

■ 戦略経営研究会 157th ミーティング 議事録

日 時：2024年4月6日(土) 14:00-16:30

場 所：竹橋／ちよだプラットフォームスクウェア会議室+Zoom

テーマ：26周年記念ベンチャー応援企画！

生命保険買取サービスを日本に根付かせる

発表者：我妻佳祐さん（株式会社ライフシオン）

参加者：15人（コーポレート部門職、大学教員、ビジネス研修講師、会社経営、会社員、  
F P、税理士、NPO 法人理事長、行政書士、司法書士等）

目次：

1. ライフシオンが提供する生命保険買取サービス
2. ターゲットとニーズ
3. 市場規模
4. 法的論点
5. 米国における生命保険買取サービス

発表：

1. ライフシオンが提供する生命保険買取サービス

当社はがん患者向けのサービスを提供しています。がんの治療のために仕事ができず、収入がなくなることがあります。毎月の保険料負担も重く、解約しても少額しか戻ってこないということもあります。そのような時に、当社が生命保険を買い取ります。

生命保険買取サービスは生命保険のセカンダリーマーケットを生み出します。生命保険が不要になった時、解約以外の選択肢となります。解約では保険会社の定めた解約返戻金額しか得ることができません。解約返戻金か買取金か、契約者がより有利なほうを選ぶことができます。保険買取サービスにより提示される保険買取金額が解約返戻金額よりも高いのであれば、合理的な保険契約者は保険買取サービスを利用します。生命保険の買取りは、経済的な理由で治療を中止・変更したいという意向を有するがん患者へのメリットになります。快復した後は、生命保険を当社から買い戻し、がん罹患前の安い保険料で生命保険を継続することもできます。保険買い取りサービスの主要なプレーヤーとして、米国ですと買取りを行う「ブローカー」、査定を行う「プロバイダー」、医的チェックを行う「メディカルアンダーライター」がいます。日本では保険買取サービスを行うのは当社のみですので、当社がすべての役割を担っている状況です。米国では保険買取りのオークションの仕組みができていますので、フェアバリューで売却できるようになっています。保険買取のフローは次のとおりです。①買取りの申込み、②診断書の取得、③買取可否・金額の査定、④生命保険会社との手続き、⑤買取金の振込みです。フローはスムーズに流れており、1か月ぐらいで振込みができます。今後は期間をもっと短くできそうです。解約返戻金よりは期間はかかりますが、価格のメリットがあります。

日本では保険買取サービスの認知度がほぼゼロです。しかし、中古車市場と同じと考えています。買替えの際に、いきなり廃車はしません。まずは査定をするはずで、認知が拡大していけば、生命保険も同じようなアクションになるのではないのでしょうか。がん患者にとっての悩みは一番が治療・心身、次いで経済的な悩みとなっています。経済的な理由により治療を断念されるがん患者は5.7%という調査結果があります。がん患者総数を150万人と推計すると約8.5万人となります。がんのステージが高いほど悩みも高くなります。米国で先行して提唱された概念として「ファイナンシャル・トキシティー（経済毒性）」があります。患者の経済状況の悪化が生存期間を短期化させたり、QOLを悪化させるということです。お金がなければ治療を諦めるということです。高額な費用がかかる先進医療を検討されているがん患者へのサポートを保険買取サービスを通して行っていきたいです。

## 2. ターゲットとニーズ

ターゲットであるがん患者へのアプローチは「がん相談支援センター」（がんに関する相談窓口）での周知であると考えています。当社とがん相談支援センターが連携することで、保険買取サービスを必要とされているがん患者に効率的に情報が提供できます。医療ソーシャルワーカーなど医療関係者との連携も有効であると考えています。たとえば、保険買取を説明させていただいたソーシャルワーカーが資金調達の手法として保険買取サービスが使えるかもしれないと考え、当社にご連絡をいただきました。今後、病院との連携をいかに増やしていくかが課題です。

生活保護申請時の生命保険解約の際にもニーズがあると考えています。生活保護申請時の生命保険の取扱いとして、解約返戻金は資産として活用するのが原則です（解約返戻金が30万円以上の場合は解約することとされています）。当社が生命保険を買い取ることで、その買取金を活用し、生活保護開始までの期間を伸ばすことができます。米国でもメディケイド（低所得者向け公的医療保険）を利用する際に生命保険の買取りが利用されています。日本では生活が困窮した際、生活保護申請より前に保険を解約していることが想定されます。保険買取サービスの情報が周知されることで、生活保護申請の検討段階で選択肢に気付いてほしいと考えています。

買取価格の査定は買取希望者からいただいた診断書をもとに生存率を推計し、公表データを利用して算出しています。たとえば、がん患者の生存率のデータ（全がん）などです。死亡率が高くなると収入現価が上昇し、支出現価が低下するため、保険契約の価値が上昇します。保険契約の価値が解約返戻金よりもある程度高くなった時点で、当社による買取りが可能となります。事例としては、保険金額2,100万円のところ解約返戻金250万円でしたが、買取金額840万円でオファーしました。米国では提示買取価格解約は解約返戻金の約4倍との調査結果があります。通常健康状態においては保険契約の経済価値と解約返戻金はおおむね同額と考えられるが、がん患者の場合は死亡率が大幅に上がっているため、保険契約の経済価値と解約返戻金には大きなギャップが生じます。

### 3. 市場規模

米国では買取金額ベースで1,000億円ぐらいの市場があります。日本でも潜在的に数百億円の市場が期待できるのではないのでしょうか？現時点、東アジアだけでなく東南アジアでも保険買取サービスは認知されていないです。米国では社会的に良いものという認識です。州によっては、たとえばがんに罹患したことを生命保険会社が知った場合や、契約者が解約を希望した場合などに交付される書類に保険買取りが代替手段となることの記載が義務付けられています。

日本においては毎年約100万人が新たにがんに罹患します。金銭的に苦しくなる患者も多数いることでしょう。がん患者の経済状況の調査では「収入がゼロに」なったのは18%という結果があります。たとえば、がんに罹患し治療に専念するために仕事をやめてしまう場合などです。そういった方々に当社の保険買取サービスを使っていただきたいです。現在、日本に保険買取サービスを規制する法令はありません。たとえば、保険業法には保険買取に一切の言及がありません。保険法でも保険買取への言及はないですが、保険受取人の変更は生命保険会社への通知のみでできるとの規定があります。なお、貸金業に該当しないようにする必要があります。買取申込者に債務を負わせる構造にしないようにするということです。規制がないからこそ、保険買取サービスの提供者として、買取申込者に損害を与えないように自主的な取組みを行っていく必要があります。たとえば、反社会的勢力の徹底的な排除です。買い叩きの防止も挙げられます。生命保険は言い値で買い取れてしまいます。当社は買取基準を事前に取り決めていきます。買取申込者と投資家の双方にとりフェアであるようにしています。

### 4. 法的論点

保険買取の法的な論点としては、保険契約者の変更には生命保険会社の同意が必要なことです。当社としては生命保険会社に同意をお願いするしかない状況です。次善の策として保険受取人の変更により実施しています。手続き上の論点としては、生命保険会社との手続きが完了した後、買取金額の振込みまでに、保険受取人の変更通知、生命保険会社のリアクションを確認、生命保険会社に債権譲渡を通知、個人情報開示請求で債権譲渡通知後の契約の存在を確認といった必要かつ煩雑な手続きがあることです。整理していく必要があります。今後、期待したい制度的手当としては次のとおりです。①一定の信用のある会社には生命保険会社が契約者変更に同意するようにすること、②保険解約時に生命保険会社が保険買取サービスの存在を通知するようにすること、③保険買取の非課税化（リビング・ニーズ給付金は非課税）、④生活保護受給時の保険買取の活用などです。

### 5. 米国における生命保険買取サービス

最後に米国での保険買取の歴史と金融商品としての安定性についてです。19世紀末から保険証券の取引はありました。1911年の裁判で、保険契約の譲渡は合法であるとの判決を下しました。とはいえ、保険契約の売却はほとんど行われていませんでした。1980年代、AIDSの流行を受け、治療費を捻出する必要が生じ、保険買取が普及しました。また、高齢者の老後資金調達

のために保険買取（ライフ・セトルメント）が活用されています。米国ではライフ・セトルメントへの投資も行われています。市場の影響を受けにくい安定的な金融商品とされています。リーマン・ショックの時も安定したリターンを生み出しました。ポートフォリオに組み込みやすくリスク・リターン効率の良い商品であるので、投資の対象として人気です。

以上