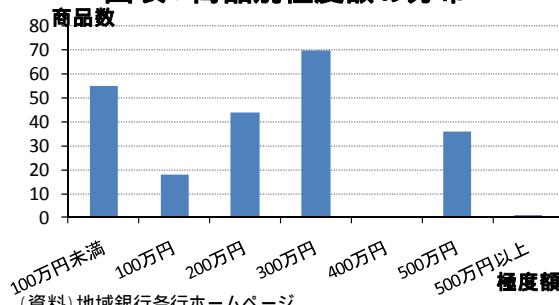
(注5)貸金業法では貸出契約と返済時に所定の事項を記載した書面を交付すれば、利息制限法を上回る金利(いわゆるグレーゾーン金利)を徴収しても有効とされた。これをみなし弁済規定という。

地域銀行のカードローンの特徴

現在、ほとんどの地域銀行でカードローンを提供している。これらの商品性について、同様にカードローンを提供している都市銀行やノンバンクと比較しながら見ていく。

第一に地域銀行はカードローンの商品ラインナップが多様である。図表3には地域銀行各行の取扱カードローン商品数の分布を示した。地域銀行では2種類以

図表4:商品別極度額の分布

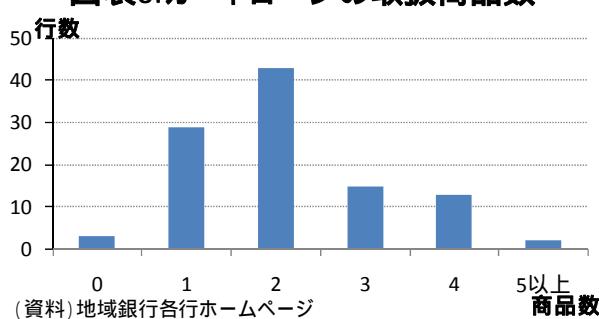


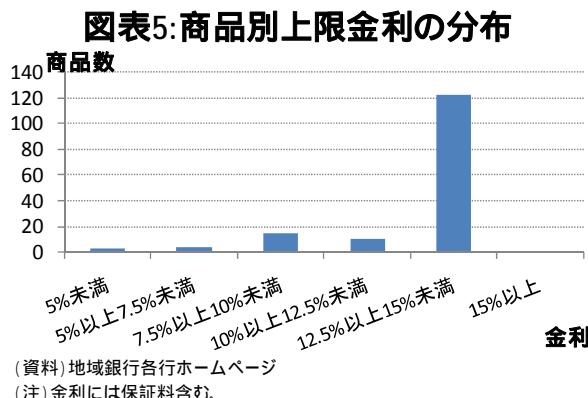
上取り揃えている所が多く、都市銀行が各行1種類しかカードローンがないことは異なっている。これは都市銀行が系列のノンバンクとターゲット層の棲み分けを行っている一方で、地域銀行は自分で極度額や貸出利率の異なった商品を提供し、幅広い顧客層をカバーする必要があるためと考えられる。

また、都市銀行やノンバンクと違いを出したカードローン商品を提供する地域銀行もある。その1つが本体発行の一体型クレジットカードへのカードローン機能付加である。従来、クレジットカードにはキャッシングという現金の借入機能が付与されていた。しかしこの機能は、非加盟店での商品購入や、ショッピング限度額を超えた場合の一時的な借入を想定したものであり、借入限度額は最大で100万円程度、翌月一括返済が原則であった。

しかしながらクレジットカードの収益源がキャッシング利息に移ってきてることもあって、他業種では次第にキャッシングの与信枠を拡大し、返済も数回に分けてできるようにして、カードローン機能を付加したクレジットカードが出てきた。地域銀行でも、一体型クレジットカードを本体発行する際に、カードローン機能を付加した地域銀行が見られ、現在地域銀行のうち5行で、本体発行の一体型クレジットカードに

図表3:カードローンの取扱商品数





カードローン機能が付加されたものが発行されている。

次に貸出極度額を見ると、幅広く分布していることが分かる(図表4)。また100万円未満の少額のものも一定程度あるものの、300万円以上のものも多く、ノンバンクや都市銀行などのカードローンと遜色ない商品が多い。

一方で貸出金利(保証料含む)の上限は多くが12.5%以上15%未満と、ノンバンクよりも低いものの、地域銀行のローン商品の中では最も高い金利水準となっている(図表5)。

しかし、借入の利便性については、改善の余地がある。仮審査や仮申込が非対面でできるカードローンは全商品の85.1%を占めるものの、正式な申込は窓口でする必要があるものが多く、全ての手続きが非対面で可能なものは、全体の35.1%である。加えて非対面で手続きが完了するものでも、審査に日数を要したり、届出印が必要な借入申込書類は、郵送でやり取りしなければいけないもののがほとんどである。

また外部の保証会社を活用しているため^(注6)、収益性が金利水準に比べて高くなることも課題である。地域銀行の取り扱うカードローンのうち、64.7%が外部の保証会社を活用している。保証会社を活用するメリットは、保証会社を経由すれ

ば、保証会社が加盟する個人信用情報機関の信用情報にアクセスし、審査ができることがある。加えて外部の保証会社を利用した場合は、延滞リスクを軽減できる。

ただ、外部の保証会社を利用した場合は、保証料を保証会社に支払う必要があり^(注7)、これによってネットの利鞘はさほど大きくなる。このため他のローン商品に比べれば高い金利水準ではあるが、収益性は必ずしも十分とは言えない。

(注6) 外部の保証会社は大手ノンバンクや信販会社、関連の保証会社は自行のクレジットカード関連会社を利用する場合が多い。

(注7) ただし、関連の保証会社を利用した場合も保証料の支払いは必要だが、連結ベースでは内部取引として相殺される。

まとめ

10年6月の改正貸金業法の完全施行は、地域銀行のカードローン推進にとって有利に働いたと言われている。しかしながら、地域銀行のカードローンはノンバンクと比べて極度額等では遜色ないものの、利便性については改善の余地がある。また保証料がネックとなって、思うように収益を向上させられない可能性がある。

しかしながら、カードローンは住宅ローンに次ぐ個人向けローン戦略の柱になる可能性が高く、今後の戦略を見極めるうえでも、地域銀行各行の今後の取組み内容に注目していきたい。

<参考文献>

金融庁(2009)「改正貸金業法の概要」

藤田哲雄(2010)「改正貸金業法の施行と銀行・信金マーケットへの影響」ファイナンシャルコンプライアンス 11月号