



ライフセトルメント 生命保険の買取について 慶應義塾大学 寄附講座 山内恒人

なお、本資料ならびに講義内容は講義者の独自の見解を表明したものです。講義者の所属団体、あるいは所属会社の見解を表明・代表するものではありません。

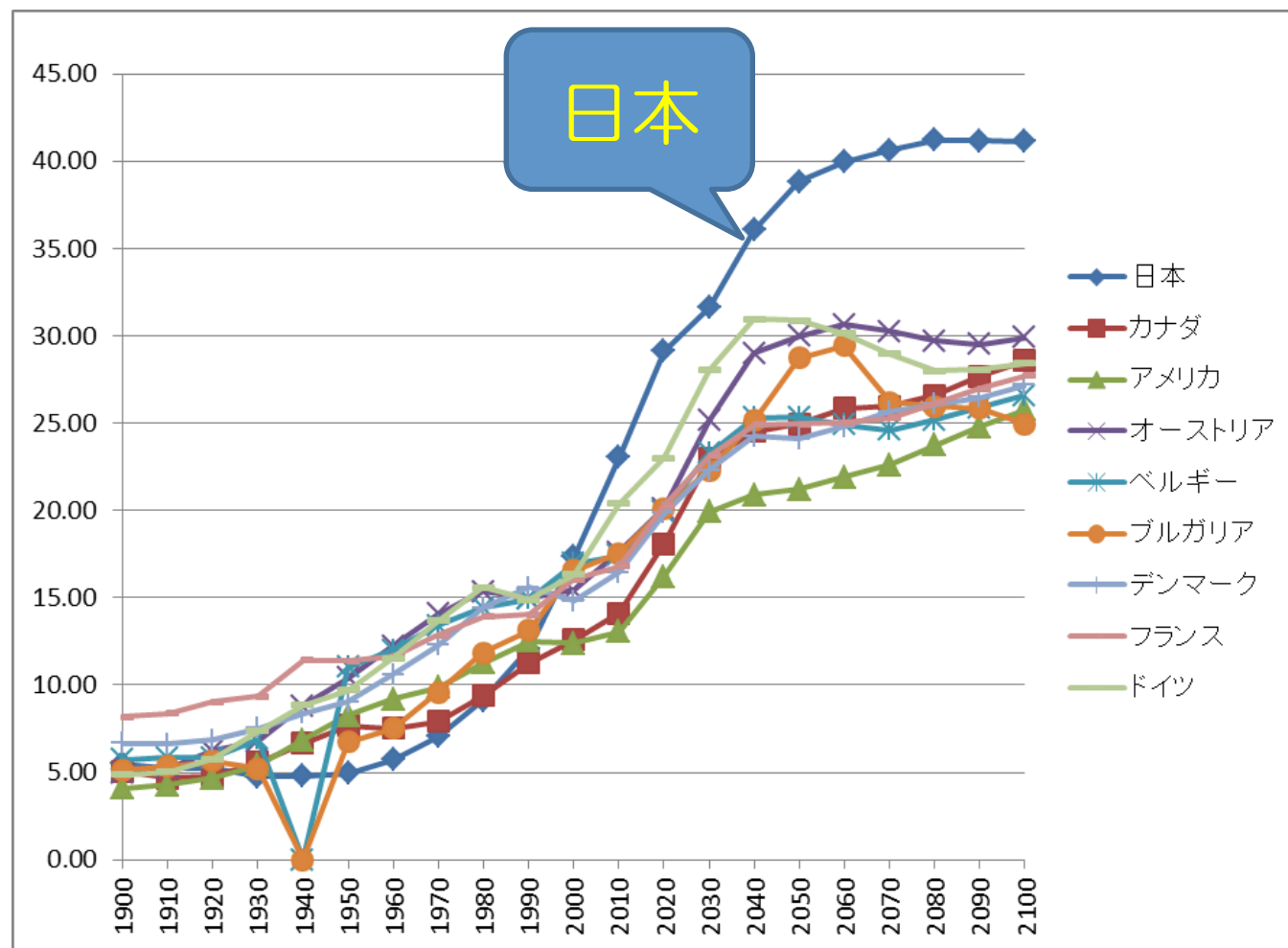


生命保険契約の売買

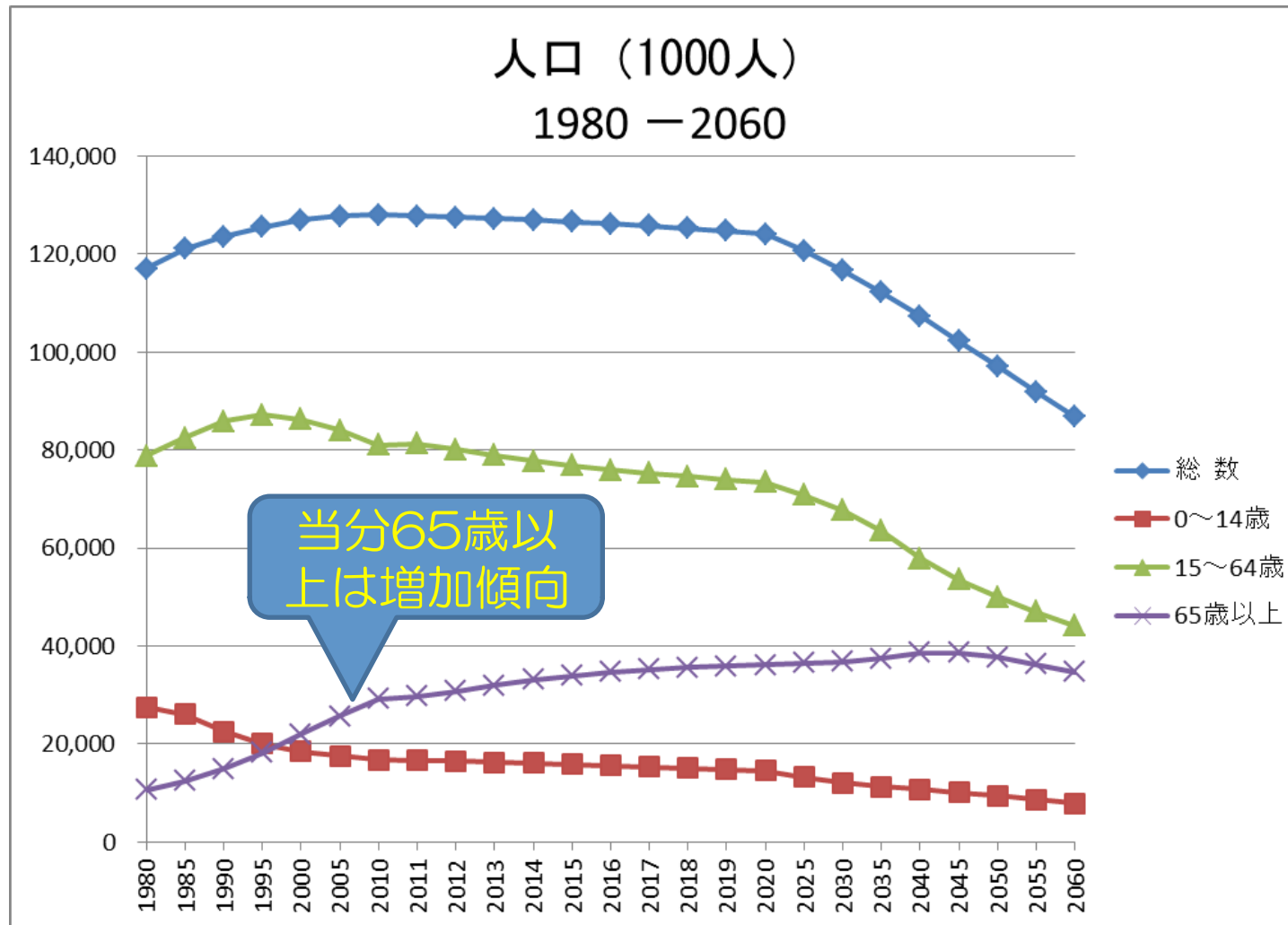
高齢化社会におけるファイナンス
幾らぐらい足りないのか



主要国の65歳以上人口割合：1850～2100

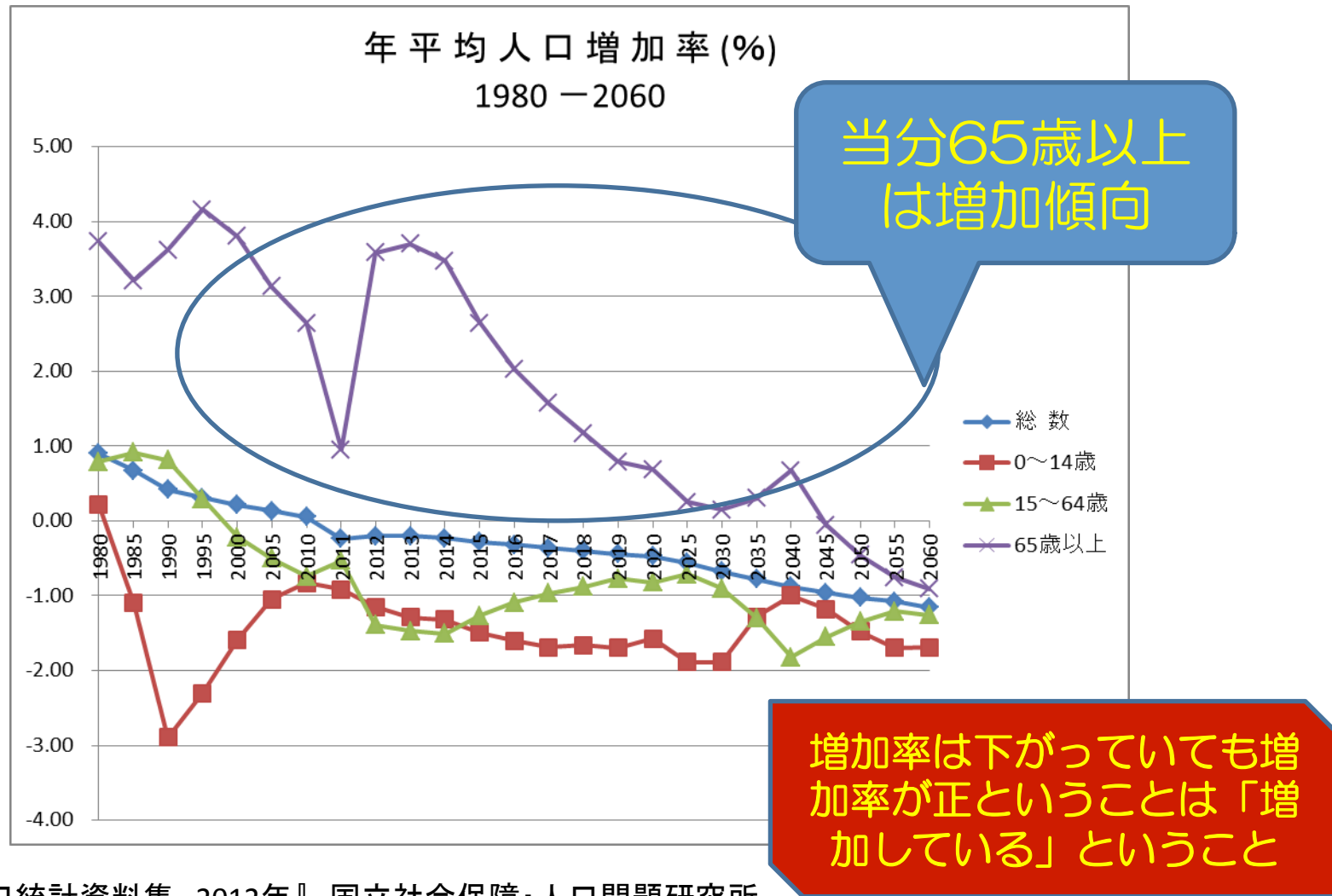


日本の人口：1980～2060



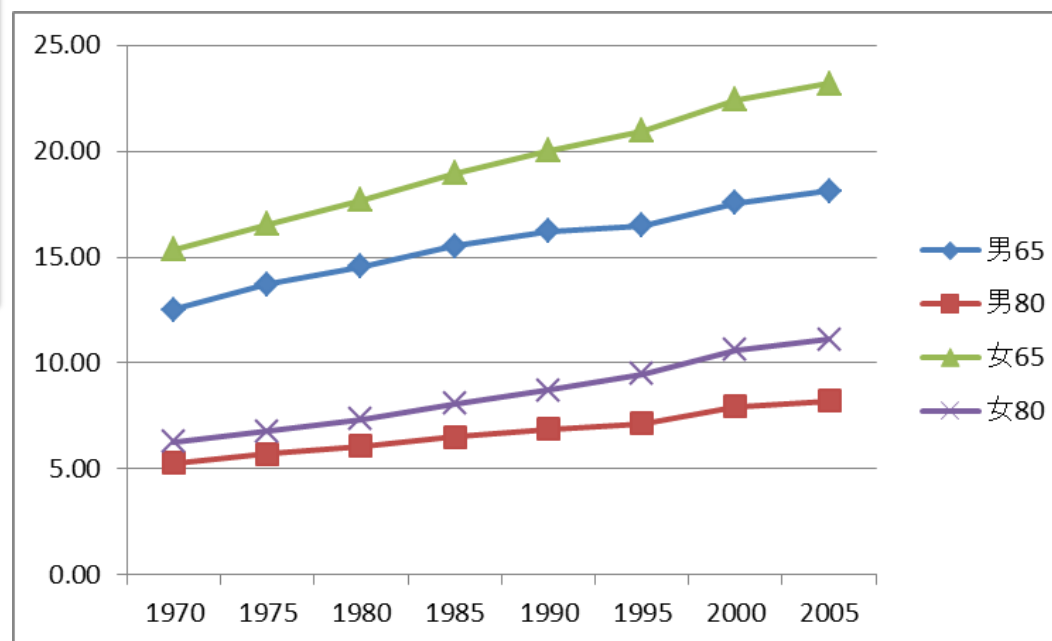
『人口統計資料集 2012年』 国立社会保障・人口問題研究所

日本の人口増加率：1980～2060

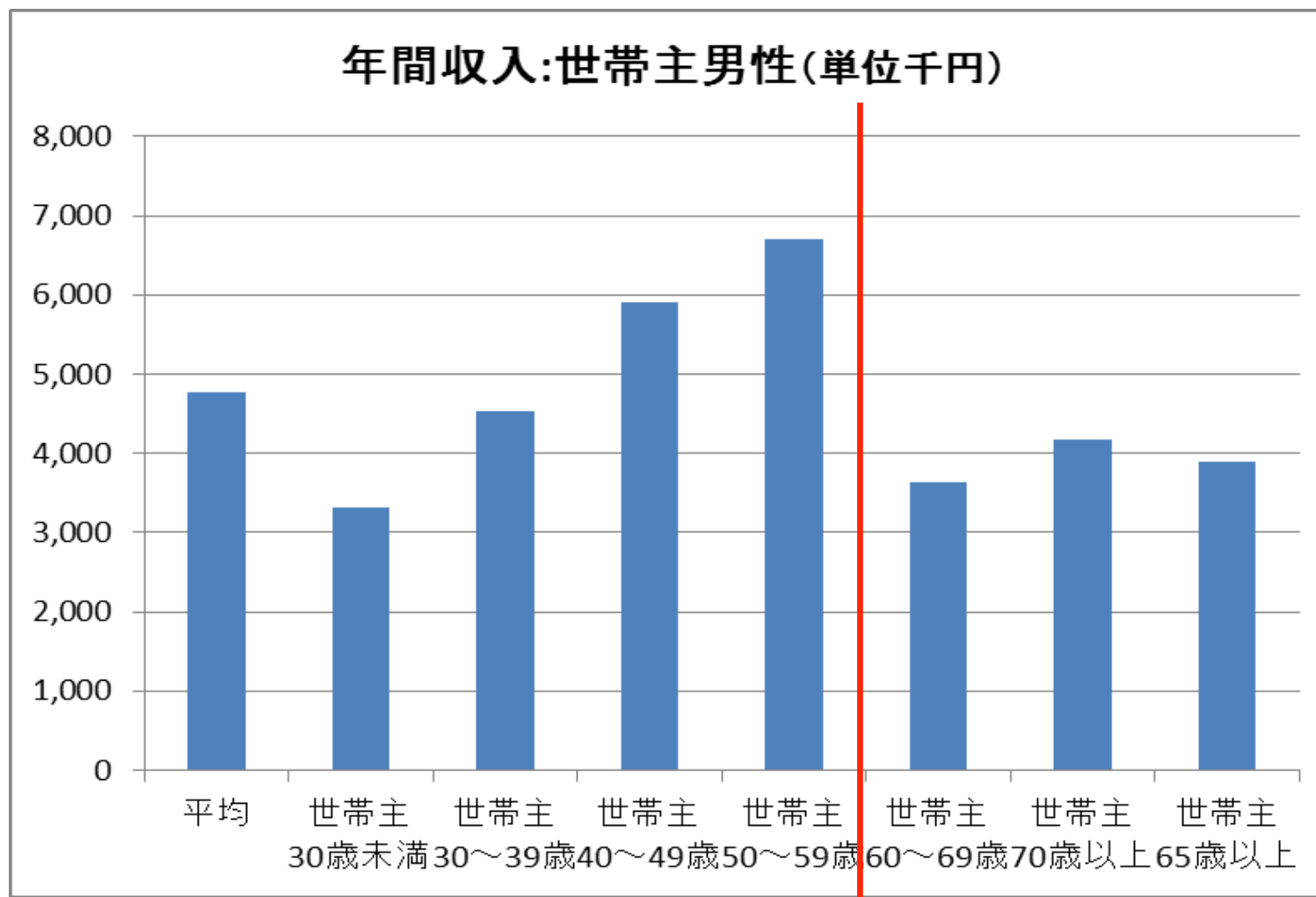


完全生命表に見る平均余命

西暦	男65	男80	女65	女80
1970	12.50	5.26	15.34	6.27
1975	13.72	5.70	16.56	6.76
1980	14.56	6.08	17.68	7.33
1985	15.52	6.51	18.94	8.07
1990	16.22	6.88	20.03	8.72
1995	16.48	7.13	20.94	9.47
2000	17.54	7.96	22.42	10.60
2005	18.13	8.22	23.19	11.13

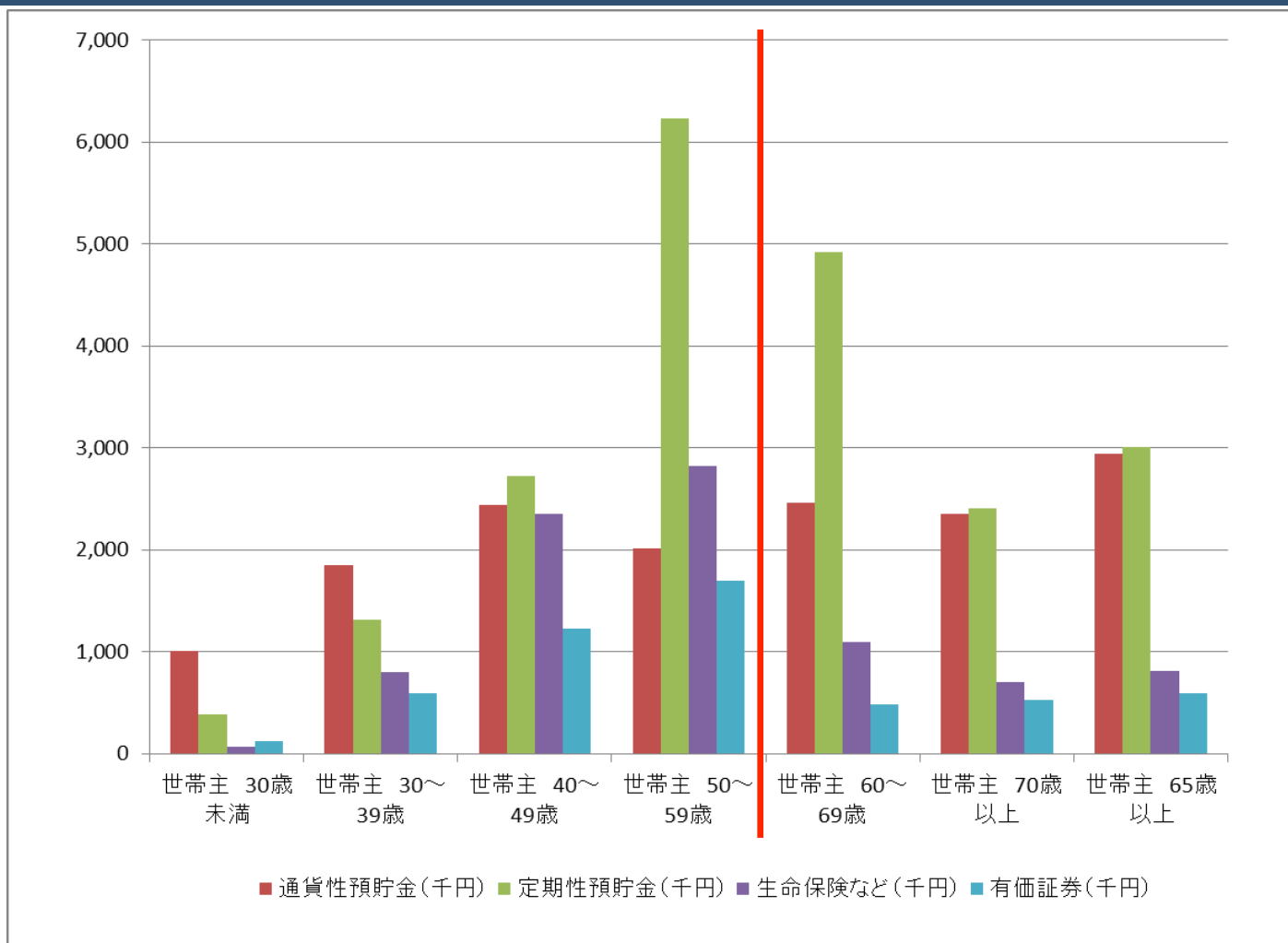


平均年間収入



『平成21年度全国消費実態調査』より抽出

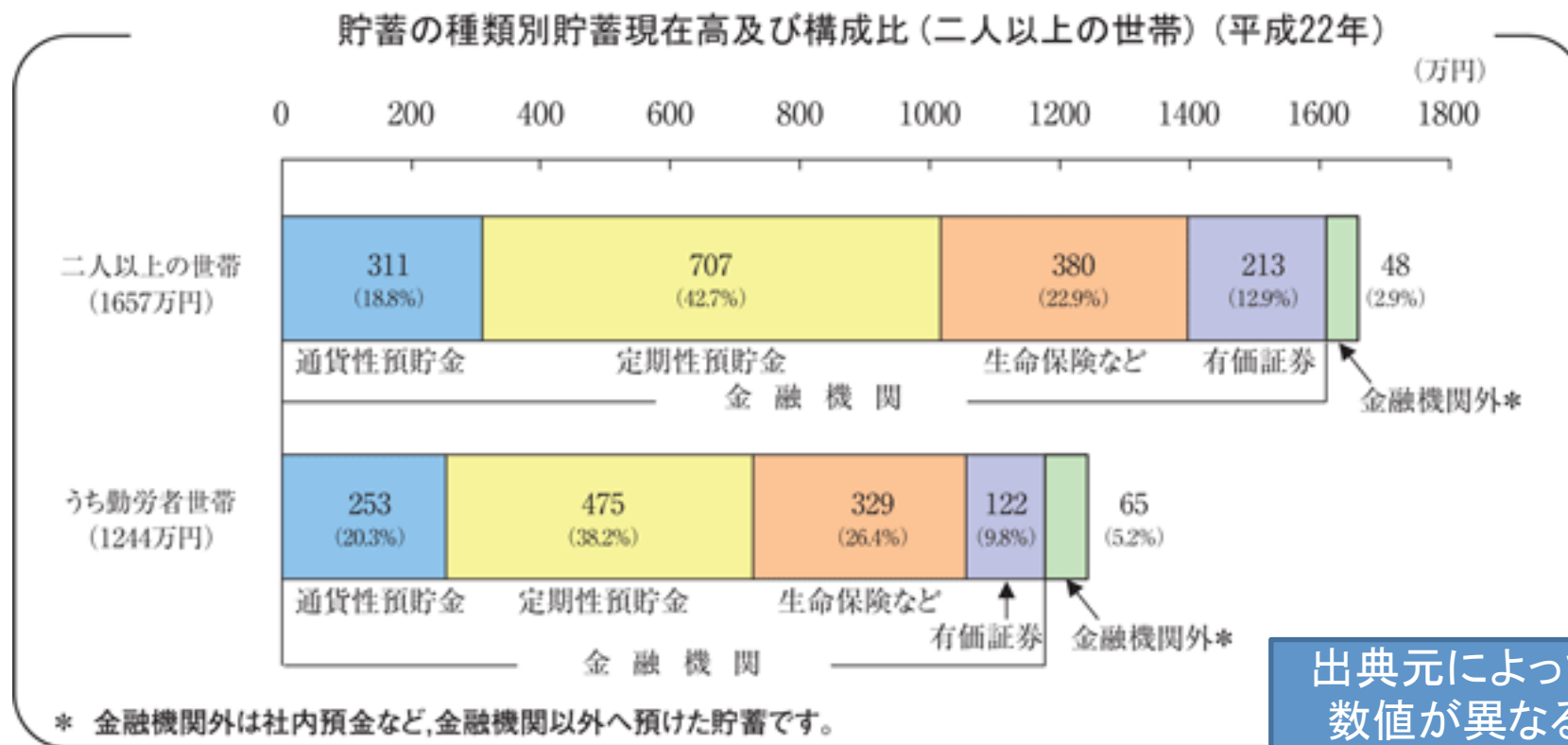
主な金融資産残高



『平成21年度全国消費実態調査』より抽出

一般的な家計資産

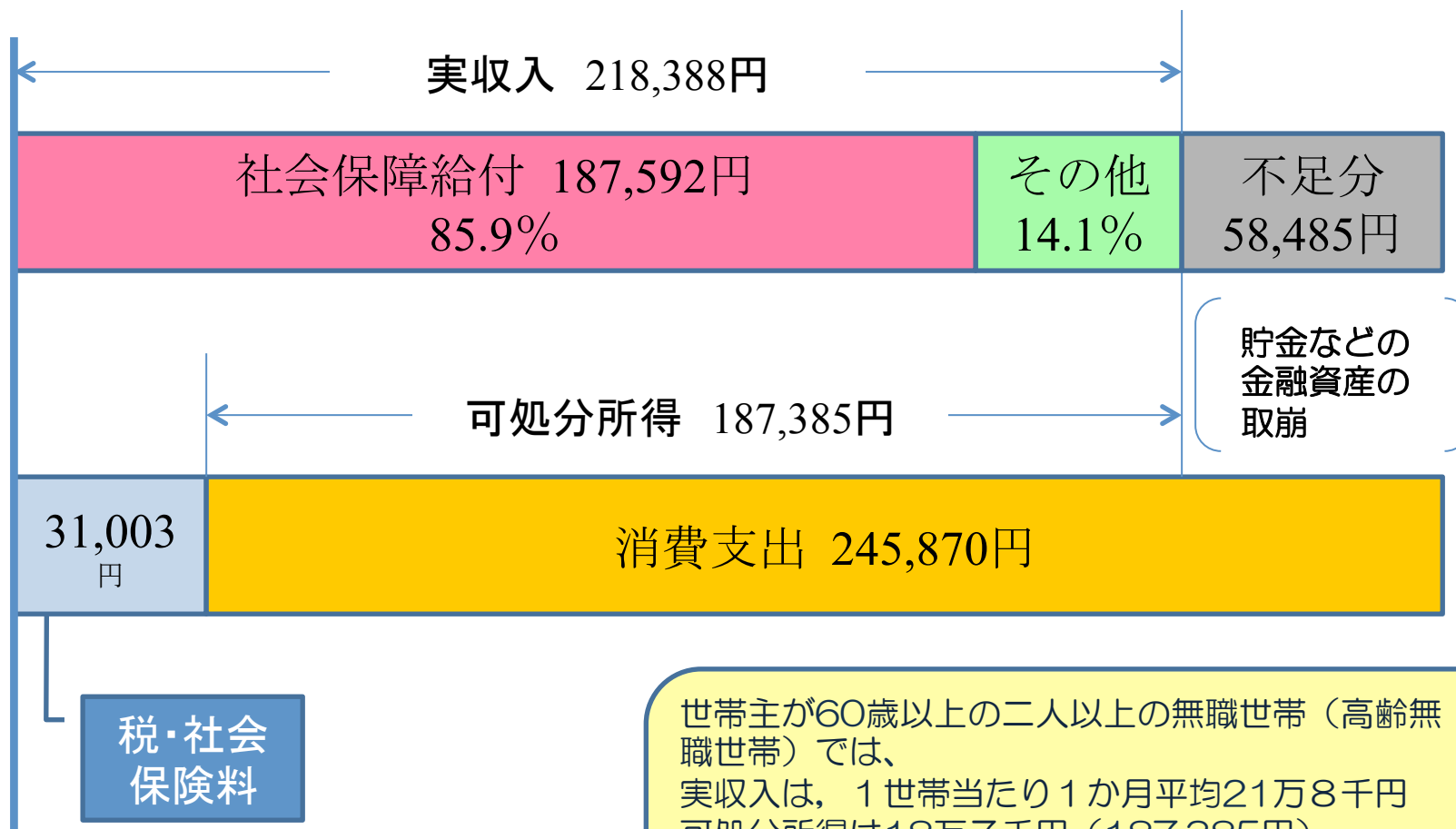
二人以上の世帯について1世帯当たり貯蓄現在高を貯蓄の種類別にみると、定期性預貯金が707万円と最も多く4割以上を占めています。次いで「生命保険など」、通貨性預貯金、有価証券、金融機関外の順になっています。二人以上の世帯のうち勤労者世帯についても、二人以上の世帯と同じ順になっていますが、二人以上の世帯に比べ、定期性預貯金や有価証券の割合が低く、「生命保険など」や金融機関外の割合が高くなっています。



出典元によって
数値が異なる
不思議

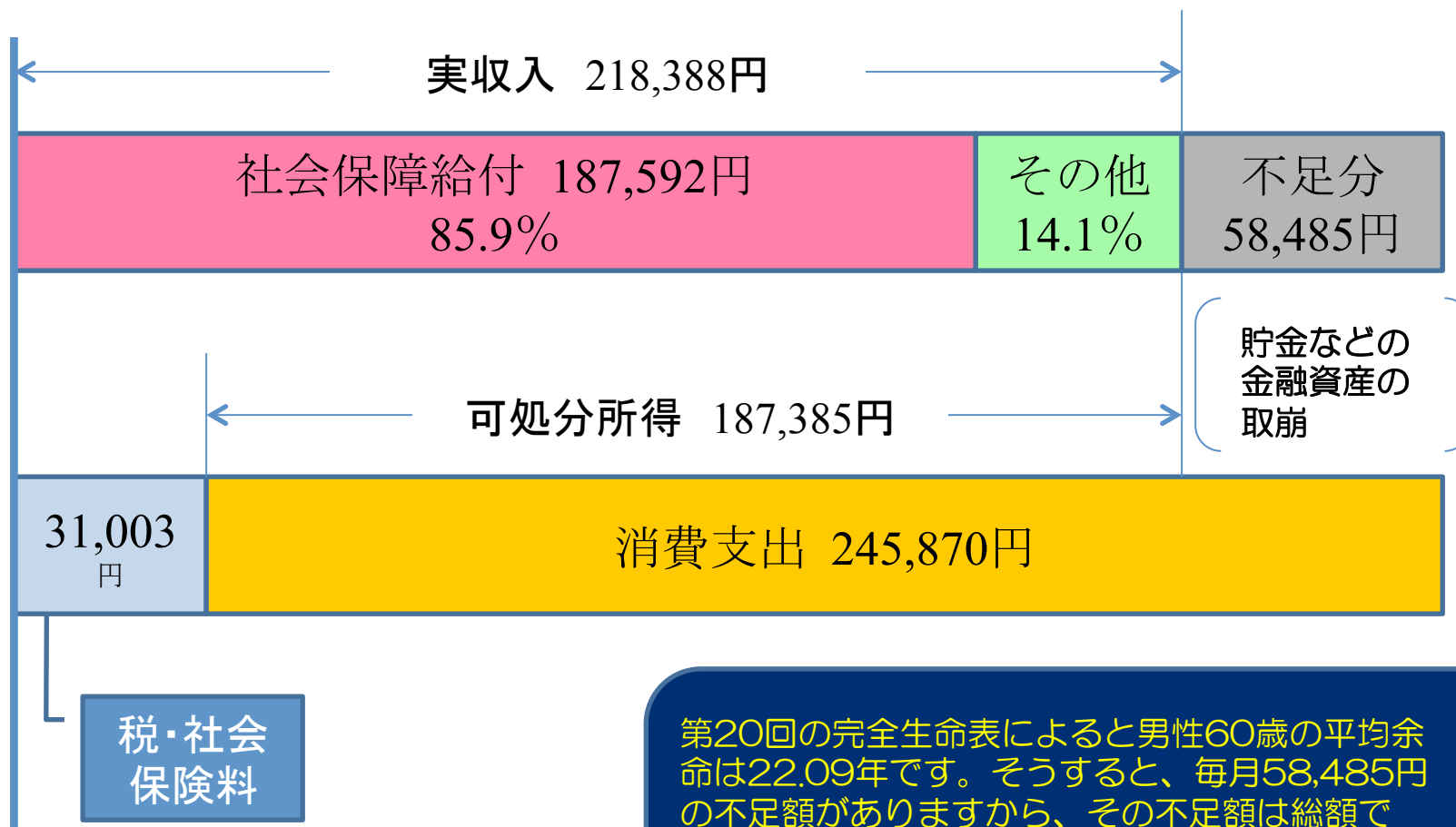
平成23年 『家計調査』 総務省統計局

高齢無職世帯の月々（世帯主60歳以上）



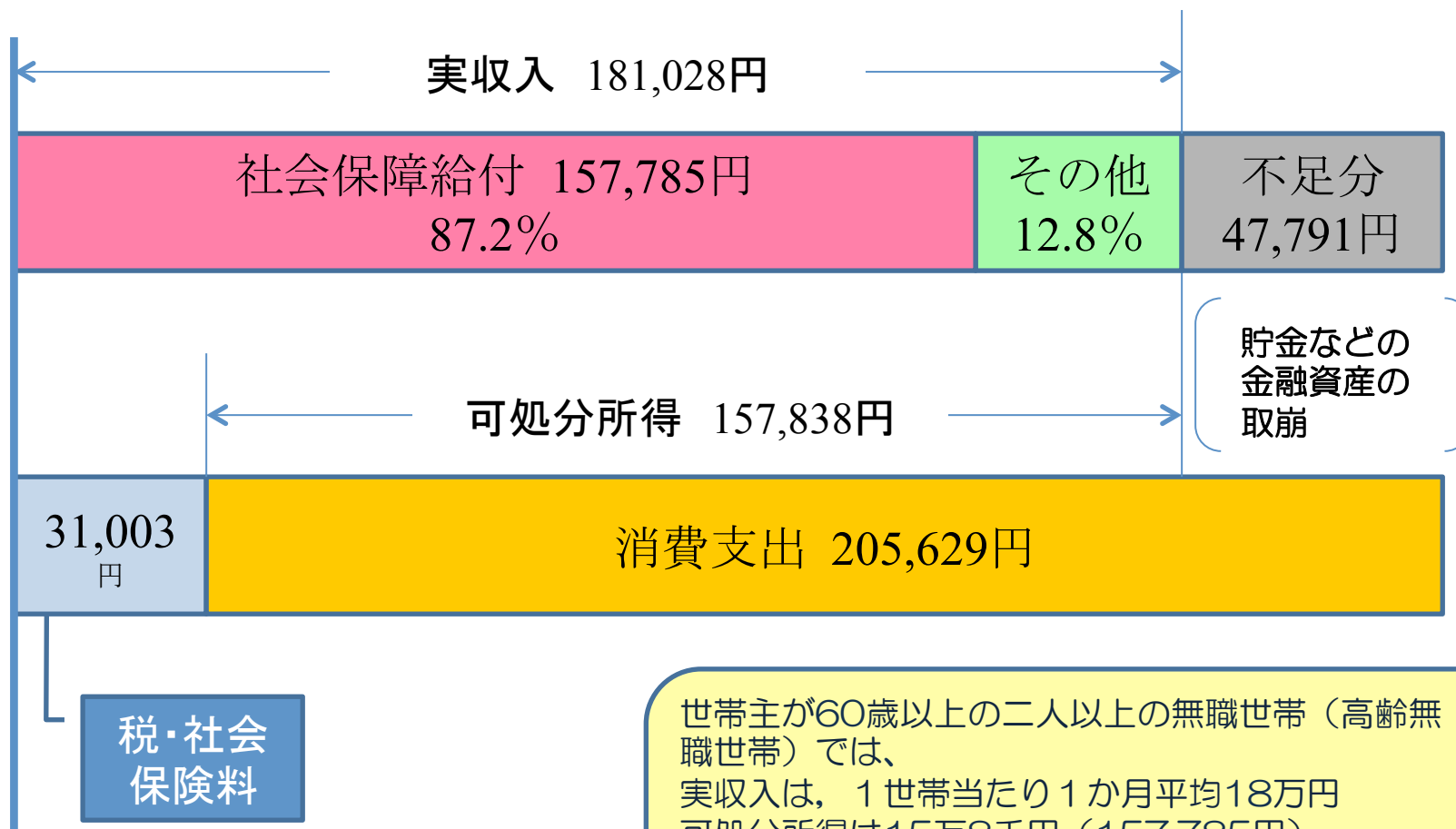
世帯主が60歳以上の二人以上の無職世帯（高齢無職世帯）では、
実収入は、1世帯当たり1か月平均21万8千円
可処分所得は18万7千円（187,385円）
消費支出は24万6千円（245,870円）
結果5万8千円（58,485円）の赤字。
この不足分は、貯蓄などの取り崩しで補っている

高齢無職世帯の月々（世帯主60歳以上）



第20回の完全生命表によると男性60歳の平均余命は22.09年です。そうすると、毎月58,485円の不足額がありますから、その不足額は総額で15,440,040円です。端数はあまり意味がありませんから、約1600万円が不足額の集積であると考えられます。

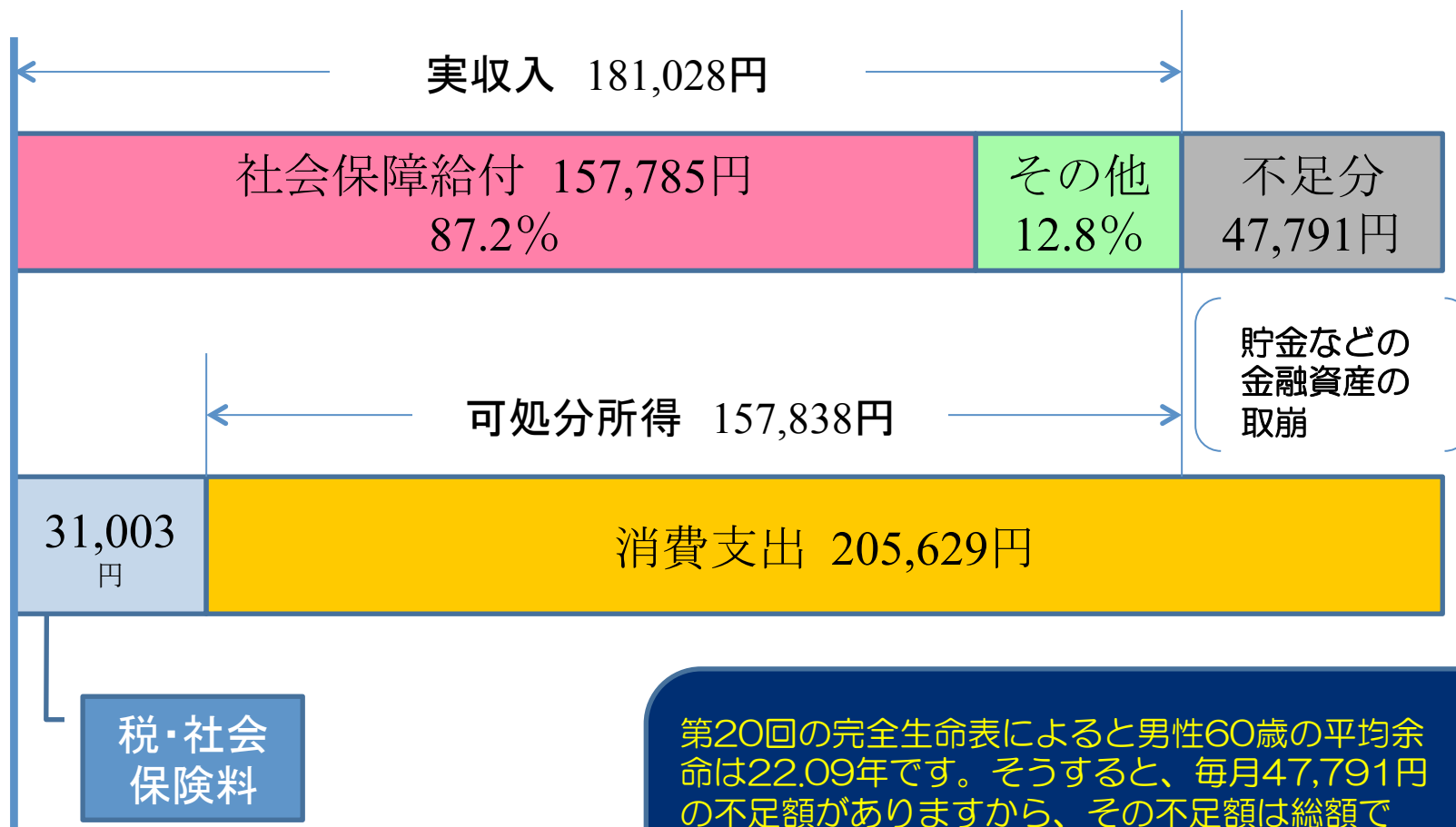
高齢無職世帯の月々（世帯主60歳以上）



世帯主が60歳以上の二人以上の無職世帯（高齢無職世帯）では、
 実収入は、1世帯当たり1か月平均18万円
 可処分所得は15万8千円（157,785円）
 消費支出は20万6千円（205,629円）
 結果4万8千円（47,791円）の赤字。
 この不足分は、貯蓄などの取り崩しで補っている

平成24年度 家計調査

高齢無職世帯の月々（世帯主60歳以上）



消費支出の主な内訳

項目	金額
食費	62,166
住居	15,688
光熱・水道	20,847
家具・事務用品	9,754
被服及び履物	7,093
保健医療	14,859
交通・通信	27,014
教養・娯楽	29,076
その他	59,373
合計	245,870

31,003
円

消費支出 245,870円

大垣尚司先生の本の一部を読んでみましょう

49歳からのお金 住宅・保険をキャッシュに換える
日本経済新聞出版社 2012年5月刊 1600円＋税

公的年金だけでは2500万円足りない

生命保険加入状況

世帯主の死亡保険状況

		単位 %										単位 万円
	サンプル数	200万円未満	200～500万円未満	500～1,000万円未満	1,000～1,500万円未満	1,500～2,000万円未満	2,000～3,000万円未満	3,000～5,000万円未満	5,000万～1億円未満	1億円以上	不明	平均値
29歳以下	50	2.0	6.0	20.0	20.0	12.0	16.0	12.0	2.0	0.0	10.0	1,579.6
30～34歳	175	2.9	9.1	9.7	16.6	2.3	22.3	23.4	5.7	0.6	7.4	2,192.1
35～39歳	322	2.5	7.5	11.5	15.5	5.3	18.6	23.6	6.5	0.0	9.0	2,122.8
40～44歳	360	0.8	5.6	9.2	16.4	7.8	19.7	24.7	9.2	0.8	5.8	2,416.5
45～49歳	322	1.9	3.1	9.6	16.1	7.5	20.2	25.2	7.8	0.3	8.4	2,366.4
50～54歳	329	2.4	3.0	10.6	15.5	10.0	18.5	22.8	8.8	0.3	7.9	2,289.1
55～59歳	405	4.0	6.9	12.8	19.8	6.7	16.0	13.3	4.9	0.5	15.1	1,906.1
60～64歳	495	5.9	15.6	19.0	19.4	5.3	10.5	7.5	2.2	0.2	14.5	1,289.6
65～69歳	391	13.6	17.6	24.0	12.5	5.1	4.6	2.8	1.3	0.0	18.4	850.3
70歳以上	661	15.9	23.3	19.2	13.3	3.9	3.8	2.3	0.5	0.0	17.9	721.3
サンプル計	3,510	6.7	11.7	15.1	16.1	6.0	13.2	13.8	4.5	0.3	12.6	1,671.0

生命保険加入状況

世帯主の死亡保険状況

		単位 %										単位 万円
	サンプル数	200万円未満	200～500万円未満	500～1,000万円未満	1,000～1,500万円未満	1,500～2,000万円未満	2,000～3,000万円未満	3,000～5,000万円未満	5,000万～1億円未満	1億円以上	不明	平均値
29歳以下	50	2.0	6.0	20.0	20.0	12.0	16.0	12.0	2.0	0.0	10.0	1,579.6
30～34歳	175	2.9	9.1	9.7	16.6	2.3	22.3	23.4	5.7	0.6	7.4	2,192.1
35～39歳	322	2.5	7.5	11.5	15.5	5.3	18.6	23.6	6.5	0.0	9.0	2,122.8
40～44歳	360	0.8	5.6	9.2	16.4	7.8	19.7	24.7	5.8	0.0	5.8	2,416.5
45～49歳	322	1.9	3.1	9.6	16.1	7.5	10.0	23.9	3.1	0.0	4.4	2,366.4
50～54歳	329	2.4	3.0	10.6	15.5	10.0	10.0	20.0	3.1	0.0	4.4	1,999.1
55～59歳	405	4.0	6.9	12.8	19.8	6.0	10.0	20.0	3.1	0.0	4.4	1,565.1
60～64歳	495	5.9	15.6	19.0	19.4	5.3	10.0	20.0	3.1	0.0	4.4	1,289.6
65～69歳	391	13.6	17.6	24.0	12.5	5.1	4.6	2.0	0.0	0.0	1.0	850.3
70歳以上	661	15.9	23.3	19.2	13.3	3.9	3.8	2.3	0.5	0.0	1.0	721.3
サンプル計	3,510	6.7	11.7	15.1	16.1	6.0	13.2	13.8	4.5	0.3	12.6	1,671.0

万が一の時にこの
1671万円を使う
ことはできないだ
ろうか

なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

☆ 生命保険の構造に直接
かかわる部分を理解する必
要があります

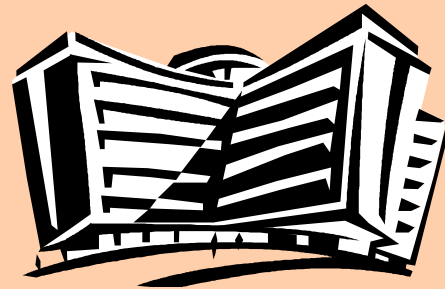
1. 保険数理に関する事柄
2. 保険法に関する事柄

なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

生命保険の契約論

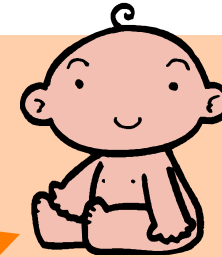
1. 保険者：ここでは保険会社のことと考えてください。これは保険制度のインフラを設営し、保険金を支払う義務を負う者です。
2. 保険契約者：保険制度の利用者です。保険料の負担義務を負います。
3. 被保険者：生命保険契約では、その人の生死が保険金支払の契機となるその対象となる人です。
4. 保険金受取人：保険者から保険金を受取る者をいいます。

保険契約の構成要素①



保険者
生命保険会社

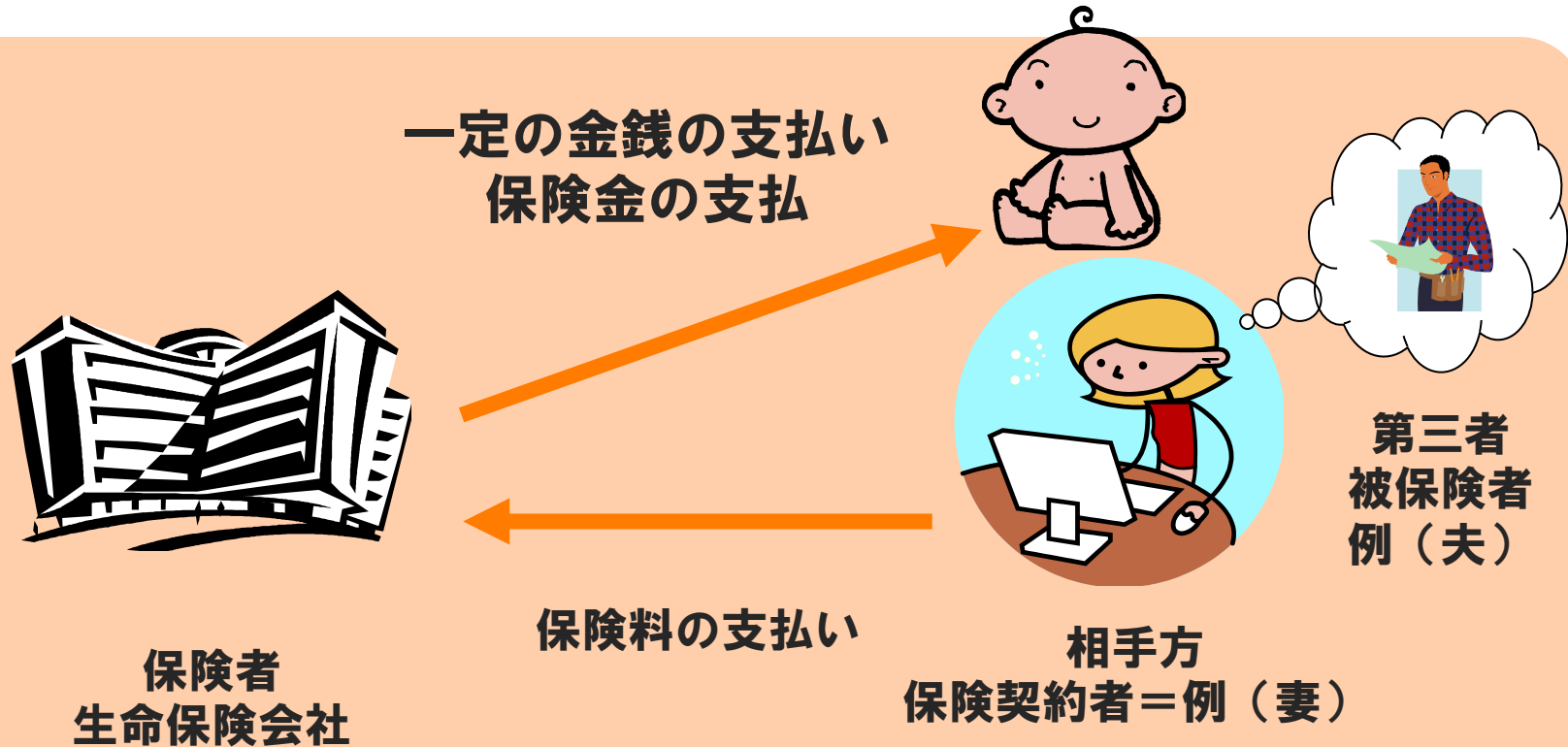
一定の金銭の支払い
保険金の支払



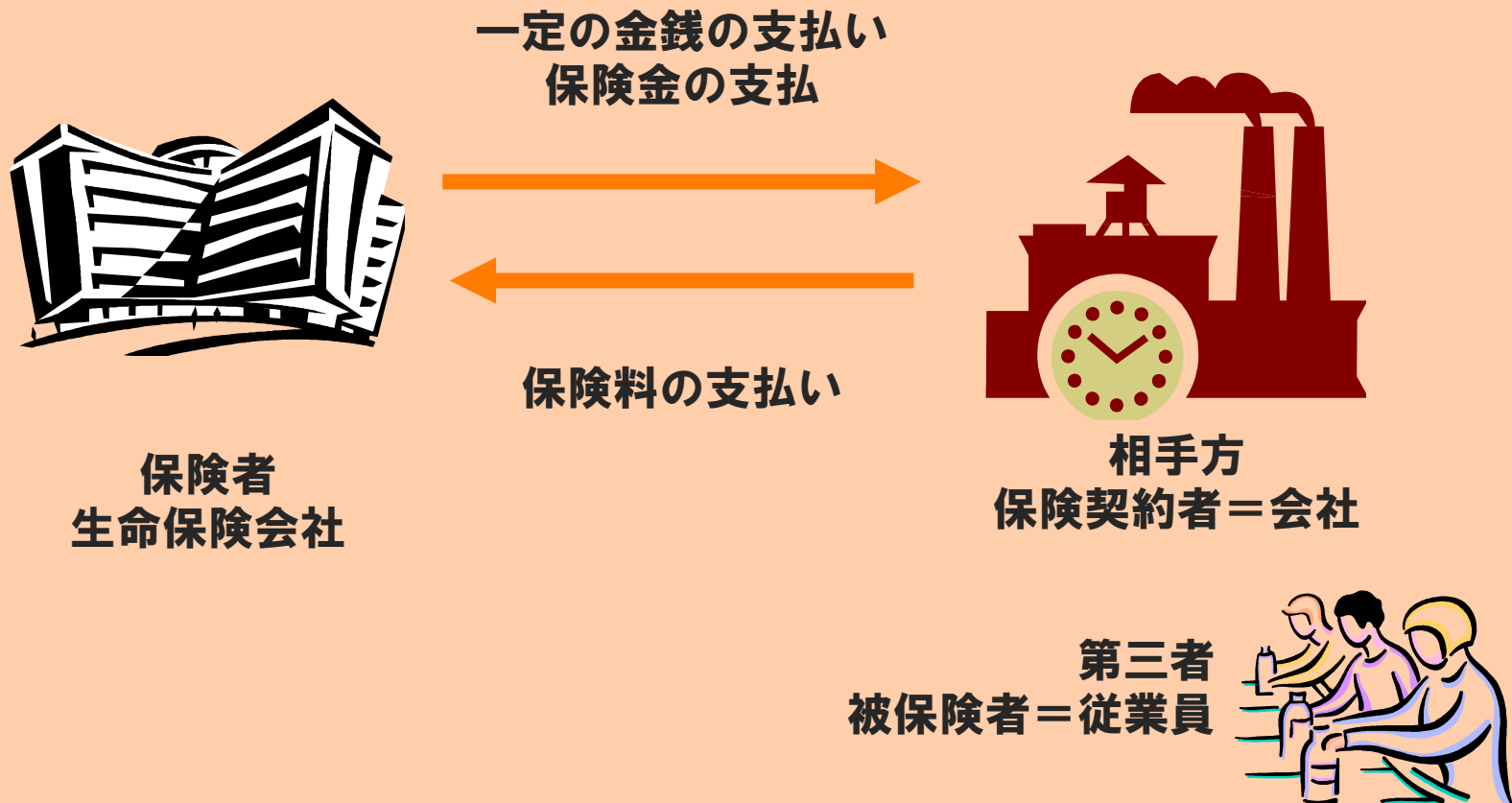
相手方
保険契約者

保険料の支払い

保険契約の構成要素②



保険契約の構成要素③

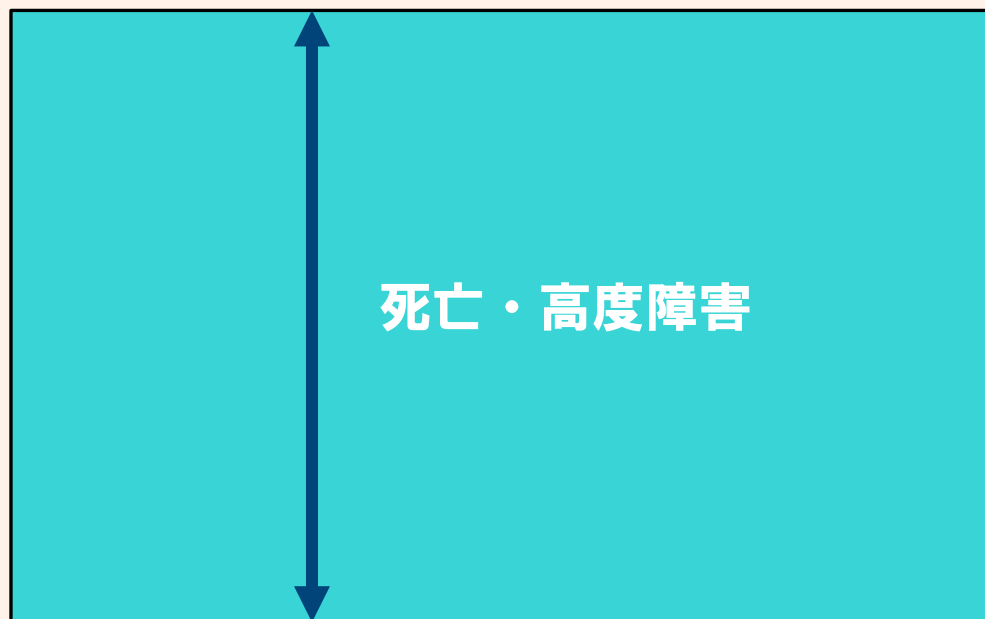


生命保険の代表的商品

商品類型	保険事故	代表的な商品
死亡保険	被保険者が死亡したとき	定期保険 終身保険
生存保険	被保険者が一定期間経過後に生存しているとき	年金保険などがあるが、純粋な生存保険はない 本当の純粋生存保険は過酷な状態を生み出す可能性がある。
生死混合保険	被保険者が保険期間内で死亡するか、保険期間の一定時に生存しているとき	養老保険

死亡保險①

定期保險



加入

満了

死亡保險②

終身保險



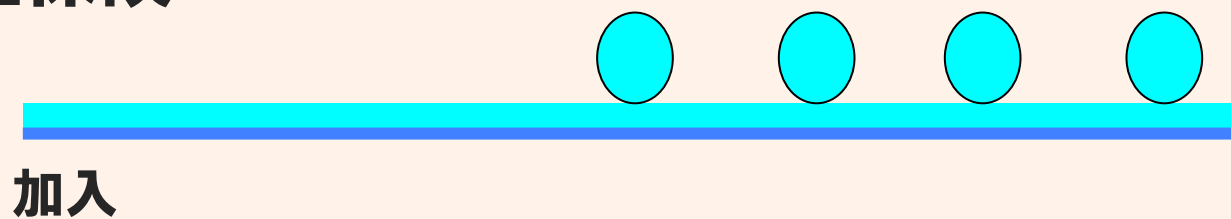
加入

生存保險

純粹生存保險

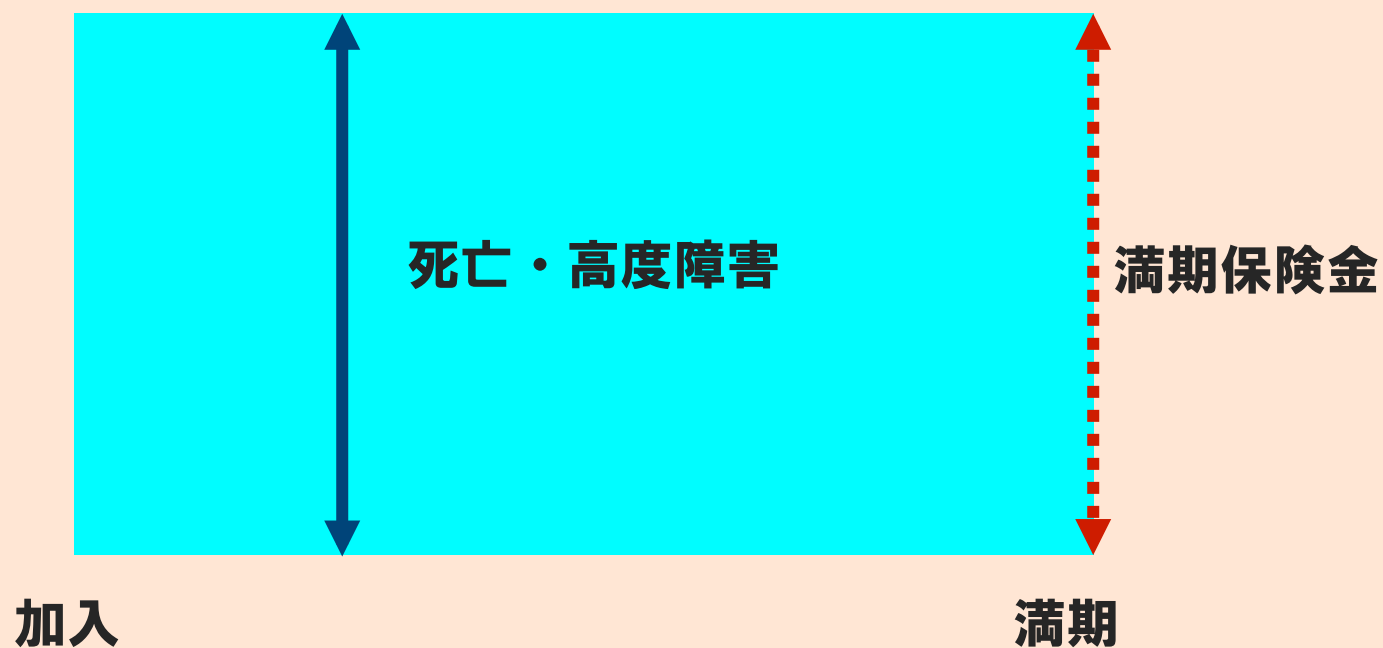


年金保險



生死混合保險

養老保險

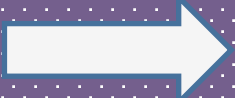


なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

改めて生命保険の種類

1. 定期保険
2. 終身保険
3. 養老保険

定期保険と養老保険は保険期間に期限がありますので、この場の話からは外します

終身保険をこの場の題材とします
 いずれは死亡が発生する。

なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の構造（一般論：例外はあります）

- ☆保障が終身にわたる
- ☆解約したときの返戻金が発生する（解約返戻金といいます）
- ☆保険料は比較的大きい
- ☆終身保険の保険金は定期保険より小さい場合が多いですが、養老保険で設定される保険金額よりも大きい
- ☆現在終身保険の予定利率は大体1.50%であるが、平成5年当時は予定利率が4.25～4.75%程度だった

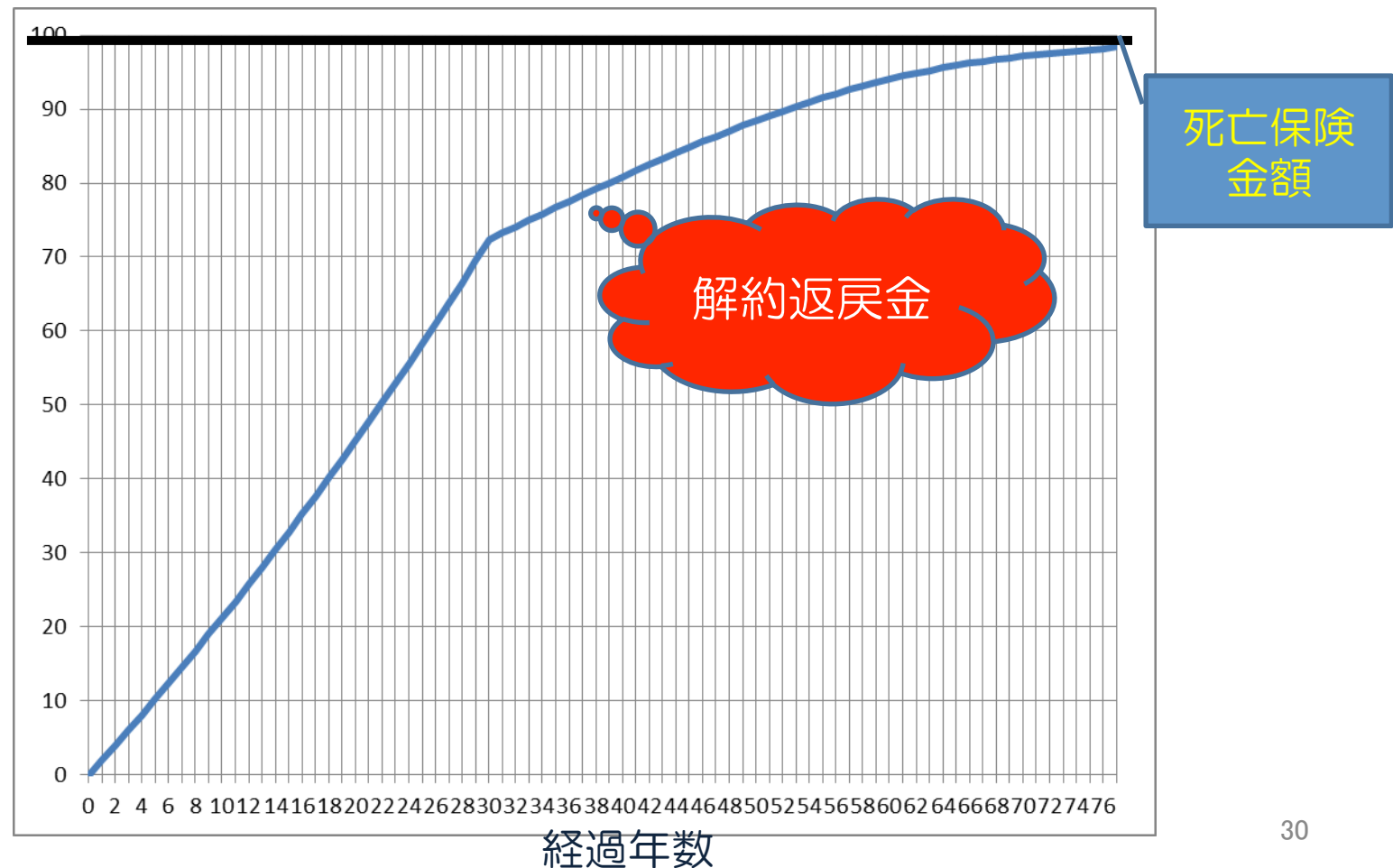
保険金額＝2000万円程度
としましょう



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論

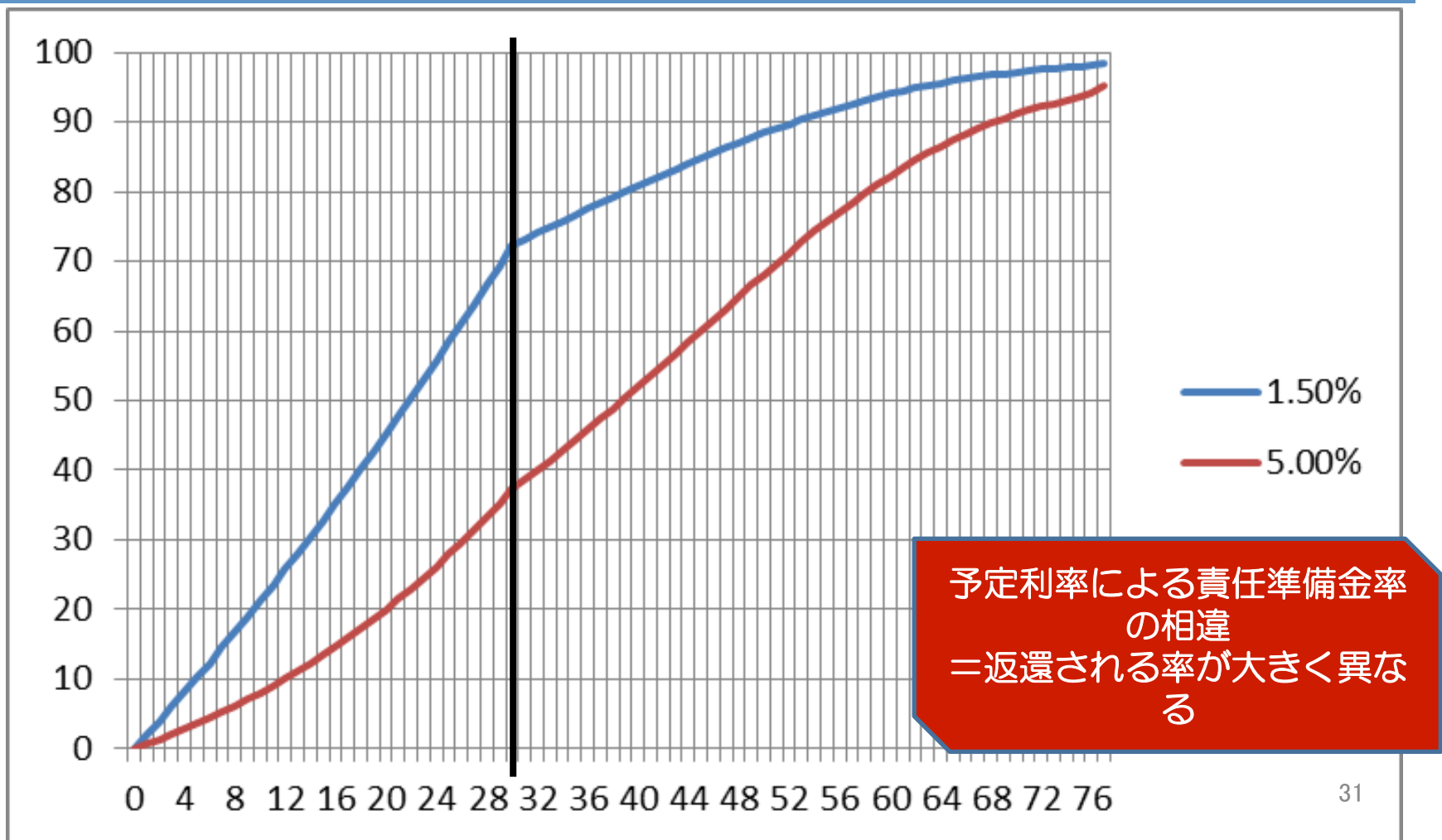
30歳加入・保険料払込期間30年



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論

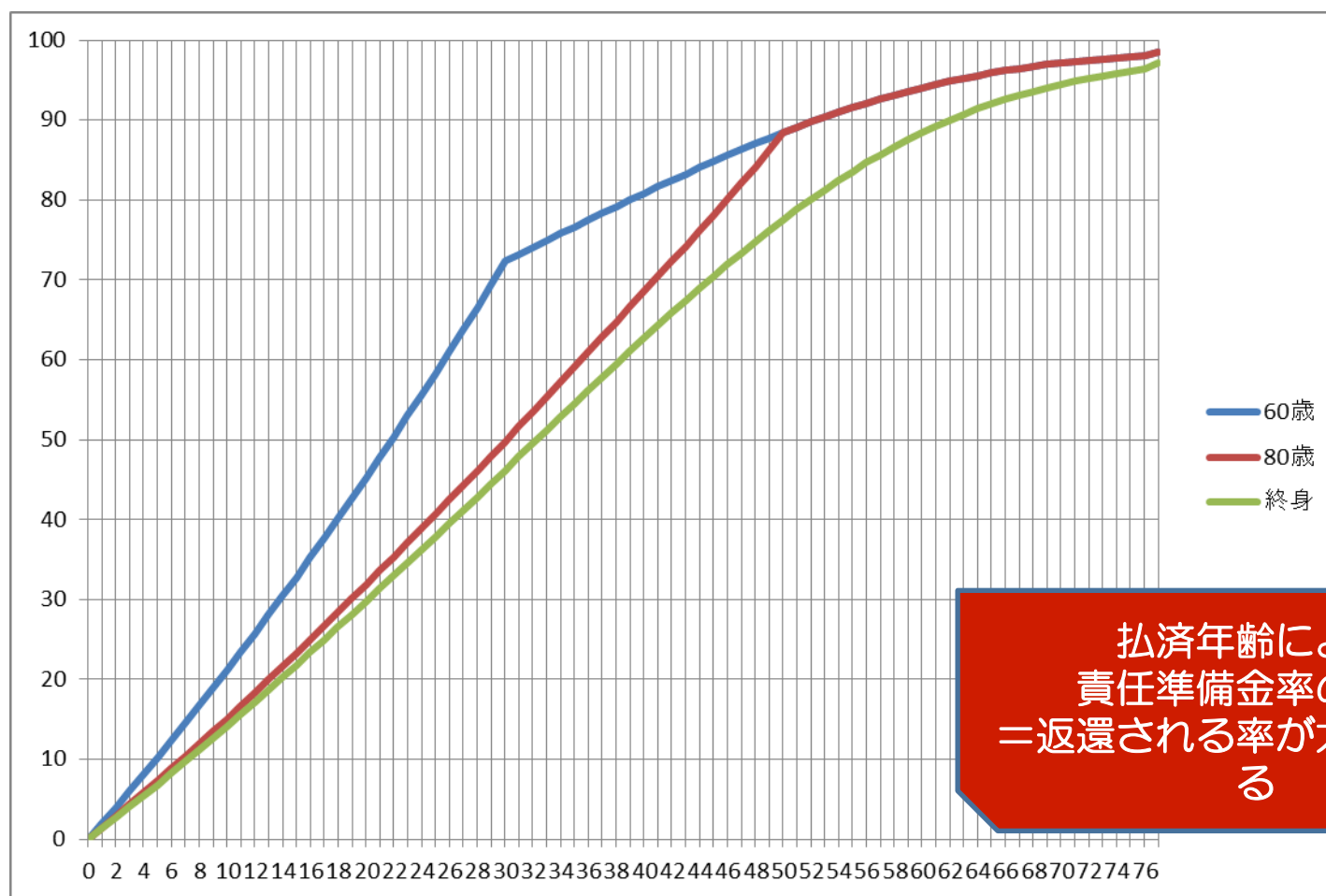
30歳加入・保険料払込期間30年



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論

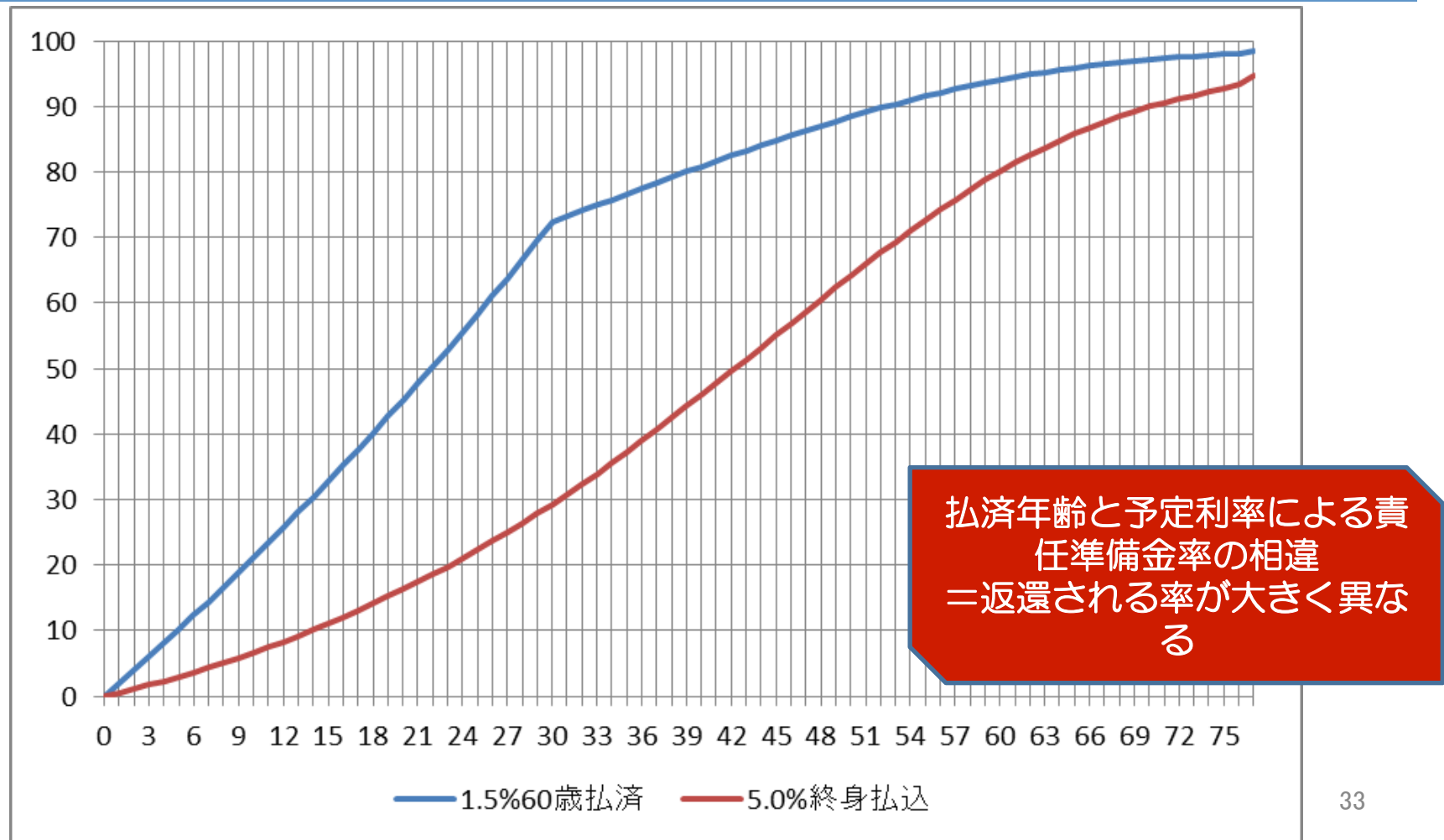
30歳加入・保険料払込期間30年



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論・30歳加入

予定利率1.5%で60歳払済と5%で終身払込



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論・30歳加入

予定利率1.5%で60歳UPと5%で終身払込

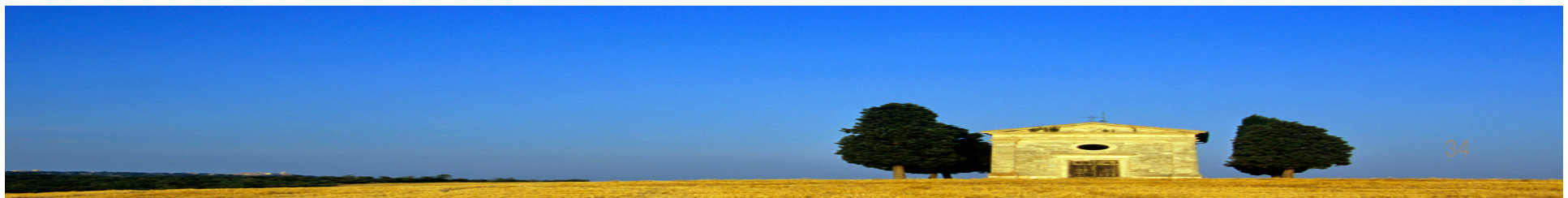
予定利率と保険料払込期間を変えた場合、保険金額100に対する解約返戻金率

保険年度	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.5%60歳払済	1.99	4.00	6.05	8.12	10.23	12.36	14.52	16.71	18.93	21.18
5.0%終身払込	0.54	1.11	1.71	2.33	2.98	3.65	4.36	5.09	5.85	6.65
比率	27%	28%	28%	29%	29%	30%	30%	30%	31%	31%

予定利率5%で終身保険料払込の場合、10年たっても保険金額100に対して、6.65なので、保険金額2000万円の場合は133万円程度

5.0%の予定利率で5年目であれば、保険金2000万円で6万円程度の解約返戻金となります。

更に、最近は「長割り」終身保険などがあり、解約返戻金が通常の解約返戻金の70%とするものがある。



なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

終身保険の機能論・40歳加入

【従来型終身保険】

- ご契約年齢：40歳 男性
- 保険金額：500万円
- 保険期間：終身 ○保険料払込期間：65歳まで
- 月払保険料：13,580円（口座振替扱・クレジットカード払扱）

【長割り終身保険】

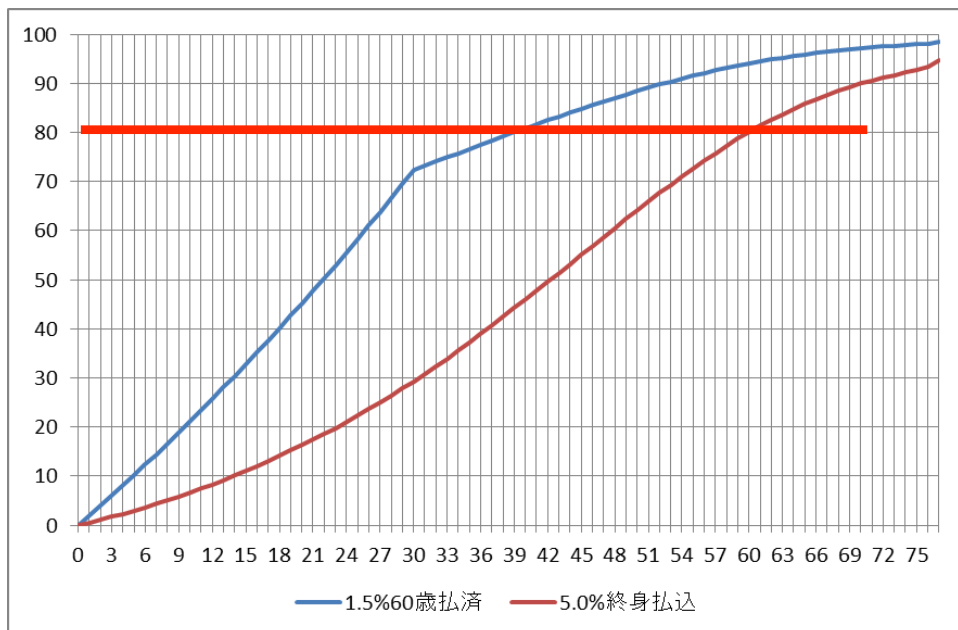
- ご契約年齢：40歳 男性
- 保険金額：500万円（Aタイプ）
- 保険期間：終身 ○保険料払込期間：65歳まで
- 月払保険料：11,895円（口座振替扱・クレジットカード払扱）
- 低解約返戻金期間：ご契約から保険料払込期間が満了する日の24時まで
- 低解約返戻金割合：従来型の70%

従来型^{※1}と長割り終身の「解約返戻金」比較

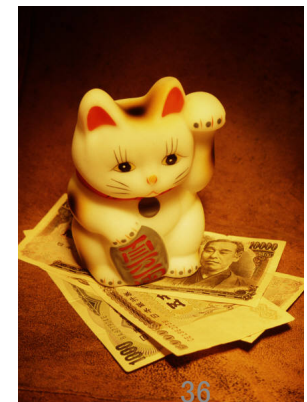
経過年数		解約返戻金	
		従来型 ^{※1}	長割り終身
10年		1,384,000円	969,000円
20年		2,970,000円	2,079,000円
25年	保険料払込期間満了直前	3,871,500円	2,710,000円 ^{※3}
	保険料払込期間満了直後	3,875,000円	3,875,000円 ^{※4}
30年		4,079,500円	4,079,500円
40年		4,458,500円	4,458,500円

なぜ、保険契約の買取が必要になってくるのか

1. 解約したときの解約返戻金は予定利率が高いほど伸びが遅い
2. 保険料の払済年齢が早い方が解約返戻金の伸びが早い
3. 終身払込の場合の解約返戻金の伸びが一番遅い
4. その割には保険料を結構支払っている
5. 保険金額の80%程度まで到達するまで、30年程度かかっている。
6. 更に初期10年には解約控除がある



予定利率が5.00%である場合で保険料払込期間が終身である場合、保険金額の80%程度になるまで60年近くまでかかることがわかります。



完全に買取をするためには

1. 完全な買取をするためには、保険契約者を取得者に移転する必要がある
2. そもそも、保険契約を買い取るというのは何が行われる必要があるのか
3. これを理解するためには生命保険契約の背景の理解が必要
4. 保険金受取人の地位がいかに脆弱で、保険契約者の力がいかに大きいかを
知ることが重要

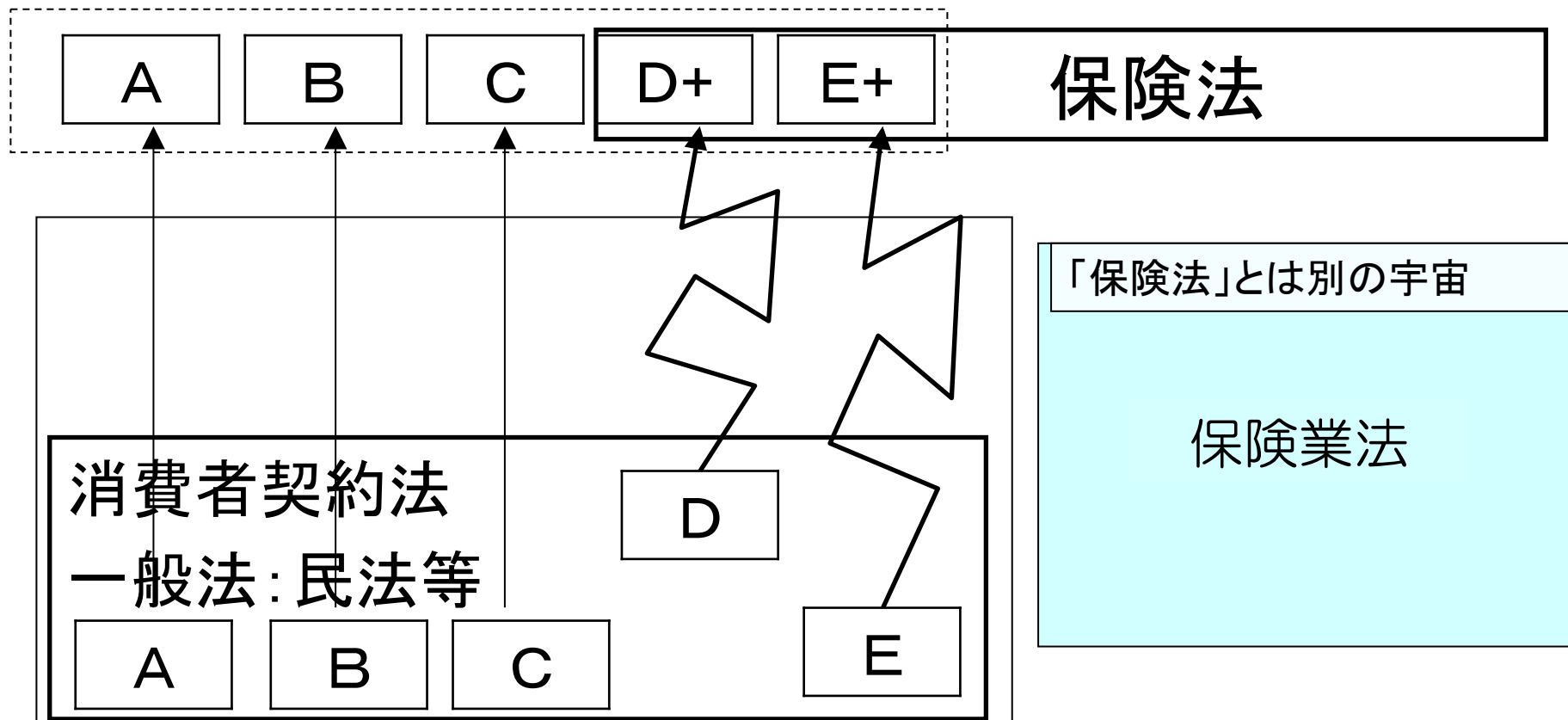
保険法 第三章 生命保険 第二節 効力

（第三者のためにする生命保険契約）

第四十二条 保険金受取人が生命保険契約の当事者以外の者であるときは、当該保険金受取人は、**当然に当該生命保険契約の利益を享受する。**

第六百七十五条 保険金額ヲ受取ルヘキ者力第三者ナルトキハ其第三者ハ当然保険契約ノ利益ヲ享受ス但保険契約者力別段ノ意思ヲ表示シタルトキハ其意思ニ従フ

法律のヒエラルキー



- 一般的なルールとして性質の許さないものを除きデフォルトとして民法などの一般的な法が適用
- 基礎となる法をそのまま使用すると不都合な場合は何らかの手当てをしないとデフォルトルールが適用されてしまう

民法：第三者のためにする契約

（第三者のためにする契約）

第五百三十七条 契約により当事者の一方が第三者に対してある給付をすることを約したときは、その第三者は、債務者に対して直接にその給付を請求する権利を有する。

2 前項の場合において、第三者の権利は、その第三者が債務者に対して同項の契約の利益を享受する意思を表示した時に発生する。

[受益の意思表示が必要]保険法ではこれを変更している

（第三者の権利の確定）

第五百三十八条 前条の規定により第三者の権利が発生した後は、当事者は、これを変更し、又は消滅させることができない。

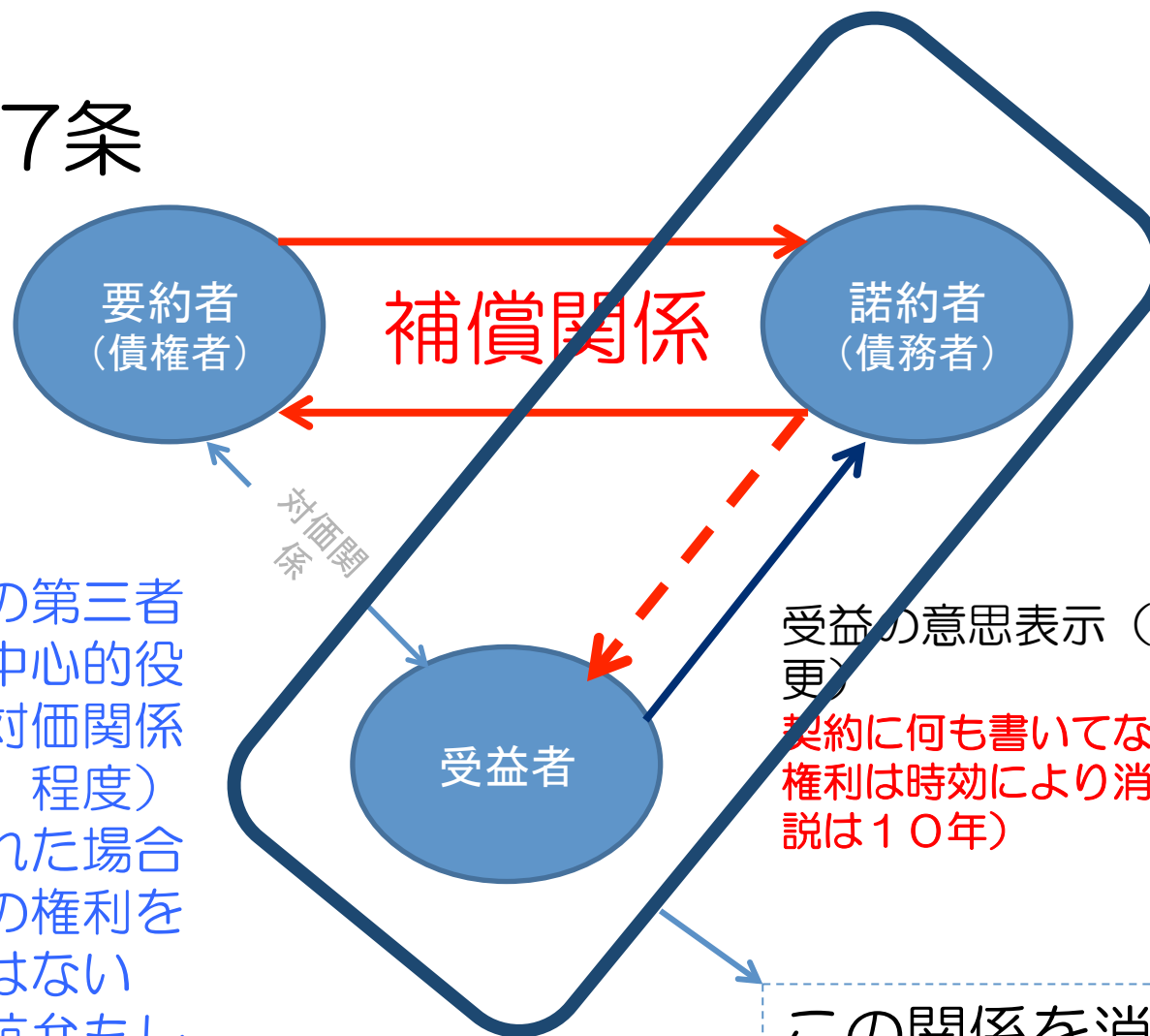
[これが保険に適用されると受取人の変更はできなくなる]保険法ではこれを変更している

（債務者の抗弁）

第五百三十九条 債務者は、第五百三十七条第一項の契約に基づく抗弁をもって、その契約の利益を受ける第三者に対抗することができる。

[例：既に保険契約が解約されている場合について、「解約されているから保険金は支払うことができない」とその第三者に直接言うことができる]

民法537条



補償関係がこの第三者にする契約の中心的役割を持つ。（対価関係は「香りづけ」程度）
補償関係が壊れた場合にまで受益者の権利を保護する必要はない
（同時履行の抗弁もあり）

→ 民法539条

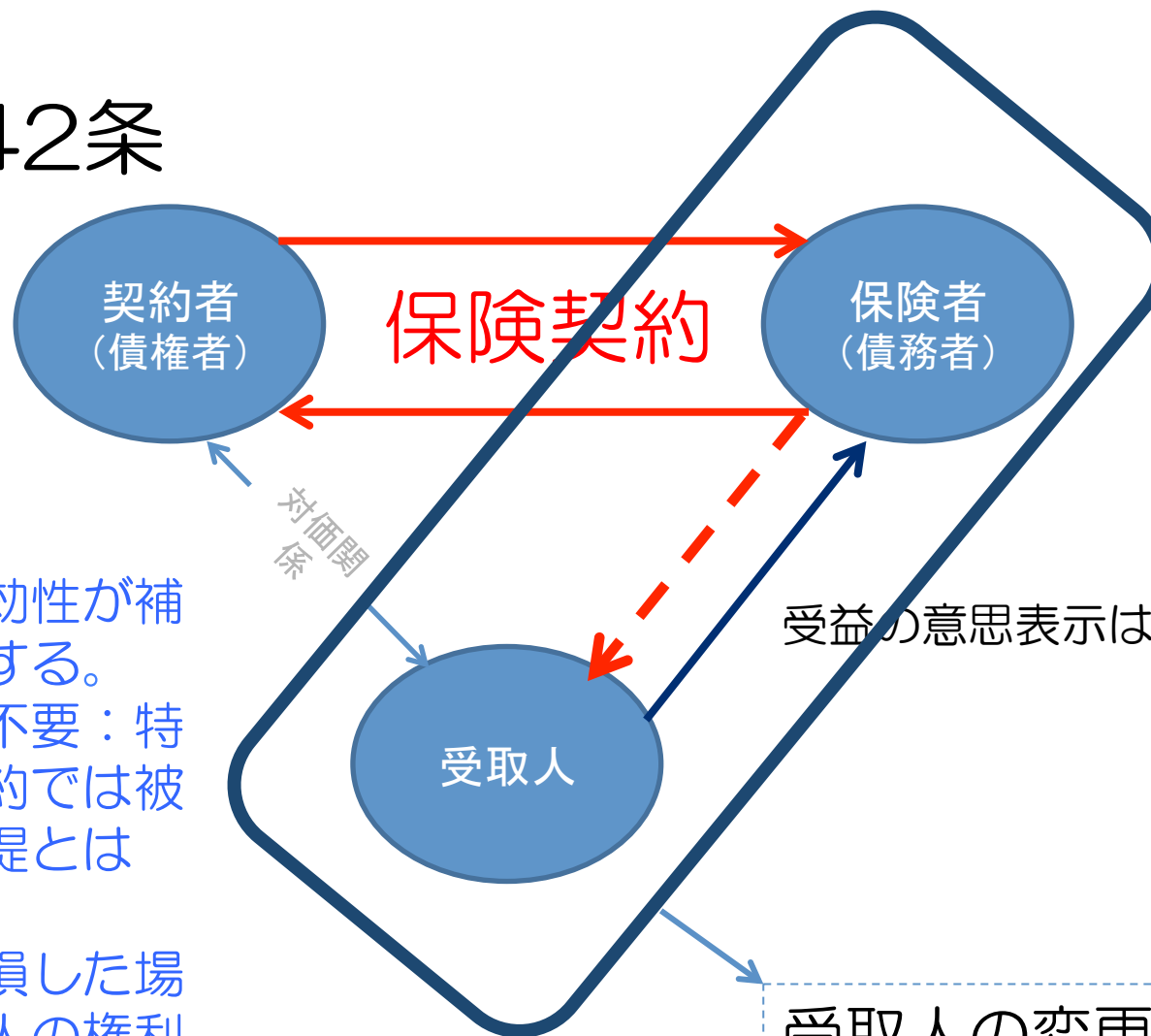
→ 保険法でもこれは排除していない。従って約款による失効などを以て支払わないことができる

受益の意思表示（保険法で変更）

契約に何も書いてなければこの権利は時効により消滅する（通説は10年）

この関係を消滅させたり変えることはできない（民法538条）
保険法で変更

保険法42条



保険契約の有効性が補償関係を意味する。

（対価関係は不要：特に生命保険契約では被保険利益が前提とはなっていない）

保険契約が毀損した場合にまで受取人の権利を保護する必要はない
→ 民法539条をそのまま適用する。

受取人の変更は保険者への通知でOK
保険法43条

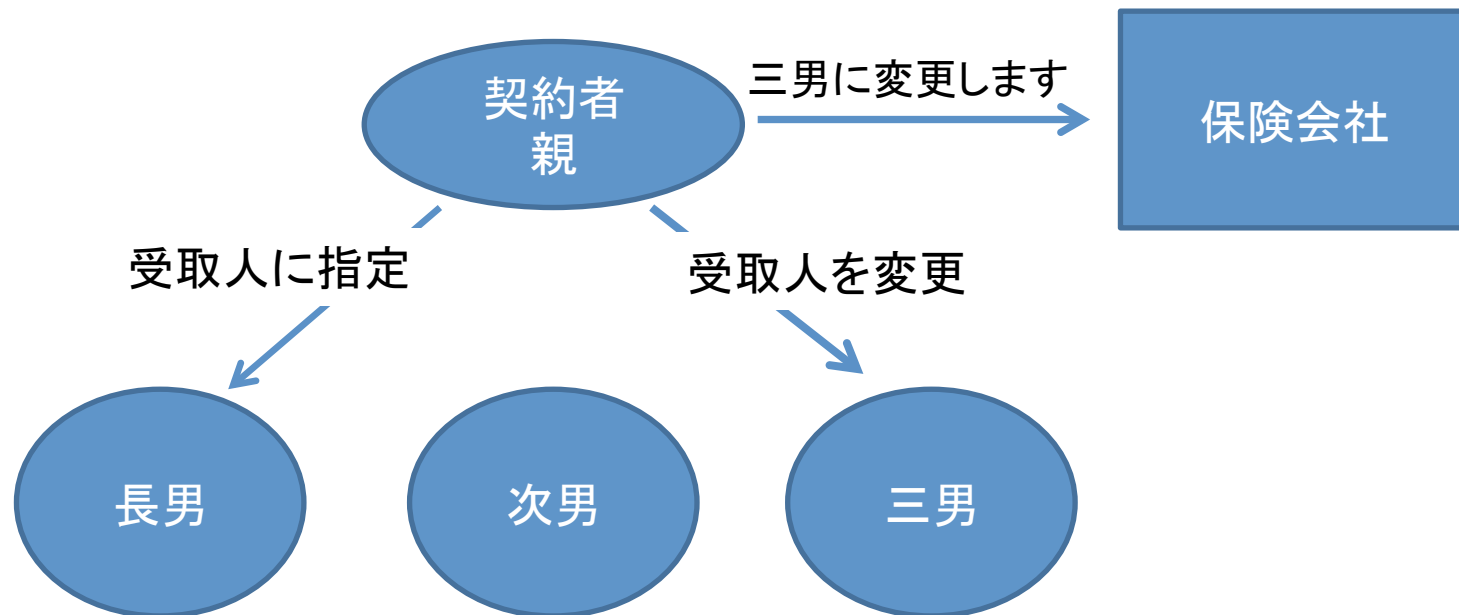
保険法 第三章 生命保険 第二節 効力

（保険金受取人の変更）

第四十三条 保険契約者は、保険事故が発生するまでは、**保険金受取人の変更をすることができる。**

2 保険金受取人の変更は、**保険者に対する意思表示によってする。**

3 前項の意思表示は、その通知が保険者に到達したときは、当該通知を発した時にさかのぼってその効力を生ずる。ただし、その到達前に行われた保険給付の効力を妨げない。



保険契約の譲渡に必要なこと

譲渡のためには「完全に譲渡」が現実にならなければならない

1. 譲渡とは取引である
2. 取引とは完全に所有権の移転がなされなければならない
3. 保険金受取人の変更が完全になされなければならない
4. 保険契約者の完全な変更がなければ、完全に譲渡されたとは言えない
5. 保険契約者は保険契約についての完全な権利がある
6. ただし、保険契約者自身の変更を保険契約者だけの単独の行為とすることはできない

生命保険契約の売買

保険契約者の変更についての重要性
と必要性



死亡保障保険に於ける日本の生前給付保障

- ・ 高度障害保険金

両眼の視力の喪失・両上肢の機能の喪失・両下肢の機能の喪失など重い障害状態を負った場合、死亡保険金と同額を支払い、保険契約は終了する。

- ・ 保険料払込免除

高度障害状態まで至らない、傷害を原因とする身体障害状態で比較的高度なもの、例えば1眼の視力の喪失などの場合、以後の保険料支払を免除する。

- ・ リビング・ニーズ特約

被保険者が余命6ヶ月と医師により判断された場合に、保険金から6ヶ月分の金利と6ヶ月分の保険料を控除して保険金を支払う制度。保険業法では「医師の診断」となっているが、現実には医師は「余命6ヶ月」の「診断」はしない。意見のみを徴収する。

保険契約者の変更

保険契約者の変更については保険法には記載がない

→ 約款に任されている

通常の約款上の書きぶり（定期保険普通保険約款）

第30条（保険契約者の変更）

保険契約者は、**被保険者の同意および会社の承諾**を得て、保険契約上の一切の権利義務を第三者に承継させることができます。

参考〔簡易保険法〕→「被保険者の同意」だけでよかった

（保険契約者の地位の任意承継）

第五十七条

終身保険、定期保険、養老保険（契約者死亡後自動継続養老保険を除く。）又は介護割増年金付終身年金保険の保険契約においては、保険契約者は、**被保険者の同意を得て**、第三者に保険契約による権利義務を承継させることができる。ただし、介護割増年金付終身年金保険、終身年金保険付終身保険又は定期年金保険付終身保険の保険契約にあっては、年金支払事由発生日以後は、この限りでない。

〔現在のかんぽ生命の「普通養老保険約款」〕

第23条（保険契約者の変更）

（1）保険契約者は、**被保険者の同意および会社の承諾**を得て、第三者に保険契約の基本契約による権利義務を承継させることができます。

（以下略）

契約者変更を求めた裁判の経緯

最高裁判所平成18年10月12日（不受理決定）

東京高裁平成18年3月23日判決（控訴棄却・上告受理申し立て）

東京地裁平成17年11月17日判決（請求棄却・控訴）

▶経緯

平成元年11月1日 原告（控訴人）XはY生命保険会社と契約締結

死亡保険金 3,000万円（契約者貸付があり2,830万円）

平成2年ごろ Xは肝炎と診断、平成5年ごろから長い闘病生活に入る

平成7年ごろ 食道静脈瘤

平成14年 肝臓と診断され手術 術後は中程度の肝臓障害で生存も、通常勤務にも就けず、妻の収入12万円で暮らす

平成16年 長男の大学入学で4年間で500万円程度の費用の捻出も必要となった
このような学費・療養費の捻出のため米国の買取会社に売り渡しの契約を行った。
このときの通常の解約返戻金は28万円程度

当該買取についての売買価額

① 売買代金	849万円
② ①に加えXの妻に弔慰金(但し、以下のとおり)	
□ 平成17年に死亡した場合	849万円
□ 平成18年に死亡した場合	566万円
□ 平成19年に死亡した場合	283万円
□ 平成20年に死亡した場合	141.5万円
□ 平成21年以降に死亡した場合	56.6万円

このやり方には利点がある。すなわち、支払保険料やその他コストの相殺ができることと、被保険者の死亡が設定者に伝達されない可能性を封じるためである

原告側の主張

- 裁判上での原告X側の主張
 - ①約款上、被告Yには、同意を拒否する正当な利益がない以上、同意すべき義務がある
 - ②仮に同意義務がないとしても、Yの同意拒否は権利濫用である　〔以上は東京地裁での主張〕
 - ③Yが同意を拒否すれば、Xに甚大な不利益を及ぼす反面、Y社には格別の不利益はない
 - ④譲受人（買取会社）の人格が問題となるだろうが、その問題はXの窮状に比べれば極微の問題にすぎない
 - ⑤約款上では条件付で「・・・できます」とあるが、このような書き方では、どのような場合に拒否されるのか、保険の専門家ではないXにはわからない
 - ⑥YはXの契約締結後に作成された社内内規を持ち出して訴求しているが、これは法の本旨に外れる主張である

高等裁判所判断の判決理由

- 裁判所の判断
- ① 双務契約の当事者の地位の包括的な譲渡については、通常相手方の承諾がなければ、その効力が生じないものと解されている
- ② したがって、特段の法令、約定などが無い限り、保険契約の当事者の一方である保険契約者の変更についての承諾は他方当事者の保険者の裁量に任されているが、特段の法令もなくまた約定も認定されないことから、諾否は保険者の裁量の範囲内である
- ③ 本件は利息制限法の適用ならびにモラルリスクの不存在など斟酌しなければならない事柄が多すぎる。したがって個別事案として考慮する範囲を越えている
- ④ 確かに、Xの窮状は解消されないおそれが高いが、だからといって、現時点においてYが同意を拒否したことが権利濫用又は信義則違反に当たるということはいえない
- ⑤ 個別事案の解決は困難な問題である

裁判所が引用した”貸金業の規制等に関する法律” 現 貸金業法

第1章 総則（目的）

第1条 略

（定義）

第2条 この法律において「貸金業」とは、金銭の貸付け又は金銭の貸借の媒介（手形の割引、売渡担保その他これらに類する方法によつてする金銭の交付又は当該方法によつてする金銭の授受の媒介を含む。以下これらを総称して単に「貸付け」という。）で業として行うものをいう。ただし、次に掲げるものを除く。
（（1）乃至（5）略）

2 以下略

（貸付条件等の揭示）

第14条 貸金業者は、内閣府令で定めるところにより、営業所又は事務所ごとに、顧客の見やすい場所に、次の各号に掲げる事項を掲示しなければならない。

(1) 貸付けの利率（利息及びみなし利息（礼金、割引金、手数料、調査料、その他何らの名義をもつてするを問わず、金銭の貸付けに関し債権者の受ける元本以外の金銭（契約の締結及び債務の弁済の費用を除く。）をいう。以下この号において同じ。）の総額（1年分に満たない利息及びみなし利息を元本に組み入れる契約がある場合にあつては、当該契約に基づき元本に組み入れられた金銭を含む。）を内閣府令で定める方法によつて算出した元本の額で除して得た年率（当該年率に小数点以下3位未満の端数があるときは、これを切り捨てるものとする。）を100分率で表示するものをいう。以下同じ。）

(2) 返済の方式

(3) 返済期間及び返済回数

以下略

生命保険契約の売買と保険契約者変更

- 演習：契約者変更ができないとどのような問題が発生するのか
 1. 保険料を支払う義務があるのは保険契約者であるのに、契約者変更ができないと、実際の支払者と義務負担者が異なり、権利義務関係に問題が生じる
 2. 保険金受取人の変更が出来る人は誰でしたっけ？そして、保険金受取人の変更には現受取人の通知や承諾は必要でしたか？

生命保険契約の売買と保険契約者変更

日本で実際に買取が実現した例

- 保険種類 定期特約付養老保険
 - 被保険者 男性 56才
 - 保険金額 300万円
 - 解約返戻金 32万円
 - 買い取り額 210万円
 - 被保険者の身体情報 糖尿病と末期がん
- 保険契約は郵政の「簡易保険」（保険契約者の地位の任意承継ができることを思い出しましょう）
- (株) リスク・マネジメント社ホームページより

https://viatical.jp/sample_usa.htm

高等裁判所判断の判決理由

見出し要約	高等裁判所の判断 []に入れた部分は山内の文、そのほかは判決の地の文
保険契約者の変更については保険会社が裁量権を持つ	本件約款は、上記の承諾をするか否かの判断を、原則として、保険者の裁量に委ねており、法令の規定や特別の約定のない限り、保険者に承諾を義務付けるものではないと解すべきである。
法令の規定や特別の約定はない	[法令、特別の約定はない。(それだけではなく、以下の「むしろ」につながる)]
日本の生命保険会社は一般的に生命保険の買取には否定的である	むしろ・・・わが国の生命保険を業とする各保険会社は、保険契約締結の前提として、保険契約者、被保険者、保険金受取人の間に生命保険を必要とする相当の関係があることを求めているばかりか、生命保険契約における保険契約者の地位が売買取引の対象となると、社会一般の生命保険制度に寄せる信頼を損ねる結果になると考え、いずれも、生命保険契約における保険契約者の地位が売買取引の対象とされる場合は、契約者変更を認めない取扱いをしているものとうかがわれる。
承諾を義務付けるものはない	[法令等もなく上記のような次第で業界慣例からも裁量権を制限する事象はみあたらない]
不正等が介在する可能性	一般的に生命保険契約における保険契約者の地位が売買取引の対象となることによる不正の危機の増大や社会一般生命保険制度に対する信頼の毀損が実質的な理由である
力関係の不均衡	買取会社の交渉相手たる被保険者は、気力、体力ともに衰弱した病人であることが多く、当事者間の交渉能力に当初から格段の差が存在する
暴利行為の誘発	生命保険契約譲渡の対価の合理性を判断すべき客観的基準が存在しない・・・暴利行為を招きやすいこと
反社会的行為の誘発	詐欺的取引や、暴力団の資金源とされるなどの危険性が危惧されること
米国でもまだまだである	米国でも生命保険買取業界は未成熟で競争が少なく、監督機関の監督が行き届かず、ディスクロージャーもほとんどされていない上に、その代理店も未だ十分の教育や訓練を受けておらず、買取会社の買取資金の出所もほとんど知られていない

高等裁判所判断の判決理由

見出し要約	高等裁判所の判断 []に入れた部分は山内の文、そのほかは判決の地の文
契約の締結時には契約者・受取人・被保険者に生命保険の必要性に関する関連性がある	生命保険を業とする各保険会社は、保険契約の締結の前提として、保険契約者、被保険者、保険金受取人の間に生命保険を必要とする相当の関係があることを求めているのに加え、生命ほえ契約における保険契約者の地位が売買の対象となることは、人命が売買の対象となることに等しく、ひいては社会一般の生命保険に寄せる信頼を損ねる結果になると考え、いずれも、生命保険契約における保険契約者の地位の売買に対しては、内規に定める一定の要件が充足されなければ原則として同意をしない取扱いをしているものと窺われる。
簡易保険はなぜ問題がないか	簡易保険の保険契約者の任意承継については、被保険者の同意は必要とされるが、保険者の同意は必要とされない(簡易生命保険法57条)。しかし、この点は、保険金額が民間の生命保険の場合より少なく、上限も設定されていて、モラルリスクや公序良俗に反する場合は少ないからだと思われる
生命保険の買取の効力を認めるためには	1. 生命保険買取業者の規制を含めて法令によるべきか 2. その場合要件はどうすべきか 3. 保険業界の自主規制に委ねるとした場合は、今後本件のような事案も踏まえて、保険業界として保険契約の譲渡の同意の基準について更なる検討が必要となろうが、いかなる具体的な基準を設定するのが相当か等についての慎重な検討が必要である 4. そして、このような議論が未だ熟しているとはいえない現段階において、主としてXの個別事情を重視しすぎる余り、Yの上記同意の拒否を否定することはできない、というべきである。
個別の問題を重視することはできない	被控訴人が本件について同意するかどうかは、本件事案の個別事情のみに係るものではなく、本件のような保険契約の売買を承認することが一般にもたらすであろう弊害や社会的信用の毀損を斟酌することができるのであるから、主として本件の個別事情からY社の裁量権は収斂されるとするXの主張は理由がなく採用することができない。

高裁判断に対する識者意見

〔笹本幸祐教授別冊ジュリストNo. 202〕

要点	見解
総括的な結論	保険者が、契約者の地位の譲渡につき、同意するか否かの裁量権を有するのは、契約の一般法理からみて当然のことであり、同意がない限り原則として契約者の変更は効力を有しない。それゆえ、本件条項は、保険者の契約法上の当然の権利を確認的・注意的に定めたものと解される。
・簡易保険部分	Xが主張した簡易生命保険契約における取扱いで保険者の同意が不要とされているという点につき、本件判旨は、簡易生命保険契約は保険金額が低く、上限もあるため、モラルリスクや公序良俗に反する 경우가少ないという理由を掲げて、その主張を退けている。しかし、本来の一般法理に対する例外を定めたものとしてその立法趣旨を解したとしても、それは簡易保険法の趣旨説明にしかならないのであって、契約の一般法理を修正して本件契約を簡易保険と同様に取り扱うという結論が導かれる理由には決してならないはずである。したがって、本件契約については契約の一般法理が適用されると明示する以上、この判旨部分は余計である
・暴力団の資金源・法律の潜脱	Xにとって契約者の地位の譲渡の必要性が極めて高く、かつCによる買取り自体に関してはモラルリスクの疑いが低いことが明らかと思われる本件事案において、他の資金調達方法の有無や、保険契約の買取りを許容することによって生じる、詐欺的取引や暴力団の資金源となるおそれという社会的弊害という一般的倫理上の問題、買取りにおける当事者間の交渉能力の格差から生じる、利息制限法・貸金業法等の規制の潜脱を誘発する可能性といった理由からYの同意の拒否を正当化できるかという点が真の論点とされるべきである(榊素寛・リマークス2006田129頁〔原審判批〕も同旨
・買い叩きの問題	また、本件において、Xに代わってCが保険料を支払うことになれば、Yの保険料収受はむしろ確保される反面、仮にXの死亡に近い場合には死差益の確保という側面からは同意を拒むことへの経常的インセンティブが働くであろうから、これらの点からは、Yの同意拒否を正当化するのは困難である。さらにCの買取価格についても、たとえ客観的には「買い叩き」とみられたとしても、保険料不払いによる失効よりはXにとって望ましい結論になる、場合もあるため、Xのように僅少な解約返戻金額しかない場合とそうでない場合とで分けて考えるのであれば、利息制限法等の規制の潜脱を誘発するという理由もさほど説得力をもたない。

高裁判断に対する識者意見

〔笹本幸祐教授別冊ジュリストNo. 202 つづき〕

要点	見解
• 本来の論旨は、本件について会社が拒否をする理由が他の契約への悪影響が及ぶことについての懸念を理由としており、その点を認めた判決である	したがって、保険者の裁量権の行使の逸脱の可能性に対する判断の枠組みをどうとらえるかが最も重要な視点となる。原審、本判決ともに、保険制度の社会的信頼が損なわれるといった、本件の事実関係とは直接は無関係な一般的抽象的な倫理上の問題が生じる危険性がある場合には、保険者はそれを理由として自己の裁量によって同意を拒むことができるということを一貫して認めているが、それは生命保険の買取りの場面に限られることではないので、そういう危険性があるということだけでは本件事案での同意拒否を正当化することはできないのではなかろうか。むしろ、少なくとも規制のない社会情勢の中での生命保険の買取りという行為につき、本件で同意を拒否することによって、保険者が抱える他の契約への悪影響(本件が踏み台となって、同様のケースが頻発する可能性、または前記倫理上の問題が顕在化する危険性等の波及効果)が生じるのを防止するということを認めてよいかどうかこそが検討されるべきであって、原審、本判決はともに、結果的にそれを認めた点に重要な意義があるとみるべきであろう。
• 海外状況の説明の箇所	判旨は、(紙幅の関係上省略したが)米国の状況につき言及し、生命保険の買取業に対する規制に関する問題点を掲げて、Yの拒否の正当化の根拠としようとしたが、米国・ドイツ等で急成長している生命保険の買取ビジネスの日本への導入の是非についての議論がどうあるべきかは確かに重要な社会問題であり、従来それほど意識されてこなかったことを浮き彫りにした点で本件事案は一定の意義を有するとはいえ、それ自体は、あくまでも政策的な問題であり、本件事案における契約法上の解釈論にそのまま持ち込むべきものではないと考える(甘利公人・判評575号[判時1947号]38頁[本件判批]も同旨か)
• あたかも被保険利益を前提としていると誤解してはならない	また、本件判旨がいう、契約締結時における保険契約者、被保険者、保険金受取人の間に生命保険を必要とする相当の関係があることを重視するという点からの裁量権の枠組みの判断手法は、本件におけるYの同意拒否を正当化することには決して直接結びつくものではないのであって、間違っても本件判旨を生命保険における被保険利益の必要性や、生命保険の買取り(現金化)・証券化あるいは生命保険デリバティブといった金融商品への否定的批判等に結びつけて理解してはならない。
• 契約法上の判断は区別せよ	実際にごく最近の米国でも生命保険の買取事業についての紛争が相当数生じている(保険毎日新聞2010年9月24日号におけるウォールストリートジャーナル2010年8月20日号の翻訳記事参照)ことが問題視され、種々の法的規制が検討されてはいるが、わが国においては、そのような法政策的な問題は、本件のような事案における契約法上の解釈論とは別個独立の問題であることを再認識したうえで考察されるべきである。

The Short History of Life Settlement

年代	事象
1911	GRIGSBY v. RUSSELL裁判
1980	エイズ患者の発生に伴い、治療に費用の掛かる患者が増大し、生命保険の買取（Viatical settelement)により多くの患者にこれが支払われた
1995	業界規制と専門的技術基準の設定が必要と認識されて、LISA (Life Insurance Settlement Association)が設立された
1990年代末	高齢層において、いまや不要となった保険を放棄してより適合性の高いものに代替する二一度が発生し、セカンダリーマーケットがその受け入れ先となった。特に65歳以上の消費者にあっては解約や失効させるよりも有利な方法であると認められた
2001	高齢層に対して生命保険の買取を行うことは” Life Settlement”という用語で認識されてきた。このときまでに20億ドルのLSについて、消費者にとってもはや不要となった保険についての公正価値を提示した
2005	LS市場は拡大し10億ドルの市場となった。米国2/3の州で法規制が整備され、高齢者に対して、解約返戻金の1.75倍以上の価値を提供している。
2008	市場は拡大しているが、消費者への知名度はまだ十分ではなく、多くの高齢者はLSから得られるベネフィットを享受しないままにいる
2009	STOLI禁止法がNew Yorkでも可決：STOLIとは始めから転売を目的とした保険購入行動
2010	Kramer vs. Phoenix Life et alで実質的にSTOLIと同じ消費行動を起こしても、その転売は禁止されていないとの判断がなされた。

LISA HPから最近の情報を付加した。LISAのHPIは下記

<http://www.thevoiceoftheindustry.com/content/51/Life-Settlement-History.aspx>