

マイナス保険料で充実余生！ ～高齢者資産の新たな可能性～

一橋大学商学部3年

五十嵐 さやか

佐野 真幸

吉谷 丈大



「マイナス保険料」とは

地銀と保険会社が連携して

死後に資産を回収することを条件に保険料を割引し、

高齢者の経済的負担をやわらげるサービス

目次

1 現状分析

2 提言

3 展望と課題

4 まとめ

1 現状分析

①高齢者の家計収支は赤字である

②特に子どものいない高齢者の土地や家は活用できていない

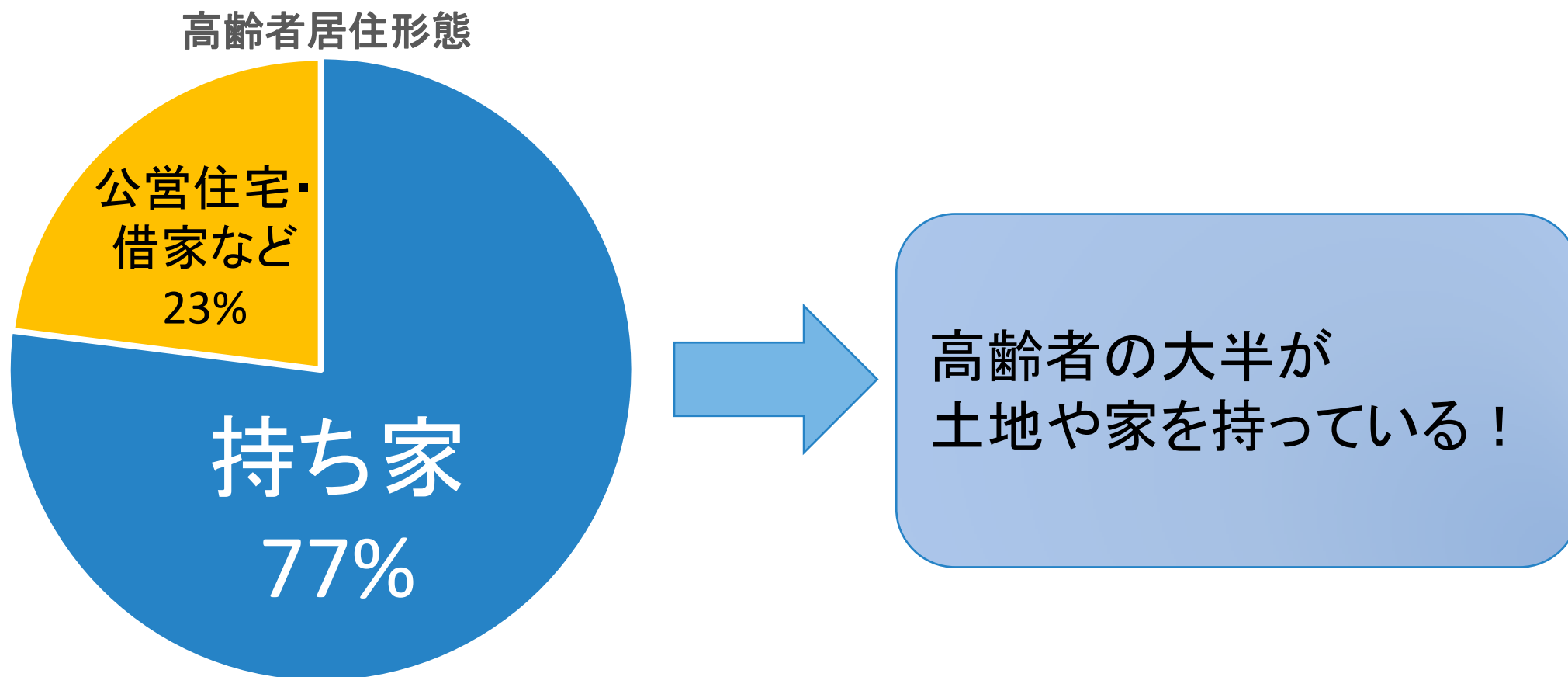
1-1 高齢者の家計

高齢者世帯の家計(単身無職の場合)



(出所)総務省統計局(2017)「家計調査報告(家計収支編)
—平成28年(2016年)平均速報結果の概要—

1-2 高齢者の資産



(出所)総務省統計局(2015)「平成25年住宅・土地統計調査」より概算

1-2 高齢者の資産

<子供あり>



土地や家



相続

<子供なし>

住み続けることが
できない



高齢者にとって損失

主な相続先である
子供がいない

土地や家は活用できない！
⇒「マイナス保険料」で子なし高齢者家計に
余裕を！

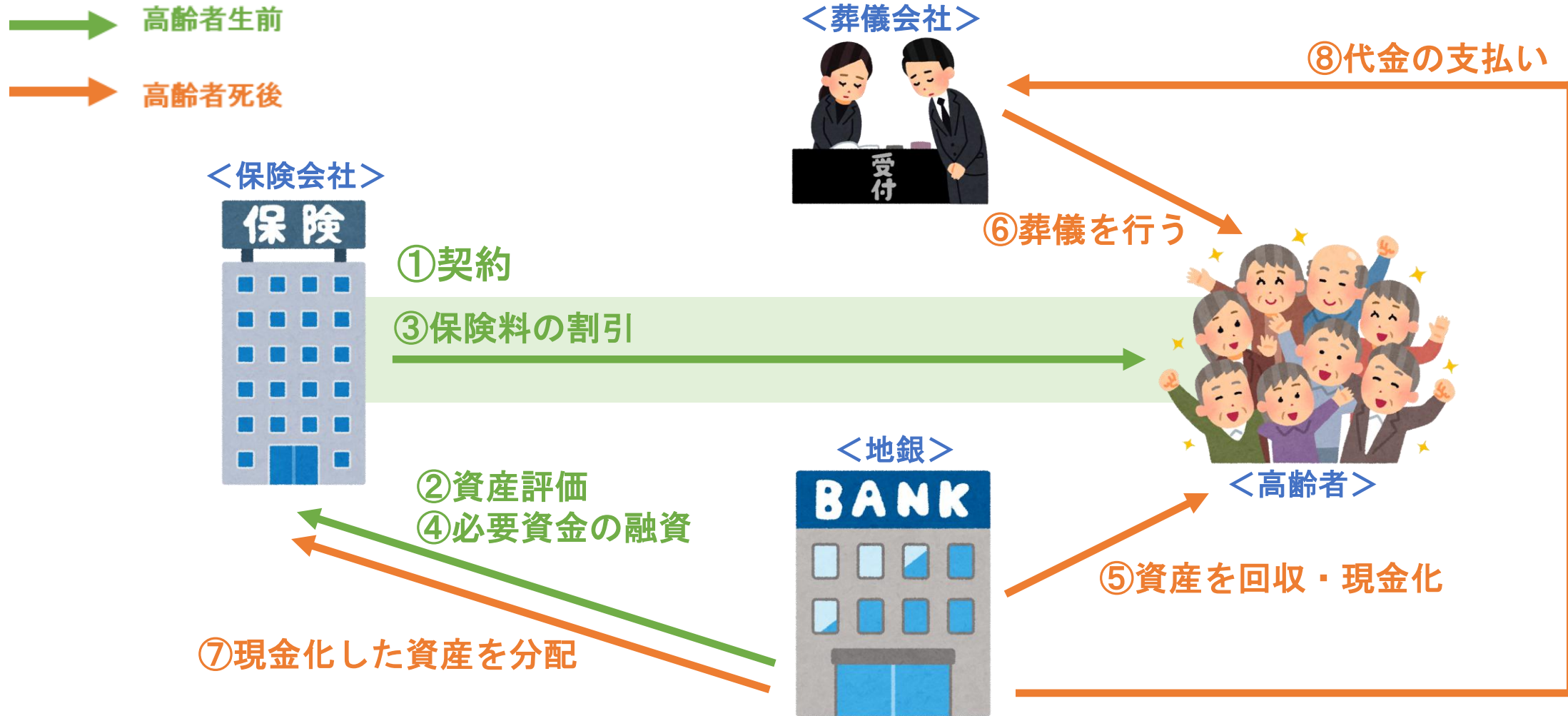
2-1 概要

「マイナス保険料」を導入する

地銀と保険会社が連携
死後その資産を受け取れることを条件に、
毎月の保険料の値引きを行う
→高齢者はその値引きにより
豊かな生活を実現

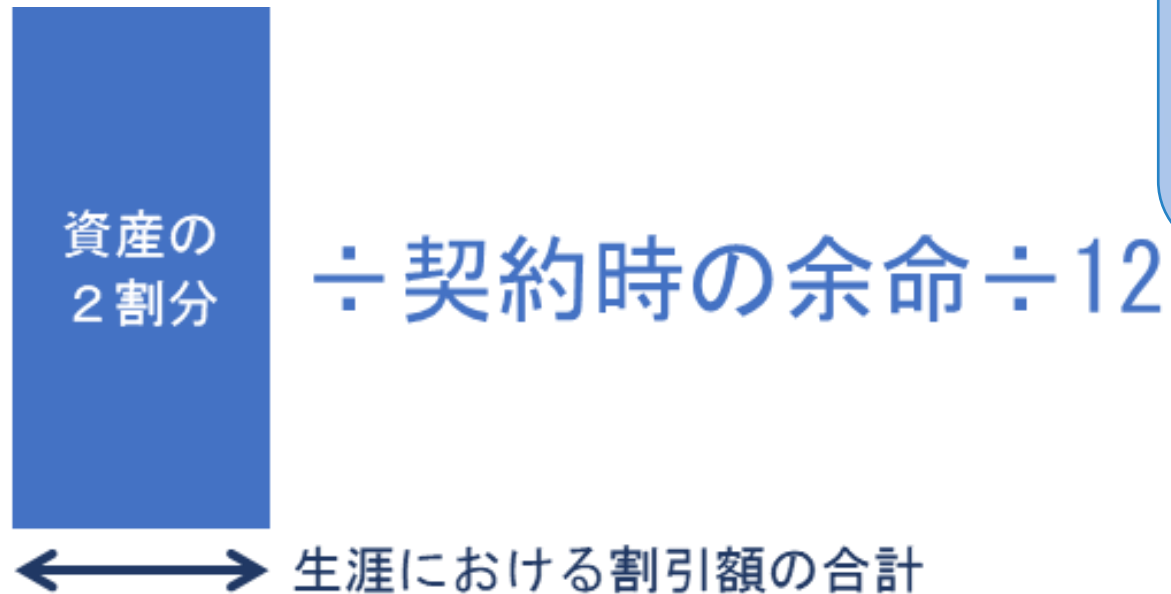


2-2 仕組み～「マイナス保険料」の流れ～



2-2 仕組み～毎月の保険料の割引～

<毎月の保険料割引額>

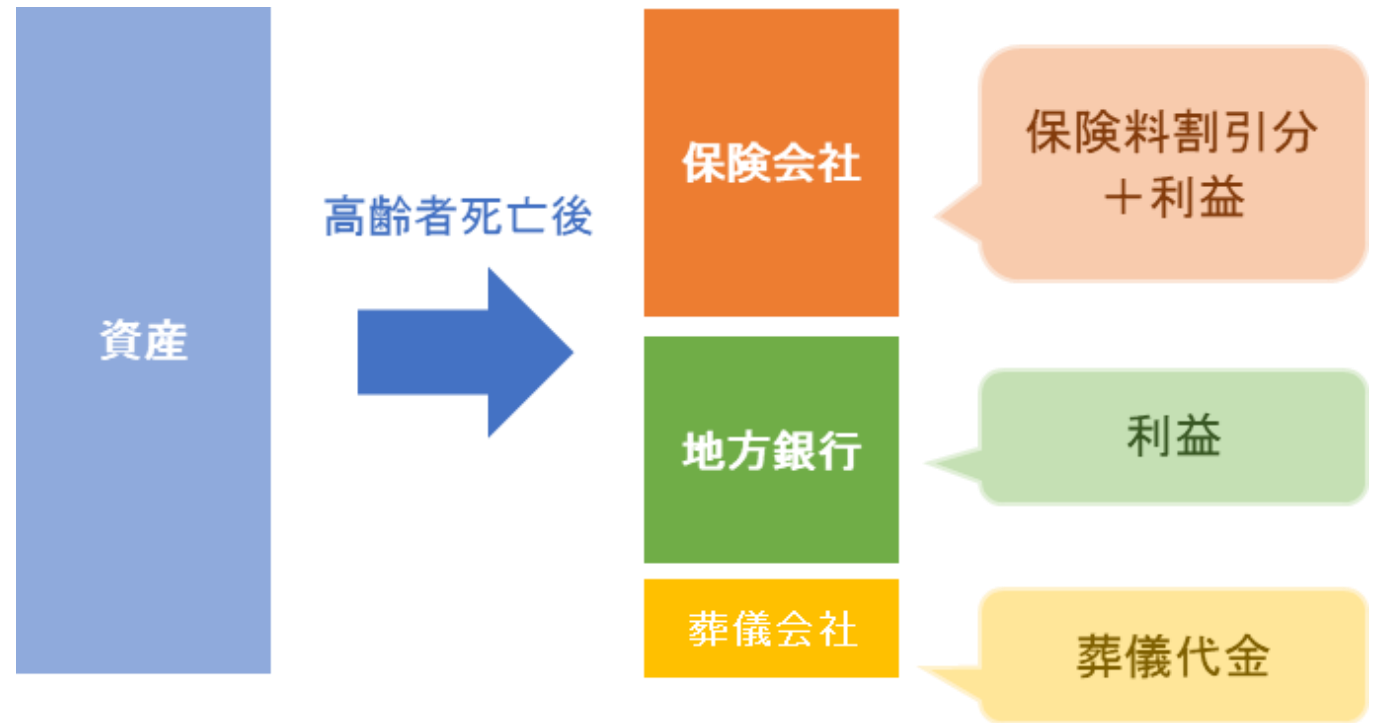


割引が保険料を超えた場合は、
保険料を無料とした上で
差額を高齢者に支払う

2-2 仕組み～資産の分け方～

- ①地銀は高齢者の死後資産を現金化
- ②葬儀会社に葬式費用、保険会社に割引額の合計を支払う
- ③地銀と保険会社で残りの現金を折半する

⇒具体的な事例で、どれぐらい保険料が割り引かれるか検証



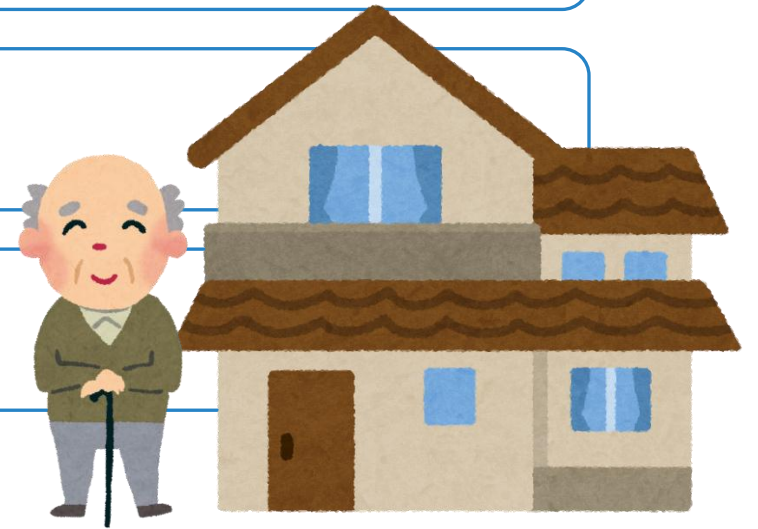
2-3 具体例～設定～

1800万円の一軒家所有

65歳から利用開始

健康な人：平均寿命85歳・保険料月5,000円

持病のある人：平均寿命75歳・保険料月10,000円



2-3 具体例～割引～

<健康な人>

保険料割引: $1800\text{万} \times 0.2 \div 20 \div 12 = 15,000\text{円}$



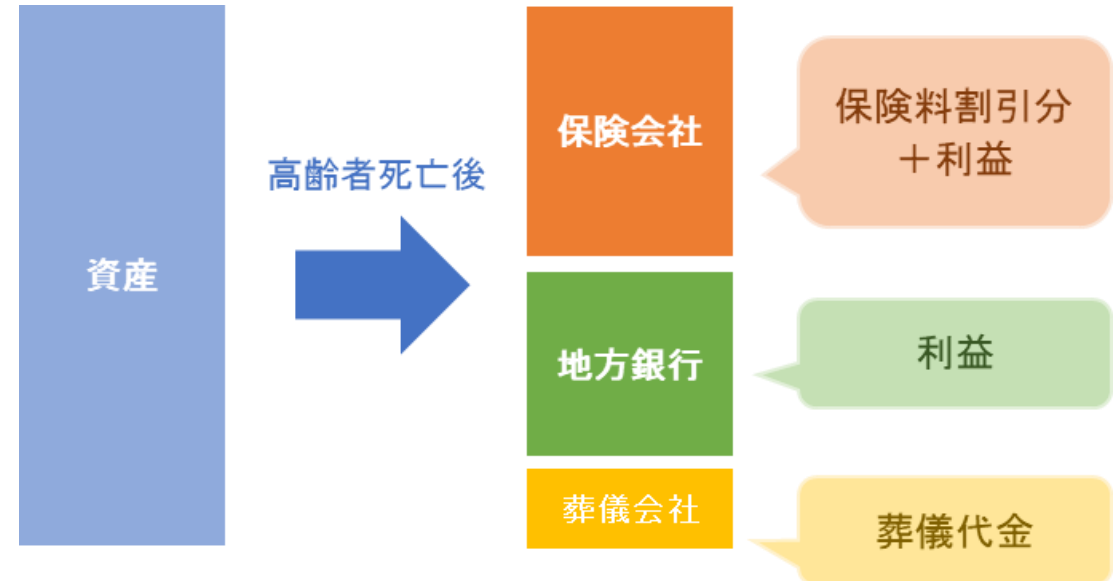
<持病のある人>

保険料割引: $1800\text{万} \times 0.2 \div 10 \div 12 = 30,000\text{円}$



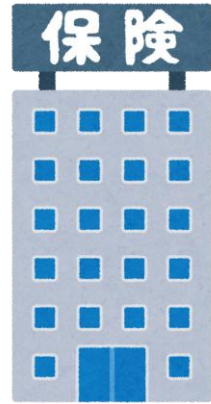
2-3 具体例～各主体の収益～

	収益	計算式
保険会社	980万円	$\frac{1800万 \times 0.2 + (1800万 - 1800万 \times 0.2 - 200万)}{2}$ (保険料割引分) (利益)
地銀	620万円	$\frac{(1800万 - 1800万 \times 0.2 - 200万)}{2}$ (利益)
葬儀会社	200万円	



2-4 各主体のメリット

<保険会社>



保険料の割引額と実際の
資産売却の値段の差を
利ざやとすることができる

保険料の割引

<高齢者>



月々の保険料負担を
抑えることができ、
経済的余裕が生まれる

資産評価

<地銀>



現金化した資産の一部
を保険会社に支払う

資産を回収・現金化

資産に関する自身の
ノウハウを発揮することで、
利益の一部を得ることが
できる

2-5 社会的意義

現状

現在、相続人のいない高齢者の死亡が増加し、所有者不明の土地が増えている

マイナス保険料の導入後

資産の持ち主が常に明確になる
→所有者不明の土地や家が減る
→土地が流動化する
例) 民泊ビジネスに提供・農業に活用

2-6 リバースモーゲージとの比較

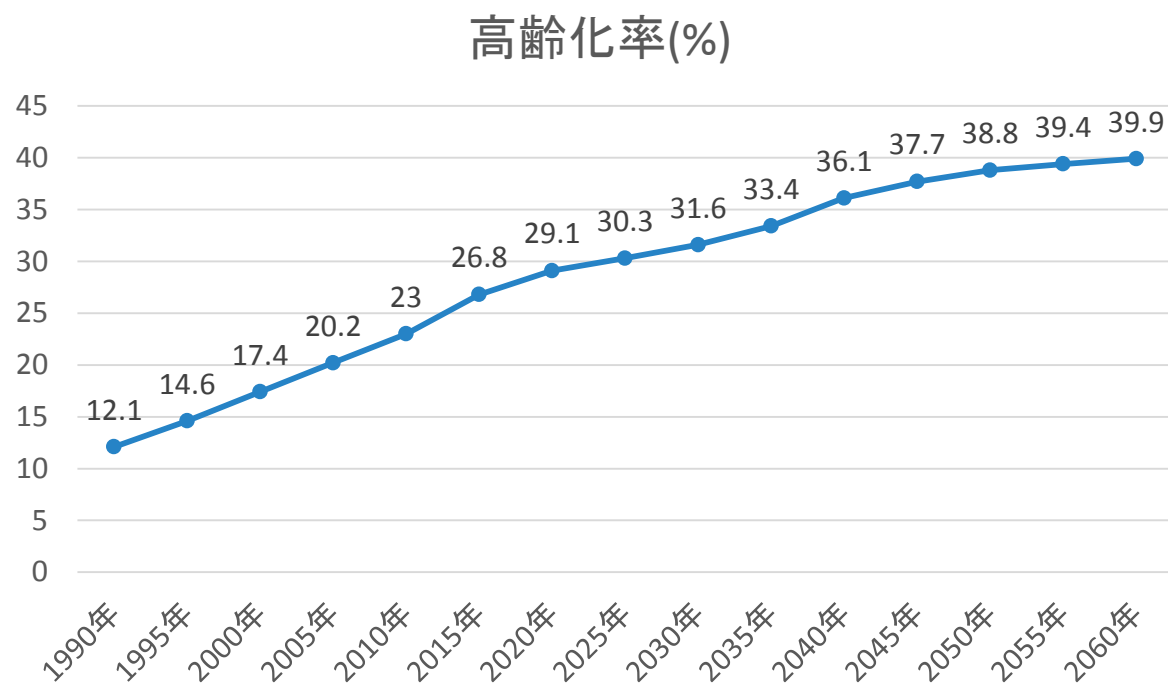
リバースモーゲージ:住んでいる土地を担保とした現行の融資システム

	マイナス保険料	リバースモーゲージ
対象となる資産	安価でも可能	高額
長生きのリスク	軽減される	あり
金利上昇のリスク	なくなる	あり
不動産価値下落のリスク	軽減される	あり

3-1 展望

市場規模の拡大

高齢化率上昇するとともに、
未婚の高齢者も急増

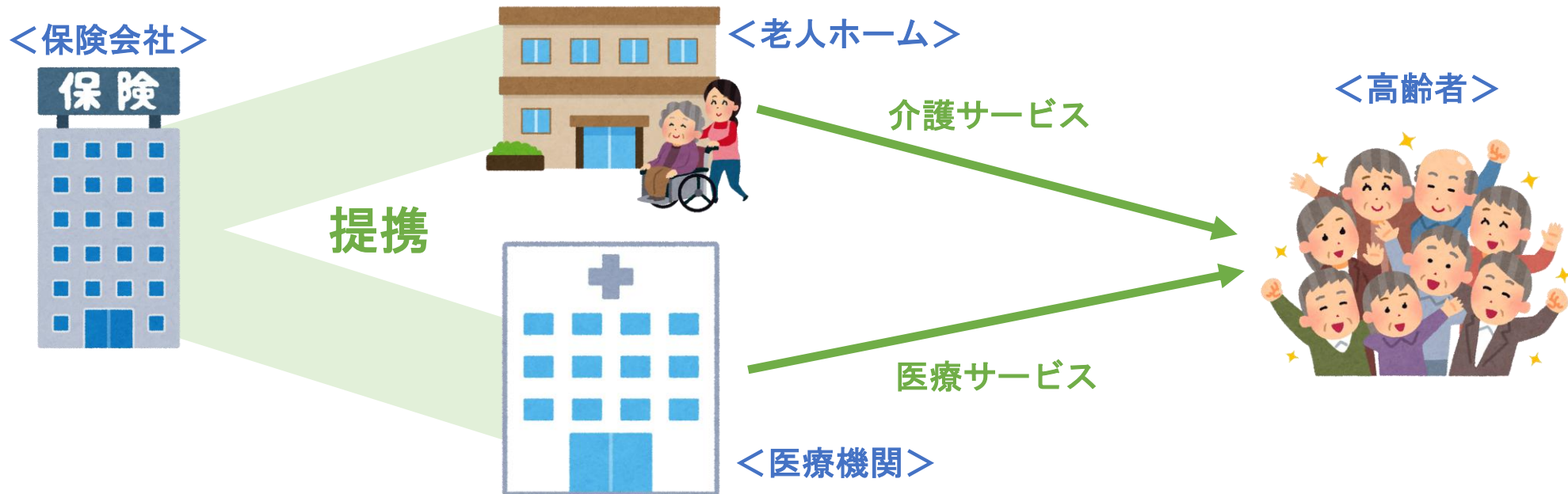


(出所)内閣府(2014)「平成27年版高齢社会白書」

3-1 展望

サービスの多様化

保険料割引だけでなく、顧客に必要なサービスを提供
例) 老人ホームと提携し、介護サービスを提供



3-2 課題

法的規制

地銀による不動産取得が難しい

＜解決策＞地銀が信託銀行を子会社として設立し、その子会社が地銀の役割を果たす

タイムラグの発生

顧客の死亡に気づけず、資産回収までに時間がかかる可能性あり

＜解決策＞病院や電力会社・水道局などと連携し、顧客の異常事態には連絡をもらう

4 まとめ

「マイナス保険料」の導入

- 高齢者の資産を活用することで、彼らが従来よりも余裕のある生活を送ることが可能
- 地銀や保険会社としても新たに利益を形成できる基盤となる
- 社会的にも、土地の流動化が進み、空き家や空き地が減ることが見込まれる

→「マイナス保険料」は、高齢化が進む社会に適したものである

ご清聴ありがとうございました

資料1 A銀行へのヒアリング調査

Q. リバースモーゲージの市場規模は？

A. 概算で2兆～10兆と言われている。まだ未開拓の部分が多い。

Q. 今までに3つのリスクなどが原因で元本割れを起こしたことはあるか？

A. ほぼない。しかしリスクを考慮し担保はあまり高く評価しないことが多い。

Q. リバースモーゲージの課題は？

A. 3つのリスクの軽減は永遠の課題。特に、近い将来人生100年時代が到来するため、長生きのリスクをどこまで減らせるか。

また遺産処理などの面でコストがかかる。異業種と連携することにより、リスクを分散することが必要である。

資料2 B生命保険会社へのヒアリング調査

Q. 保険料はどうやって決めているのか？

A. 生命表や健康状態に基づいたがん発生率などから決定する。保険見直し時にも審査がある。

Q. 保険料は割り引くことができるのか？

A. 現在は割り引くことが禁止されている。団体割引は手数料を差し引いているだけである。

＜解決策＞ 顧客に保険料を支払ってもらったうえでキャッシュバックするなどの解決策が考えられる。

資料3 土地活用事例

民泊ビジネス

リノベーションすれば家を有効活用できる
みずほ銀行と大手民泊仲介Airbnbとの提携例もある



農業

周辺の農家に優先的に土地を売却する
それにより農業の大規模化が実現し、生産効率も向上する



資料4 「マイナス保険料」の市場規模

子供のいない持ち家高齢者世帯数→115万

60代の生命保険加入率→82%

終身払い→72%

→実際の市場規模は $115万 \times 0.82 \times 0.72 = 27万$ 世帯