



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。



お願い

- 最後まで冷静に聞いてもらいたい
- レポートには次のことも書いてもらいたい
 - ✓ ライフセトルメントは是か否か またその理由も簡単にお願いします。ただし単なる感情論や倫理的な尺度だけの議論は排除してもらいたい。
 - ✓ また、どうして日本の生命保険会社または生命保険会社はライフセトルメントを嫌がるのか 想像でいいので書いてもらいたい
- なぜならば、ライフセトルメントは一見いいことばかりだからだ

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

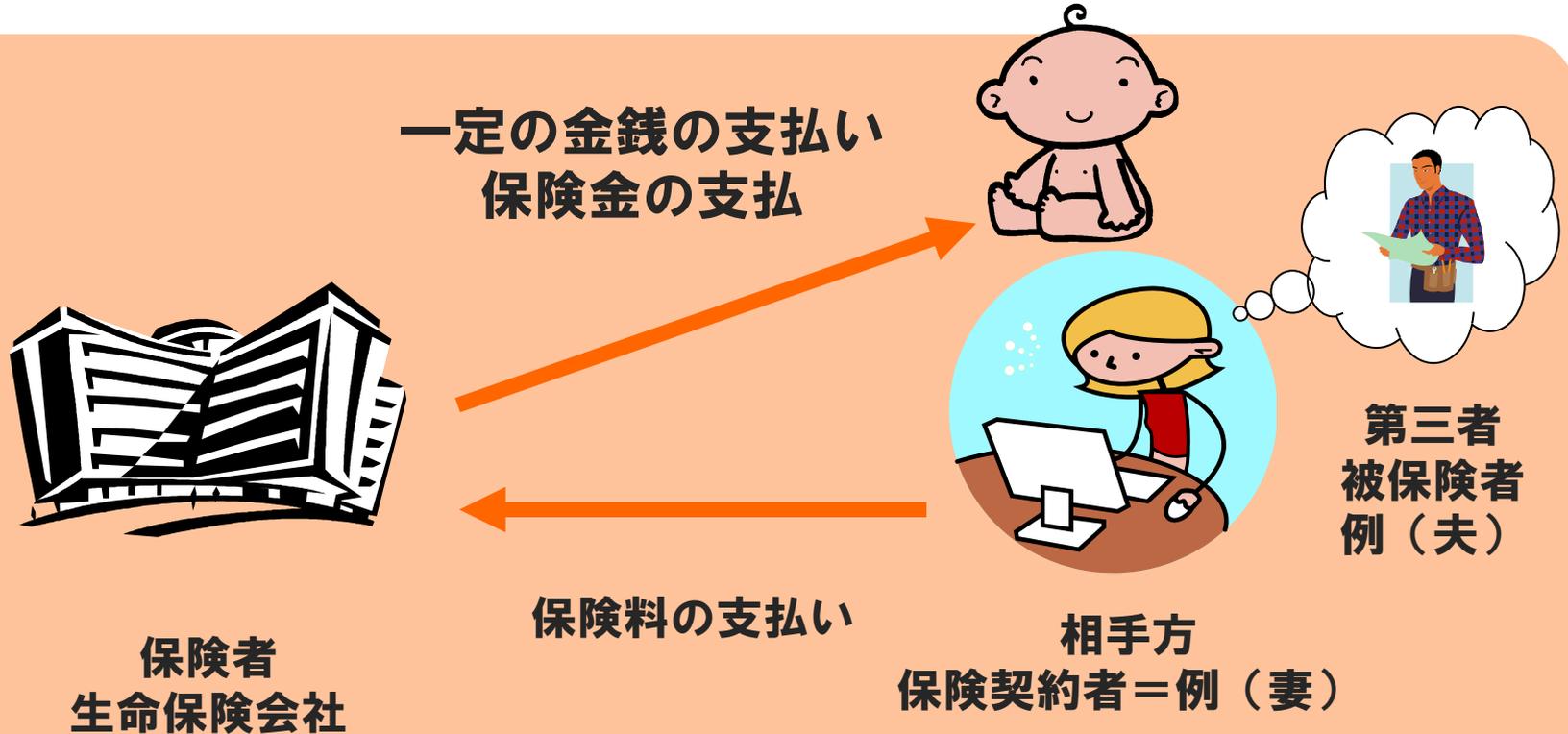
一定の金銭の支払い
保険金の支払



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

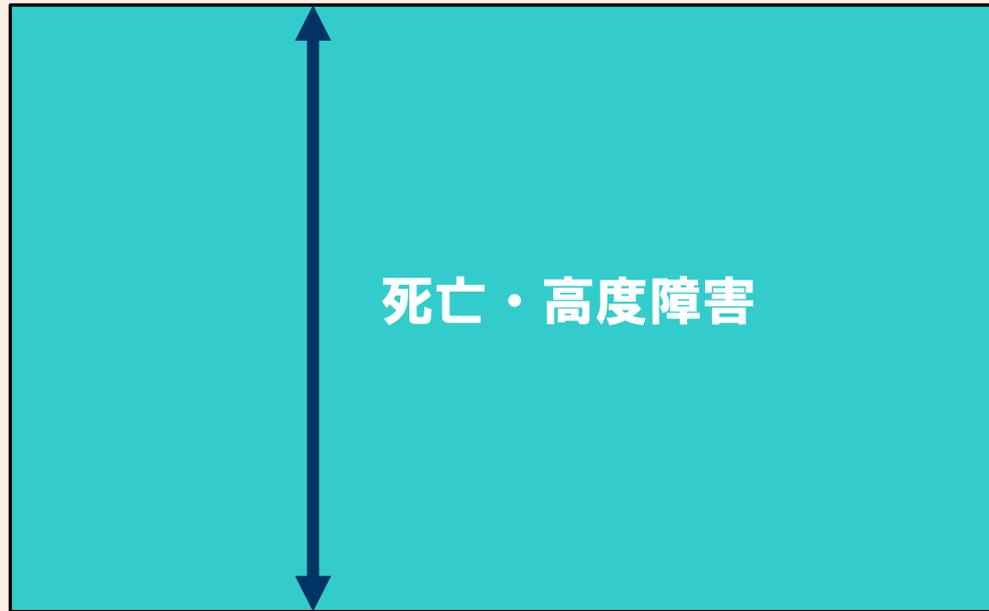


生命保険の代表的商品

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

滿了

死亡保險②

終身保險



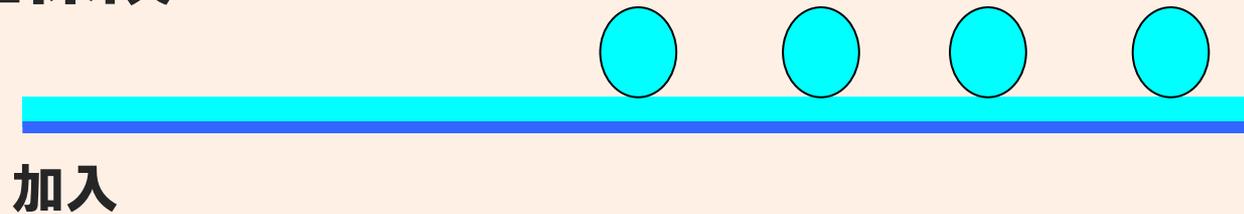
加入

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

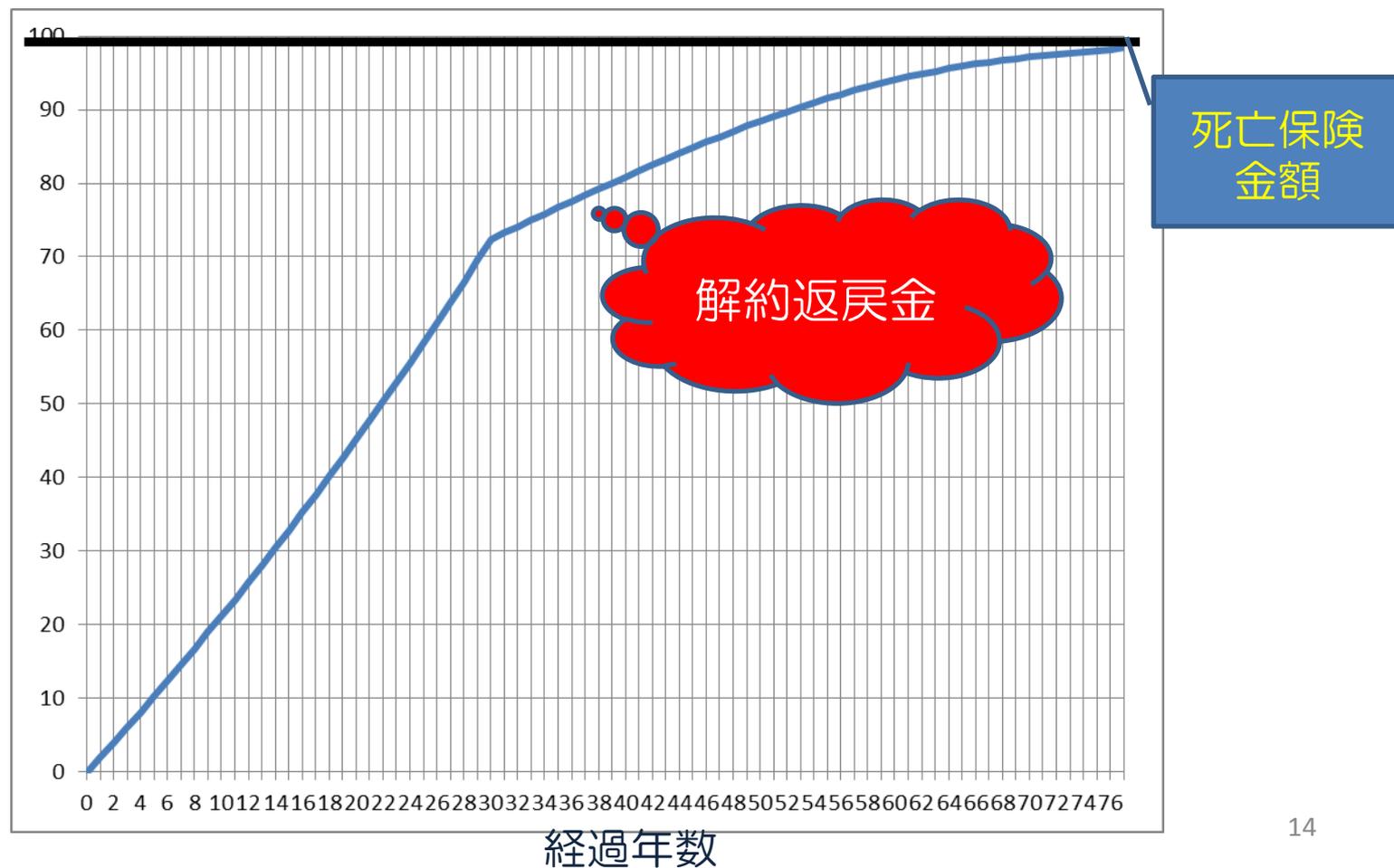
保険金額＝2000万円程度
としましょう



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

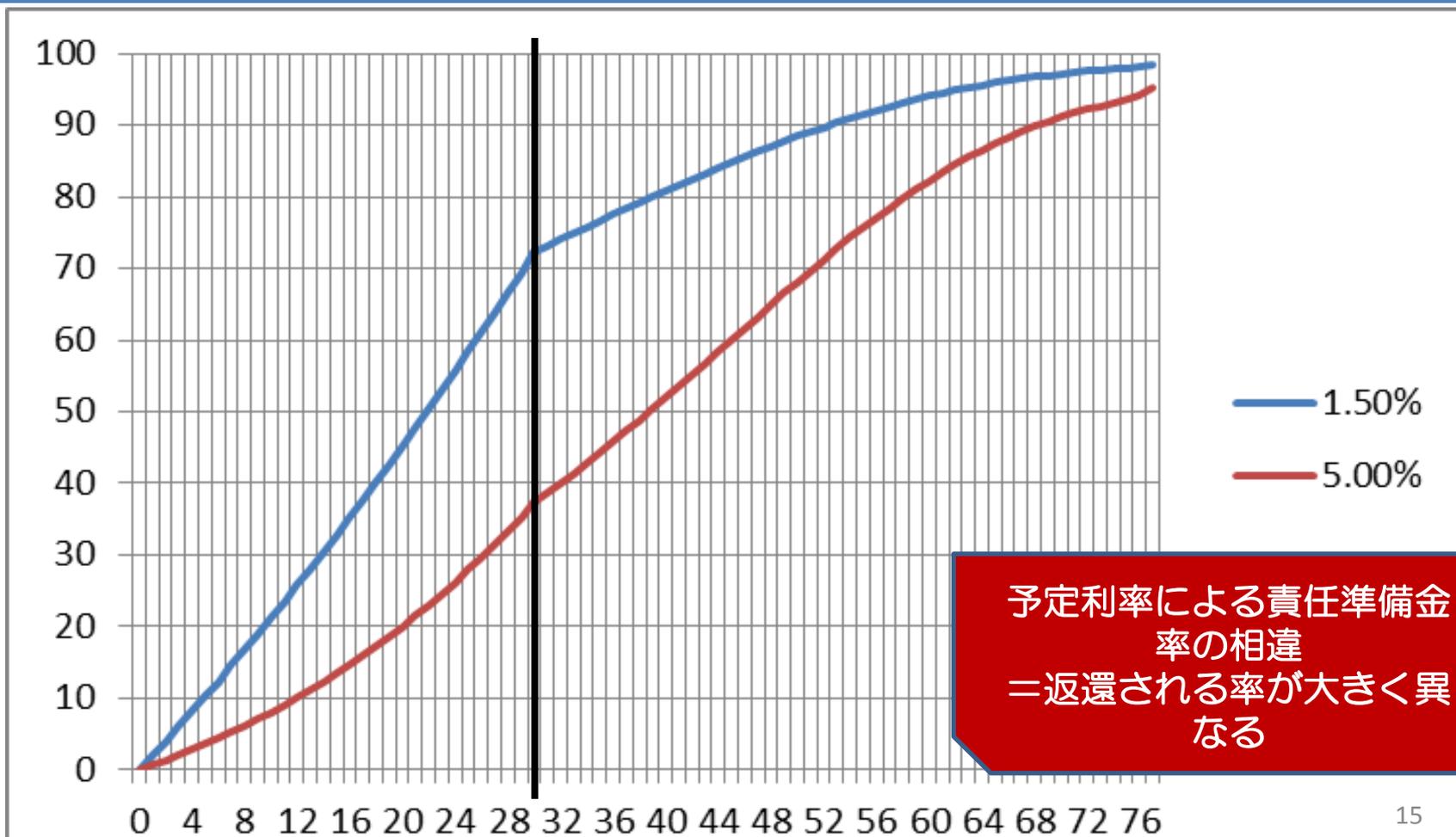
30歳加入・保険料払込期間30年



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

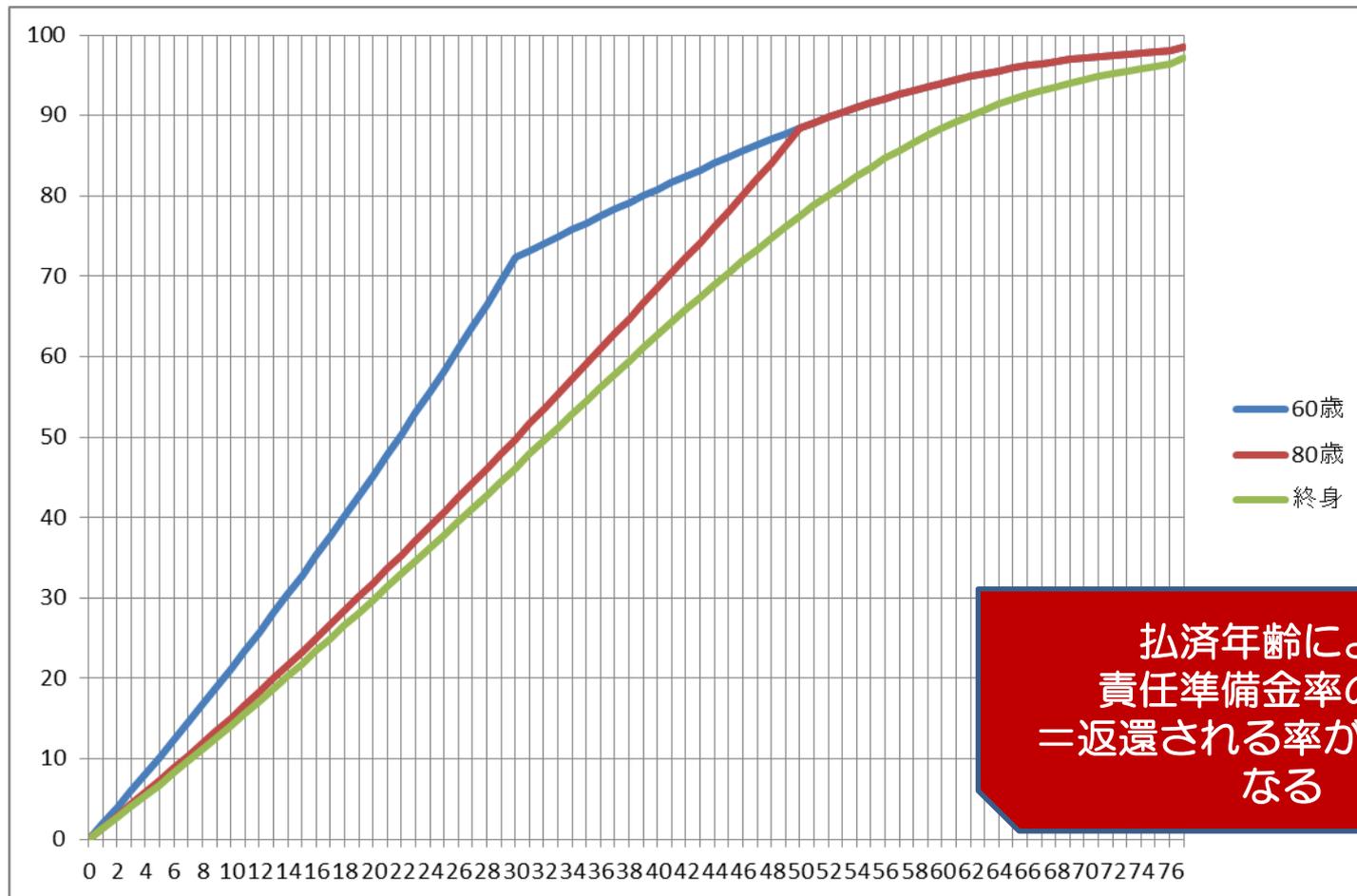
30歳加入・保険料払込期間30年



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

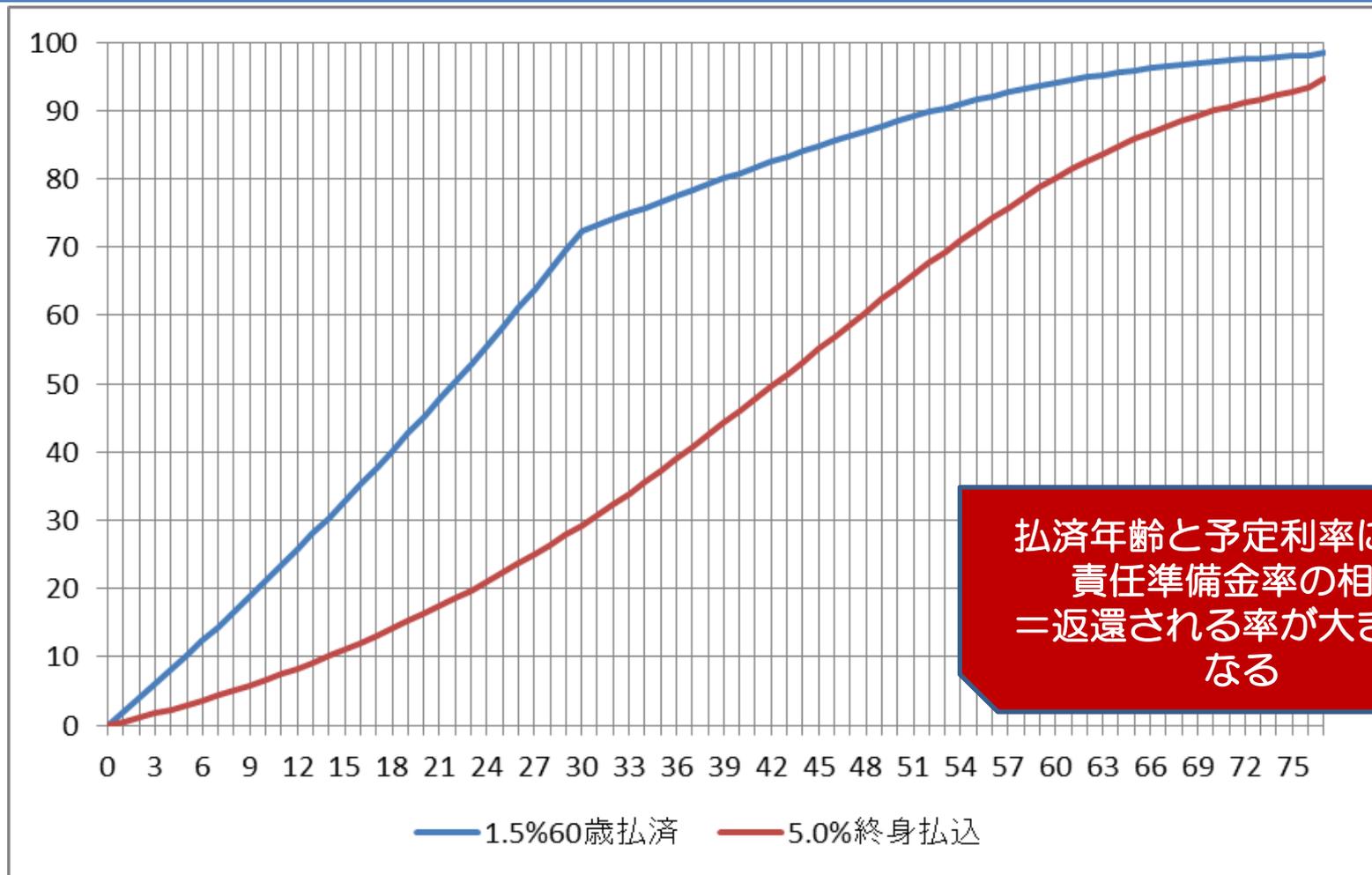


払済年齢による
責任準備金率の相違
＝返還される率が大きく異なる

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・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】

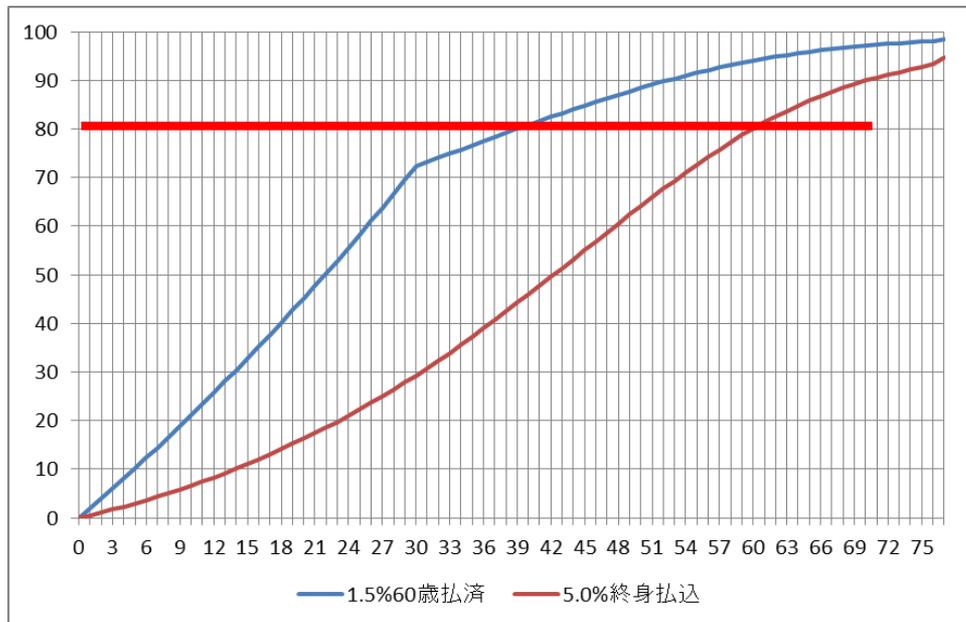
- ご契約年齢：40歳 男性
- 保険金額：500万円（Aタイプ）
- 保険期間：終身 ○保険料払込期間：65歳まで
- 月払保険料：11,895円（口座振替扱・クレジットカード払扱）
- 低解約返戻金期間：ご契約から保険料払込期間が満了する日の24時まで
- 低解約返戻金割合：従来型の70%

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
	保険料払込期間 満了直後	3,875,000円
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わかることが重要

次では、生命保険契約における受取人変更について学ぶ

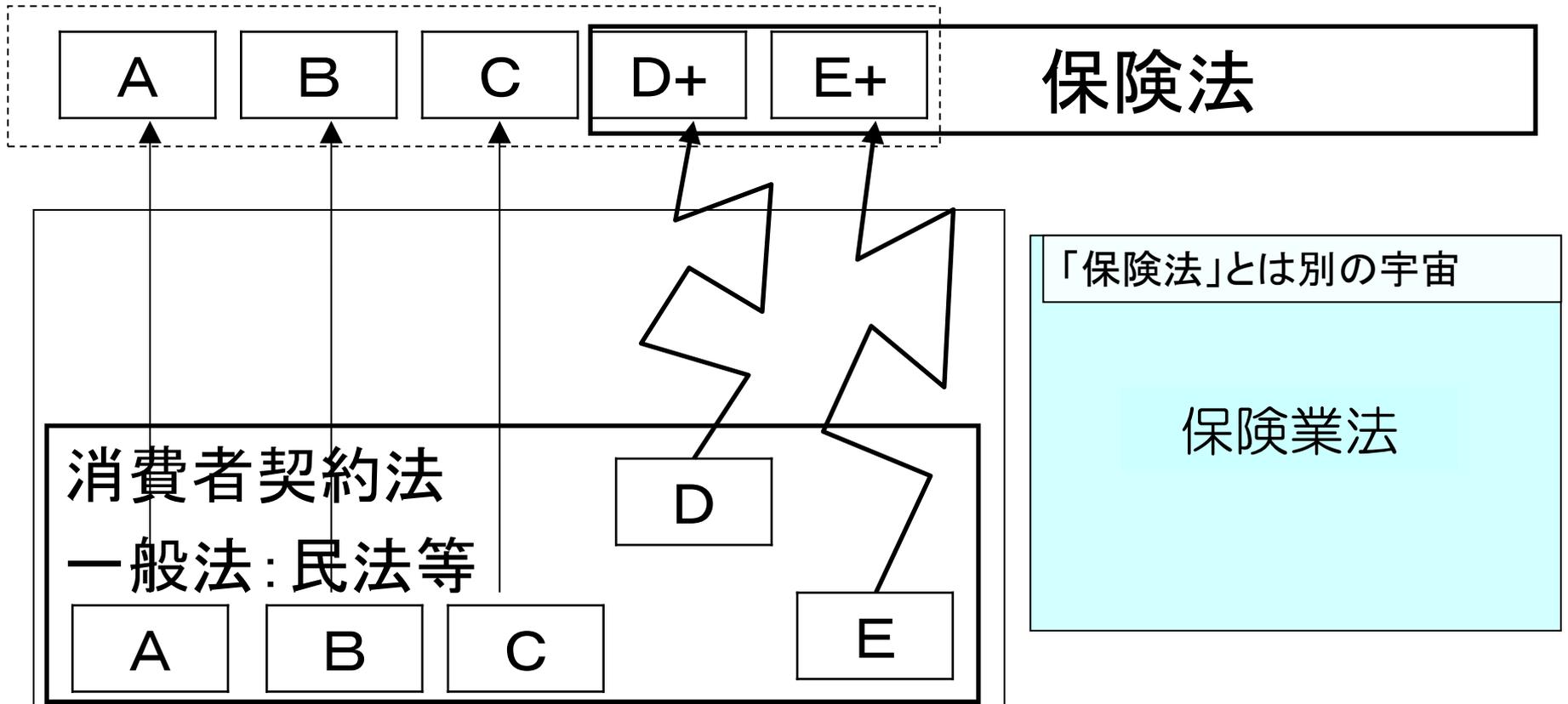
保険法 第三章 生命保険 第二節 効力

（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。

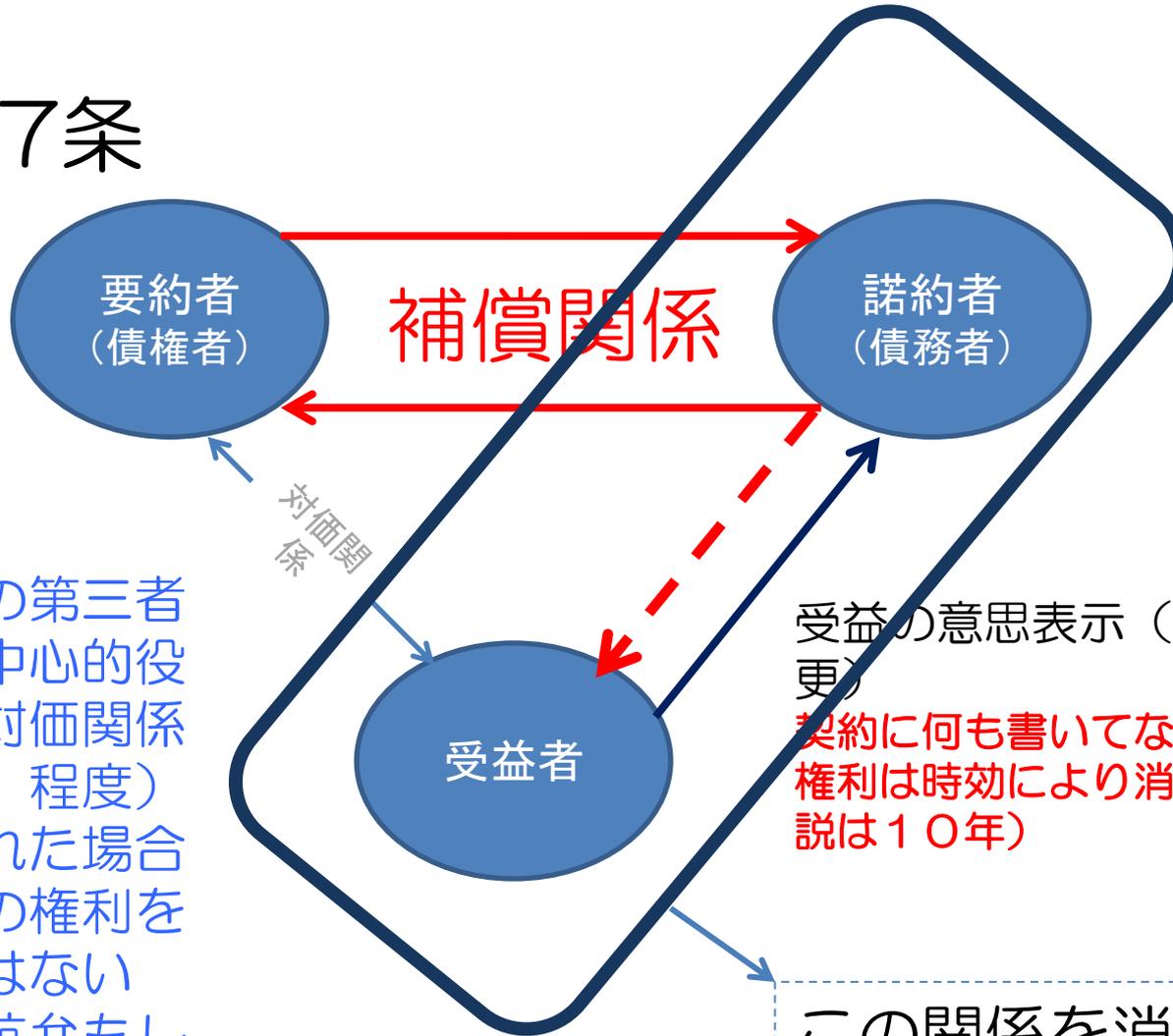
[これが保険に適用されると受取人の変更はできなくなる]保険法ではこれを変更している

（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 (同時履行の抗弁もしかり)

→ 民法539条

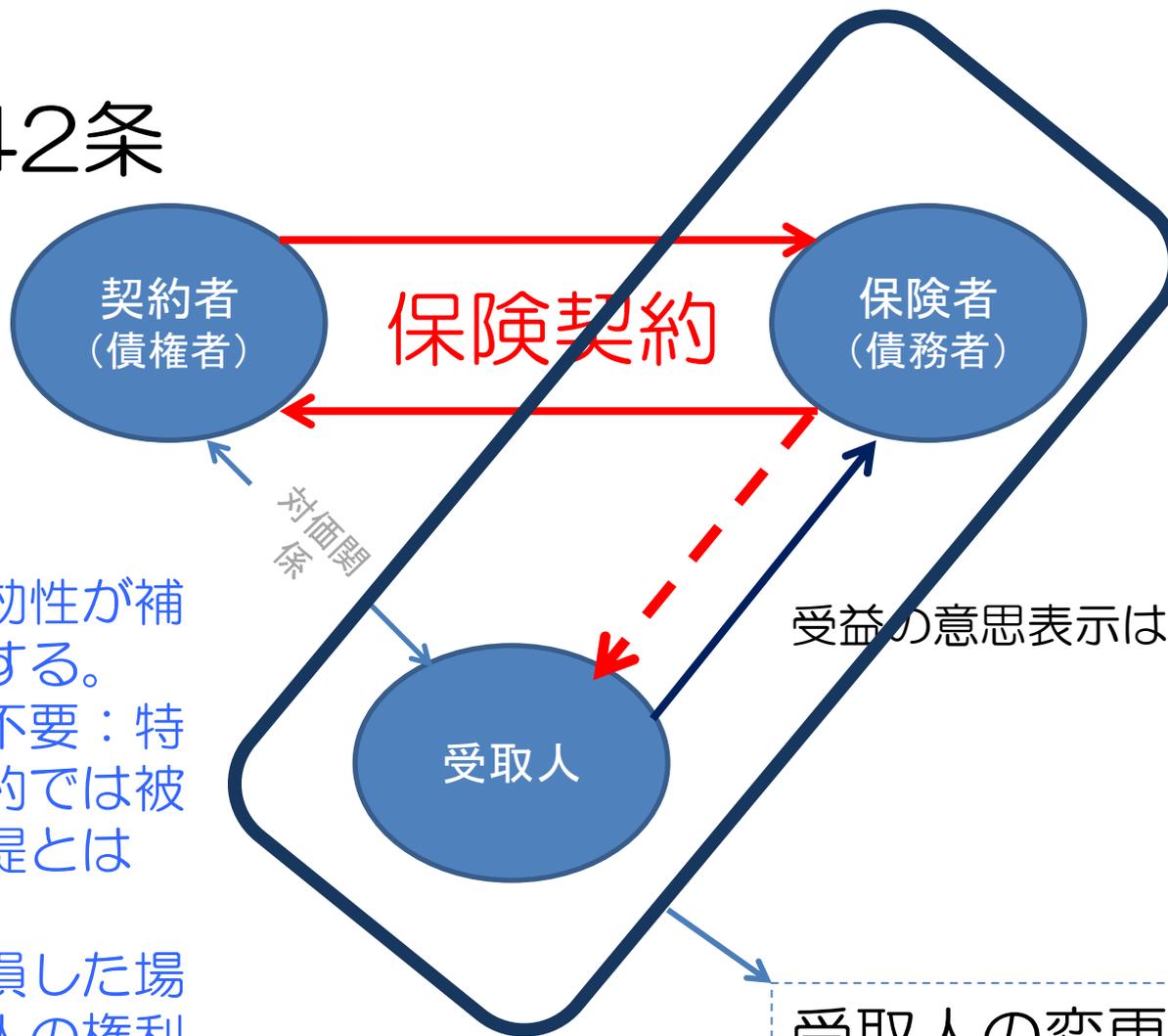
→ 保険法でもこれは排除していない。従って約款による失効などを以て支払わないことができる

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。

受益の意思表示は不要

受取人の変更は保険者への通知でOK
保険法43条

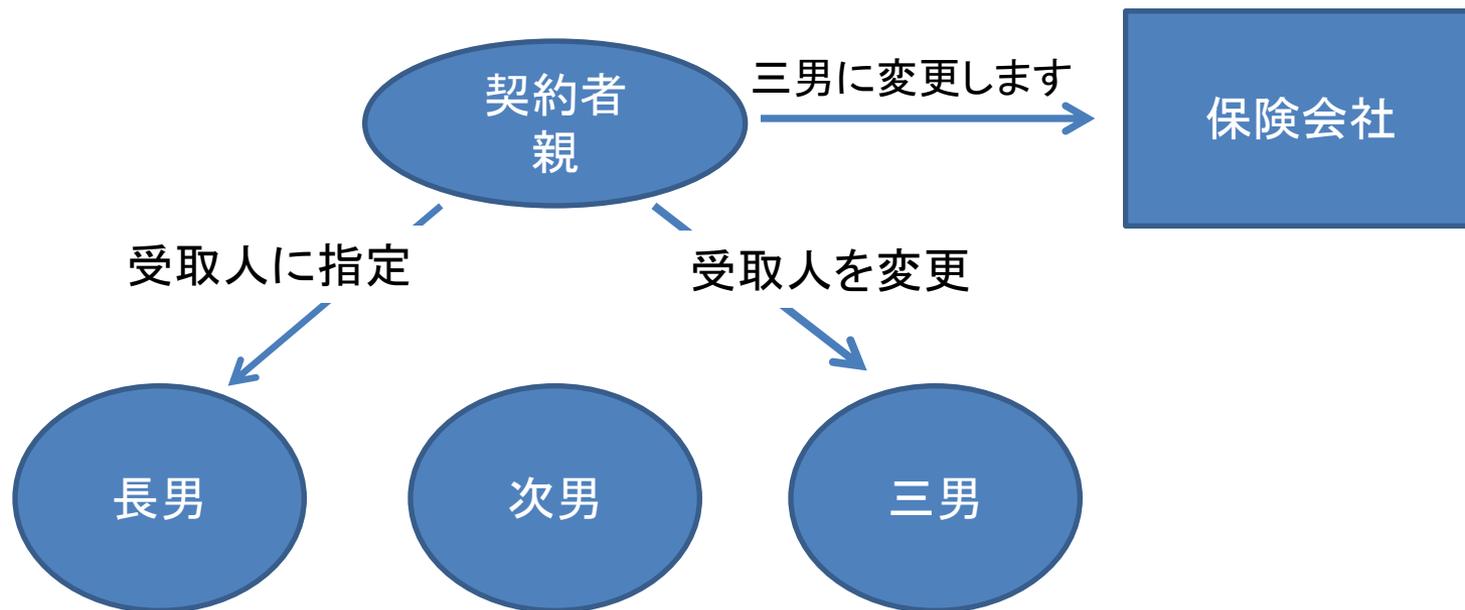
保険法 第三章 生命保険 第二節 効力

(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、当該通知を發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
〔後でも議論する〕

1. 譲渡とは取引である
2. 取引とは完全に権利の移転がなされなければならない
3. 受益が完全に確保されることが前提となる
4. 保険金受取人の変更が完全になされなければならない
5. 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
6. 保険契約者は保険契約についての完全な権利がある
7. 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

(まとめ) 普通の生命保険契約関係



(まとめ) 普通の生命保険契約関係

保険者
生命保険会社

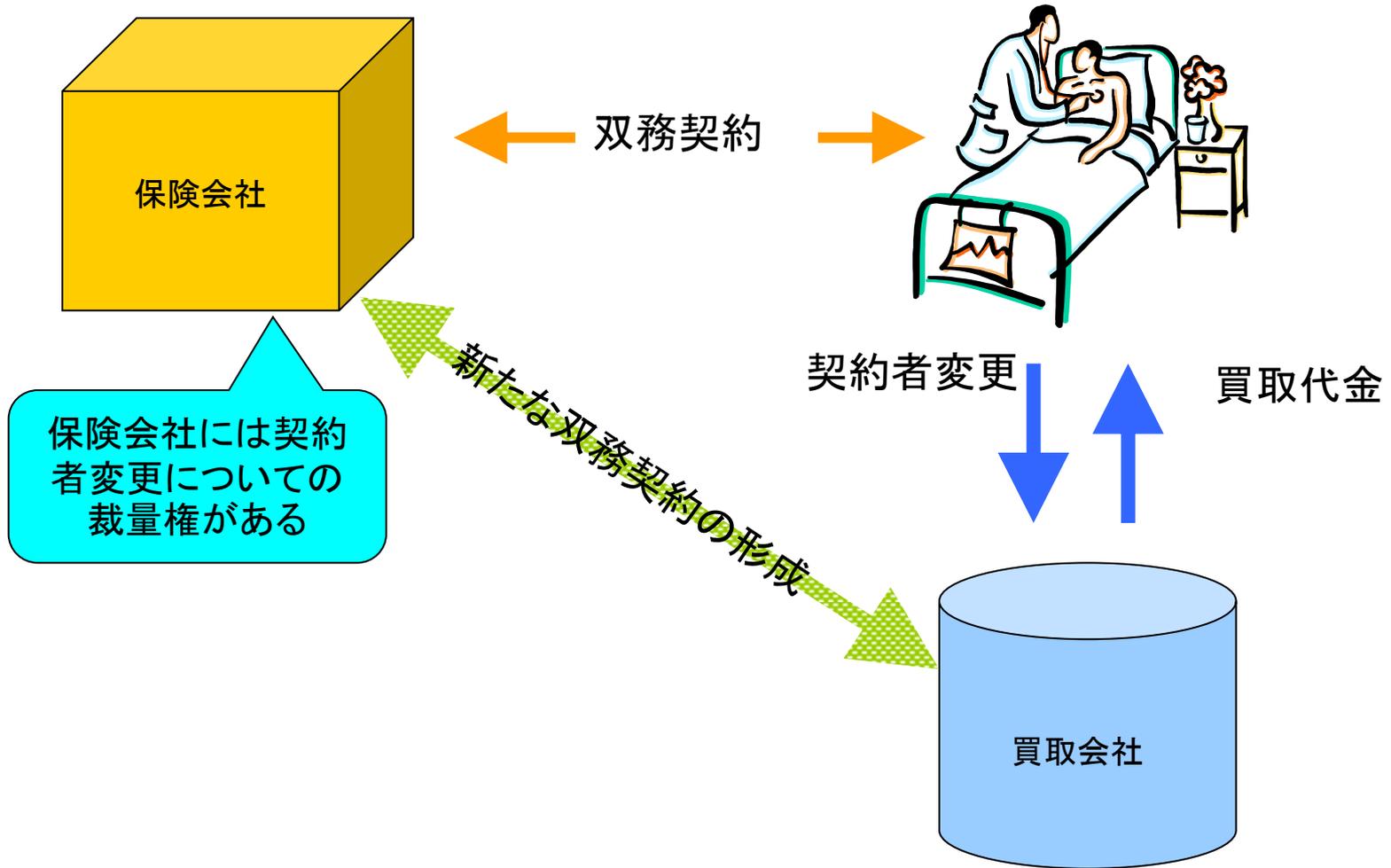
←
保険料の支払い

双務契約

一定の金銭の支払い
保険金の支払
→

相手方
保険契約者

生命保険契約の売買の基本形



売買に代わる手段：死亡保険における生存給付

- 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。

現金化の手段としては条件が厳しすぎる。また、保険料払込免除では給付が保険料にとどまり目的を達し得ない（ただ、こういう給付があることは覚えおいたほうが良からう）

本格的に理解したければ

☆日本における具体的判例 を読む必要がある

1. 裁判所は保険契約の売買を「禁止」
する判決を出したわけではない
2. 契約者変更を認めるのか否かは会社
の裁量の範囲内である
3. ただ社会的規範の問題が未解決とい
う視点は開いたままである

日本での裁判の経緯

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 肝癌と診断され手術 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。

しかし、その一方で何も前提知識のない人たちに説明をする際には注意して言葉を選ぶべき内容である。

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ぬ事柄が多すぎる。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えることは出来ない
 - ⑤ 個別事案の解決は困難な問題である

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場合が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の死亡が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なければ、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。

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

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つては、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）

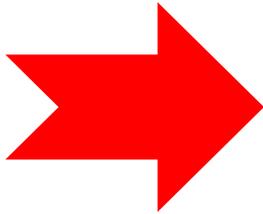
保険契約の売買に必要となること

売買のためには「完全な譲渡」が 現実しなければならない

1. 売買とは取引である
2. 取引の結果完全に権利の移転がなされなければならない
3. 保険金が確実に権利者のもとに支払われることが前提
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. しかし、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
7. 全権限を持つ契約者の地位が買取者に移転されなければ「売買」による権利を確定することはできない
8. 現在の日本の制度では保険者（保険会社）の同意が必要

ここまでのまとめ

振込と振込のしるし



契約を受け取るのであって、何か実体があるわけではない。

「保険証券」は有価証券ではない

受取人の変更だけでは権利は確定しない

契約者の地位の獲得が必要

保険契約者はオールマイティー

契約者＝被保険者という前提であれば

受取人の
変更は保
険契約者
の一存

売買を完
成させる
には契約
者変更が
必要

契約者変
更には保
険会社の
了承が必
要

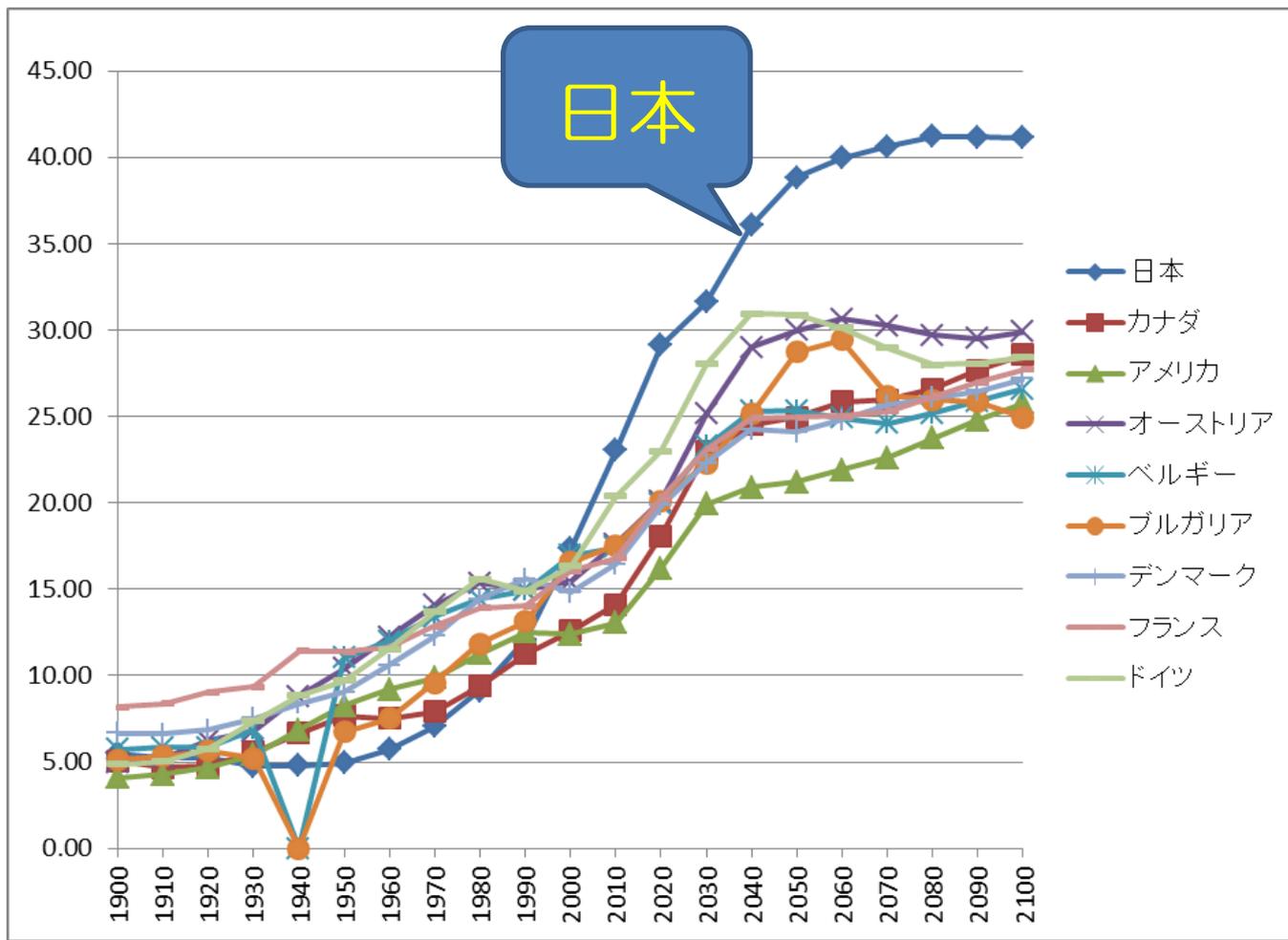
了承する
かどうか
は会社の
裁量

契約者変
更がなさ
れなけれ
ば売買が
成立しな
い

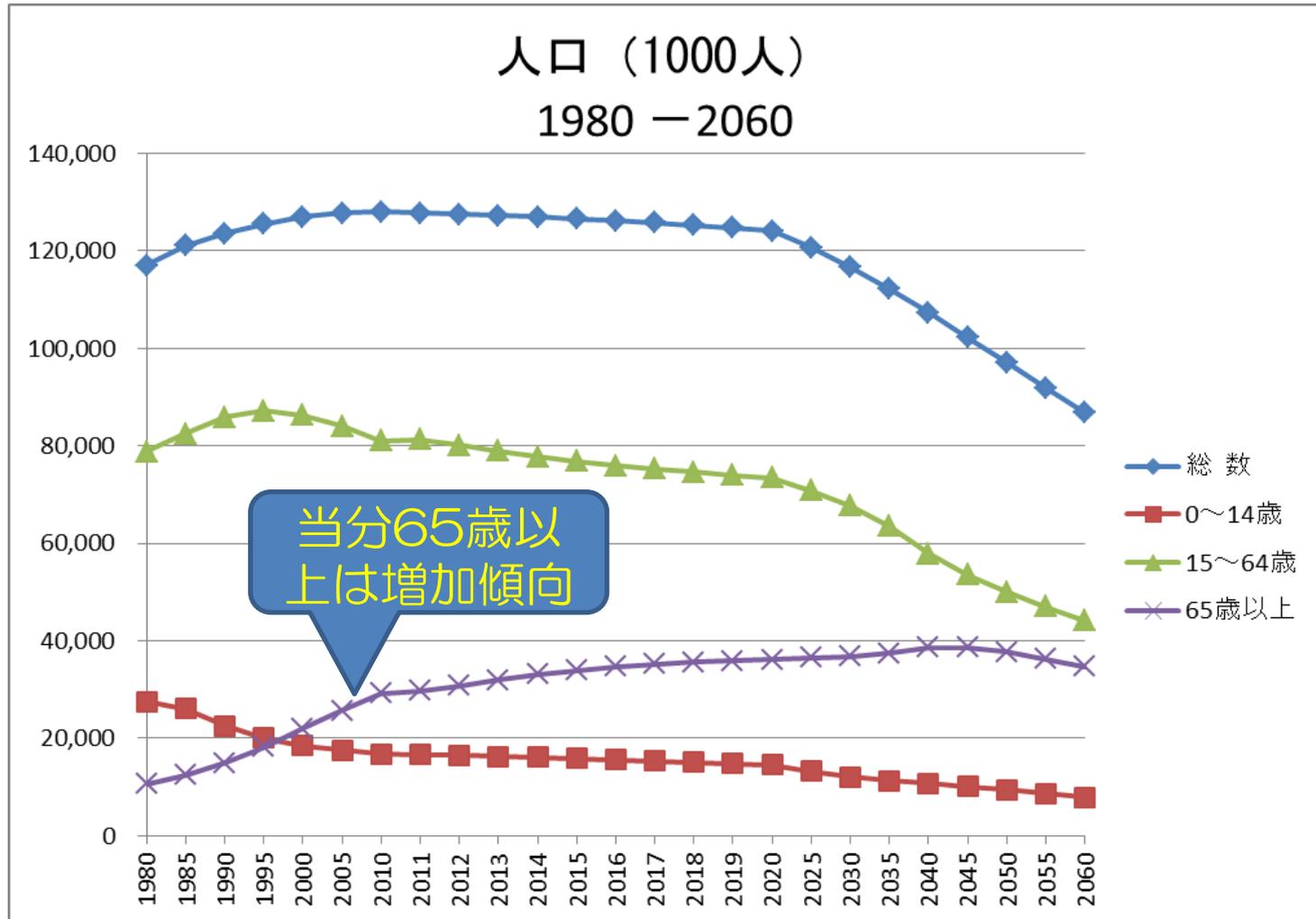
高齢化社会におけるファイナンス
幾らぐらい足りないのか



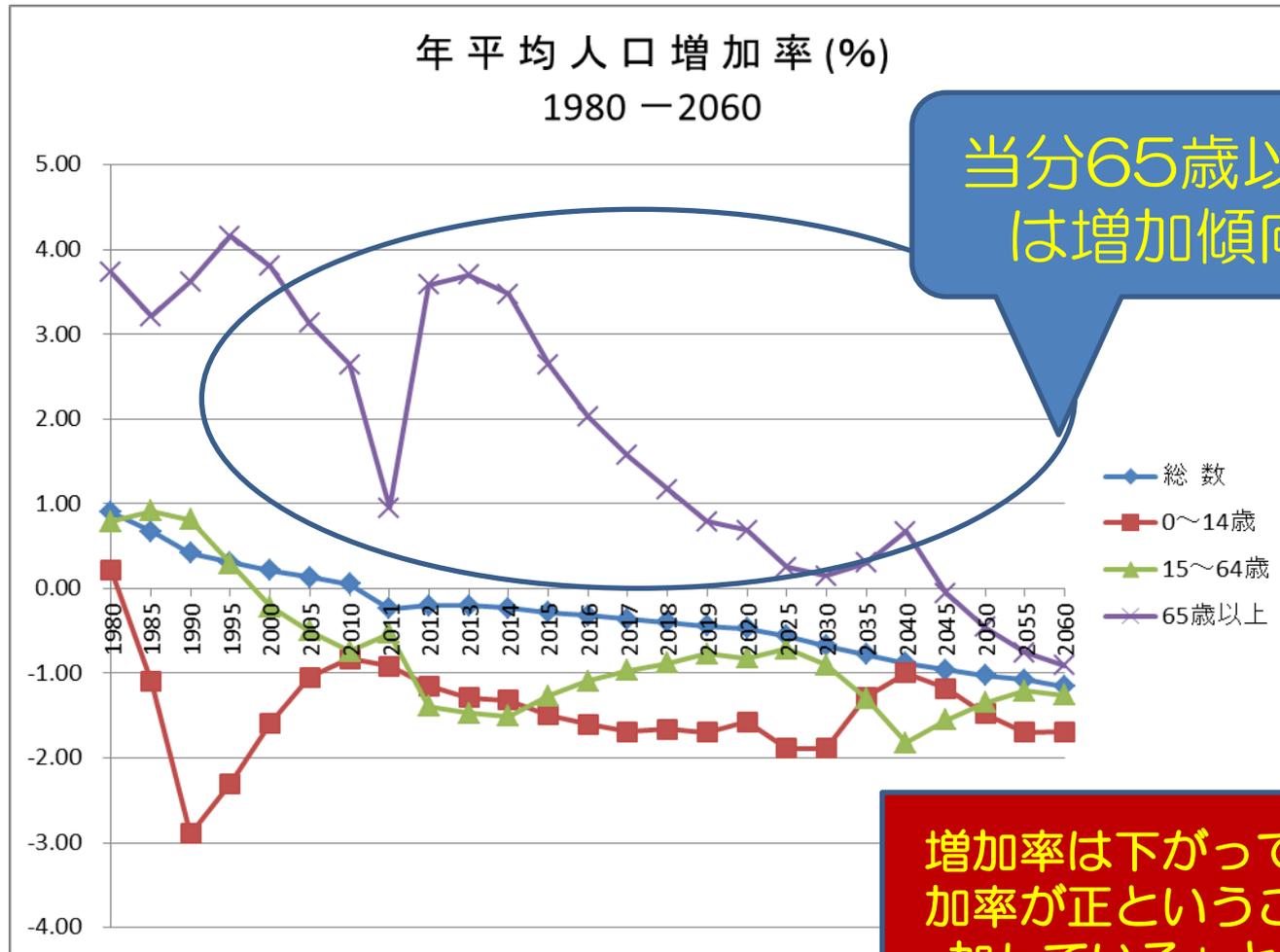
主要国の65歳以上人口割合：1850～2100



日本の人口：1980～2060

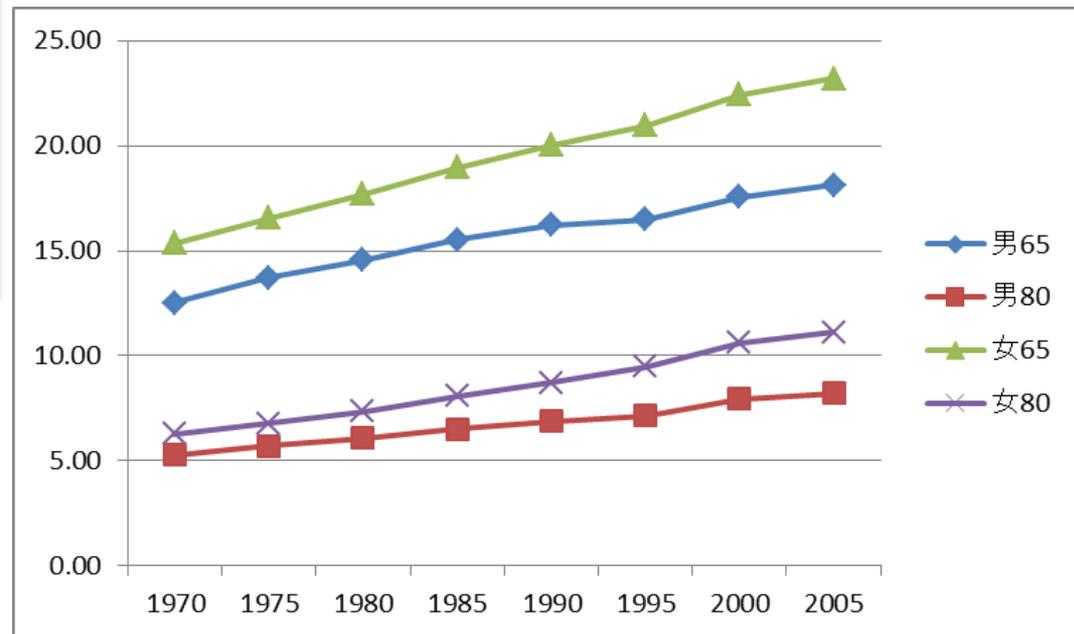


日本の人口増加率：1980～2060

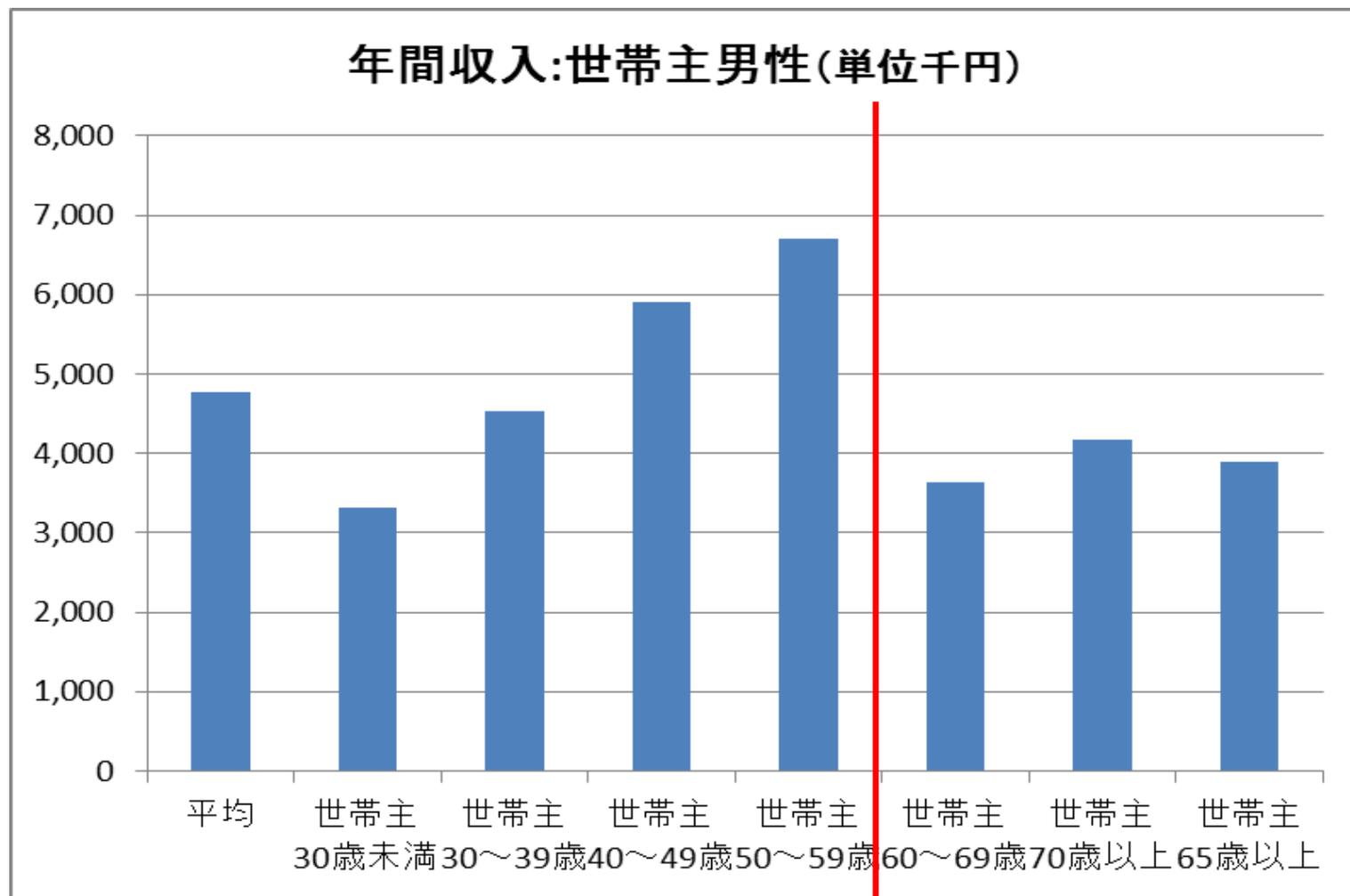


完全生命表に見る平均余命

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

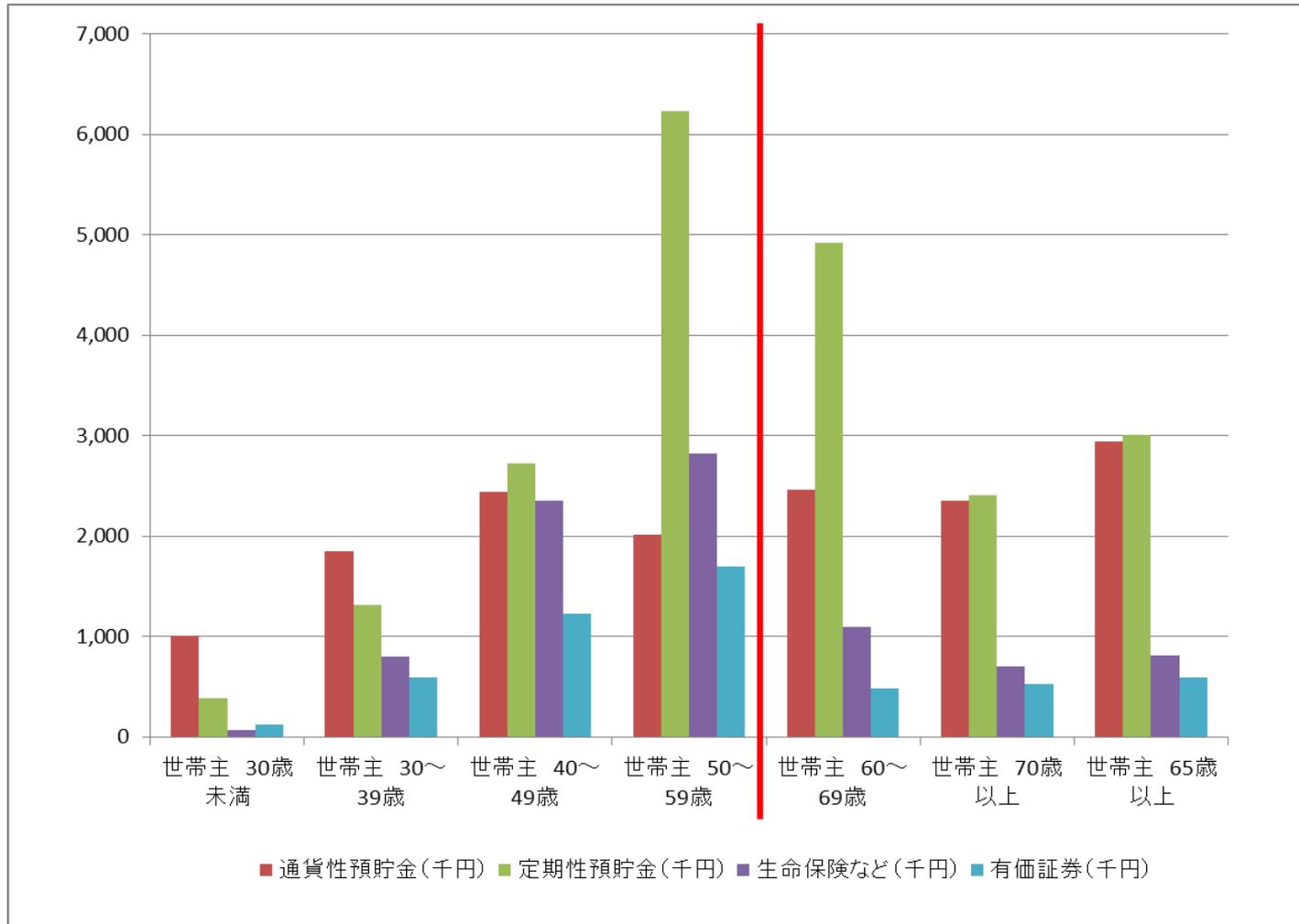


平均年間収入



『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

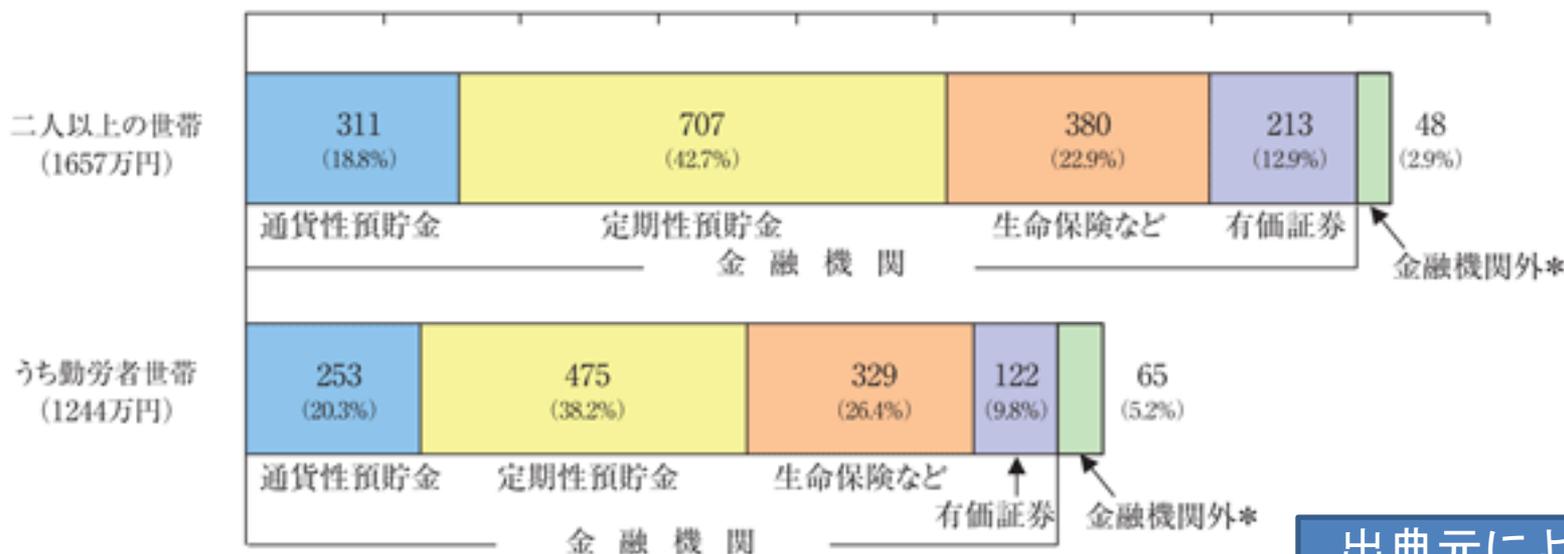
一般的な家計資産

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。

貯蓄の種類別貯蓄現在高及び構成比（二人以上の世帯）（平成22年）

(万円)

0 200 400 600 800 1000 1200 1400 1600 1800

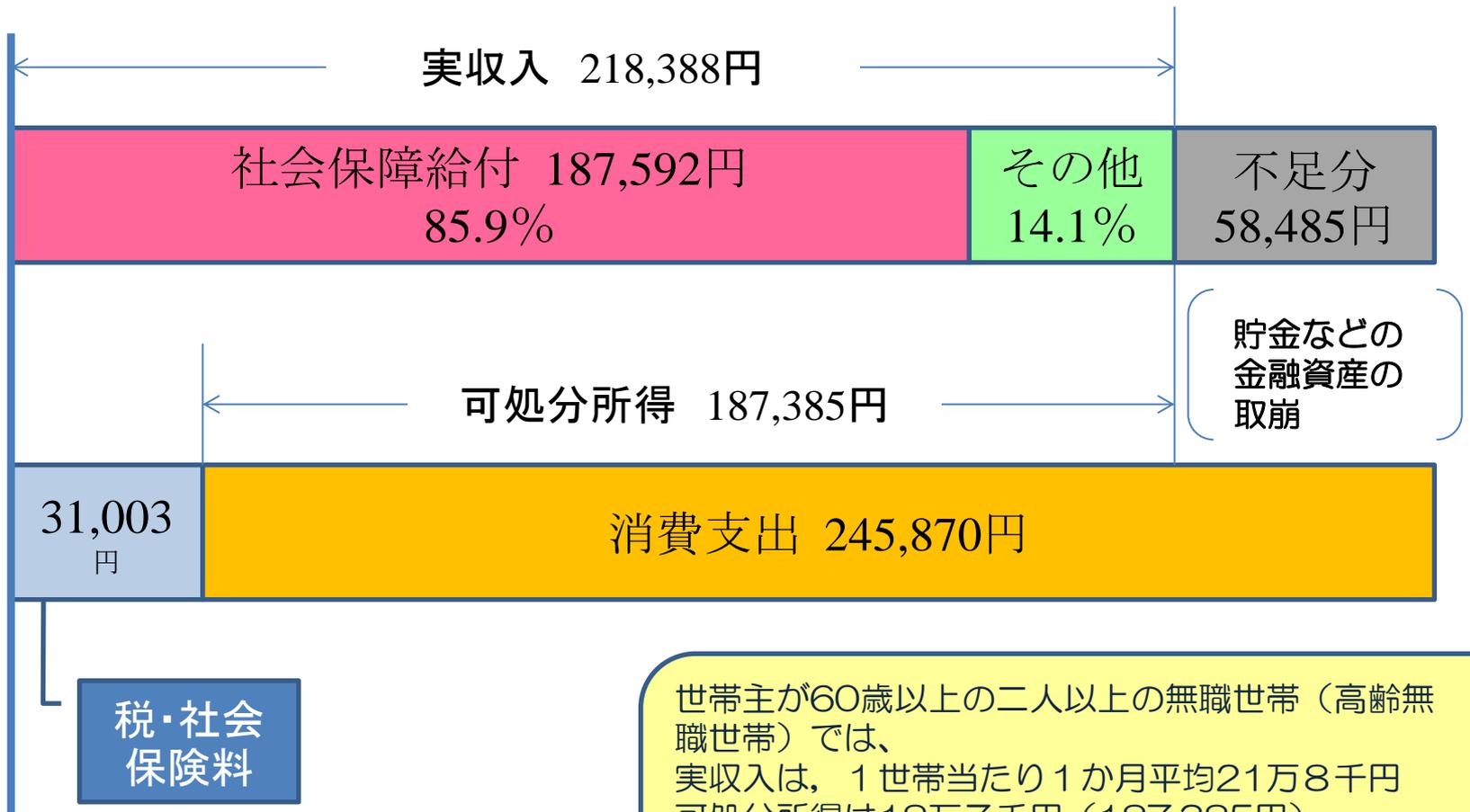


* 金融機関外は社内預金など、金融機関以外へ預けた貯蓄です。

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）



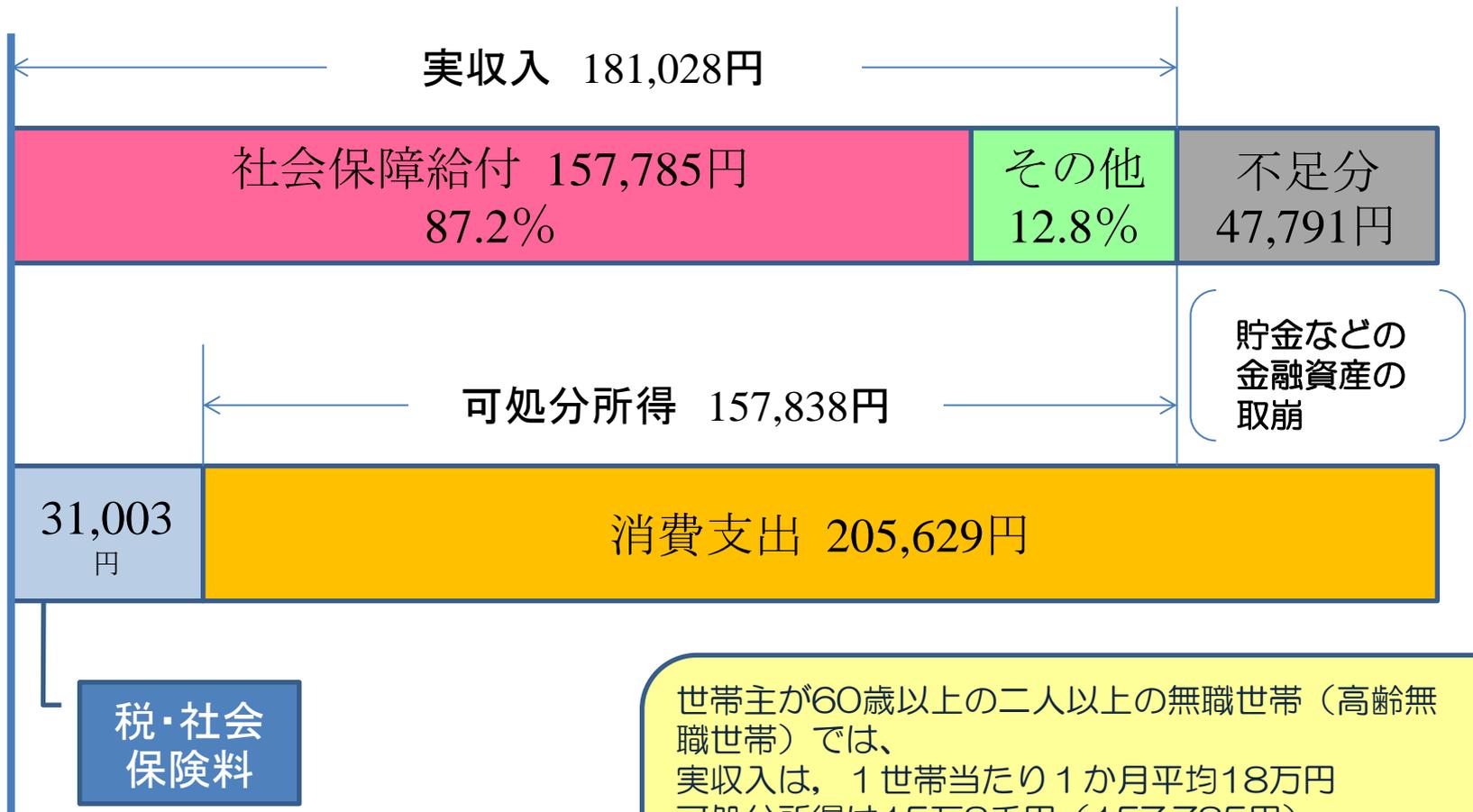
世帯主が60歳以上の二人以上の無職世帯（高齢無職世帯）では、
 実収入は、1世帯当たり1か月平均21万8千円
 可処分所得は18万7千円（187,385円）
 消費支出は24万6千円（245,870円）
 結果5万8千円（58,485円）の赤字。
 この不足分は、貯蓄などの取り崩しで補っている

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

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47,791円の不足額がありますから、その不足額は総額で12,668,438円です。端数はあまり意味がありませんから、約1200万円が不足額の集積であると考えられます。

大垣尚司先生の本

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

	サンプル数	単位 %										単位 万円
		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

	サンプル数	単位 %										単位 万円
		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	6.1	0.0	5.8	2,416.5
45～49歳	322	1.9	3.1	9.6	16.1	7.5	20.8	24.2	6.1	0.0	7.8	2,366.4
50～54歳	329	2.4	3.0	10.6	15.5	10.0	20.3	24.1	6.1	0.0	7.6	2,199.1
55～59歳	405	4.0	6.9	12.8	19.8	6.1	18.0	23.9	6.1	0.0	7.8	2,165.1
60～64歳	495	5.9	15.6	19.0	19.4	5.3	15.3	23.0	6.1	0.0	7.8	1,289.6
65～69歳	391	13.6	17.6	24.0	12.5	5.1	4.6	2.8	0.0	0.0	17.4	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	17.1	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

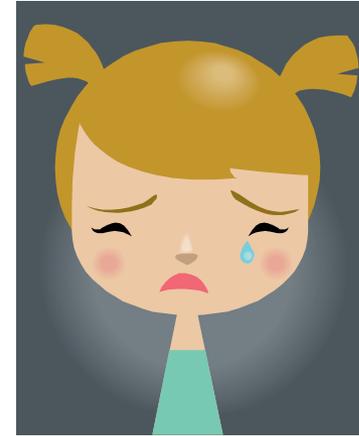
なぜ米国ではライフセトルメント
(生命保険買取) がうまくいくのか



被保険利益 とは



家が焼けて困った



家が焼けていなければ得ていたであろう利益があるはず
この女性はこの家に対して「被保険利益」を有していた

当該保険事故なかりせば得ていたであろう利益を

「被保険利益」

といいます

被保険利益 とは



亡くなる



バッハが今現存すると
して・・・

良い音楽がこれ以上聴けなくなる、というのは分かりますが
皆さんの中でバッハの死で経済的に困る人がいますか??

Classic音楽のプロモーターでもない限り

皆さんは、J. S. バッハに対して

「被保険利益」を持っていません

被保険利益 とは

昔のイギリスでは（18世紀までは）有名人や政治家、果ては王様に至るまで、だれがどれくらいで死亡するかで賭けが行われていました。

そこに生命保険も使われていたのです

これは単なるバクチです

18世紀にこれを取り締まるために

「被保険利益」を持っていない者が保険契約を組成することはできないという法律がイギリスで誕生しました

（Life Assurance Act 1774）

From and after the passing of this Act no insurance shall be made by any person or persons, bodies politick or corporate, on the life or lives of any person, or persons, or on any other event or events whatsoever, wherein the person or persons for whose use, benefit, or on whose account such policy or policies shall be made, shall have no interest, or by way of gaming or wagering; and every assurance made contrary to the true intent and meaning hereof shall be null and void to all intents and purposes whatsoever.

GRIGSBY v. RUSSELL 裁判

GRIGSBY v. RUSSELL

- No. 53 SUPREME COURT OF THE UNITED STATES, December 4, 1911
(判決文の主要論点)

- 契約の成立時点における被保険利益は必須である
- 自己の生命に掛けられた有効な生命保険契約の所有者は、財政的な必要性から、当該被保険者の生命に対して被保険利益を持たない者（その者は約因として若干の支払をし、期限の到来した保険料とその後の保険料の支払を引き受けている）に対して保険契約の譲渡をなすことができる。そして、当該被保険者の遺産管財人の主張に関わらず、譲受人は保険契約に対する完全な利益を保持する。
- 保険契約の譲渡について保険会社に対抗する場合は被保険利益の存在を証明しなければならない、という約款条項については、会社はすでに支払適合としていることから現状では譲受人の権利を消滅させるものではない。
- 要約すれば：It does not matter that the absolute assignee has no Insurable interest. (M. Crawford, "Life and health Insurance Law" (8th ed.))
判決については：

http://www.lisassociation.org/vlsaamembers/files/federal_maparea6_Grigsby_v_Russell_222_US_149_1911.pdf

ここに主張されている論点は、米国でライフセトルメントが行われる原点となる考え方である。

保険契約は「物」のように扱われる（契約の物権性）

同裁判のホームズ判事の法廷意見

この案件は競合権利者確定について保険会社から持ち込まれたもので、亡John C. Burchard氏の生命に掛けられていた生命保険契約について遺産管財人に権利があるのか譲受人に権利があるのかを決めるものである。保険会社は保険金を本法廷に回付している。重要な事実は彼(Burchard)が2回保険料を支払ったあと3回目は期限を過ぎてしまい、Burdhard氏はそのとき工面ができず、手術のためにお金が必要だった。そこでDr. Grigsbyに保険契約を買い取ってもらいその買い取り金額の約因として100ドルを受取り、そしてその後の保険料支払いをDr. Grigsbyがすでに期限が到来した保険料と、今後発生する保険料の支払いを引き受けたというものである。そしてDr. Grigsbyはこの被保険者についての被保険利益はなかったのである。巡回控訴裁判所では当裁判所の意向とは異なり、譲受人には当初支払った金額と、その後の支払保険料の限りにおいてのみ権限が存在すると判じた。

まず確実なことは、被保険利益のない者に対する契約の譲渡の有効性を否定すべき理由は、そのような者が保険契約を引き受けることが公共の福祉の観点から拒否されるからである。もしもある生命にかけられた生命保険契約が全く被保険利益のないものであるとするとこれは純粹に賭博と同じであり最終的にはその生命に対してよこしまな意図を与えるからである。(中略; 以下被保険利益がないと反社会性が発生することを歴史的に示している)

同裁判のホームズ判事の法廷意見

しかしながら、このような債権譲渡がなされるときに提示される疑問は、賭博としての保険契約は拒否されなければならないがそれは大丈夫かということである。現状においてこの保険契約は完全に良好である。弁論には明確に現れなかったことであるが、Burchard氏がこの第三回目の保険料を支払わなかったので保険契約は消滅したのであり、Grigsby医師が保険料を支払ったことは新たに契約を成立させたことになるのかという点であるが。契約条件にある保険料が期日までに支払われない場合保険契約が消滅するという意味は、会社の裁量によるものである。会社がこの不履行を問わないとすると元のBurchard氏の契約は存続することになる。これに関して本案件については疑問の余地はない。支払そのものは実行されその保険金は法廷内に存在している。これは単に賭博性が回避されただけでなく公共の秩序の維持についても説得力のある形で支持されたことを意味する。(中略)

さて、今日において、生命保険は投資あるいは自助努力としての貯蓄として最も認められた形態である。合理的な安全性の許す範囲内で保険契約に通常の物権としての性質を保険契約に付与させることは望まれるところである。これは倒産法 § 70によっても認められているが、保険契約の解約返戻金については、破産財団の保護下に入って30日を経過した場合は破産財団に資産として契約は移転するのである。この場合破産管財人は当該破産者の生命に対する被保険利益は存在しないにも関わらずである。被保険利益のない者に対して売却をする権利を否定することは、所有者が保持する権利を明らかに縮減するものである。(中略)

保険証券には「保険契約の譲渡について保険会社に対して抗議をなす場合には被保険利益の存在の証明を要する」旨があるがこれについて考察すると、この効力を支持する法規定がないだけでなく会社は支払うこととしているのであるから、この規定は意味を持たない。したがって、これをもってBurchard氏の遺産管理人に対抗するGrigsby医師の権利を消し去ることはできない。

同裁判の若干の説明

前ページの判決

ホームズ裁判官の法廷意見の中心部分

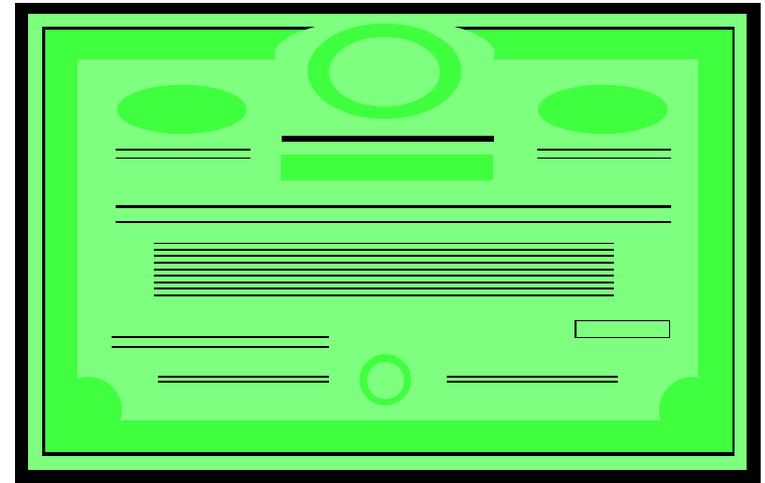
- Mr. Justices Holmes delivered the opinion of the court:
- This is a bill of interpleader brought by an insurance company to determine whether a policy of insurance issued to John C. Burchard, now deceased, upon his life, shall be paid to his administrators or to an assignee, the company having turned the amount into court.
- The material facts are that after he had paid two premiums and a third was overdue, Burchard, being in want and needing money for a surgical operation, asked Dr. Grigsby to buy the policy, and sold it to him in consideration of \$100 and Grigsby's undertaking to pay the premiums due or to become due; and that Grigsby had no interest in the life of the assured. The circuit court of appeals, in deference to some intimations of this court, held the assignment valid only to the extent of the money actually given for it and the premiums subsequently paid. 168 F.5d 7.
- So far as reasonable safety permits, **it is desirable to give to life policies the ordinary characteristics of property.**

-
- **the ordinary characteristics of property!!!**

GRIGSBY v. RUSSELL 裁判まとめ

前提にある考え方

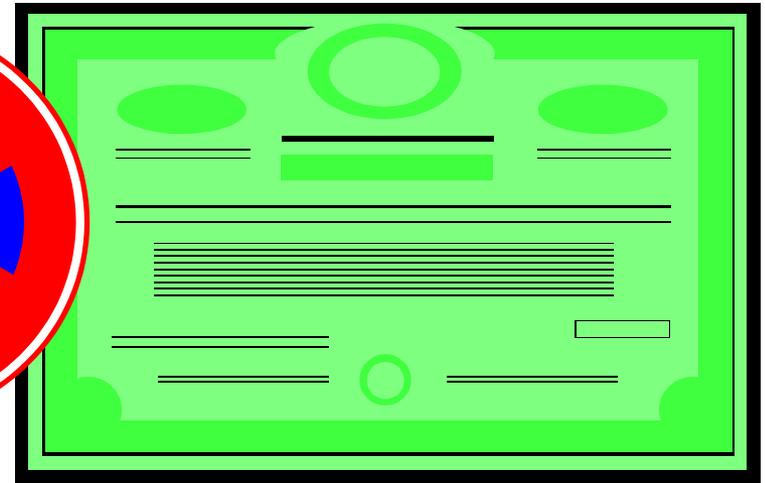
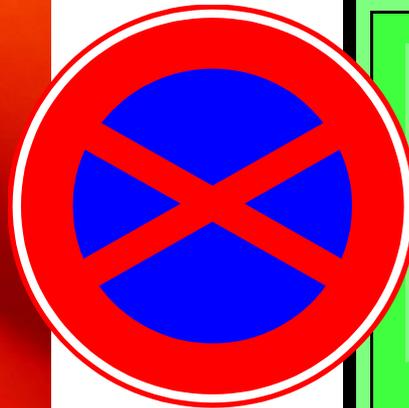
- 生命保険契約における被保険利益の存在（形式的には日本には存在しない）
- 被保険利益は契約成立時には必要である（米国ではこれを「公共の秩序」として必要としている）
- しかし、そこで生成された完全に有効な保険証券の譲渡にまでこの考え方を適用してはならない（これが、Grigsby v. Russell 裁判の要旨）
その前提として約因(consideration)の存在（100ドル）と以後の保険料の支払をしている。そして一定の限度で生命保険契約の物権（property）としての効果を認めようとしている（これにより、処分について広い裁量が認められる）



日本との違い

日本との違い

- 日本では生命保険契約にあつては保険法上「被保険利益」を必要とはしていない。しかし、他人の生命による生命保険契約の成立にあつては「被保険者同意」が要件になっているので、実質的には被保険利益は確保されている。
- 日本ではあくまで保険契約は「契約」であり、当事者間の「債権債務」の関係であるので、当事者間ではその契約の相手方の個別性が問われる。
- 従つて、米国のように「物」のように扱うことはできない。



生命保険契約における被保険利益条項 NY Insurance Law (3205); Insurable Interest

被保険利益の定義

- (A) 血縁あるいは法的関係において被保険者に近い関係にある人物の場合： 本質的な利益は愛情によって生まれる
- (B) それ以外の場合： 被保険者の生命、健康、体の継続的な安定によって、合法的かつ経済的な利益が得られることをいう。対照的な事柄としては、その者の死、障害、けがによってのみにより利益が発生する場合や、価値の上昇がこれら（死・障害・けが）に拠っている場合である

“insurable interest”

- (A) In the case of persons closely related by blood or by law, the substantial interest engendered by love and affection
- (B) In the case of other persons, a lawful and substantial economic interest in the continued life, health or bodily safety of the person insured, as distinguished from an interest which would arise only by, or would be enhanced in value by, the death, disablement or injury of the insured.

生命保険契約における被保険利益条項 NY Insurance Law (3205); Insurable Interest

3205(b)

- (1) 成人に達したならば誰でも自らの意思により、第三者、事務所、組合、会社を保険金受取人として、自己の生命の保険を入手した契約の効力を発生させることができる。そのようにして入手した効力発生をさせた契約を即座に移転したり譲渡をすることについてここでは何も禁止するものとみなされない
- (2) 保険契約による給付が、その被保険者、その遺産管理人または契約当時被保険利益を有するものに対して支払われるのではない場合には、何人も、直接にもしくは債権譲渡などにより、他人の人身に関する保険契約を入手しまたは入手させてはならない

Stranger-originated life insurance NY Insurance Law (7815); STOLI

7815

- (a) ここにおいて“Stranger-originated Life Insurance”とはいかなる行為、実務、取決めであるかを問わず、保険契約の時点あるいはそれ以前において、保険契約が成立したその時点では被保険者の生命に対して、本州法に基づく被保険利益を持たなかった者に対して利益を得させる意図のもとに契約の加入を開始するあるいはそれを促し容易にするものをいい、以下を含んでいるものをいう。
- (1) 契約開始の時点では法的に保険契約を開始することができなかったであろう、そのような人からあるいはそのような人を介しての資金や債務保証を以てする生命保険の購入
 - (2) 保険契約者あるいは保険金受取人の権利の他の者への移転についての取決めあるいはそれに類する同意
 - (3) 直接的あるいは間接的に、本州法に基づく被保険利益に関する法律に反する方法で他の者を益させる意図をもって一つ或はそれ以上の保険契約の購入のために利用される信託あるいは信託に類する取決め

STOLIの例

生命保険協会調査部レポート32 生命保険買取に関する一考察 51ページより作成

- 契約の2年分の保険料を第三者から調達して保険に加入し、2年経過後に当該保険契約を買取業者に売却すれば調達した保険料の返還も不要、かつ売却により保険契約者は現金等も手にすることができる
- 保険金の受取人の一部は慈善団体となっている。（これは” Free Insurance”と呼ばれ、信仰心の厚い人々をターゲットとしている）
- 被保険者の年齢は大体72歳～85歳
- 保険金額は最低200万ドル
- 保険種類は終身保険

注1 なお、保険料を第三者から調達することは米国では” Premium Finance”とあって、保険料融資そのものが合法的なビジネスとなっている。

注2 米国では契約後2年の可争期間経過後は告知義務違反に問えないが、それは日本における5年と同じ意味で告知義務違反の可争期間が経過することを意味している。これは日本の実務における「告知義務違反を問えるのは2年」ということとは異なる

STOLIとその周辺

2009年11月17日、ニューヨーク州議会でSTOLI (Stranger-Originated Life Insurance; 先行投資型保険買取) を禁止する法案が可決された。

ニューヨーク州では、通常の加入動機をもって保障を得るために生命保険に加入し、後日、契約者の事情により保障の必要性がなくなった場合に、当該保険契約を買取業者に買い取らせることが認められている。

STOLIも、保険買取の一種であるが、買取業者が投資を目的として、高齢者をおもなターゲットとして生命保険に加入させたいという点で、その生命保険を買い取る点が通常の保険買取とは異なる。この取引では、高齢者が加入時に故意に虚偽告知を行うことなどにより、意図せずして詐欺に加担してしまう可能性があることや、高齢者が業者から受け取った金額に対して予期せぬ課税が発生すること等が問題点として指摘されている。

法案では、STOLIを禁止するとともに、通常の保険買取においても、契約者が最良の判断を下すために必要な情報をすべて開示することを買取業者に義務付ける等の規制強化が図られている。法案が可決されたことに対し、ACLIのFrank Keating会長は、「詐欺的な取引を防止するための新たな手段が作られた」として、賞賛の意を表明している。

知事がこの法案に署名すれば、ニューヨーク州は、STOLIの禁止を法定した27番目の州となる。

<http://www.acli.com/ACLI/Newsroom/News+Releases/NR09-081.htm>

ニューヨーク最高裁判所は実質的にSTOLIを容認する判決を行った。

被保険利益のない者に転売を前提にして保険購入をなすことをNY州保険法は否定していないという判断を示した

これは実質的にSTOLIを容認する判決となった

Kramer vs. Phoenix, et al

STOLIとその周辺

変額年金を悪用し、利益を得ようとする新たな投資手法が出現している。問題となっている投資手法は、投資家が出資し、末期患者を年金受給者として一時払の変額年金に加入させるというものである。末期患者は見返りとして若干の現金を受け取る。末期患者の死亡時の運用実績が良い場合には、投資家は運用実績に応じた利益を得ることができる。一方、運用実績が悪い場合であっても、変額年金には、年金受給者死亡時の元本保証（場合によっては、さらに利率保証）が付加されているため、投資家が損をすることはない。以前は、投資家が、被保険利益のない高齢者を死亡保険に加入させ、高齢者の死亡時に死亡保険金を受け取る「STOLI」と呼ばれる手法が横行していたが、保険会社による訴訟やロビー活動の結果、これを禁止する法律を成立させる州が増えている。変額年金を悪用する当該ケースは、このような状況下で、法の抜け穴を探し出す「イタチごっこ」の新たな仕組みである。変額年金は、投資商品として販売されているため、年金受取人の健康状態を問わないのが一般的であり、それがこのような投資手法出現の一因となっている。

The Wall Street Journal 2010/2/16号 A1面、A16面

Kramer vs. Phoenix Life Ins. Co.

論点

「被保険者が自らの生命に対して被保険利益を持っている者に対して保険による保障を考えていない場合に、自己の生命についての保険契約の取得をし、即座に被保険利益のない者に対して転売することをニューヨーク州保険法3205条(b)(1)と(b)(2)は禁止しているか？」

という論点に対して

ニューヨークの上訴裁判所(The New York Court of Appeals)は2010年11月17日

「ニューヨーク州法はこれに対して答えはネガティブ（禁止していない）であり、そしてニューヨーク州法は何人も自らの生命に対して保険を取得し、被保険利益のない者に移転をすることを、たとえそれだけの意図（移転だけの意図）をもって取得したとしても、（そのような移転を）支持する」

Does New York Insurance Law §§ 3205 (b) (1) and (b)(2) prohibit an insured from procuring a policy on his own life and immediately transferring the policy to a person without an insurable interest in the insured's life, if the insured did not ever intend to provide insurance protection for a person with an insurable interest in the insured's life?"

We now answer in the negative and hold that New York law permits a person to procure an insurance policy on his or her own life and immediately transfer it to one without an insurable interest in that life, even where the policy was obtained for just such a purpose.

Kramer vs. Phoenix Life Ins. Co.

法律が要請していることは保険の取得は被保険者の”自らの意思”に因っていることである。これは保険加入をすることを自ら認識しており、自発的であり現実的にも被保険者の意思によっていることである。日常用語としての「自らの意思による」とは「外部からの影響やコントロールから独立した自らの自由な決定」により行為をなすことを意味する。要点としては保険契約は被保険者の決定により購入されなければならないということである。もちろんこれは次のような常識を認めてのことである。即ち、ブローカーやペンションプランナーなどの外的な影響は認めている。保険の取得や保険契約の詳細に至るまで全く排他的に被保険者の心の動きに任せなければならないということではなく、被保険者の決定が邪悪な影響や強制の下になされたものではないということである。

The statutory mandate that a policy must be obtained on an insured's "own initiative" requires that the decision to obtain life insurance be knowing, voluntary, and actually initiated by the insured. In common parlance, to act on "one's own initiative" means to act "at one's own discretion: independently of outside influence or control" (Merriam-Webster's Collegiate Dictionary, 10th ed., 602 [1996]). The key point is that the policy must be obtained at the insured's discretion. As the dissent acknowledges, common sense dictates that some outside influence is acceptable -- advice from a broker or pension planner, for example. The notion of obtaining insurance and the details of the insurance contract need not spring exclusively from the mind of the insured. Rather, the insured's decision must be free from nefarious influence or coercion.

(form page 12 of the opinion)

Kramer vs. Phoenix Life Ins. Co.

- ニューヨーク州法3205(b)(1)は他人のための生命保険契約の締結について述べており、その場合の他者への生命保険契約の譲渡についても制限をするものではないことを示している
- ニューヨーク州法3205(b)(2)は契約当時に何らかの被保険利益を持つものや遺産管財人など以外が保険契約を取得したり、あるいは取得させようとすることを禁止するものである
- しかしながら、この裁判では「自由意思」を重んじていることがわかる。たとえ最初から移転を目的として保険契約を締結し、実際にも被保険利益のない者に契約を移転したとしても、それがなんらかの悪い状況や強制下 (nefarious influence or coercion) で下された判断ではなく、全く保険契約者の自由意思に基づいたものであるならば、それまでも法は排除するものではない、というのが論点である
- またこれはGrigsby vs. Russell裁判と同じように賭博性についてもその要素がないことを認めている

マイケル・サンデルの本の一部

マイケル・サンデル (Michael Sandel “What Money Can’t Buy”) の翻訳「それをお金で買いますか——市場主義の限界」 早川書房 (2012/5/16) を読んでみましょう

セカンダリーマーケットの諸相

- いわゆる保険契約売買（個別売買）
- 個人（特に老齢層）における新たなファイナンスの手段
- 集合的な保険契約群が生成するキャッシュフローの売買（証券化はこの類型）
- 集合的なキャッシュフローによるデリバティブ取引（更にそこからのアービトラージの確保）
- その他???

セカンダリーマーケットの諸相

■ いわゆる保険契約売買（個別売買）

この中には

- ▽ すでに不要となった保険契約の体況整合的な価格での売買
- ▽ 価格が下落した変額年金等を解約控除を減じた値による売買（これは体況には因らない）
- ▽ 購入後直ぐに売買業者に転売をすることを意図して購入する消費者行動（STOLIと呼ばれる）

セカンダリーマーケットの諸相

■ 個人（特に老齢層）における新たなファイナンスの手段

なぜ必要とされるか

- ▽ 震災後・景気低迷下での（特に老齢層の）ファイナンス手段
- ▽ 1200万円から2500万円程度足りないと言われている老齢層のファイナンス手段、特に平均1600万円程度加入している生命保険をなんとかできないのか
- ▽ GDPを若干でも押し上げる作用がある

類似の制度

- ▽ リバースモーゲージ

セカンダリーマーケットの諸相

- 集合的な保険契約群が生成するキャッシュフローの売買（証券化はこの類型）
- 集合的なキャッシュフローによるデリバティブ取引（更にそこからのアービトラージの確保）

非常に多岐にわたる類型が存在する

▽ 現にある100~500の保険契約群から発生するキャッシュフローを証券化する

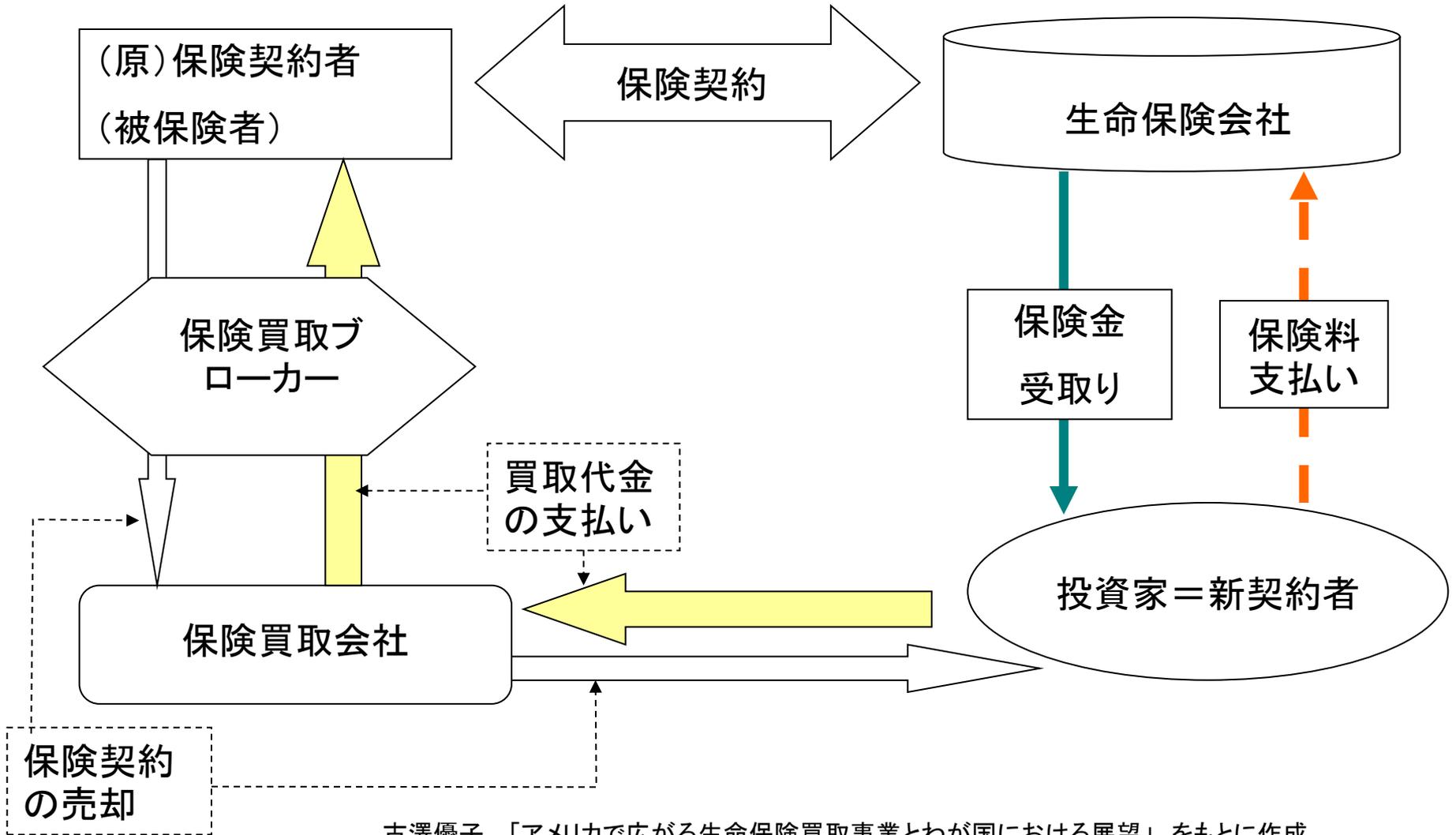
▽ そのキャッシュフローをミミックすることで生成されるデリバティブ

▽ そのデリバティブの計測ミスを実際のアービトラージとするデリバティブなど

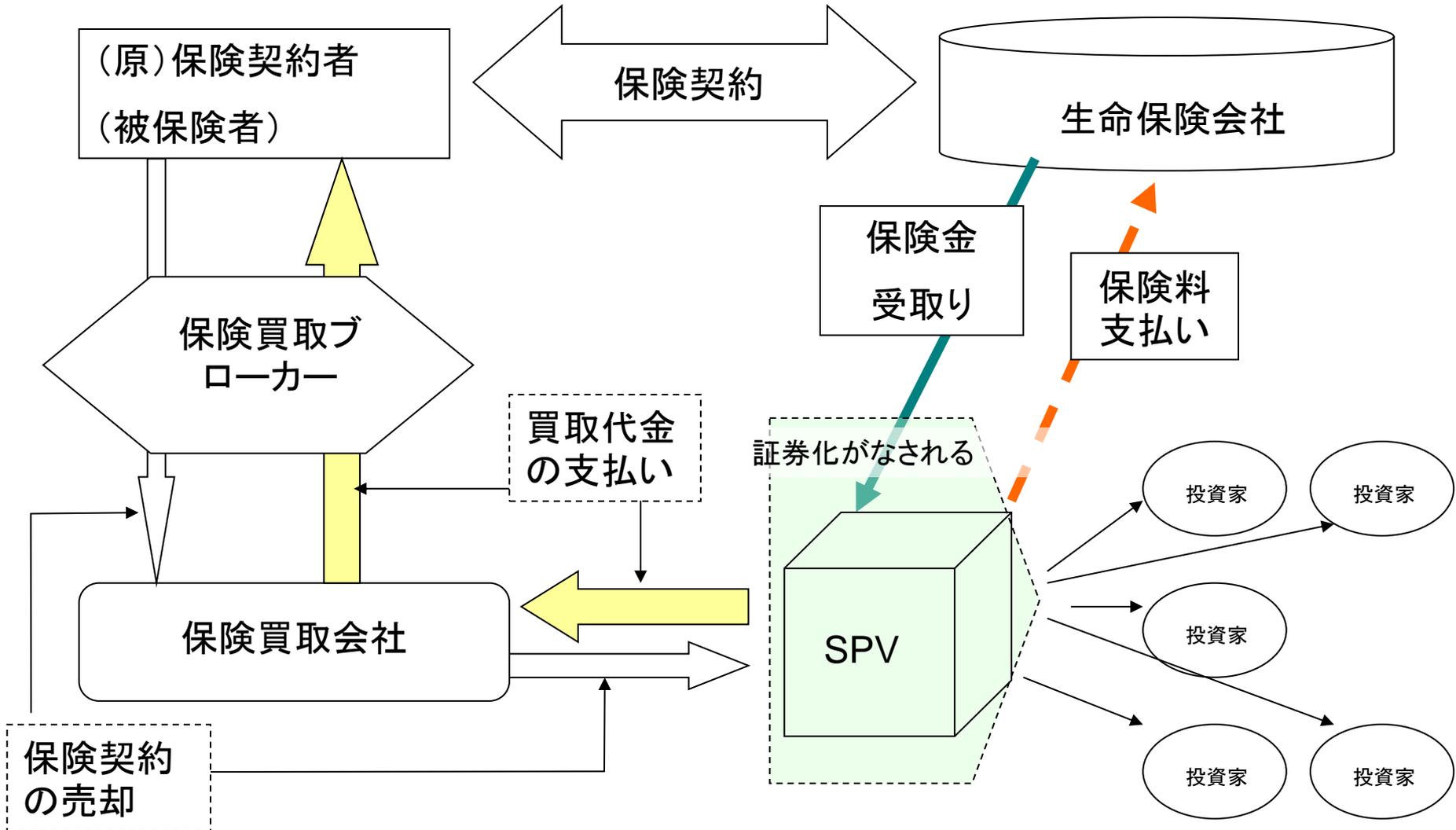
生命保険買取の理解図 基本形と証券化



バニラ・フレーム(1)

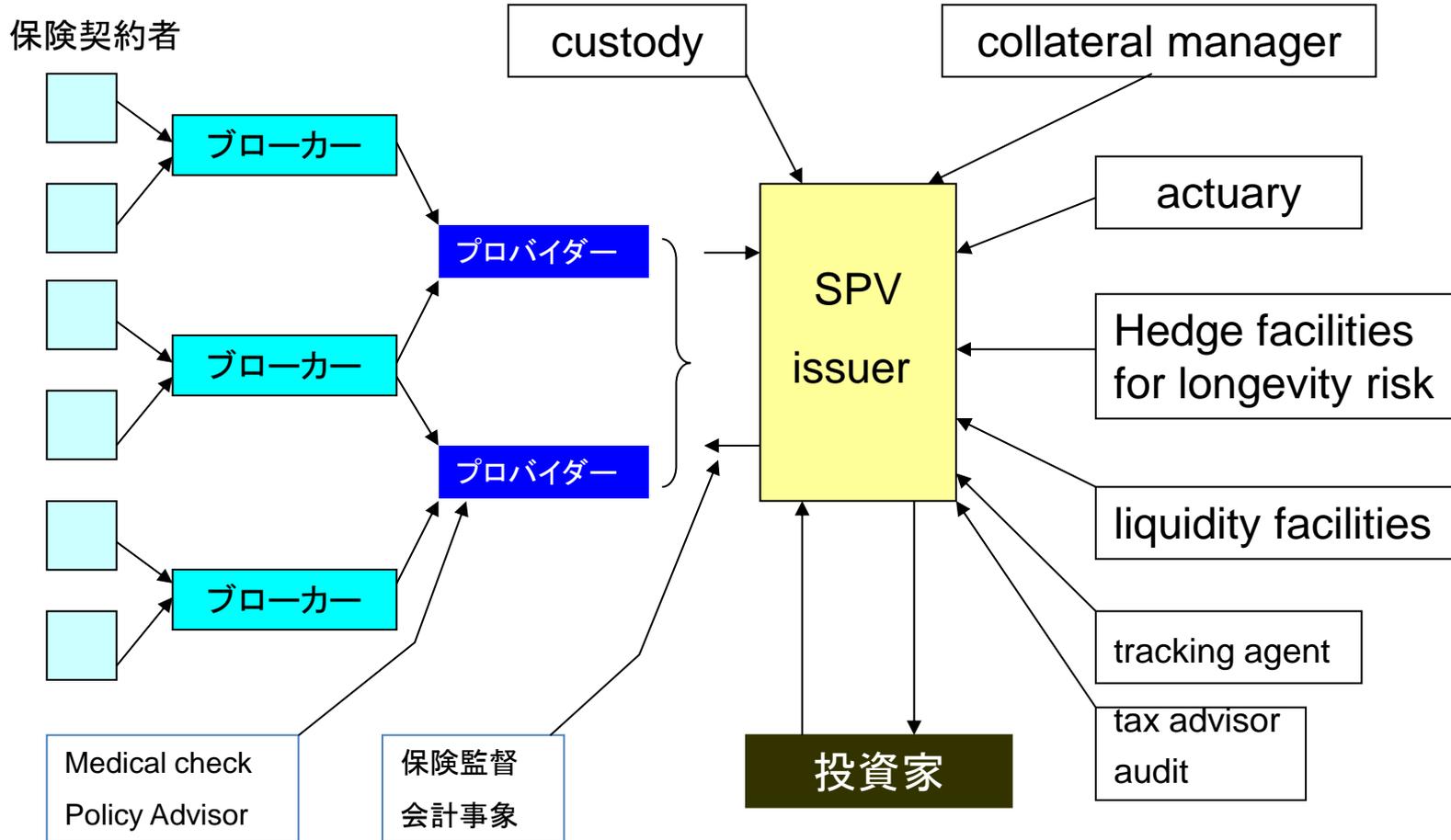


バニラ・フレーム(2)



Structure of the SPV using the LSP

from Aspinwall=Chaplin=Venn: "Life Settlement and Longevity Structure" page 83.



Custody はキャッシュフローを司る重要な仕事です。特にこの仕組みでは保険金受取人はすでにSPVになっているので、被保険者の家族は、本人の死亡を保険会社に知らせるインセンティブを失っているため、これを覚知する必要があります。

主要論文

- [1] Chandik, Mark (2008). .The Growing Life Settlement Industry: Is Anyone Watching Out for Consumers?. Testimony presented at the California Senate Banking, Finance and Insurance Committee on Life Settlements, February 20, 2008. Available at http://www.sen.ca.gov/ftp/sen/committee/standing/banking/info_hearings/backgrounds/2-20-08_life_settlement_background.doc
- [2] Daily, Glenn, Igal Hendel and Alessandro Lizzeri (2008). .Does the Secondary Life Insurance Market Threaten Dynamic Insurance?.American Economic Review (Papers and Proceedings).
- [3] Daily, Glenn (2004). .Lapse-supported Pricing: Is It Worth the Risks?.GlennDaily.com Information Services, Inc.
- [4] Damiano, Ettore, Li Hao and Wing Suen (2005). .Unravelling of Dynamic Sorting..Review of Economic Studies, Vol. 72, No. 4, 1057-1076.
- [5] Deloitte Report (2005). .The Life Settlement Market: An Actuarial Perspective on Consumer Economic Value..
- [6] Doherty, Neil A. and Hal J. Singer (2002). .The Benefits of a Secondary Market for Life Insurance Policies..Working Paper, Wharton Financial Institute Center, University of Pennsylvania.
- [7] Gilbert, Jersey and Ellen Schultz (1994). Consumer Reports Life Insurance Handbook. Consumer Reports Books: Yonkers, NY.
- [8] Hendel, Igal and Alessandro Lizzeri (1999). .Adverse Selection in Durable Goods Markets.. American Economic Review, Vol. 89, No. 6, 1097-1115.
- [9] Hendel, Igal and Alessandro Lizzeri (2003). .The Role of Commitment in Dynamic Contracts: Evidence from Life Insurance..Quarterly Journal of Economics, Vol. 118, No. 1, 299-327.
- [10] House, Christopher L. and John V. Leahy (2004). .An sS Model with Adverse Selection.. Journal of Political Economy, Vol. 112, No. 3, 581-614.
- [11] Singer, Hal J. and Eric Stallard (2005). .Reply to .The Life Settlement Market: An Actuarial Perspective on Consumer Economic Value... Criterion Economics L.L.C.
- [12] Stolyarov, Dmitriy (2002). .Turnover of Used Durables in a Stationary Equilibrium: Are Older Goods Traded More?.Journal of Political Economy, Vol. 110, No. 4, 1390-1413.

論文上の対立点

論文の著者	要点	肯定	否定	中立
Doherty and Singer(2002) Singer and Stallard (2005)	セカンダリーマーケットの存在は、解約時において保険会社の買い手市場（解約価額は保険会社が決定する。消費者は言いなり）という現状を打破し、消費者が生命保険契約を解消しようとするときの制度的な拡大をもたらす	○		
Deloitte Report (2005)	保険のIntrinsic Economic Value を定義し、これが常に買取価格を上回ることから、LSに否定的な見解 失効解約時における、生命保険会社が手にする失効解約益がなくなることから、生命保険会社の収益が毀損し、結果的に消費者にそのコストが上乗せされる		○	
Daily (2004)	肯定・否定の議論の焦点は、解約・失効が生命保険のプライマリーマーケットにおける価格設定に対する役割である			○

最近の論文	タイトルと概要	肯定	否定	中立
Hanming Fang Edward Kung	How Does Life Settlement Affect the Primary Life Insurance Market? (2010) もしも、消費者が遺産として何か残すという意味がなくなった、という理由だけで解約失効を望む、という場合であると、セカンダリーマーケットの存在は消費者に対して悪影響を及ぼす（28ページ）		○	○
Hanming Fang Edward Kung	The Welfare Effect of Life Settlement Market: The Case of Income Shocks 消費者の収入に問題が生じたような場合に保険契約を解約失効させる、という意味が働く場合にはセカンダリーマーケットは消費者のwelfareを向上させる	○		○

Actuarial Challenge

項目		内容
1	余命判定	医学的所見と余命については確定した科学があるわけではない。従って、最大のチャレンジである
2	長く存命した場合のヘッジ	長命リスクはいつも存在するのでヘッジコストがかかる。この分は支払金から控除せざるを得ない
3	余命判定の別のチャレンジ	交通事故などでは、損害賠償請求などで余命判定がなされる。ただしこれは長期にわたる場合が多い。
4	除斥期間内のリスクヘッジ	保険契約が告知義務違反などで解除された場合の問題、死亡解除の場合回収は難しい
5	証券化した場合の最低限組み込まなければならない生命の数	Life Settlementの組み込み商品では、この部分が他の金融商品と相関を持たないことが売りとなっているが、その効果が発揮されるのはどの程度の生命数が組み込まなければならないのか
6	大数の法則	自然現象に近くなるような数の生命数とはどの程度の数を想定すればよいのか そして、実際に組み込まれている生命数はこれに足りているのか
7	団体定期保険	団体定期保険のようなものをマスで引き受けることは可能か そのときのリスクヘッジのやり方はどうなるのか
8	団体年金	団体年金の長寿リスクをヘッジするプランを構築することはできるか

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 settlement)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ニーズが発生し、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HPは下記

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

入門書・参考書

日本ライフセトルメント研究会 「ライフセトルメント投資入門-「生命保険の
転売市場」の仕組みと展望」アールズ出版 (2011/1/18)

大垣尚司 「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 (2012/5/16)

マイケル・サンデル 「それをお金で買いますか——市場主義の限界」早川書房
(2012/5/16)

G. Chaplin, J. Aspiwall, M. Venn, Life Settlements and Longevity Structures: Pricing and
Risk Management (Wiley Finance)

Life Settlements Task Force, Staff Report to the United States Securities and Exchange
Commission July 22, 2010

余命判定会社

Fasano Associates

1201 15th Street NW, Suite 250

Washington D.C 20005

Phone: 202-457-8188

Fax: 202-457-8198

Website: www.fasanoassociates.com

21st Services

200 South Sixth Street, Suite 350

Minneapolis, MN 55402

Phone: 877-371-3008

Fax: 612-371-3009

Website: www.21stservices.com

AVS Underwriting

75 Town Park Drive, Suite 400

Kennesaw, GA 30144

Phone: 770-926-8880

Fax: 770-926-7933

Website: www.avslc.com

お疲れ様でした

