

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	五十嵐 さやか
〃	佐野 真幸
〃	吉谷 丈大

(提言の要約)

現在我が国では、少子高齢化に伴い、子供がいない高齢者世帯も増加している。我々は子供のいない高齢者世帯の住んでいる土地や家が上手く活用されていないのではないかと考えた。一般に金融資産や居住していない土地や家は売却や運用が可能である。一方、死亡時まで居住している土地や家は子供のいない高齢者世帯にとっては死後に相続させることもできず、最終的には国庫に帰属する。その土地や家の価値を何らかの形で生前に享受することができれば、高齢者はより豊かな生活が送れるだろう。

実際に、居住している土地や家を担保にして融資を得るサービスとしてリバースモーゲージが存在する。しかし、利用できる人や用途が限られていることやリスクに関する問題があり普及が進んでいない。そこで我々は新たな不動産担保型融資制度として、地方銀行（以下、地銀）と保険会社が連携して保険料の割引を行うビジネスを提案する。ほとんどの高齢者が加入している医療保険と地銀を結びつけ、子供のいない多くの高齢者が少額な資産であっても利用できるサービスの実現を目指した。

このサービスは、地銀と保険会社が連携して、土地や家などの資産を持っている高齢者世帯に、死後その資産を受け取るという条件で、毎月の保険料の割引を行うというものである。地銀の調査による資産評価額と顧客の健康状態を参考に、保険料の割引額を決めて割引を行う。顧客が死亡すると、地銀が遺贈を受けてその資産を回収し現金化を行う。さらに、顧客は身寄りがない人が多いと思われるので、保険会社は葬儀会社とも提携し死後の葬儀を委託する。得られた現金は地銀と保険会社で分割する。

このサービスを利用するメリットとして、相続人がいない高齢者世帯においては、死後に自身では享受できない資産価値の一部を保険料割引として受け取ることができる。月々の保険料負担を抑えることができ、経済的余裕がより生まれる。保険会社は、保険料の割引額と資産売却額の差を利ざやとすることができる。保険会社特有の知識を生かして、新たな利益の基盤とすることが期待される。地銀は、資産に関する自行のノウハウを発揮することで、リスクを抑えながら利益の一部を得ることができる。さらに言えば、現在所有者不明の土地や家が増えているが、このサービスを利用することで、資産は顧客の死後にすぐ地銀のものとなり運用されるので、資産の持ち主が常に明確になり、所有者不明の家が減る。土地が流動化し住宅市場が拡大し経済活性化にもつながるだろう。土地が流動化すると空き家の数も減り、治安も向上すると思われる。

現在高齢化とともに未婚化が進んでいるため、将来子供のいない高齢者はますます増えていくはずだ。このサービスはこれからの日本社会に適したものであるだろう。

1章 はじめに

今日の日本では高齢化が進行し、日本人の4人に1人が高齢者といわれている。その中でも子供のいない高齢者が増えており、ライフスタイルの多様化に伴う未婚化が進むにつれて、今後さらに増加していくと予想される。彼らにとって土地や家などの資産は相続させるものではないため、何らかの形で生前にその価値を享受することができればより豊かな生活が送れるだろう。しかし現状として、不動産を担保として融資するサービス（リバースモーゲージ）にはいくつかの問題があり普及していないことが分かった。この提案において、我々は既存のサービスの問題点を克服する新サービスを考案したいと考えた。

我々は新たな不動産担保型融資制度として、地方銀行（以下、地銀）と保険会社が連携して保険料の割引を行うビジネスを提案する。そこで、我々が着目したのが医療保険である。高齢者の医療保険世帯加入率は高く、保険会社は高齢者とのチャネルを持っている。また、リバースモーゲージが地方で普及していないことから地銀にも注目した。地銀は不動産を担保とするノウハウやその地域の土地価格について熟知していると考えたからである。

本稿の構成は2章で現状分析を行い、3章でそれを踏まえた問題提起を述べ、4章で新サービスを提案し、5章で総括を行う。

2章 現状分析

(1) 高齢化社会と資産

現在、少子高齢化に伴い高齢者の数が増加している。2017年9月現在、65歳以上の高齢者は3,514万人にのぼり、高齢化率は過去最高の27.7%となった。その中で、子供がいない高齢者世帯も増加している。彼らのうち、持ち家世帯は単身世帯が65万人、夫婦世帯が50万人である。そこで我々は彼らの資産に注目してみたい。

多くの高齢者は土地や家を持っており、これらの資産は高齢者が死後、子供に相続させるのが一般的である。だが、子供がいない高齢者は相続させることができない一方で、住み続けるためには売却することもできない。生前に売却されず、死後に相続先もない資産は最終的には国庫に帰属してしまうため、高齢者にとってその資産価値を生前に享受できないのは損失である（脚注1）。

また、家計資産の中で住宅と土地が占める割合はとても大きい。高齢者世帯（2人以上）では土地の割合が最も多く、家と合わせると63.8%にもなる。年金で生計を立てる高齢者世帯にとってこれらの資産をうまく流動化できれば大きなメリットとなる。

さらに、子供のいない高齢者は自分の死後についても関心を持っている。一

人暮らしの高齢者の多くは葬儀やお墓を心配しており、「終活」に関するサービスのニーズは高まっている(高齢者の「終活」の意識については資料1を参照)。

(2) 既存の不動産担保型融資システム

実際は、住んでいる土地を担保とした融資システムが存在し、リバースモーゲージがそれに該当する(概要については資料2を参照)。これを利用すれば自宅を売却することなく多額の融資が受けられ、その資産価値を生前に享受することができる。しかしながら普及が思うように進んでいないのが現状である(資料3を参照)。その理由として、リバースモーゲージが持つ性質が考えられる。第一に、資産価値の低いものは対象としていないことである。地価が安い地域、マンションやアパートの一室を対象としてしまうと担保評価額が小さくなり、一つ一つの契約が小口の取引となってしまうため、全体としてビジネスの規模が小さくなってしまふことなどが挙げられる。さらに、住宅が担保評価に含まれないことも貸越極度額が小さくなる要因である。第二に、「長生き」「金利上昇」「不動産価格下落」の3つのリスクが存在することである。これらのリスクを考慮して高齢者が利用をためらうことは多いと思われる。

3章 問題提起

以上の現状分析から以下の問題点が見えてきた。

(i) 子供のいない高齢者の資産は相続先がなく、特に土地や家は活用できない。

(ii) 土地を担保とした融資サービスにリバースモーゲージがあるが、「長生き」、「金利上昇」、「不動産価格下落」の3つのリスクが存在する。

そこで我々は、子供のいない高齢者の住んでいる土地や家を活用したビジネスを新たな形で提案したい。多くの子供のいない高齢者が少額の資産で利用できるサービスの実現に向けて、ほとんどの高齢者が加入している医療保険と地銀を結びつけたビジネスモデルを考えた。

4章 提言：保険料の割引(マイナス保険料)を導入する

(1) 概要

<1-1 ターゲット>

このサービスは、地銀と保険会社が連携し、土地や家などの資産を持っている高齢者世帯に対して、死後その資産を受け取ることを条件に、毎月の保険料の値引きを行うというものである。サービスの対象者は、子供がおらず持ち家に住んでいる高齢者世帯のうち、保険料の支払い期間を終えていない人である。

資産価値の比較的低い土地や家に住んでいる人が利用すると考えられるため、実際は地方や郊外に住んでいる人が多く占めるだろう。サービスの市場規模はおよそ27万世帯となる（概算については資料4を参照）。

<1-2 サービスの流れ>

サービスの一連の流れを時系列でみていく。このサービスは地銀と保険会社が提携して行う（大まかな流れについては資料5を参照）。まず、保険会社と高齢者の間で、「高齢者の死後、資産の遺贈を地銀が受ける代わりに保険料の値引きを行う」という契約を結ぶ。契約の時期としては、60歳以降あるいは定年退職後に保険の見直しとして提案することを想定する。次に、保険会社は地銀に資産の評価や今後の価値変動の見立てを依頼する。地銀の資産評価額と保険者の健康状態を参考に、保険料の割引額を決め割引を行う。保険会社の資金繰りが苦しい場合には、地銀が融資する。顧客が死亡すると、地銀に遺贈が発生するので、その資産を回収し、現金化を行う。さらに、このサービスの利用者は身寄りのない人が多いと思われるので、保険会社は葬儀会社とも提携し、死後の葬儀を委託する。得られた現金の一部を手数料として葬儀会社に支払い、残りの現金を地銀と保険会社で分配する（死後の流れについては資料6、遺贈に関する詳細については資料7をそれぞれ参照）。

<1-3 地銀と保険会社が行う意義>

このサービスは高齢者が死亡するまで保険料の割引が続き資産の回収時期も不明であるため、一見資金不足のリスクが高いと思われる。しかし、保険会社には保険ビジネスのノウハウがあり、各年齢や健康状態における平均余命などの情報を熟知している。しかし、保険会社には土地や家など資産価格の評価や資産の現金化のノウハウがないと思われる。一方、地銀は融資の際に日ごろから資産の担保評価を行い、担保の現金化を行うこともあり、このサービスに必要な資産に関するノウハウを持っている。お互いの専門分野を生かすことで、資金不足に陥らずサービスを円滑に行うことが期待される。

(2) サービスの詳細

続いて、保険料の割引額について考える。（毎月の割引額については資料8を参照）。ここでは、資産価格の2割分の価値を、サービス利用開始から死亡するまでに受ける保険料の割引の合計とする。保険会社は顧客の健康状態から契約時の余命を割り出す。具体的に、資産価値の2割分の価値を各保険者の契約時の余命で割った金額を、毎年の割引額とする。毎年の割引額を毎月で更に割り、月々の割引額とする。つまり、「毎月の割引額＝資産価値の2割分÷契約時の余命÷12」となる。毎月の割引額が月額保険料を超えてしまった場合、保

保険料を無料とした上で、その差額を保険会社が顧客に毎月支払うとする。地銀は顧客の死後、資産を現金化する。葬儀会社に葬式費用、保険会社に割引額の合計を支払った後、地銀と保険会社で残りの現金を折半する。葬儀費用は 200 万円とする（高齢者の死後における資産の分け方については、資料 9 を参照）。契約時から死亡時まで資産価格の変動はないものとする（シミュレーションについて資料 10～12 を参照）。

（3）各主体におけるメリット

次に、各主体においてこのサービスを展開したときのメリットを見ていく。相続人がいない高齢者世帯においては、死後に自分では享受できない資産価値の一部を保険料割引として受け取ることができる。例えば、地方の土地やマンションの一室など安価なためリバースモーゲージなどを利用することが難しい資産でも、このサービスを用いれば保険料の割引を受けることができる。結果として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だろう。

保険会社においては、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。保険会社特有の知識を生かして、新たに利益の基盤とすることができるだろう。

地銀においては、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。地銀が行う主な業務は資産の評価及び資産の現金化であり、保険会社への融資も予め返済の目途が立っているため、返済リスクを抑えながら利益を得ることができる。

（4）社会的意義

社会的には所有者不明の土地や家が減ると予想される。現在、相続人のいない高齢者の死亡が増えている影響で、その土地や家の相続人が本当にいないのかなどの行政機関による調査や実態把握が追い付いていない。所有者不明の土地が増えたことに伴い、様々な問題が起きている（問題については資料 13 を参照）。しかしこのサービスを利用すれば、資産は高齢者世帯の死後すぐに地銀のものとなり運用されるので、資産の持ち主が常に明確になる。所有者不明の土地が減るので、土地が流動化し住宅市場が拡大することで、経済活性化にもつながる。土地が流動化すると空き家の数も減り、治安も向上すると思われる。

（5）リバースモーゲージとの比較

このサービスは先述のリバースモーゲージの問題点を解消するものになっている。このサービスはあくまで保険料を割引するものであり、リバースモーゲ

ージでの融資より金額が低いため、地価が安く変動しやすいところでもサービスを提供することができる。よって、リバースモーゲージを利用できない地方や郊外でも普及を進めることが可能だろう。さらに、一軒家に限らず、マンションの一室なども対象にすることができる。また、このサービスを利用すれば、「長生き」、「金利上昇」、「不動産価格下落」のリバースモーゲージ特有のリスクも軽減される。例えば、長生きのリスクについては、各年齢や健康状態における平均余命などの情報を熟知している保険会社がそれぞれの顧客の健康状態を基準に割引額を決めているため、保険会社の予想と大幅にずれて顧客が長生きすることは少なくなると予想される。また、多くの高齢者と契約を結ぶことで、大数の法則が働いて、リスクは小さくなる。このため長生きのリスクは軽減される（その他のリスクについては資料 14 を参照）。

（6）ビジネスの展望

今後 65 歳から 74 歳の高齢者の数は減少するといわれている一方で、高齢者の未婚化が進んでいる。未婚の高齢者は 2010 年で 120 万人であったが、2035 年には 395 万人まで増大する見込みである。未婚の高齢者はこのビジネスのターゲットであるため、市場規模は拡大していく。

（7）課題

サービスの実施に伴い、様々な制約を受ける可能性がある。まず契約時に法定相続人全員から承諾を得る必要がある。高齢者の身元を確認し相続の権利を持つ親族全員から承諾を得るには、契約時にある程度時間を要する。そして顧客の死亡に気づけず資産回収までのタイムラグも発生するかもしれない。さらに、法律面での制約も受けるだろう（脚注 2）。

5 章 終わりに

このサービスは住んでいる土地や家など資産価値を生前に享受できるようになったという点で、新しい価値がある。現在は死後に国庫に帰属してしまうだけの身寄りのない高齢者世帯の資産を活用することで、高齢者が従来よりも余裕のある生活を送ることを可能にする。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。このサービスは、今後高齢化がさらに進む社会に適合したものである。

参考文献

総務省統計局.「統計トピックス No.103 統計からみた我が国の高齢者(65歳以上) - 「敬老の日」にちなんで - 」(平成29年9月) .

<http://www.stat.go.jp/data/topics/topi1031.htm>, (閲覧日:2017年9月29日)

総務省統計局.「平成25年住宅・土地統計調査」(全国編) .

<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001051892>,

遺言相続支援センター.「遺言書の作成、相続手続きの総合窓口」 .

http://souzoku.yabuuchi-office.com/5_5.html

宮田総合法務事務所ホームページ.

<http://legalservice.jp/topics/10448.html>

リバースモーゲージ情報局ホームページ.

<http://osakajiro.com/%e3%83%aa%e3%83%90%e3%83%bc%e3%82%b9%e3%83%a2%e3%83%bc%e3%82%b2%e3%83%bc%e3%82%b8%e5%8f%96%e3%82%8a%e6%89%b1%e3%81%84%e9%8a%80%e8%a1%8c/>

総務省統計局Ⅲ「高齢者の家計」 .

<http://www.stat.go.jp/data/topics/topi183.htm>

総務省統計局「平成25年住宅土地統計調査」 .

<http://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2013/tyousake.htm#1>

生命保険文化センター「平成28年度生活保障に関する調査」 .

http://www.jili.or.jp/research/report/chousa28th_2.html

内閣府「平成28年版高齢者白書」

http://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2016/html/gaiyou/s1_1.html.

メットライフ生命ホームページ.

https://www.hokende.com/company/al?pro_cd=whgo1201&gclid=EAlaIQobChMIrpyD94K71gIVVAUqCh3RVwfHEAAYAAEgIIOPD_BwE&gclidsrc=aw.ds

糖尿病ネットワーク.<http://www.dm-net.co.jp/calendar/2017/026761.php>

イエキットホームページ.<https://iekit.com/>

美の国あきたネット「平成29年老人月間関係資料」 .

<http://www.pref.akita.lg.jp/pages/archive/8722>

東洋経済 Online.「東京の鉄道、「都会」「郊外」の境目はこの駅だ」 .

<http://toyokeizai.net/articles/-/130274?page=2>

東京財団.「土地の所有不明化」 .

<https://www.tkfd.or.jp/files/pdf/lib/81.pdf>

みずほ情報総研.「後期高齢者化、単身世帯化、未婚化への対応が急務」 .

<https://www.mizuho-ir.co.jp/publication/contribution/2014/economist140429.html>

脚注

脚注 1

実際は相続先のない資産でも、地方公共団体が所有者の死亡を確認できず、そのまま放置されている場合も多い。

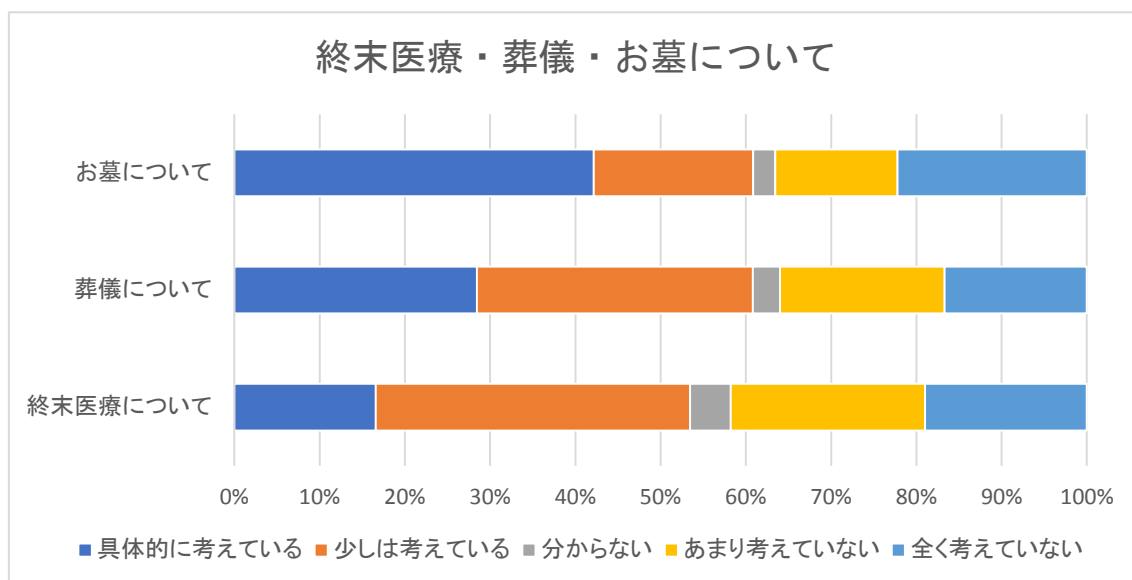
脚注 2

このサービスでは、顧客の死後に、地銀が不動産を取得することになっているが、現段階の法律では、地銀が不動産の所有権を取得することは難しい。リバースモーゲージでは金融機関が直接資金を貸し出していたため、不動産を担保とすることで、顧客の死後にそれらを回収するというビジネスモデルをとっている。一方、このサービスは直接地銀が融資するわけではないので、不動産を担保にはできず所有権を獲得することが必要である。つまり、銀行の不動産業務に関する規制の下ではこのサービスの実現可能性は低い。しかしこの問題の解決策として、地銀が信託銀行を子会社として設立し、その子会社がこのビジネスにおける地銀の役割を担う。信託銀行は不動産を所有することができるため、上記の問題は解決されるだろう。

参考資料

資料 1

<高齢者の終末医療・葬儀・お墓に対する意識>



資料 2

リバースモーゲージ

<概要>

自宅を担保に金融機関から借金をし、そのお金を年金や一時金形式で受け取る。融資極度額は土地評価額の5~7割に定められることが多い。毎月の返済は基本的に金利のみで、契約満了時か契約者死亡時に元本を一括返済し、現金で返済できない場合には金融機関は抵当権を行使し、担保を競売にかける。

<事例>

1981年に東京都武蔵野市が公的プランとして実施したのがわが国での始まりである。その後地方自治体や民間で取り扱うところが出てきたが、バブル期の不況などもあり普及は停滞した。2002年に厚生労働省が長期生活支援資金制度（リバースモーゲージ）の全国規模での導入を決定すると、徐々に取り扱う民間機関は増加した。2015年3月の三井住友銀行の参入でいわゆる3メガバンクが出揃った。

<リスク>

1. 長生きのリスク

想定より長生きしてしまうと、契約の途中で融資極度額に達してしまったり、契約満期となってしまう元本を返済しなければならなくなったりする。

2. 金利上昇のリスク

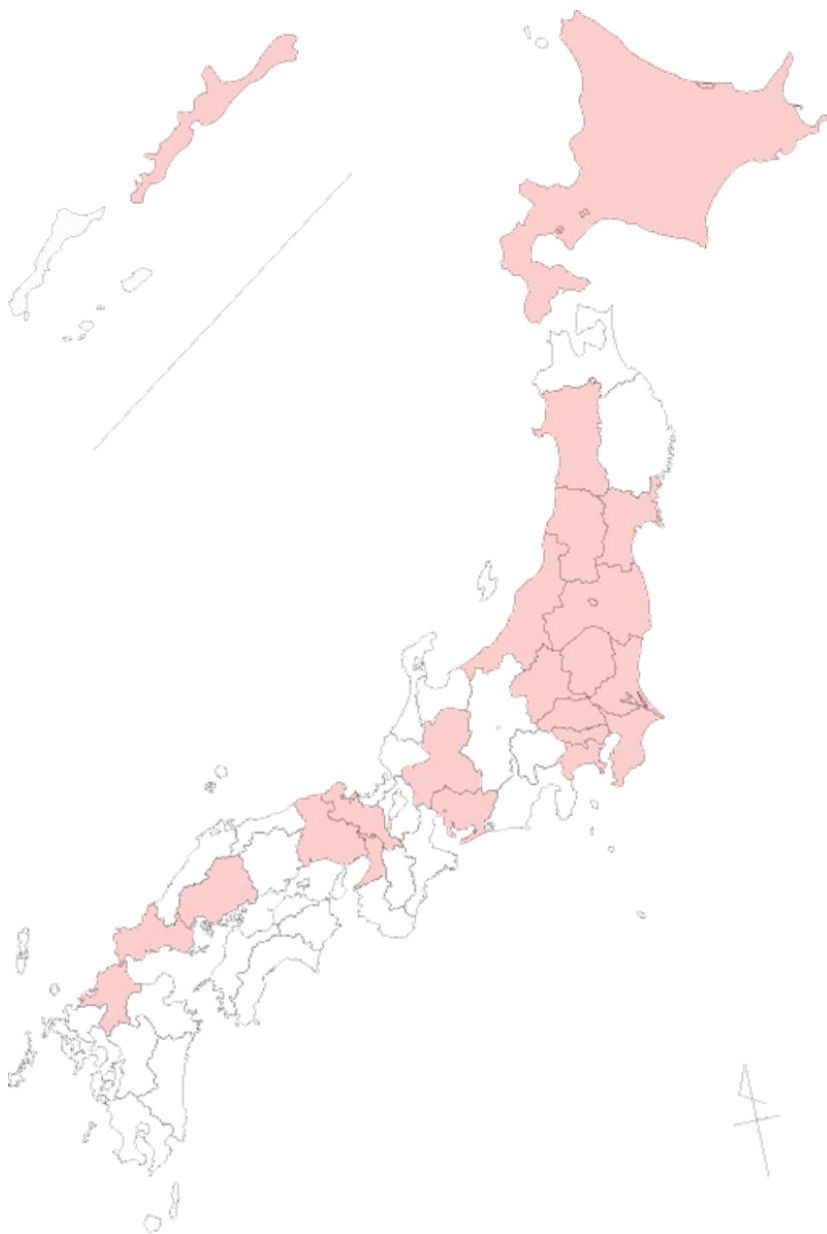
金利が上昇することにより、利息支払いが増える。

3. 不動産価格下落のリスク

契約期間中に担保評価額が下落し、元本割れを起こしたり、融資極度額に達してしまったりする。

資料 3

2016 年現在、リバースモーゲージ取扱銀行は都市部を中心とした 22 都道府県にしか存在していない。全国の住宅金融支援銀行が扱っているのは用途が限定されている。厚生労働省の生活福祉資金貸付制度（不動産担保）は、事業主体である社会福祉協議会が全国にあるが、厳しい所得制限がある。下の図はリバースモーゲージが行われている都道府県を表したものである。



(出典) リバースモーゲージ情報局

資料 4

<市場規模について>

① 子供のいない持ち家高齢者世帯数について

	世帯数
子供のいない持ち家高齢者世帯数	1,151,000 世帯
大都市圏に住む子供のいない持ち家高齢者世帯数	703,100 世帯
大都市圏以外に住む子供のいない高齢者世帯数	447,900 世帯

(参考) 総務省統計局 『平成 25 年住宅土地統計調査』

(表筆者作成)

※大都市圏とは

大都市圏は、「中心市」及び「周辺市町村」によって構成されている。「中心市」と「周辺市町村」の設定基準は以下のとおりである。

・中心市

大都市圏の「中心市」は、東京都特別区部及び政令指定市とする。

ただし、中心市がお互いに近接している場合は、それぞれについて大都市圏を設定せず、その地域を統合して一つの大都市圏とする。

・周辺市町村

「周辺市町村」は、大都市圏の「中心市」への 15 歳以上通勤・通学者数の割合が該当市町村の常住人口の 1.5% 以上であり、かつ、中心市と接続している市町村とする。

ただし、中心市への 15 歳以上通勤・通学者数の割合が 1.5% 未満の市町村であっても、その周囲が周辺市町村の基準に適合した市町村によって囲まれている場合は、「周辺市町村」とする。

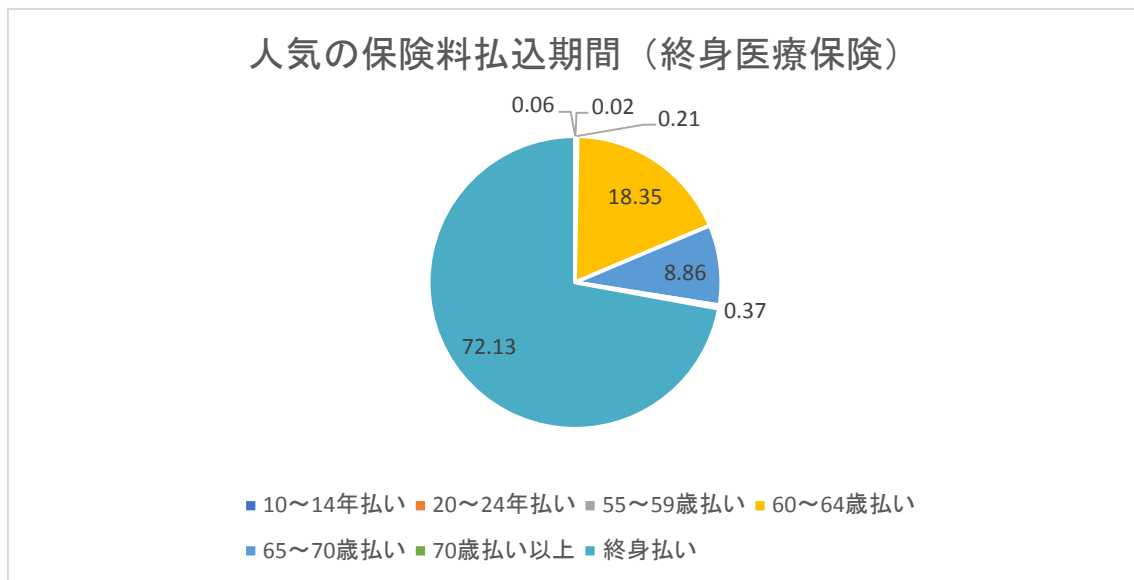
② 60 代の保険加入率について

60 代の生命保険加入率	82.70%
--------------	--------

(参考) 生命保険文化センター 『平成 28 年度生活保障に関する調査』

(表筆者作成)

③ 保険料払込期間について



（参考）価格.com

（グラフ筆者作成）

以上より、このビジネスの市場規模は

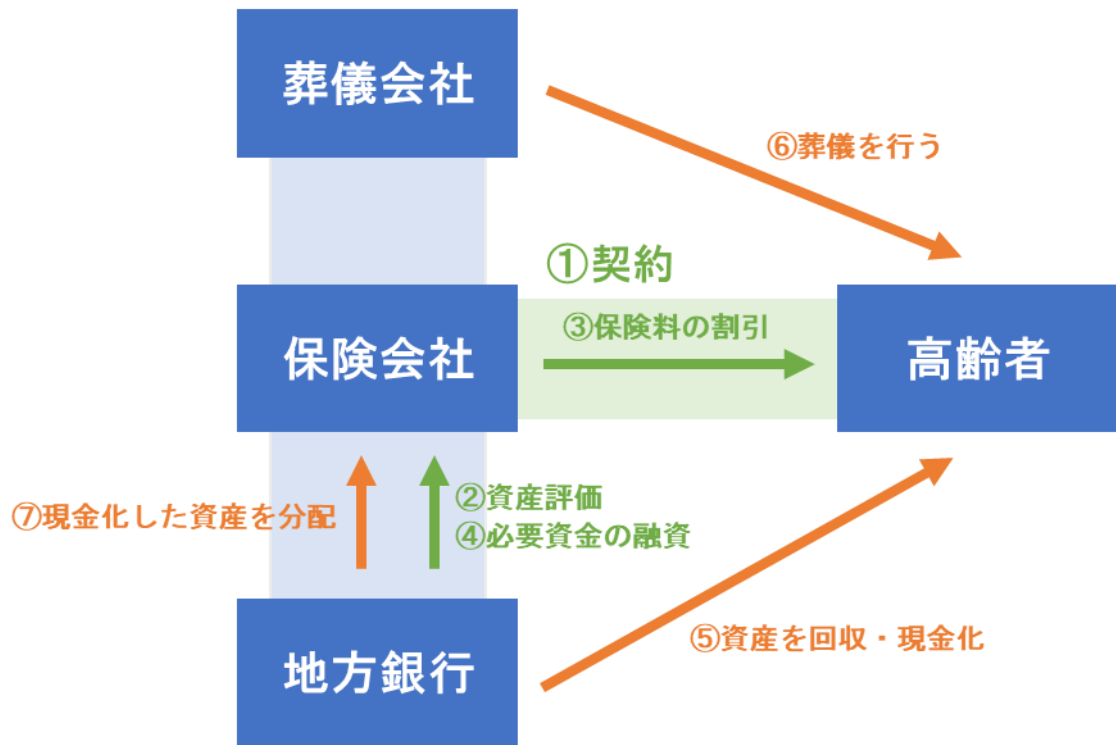
$447900 \times 0.8270 \times 0.7213 = 267179 \div 27$ 万世帯と概算できる。

資料 5

<サービスの流れ>

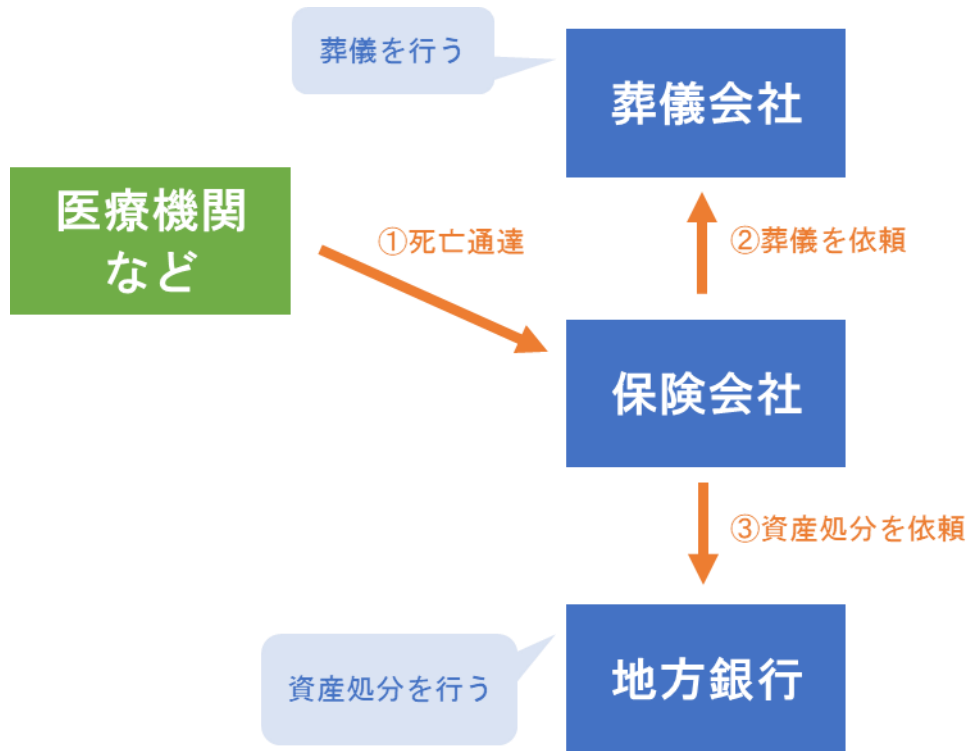
→ 高齢者生前

→ 高齢者死後



資料 6

< 死亡後の流れ >



資料 7

< 遺贈 >

① 遺贈と相続の違い

相続…法定相続人（被相続人の親族）のみ財産取得の権利あり

遺贈…遺言によって相続人または相続人以外の人に無償で譲渡すること

⇒よってこのサービスでは遺贈となる。

② 遺言の効力

財産処分：相続だけでなく相続人以外の第三者や団体への遺贈の意思表示

遺言執行者の指定：遺産の名義変更が生じる場合、預貯金の名義変更や土地の変更登記などの手続が必要となる。遺言者は、このような遺産処理を実施する上で必要となる手続を行う人（遺言執行者）を指定できる。

⇒保険契約時に遺言を書き、地銀への遺贈の意思と遺言執行者として地銀を指定する。

③ 遺留分

遺言の内容に関わらず主張できる相続分の最低限度の割合。

	遺留分（配偶者あり）	遺留分（配偶者なし）
第1順位 子	相続財産の2分の1 (内訳 配偶者：4分の1 子：2分の1 4分の1)	
第2順位 父母	相続財産の2分の1 (内訳 配偶者：3分の1 父母：3分の1 父母：6分の1)	
第3順位 兄弟姉妹	相続財産の2分の1 (内訳 配偶者：2分の1 兄弟姉妹：0 兄弟姉妹：0)	兄弟姉妹：0

⇒ターゲットとなる高齢者には子と父母がいいため遺留分は考慮しなくてよい。

<相続税>

遺贈にも相続税が発生する場合がある。基準は以下のとおりである。

基礎控除の金額 > 課税対象となる相続財産 → 課税されない

基礎控除の金額 < 課税対象となる相続財産 → 課税される可能性がある

基礎控除額 = 3,000 万円 + 600 万円 × 法定相続人の人数 > 3,000 万円以上

課税対象となる相続財産 = 本来の相続財産 + みなし相続財産 + 直前 3 年間の贈与財産 + 相続時精算課税により贈与された財産 - 非課税相続財産 - 葬式費用 - 債務

次に各項目について調べてみる。

• 本来の相続財産

→現金、預貯金、不動産、株式、自動車など、遺産分割対象となる財産。

⇒このサービスでは安価な資産を想定。土地と住宅の評価額 数十万～3000 万円程度と予想される。

• みなし相続財産

→遺産分割の対象とはならない財産だが、相続税法では相続財産として扱われる財産のことで、死亡保険金や死亡退職金などが該当する。

⇒このサービスではなし。

• 直前 3 年間の贈与財産

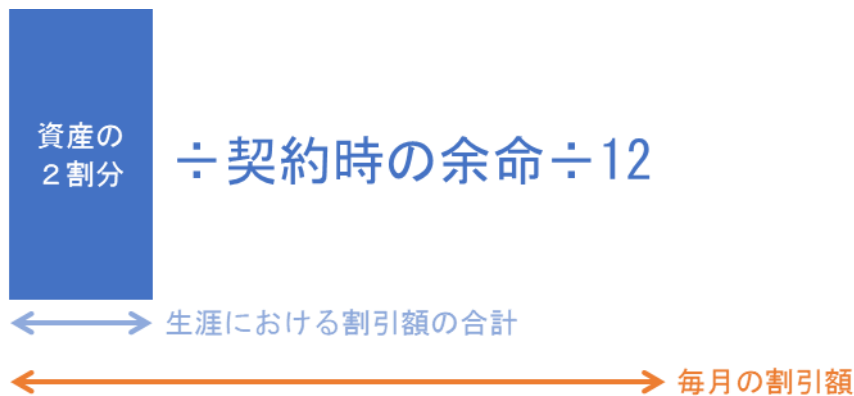
→今回の相続での相続人や遺言書で財産を受ける第三者が、被相続人から死亡する前 3 年以内に贈与された財産がある場合、その贈与を受けた当時の価格が加算される。

⇒このサービスではなし。

⇒①②③より、基礎控除の金額 > 課税対象となる相続財産 となることが想定され課税対象とはならないだろう。

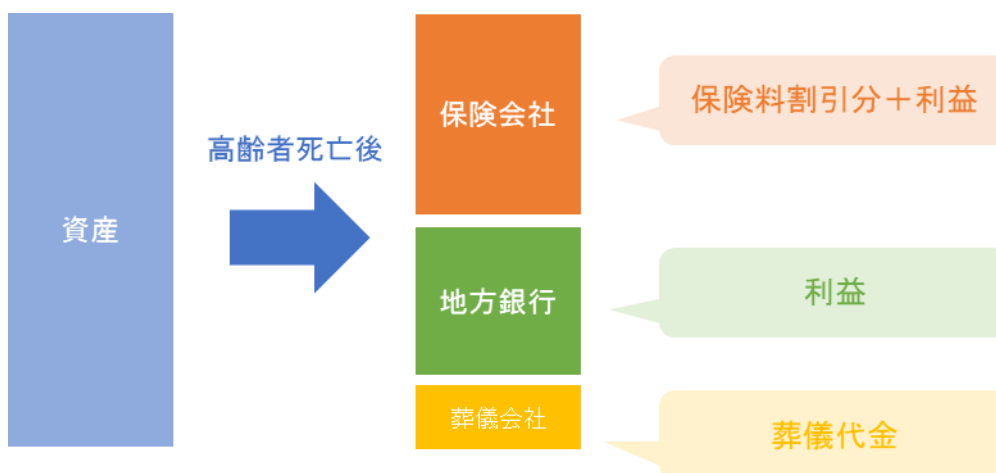
資料 8

< 毎月の保険料割引について >



資料 9

< 高齢者の死亡後における資産の分け方 >



< 高齢者死亡後、各主体が得る収益 >

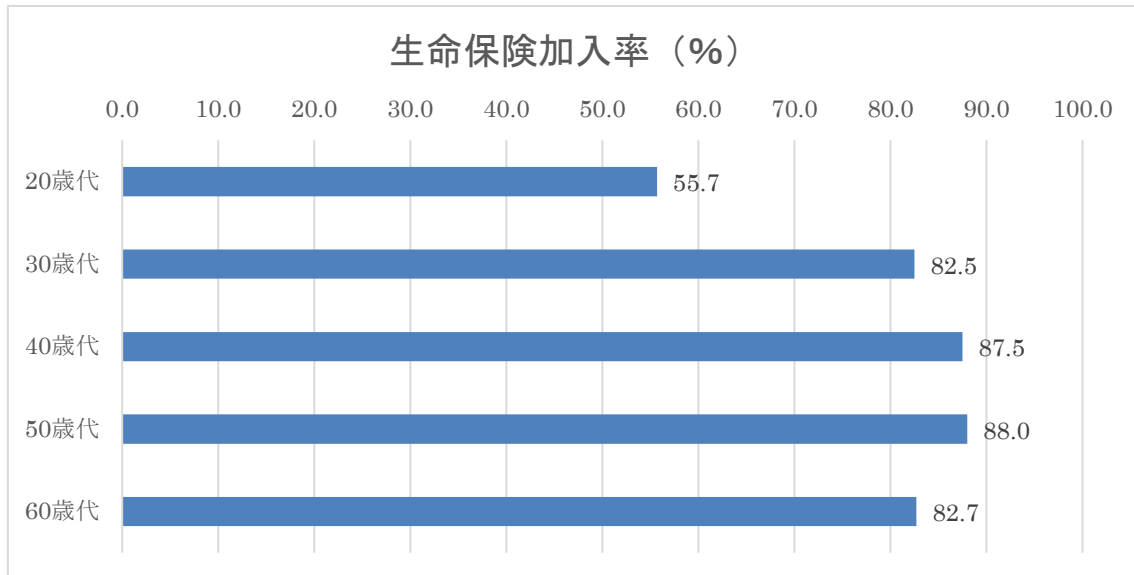
	収益	計算式
保険会社	保険料割引額の合計 + 利益	保険料割引額の合計 = 資産価格の2割 利益 = (資産価格 - 保険料割引額の合計 - 葬儀代金) \div 2
地銀	利益	(資産価格 - 保険料割引額の合計 - 葬儀代 金) \div 2
葬儀会社	葬儀代金	

資料 10

<シミュレーションの際のルール>

① 保険料について

生命保険加入率は以下の通りである。



(参考) 生命保険文化センター『平成 28 年度生活保障に関する調査』より
(グラフ筆者作成)

40代では既に9割近い人が生命保険に加入しているので、20代・30代で入る人が多いことが分かる。

また、保険料はメットライフ生命『終身医療保険 FlexiS』及び『終身医療保険 FlexiGoldS』を参考にした。なお、『終身医療保険 FlexiS』は持病のない健康な人向け、『終身医療保険 FlexiGoldS』は持病・既往症のある人向けの終身医療保険である。

実際 25歳・35歳で加入した場合の月々の保険料は以下の通りである。

	FlexiS	FlexiGoldS
25歳	3,887円	9,466円
35歳	5,215円	10,926円

(参考) メットライフ生命ホームページより
(表筆者作成)

以上より、この概算で用いる月々の保険料は健康な人が5,000円、持病のある人が10,000円とする。

② 平均寿命について

平均寿命は以下の通りである。

	持病なし	持病あり
女性	87.05 歳	75.1 歳
男性	80.79 歳	71.4 歳

※持病なしについては 2015 年の平均寿命である(生命保険文化センターより)。

※持病ありについては 2001~2010 年の 10 年間の日本人の糖尿病患者の平均死亡時年齢である(糖尿病ネットワークより)。

よって、健康な人の平均寿命を 84 歳、持病のある人の平均寿命を 73 歳とする。

この概算で用いる保険料割引期間は、健康な人を 24 年間(84-60)、持病のある人を 13 年間(73-60)とする。

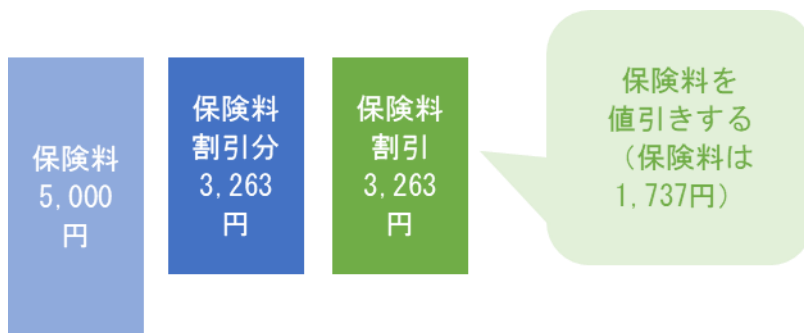
資料 11

<地方の一軒家での利用>

地方の例として、北秋田市上小阿仁村を取り上げた。秋田県は平成 26 年の高齢化率が 32.6%と全国で最も高い都道府県である。北秋田市上小阿仁村は、秋田県の中でも高齢化率が 53.0%と一番高い地域である（美の国あきたネット『平成 29 年老人月間関係資料』より）。また、北秋田市上小阿仁村の一軒家の売却相場は 470 万である（イエキットより）。

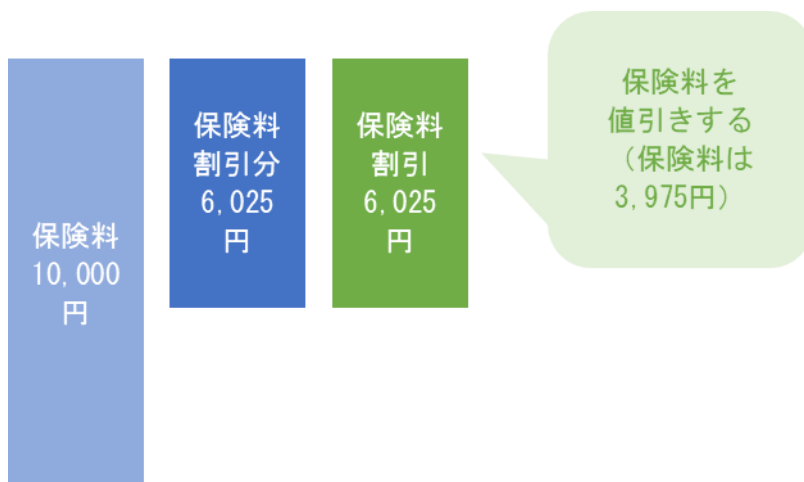
①健康な人の場合

	金額	計算式
保険料の割引	3,263 円	$4,700,000 \times 0.2 \div 24 \div 12$
保険料	1,737 円	$5,000 - 3,263$



②持病のある人の場合

	金額	計算式
保険料の割引	6,025 円	$4,700,000 \times 0.2 \div 13 \div 12$
保険料	3,975 円	$10,000 - 6,025$



③ 高齢者の死亡後、地方銀行と保険会社が受け取る収益

	金額	計算式
保険会社	1,820,000 円	$4,700,000 \times 0.2$ $+ (4,700,000 - 4,700,000 \times 0.2 - 2,000,000) \div 2$
地方銀行	880,000 円	$(4,700,000 - 4,700,000 \times 0.2 - 2,000,000) \div 2$
葬儀会社	2,000,000 円	

資料 12

< 郊外のマンションでの利用 >

郊外の例として東京都日野市を取り上げた（東洋経済を参照）。東京都日野市のマンションの売却相場は 1847 万円である（イエキットより）。

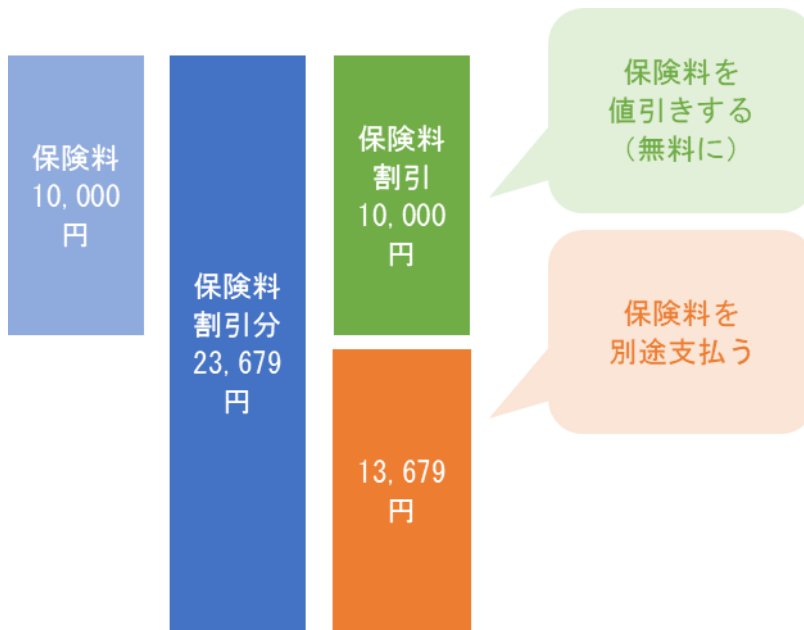
① 健康な人の場合

	金額	計算式
保険料の割引	12,826 円	$18,470,000 \times 0.2 \div 24 \div 12$
保険料	無料	
保険会社の支払い	7,826 円	$12,826 - 5,000$



② 持病のある人の場合

	金額	計算式
保険料の割引	23,679 円	$18,470,000 \times 0.2 \div 24 \div 12$
保険料	無料	
保険会社の支払い	13,679 円	$23,679 - 10,000$

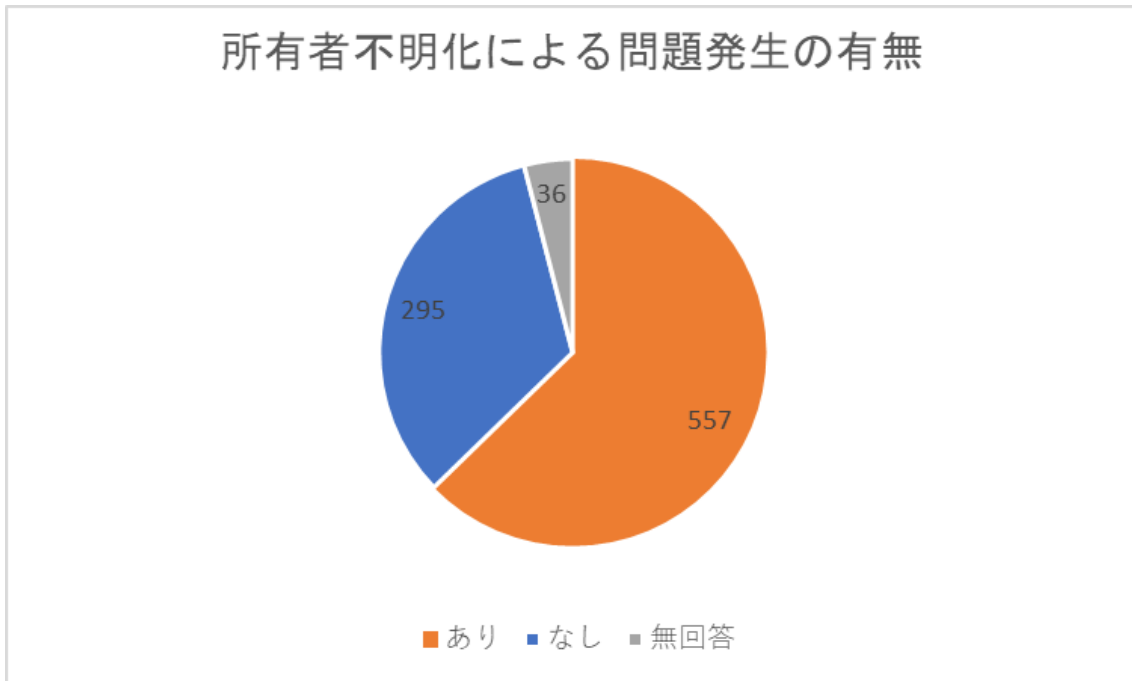


③ 高齢者の死亡後、地方銀行と保険会社が受け取る収益

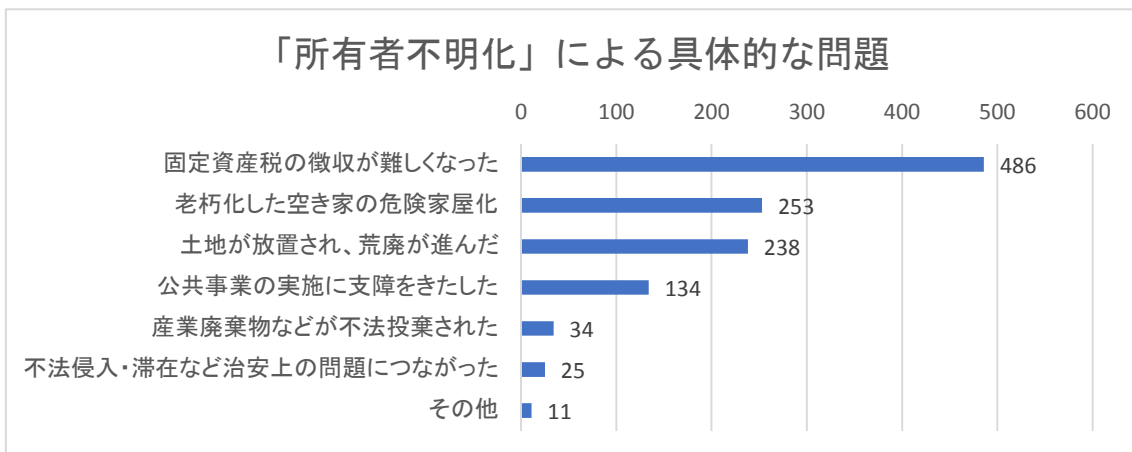
	金額	計算式
保険会社	10,082,000 円	$18,470,000 \times 0.2$ $+ (18,470,000 - 18,470,000 \times 0.2 - 2,000,000) \div 2$
地方銀行	6,388,000 円	$(18,470,000 - 18,470,000 \times 0.2 - 2,000,000) \div 2$
葬儀会社	2,000,000 円	

資料 13

下記のグラフは、全国自治体に向けて、土地所有者が特定できないことで問題が生じたことがあるか尋ねたものである。



また、問題が生じたことがあると答えた 557 自治団体に、具体的にどのような問題が生じたか尋ねた。



(参考) 東京財団

(グラフ筆者作成)

資料 14

1. 長生きのリスク：軽減される

- ・各年齢や健康状態における平均余命などの情報を熟知している保険会社が、それぞれの顧客の健康状態を基準に割引額を決めているため、保険会社の予想と大幅にずれて顧客が長生きすることは少ない。
- ・多くの高齢者と契約を結ぶことで大数の法則が働く。

2. 金利上昇のリスク：なくなる

- ・サービスは保険料を割引するものであり、金利とは関係がない。

3. 不動産価格下落のリスク：軽減される

- ・不動産価格が下落しても割引額が減少するだけであるので、高齢者が大きく損失を被ることはない。
- ・保険会社や地方銀行にとっても、資産価値が保険料の割引分の総額を大きく上回るようにサービスを設計すれば問題ない。