

資 料

米国におけるホーム・エクイティ・ローンについて

(はじめに)

米国の消費者信用残高は、米国経済の7年にもわたる拡大の下で増嵩し、その対名目可処分所得比率は80年の16%弱から、86年には18%程度にまで上昇したが、その後はほぼ横ばいで推移している。こうした一方、このところ消費者信用類似のローンとして大きな伸びを示しているのが、住宅担保貸出の一形態であるホーム・エクイティ・ローン(home equity loan)である。このローンは、クレジット・カード等用途制限のない消費者信用に類似した使用のされ方をしているが、86年の税制改革の結果、一般消費者信用にかかる利払いの所得控除が段階的に撤廃されることとなった一方、モーゲージ・ローンの一種であるホーム・エクイティ・ローンの利払いは引続き所得控除の対象となっているため、同ローンが税法上相対的に有利化した点が、近時の急成長の契機となった。

このホーム・エクイティ・ローンは、税法上の有利性の他にも、無担保のクレジット・カード・ローンとは異なり、住宅により担保されているため、貸し手にとっては信用リスクが低く、またそれ故に借り手にとっては低金利を享受できるなど、貸し手、借り手双方にとっての利点も備えている。このため、ホーム・エクイティ・ローンは、米国内の金融機関および消費者の双方から注目されており、米国連邦準備制度(以下、FRB)も88年6月、89年5月の2回にわたり、「不動産を担保とした家計部門の借入れが最近急増している」との認識のもと、「ここ数年の消費者信用を巡るイノベーションのうち、最も卓越している」同ローンについての分析を行っている。そこで以下では、同ローンの性格や盛行の状況、背景を整理するとともに、同ローンを巡る消費者保護の動きについても紹介する。

1. ホーム・エクイティ・ローンの概要

(1) 性 格

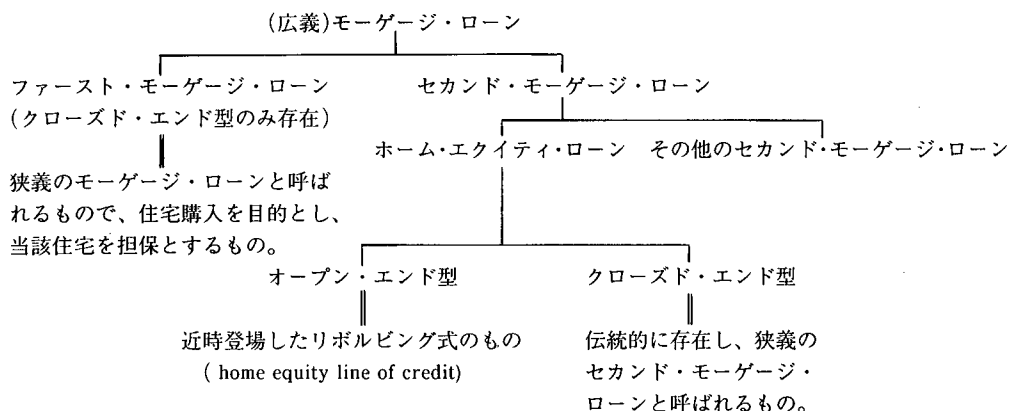
ホーム・エクイティ・ローンとは、住宅を担保とする貸出のうち、当該住宅の購

入を目的とするもの(＝ファースト・モーゲージ・ローン)以外のものを指す。実際には、ホーム・エクイティ・ローンは、担保となる住宅に対するセカンド・モーゲージ・ローンとなる場合が多く、当該住宅の市場価格からファースト・モーゲージ・ローンの未払残高を控除して算定された、住宅の「純資産価値」(equity)を担保とした貸出であるといえる^(注1)。

ホーム・エクイティ・ローンは、①一回の契約で一回の貸出が実行されるクローズド・エンド型(traditional home equity loan)と、②貸出限度額のみが定められ、必要に応じて何度でも借入れを行い得る、リボルビング形式のオープン・エンド型(home equity line of credit)の2種に分けられる(図表1)。このうち、クロー

(図表1)

モーゲージ・ローンの分類



ズド・エンド型は19世紀より存在し、その残高が1,350～1,900億ドル(88年末、F R B推計)に上るのに対し、オープン・エンド型は80年代初頭に登場し、残高は890億ドル(88年末、A B A <全米銀行協会>推計)と前者の概ね半分程度とみられる。もっとも、オープン・エンド型は、後述のように、いったん契約を締結した後の借入れ方法が簡便であるなどの利点から、非常に高い伸びを示しており(図表2)、単にホーム・エクイティ・ローンという場合、このオープン・エンド型のみを指すことが少なくない。

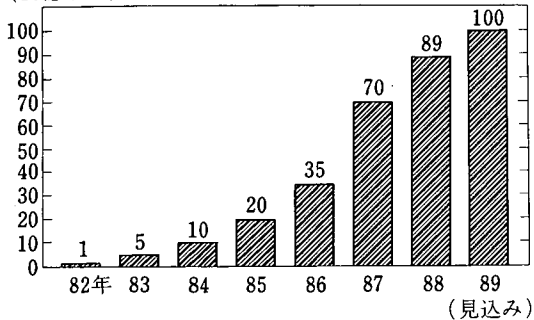
ホーム・エクイティ・ローンの用途については(図表3)、オープン・エンド

(注1) ホーム・エクイティ・ローンの担保は、ファースト・モーゲージ・ローンに劣後し、通常第2順位担保となる。このため、F R Bは自己資本比率規制のガイドラインにおいて、ファースト・モーゲージ・ローンのリスクウェイトを50%と定めているのに対し、ホーム・エクイティ・ローンを含むセカンド・モーゲージ・ローンのリスクウェイトを100%としている。

(図表 2)

オープン・エンド型ホーム・
エクイティ・ローンの残高

(10億ドル)



(資料) 「Time, 87年 6月 8日号」

「American Banker, 90年 1月 5日号」

型、クローズド・エンド型とも「家屋の増改築」および「不動産購入」といった、モーゲージ・ローン同様の目的のために利用されていることが多い。しかし、クローズド・エンド型の借入れが、既存債務の返済を目的としたものを除けば、ほぼこうした住宅絡みの目的に限られているのに対し、オープン・エンド型は、教育、医療、バカンスといった比較的小口

(図表 3)

ホーム・エクイティ・ローンの使途別内訳(88年)

(使途ごとの割合で表示、%)

使 途	オープン・エンド型ホーム・ エクイティ・ローン		〈参 考〉 クローズド・エ ンド型ホーム・エ クイティ・ローン
	1 回目の借入	2 回目以降	
家 屋 の 増 改 築	38	58	45
既 存 債 務 の 返 済	40	28	35
自 動 車、ト ラ ッ ク 購 入	7	30	5
不 動 産 購 入	10	2	16
教 育 費	11	20	1
医 療 費	3	16	0
ビ ジ ネ ス	4	7	6
バ カ ン ス	1	11	0
そ の 他	11	23	5

(注) 1. 各々のタイプにおける使途別合計の割合が100%を超えるのは、

1回の借入れが複数の使途に使われるため。

2. 「その他」には家具、家電器具の購入、納税、個人投資資金、ボート等リクリエーション用具を含む。

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

のサービス支出や自動車購入等のためにも、相当利用されている。さらに、「既存債務の返済を目的とした借入れの約3分の2が他の消費者信用からの借換えである」(FRB)ことを考え合わせれば、オープン・エンド型は消費者信用の性格をも強く持ったローンであるといえよう。ちなみに、オープン・エンド型を取扱う銀行の担当部署についてみると(図表4)、とくに大規模行においては「消費者信用部」で扱う行数が「不動産与信部」で扱う行数を上回っており、この点でも

(図表 4)

商業銀行内のホーム・エクイ
ティ・ローン取扱い部署

(86年、%)

資産規模 (百万ドル)	消費者信用部	不動産与信部
50以下	50.0	43.8
50～ 100	38.5	46.2
100～ 500	75.9	18.8
500～1,000	90.0	5.4
1,000以上	87.7	5.4

(資料) ABA「Retail Bank Credit Report」

オープン・エンド型が消費者信用の一形態として認識されている点がかがえる。本稿では消費者信用としてのホーム・エクイティ・ローンに着目し、以下では主としてオープン・エンド型のものについて議論することにする^(注2)。

(2) 特 徴

オープン・エンド型のホーム・エクイティ・ローンの特徴を、①極度額、②金利・手数料③借入方法、④返済方法、⑤貸し手のリスク管理、に分けて簡単に整理すると以下のとおり。

- ① 極度額——前述のように、オープン・エンド型のローンの場合、消費者は契約時に設定した極度額 (credit line) の範囲において、自由に借入を行うことができる。この極度額については、金融機関により異なるが、「純資産価値」の70～80%を上限としている場合が多い。もっとも、実際に設定される極度額は、①契約開始時の手数料が、後述のように極度額にスライドする形となっているため、借り手としては必要以上に設定額を高くしないこと、また②貸し手としても、個々の案件についてのリスクに応じて、設定額を低めに抑えがちであること等の理由から、これをかなり下回るケースが大半であり、平均的には担保価格(平均約140,000ドル)の5分の1^(注3)強にあたる31,250ドルとなっている。

一方、実際の利用状況を見ると(図表5)、ローン契約は行っても、借入を実行していないものが全体の約4割を占めており、平均借入残高も13,000ドル弱と極度額の3分の1程度にとどまっている。これは、同ローンがリボルビング形式であるために、当面とくに利用する目的がない場合にも契約だけ行っておく者が多いことも一因であるが、後でみるように金融機関が契約手数料の割

(注2) F R Bの消費者信用統計には、オープン・エンド型のホーム・エクイティ・ローンは含まれていない。これは、同ローンはモーゲージ・ローンとしての性格が強いと認識されていたためとみられる。もっとも87年からは、F R B発表の大手商業銀行バランスシートではオープン・エンド型は他のモーゲージ・ローンと区別され、その内訳項目として公表されることとなった。

(注3) 貸し手側では、上記のような「純資産価値」との関係のほかに、貸出実行にかかるコストやリスク等の観点からも、極度額の上・下限を定めている(最小極度額5,000ドル、最大極度額100,000ドルというのが標準的)。

(図表5)

ホーム・エクイティ・ローン利用状況(88年)

残 高(ドル)	オープン・ エンド型	〈参 考〉 クローズド・ エ ン ド 型
0	41%	0%
1～ 9,999	27	34
10,000～24,999	23	41
25,000以上	9	25
平均利用額	12,983ドル	19,036ドル

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

引などのサービスを通じて、契約先の拡大を積極的に推進していることも、大きく寄与している。

- ② 金利・手数料——クローズド・エンド型には、固定金利のものが多いが、オープン・エンド型については(図表6)、ほとんど

(図表6)

変動金利型ホーム・エクイティ・ローンの
基準金利とスプレッド(86年)

規 準 金 利	採用行の割合 (%)	スプレッド (ベース・ポイント)
プライム・レート	77	184
ウォールストリート ジャーナル掲載ベース	47	184
自 行 の プ ラ イ ム	30	186
T B レ ー ト	17	396
1 年 物	1	450
6 か 月 物	7	397
3 か 月 物	8	394
1 か 月 物	1	338
公 定 歩 合	2	369
貸 手 の 裁 量	1	75
そ の 他	3	230

(注) 上記資料は86年の資料のため自行のプライム・レートと連動することが許されている(後掲「参考」参照)。

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

の場合、変動金利である。また、この変動金利型の貸し手のうち8割近くがプライム・レートに連動(プライム・レート+スプレッド<平均1.8%>、バージニア大学86年調査)させている。

また手数料については、一般的には、最初の契約時に、設定する極度額の1%程度をOpening feeとして徴求し、その後は年間手数料として、一定額を賦課することが多い。このほか、契約終了時に解消手数料を課す場合もある模様である。

③ 借入方法——借入れにあたっては、小切手での利用^(注4)が多いが、通常のリボルビング形式の消費者信用(クレジット・カード)と異なるのは、約4分の3の商業銀行が最低利用額(平均300ドル)を定めている^(注5)ため、小口の買物に対しての利用が事実上制限されていることである。①でみたような借入残高ゼロの者が多くなっているのは、こうした最低利用額の存在も一因であると考えられる。

④ 返済方法——返済期間については予め設定されているものもあるものの、設定されていないケースがほとんどである。一方、月々の返済額については、残高に対し一定割合(例えば残高の1.5%)の最低返済額を設定するのが一般的である。

⑤ 貸し手のリスク管理——ホーム・エクイティ・ローンは、ファースト・モーゲージ・ローンに比べ担保順位が劣位であり、リスクが相対的に高いため、貸し手は以下のようなリスク軽減策を講じている。

(担保管理) ファースト・モーゲージ・ローンの場合、契約締結の際に審査を行ったあとは、とくに問題がない限り担保価値の再審査を行うことはないのに対し、セカンド・モーゲージ・ローンであるホーム・エクイティ・ローンについては、オープン・エンド、クローズド・エンドを問わず、通常、定期的(年一回が一般的)に見直しを行っている。

(個人信用情報の利用) 米国においては、30年代から個人信用情報機関が登場し、現在では貸し手の問い合わせに対し、ほぼすべて回答し得るといわれるほど、情報ネットワークが発達している。ホーム・エクイティ・ローンの審査時にも、消費者信用の場合と同様に、こうした個人情報機関が利用されている。

なお、ローンの証券化については、クローズド・エンド型の場合には、ローンのプール・証券化が行われ、通常のモーゲージ証券と同様にsecondary marketが

(注4) ホーム・エクイティ・ローンにかかる小切手の利用とは、①最初に銀行に専用口座を作っておき、②利用者がこの口座に対して、自己宛小切手を振出し、当該小切手が銀行に届いた段階で一種の当座貸越のかたちで貸出を実行し、③利用者は、この不足残高に対して月々の返済を行っていく形式をとる。

(注5) 多くの商業銀行が最低利用額を設けているのは、顧客の頻繁な小口利用が当該金融機関の事務コスト増につながり、収益面での圧迫要因となるためである。これを逆の観点から見れば、より小口かつ頻繁な利用を認めているクレジット・カードなどの消費者信用の金利が、ホーム・エクイティ・ローンに比し相対的に高い理由の一つは、上記事務コストが金利に転嫁されていることもあると思われる。

発達しているが、オープン・エンド型については、リボルビング形式であることからローン残高が変動するという技術上の問題があり、証券化は進んでいない。

2. 盛行の現状・背景と今後の展開

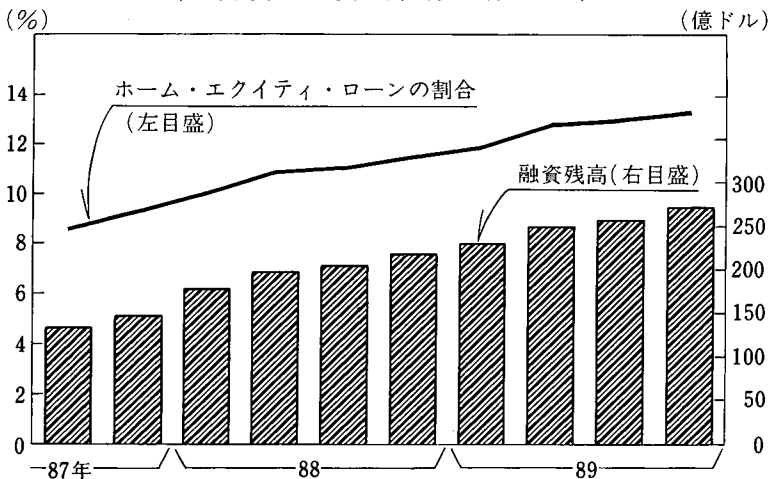
以下では、オープン・エンド型のホーム・エクイティ・ローンについて、盛行の現状を眺め、その背景を整理した後で、今後の展開につき若干触れることとする。

(1) 盛行の現状

すでにみたように、オープン・エンド型のホーム・エクイティ・ローンは87年以降急速な伸びを示しており(前掲図表2)、88年には大手商業銀行で同ローンを含めた広義消費者信用残高比1割以上のウエイトをもつに至っている(図表7)。さらに、88年末時点でのローン契約について、その契約時期をみても実に83%が86年から88年までの3年間になされており、同ローンが最近急拡大した姿がうかがえる(注6)。

(図表7)

ホーム・エクイティ・ローンの伸び
(四半期末・大手商業銀行168行ベース)



- (注) 1. 上図の消費者信用は大手商業銀行が直接個人に対して貸付けるもののみ。この他に、金融会社等を通じて貸付けられるもの(迂回金融)もあるため、これを考慮すれば、ホーム・エクイティ・ローンのウエイトは、上図におけるよりもある程度小さくなる。

$$2. \text{ホーム・エクイティ・ローンの割合} = \frac{\text{ホーム・エクイティ・ローン残高}}{\text{消費者信用残高} + \text{ホーム・エクイティ・ローン残高}}$$

(資料) FRB [Federal Reserve Bulletin]

(注6) クローズド・エンド型との関係についてみても、88年中契約されたホーム・エクイティ・ローンのうち、63%がオープン・エンド型である。

(図表 8) ホーム・エクイティ・ローンの有利性 (88年調査、%)

	オープン・エンド型	〈参 考〉 クローズド・エンド型
(長 所)		
利 便 性	76	40
ローン の 額 の 大 き さ	24	23
借 入 方 法 の 簡 便 性	48	7
そ の 他	4	10
コ ス ト	61	50
低 金 利	21	32
税 額 控 除	29	16
諸費用の無料サービス	11	0
そ の 他	0	2
そ の 他 の 長 所	8	7
と く に 長 所 な し	2	11
(短 所)		
リ ス ク	40	29
自 家 を 失 う 危 険 性	13	16
借 金 の 巨 額 化	27	13
コ ス ト	24	15
利 払 い	23	15
口 座 開 設 費 用	1	0
そ の 他 の 短 所	5	25
と く に 短 所 な し	27	22

(資料) FRB [Federal Reserve Bulletin]

(2) 盛行の背景

a) 借り手サイド

ホーム・エクイティ・ローンに関する調査(88年実施)によれば(図表 8)、他の消費者信用に比し借り手サイドからみて、オープン・エンド型ホーム・エクイティ・ローンの有利性は、①利便性、②低金利、③税法上の有利性にある。

- ① 利便性——すでにみたように借入れについては、最低借入額という制限はあるものの、小切手(貸し手のうち、90%が採用)のほか、A T Mを使ったカードによる引出し(同13%)、クレジット・カード形式による利用(同9%)等さまざまなかたちで利用でき、利用の簡便さが大きな魅力となっている。

② 低金利——ホーム・エクイティ・ローンは、住宅が担保となっていることから、金利水準は一般の消費者信用に比し、明らかに低水準となっている(図表9)。さらに、契約時から一定期間(通常3～5か月程度)は、極めて低い特別金利(teaser rate と呼ばれる)が適用されることが多く、これが、契約初期のみではあるが、借り手側の金利コストの軽減につながっている(注7)。

③ 税法上の有利性——87年以降オープン・エンド型のローン残高が急増した直接の原因は、同ローンがもつ所得税法上の有利性にある(注8)。すなわち、消費者信用にかかる利子支払については、従来すべて課税所得から控除される扱いとなっていたが、86年のレーガン政権下の財政赤字削減目的の税制改革によって、この特典が91年までに漸次廃止されることとなり(図表10、レーガン財政については、調査月報88年10月号「米国連邦財政

(図表9) 各種「消費者信用」の金利(年平均)

(%)

	1984年	85年	86年	87年	88年
オープン・エンド型 ホーム・エクイティ・ローン	13.8	11.7	10.1	10.0	11.1
割賦払消費者信用平均	16.0	14.9	13.7	14.0	14.4
クレジット・カード	18.8	18.7	18.3	17.9	17.8
パーソナル・ローン	16.5	15.9	14.8	14.2	14.7

(注) オープン・エンド型ホーム・エクイティ・ローンは
プライム・レート+1.8%として計算。

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

(図表10) 回転信用にかかる支払利息控除率の推移

(%)

1986年まで	87年	88年	89年	90年	91年以降
100	65	40	30	10	0

(注7) ちなみに、89年6月の新聞広告をみると、前述の86年のバージニア大学調査時よりスプレッドは縮小して1.5%となっており、金利水準は変動金利型で12.5%、固定金利型は11.5%程度のものが多い。また、teaser rate は5.5%程度のケースが多いようにうかがわれる。

(注8) 以上のような税法上の有利性に関し、米国内ではこれを通常の消費者信用とのかね合いで税法上のループホールであるとして、法を改正すべきという意見は今のところほとんどみられない。これは、①ホーム・エクイティ・ローンの使途の中には、「家屋の増改築」や「不動産購入」といった住宅担保貸出の本来的目的に利用されている部分もあり、この点では税法上の有利性を認める合理性があることや、②同ローンが現在急成長期にあり、その経済効果について、未だまとまった議論がなされていないこと、などがその背景になっていると思われる。

(図表11)

ホーム・エクイティ・ローンの貸手

(88年、%)

機 関	オープン・ エンド型	〈参 考〉 クローズド・ エンド型
商 業 銀 行	54	33
貯蓄金融機関	31	27
信 用 組 合	11	8
そ の 他	4	32
合 計	100	100

(資料) FRB [Federal Reserve Bulletin]

(図表12)

ホーム・エクイティ・ローンを提供
している商業銀行の規模別割合

(87年、%)

資 産 規 模 (100万ドル)	提 供 行
100以下	23
100～249	59
250～999	72
1,000以上	84
平 均	32

(資料) FRB [Federal Reserve Bulletin]

(図表13)

不 良 資 産 比 率

(87年、%)

ク ロ ー ズ ド ・ エ ン ド 型 平 均	2.47
新 車 オ ー ト ロ ー ン	1.72
ク レ ジ ッ ト カ ー ド	2.33
ホ ー ム ・ エ ク イ テ ィ ・ ロ ー ン (オープン型)	0.70

(資料) ABA [Consumer Credit Delinquency Bulletin]

てとれる(図表12)。これは同ローンが住宅によって担保されていること、「借り手に比較的高所得・高学歴^(注9)の者が多く、貸出限度よりもかなり低めの利用残高に抑えるなど節度ある利用を行っている様子であること」(FRB)などを背景にして、延滞を含めた不良資産比率が、他の消費者ローンに比し格段に低いこと(図表13)

赤字について」参照)、消費者信用の実効金利はその分相対的に上昇することとなった。一方、住宅取得促進の観点から、モーゲージ・ローンについては、セカンドハウスまでは従来どおり金利支払い分が課税所得から控除されるという特典が残ること^(注9)となり、住宅担保貸出であるホーム・エクイティ・ローンもこの税法上の特典を引き続き享受することとなった。このため、表面上の消費者信用との金利差以上に実効ベース(税金控除後)での金利差は大きく、これがホーム・エクイティ・ローンの大きな有利性となっている。

b) 貸し手サイド

オープン・エンド型ホーム・エクイティ・ローンの貸し手についてみると(図表11)、商業銀行が5割以上を占めている。同ローン盛行の背景には、こうした商業銀行、なかんずく大手商業銀行の積極的な導入姿勢がみ

(注9) ただし、ホーム・エクイティ・ローンを含むセカンド・モーゲージ・ローンについては残高10万ドル(夫婦個別申告者は5万ドル)までについて適用される。もっとも、先にみたように一般的にはホーム・エクイティ・ローンの極度額は最高でも10万ドルであることから、この規定に抵触する場合は実際には少ないと思われる。

(図表14) 金融資産の保有率 (83年、%)

	ホーム・エクイティ* ローン借入れ対象層	自家保有者	全家族平均
MMDA	29.6	12.0	9.4
M M F	31.8	9.2	7.5
C D	36.9	26.6	20.2
I R A等	60.0	23.1	17.4
信託勘定	13.6	4.4	4.0

(注) * 75千ドル以上の「純資産価値」を持ち、40千ドル以上収入のある者。

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

から、個人向け貸出の割には極めて安全性が高く、商業銀行にとって魅力ある金融商品であるためである。

さらに、オープン・エンド型の契約年数は無期限あるいは、期限の設定されている場合でも平均12年程度と長期であり、ま

たすでにみた通り、借り手には高所得・高学歴の者が多いため、こうした層との長期にわたる顧客関係を形成できることも、新たなビジネス・チャンス拡大の観点から貸し手にとり大きな魅力となっている。例えば、貸し手の6割がこの顧客関係を利用して貸倒れ保険(credit insurance, および credit life insurance)を勧誘し、勧誘を受けた借り手のうち30%の者が同保険に加入している。また、ホーム・エクイティ・ローン借入れを行える条件の整っている者のMMDA(短期金融市場金利預金)等の金融資産保有割合は相対的に高く(図表14)、金融機関にとっては資金吸収面でも比較的有望な顧客層となっている。このような理由から、商業銀行をはじめとする各金融機関が同ローン需要の積極的な掘起こしに注力した結果、先にみたように teaser rate と呼ばれる低利の特別金利の導入、契約および契約解消手数料の無料化(87年、オープン・エンド型のローンを手掛ける商業銀行・貯蓄金融機関の8%)もしくは割引(同68%)など、サービス競争はやや過熱気味状態の様相を呈してい

(注10) オープン・エンド型ローンの借り手の収入状況・教育水準をみると(下表)、収入は全自家保有者の平均を6割程度上回っており(クローズド・エンド型の借り手の場合、これより若干低い)、教育を受けた年数も若干長い。

ちなみに、地域別に見ると、収入の伸びの大きい北東部では、自家保有者の12%がオープン・エンド型の利用者であるのに対して、他の地域(西部、南部、北中部)では、3~4%にとどまっている。

ホーム・エクイティ・ローン利用者の
収入、年齢および教育年数(88年)

	収 入 (ドル)	年 齢 (歳)	教育年数 (年)
オープン・エンド型利用者	56,537	49	15
クローズド・エンド型利用者	49,453	46	14
全 自 家 保 有 者	36,659	50	14

(資料) FRB「Federal Reserve Bulletin」

る。こうした貸し手の積極的な営業展開も、同ローンの大幅な伸びを支えた大きな要因といえる。

(3) 今後の展開

オープン・エンド型ホーム・エクイティ・ローンの今後の動向について考えてみると、後述のような消費者信用保護法による規制の強化もあって、金融機関の競争は徐々に落ち着くとみられるため、その伸びは幾分鈍化すると考えられるものの、基調的には堅調な増加を続けていく可能性が高いと思われる。これは、①自家保有者の約40%が25,000ドル以上の担保価値のある住宅を有している一方、現在のところ同ローンを利用している者は全自家保有者のうちわずか4%であり、潜在的な拡大余地が大きいとみられること(市場の発展性)、②前述のように86年税制改革により他の消費者信用との比較における実効金利面での相対的有利性が高まっているが、この面での有利性は91年にかけて一層高まること(前掲図表10)、③ベビーブーマー層(46～64年生まれ、88年の全米人口の約3割)が、自家保有率の高い年代に入っており、こうした層からの新規ローン需要、既存債務の借換え需要増が見込まれること等の理由によるものである。

3. ホーム・エクイティ・ローン消費者保護法の制定

ホーム・エクイティ・ローンの利用者保護は、従来から貸出条件開示法(Truth in Lending Act)や同法の施行細則といえるFRBのレギュレーションZ^(注11)に基づき行われてきた。しかし、先にみたような貸し手側の激しい競争が行き過ぎた広告合戦を惹起し、誇大広告を現出させるなど、借り手側が貸出条件につき適切な情報を得られない事態も生じた。こうした問題に加え、通常の消費者信用に比べ一件あたりの貸出金額が大きく、契約も複雑であり、さらに借り手にとっては万一の場合には住宅を失うというリスクをも伴うものであるだけに、借り手に十分な情報を与えるため、貸し手により明確な貸出条件の開示を義務付けるべきとの意見が強まった。この結果、オープン・エンド型については、ホーム・エクイティ・ローン消費者保護法(Home Equity Loan Consumer Protection Act of 1988)が制定され、同法に基づきレギュレーションZが89年6月改正されている^(注12)(後掲「参考」を参照のこと)。

(注11) レギュレーションZは、貸出条件の開示に関する規定であり、オープン・エンド型の消費者信用の場合、①初期段階に行われる貸出条件等の開示(initial disclosure)、②それ以降定期的に行われる開示(periodic statement)、などについて契約書および広告において目立つように(conspicuously)明示しなければならないと定められている。

もっとも、米国内では、消費者信用についても、できるだけ当事者間の自由な合意にゆだねるべきであり、法規制は最小限にとどめるべきであるとの論調が強い。FRBも基本的には、こうした姿勢をとっており、公聴会などにおいて、「月々の返済額は利息分のみで可」という返済方法を禁止する提案や、さらには最低金利の設定禁止を法律で義務付けるという問題に関し意見を求められたのに対し、「規制の範囲を広げることはかえって借り手の便宜を損なうことになる」と、規制強化に対し、慎重な態度を保持している。これは、金利変動による利払いの増嵩のリスクなどについては、契約締結段階における貸出条件の開示を充実させることを基本として対処すべきであり、商行為には極力法的規制の網をかぶせるべきでないとの考え方を反映したものといえよう。

(注12) このほか、ホーム・エクイティ・ローン等の変動金利型モーゲージ・ローンは、金利の高騰によるデフォルトの危険性をはらむとの問題意識から、「1987年競争力平衡銀行法」によって、契約期間中の変動金利の上限を予め設定することとされた。もっとも、借り手は金利リスクを負う代わりに低金利を享受できるのであって、金利の決定にあたっては自由な当事者間の合意にゆだねるべきであるとの考え方から、同法は具体的な金利上限を定めておらず、実際の当事者間の取決めでは非常に高い上限金利を定められており、この規定の実質的な意味はあまり大きくないといえよう。

(参考) ホーム・エクイティ・ローン消費者保護法に基づくレギュレーションZ の改正の主な内容

改正点は、大別して、(1)契約内容そのものに関する規制と、(2)契約締結段階における貸出条件の開示に関する規制の2種類にわたり、後者はさらに、①開示の時期、②契約申込み書交付時において開示すべき項目、③広告の文言に関する規制とに分けられる。

(1) 契約内容そのものに関する規制

① 変動金利の基準金利に自己の裁量で決定し得る金利を採用することの禁止

——従来、変動金利の基準金利として、「自行のプライム・レート」を採用するケースがかなりあったが、これは各行が自己の裁量で定めることができ、恣意的に変更される可能性があることから、基準金利として利用することを禁止した。この結果、例えば「ウォールストリートジャーナル」に掲載されているプライム・レートや、国債30年物金利など公表されているものを基準金利としなければならなくなった。

② 貸し手が、満期前に一方的に契約を解除したり、未払い債務の支払い時期繰り上げを求めることを原則禁止

——ただし、債務者が詐欺を行った場合、返済が遅滞に陥った場合、債務者に担保物件の価値を失わせる行為が認められる場合などを除く。

③ 貸し手が契約内容を借り手の一方的不利益になるよう変更することを原則禁止

——これは、従来、契約上慣習的に貸し手側に認められていた、契約中の重要な文言についての包括的な一方的不利益変更権を禁止したものである。したがって、具体的に明確化されている条件や、当事者双方の新たな合意に基づく変更を排除する趣旨ではない。また、②と同様の幾つかの例外も認められている。

(2) 契約締結段階における貸出条件の開示に関する規則

① 開示の時期の早期化

——従来は「一回目の借入れ以前」であったものが、「ホーム・エクイティ・ローン契約の申込み書交付時」に早められた。ただし、電話による申込みや広告をみての申込みについては、3営業日以内に貸出条

件を送付すれば良い。

② 契約申込み書交付時において開示すべき内容の強化

——今回の改正では、F R Bなどが作成したホーム・エクイティ・ローンに関する小冊子を申込み者に配布することを貸し手に要求すると同時に、契約中の重要な事項については、その他の項目とは切り離して提示することを求めている。その主なものは以下のとおり。

- a) 変動金利の場合の基準金利とそれに基づく金利の最近15年間の動き。
- b) 支払い方法、残高1万ドルを例とした月々の最低返済額の目安など。
- c) 契約締結、終了などに伴う手数料。

(3) 広告の文言の規制強化

改正により、広告中、“triggering terms”(消費者をあおるような文言等)を使用する際には、同じ広告中にこれを説明する、より詳しい情報を付け加えなければならないとされた。

以下、代表的な2例を挙げると次のとおり。

例1：“teaser rate”を宣伝する際には、適用期間、その後の金利についても書かなければならない。

例2：広告で最低返済額について宣伝する際には、借り手がこれを適用すれば、“balloon-payment”(最終の支払いが巨額なものになる返済方法)となる危険性があることを付記しなければならない。