

はしがき

個人の価値観はますます多様性に富み、個人向けの融資において、通り一遍のライフプランによるセールスでは、もはや対応できない状況にあります。

この価値観の多様性への対応は、何も新しいことを求められているよりも、顧客が「何を求めているか」を「よく聞き」そして「感じ取り」、そして、金融機関の行職員は、適時・的確に「何を提案できるか」といった基本的なやりとりをより追求していくことにほかなりません。

それはたやすいことではありませんが、顧客側に立って考える金融機関の行職員であるからこそそのアドバイスは、「着実な知識と経験」が重要なポイントとなります。

個人向け融資は、ともすると、担当者の属性に依拠するところが大きい分野であったかもしれません。体系化して俯瞰してみると、「新しい発見」や「顧客への提案方法」が見えてくることでしょう。

本書は、ますます多様化する顧客の様々な情報収集やニーズの発掘に始まり、各種商品の特性とその注意点、管理・回収までを体系化してまとめたものです。その対象は、個人から個人事業主まで幅広く捉えています。さらに、顧客からの様々な要望に応えられるよう、「変化」に対してどのように考え、行動に移していくかがよくわかります。

また本書は、銀行業務検定試験「個人融資渉外3級」の試験範囲をカバーしていますので、同試験の受験参考書としてご活用いただけます。

個人融資渉外の実務を学ばれる方々にとって、本書が少なからず、その一助となれば幸いです。

2016年3月

経済法令研究会

CONTENTS

はしがき

第1章 ライフプランと個人向け融資に関わる関連情報等

第1節	ライフプラン	2
1	個人を取り巻く金融環境	2
2	ライフプランの多様化	4
3	年代別ライフイベント	7
4	個人ローンの推進とメイン化	14
第2節	情報収集の方法とその活用	17
1	マーケティング	17
2	顧客別情報収集	20
3	個人信用情報センターの登録情報	22
4	CIFの活用および対象顧客の抽出	23
5	顧客行動とセールス手法	26
第3節	不動産関連情報の見方	31
1	都市計画法	31
2	建築基準法	34
3	登記事項証明書	41
4	土地の種類	46
5	土地の価格	47
6	建物の種類	52
7	建物の価格	53
8	不動産の広告に関する規制	56

第4節 個人ローンに関する法務関連の基礎知識	58
1 取引の相手方	58
2 融資契約に関する基礎知識	60
3 担 保	66
4 保 証	74
第5節 相続と税務	80
1 贈与税と相続税	80
2 相続税が課税される財産	82
3 相続税の課税方法	84
4 相続時精算課税制度	90
5 財産評価	91
第6節 融資推進とコンプライアンス	97
1 銀行法と融資基本5原則	97
2 融資推進時におけるコンプライアンス	98
3 商品説明時におけるコンプライアンス	101
4 融資契約締結時におけるコンプライアンス	103
5 管理・回収時におけるコンプライアンス	104
6 守秘義務および個人情報保護	106
7 反社会的勢力	109
8 融資渉外活動と各種業法との関係	111
9 金融ADR	113

第2章 資金ニーズと融資推進

第1節 融資の基本知識	120
1 証書貸付、手形貸付等	120
2 固定金利と変動金利等	122
3 元金均等返済と元利均等返済等	126

4	融資比率と返済比率	128
5	各種保険商品	131
第2節 受付から審査・実行までの流れと留意事項		135
1	受付から審査・実行までの流れ	135
2	必要書類と必要費用	137
3	受付時の留意事項	139
4	審査時の留意事項	141
5	実行時の留意事項	144
第3節 住宅ローン		145
1	住宅取得ニーズ	145
2	住宅ローンの金利・諸費用等	146
3	住宅ローンの商品内容	149
4	住宅金融支援機構の住宅ローン	153
5	住宅メーカーと提携ローン	155
6	個人事業主の住宅ローン	157
7	借換えの推進と防衛	160
8	キャッシュフローの検証	166
9	住宅取得時に関係する主な税金	170
10	住宅ローン推進上の留意点	174
11	つなぎ融資	179
12	競売物件	180
第4節 アパートローン・土地の有効活用等		182
1	アパート建設・土地の有効活用ニーズ	182
2	アパートローンの商品内容	186
3	キャッシュフローの検証と財務分析	188
4	アパート建設・土地の有効活用に関する税金	193
5	アパートローン推進上の留意点	198

6	既存アパートローンの防衛	204
7	競売物件	206
第5節	リフォームローン	208
1	リフォームローンのニーズ	208
2	リフォームローンの商品内容	212
3	キャッシュフローの検証	215
4	リフォームローン利用時に関係する主な税金	219
5	リフォームローン推進上の留意点	224
第6節	消費性ローン	226
1	消費性ローンのニーズ	226
2	教育ローン	230
3	マイカーローン	236
4	カードローン	246
5	貸金業法	250
6	出資法と利息制限法	252

第3章 個人事業主への融資

第1節	個人事業主の資金ニーズの概要	256
1	個人事業のライフサイクル	256
2	創業期	256
3	安定期	257
4	拡大期	257
第2節	資金使途別ニーズ	259
1	運転資金	259
2	設備資金	263
3	肩代わり融資	265

第3節 財務分析による検証	266
1 企業の見方	266
2 収益性の見方	266
3 安全性の見方	269
4 成長性の見方	272
5 損益分岐点と信用判断	273
第4節 個人事業主に関係する主な税金	281
1 所得税の基本	281
2 10種類の所得	281
3 個人所得税体系	285
4 事業所得	288
第5節 法人成り	295
1 法人成りの目的	295
2 法人成りのメリット	295
3 法人成りのデメリット	296
4 法人成り後の所得金額等	297
第6節 信用保証協会による保証と代位弁済	298
1 制度概要	298
2 保証の種類（東京都の例）	299
3 免責事項	300
4 信用保証協会の創業向け融資制度およびその取扱い	301
第7節 事例を使った融資妥当性の検証	305
1 事例1（ゴルフ用品店の運転資金・青色申告ほか）	305
2 事例2（自動車整備業の運転資金の変動ほか）	309

第4章 管理・回収・法的整理

- 第1節 債権の管理 314
 - 1 融資先（個人）の変動（融資先の死亡） 314
 - 2 融資先（個人）の変動（個人事業主の法人成り） 323
 - 3 融資先（個人）の変動（個人事業主の意思無能力） 325
 - 4 融資先（個人）の変動（個人事業主の失踪・行方不明） 326
 - 5 条件変更への対応 329
 - 6 延滞発生時の対応 330

- 第2節 債権の回収 337
 - 1 期限の利益の喪失 337
 - 2 法的整理までの回収方法 341
 - 3 保証人からの回収 344

- 第3節 法的整理 349
 - 1 破産 349
 - 2 民事再生 351

第1章

ライフプランと個人向け融資に 関わる関連情報等

- 第1節 ライフプラン
- 第2節 情報収集の方法とその活用
- 第3節 不動産関連情報の見方
- 第4節 個人ローンに関する法務関連の
基礎知識
- 第5節 相続と税務
- 第6節 融資推進とコンプライアンス



第1節

ライフプラン

□ 1 個人を取り巻く金融環境 □

1. 個人の貯蓄および借入金の動向

総務省統計局の家計調査によると、勤労者世帯の世帯主貯蓄残高（2013年）は、平均で1,233万円となっている。内訳は、働き盛りの40歳～49歳では988万円、人生最大の貯め時を迎えてセカンドライフが気になり始める50歳～59歳では1,609万円、さらに定年を迎えて退職金を手にしたりタイヤメント世代の60歳～69歳では2,168万円となり、70歳以上で2,232万円などとなっている。

一方で、借入金のある世帯の借入金残高を見ると、40歳代で1,823万円、50歳代で1,300万円、60歳代で981万円、70歳以上で1,334万円となっている。その多くは、住宅ローン残高なので、現役世代は住宅ローンを返済しながら、老後資金などの準備を並行して行っていることがわかる。また、リタイヤメント世代でも、住宅ローンの残債が多い現実も見えてくる。金融資産の部で、およそ60歳代で退職金を手にしている人も多いにもかかわらず、50歳～59歳と60歳～69歳の差が559万円しかないのは、退職金で住宅ローンの残債を完済する個人が多いからであると思われる。事実、住宅ローンの残債は、50歳代の1,192万円が、60歳代では742万円に450万円減少している。しかし、退職金で住宅ローンを完済せず、返済を続けているリタイヤメント世代が少なくないことも、データは語っている。ちなみに、住宅ローンを含む借入金のある世帯が、60歳～69歳で27.6%、70歳以上で16.7%にのぼっている。以上から、「日本人は平均で1,223万円の金融資産を持ち、リタイヤメント層に至っては2,000万円超となっている」からとって、必ずしも「豊かで、安心」とはいえない。

2. お客様が抱える心配ごと（1つめ：長生きリスク）

では、リタイアメント層のお客様は、何を心配しているのだろうか。答えは3つある。1つは、「長生きリスク」である。自分が「何歳まで、生きるか」は誰にも分からない。

総務省の家計調査年表によると、リタイヤメント世代の月当たりの実収入は207,347円、支出は268,907円となっている。毎月、6万円が不足するとして、30年だと、2,160万円の蓄えが必要である。「豊かな老後を送る」ためには、35.4万円（生命保険文化センター「生活保障に関する調査」2015年）必要というデータもある。仮にこの「豊かな老後を送る」のであれば、約月14.7万円が不足するので、退職時点では、5,292万円用意しなければならない。実際には、昭和24年4月2日～昭和36年4月1日までの男性の場合、60歳代前半においては、報酬比例部分のみの支給であることを加味していない（報酬比例部分は65歳以降に受給する「老齢厚生年金」と「老齢基礎年金」のうち、「老齢厚生年金」に相当する）ので、用意しなければならない金額はさらに大きくなる。

また、昭和36年4月2日以後に産まれた男性および昭和41年4月2日以後に産まれた女性は、65歳にならないと公的年金はもらえないので、仮に60歳で退職すると、60～65歳までの期間に働かなければ、給与所得も年金所得もない「無収入」の期間を作ってしまう。この「無収入」の期間に必要な資金は、生活費を仮に月268,907円としても、5年間では約1,613万円にもなる。したがって、「長生きリスク」などという言葉で、いたるところで耳にするようになる。

3. お客様が抱える心配ごと（2つめ：社会保険制度・経済環境等への不安）

2つ目は、公的年金の先行きやインフレなど、国の制度や経済環境に対する不安である。2015年1月1日に1億2,616万人だった日本の人口は、このままの出生率（2014年・1.42）であれば、2060年には8,674万人に減少する。これに対し、政府は、出生率を1.8～2.07にすることなどによって、2060年でも人口1億人を維持することを、「国家目標」としている。このことは、「地方創生」で

も、大きなテーマとして、取り上げられている。

これらのニュースは、実はリタイアメント世代に不安感を与えている。それは一般的に「今のお年寄り、将来世代に比べて、優遇されている」といった論調もあるため、「将来にわたって、今の公的年金の水準が維持されないのではないか」という心理が働くからである。また、2015年には、マクロスライド制が実施されたこともあって、すでに公的年金をもらっている世代にも、年金削減の動きが広がるのではないかと懸念をもっている。

また、経済環境面でいうと、リタイアメント世代はデフレによる恩恵を受けやすく、インフレに対する警戒感も強い。これは、1973年の第一次石油ショックで1年で23%も消費者物価が上がった時代を体験しており、「インフレになれば、お金の価値が下がる」ことをよく知っている世代であるからである。

4. お客様が抱える心配ごと（3つめ：健康寿命の保持への不安）

3点目は、自分の健康に対する不安である。寿命や余命とは別に、「健康寿命」がある。これは、介護などの世話にならずに健康状態で生活する年齢のことで、2013年では、男性が71.19歳、女性が74.21歳であった。たとえば、「生涯現役で働くから、そんなに多くの金融資産は必要ない」と考えたとしても、健康でなかったらまさに「絵に描いた餅」となる。健康寿命と平均寿命の差は、健康に対して一定の負担がかかって生活する期間といえる。その期間は、男性の平均寿命が80.50歳なので約9年3ヵ月、女性は86.83歳（2014年）なので約12年6ヵ月に相当する。寿命の問題と同様、自分がいつまで健康でいられるか、これもまただれにも分からないから、問題を複雑怪奇にしている。

□ 2 ライフプランの多様化 □

1. ライフプランの実現をお手伝いする「アドバイザー」

個人渉外の仕事は、「住宅ローン・消費者ローンなどの販売」などのほか、預かり資産を販売している側面もある。この販売においては、お客様の「前に

本書の内容に関する訂正等の情報

本書は内容につき精査のうえ発行しておりますが、発行後に訂正（誤記の修正）等の必要が生じた場合には、当社ホームページ (<http://www.khk.co.jp/>) に掲載いたします。

個人融資渉外の実務

2016年3月25日 初版第1刷発行

編 者 経済法令研究会

発 行 者 金子 幸 司

発 行 所 (株)経済法令研究会

〒162-8421 東京都新宿区市谷本村町3-21

電話 代表03(3267)4811 編集03(3267)4823

〈検印省略〉

営業所／東京03(3267)4812 大阪06(6261)2911 名古屋052(332)3511 福岡092(411)0805

カバーデザイン／清水裕久 (Pesco Paint) 制作／笹原伸貴 印刷／日本ハイコム(株)

© Keizai-hourei kenkyukai 2016 Printed in Japan

ISBN978-4-7668-3311-9

“経済法令グループメールマガジン” 配信ご登録のお勧め

当社グループが取り扱う書籍、通信講座、セミナー、検定試験情報等、皆様にお役立ていただける情報をお届け致します。下記ホームページのトップ画面からご登録いただけます。

☆ 経済法令研究会 <http://www.khk.co.jp/> ☆

定価はカバーに表示してあります。無断複製・転用等を禁じます。落丁・乱丁本はお取替えいたします。