

死後事務委任に関する生命保険事業の新展開

谷 口 聡*

New Developments in the Life Insurance Industry Regarding Post-mortem Mandates

TANIGUCHI Satoshi

(Received 31 August, 2021 ; Accepted 22 October, 2021)

This paper aims to summarize and examine the results of a survey on life insurance products that cover the expenses required for funeral services, a major part of post-mortem mandate contracts.

Japan has become a super-aged society. Because social situations in which the elderly become isolated have also arisen, it is necessary to prepare various systems for realizing the will of the deceased. There has long been a system of wills under the Civil Code of Japan. However, not all the wishes of the deceased can be fulfilled through a will. Therefore, the significance and necessity of post-mortem mandate contracts are increasing. A post-mortem mandate contract (*mandatum post mortem*) is the legal theory by which a mandatary realizes the matters entrusted to him or her after the death of the mandator. Ever since the Supreme Court of Japan ruled in 1992 to recognize post-mortem mandate contracts, there has been an active debate in academic circles.

In legal practice, the use of post-mortem mandate contracts is increasing. They are used by lawyers and judicial scriveners, as well as by local governments and public organizations. One of the biggest problems with such post-mortem mandate contracts is how to secure the funds necessary to execute the contract.

Recently, life insurance products have been developed to cover the cost of funeral services, which are a major part of post-mortem mandates. These products are attracting a great deal of attention because they meet the needs of our current era. The author conducted an online survey on such life insurance products, and then summarized and examined its results.

* 高崎経済大学経済学部経営学科・教授

I はじめに

本稿は、「死後事務委任契約」において最も中心的な費用として生じる葬儀費用を故人の家族等が確保することを目的とした「新時代対応型」の生命保険商品について検討することを目的としている。

「死後事務」とは、公的機関への死亡届、故人の私的契約の解除手続き、故人の家財道具の処分、葬儀と火葬の実施、埋葬、そして法要など、ある者が死亡した後に必要となる一切の「事務」のことを指している。

わが国は超高齢社会に入るとともに、「孤独死」「おひとり様」などの用語に象徴されるような高齢者が孤立する社会的状況を生じている。わが国には従来から故人の生前の意思を実現する法理として「遺言制度」が民法上存在している。しかし、超高齢社会という大きな社会状況の変革期に入り、故人の生前意思を実現する制度として、様々な法制度が準備されていることが望ましい。「死後事務委任契約」は、遺言ではなく、「契約」によって委任契約の受任者が「死後事務」を含む故人の生前意思を実現するものである。後述のとおり、法理論的には課題の山積しているものであるが、実務においては、その活用がかなりの速度で進行している状況にある。

「死後事務」で最も費用を必要とするのが「葬儀」である。「死後事務委任契約」の受任者にそのような費用をいかに確保させるかについては、「死後事務委任契約」における「実務上」の最大の問題の一つとなっているといえることができる。このような費用を生命保険事業において確保しようとする新規の動向を筆者は掴むことができた。本稿では、そのような生命保険サービスを実施し始めている保険会社に対して、当該保険商品の詳細な内容と商品開発の趣旨について調査した結果を提示して、検討を加えるものである。

II 「死後事務委任契約」に関する法理論的課題と実務の動向

「死後事務委任契約」に関する法理論的な議論については、わが国の民法典立法当初から細々と進展してきたが、基点となったのは、平成4年（1992年）の最高裁判決（最判平成4年9月22日金法1358号55頁）である。この事案では、受任者による財産処分や葬儀法要の施行などを内容とする委任契約の有効性が争われ、最高裁はそのような契約も認められるものであると判示した。この判例を契機として学問上は議論が非常に活発となった¹⁾。特に、①民法653条1号は任意法規であるのか、②委任者の相続人は委任者の民法651条に基づく無理由解除権を承継しかつ行使可能なものであるのか、③死後事務人契約なるものは遺言制度の脱法ではないのかといった論点から活発な議論が交わされるようになった。また、このような議論は徐々に死後事務委任契約を有効とする方向で徐々に収束しつつあるように思えるものの、④委任者の相続人の利益が受任者の契約履行により侵害される場合に、その範囲はどのような基準によりどこまで認められるべきかといった点に現在では議論の力点が移行し、さらに、喫緊では、⑤遺言が作成された後に死後事務委任契約が成立しその内容が矛盾する場合に民法1023条2項の適用はあるのかなどといった新規の問題まで生じてきている。

学問上の法理論的な問題が未解決のまま山積する一方の状況の中で、法律実務界においては、「死後事務委任契約」の活用が近年急速に進んできている。弁護士や司法書士の実務においては、故人の生前の意思を実現するため、遺言制度と並行した死後事務委任契約の利用が進んでいる。遺言においては法定遺言事項は遺言により実現可能であるが、法定遺言事項以外にも様々な事項があり、これを付言事項とすると同時に、その事項に関しては死後事務委任契約を法律専門家を受任者として締結しておくという法的処理が浸透しつつある。また、これとは別に、横須賀市（神奈川）などでは、葬儀社と市民が葬儀施行のための契約を生前に行うに際して市がこれを仲介すると同時に市民死亡後の葬儀の執行を市が監視するという市民サービスの事業が実施されている。さらには、公的団体である福岡市社会福協議会などでは、遺言の作成はしないで「死後事務委任契約」のみをもって契約者の死後の家財処分などの死後事務を実施するサービスを提供している。

このように学問的には、財産の終意処分を死後事務委任契約として認めるか否かといった重大な対立点がある状況にはあるものの、遺言では実現できない事項は死後事務委任契約を活用するという実務が進展している。

III 「死後事務委任契約」に関する実務上の課題

「死後事務委任契約」の主要な内容の一つに葬儀や火葬などが挙げられる。この他にも家財処分や公的機関への各種届出や契約の解除手続きなど死後事務の範囲は多岐にわたる。ここで、死後事務委任契約を担う受任者にとって最大の関心事の一つは、言うまでもなく、死後事務にかかる費用の確保である。社協などの公的機関や自治体などが死後事務を実施する場合には、公共的な立場から契約者や市民の利益を考えるとというのであれば、「収益」をあげる必要はない場合もあると言ってよいかもしれない。しかし、弁護士や司法書士・行政書士などの法律の専門家が受任者となる場合には、「ボランティア」というわけにはいかない。一定の「収益」の目途が立たなければサービスの提供はできないことになる。このことは一般の民間企業が法人として「死後事務委任契約」を受任する場合にも当てはまる。

前述した横須賀市の「横須賀市エンディングサポートプラン」では、市が市民と葬儀者との間に入って葬儀実施のための契約を促進しているが、これは低所得の孤立高齢者を人間らしく御見送りするという趣旨で策定された事業である²⁾。そのため、市民がこのサービスを受けるのに最低限度必要な費用は25万円である。

福岡市社会福祉協議会の「ずーと安心やすらか事業」において死後事務委任のサービスを受けるためには、最低でも預託金50万円が必要であり、この金額を支払えない高齢者は、このサービスを受けることができない。死後事務の費用がいかに高額なものであるかが現れていると見ることができる³⁾。

そして、死後事務委任契約を顧客との間で数多く受任している司法書士によれば、「費用の確保は死後事務委任を受けるうえで課題となっています。」という筆者の面接調査における回答での発言などにも見られる大きな問題点である⁴⁾。

このように、実務においては「死後事務委任契約」の最大の課題の一つが、受任内容実施に

かかる費用の確保となっている。このことから、生命保険などを活用して、死後事務、特に葬儀実施費用の確保を図ることが画期的な試みであることは明らかである。本稿では以下において、葬儀費用を生命保険の積立金によって確保しようとする保険商品を開発した生命保険会社の商品について詳しく考察していきたいと考える。

IV 「死後事務委任」の新たな生命保険事業と商品

1 検討対象について

本稿では、超高齢社会という時代の社会的状況に対応して新規に開発された生命保険商品の検討を目的としていることから、一つの生命保険会社の一つの生命保険商品のみしか検討の対象とできなかったことについてご理解を賜りたい。

すなわち、具体的には、本稿では、前記の「みどり生命保険株式会社」の「みどりの終身メモリアルⅢ」という商品について考察を行なう。

2 検討対象の生命保険商品の概要

(1) 検討対象保険商品の目的

『みどりの終身メモリアルⅢ』『みどりの終身Ⅲ』注意喚起情報・ご契約のしおり・約款⁵⁾
12頁

1 <省略>

2 特長としくみ

無選択型終身保険（低解約払戻金型）の特長としくみ

特 長

■この保険は、被保険者が万一死亡されたときのご家族の経済的負担の軽減を図ることを主な目的としています。

■被保険者が死亡された場合に災害死亡保険金または死亡保険金もしくは死亡給付金をお支払いします。

(以下省略)

(2) 検討対象保険商品の特長

『みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット』⁶⁾ 3頁

みどりの終身メモリアルⅢの特長とは？

健康状態にかかわらずお申込みいただける一生涯保障の保険です。

6つのあんしんポイント

- 1 加入意思があれば、健康状態にかかわらず、お申込みいただけます。
- 2 告知書や医師の診査は必要ありません。
- 3 一生涯にわたって保障が継続
- 4 お手頃な保険料で保障を確保できます。

- 5 かけ捨てではありません。
- 6 交通事故などの不慮の事故で万が一のときは、災害死亡保険金をお支払い！

(3) 検討対象保険商品の保険料

「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」⁷⁾ 4頁

保険料 払込期間	契約 年齢	保険期間	性別	ご 契 約 例			
				月払保険料			
				被保険者 40歳	被保険者 60歳	被保険者 70歳	被保険者 81歳
10年	満30歳 ～80歳	終身	男性	8,907円	9,704円	10,435円	
			女性	8,691円	9,214円	9,604円	
20年	満30歳 ～80歳	終身	男性	4,611円	5,706円	7,018円	
			女性	4,399円	4,922円	5,679円	
100歳 払済	満60歳 ～85歳	終身	男性		4,708円	6,745円	11,585円
			女性		3,532円	5,119円	9,041円

(4) 検討対象保険商品の付随的サービス

「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」⁸⁾ 11頁

「安心のご家族登録サービス」のご案内

「安心のご家族登録サービス」にお申し込みいただくと・・・

- ① 登録したご家族さまが、ご契約者さまに代わってご契約内容についてお問い合わせいただけます。
- ② 災害時など、みどり生命がご契約者さまと連絡がとれない場合、登録したご家族さまにご契約者さまの連絡先の確認を行います。ご契約者さまの連絡先が判明することで、ご契約者さまはみどり生命からの重要なお案内をお受け取りいただけます。

「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」⁸⁾ 13頁

「保険金等受取支払指図方式」のご案内

みどり生命では、ご葬儀費用のお支払いに保険金等を“直接”提携互助会・葬儀社へお支払いできます。

通常、葬儀代金は葬儀後、翌日から数日で清算となる場合が多いです。

しかし、

- ① 預金口座は、死亡後すぐにお金を引き出せないこともありあます。
- ② 死亡保険の受取は、葬儀代金のお支払いに間に合わない場合があります。

そこで、楽々かんたん便利な保険金を葬儀費用に充当できるサービス “保険金等受取支払指図方式” をぜひ、ご利用ください。

(5) 小括

以上のように、検討対象の生命保険商品は、被保険者の死亡を原因として保険金が支給されるという意味において、一般的な生命保険の内容と共通するが、以下の点で特徴的である。すなわち、上記(1)示した「特長」で記載されているとおり、故人の家族の経済的負担を軽減することを最大の目的としており、また、(4)で示した資料のとおり、付随的なサービスとして、保険金の払込先を葬儀会社に指定できる制度を設計している。この保険商品を総合的に評価すれば、やはり、遺族の葬儀費用の負担軽減を図ることを最大の目的とした保険サービス事業であると言えよう。

V 新たな生命保険事業に関するオンライン調査

1 生命保険会社へのオンライン調査の実施

筆者は、2021年8月に入ってから、「みどり生命保険株式会社」へのアンケート調査およびヒアリング調査への協力を依頼した。8月中旬となり、調査依頼に対する回答をいただき、(株)みどり生命から調査に協力がいただけるとの回答を得たので、メールの添付ファイルにおいて、第1回目の「質問状」を送信した。この「質問状」に回答を得た後、さらに、第2回目の「回答」に対する「再質問状」をメールで送信させていただいた。そして、「再回答」を得るに至ったものである。

本学術調査にご対応いただいたのは、「みどり生命保険株式会社」企画部長の八巻正明氏であった。

2 生命保険会社への調査結果

上記1のとおりオンラインで実施した学術調査の結果および内容は、以下に掲載するとおりである。ただし、この調査結果の掲載内容は、筆者の責任において一部編集した部分を含んでいるので、編集された記載方法により提示されているものであることに十分なお留意を賜りたい。

◇質問1

葬儀費用などの積み立てなどを主な趣旨とする生命保険商品を開発した詳しい経緯をお聞かせください。

【回答】

弊社は、冠婚葬祭事業を営む互助会のグループ企業として設立されました。

高齢者が葬儀費用を少ないご負担で準備できることにより、安心してライフエンディングを迎

えるようサポートすることは、弊社の経営理念「公正誠実な企業活動に努め、ライフエンディングに寄り添い、社会に貢献します」「高齢のお客さまにも安心して未来を託せる会社を創ります」に沿っております。

葬儀費用などのための生命保険は、上記の主旨に沿った商品として開発されました。

特に、互助会会員がご契約者となる場合、互助会積み立てを葬儀に活用するとともに、不足分（葬儀費用は「葬儀一式費用」「飲食接待費用」「宗教者への支払い」を合算すると高額になります）を終身保険により低廉な保険料で補うスキームをご提案することは、お客さまニーズに沿ったライフエンディングサポートであると考えます。

（ご参考）

葬儀費用の全国平均：約195万円

（日本消費者協会2017年葬儀についてのアンケート調査）

◇質問2

葬儀費用などの積み立てなどを主な目的とした生命保険商品を開発されたことの社会的意義と価値について、どのようにお考えになっておられるかお聞かせください。

【回答】

弊社の商品（メモリアルⅢ）は以下の特性を有しております。

- ・小口で、保険料負担が大きくない。
- ・85歳まで加入できる。
- ・無選択型なので、持病をお持ちの高齢者でも加入が可能
- ・終身保険なので、葬儀時まで保障がなくなることはない。
- ・「保険金等受取支払指図方式」をご活用いただくことにより、葬儀費用を立て替えることなく清算することが可能。

近年、高齢化が進展するにつれて、「人生の最後にあたり、子供や親せきに迷惑をかけたくない」とのニーズが顕在化しており、上記特性を持つ弊社商品の社会的意義はますます高まっていると思料しております。

◇質問3

葬儀の実施などを目的とする、いわゆる「死後事務委任契約」等においては、その委任契約の受任者に必要費用をどのように確保するかが大きな問題となっています。そのような社会的問題の存在は、御社の生命保険商品の開発に影響を及ぼしましたでしょうか。

【回答】

開発時点では、「死後事務委任契約」受任者への必要費用確保へのニーズを強く意識して開発された商品ではなく、葬儀等に係るご遺族の負担軽減ニーズに応えることが主たる開発目的でした。

【再質問】

確認となりますが、現在においては、「死後事務委任契約」の受任者の費用負担確保なども御社の生命保険商品の目的の一つとしてお考えになっているということによろしいでしょうか。

【再回答】

・目的の一つとなり得ると考えています。

ただし、以下の2点、ご留意願います。

①弊社のメモリアルⅢ等は、加入後3年以内は、災害死亡の場合保険金の100%をお支払いしますが、普通死亡の場合、既払込保険料相当額をお支払いする商品です。(無選択商品のため)従いまして、お客さまが「死後事務委任契約」を履行するために保険金相当額が必須の場合、加入後3年以内に関しては、別のご準備が必要です。

②法人を受取人として認める場合、契約者=被保険者を条件としており、あくまで保険料負担者である契約者は(死後事務委任契約の受任者=法人ではなく)被保険者様ご本人であることを前提にしています。従いまして以下の形態は取り扱っておりません。

(例) 契約者=死後事務委任契約の受任者

被保険者=死後事務委任契約の委任者

保険金受取人=死後事務委任契約の受任者

◇質問4

生命保険金の受取人となることができるのは親族のみでしょうか？ 親族以外の者でも受取人になれますか？ その場合、法人などでも受取人になれますか？

【回答】

原則として、3親等以内の親族を受取人に指定することができます。

ただし、2020年8月より、「死後事務委任契約」を契約者(=被保険者の場合に限定)と締結済若しくは予定がある法人で、かつ弊社が定めたガイドラインをクリアした法人については、受取人になることを認める場合がある旨の社内規程を定めました。

※スキーム自体、緒についてはばかりであり、実績はまだまだこれからという状況です。

【再質問】

4親等以上の親族または親族以外の個人は受取人にはなれないのでしょうか。また、そのような生命保険の受取人に関する取り決めは、生命保険商品一般に当てはまる決まり事なのでしょうか。

【再回答】

3親等以内の親族がいない場合や内縁関係にある方の場合等、一定の条件をクリアした方について例外的に認めています。

このような取り扱いについて、他社も同様かどうかは確認しておりません。2親等以内としている保険会社もあるようです。いずれにしても、何らかの制限をかけていることは一般的です。

◇質問5

2021年度第一四半期の契約件数（約260,000件）が、2020年度一年間の契約件数（約260,000件）とほぼ同数となっており、今年度に入り、契約件数が急増しています。この要因については、どのように分析されてますでしょうか。

【回答】

⇒回答不要とのご連絡をいただいております。

【注記】ここで、「契約件数」と筆者が表記した内容は、「契約保有権数」を意味しており、今年度の新規の契約件数が急増したという認識は筆者の誤り。

◇質問6

「メモリアルⅢ」などの主に葬儀費用の積み立てを趣旨とする生命保険商品についての契約者の評判や声などがありましたらお聞かせください。

【回答】

特に集計等はしていませんが、弊社コールセンターのオペレーターに対して「葬儀費用の清算ができるので、遺族の負担がその分軽くなる」とのお声をいただくことがあります。

◇質問7

「保険金等受取支払指図方式」は、御社の商品の特徴的なサービスですが、このサービスについて詳しくお聞かせください。

【回答】

添付のPDFをご参照願います。

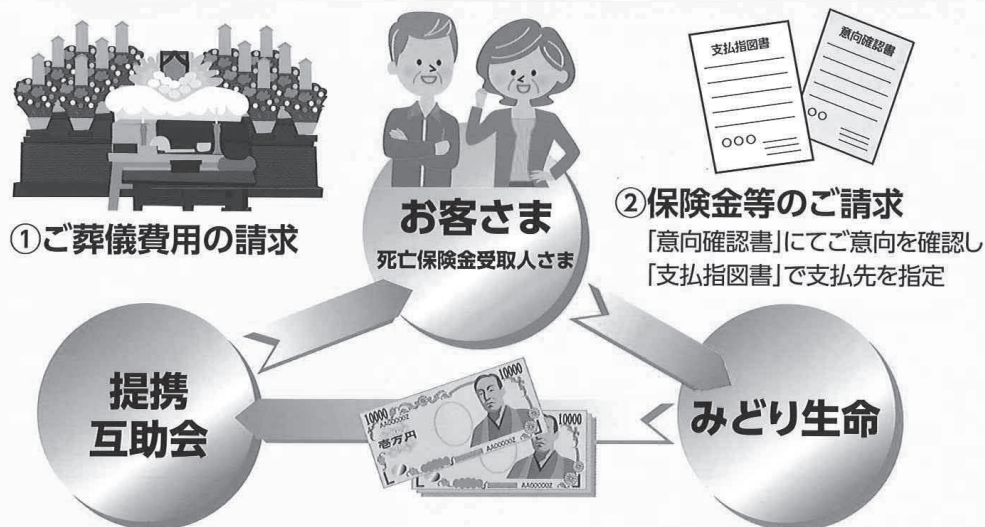
ご質問等がある場合、メールにてお願いします

ご葬儀はさまざまな手続きが有って大変!…そんな時に
**「保険金等受取支払指図方式」の
 ご活用でとっても便利**

通常の保険金等お支払いの流れ



「保険金等受取支払指図方式」をご利用した際の保険金等支払いの流れ



③保険金等をご葬儀費用のお支払いに充当

支払指図書にてご指定いただいた支払先にお支払い

「保険金等受取支払指図方式」は、ご契約時にお決めいただく必要はなく、
 保険金等支払事由が発生した際に保険金受取人さまにお決めいただくものです。



みどり生命ってどんな会社?



冠婚葬祭互助会最大手の(株)ベルコと(株)互助センター友の会が母体の生命保険会社で、規模も施設の保有数も全国で最大規模です。また、保険を活用したご葬儀費用の準備として、お客さまにご支持いただき、平成30年(2018年)に会社設立10周年を迎えました。

— 安心の未来を託す。

みどり生命

GY-209-12

「保険金等受取支払指図方式」ご利用の流れ



①「提携互助会」でご葬儀を執り行う場合、お客さまの保険証券をご持参^(※1)いただき、「保険金等受取支払指図方式」のサービスを利用したい旨、「提携互助会」へお申し出ください。^(※2)

②死亡保険金受取人さまに、死亡保険金等のお受取方法をご説明し、「意向確認書」にて、ご意向を確認したのち、必要書類とともに、みどり生命へお支払いできる金額を照会していただけます。
みどり生命から、死亡保険金等の金額回答がされたあと、死亡保険金受取人さまに「支払指図書」をご記入いただくことでサービスの利用が確定します。

③ご葬儀費用の精算は、みどり生命の保険金額等をマイナスして精算していただけます。充当する保険金額等がご葬儀費用を上回る場合は、その余剰金を死亡保険金受取人さまにお支払いいたします。
(死亡保険金受取人さま名義の口座に限ります。)

(※1) 保険証券をご持参いただけない場合でも、「受取人支払指図方式」はご利用いただけます。
(※2) サービスの申し出を受け、「提携互助会」は、みどり生命へ「保険金支払可否等」を実施。
みどり生命から「死亡保険金等」の支払可否連絡を「提携互助会」へ回答します。

提携互助会のご案内

提携の互助会は、株式会社ベルコ・株式会社互助センター友の会・株式会社セレマ・株式会社ベルセレマ・株式会社玉姫グループです。

提携互助会の運営する葬儀会館（ホール）は全国約360か所ございます。（2018年7月末現在）

中国・四国地区
◆(株)ベルコ
山口・島根・鳥取・香川
◆(株)セレマ
岡山・広島

甲信越・北陸地区
◆(株)互助センター友の会
山梨・長野
◆(株)ベルセレマ
石川・富山
◆(株)セレマ
福井

北海道地区
◆(株)ベルコ

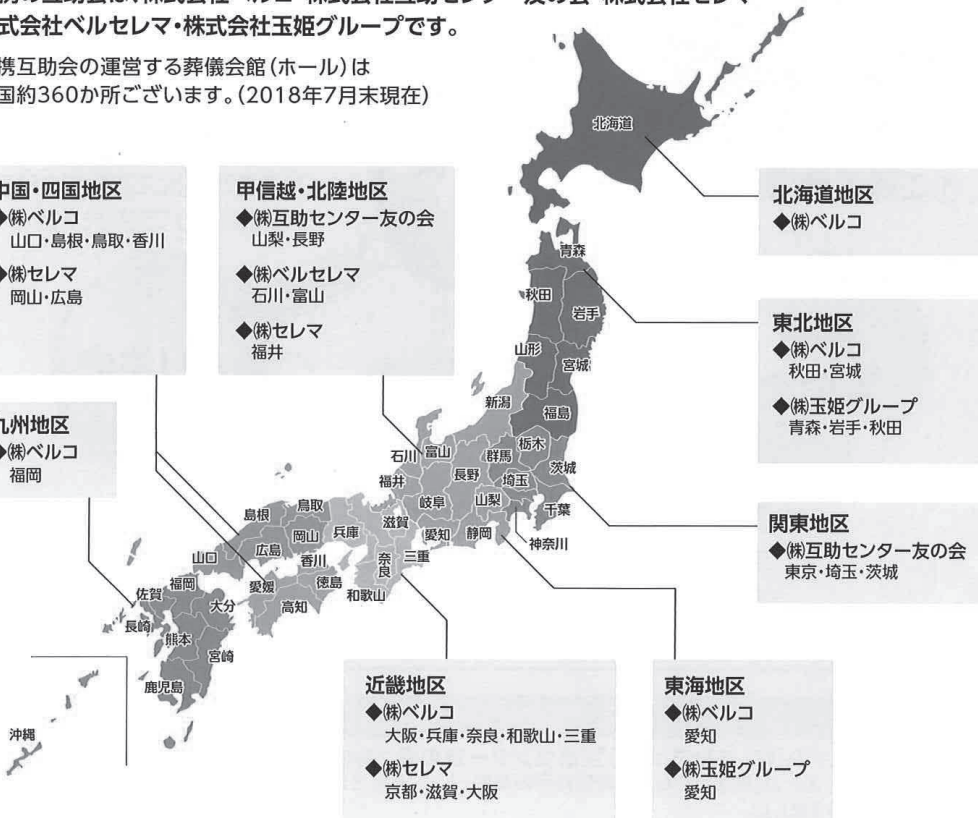
東北地区
◆(株)ベルコ
秋田・宮城
◆(株)玉姫グループ
青森・岩手・秋田

関東地区
◆(株)互助センター友の会
東京・埼玉・茨城

九州地区
◆(株)ベルコ
福岡

近畿地区
◆(株)ベルコ
大阪・兵庫・奈良・和歌山・三重
◆(株)セレマ
京都・滋賀・大阪

東海地区
◆(株)ベルコ
愛知
◆(株)玉姫グループ
愛知



◇質問8

葬儀費用の積み立てなどを主な趣旨とする生命保険商品の今後の展望と課題について、お考えになるところをお聞かせください。

【回答】

以下の点で、今後、弊社商品の社会的な役割はより高まってきつつあると考えます。

- ①高齢社会の進展により、社会全般にライフエンディングへの関心が高まってきたこと。
- ②身寄りのない、あるいは親族との関係が薄い高齢者が、死後事務委任契約等の活用を真剣に考え始めていること、また、これに伴いサポート手段としての生命保険の重要性について、メディアを含め注目していること。

他方、以下の点に関しては今後、注視していく必要があると考えています。

- ①我が国において新型コロナウイルス感染症への対応が遅れており、収束への道筋がみえにくい状況にあります。
故人と縁のあった方がそろって葬儀の場でお別れするという、通常の慣行が、長期間に渡って行いにくくなる懸念があります。
- ②葬儀をとにかく簡素化することが、正しいお金の使い方であるかのような喧伝が一部で行われており、ご遺族や近親者の心に寄り添い、故人の冥福を祈って行われる葬儀本来の主旨が、徐々に見失われていくのではないかという懸念があります。

【再質問】

「死後事務委任」事項につきましては、葬儀以外にも様々な費用が発生いたします。例えば、一人暮らしをされていた故人の家財の整理など様々な事項が考えられるところですが、そのような「死後事務委任」事項執行費用について、一般的に発生する費用の負担軽減を目的とした生命保険商品などは将来的に生命保険商品として成り立つのでしょうか。また、そのような商品を開発されるご計画・ご予定などはないのでしょうか。

【再回答】

3親等以内の親族がいない場合や内縁関係にある方の場合等、一定の条件をクリアした方について例外的に認めています。

このような取り扱いについて、他社も同様かどうかは確認しておりません。2親等以内としている保険会社もあるようです。いずれにしても、何らかの制限をかけていることは一般的です。

VI 新たな生命保険事業の評価と総合的検討

— 結びに代えて —

本稿の最後に、筆者の生命保険会社に対する調査結果の整理と評価を含めて検討して、結びに代えることにしたい。

第一に、死後事務において最も中心的な内容を構成する「葬儀など」に必要な費用を生命保

険という形で積み立てて、家族や残された者の負担を軽減しようとする保険商品が開発されたことについては高い評価がなされるべきである。わが国の超高齢社会に対応した生命保険商品が開発され、発展の緒についたことには大いに注目すべきである。本稿で採り上げた「みどり生命保険株式会社」の生命保険商品は、当該会社および親会社の経営理念に基づいて企画されたものであり、「高齢者が葬儀費用を少ないご負担で準備できること」（◇質問1に対する回答）を趣旨とした保険商品であることは調査から明白である。

第二に、このような調査対象会社の保険商品は、「死後事務委任契約」の受任者の軽減負担につながることも「目的の一つとなり得る」としつつも、調査対象の保険商品はそれ自体「死後事務委任契約」＝受任者、「死後事務委任契約」＝保険金受取人という形態はとっていないことに十分に注意を払うべきである（◇質問3に対する再回答）。筆者としては、今後、「死後事務委任契約」の受任者が生命保険の受取人となることができる保険商品が開発されることを期待している。

第三に、しかしながら他方において、一定要件をクリアした法人は当該生命保険の受取人になれるとのことであり（◇質問4に対する回答）、かつまた、「3親等以内に親族がいない場合や内縁関係にある方等、一定条件をクリアした方」については、保険金の受取人になれるとの例外も認められているようであり（◇質問4の再質問に対する再回答）、その限度において、親族以外の者が葬儀費用に充当される保険金を受け取って葬儀を施行することが可能であると考えることができる。このことは非常に画期的なことであり、超高齢社会の中で孤立する高齢者にとって朗報となる保険商品開発である。

第四に、この種の生命保険商品は、今後、わが国において重要性和必要性を増していくものであることが調査対象の保険会社の見通しとして提示されている（◇質問1および◇質問8に対する回答）。筆者としても、故人の生前意思を実現する法的・社会的ツールとして生命保険というものに大いに注目しているところであり、故人の生前意思を実現しつつ、遺族など残された者の負担軽減を図る生命保険商品の発展に期待したい。

第五に、昨年来のコロナ禍において、「葬儀の場でお別れするという、通常の慣行が、長期間に渡って行いにくくなる」ことに当該保険会社が強い懸念を示されているという点も見落とすべきではないと考える。死後事務費用の軽減はわが国の重要課題かもしれないが、人たるに相応しい終末と死後の死者への敬意については、最低限度の配慮がなされる社会でなくてはならないと考える。

筆者は、生命保険が「死後事務」の費用の負担を軽減するように発展をしてくこと、また、故人の生前意思実現手段として生命保険がさらに活用される社会を構想している。

〔注〕

- 1) 谷口聡「死後事務をめぐる課題と展望」市民と法118号(2019) 21頁
- 2) 谷口聡「横須賀市における『死後事務委任契約』の活用」地域政策研究23巻4号(2021) 75頁以下
- 3) 谷口聡「福岡市社会福祉協議会における死後事務委任契約の活用」地域政策研究22巻2号(2019) 43頁以下
- 4) 谷口聡「司法書士執務における死後事務委任契約」地域政策研究24巻1号(2021)
- 5) 『『みどりの終身メモリアルⅢ』『みどりの終身Ⅲ』注意喚起情報・ご契約のしおり・約款』
https://midori-life.com/images/products/374/202002改定_終身保険_ご契約のしおり.pdf
(最終閲覧日2021年8月31日)
- 6) 「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」https://midori-life.com/images/products/374/メモリアルⅢ100万_202003.pdf (midori-life.com)
(最終閲覧2021年8月31日)
- 7) 「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」https://midori-life.com/images/products/374/メモリアルⅢ100万_202003.pdf (midori-life.com)
(最終閲覧2021年8月31日)
- 8) 「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」https://midori-life.com/images/products/374/メモリアルⅢ100万_202003.pdf (midori-life.com)
(最終閲覧2021年8月31日)
- 9) 「みどりの終身メモリアルⅢ パンフレット」https://midori-life.com/images/products/374/メモリアルⅢ100万_202003.pdf (midori-life.com)
(最終閲覧2021年8月31日)