

# [リサーチレビュー]

[2012 Vol2 No1]

[保険医学総合研究所]

[2012年2月]

## [目次]

---

### 研究報告

保険売買について.....2

### 消費者向け研究報告解説

研究報告「保険売買について」.....8

## 研究報告

### 保険の売買について

報告者 所長 佐々木 光信

#### 1. はじめに

日本では、保険売買について生命保険業界内では議論されていない。これには、後述するところの高裁判決の影響が大きい。生命保険売買が正当に機能するためのインフラ整備として、販売者の保護、買取業者の透明性、出資者の保護、買取価格設定の妥当性などの諸条件が揃うことが必須である。未整備で売買することは人身売買にも相当するとの批判があればどの保険会社も手を出さないのは言うまでもない。一方、水面下で売買が行われている実態もあるため、一度保険売買について整理しておきたい。

#### 2. 売買の種類 Viatical settlement と life settlement

日本では、約款で契約者の変更は保険会社の承諾が必要となっており、一般的な保険売買に伴う契約者変更を保険会社が認めることはない。高裁も保険会社の承諾について追認する判決を示していることは周知であろう（その後最高裁で高裁判断が確定）。これに従い生命保険の売買（契約者に対して金銭を提供し買取会社に契約者と保険金受取人を変更すること）は事実上禁止されることになった。これに比較して自由主義、個人主義の米国では既に保険売買は容認され普及している。特殊で犯罪行為に近い STOLI(Stranger-originated life insurance)は別として生命保険売買には、大きく2種類が知られている。すなわち viatical settlement と life settlement である。（表参照）

当初エイズ患者の生命保険を対象とした保険売買は、20年の期間を経ることにより米国市場で金融商品としての地位を築いた。保険売買そのものは英国市場に遡り、100年以上の歴史を有しているが、日本で学究的に取り上げられるようになるのは、米国における保険売買の隆盛後である。米国では当初 viatical settlement が導入され、余命を奪いつつある重大疾病に罹患した患者の保険が対象であった。中でも、エイズは発症すれば余命が数年しかなかったため保険売買の中心対象となるのである。売買に関する批判や売買に伴う制度の課題を別にとすると、治療費や生活費に困窮する患者の救済的意義は一定の評価を得たのである。さらに救済的意義に限定した形で発展したのであれば、日本においても社会的認知を得ていた可能性も否定できないが、残念ながら米国市場では投資対象として発展し救済とは様相を異にしていくのである。エイズ治療が大きく進歩し患者の延命が可能となるにしたがい投資家の魅力が失われたのである。これに伴い、より堅実な収益の得られる life settlement に投資家ニーズが移っていくのである。これは、富裕層の高齢者が資産整理を考える際に、加入している保険契約の解約による現金化の代わりに保険買取業者に販売し現金化する方法である。販売

側にとって解約金よりも有利であり、買取業者や出資者にとっては将来の解約金や死亡保険金を得ることにより利回りを確保できることを目的とした売買である。対象となる高齢者は富裕層であることだけでなく、医学的には標準体リスクから一定の標準下体リスクまでが対象となっている。比較的確実に運用益が得られるために資産運用の投機資金を集めることになっている。既に Life settlement は証券化され、転売され世界中の金融商品に組み込まれるようになってきている。

つまり、viatical settlement とは、得られる死亡保険金が投資家の収益源となり、life settlement は蓄積される保険料がその主要収益対象である。したがって、前者では余命の短期な患者の保険が売買の対象で、後者は保険料が蓄積され、買取後も着実に解約金が増額する終身保険（主にユニバーサル保険）が売買の対象となっているのである。

一方、売買に関しては法律で認められている米国においても批判に晒されている。日本では米国以上に生理的な反発が大きいため患者に対する救済的要素があったとしても viatical settlement ですら批判の対象である。life settlement については言うまでも無く、日本における市場地位の確立はほど遠いのである。財産整理としての保険売買に全く関心を引く可能性はなく、近い将来この種類の保険売買が認知を受けるとは考え難い。一部の学者や研究者（滋賀大学久保教授、日本ライフセトルメント研究会）が関心を示しているに過ぎない。生命倫理学会に所属する筆者からするとこれらの方々の議論にはインフラ整備におけるステークホルダの生理的忌避感を軽視しすぎているようである。したがって、しばらく日本における保険売買の話は viatical settlement にとどまるものと思われる。

さて、これまで、多くの論考が、売買を巡る法律論や規制のあり方（消費者保護や投資家保護）あるいは売買価格設定の技術論から論じられることが多かったが、保険医学的な視点と保険会社の視点で、これまであまり議論されてきていない。次項では、その点に焦点を当てたい。

### 3. 保険医学的視点と課題

保険医学を担ってきた経験から、life settlement のリスクは扱い易い。すなわち、高齢者の標準体ないし一定の範囲の標準下体のリスクであり、日常的に取り扱ってきているリスクである。したがって、保険売買における割引価格を正當に評価できるのである。一方、viatical settlement のような高度のリスクを評価した経験は皆無に近い。通常、日本の査定者が評価しているリスクは、標準体の5倍までのリスクであり、これを超えるリスクは謝絶としているだけである。いってみれば、5倍超のリスクは個別評価を行わず、謝絶としてリスク評価を丸めているだけである。つまり、viatical settlement が万一許可されても、売買価格を正當に評価する技術的基盤を持ちえていないのである。この点は、経験豊富な米国においても、結局正當に評価できないと報告されている。これでは、投資家の保護などおぼつかない。米国ではリビングニーズ特約の余命期間が6-12ヶ月であり、日本の6ヶ月より長期であることが多い。したがって、viatical settlement の売買対象者の余命は12ヶ月-24ヶ月となっている。リビングニーズの支払リスクと viatical settlement のリスクは、このように棲み分けられている。日本に導入された場合は、6ヶ月-24ヶ月となるが評価するための査定ノウハウは全く業界に蓄積されていない。査定を経験してきた保険に精通した医師（俗に査定医）であ

ってもリスク評価は困難なはずである。余命の短い疾病の致命率や悪性新生物の病気別生存率などが臨床研究で報告されることがあるが、小規模の患者の予後調査結果はサンプリング調査の結果でしかなく標準偏差は幅広い。Viatical settlement における販売を希望される対象は、疾病の病状も個々に差が大きく個別的で、同じ病気で同じ病状の対象が集まることはないのである。

#### 4. 保険会社の課題

2006年の上記の高裁判決は保険売買を巡る契約者と保険金受取人変更における保険者の承諾について初めて争われた事案である。保険売買の形は、viatical settlement である。司法は純粹に契約法上の判断を示すと共に、困窮にあえぐ患者の存在を認めているのである。果たしてどのようにこのような患者の窮状を保険会社として受け止めたらよいのか判決によって宿題をもらった印象である。勿論、救済は、国民が責務を負うのであるから、民間保険会社の問題ではないという意見もあるだろう。

それでは、具体的に余命は短いリビングニーズの支払に該当するほどではない患者に対するどのような救済策が可能であろうか。

患者保護や周辺課題が整備された前提で売買を認めるという約款改訂を行う以外に

- ① リビングニーズを認める余命の期間を6ヶ月から更に延長する
- ② 一定額まで無利子で貸付し、返済は死亡保険金で相殺する
- ③ 就業不能保険を開発する
- ④ 業界で余剰金の一部を拠出して救済のための基金を設立する
- ⑤ その他

などの施策の導入が考えられよう。

このまま救済策が講じられなければ、少額の解約返戻金を受け取るのか、家族のために自殺して確実に死亡保険金を得ることにより経済的困窮から逃れるか、どちらかしかないのである。救済策ができれば、解約が減りその分だけ死亡保険金の支払いが嵩み死差益が減ることになる一方、自殺は予防できれば自殺による保険金支払は減じるはずである。

数理的な議論をする前に、困窮している患者の事情に配慮し前向きに対処すべきなのであろう。印象であるが、どのような救済策を導入したとしても大きい経営リスクに繋がるとは考え難い。保険販売を通して一定の利益を得ていること、多くの国民を相手に事業を営んでいることを考えれば社会への利益還元の観点で救済策を考慮できるはずである。例えば、民間保険会社が自ら収益を目的としない基金の拠出をする、収益が得られても全て患者へ還元するような仕組みを工夫することはできないか具体的検討を始めてもよいのではなかろうか。保険売買の導入是非論議は、その議論の結果次第であろう。

#### 5. 日本における保険売買の現状

##### 1) 日本人の生命保険の売買

上述したとおり日本では、表向き保険売買は禁止されていると考えてよい。また約款を改訂しようという積極的な動きもみられない。しかし、裁判でもみられたように病気で困窮し保険を売りたいというニーズは潜在的に存在している。判決の功罪として、きちんとした制度として売買は許容され得る反面、そのような環境が整わない現状では売買をアンダーグラウンドへ追いやってしまった影響は否定できない。

判決の当事者であったリスクマネジメント研究所(株)は、その後も営業されている。投資家の氏名開示、売買価格の設定法、損益についてはいまのところ開示されていない。どのような方法で実質的売買を行っているのかもわからない状態である。

売買する会社があり、ニーズがあるのだから売買を続けるという意見だと思われるが、倫理的ルールとの対立は、日本における産婦人科の学会の規範(会告)と根津医師の代理出産を巡る構図と似ている。倫理的に代理出産は認められないという社会の規範に対し、代理出産を望むものが存在し、実施する技術があるのだから不妊症の患者の救済として代理出産を支援するのが根津医師である。

とにかく、認識しておかなければならないことは、現実日本社会で保険売買が行われているのである。幸いなことにこの会社は患者の救済を目指し、viatical settlementを販売しているようである。保険会社は契約者および受取人変更を認めない状況下、どのような仕組みで事業を営んでいるのか興味をそそられる。

## 2) 投信販売

日本における保険売買ではなく、上述した life settlement が海外で売買後(主に米国で)証券化され転売された結果、投資信託の運用に組み込まれ世界中で販売されているのである。既に日本でもそのような商品が販売され取り扱う会社も複数社存在している。サブプライムローンと同じく購入者には、具体的にどのような保険売買に投資されているのか情報が伝わっていない。運用面から、life settlementの証券化は、経済の動向に左右されないメリットが強調されているが、日本では倫理的問題を深く考えることなくこれらの商品に投資されている状況が存在しているのである。

## 6. まとめ

判決は出ているが、保険売買の問題をオープンな形で議論し、課題解決が図られるべきであり、当事者として保険会社も真剣に議論に参加すべきであろう。

いずれにせよ、人が早く死亡すれば収益を得られることのビジネスモデルは、日本において蛇蝎の如く忌み嫌われるのは避けようもない。保険売買は最終手段として、その前に困窮する患者の救済策がないか検討すべきであろう。

表：売買の種類

	売買対象	早期死亡について	売買目的
Viatical settlement	重大疾病で余命が短い患者の保険売買  余命 12ヶ月—24ヶ月	早期死亡ほど収益	患者の救済的要素のある売買
Life settlement	高齢者の高額保険、特に貯蓄性の高い終身保険（ユニバーサル保険）の売買  大体余命2年超	早期死亡ほど収益	投資目的による売買
STOLI	Viatical settlement を利用し、身体の不健康な老人に保険転売を目的に保険加入をさせて保険の売買	告知義務違反の可争期間経過後、早期死亡ほど収益	逸脱した投資意欲による売買  不告知教唆が多い  犯罪に近い手法

資料

- ・ラフセトルメント投資入門 日本ライフセトルメント研究会 アールズ出版
- ・米国における高齢者の財産処分としての保険買取制度の最近の動向 ジェロントロジージャーナル No11-011 2011 日生基礎研究所 p1-12
- ・生命保険契約の売買と保険契約者変更 保険事例研究会レポート 第207号 2006.7
- ・生命保険の流動化を促進する公正価格の算出 久保英也 CRR WORKING PAPER SERIES No.J-10 2009 p 1-23 滋賀大学経済学部附属リスク研究センター
- ・生命保険買取制度における価格評価 久保英也 H20年度日本保険学会大会レジメ
- ・保険契約関係者の変動を巡る法的諸問題 山下典孝 H18年度日本保険学会大会レジメ
- ・アメリカで広がる生命保険買取事業とわが国における展望 日本総研 経済・政策レポート 2005 古澤優子 要約

- ・株式会社 プラス・インベスティング・USA ホームページ
- ・株式会社 PLAZA ASSET MANAGEMENT ホームページ
- ・米国における生命保険買取規制 生保経営 第74巻第3号 手島宏晃 H18 P138-158
- ・米国における生命保険買取市場の現状 生保経営 第75巻第5号 H19 P3-25
- ・The history of life settlements and viaticals Isure.com  
<http://www.insure.com/articles/lifeselements/life-settlements-history.html>
- ・Viatical Settlement vs life insurance Settlement by Jacob Chris  
<http://www.articlesphere.com/Article/Viatical-Settlement-vs-life-insurance-Settlement/163640>
- ・(株)ライフルスクマネイジメント研究所ホームページ
- ・生命保険買取会社の管理規制 第62巻第3号 田中邦和 H6 P48-65

## 消費者向け研究報告解説

### 研究報告「保険の売買について」の解説

一般の消費者の方にとって保険の売買は、特に興味を引く話ではないでしょう。専門家の間でもほとんど話題になりません。レポートで報告しましたように日本では司法判断で実質禁止されています。

さて、何故保険の売買が必要になるのでしょうか。これは、病気で就業できず収入の道が閉ざされた方が、医療費や生活費を得るために保険を換金するのです。通常解約ですと受け取れる金額は解約返戻金といって少額ですが、買取業者があれば販売することにより解約返戻金より多くの金額を手にすることができるのです。お金に困っている患者にとって救済的な意義があるわけです。米国では普及していますが、日本ではインフラが整備されていないことや国民感情として保険の売買に拒絶感があること、さらに保険会社が売買を承認しないため買取事業は成り立っていません。

一方、米国では老人の財産整理として加入している保険を業者に売却することも普及しています。解約返戻金より高く売却できます。投資家は、保険を直接購入する、買い取り事業へ出資する、あるいは証券化された保険を購入することにより投資することになります。日本人が、直接保険を購入することはほとんど無いはずですが、既に保険売買後に証券化された金融商品が日本で売買されています。

このような患者の救済とは無関係な保険売買は、おそらく日本では今後も認められるまでに時間がかかると思われます。しかし、余命の短い患者の救済のために保険売買が許されるようになるのか、当研究所では今後の動向を注視してまいります。

患者になってみないとこのような売買の必要性を一般の方々が感じることはないでしょう。しかし、患者になり医療費、生活費に苦しんでいる方がいらっしゃるのも事実です。保険を売買しなければならないということは、まさに保険の保障機能が不十分なことの証拠です。通常、日本の死亡保険には、リビングニーズという余命6ヶ月未満の方に死亡保険金(上限あり)の一部を前払いしてもらえる特約が付加されていますが、6ヶ月まで余命が短くならなければ特約保険金がもらえないため十分な患者の救済ができていません。

今後生命保険会社がどのように保険売買を認めるのか、また認めなくても代替の救済的保障を提供できるのか注視したいと思います。