



要がある。  
これに対して固定金利は、返済開始時から最後まで金利が変わらないため将来の支出を予測しやすく、家計の管理を安定させたい人に適している。変動金利と固定金利の毎月の返済額の差は、「返済額が上がらないための保険料」ととらえることもできる。  
どちらがよいかをお客様に委ねるのではなく、「金利が上がり返済額が増えても対応できるほどの貯蓄があります

か」「毎月の支払額が一定だと安心されますか」といった問いかけを通じて、お客様が納得感のある選択をできるよう支えてほしい。  
**借入額の決定には返済負担率以外にも注目**  
借入額を決定する際には「返済負担率」という指標に注目しが必要だが、これには注意が必要である。返済負担率とは年収に対する年間の返済額の割合を指すが、これはあくまで金融機関が審査で用いる「借りられる上限」の目安に過ぎない。  
実際には家族構成、趣味、日々の生活スタイルなどにより、同じ年収でも人によって自由に使える金額は異なる。将来の収入や支出から逆算し「無理なく返済できる住宅ローンの金額」を求めることが理想だが、金融機関の窓口でそこまでの対応は難しい。

POINT

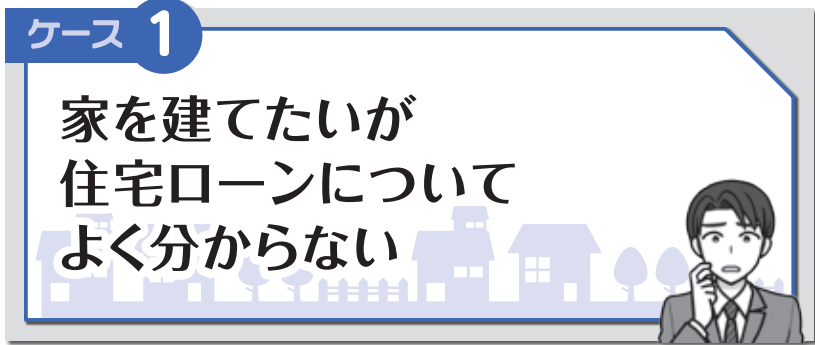
- お客様のライフプランを踏まえ、家計を圧迫せずに返済し続けられるか考える視点を持つことが重要
- 住宅ローンを契約するタイミングは、加入中の生命保険を見直し家計管理をアドバイスするチャンス

そのため、お客様に「ローンの支払いが始まってもしっかり貯蓄ができるか」という視点を持つ必要がある。  
また、住宅ローンには団体信用生命保険（団信）という、借主に万が一のことがあった際にローン残高がゼロになる保険が付帯されている。この団信の内容も、近年はガンなどの三大疾病に備えた特約付きのものが増えており、生命保険の代わりとしての役割が強まっている。  
住宅ローンを契約するタイミングは、現在加入している生命保険を見直す絶好の機会でもある。二重に保険料を支払って家計を圧迫していないか、保障に過不足がないかを確認してもらい、住宅ローンを含めたトータルの家計管理をアドバイスすることで、お客様からの信頼はより深まる。  
最後に、住宅ローンは契約して終わりではなく、そこからお客様との長い付き合いが始まるという意識を持つことが重要だ。繰上げ返済をして利息を減らすタイミングや将来の借換えの検討など、生活のステージが変わるたびに相談に乗れるパートナーであることが期待されている。  
お客様が新しい家で笑顔の絶えない生活を送るために、数字の計算だけでなく、その先にある豊かな暮らしを守るという意識を常に持つことが、金融機関の担当者としての真の価値である。

# こんなお客様にはこのように住宅ローンを提案しよ

柴垣和哉 柴垣FP事務所代表

ここでは、お客様にどのように住宅ローンの提案を行うかについて、ケース別に解説する。



ケース 1

## 家を建てたいが住宅ローンについてよく分からない

**金** 融機関の担当者としてお客様から住宅ローンの相談を受ける際に最も大切なことは、「いくら借りられるか」という金融機関側の基準ではなく、「無理なく返し続けられるか」というお客様の生活に寄り添った視点を持つことだ。  
家を建てるという一生に一度の大きな決断を前に、多くのお客様は期待と不安が入り混じった状態にある。そのため、担当者には単に金利や住宅ローンの仕組みのみを説明するのではなく、将来の生活の変化を見据えた具体的なアドバイスが求められる。  
まず、資金計画を立てる段階

で最初に確認すべきなのは、お客様の現在の家計の収支と将来発生する大きな支出である。住宅ローンは長期にわたって数十年に及ぶ支払いが続くため、いまの収入で返済できるからといって安心はできない。  
例えば、子どもの進学に伴う教育費の増加、車の買替え、家のメンテナンス費用など、生活を続けていく過程で避けられない出費は様々である。これらを「ライフプラン（生涯の生活設計）」としてあぶり出し、返済が家計を圧迫しないか、貯蓄を切り崩さずに生活できるかを一緒に考えたい。

**性格や家計の余裕から金利タイプを検討**  
次に、住宅ローンの金利タイプについても、お客様の性格や家計の余裕に合わせて提案を変える必要がある。  
現在、多くの人が選んでいるのは、市場の状況によって返済額が変わる変動金利である。変動金利は返済開始時の金利が低いというメリットがある一方、将来、金利が上がって返済額が増えるかもしれないという不確実性を伴う点が入り込みである。そのため、住宅ローンの支払いが始まったとしてもしっかりと貯蓄ができる家計状況なのか、確認する必