

潮 流

リバース・モーゲージをめぐる新たな動き

常任顧問 田中 久義

最近、金融機関の広告にリバース・モーゲージをよく見かける。

リバース・モーゲージへの取り組みは何度となく行われたが、結果的には、鳴かず飛ばずという状況が続いてきた。このところの広告は、団塊世代のリタイアに焦点をあてたとみられ、この世代がもう一度革新性を発揮することを期待しているようである。

リバース・モーゲージは、まさに「ひっくり返った」貸し付けである。何がひっくり返っているかは、住宅ローンと比較するとよく理解できる。

住宅ローンは住宅など不動産を購入する際に利用される性格上、購入時に全額が借り入れられる。これを借り入れた人は、借り入れ条件に従って、毎月あるいは賞与時に返済してゆく。その結果借入金残高は当初が最も大きく、時間が経つにつれて徐々に減少していく。最終的には残高がゼロとなり、借入者は住宅購入という目的を達成し、住宅ローンはその役割を終える。

リバース・モーゲージの残高の動きはこれとはまったく逆である。借入者は毎月、あるいは一定期間ごとに必要な資金の借り入れを行ない、それにつれて借入残高は増加する。そして、ある時点で全ての借入金が一挙に返済される。ある時点とは借入者の死亡時である。この時点で、担保提供されていた借入者の居宅が売却され、貸付金の元利金が回収されてこのローンの役割が終わる。

わが国のリバース・モーゲージは、地方公共団体の高齢者福祉の一環として取り組まれたが、民間ベースでは信託銀行が自らの不動産事業と絡めて取り扱っていた。その後東北地方のある第二地銀が商品開発を行なって営業ベースに乗せようとしたが、目にみえる成果をあげるにはいたらなかった。

借入者にとってこのローンの利点は、年金生活に入っても資金を調達することができること、自分の家に住み続けることができること、そして償還に際して誰にも金銭的な負担をかけることがないことである。特に最後の点が子供に相続させないことになるため、意識の転換が必要とされた。

また、社会的には、中古住宅が市場に出回ることにより不動産市場が活性化すること、借入者が地域に住み続けることにより地域社会の安定が図られることなどが強調されている。さらに、金融機関にとっては、高齢者との金融取引の厚みを増すことができるうえ、この種の商品の取り扱いがCSRの観点からも有益な取り組みとみられている。

このような商品の取り扱うには、不動産事業についての経験が必要とされるが、それ以外にも必要な機能は多い。その意味ではこれに最もなじみやすいのは総合農協であろう。金融、不動産などの資産管理、デイケアなどの福祉事業や社会活動、これらを一つの事業体のなかで行なっているのはJAしかないからである。

団塊の世代が新しい相続観を打ち出せるか、その変化に総合力をもった金融機関がどのように対応できるかが今後の帰趨を決めることになるだろう。