

英国におけるリバーズモーゲージ に関する調査研究

国土交通省 国土交通政策研究所
研究官 明野齊史

調査の背景

リバースモーゲージが日本に初めて導入されてから、ちょうど30年が経過した。この間、様々な地方自治体や金融機関が制度の導入を図り普及に努めてきたが、バブル崩壊後の長期的な不動産価格の下落等の要因により、国民に広く普及しているとはいえない状態となっている。

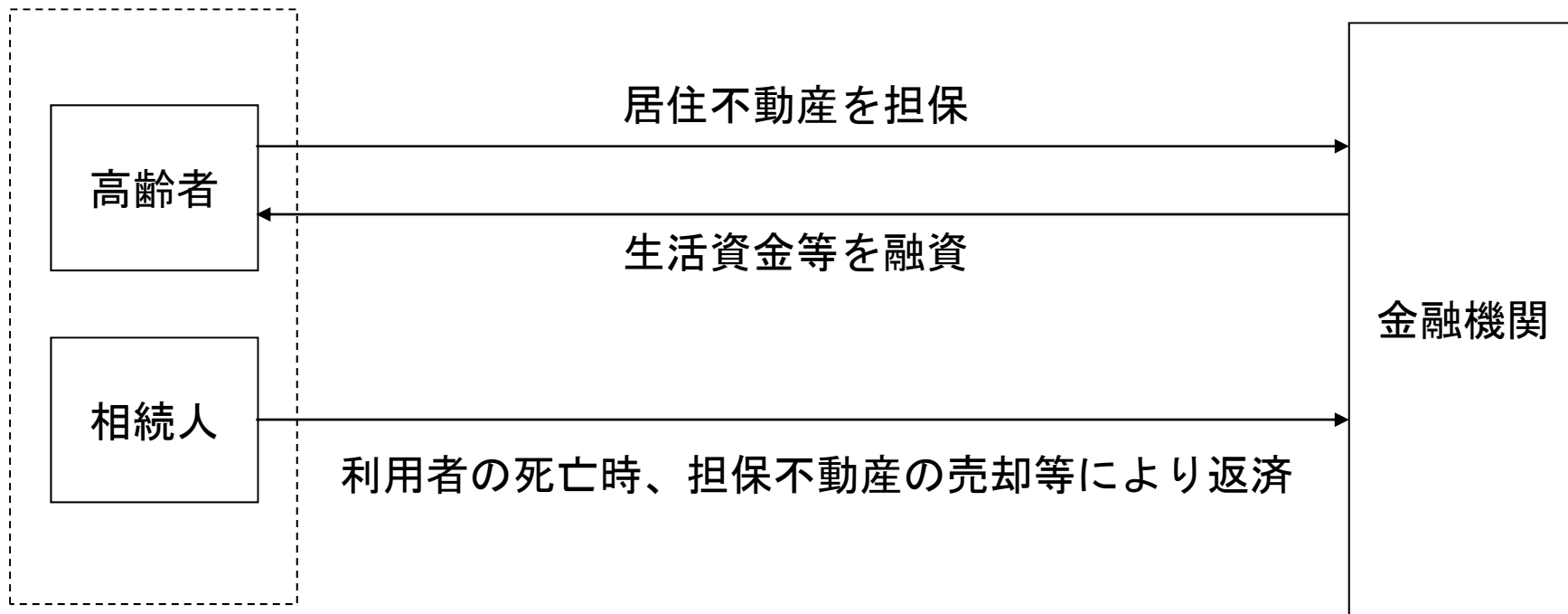
これまで、リバースモーゲージの普及促進の際にその手本とされてきたのが、アメリカの住宅都市開発省によって提供されているHECM(Home Equity Conversion Mortgage)であるが、イギリスにおけるリバースモーゲージ(イギリスでの一般的な呼び名はエクイティリリース(Equity release))は、対人口比の契約件数で見るとアメリカを上回っている。しかし、イギリスのエクイティリリース市場に関する調査・研究は、日本ではこれまであまり多くない。

そこで当研究所では、イギリスのエクイティリリースに対する調査を実施し、その一環としてエクイティリリース事業者にヒアリングをする機会を得たので、それらの成果を紹介したい。

【ヒアリングのポイント】

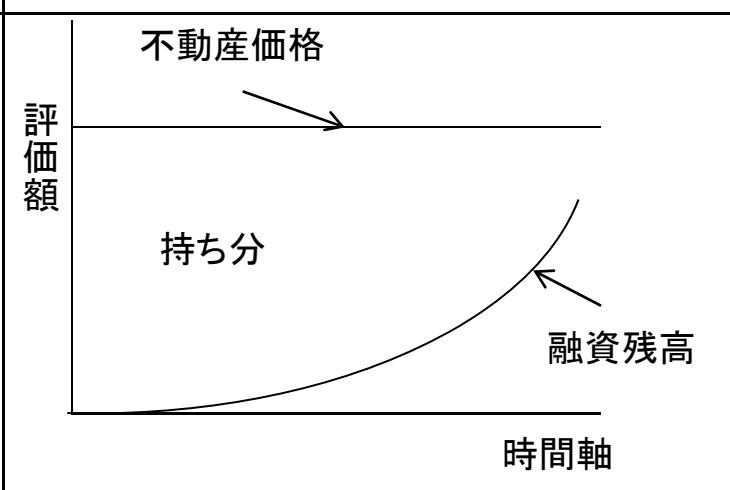
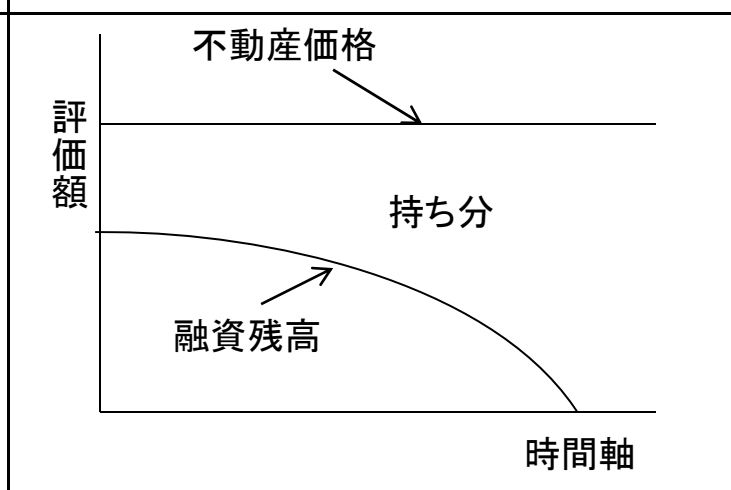
- 英国の高齢者の資産活用手法におけるエクイティリリースの位置づけ。
- 英国における消費者保護の手法。
- 低額住宅資産保有層への対応。
- 長期資金の安定的な調達手法。

リバースモーゲージとは



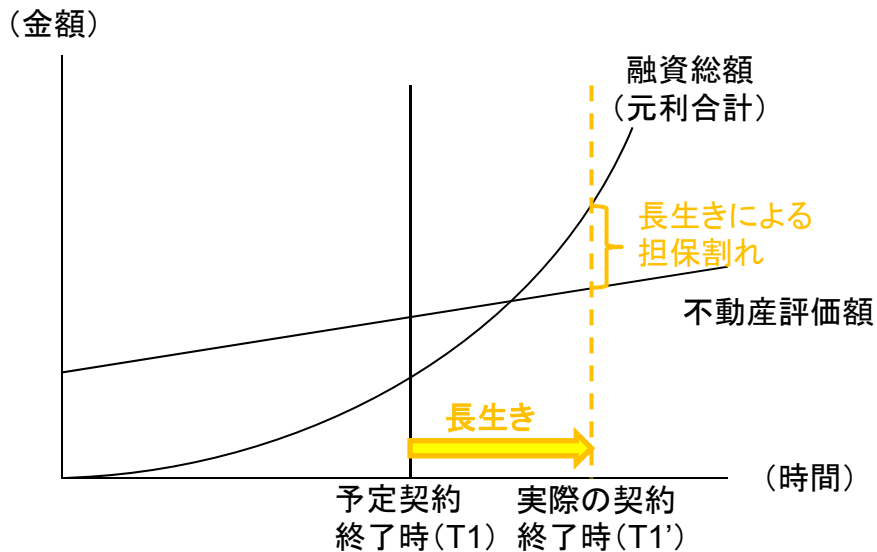
リバースモーゲージとは、借り手（高齢者）が自らの持ち家に継続居住しながら、その住宅を担保として生活資金を借り入れ、死亡時にその住居を売却することにより借入金を清算する制度である。

リバースモーゲージとフォワードモーゲージの違い

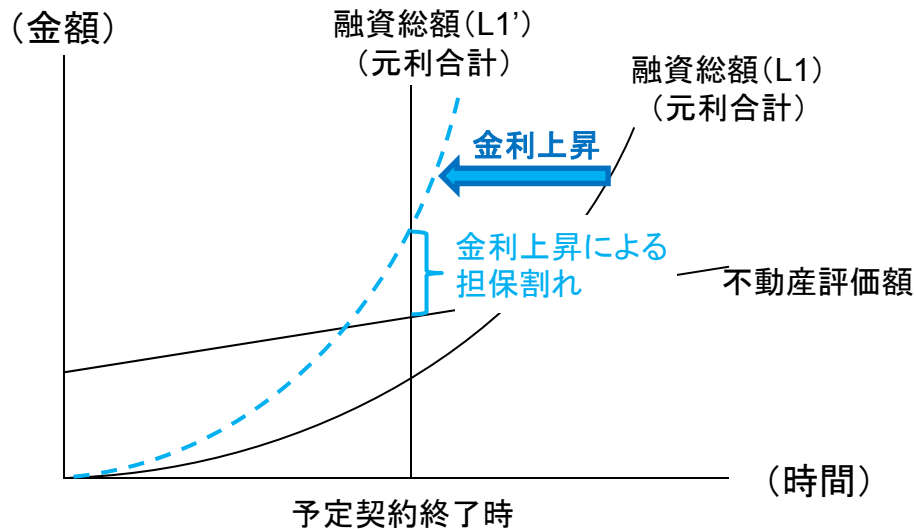
	リバースモーゲージ	フォワードモーゲージ (住宅ローン)
融資残高と持ち分の関係		
目的	生活資金等の補填	住宅購入
融資方法	契約時に一括融資、もしくは契約期間中に分割融資（年金型融資）	契約時に一括融資
返済方法	契約終了時に元利合計を一括返済	融資期間中に定期的に分割返済
契約終了時	負債大、持分小あるいはゼロ	負債ゼロ、全て持分

リバースモーゲージの三大リスク

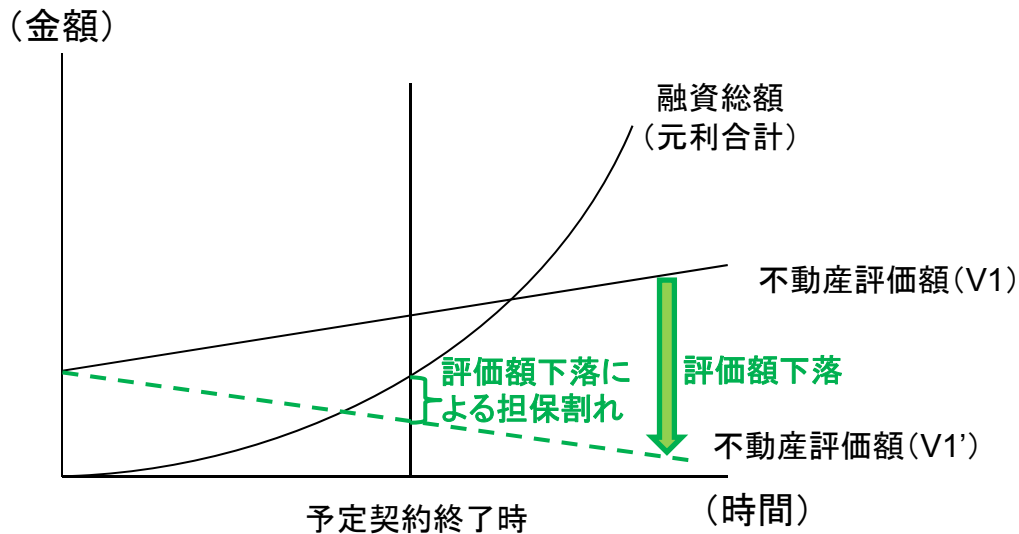
① 長生きリスク



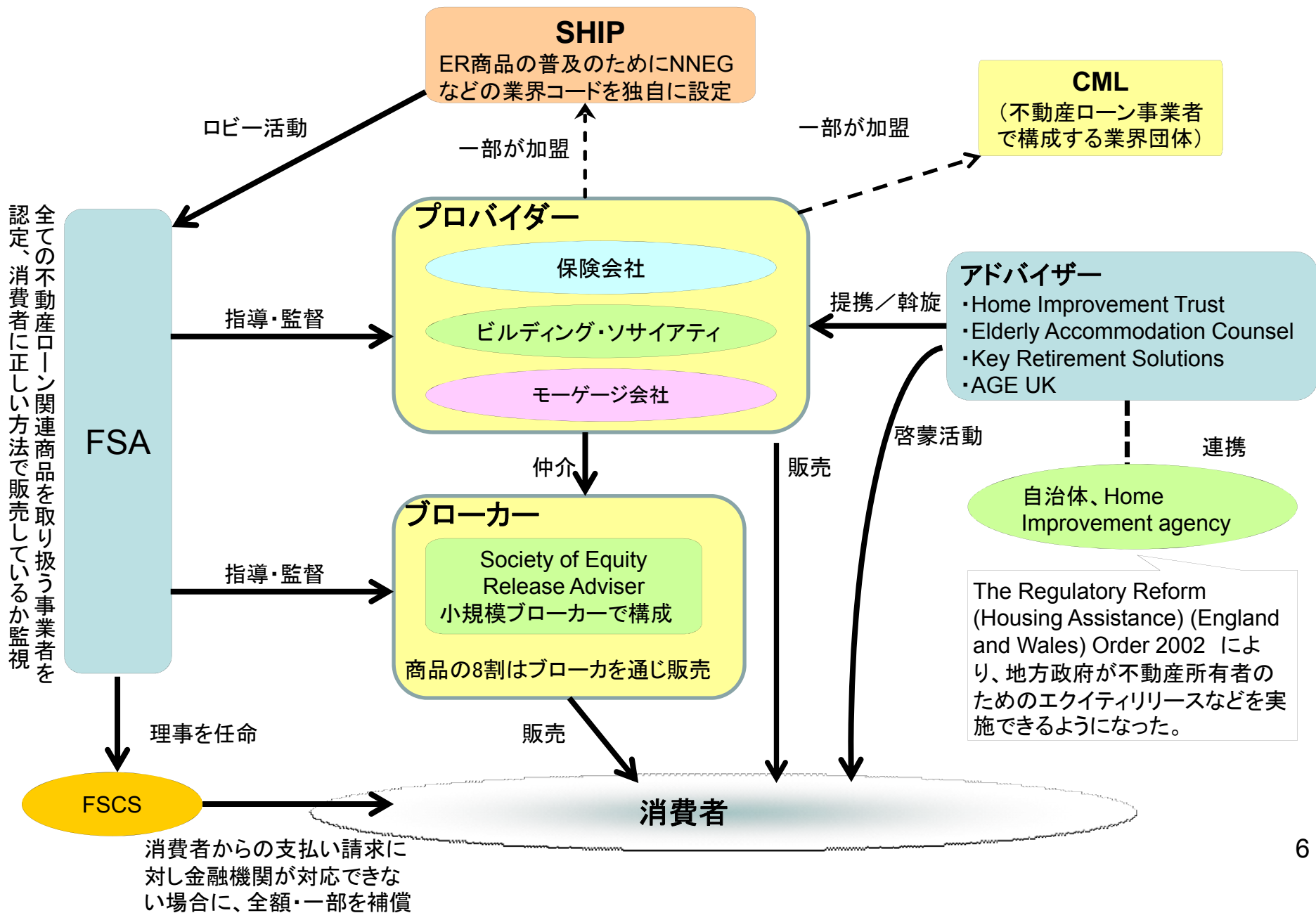
② 金利上昇リスク



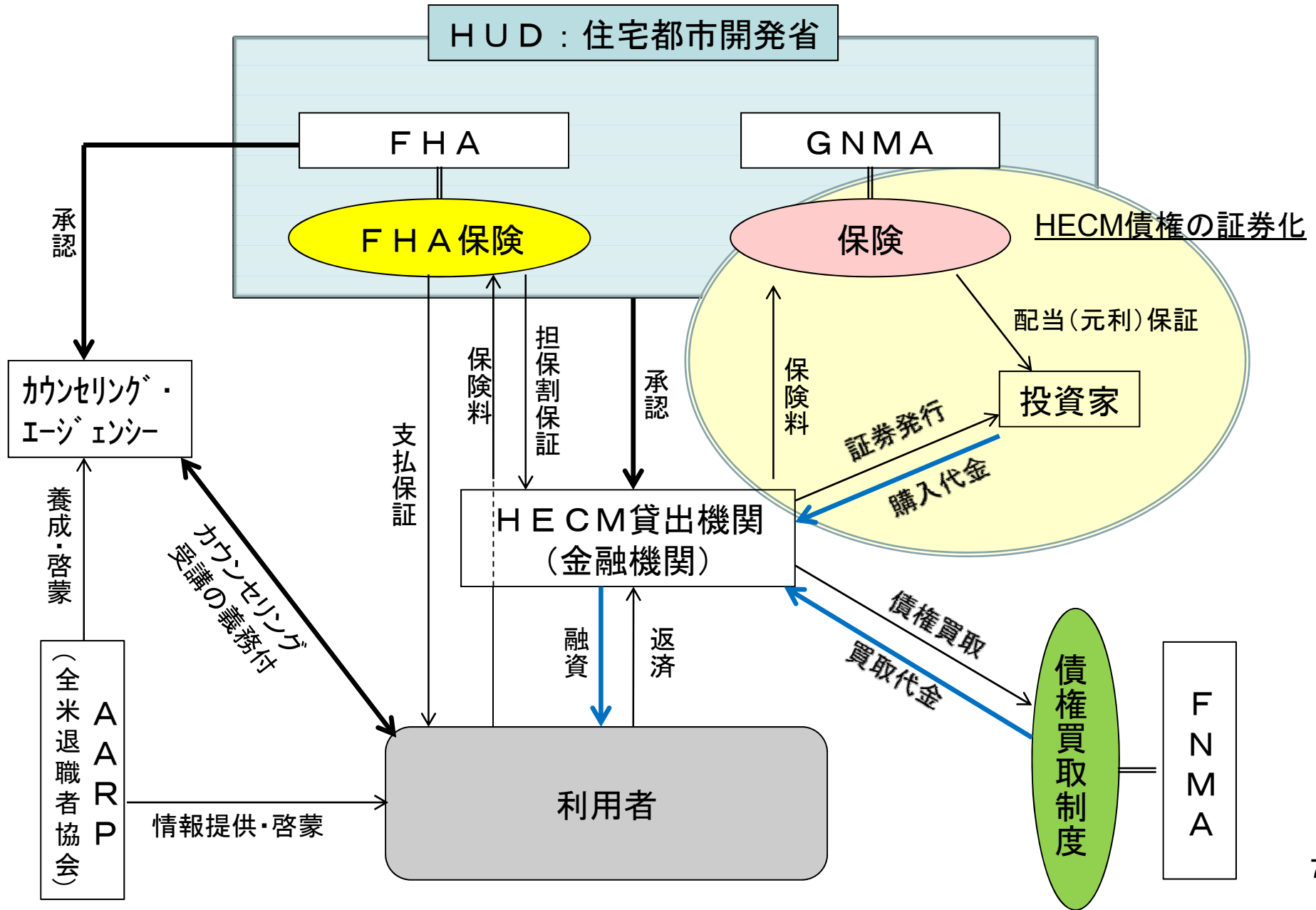
③ 評価額下落リスク



英国エクイティリリース業界の相関図



HUD-HECMの模式図



エクイティリースプロバイダーの形態例

SHIP加盟団体

SHIP非加盟団体

保険系

業界1位
AVIVA
世界有数の保険会社

HODGE

銀行系

**Northern Rock
plc**

**Scottish
Widows Bank**
(ロイズグループ)

ビルディング・
ソサイアティ系

**Saffron
Building Society**

**Holmesdale
Building
Society**

独立系/
モーゲージ会社

業界2位
Just Retirement

業界4位
LV=
(リバプールヴィクトリア)
(共済組合)

More 2 Life

業界5位
**New Life
Mortgage**

Partnership

Stonehaven

不動産系
(ホームバージョン)

Bridgewater
(Grainger plc
の関連会社)

**Retirement Plus
LTD**
(Milton Homes plcの
関連会社)

イギリスのエクイティリリースとHUD-HECMの相違点

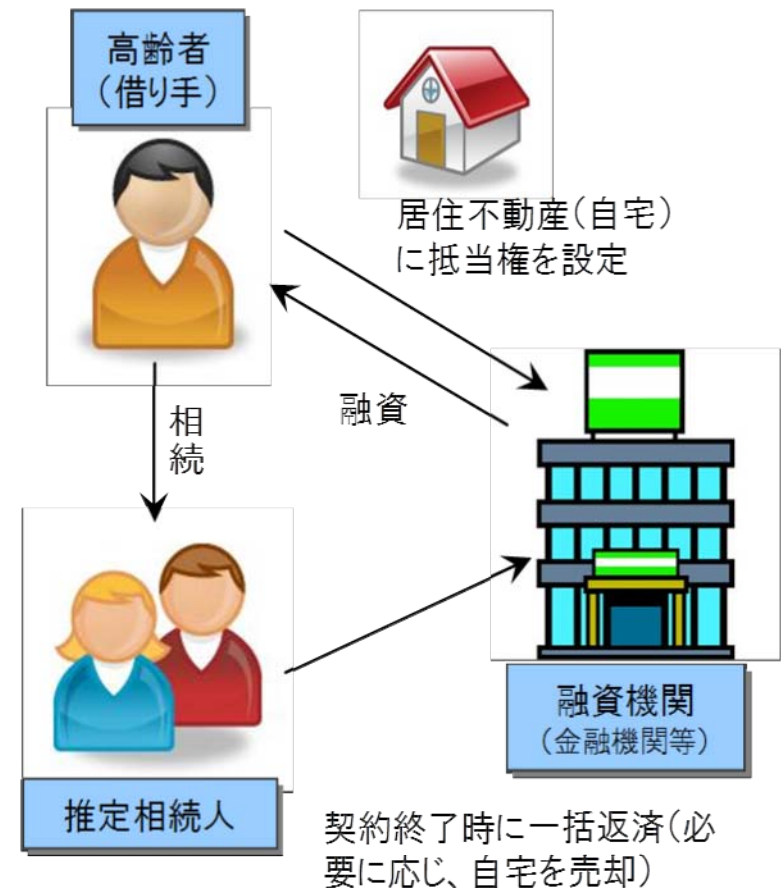
	エクイティリリース	HUD-HECM
利用開始年齢	55歳以上	62歳以上
資産制限	特になし(ただしプロバイダーが独自に融資可能か判断)	FHA保険で定められる融資上限をもとに設定(現在は62.55万ドル)
金利	固定金利	主に変動金利
資金調達手法	プロバイダーの自己調達	ジニーメイ証券化、 ファニーメイによる債権買取
担保割れリスク	プロバイダー独自による対策の義務化	FHA保険
担保割れリスクの対応手法	リスクプレミアムとして金利にプラス	FHA保険の保険料
融資機関の債務不履行リスク	FSCS(金融サービススキーム)による補償	FHA保険
カウンセリング	ソリシターによる説明 アドバイザー(NPO)によるライフプランニング相談	HUD公認機関によるカウンセリングの義務付け
LTV	20%~50%	~81%(下限は年齢、金利による)

エクイティリース商品類型

① ライフタイムモーゲージ

- ・高齢者が所有・居住する不動産を担保に金融機関等から資金を調達する方式
- ・基本は元本＋利息を一括返済
- ・融資方式は、一括方式、貸出枠設定方式（極度額方式）などがあるが、会社により異なる
- ・融資限度額（LTV: Loan to Value）は最大50%程度
- ・ほぼすべての商品にNNEG（No Negative Equity Guarantee）を保証
- ・物件売却による清算が一般的

ライフタイムモーゲージの構造

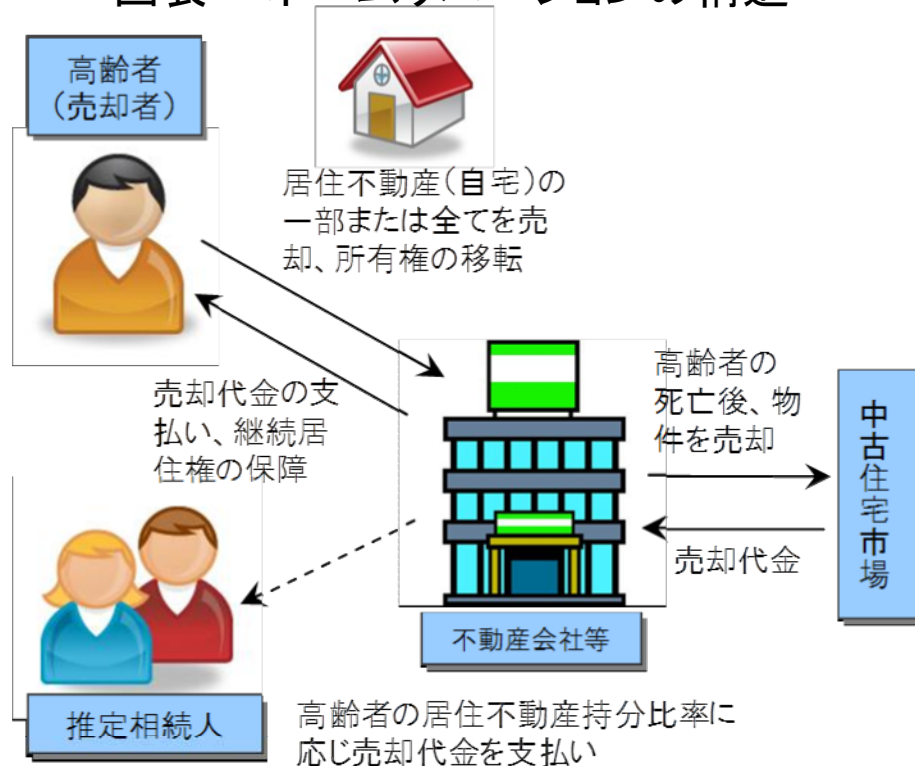


エクイティリリース商品類型

②ホームリバージョン

- ・高齢者が居住する不動産の一部または全てを売却するが、継続居住権は確保するという方式
- ・契約終了時にはリバージョン会社が当該物件を売却した上で、高齢者の居住不動産の持ち分比率に応じ売却代金が相続人に支払われる
- ・高齢者の平均余命と家賃の割引現在価値から差引額を計算し、融資可能額を算出する
- ・一般的に、ライフタイムモーゲージよりもLTVは高くなるが、利用開始年齢は高めになっている

図表 ホームリバージョンの構造



市場の縮小・停滞の要因

① 安全性に関する認知度の低さ

制度の欠陥によって1980年代後半におきたトラブルの印象が残っている。

…不動産価格の下落等による担保割れを相続人が負担する契約になっていた。

こうした問題をクリアにするために業界団体であるSHIPが設立された。

② 住宅価格の下落

リーマンショック以降の混乱による地価下落により、契約を様子見る動きも見られる。

③ 金融機関による資金調達の困難性

英国のシステムでは、自社で資金調達をしなければならないので、もともとある程度資金的余裕のある金融機関しか参入できなかった。

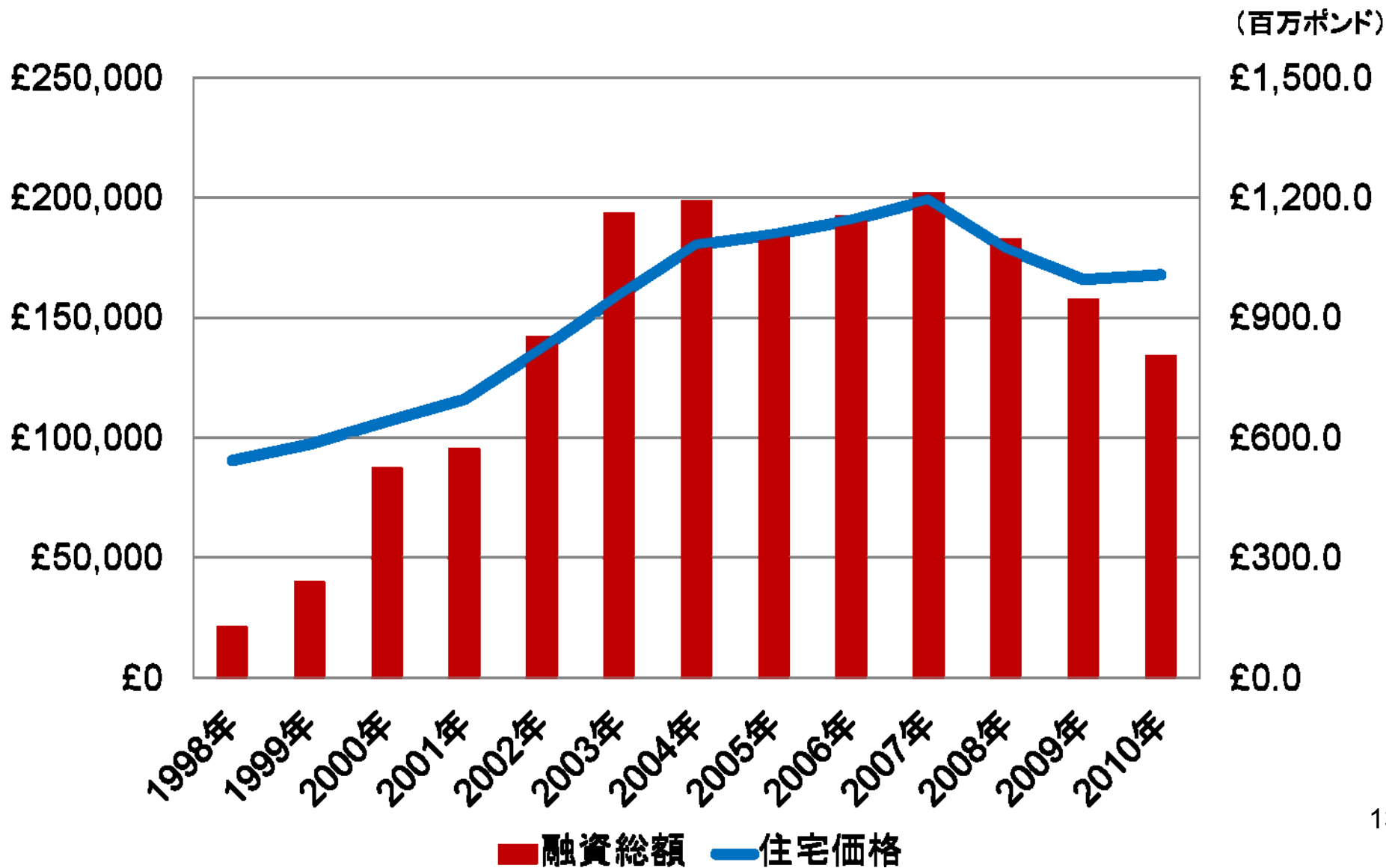


リーマンショックによる金融不安により、資金回収に時間のかかるエクイティリリースに資金を回す余裕のない金融機関は撤退

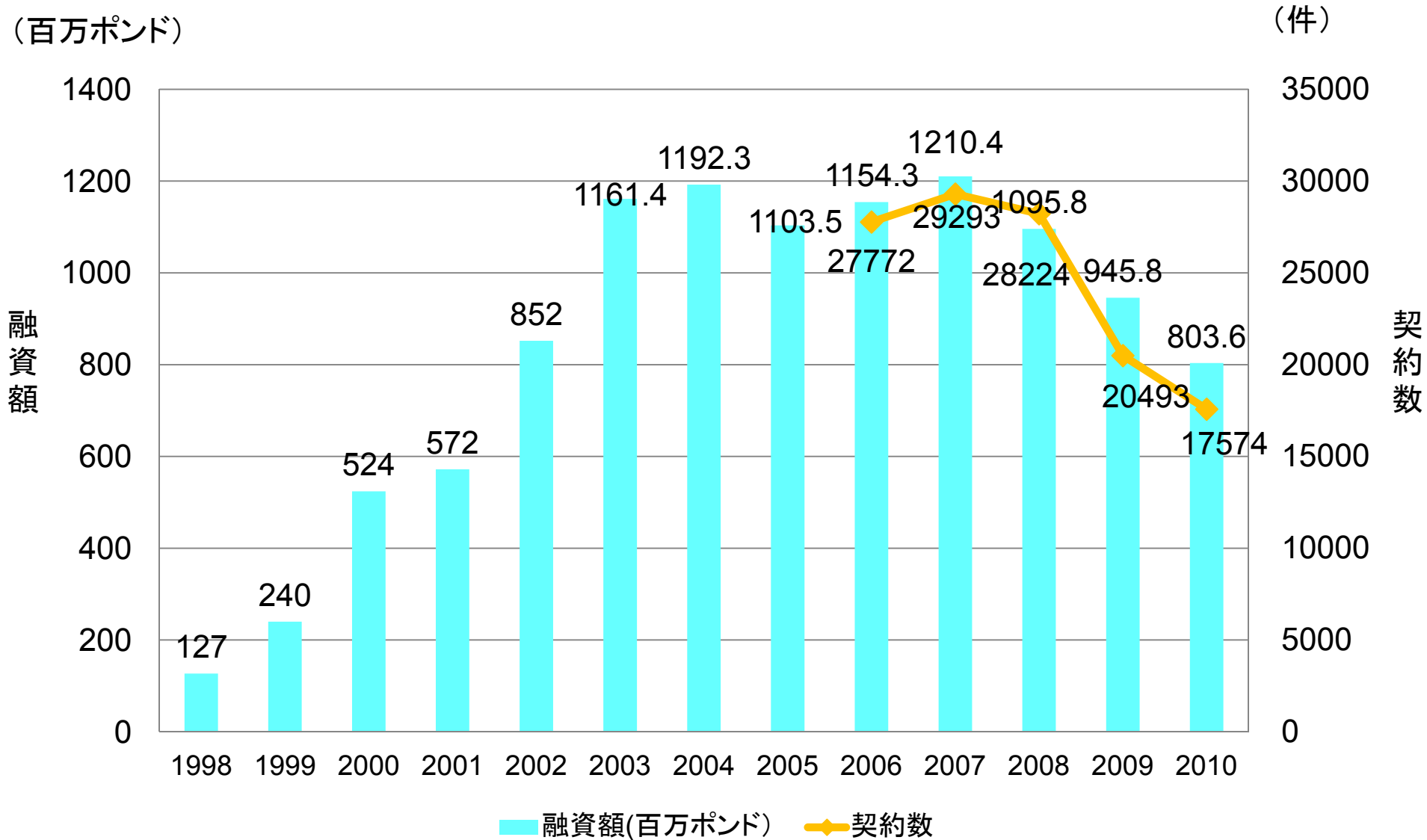
○業界最大手のAVIVAは保険会社であり、リーマンショック以降も生命保険の保険料等を原資に長期資金の調達を行うことが可能であった。

○債権の流動性を高めるため、リーマンショック以前は一部でエクイティリリースの証券化が実施された例があったが、リーマンショック後は投資マネーが急激に減少する中で、エクイティ¹²リリースの証券化市場は消滅してしまった。

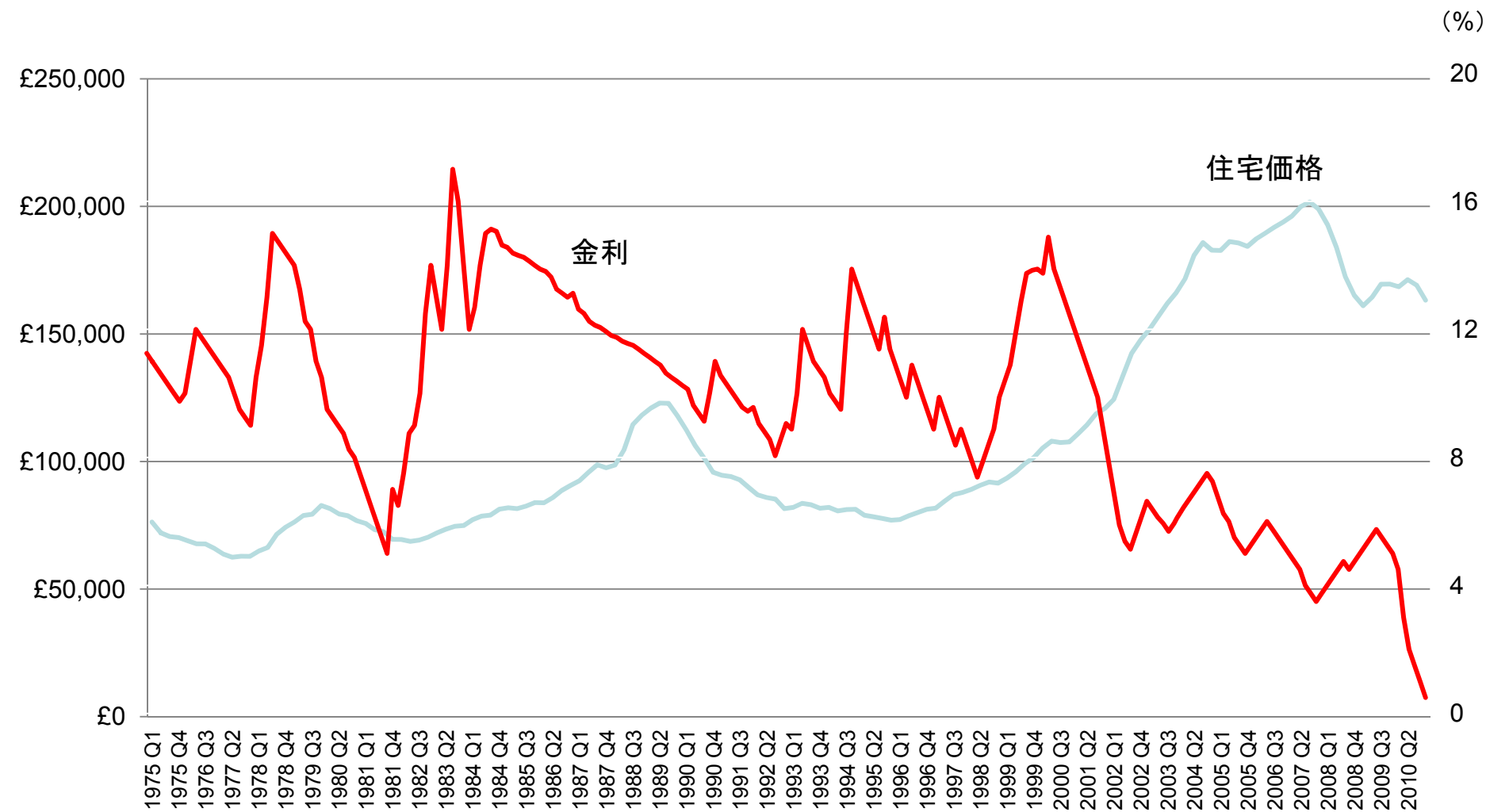
エクイティリリースの融資総額と住宅価格



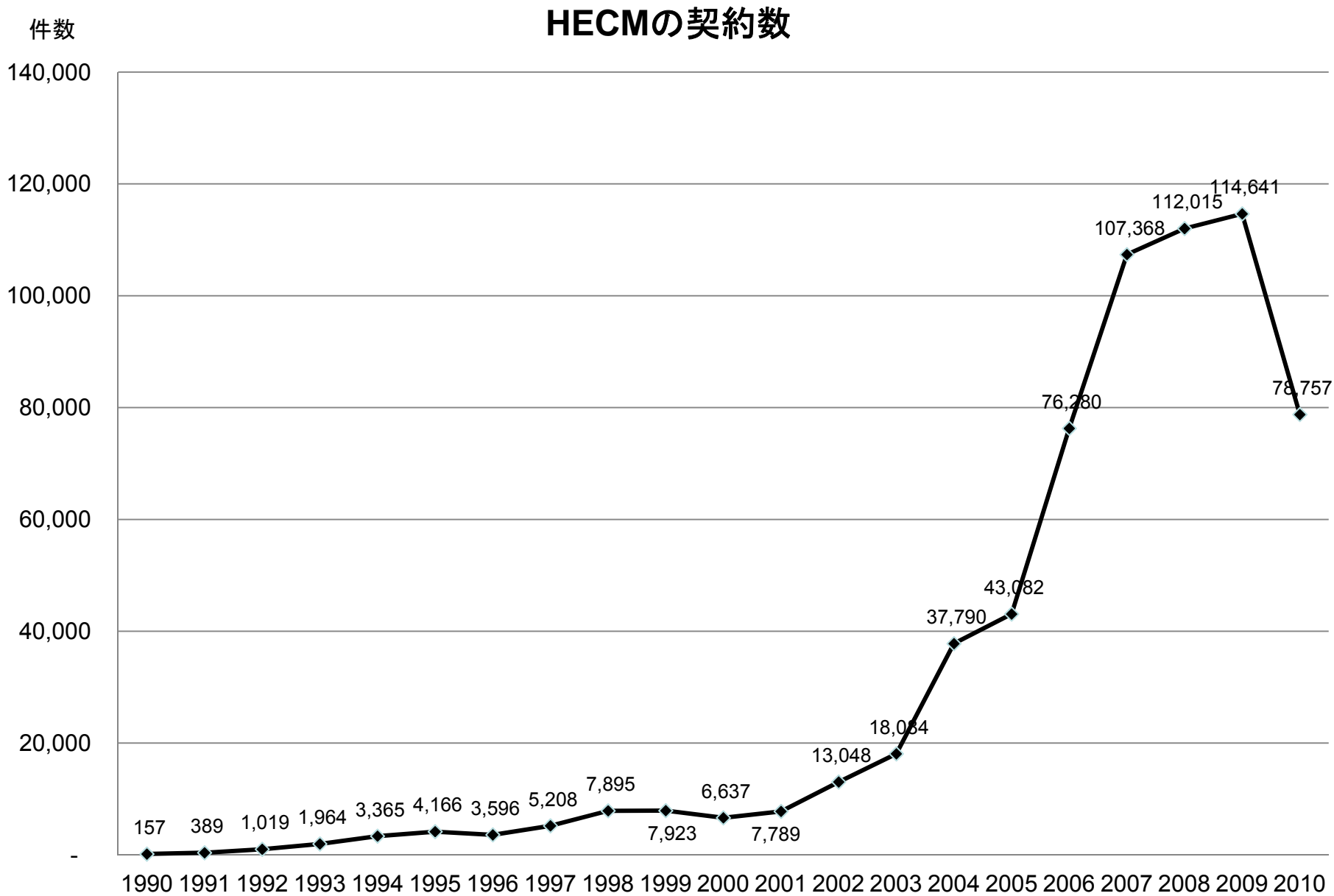
エクイティリースの融資額と契約件数



英国の住宅価格と金利

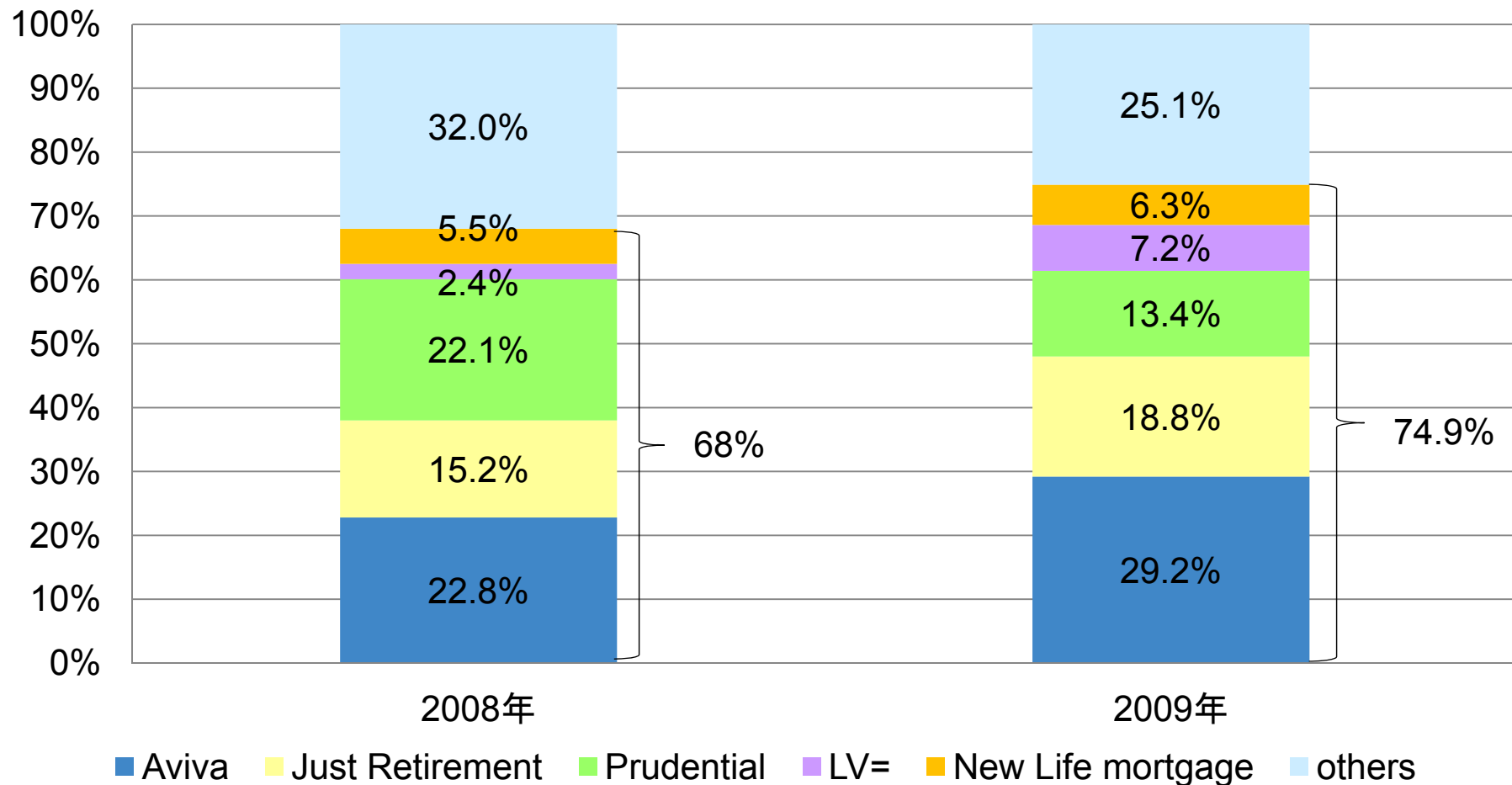


【参考資料：HECMの契約数】



出所：FHA資料より作成

エクイティリリースの企業別シェア



出所：FSA提供資料より作成

利用者及びブローカーのエクイティリリースに対する評価

- イギリス人は持家に対するこだわりが強いことから、自宅を手放す可能性があるエクイティリリースの利用により自宅を手放すということに抵抗感を示す人は多い。特に70歳代以上の高齢者層についてはこの傾向が強い。
- 一方、戦後のベビーブーマーについては、意識は変わりつつあると認識している。いずれにしても、「持家を手放すかもしれない」という感情的な理由が、イギリスにおいてエクイティリリースの普及を阻害している最も大きな理由であると言える。
- ブローカーとして高齢者のエクイティリリースに関連する相談に対応する時、相談者に貯蓄がある場合はエクイティリリースを勧めない。
- エクイティリリースは資金調達手段としては非効率である。(高金利)
- 家族からの支援を受けられる場合は、その方が経済的である場合が多いため、エクイティリリースの利用希望者には、相談の場に家族を同伴してくるよう強く要請している。

契約時、契約終了時の手続きについて

- 契約時のカウンセリング等において、相続人からの了承を事前に得ることを推奨するが、契約時に相続人からの同意が必須ではない
- また、**SHIP Code**では、エクイティリリース契約時にリーガルアドバイザーとして、銀行側と利用者側にそれぞれ1名ずつのソリシター(事務弁護士)を準備する必要がある
- 期中における不動産鑑定評価の見直し等は、定期的を実施する。
 - 担保融資型: インデックスなどを利用して、資産評価額の見直しを行うのみ(AVIVA、スコティッシュウイドウズ)
 - 所有権移転型: 3年ごとに訪問し、住宅のメンテナンス状況を確認(Grainger plc)
- 契約終了手続き
 - 【ライフタイムモーゲージの場合】
 - ・債務の弁済を行うのは、原則的には相続人もしくは遺言状に定められた遺言執行人。
 - ・債務の弁済にあたっては、相続人等が実際に不動産を売却するケースが多い。
 - ・契約者が死亡した後180日間債務の弁済が行われない場合や売却価格が不当に廉価である場合には、担保権を執行し、プロバイダー自身が売却を行う。
 - 【ホームリバージョンの場合】
 - ・ホームリバージョン会社が市場にて物件を処分し、資金を回収

業界団体SHIPについて

- 消費者保護を目的として、1991年、エクイティリリースを提供するプロバイダー各社により設立 (Safe Home Income Plan)
- 現在の加盟企業は12社
- 加盟企業へはSHIP Codeの遵守を義務付けている
- SHIP Code
 - ・**NNEG: No Negative Equity Guarantee**
(担保割れリスクへの対応)
 - ・固定金利
 - ・ソリシター(事務弁護士)を2名、介在させる
- 政府及び関連省庁へのロビーイング活動

SHIPに加盟しないプロバイダー

- SHIPに加盟しないプロバイダーは、ロイズTSB子会社のスコティッシュ・ウイドウズ及び小規模のビルディングソサエティである。
- スコティッシュ・ウイドウズが、SHIPに加盟しない最大の要因は、同社が、変動金利のエクイティリリース商品も提供しており、前述したSHIP Codeに抵触するためである。

エクイティリリースの用途

①SHIPレポート

エクイティリリース各社の利用者の用途

Just Retirement	Home & Capital	Aviva	Key Retirement Solution
借金の返済	モーゲージの返済	自宅の改善	自宅の改善
自宅の改善	ローンの返済	生活の質の改善	余暇
家族への支援	所得の補充	家族への贈答	借金の返済
金融商品の購入	ライフスタイルの充実	借金の返済	モーゲージの返済

出典：SHIP(2009)，“Facing the Future”

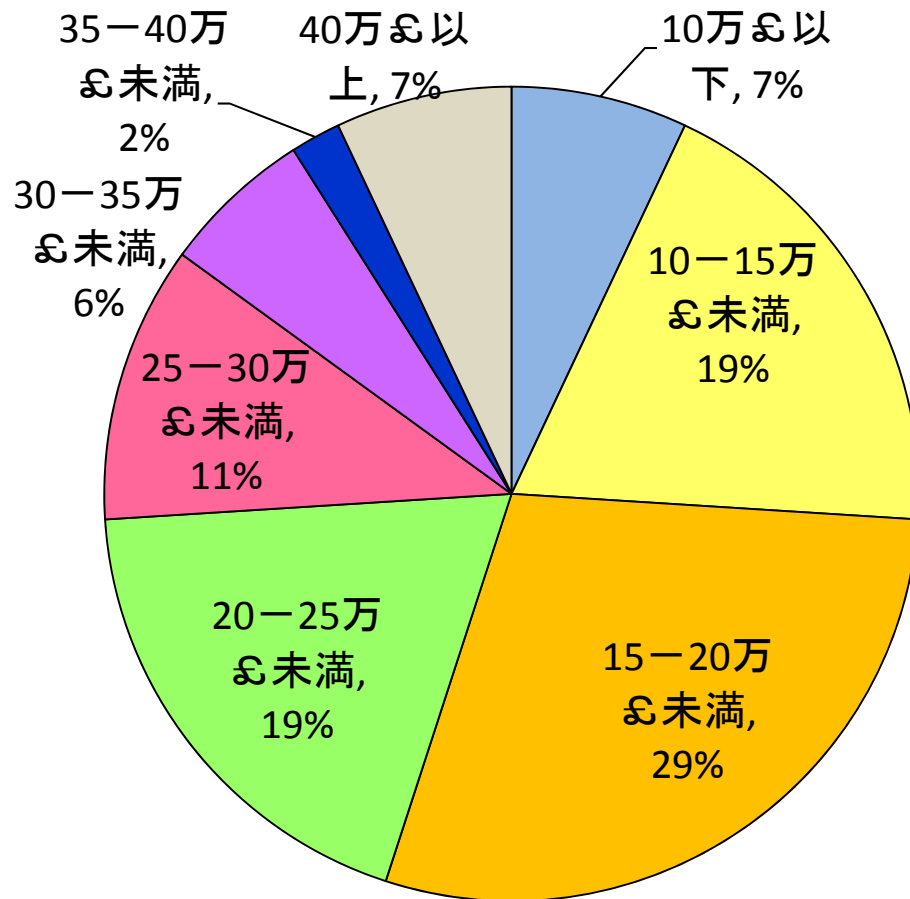
エクイティリリースの用途

②バーミンガム大学Overton氏のレポート

エクイティリリースの用途

用途	割合
住宅の維持、改修	46%
余暇	36%
債務の弁済	35%
住宅の改良	33%
親族等の支援	26%
投資・貯蓄	24%
生活資金への充当	19%
レジャー等	17%
その他	12%
相続税の節税	9%
健康維持のため	8%
早期退職のため	1%

利用者の住宅資産額



スコティッシュ・ウィドウズの利用者について

- これまでの累計契約件数は、約5,000件程度ということである。
- 契約者 富裕層(資産価値700万ポンド以上)が約20%、
中間層(資産価値50万~700万ポンド程度)が約60%、
低所得者層(資産価値7万~50万ポンド)が約20%
- 資金の用途:様々であるが、富裕層については、特に相続税対策という観点が強
⇒生前に固定資産のキャッシュ化を行い、早期に相続人である子供世帯へ贈与するとい
うことが行われている。(個人間贈与は無税)
- 契約終了の理由

対象不動産の売却	40%
死亡	30%
ローンの借り換え	15%
預貯金による返済	10%
ロングタームケア施設への転居	5%

AVIVAの利用者

○契約数

2010年 5,475件(ライフタイムモーゲージ:5,463件、ホームリバージョン:12件)

○固定金利型商品のみ(SHIP Codeによる)

○利用者像

平均年齢:67歳

担保不動産平均額:21.3万ポンド

平均融資額:4.5万ポンド

○契約終了事由:

自発的解除 (自宅の売却、他社のエクイティリリース商品の利用など)	51%
契約者の死亡、ロングタームケア施設への転居	49%

First Stopへのヒアリング概要①

①First Stopについて

○慈善団体のEAC(Elderly Accommodation Counsel)が運営しているアドバイザリー事業

○独立系で非営利組織

⇒公平で中立なアドバイスが可能

○政府は不動産を有している人たちに支援をしにくい

⇒その意味で、First Stopの存在価値があると考えている。

○現在は中央政府から運営資金の提供を受け、地方政府とも連携を結んでいる。

⇒しかし、地方政府や地域レベルの非営利組織は財政面で大きな変革を迫られている

⇒今後も連携が継続されるかは不確定要素

②エクイティリリースについて

○エクイティリリースは高齢者にとって「最後の手段」である。

○資力調査(ミーンズテスト)との関係に留意

○自宅の修繕等への用途は問題ないが、在宅ケアに充当するとたちどころに資金不足になる可能性が大きい。

First Stopへのヒアリング概要②

③Just Retirementとの連携(パートナー)について

○ Just Retirementは低所得者を支援するプログラム(Joseph Rowntree Foundationがデザインしたサービス)を提供している

⇒First Stopの事業目的である低所得者の救済と合致

○独自の魅力あるエクイティリリース商品も提供している

Just Retirementへのヒアリング概要①

①Just Retirementについて

- イギリスで2番目に大きいレンダーであり、アドバイザリー部門(ブローカー)もある。
(アドバイザリー部門では他社の商品も提供)

- 100%民間会社

②エクイティリリースの利用者像について

- 中流層が主な利用ゾーンとなっている(物件価格30~45万ポンド程度)

- 資金用途としては、借金返済と自己実現という二極化がみられる

- 現在は、必要な時に必要な額だけ引き出す「Draw down」タイプの商品が人気

③エクイティリリース市場の動向

- 市場規模は約10億ポンド

- 多くのイギリス人にとって、不動産は最大の資産

- エクイティリリースによる資金調達は効率の悪い方法なので、まずは別の方法を提案

- イギリス人にも子供への相続意識もあるし、家族による利用の反対もある

Just Retirementへのヒアリング概要②

④エクイティリリースの商品タイプについて

○「Draw down」: 必要な時に必要な額だけ引き出す

「Maximum Cash」: より多くの融資枠を設定することができる

「Interest Only」: 毎月利子の支払いのみ行う、など

○対象物件: 一戸建てが主流であるが、フラットについてもほとんどのレンダーでリリース物件についても条件付き、フリーホールド、リタイアメントハウスについても可

○信用収縮の影響でエクイティリリースを使って余暇を楽しむというより、日々の生活に必要な用途に使うという傾向が出てきているようである。

⑤SHIPの活動について

○ONNEGだけではなく、契約者が罰則なしに他社商品に変更できるようにした点も画期的

○SHIPのメンバーであるということは消費者にとって大きなアピールになる

⑥リスクヘッジについて

○Just Retirementでは年金商品を扱っており、その長期資金を基金として利用している

○近年、主要レンダーの撤退が相次いだが、需要の落ち込みがそれほどではないのには驚いている。

①Home Improvement Trustについて

- 高齢者が容易に資金にアクセスできることを目的として、1996年に非営利組織として設立
- 地方政府などのパートナーからの会費及び寄付金で運営
- 公営住宅払い下げによって住宅所有者となったハウスリッチ・キャッシュプアな層への資金融資も主要な目的の一つ

②HITの組織について

- ノッティンガム本部に10名、ロンドンオフィスに3名
- 各地域では地方政府に雇用されているHouse Proud OfficerやHome Improvement Agencyと呼ばれる外部スタッフが存在
- モーゲージブローカーではなく、高齢者に対する住宅コンサルタントという位置づけ

③HITが紹介するHouse Proudについて

- 用途は住宅の修繕に関わるものに限定
- 最低融資額は3000ポンドから(平均2万ポンド)
- 民間制度で対象外とされた層に対しても融資を行うことがある

④HITが紹介するHouse Proudの契約件数と傾向

- 約43,000人に対してカウンセリングを実施

- 融資総額は約3,000万ポンド(カウンセリング受講者全員が利用したわけではない)

- 近年、利用者の平均年齢が下がってきている

- 債務を抱えている利用者が多くなっている

⑤活動を行う上での課題

- 家族の反対による利用意向の取り下げ

- SKI(Spending Kids Inheritance)という層の増加の影響

- FSAによる規制強化の影響

⑥政権交代の影響について

- 中央政府の予算削減に伴う地方政府の人員、予算の削減

 - ⇒HITの財源は地方政府からの会員費に拠るところが大きいので、活動に影響大

Scottish Widowsへのヒアリング概要①

①エクイティリリース市場について

○市場は約10億ポンド(モーゲージマーケットの規模は140億ポンド)

○市場が縮小している理由は、金融機関の撤退及び金融市場に対する消費者の信頼低下
⇒モーゲージマーケットも縮小(360億ポンド(2007年) ⇒140億ポンド(2009年))

②スコティッシュ・ウイドウズが提供するエクイティリリースについて

○これまでの累計契約件数:約5,000件程度、平均融資額42,000ポンド

③顧客の属性、特徴、傾向

○利用者 富裕層(資産価値700万ポンド以上)が約20%、
中間層(資産価値50万~700万ポンド程度)が約60%、
低所得者層(資産価値7万~50万ポンド)が約20%

○資金の用途:様々であるが、富裕層については、特に相続税対策という観点が強い
・・・生前に固定資産のキャッシュ化を行い、早期に相続人である子ども世帯へ贈与する
ということが行われている。(個人間贈与は無税。)

○契約終了の理由

対象不動産の売却:40%、利用者の死亡:30%、ローンの借り換え:15%、
預貯金による返済:10%、ロングタームケア施設への転居:5%

Scottish Widowsへのヒアリング概要②

- ④スコティッシュ・ウイドウズがSHIPに加盟しない理由
 - SHIP Codeでは固定金利のみ：富裕層向けに変動金利の商品を提供している
 - ソリシターの問題：SHIP Codeでは銀行側、利用者側の2名のソリシターが必要
 - SHIPから参入の打診を受けているが、SHIP Codeの見直しを行うのであれば検討
- ⑤エクイティリリースの提供にあたっての手続きについて
 - 契約にあたって、必ずしも相続人等からの同意を得る必要はない
 - 専門の鑑定評価士に依頼し資産評価を行なう。
 - ・・・契約期間中は地域別の住宅インデックスなどを用いて、資産評価額の見直しを行なう
 - 相続人は契約者の死亡後180日以内に住宅を売却し、残債務の弁済を行なう
 - ・・・原則として売却方法について関与しないが、債務が返済されない場合、180日を超えても住宅の売却が行なわれない場合は、相続人等との協議を行い、抵当権を執行する場合もある。

Scottish Widowsへのヒアリング概要③

⑥各種リスクヘッジの考え方

○金利、住宅の上昇トレンド及び利用者の余命を変数にして、当初のLTVを決定

○保険会社に保険を付保させることも検討したが、コストの関係から断念

○固定金利とした場合には、金利変動リスクが発生するため、基本的には変動金利で対応
⇒ただし、ロンドンの金融取引市場には固定金利と変動金利のスワップ市場が形成されている

⑦FSAについて

○FSAの規制については、すでにSHIP Codeがあり、すでに高い基準にて商品の提供を行っていたため、特段問題となるようなことはなかった。

⑧その他

○民間の仲介業者は、80~90年代には手数料ほしさに問題を起こすというケースが多発したが、現在ではソリシターが契約について利用者に詳細な説明を行なう義務、説明したことを証書に署名するという義務があるため、問題はほとんど起こっていない。

Grainger plcへのヒアリング概要①

①エクイティリリース市場について

○成熟はしているが小さなマーケット

○エクイティリリース市場が活性化しない理由

- ・以前はプロバイダーの資金調達問題
- ・現在はSHIP設立以前のエクイティリリースに関する悪評が影響

②グレインジャーの活動について

○グレインジャーはプロパティカンパニーであり、その業務は不動産を購入し、しばらく保有した上で、市場価格で売却することである。

○ホームリバージョンの価格設定においては、長生きは二次的リスクである。

⇒長生きしたとしても、その間、住宅価格が上昇していれば十分なリターンは得られる

○プロバイダーとしての課題

- ・適切な地区での適切な物件の購入
- ・長寿化が進んでいる点についての考慮(長生きリスクは織り込み済み)

○長期にわたる投資となるので、そのための安定した資金調達

○グレインジャーのビジネスにとって、ホームリバージョンの占める割合は比較的小さいため、他の部門の良好なキャッシュフローを利用することができる

Grainger plcへのヒアリング概要②

③ホームリバージョンについて

○物件の確認については3年ごとに行なう

⇒外観だけではなく、内部のチェックも行なっている

○居住人は物件の維持管理の法的責任を負っている

⇒それを履行しなかった場合は生涯リースが終了する可能性もある

○ほとんどの利用者の当初リリース率は15~17%

○ホームリバージョンはIFAを通じて販売されるが、多くのIFAがホームリバージョンの特性を理解しておらず、商品の販売に積極的ではない

⇒IFAの教育には時間がかかる

○顧客層は中間所得層が多い(持家価格は10~40万ポンド)

④エクイティリース普及に向けての留意点

- ・住宅価格の上昇と資本コストの関係
- ・住宅(の所有)に関する文化
- ・流通のしくみの構築

SHIPへのヒアリング概要①

①エクイティリリース・マーケットについて

○金融機関撤退の理由

- ・商品開発、商品流通に関するFSAの規制
- ・資金調達の困難さ

⇒マーケットの縮小要因は利用者のニーズ減退というよりも、金融危機以降のレンダーによる資金調達の困難性に伴うマーケットからの撤退によるもの

○SHIP加盟企業の市場シェアは約90%

○2011年には、高齢者に対して大きな影響を持つ非営利団体であるAGE UKがエクイティ・リリースのディストリビューターとして参入

⇒間違いなくエクイティリリース市場を刺激するので、全体の活性化を期待

②SHIPの取り組みについて

○No Negative Equity Guarantee (NNEG) の義務付け

⇒担保割れリスクについては各レンダーは金利に織り込んでいるので、公的機関による保険は不要。そのため、商品開発に関して政府は何も影響を与えていないといえる

○固定金利

○SHIP Codeの遵守状況の確認については、自己申告

AVIVAへのヒアリング概要①

①AVIVAについて

○OUKEOという子会社がエクイティリリースを取り扱っている

○OSHIP加盟団体であるので、SHIP Codeは遵守

⇒AVIVA独自の規定も定めている

- ・直接商品を提供する場合には対面で行い、家族とも対面する
- ・担保価値の確認にあたっては、住宅の状況もチェックする

○AVIVAがエクイティリリースを提供し続けるのは、顧客が住宅を活用して資金調達に役立てることのできる唯一の方法であるから。

○年金に頼らず、様々なアセットを活用してリタイアメント後の生活を安定させるということが、リタイアメントプロバイダーにとって重要。

②エクイティリリースマーケット

○市場縮小の要因 ・不動産価格の低下

・資金調達(証券化市場の機能マヒ)

⇒年金基金の運用先としては、エクイティリリースは非常に適合している
AVIVAでは自身が保有する年金基金の投資対象になっている

○現在、中央銀行が設定する短期金利は0.5%と非常に低くなっており、年金基金などの長³⁸期資金は長期の高金利商品に魅力を感じている(エクイティリリースは7~8%)

AVIVAへのヒアリング概要②

③エクイティリース利用者の特長、傾向

○ベビーブーマー世代(50代)は、まだ債務を抱えたままである状況が多い

⇒60~70代はリタイアした時点で債務を弁済し終わるのが普通

○資金使途 若年層:余暇への利用、債務の弁済

高齢者層:住宅の修繕費、生活資金への充当

○エクイティリースの活用により、収入超過となると年金の受給資格が亡くなる状況もありうる
ので、問い合わせや相談の段階で留意

④エクイティリース提供にあたっての手続きについて

○ディストリビューターにもSHIP Codeの遵守

○修繕等で住宅価値の増加を見込める場合には、追加の融資を行うこともある

○契約終了時、相続人が住宅を売却し、債務を弁済

⇒ただし、適正な価格で売却されないとAVIVAが判断した場合には、AVIVAは積極的に売却に関与することになる

AVIVAへのヒアリング概要③

⑤SHIPの役割について

○非常に評判の悪かった商品を良質な商品として認知させることができたということが、SHIPの最も大きな役割である

○今後は、レンダーのみならず、ディストリビューターやソリシター、サーベイヤーなどを含む、エクイティリリースを取り巻く全業界の団体を代表するような団体になることが望まれる

⑥公的支援の必要性について

○現在の関与はFSAの監督のみ

○現在、連立政権が介護保険や年金制度をレビューしているが、その解決方法の一部にエクイティリリースが組み込まれるべきと考えている

○リタイア時点での高齢者の資産構成が年金型貯蓄から不動産にシフトしているが、その不動産が現金を生み出していないことが問題

- 近年、エクイティリリースの利用が伸びていないのは、リーマンショックの影響による貸し手側の引き締めによる影響が大きく、利用者側のニーズは減っていない。
- 資金の使途は利用者の階層ごとに異なっているが、生活費への充当というのは必ずしも多くない。生活費への充当というよりも、大きな支出への支払いに充てる場合が一般的。
- リバースモーゲージをどのように普及させていくかということよりも、その家にある富をどのように利用していくかということが根本的な問題であり、リバースモーゲージはそれを達成する一つの手段にすぎない。
- エクイティリリースのニーズが高いと想定される低所得者層は金融商品の情報収集力に劣っているので、そうした層に対して、政府やNPOによる啓蒙活動がもっと行われるべきである。
- OSHIPはレンダラーの情報収集は行っているが、利用者の情報整理をほとんどされていない。

日本への示唆

○ターゲット層の再確認

日本に米国、英国のような純粋なハウスリッチ・キャッシュアップ層は存在するのか
⇒ハウスリッチ・キャッシュアップ層を対象とした商品の提供ができているのか。

○リバースモーゲージの利用方法

- ・フロー収入の不足を補うという意味合いは必ずしも強くない
- ・住宅の修繕や余暇などへの日常生活のプラスアルファへのニーズが強い
⇒日本人がイメージしている生活費の不足を補うために年金型(月次払い方式)ではない

○住宅を修繕・改良することの意味合い

- ・住宅を修繕・改良することは、現在の生活環境を改善するだけでなく、資産価値(評価額)の増価として売却時に反映される。
- ・英米の制度では、利用者は死亡時まで継続居住が認められているが、利用者の多くは途中で自宅を売却し、施設に入ることも多い。その際に、修繕・改良を適正に行えば、そのコストを売却価格に上乘せすることも可能になる。

○住宅の建物部分の評価方法

- ・長期優良住宅の普及により、建物部分の評価が適正に行われるようになれば、リバースモーゲージの普及にも寄与するものと考えられる。