

News Release

2020年4月24日

～親世代の資産に関する意識調査～

\親世代・子世代約1,000人に聞きました／

親世代の8割以上が「資産は自分たちのため」に使う 子どもに残す場合「現金派」が半数

子世代も7割以上は「親の資産」をあてにせず

～親世代のリバースモーゲージ認知度は7割以上に急上昇～
5年前は「全く知らない」が半数

株式会社東京スター銀行（東京都港区、代表執行役頭取 CEO 多田 正己）は、55歳～75歳の親世代と、30歳～49歳の子世代 約1,000人を対象に「親世代の資産に関する意識調査」を実施いたしました。

～調査結果サマリー～

① （親世代）多くはリタイア後を楽しみにしているが、現資産では不足し将来の生活に不安

親世代の7割以上がリタイア後の生活を楽しみにしているものの、現在の貯蓄に不満を持つと答えた人も7割以上という結果に。また、半数以上がリタイア後の生活は「ぎりぎりの生活」「生活できない」と回答。高齢化が進み、年金以外に老後2,000万円が必要といわれる中、老後は楽しみたい一方でその生活資金への将来不安が大きいことが表れています。

② （親世代）子どもに資産は残さず、自分達のために使う。残すならば「現金」で

親世代の8割以上は、資産は「自分達（自分や夫婦）のために使いたい」と回答。子どもへ資産を残す場合でも、「不動産」ではなく「現金」を残したい人が約半数という結果に。「現金の方が相続時に揉めない」「子どもがすでに自宅を保有」などが主な理由のようです。

③ （子世代）親の資産をあてにせず。半数が親の自宅は子世代が受け継ぐべきとは考えず

親の資産については、子世代の7割以上が「あてにしていない」と回答。また、子世代の半数近くが「親の自宅は子世代が受け継いでいくべき」とは考えていないこともわかりました。半数以上がすでに自宅を保有、実家から遠隔地に居住する人が3割にのぼることも要因にあるようです。

④ （親・子世代）老後の資産と親子の関わり方：親子ともに親自身の資産は親自身で管理し、老後のことは親自身で解決するという考えが主流

親世代は「財産は子どもに残さず自由に使い、その代わり老後のことは子どもに頼らず自分自身で解決する」という考えに近い人が7割以上と多数。また、子世代も「親の財産は親が自由に使って構わないので、その代わり老後のことは親自身で解決してほしい」という考えに近い人が6割以上を占め、親子ともに親の財産や老後生活は親自身が管理し、解決してほしいという考えが主流であることがわかりました。

教育資金や住宅ローン返済などの負担も大きく、親への金銭的な支援が難しい子世代に対し、子どもに心配をかけたくないという親世代の気持ちの表れかもしれません。

**⑤ リバースモーゲージの認知拡大。親世代の認知 7 割以上、子世代も 30 代の半数が興味あり**

自宅を活用して老後資金を調達できる「リバースモーゲージ」。5 年前の調査では「全く知らない」人が約半数でしたが、本調査では親世代の認知度は 7 割以上という結果に。子世代でも 30 代の半数が「興味あり」と回答、リバースモーゲージを勧めたいという人も多く、関心の高さが窺えます。また、リバースモーゲージを利用したくない層も、家族（配偶者や子ども）への負担が少ない仕組みが整っていれば利用を検討しても良いという意向があることもわかり、リバースモーゲージは、親子ともに資産を有効に活用する選択肢となってきているようです。

⑥ 東京スター銀行のリバースモーゲージ「充実人生」について

近年は、住宅ローンの返済や相続対策、生前贈与でのご利用が増加。「使った分にしか金利がかからない」「毎月の支払いは利息分のみでよい」「お金の使いみちが自由（事業目的、投資目的は除く）」などの商品性が魅力との声も多く、東京スター銀行のリバースモーゲージ「充実人生」の顧客満足度は約 95%という結果に。

なお、一般の方を対象とした本調査でも、親世代で 4 割以上が、子世代で約 3 割が「充実人生」を知っていると回答。親世代の約 4 割が金銭的に困った場合に「充実人生」を利用したいと回答しており、自宅資産を活用して老後生活を豊かにすることが可能なリバースモーゲージへの関心は高まっているようです。

調査概要

調査対象：

【親世代】 55 歳～75 歳の男女（自身／配偶者名義の持ち家を保有かつ長子が 30 歳～49 歳）

【子世代】 30 歳～49 歳の男女（親が 55 歳～74 歳かつ親が持ち家を保有）

有効回答数： 1,040 サンプル（親世代：545 サンプル、子世代：495 サンプル）

調査方法： インターネット調査

調査時期： 2019 年 12 月

調査主体： 株式会社東京スター銀行

<本件に関するお問い合わせ先>

東京スター銀行 広報室 TEL：03-3586-3111（平日 9：00-17：00）

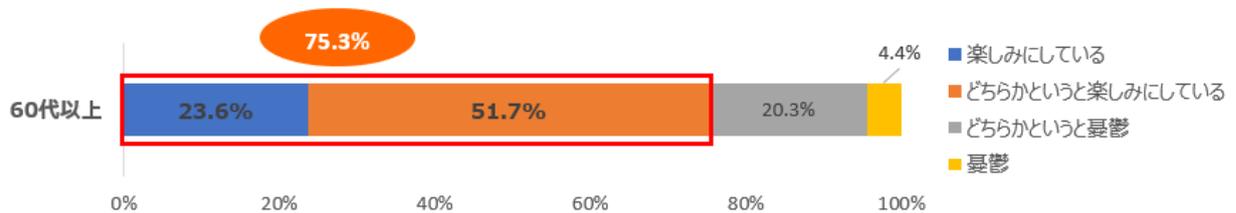
(調査結果概要)

① (親世代) 多くはリタイア後を楽しみにしているが、現資産では不足し将来の生活に不安

親世代の7割以上がリタイア後の生活を楽しみにしているものの、現在の貯蓄に不満を持つと答えた人も7割以上という結果に。また、半数以上がリタイア後の生活は「ぎりぎりの生活」「生活できない」と回答。高齢化が進み、年金以外に老後2,000万円が必要といわれる中、老後は楽しみたい一方でその生活資金への将来不安が大きいことが表れています。

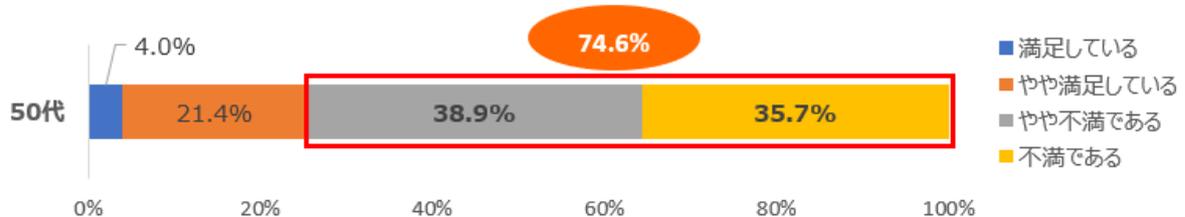
■ リタイア後の人生：60代以上の7割以上(75.3%)が楽しみにしている

質問：あなたは、これからのリタイア後(老後)の人生を、どの程度楽しみにしていますか。



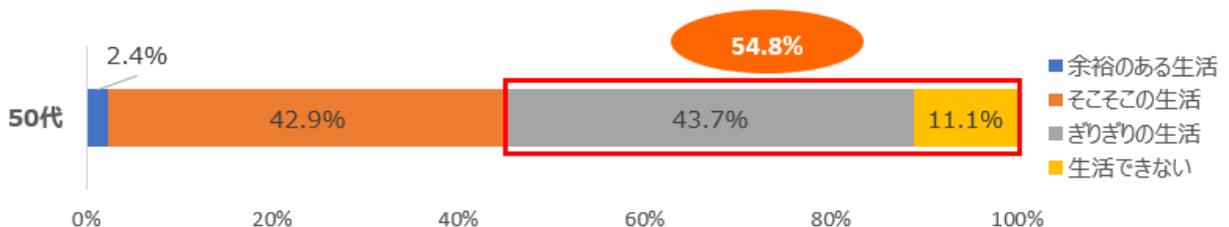
■ 50代の7割以上(74.6%)が、リタイア後の生活について現在の貯えでは不満

質問：あなたは、これからのリタイア後(老後)の人生において、現在の貯え(財産)にどの程度満足していますか。



■ 50代の半数以上(54.8%)は、リタイア後はぎりぎりの生活

質問：あなたは、これからのリタイア後(老後)の人生において、現在の貯え(財産)とこれからの収入(年金含む)でどのような生活になると感じられますか。

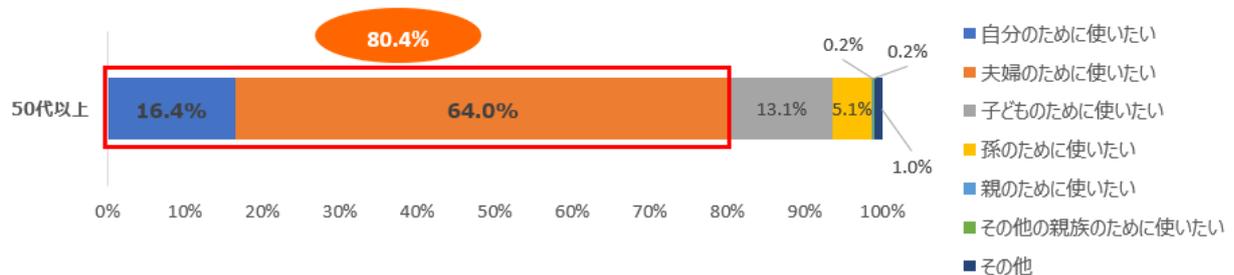


② (親世代) 子どもに資産は残さず、自分達のために使う。残すならば「現金」で

親世代の8割以上は、資産は「自分達(自分や夫婦)のために使いたい」と回答。親世代の約4割が「自分達の老後資金として使う」「子どもは独立しており資産残す必要なし」という理由により子どもに資産を残したいと考えておらず、子どもへ資産を残す場合でも、「不動産」ではなく「現金」を残したい人が約半数という結果に。「現金の方が相続時に揉めない」「子どもがすでに自宅を保有」などが主な理由のようです。

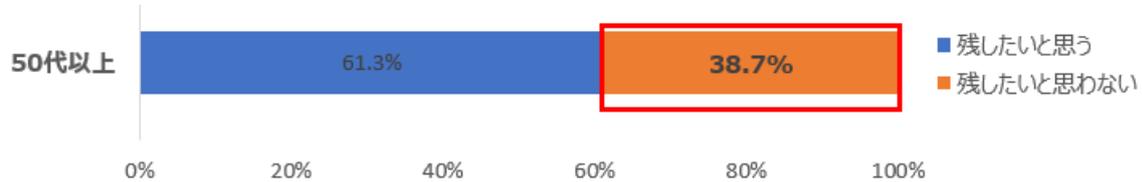
■親世代の8割以上(80.4%)は、保有資産は自分達(自分+夫婦)のために使いたい

質問：あなたが現在お持ちの貯え(財産)や資産は、主に誰のために使いたいと思いますか。



■親世代の約4割(38.7%)は子どものために資産を残したいと思わない

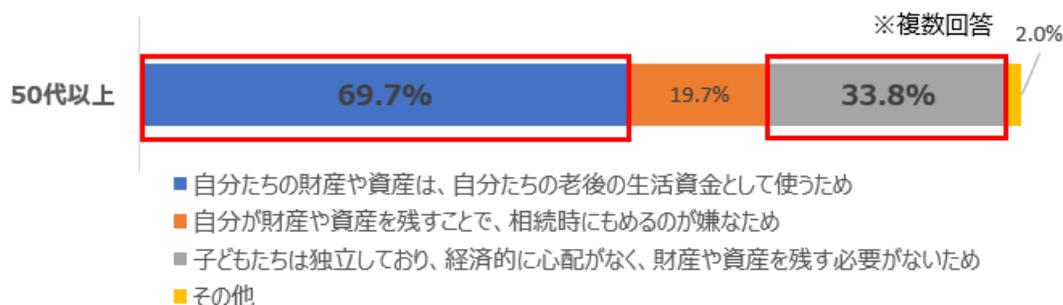
質問：あなたは子どものためにお持ちの貯え(財産)や資産を残したいと思いますか。



■(親世代) 子どもに資産を残さなくてよい理由：自分達の老後資金として使う：約7割(69.7%)

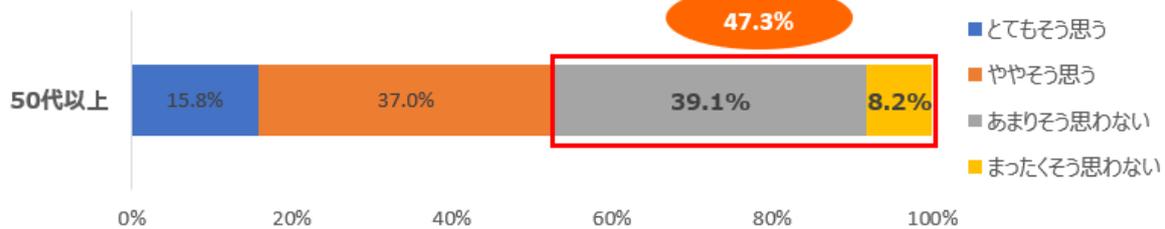
子どもは独立、資産残す必要なし：3割以上(33.8%)

質問：あなたは「子どものために財産や資産を残したいと思わない」とのことですが、その理由について具体的に教えてください。



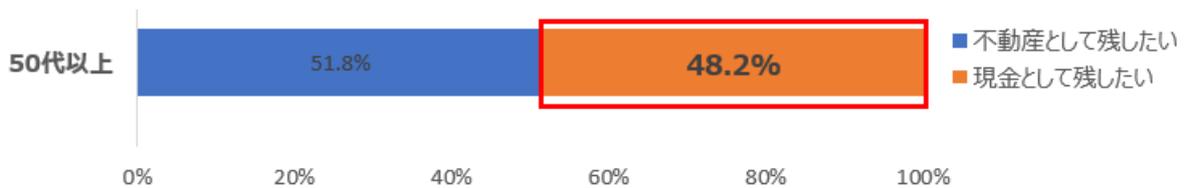
■ 親世代の約半数（47.3%）が自宅や土地などの不動産は、子どもや次の世代へ引き継ぐべきと思わない

質問：あなたは「自分の自宅や土地などの不動産は、子どもや次の世代へ引き継ぐべき」についてどのように思いますか。



■ 親世代の約半数（48.2%）が「不動産」ではなく「現金」を残したい

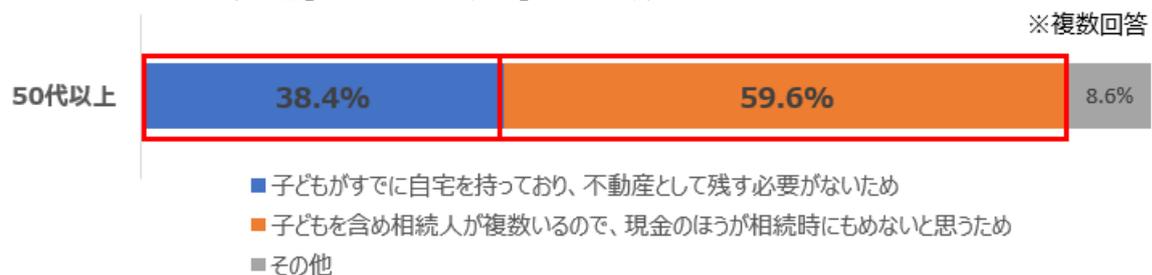
質問：あなたは子どものために現在お住まいのご自宅を残すとしたら、「不動産」として、またはその評価額に見合った現金のどちらを資産として残したいと思いますか。



■ （親世代）現金として残したい理由：現金の方が相続時に揉めない：約 6 割（59.6%）

子どもがすでに自宅を持っている：約 4 割（38.4%）

質問：あなたは、現在お住まいのご自宅を「その評価額に見合った現金」として残したいとのことですが、なぜ「不動産」ではなく「現金」として残したいと思われますか。

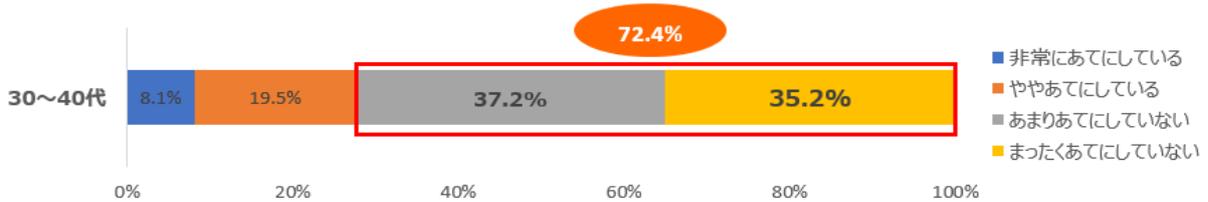


③（子世代）親の資産をあてにせず。半数が親の自宅は子世代が受け継ぐべきとは考えず

親の資産については、子世代の7割以上が「あてにしていない」と回答。親の自宅を相続したい人も約2割にとどまりました。また、子世代の半数近くが「親の自宅は子世代が受け継いでいくべき」とは考えていないこともわかりました。半数以上がすでに自宅を保有、実家から遠隔地に居住する人も3割にのぼることも「相続したくない」要因のようです。

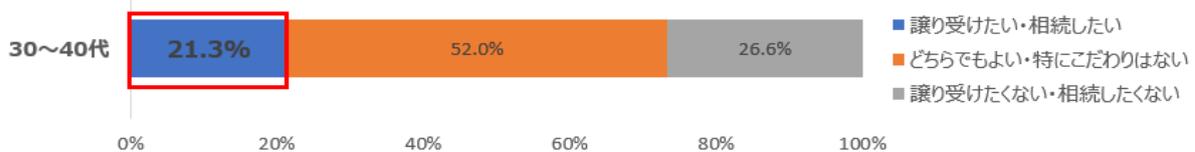
■子世代の7割以上（72.4%）が親からの資産をあてにせず

質問：あなたは、将来、親から財産や資産をもらえることを、どの程度あてにしていますか。



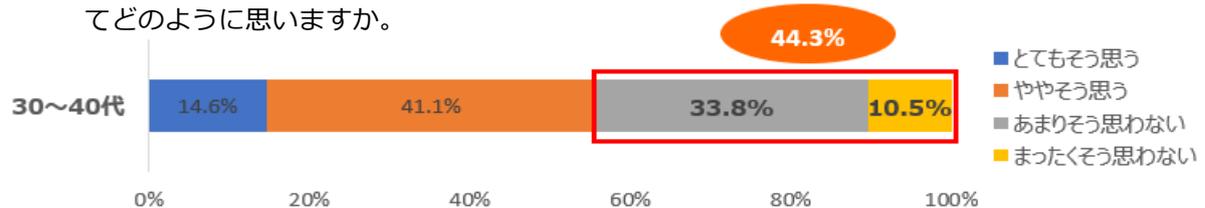
■（子世代）親の自宅を相続したいのは約2割（21.3%）のみ

質問：あなたは、親が現在住んでいる自宅を、将来的に譲り受けたい、あるいは相続したいと考えていますか。



■子世代の半数近く（44.3%）が、親の自宅は子世代が受け継いでいくべきと思わず

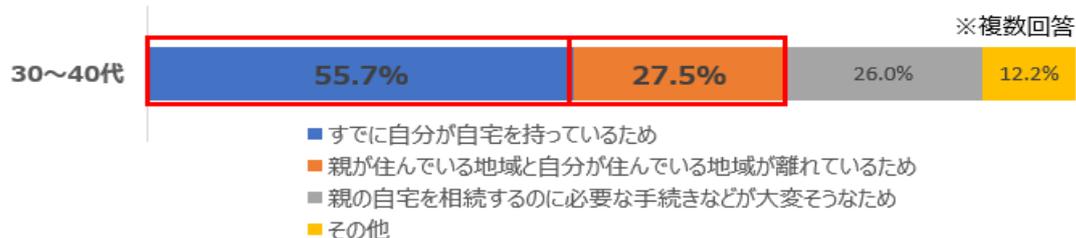
質問：あなたは「親の自宅や土地などの不動産は、自分たちや次の世代が受け継いでいくべき」についてどのように思いますか。



■（子世代）親の自宅を「相続したくない」主な理由：

半数以上（55.7%）がすでに自宅を保有、約3割（27.5%）が実家から遠隔地に居住

質問：親が現在住んでいる自宅を「譲り受けたくない・相続したくない」ということですが、その理由について、以下の中から該当するものをすべてお選びください。



④（親/子世代）老後の資産と親子の関わり方：親子共に、親自身の資産は親自身で管理し、老後のことは親自身で解決するという考えが主流

親世代は「財産は子どもに残さず自由に使い、その代わりに老後のことは子どもに頼らず自分自身で解決する」という考えに近い人が7割以上と多数。資産は自分達で管理し、子どもに頼らず自身で解決する考えが主流となってきているようです。

また、子世代も「親の財産は親が自由に使って構わないので、その代わりに老後のことは親自身で解決してほしい」という考えに近い人が6割以上を占め、親のことは親自身で解決してほしいという考えが多数派であることがわかりました。

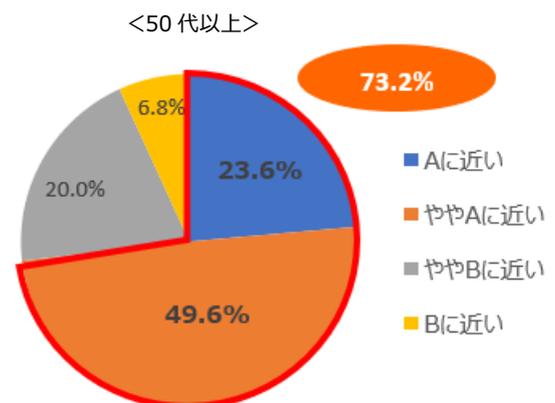
子世代は教育資金や住宅ローン返済などの負担も大きい中、親への金銭的な支援が難しい場合も多く、親世代は子どもに心配をかけたくないという気持ちが表れているかもしれません。

■親世代：「財産は子どもに残さず自由に使い、その代わりに老後のことは子どもに頼らず自分自身で解決する」という考え方に近い人が7割以上（73.2%）と多数。

質問：以下の2つの考え方があるとしたら、あなたはどちらのお考えに近いですか。

あてはまる選択肢をお選びください。

- | | |
|-----|---|
| 【A】 | 自分たちの財産は子どもに残さず、自分自身で自由に使いたい。その代わりに、老後のことは子どもに頼らず、自分自身で解決する |
| 【B】 | 老後の面倒は子どもに最後までみてもらいたい。その代わりに、財産も子どもに譲り渡す |

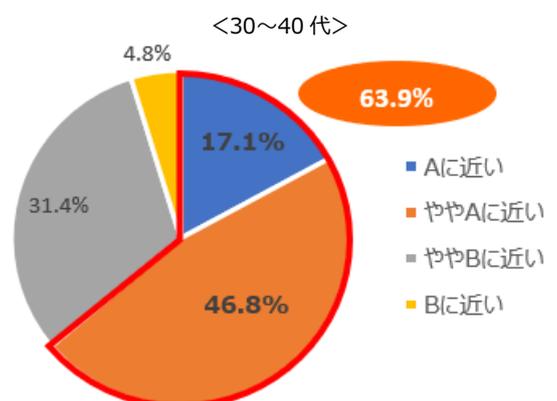


■子世代：「親の財産は親が自由に使って構わないので、その代わりに老後のことは親自身で解決してほしい」という考え方に近い人が6割以上（63.9%）

質問：以下の2つの考え方があるとしたら、あなたはどちらのお考えに近いですか。

あてはまる選択肢をお選びください。

- | | |
|-----|--|
| 【A】 | 親の財産は親自身が自由に使って構わないので、その代わりに、老後のことは親自身で解決してほしい |
| 【B】 | 親の面倒は最後まで見るので、その代わりに、財産を自分たちに引き継いでほしい |



⑤（リバースモーゲージ）

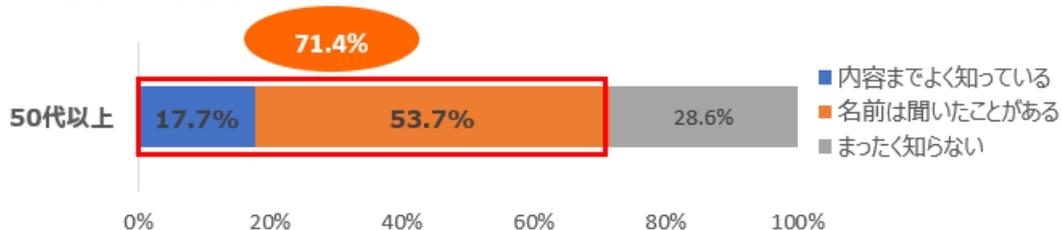
認知拡大がさらに進む。親世代の認知度 7 割以上、子世代も 30 代の半数が興味あり

自宅を担保に老後資金を調達できる「リバースモーゲージ」を知っている人は親世代の 7 割以上にのぼり、2 割近くの方は「内容までよく知っている」という結果に。5 年前の調査では「全く知らない」人が約半数でしたが、金融機関での取り扱いの増加に伴い、リバースモーゲージはだいぶ身近になっているようです。子世代でも 30 代の半数が「興味あり」と回答、を勧めたいという人も多く、関心の高さが覗えます。また、リバースモーゲージを利用したくない層も、「相続人による不足分の返済なし」「配偶者が引き続き利用できる」「自宅を残せる」などの条件があれば利用を検討しても良いという意向も。家族（配偶者や子ども）への負担が少ない仕組みが整っていれば、リバースモーゲージは、親子共に資産を有効に活用する選択肢になるようです。なお、東京スター銀行のリバースモーゲージ「充実人生」は、元本返済時に、自宅の売却価格が銀行からの借入額を下回っても相続人が不足分を返済しなくてよく（代物返済（ご自宅で返済）の方法を選択）、配偶者が引き続き利用可能な設計で、完済者のうち自宅を残した方は約 8 割（約 2 割は相続人の意向で自宅を処分し現金で返済）となっています。

■（親世代）リバースモーゲージの認知度：7 割以上（71.4%）が知っている

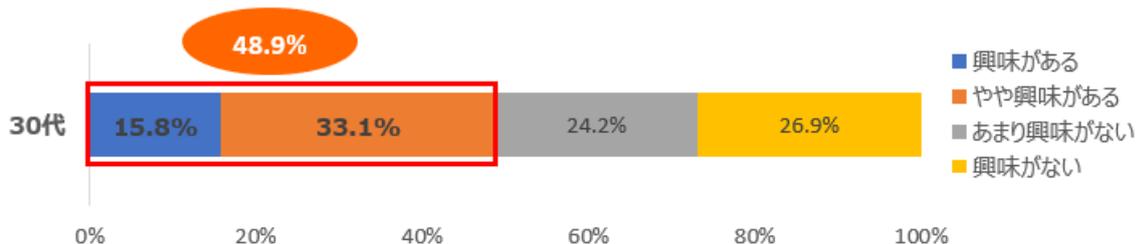
* 5 年前は「全く知らない」人が約半数（45.6%）

質問：現在お住まいのご自宅の所有権を生涯手放さずに、担保にすることで銀行からその評価額に見合った現金を融資してもらう「リバースモーゲージ」という商品があります。ご自宅に生涯住み続けられ、お亡くなりになった後に返済する仕組みです。あなたはこのような商品があることをどの程度ご存知でしたか。



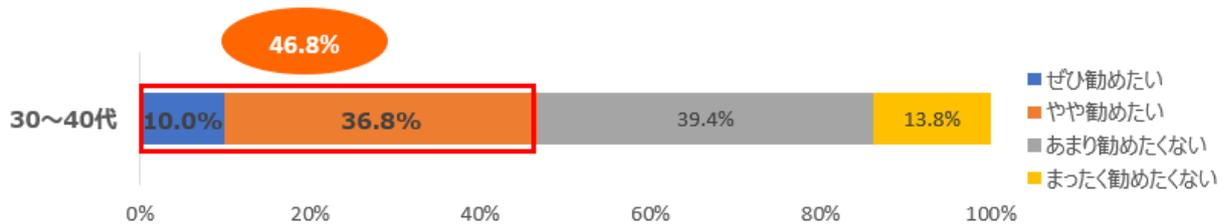
■（子世代）リバースモーゲージへの興味：30 代の半数（48.9%）が興味あり

質問：あなたは、この「リバースモーゲージ」という商品に対してどの程度興味をお持ちになりますか。



■ **子世代の半数近く（46.8%）が親にリバースモーゲージを勧めたい**

質問：もし、あなたの親が金銭的に困った状況に陥り、預貯金だけでは必要なお金がまかなえないとしたら、「リバースモーゲージ」の利用を勧めたいですか



■ **リバースモーゲージを利用したくない層も、「相続人による不足分の返済がない」「自宅を残せる」などがあれば利用検討も**

質問：リバースモーゲージを「あまり利用したくない」「まったく利用したくない」とお答えですが、どのような条件があれば利用を検討されますか？（複数回答）

<50代以上>

元本返済時に、自宅の売却価格が銀行からの借入額を下回っても、相続人が不足分を返済しなくてよい（代物返済（ご自宅で返済）の方法を選択）	16.1%
自身（契約者）の死後に配偶者がリバースモーゲージを引き続き利用できる（配偶者が自宅に住み続けられる）	13.8%
相続人が相続財産や保険金などで返済することで、自宅を残すことができる	13.5%

<東京スター銀行の場合>

- ・元本返済時に、自宅の売却価格が銀行からの借入額を下回っても相続人が不足分を返済しなくてよい（代物返済（ご自宅で返済）の方法を選択）
- ・配偶者が引き続き利用可能
- ・完済者のうち、自宅を残した方は約 8 割（約 2 割は相続人の意向で自宅を処分し現金で返済）

※「配偶者が引き続き利用可能」について：配偶者によるお借り換えの際には、新規契約として審査が必要となり、極度額が変更となる場合がございます。また、相続登記、債務者変更登記等の登記費用の他、印紙税や極度貸付手数料が新たに必要となります。

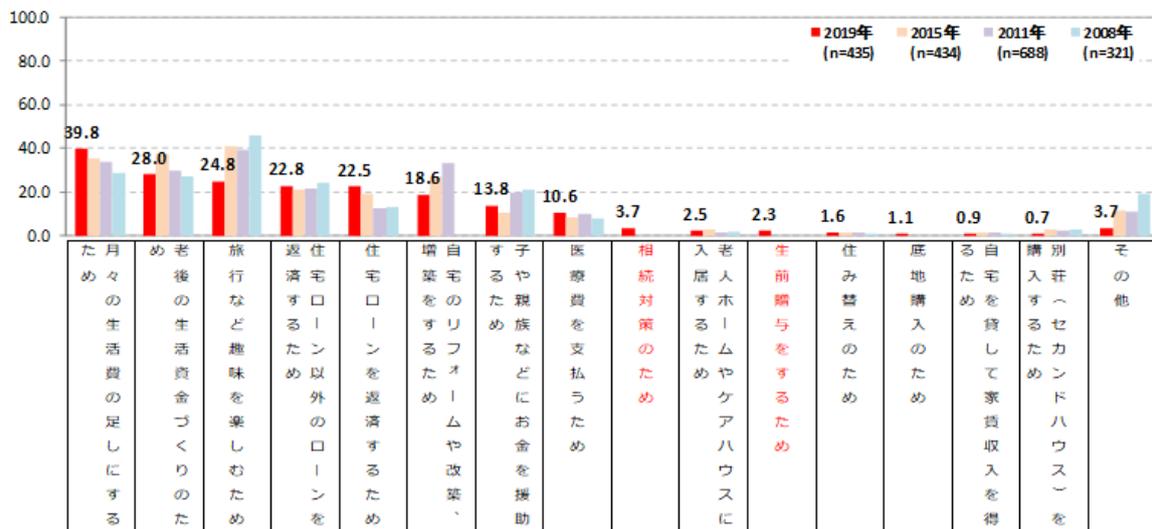
⑥東京スター銀行のリバースモーゲージ「充実人生」について

実際に東京スター銀行「充実人生」のご利用者にご利用目的を聞くと、近年は住宅ローンの返済や相続対策、生前贈与でのご利用が増加傾向にあります。「使った分には金利がかからない」「毎月の支払いは利息分のみでよい」「お金の使いみちが自由（事業目的、投資目的は除く）」などの商品性を魅力に感じている方も多く、「充実人生」ご利用者の顧客満足度は約95%と高い水準を維持しています。

なお、一般の方を対象とした本調査でも、親世代で4割以上が、子世代で約3割の人が「充実人生」を知っていると回答。親世代の約4割が金銭的に困った場合に「充実人生」を利用したいと回答しており、自宅資産を活用して老後生活を豊かにすることが可能なリバースモーゲージへの関心は高まっているようです。

■「充実人生」の利用目的：住宅ローンの返済や相続対策、生前贈与の利用が増加傾向

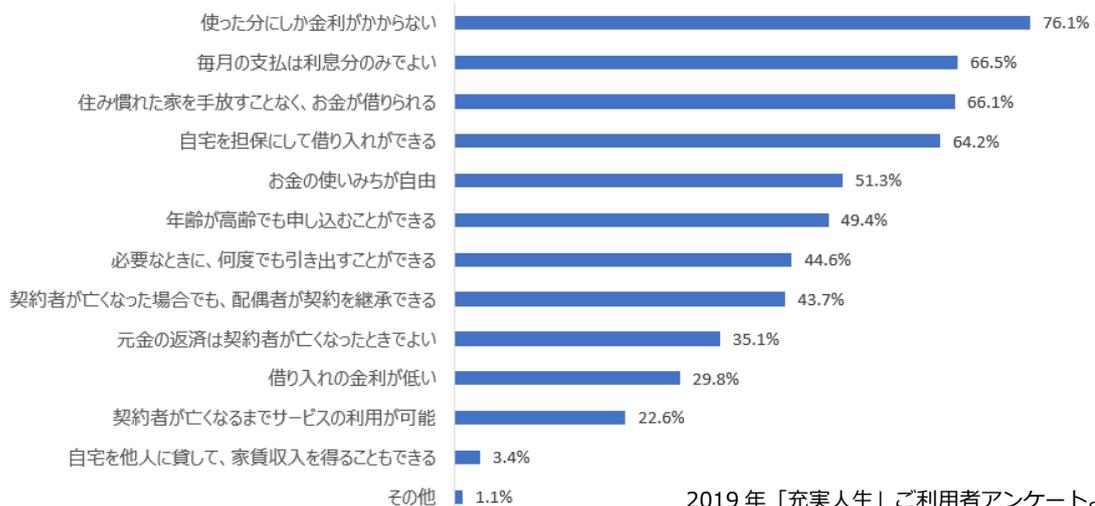
「月々の生活費の足しにするため」が最も高い（39.8%）。住宅ローンの返済（22.5%）も上位。相続対策（3.7%）、生前贈与（2.3%）も増加傾向。（過去調査ではほとんどなかった利用目的）



2019年「充実人生」ご利用者アンケートより

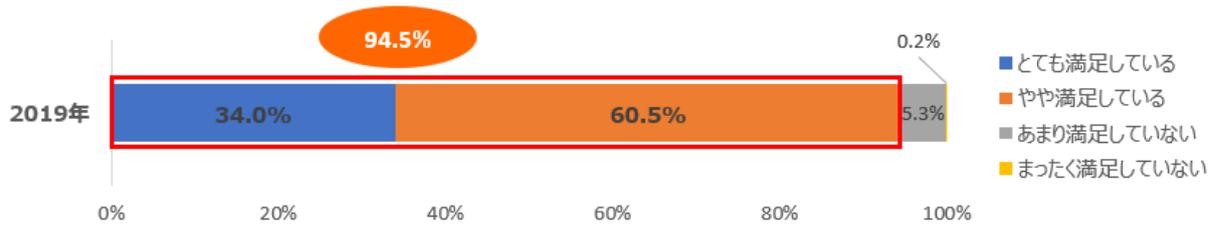
■「充実人生」の魅力：「使った分には金利がかからない」が76.1%でトップ。

※複数回答



2019年「充実人生」ご利用者アンケートより

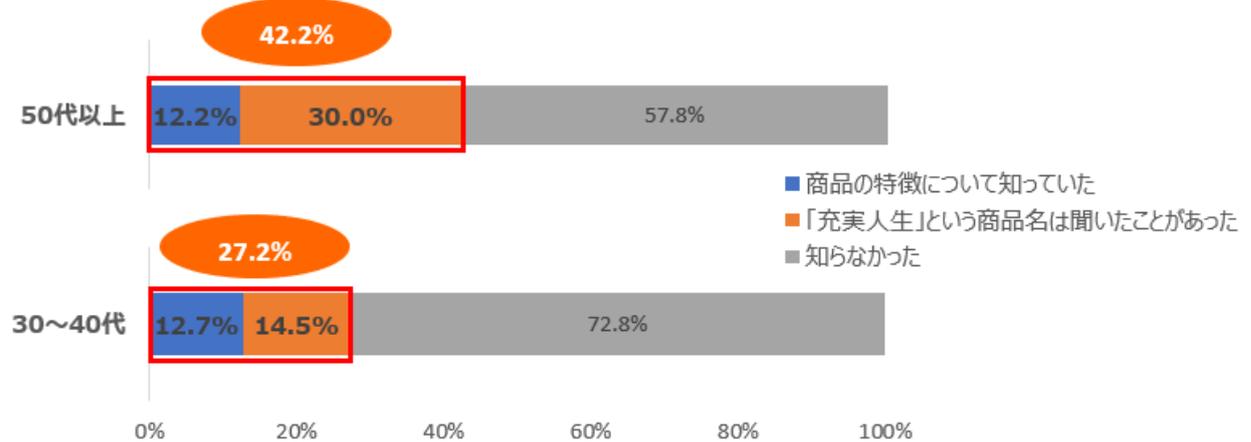
■「充実人生」利用者満足度：約 95%



2019年「充実人生」ご利用者アンケートより

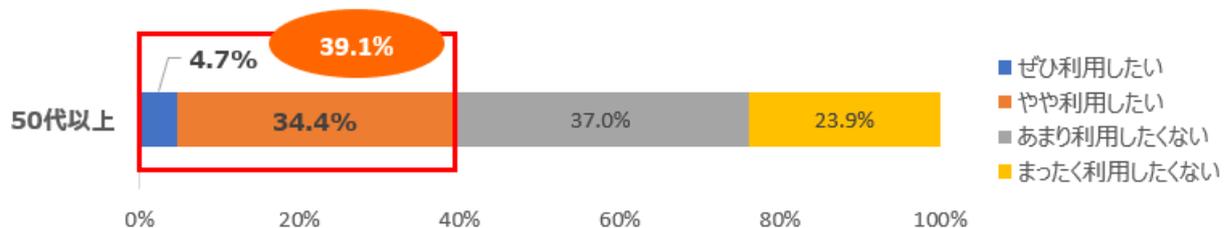
■「充実人生」の認知度：(親世代) 4割以上 (42.2%) が認知 *5年前 (15.6%) の約3倍
(子世代) 約3割 (27.2%) が認知 *5年前 (9.8%) の約3倍

質問：あなたは、東京スター銀行が取り扱っている「充実人生」という商品（リバースモーゲージ）をご存知ですか。



■親世代の約4割 (39.1%) が、金銭的に困った場合に「充実人生」を利用したい

質問：今後、もしあなたが金銭的に困った状況に陥り、預貯金だけでは必要なお金がまかなえないとしたら、東京スター銀行の「充実人生」を利用したいと思いますか。



(ご参考)

■「充実人生」リバースモーゲージ国内シェア No.1※1 に認定

英国のグローバル市場調査会社・ユーロモニター社 (Euromonitor International Ltd.) ※2 より、リバースモーゲージにおいて 2019 年の新規融資実行額および 2019 年末の融資残高について国内シェア No.1 の認定を受けました。

※1：調査方法

ユーロモニター社は、日本国内でリバースモーゲージローンを販売する全金融機関対象に、2019 年の同商品における新規融資額ならびに 2019 年末時点の融資残高（住宅金融支援機構の提供するリバース 60 を利用した商品を含む）を集計する調査を、公開資料の確認、金融機関や識者とのトレードインタビューなどを基に実施しました。

※2：ユーロモニター社

正式名称は、Euromonitor International Ltd. ロンドンに本社を持つ英国企業で、世界 80 か国以上に専属調査員を有する国際市場調査のリーディングカンパニーです。

■リバースモーゲージ「充実人生」の主な特長

*詳細は、商品説明書などをご覧ください。

- ・ 55 歳以上のお客さまが対象（利払いなし型は 70 歳以上のお客さまが対象となります）
- ・ 使途自由（生活費や旅行資金、住み替えやリフォームなど。事業性資金や投資目的の資金は除く）
- ・ 融資金額は、500 万円～1 億円まで
- ・ ご融資は一生涯ご利用可能
- ・ 自己または配偶者名義の一戸建てだけでなく、マンションも対象

※対象となる物件には条件がございます。

※お申し込みをいただいた後に当行所定の審査があります。

※ご利用には事務手数料等、所定の費用がかかります。

■リバースモーゲージ「充実人生」の融資残高推移

