

第五章中心論壇實錄1： 高齡安養財務規劃論壇

主辦單位：國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心、信義學堂

時間：2018年5月26日(六)10:00~12:00

地點：信義學堂

壹、開幕式

中心主任：陳明吉/國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心

主持人、與談人以及各位來賓大家好，我們今天是臺灣財務金融學會年會的第二天，我們學會特別安排了這一個安齡安養財務規劃的實務論壇，在座除了研討會參加的老師跟同學以外，我們特別開放給外界來賓，所以今天滿多人參加的，歡迎大家。

聯合國衛生安全組織的定義，假如一個社會的高齡人口達到14%時，這個社會屬於高齡社會，臺灣在今年三月，正式進入到高齡社會的階段，相信這個比例還會繼續增加，老年人口會愈來愈多，華人社會非常重視孝道，大家都會盡力照顧好長輩，那不過我們老人愈來愈多，我們的下一代負擔會愈來愈沉重，根據我們的計算，在過去幾十年，大概是十幾位工作人口養育一位老人，現在降到大概五位工作人口養育一位老人，到大概2050年的時候，大概是一點五位工作人口養一位老人，這樣對工作人口的經濟壓力及扶養負擔非常大，我們必須有一些制度跟做法來協助年輕一代，我們政府當然也是積極推動醫療制度以及安養、長照政策、撫育政策來照顧高齡人口，我們社會也推出很多老人相關產品、安養院、老人住宅，以及各式各樣的高齡金融商品，這些相信都會對高齡者有很大的幫助，從生活照顧、健康維護跟經濟安全這些角度，我們今天的研討會，是從經濟安全的面向，也就是從財務規劃的面向，希望大家可以在這方面做些分享與討論，我們待會可能會從國外的經驗、學者研究的想

法、政府政策的情況還有產業的推動狀況，一起來了解高齡安養的財務規劃，來看看有沒有新想法可以推提供給政府或產業做參考。

我們今天論壇邀請到的都是專家，主持人是王副校長，與談人也都是重量級的政府官員、學者、產業菁英，我想時間就留給主持人作介紹，非常感謝大家今天的蒞臨。

貳、專題演講

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

陳主任、各位貴賓大家好，還是代表政治大學謝謝大家，在禮拜六的早上願意來關心這個非常重要的議題，財務金融學會還有政大信義不動產研究中心，今天有產官學的專家，希望來分享一些對臺灣這個議題上的關懷與政策，其實從這一兩年來，大家感受非常深刻，年金改革帶來的社會議題，讓大家覺得在安養老年的退休理財，包括保險保障以及金融市場上怎樣透過更好的商品有一個更好的退休規劃，這大概是目前最重要的議題。

我待會用十分鐘講一下退休規劃跟理財在金融市場上扮演的角色，跟全世界有什麼樣的創新商品，以及臺灣走到了什麼地步。我們等一下還是有很重要的與談，這裡有個產官學的平台，學術界有兩位在財務規劃以及不動產的專家，以及政府的政策和銀行的商品。

我們今天會很重視專家分享的部分，但最後還有個Q&A，希望大家能夠讓我們知道你們的想法，或是對今天的論壇提出一些建議。政大也會把後續相關的建議，政大其實在整個退休理財跟金融市場創新有滿多的努力，很希望透過這個平台可以為臺灣盡一份心力。

接下來介紹與談人，在學術界部分，非常感謝國立清華大學計量財務學系的系主任林哲群主任，林主任今天會介紹美國高齡安養財務規劃的作法給台灣做借鏡，接下來是政大之光，張金鶚教授，他是我們的前副市長，他在以房養老這一部份已經有長久的著墨，我想走到這邊來，到底台灣能夠在以房養老的政策以及整個金融市場商品制度，如何做得更好，張教授會做一些剖析。我們非常榮幸在今天請到金管會黃天牧副主委，我其實在金管會跟

黃副主委同事很久，我個人非常佩服他，尤其是他過去在銀行保險證券檢查局，這四個局都待過，非常認真，在政策上積極推動，我們待會聽他在整個養老在金融商品的部分一直都是金管會非常重要的政策，到目前有什麼成果及規劃？最後我們就是請到銀行兩位非常重要的主管，包括臺灣中小企銀的施建安總經理，還有台灣土地銀行個人金融部的黃強騰經理，這個部份我們今天會著重在銀行部分到底怎麼回饋到金融市場，可以提供比較好的退休理財規劃，包括信託以及最近在推的逆向房貸。

我大概用十分鐘時間做個引言，其實整個老年化社會跟金融市場的發展有很大的影響，社會的基礎還是由政府的社會保險跟退休制度為主，可是財政跟人口老化上，導致政府可以做的事比較少，整個世界都在談金融市場的創新商品，剛剛陳主任有提到今年三月，我們已經正式進入老年化社會，臺灣最重要的挑戰是我們從高齡社會到超高齡社會的短短七年時間，我們就要調整，這是很罕見的，現在的時間點我們在社會保險，大家提到的勞保跟退休金制度其實有滿大的財務危機，大家也可以體會到未來在少子化高齡化的現象底下，我們其實是非常仰賴整個金融市場的商品，所以金融商品的創新在銀保證的部分，到底能夠提供什麼更好的商品，來提供大家做理財保障？我們有很多消費者也必須從開始工作的期間到退休前，這一段時間用最有效的方式來做退休理財規劃，我剛剛特別有提到，老年化社會的金融市場商品怎樣提供銀行保險證券的部分，可以給民眾更多的協助，這一直都是金管會很重要的政策，那目前為止在臺灣，也有很多國外走到比較前面的商品我們都有提供了，譬如說，銀行有提供高齡安養以及反向房貸，待會會有業界實際市場的分享，讓大家知道我們怎樣推動以及成長，民眾的需求以及如何應用這些商品來保障退休老年，大部分都會用基金作投資，因為屬於長期待理財，所以我們大多會推薦成長型、平衡型跟人生週期基金，人生週期基金在國外是一個退休理財專屬商品，在很多制度跟退休理財裡面，它的成長非常快速，最重要的還是保險，因為我們在理財的時候，投資風險還有長壽風險，不管怎麼樣我們都無法做百分百的轉嫁，保險商品的部分，應該就是年金保險、長照險以及老人醫療，還有現在可以透過非常多的保險創新商品，過去政府的政策，因為保險業的資金是很長的，所以我們也一直在引導保險公司來投入長照、社福，甚至可以直接將商品連結到制度裡，未來的發展可能還會更多，政大過去也有很多相關的研討會，希望大家可以來關注相關議

題。保險商品創新的部分，現在目前都可以看到像這些新的商品，包括說我們想做投資型的商品，然後有附保證型的，可以抗投資報酬率，又可以抗長壽，然後還有外幣利變，因為臺灣利率很低，所以我們從外幣的商品，類似定存的利率，但也提供比較長期的利變年金商品，還有延壽年金、強化年金，跟現在一些健康管理的外溢保單，這個部分長照的未來也會連結這些外溢保單，待會會再詳細介紹。分級式的長照管理跟實務給付型的保險商品，這些都是目前金管會有著墨而且努力在推動的商品，待會黃副主委會有更多的介紹。

除了個人理財跟退休規劃之外，能夠提供長久的保障就是退休基金跟保險公司，這些長期機構法人，其實要推動好的商品，必須要金融市場的避險工具，美國現在有發行很多創新商品，這些創新解決方案被稱之為Newline market，這在2008年開始，從退休基金到後來的保險公司都有投入，這些商品其實有很多財工跟投資銀行有販賣，很多保險公司跟退休基金還有企業的退休金也透過這些商品在做避免跟提供員工保障，在財工領域裡面，譬如說證券化商品裡面有長壽債券，死亡率的遠期契約，長壽交換商品，這些都有發行衍生性金融商品，死亡率的遠期契約的成長速度相對快速，保單貼現、退休金轉換跟保險業務轉換、保險準備金額證券化，這個都是針對退休基金跟保險公司，未來怎麼樣讓他們能夠提供更好的商品，有一些證券化的商品的避險工具也都有出來。

財工就會講到金融科技，金融科技的領域裡面現在透過很多的人工智慧、大數據跟保險科技、物聯網，很多新的創新商品，也提供滿多的退休理財協助，尤其在健康管理、長照跟年金、退休理財方面，有滿大的成長，以國外相外的數據來看，機器人理財應該是未來很重要的趨勢，機器人理財的平台怎樣協助在退休理財商品裡面，又把這個相關的資產配置的管理，或者是說動態的調整，未來怎麼樣做一個我們未來缺口多大、如何做理財規劃，那要選什麼？這東西都變成是很好的人工智慧機器人的協助平台，以這個機器人理財的國際上面來看整個資產成長趨勢，大概在2020年之前應該會取代2.2兆美金，從投資的資產到非投資的資產大概各占一半，現在機器人理財可能會全面地在整個資產管理業有滿大的成長，那為什麼機器人理財可以做得比人更好，或者現在的理專顧問、壽險顧問，怎麼樣透過機器人理財當成一個專業的工具呢？來協助推動更好的退休理財？因為它不但可以有更快速

的分析說明，甚至模擬分析，不單單是風險，還有退休的收入，會怎麼樣變化，可以很快地用圖表跟數據來說明，另外就是它也非常地方便，因為方便就可以降低大量手續費成本，都會加入節稅、政府某一些政策，讓你可以發揮更大的效益，過去我們有非常多錯誤行銷，因為佣金銷售不當的商品，所以我們常常買賣的時間點太多或買錯商品，這些事情在機器人理財的情況下可以避免，也可以讓客觀、可信任的數據，給大家意見，我們相信人工智慧的機器人理財在未來是滿重要的，接下來是保險科技的部分，我剛剛有特別提到它會從物聯網、人工智慧跟大數據這些新的科技放到保險的商品裡面，這個增值服務會變成更個人的商品可以提供，而且可以更即時的，甚至我們保險也不用每一年繳保費，或者說每一年買保單，它有非常非常多可能性的創新，甚至透過像區塊鏈跟帳聯網的方式，它可以做到自動理賠跟自動核保，它可以降低很多的詐欺，整個效率性來說，可以讓保險商品從過去只是損害填補到未來很多的互動底下，例如像健康管理外溢保單，它就會讓被保險人努力變得更健康，讓未來繳更少的保費，也比較不會出現我們希望避免的高齡化社會疾病的問題，這其實對整個社會的退休甚至醫療都會節省很大的成本，所以最後我回到這邊，金管會現在其實努力在做金融科技的推廣，金融科技當然就是銀行保險證券，都可以從老年化社會商品來出發，政大現在有個金融科技研究中心，我們其實也把老年化社會金融創新跟保障當作一個非常重要的議題，目前有十幾個計畫正在進行，透過大數據跟人工智慧還有物聯網，我們可以用很好的創新理財方式來提供更量身訂做、客製化、即使地避免風險，做好退休保障，那也讓很多保險跟理財本身，在跨商品跟銀保證的部分，可以做更好的串聯，尤其是我們現在金管會在推的健康管理外溢保單跟未來的長照，因為我們現在長照2.0是做社區的，我們也可以透過這種保單，避免大家得到一些可能需要長照的照護的機率，讓大家變得更健康，這種創新的保單未來有機會可以跟大家做更多的分享。

我們今天的主講主要還是回到與談人們，所以我要邀請第一位與談人是國立清華大學計量財務學系的系主任，來跟我們介紹美國在安養財務規劃的作法，以及臺灣如何來借鏡，我們歡迎林哲群系主任。

演講者：林哲群/清華大學計量財務金融學系主任

演講題目：美國高齡安養財務規劃作法對臺灣之參考

陳主任、王副校長、與談的貴賓、現場的來賓大家好，很榮幸有機會到這邊分享我對這個議題的看法，這個題目是講美國制度，不過我比較好奇的是臺灣不一定要學美國，因為美國的文化跟國家規模跟台灣不太一樣，因為有不一樣，這些安養模式也許可以參考，但是否要照著他們走，就很值得思考，不過我覺得日本的模式也很值得台灣參考看看，因為日本的老年化程度比較快，各方面做的東西應該也會走在我們前面。

我也一直在想這個議題，我2001年回到臺灣，這十幾年來都沒在講這議題，但像王副校長說的，這個議題在這兩年才被帶起來，我個人的看法是兩個主題，第一個，從人類的歷史上來看，人類的歷史都是戰爭跟疾病，有這兩者的話人類就活不長，歷史上人類是四五十歲就不見了，最好的例子就是現在的越南，越戰打完之後現在年輕人多少人。第二個，是年紀的問題，年紀是生命的必然，是無法抗拒的事情，你現在多有錢都無法抗拒，你現在過得不愉快，都會隨著年紀老化，就像肝臟跟肺臟一樣，受到損害的話是不可逆的，年紀也是這個問題，所以才有這個議題要討論，所以政府的年金改革也需要一點空間來做，因為不做也不行。

關於安養，我的看法是這樣，基本上我們講安養的財務規劃，你去看安養的問題大概就是兩種，一種是在宅老化，待會我的前輩張副市長講的，逆向抵押房貸，它最主要的精神就是Aging in place，可以在自己習慣的地方在宅老化，可是在宅老化需要現金，所以需要把資產活化，我認為政府有朝這方面推動，待會張副市長也會分析。另外一個就不是在宅老化，是安養機構，這邊就是我今天要談的安養問題，可能不是在自己的家裡，可能要到外面的地方住。

美國很多這種金融商品，今天不談投資，這個是跟安養相關的，投影片第一個是屬於聯邦政府，幫助65歲以上的老人家做規劃，這是由聯邦政府來主導，這不是什麼社會福利的制度，這像是保險，年輕的時候要繳錢，將來有醫藥費或其他不足的時候可以由這個來幫忙；另外一個是屬於長照，長照跟一般傳統保險也不一樣，傳統保險可能是人身險或壽險，有病的時候才

會去付，或者去世的時候有一筆壽險金，長照的話屬於比較長期性的，老人家可能會有慢性病或需要照護，會有一個長期照護，這個需要有執照的公司才能做，這個屬於長期看護性的工作；第三個就是我要談的，這個Nursing Home Trust Fund也不是新產品，只是最近有些改變，Nursing home其實就是安養機構，關於安養機構的制度，政府的角色就很重要，待會會就這個地方跟大家做詳細的說明。

再來是Reverse Mortgage，就是我們社會一直在談的逆向抵押房貸，這就是在宅老化要用的，你就是把資產轉換成現金，我滿支持年輕人有機會還是要擁有一棟房子，將來年老的時候才有機會做這件事情，不然年老的時候租房子滿辛苦的，除非資金有做很好的配置。那後面兩項也很重要，一個是佛羅里達州、一個在俄亥俄州，其實這跟今天主題不太相關，但想讓大家了解一下，如果政府想為民眾做安養照顧的話，其實你看看美國在做這個事情的時候，是怎麼思考的，這個佛羅里達州的ELMORE，在2008年金融海嘯的時候，有很多房子後來還遭到颶風摧毀，如果本來就鼓勵銀髮族以房養老，那就是房屋已經抵押給銀行以換取現金，如果遇到一些不定因素，房子情況可能有所改變，如果房子有改變的話，金融機構也不可能二三十年都不去檢視這棟房子，一旦發覺有問題的時候也會採取一些措施，所以從政府的角度來看，如果做以房養老也只是做而已，有兩種情況，美國是說如果你發生問題之後，政府會幫你，是結合財政部或其他機構一起提供一筆資金，如果有問題可以解決，最後一個是俄亥俄州，在宅老化之後可能有些稅付不出來，也透過這樣的計畫來幫助。這兩個是在鼓勵銀髮族在做以房養老時若出問題，政府要透過政府的財源來挹注，這是我看到美國比較有在做的金融商品。

這個安養院在這裡，如果你要繳錢去，這個安養機構得買保險，如果它收這個錢沒有好好營運，美國現在就出這個問題，萬一這個基金沒有運作好，這個錢還會還給老人家，也就是老人開始繳錢，這個錢可以拿去投資，未來這個錢就變成付給安養機構的費用。為什麼要牽扯到這個問題，基本上為什麼要有這個介入？因為前幾年美國在這一塊出問題，所以覺得要有一個機制來做保證，平常這樣做的話，比較有機會住到好的安養機構去。另外一個是佛羅里達的案例，如果在宅老化遇到一些問題，例如離婚、醫療費用，政府就有基金去挹注，不然即使做以房養老也可能出問題，這些就是來補助這些，前面來講自己還是有錢做這個事情。你出問題的時候，政府是有一個

額度來協助度過難關。

另外還有個重要的金融議題，老人家很害怕被騙，如果繳錢之後被騙走，美國現在有做Age-Friendly Banking，基本上就是透過一個介面，只能觀看，不能做交易，只能做有限度的支援，但不能夠操作，像剛剛提過的安養信託，這能做好也很重要，因為也滿多人被騙的，這是很全國性的議題，常常在召集聯邦銀行或地方銀行都在討論這些事情，以避免老人家被詐騙，保護老人家的資產，可以在宅老化或到安養機構過生活。

老人家有些服務需求差異，例如生活機能、活動不便、長期失憶、短期看護、臨終看護等，真正這些需求的差異，美國的做法就是補助這些事情，譬如說由政府提供低收入的補助，美國有一種保險是由州政府補助低收入戶。臺灣有像潤泰那種，自費住，有錢可以住好一點的，或者說願意提供房屋的人，要提供稅的誘因，畢竟在商言商，為什麼現在商業銀行想做以房養老的意願不大？得提供誘因嘛，最後一個就是經營團隊，可以選擇保有房屋增值所得，如果安養機構未來怎麼樣，增值所得也可以共享。

再來還有文化差異，我一直認為美國不是個很好的範本，美國對於獨居很習慣，但臺灣不是這樣子，如果真的要這樣，我認為我們的教育得再開始，告訴年輕人房子跟資產不一定要給下一代，否則還是滿難做的，所以文化上的差異也是需要考量的。

亞洲人還是面臨到這個問題，所以有日間保健或家務協助，國外在美國或加拿大滿常見的，這都是可以由政府補足的，財務規劃除了自己之外，其實政府也提供滿大的幫助。

最後讓大家看一下，如果美國可以做到這樣，臺灣做不到這樣子，可以思考看看有沒有更好的模式，看看這個小型設施到社區環境、醫療中心等等，我住在林口，附近的長庚養生村就像這樣子，老人家其實是社會的資產，奮鬥過一輩子，要安養晚年時應該要提供好的環境，除了老人家本身要角這個錢之外，其實政府的角色也很重要。回到最一開始介紹的金融商品，如果好好地思考一下，我覺得老人家的安養照護應該會做得不錯。

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

謝謝林主任提供很好的美國經驗，讓我們知道怎樣讓現有的資源透過政策來鏈結，可以達到更好的功效。接下來讓我們請政大的張金鶚教授，他在以房養老其實算是始祖，目前為止我們也有很多方案，怎麼樣能夠透過更好的鏈結來做以房養老，讓我們歡迎張教授。

演講者：張金鶚/國立政治大學地政系特聘教授

演講題目：以房養老之各種制度作法

謝謝王副校長的介紹，在座各位與會的來賓大家早，我記得十幾年前我在學界推動以房養老政策，我那時剛好在土銀當董事，我們還特別邀請國內外的專家，金管會也有參與，討論了以房養老的政策與做法，十多年前討論得很熱烈，政府說來推動看看，結果推動後沒有人要參與這個案子，當時有討論是要由內政部還是金管會、財政部來推動，最後是由內政部來推動，當時還是有點猶豫跟保守，所以沒有什麼案子出現，我大概在幾年前在市政府服務的時候，那時候有找一些單位一起推動，跟社會局等單位做討論，找了一些台北市的弱勢老人案例來推動以房養老，當有一些案例經驗出現後，我覺得不錯，現在台北市政府還是有繼續推動，民間推動就比較少。當初的想法就在想是要變成市場機制還是政府社會福利的措施，有很大的爭議，後來官方政府覺得老人安養其實非常重要，政府的能力如果要特別照護老人的話其實還是有相當大的落差，所以就特別希望從財政部或從市場商品化的角度來看能不能推動，當時就請了一些官股銀行，所以現在看到比較多是官股銀行，民間銀行為什麼沒有推動？當然是個很有趣的問題，跟大家分享當時討論的一些想法，當時提了三個方案，我們當然很多人從金融機構角度或財務角度來看，但我比較想從老人的角度來看，老人的意願才是問題關鍵所在，前面談了一些以房養老的想法，我特別強調在宅老化是我一直很在意的，因為怎麼樣對老人最好？老人到安養院到底好不好？依過去經驗來看其實都不是一個好的方式，因為在臺灣，安養院處理的方式其實並不像國外那麼成熟，大家還是希望在家能夠互相照應還是比較好的，我們主要利用這樣在宅老化讓老人得到最好的照顧，另外一個是社會福利負擔的問題，從政府的角度來看，因為政府缺乏財源，所以會有希望在宅老化安養的想法。

老人有抵押跟出售兩件事情，背後的差別可以讓大家想想看，出售的話，死亡之後就歸金融機構，如果是抵押就可能跟繼承人有關係。當然特別提到都是強調在宅老化的尊嚴生活，這是我一直強調的事情。另外的角度來看，我們怎樣讓一生過得最好的財務規劃？這輩子賺的在這輩子花完，就是NPV=0的意思，如果要在宅老化又要NPV=0，這是一個很大的衝突，如果透過以房養老可以達到兩件事情，這輩子所賺的錢能在這輩子花完，生活得到最好的照顧。

基本上是希望老人用自己的財富來照顧自己，先自救再他救的觀念，這樣的想法底下在說什麼呢？以房養老也好，老人安養都是一定要做，沒有選擇，是一定要做的，因為在這個情況下，老人不自己救自己，生活會過得更慘，政府不去策動這個，將來負擔會更大。第二件事情就是一定要做的必要性是什麼？既然一定要做，那怎麼做？怎麼做對老人最好？並不是對其他商人最好，當然要互利、大家都好。

臺灣比較有條件實施以房養老的做法是什麼？第一個就是剛剛講到的，高自有率，大約80%的自有率，尤其是老一輩都有房子，反而是年輕人沒有房子。也因為臺灣土地價值比較高，相對來講，跌價的風險比較小，建築物會折舊但土地增值的情況下，因為保值，所以比較有這個條件，在宅老化也是需要強調的，安養機構相對少的情況下，要怎麼自己改善環境就是必要的事情。

我之所以有三個想法，意思是什麼？站在老人的角度，怎麼樣讓他更多元化的方式，然後才可以讓以房養老更成功，意思在說如果從老人的角度來看，因為每個老人的價值觀不太一樣，不能只有一種方法，我們現在大概只有商業化的說法，如果不要，還有其他選擇嗎？

我提出三個方法，其實是三加一，第一個是逆向抵押貸款，以銀行為主題，這個主要的角度是，房屋所有權人還是老人，將來還是要給小孩，這個是比較符合傳統的觀念，房屋未來要傳給下一代的想法，因為以房養老，小孩子就可以少付一點照護老人的支出；另外一個想法是售後租回，這兩個的差別是什麼？抵押貸款每個月拿的零用金是少的，因為估價大概是房價的六到七成，每個月拿的錢就比較少，另外一個房子是沒有辦法處理掉的事情，這個好處是賣掉之後再租回來，還是在宅老化，賣掉租回的情況下，房子的

價值就完全處理掉了，我每個月拿的零用金就多了，等到往生之後，房子就是保險公司的，就可以完全享受NPV=0的情況；第三個是我更希望可以推薦的方式，老人不一定需要錢，是需要服務照顧，例如噓寒問暖、一起看電影或吃飯，在十多年前，伊甸基金會來找我，討論一些個案，伊甸基金會想推動這樣的工作，我覺得這是個很好的議題，我的想法是這背後又隱含著老人家能把這個資產先捐獻給在意的社福機構，可以利人利己，機構可以回饋給他服務而不是金錢，這就是附負擔贈與方式或者信託方式給社福機構。

逆向抵押貸款現在正在推動，跟我的想法有什麼差別或者什麼有不足的地方？現在的逆向抵押貸款是銀行跟老人之間的關係，事實上政府的介入很少，在國外非常重視老人的想法，老人有沒有了解整個以房養老的情形，強調一定要專業執行機構，而且法律上一定要存在，一定要讓老人諮詢，讓老人了解後才做這件事，不過臺灣現在是沒有的，我當然希望這部分是由政府協助成立，由社福單位來協助老人。前一陣子有一些臺灣的老人協會、福利單位來找我，希望能推動這一塊，真正能照顧老人且老人想法。從銀行角度來看，以後可能會比較多的房子，能不能有更多的想法，這當然不是只有老人可以做，保險公司跟銀行的合作關係，要怎麼減少風險，如果可以跟保險公司可以結合的話是真的很好，現在的欠缺是未來商業型以房養老還有成長跟改善的空間。

對於所有參與角色，老人可以得到什麼好處，我覺得政府特別對於弱勢老人這一塊要有一些補助保費的想法，因為都要花費一些，政府不可能置身事外，我覺得這是必要的，保險公司也會有自己的想法，特別我要強調跟支持由長期社福單位合作，成立機構，然後讓大家更了解老人的想法。

第二個想法是售後租回年金屋，跟第一個最大的差別是，如果要生前處分掉房子，這個好處是房子出售掉但還可以回到自己的房子住，等於是付租金的概念，不過房子是由保險公司負責維護，因為所有權是保險公司，所以保險公司會負責維護。因為保險公司有了這個房子，它就有資產處理跟物業管理的問題。

第三個是我一直很想推動的是，房子捐給社福單位，讓社福單位照顧我，社福單位有的是服務，但對房子不了解，所以他們就來找我問怎麼處理這個跟物業管理公司這一塊，我覺得這有很大的成長空間，我們到最後都想

利人利己，這個分成兩個部分，一個是贈與，一個是信託，現在伊甸在處理的還是比較多是贈與，但這很麻煩，有很多缺失的地方，從老人的角度來看還是有很多改善的空間。

過去是養兒防老，現在是以房養老，大家可以想想要做什麼選擇？剛剛講了政府一定要做的理由很清楚，其實對產業來講也有一些得到好處的情形。

最後的結論是，臺灣要發展以房養老是勢在必行的，但要怎麼把社福加進來，我覺得這是很重要的，不能一直從商業型來看，我想這是行不通的，同時政府也不能置身於度外。現在銀行法有些問題，所以一直強調我們應該訂定一個以房養老的條例，整個重新包裝起來，排除一些相關限制，除了商品化之外，可以更多樣化地讓老人家選擇，這是我的想法，謝謝大家。

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

非常謝謝張教授，其實聽他的演講我感觸很深，因為我們十多年前也在用一樣的議題跟規劃在討論這些，他那時候就提出這些架構，為什麼保險公司的角色或者銀行在推動的時候，剛剛張教授有提到民營銀行還沒辦法進來，到底能不能保證？怎麼樣去除金融機構的風險跟政府的誘因機制。其實金管會過去也透過很多方式要鼓勵保險業，其實我跟黃泓智老師在逆向抵押貸款跟年金要怎麼結合，有做過很多篇論文，我們也認為在臺灣未來的機制上是可行的話，這個更能照顧老人的生活，我們也希望這樣的研究成果或國外經驗可以在台灣引進。

金管會過去其實討論過這些議題，保險業現在在創新商品上，有更多實務服務的誘因，我可以用服務的方式來做給付而不是現金，另外我怎麼樣把房地產的部分，就是現在房地產的波動風險還是很高，現在還是高點，到底什麼時候賣給保險公司，或者抵押給保險公司，這個風險要由誰承擔？這不只是銀行，保險公司也需要保證，政府在政策誘因上其實慢慢地可以讓這種可行性更多，我們也很高興金管會黃副主委今天能來分享政策，以我剛剛在引言的時候也有談到，金管會現在把這個列為很重要的政策，也做了很多努力，我相信這些努力給未來消費或金融市場上有更多的加值服務，我們現在

歡迎黃副主委。

演講者：黃天牧/金融監督管理委員會副主任委員

演講題目：政府對高齡安養財務規劃之政策與作法

王副校長、林主任、各位與談人還有現場各位朋友大家早安，今天前面王副校長、林主任跟張副市長做了很多精彩的報告，從金管會的立場我要說，包括前面副校長說到的一些商品，我們有很多政策都是在副校長在金管會任內，在她的領導之下所推動的，因為她對這一塊不僅是有專業還有熱忱，所以包括年金、退休金跟保險商品，很多都是她在金管會任內，我們追隨她而推動的。

聽了那麼多，我想在座各位，如果是從一般民眾角度來看，也許會疑惑到底要選哪個商品？我今天要談金管會在這些商品上的想法跟政策。

人類現階段面臨最主要的幾個問題都跟未來養老有關係，現在全球每個執政者最在乎的就是經濟的成長能不能永續，可是經濟成長能不能永續其實牽扯到我們面臨的幾個問題，第一個就是人口老化的問題，剛剛王副校長提到我們的人口老化速度高於德國、義大利等等，其實人口老化是一個全球議題，除了少數幾個國家，包括菲律賓、越南，二十幾歲的人口大概占50%，國際貨幣基金有一個估計，大概在2020年左右會是一個轉折點，全球超過65歲以上的人口會超過65歲以下的人口，老化趨勢其實是全球趨勢，老化之後會衍生很多問題，生產力的降低，剛剛張副市長說以房養老因為臺灣的地比較少，房價比較不會跌，但我想財務金融學者看看網路上的文章，高齡化社會跟資產的融化，2010年有一篇報導，美國研究不動產價值會隨著年齡高而降低，換言之，大家會開始賣不動產，價格就會降低，高齡化會產生資產融化，這個趨勢臺灣可能不見得有，但是國外有，有些文獻認為有，有些文獻認為沒有，但還是我們要注意的問題。

第二個是氣候變遷的問題，看起來好像跟我們沒有關係，其實發生很多因素，包括保險公司巨債的風險頻率發生了，還有很多生物的習性、農產品發生問題，氣候變遷其實是最容易對弱勢民眾產生重大的影響，老年人也是弱勢民眾，氣候變遷也可能對老年人的健康產生影響。

第三個就是貧富懸殊，從1980年代之後的全球化，大家知道為什麼民



粹主義為什麼會產生，因為大家覺得貧富懸殊，全球供應鏈導致工作機會消失、人才移動，這幾個因素看起來會影響全球經濟結構永續成長的重要因素，可是我覺得這裡面都可以跟人口老化議題連結在一起，老化議題不只是一個養老的問題，坦白說是一個國安的問題。

金管會作為一個主管機關應該要做些什麼事情？我今天也提供了一些金管會努力推動的商品，我倒覺得其實用更簡單的話說，其實金管會有所為有所不為，我們要為什麼？我常常在想，我在保險局任內處理很多保險機構的退場，我碰到那些保服，都會私底下告訴我，我買了一張保單，萬一這間公司倒了，我的保單就拿不回來了，所以與其我們買什麼商品？我覺得金管會最重要的事情是保證金融機構能夠永續健全經營，這是不是最重要？我賣的商品是金融機構提供的，如果金融機構都不存在了，金融商品還會存在嗎？金管會最重要就是要保證金融清償能力能夠永續發展；第二個最重要的是資訊不對稱，消費者不見得都了解這麼複雜的金融商品，我們要如何透過好的金融教育，透過督促金融機構的銷售者對高齡化銀髮族在銷售金融商品的時候，能夠充分讓銀髮族了解他所需要的金融資訊，在他投資或選擇金融商品的時候，能夠在充分資訊的情況下做決定，而且我們的金融機構對高齡化民眾服務要特別關心跟關懷，我覺得這是金管會要做到的事情，要避免資訊不對稱跟善待銀髮族的民眾，這是我覺得金管會要有所為的地方。

有所不為是什麼？不該管的事情就不要管，要鬆綁法規，這是我覺得有所為有所不為。有所為還有另一點是我們要協調其他部會，例如王副校長說的，我們要跟財政部協調一些有關銀髮族商品的租稅優惠，我們爭取衛福部多一些資料，來做定價分析，還有像張副市長說的，內政部的以房養老，我們要怎麼樣對於以房養老、每一個人家的遷居、死亡資訊，能夠歸納在我們的聯徵中心給金融機構作判斷，剛才講到很多制度，待會施總經理或黃經理會提，譬如說以房養老的逾期放款怎麼定義，如果年限超過三十年怎麼處理？還有什麼誘因能讓銀行去做？這是我們金管會也可以有所為的部分。

我們高齡化速度非常快，到了民國150年的話，扶老比大概是1.3，現在是5.6，再過45年，臺灣的老年人跟年輕人比例會很接近，這是我們未來的挑戰，長壽風險，如果根據主計處統計，勞工平均退休年齡是58.6歲，可是退休後還有21年，到了80歲才往生，這21年我們要怎麼規劃經濟生活？這是我

想大家都知道，商業保險的角色就是扮演一個社會安全網，那我們的政策是什麼？鼓勵保險業推動保障型跟因應高齡化商品，透過國人投保，商業保險轉移風險。

我們有這麼多商品，包括剛剛王副校長介紹的，我想今天不是介紹商品，主管機關是來報告我們有推動這些商品，像年金險我們也希望在保費上有一些賦稅的誘因，有一些獎勵措施，待會施總經理講的安養信託，安養信託我們原本規劃在財產上的管理，現在我們更著重在生活的照顧上，而且跟這個年金長照健康險跟以房養老結合在一起，而且我們從2016年開始有一個獎勵制度，所以從2017年起銀行安養信託如果做得好的話有獎勵，2018年有第二次獎勵。所以年金險也有一些獎勵措施。那團體年金險也是透過企業，可以給員工做一些規劃，特別是覆議權，如果員工離職的時候還沒達到退休年齡，他同樣可以取得一部份退休保障，對於員工有重要的幫助。

長照險推動起來也有一定的績效，我想每一年的數字都會增加，所以大家每年都在成長，可見國人逐漸注重長照的需求。那小額終老險因為中部很多保險互助民間組織，產生很多糾紛，我們全面推動小額終老險，以非常有限的保額三十萬，這張熱賣，大概有三十五萬張的件數，所以這個是民眾非常熱門的基本保險，實務給付型保險剛剛王副校長有提過，除了金錢之外也有實務的給付。如果健康維護的話，保費就比較低。保單活化就是早年很多終生保障的保險，這些保險也許可以轉換成為健康險、長照險或年金險，這是我們在保單活化上的一些數字，這也可以提供民眾一些商品轉換的需求。

我們保險業參與這個長期照顧跟社會福利的部分，我們跟衛福部溝通後，也允許保險業可以從事。我們特別強調保險要投資這種長照事業，不是他想要經營，而是他想要對他的保戶提供商品的時候，能夠確保保戶得到好品質的服務，那這部分保險公司已經參與長照跟社福的投資了，另外就是把一些保險業對於高齡化商品的表現的績效做為人身保險安定基金的提撥率參考之一，做得好的話，這個安定基金的保費就可以降低，另外還有安養信託，我想待會兩位金融界的先進也會向大家做報告。

未來的重點，第一個是加強宣導，避免資訊不對稱，另外就是鬆綁法規、增加誘因，鼓勵績優業者辦理更多的商品，我們還有一些溝通，包括跟財政部

在稅務上的誘因，跟衛福部透過更多的資料來做更多的定價，跟勞動部，希望尤其是勞工自選的方案，已經推動很久了，我想過去十年都在做這件事情，這件事情有很多困難但對臺灣非常重要。這是我今天的報告，謝謝。

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

我們非常謝謝黃副主委，其實現在金管會很多政策尤其是中央政策推動上，黃副主委都親自在督導，我想未來要更快速讓政策開放以及鏈結銀保證，讓我們有更好的老年化商品，還是要仰賴黃副主委繼續支持這些政策。

接下來就是從真正業界實務推動上，尤其是剛剛提到銀行部分的推動，我們今天也很榮幸在星期六可以邀請到臺灣中小企銀的施建安施總經理，他首先會跟我們分享中小企銀在推動的實務經驗，也讓大家知道以國銀來看的話，事實上我們也做了很多努力，歡迎施總經理。

演講者：施建安/臺灣中小企業銀行總經理

演講題目：高齡化社會金融商品與服務之業界推動情況

王副校長、黃副主委、陳教授、張副市長、林主任還有現場的貴賓大家早安，今天很高興可以跟各位報告高齡安養財務規劃。

這邊有個觀念想跟各位分享，以前我們臺灣講有個好的財務規劃，能夠維護高齡人口的生活品質與尊嚴，除了財務規劃之外，我個人的自身健康規畫也滿重要的，如何提升每一個人照顧自己的能力，那會讓你的老年生活更加有尊嚴，品質更加提高，如果每個人退休之後可以正常維持生活，大概有四個必需品，第一個是要有個居住的環境，第二個是要維持基本生活，第三個就是醫療，第四個是長照服務，如果你的健康管理、規劃是好的，那你住宅跟維持基本生活是比較容易做到的，我想到我們一定的年齡之後應該會有住宅，維持基本生活應該是滿容易的，我們年紀愈大，物質生活愈來愈輕鬆，如果可以做個健康規劃，不要被醫療跟長期照護拖垮財務，晚年生活會過得很快樂，所以我們說財務規劃要及早規劃，但我覺得健康規劃更要提早規劃，在我們這個年齡的時候就趕快做。

我很同意張副市長的一句話，我們要學會自助才會有人助，如果從臺灣的人口結構來看，這是我們國家發展委員作的人口推估表，你會發現2061年的時候我們超過65歲的人口會占我們整體人口38.9%，這是在2016年的時候做的人口推估，但以今(2018)年5月發表的人口推估，到2060年的時候，超過65歲的人口會到達40%，再加上幼年人口，勞動人口大概要養老年人口又要養幼年人口，因為國內生育率一直下降，所以幼年人口一直維持在低檔。這個表是在2016年做的，認為2026年的時候，臺灣的人口會到達最高峰，到2017年底的時候，臺灣的人口大概是2,367萬人，可是最近做的人口統計，已經把高峰移到2021年，然後人口會慢慢往下降，根據2017年的統計，我們新出生的人口大概有19萬3千多人，離開人世的大概有17萬，所以自然成長率大概還有0.96%，可是到2021年以後，我們的人口會慢慢往下降，那從這個表來看，你會發現我們將來65歲以上的人口會占40%，那15歲的人口大概占10%，所以將來勞動人口的負擔很重，要靠這麼少的人來負擔這麼多人的口，我想我們真的要自助，老的時候真的要想辦法。尤其是我們這個世代，因為還有很多人在養我們，但在座的年輕人如果在2060年達到65歲的時候，真的要想辦法照顧自己。

人口老化加上少子化，你就會發現老人愈多，醫療照顧的機構會不足，對家庭會造成很大的影響，尤其平均壽命不斷上升，老人福利會隨著人口的增加而緊縮，貧窮老人的生活會愈來愈困難，所以我一直強調，自己的健康管理比其他東西都重要。

臺灣的老人安養照護有幾個主要的問題，第一個是低收入戶的朋友很難準備養老金，第二個是準退休族群，大概是55~65歲的人，家庭的淨資產不足，家庭的淨資產大概是資產減掉負債，大概有75%的淨資產都集中在住宅，其他金融資產並不多，所以剛才幾個教授談到的以房養老，就是現在手上的淨資產大概都是房子為主，所以我覺得以房養老這東西事實上很需要推動，一般民眾缺乏金融風險跟投資的常識，民營企業的員工要自己存錢養老，我有一個好朋友是外商銀行的主管，每個月薪水是我的兩三倍，但他說他退休的時候是沒有其他收入的，所以他要規劃自己所有的財產，然後現在要先存起來，如果現在都花掉的話，退休之後的收入會很辛苦。

老人醫療跟看護的需求會逐漸提高，因為勞動人口的減少，長期看護的

成本會提高滿多的。

我今天要跟各位報告一個主題，就是安養信託，安養信託的定義就是委託人幫他的財產交付、信託給專業受託機構來管理財產，專款專用，用於支付自己的生活費、醫療安養、看護費，這些是可以自意的，我把我的錢信託給銀行後，支付自己的生活費、安養費、醫療費等，也可以用來照顧子女或想照顧的人。

信託有一個最大的好處就是讓財產有保障，讓你的資產獨立出來，那將來生活有保障。

我有一個案例跟各位分享，我當初有一個主管在退休的時候，他手上有幾千萬的存款跟三棟房子，應該可以過很安詳的退休生活，但他有個非常有志向的兒子想做生意，所以他就把一部份的資產給他兒子做創業基金，可是兒子心有大志但能力不足，財務調度不行，所以他就把他的退休金一部分一部份交給兒子，讓兒子維持業務，可是突然發現他的退休金快花完了，結果幾天之後討債公司帶著他兒子到家裡來，你要還多少錢，不然你兒子的手腳會不見，結果就把所有的退休金拿去幫兒子還債了，另外他又幫兒子做保證人，結果他兩三棟房子就被銀行查封拍賣，我最後一次去拍賣他的房子，可是我拍賣不下去，因為他當過我的主管，可是那是他最後一棟房子，可是他兒子生意失敗後就跑掉了，還把兩個小孩留給爸爸媽媽，真的不知道怎麼辦，我是盡我所能不要拍賣房子，一直延遲拍賣，可是他完全沒有辦法，如果他能夠有些觀念或想法，能把一部分財產信託出來，以後固定維持基本生活，大概不會有什麼問題。所以我想安養信託是一個滿重要的議題，我們下面有幾個例子可以給各位看，不過我想要做安養信託有幾個東西，我們要及早規劃，要提早安排信託程序，不用擔心意識不清或無力管理的時候，財產被不肖的子女揮霍，然後你將來支出的項目包括醫療、生活、看護，要預先設定，然後選定好的監察人，當然要洽詢有經驗的銀行來辦理，因為這是安養信託，所以財產運用盡量以保守為主。

我舉一個我們銀行的案例，市場上現在詐騙滿多的，這個人因為沒有配偶，小孩子又旅居國外，身上有一千五百萬的存款，常常接到詐騙電話，他現在就把這個錢存到我們銀行作信託，指定每個月要給他多少錢，事實上他錢存進來之後，他以後老年生活大概就可以維持一個穩定的狀態。

第二個東西，有個爸爸因為小孩子有點智能障礙，為了照顧小孩子，爸爸就把財產信託給銀行，然後以社福機構作為監督管理人，將來他過世之後，他的兒子每個月就會有固定收益，來維持基本生活，這也是我們銀行做的案子。

第三個就是要隔代照顧小孩，譬如奶奶想照顧孫子，但怕把錢存到小孩子名下，會被爸爸媽媽花光，她就把錢信託給我們銀行，等到奶奶過世之後，我們就每年交付二十萬給她孫子，等到孫子二十歲才把全部財產交給他，已完成隔代照顧的目的。

另外常見的，老人家因為生病了，家裡兄弟姊妹滿多的，但只有一兩個人照顧他，但在缺乏資金的情況下就把手上的土地賣掉了，但土地賣掉之後，家裡的所有家人都回來要分財產，他後來就把錢信託到我們銀行，監管人就是願意照顧他的大女兒，從這些錢裡面每個月支付生活、醫療、養護費用，如果還有剩餘財產的話再給其他繼承人。

以這幾個案例來說，其實是滿好的。我們剛剛黃副主委談過，其實他一直要銀行來做這些事情，銀行也盡量來做這些服務，我覺得對生活的保障是還滿重要的。

至於我們財產的規劃，我們做這個財務規劃一定要從年輕開始，尤其是我們中壯年是收入最多也最穩定的時候，這時候自然可以做很多配置，包括可以買房子、投資基金，這時候承擔風險的能力比較高，也可以買一些保險，包括儲蓄險、年金保險等，收入比較多的時候就要做好規劃，等到年紀大的時候就要想辦法把這些資產活化，房子可以做以房養老，有一些比較有能力的人也可以把房子出租出去收租金，也可以做一些基金投資，有一些固定收益。如果有年金保險也有收益，也可以透過資產信託讓資產更有保障。

我們要做這些東西應該要及早來做，也不要因為你現在收入高，而不做規劃，等到你老的時候，還是會有一些其他問題。至於本行的產品規劃坦白講其實還不多，我們有兩三個產品各有不同性質，有興趣的話隨時可以給我們分行來辦理。另外我們也推出小額終老保險，剛剛黃副主委也談過，這張

保單在整個市場上賣得很好，我想這也是很好的產品。

我們現在推的是家屬信託，有個很好的客戶是大公司的老闆，他現在把他的股份都信託給銀行，然後說他把股份每年的收益平均分配給他的子女，然後他把他的經營權跟所有權做一些有效的分離，我想現在國內大家正在積極推動家屬信託，尤其是中小企業銀行有很多中小企業主，要怎麼維持中小企業永續發展，家屬信託是一個滿好的方法。

我們銀行從年輕到老都有，如果你現在懷孕之後，我們就有好孕貸，還有青年創業貸款、青年成家貸款、以房養老，這個東西是我們的產品介紹。我今天的介紹就到這裡，謝謝大家。

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

非常謝謝施總經理，讓我們了解銀行不但是我們的好鄰居，而且在退休的部分，尤其透過信託，在年金改革之後大家真的可以想想看，外於基金投資跟保險之外，這個安養信託跟反向房貸，還有剛剛提過服務比較好的商品可以利用。最後我們請到土地銀行，其實是我們談到反向房貸第一個試辦的銀行，他們在這個地方著力非常深，我們今天邀請到個人金融處的黃經理來跟我們做分享。

演講者：黃強騰/臺灣土地銀行個人金融部經理

演講題目：高齡化社會金融商品與服務之業界推動情況

各位長官、各位貴賓午安，很高興可以來跟大家分享「樂活養老」，我們土地銀行在2013年推出公益型的實驗方案，2016年開始我們推出商業型的以房養老，到目前為止我們做了快兩年四個月，我們介紹我們的貸款辦法。

我們的客戶就是，只要年滿63歲，本國的自然人，就可以申請，票信債信正常，我們貸款期間就是30年，65歲的客戶，他年紀加貸款的期限加起來要大於95，也就是貸款成功後我們可以協助客戶到95歲，我們叫初貸30年，如果95歲滿期之後，客戶還很健康，我們可以續貸，續貸一次就是三年，我們請客戶從他有繼承權的家屬，擔任我們的貸款通知義務人，不是保證人，

我們希望說這個貸款，因為老人在貸款會有一些權利義務的盲點，我們希望家屬也可以支持、贊同。

我們的貸款的額度大概是怎麼算呢？初貸三十年，客戶提的房地產如果是在臺北市，或者新北市距離捷運站一千公尺的地段，這樣的客戶，我們的認定價最高可以貸到七成，滿三十年後，客戶還很健康的話，續貸我們再給一成，就是七成初貸三十年，然後續貸再一成，所以臺北市跟新北市我們基本上是七成加一成，可以貸到八成。這個認定價有個說明，市場上可出售變現的價格，簡單講就是現在的時價。其他地區一律是可以貸到六成，續貸再加一成，其他地區也是可以貸到七成。

如果客戶提供他的房子，只要有住宅、商業用，基本上就可以來申請，我們設定抵押權是以認定價來設定抵押權。貸款要怎麼撥？我來舉例說明，假設有個客戶核貸了1,440萬的貸款，三十年期，除以三百六十個月，月付金就是4萬塊，我們最高是可以撥到十萬塊。本金這樣撥總共撥三百六十期，利息怎麼算呢？利息有兩種計算方法，一種是三分之一掛帳，一種是全數掛帳。

什麼叫三分之一掛帳？我們第一個月撥了4萬塊給長輩當零用，第二個月我也是月初一號就給4萬塊，但是上個月4萬塊的利息就有70塊，所以我這第二個月撥4萬塊，但要扣掉上個月利息70塊，所以第二個月是實領39,930元，第三個月也是撥四個月再扣140塊，依序下來，到一百八十六期的時候，他的利息就來到13,020元，因為我們的慣例是4萬塊的三分之一，我們訂在13,000元，超過的就會掛帳，從第一百八十八期開始，也是撥4萬塊，但是扣13,000元，所以客戶還是實領27,000元，之後都是27,000元，後面的利息就是掛帳，到期之後本金1,440萬，前面掛帳的利息加起來大約是106萬，本息加起來1,546萬，這是一種計算的方式，三分之一掛帳，有點複雜。

另外一種比較簡單，如果貸款是在五成以內，利息就不用扣，每個月都掛帳，也就是每個月都撥4萬塊，到三百六十個月之後都是撥4萬塊，長者很清楚每個月都是拿4萬塊，不用去煩惱利息被扣掉的問題，我們這個叫做全數掛帳，但有個基本條件是貸款期是要在五成以內，到期之後本金是1,440萬，利息是454萬。這是我們兩種利息的計算方式，這個利息掛帳也有申請專利。

貸款三十年期到期後有三種處理的方式，第一種是借款人或債務人清償，第二種是請法院拍賣，第三種是流抵契約，就是客戶把所有權移撥給我

們土銀，由我們土銀來清算。這三個辦法都可以採用，多退少補，如果結算之後價值還有的話，我們還可以還給繼承人。

從上面的介紹，我們土銀的以房養老有三種特色，第一個特色是利息全數掛帳，也就是貸款五成以內的客戶，我們每個月撥款四萬塊，有的客戶還可以撥到十萬塊，這個金額從第一期到最後一期，利息都不會減少，所以長者就很清楚，比較好記。第二個我們不用保險費也不用信託費。第三個我們是正向抵押權跟逆向抵押權可以混和辦理，也就是長輩可以一方面做周轉金貸款或者購屋貸款，如果有房子的話也可以做以房養老貸款。

我們有幾個風險控管的方式，這是我們銀行內部，但我們也希望能讓家屬了解為什麼我們要這樣做，前面的房價波動、利率浮動風險跟長壽風險都是由銀行界自己承受，債權管理風險就要跟所有家屬解釋清楚，我們希望貸款之前需要律師專業諮詢，現在政府跟銀行之間應該還要有一個專業機構，我們現在就是請律師來幫我們的客戶了解狀況，貸款期間我們會有定期訪視跟聯絡，這些都需要家屬配合，目的就是為了保護長者，我們需要到內政部戶政司查資料，如果他戶籍已經除戶，我們就不能再撥款了。如果撥款三個月都沒有動，我們必須去了解，做成紀錄備查。每半年我們會到家裡去訪視老人家，萬一找不到的話，為了確保權利義務，我們就暫停撥款，每年會把累積的本金利息對帳單送到府上，讓借款人簽章，讓他確認。如果受輔助或監護監告，我們會請相關人確認，雖然這樣很麻煩，但剛剛副主委也提到，銀行要做好控管，跟客戶還有家屬有個共同關心老人家，會比較有好的業務合作。到上個月為止，我們土銀兩年四個月一共有707件，累積核貸額度是三十五億，平均每個客戶的額度是五百萬，平均每個客戶的貸款期限是二十二年，每個月2萬多塊，每棟房子的貸放率只有44.22%。全數掛帳其實很受客戶喜歡。女性比例是52%，男性是48%，65~70歲占了34%，主要都集中在雙北市，現在全國只有馬祖沒有案例，其他的地方包括澎湖金門也都有案子。有土斯有財，老伯伯不願意拿房產給銀行貸款，想要留給孩子，但是我們總經理有提到，如果錢給孩子，可能會影響到老人家，所以我們都建議不動產不要登記給孩子，可以透過100%公股的土地銀行，雖然我們是公股銀行，但這是商業型不動產抵押權，我們不能因為辦理這個業務而倒閉，所以我們必須做一個很好的風險控管，但我們也願意協助老人家住在他的房子安養，然後每個月從銀行得到金流，這一點是很重要很難突破的困難，很多

老人家就是不願意跟銀行融資，有時候他孩子可能收入不高，以後是一個人扶養一個人，有時候老人家也要幫孩子想一想，房地產辛苦一輩子，目前都沒有貸款，但是沒有轉換成金流，轉換成金流可以讓土地銀行分享，支援老一輩，這一點也要家屬共同努力。

第二點，兒女擔心被視為不孝所以不想再辦，第三個是找不到法定繼承人擔任通知義務人，這是我們一個比較大的困難。還有很多懶人包、DM還有Q&A，歡迎大家分享，有不了解的地方我們土地銀行還可以做更多更詳細的服務，謝謝。

參、Q&A時間

主持人：王儷玲/國立政治大學副校長兼風險管理與保險學系教授

非常感謝黃經理對反向房貸的介紹，其實之前有提到張教授也在土銀指導過，土銀在反向房貸上做得非常好，臺灣現在可以貸款五到七成，因為現在利率比較低，如果未來利率升高，或者房地產市價往下跌之後，對於我們想做這件事情可能就沒那麼適合。所以大家可以再想一想什麼時候把房子拿出來抵押，對大家比較有好處？

最後大概還有十分鐘的Q&A，請各位與談人上台跟大家互動，如果對剛剛的報告跟主題有什麼意見、想法跟建議，我們在這時間可以和大家分享。

第一位提問者

老師好我是政大EMBA的學生，因為我是企業主，所以我最近在思考我在徵取人才的時候，我怎麼樣透過公司能夠提供給我的員工更多保障，現在我們說勞健保、年金這些退休金的提撥以外，我們也做了團保，但是我想我們自己的工作年齡也一樣，我的員工裡面有30%~40%是比較有經驗的，因為我們是高科技產業，所以工作年大概就20~25年，這對我們來說很重要，因為臺灣的深耕領域有很多技術服務都是透過這群人走過來。所以我想要針對我們員工的年齡上，有沒有什麼方式，透過這樣的產品可以置入到員工福利裡面？能夠讓企業分擔員工未來老年的負擔，變成我們公司福利的競爭力，

想知道這個方向。

林哲群教授回應

我個人覺得，如果是銀行現在的產品這方面就比較少，不過我倒覺得有個產品大家可以考慮，就是員工持股信託，這個東西就是你的員工將來會變成你的股東之一，所以我想這是個可以考慮的方向。

黃天牧副主委回應

我們有團體年金保險的產品，當然用的人沒有那麼多，另外持股信託還有福利儲蓄信託都有，所以信託跟年金的產品都有，保險公司或銀行跟企業主要合作推動員工的高齡化商品，這部分可能要看員工的年輕結構跟收入來源，商品應該都有，包括剛剛副校長介紹的，基金、信託跟保險的商品，或者說不是團體險，一般個人員工怎麼從保險或是信託上得到規劃，我個人覺得如果企業主可以規劃以公司為主的團體商品，也可以做為橋樑，安排金融機構到公司做說明，讓公司同仁規劃符合自己需求的商品，可以因為團體而給與匯率折扣，這是我個人簡單的建議。

王儷玲副校長回應

我這邊補充一下，因為我是退休基金協會理事長，退休基金協會其實是在協助個人或企業，甚至政府的部分，怎麼讓政府的制度和金融市場的商品，讓大家可以好好利用，所以如果你有興趣的話，你可以跟我聯絡，我待會給你名片，我們可以到企業去說明，有關於制度跟金融市場商品的部分，你們有哪些可以利用，我們是很專業獨立的平台。

第二個提問者

主席、老師大家好，我是EMBA的學生，我現在是錦華公司的總經理，我想請問土地銀行的黃經理，您的簡報有提到債權回收的方式，裡面有個留抵約定，不需要透過強制執行，不曉得留抵約定在實務上的運作是可以的嗎？

黃強騰經理回應

留抵約定就是所有權移歸給銀行，我們銀行會對產品有適當的處理，處理完之後如果本金利息有剩餘，就像我們剛剛說的，多退少補，多出來的會留給我們繼承人。

第三個提問者

我想請問土銀的黃經理，想確認案例是2.1%的利息，像主持人說的，將來房價跟利率都會浮動，想請問這個是固定還是浮動的？

黃強騰經理回應

對不起，剛剛是因為要解釋案例，所以是假設不變，現在利息都是浮動的。

第四個提問者

主持人、各位先進大家好，我是高科大工程博士班研究生，我對這個以房養老的議題也關注了很久，我想請問如果我們臺灣現在已經很多銀行業進入到貸放業務的時候，在美國的HECM他們似乎有成立一個在貸放之前有個諮詢顧問的系統，我不知道在我們國家有沒有前瞻性的規劃或者還在評估當中？

施建安總經理回應

我們目前還沒有考慮到這一部份，不過看看業者他們的想法。

黃強騰經理回應

老人家對於貸款通常都有恐懼，所以美國的作法是有第三方的政府機構來當諮詢，讓老人家充分了解貸款的權利義務之後才轉介給銀行界，所以我們目前國內的政府部分雖然還沒推出這個專案，可是我們在實務上都是委請第三人的專業律師來做第三公證人的諮詢，請他出立諮詢證書，透過這個來

保護客戶。我們另外也有從法定繼承人當中來邀請擔任通知義務人，這也是為了讓家屬充分了解土銀跟老人家貸款的權利義務是平等地位。雖然主管機關還沒有，但在我的簡報裡面也有建議，也有在做這一塊。

王儷玲副校長回應

這其實是個很好的建議，因為其他國家政府的角色扮演是比較多的，包括說在協助輔導以及保證，這樣子的連結就很像剛剛張教授提到的，政府可以透過更好的政策連結，以及稅賦優惠，來協助這個政策的推廣，臺灣目前為止，如果以社會保險整個財務來說，真的有滿多的部分會跑到金融市場的角色，如何透過政府的政策來鼓勵大家使用這一塊資源，甚至用更公平的、獨立的諮詢保證方式來做好消費者保護，這是未來應該要做的，我非常認同。

以房養老已經推行滿多年的，包含銀行用逆向方式做貸款，如果大家變老，到失能或失智的情況，這筆金錢要怎麼運用？才可以得以善終？這是目前在高齡化社會的老人面臨到的問題，他失能了，他不知道怎麼走路去領錢，他失智了，他完全不知道他在哪裡，這方面有沒有後續的措施可以讓我們做有效的管理？我知道中小企銀有的以房養老是跟信託結合，如果以房養老每個月給當事人貸款額度，他可以放在一個信託機制中，指定做哪些部分的用途。

施建安總經理回應

以房養老有兩個部分，第一個東西就是結合保險，就是買一個類似年金的保險，每一次年金都會存到信託專戶裡面，信託專戶會指定用途，當然他失能失智之後，我們有所謂的監護人、通知人，他會幫忙執行這一部份。如果幫他做監護人的人無法盡到贍養責任，就比較難，不然我們都會放到信託專戶，都會依照信託用途做支付，支付長照費用、日常費用等。

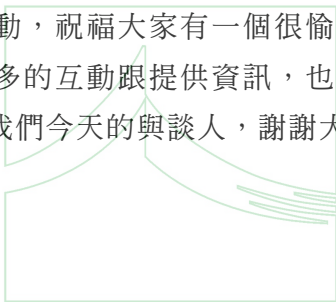
王儷玲副校長回應

以國外的經驗，在信託的內涵裡面會處理，碰到說已經有長照需求的時候，你可能會離開原本的房子到安養院去，這後續怎麼樣信託處理，這可以

寫在契約裡面。或者是剛剛張金鶚教授有提到，國外有很多是由保險在做逆向房貸，這個保險本身以現在金融科技的保險科技技術也可以連結這一塊，我們不只是給實務給付，他也會包括說這個服務本身到你需要長照需求的時候，讓你到相關的安養院去，這個所有的給付也不一定要是現金，所以只是說把現金轉換成後來長照可能需要的給付，所有金錢的額度都回到我這個房地產抵押貸款裡面如何做分配，所以這個是做得到的，可能就有賴未來金融機構提供更多元的商品，這在商品創新上是可以努力的。

主持人總結：

也不耽誤大家的用餐時間，謝謝大家今天非常熱烈地來參與我們的研討會，而且有很多的互動，祝福大家有一個很愉快的週末，未來如果有什麼需求或是需要政大做更多的互動跟提供資訊，也希望大家可以跟我們合作，最後也藉大家的手謝謝我們今天的與談人，謝謝大家的出席。



信義房屋