

# リバースモーゲージ型住宅ローン 【リ・バース60】の現状

## ～利用者アンケート結果を踏まえた今後の課題～

住宅金融支援機構

住宅融資保険部リ・バース60推進グループ長 神戸 大介



### ～要旨～

60歳からのリバースモーゲージ型住宅ローン【リ・バース60】の利用が徐々に広がっているが、「毎月のお支払いは利息のみ。元金はお客さまが亡くなられた際に一括返済」といった特殊な商品性がゆえに、ネガティブなイメージや誤解が少なからず存在する。【リ・バース60】の一層の普及には、商品認知度の向上とともに、高齢者やその家族の正しい理解と安心感の醸成が必要との認識のもと、そのヒントを得るため、実際に【リ・バース60】を利用している高齢者の「リアルな声」の収集を試みた。

本稿では、【リ・バース60】の概要及び利用状況を紹介した上で、住宅金融支援機構（以下「機構」という。）においてはじめて実施した利用者アンケートから利用動機や住まいに対する考え方等について概観する。

今回のアンケートによると「利用者満足度」は87%と肯定的に受けとめられている。【リ・バース60】を利用して住生活環境を改善したことにより、「住まいに関する心配ごとがなくなり、心機一転、新しいことにチャレンジしたい。」「老後資金の目減りが抑えられ、気持ちの余裕ができた。」といった今後の生活に対する期待感や前向きな意見が多く寄せられた。

一方で、お客さまが検討段階において生じる疑問や不安に対し、現在の商品性や既存の周知ツール等では十分に答えられていない可能性があることがわかった。お客さまが知りたいと思う情報にスムーズにアクセスでき、疑問や不安を解消し、しっかりと納得した上で、【リ・バース60】をご利用いただけるよう取り組んでいく。

### 1 はじめに

日本人の平均寿命が伸び、人生100年時代が現実味を帯びる中、老後の資金に対する社会の不安は大きくなっている。加齢とともに意識やライフスタイルが変化し、それに伴う様々なニーズが生じている。「住まい」に関する不満やニーズも多様化しているが、高齢者がそのニーズを満たそうとする場合に問題となるのは費用面である。

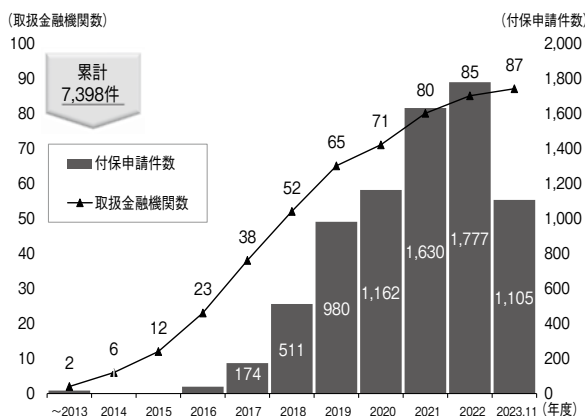
リフォームや住み替えに伴う初期費用を全て自己資金で賄う場合、金融資産を一気に取り崩すこととなり、フローの収入が年金などに限定される高齢者にとっては長生きした際の経済的な不安が残る。新たに住宅ローンを利用するにしても、完済時年齢を80歳までとするものが一般的で、高齢者が利用する場合は返済期間が短くなる分、毎月の返済負担が大きくなる。

このため、借入額が少額である場合等を除き、

高齢者にとって、住宅ローンを利用することは選択しにくいものとなっており、住まいのニーズに対して妥協点を探るか、現状を受け入れて我慢するしかない状況だったと考えられる。

こうした中、機構と提携している金融機関が提供する60歳からのリバースモーゲージ型住宅ローン【リ・バース60】の利用が広がっており、取扱金融機関数は全国で87機関、申込実績は累計で7,300件を超えた(2023年11月末現在)(図1)。

図1 【リ・バース60】の付保申請件数等



このように徐々に利用者が増加してきているものの、課題もある。「(相続人が預貯金で一括返済することを選択できるにもかかわらず)必ず自宅の売却が伴う(自宅を取られる。)',「自分が亡くなった後、残された配偶者は家から追い出される」といった間違った情報によるネガティブなイメージや「(借入金の返済が契約者の死亡をトリガーにするため)命と引き換えに高齢者を食いものにした商品」といった誤解が少なからず存在する。

今後、更に【リ・バース60】を普及させるには認知度の向上と併せて高齢者やその家族の正しい理解と安心感の醸成が重要となる。

本稿では、【リ・バース60】の概要及び利用

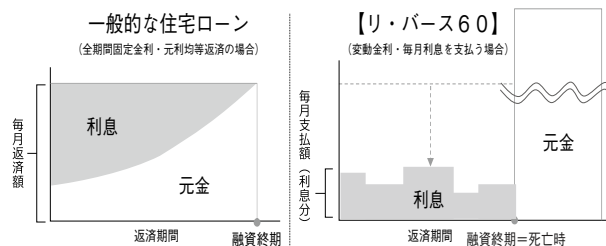
状況をご紹介した上で、機構においてはじめて実施した利用者アンケートから利用動機や住まいに対する考え方等について概観する。

## 2 住宅金融支援機構の住宅融資保険を活用したリバースモーゲージ型住宅ローン【リ・バース60】

リバースモーゲージ型住宅ローンは、その名のとおり、住宅ローンの一形態であるが、一般的なリバースモーゲージと異なる点は、資金用途が住まいに関するものに限定されることや借入申込時に持ち家を所有していなくても利用できることである。

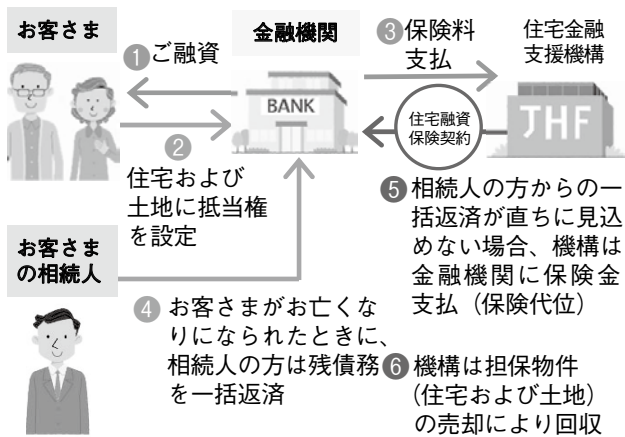
その中で【リ・バース60】は、機構と提携している金融機関が提供する満60歳以上の方を対象とした住宅ローンである。毎月の支払いは利息のみで、元金は亡くなられた際に相続人が一括返済するか、担保とした住宅及び土地を売却して返済する(図2)。

図2 【リ・バース60】の返済方法



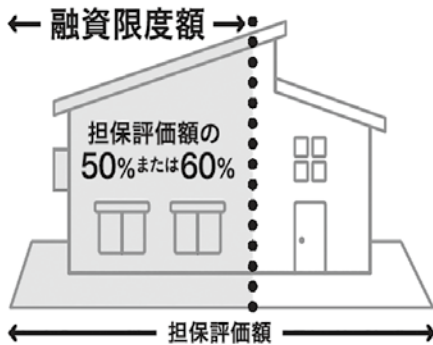
死亡時一括返済特有の損失リスク(利用者が長生きした場合の担保価値の下落リスク等)が発生するが、これを機構が住宅融資保険で引き受けることで、民間金融機関は都市部等の担保価値が高い一部のものに限定することなく、幅広いエリアで【リ・バース60】を提供することが可能となる(図3)。

図3 【リ・バース60】の仕組み



毎月の支払いが低く抑えられ、収入の少ない高齢者でも利用しやすい。ただし、借入金利が変動金利の場合、金利が上昇すると毎月の支払額が増加するため、利用者は返済余力を考慮し、借り過ぎないようにする必要がある。融資限度額は担保評価額（住宅及び土地）の50%又は60%（年齢が満50歳以上満60歳未満の場合は30%）で、8,000万円以下、所要資金以内となる。リフォームであれば工事の内容によっては所要資金の全額を借入れて賄うことができるが、建設や購入の場合は所要資金の半分程度の自己資金が必要となる（図4）。

図4 融資限度額と担保評価額の関係



【リ・バース60】の利用が増加している最大の理由は、2017年度から導入した「ノンリコース」の普及にある。「ノンリコース」を選択した場合、担保物件の売却代金で返済した後に債務が残ったとしても相続人が残った債務を返済する必要がない。これにより、死亡後に相続人に債務が残る不安を解消でき、子供世帯に負担を背負わせたくないとする親世帯の安心につながっている。実際、足下の申込実績の99%は「ノンリコース」が選択されている。

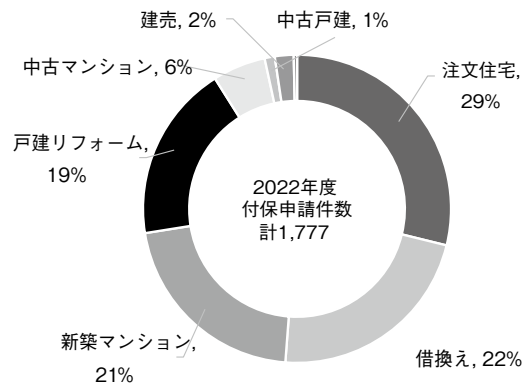
### 3 【リ・バース60】の利用状況

2022年度の【リ・バース60】の利用状況について、「資金用途」、「地域」、「利用者平均」を概観する。

#### (1) 資金用途

資金用途別にみると、概ね、「注文住宅」が3割、「住宅ローンの借換え」、「新築マンション」、「戸建リフォーム」が2割ずつとなっており、住まいに関する幅広い用途で利用されている（図5）。

図5 資金用途別の付保申請状況

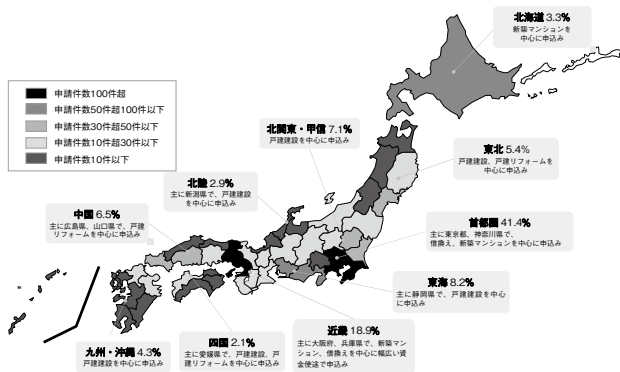


#### (2) 地域別

地域別にみると全都道府県で利用実績があり、「首都圏（41.4%）」が最も多く、次いで、「近畿（18.9%）」、「東海（8.2%）」となっている。都道

府県別でみると、「東京都（15.0%）」が最も多く、「神奈川県（12.3%）」、「大阪府（9.3%）」の順になっている（図6）。

図6 地域別の付保申請状況



(3) 利用者平均

全体の平均で見ると、申込年齢70歳、所要額2,920万円、借入額1,600万円、毎月支払額3.6万円、年金受給者割合は56%となっている。主要な資金使途では、「注文住宅」の借入額が2,345万円と最も多く、「新築マンション」とともに2,000万円超となっている。借入額が最も少ないのは「戸建リフォーム」の549万円であり、毎月支払額は1.2万円となっている（図7）。

図7 利用者平均

	申込年齢	所要額(万円)	借入額(万円)	毎月支払額(万円)	年金受給者割合
全体	70歳	2,920	1,600	3.6	56%
注文住宅	68歳	4,064	2,345	4.8	41%
借換え	68歳	1,039	956	2.7	46%
新築マンション	72歳	5,003	2,211	4.9	67%
戸建リフォーム	73歳	644	549	1.2	76%

4 利用者アンケート

今般、【リ・バース60】の更なる普及促進や商品・手続改善のためのヒントを得るため、【リ・バース60】をご利用の方を対象に、利用するに至った背景や理由、住まいに対する考え方、満足度等について、リアルな声を収集することを試みた。

調査は、2021年4月以後に借入申込みを行い、契約中の方を対象とし、2022年12月～2023年2月にかけて、アンケート票を郵送することにより実施した。238名から回答があった。

(1) 世帯人数と同居人との関係性

【リ・バース60】利用者の世帯人数は「2人（69%）」が最も多かった（図8）。同居人との関係は「配偶者（90%）」、「子供（17%）」、「親（6%）」となった（図9）。

図8 世帯人数

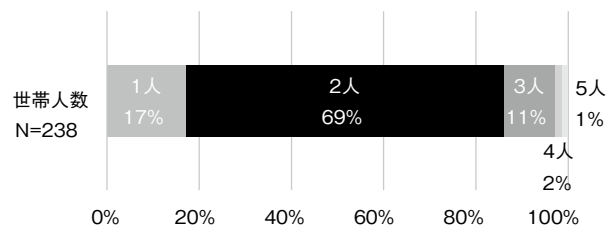
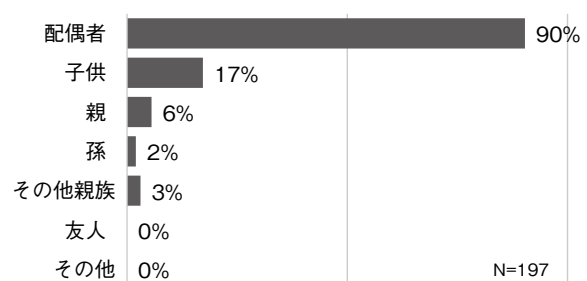


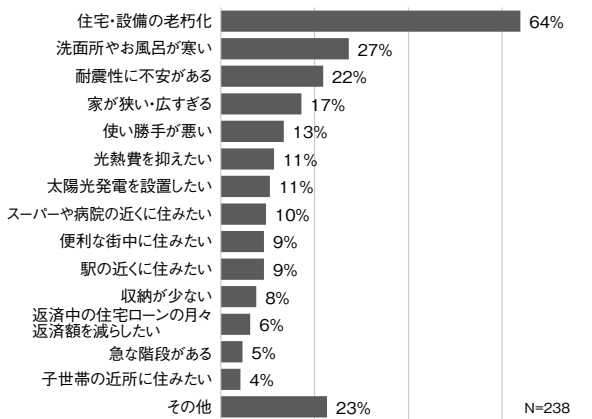
図9 同居人との関係



## (2) 住まいに関する不満やニーズ

【リ・バース60】を利用する前の住まいに関する不満やニーズを確認すると、「住宅・設備の老朽化（64%）」が最も多く、次いで「洗面所やお風呂が寒い（27%）」、「耐震性に不安がある（22%）」といった建物の老朽化に伴う不満や「スーパーや病院の近くに住みたい（10%）」、「便利な街中に住みたい（9%）」など生活環境の改善に関するニーズがあげられる（図10）。

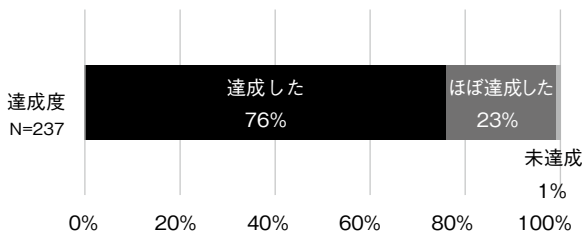
図10 住まいに関する不満やニーズ



## (3) 住まいに関する不満の解消やニーズの実現状況

【リ・バース60】を利用することにより、住まいに関する不満の解消やニーズの実現の有無について確認したところ、利用者の99%（達成した、ほぼ達成したと回答した割合）が達成できたと回答（図11）。

図11 不満の解消やニーズの実現状況



また、建替え、住み替え又はリフォームをするにあたり、「住まいのこだわり」を確認したところ、住宅の性能や利便性の向上、生活する上での安心感を求めていることがわかった（図12）。

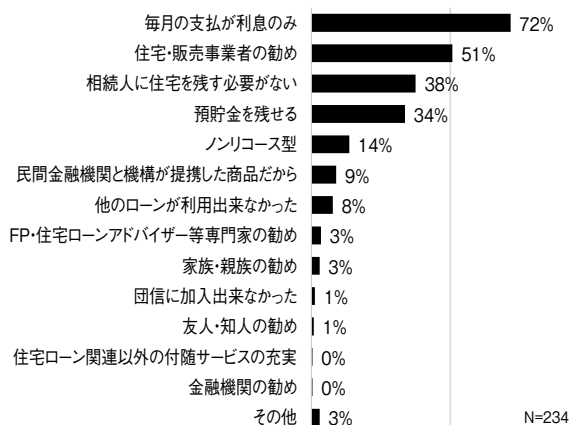
図12 住まいのこだわり

<p>&lt;省エネ・断熱性&gt;（78件）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 暖かさ、断熱、暮らしやすい。</li> <li>● 寒さ暑さが少ない高断熱の家で、2人で生活する事を考えた。</li> <li>● オール電化と太陽光発電を設置し、光熱費を抑えたいと考えた。</li> <li>● 気密性と断熱性。</li> <li>● 開口部や外壁の断熱性能の高い省エネ住宅。</li> </ul>
<p>&lt;バリアフリー&gt;（56件）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 床をバリアフリーにして、生活しやすいようにした。</li> <li>● 親が高齢で車いすの使用もあり、<b>利用しやすいトイレ、お風呂場の段差、IHキッチン</b>などにこだわった。</li> <li>● <b>脱衣場と浴室の間の段差</b>をなくしてお風呂に入りやすくした。</li> <li>● 階段の上り下りがなく、家の中の移動がスムーズにできる<b>平屋住宅</b>。</li> </ul>
<p>&lt;耐震性&gt;（14件）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>屋根の軽量化</b>（耐震性向上）</li> <li>● 耐震性のあるキッチン収納。</li> </ul>
<p>&lt;立地・生活環境&gt;（26件）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>子ども家族の住む家に近い</b>マンションに住み替えた。</li> <li>● 自宅で介護がしやすい室内環境にした。</li> <li>● 病院、介護施設、公園、駅など、<b>生活利便施設に近い</b>ことを重要視した。</li> <li>● <b>車を利用せずに生活できる環境</b>、駅徒歩10分、スーパー、病院（歯科も含む）、銀行（郵便局も）に歩いて行ける距離。</li> <li>● 台風等で浸水しないように低地を避けた（海拔20m以上）</li> <li>● あまり<b>坂道がない</b>場所。</li> <li>● ペットがいるので<b>散歩しやすい</b>環境の立地。</li> </ul>
<p>&lt;高齢者向けマンション&gt;（4件）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>看護師が常駐</b>しているか否か。<b>24時間の見守り</b>態勢。</li> <li>● コンシェルジュ、設備担当が常駐し、<b>警備セキュリティ</b>が安心。</li> </ul>

## (4) 【リ・バース60】に決めた理由

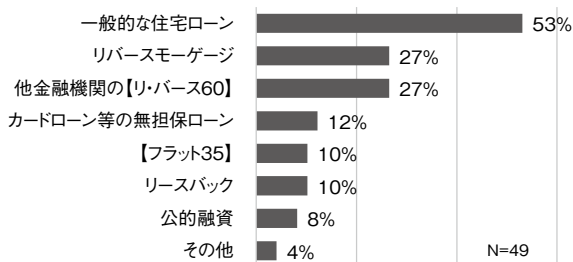
【リ・バース60】の利用の決め手となった理由を確認した。「毎月の支払が利息のみ（72%）」が最も多く、次いで「住宅・販売事業者の勧め（51%）」、「相続人に住宅を残す必要がない（38%）」となっており、商品の特徴を理解した上でご利用いただいていることがうかがえる。その他、「高齢につき、他のローン商品が利用できない」といった声や「相続人が空き家の処分に困らないようにするため」といった機構による最終的な物件処分に期待している声があった（図13）。

図13 【リ・バース60】に決めた理由



また、利用者の2割は【リ・バース60】以外の他のローン商品等と比較検討を行っている。そのうち、最も多かったのは「一般の住宅ローン(53%)」、次いで民間独自の「リバースモーゲージ(27%)」、「カードローン等の無担保ローン(12%)」であった(図14)。

図14 比較したローン商品等

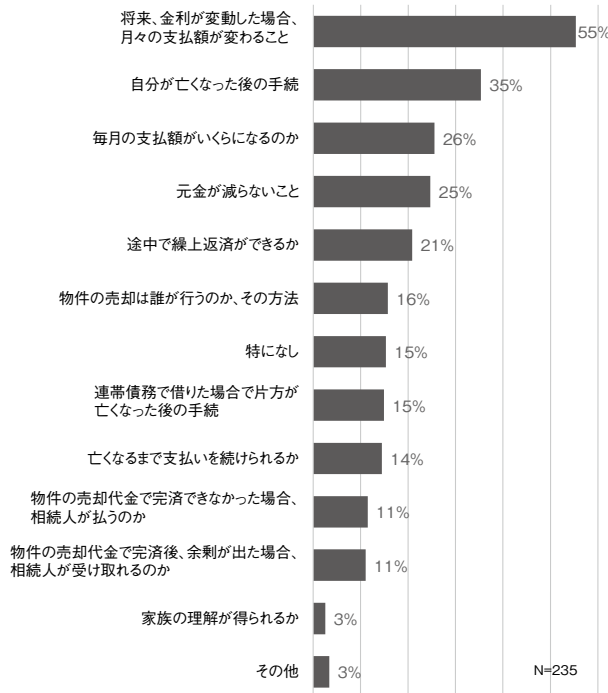


(5) 【リ・バース60】の利用にあたり、不安だった点やよくわからなかった点

【リ・バース60】の利用にあたり、不安だった点やよくわからなかった点では、「将来、金利が変動した場合、月々の支払額が変わること(55%)」、「毎月の支払額がいくらになるのか(26%)」、「元金が減らないこと(25%)」、「亡くなるまで支払いを続けられるか(14%)」といっ

たご存命中の支払いに対する不安が多かった。また、「自分が亡くなった後の手続(35%)」を心配する声があった(図15)。

図15 不安だった点やよくわからなかった点



(6) 不安だった点やよくわからなかった点の解決方法

不安だった点やよくわからなかった点を解決するにあたり、「誰に相談し、どのように解決又は納得したのか」を確認したところ、住宅事業者や子供に相談したり、ご自身で取りうる準備をしたりして、検討を進めたことがわかった(図16)。

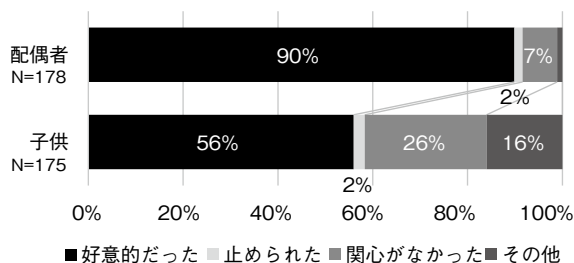
(7) 配偶者と子供の反応

配偶者と子供の反応は、概ね好意的だった。配偶者に比べ、子供の反応は、「好意的だった」と回答した割合が低く、反対に、「関心がなかった」と回答した割合が高かった(図17)。

図16 不安だった点等の解決方法

<p>&lt;利息支払(将来含む)&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 今後の年金(個人年金含む)の収入により、返済可能かどうかシミュレーションし、親族に理解を求めた。</li> <li>● 金利が上昇した場合を想定してシミュレーションした。</li> <li>● 金利が現在の3倍程度に上昇しても問題ない借入額とした。</li> </ul>
<p>&lt;元金返済&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存の生命保険のほか、新たに生命保険に加入し、万が一の時預貯金と合算して返済できるように対応した。</li> <li>● 私達夫婦が生きている間に元金を減らし、子どもが、相続か売却か選択しやすいようにしたい。</li> <li>● 子どもがいないため、死後にきれいさっぱりというのもよいと思った。</li> </ul>
<p>&lt;死亡後の手続&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 子どもと相談し、その時点で選択肢が選べることを確認した。</li> <li>● 自分が亡くなった後、妻のみで返済できるか、住めなくなる心配があった。住宅事業者や司法書士の方に確認して安心できた。</li> <li>● 妻、長女、次女との話し合った。娘二人はこの物件に住む意思はなく、スムーズに進んだ。</li> </ul>
<p>&lt;全般&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 住宅事業者の方が親切に教えてくれ、子どもともよく相談した。</li> <li>● ライフプランナーに相談して、生活の見通しが立った。</li> <li>● 住宅事業者より説明を受けて、理解した。</li> </ul>
<p>&lt;未解決&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 不安な点については、住宅事業者の営業担当が金融機関に直接確認を取りながら説明してくれた。ただ、どちらかが亡くなり、取り残された一人が認知症等になった場合の不安がある。</li> <li>● 金利の変動が心配であり、今も気になっている。</li> </ul>

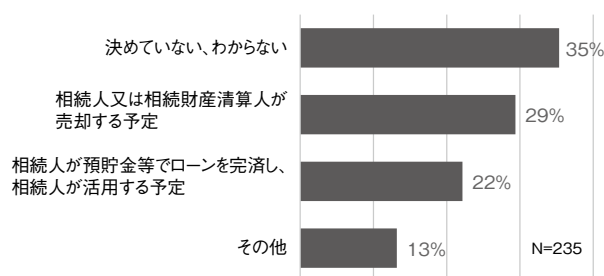
図17 配偶者と子供の反応



### (8) お住まいの今後と【リ・バース60】の返済に対する考え方

利用者が亡くなった後の住まいの取扱いと返済方法については、「決めていない、わからない(35%)」が最も多かったものの、回答者全体のうち半数は、今後の考えを持っており、「相続人又は相続財産清算人が売却する予定(29%)」、「相続人が預貯金等でローンを完済し、相続人が活用する予定(22%)」であることがわかった(図18)。

図18 住まいと返済に対する考え方



また、それぞれの考え方について、【リ・バース60】の利用にあたり、不安だった点やよくわからなかった点を確認したところ、「決めていない、わからない」と回答した方は、他の考えをお持ちの方に比べ、「将来、金利が変動した場合、月々の支払額が変わること」の割合が高かった。

「相続人又は相続財産清算人が売却する予定」と回答した方は、「途中で繰上返済ができるか」の割合が低く、物件売却を前提にご存命中の返済は予定していないと考えられる。一方で、「連帯債務で借りた場合で片方が亡くなった後の手続」の割合が高く、配偶者などの同居人の行く末について心配する様子が伺える。

「相続人が預貯金等でローンを完済し、相続人が活用する予定」と回答した方は、「自分が亡くなった後の手続」の割合が低い。一方で、「元金が減らないこと」の割合が高い。相続手続については、子供等に任せているなど、ある程度の見通しが立っていると考えられるが、【リ・バース60】の返済をお願いすることについて、不安を感じているのではないかと考えられる(表1)。

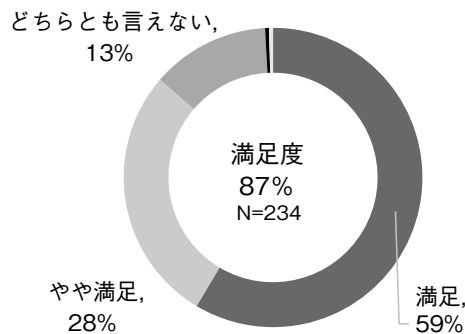
### (9) 【リ・バース60】の満足度等

【リ・バース60】の満足度について確認したところ、利用者の87%(満足、やや満足と回答した割合)が利用して良かったと回答(図19)。

表1 亡くなった後の現在の住まいに対する考えと【リ・バース60】の利用にあたって不安だったこと

	全体	自分が亡くなった後の現在の住まいに対する考え			
		決めていない、わからない	相続人又は相続財産清算人が売却する予定	相続人が預貯金等でローンを完済し、相続人が活用する予定	
申込みあたり、不安だった点等	将来、金利が変動した場合、月々の支払額が変わること	55%	63%	55%	52%
	自分が亡くなった後の手続	35%	43%	43%	17%
	毎月の支払額がいくらになるのか	26%	27%	25%	27%
	元金が減らないこと	25%	27%	20%	33%
	途中で繰上返済ができるか	21%	27%	10%	27%
	物件の売却は誰が行うのか、その方法	16%	18%	25%	6%
	特になし	15%	8%	14%	17%
	連帯債務で借った場合で片方が亡くなった後の手続	15%	12%	28%	10%
	亡くなるまで支払いを続けられるか	14%	19%	14%	8%
	物件の売却代金で完済できなかった場合、相続人が払うのか	11%	11%	22%	6%
	物件の売却代金で完済後、余剰が出た場合、相続人が受け取れるのか	11%	11%	16%	6%
	家族の理解が得られるか	3%	2%	3%	4%
	その他	3%	2%	3%	2%

図19 利用後の満足度

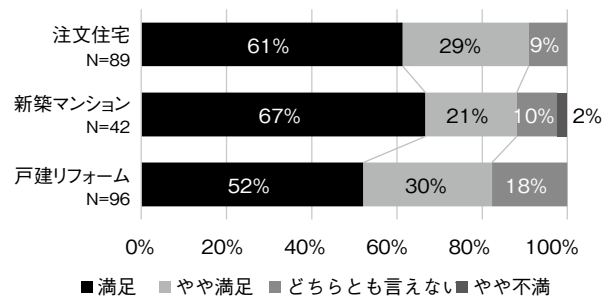


そのうち、主要な3つの資金用途において、「満足」と回答した割合が最も高かったのは「新築マンション」、次いで「注文住宅」だったが、「満足」、「やや満足」と回答した割合で見れば、双方とも利用者の9割程度が好意的な評価となっている。

一方、「戸建リフォーム」は「新築マンション」や「注文住宅」と比べるとやや低い満足度となっている。「新築マンション」や「注文住宅」は住まいそのものが新しくなり、躯体や住宅設備の性能向上、それ以外の住環境の変化などが実感しやすいのに対し、「戸建リフォーム」は経年劣

化による補修や部分的な改修となることが評価に影響しているのではないかと考えられる（図20）。

図20 資金用途別の満足度



評価した理由について、具体的に挙げていただいたところ、「老後資金には手を付けないことで、病気などの不意の支出に対応できる」、「これからの生活を考えると利息だけの支払いは気が楽」、「古い家を負の遺産として残す心配がなくなった」との声があった。一方で、「金利の変動が心配」といった変動金利での借入れを行ったことに対する将来の利息の支払について不安を感じるとの声もあった（図21）。

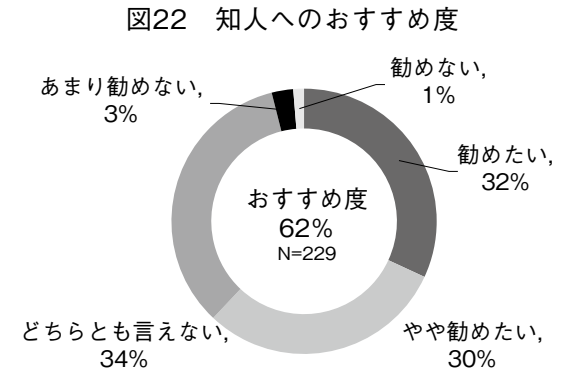


図 21 【リ・バース60】の利用後の評価と理由

<満足・やや満足>	<どちらとも言えない>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一般の住宅ローンでは、新築購入は実現できなかった。(神奈川県/70代/新築マンション)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● やはり金利の変動が心配だから。(北海道/60代/新築マンション)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 退職金などを預金にて保有しており、高齢だけに病気など不意の支出に対応できる。(兵庫県/60代/注文住宅)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現在は便利に利用しているが、死亡後の処理に関しては、まだ考慮中です。情報が不足していると感じている。(千葉県/70代/戸建リフォーム)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売却するか、手持資金で返済するかは、自分自身の健康や社会状況の変化に応じて選択すればよく、時間的な余裕ができた。(神奈川県/60代/新築マンション)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 利息を死亡するまで払い続けることが、どうなのかが今だに解らない。現金で支払っても良かった気もする。(千葉県/60代/戸建リフォーム)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 老後の資金には一切、手をつけず、自分たちの憧れの街に住み替えをすることで心理的に安心しながら、毎日、充実した暮らし、学びを得ることが出来る。リ・バース60は選択の幅を広くしてくれた。心が充実しているので、今後の人生も楽しくすごせることができそう。新しいこと(専門学校に通学)にチャレンジしやすいし、実際にチャレンジし、国家資格を得ることができた。(兵庫県/50代/中古戸建)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 唯一の選択肢だった。(北海道/60代/新築マンション)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 終活のひとつとして家の後始末について以前から「どうしようか」と考えていたが、このシステムを利用することでその不安がなくなった。(山口県/60代/戸建リフォーム)</li> </ul>	<p>&lt;やや不満・不満&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 思い切って購入するか、賃貸にした方が良かった。いつまで経っても借入金が残り、他人にゆずれない。(神奈川県/80代/新築マンション)</li> <li>● 住宅ローンを組む予定がなかったから。(石川県/60代/注文住宅)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 資産の相続の明確化が進んだ。(福岡県/60代/戸建リフォーム)</li> <li>● 生活の方向性がはっきりし、今後、家のことで悩みがなくなった。(神奈川県/70代/戸建リフォーム)</li> </ul>	
<p>住宅金融支援機構が関係するローンということで安心感がある。(神奈川県/60代/新築マンション)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 利息だけ支払うだけで良いというのは、これからの生活を考えるととても気が楽だなと思う。(兵庫県/50代/注文住宅)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 今回、隣接する実家と自宅を壊し、一つにまとめた。築年数の長い住宅を負の遺産として残す心配がなくなった。(広島県/60代/注文住宅)</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現代は結婚をすれば、直ぐに親とは別な家を新築する傾向にあり、親の家と土地がやがては子供達の負担になっているケースをよく見ており、当方も同様の問題を抱えていたので、スムーズに解決できた。息子等夫婦の絶大なる後押しで着手できた。(茨城県/60代/注文住宅)</li> </ul>	



また、【リ・バース60】を知り合いに勧めたいかどうかを確認したところ、利用者の62%（勧めたい、やや勧めたいと回答した割合）が肯定的だった。満足度よりも低い結果となったが、借入をした事実が知り合いに伝わることを、ネガティブに捉える節もあるのではないかと考えられる（図22）。



### 5 おわりに

【リ・バース60】の一層の普及には、商品認知度の向上とともに、正しくご理解いただくための取組が重要との認識のもと、そのヒントを得るため、【リ・バース60】をご利用中の方を対象としたアンケートを実施した。機構として初めての試みだったが、多くの方にご回答をいただき、「リアルな声」を収集することができた。総じて記述式の質問が多かったが、とても丁寧にコメントを寄せていただき、【リ・バース60】の利用に至った背景や住まいに対する考え方、終活への意識などを垣間見ることができた。この「お客様の声」の詳細は機構ホームページのリ・バース60サイトで紹介している。是非、ご覧いただきたい（図23）。

今回のアンケートによると「利用者満足度」は87%と肯定的に受けとめられている。【リ・バース60】を利用して住生活環境を改善したことにより、「住まいに関する心配ごとがなくなり、心機一転、新しいことにチャレンジしたい。」「老

後資金の目減りが抑えられ、気持ちの余裕ができた。」といった今後の生活に対する期待感や前向きな意見が多く寄せられた。

一方で、お客さまが検討段階において生じる疑問や不安に対し、現在の商品性や既存の周知ツール等では十分に伝えられていない可能性があることがわかった。商品性については、金利が変動することに伴い、月々の支払額が変わることに対しての不安が大きいことがわかった。これは、取扱金融機関において、変動金利タイプの商品が大宗を占めることに起因している。

厚生労働省「令和3年簡易生命表」によると日本人の平均寿命は男性 81.5 歳、女性 87.6 歳であり、【リ・バース 60】利用者の平均年齢が 70 歳だとすると、10 年～20 年の間、利息の支払いが続くことになる。全期間固定金利タイプと言わずとも、概ね 20 年間、金利が固定できるような商品が増えることが望まれる。

また、機構のお客さまコールセンターには、「取扱金融機関に相談に行ったが、【リ・バース 60】に関する詳しい話は聞けず、他の商品を勧められた。」「取扱金融機関に【リ・バース 60】に関する質問をしても、よくわからないと言われ、回答してもらえなかった。」といった取扱金融機関の窓口対応に不満を感じたという声が寄せられることがある。お客さまが知りたい情報を十分に得られなかったり、取扱金融機関の取組姿勢や商品知識のばらつきから、お客さまに十分な案内ができなかったりして、結果的に利用を諦めてしまうケースも考えられる。

お客さまが知りたいと思う情報にスムーズにアクセスでき、疑問や不安を解消し、しっかりと納得した上で、【リ・バース 60】をご利用いただけるようにするため、例えば、機構ホームページの充実や亡くなった後に相続人が行う手続・完済までの手順を案内する動画の提供等を進め

図23 【リ・バース 60】サイトのお客さまの声

The infographic features a central circular logo with the text "お客さまの声 VOICE from customers". Surrounding this are 12 speech bubbles, each containing a testimonial and a small icon of the customer. The testimonials are as follows:

- 60代・長野県**: オール電化、高断熱、バリアフリー住宅への建替え。毎月の支払いがいくらか不安でしたが、月々無理なく返済できることを確認して、決めました。
- 80代・宮城県**: 住宅ローンの借換えと省エネ・バリアフリー住宅へのリフォーム。借換えにより、日常生活にゆとりができ、月1回返済は外食を楽しめるようになりました。
- 60代・滋賀県**: 建て替えて自然災害に負けない強い家に。老後の高额的な資金需要に備え、残金をキープしておけるので、お金の不安を減らして建て替えることができました。
- 70代・神奈川県**: 住宅ローンの借換えと水回りのリフォーム。将来の方向性がはっきりし、家のための悩みがなくなりました。
- 70代・神奈川県**: 老後資金を残して、安心安全なリフォーム。借入れにより、老後資金を確保しつつ、外装の補修ができたので、将来の不安が和らぎました。
- 60代・神奈川県**: 新築マンションを購入し、車を使わない生活に。住んでいた戸建て住宅を売却し、その資金を上返済に回したので、月々の支払額を減らすことができました。
- 70代・神奈川県**: 娘夫婦と近居するため、新築マンションを購入。高齢になったら住みやすいマンションに移り住むことを考えていて、娘夫婦の住所に引っ越ししました。
- 60代・北海道**: リフォームで壁を取り除き、開放感のあるリビングに。将来、ローンの金利が上がった場合のことも考えた借入額にしました。
- 60代・神奈川県**: 生活の利便性を重視し、新築マンションを購入。このマンションに住み始めるかどうか、ローン返済するかどうかは、自分自身の健康や社会状況の変化に応じて選択すればよく、時間的な余裕ができました。
- 80代・宮城県**: リフォームで寒い家を暖かい家に。最初は子どもに心配されましたが、届後は納得してくれました。
- 70代・熊本県**: 住宅ローンの借換えと老朽化対策のリフォーム。家の定額返済をきっかけに、リフォームと【リ・バース 60】への借換えを決めました。
- 60代・千葉県**: 自宅介護のため、平屋住宅に住み替え。新たに生命保険に加入し、万が一の時、預貯金と合算して返済できるようになりました。

ていくことが重要である。

高齢者に【リ・バース60】をより身近に感じていただくとともに、今後も快適に安心して生活を営んでいただけるよう、必要な取組を行っていききたい。

※図表の出所はすべて「住宅金融支援機構」資料。

※本稿の意見にあたる箇所については筆者個人の見解であり、住宅金融支援機構としての見解ではありません。

---

こうべ だいすけ

東京理科大学理工学部建築学科卒業。同大学院修士課程修了、修士（工学）。2000年住宅金融公庫入庫。国土交通省（都市・地域整備局、住宅局）を経て、2021年4月より現職。

【最近の寄稿】

「リバースモーゲージ型住宅ローン【リ・バース60】の特徴と活用の広がり」『月刊建築技術』、2022年1月号  
「【リ・バース60】利用者向けアンケート結果のご紹介」『季報住宅金融』（66号）、2023年度夏号

---