

第二十三話 「消費者金融と多重債務者」

(株) 三商 内藤 雄

消費者金融大手のアイフルが、金融庁により全店業務禁止の行政処分を受けました（平成18年4月15日読売新聞）。可愛いチワワの「クーちゃん」のCMの陰で行われていた違法な業務実態が明らかにされました（例：自宅や職場へ繰り返し電話・親への請求・委任状の偽造・認知症の高齢者に担保設定など）。その背景に、「成果主義」の下での厳しい貸付と回収のノルマがあったことを社長自ら認めています。その結果、「一罰百戒」の趣旨で、消費者金融業界全体の規制強化の気運がいきなり高まっています。批判の的は、「高金利」「過剰貸付」「苛酷な取立て」「過剰な広告」の「4K問題」です。真っ先に、不明朗な2本立ての金利体系となっている「グレーゾーン」を撤廃し、利息制限法の上限金利にまで金利を引き下げ1本化する方向で固まったようです。これにより、200万人もいて社会問題になっている多重債務者を減らすことを狙っています。しかし、本当に金利を下げれば多重債務者は減るのでしょうか。

これまでも上限金利は何度も引き下げられてきました。年利109.5%（1954年）→73%（1983年）→54.75%（1986年）→40.004%（1991年）→29.2%（2000年）。しかし、この間に消費者金融利用者は増え続け、現在2.000万人超（計算上、国民の5～6人に1人が利用）となっています。

金利が下がれば、貸す側は収益を増大させるため、更に多くの新しい顧客に貸す戦略をたてます。「薄利多売」の考えです。1990年代のはじめに「無人契約機」が登場し大ヒットし新規顧客が増えました。既存顧客に対しては、貸付限度額の枠を増やし「もっと使え」と勧めます。顧客は、自分の信用が増したと錯覚します。「ご利用は計画的に」「無理のないご返済プランを」と可愛いお嬢さんがささやきます。そして、一定のわずかな元金と利息の返済で済む「リボルビング払い」を勧めます。長く利息を払い続ける仕組みです。

金利が下がり「高利」のイメージが薄まると、更にお金を借りることへの抵抗感がなくなります。それを狙って、更に多くの業界が競って参入しています。消費者金融が叩かれている今がチャンスと、クレジット・信販会社がキャッシングに力を注ぎ始めました。IT企業も積極参入です。おサイフケータイやネットバンキングにより、買い物代金の決済資金まで借りられる仕組みが作られています。手数料収入や利息収入が狙いです。顧客は、資金が不足すれば次は消費者金融へインターネットで申込をするようになります。

金利の引き下げで貸す側のリスクが増し、審査は厳しくなります、今まで貸せた人でも貸せなくなるケースが増えます。お金の必要に迫られた人は、金利の

ことなど考えず貸してくれればどこでもいい状況になっています。前回の引き下げの時、暴利のヤミ金融が増えたのも事実です。

違法な業者を厳しく規制するのは国の責任です。しかし、金利を下げるだけでは多重債務者は減らず問題も解決しません。貸す側は、次々に新しい戦略を立ててきます。ところが、借りる側はあまりに無防備すぎます。いつまでも「欲しい物はまず手に入れる」「金はカードで借りればいい」「あとは何とかなるだろう」これでは貸す側の思うつぼです。借りる側は、自分で自分を守らなければなりません。自己防衛の知識を身につけなければ、借りる資格はありません。

そして、銀行自体が早くお金に困った収入の少ない個人にも低金利で貸付するようになるといいのですが。今のように、大手消費者金融と手を組んでも、消費者金融に保証させ、与信と回収は全て消費者金融に任せ、自らは手を汚さずノンリスクで利益だけを得るやり方では多重債務者は減りません。

(2006. 5. 5 「国分寺マイタウン情報」)