

韓国におけるリバースモーゲージ制度の活性化方案

A Study on Revitalizing Private Reverse Mortgage in Korea

柳 成京* (Ryu Sung-Kyung),

申 紀燮** (Shin Gi-Sup)

I。はじめに

世界で一番早い速度で高齢化が進行されている韓国は、2000年にUNが決めた65歳以上の人口が全体人口で7%以上を占める高齢化社会にもう進入し、2019年には高齢社会(14%)、2026年には超高齢社会(20%)に進入すると予想される。高齢化の早い進展は若い時期に老後生活に対して十分に準備することができなかった高齢者たちに健康悪化による身体的な苦痛だけではなく生活資金不足による経済的苦痛に苦しむようになる直接的な原因になっている。こんな状況の下で、最近高齢者の老後生活資金用意のための一つの代案としてリバースモーゲージ制度が提案されている。

リバースモーゲージ制度は所有した住宅を担保として貸出金を受けて老後生活資金に活用する制度で、アメリカを含めた先進国では広く活用されている。韓国の場合、1995年に一部金融機関で販売を行ったが、活性化になることができなかったし、最近政府が老後生活資金用意のための代案として2007年を目標に公的リバースモーゲージ制度を取り入れると発表した状況である。

従って、本研究の第II章では、リバースモーゲージ制度の概念、類型及びリスクを概括的に考察し、第III章ではアメリカのリバースモーゲージ制度の概要、商品、市場動向などを紹介し、第IV章では韓国のリバースモーゲージ制度の現況及び市場動向を調査し、市場見込みとともに公的リバースモーゲージ導入(案)を検討する。最後に、第V章では、前述した研究を基に韓国で民営リバースモーゲージを活性化させなければならない必要性を説明し、詳細な活性化方案を提示する。

* 第1著者:東西大学 金融先物保険学科 教授、商学博士(e-mail : sklryu@gdsu.dongseo.ac.kr)

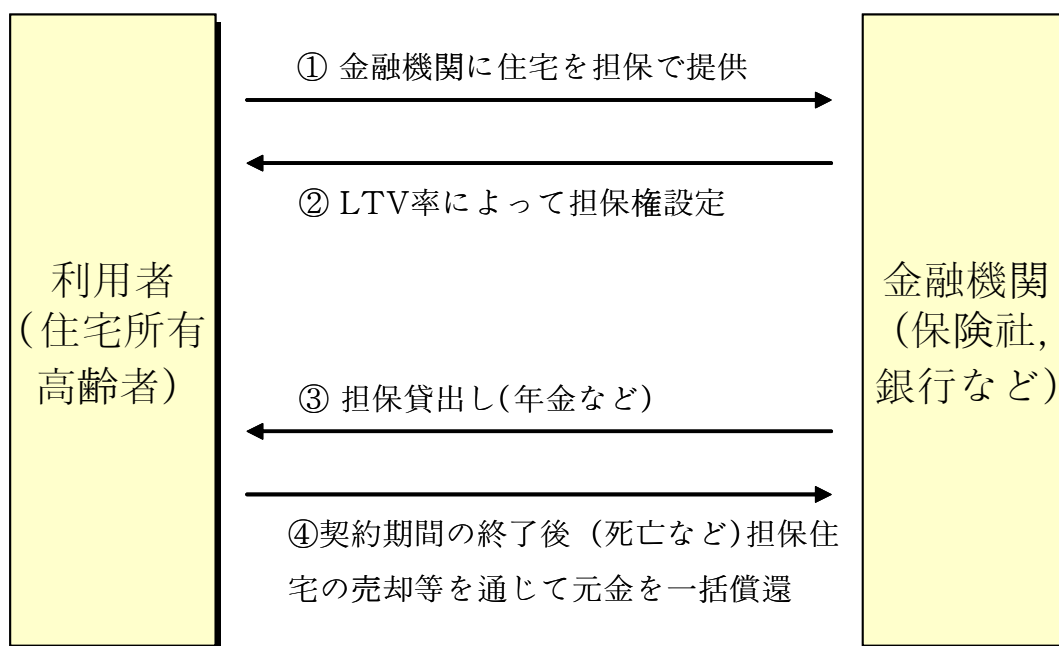
** 第2著者:三星金融研究所 首席研究員、経営学博士(e-mail : gisup.shin@samsung.com)

Ⅱ. リバースモーゲージ制度の概要

1. リバースモーゲージの概念

リバースモーゲージ(RM：Reverse Mortgage)とは、住宅を所有した高齢者がその住宅に継続的に居住しながら毎月年金形態で生活資金を貸出し受けて契約終了時(死亡、引っ越しなど)に担保住宅を処分して貸出し元金を一括引替える制度¹である。一般的にリバースモーゲージは高齢者が住宅を売るとか引っ越さないで住宅資産を担保で居住している住宅で終身又は一定契約期間の間に居住するように保障する。このような特性のため、リバースモーゲージは住宅を所有(house rich)しているものの、老後生活資金が不足(cash poor)の年寄り単独または夫婦世帯に適当な制度であり、これを通じて高齢者は安定した老後生活を営むことができる。

〈図 1〉 リバースモーゲージのFlow



リバースモーゲージは契約終了の時、貸出し元金額が住宅価格を超過しても利用者や相続人は住宅価格分のみ負担すれば良い。これはもし貸出し元金額が住宅価格の下落、利用者の平均余命以上の生存などで住宅価格を上回っても利用者や相続人は住宅価格分のみ負担するようになるということを意味する。反対に貸出し元金額が住宅価格より少ない場合、総貸出し元金額を返済し、残りの資産は利用者や相続人に帰属される。

¹ Christopher J. Mayer and Katerina V. Simons(1994), p. 236

一方、リバースモーゲージは住宅所有の高齢者が生活資金用意のために貸出しを受けて契約終了時に貸出金を一括引き替えるので時間が経過するによって貸出し残高が増加する特性を持つ。一方、金融機関で販売しているモーゲージローンの場合、比較的、低年齢者が住宅購入を目的に貸出しを受けて毎月一定額の元利金を引き替えるので時間が経過するによって貸出し残高が減少する。

〈表 1〉 リバースモーゲージとモーゲージローンの比較

	リバースモーゲージ	モーゲージローン
目的	老後生活資金の調達など	住宅買収
対象者	高年齢層	低年齢層
期間	終身または確定期間	確定期間
貸出金	契約期間にかけて分割または一括支払い	契約の時 一括支払い
償還	契約終了の時 元金一括償還	契約期間の間元金均等分割償還
特徴	資産減少, 負債増加	資産増加, 負債減少

資料：「リバースモーゲージ導入の先決課題及び金融機関への示唆点」、三星金融研究所、金融レポート第106号、2004. 4. 14

2. リバースモーゲージの種類

リバースモーゲージは契約期間、貸出金支給形態などによって終身型リバースモーゲージ、確定期間型リバースモーゲージ及び信用限度設定型リバースモーゲージで分けられ²、実際の運営においては信用限度設定型と終身型又は信用限度設定型と確定期間型の混合形式も存在する。終身型リバースモーゲージ(Tenure Reverse Mortgage)は住宅を所有した利用者がその住宅に一生の間居住しながら毎月一定額の年金を支払ってもらうことで死亡、引っ越し及び家の売却など住居形態が変わる前まで年金支給を保障する。また住宅価格の下落、実際生存期間の延長などによって総貸出し元利金が住宅価格を超過しても利用者がその住宅に居住する間は以前や売却に対する圧力を受けないという特徴がある。

確定期間型リバースモーゲージ(Term Reverse Mortgage)は、契約を通じて貸出期間を定めて確定された期間中に毎月一定額を年金形態で支払ってもらう形態である。確定期間型リバースモーゲージの場合、一般的に契約期間は3-10年であり、貸出期間が短いから利用者は終身型リバースモーゲージより毎月年金を多く受けるが、契約期間終了時に住居移転の要求を受けるようになる。このような特性のため、確定期間型リバースモーゲージは契約期間終了後に年寄り専門療養施設に移転する計画のある高齢者が主に

² Boehm, P. Thomas, Ehrhardt, C. Michael, (1992), p. 40

利用する傾向がある。

一方、信用限度設定型リバースモーゲージ(Line of Credit Reverse Mortgage)は、金融機関が住宅を担保で信用限度を設定し、利用者は信用限度内で自由に貸出しを受けられる形態である。利用者が他の年金受領などで基本的な生活には問題がないが、追加的に生保社の年金を購入するとか住宅改良、医療費、旅行経費などを用意するのに信用限度設定型リバースモーゲージが主に活用される。

〈表 2〉 リバースモーゲージの類型

	終身型リバースモーゲージ	確定期間型 リバースモーゲージ	信用限度設定型 リバースモーゲージ
期間	終身	3~10年	終身
貸出金受領	毎月定額受領	毎月定額受領	必要の時信用限度以内で 引出し(一時金可能)
資金償還	死亡、引越し及び 住宅売却など	契約期間終了の時	死亡、引越し及び 住宅売却など

資料：朴根弘、崔龍錫、申紀燮 「リバースモーゲージ導入の先決課題及び金融機関への示唆点」、三星金融研究所、金融レポート第106号、2004.4.14

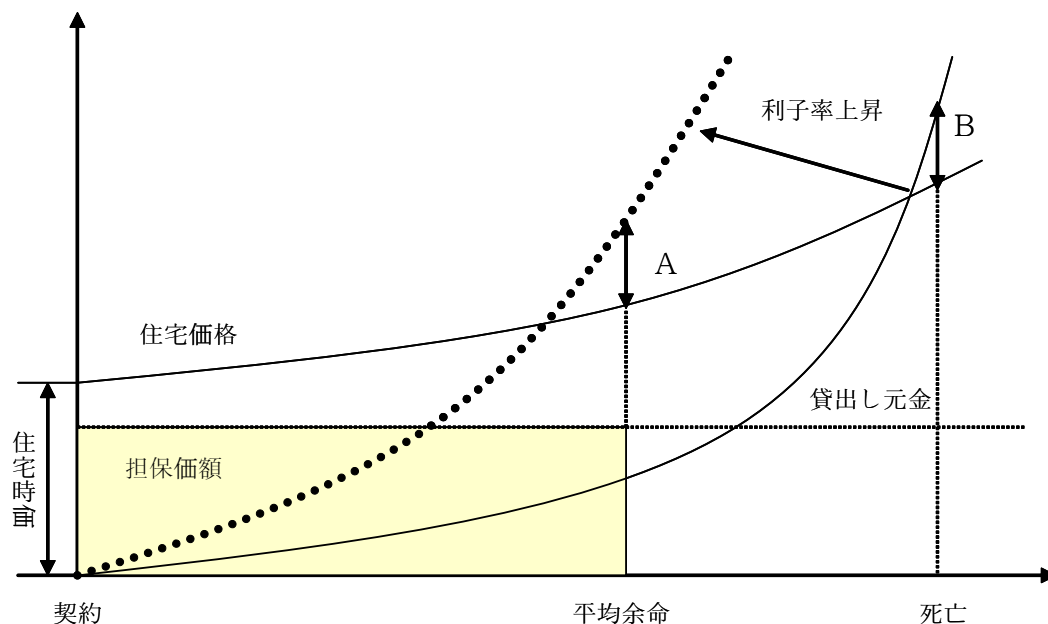
3. リバースモーゲージのリスク

リバースモーゲージを運営するにおいて金融機関は利率上昇リスク、長寿リスク及び住宅価格下落リスクなどの3種の運営リスクを負担しなければならない³。利率上昇リスクとは、契約期間の長期性、金融環境の変化などによる利率上昇によって貸出し元利金が住宅価格を上回って発生するリスクを言う。利率は将来の住宅資産価格評価、毎月支給する年金の算出などに大きい影響を及ぼすので、金融機関は適正年金支給のために最適利率を決めなければならない。

長寿リスクとは、利用者が平均余命以上に生存して金融機関が住宅価格以上に貸出し元利金を支給しなければならないリスクである。長寿リスクは金融機関が利用者の平均余命を算出した後に年金を支給するが、現実的に正確に死亡時点を予測しにくいから発生する。一方、長寿リスクは代数の法則によってリスク分散が可能であり、金融機関はリスクを最小化するために保証保険を活用することができるのである。

³ 曹德鎬、李宇培、林京秀、河成圭, (2000), pp. 37~39

〈図 2〉 利率上昇リスク及び長寿リスク



注：Aは利率上昇リスク、Bは長寿リスクを表す。

一方、住宅価格下落リスクとは、将来の住宅価格が地域住宅市場の特性、老朽程度、維持補修の程度などの多くの要因によって下落する場合、貸出し元利金回収が難しく発生するリスクを言う。

Ⅲ. アメリカのリバースモーゲージ制度

1. 概要

アメリカのリバースモーゲージは、1980年代半ばに小規模金融機関と地方政府によって最初に導入された⁴。しかし導入初期にアメリカのリバースモーゲージ制度は、リバースモーゲージ貸出金を財産税納入と住宅修理目的に限って使うように制限したから大きく活性化になることができなかった。

その後、1989年に連邦住宅庁(FHA：Federal Housing Administration)⁵が政府保証型リバースモーゲージを開発し、市場に参加しながら活性化になり始めたのである。また、1996年連邦抵当公社(FNMA：Fannie Mae)が新規商品開発及びリバースモーゲージ債券の流動化に積極的に参加することで新しい転機が用意されたのである。

⁴ Clarissa Huan and Jim Mahoney, (1999), p. 32

⁵ 連邦住宅庁(FHA)は連邦住宅都市開発部(HUD)の傘下機関である。

一方、最近アメリカの場合、リバースモーゲージ金融機関協会(NRMLA：National Reverse Mortgage Lenders Association)とアメリカ退職者協会(AARP：American Association of Retired Persons)などがリバースモーゲージ制度の活性化のために、制度に対する広報活動を強化している。

また、米国政府もリバースモーゲージを再設定するとかリバースモーゲージ貸出金で長期療養保険を購入する場合、リバースモーゲージ保証保険料(Mortgage Insurance Premium)を割引し、設定費用を免除(2,000ドル又は貸出し限度額の2%の中に大きい金額)するなどのメリット付与を通じてリバースモーゲージを活性化させるための努力を展開している。

2. 商品

1) HECM(Home Equity Conversion Mortgage)⁶

1989年に販売されたHECMはアメリカのリバースモーゲージ市場の約80%を占有する代表的商品である。HECMは、National Housing Act、Housing and Community Development Actなどのような法規によって政府機関である連邦住宅庁が利用者と金融機関の貸出し関連リスクを保障する。HECMを扱うことができる金融機関は連邦住宅都市開発部(HUD：U.S. Department of Housing and Urban Development)が承認した銀行、モーゲージ銀行、貯金貸付け組合などである。

HECMの対象は、62歳以上の高齢者で住宅に対して完全な所有権を持った単独または夫婦世帯で貸出し申込み前にHUDが承認した専門カウンセラーに必ず相談を受けなければならない。連邦住宅庁は貸出し元利金総額が住宅資産価格を超過して発生する金融機関の損失と金融機関の破産などで利用者が年金を支払ってもらえないリスクを保証保険を通じて保証する⁷。

HECMは変動金利であり、1年未満の米財務省債券(T-Bill)に連動して年又は月単位で変動する。貸出し規模の場合、年齢、住宅価格、利率などによって決まり、2006年6月現在地方の貸出限度は200,160ドル、大都市は362,790ドルである。HECMは信用限度設定型が貸出金の68%で大部分であり、終身型は6%水準に過ぎないのである。一方、HECMは2005年上半期中に29,765件が販売され、最近、販売が持続的に増加している成り行きである⁸。

⁶ <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hecm/hecmhome.cfm>

⁷ 利用者に契約の時 貸出し限度額の2%、毎年貸出し残高の0.5%の保証保険料が賦課される。

⁸ HECMの年度別の契約の増減：10.6億ドル<13,049件>(2002年中)→16.7億ドル<18,085件>(2003年中)→34.3億ドル<37,789件>(2004年中)→26.3億ドル<29,765件>(2005年上半期中)

〈表3〉 HECMの支給方式及びシェア

区分	占有率
信用限度設定型	68%
信用限度設定型 + 確定期間型	13%
信用限度設定型 + 終身型	7%
終身型	6%
確定期間型	6%

資料：韓国住宅金融公社、「リバースモーゲージ制度の運営実態と課題」、2004.11、p.8

2) Home Keeper⁹

1996年にFNMA (Fannie Mae)は、HECM貸出限度以上貸出し受けるのを願う高齢者たちの需要を満たすために、Home Keeperを開発した。Home Keeperは、FNMAが承認した金融機関が運営し、貸出限度は2005年6月現在359,650ドルであり、毎年変更されるのである。Home Keeperは、FNMAによって保証され、HECMと商品内容は類似であるが、貸出金を一時金形態や期間を確定して支払ってもらうことができないという特徴がある。利子率の場合、Home KeeperはHECMより高く、CD金利に連動して運営できるが契約期間の間12%p以上に上昇することができないように規制している。また、Home Keeperは利用者に一定期間の年金支給を中止または延期することができる権限を付与している。

3) Financial Freedom Product (=Cash Account Plan)¹⁰

Financial Freedom Productは、リバースモーゲージ取扱い専門会社であるFinancial Freedom Senior Funding Corp.¹¹によって1996年開発され、現在24カ州で販売されている商品である。

Financial Freedom Productは、利用者が住宅に対する貸出限度を設定して総限度内で貸出し、償還、再貸出しなどが自由な商品である。Financial Freedom Productは、銀行の住宅担保貸出と形態が類似であるが、貸出し元利金が契約終了時に一括償還されることが特徴である。

⁹ <http://www.reversemortgage.org/Default.aspx?tabid=233>

¹⁰ <http://www.financialfreedom.com/>

¹¹ Financial Freedom Senior Funding Corp. はリバースモーゲージ金融機関協会のメンバーだちによって1996年設立し2000年10月Lehman Brothers Bank, F.S.B.に買収されたが、2004年7月に再度IndyMac Bank, F.S.B.に買収され現在IndyMac Bank, F.S.B.の子会社になっている。

一方、Financial Freedom Product利用者は、いつでも総限度の全部または一部を引出すことができるし、貸出上限なしに最小貸出限度は75,000ドル、最小引出金額は500ドルであり、主に高価の住宅(45万ドル以上)を所有した高齢者を対象に運営されているのである。また、この商品は、HECM又はHome Keeperと違い別途の保証機関がない純粋に民営機関の投資ファンド形態に運営され、証券化を通じて関連リスクをヘッジする。

Cash Accountには単純ゼロオプション(Simply Zero Option)、ゼロポイントオプション(Zero Point Option) 及び標準オプション(Standard Option)が存在する。

〈図 3〉 米国リバースモーゲージ商品の種類と特徴

	HECM	Home Keeper	Financial Freedom
販売	◆1989年	◆1996年	◆1996年
保証機関	◆FHA	◆FNMA	◆なし
内容	◆最も一般的な商品	◆HECM提供以外の住宅担保 ◆金融機関と関係して運営	◆現金口座形態で運営
利率	◆変動金利(T-Bill連動)	◆変動金利(CD金利連動)	◆変動金利(LIBOR+ 5%)
貸出し限度	◆大都市：\$362,790 ◆地方：\$200,160(2006年)	◆\$359,650(2005年)	◆最小：\$75,000 ◆最大：限度なし
費用	◆保証保険料：貸出金の2%+ 毎年0.5% ◆貸出手数料：\$2,000 または 貸出金の2%のうち高い金額	◆保証保険料：貸出金の1% ◆貸出手数料：住宅価値の2% ◆月サービス手数料:\$15~30	◆貸出手数料：住宅価値の2%
貸出金支払い	◆総額一括払い ◆毎月固定払い ◆信用限度以内で支払い ◆混合払い	◆毎月固定払い(全生涯) ◆信用限度以内で支払い ◆混合払い	◆信用限度以内で自由に 引出し

3. 市場動向

アメリカは、Wells Fargo、New York銀行などを中心に約200個の金融機関がリバースモーゲージ商品を販売している。アメリカで多くの金融機関がリバースモーゲージ商品を販売していないことは、第一に、連邦住宅庁、連邦抵当公社が担保住宅に対して厳しい基準を適用しているし、第二に、契約を締結するのに4-5週が必要となっており、第三に、利用者が住宅を疎かに管理するとか管理することができない危険が内在しており、第四に、利用者にリバースモーゲージに対して十分に説明しなければならないだけでなく、第五に、サービス提供に対する費用負担などのためである。

アメリカはリバースモーゲージに対する社会的共感がまだ拡がらなく、諸般費用が

多く必要となるにもかかわらず現在リバースモーゲージ契約件数は約10万与件であり、販売が活性化になっている。また、アメリカ65歳以上の老人人口の80%(約1,200万名)が自家を所有しているし、これらの中で76%は負債なしの自家を保有している現実を考慮する時、今後の高齢化の進展で市場が広がることと見込まれている。

1) Financial Freedom Senior Funding Corp.

Financial Freedom Senior Funding Corp. は、リバースモーゲージ金融機関協会のメンバーによって1996年設立され、Financial Freedom Productを開発して同商品を24カ州で販売しているリバースモーゲージ取扱い専門会社である。Financial Freedom Senior Funding Corp. は、アメリカで一番大きいリバースモーゲージ発行金融機関であり、2003年まで約2万与件の販売実績を記録している。

2) Standard Mortgage Corp. とSeattle Mortgage Company

Standard Mortgage Corp.¹²は、アメリカニューオーリンズ州を含めた南部地域でリバースモーゲージを販売している会社であり、多数の貸出し金融機関とパートナー関係を維持している。Standard Mortgage Corp. はリバースモーゲージを運営する前に単純に中間所得の若い階層と取引関係を維持したが、リバースモーゲージを通じて高齢層、富裕層など新しい顧客層を確保する転機を用意したのである。

一方、Seattle Mortgage Companyは、シアトル地域に基盤を置いた商業銀行に焦点を合わせてリバースモーゲージ営業を遂行している。

3) Wells Fargo Bank

Wells Fargo Bankは、リバースモーゲージ部門で第2位規模であり、消費者に対する直接的なリバースモーゲージ商品マーケティング(Direct to Consumer Marketing of the Product)の開拓者である。Wells Fargo Bankは、顧客と電話通話をした後、顧客がどれだけのお金を貸出し受るか決めるのに必要な諸般の資料を送付してくれるのである。また、Wells Fargo Bankは、モーゲージ子会社のウェブサイト‘リバースモーゲージ計算機’を運営しているし、これを通じて顧客が自らいくらをどんな条件で貸出受けることができるのか問い合わせることができるサービスを提供している。

¹² Standard Mortgage Corp. は亡くなったCEOの親戚がリバースモーゲージを 所有していたことが発見され、それを調査したことが契機になりリバースモーゲージ事業を始めた。

〈図 4〉 Wells Fargoのリバースモーゲージ計算機

WELLS FARGO

Home | Help Center | Locations | Contact Us | A

Reverse Mortgage Loan Calculator

These pages provide estimates of benefits from three popular reverse mortgage programs. These estimates do not reflect local cost variables, are not an offer to make anyone a loan, nor do they qualify anyone to obtain a loan.

How much money is available from your home? To find out answer these questions:

You can use your "Tab" key to move from box to box. \$ signs and commas are not needed -- just enter numbers. Note that all borrowers must be 62 or older (or within 6 months of their 62nd birthday.)

1) When were you born? Month Day Year
For example: type 5 for May.

2) When was your spouse (or other co-owner) born? Month Day Year
Leave blank if you are the only owner.

3) How much is your home worth?
Type in your best guess.

4) What is your ZIP code?
Just 5 digits, not ZIP+4.

Optional Input Fields:

5) Mortgages and liens on your home

6) Monthly payments on your mortgages

資料：www.wellsrm.com

4) FNMA (Fannie Mae)

FNMAは連邦抵当公社であり、民間金融機関ではないがアメリカリバースモーゲージの代表的商品中のひとつのHome Keeperを開発したのである。FNMAは金融機関にHome Keeperを販売するように承認する役目を通じてリバースモーゲージ市場に参加している。

IV。韓国のリバースモーゲージ制度

1. 現況

韓国は1995年に一部金融機関がリバースモーゲージ商品を販売したものの、活性化になることができなかつたり、最近、政府次元でリバースモーゲージ制度の導入が検討されるによって、2004年初から一部の民間金融機関でまた扱い始めたのである。

しかし韓国で販売されているリバースモーゲージ商品は、変形された住宅担保貸出の一種で外国のリバースモーゲージ商品とは大きく三つの側面で差異が存在する。第一に、リバースモーゲージ利用者の終身居住を保障しない、第二に、対象者が老年層に限定されない、第三に、対象目的物も住宅以外にすべての不動産が含まれるということである。

〈表 4〉 金融機関別リバースモーゲージ商品内容

区分	新韓銀行	朝興銀行	農協
貸出対象	- 本人名義の住宅所有者 - 主対象者は40~50代	- 本人名義の住宅所有者	- 55歳以上の農業者
対象住宅	- アパート, 単独住宅, 連立住宅など	- アパート, 単独住宅など	- 住宅, 農地など
貸出限度	- 有効な担保金額の範囲 以内	- 担保認定金額の 60% - 信用度, 物件所在地など によって差等適用	- 担保認定金額の 50~60%
支払い方式	- 年金形態で支払い - 年金受領期間を1, 2, 3ヶ月に設定可 - 急用な資金の追加支払い 可能	- 年金形態で支払い - 年金受領期間を1, 2, 3ヶ月に設定可 - 急用な資金の追加支払い 可能	- 年金形態で支払い
貸出期間	- 最大15年	- 最大15年	- 最大10年
償還方式	- 満期の時一括償還 - 住宅担保貸出へ転換可能	- 満期の時一括償還 - 住宅担保貸出へ転換可能	- 満期の時一括償還

資料：各社 ホームページ

2. 市場動向

前述したように、韓国は1995年に一部の金融機関がリバースモーゲージ商品を開発したが、極甚な販売不振で販売が中断されたり、有名無実した状況であった。国民銀行と三星生命は1995年に韓国最初で確定期間型リバースモーゲージ商品を販売したが、7年の間総販売件数が100件以下で低調だったのである。朝興銀行の場合、2000年に1件を販売するのに止めたのである。

しかし、最近政府次元でリバースモーゲージ制度の導入が検討されるによって、2004年初年から一部の民間金融機関でまた扱い始めたのである。2005年12月末現在、約523億ウォン(411件、件当たり平均1億2,700万ウォン)¹³がの販売され、10年前の販売初期よりは販売件数及び金額面で増加している状況である。

韓国でリバースモーゲージ商品販売の不振な理由は、需要側面(利用者)と供給側面(金融機関)に区分して説明される。

先に、需要側面では第一に、自分の住宅で終身居住するように保障しない、第二に、一般的な住宅担保貸出と金利、貸出期間など商品内容面で類似して誘引動因が不在し、第三に、不動産を相続の対象で見る社会的認識が広まるし、第四に、住宅評価金額対比貸出可能金額が50%水準で実際給額と利用者の期待金額間の乖離が大きいだけでな

¹³ 新韓銀行, 朝興銀行, 農協の合計である。

く、第5に、利用者が金融知識が不足な年寄りで複雑な商品構造に対する理解が不足だからである。

供給側面での理由は、第一に、長期住宅価格及び長期利率予測などのための基礎と件が形成されてないし、第二に、貸出取扱による危険を分担することができる関連機関別役割分担にならなかつただけでなく、これに対する政府次元の支援がないし、第三に、担保住宅の効率的な管理手段が充分でなく、担保価値の長期間維持が難しく、第四に、高齢者を対象にした商品で業務処理に長期間が必要となって紛争可能性が大きくて金融機関の積極的な市場進出に障害が多いからである。

3. 市場展望

韓国の家計は資産の70%以上を不動産に保有しているし、一般的に引退によって固定的収入がない高齢層の場合、不動産資産比重がもっと高いことと予想される。三星金融研究所の2003年の家計金融行動調査によれば、60-65歳年寄り世帯の総資産中に不動産の占める比重が78.8%で調査され、これを裏付けている。統計庁¹⁴によれば、韓国60歳以上の年寄り単独または夫婦世帯は約220万世帯で、この中83.4%が一戸建て、アパート、多世帯住宅などに居住しているし、16.6%はマンションに居住していることに表れた。

住宅の価格算定が容易し、流動性が高くなければならないというリバースモーゲージの特性を考慮する場合、一戸建てよりはマンションが主担保対象になることができることで判断される。一戸建ての場合、老巧程度、形態などによって客観的な評価が困るといふ短所がある。

全国的にマンションに居住する年寄り単独または夫婦世帯は約37万世帯位である。マンションでも相対的に価値が高いソウル、大都市及び一部首都圏地域に対象を限定する場合、約8-10万世帯位が対象になることができることで推算される。

マンションに居住する年寄り単独または夫婦世帯が毎月30-100万ウォンの年金を受領すると仮定する場合(利率 7%、年金受領期間20年基準)、約2.6億ウォン - 8.5億ウォン位の価値を持ったマンションがリバースモーゲージの対象になることができることで推定される。

¹⁴ 統計庁、『2000年人口住宅総調査』、2000、人口住宅総調査は5年毎に実施する全国単位調査で2005年には11月1日~15日の間に実施されており、その結果は2006年下半期に発表される予定である。

〈表 5〉 月の年金額別の住宅価格推定

(単位：億ウォン)

利率	月年金額			
	30(万ウォン)	50(万ウォン)	70(万ウォン)	100(万ウォン)
4%	1.8	3.0	4.3	6.1
5%	2.0	3.4	4.8	6.8
7%	2.6	4.3	6.0	8.5

注：年金受領期間20年、LTV率60%仮定

一方、日本総務庁高齢社会対策室から1996年高齢者を対象にした‘逆抵当制度に関する利用意向調査¹⁵⁾’でリバースモーゲージを加入する意思があると回答した高齢者の割合である4%をリバースモーゲージ加入割合に予想して月100万ウォンずつ年金を受領すると仮定する場合、韓国リバースモーゲージ市場規模は約32億ウォン - 400億ウォンと予想される。これは、1年分の市場規模で毎年の年金が支給されて持続的に4%の新規加入が成り立つと仮定する場合、20年後の市場規模は約672億ウォン - 8兆4千億ウォンと見込まれる。

4. 公的リバースモーゲージ制度の導入(案)

1) 基本方向

リバースモーゲージは、リスク負担が大きく、市場にのみ任せる場合、需要と供給の不一致で市場形成の困る特性があるから、政府が一定部門介入を通じて市場が形成されることができるとの与件を造成するのが不可避である。したがって、政府はリバースモーゲージを活用した老後必要生活資金用意を支援する方案を講ずるために公的リバースモーゲージ制度を2007年中に取り入れることに決めたのである。

公的リバースモーゲージを活性化させるために政府は、中低価住宅などを中心に公的保証と税制支援などを通じて公的リバースモーゲージ活性化基盤を備え、これを通じて高齢者の住居安定と老後所得保障を果たして消費と投資活性化を通じて経済の先循環構造を定着させる計画である。

2) 公的リバースモーゲージ商品の設計

公的リバースモーゲージの適用年齢は、UNで高齢者に分類した夫婦皆65歳以上である。

¹⁵⁾ 柳善宗、「逆抵当制度が国民経済に及ぶ経済効果に関する研究」、『国土計画』、第 37冊 2号、大韓国土・都市計画学会、2002. 4.

高齢者が住いで1年以上所有している1世代1住宅が対象であり、住宅価格(公示価格)6億ウォン、貸出限度は3億ウォン以下で設定して高価住宅を除外させた。

公的リバースモーゲージの貸出方式は終身で毎月年金形態で支給することを原則にしたし、一部例外¹⁶を許容した。貸出限度の場合、公的保証を通じてリスクを最小化することで高齢者にできるだけ多くの月支給金が支給されることができるよう設計したのである。

〈表 6〉 月支給金の規模推定(万ウォン)

	住宅価格6億ウォン		住宅価格3億ウォン	
	貸出限度	月支払金	貸出限度	月支払金
65歳	29,310	186	14,655	93
70歳	30,000	198	17,882	118

資料：金融研究院

注：1. 住宅価格は時価、住宅価格上昇率は年間4%、期待余命は83歳基準

2. 貸出限度設定割引率は8%、住宅価格下落、長寿リスクなどを勘案してモーゲージ金利(6.5%)に1.5%加算

3) 公的リバースモーゲージ貸出に対する支給保証

公的保証機関の場合、新たに設立するより住宅保証業務を遂行している住宅金融公社が担当して、このために住宅金融公社法を改正する予定である。貸出財源は金融機関の豊かな流動性と初期に貸出規模が大きくないことを勘案してリバースモーゲージ取扱金融機関で自体調達するのである。

一方、保証財源の場合、公的リバースモーゲージ保証財源の独立的で効率的な管理のために‘リバースモーゲージ保証基金’勘定を設置し、原則的に加入者が出す保証保険料¹⁷で当てるが、損失が発生すれば不足な部分は財政で支援するようにしたのである。高齢者の福祉支援、市場の信頼確保などのために、導入後一定期間の間、政府出演金支援が必要なことと予想し、リスク負担を共有するために取扱金融機関でリバースモーゲージ貸出による収益金の一部を出演する予定である。

¹⁶ 高齢者の予測されない巨額の資金需要を満足させるために一定の目的(例:医療費、子女の結婚費用等)に限定して総貸出高の30%以内で一時金を認める。

¹⁷ 初期保険料(例:住宅価額の1~2%)と月別保険料(例:貸出残高の年0.5%の1/12)で構成される

4) 公的リバースモーゲージに対する税制支援

政府は公的リバースモーゲージを活性化させるために需要側面と供給側面に分けて税制支援を計画している。

先に需要側面では国民住宅規模(85㎡)以下で住宅価格3億ウォン以下の住宅に居住して、年間総合所得が1,200万ウォン以下の高齢者を対象であり、

第一に、根抵当設定に対する登録税(設定金額の0.2%)免除

第二に、根抵当設定の時、国民住宅債券買入義務(設定金額の1%)免除

第三に、リバースモーゲージ利用住宅に対して財産税25%減免

第四に、リバースモーゲージ貸出利子費用に対して高齢者の総合所得中、年金所得で200万ウォン限度で所得控除などの税制優遇を付与する予定である。

供給側面では‘リバースモーゲージ保証基金’に対する税制支援を通じて保証財源拡充を目的に

第一に、保証基金の保証保険料収益に対して法人税非課税

第二に、保証基金に納める金融機関の出演金に対して贈与税非課税

第三に、保証基金の運用収益は固有目的事業引当金と認めて法人税負担緩和などのメリットを付与する予定である。

5) 公的リバースモーゲージ教育及び情報インフラ構築

政府は公的リバースモーゲージを早期に定着させて活性化させるために税制優遇付与以外に多様な方案を講じている。

先に公的リバースモーゲージを申し込む前にリバースモーゲージ商品に対する情報提供及び相談¹⁸を提供する‘リバースモーゲージ専門カウンセラー’制度を運営する計画である。専門カウンセラーの場合、金融分野など専門職退職者(60才以上)を対象に選抜することで高齢層の働き口創出にも寄与することで期待される。

また政府はリバースモーゲージ保証機関を中心にリスク推定など関連情報を蓄積・管理するDBを構築して民営金融機関に提供する計画である。このDBでは第一に、住宅価格変動、予定死亡率などリスク関連情報を分析・管理して、第二に、住宅担保価値評価、貸出限度決定、損失率推定などリバースモーゲージ商品設計と係わる情報の提供、第三に、リバースモーゲージ取扱実績、保証実績など利用現況情報を把握する計画である。

¹⁸ 米国HECMの場合高齢者だちのリバースモーゲージに対する訴訟防止のために政府が承認した

専門相談者との相談を義務づけており、2003年現在850名余りの専門相談者が活動している。

V。韓国の民営リバースモーゲージ活性化方案

1. 活性化の必要性

公的リバースモーゲージは、高齢化の進展によって安定的な老後生活を営むようにする制度的装置で共益的性格が非常に強い制度である。公的リバースモーゲージは高齢層の安定的な老後生活保障が主な目的であるから富裕層よりは中産層以下に焦点を合わせて設計されることが当然である。

政府の案どおり確定されたら高価住宅を所有している富裕高齢層は公的リバースモーゲージを活用することができない状況である。しかし十分な老後生活資金を提供することができるリバースモーゲージの担保になる高価住宅は富裕高齢層が所有していることが現実である。

こんな状況で金融機関は政府政策に積極的に協力して多数の国民のための公的リバースモーゲージ制度の早期定着のために共益的性格が強い公的リバースモーゲージ市場に積極的に参加しなければならない。これと共に公的リバースモーゲージで担保にしないニチ市場攻略の次元で富裕高齢層を対象にした民営リバースモーゲージの活性化にも関心を傾けなければならない。

韓国で民営リバースモーゲージが活性化にならないと必要性は3つの側面から考えることができる。

第一に、公的リバースモーゲージの補完次元である。公的リバースモーゲージの対象者は、65歳以上の高齢者、担保対象は公示地価6億ウォン以下住宅などに限定され、この範囲に属しない人または担保物件に対する制度的装置がない状況である。したがって公的リバースモーゲージの対象にならない年齢層、住宅などを担保に販売される民営リバースモーゲージは公的リバースモーゲージの補完次元で必ず必要である。

第二に、公的リバースモーゲージで提供しない多様で良質のサービスを受けたがる富裕高齢層のニーズ充足である。公的リバースモーゲージは多数の高齢層に最小限のサービスを画一的で一時的に提供して多様なニーズを満たすことができない限界を持っている。したがって高齢層、特に富裕高齢層を対象に多様で水準の高い介護関連サービスを提供する民営リバースモーゲージの提供が必要な状況である。

第三に、民営金融機関の立場で政府が責任を負わないニチ市場の攻略を通じて新規ビジネス・モデルを新たにつくって一歩進んでWMと連携を通じる収益性の極大化側面である。民営金融機関がターゲットにしている民営リバースモーゲージの対象は年齢、住宅種類、貸出限度などの制限がないことが一般的である。こんな優良なニチ市場の攻略を通じて金融機関は新規収益源で発展させることができるし、富裕高齢層が主なターゲットであるだけにWMとの連携も可能である。また富裕高齢層を対象に引退、相続サービス、葬儀サービスなどの付加サービスの提供も可能である。

〈表 7〉 民営リバースモーゲージの内容(例)

	民営リバースモーゲージ(例)	比較(公的リバースモーゲージ)
対象者	年齢の制限なし	65以上の高齢者
担保対象	公示時価6億ウォンを超える住宅、建物など	公示時価6億ウォン以下の住宅
貸出限度	限度なし	3億ウォン以下
貸出方式	毎月年金支払い, 限度以内で出入金自由	毎月年金支払い
提供サービス	隠退, 相続サービスなどの付加サービス	簡便な貸出サービス

2. 詳細活性化方案

〈図 5〉 民営のリバースモーゲージ 制度の活性化方案

対政府戦略	部分的税制恵沢の付与の建議	<ul style="list-style-type: none"> - 財産税の一部減免 - 設定費用の免除または減免
	LTV率の拡大の建議	<ul style="list-style-type: none"> - 既存の40%から60%以上に拡大することを建議
民営の金融機関の戦略	WMと連係	<ul style="list-style-type: none"> - 税務及び法律に関する相談 - 不動産の相談
	付加サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> - 税制、健康及び介護に関する相談 - 隠退及び相続設計に関するサービス - 葬儀サービス等

1) 対政府戦略

(1) 部分的な税制優遇付与の要求

公的リバースモーゲージの場合、前述した通り政府が一定資格条件にあたる高齢者に対して多様な税制優遇を付与している。現在、民営リバースモーゲージの場合、別途の税制優遇がない状況である。しかし民営リバースモーゲージも老後生活資金用意のための一つの手段であるので共益的性格が非常に強い。

一方、民営リバースモーゲージを利用することができる対象者が富裕高齢層だから税制優遇を別に付与することはまた他の逆差別という指摘もある。しかし他の金融資産は全然なしにただ高価の住宅一つだけ保有している高齢層もかなり多数あるのが現実である。

したがって、金融機関は民営リバースモーゲージを利用する高齢層に財産税の一部減免、設定費免除または減免などの部分的税制優遇でも付与することを政府に要求する必要がある。

(2) LTV率拡大建議

現実的に民営リバースモーゲージを活性化させるために、LTV(Loan To Value: 住宅価格対比貸出割合)率の拡大が必要である。現在、金融機関が販売するモーゲージのLTV率は約40%である。LTV率が民営リバースモーゲージに等しく適用される場合、富裕高齢層がリバースモーゲージを活用して安定的な老後生活を営むためには現在基準よりずっと高い価格の住宅、建物などを保有しなければならない状況が発生する。

したがって金融機関がLTV率を拡大して民営リバースモーゲージを効果的に運営するように政府に制度的にLTV率を拡大させてくれるのを要求する必要がある。

2) 民営金融機関自体戦略

(1) WMと連携

金融機関が焦点を合わせている民営リバースモーゲージは富裕高齢層を対象にするから単純に民営リバースモーゲージ商品のみを販売するのではなく、既存に展開しているWMとの連携が必須である。むしろWMマーケティングを展開しながら付随的に民営リバースモーゲージの販売の追加される可能性がもっと高い状況である。

したがって金融機関は富裕高齢層を対象に民営リバースモーゲージの販売だけではなく税務及び法律相談、不動産コンサルティングなどのようなWMマーケティングを連携して展開する必要がある。

(2) 付加サービス提供

金融機関が民営リバースモーゲージを販売しながら提供することができる付加サービスは非常に多様である。しかし多数の付加サービスを無意図的に提供するよりは少数の付加サービスでも顧客が要することを提供するのがずっと効果的である。

こんな観点で民営リバースモーゲージの対象は富裕高齢層だから税制、健康及び看病関連コンサルティングサービス、引退及び相続設計サービス、死後を備えた葬儀サービスなどのようなサービスを選別して提供する必要がある。この際に気を付けなければならないことは、提供するサービスの水準であるが、一般的水準に止める場合、顧客である富裕高齢層にはむしろ逆効果が発生することができるから当該の分野専門家を活用して水準の高いサービスを提供しなければならない。

【参考文献】

- 朴根弘、崔龍錫、申紀燮、「リバースモーゲージ導入の先決課題及び金融機関への示唆点」、三星金融研究所、金融レポート第106号、2004. 4. 14
- 保険開発院、「リバースモーゲージ市場見込み及び対応方案」、2004. 3、pp. 10~13
- 柳善宗、「逆抵当制度が国民経済に及ぶ経済効果に関する研究」、『国土計画』、第37冊 2号、大韓国土・都市計画学会、2002. 4
- 財政経済部、「リバースモーゲージ活性化方案」、2006. 2. 16
- 曹德鎬、李宇培、林京秀、河成圭、「逆抵当模型(Reverse Mortgage Model)と新しい住宅金融制度」、『住宅金融』、2000夏号、2000
- 統計庁、『2000年人口住宅総調査』、2000
- 韓国住宅金融公社、「リバースモーゲージ制度の運営実態と課題」、2004. 11、p. 8
- Boehm, P. Thomas, Ehrhardt, C. Michael, "Are reverse mortgages suitable bank investments?", Real Estate Review, Fall92, Vol.22 Issue3, 1992, p. 40
- Christopher J. Mayer and Katerina V. Simons, "Reverse Mortgages and the Liquidity of Housing Wealth", Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, Vol.22.2, 1994, p. 236
- Clarissa Huan and Jim Mahoney, "Equity Release Mortgages", Housing Finance International, 1999
- <http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hecm/hecmhome.cfm>
- <http://www.reversemortgage.org/Default.aspx?tabid=233>
- <http://www.financialfreedom.com/>
- <http://www.inretirementservices.co.uk/ship.htm>
- http://www.thinkglink.com/Shared_Appreciation_Mortgage.asp
- <http://www.shinhan.com/main.html>
- <http://www.chb.co.kr/kor/>
- <http://www.wellsfargo.com/>
- <http://banking.nonghyup.com/>

Abstracts

Korean government decided on the introduction of public LTC(Long Term Care) system in 2007. This study proposed the ways to revitalize the private reverse mortgage in Korea. Reverse mortgage system entered one of the alternat

【平成18年度日本保険学会大会】

レジュメ：柳 成 京、申 紀 燮

ive methods to get the cost of living to the aged persons who suffered from the lack of living expenses because of rapid aging.

First of all, this study examined generally the outline of the reverse mortgage and researched products, market conditions and so on in foreign countries and Korea. And this study investigated the ways of introduction on public reverse mortgage in Korea.

In basing on the above study, this research suggested the ways of revitalizing the private reverse mortgage carrying out the public reverse mortgage system in situation of private financial companies.

※ Key Words : (Public、Private) Reverse Mortgage、Loaned Money、Aging、Guarantee System

当「レジュメ」の著作権は日本保険学会に帰属します。