

第四章 住宅抵押貸款保證保險在我國運作之可行性

目前世界上發展住宅抵押貸款保證保險產業的國家大致分兩種情況，一種是在經濟上屬已發展的國家，例如：美國、加拿大、澳洲，其住宅抵押貸款保證保險產業皆已發展超過 30 年以上，其商品設計與監理法規皆依當地社會文化、經濟環境、政策取向有適當的發展，但無可避免的，各國在發展之初，無論是政府政策或民營住宅抵押貸款保證保險公司發展模式皆吸收美國住宅抵押貸款保證保險產業的經驗，之後再根據各國實際需要而有所調整。第二種是經濟上屬發展中的國家，希望藉由住宅抵押貸款保證保險產業的發展，振興房地產市場或提高民眾持有自有住宅的比例，故先以政策推動或成立官方/半官方的住宅抵押貸款保險機構，之後逐漸開放民營住宅抵押貸款保證保險公司進入市場(通常是已發展國家住宅抵押貸款保證保險公司於該國設立子公司)，如此可促進商品創新與業務效率，之後更可作為抵押貸款證券化的信用加強工具，發展次級抵押貸款市場，增加資金的流動性與多元化運用管道。

然成功經驗雖可移植，但不能完全抄襲，需配合當地經濟環境、社會文化與民眾需求，還有該產業介入的時機，經濟景氣的高低亦是該產業成功與否的關鍵點。我國住宅抵押貸款保證保險商品發展甚早，發展之初亦是配合政府國宅政策，但並未成為保險商品的主流之一，直到民國 86 年太平產險推出 1090 專案，似乎為該險種帶來新契機，但終究因無法符合監理規定而草率收場。民國 93 年美國國際集團 (AIG) 子公司-美商聯合保證保險公司 (United Guaranty, UG) 來台設立子公司，為一專業的住宅抵押貸款保證保險公司，才使住宅抵押保險商品的發展重現曙光，但是否能成功帶動國內購買住宅抵押貸款保證保險的需求，仍須要各項因素的配合。

本章即在探討住宅抵押貸款保證保險在我國發展的可行性，先分析國外

住宅抵押貸款保證保險產業發展的要素與產生的問題，再根據我國過去發展的經驗，與當前的經濟環境與監理法規分析該產業在我國發展的可行性，最後提出相關配套措施與建議作為參考。

第一節 住宅抵押貸款保證保險產業發展要素分析

美國的住宅抵押貸款保證保險產業自 90 年代開始皆有穩定的獲利，在在損失率方面得到有效的控制，PMI 公司 1999 年-2002 年的損失率在 14%至 21%間變動，2003 年的損失率是 25.72%¹，這需歸功於其嚴格的核保標準、風險分散技術、市場分析技術與風險控管計畫。

從 1990 年代中期，越來越多的國家已表現出對住宅抵押貸款保證保險的興趣，因此種能增強抵押權信用的險種可幫助購屋者更易取得所有權。而住宅抵押貸款保證保險是否能在一個國家發展成功則視住宅抵押貸款保證保險方案是否能適應每個國家的特殊情況，這包含許多因素，例如：經濟、金融、法令、政治、監理、房屋市場、地理環境、機構甚至文化。以下介紹影響各國住宅抵押貸款保證保險市場發展的共通因素。

第一項 總體經濟環境

當經濟情勢或利率水準波動程度越高，貸款機構往往會收取更高的風險貼水 (risk premium)，而保險公司亦會提高保險費率來平

¹ MICA(Mortgage Insurance Company of America) Fact Book 2003

衡風險，則借款人需負擔更高的房貸利率與保費。以美國的 PMI 產業從 1957 年開始復甦至 2002 年的賠款已接近 150 億美元。PMI 違約率隨著年度與公司的不同而有所變動，大約從 2% 至 6% 之間。故當抵押貸款利率上升，已投保的抵押貸款的違約率將可能會增加，而違約的借款人將更難藉著出售房屋來解決其到期未付的貸款。由此可知，不同的總體經濟環境情勢會影響該產業的發展。

第二項 政府機構的介入與民營化

即使在已發展的經濟體系，住宅抵押貸款保證保險仍是一項具風險性的業務，何況在一個不成熟、易變、以地理性為中心且小型的經濟體，欲推行住宅抵押貸款保證保險的風險極大。再者，先不論經濟性的巨災，保險公司必須面對嚴重的道德風險，即銀行僅對較具風險性的貸款投保，可能使保險公司承擔過度的損失，故住宅抵押貸款保證保險發展之初，由政府所支持的機構或公司開辦為佳。但往往由政府所支持的保險公司，因需達成政策目標，而以非商業化運作模式去執行有政治因素考量的社會方案，導致其面臨超出預算的壓力。因此，依據各國發展住宅抵押貸款保證保險的成功經驗，政府除應對之採支持性的政策，且可分下列幾方面逐步實施：

一、政府的總體經濟政策與住宅政策往往較直接法令規範更能影響整體經濟環境的穩定性，故政府適當的總體經濟政策與住宅政策有助於住宅抵押貸款保證保險保險業的發展。

二、提供貸款金融機構有合理的監理誘因或強制貸款金融機構正確的利用住宅抵押貸款保證保險以管理信用風險。

三、建立由政府支持的住宅抵押貸款保證保險方案，或發展由政府

贊助成立的機構或公司，可模仿民營公司的架構、費率計價與作業，因有政府的保證，可建立貸款金融機構與購屋者的信心與投保習慣，有民營公司的經營技術，可確保穩健的商業運作，亦可便利未來公營企業能民營化。

四、政府可視經濟穩定的程度與假定的特定信用風險，考慮是否對民營保險公司提供某種形式巨災風險的支持（backup）。

五、當住宅抵押貸款保證保險產業發展成熟後，政府政策制訂者應考量住宅抵押貸款保證保險之公共方案與民營公司公平合理競爭的問題，特別是關於保險商品的計價與運用的規則。

以美國為例，目前住宅抵押貸款保證保險市場已發展至公民營部門相互競爭，即由政府支持的 FHA 與 VA 等公營機構與 PMI 公司間競爭，每方的承保範圍都有吸引客戶之處。FHA 與 VA 的核保標準不像 PMI 那麼嚴格，吸引低收入的購屋者，而 FHA 的優勢在於可承保全部的抵押貸款損失，而 PMI 只承保 20% 至 30% 損失，而且有些借款人與貸款金融機構會覺得投保 FHA 與 VA 較 PMI 有保障。而 PMI 公司吸引客戶的優勢在於其手續費較低，且可承保較高額度的貸款。但基本上公共住宅抵押貸款保證方案的存在仍是必要的，例如：針對低收入戶或不幸家庭，其需要高 LTV 貸款的需求仍然存在。

第三項 不動產抵押金融體系

住宅抵押貸款保證保險發展成功的先決條件是需有成熟的初級抵押貸款市場，即該初級市場需具備安全性、成熟性與複雜精密

性。安全性指抵押貸款相關機構需有法律上的可信賴度、穩定度與違約的補救辦法 (default remedies) , 即抵押貸款的放款流程需有堅實法制架構與實行抵押權的程序需有效率, 且為確保抵押權的安全性, 不動產的抵押權登記系統需完備並定期更新保持記錄, 再者, 成熟性指抵押貸款機構的演變、競爭的程度與次級市場存在的市場發展狀況。而所謂的複雜精密性則是市場對新想法的接受程度與消費者的能力, 例如: 市場導向 (market-driven) 與競爭性的貸款金融機構、抵押貸款作業應用科技的程度、過去抵押貸款核保與績效的資料等關鍵指標。²

第四項 適當監理上的誘因

對住宅抵押貸款保證保險公司而言, 成功保險方案是在風險有限制的情況下, 亦達到營業量 (volume) 目標與甚至成長。即使一個國家的市場與監理環境是導向高營業量低風險 (high-volume low risk) 抵押金融策略, 住宅抵押貸款保證保險人仍面對嚴苛的挑戰, 必須避開風險的逆選擇, 例如: 需克服抵押貸款機構的自然選擇: 有些貸款件提供保險, 有些則自我保險 (self insurance) , 因為貸款機構知道哪一個貸款者違約風險較高, 可藉保險來降低損失。此挑戰有兩面, 風險管理 (控制損失) 與建立充足的營業量且維持合理的保險費率。由此可知, 針對住宅抵押貸款保證保險的監理亦有兩面, 一方面避免保險公司因遭受嚴重的信用風險而一時無法支應鉅額賠款, 另一方面, 降低保險人遭受貸款機構道德風險的損失, 進

² Eric Klopfer “A Glass Half Full/Half Empty: The Internationalisation of Mortgage Insurance”
Housing Finance International : June 2005,p11

而達成保險公司的營業目標，如此，才能使住宅抵押貸款保證保險產業生存，以充分發揮其功能。

政府在推行住宅抵押貸款保證保險時，若能提供監理上的誘因會產生較佳的效果。根據 30 年來國際的住宅抵押貸款保證保險經驗可看出兩個已被證明的機制，一旦採用後可大致解決住宅抵押貸款保證保險逆選擇挑戰，亦可使貸款機構有合理的誘因使用住宅抵押貸款保證保險，政府可將這兩種機制建立在監理規範中：一為超過某一 LTV Ratio 比例的貸款都要投保住宅抵押貸款保證保險，藉以監理貸款金融機構與投資者。二為有投保住宅抵押貸款保證保險的貸款，銀行監理官同意可減少貸款機構與投資者的風險基礎資本額。

以美國為例，1970 年立法規定要求 Fannie Mae 與 Freddie Mac LTV Ratio 超過 80% 的貸款需信用增強，此規定實質上為住宅抵押貸款保證保險人所帶來業務機會。但對商業抵押貸款市場（commercial mortgage market）並無此規範保障，商業抵押貸款的借款人與貸款人只有在自覺違約風險可能超過正常標準才購買違約保險（default insurance），故商業抵押貸款保險人因該險種業務增加而遭受到重大且立即的損失。

第五項 民營保險公司的競爭

一、經濟已發展國家

在經濟已發展的市場中，民營的住宅抵押貸款保證保險可促進次級抵押貸款市場的發展。通常在已發展的國家中，對於民營住宅抵押貸款保證保險公司的資本與賠付能力都有嚴格

的要求，以確保高 LTV Ratio 抵押貸款違約時的損失，再者，保險人對於一些低評等 MBS 亦可提供信用增強功能且降低債券整體發行成本。³

以美國為例，民營住宅抵押貸款保證保險公司在歷經經濟景氣循環的過程，市場競爭的結果已淘汰不適合的經營者，從原本 14 家民營保險公司到現今的 7 家民營保險公司，主要針對 1 至 4 單位的住宅結構提供初級住宅抵押貸款保證保險，因為在 1970 年代，這些 PMI 公司的成員在美國承保大量的商業動產，但因過度風險性，遭遇到巨大損失，從此不再承保類似的貸款。住宅抵押貸款保證保險被認為是財產意外保險 (Property & Casualty Insurance) 的形式之一，但依據資本的報酬率來看，其獲利情況較過去 10 年為佳，甚至優於整個財產意外保險業。

目前 PMI 公司的競爭力已從提供客戶一些與不動產的相關服務著手，例如：對貸款金融機構給予核保的協助、對購屋者提供諮詢、透過網路提供貸款金融機構抵押貸款的資訊，藉著提供這些不動產相關資訊，與住宅抵押貸款保證保險共同行銷，成為獲利的來源，使 PMI 業績呈現成長趨勢。

二、經濟發展中的國家

經濟發展中的國家，貸款金融機構通常為低貸款成數的放款，此時若國家政策目標為提升自有住宅的比例，則可藉由民營的住宅抵押貸款保證保險適當的提高貸款成數的限制，以服務更多的借款人。如此不僅可房地產市場的發展，亦可使抵押貸款金融機構有意願提供高貸款成數的放款，卻不會使金融體

³ Jane Londerville. "Mortgage-backed securities in Canada: The size of the market and prospects for the future" Briefing in Real Estate Finance London: Jan 2005.Vol.4, Iss. 3

系增加風險。大型國際性民營保險公司正快速的進入一些經濟發展中國家的住宅抵押貸款保險市場，他們對初級市場的信用增強有較大的興趣，例如：一些美國的住宅抵押貸款保證保險公司正在尋找與其他國家政府部門或民營金融機構合作的機會，其合作形式相當多樣化，從提供核保技術、風險管理支援、再保險或直接進入當地市場。而加拿大的 CMHC 也一直很積極尋找海外可發展的市場，以加拿大發展的經驗在海外市場建立新的住宅抵押貸款保證保險方案。

第二節 各國住宅抵押貸款保證保險所遇到的問題與解決方案

本節所討論的各項議題是在發展住宅抵押貸款保證保險過程中可能會產生的問題，有的議題在經過多次討論已有共識或解決方案，有的議題視乎當地的文化背景或金融制度而需有不同的處置，由此可知，並非所有國家的住宅抵押貸款保證保險市場都會產生類似的問題，但對於有意發展該險種的國家，他國的經驗可供參考，可針對當地的情況並先於制度或監理法規上作調整，以期住宅抵押貸款保證保險能充分發揮功能，降低其可能造成的弊端。

第一項 專屬保險/再保險的問題

儘管住宅抵押貸款保證保險有風險分散的好處，有些貸款金融機構選擇承作高 LTV Ratio 的貸款但卻沒有投保，如此可減少保險費用支出，可稱之為貸款金融機構的自我保險，若要降低貸款金融機構的自我保險範圍，則是借款人選擇 80-10-10 的貸款方式（即 80% 的第一次抵押貸款、10% 的 borrower 的頭期款、10% 第二次抵押貸款），該種貸款方式的安排是由第一順位與第二順位的抵押貸款金融機構來分擔風險，將減少住宅抵押貸款保證保險人的收入。

有些貸款金融機構瞭解住宅抵押貸款保證保險是增加收入的機會，故成立專屬保險公司，從保險/再保險全部掌控，如此可透過直接或再保險安排方式得到保費。以美國為例，大型的抵押貸款

機構因被限制不能得到住宅抵押貸款保證保險的代理人佣金，但近十年來，住宅抵押貸款保證保險利潤高的吸引人（特別是與抵押貸款的原始業務相比較）且風險也很低，故藉著與住宅抵押貸款保證保險公司協商專屬再保險而得到佣金。美國目前一半住宅抵押貸款保證保險業務是透過貸款金融機構的專屬保險公司，且高達 40% 的保費被分入貸款金融機構所擁有的再保險公司。上述情況，引發下列問題：

- 一、專屬保險公司的資本是否足夠承擔風險？
- 二、是否有實際的風險移轉？
- 三、當風險被分入貸款金融機構的專屬保險公司，住宅抵押貸款保證保險人的是否可得到資本舒緩（capital relief）？
- 四、是否因貸款金融機構的專屬保險公司出現而導致住宅抵押貸款保證保險人成本的增加？
- 五、對住宅抵押貸款保證保險人的長期財務的建議為何？

在加拿大，隸屬貸款金融機構的再保險人因分入住宅抵押貸款保證保險業務而必須滿足嚴格的財務要求，包括最低的 AA 投資評等與未決風險的上限為 10% 的母公司（貸款金融機構）資本。在英國，專屬抵押貸款保證保險人對貸款金融機構提供直接的保障而非向獨立的保險人購買保險商品，故英國專屬抵押貸款保證保險人的問題在於是否能充份的資本化，因為專屬保險人與母公司之間並無正式資本支援的協定，無法提供 MBS 信用增強的功能。

第二項 政府住宅政策目標與民營保險業者風險管理的矛盾

當政府住宅政策的目標為提升自用住宅率，並已擴大至一些低收入戶、少數民族、信用記錄有瑕疵的族群時，而這類借款人的需求為高貸款成數的房屋貸款，但對貸款金融機構與民營住宅抵押貸款保證保險人而言，基於風險管理考量，這類保戶屬高風險，可能將限制貸款的 LTV Ratio 並收取更高費率，如此不僅增加這些實際上對保險有需求者的負擔，亦可能因購屋者無法得到高貸款成數的貸款或負擔不起保費，而無法擁有自用住宅，抵觸政府住宅政策的目標，更有甚者，政府監理官或消費者團體質疑：貸款金融機構與住宅抵押貸款保證保險人對少數團體借款人在核保與計價上有潛在性的歧視。也許解決這個迷思需有政府所支持的住宅抵押保證保險方案，以一些已發展的經濟體的經驗，例如：美國、加拿大與英國皆有政府支持的方案，甚至近來南非也有 Home Loan Guarantee Company 來達成政府政策目標。

第三項 消費者議題

近年興起兩個與住宅抵押貸款保證保險有關的消費者議題。議題興起的原因在於：當大部分的住宅抵押貸款保證保險都是在貸款金融機構的要求下購買，而其又是記名保單的受益人，但保費成本與其他與貸款服務的相關成本，例如：財產的鑑價與借款人的信用報告，皆由借款人所負擔時，以下兩個議題因此產生：

- 一、當貸款 LTV Ratio 已降到以一般情況而言不需要住宅抵押貸款保證保險的標準時，借款人是否有權去終止保費的給付？
- 二、假定借款人負擔住宅抵押貸款保證保險的成本，是否借款人可以為承保範圍內的受益人？

在美國，住宅抵押貸款保證保險終止議題在經過相當多的媒體關注與公共討論後，國會在 1999 年 7 月通過一特別立法，若一個未逾期給付的高 LTV 貸款已經減少到 78% 時，將自動終止借款人的保費。而借款人為住宅抵押貸款保證保險受益人的議題在幾個國家都有產生，包括英國、澳洲、紐西蘭與美國。再者，住宅抵押貸款保證保險人主張有代位權 (subrogation)，藉以他們可向已違約的借款人追償抵押物拍賣後不足支付貸款餘額的損失，故追償額亦以保險人所給付的理賠金額為可允許的範圍，但這也是有所爭議的，尤其是一般大眾對住宅抵押貸款保證保險的認知——即此保險的設計本來就是保障貸款金融機構因借款人違約而遭受的損失。抵押貸款保險業者為避免社會大眾有此誤解，故在澳洲與紐西蘭，抵押貸款保險產業已將抵押貸款保證保險改名為 Lenders Mortgage Insurance (LMI)。⁴在美國與英國，”LMI”並未被採用，但法院判決確認為貸款金融機構為抵押貸款保險之單獨受益人的地位。

第四項 對住宅抵押貸款保證保險是否為可信賴風險移轉管道的質疑

有些消費者抱怨住宅抵押貸款保證保險是不必要的保障，因該保險會使貸款金融機構對信用風險漠不關心，而投資者對於這種信用風險移轉新形式，懷疑具有潛在的降低信用評等風險 (downgrade risk)，這也是為什麼住宅抵押貸款保證保險無法快速的在傳統根據

⁴ Supra Note 3, p.57

地以外的新市場紮根？雖然從另一個角度來看，住宅抵押貸款保證保險在一些開始發展房地產金融系統的市場中，例如：墨西哥、印度、哈薩克、立陶宛等國家是成功的，⁵這是因為一些跨國發展的貸款金融機構會建議使用住宅抵押貸款保證保險。再者，在這些市場除了亟需增加住屋所有權或改善房地產金融，故需提供貸款金融機構保障，此外，亦渴望發展次級抵押貸款市場，透過發行債券的方式吸引非本地資金進入，故也促進住宅抵押貸款保證保險的發展。

第五項 在低信用損失的抵押貸款市場是否還需要住宅抵押貸款保證保險？

由於住宅抵押貸款保證保險是一種長尾的風險，即保險人保障貸款金融機構的期間通常是數年或整個貸款期間，這段期間無法重新定價（re-price），仍要對惡化的市場條件負責。因此，保險人需要對抵押貸款信用循環變化相當敏銳，當在信用循環的底部進入新市場，可使住宅抵押貸款保證保險人增加交易量與提高市場價格，且降低不利核保結果的可能性。

雖然很多國家都經歷過劇烈的經濟衰退，但不表示會增加其對抵押貸款保證保險的需求，有些國家的貸款金融機構、監理官與信用評等機構會因曾有經歷過信用風險的週期性，反而有以長期性的角度來面對信用循環的體認。故對於住宅抵押貸款保證保險人而言，想要開拓新市場，不能僅滿足於協助貸款金融機構移轉信用風

⁵ Supra Note 106, p.15

險的角色，尤其是在低抵押貸款損失的市場時機，應著重致力於更新產品及服務的提供，以滿足相關抵押貸款市場參與者的需求，例如：協助客戶—貸款金融機構去尋找借款人，改善其風險的選擇，創造新的抵押貸款產品，簡單化核保的流程與監控的流程與介紹降低損失的概念與技術等等，否則一味尋求風險成本的降低只是陷入價格競爭與條件放寬的惡性競爭罷了。

第六項 住宅抵押貸款保證保險是否需特別監理才能有效運作？

保險監理的理論與實務運作常討論：經營住宅抵押貸款保證保險業務是否必須採單一險種（mono-line）的經營方式？根據理論角度，單一險種概念基本上有商業性與謹慎的優點。就商業性的觀點，認為專門性勝過非專門性，專家可因專注在某一個領域的流程而更有效率，而當一國或地區的購屋者對抵押貸款市場與高 LTV Ratio 的貸款有相當的需求時，住宅抵押貸款保證保險的業績量即足以使保險公司以”單一險種”方式經營。再者，就謹慎的觀點來看，”單一險種”概念符合諺語把雞蛋放在同一個籃子並小心的看管這個籃子。就實務運作而言，主要是給予投資者有信心去投資抵押貸款銀行發行的長期債券，以解決監理機關所關心商業銀行抵押貸款的流動性不足與資產/負債到期日無法配合的問題。

美國與歐洲對於住宅抵押貸款保證保險公司是否需以”單一險種”的經營方式有不同的監理傳統。美國在 1930 年經濟大蕭條前，美國住宅抵押貸款保證保險公司跟英國一樣，經營險種結合財產保險、所有權保險還有其他與不動產活動相關的保險，所以當經濟大

蕭條發生時，所有與住宅抵押貸款保證保險業務有關的公司都破產，在當時有“Alger Report”⁶評論住宅抵押貸款保證保險市場，為重建大眾對住宅抵押貸款保證保險信心，政府設立 FHA 的互助抵押貸款保證基金，其組織運作方式即為“單一險種”，這或許不是有意的，但 FHA 的確成功達成解決貸款金融機構對信用風險的疑慮，但貸款金融機構仍抱怨服務水準不佳。FHA 服務不佳的缺點造成民營住宅抵押貸款保證保險公司發展的機會。“Alger Report”似乎造成需住宅抵押貸款保證保險公司需採用“單一險種”經營模式的壓力，且因為 Fannie Mae 與 Freddie Mac 都適用 NAIC 的“Model Act”中對於住宅抵押貸款保證業務的規定，故更進一步促成住宅抵押貸款保證保險“單一險種”的經營模式。而保險人接受這個限制業務的方法運作，除了來自於信用評等機構的壓力，亦可管理高 LTV Ratio 抵押貸款等額外風險。同時，對於經營業務的限制也使新進入市場者受限，使保險人的競爭亦符合謹慎的標準。

歐洲國家則缺乏與上述相似的監理規範。在歐洲，住宅抵押貸款保證保險被當作信用保險的一種形式，任何有主管機關頒予執照的產險保險人都可經營住宅抵押貸款保證保險業務。再者，歐洲保險監理單位對於住宅抵押貸款保證保險的行銷、核保、提存準備或投資亦無其他限制，但有些保險人卻會自我限制，雖然沒有任何監理上的利益。

在有些成熟的住宅抵押貸款保證保險的市場中，“單一險種”的監理傳統已引起爭議，因為易造成住宅抵押貸款保證保險人低估與市場需求同步的重要性。而且“單一險種”監理方案也不可能在短

⁶ 美國 1930 年代的經濟大蕭條造成當時從事住宅抵押貸款保證保險業務的公司紛紛倒閉，故紐約保險監理部門成立專門委員會對此問題加以調查，完成著名“Alger report”，其中對住宅抵押貸款保證保險公司的運作方式與資本要求提出建議，對住宅抵押貸款保證保險產業發展影響深遠。

時間內成功，除非該市場對於房屋抵押貸款的信用風險保障有強大市場需求，“單一險種”監理方案才能成功。總而言之，若住宅抵押貸款保證保險商品的市場需求不足，且目前信用損失很低，高 LTV Ratio 的信用風險也不明顯，“單一險種”的監理方案並不可行。

第七項 住宅抵押貸款保證保險如何突破傳統的保證制度與監理？

在住宅抵押貸款保證保險商品出現以前，各國有其傳統的保證與監理方法來對抗信用風險，故即使住宅貸款抵押保證保險商品已發展成熟，且能夠有效的達到目標，但保險人仍不可低估傳統保證制度對住宅抵押貸款保證保險發展的阻礙。再者，政府機構對抵押貸款市場提供優惠信用保障的方式或條件會影響到住宅抵押貸款保證保險市場的發展。雖然政府部門有能力去標準化市場條件，但極易產生政府所支持的公司或機構提供過於優惠公共方案去鼓勵信用風險移轉，而造成民營公司難以競爭的問題。例如：在荷蘭對“Home-ownership”的保證基金（NHG）獲得荷蘭政府無上限的信用保證，使得民營公司無法競爭；而德國由國家的銀行提供信用風險移轉，其條件也是民營公司無法競爭。故民營保險人應致力增進以下各方面的功能，以提高住宅抵押貸款保證保險的可行性：

一、獲得額外的安全保障

在地中海歐洲，運用個人保證於高風險的貸款已有多年歷史，當地人會因避免家族蒙羞的理由而減少違約的情形，至於吸收損失的功能雖然很重要但仍是次要的功能。但住宅抵押貸款保證保險在西班牙仍然很成功，因為可滿足銀行監理的要

求，並減少貸款金融機構核保、貸款等行政流程（無需追蹤保證人的清償能力），而保險人明顯的有較強的財務力量。在英國與愛爾蘭，住宅抵押貸款保證保險的運用也日益增加，因為保證保險的費用並不需立即支付，且又可使貸款金融機構放寬貸款限制，所以對這些國家而言，肯定住宅抵押貸款保證保險能提供額外安全保障的功能。

二、對於高 LTV Ratio 貸款信用風險管理的實益：

在歐洲大陸與北歐，MBS 為住宅抵押貸款資金的來源之一，但因為投資者想降低 MBS 的信用風險，故對群組中抵押貸款的 LTV Ratio 課予嚴格的標準。為符合投資人的需求，所以要求高 LTV Ratio 的借款者需有一筆額外的基金或以設定次順位抵押權的方式再借一筆額外的資金，這兩種方法都是住宅抵押貸款保證保險人的競爭者，第一種方法常常由政府的基金所支持，而設定次順位抵押權的方式僅是由貸款金融機構延展信用，並非受制於 MBS，故相較之下，住宅抵押貸款保證保險的貸款行政程序較不複雜，而且有較高信用評等的信用保障。就理論上而言，住宅抵押貸款保證保險對於高 LTV Ratio 貸款之信用風險管理是有效率的，但在實務上需突破的障礙為政府的政策制訂者與投資者的保守心態。

第八項 新版巴塞爾協定（Basel II）對住宅抵押貸款保證保險發展的機遇與威脅

Basel II 對住宅抵押貸款保證保險人提供機會也提供威脅。以提供機會而言，因 Basel II 考慮更多風險敏感（risk-sensitive）因素

與獎勵風險管理，實際上住宅抵押貸款保證保險可減輕在銀行資產負債表中住宅抵押貸款資產類的風險。此外，因住宅抵押貸款保證保險鼓勵風險降低與風險移轉，可監控風險選擇、貸款行政與貸款的損失減輕，這些特質都符合 Basel II 的要求。

而 Basel II 對住宅抵押貸款保證保險的威脅在於其是否為 Basel II 認可的信用風險減輕（Credit Risk Mitigation，簡稱 CRM）工具。雖然住宅抵押貸款保證保險已建立一套運用於住宅抵押貸款保證保險產業的 CRM 技術，但 Basel II 尚未討論在特定資產中特殊的 CRM 技術。該領域的監理官缺乏對住宅抵押貸款保證保險的基本知識，且不瞭解銀行如何運用住宅抵押貸款保證保險於監理資本的計算。

銀行監理官必須考慮如何將住宅抵押貸款保證保險納入監理資本計算，其考慮的面向有形式（form）與實質（substance）的兩種方式：

一、住宅抵押貸款保證保險形式是否符合 Basel II 之 CRM 工具的要求：

銀行監理官需要考慮住宅抵押貸款保證保險是否應被視為一種保證的形式。因為監理指導原則仍相當抽象，故如何將保證標準中的定期給付（timely payment）要求適用於住宅抵押貸款保證保險仍具不確定性。再者，銀行監理官亦關心住宅抵押貸款保證保險人的財務基礎是否有能力實踐的合約，基於這些考量因素，故是否願意將住宅抵押貸款保證視為一種保證特殊形式仍是具爭議的問題。

二、住宅抵押貸款保證保險實質上如何計算 CRM 價值：

當住宅抵押貸款保證保險僅保障一部份或第一層的損失（first-loss coverage），銀行監理官如何評價其 CRM 的價值，

此為一個棘手的問題。雖然最早由政府部門提供的住宅抵押貸款保證保險都是提供 100% 保障的貸款，作為對貸款金融機構擴大信用的誘因，但現在大部分的政府部門或民營公司都僅提供部分保障。

對於住宅抵押貸款保證保險人而言，Basel II 可能是業務發展的新契機，亦有可能因其信用增強與風險分散的功能遭受質疑而面臨挑戰，故住宅抵押貸款保證保險產業應思考如何維持既有的優勢，並強化與其他信用增強工具不一樣的功能，使 Basel II 的實施後，住宅抵押貸款保證保險仍為貸款金融機構不可或缺的幫手。

第三節 我國發展住宅抵押貸款保證保險的經驗與未來 發展方向

評估一國的住宅抵押貸款保證保險市場是否可行，究竟採民營公司的方案或公共保險方案為基礎時，就一般的觀察⁷，較成熟的經濟市場有承受更多風險的能力，故美國模式的高貸款成數住宅抵押貸款保證保險是可行的；而較不成熟的經濟市場適合採取較保守的作法，以奠定住宅抵押貸款保證保險市場的基礎，例如：與當地較積極性貸款金融機構的建立伙伴關係，以拓展住宅抵押貸款保證保險市場，並著重於風險管理。本節先簡述我國過去發展住宅抵押貸款保證保險的經驗與遇到的問題，接著介紹根據整理文獻所得之評估住宅抵押貸款保險市場可行性之面向，最後對我國若欲發展住宅抵押貸款保證保險提出建議的方向。

第一項 國內發展住宅抵押貸款保證保險的經驗

一、台灣產物「住宅抵押貸款償還保證保險」

民國 54 年，當時仍為公營的台灣產物保險公司為配合台北市政府的聯合二村國宅興建案，而推出「住宅抵押貸款償還保證保險」保單，其承保內容為對於每戶總價為台幣二十五萬的房屋，銀行貸款八成，允許其中二成可向保險公司投保該保單，保戶每年繳交保費予保險公司，如此民眾可以兩成的自備款購得一戶聯合二村的房屋。此外，保險期間為一年，每年續

⁷ David Liu. "Exporting Mortgage insurance beyond the United States" Housing Finance International Chicago : Jun 2000 Vol.14 Iss.4,p36

約時，保險人可根據當時不動產景氣與過去一年的損率重新檢視費率。

二、太平產險「1090 專案」

太平產物保險公司以五十四年核准的舊保單「住宅抵押貸款償還保證保險」為藍本，於民國 86 年以簽發批單的方式，更改原保單的承保內容，而與多家銀行簽約，推出所謂「1090」專案。其內容為購屋人僅需以一成的自備款即可向銀行貸款住宅價值的 90%（但 90% 的貸款中包括 70% 長期房屋抵押貸款與 20% 的 7 年消費性信用貸款），比當時一般可貸款約 70% 的房屋價值高出 20%，而這高出 20% 的差額，則由太平產物提供保證。該保單的保險期間為七年，承保件數達四千三百多件，承保金額為二十六億元，保費收入逾一億元。其承保流程可由個人透過銀行向保險公司投保，或由建商整批投保。而在代位求償權方面，房屋出售或拍賣後，以銀行為第一順位，扣除銀行款項後之餘額，即以保險公司為第二順位，若還有餘額則交還購屋人。

但當時財政部保險司站在監理的立場，首重保險公司的清償能力是否足夠，再者，亦因該保單為未經核准通過而販售的保單商品，故重處一百萬元的罰鍰。當時亦有其他業者承辦住宅抵押貸款保證保險業務，保險司根據這幾家保險公司承做的業務量科予不同程度的罰鍰。

三、美商聯合保證保險公司之「自用住宅抵押貸款信用保證保險」

美商 AIG 集團子公司美商聯合保證保險公司（United Guaranty, UG）於民國 93 年 7 月來台設立分公司，並推出「自用住宅抵押貸款信用保證保險」，其內容為承保符合條件的高成數房屋抵押貸款，並限定擔保品用途為自用住宅，保障辦理

房屋抵押貸款金融機構免於遭受房屋抵押借款人逾期未清償貸款所致之損失，並協助購屋者於其財力範圍內自置住宅，其費率隨著貸款成數、貸款年限而有所不同，並會根據放款機構、不動產所在的地區與房貸產品而做費率的調整。美商聯合保證保險公司的首家合作銀行為台新銀行，目前業務仍在推展中。

第二項 住宅抵押貸款保證保險市場可行性的評估

許多大型國際性保險人都擴張至一些經濟發展中的國家(包括台灣)，協助這些國家從國際性資本、專業知識(know-how)與住宅抵押貸款保證保險是否可在 Basel II 架構中獲益之專業分析。但除了這些專業技術外，是否能在一個發展中經濟體成功推行住宅抵押貸款保證保險，需先瞭解該市場下列制度的內涵：⁸

- 一、不動產市場潛在的發展性。
- 二、不動產所有權與實行抵押權程序的法律。
- 三、當前的銀行、保險領域的法律與監理制度。
- 四、民法與司法系統關於財產所有權與實行抵押權的制度。

再者，我們需從量與質兩方面評估一國住宅抵押保證保險市場的可行性。就量的方面而言，其關鍵數值資料為先分析該國的總體經濟指標與人口統計資料，以提供透視抵押貸款市場的架構。總體經濟的指標包括國內生產毛額、就業成長率、失業率、匯率等；而人口統計資料包括人口總數、每個年齡團體的分佈、成長率、每人平均收入與消費趨勢。之後研究需著重於房地產部分，資料需包

⁸ Supra note 4,p.13

括房地產存量（已興建好的房屋與未來營造業的趨勢發展）與房屋價格趨勢。最後，研究再轉向房屋貸款抵押市場，關鍵指標包括總貸款額、利率、次級市場活動與違約率。

而質性測量的重點在於針對國家政治與經濟的穩定度、抵押貸款金融與保險體系的發展。所謂的政治穩定度指在過渡期間，行政體系仍然存在有次序的機制；而正向的經濟指標包括穩定的發展率、多樣化的經濟基礎。此外，政府的行政系統對房地產所有權歷史紀錄的完整性與對住屋所有權之權利與義務概念亦是質性研究重點。

一國住宅抵押貸款保證保險的市場經過上述質與量的分析後，則可思考政府支持的保險方案與民營公司的保險商品孰先孰優，或是可同時並進。觀諸一些住宅抵押貸款保證保險發展成熟的國家，都有所謂政府支持的住宅抵押貸款保證保險方案，也有民營住宅貸款抵押保證保險商品，但若有政府的支持則能快速推展，協助抵押貸款市場的快速發展，且採用此一非營利目的

（not-for-profit）的途徑，借款人將負擔較低的保費，最後可能如同美國、加拿大、澳洲的例子，政府支持的住宅抵押保證保險公司為之後民營住宅抵押貸款保證保險公司的發展鋪好路。

但是，值得注意的是，由政府所支持的住宅抵押貸款保證保險方案會有很明顯的風險。最重要的是道德風險，即銀行僅會將他們最具風險性的貸款承保住宅抵押貸款保證保險，尤其當政府支持的保險公司提供 100% 的承保範圍時，這個問題會更加惡化。⁹政府支持的保險公司或機構可能扮演社會機構的角色，而無市場與利潤的考量，僅求達成政策目標，若保費已下降到低於精算穩健的標準

⁹ Id.

(actuarially sound level) 時，則該公司有可能無法維持財務的穩健，導致無預算 (non-budgeted) 費用不透明化 (non-transparent) 等弊端而不利於公共預算。當住宅抵押貸款保證保險的運作喪失標準時，對於發展民營住宅抵押貸款保險的誘因將會消失。

第三項 對我國發展住宅抵押貸款保證保險之建議方向

一、建構完整的抵押貸款信用資料庫

所謂完整的抵押貸款信用資料庫需包括長時期的信用資料，這段期間必須包括嚴重經濟衰退時期的原始抵押貸款與賠款紀錄的資料。理想上，資料庫應該是動態的，貸款金融機構間可相互傳達各項資訊，例如：借款人的特性、財產的類型與財產所在的位置等等。再者，資料庫需加以適當管理並增強資料採礦的功能 (data mining)，如此可使任何市場的參與者有充分的資訊研發複雜精密的商品，加強其競爭性。這些信用資料應被認為是資產，就像顧客一樣，美國的住宅抵押貸款保證保險人與貸款金融機構成功的關鍵因素在於有充分分析消費者與財產資料的能力，若缺乏當地績效表現的資料，評等機構將會以損失狀態最穩定的德州為基準點，評估該地的風險程度，以提高業務成本。由此可知，建構一個記錄完整的抵押貸款信用資料庫是相當重要的，所有抵押貸款保證保險人在核保時都要求完整的信用資料庫，其資料庫內容應達到下列各項標準：

- (一) 各級貸款資料是否夠充分詳細，以便能根據歷史投資組合經驗與外部經濟資料來評估風險與預測未來違約情

況。

(二) 住屋銷售與財產特性的資料是否充足，以支持住屋鑑價與瞭解當地市場住屋價格變遷情況。

(三) 借款人的信用資料是否充分，可足以判斷貸款償付的可能性，理想上需達到發展對貸款品質的評分系統。

發展中的市場可能受限於發展時間過短而無法蒐集大量高品質的資料，特別是各級貸款資料 (loan level data)，這就必須要這些可從住宅抵押貸款保證保險獲益的政府部門、貸款金融機構或保險人有建立標準的資料庫的共識，以便能管理、計價與確保抵押貸款信用風險。

二、政府的支持

(一) 建立專責單位負責推行住宅抵押貸款保證保險

台灣雖於民國 54 年因應政府國宅政策要求當時的公營保險公司—台灣產險公司推出住宅抵押貸款保證保險方案，但並未奠立該險種發展的基礎，觀諸各國發展住宅抵押貸款保證保險的成功經驗，政府政策的介入都是成立一專責機構，甚至立法來推行住宅抵押貸款保證保險的發展，雖然出發點並非為獨厚保險業者，背後都有其房地產政策或國民福利政策的目標，但推行結果可使多方蒙受其惠，並將信用風險多方分散，實值得以國家力介入扶植。

(二) 協助建立住宅資訊發佈系統¹⁰

當前網路資訊發達便利，但往往流於龐雜，有些大型的房仲業者亦有提供住宅資訊的查詢¹¹，若政府能整合一

¹⁰ 李婉萱，前揭論文，頁 80

¹¹ 例如：永慶房仲網 <http://www.yungching.com.tw/>

具公信力的住宅資訊發佈系統，包括動態的房價、餘屋、銷售率、房租等住宅資訊，可使資訊更加透明化。再者，政府可進一步要求貸款機構依循此一標準建立貸款資料庫，則可顯著降低不動產金融市場的交易成本。國內主要的住宅金融資料來自於金管會銀行局所公布的資訊，但欠缺對各項貸款違約率、提前還款的等各項資料。為了能協助金融機構與保險公司評估抵押物的價值及不動產市場的資訊，應建立完整的房屋銷售歷史資料庫，以方便查詢建築物當時的價值與過去銷售歷史，並建立借款人信用調查與評等及貸款繳付歷史的資料庫。有這些相關的資料，保險公司才可據以計算合理的保費。

（三）適當的監理政策

政府需建立完整的法規體系，維持一競爭、公平的交易環境外，亦需確保貸款金融機構與住宅抵押貸款保證保險公司擁有強健的財務體質，即使在經濟景氣到達谷底時，能有充足的資本準備來因應風險。故監理政策的方向可由兩方面討論：

1. 貸款金融機構須有充足的資本準備。即使在有住宅抵押貸款保證保險的保障下，仍須有充足的資本準備，此外，該險種雖可將信用風險轉出銀行體系之外，但仍須控管放款品質，減少住宅抵押貸款保證保險產業對道德風險與逆選擇的疑慮，避免雙方紛爭以真正達到風險分散的目標。
2. 保險監理機關在住宅抵押貸款保證保險業務發展之餘，亦需正視其風險性，可參考國外的經驗與已產生問題，以調整我國住宅抵押貸款保證保險市場適宜發展的

方向。

三、發展次級抵押貸款市場

在國外住宅抵押貸款保證保險業務皆進一步拓展至次級抵押貸款市場，其發展亦是關注的重點，而國內初級住宅抵押貸款保證保險市場雖仍在發展階段，但不動產抵押債權證券化的例子越來越多¹²，住宅抵押貸款保證保險是不動產抵押債權證券化過程中良好的信用增強工具之一，亦是保險公司拓展業務的契機。

四、增加專業的信用調查與鑑價公司¹³

在美國申請住宅抵押貸款保證保險時，需附上信用調查機構所做的完整信用調查報告，而在申請理賠時，金融機構也必須根據專業不動產鑑價公司對抵押物所做的估價報告以申請理賠。美國的次級抵押市場已相當成熟，有超過 1000 家的信用調查機構，目前國內僅有少數幾家具公信力的信用調查機構，如：中華徵信所，以及幾個仲介公司成立的鑑價公司，如信義不動產鑑價。因此若國內未來要發展不動產次級市場或抵押貸款保險公司，應儘速成立專業的信用調查公司與不動產鑑價公司來提供可信賴的評估。

¹² 例如台新銀行與第一銀行都曾將房屋抵押債權證券化

¹³ 賴怡妃，前揭論文，頁 78

第四節 其他類似的制度或替代方案

第一項 抵押貸款信用壽險

一、定義

目前壽險業有推出抵押貸款壽險保單 (Mortgage Life Insurance), 其內容為當房貸借款人 (債務人) 死亡、殘廢而使貸款機構 (債權人) 獲得債權實現的一種人壽保險的形式。詳言之, 債務人死亡或殘廢, 將使債務人完全或部分失去清償債務之能力, 於是債權人以替債務人投保人壽保險或要求債務人投保人壽保險之方式, 並約定債權人為受益人, 當債務人發生死亡或殘廢的事故時, 債權人藉以獲得保險金, 並間接減少債權無法收回之損失。

二、抵押貸款信用壽險與住宅抵押貸款保證保險之相同點

兩者皆提供債權人信用風險的保障, 使其金錢請求權不致因債務人的主觀意願或客觀上的意外事故而無法獲得清償。

三、抵押貸款壽險與住宅抵押貸款保證保險之相異點¹⁴

(一) 保險當事人

信用壽險之保險人為壽險公司; 而債務人為填補損失的主體, 故債務人為被保險人, 至於要保人可能為債務人或債權人, 視其約定方式而定。信用壽險有受益人之約定, 通常以債權人為受益人。債務人死亡時, 由受益人於債權範圍內獲得保險給付。住宅抵押貸款保證保險之保險

¹⁴ 江聖元, 前揭論文, 頁 201

人為產險公司，其目的為填補債權人所受之損失，故應以債權人為被保險人，並享有保險給付請求權，原則上並無約定受益人之實益，至於要保人可為債務人或債權人。

（二）保險性質

信用壽險係以被保險人死亡或完全殘廢為保險事故發生的對象，故性質上為人壽保險、死亡保險，其填補被保險人因發生保險事故所產生的抽象損失，該損失無法以金錢估計而需事前約定一定金額，以利保險人為給付，故信用壽險為定額保險。住宅抵押貸款保證保險則為財產保險，其填補為被保險人因債務人債務不履行而致的具體損失，故性質上為損害保險。

（三）保險事故

信用壽險以被保險人，即債務人死亡為保險事故。住宅抵押貸款保證保險則以債務人不能清償、拒絕清償或無法清償房貸為保險事故。前者因具有人壽保險的特質，因此保險事故發生的主觀因素較低，偶然事件發生的預測亦較為穩定。後者之保險事故發生則有較高的主觀因素，且偶然事件發生的預測不如信用壽險穩定。

第二項 中小企業信用保證基金之專案保證

房屋貸款信用保證基金之性質與美國 FHA 的功能相似，目的在於解決擔保品價值不足或信用薄弱造成難以借款的問題所推出的保證功能相似，基金來源視章程而定，有了信用基金的擔保，使得借款者不必提供擔保品，而由信保基金作保證，並負賠償責任。

我國「中小企業信用保證基金」之設立目的並非為專屬房屋貸款常設信用保證基金，但為配合政府政策，會推行專案方式的信用保證基金，近幾年與房屋抵押貸款有關的信用保證專案如下：

一、九二一震災災民重建家園貸款

行政院為推動 921 重建工程，加速核貸受災戶申請案件，於民國 89 年委託財團法人中小企業信用保證基金辦理「九二一震災災民重建家園貸款」¹⁵，其內容如下

（一）目的：

1. 協助九二一震災社區或集合式住宅受災戶依法設立之都市更新團體，取得都市更新貸款，以加速災後社區及集合式住宅重建更新。
2. 協助無法提供足額擔保品之九二一震災弱勢災民，取得重建家園貸款，以加速其重建家園，安居樂業。
3. 分擔金融機構貸款風險，提高其承貸意願。

（二）專案來源與保證總額度

由財團法人九二一震災重建基金會捐贈專款新臺幣（下同）三十億元，交由信保基金提供信用保證；信用保證總額度以不超過專款之十倍三百億元為限。專款之淨值如有不足以履行信保基金之保證責任時，由財政部報經行政院同意後編列預算捐助之。本項業務結束時，其資產及負債由國庫概括承受。

（三）信用保證貸款對象

1. 九二一震災社區或集合式住宅受災戶依都市更新條例第十五條規定設立之都市更新團體。

¹⁵ 依行政院八十九年三月十五日台八十九內字第 0 七五五二號函

2. 無法提供足額擔保品之九二一震災弱勢災民。

(四) 信用保證貸款之類別、額度、期限及保證成數

1. 類別：弱勢災民部分，包括修繕貸款、重建貸款、購屋貸款；都市更新團體部分，為辦理經依法核定發布實施之都市更新事業計畫或權利變換計畫所需之貸款。
2. 額度：弱勢災民修繕貸款每戶最高一百五十萬元，重建及購屋貸款每戶最高三百五十萬元；都市更新團體之信用保證貸款額度，以不願意或不能參與都市更新受災戶原應負擔之都市更新費用為限，並以經依法核定發布實施之都市更新事業計畫或權利變換計畫核列之金額為準。
3. 期限：以承貸金融機構核定之貸款攤還期限為準。但弱勢災民信用保證貸款最長不得超過二十年；都市更新團體信用保證貸款最長不得超過五年。
4. 保證成數：在送保貸款十成範圍內，由金融機構視個案需要，自行決定。

(五) 保證手續費

保證手續費依移送信用保證之貸款金額乘以保證成數再乘以年費率千分之三計算，並逐年計收，由信用保證專款及送保金融機構平均負擔；提前解除保證責任者，得就剩餘之保證期間，申請退費。

(六) 信用保證案件逾期之處理

1. 金融機構應於移送信用保證之貸款，到期未還或視同到期後二個月內通知信保基金。
2. 貸款到期(含視同到期)借款人未能依約履行還本付息義務時，金融機構應即依一般銀行催收作業措施催收。

(七) 信用保證責任之履行

貸款到期(含視同到期)屆滿五個月,且金融機構已對債務人依法訴追並取得執行名義者,得檢具相關憑證及催收紀錄等資料,向信保基金請求代位清償。

(八) 代位清償範圍

1. 信用保證代位清償之責任範圍包含貸款本金、積欠利息、逾期利息及訴訟費用。但逾期利息最長為六個月。
2. 信用保證契約應約定金融機構對代位清償之請求權,以本項保證專戶之淨值為限,不及於信保基金其他財產。

(九) 代位求償權之處理

經信保基金交付代位清償款之案件,自代償之日起,金融機構對債務人之求償權,轉移予信保基金。信保基金對於代位求償權之催收、執行及抵押物之處理,得委託送保金融機構繼續辦理,送保金融機構不得拒絕;如有收回款項,應按保證成數比率匯還。

(十) 信用保證責任之免除

金融機構移送信保基金信用保證之案件有下列情事之一,信保基金解除全部或一部之保證責任:

1. 貸款對象、授信作業未確實依「九二一震災災民重建家

園貸款信用保證業務處理要點」第六點規¹⁶定辦理者，解除全部保證責任。

2. 重建或購置之不動產達可設定抵押權時，未依約設定抵押權者，解除全部保證責任。
3. 貸款資金用以收回承貸金融機構原有債權者，按保證金額占送保貸款金額比率解除保證責任。
4. 金融機構未依一般催收作業措施催收，或未於信保基金公函所訂期限內採取必要之催收措施，且未於期限內告知未處理之理由，或未經信保基金同意逕行塗銷對債務人之抵押權或撤銷假扣押、假處分，致影響授信收回者，解除全部保證責任。但金融機構能提出具體資料經信保基金認可足以核計影響收回數者，僅就影響金額解除保證責任。
5. 金融機構未於授信撥付後七個營業日內將保證手續費匯存信保基金指定帳戶或第二年起各年之保證手續費未於已繳保證手續費之保證期間屆滿後二個月內計收者，解除全部保證責任。但有具體理由經信保基金同意者，不在此限。

二、青年優惠房貸暨信用保證專案

¹⁶ 九二一震災災民重建家園貸款信用保證業務處理要點第六點規定：「金融機構審理弱勢災民借款人資格及辦理貸款作業，應依據中央銀行訂定之「[九二一地震災民重建家園緊急融資專款之提撥及作業應注意事項](#)」規定辦理。金融機構辦理都市更新團體貸款作業，應查明其有無當地直轄市、縣（市）都市更新主管機關核發之立案證書及經核定發布實施之都市更新事業計畫。如以權利變換方式實施者，應要求其提供權利變換計畫。金融機構應向信保基金查詢借款人無重複申請信用保證後，方得辦理貸款；並應於貸款契約中約定借款人有重複申請者，立即喪失貸款期限利益。金融機構移送信保基金保證之貸款，得免徵提連帶保證人。」

為落實行政院輔助青年購置住宅政策，減輕青年購置住宅時之自備款負擔，財政部經邀集內政部等相關機關、主要行庫、中華民國銀行商業同業公會全國聯合會及財團法人中小企業信用保證基金等單位，共同研議「中小企業信用保證基金青年優惠房屋貸款信用保證作業要點」。本項保證業務之專款資金為新台幣十億元（可提供二〇〇億元之保證額度），該信用保證要點之重點如下：

- （一）信用保證對象：年滿二十歲以上四十歲以下收入穩定之青年，且其本人、配偶及未成年子女均無自有住宅者。
- （二）信用保證限制：借款人或其配偶最近一年有退票尚未註銷者、債務有逾期未清償者、或貸款用以購買直系二親等內血親之房屋者，不得移送信用保證。
- （三）信用保證之額度：借款人得就金融機構核貸擔保貸款金額之百分之二十申請保證，惟台北市每戶以九十萬元為上限，台北市以外地區每戶以七〇萬元為上限。
- （四）信用保證期間：以金融機構貸款期間為限。
- （五）信用保證手續費：保證手續費率為保證金額千分之四，並由借款人與金融機構平均分攤。
- （六）保證責任之解除：借款人償還貸款本金，應先償還信用保證部分，該部分保證責任則自動解除。
- （七）保證責任之風險負擔：借款人如發生逾欠，由金融機構拍賣擔保物取償，拍賣分配金額不足以抵償貸款餘額及利息時，其不足部分先由保證基金在尚未解除保證責任範圍內負擔損失，如仍有不足，則由金融機構承擔損失。
- （八）金融機構移送信用保證之案件有下列情事之一者，解除全部或一部之保證責任：

1. 金融機構辦理本專案貸款，應確實依照授信相關規範辦理，不得以批發方式貸予建商或保留額度予建商或房屋仲介業者；如有違反者，解除全部保證責任。
2. 本貸款相關事項未確實依本作業簡則第五點、第十一點、第十二點規定辦理者，解除全部保證責任。
3. 購置之不動產未依約設定第一順位抵押權者，解除全部保證責任。
4. 貸款款項未按貸款用途使用者，解除全部保證責任。
5. 金融機構未依一般金融機構催收作業辦理，或未於本基金信函所訂期限內採取必要之催收措施，且亦未於期限內告知未處理之理由，或未經本基金同意逕行塗銷對債務人之抵押權或撤銷假扣押、假處分，致影響貸款收回者，解除全部保證責任。但金融機構能提出具體資料經本基金認可足以核計影響收回數者，僅就影響金額解除保證責任。
6. 金融機構未於貸款撥付後七個營業日內將保證手續費匯存本基金指定存款帳戶或第二年起各年之保證手續費未於已繳保證手續費之有效保證期間屆滿後二個月內計收者，解除全部保證責任，但有具體理由經本基金同意者，不在此限。
7. 金融機構有違法舞弊之情事，解除全部保證責任。

三、與住宅抵押貸款保證保險相較

國內並未常設類似美國 FHA 的信用保證機構，政府可能因應時勢或當時需要，針對特定對象或一段時期提撥一定額度作為信用保證金，且為避免貸款金融機構與借款人的道德風

險，需事先擬定保證責任免除的事由，此與保險商品中設計的除外責任功能與內容相似。再者，亦有規定保證基金代位貸款金融機構向被保證人追償的規定。

信用保證基金以政府的基金作擔保，增加購屋人的信用評分而使其增加購屋的機會，雖收取保證手續費，但由於僅是暫時性的政策，故保證基金手續費的費率並非以精算技術得出，且累積的保證手續費不能如同保險費維持制度的長久運作。再者，信用保證基金之房貸專案往往是針對特定對象，例如：受災戶，而由政府資金補貼，易造成政府財政的負擔。若政府部門能以長期觀點或保證保險人的角色來經營住宅抵押貸款的保證業務，之後，再開放民營保險公司的競爭，必能提供更多購屋者優惠的費率與較佳的服務。