

新しいクオリティへ、新しいスピードで。

『リそな』

HUMAN COMMUNICATION

事業部門説明会
～ リそなの住宅ローン戦略 ～



RESONA

2013年4月11,12日

リそなホールディングス

1. 住宅ローンのリスク管理～生涯収益モデルを中心に～ P 2
リそなホールディングス リスク統括部 金融テクノロジーグループ
グループリーダー 荒川 研一

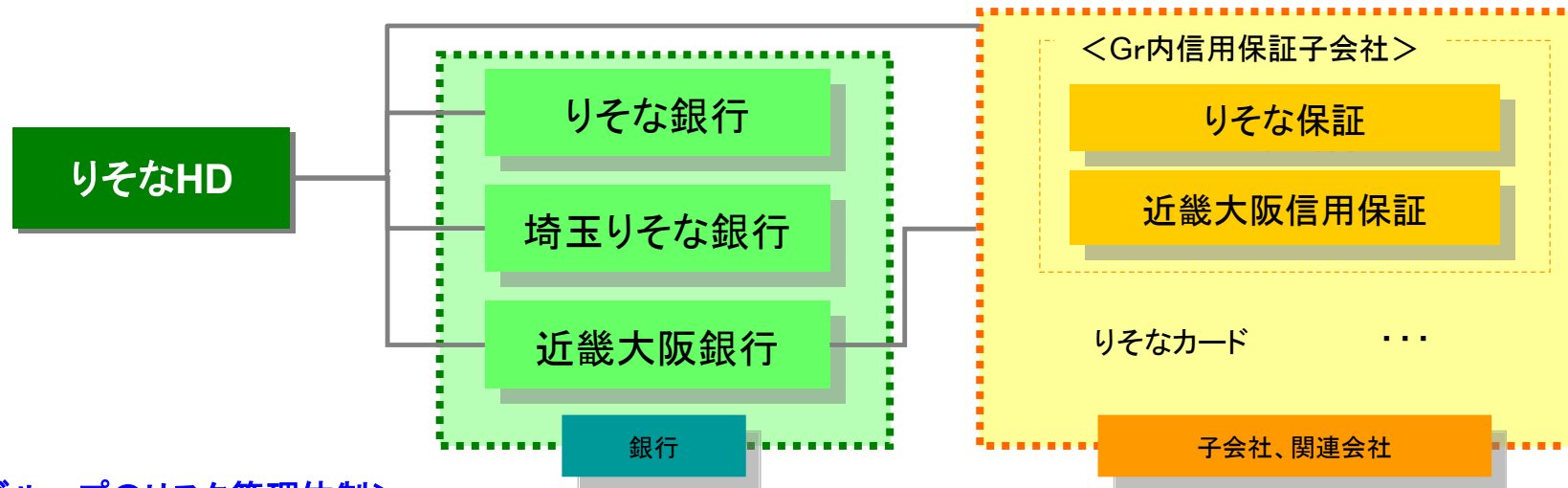
2. 住宅ローンマーケットの現状と推進施策 P 22
リそな銀行 常務執行役員 土屋 隆志

住宅ローンのリスク管理

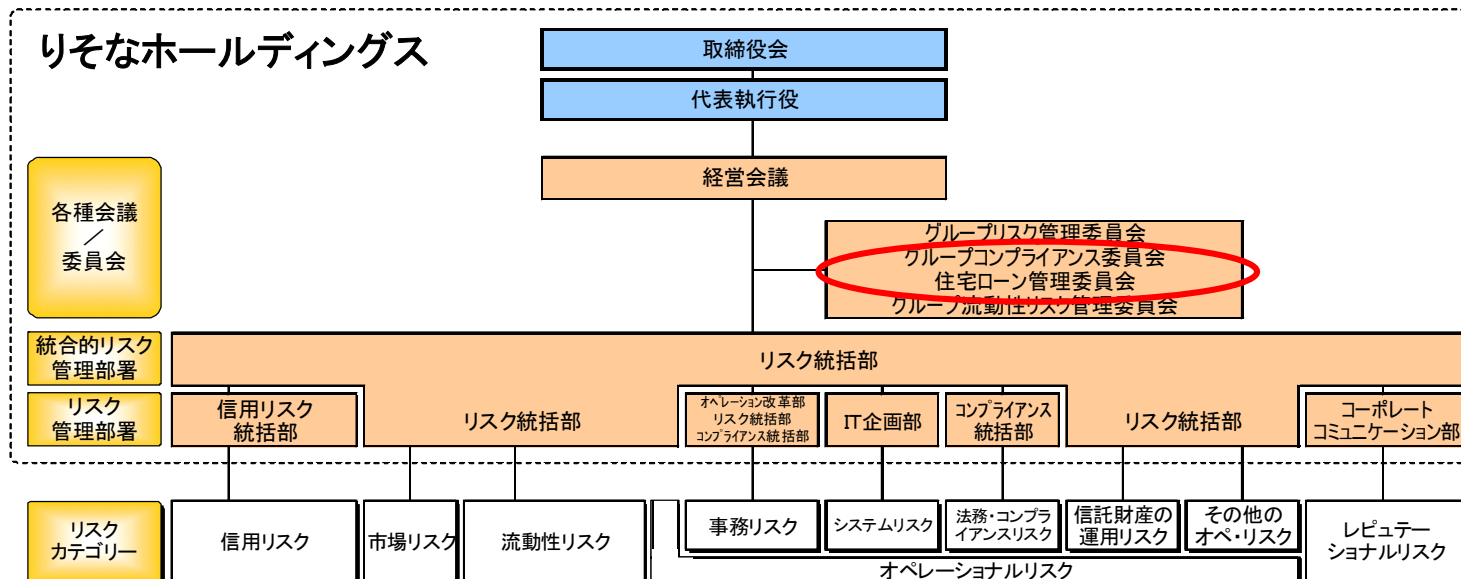
～生涯収益モデルを中心に～

りそなホールディングス リスク統括部 金融テクノロジーグループ
グループリーダー 荒川 研一

1. リソナグループの住宅ローン管理体制



<グループのリスク管理体制>



■ HD内に住宅ローン管理委員会を置き、グループ統一的な信用リスク管理体制を整備

- ✓ デフォルト発生の特徴
- ✓ プリペイメント(期限前償還)発生の特徴
- ✓ 金利上昇が収益に与える影響
- ✓ 金利優遇幅拡大による、収益への影響
- ✓ 高リスクローンに対する金利優遇策検証
- ✓ 目標収益達成のための、必要実行金額、ローン金利水準



住宅ローンの特性を考慮したリスク管理を実施

■ 長期間の貸出

法人は短期資金が多く業況に応じ与信コントロールができるが、住宅ローンは長期資金であり途上管理が難しい。お客様の年収等を継続的に確認できない等の制約がある。

■ デフォルト率の期間構造

実行から時間が経過するにつれデフォルト率が上昇する傾向がある。
将来にむけたローン事業収支の悪化要因。

■ 期限前償還

お客様が自由に繰上返済できるため将来の収益が読みにくい。
良質なお客様ほど期限前返済をする傾向がある。

■ 経費

団信コスト、管理コストなど時間が経過するにつれコストが増大する傾向がある。

収益構造の「見える化」を実施

これらのリスク管理の解決策の一環として、ローンポートフォリオの完済までの収益の試算(生涯収益シミュレーション)を実施

■ 住宅ローン収益の変動要因

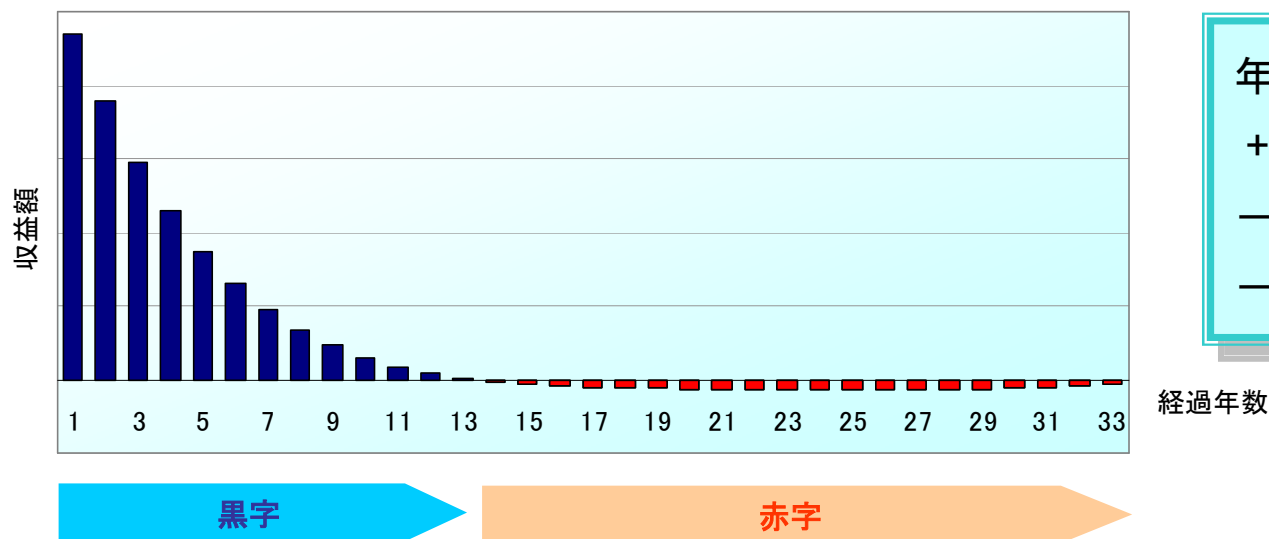
| | | | |
|-------|-------|------------|------------------|
| 住宅ローン | 市場リスク | 市場金利変動リスク | 金利リスク管理 |
| | | プリペイメントリスク | |
| | 信用リスク | デフォルトリスク | 生涯収益 シミュレーション |
| | | 回収率変動リスク | |
| | 経費 | 団体信用生命保険料 | |
| | | 審査費用 | |
| | | サービシングコスト | |

- ✓ 社内管理においてスプレッドバンキングの考え方を導入
- ✓ 市場リスク以外の収益変動リスクを「生涯収益シミュレーション」を用い計測
- ✓ 市場リスクは他の資産・負債と一体管理

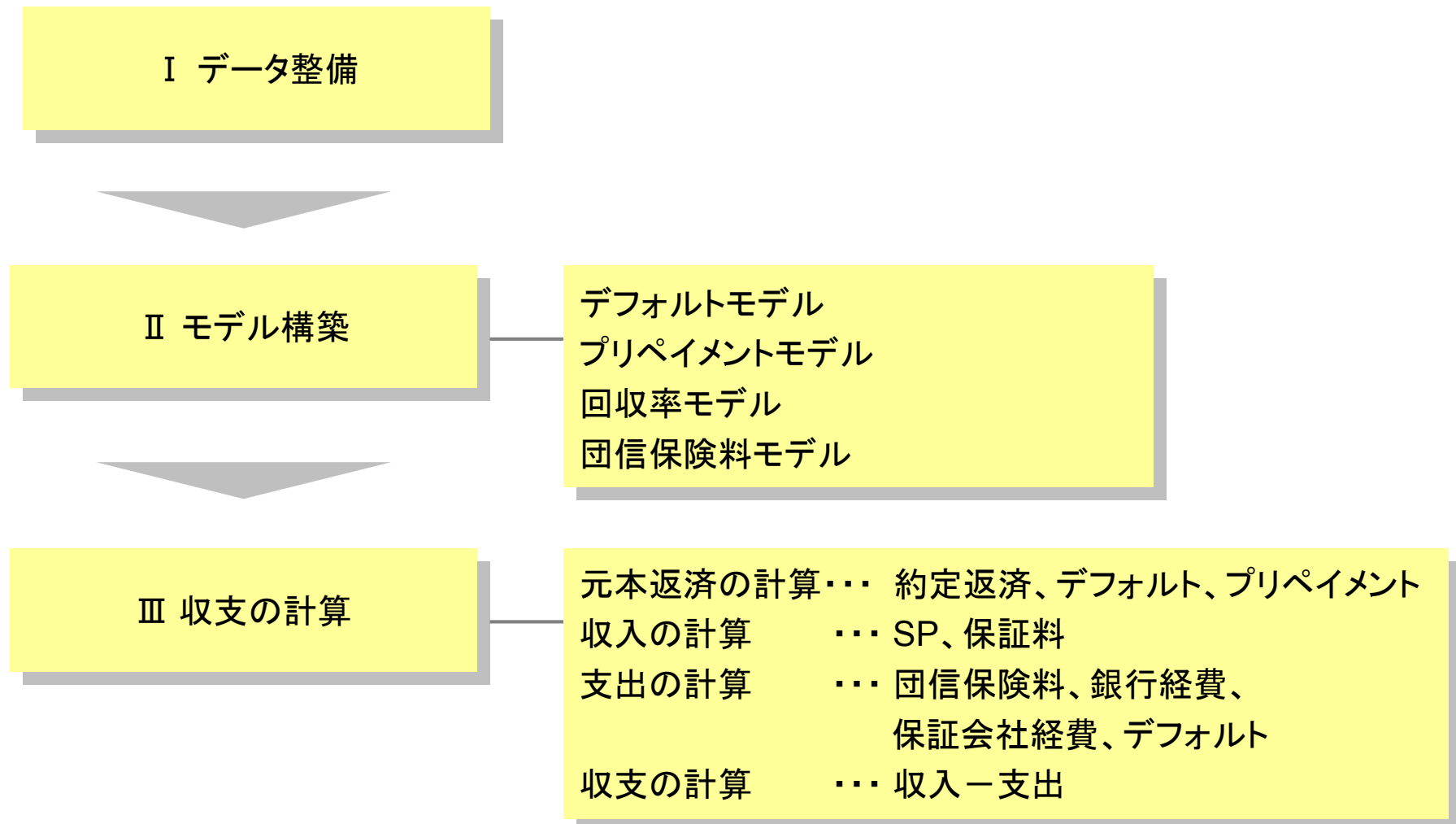
- 「生涯収益シミュレーション」とは、住宅ローンが完済されるまでのトータルリターンを試算すること。
- 住宅ローンの特性を踏まえると単年度での収益分析のみでは不十分。
- 住宅ローンの収益分析は、デフォルト率やプリペイメント率、コスト率など変動要因を考慮している。
- りそな銀行・埼玉りそな銀行で導入済。

◆ 生涯収益シミュレーションの例

住宅ローンの完済までの予想収益額



年度毎の収益額 =
+ スプレッド収入(利息収入)
- デフォルトコスト
- 団信保険料等その他コスト



| リスク要因 | モデル化内容 |
|--------------------|---|
| デフォルト | デフォルト率は実行当初は低いが、徐々に上昇し7年程度でピークを迎える傾向がある。これに顧客属性を考慮したモデルを構築。 |
| プリペイメント (期限前償還) | プリペイメント率は実行当初は低いが、徐々に上昇し5～6年程度でピークを迎える傾向がある。これにプリペイメントのインセンティブを表す金利差と顧客属性を考慮したモデルを構築。 |
| 回収率 | 不動産市況、ローン残額などにより変動するモデル。 (構築中) |
| 団信保険料 | 被保険者の年齢に応じ団信保険料が上昇していく傾向を表現できるモデルを構築。 |
| 経費 | 審査費用・サービシングコスト。 |
| 保証料 | 顧客負担保証料・銀行支払保証料を考慮。 |

■ デフォルトが発生する主な原因

| | |
|-------|----------------|
| 収入減少 | 勤務先倒産・業況悪化、転職 |
| 支出増加 | 家族構成の変化、教育費の増加 |
| 病気・死亡 | 長期入院、事故 |

■ デフォルトモデルの構築

上記要因を踏まえ、デフォルトの傾向を掴むため、統計モデルを作成。
当社のモデルは、実行時からの経過期間とお客様の属性を考慮。

<説明変数>

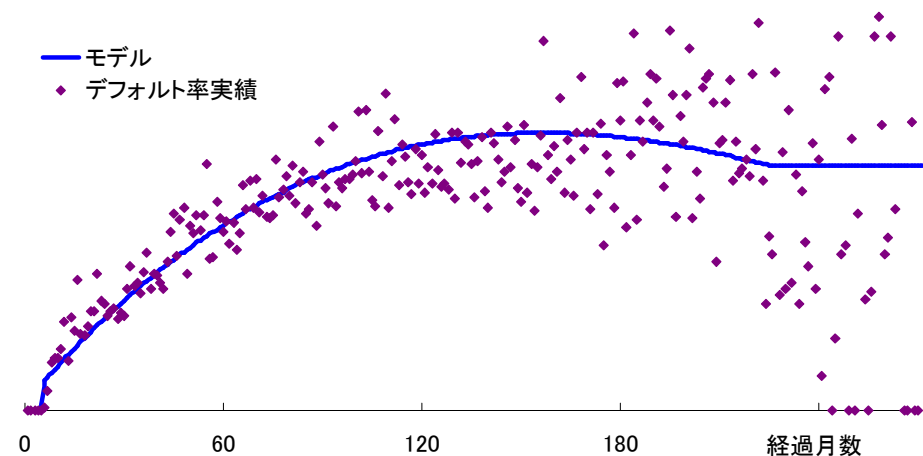
実行からの
経過期間

+

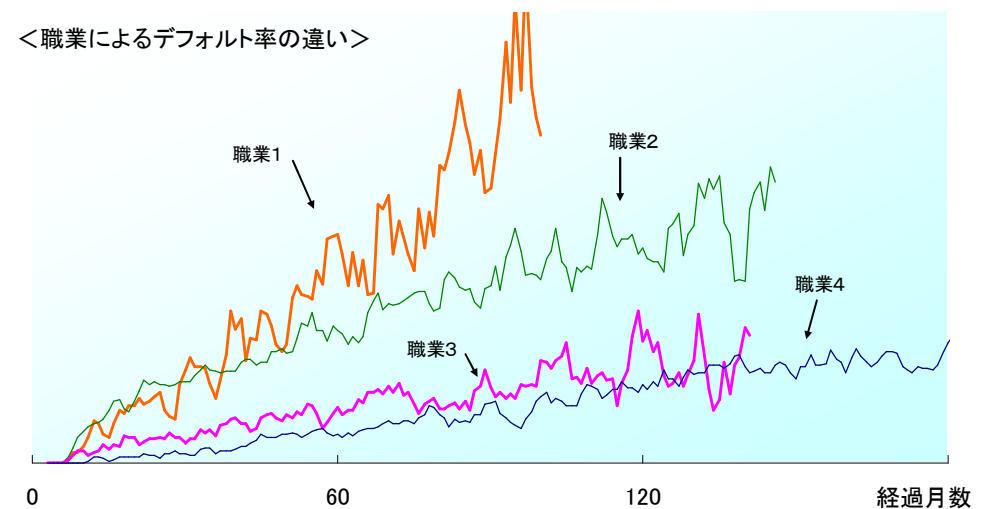
お客様の属性
(職業・返済比率・担保比率 etc)

- 経過期間による影響
デフォルト率はローン実行当初は低いものの、時間が経過するにつれ増加する傾向。
- 職業などの属性によりデフォルト率は異なるものの、時間の経過によりデフォルト率が増加する傾向は変わらない。
- 住宅ローンは時間の経過とともにデフォルトコストが増大することから、収支も悪化していく傾向にある。この傾向を捉え生涯収益を計算。

<時間の経過とデフォルト率の関係> ある金利商品の場合



<職業によるデフォルト率の違い>



- プリペイメント(期限前償還)とは？
お客様の判断により期限前にローンを返済すること。
銀行にとっては、期待していた利益が得られなくなるリスクがある。
住宅ローンのプリペイメント率は大きく、重要なリスク要因。

- プリペイメントが発生する主な原因

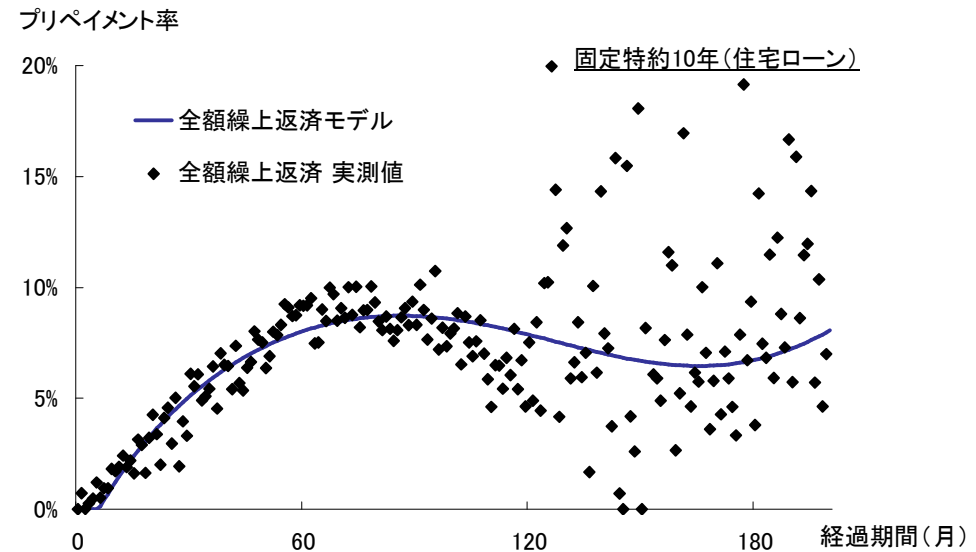
| | |
|------|--------------------|
| 住替え | 転居、老朽化、家族構成の変化 |
| 借換え | 市場金利低下、新商品 |
| 余剰資金 | 生活余剰資金、資産売却資金、臨時収入 |

- 当社モデルの概要

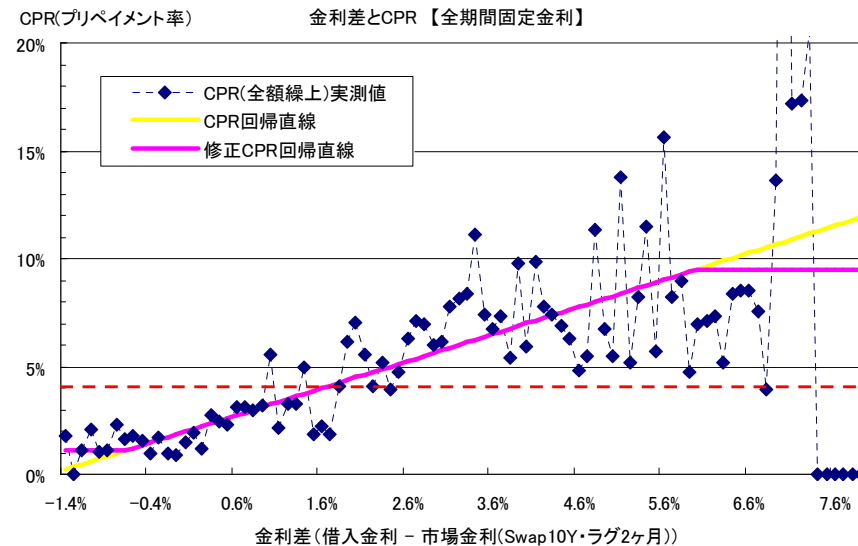
$$\text{プリペイメント率} = f(\text{経過期間・属性}) \times g(\text{金利差}) \times h(\text{季節})$$

- ①経過期間 : 経過期間が長いほどプリペイメント率は上昇。
6年～10年をピークにその後逡減。
- ②属性 : 職業、返済比率、担保比率等。
- ③金利差 : 約定ローン金利と市場金利の差。
- ④季節 : 3月は住み替えでプリペイメント率が上昇等。

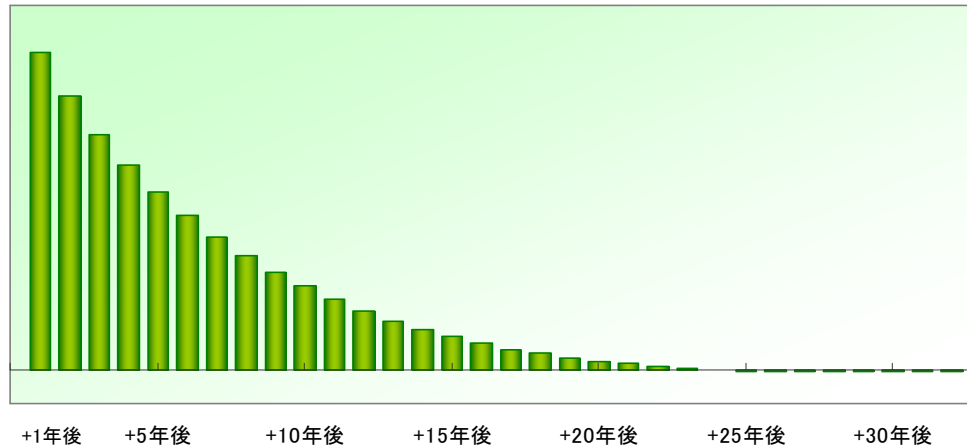
■ ローン経過期間に対して明確な関係が観測できる。



■ 金利差
固定金利商品であれば、市場金利低下によりプリペイメント率が上昇していることが確認できる。
金利リスク管理では重要なポイント。

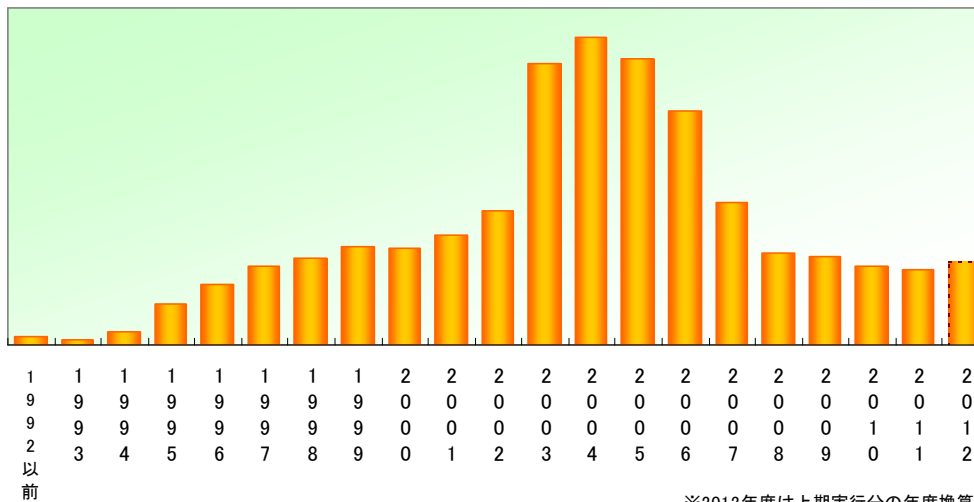


◆ 現状の住宅ローンの将来収益



現在の住宅ローンに対して、将来の収益額を試算した結果。
住宅ローンは長期の貸出であるが、収益に貢献する時期は実行直後の短期間であることが確認できる。

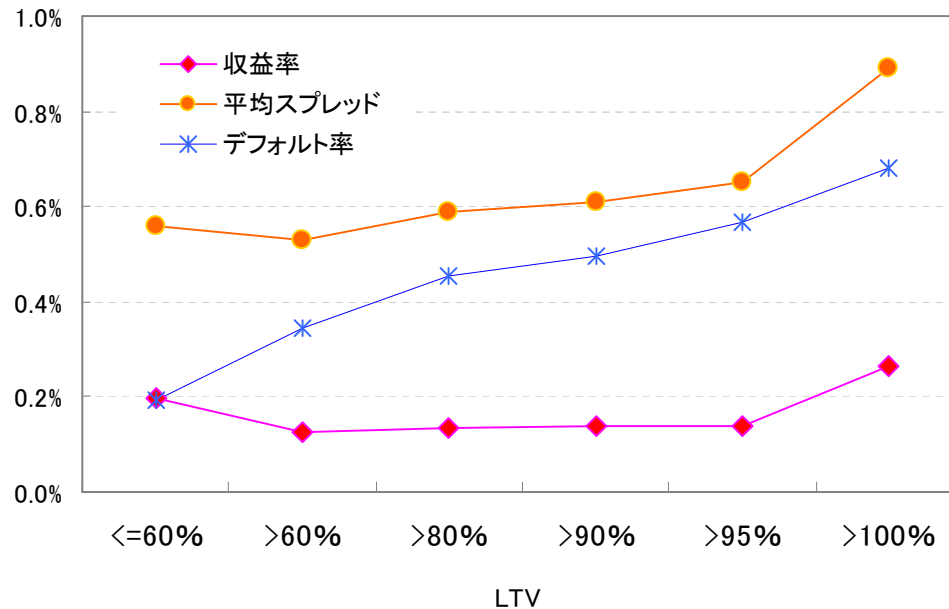
◆ 実行年度別の将来収益



実行年度が古いローンは、既に収益を計上済みで将来の収益は低い。
実行年度が新しくなるほど、将来の収益は大きくなる。
しかし、近年は金利優遇幅拡大により収益額が小さくなる傾向にある。

◆ お客様属性毎の将来収益

➤ LTV(担保比率)を指標とした例

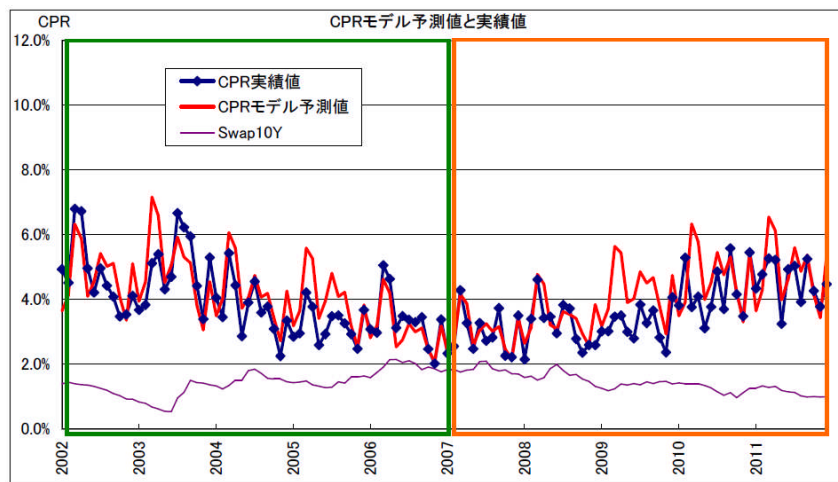


リスクプライシングの実施により、高リスク層に対しては適切な金利設定が出来ており、収益も確保できている。

✓ 様々なお客様属性で収益性の評価を行い、リスクプライシングの実効性の評価や、金利施策の有効性の確認に活用

■ モデルの精度を検証 ～ モデルの予測値と実際に観測された計数を比較

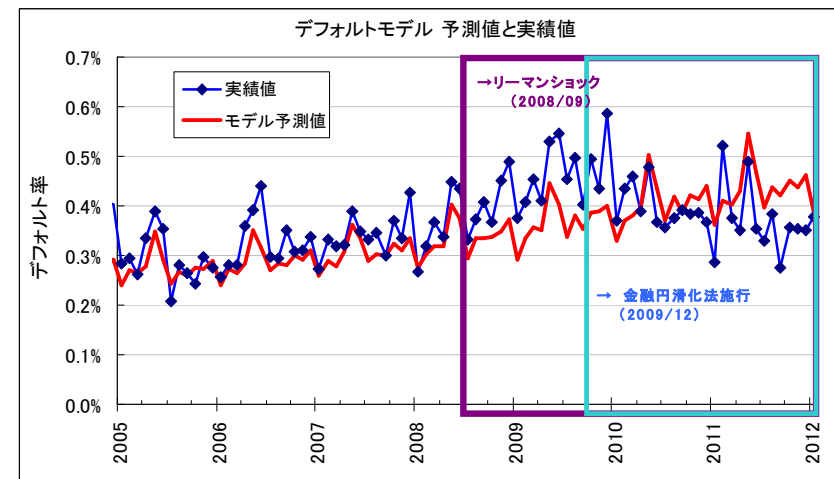
◆ プリペイメントモデル



■ モデル観測期間(200202～200701) ■ バックテスト期間(200702～201112)

2007年に作成したモデルで算出したプリペイメント率と実績値を比較。

◆ デフォルトモデル



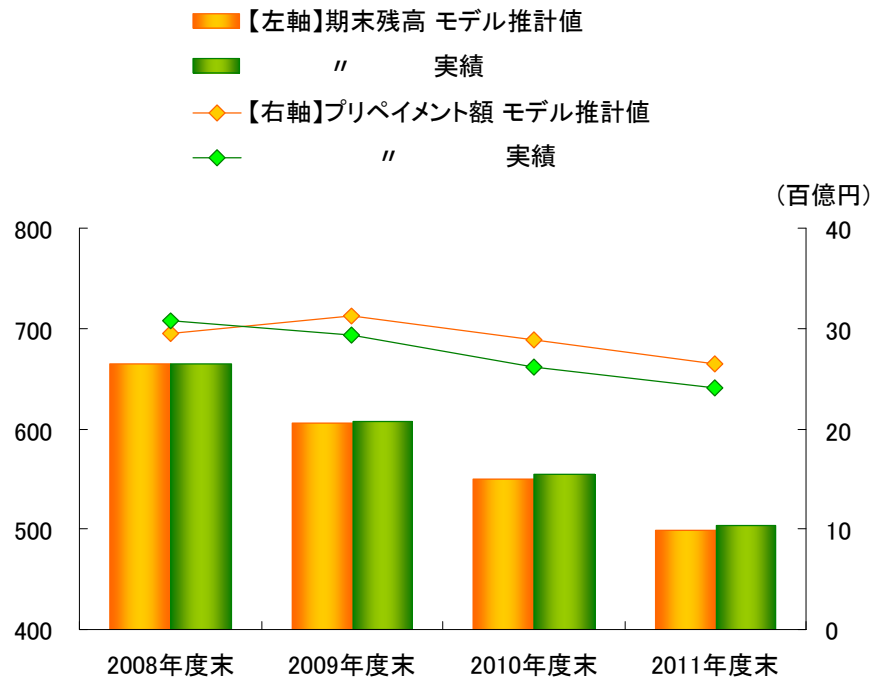
リーマンショック時においてモデルの想定より高いデフォルトが発生。

2009以降は、ポートフォリオの良質化、金融円滑化法の影響もありモデルの想定より低いデフォルト率となっている。

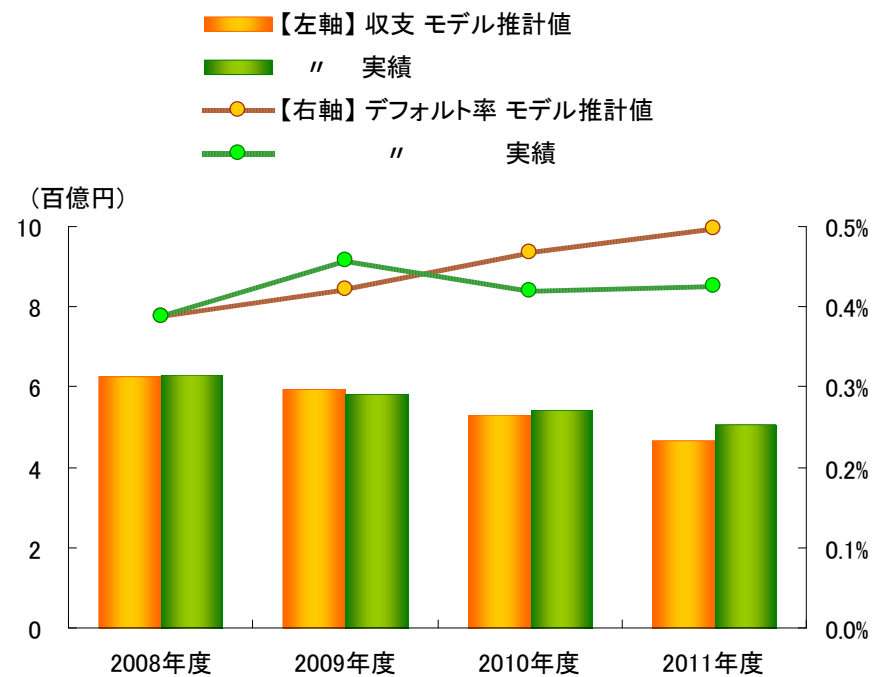
◆ 生涯収益モデル

＜例＞2008年度末時点でのローンポートフォリオに対し、2012年3月末までのローン残高、収支金額を生涯収益モデルの推計値と実績を比較。

住宅ローン残高推移



収支 推移



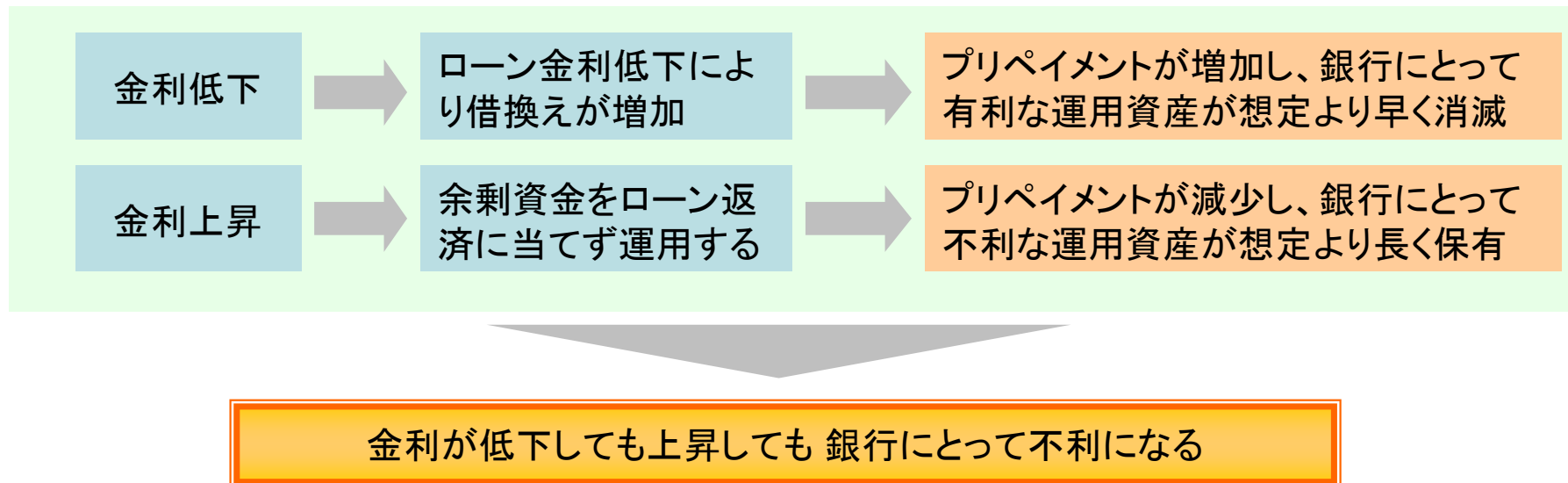
- ✓ 生涯収益シミュレーションは過去データに基づき将来収益の「期待値」を予測
- ✓ 収益は将来の経済状況やイベントにより変動することから、将来のことを完全に予測することはできない。



ストレステストの実施が必要

- 具体的シナリオ
 - 市場金利上昇シナリオ（年収据置き）
 - 金利優遇幅拡大シナリオ
 - 新規実行金額減少シナリオ
 - ローン金利（スプレッド）低下シナリオ
 - 景気悪化シナリオ（デフォルト率上昇等）

■ プリペイメントリスクとは？



✓ 住宅ローン金利リスク管理のポイント

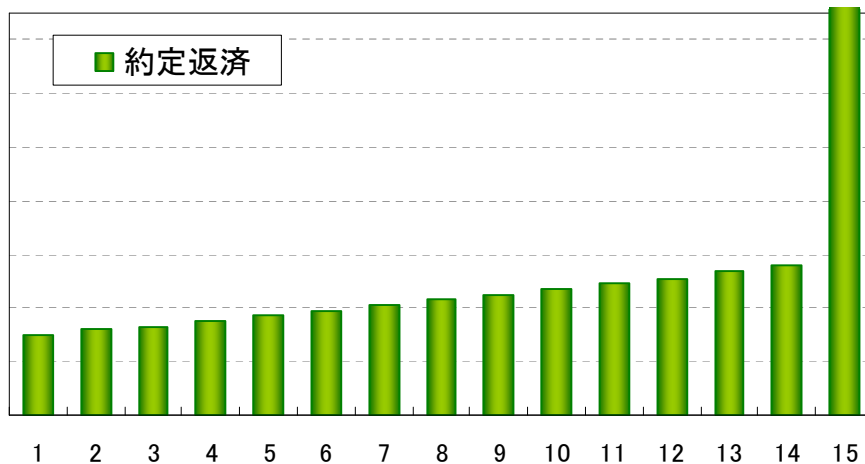
- ① プリペイメントを加味したリスク指標(金利感応度・VaR)を算出し、適正な金利リスク管理
 - ・ミスヘッジを防ぐ
 - ・適切なリスク把握
- ② プリペイメントを顧客の「権利」と認識し、権利料(オプション料)を算出し、収益管理に反映させる。(内部仕切りレートへの反映)

■ 金利リスクに与える影響

＜例＞ 借入期間：20年 固定金利特約期間：15年

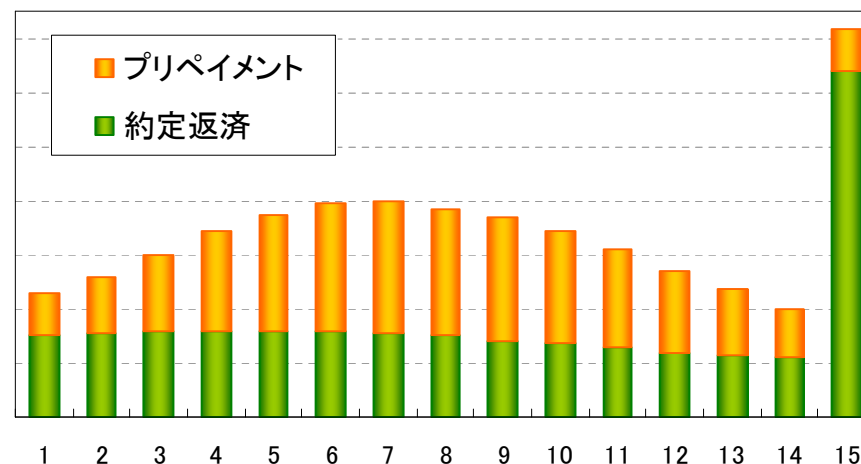
プリペイメント勘案せず

平均残存期間：10.8年



プリペイメント勘案

平均残存期間：8.1年



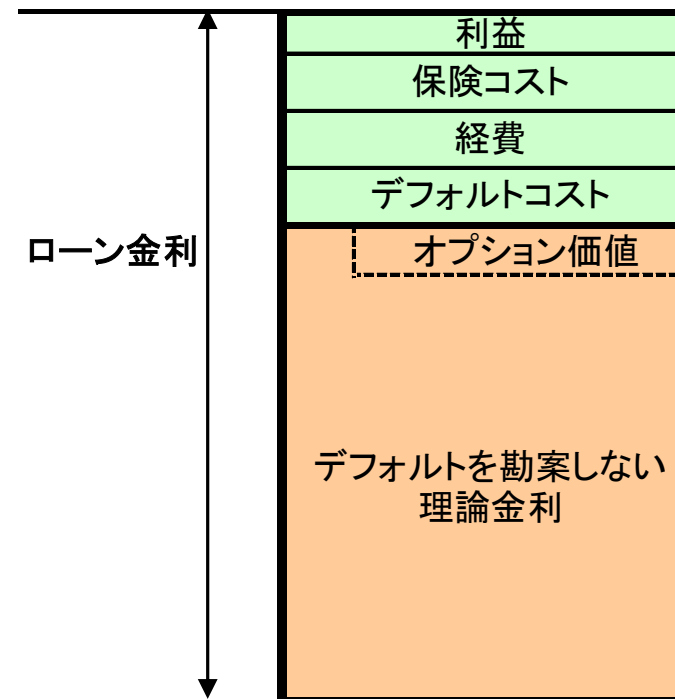
プリペイメントは金利リスク量に大きな影響を与える。
適切なリスクコントロールのためにはプリペイメントを反映させたリスク量を計測する必要がある。

■ 調達コスト(社内仕切りレートへの反映) 数値例

| 商品 | 社内仕切りレート | | |
|-------|-------------------------|-------------------------|---------------|
| | プリペイメント有 オプション有 ① | プリペイメント有 オプション無 ② | プリペイメント無 ③ |
| 特約2年 | 0.72% | 0.72% | 0.72% |
| 特約5年 | 1.02% | 1.01% | 1.03% |
| 特約10年 | 1.37% | 1.32% | 1.42% |
| 固定30年 | 1.74% | 1.65% | 1.82% |

- ②－③: 平均残存期間短期化による影響
- ①－②: オプション価値

■ ヘッジ実施時に必要なヘッジコストを吸収 顧客のプリペイメント権をコストとして認識



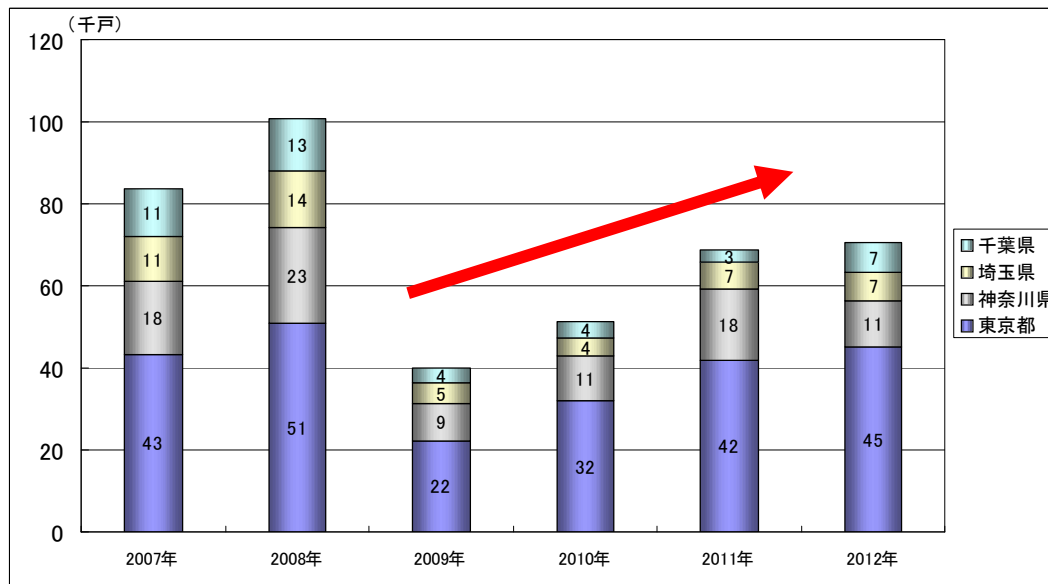
住宅ローンマーケットの現状と 推進施策について



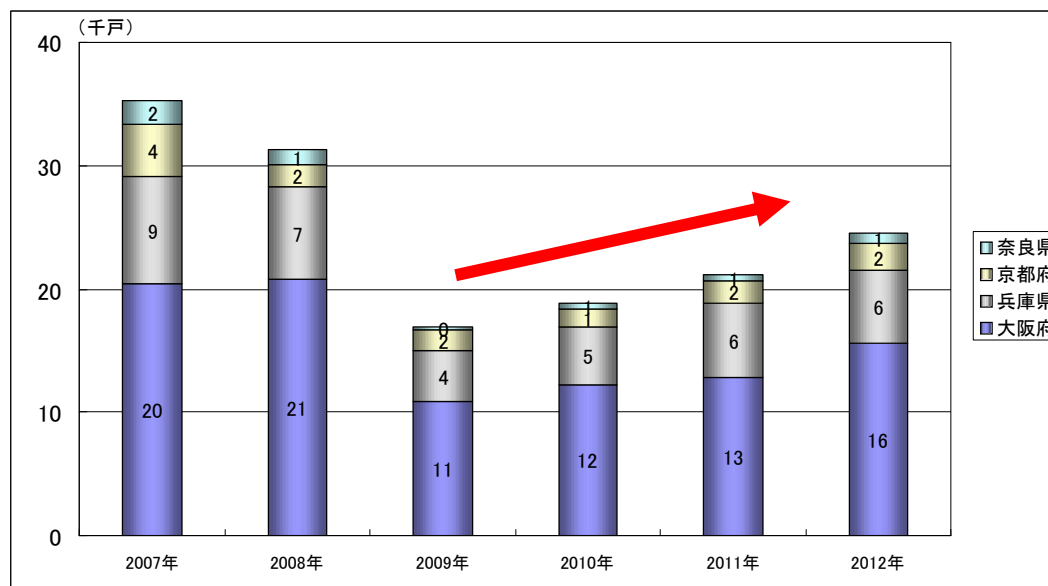
りそな銀行 常務執行役員
土屋 隆志

マンション着工戸数の動向

首都圏

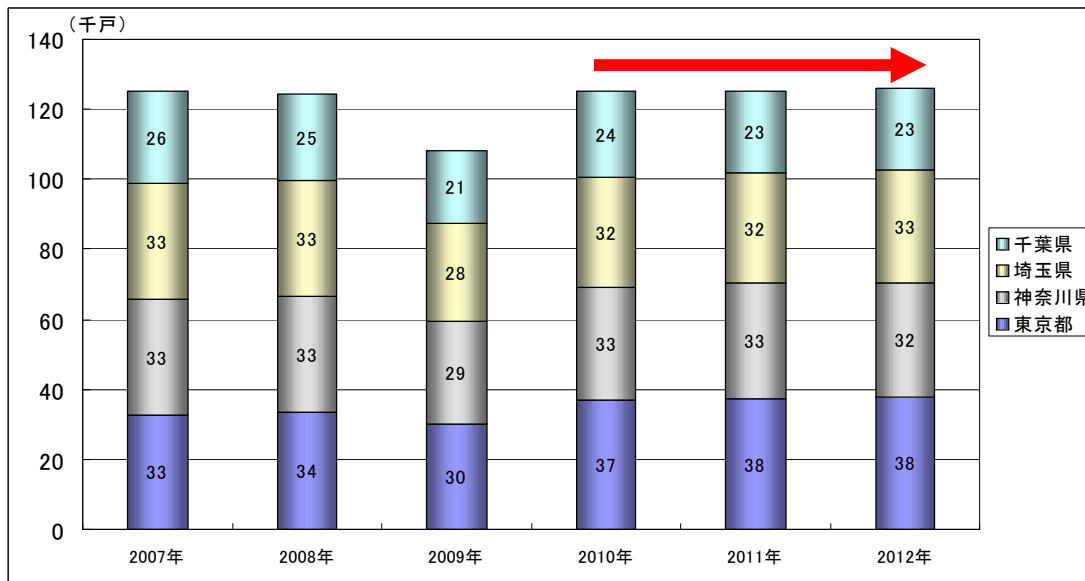


近畿圏

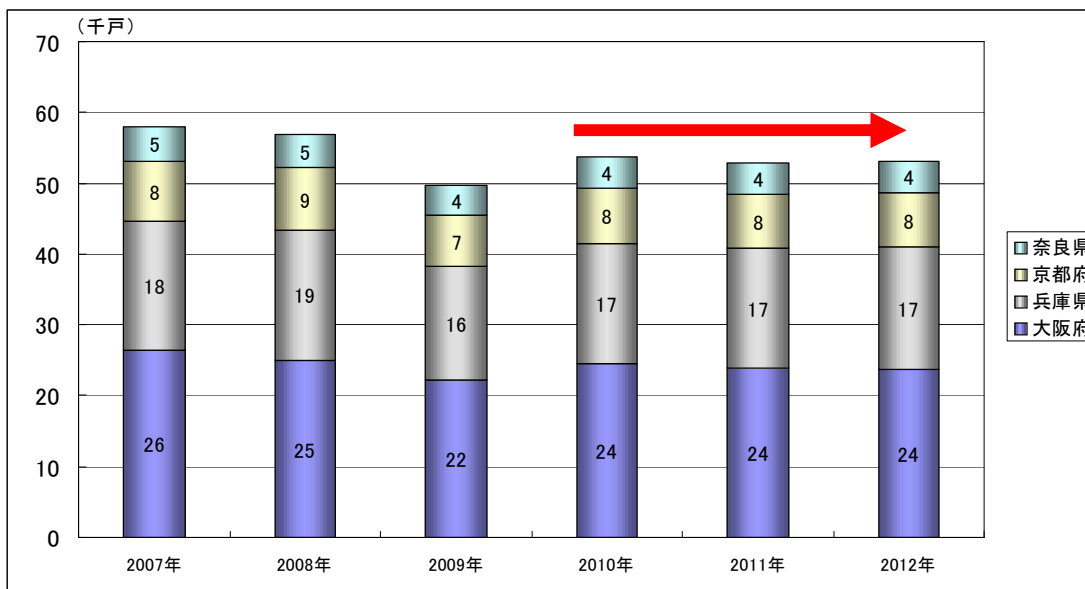


戸建(分譲+持家)着工戸数の動向

首都圏

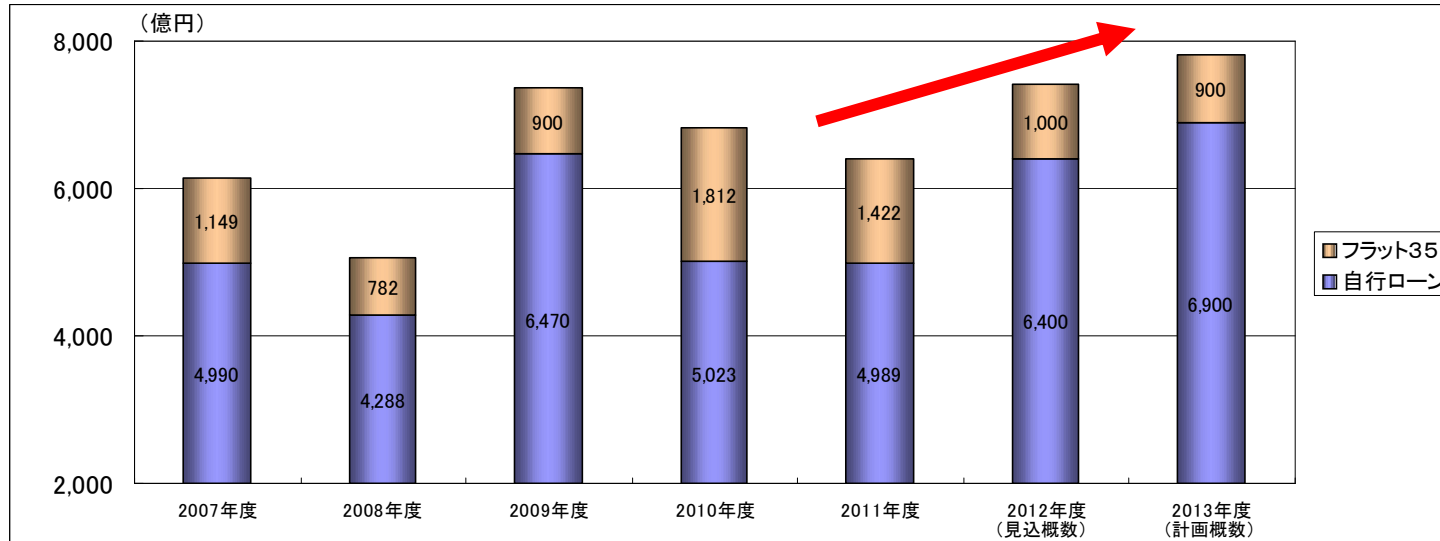


近畿圏



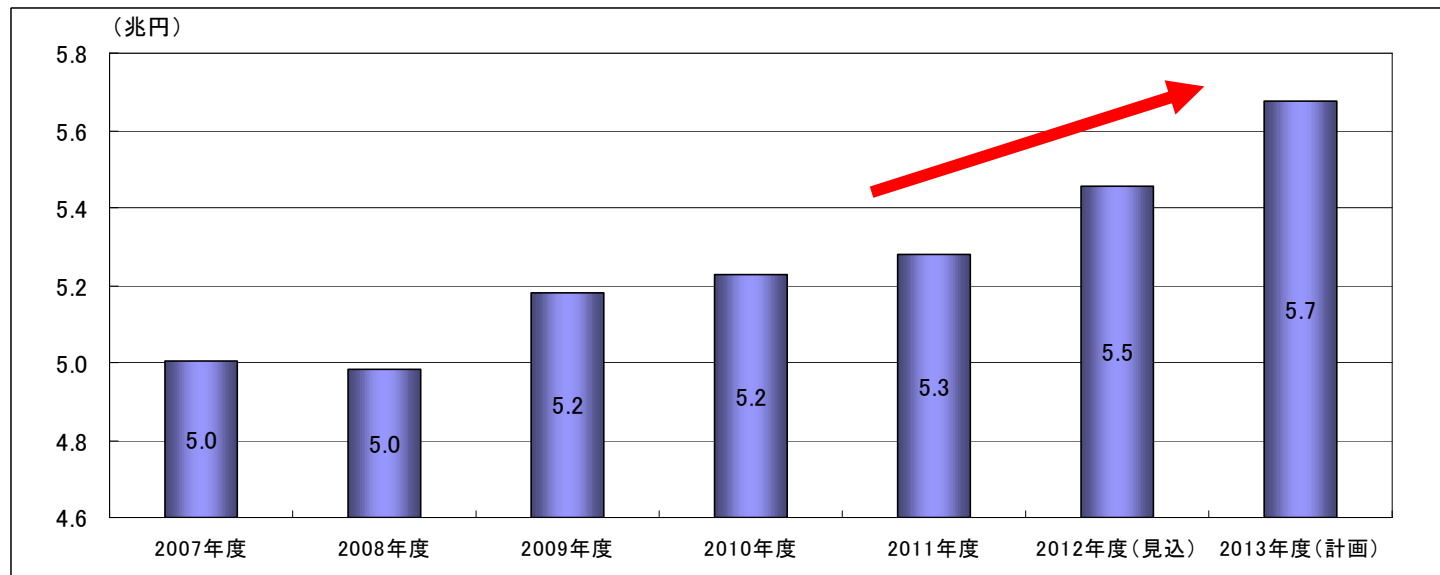
(出所)国土交通省

住宅ローン実行額の推移（リそな銀行）



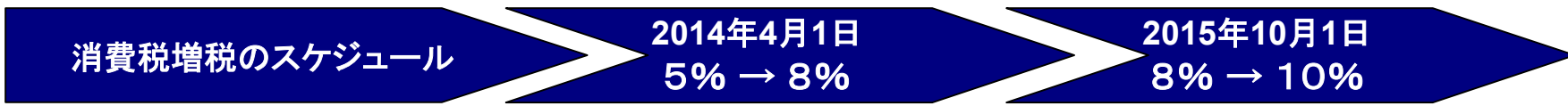
(出所) 社内管理資料

住宅ローン残高の推移（リそな銀行）

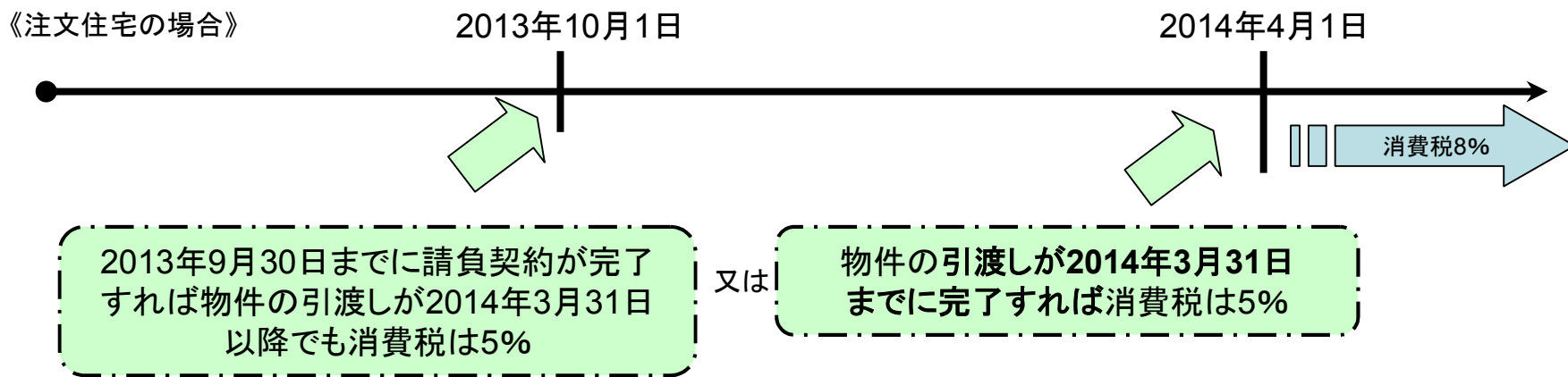
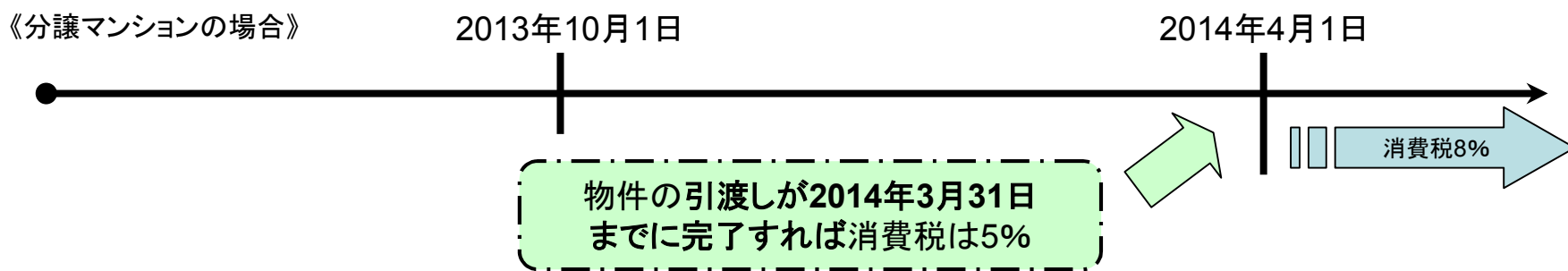


(出所) 社内管理資料

消費税増税の影響

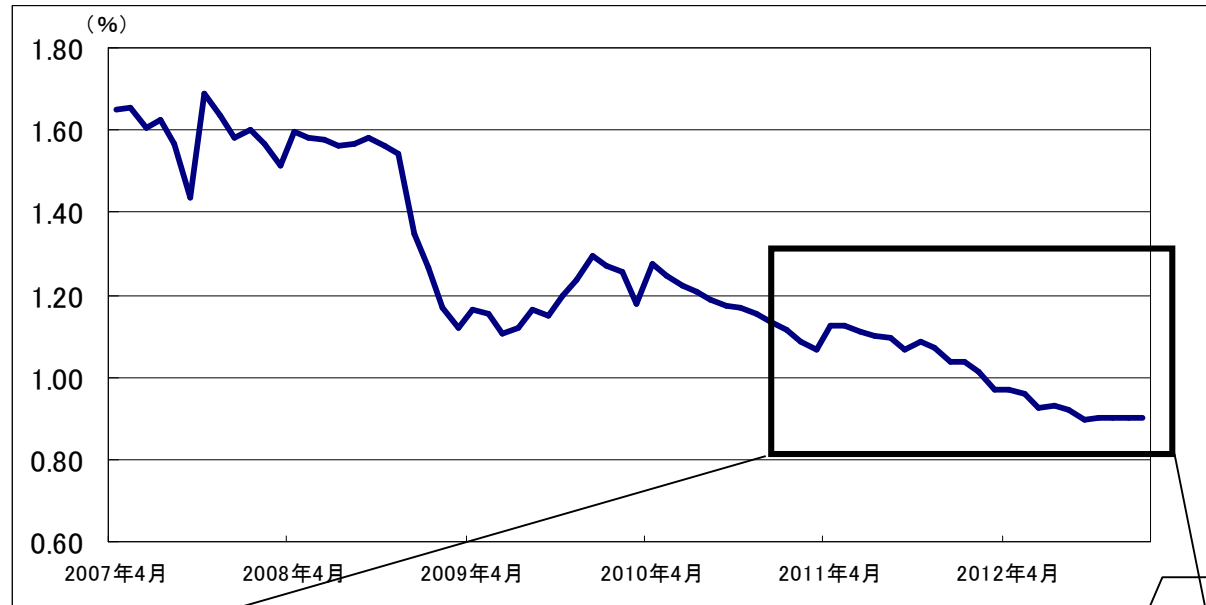


消費税5%で住宅購入を行うためのスケジュール

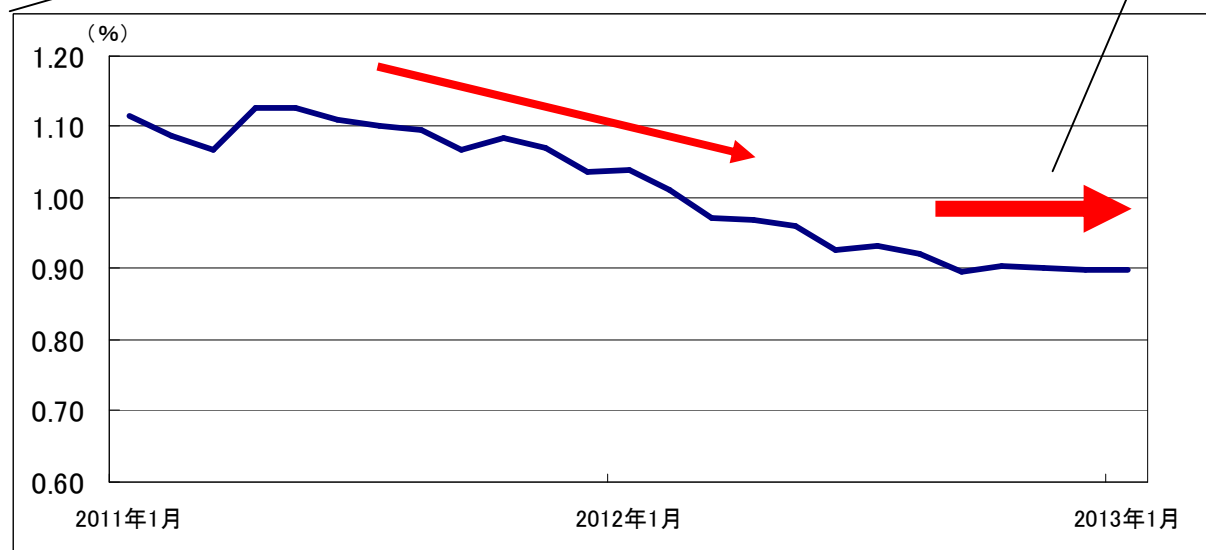


住宅購入の駆け込み需要が期待

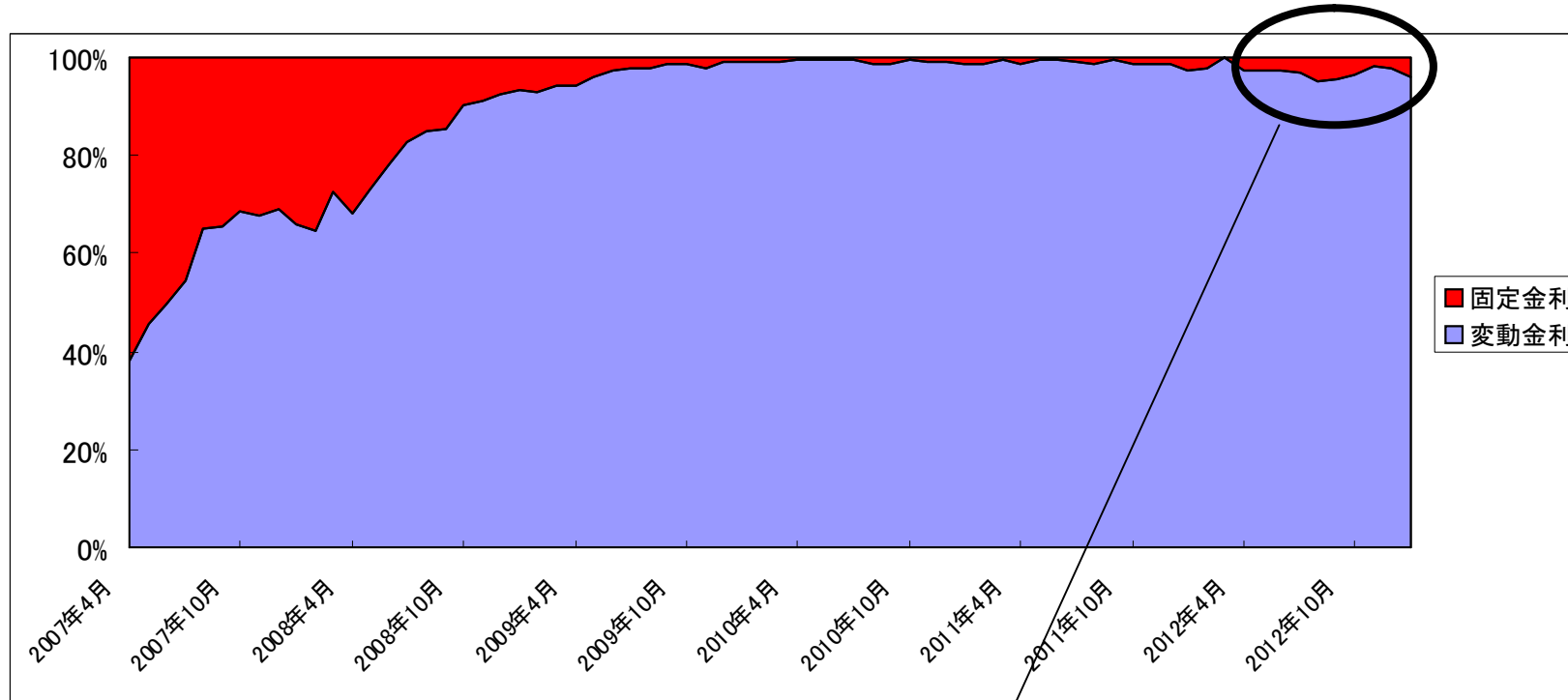
新規実行金利の動向



足元では
沈静化



新規実行における固定金利(選択型含む)の動向



(出所) 社内管理資料

若干の増加は見られるが、影響は限定的

| | | |
|--------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 商品開発 金利施策 | リスクプライシングの進化 | ■ 顧客属性に応じた優遇金利の運営 |
| | 新しいターゲットに対する商品開発 | ■ 女性向け住宅ローン「凜」の改良 |
| チャネル対応 | ローンプラザ休日営業の拡充 | ■ 休日営業拠点の拡充と コンサルティング営業拠点への進化 |
| | 住宅ローンWEB対応の進化 | ■ マイページの開発とWEB申込 チャネルの強化 |
| クロスセールス | 住宅ローンを起点としたクロスセールス | ■ マイホーム・マイバンクプランの推進 と保障性保険提案強化 |
| | 住宅ローンと消費性ローンの コラボレーション | ■ 住宅ローンセット型消費性ローンの 開発 |
| コスト削減 | 事務コスト削減 | ■ 住宅ローン事務改革 |
| | 与信費用削減 | ■ 途上管理態勢の強化 |

リスクプライシングの進化

案件採択

■ 案件採択にかかる諾否ライン※の見直しを実施

※期待ロス率をベースにした案件採択水準

従来以上に幅広い案件の採択が可能

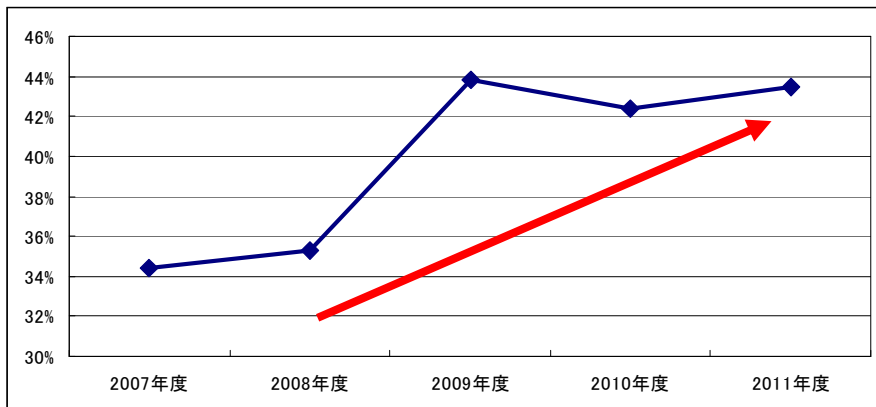
金利適用

■ 案件毎の期待ロス率(リスク)に応じた金利を適用

収益性を確保しつつ、ミドルリスク案件の取扱が可能

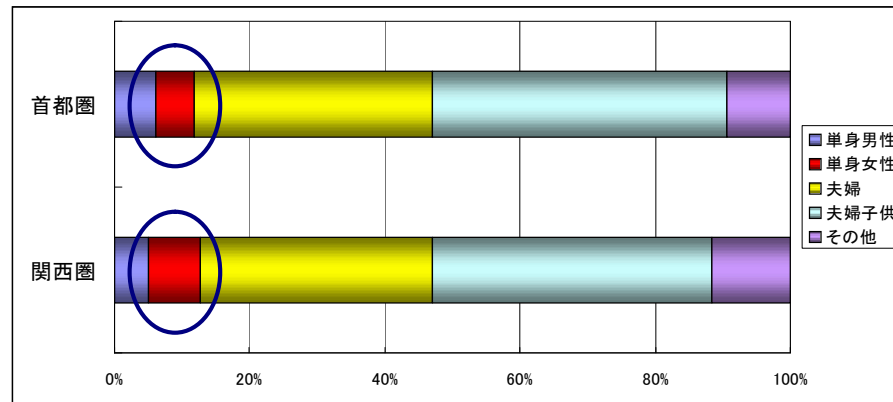
新しいターゲットに対する商品開発

【単身者へのローン実行件数に占める女性の割合】



(出所)社内管理資料

【新築マンション契約者の属性割合】



(出所)株式会社リクルート住まいカンパニー 2012年新築マンション契約者動向調査

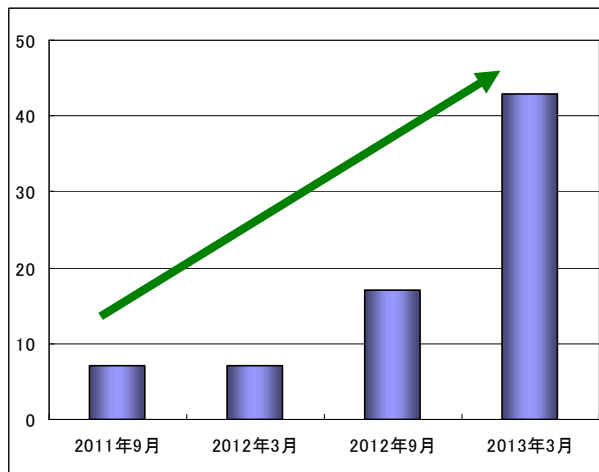
女性をターゲットとする商品開発の必要性が上昇

「凜next」(現在の女性向け商品「凜」を改良)の商品概要(検討中)

| | |
|--------------|--|
| ご利用条件 | ◆ 新規にお借入れされる女性 |
| お借入金額 | ◆ 50万円以上、1億円以内 (自己資金制限なし) ※繰上返済手数料：無料(1万円未満の一部繰上返済を除く) |
| 金利優遇 | ◆ 通常の住宅ローンと同レベルの優遇を実施(優遇幅は審査結果等により決定) |
| 付保保険 | ◆ 通常の団体信用生命保険に加え、ローン返済支援保険に加入(保険料は銀行負担) ◆ 3大疾病保険に任意加入可能 |
| 追加特典 | ◆ ご利用者に「専用カード」を発行 ◆ 抽選で美容賞品などが当たるキャンペーン等を実施予定 |
| 専用カード | ◆ 「専用カード」を提示すると、提携している店舗などで様々な優遇・サービスなどをうけられるもの (サービス内容等の詳細検討中) |

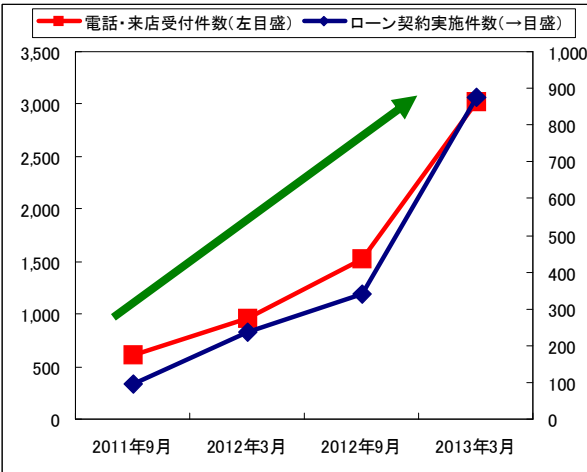
ローンプラザ休日営業の拡充

【休日営業ローンプラザ拠点数】

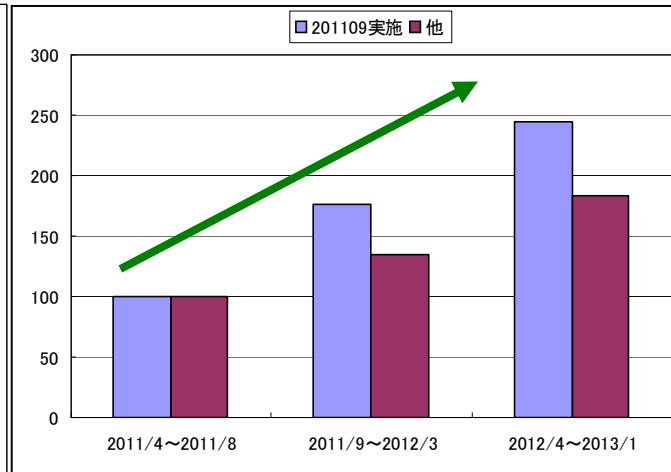


(出所)社内管理資料

【休日営業拠点での各実績(休日営業時の実績)推移】【2011年9月実施拠点と他拠点での事前審査申込推移】



(出所)社内管理資料



(出所)社内管理資料

※以西地域の新築マンションデータ
2011/4~2011/8の月平均を100としている

住宅ローン推進については一定の成果

住宅ローン推進拠点から、コンサルティング営業拠点への進化

ターゲット顧客

- ◆ ローン相談顧客、ローン契約顧客
- ◆ 平日、日中に会えない近隣営業店の顧客(新規来店顧客を含む)

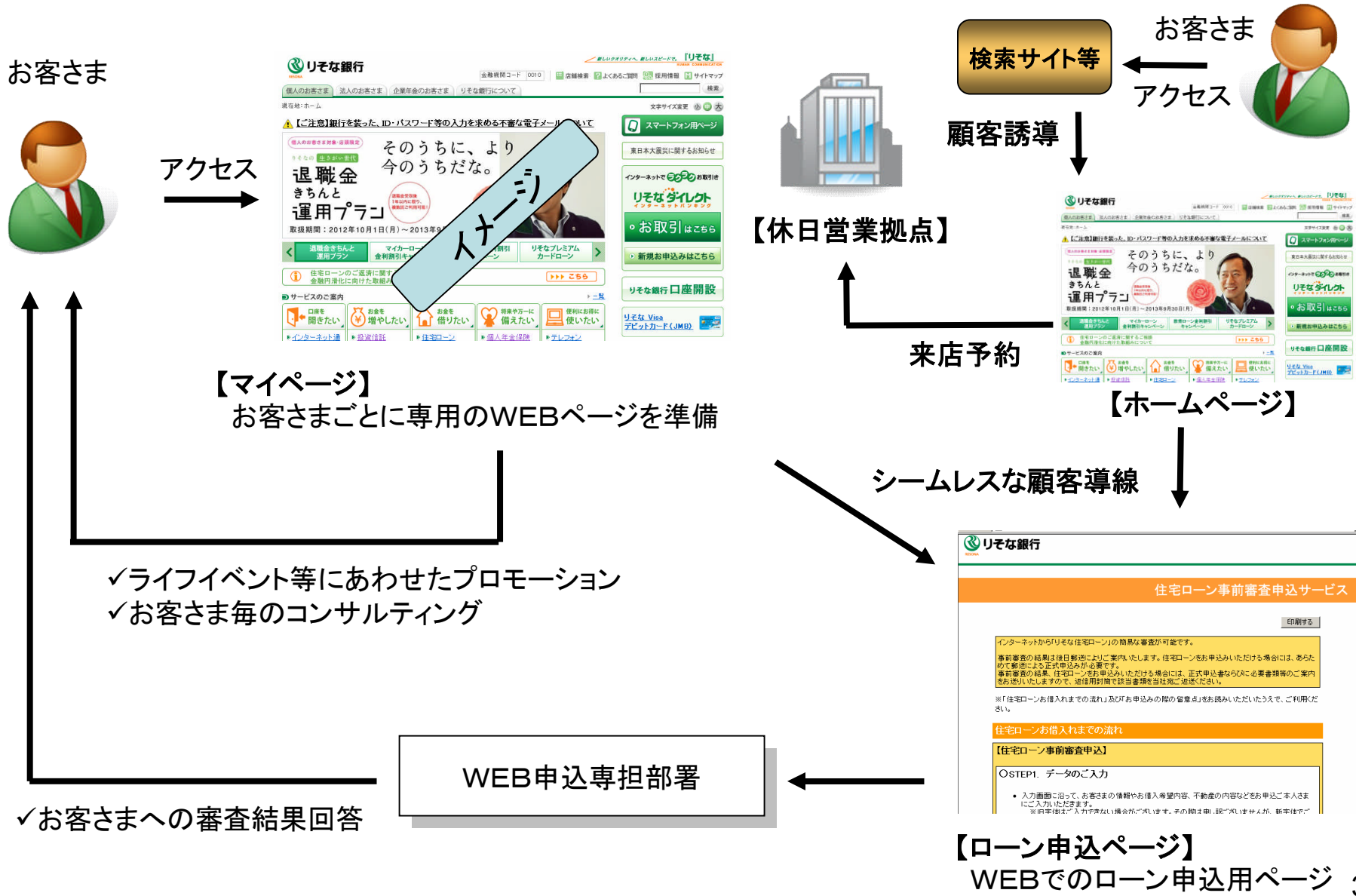
提供機能

- ◆ ローン顧客に対するローン相談、ローン契約業務
- ◆ ローン顧客に対する保障性保険等のクロスセールス
- ◆ 営業店顧客(新規来店顧客)に対するコンサルティング営業・運用等各種相談業務
- ◆ 上記に付随する口座開設や諸届の受付業務等

展開イメージ

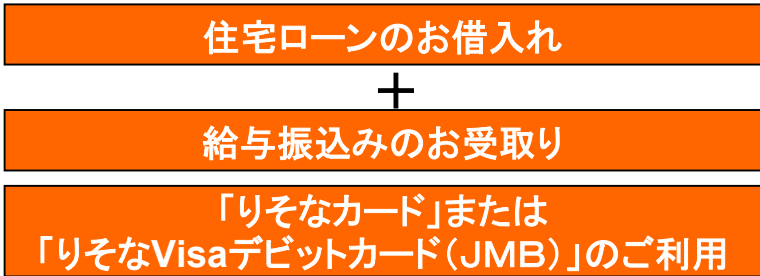
- ◆ 数ヶ店のローンプラザを試行店として、試行を実施後、課題整理・対応の後、全ローンプラザに展開

住宅ローンWEB対応の進化



住宅ローンを起点としたクロスセールス

マイホーム・マイバンクプランの導入



りそなクラブポイント
10,000ポイント
プレゼント

家計見直しコンサルティング(保障性保険提案強化)

住宅ローンをお借入れしたお客さま

家計見直しのご提案

WEBを活用した提案強化

マイページの活用

住宅ローン契約者の
給振セット率

| | |
|----------------------|-----|
| マイホーム・ マイバンクプラン有り | 68% |
| マイホーム・ マイバンクプランなし | 24% |

(2012/09 契約者)
(出所)社内管理資料

具体的なお話を希望さ
れるお客さま(保障性)

| | |
|--------------|-------|
| (2012/02 時点) | 40.3% |
|--------------|-------|

(出所)社内管理資料

住宅ローンと消費性ローンのコラボレーション

住宅ローン契約顧客

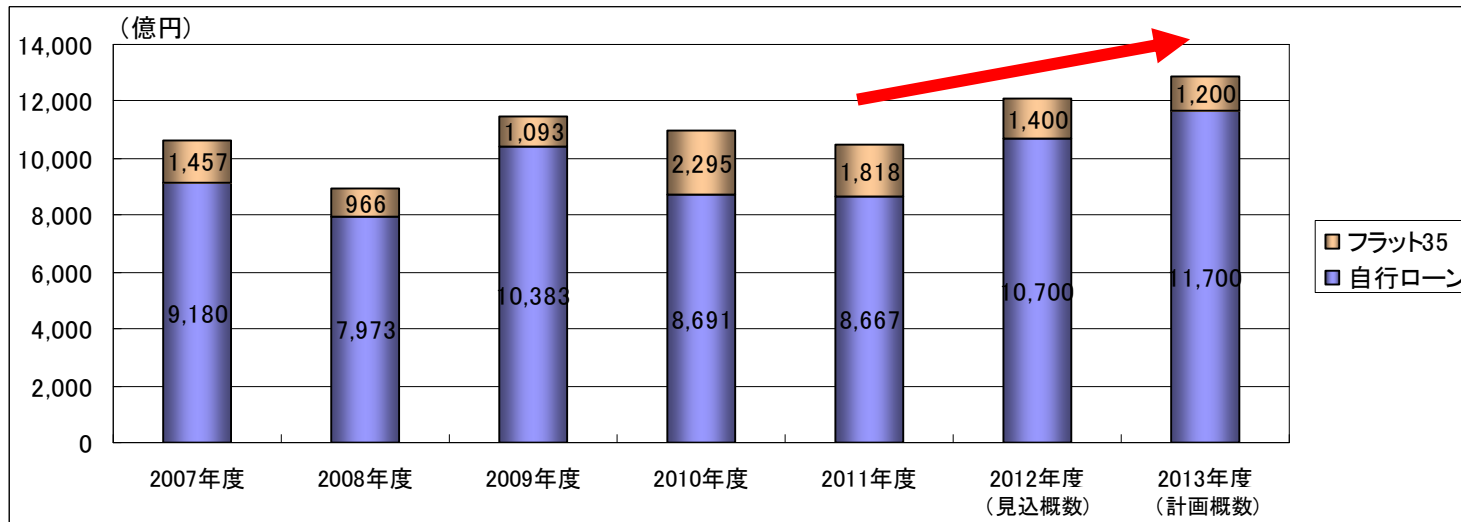
住宅ローン契約時に
同時申込

住宅ローン新規契約専用カードローン

【お客さまのメリット】
将来のライフイベント資金を「枠」で確保
(車の購入、教育資金、リフォーム資金)

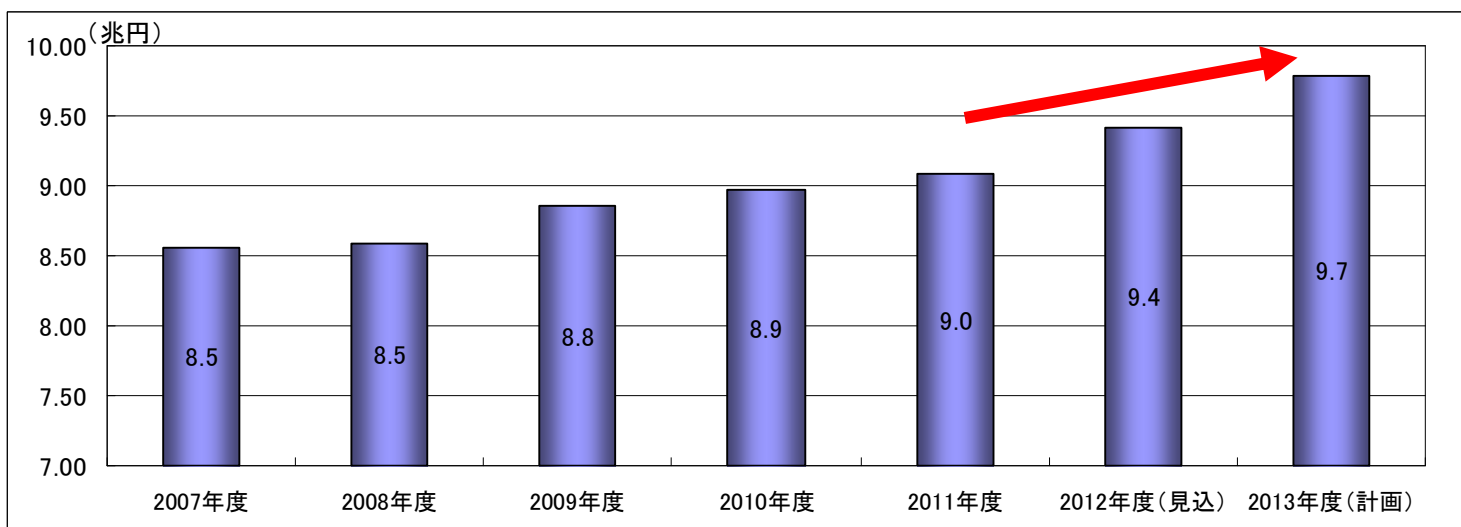
【カードローン極度額】
30万円～300万円
【適用金利】
当社内の同様の既存商品比優遇設定

住宅ローン実行額の推移



(出所) 社内管理資料

住宅ローン残高の推移



(出所) 社内管理資料

本資料中の、将来に関する記述（将来情報）は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。

即ち、本邦における株価水準の変動、政府の方針、法令、実務慣行及び解釈に係る展開及び変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにりそなグループのコントロールの及ばない要因等が考えられます。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。