

リバースモーゲージ拡大に銀行慎重

真相深層

自宅を担保に老後資金を借り入れ、そのまま住み続けるリバースモーゲージ。長寿社会で老後破綻を回避する切り札とされるのに市場が広がらない。約60のメガバンクや地銀などが扱って、融資残高は1000億円強にとどまる。普及が進まない背景には2つの理由がある。

「担保価値が低すぎる。今後とも下がり続ける。融資は難しい」。都内に住む会社員のAさん(47)は地銀の担当者の言葉に肩を落とした。母親が住む新潟県内の実家でリバースモーゲージを活用しようとしたのだ。

父親はすでに他界し、母親は一人暮らし。Aさんら子供は将来、実家を継ぐつもりはない。母親が自宅を担保に融資を受け、その資金を介護施設の入居一時金に充てる計画だった。Aさんは「融資が無理なら売却するしかない」と悩む。

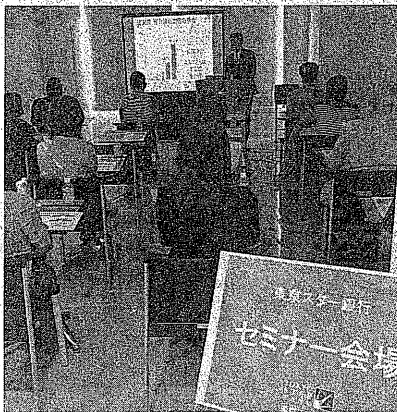
老後破綻「切り札」に壁

リバースモーゲージは自宅の担保評価額に依り老後資金の融資を受け、契約者が死亡すると自宅を売却して返済するというのが基本形だ。家を失うことなく生活費を調達できるため、1980年代から注目を集めてきた。バブル崩壊後の地価下落で90年代に下火になったが、2005年ぐらいから再び商品化が進んだ。

しかし、実際に融資費を調達するため、1行に至る例はまだ少ない。リバースモーゲージの地価下落で90年代に下火になったが、2005年ぐらいから再び商品化が進んだ。

潜在市場大きく

13～15年にはメガバンクが参入したほか、地銀も積極的に取り組み始めた。65歳以上の持ち家比は、Bさんは今年5月、自宅を担保に東京スター銀行に9千万円の融資枠を設定した。



老後資金をテーマにした個人向けセミナーは盛況(東京都調布市の東京スター銀行店舗)

打開へ保険・建物評価が始動

千円円超あり、貯蓄に不安はない。リバースモーゲージを利用した理由は「子供に家を残さない代わりにお金を渡したかった。残りは自分たち夫婦が充実した老後を過ごすために使う」。Bさんのようなケースはごく一部。総務省の家計調査によると、60歳以上の2人以上世帯の貯蓄額は「1千万円未満」が36%を占める。リバースモーゲージの需要は家にある貯蓄が少ないという層にあるはずだ。

20年で「無価値」

普及を阻む2つ目の理由、機構が保険金を支払う。機構が担保価値の下落リスクを負うHECMの日本版といえる。17年度には38の金融機関が取り扱い、融資実績は計8億円強になった。

しかし、対象不動産を一部の高額資産に絞るが、大半は担保として額を3千万円以上とした。現状だ。ニッセイ基礎研究所の矢嶋康次チーフエコノミストは、「建物の価値を正当に評価する制度を構築することが大上昇リスク、長生きリスクがある。いずれも担保割れにつながるため、金融機関は融資額を堅めに設定せざるを得ない。」

受けられる融資は担保は、米連邦住宅局が民間金融機関に保険を付与し、担保割れの場合の損害をカバーする「HECM」という仕組みがある。日本でも住宅金融支援機構が「リバース60」を始めた。金融機関と保険契約を結び、契約者の死亡時に担保不動産を売却しても返済できない場合、機構が保険金を支払う。機構が担保価値の下落リスクを負うHECMの日本版といえる。17年度には38の金融機関が取り扱い、融資実績は計8億円強になった。

(南 毅)