

フィンテックによる生命保険の価値創造とその課題

江澤雅彦（早稲田大学商学学術院教授）

プロフィール

1960 年、東京都生まれ。
1983 年、早稲田大学商学部卒業。
1991 年、早稲田大学大学院商学研究科博士後期課程単位取得退学。
1992 年、八戸大学（現八戸学院大学）商学部専任講師、1995 年同助教授。
1999 年、早稲田大学商学部助教授。
2001 年、博士（商学）早稲田大学。
2004 年、早稲田大学商学学術院教授（今日に至る）。
2010 年～2014 年、日本保険学会理事長。

【要旨】

本報告では、いわゆる「健康増進型保険」を中心として、最新の IT 技術を用いた「生命保険版フィンテック」が生命保険にどのような新しい価値を加えるか、という問題を検討する。

生命保険会社は、従来から IT 技術を経営において様々な形で積極的に利用してきた。マーケティング面では保険募集のツールとして、膨大な顧客データの処理・利用を行い、募集ツールとして携帯情報端末等を用いたり、事前査定（危険選択）の際にそうしたデータが用いられてきた。しかしながらこれらは、「IT 技術活用による業務の省力化、効率化」の域を出ていない。

現在のわが国生命保険業界において、フィンテックによる生命保険の価値創造として見い出せるのは、「生命保険による契約者等の健康増進」である。具体的には、2つの事例を取り上げた。

1つが、第一生命グループによってすでに販売されているもので、健康診断情報にもとづき、3年ごとに既契約者の「健康年齢」を測定し、場合によって、実年齢より5歳分割増の保険料を課されたり、逆に年齢18歳相当まで保険料が割り引かれることもある。健康年齢の引き下げのために、既契約者、見込客こぞって健康増進に努めることで、本保険導入の意義は社会的にも大きなものとなる。

今1つが、住友生命が2018年中にも発売予定の商品であるが、これは、契約者の日々の健康増進の取組みという「経過」についても評価し、1年ごとに保険料を見直すというものである。スマホあるいは、契約者に身に付けてもらうウェアラブル端末を通じて日常的に契約者の生活習慣データ（歩数、睡眠、食事など）やバイタルデータ（身長・体重、血圧、血糖値、心拍等）が随時、保険会社に蓄積されていく。同商品においては、最大3割の割引が想定されているという。

こうした本格的な「健康増進型保険」導入のためには、顧客接点を確保して顧客情報を収集し、商品開発に活用するといった態勢が求められる。しかしながら、生命保険会社はこれまで「大数の法則に依然として囚われた経営方式」を採用し、見込み客、契約者を「マス」としてしか捉えてこなかった。今や、そうした発想を変え、見込み客、契約者個々人とコンタクトすることが必須のものとなった。そしてデジタル通信技術の発展はそうした業務を推進するための基盤を提供する。

デジタル情報技術に支えられて、見込み客・契約者との接点が確保され、定款的に彼らから種々の情報が入手可能となり、それが基盤となって健康増進型保険等の新商品が開発・販売される。そして今後、生保会社が、各人のリスクをリアルタイムに把握できれば、顧客が生保会社に求める価値は、リスクが実現して初めて支払われる「保険金」ではなく、リスクを事前に減らす「アドバイス」、すなわち情報となる。ここに情報の授受という形で、保険取引が成立する。

筆者はかつて、保険商品を「情報商品」と規定するヴォルフガング・ミュラー教授の「保険の情報概念」をディーター・ファーニー教授の「保険保護概念」と対照させながら検討したことがある。保険の情報概念は、本来、「保険料の対価は何か」という問いに対する答えを求めることから始まっている。仮に「保険金」と答えれば、保険期間中に保険金を受け取らない、いわゆる「掛け捨て」状態になる契約者は何も受け取らないことになる。また「保険による保護、保障」と言ってもそれは一般用語での説明になっていない。そこでミュラー教授は、「保険加入による不確実性の低下は、すなわち、契約者による情報の獲得である」として「保険即情報商品説」を唱えたのである。本学説は、①保険団体論からの離脱を意図し、大数の法則を保険経営にとり相対的なものと考えするという意味で、個別契約者アプローチであり、②意思決定者としての契約者が、意思決定を下さず際の不確実性を除去する手段として保険を捉えるという意味

で、事前的・契約者中心のアプローチである。

そこで筆者は、情報ないし情報処理を鍵概念として情報生産・処理企業として保険企業を描写する保険経営論の可能性を指摘した。約 20 年前の議論である。上述した意味では、デジタル通信技術が急速に進展する中、実態がこの議論にキャッチ・アップしてきたと思われる。

最後の論点は、「生命保険版フィンテック」が今後の生保業界に与えるマクロ的影響についてである。シナリオとして次の 3 つが描かれており、順次、そのインパクトが大きくなっていくものである。

第 1 のシナリオは、保険ビジネスの各機能、いわゆるバリューチェーンは既存の保険会社に残るというものである。保険商品の開発・保険料の設定、保険販売の実践、危険選択、保有契約の保全、保険金請求の受付、不正請求の判別、保険金支払といった一連のプロセスに新たな技術が投入され、業務の効率化が図られる。ここで新たな技術取り入れに対応できない保険会社は利益を失うことが予想される。

第 2 のシナリオは、保険ビジネスを構成する各機能が分解されて、保険会社は「リスク引受」に専念する業態へと進化していく。これまで議論されてきた、保険業における「製販分離志向」のさらなる進行である。このシナリオでは、保険業界以外から斬新な発想を取り入れる「オープンイノベーション」を柔軟に採用し、保険は多様のサービスの一部分に過ぎないという位置づけになる。その場合には、保険会社の機能は縮小されていって、誰が保険リスクを引き受けているかということを顧客は知ることがなくなる。保険は各種サービス・商品に組み込まれていく。

第 3 のシナリオは、最もドラスティックで保険会社が退出してしまうというものである。このシナリオでは、大手テクノロジー系企業が保険の仕組みをシームレスに組み込んだ商品を提供して、保険ビジネスのすべての企業を代替していく。保険業は他のサービスの料金に完全に組み込まれてしまう。「保険」という機能は残るが、「保険会社」という業態は消滅するというものである。

フィンテックを背景として、個々人の健康増進への取り組み度を反映する健康増進型保険の発売を、実現までの期間の長短はあれ、ターゲットにしている会社は多い。これが、単に 1 つの「新商品開発」めぐる保険業界の動きなのか、あるいは前述の 3 つのシナリオのように、今後、保険、あるいは保険業界という枠組みを変えていく一連の動きの序章なのか、今後も注目していきたい。

【報告書本文】 目次

1. はじめに
2. フィンテックをめぐる動向
3. 生命保険におけるフィンテック
4. 顧客接点の確保と情報産業としての生命保険業
5. むすびにかえて—Fintech が生保業界に与えるマクロ的影響—

FinTech producing New Value of Life Insurance

Masahiko EZAWA (Professor, Faculty of Commerce, Waseda University)

【Summary】

In this paper, we consider what kind of value FinTech gives life insurance. Life insurance companies have already utilized information technology for their various operations, e.g. as tools for solicitation or risk selection. However, this works as merely labor - saving device.

We have found two examples in which FinTech gives new value to life insurance. The new value means the promotion of policyholders health. The first insurance policy, which has already been sold by Dai-ichi life Group, rates the health condition of a policyholder every three years. Based on the rating, some will be charged extra premiums, others will have their premiums discounted. To lower premiums, policyholders normally have incentives to make efforts to promote their health conditions. The second insurance policy, which will be put on the market by Sumitomo Life in 2018, evaluates not only the result but the process of policyholders health-promoting activities. That is, according to their lifestyle data and vital information, the price of insurance could be reduced by 30 %. To develop this type of insurance, insurance companies have to obtain the above stated wide range information of their customers via wearable devices and smartphones.

With the aid of Fintech, when insurance companies could handle risks of all policyholders immediately, the former will be requested to give some advice (i.e. information) for reducing or removing risks in advance rather than insurance payments. Therefore insurance product is thought to be essentially as information product (advanced by Wolfgang Mueller).

Finally, we describe the macro effect, which FinTech will produce on the life insurance industry. Three scenarios are presented. The third one is the most drastic, in which life insurance companies will be replaced by major IT businesses. Though the function of insurance protection needs to be survived, the type of insurance business might be perished.

ドイツ経済の構造変化とユーロ危機に関する分析

羽森直子(流通科学大学経済学部 教授)

プロフィール

1988 年神戸大学大学院経済学研究科博士後期課程修了。博士(経済学)名古屋大学。
1988～89 年西独政府奨学生(DAAD 奨学生)としてミュンスター大学経済学部大学院留学。
名古屋大学経済学部助手、椋山女学園大学生生活科学部専任講師及び助教授、流通科学大学
情報学部助教授を経て、1999 年から現職。

【要旨】

2010 年に発生したユーロ危機の要因は、政府債務危機に陥った国々の一国レベル、EU 及びユーロ圏レベル、および世界経済レベルに分けて整理することができる。ギリシャ等の政府債務危機当事国に大きな責任があるのは当然である。しかし、財政規律の欠如、リージョナル・インバランス(地域不均衡)、公的所得移転の枠組みの欠如、一元的金融機関監督当局の不在、財政統合の欠如といったEU およびユーロ圏レベルの要因も決して軽視できるものではない。なかでも、債務危機当事国となった周縁諸国では経常収支赤字と対外純債務が拡大する一方、ドイツなど中核諸国では経常収支黒字と対外純債務が拡大するというユーロ圏内のリージョナル・インバランスがもたらした地域格差の拡大は、大きな問題である。中核諸国は、この問題に対する有力な解決方法である公的所得移転の枠組みの構築に対しても消極的であり、結果的に地域格差の拡大を放置した。このことが周縁諸国への民間短期資金の流入を招く一因となったことは否めない。したがって、ユーロ危機発生責任の一端はドイツなど中核諸国にもある。

それではなぜユーロ圏内で経常収支の不均衡と経済格差が拡大したのだろうか。その要因として考えられるのは、各国間での生産性および競争力の相違、構造改革の進展における非対称性などである。特に労働市場や社会保障制度に関する構造改革は国民に痛みを強いることもあり、その進展において各国間で大きな差が生じている。ユーロ圏およびEU 最大の経済大国であるドイツは、2000 年代前半から半ばにかけて構造改革を実現し、それによるプラスの経済効果を享受している国の代表格だと言える。そこで本稿では、ドイツではなぜ構造改革が断行されたのか、その内容はどのようなものだったのか、その結果どのような経済効果が生まれたのか、経済の構造変化は生じたのか、ドイツ経済はなぜ復活したのかについて分析を行う。そして、周縁諸国を始めとする他のユーロ圏諸国ではなぜドイツのような全面的な構造改革が実現しなかったのか、また好調なドイツ経済が周縁諸国の経済停滞を浮上させ、ユーロ圏全

体の経済を牽引することは果たして可能なのかという点についても言及する。

2000 年代前半から半ばにドイツで構造改革が断行された理由は、①同国が深刻な経済停滞と高失業に悩まされていたこと、②財政状況が長期的に悪化することが予測されたこと、③「財政安定・成長協定」による財政規律ルールという外圧の存在、④グローバル化の進展による競争の激化、であった。

シュレーダー改革と呼ばれるドイツの構造改革は目的、内容ともに多岐にわたっていた。まずその目的は、財政再建、社会保障制度の再構築、産業競争力の強化による輸出の拡大、失業率の低下、経済成長の実現などであった。またその内容は、労働市場、社会保障制度、医療制度、税制・企業制度など広範な分野に及び、しかもこれらの分野の改革が同時並行的に一つのパッケージとして実施された。

その結果、ドイツは 1990 年代後半から続いた深刻な経済停滞からの脱出に成功しただけでなく、2008 年のリーマン・ショック後の世界的経済・金融危機や 2010 年のユーロ危機の際にはドイツ経済への影響を最小限に止め、EUおよびユーロ圏諸国の中で最も早く経済を回復基調に戻すことに成功した。特に 2010 年以降のドイツ経済の堅調さは、他のユーロ圏主要国に比べて際立っている。

また、失業率、輸出、GDP、ユーロ圏主要5カ国のGDP総額に占めるドイツのシェアの4変数について、それぞれAR (1) モデルを仮定し、構造変化の可能性をチェックした。結果は、以下の通りである。

(1) 失業率に関しては、2005 年に構造変化の可能性が高い。

(2) GDP (実質値) に関しては、2005 年と 2009 年に構造変化の可能性が高い。

(3) 輸出 (実質値) に関しては、2009 年に構造変化の可能性が高い。

(4) ドイツのユーロ圏でのGDP (名目値) シェアに関しては、2010 年に構造変化の可能性が高い。

これらの構造変化に関する検定結果から、以下のことが示唆される。まず、失業率に関してはシュレーダー改革 (構造改革) の政策効果が比較的短期間で波及し、失業率の低下につながったと考えられる。また、GDPの結果から、経済成長や景気に対しても比較的短期間で一定の改革効果が見られたと言えよう。一方、輸出とドイツのGDPシェアに関しては、2009 年～2010 年まで有意な構造変化は見られず、また 2009 年にはGDPに関して 2 回目の構造変化が生じた。これらの結果から、①構造改革の政策効果が、実体経済へ波及するまでには数年かかる、②ドイツが世界的経済・金融危機とユーロ危機によるダメージからいち早く立ち直ることができたのは、構造改革の断行によるところが大きいのではないか、ということが考えられる。

なお、ドイツ経済の復活の要因を考える際に、構造改革の断行だけでなく政治的なリーダーシップや制度的要因を無視することはできない。制度的要因としては、産業構造上の特徴、労使慣行、産学官連携による研究開発体制の充実、移民や外国人労働者の活用などが挙げられる。

さらに、ドイツは自国通貨であったマルクに比べて割安な単一通貨ユーロによるメリットを存分に生かして輸出や対外直接投資を拡大し、ユーロのもたらした恩恵をEU諸

国の中で最も享受している国だと言えよう。今後、ドイツは賃金上昇により輸出や貿易黒字を減少させるというやり方ではなく、域内労働者を積極的に受け入れ、彼らに雇用機会を与えるという形でユーロ圏およびEU経済の安定に貢献をしていくというのが現実的な姿ではないかと考える。ただし、ドイツの好景気が続けば、賃金上昇に伴う国内消費の増加が投資や輸入を促進し、貿易黒字が縮小する可能性はある。

【報告書本文】目次

1. はじめに
2. 構造改革の背景
3. 広範な構造改革
 - 3.1. 労働市場改革
 - 3.1.1. 目的
 - 3.1.2. 内容
 - 3.1.3. 成果
 - 3.2. 社会保障制度改革
 - 3.2.1. 目的
 - 3.2.2. 内容
 - 3.2.3. 成果
 - 3.3. 医療制度改革
 - 3.3.1. 目的
 - 3.3.2. 内容
 - 3.3.3. 成果
 - 3.4. 税制・企業制度改革
 - 3.4.1. 目的
 - 3.4.2. 内容
 - 3.4.3. 成果
4. ドイツ経済に対する経済効果
 - 4.1. シュレーダー改革後のドイツの経済状況
 - 4.2. 経済構造変化の有無
5. ドイツ経済復活の要因
 - 5.1. シュレーダー改革の断行
 - 5.2. ドイツ特有の制度的要因
 - 5.2.1. 産業構造上の特徴
 - 5.2.2. 労使慣行
 - 5.2.3. 産学官連携による研究開発体制の充実
 - 5.2.4. 移民、外国人労働者の活用
 - 5.3. EU 及び単一通貨ユーロの貢献
6. おわりに

The Change of German Economic Structure and the European Debt Crisis

Naoko Hamori (University of Marketing and Distribution Sciences,
Professor, Faculty of Economics)

【Summary】

The causes of the 2010 European debt crisis can be divided into country-level factors (related to countries that fell into a sovereign debt crisis), EU- and eurozone-level factors, and factors on a global economy level. It goes without saying that significant responsibility can be placed upon countries that fell into a sovereign debt crisis, such as Greece. However, it would be erroneous to overlook the problems at the EU- and eurozone-level, which are regional imbalance, the lack of fiscal restraint, the lack of a framework for transfer payments, the absence of a central authority which oversees financial institutions, and the lack of fiscal integration. Considering this, the development of regional disparity is a significant problem caused by regional imbalance within the eurozone. Although current account deficits and net foreign debt increase in peripheral countries during debt crises, current account surpluses and net foreign debt within the eurozone increase in core countries, such as Germany. Transfer payments is an effective method of resolving this issue, but core countries did not react positively to the creation of the relevant framework, leading to the development of regional disparity going unchecked. This was one reason for the inflow of short-term private funds into the peripheral countries. Therefore, some responsibility for the European debt crisis also lies with core countries, such as Germany.

Why did this development in economic disparity and the misalignment of fiscal balances occur in the eurozone? Potential causes include the differences between countries in terms of productivity and competitiveness, as well as the asymmetric nature of structural reform. Structural reform relating to the labor market and to the social security system can be particularly difficult for citizens, and significant differences have arisen between countries in terms of the progress of such reform. Germany – the country with the strongest economy in the eurozone and in the EU – implemented structural reform in the early- and mid-2000s and can be seen as the best example of a country benefiting from the positive economic effects of structural reform. This study

investigates the reasons behind Germany's decisive action regarding structural reform, the content of that reform and its economic impact, the potential structural changes in the economy, and the reason for the revival of the German economy. The study also briefly examines the reasons why peripheral and other eurozone countries did not implement comprehensive structural reform in the same way as Germany, and the possibility that a resilient German economy may refloat the stagnant economies of the peripheral countries, stimulating the economy of the whole eurozone.

Germany took decisive action on structural reform in the early- and mid-2000s due to the following reasons: 1) The country was suffering from serious economic stagnation and a high unemployment rate; 2) there were forecasts of a deterioration in the long term of its fiscal situation; 3) it was experiencing external pressure in terms of fiscal restraint rules involving "fiscal responsibility and a growth agreement"; and 4) there was intensifying competition related to globalization.

The German structural reform known as the Schröder reforms had diverse aims and varied content. Its aims were fiscal reconstruction, the restructuring of the social security system, the improvement of industrial competitiveness to boost exports, a reduction in the unemployment rate, and the realization of economic growth. Its content covered a wide range of areas, including the labor market and the social security system, the healthcare system, and the tax and corporate systems. Reform in these areas was implemented simultaneously.

Accordingly, Germany successfully extricated itself from the economic stagnation that had been plaguing the country since the late 1990s. However, this was not the only outcome of the reform, it also helped minimize the impact on the German economy of the global economic and financial crisis after the 2008 Lehman Shock and that of the European debt crisis in 2010. The country was the first in the EU and eurozone to succeed in restoring its economy to a recovering trend. Notably, Germany's economy has been stronger than those of other important countries in the eurozone since their structural reform in 2010.

Next, we hypothesized AR (1) models for four variables - the unemployment rate, the GDP, exports, and the German share of total GDP in the five major eurozone countries - to check their potential for structural change. The results are as follows:

- 1) The structural change potential relating to the unemployment rate was high in 2005

- 2) The structural change potential relating to the (real) GDP was high in 2005 and 2009
- 3) The structural change potential relating to (real) exports was high in 2009
- 4) The structural change potential relating to German share of the (nominal) eurozone GDP was high in 2010

The results of this investigation relating to the potential of structural change gave rise to the following suggestions: First, for the unemployment rate, it is feasible that the structural reform strategic effect spread on a relatively short timescale and led to a reduction of the unemployment rate. Second, referring to the GDP result, it may be reasonable to say that a certain reform effect was seen on a relatively short timescale regarding economic growth and business conditions. However, for exports and the German share of the eurozone GDP, no significant structural change was seen until 2009 and 2010, and a second structural change occurred regarding the German GDP in 2009. From these results, it can be inferred that 1) it takes a number of years for the strategic effect of structural reform to affect the real economy; 2) the fact that the German economy was able to recover quickly from the damage caused by the global economic and financial crisis and the European debt crisis may well have been largely attributable to its decisive action on structural reform.

Incidentally, when considering the reasons for the revival of the German economy and the country's decisive action on structural reform, we should not overlook the influence of political leadership and institutional factors. Institutional factors include the characteristics of the country's industrial structure, its labor practices, its established research and development system involving cooperation between industries, its universities and government, and its use of immigrant and foreign labor.

Additionally, Germany takes full advantage of the euro – a single currency that is weaker than its own earlier currency, the Deutsche mark – as well as growing exports and direct overseas investment. It is conceivable that Germany enjoys more benefits from the euro system than any of the other EU countries. Looking ahead, we predict a possible realistic scenario of Germany contributing to the stability of the eurozone and EU economies, not by reducing its trade surplus and exports by raising wages, but by actively accepting workers from the surrounding countries in the region and providing them with employment opportunities. However, if business conditions remain profitable in Germany, there is a possibility that an increase in domestic consumption in line with a rise in wages will promote investment and imports,

thus reducing the trade surplus.

保険金の管理における信託の活用可能性

星野 豊(筑波大学准教授)

プロフィール

1968 年生まれ。東京大学大学院、日本学術振興会特別研究員を経て、1999 年筑波大学講師、2002 年同助教授、2007 年より現職。主著として、『信託法』(2011 年、信山社)、『信託法理論の形成と応用』(2004 年、信山社)、『先生のための学校トラブル相談所』(2016 年、学事出版)、『学校のための法律救急箱』(2010 年、学事出版)。

【要旨】

保険金受取人にとって、保険金は、ある時一気に手の中に入る大金であり、支払われた保険金の管理権限と管理方法とをめぐって、関係者間で紛争が生ずることが珍しくない。保険者としては、保険契約に従って保険金を支払う義務を負っている以上、契約に従って保険金を支払うことで一切の責任を免れることは当然であるが、保険金の望ましい活用のされ方という観点からすると、契約上合理的な対処を講ずることが妥当であると考えられる。

本稿は、保険金の管理に関する問題については、保険金に係る所有権の絶対性と保険金受取人を取り巻く家族関係に主な原因が潜んでおり、これに対して保険金の管理に関して信託関係を設定することによって、信託目的に従った合理的な管理方法に関係者全員が服することで、ほとんどの問題が法律上事実上解決する可能性が高いこと、また、かかる保険金管理については、保険会社との保険関係を継続する方法ではなく、保険関係は保険金の支払と共に終了させ、保険金管理に係る関係を別途形成し、「保険金管理機構」等の準公的な受託機関を設置することが望ましいことを示し、今後の保険金管理について信託の活用がさらに検討されるべきことを主張する。

1. 保険金の管理に関する問題点の所在

保険金の合理的な支払形態については種々議論が行われてきたところであり、信託の活用についても、様々な局面について検討が行われてきている。その中でほぼ共通している前提としては、保険金受取人の事情を最もよく知っていることが期待される保険者あるいはこれと密接な関連を有する者を受託者として、保険金管理をより合理的に行おうとすることが挙げられる。

しかしながら第 1 に、理論上も実務上も、保険関係それ自体と保険金の管理関係とは明らかに異なるものであり、保険関係における事業体として有すべき能力や判断すべき事項、あるいは解決しなければならない問題点や法律上あるいは事実上の危険として認識すべき事項と、保険金の管理関係におけ

るそれらの事項等とは、大きく異なってくるものである。また第 2 に、保険関係と保険金管理関係が連続して一体的な関係となることは、当該関係が極めて長期にわたることからして、円滑な関係の維持に対して不安定要素が生ずる可能性がある。保険関係については、そもそも保険関係の形成から保険金の支払に到るまでが相当の長期間に及ぶことが少なくない以上、保険金が支払われて保険関係上の問題点や責任が生じなくなった時点で、一旦保険関係としては終了することが、むしろ望ましいものと考えられる。

2 . 保険金の管理に関する紛争発生の原因

保険金管理に関する紛争が生ずる原因について考えてみると、その主要な原因は、第1には所有権の絶対性であり、第2には家族関係の構造にあると考えることができる。他方で、第3に、保険金を保険事故発生後全額保険金受取人に給付すること自体も、紛争の原因の一部を構成しているものと考えられ、この点については定期金給付を適宜組み合わせることで保険契約上の対処を行うことが合理的であるが、同時に、保険者の経済的破綻の危険がないことについて、保険契約者ないし保険金受取人からの信用の取り付けが必要であり、かかる信用の取り付けのためには、当該保険金と保険者の責任財産とを、法律上分離するような関係を設定することが有益である。

従って、保険金の管理に関する紛争を未然に防止するためには、保険金の定期金給付を契約上設計するのみならず、管理者として家族関係と利害を持たない第三者を選任し、かつ、保険金受取人の所有者としての意思の一部についてまで、合理的な保険金の活用という観点から抑制をかけることが必要となるが、かかる保険金の管理に関する上記のような紛争原因を法律上及び事実上封ずることが可能な手法として、現行法上採用することが可能であるものとしては、信託関係の活用が最も有用であると言えることができる。

3 . 保険金の管理における信託の活用可能性

保険金の管理について、信託関係を活用することは、信託の基本的な特徴である、信託目的による信託財産の拘束が関係当事者の全てに適用される点、及び、信託関係の内容、特に受益権の具体的内容を、信託設定時に自由に定めることができる点において、本稿で問題としていた保険金の管理に関する紛争の大半を、未然に防止する効果を生じさせることが、十分期待できるものと思われる。また、言うまでもなく、信託目的による信託財産の拘束は、受益者自身の恣意的な権利行使を防止するのみならず、受益者以外の第三者が受益権を侵害して信託財産から不当な利益を得ることをも同時に防止するものであるから、受益者自身に合理的な財産管理能力が期待できない場合、例えば、幼少、制限能力、浪費癖、遠隔地在住、傷病等の諸事情が存在する場合には、受益者自身に財産管理能力が備わっている場合以上に、信託関係の活用による効用が、より大きく期待できるものと思われる。

4．信託の活用に際しての問題点と今後の課題

保険金の管理に関して信託を活用するに際して、最も実務上重要である点は、誰を受託者として選任するかであり、その際には、保険関係と保険金管理関係とを別の法律関係として位置づけ、全体としての法律関係があまりに長期にわたらないようにする方が望ましいこと、しかして、保険関係において保険者が把握している保険金受取人に関する情報は、保険金管理のための信託関係においても極めて大きな価値を持つものであり、かかる情報の活用を図ることによってより合理的な保険金管理を行うことが期待できること、という一見すると対立しているように思われる 2 つの考え方をどのように調和させるかが問題となるが、現段階での実験的な構想としては、損保・生保を通じて全保険業界を横断し、かつ、弁護士等の実務法律家や場合により理論家をも包摂した、公益機関又は準公益的機関としての「保険金受託機構」を設立させ、保険金管理に関する信託関係については、かかる保険金受託機構を受託者とするのが考えられる。

このような機関における保険金管理に係る受託については、関連する法制度の整備が必要であることは言うまでもないが、少なくとも、保険関係と保険金管理関係とを別の法律関係とできることは明らかであり、また、保険関係から保険金管理関係までの全体としての契約関係ないし法律関係が極めて長期に及ぶことも事実上防ぐことができる。さらに、機構自体の有する公益性の性質によっては、税制上の優遇措置を受けることが、少なくとも商事受託者が受託する信託関係よりも期待できるものと思われる。この「保険金受託機構」構想は、実現するまでには多くの課題を乗り越えなければならないことが明らかであり、学界・実務界の両者における意見の交換が必要であるが、保険金管理における保険金受取人の実質的保護という現実の問題状況が既に明らかに存在する以上、近い将来においてかかる構想を基にした合理的な信託関係の形成を実現させるべく、関係者の努力が強く期待される場所である。

【報告書本文】目次

1. 保険金の管理に関する問題点の所在
2. 保険金の管理に関する紛争発生の原因
3. 保険金の管理における信託の活用可能性
4. 信託の活用に際しての問題点と今後の課題

A Consideration to Utilization of Trust Relationships in Insurance Money Management

Yutaka HOSHINO (Associate Professor, University of Tsukuba)

【Summary】

For insurance beneficiaries, the insurance payment is a large sum of money at one moment in hand, so it is not uncommon for conflicts to arise among stakeholders concerning the management authority of paid insurance money and the management method. As an insurer, for it is obliged to pay insurance money according to insurance contracts, it is natural to avoid paying any responsibility by paying insurance money according to the contract. However, from the viewpoint of how desirable insurance benefits are used, it is reasonable to take reasonable measures on a contract basis.

1. Problems relating to insurance money management

Various discussions have been made on rational payment forms of insurance payments, and various aspects of trust utilization are also being discussed. As a common assumption among them, trying to manage insurance money more rationally, insurer, who is expected to best know the circumstances of insurance beneficiary, should be a trustee.

However first, as the relationship of insurance money management is different from the relationship of insurance itself, not only in theory but also in practice, so insurers are required to have capabilities and judgments that are significantly different from the management of insurance relationships. And second, continuity between insurance relationship and insurance money management relation should bring the relationships very long time, unstable factors may arise for maintaining a smooth relationship.

2. Cause of dispute concerning insurance management

Considering the cause of conflict concerning insurance money management, the main cause should be (1) the absoluteness ownership, (2) the structure of family relationships, and (3) whole

payment system of insurance money to the insurance beneficiary.

Therefore, in order to prevent disputes concerning insurance money management beforehand, not only to design contractual benefit payment of insurance money, but also to select a money manager who is independent from family relationships; the trust relationship should be the best structure in current legal or equitable system.

3. Utilization of trust in insurance money management

To use trust relationship for insurance money management, almost all problems this article discussed above should be resolved, for the theoretical feature of trust relationships, as the purpose of trust relationships should be applied to all concerning persons, and as the details of trust relationships and the right of beneficiaries in creating the trust relationships by the settler. It should especially useful when the beneficiary has not ability to manage the insurance money independently, for example infants, disabled persons, waste habits, injured, living in remote area.

4. Future tasks of using trust relationships

The most important task of practice in using trust relationships is to select the trustee, who should be “trusted” to manage the insurance money for the benefit of the beneficiary. And in this situation, it should be resolved several tasks as discussed above, so it will be the best idea to found the public or semi-public organization to manage the insurance money as trust property, from insurance practitioners, lawyers, and scholars. Such idea should be needed to found the legal systems, but it should be hoped to resolve all problems, in which there are several inconsistent character in each other, concerning the management of insurance money, as not only this article, but also current insurance and trust practice is trying to resolve.

外国居住者を保険契約者兼被保険者とする生命保険契約 への外国の海外直接付保規制の適用可否

研究代表者 吉澤 卓哉(京都産業大学法学部教授)

共同研究者 横溝 大(名古屋大学大学院法学研究科教授)

代表者プロフィール

1982 年東京大学法学部卒業。1994 年東京大学大学院法学政治学研究科修士課程修了。博士(経済学。九州大学)、修士(法学。東京大学大学院)。1982 年～2012 年東京海上日動火災保険、2012 年～2013 年エイチエス損害保険勤務。2013 年～2015 年小樽商科大学大学院准教授、同教授を経て 2015 年より現職。

【要旨】

1. はじめに

本研究は、第三国の海外直接付保規制の特別連結を論じるものである。海外直接付保規制とは、規制国内に所在する人や財産等について、外国の保険業者が保険引受をすることを禁止したり制限したりする保険監督規制のことである。

保険契約に関しては、先進国においても一般に自由な越境取引を禁止しており、海外直接付保規制とはこうした政策を実現するための主要な規制手法である(なお、海外直接付保規制を設けずに、免許制で同様の政策目的を実現している国もある)。したがって、もし、日本国内において、日本の当局から保険業の免許を受けた保険会社が、外国居住者を保険契約者兼被保険者とする生命保険契約を引き受けてしまうと、当該外国の海外直接付保規制に抵触する可能性がある。

2. 本件裁判の概要

一般に、日本の免許保険会社は、日本において生命保険契約を引き受ける場合には、保険契約締結時における内国居住者を保険契約者や被保険者としているものと思われるので、外国居住者を保険契約者や被保険者とする保険契約は、基本的には日本における引受対象としていない筈である。けれども、実際には、保険者としては意図的ではないであろうが、外国居住者を保険契約者や被保険者とする生命保険契約を、日本において、日本の免許生命保険会社が引き受けてしまうことがあるようである。

その実例が、東京地判平成 25 年 5 月 31 日・判例集未登載(平成 24(ワ)14059 号。保険金請求事件。以下、本件裁判という)である。本件裁判は、メキシコ居住者が来日し、自身を保険契約者兼被保険者とする死亡保険契約を日本の生命保険会社と締結したが、7 ヶ月後にメキシコで死亡したため保険金受取人が死亡保険金を請求したところ、生命保険会社が保険金支払を拒んだため裁判となったものである。

このように、日本国内における生命保険契約引受が第三国の海外直接付保規制に抵触する可能性は現実にも存在するのである。

3. 海外直接付保規制

本件裁判事案のような保険契約に関しては(すなわち、海外所在の人や財産を保険の対象として日本国内において日本国の保険業免許を受けた保険会社が引き受ける保険契約に関しては)、日本国としては、日本の海外直接付保規制に抵触する訳ではないので直接は問題視しないと思われる。

けれども、当該外国の海外直接付保規制に抵触する保険契約であるから、当該保険契約の有効性をいかに考えるかが問題となり得る(こうした保険契約は、当該外国においては、海外直接付保規制違反としてその効力が否定されたりするからである)。具体的には、第三国の海外直接付保規制を特別連結すべきか否かが問題となる。より一般化すると、第三国の強行的適用法規の特別連結を認めるべきか否かの問題である。

4. 被保険利益の適法性とイラン絨毯事件

保険関係における第三国の強行的適用法規の特別連結としては、被保険利益の適法性要件を巡って従来議論されてきた。損害保険契約では、被保険者に被保険利益が存在することが強行的に求められているからである。

ところで、損害保険契約の一種である物保険契約に関しては、通常は保険の目的物の所在地法上の適法性が、保険契約準拠法における被保険利益の適法性要件として求められると考えられる。したがって、そのような保険契約法が準拠法となる場合には、物保険契約に関して、保険の目的物と最も密接に関連するその所在地法の強行的適用法規において、当該保険の目的物の所持等が違法とされる場合には、保険契約準拠法における被保険利益の適法性要件を充足しない違法な保険契約であることになる。このような場合には、保険契約の準拠法自体が被保険利益の適法性を根拠に保険契約の有効性を決定するため、あえて第三国(ここでは、保険の目的物の所在地)の強行的適用法規の特別連結を持ち出す必要性は高くないと考えられる(その典型例がイラン絨毯事件である)。

一方、海外直接付保規制に関しては、実質法レベルでは解決できない問題が生じるため、第三国の強行的適用法規の特別連結を論じる題材としてより適切かと思われる。

5. 第三国の海外直接付保規制の特別連結

5. 1 第三国の強行的適用法規の特別連結

第三国の海外直接付保規制の特別連結の検討に入る前に、まず、そもそも第三国の強行的適用法規の特別連結を認めるべきか否かを検討した。

解釈論としては認めるのは困難だとするのが学説の多数説だと言われているが、認める学説も存在する。検討の結果、著者としては、第三国の強行的適用法規の特別連結を認めるべき場合があると考ええる。

5. 2 第三国の海外直接付保規制の適用可否

第三国の強行的適用法規の特別連結を認めるべき場合があることを前提として、次に、外国の海外直接付保規制の適用について検討した。

5. 2. 1 強行的適用法規性

各国の海外直接付保規制の強行的適用法規性を検討した結果、各国の海外直接付保規制は基本的に強行的適用法規に該当すると考えられる。

5. 2. 2 具体的事件への第三国の海外直接付保規制の適用の可否

そこで、本件裁判事案に関して、第三国の海外直接付保規制を適用すべきか否かを検討した。その結果、日本の当局から保険業の免許を受けた保険会社が、外国居住者を保険契約者兼被保険者とする生命保険契約を引き受けてしまった場合には、当該外国の海外直接付保規制を適用すべき場合があると考えられる。

5. 3 第三国の海外直接付保規制に違反する保険契約の私法上の効果

第三国の海外直接付保規制を適用した場合には、当該保険契約の私法上の効果が問題となる。検討の結果、外国の海外直接付保規制を適用すべき場合であって、当該外国においては海外直接付保規制に抵触する保険契約の私法上の効果が否定されているのであれば、日本において当該外国の海外直接付保規制を適用するにあたり、当該保険契約の私法上の効果を否定すべきであると考えられる。なお、私法上の効果を否定するとしても、日本と当該外国における私法上の効果(絶対無効と相対無効)が一致していれば問題は生じないが、両国で私法上の効果が異なる場合には当該外国における私法上の効果に従うべきであると考えられる。

【報告書本文】目次

1. はじめに
2. 本件裁判の概要
3. 海外直接付保規制
 3. 1 海外直接引受に対する規制
 3. 2 第三国の海外直接付保規制に抵触する保険契約の私法上の効力
4. 被保険利益の適法性要件とイラン絨毯事件
 4. 1 被保険者利益の適法性要件
 4. 1. 1 付保対象自体の適法性

- 4. 1. 2 保険契約としての適法性
 - 4. 2 イラン絨毯事件
- 5. 第三国の海外直接付保規制の特別連結
 - 5. 1 第三国の強行的適用法規の特別連結
 - 5. 2 第三国の海外直接付保規制の適用の可否
 - 5. 2. 1 強行的適用法規性
 - 5. 2. 2 具体的事件への第三国の海外直接付保規制の適用の可否
 - 5. 3 第三国の海外直接付保規制に違反する保険契約の私法上の効果
 - 5. 3. 1 私法上の有効・無効
 - 5. 3. 2 絶対無効と相対無効
- 6. 結 語

Application of Foreign Regulations

Prohibiting Direct Insurance

Takuya Yoshizawa (Professor, Kyoto Sangyo University)

Dai Yokomizo (Professor, Nagoya University Graduate School of Law)

【Summary】

1. Introduction

In this paper, we discuss the mandatory application of foreign regulations prohibiting direct insurance. These regulations prohibit or restrict foreign insurers from underwriting direct insurance contracts that cover the risk of residents or properties in the territory.

With regard to insurance contracts, even developed countries prohibit or restrict free cross-border trade. Regulations prohibiting direct insurance or license regulations on insurance businesses are major means to achieve such trade policy. Therefore, if an insurance company, licensed for insurance business by Japanese authorities, underwrites a life insurance contract in Japan with a foreign resident as a policyholder and an insured person, then regulations of the foreign country which prohibit direct insurance may apply.

2. Summary of the Judgment

In general, licensed insurance companies in Japan underwrite life insurance contracts of insured persons who are domestic residents. These companies rarely underwrite life insurance contracts for foreign residents, and may do so unintentionally.

An example of this is the judgment of Tokyo District Court, decided on May 31, 2013. In this case, a Japanese citizen residing in Mexico signed a life insurance contract with a Japanese life insurance company in Japan. She made herself the policyholder and an insured person. Seven months later she died in Mexico. Because the life insurance company refused to pay insurance proceeds, the beneficiary filed a suit.

Therefore, it is possible that the underwriting of life insurance contracts in Japan may conflict with foreign country's regulations prohibiting direct insurance.

3. Regulations Prohibiting Direct Insurance

Japanese regulators are not concerned about insurance contracts underwritten in Japan by Japanese insurers that insure foreign residents or cover foreign properties because they do not conflict with regulations in Japan.

Nevertheless, because these contracts may conflict with foreign regulations that prohibit direct insurance contracts, and because they could be invalid in the foreign country, we should analyze such cases. Specifically, we should consider whether to apply foreign regulations that prohibit direct insurance, and more generally, if overriding mandatory rules of foreign countries should be applied.

4. Illegality of Insurance

Discussions regarding the possibility of overriding mandatory rules of foreign countries on insurance contracts have occurred over the legality of insurable interest of non-life insurance contracts, because insurable interest is required for insured persons of non-life insurance contracts.

For property insurance, which is a type of non-life insurance, a country's mandatory insurance contract law requires that only legal objects may be covered. Therefore, when this insurance contract law is applied to property insurance contracts, and possession of the objects is illegal by the mandatory regulations of the location, then an insurance contract is illegal because it does not satisfy the legal requirement of insurable interest under the applicable insurance contract law.

A typical example of this type of case is the Iranian carpet case, where insurance contract law determines the effectiveness of the insurance contracts on the basis of the legality of insurable interest. Here we do not have to consider the overriding mandatory rules of the foreign country where the objects of property insurance contracts are located.

On the other hand, it seems that regulations prohibiting direct insurance are more suitable as a topic of discussion for applying overriding mandatory rules of foreign countries, because problems which cannot be solved properly by applicable insurance contract law appear.

5. Application of Foreign Regulations Prohibiting Direct Insurance

5.1 Application of Mandatory Provisions of Foreign Countries

Before considering the application of foreign regulations that prohibit direct insurance, we first examined whether we are able to apply the overriding mandatory rules of foreign countries.

As a result of our examination, we believe that there are cases where such application should be allowed.

5.2 Application of Foreign Regulations Prohibiting Direct Insurance

Next, we examined the application of foreign regulations that prohibit direct insurance.

5.2.1 Characterization as Mandatory Provisions

After reviewing whether regulations prohibiting direct insurance are the overriding mandatory rules, we concluded that basically they are the overriding mandatory rules.

5.2.2 Application of Foreign Regulations Prohibiting Direct Insurance to specific cases

Thereafter, we examined whether foreign regulations prohibiting direct insurance should be applied to this case. We determined that if an insurance company who received a license for insurance business from the Japanese authorities has concluded a life insurance contract with a foreign resident as a policyholder and insured person, then the regulations of a foreign country that prohibits direct insurance should be applied in some cases.

5.3 Validity of Insurance Contracts Omitting Foreign Regulations Prohibiting Direct Insurance

Validity of an insurance contract can become problematic when foreign regulations that prohibit direct insurance are applied. If foreign regulations prohibiting direct insurance are to be applied, and if an insurance contract that conflicts with foreign regulations is denied validity in the foreign country, then the validity of the insurance contract should also be denied in a Japanese court. In denying the validity of such insurance contracts, there is no problem if the effect on private law (absolute invalidity or relative invalidity) in Japan and the foreign country is the same. However, if the effect on private law in both countries is different (absolute invalidity versus relative validity), then Japanese courts should adopt the effect on private law in the foreign country.