

逆向抵押貸款結合保險商品之探討

郝充仁 / 淡江大學保險系副教授

李雅婷 / 淡江大學企業管理系副教授

壹. 前言

由於高齡化、少子化的問題，使得台灣面臨到退休金不足的問題，年金改革議題受到大眾的關注，故需另尋改善退休生活之方法，在國外以逆向抵押貸款（Reverse Mortgages，RM）商品因應退休金不足的方法之一，且我國的自有住宅率高，故可藉由此項商品來改善我國的退休金不足的問題，在台灣逆向抵押貸款商品稱之為以房養老，剛開始由內政部推出公益型以房養老到現今由各家銀行推出商業型以房養老，使得我國國人對逆向抵押貸款（以房養老）商品意識逐漸提高，而以房養老商品可將固定資產轉換成流動性資產，若將以房養老結合保險商品之保障，將能更有效的提升老年退休生活之需求。

根據我國內政部統計台灣在 2017 年底的自有住宅率高達 84.23%，顯示我國國人仍保有「有土斯有財」的傳統觀念，這使我國國人在年輕時為了購買房子每月都需負擔較高的房貸，而無多於的收入來先為自己的將來做準備，故對退休後的老人來說可能面臨沒錢生活、沒錢看病，且又不願搬離現有居住環境的狀況，而逆向抵押貸款商品是一個可提供沒現金但有房子的老人一個獲取資金的管道，故可做為退休者對於退休後退休金的籌措來源之一。

逆向抵押貸款在國外已實施多年且制度較為成熟，而我國在發展時間短，整體的制度還需調整及改善才能確實達到既能改善退休不足問題又能使老年人退休後的生活無虞，故本研究之目的在於透過國外逆向抵押貸款的經驗，來探討我國從 2013 年開始開辦的「公益型」逆向抵押貸款至現今的「商業型」逆向抵押貸款制度，借鏡國外之相關經驗，以及藉由專家訪談方式瞭解國內銀行、保險業界等專業人士對於逆向抵押貸款結合保險商品之看法，並匯整訪談資料，希望可從研究的過程中提出一些可改善逆向抵押貸款之方法，並滿足老年人之需求。

而本文認為可將銀行的逆向抵押貸款商品結合保險商品，透過保險公司的經驗計算出其保險費率，再結合逆向抵押貸款來販售，既可提升基本上之生活所需外又能結合醫療、長照、年金及之實物給付險之保障需求，能更有助於提高退休生活保障，也可降低銀行風險及提升保險業獲利動能並提高其商品運用的靈活度，故本研究將其所收集的資料及所訪談的實務看法，匯整並加以研究其兩者商品結合的可行性。

貳. 我國目前逆向抵押貸款之探討

主要分為二個部分，首先是我國公益型逆向抵押貸款制度（我國簡稱以房養老），其主要是針對我國所推行的內政部方案及台北市社會局方案做介紹。再者，針對我國各家銀行所開辦商業型以房養老商品做探討。最後，則是針對我國逆向抵押貸款消費者所面臨到的困境與挑戰做分析探討。

一. 我國之公益型逆向抵押貸款

我國公益型逆向抵押貸款共分成兩種，一是由內政部曾委請土地銀行試辦「公益型」以房養老；二是由台北市社會局所改良之「公益型」以房養老。

（一）內政部公益型以房養老方案

此方案以年滿 65 歲、無法定繼承人、名下單獨持有不動產，且不動產公告現值不超過中低收入戶標準的國人，將不動產抵押給政府，但仍可繼續無償居住，每月還領有生活津貼。生活津貼採「終身給付制」，「活愈久、領愈多」，即使領取金額超過房屋價值，政府仍保障給付。高齡失能後若需長照服務，費用也由政府負擔。其主要經費來源，由財政部公益彩券回饋金、本部、直轄市、縣市政府相關預算項下支應。行政院於 2013 年 2 月 26 日核定「不動產逆向抵押貸試辦方案」，自 2013 年 3 月 1 日試辦，試辦期間至 2017 年 12 月 31 日度止。

此試辦方案由於申請人資格限制上限定 65 歲以上、無父母、子女、兄弟姊妹、配偶等法定繼承人，且房屋無貸款、公告現值在中低收入戶標準以下者，才能將房屋抵押給政府，導致許多民眾不符合條件，此外再加上國人「有土斯有財」的傳統觀念，且申請人一旦入住安養機構方案即為終止等等的因素，使得此方案無法順利推展開來。

（二）台北市公益型以房養老方案

此方案以年滿 65 歲以上或 65 歲以上的雙老（夫妻或兄弟姊妹），且須設籍台北市，主要目的為提供銀髮長者多元經濟安全保障，以協助長者將其自有之不動產轉化為按月領取之養老給付，安定長者生活，落實在地老化之目標。其主要經費來源，由臺北市政府社會局公務預算及公益彩券盈餘分配基金項下支應。試辦期間為 2014 年 12 月 15 日至 2017 年 12 月 31 日止。

台北市政府於 2014 年試辦「公益型」以房養老政策，其方案與內政部所實施的以房養老方案差別於此方案放寬申請者的條件，無法定繼承人及不動產價值限制，就連住豪宅或精華地段的長輩也可申請。且只要戶籍在台北市，年滿 65 歲，近 1 年內住在國內時間須滿半年以上，可 1 人申請或由夫妻、兄弟姊妹共同申請。雖然接獲詢問電話有上千件，但只有 38 組有意願，原因是條件限制多，最終有 5 組完成信託的房產鑑價。

二．我國之商業型逆向抵押貸款

目前我國除了「公益型」以房養老之外，現今還有「商業型」以房養老，自 2015 年年底開始由合庫為首推出「商業型」以房養老之後，陸陸續續有許多公股行庫相繼開始推出，至今除了合作金庫銀行外還有台灣土地銀行、台灣企銀、華南銀行、第一銀行以及中國信託銀行。而各家銀行的重點方向不一，其有搭配信託或保險業務，使老年生活多一層保障。其中，合庫為第一間首先開辦商業型逆向抵押貸款之銀行，其方案可結合「高齡者財產信託」及「個人不動產保全信託」，讓以房養老客戶得依個人需求結合信託商品，以安養晚年。而台灣企銀專案最大的特點是，以房貸專案及安養信託，結合台灣人壽安穩配年金保險，保證給付不中斷，不因借款人失智等受監護宣告喪失行為能力而影響給付，未來房屋都市更新或重建，年金生活費仍可照常給付，也不因為房屋遭有心人拿去設定二胎，或第三人強制執行而停止給付，讓借款人生活更有保障。另外，為確保借款人的資產安全，保險所給付的年金將強制結合安養信託，以確保專款專用，避免借款人的資產面臨不可控之風險，也能讓申請以房養老貸款的借款人更安心。

從申辦件數最多的合作金庫銀行來看，申辦人多在 65 歲至 70 歲，預期年齡門檻下降後，申辦人數將會增加。從核貸件數來看，擔保房屋坐落於台北市的最多，約占近 1/4，其次為新北市；客戶

集中在雙北市及主要都會區，很可能與房價較高、貸款條件較好有關。而其中更有一對夫妻是以「兩房養老」，名下各一棟房子都拿來申辦，而其兩夫妻共月領 8 萬，可支配所得已因此比原先退休所得高出一倍；從男女比率來看，合庫申貸客戶女比男多，而合庫主管認為「因女性活較久，老伴可能會先走，更需要用房子來養活自己」。

上述所介紹的商業型與公益型以房養老來看，能夠得知其差異，在資金來源上，商業型的資金 100% 來自銀行自有資金，而公益型則是以政府編列預算或公益彩券盈餘回饋金；門檻限制上，商業型的申請人限制少、房產座落及數量均不限，而公益型則是限額登記，且須經篩選；制度設計上，商業型隨時間愈長，每月領取金額會逐年遞減，且有給付年限，而公益型則是每月金額固定且終身領取。瞭解公益型及商業型兩種類型的以房養老及其差異後，下一部分將來探討我國目前逆向抵押貸款所面臨到的困難與挑戰。

三. 消費者所面臨到的困境與挑戰

法規規範其最高限額抵押權設定期限上限為 30 年，而 30 年後雖有些銀行會將房產加以評估並延長居住年限，但其貸款金額及利息也會隨時間而增加，而貸款機構也會因年限的增加而使其風險擴大，其商品也不能使老年人居住到終老，所以在未來契約到期時，容易因年紀太大而對醫療費用及長期照護費用的需求也隨之增加，而高齡長者在經濟上也產生生活費用所需之問題。政大地政系特聘教授張金鵬表示，以房養老能實現國人偏好「在宅老化」的生活方式，但光是領取生活津貼仍不夠，還需長照制度配合或納入保險機制，才能讓老後的生活更無憂。

由此可知，醫療費用、長期照護費用及生活費用皆會影響到老年人之退休生活品質，故應在年輕階段或辦理逆向抵押貸款商品時，就應將部分之貸款金額用以支付長期照護保險、醫療險或年金險以增加未來之保障，以免將來所需之金錢過於龐大而造成一些問題的存在。若能在年輕時就開始購買保險是最好的，因到了申辦逆向抵押貸款的年齡時，可能會因年齡太大而不能買保險，或是保費過高而難以支付保費之問題，使得無法獲取老年之保障。

參. 逆向抵押貸款結合保險商品的可行性分析

本文主要是從不同的角度來觀察逆向抵押貸款結合保險商品的可行性及需求性。所以所設定之受訪者主要以銀行及保險公司為訪談對象，透過專家訪談收集相關資訊並加以歸納整理。本單元共分為兩個部分，第一部份針對訪談對象做介紹，第二部份則是針對訪談內容彙整後做出訪談結論。

一. 訪談對象

本文所訪談之行業是以銀行及保險業做為出發點，而訪談對象則是訪問不同專業領域並具有專業知識之人士提供對此研究之相關意見作為參考，為了尊重受訪者，並且避色因具名而影響受訪者訪談內容之真實性，故本文對訪談對象之身分採匿名方式，其訪談對象如下列所示：

- (一) A 受訪者：係國內某家保險公司之經理，該經理已在保險業服務多年，其實務經驗相當豐富，以保險專業之角度來看此一商品，並提供保險相關經驗與建議以供參考。
- (二) B 受訪者：係國內某家公股行庫之科長，其對逆向抵押貸款之議題有著豐富及資深之研究，故以銀行端之角度來看此一商品，並提供其相關的經驗及建議以供參考。
- (三) C 受訪者：國內某家知名的保險公司的精算人員，故以保險商品之角度來看此一商品，並

提供其相關的經驗及建議以供參考。

- (四) D 受訪者：國內某家開辦以房養老商品之銀行人員，故對以房養老商品與保險商品有豐富之經驗及看法，故從銀行端之角度來看其商品，並提供經驗及建議以供其參考。
- (五) E 受訪者：國內某家知名的保險公司的精算人員，故以保險商品之角度來看此一商品，並提供其相關的經驗及建議以供參考。
- (六) F 受訪者：國內某家開辦以房養老商品之銀行人員，故對以房養老商品有相當之研究，並以銀行端的角度來看此商品，並提供其相關的經驗及建議以供參考。

二. 訪談結論

本次訪談主要目的，為深入瞭解逆向抵押貸款（以房養老）結合保險商品之實務看法，以下為綜合受訪保險、銀行端看法及意見的結論整理。

（一）申辦以 65-70 歲左右為主，並以改善及提升退休生活所需為目的。

以有承作以房養老的受訪者、報章雜誌及網路訊息來看，其申請逆向抵押貸款的年齡層以 65~70 歲左右為主，其目的大多在於提升退休後生活品質、減輕年輕人扶養老年人之負擔及提供醫療費用之需求，而有少部分之借款人是因接受此商品之觀念而辦理逆向抵押貸款，而 F 受訪表示，以房養老商品目前以 50~60 歲或子女詢問較多且以女性居多。

（二）推行以房養老能改善老年退休經濟收入不足之問題，若能與保險商品相結合，能更有效的滿足老年人退休後之生活所需。

老年人退休金來源有三大支柱，分別為社會保險（如勞保年金，國民年金）、企業退休制度（勞退金）及個人退休理財規劃，而以我國目前社會保險之保障來看是無法解決老年退休經濟收入不足之問題，再者因高齡化現象使得老人愈來愈多在加上我國自有住宅率高，其可透過以房養老商品將「固定資產」轉換成「流動資產」，方能有效改善老年退休經濟收入不足之問題，而有訪談者也認為此商品是有必要性且有趨勢的。另外，若能根據個人狀況、退休生活需求與保險商品之結合，可更有效的提升、改善老年人退休後之生活所需。但有訪談者認為，在搭配保險商品上可能會因購買保險商品而去侵蝕到收入的部分或是因年齡、體況等情形而買不到保險，若想有效的提升、改善老年人退休後之生活所需可能還須提前購買保障型保險商品做為保障將來之用。而 F 受訪者則認為以房養老可與安養信託結合做搭配能更有效改善其問題。

（三）因申辦對象為高年齡層故以年紀、體況等因素為其商品設計之阻礙，在費率釐訂上除年金險外其他險種相較困難。

目前以房養老在市場上尚未有壽險商品與其結合共推之銷售方案，其設計之阻礙在於年齡、體況、保費、未來不確定性風險、利率及再保安排等因素，而大部分受訪者認為以醫療險、長照險及實支實付險來看，其問題在於高齡者費率之釐訂與核保問題，一般醫療險均訂有最高投保年齡限制，另外也會看被保險人的身體狀況，且費率太高使得高齡者無法負擔，或因資格不符而無法承保之狀況，再則對於高齡者之再保安排不易，因此在健康醫療險上較無法配合，故認為須提早做購買規劃；年金險則無核保上的問題，且由於購買者為高年齡層故保費較便宜，開發年金險之機會相對較高；以實物給付保險商品來看，需要檢視該族群的實質需求，以及如何要求廠商提供相當水準的商品與服務，由於我國剛開辦其商品其整合上較為不易，而在費率上因無相關經驗可循，缺乏長期及大量

的統計經驗，再者辦理逆向抵押貸款的借款人為高年齡者，此部分風險較高，故在費率釐訂上較為困難。另外，A 受訪者認為可結合外溢保單，促進健康享有保費優惠，又可使老年生活無虞；C 受訪者則是覺得可結合自負額型的保險商品，一定範圍內自行負擔，超過自負額時由保險公司承擔，此方法也可有效改善醫療類型商品保費過高的問題。

(四) 以房養老結合年金險推出較為容易且需求較高。

因其商品的對象為高年齡者，若以醫療險、長照險及實支實付險來看都有費率過高及核保上之問題結合上較為困難，因提前做保險之規劃，A 受訪者認為若再加以結合健康管理會更佳，C 受訪者則認為可結合自負額型的保險商品來因應以降低其保費之負擔；而年金險則是以生存給付為目的，且年紀愈大愈便宜，再加上可藉由年金險提高借款人每月之現金收入，當可提升退休後之所得替代率，故在結合上較為合適，A 受訪者認為若可結合弱體年金保單，透過費率上之優惠則可增加投保的誘因；至於與實物給付保險結合，可給予借款人更多樣而且彈性的選擇，能提供更多保險附加價值或服務來滿足各式需求，但在機構之間的整合上較為困難及複雜、理賠率較高等仍有許多的問題存在，故在結合上較為困難。而 F 受訪者認為，逆向抵押貸款與年金險或長照險結合較符合其需求，醫療險會有年紀上的問題存在。

(五) 藉由保險公司的專長設計合適之保險商品搭配銀行之以房養老商品，能有效降低銀行之風險、提升保險業獲利及有效增加雙方之社會觀感。

目前我國較具體實施為結合年金險的台企銀，F 受訪者認為，立意雖良善，但誘因不高，國人「有土斯有財」觀念，其有待結合更多良性政策或提升、改變國人之傳統觀念。而 B 受訪者則認為，需結合不同領域之機構，如社福機構、保險公司等，方能使制度更為完善。而大部分的訪談者認為在以房養老結合保險商品來看，由於保險商品需考量其保險費率及商品設計等因素，在這方面上因銀行的專長並非設計保險商品，而年金、長照及醫療等保險商品需透過與保險公司合作才能做搭配，且其需求會隨高齡化、少子化的現象的趨勢而日漸增加。若能經由保險公司在其風險所能承擔的範圍內設計出結合逆向抵押貸款、並符合借款人所需之保險商品，方能提升借款人之退休需求、降低銀行之風險、擴展保險公司之業務版圖與客群，而銀行及保險公司雙方結合還能有效增加社會觀感。

(六) 以房養老結合保險商品之申辦意願較低。

大數受訪者認為在結合保險商品上其因申辦時為高年齡之借款人，故保費較高其負擔太重，而會事先購足其保險商品之保障，到了符合辦理以房養老時直接拿現金作為提供生活所需之收入，而部分受訪者也認為若能在基本上的生活所需外又能結合獲得醫療、年金及長照的保障，其可更有助於提高退休生活保障。但須增加其商品之誘因，如辦理上給予保費及利率上之優惠等方能有效提升借款人的承作意願。

肆. 結論與建議

一. 結論

隨著時代的變遷，許多國家都面臨人口結構老人的問題，使老年人口占總人口的比例越來越多，而我國的老化程度遠超過歐美日等先進國家，估計將在 2018 年從高齡化社會邁入高齡社會，2026 年邁入超高齡社會，再加上少子化、退休金不足、自有住宅率高，及年金改革等因素的影響，使得

我國需找出因應退休金不足的方法並改善老年退休生活，再加上我國自有住宅率高的情況之下，借鏡國外之經驗，透過逆向抵押貸款商品將其「固定資產」轉換成「流動性資產」的方式，改善我國老年退休生活問題。本文探討逆向抵押貸款結合保險商品的研究，希望透過結合保險的方式來滿足其退休生活需求，綜合所蒐集的資料與訪談的結果，得到下列之結論：

（一）逐漸重視高齡化商品的發展

隨著醫療與科技的進步、平均餘命的提高，老年人愈來愈多，再加上少子化的現象，使退休金不足以支應老年生活所需的情況之下，國家開始重視老年生活問題，進一步尋找保障老年退休生活之管道以補足其資金缺口，而金融業者的重心也慢慢朝高齡化商品的方向發展，如年金、長照、醫療之保險商品、不動產信託、退休安養信託商品以及逆向抵押貸款商品等相關高齡化商品紛紛的推出，未來高齡化的商品的發展將會隨著時間而越加成熟，提供民眾多樣化的商品選擇，更能保障其生活需求，高齡化商品會是未來發展趨勢之一。

（二）逆向抵押貸款結合保險的新商機

逆向抵押貸款商品可提供借款之老年人以資產活化的方式將房屋轉換為生活所需的資金，提供現金給借款人，但對於本身沒有現金的老人來說，雖有現金足以供生活之用，但隨時間環境的變遷、醫療科技的進步、通貨膨脹等因素，使得所領取到的現金會逐漸的無法滿足生活、醫療、照顧等需求，若將保險與逆向抵押貸款結合，透過其貸款資金來補足將來所需之保障，也可藉由保險公司的專業根據不同之借款人的個人狀況、退休生活需求，來分析判斷並將逆向抵押貸款搭配所需之保險保障，提高商品運用的靈活度。

（三）創新商品設計

目前有些保險公司已開始往高齡化的保險商品方向發展，如針對三高患者、高齡族群等商品。而由訪談的過程中可得知，以保險公司的角度來看，在逆向抵押貸款結合保險商品的應用下，因辦理逆向抵押貸款之借款人的年齡至少 60 歲，故在結合醫療類型之商品時會有費率及核保上之問題，而年金保險並無此方面之問題故較合適。但對於高齡族群來說，年紀愈大其所產生之醫療開銷可能會愈多，故對於經濟狀況不佳的人來看，可能因大部分的貸款資金花在醫療險上而無多餘之生活費，所以在醫療類型的保險商品上，可開發自負額型態之醫療保險商品與逆向抵押貸款作結合，使在生活上可滿足資金需求也可透過其醫療險以分散高額醫療費用帶來之負擔滿足醫療保障需求。而年金險的部分則可開發如結合弱體年金之商品，因其借款人的以高齡者居多，在體況上弱體的情形會隨年紀而增加，故可領取較多的年金給付。另外，還可結合健康管理如外溢保單，藉由智慧型穿戴裝置保持健康良好之身體狀況，可降低高額之保險費，又可獲得醫療上之保障。

二．建議

未來高齡化保險商品的需求一定會大量的增加，可針對年金、長照、健康、傷害及實物給付之保險商品等，進一步去開發、設計適合高齡族群的保險商品，高齡化之保險商品的開發能有助於保險業之發展。

參考文獻

論文資料

1. 王淑娟（2014），評估不動產逆向抵押貸款制度關鍵因素與可行性分析，國立政治大學商學院經營管理學程國際金融組碩士論文。
2. 王曉慧（2013），探討逆向抵押貸款在臺灣實施的關鍵成功因素，東吳大學企業管理學系碩士在職專班碩士論文。
3. 李憲宗（2012），逆向抵押貸款制度運作之政府角色與法規分析，國立臺北大學不動產與城鄉環境學系碩士論文。
4. 葉欣瑜（2009），台灣反向抵押貸款之市場性分析，淡江大學保險學系保險經營碩士論文。
5. 曾明宗（2015），影響金融業辦理逆向抵押貸款因素之研究，國立政治大學地政學系碩士在職專班論文。
6. 黎家興（2013），從風險管理論反向抵押商品之設計與管制，國立臺灣大學法律學院法律學系碩士論文。
7. 鄧昭宗（2012），反向房屋抵押貸款商品之研究：以香港安老按揭為例，國立政治大學商學院經營管理碩士學程國際金融組碩士論文。
8. 鄭雅丰（2007），提升老年經濟安全準備 - 反向房屋抵押貸款之應用，國立政治大學風險管理與保險學系碩士學位論文。

期刊、雜誌、書籍及研究報告資料

1. 潘秀菊、李智仁，2010，『以房養老商品 -- 反向抵押貸款制度之理論與實務』初版第 1 刷，臺北：元照公司。
2. 劉杰鋒、朱沙、曾勝，以房養老：理念、模式和經驗，西部論壇，2014 年第 3 期。
3. Money 雜誌，讓不動產可以動「以房養老把房子變退休生活費」，2016 年 01 月號。
4. 國內以房養老方案宣導說明會，活化資產 在地樂活 - 會議手冊，2016 年 11 月 04 日。