

保険類似商品から見た保険商品の特徴

星野 豊

序……本稿の課題

- 1 保険商品と保険類似商品
- 2 地震デリバティブに関する紛争事例
- 3 保険類似商品から見た保険商品の特徴

序……本稿の課題

各種の商品の販売についての規制が緩和される中で生ずる現象の1つとして、各業種における兼業者と本業者との競合が生ずること、及び、短期的な利益を各事業者が追求することにより、兼業がある意味で本業化することがありうる。しかしながら同時に、各事業体は兼業を行う中で、本業に関して得ている知見を活用しようとするのが通常であるため、本業に係る商品と兼業に係る商品との間の区分が、ともすると曖昧となることがありうる。

本稿では、保険会社が地震保険と並行する商品として販売した「地震デリバティブ」について、東日本大震災後に購入者が約定の補償金の支払いを求めた事案を分析検討することを通じて、保険商品と保険類似商品の最大の違いは、結局のところ、「損害」を保険会社が合理的に「査定」する点にあること、及び、保険商品としての本質的使命としての、損害を受けた者を社会全体として救済する点を再認識すべきであること、を主張する。

1 保険商品と保険類似商品

保険商品に関する販売規制が緩和される状況の下では、保険商品の種別や態様が保険商品の販売を行う各社の判断に委ねられ、様々な内容の保険商品が購入者に対

して提示される現象が通常予測されるところであるが、「誰が保険商品を販売し、保険会社は何を販売するか」という観点を加えると、「保険」商品のみならず、保険に類似した内容を持つ金融商品が、保険商品と並んで購入者に提示される現象についても、同様に目を向ける必要がある。実際、購入者は、起こり得る損害ないし損失に対して事前の防御を行おうとするときに、法律上の「保険」であるか否かによって商品を購入するかしないかを判断しているわけでは必ずしもなく、各商品の具体的な契約条件、特に購入者側が支払うべき財貨と保障内容あるいは保障条件が、自己にとって「合理的」と思われるか否かによって判断していると考えて差し支えない筈であるから、保険商品と保険類似商品とが並べて提示された場合には¹、契約条件によっては、保険類似商品の購入を選択することも、十分ありうるわけである。他方、商品を販売する事業者の最も基本的かつ最終的な目的は、要するに自己の販売する商品によって自己に経済的利益が帰属することであり、かつ、かかる経済的利益は、社会全体からの風評に起因する顧客の増減部分を除けば、保険商品の販売に基づく利益であっても、保険類似商品の販売に基づく利益であっても異なるところはない。従って、法律上の規制がない限り、自己の販売すべき商品の範囲を、保険商品あるいは保険類似商品の一方に限定することは、必要性も有益性もない筈である。以上のことからすれば、保険類似商品と保険商品とが市場で競合し、かつ、各商品を販売する事業者が、保険会社以外の事業者が保険商品を販売する一方で保険会社が保険類似商品を販売する現象から生ずる問題点については、改めて検討する余地があるように思われる。

このように、保険商品と保険類似商品とが、保険会社であると保険会社以外の事

1 このような局面は、同一の事業者によって保険商品と保険類似商品とが同時又は順次に提示された場合でも、異なる事業者によって保険商品と保険類似商品とが同時又は順次に提示された場合でも、同様に生ずる筈であるが、保険会社から保険商品が提示され、保険会社以外の事業者から保険類似商品が提示された場合には、購入者にとって保険会社以外の事業者から提示された保険類似商品が「保険」ではない、ということが明確に意識され、契約条件等の際についてより厳密な検討を行う動機が事実上与えられることとなるのに対し、同一の事業者、特に保険会社から保険商品と保険類似商品とが並べて提示された場合には、一方の商品が「保険」であり他方の商品が「保険」でない、という意識が多少なりとも薄れ、どちらも実質的に同一の内容の商品であるとの感覚を事実上生じさせやすくなる可能性がある。そうすると、かかる場合に提示される保険類似商品においては、保険商品において課されている何らかの条件が課されていないことを以て、当該保険類似商品の「長所」「利点」としての感覚が生じやすいこととなり、保険商品との差異を正確に認識して厳格に検討することなく、やや漫然と保険類似商品の購入を選択するという事態が生ずる可能性があるわけである。

業者であることを問わず販売される状況の下では、同一の商品について、いわゆる「本業」として販売を行う事業者（以下、便宜的に「本業者」という）といわれる「兼業」として販売を行う事業者（以下、便宜的に「兼業者」という）とが、同一の市場において競合するという現象が生ずることとなる。直観的に考えれば、本業者は当該商品について購入者を含む社会全体から当該商品販売に関するいわゆる権威的地位を獲得していると考えて差し支えなく、かつ、当該商品の販売に関しては、それまでの事業活動の中で形成された販売に関する各種の知見を自己に有利に活用することができる筈であるから、兼業者と比べて優位な立場に立てることが一般的に予測されうる。しかしながら、下記に述べる事情を併せて考慮すると、特に短期的な利益の獲得については、場合によっては兼業者の方が、本業者よりも有利な条件を備えているものと考えられる。

第1に、兼業者は、本業者の有している知見の全てとは言わないまでも、少なくとも商品販売の外形や広告宣伝等から推測される技術的知見については同様に利用することができる筈であり、むしろ、当該知見を形成ないし獲得するまでに必要となる費用や失敗の危険を回避して、完成された知見を直接活用することができる。特に、製造物等と異なり²、金融商品に関しては、その企画段階や法律関係の形成において特殊な知見が必要となることはないわけではないものの、むしろ販売段階における対象者や販売手法の局面に事業者としての知見が集中し、それによって事業に基づく利益の大小が左右される傾向が生ずると考えられるから、商品の販売をする権限さえ獲得してしまえば、本業者と兼業者とが当該商品の販売においていわば同一の土俵に立つことが、事実上前提となるものと思われる。そうすると、兼業者は、ある意味で商品の開発等に伴う危険や費用を本業者に引き受けさせつつ、同一の土俵で商品販売の競争を行うこととなるわけであり、本業者が購入者等に対して既に獲得している権威的地位を除くと、それ程不利な立場に置かれているわけではないこととなる。

第2に、前述のとおり本業者が当該商品の販売に係る権威的地位を購入者等との関係で獲得していることを前提としたとしても、本業者は、かかる権威的地位が獲得されているために、逆に、当該権威的地位を失わせるような新規の事業展開や商

2 製造物の場合、その製造工程において利用される本業者としての知見は、第三者に対して機密とされていたり知的財産権によって保護されていたりすることが通常であり、仮に完成販売された商品を分析検討したとしても、そもそも同一の商品それ自体が兼業者において製造することが物理的あるいは法律的に困難であることが多いと思われる。

品開発を事実上抑制せざるを得ない立場にあるものと考えられる³。これに対して、兼業者は、そもそもかかる権威的地位を当初から有していないわけであるから、本業者が事実上踏み切ることができない新規の事業展開や商品開発を、独自の危険を任意に引き受けることによって、自由に検討の対象とすることができる。このような新規の事業展開や商品開発が、常に成功するとは限らないことは当然であるが、仮に成功した場合には、本業者が権威的地位を保持することの代償として獲得することを断念せざるを得なかった利益を、兼業者は事実上独占することが可能となるわけである。

第3に、上記のとおり新規の事業展開あるいは商品の開発が試みられ、それが成功するに到らなかった場合であっても、兼業者においては、そもそもかかる事業展開や商品開発を「本業」として行ってきたわけでない以上、当該事業展開あるいは商品開発について被った経済的損失の対処を行うことができるのであれば、当該兼業者自身の判断に基づいて、当該事業からいつでも撤退することが可能である。これは、本業者が、新規の事業展開あるいは商品開発に失敗した場合、本業者において失われるものは、単なる事業展開あるいは商品開発により被った経済的損失のみならず、当該事業における「本業」としての権威的地位が含まれることとなり、この権威的地位の失墜と引換に新規の事業展開や商品開発を行うことを事実上必要とされる本業者は、この点でも兼業者と比べて、より多くの検討事項を負っているものと考えて差し支えない。

以上のとおり、ある商品の販売に関して本業者と兼業者とを比較してみると、本業者が兼業者と比べて当初から有している優位な立場の源泉は、要するに当該商品の販売に関して購入者等から獲得していた権威的地位にあるわけであり、場合によっては、かかる権威的地位を保持し、あるいは危険に晒すことが困難であることから、兼業者と比べて商品販売において事実上不利な立場に立たされる、ということになる。この現象を、各事業者における事業からの経済的利益の獲得という点から見直してみるならば、各事業者が各々の本業と兼業とを擁しているものとする

3 もっとも、個人事業あるいは個人経営者の手腕に頼るところが大きい小規模事業の場合に典型的に見られるとおり、このような新規の事業展開あるいは商品開発は、いわゆる「代替わり」、すなわち、経営責任者が交替した際に、本業者においても行われることも少なくない。但し、その場合でも、特に新規の事業展開については、旧来の顧客からの安定的な利益の獲得を事実上放棄して行わざるを得ないわけであるから、いずれにせよ本業者は、購入者等に対して既に獲得している権威的地位を失うことと引換に、新規の事業展開あるいは商品開発を行うことを検討せざるを得ない立場に置かれているわけである。

と、長期的な利益あるいは事業者としての購入者等に対する権威的地位の獲得に関しては、本業から得られるものが中心となる一方で、短期的な利益に関しては、むしろ兼業から得られるものも少なからず生ずる、という議論が成り立ちうる。そうすると、ある期間において短期的利益の獲得が重点化され、あるいは本業者として負うべき長期の事業展開や商品開発、知見の獲得等に要する費用を調達するために、兼業の範囲を本来予測された部分よりも拡大することを選択する場合が生ずることもありうる筈であり、さらに、かかる兼業が常態化し、かつ、多額の利益を獲得することができることによって、購入者等に対する事実上の権威的地位を、兼業者でありながら獲得するという現象、すなわち、「兼業の本業化⁴」が生ずることもあり得ないではない。

また、前述のとおり、兼業者が自己の本業と別に他の事業について「兼業」を行うこととなる理由は、当該兼業から短期的利益を獲得することにあると考えて差し支えない。そうすると、兼業者が本業者に先駆けて行うこととなる新規の事業展開あるいは商品開発は、既存の事業展開あるいは商品群の系列あるいは進化に必ずしも忠実に従う必要はなく、むしろ、利益が短期で獲得できる事業あるいは商品だけに集中して行われることが予測される。また、兼業者においても各々本業を有しており、当該本業における知見や購入者等に対する権威的地位が獲得されていることを前提とするならば、兼業者が「兼業」として行う新規の事業展開あるいは商品開発は、全く何も根拠や基盤を持たないものというよりも、むしろ、当該兼業者の「本業」において獲得されていた知見や権威的地位を実質的に活用したものとなる可能性が高い。この理由としては、第1に、本業で獲得している権威的地位や知見の活用は、一般的に考えて新規の事業展開あるいは商品開発に際して有効に機能することが期待できること、第2に、本業部分との比較検討を通じて、兼業として販売する商品のみならず、本業としての商品の販売の促進も、事実上期待できること⁵、第

4 ここでの「本業化」とは、前述した本業者と兼業者との差異に関する分析を踏まえるならば、本文で指摘したとおり当該事業に関して購入者等に対する権威的地位を獲得することを意味しているが、見方を変えれば、当該事業者としての事業上の利益の多くを当該兼業から得ていること自体を捉えて、かかる「兼業」が「本業化」した、と評することも可能であるように思われる。

5 前述のとおり、本業としての商品については、事業者は購入者等に対する権威的地位を獲得しているわけであるから、当該権威的地位を十分宣伝広告することによって、購入者の権威主義的側面を呼応させ、本業としての商品の販売の促進を期待することには、合理的な理由があると考えられる。

3に、本業にせよ、兼業にせよ、それまで単独では検討されることのなかった方向について事業展開あるいは商品開発が行われていくことがありうるため、事業の現状を打破しようとする際に、本業の知見等を活用しつつ兼業を行うことで、本業、兼業双方の事業発展の呼応を期待できること、が挙げられる。

以上のことからすると、本業者と兼業者とが競合して商品を販売する状況の下では、本業者が従来形成してきた商品群の体系自体は、短期的利益の獲得を中心に据えた兼業者の介入によって事実上崩壊していく可能性が高いものの、兼業者と本業者、さらには兼業と本業とを比較検討することによって、理論的観点から「本業」及び「本業者として販売する商品」の特徴を、改めて考察する契機となる可能性が高いものと思われる。本稿は、以上に述べた問題意識と発想とを基盤として、保険会社が販売した「保険類似商品」に関して発生した紛争事例を分析し、「保険商品」あるいは「保険業」の意義を、理論的観点から再検討してみることを目的とするものである。

2 地震デリバティブに関する紛争事例

仙台地判平成25年4月11日平成23年（ワ）1825号、及び、その控訴審である仙台高判平成25年9月20日平成25年（ネ）204号は、保険会社と銀行とが共同で提案販売していた、契約所定の震度の以上の地震が発生した場合には契約金を支払うとするいわゆる「地震デリバティブ」について、東日本大震災の発生後、購入者が契約金の支払を請求し、保険会社が震度不足を理由に支払を拒絶したことから、訴訟が提起された事案である⁶。

原告Xは、宮城県において各種機械部品の切削加工業等を営む株式会社であり、被告Yは、損害保険業等を営む株式会社である。Xは、平成20年10月29日、Yとの間で金融デリバティブ取引に関する基本契約書（以下「本件基本契約書」という）を取り交わし、平成22年10月27日、本件基本契約書に基づき、Yとの間で地震デリバティブ取引約定書（以下「本件約定書」という）を取り交わすことにより、その記載に従い、予め定めた要件に合致する地震の発生を条件として、Yが定める方法

6 本件に関する評釈として、船津浩司・ジュリ1470号87頁、水野信次・銀行法務784号71頁、佐野誠・損害保険研究76巻4号379頁、土岐孝宏・法セミ712号131頁、水野信次・銀行法務768号56頁、嘉村雄司・損害保険研究77巻1号179頁がある。

により計算したオプション変動金額を X に支払う内容の地震デリバティブ取引（以下「本件取引」という）を行う旨を合意し、本件取引のプレミアム金額（オプション料）として、平成22年10月29日までに、X は Y に30万4000円を支払った。

オプション変動金額は、所定の計算式（計算基礎金額の2000万円に対象となる地震に対応するオプション変動レートを乗じる）に従い、Y により決定される。オプション変動レートは、地震指数が6 強以上の場合は100%、6 弱以下の場合は0 % である。オプション変動金額の決定日は、地震指数決定日（本件の地震指数決定日は平成23年4 月4 日）であり、オプション変動金額の支払日は、地震指数決定日の5 営業日後とされていた。

気象庁が、震度発表名称における震度（美里町北浦の震度）を発表しない場合には、代替震度発表名称である、「大崎市松山（美里町北浦から約3.4km 南側）」、「大崎市田尻（同約6.0km 北側）」及び「涌谷町新町（同約6.1km 東側）」の3 地点における震度を全て用い、各代替震度発表名称における震度に、各代替震度発表名称の震度発表名称からの距離を Y が合理的に勘案した上で、一定の重み付けを行って得た数値を合算した結果をもって震度発表名称における震度と読み替えるものとされていた。また、気象庁が震度発表名称における震度を発表せず、かつ、3 つの代替震度発表名称のうち、いずれの代替震度発表名称における震度も発表しなかった場合でも、報道機関による報道等により、震度発表名称において対象となる地震が発生したことが強く推認される場合であって、Y が合理的手法で震度を決定できると判断した場合には、当該手法により Y が震度を決定するものとすると言われていた。

平成23年3 月11日午後2 時46分ころ東日本大震災が発生し、本件の地震発表名称の美里町北浦、代替震度発表名称である大崎市松山、大崎市田尻、涌谷町新町を含む周辺地域の一带は、相当程度の揺れに見舞われた。

気象庁は、本件の地震指数決定日（対象となる地震が発生した日の22日後である平成23年4 月4 日）の前日までに、本件地震により観測された震度を次のとおり発表した。

（ア） 本件地震の発生直後に発表された速報値において、美里町北浦の震度は未発表、大崎市松山は6 弱、大崎市田尻は未発表、涌谷町新町は6 強。

（イ） 平成23年3 月18日付週間地震概況において、美里町北浦、大崎市松山、大崎市田尻、涌谷町新町の震度はいずれも未発表。

（ウ） 平成23年3月30日付報道発表資料において、①「本件地震当日の地震情報発表後に入手できた観測データの精査を行ったところ、震度5弱以上を観測した観測点」の震度（以下「精査後の震度」という）につき、涌谷町新町は6強、②「震度5弱以上を観測した可能性が考えられるものの地震時のデータが不足しているなどの理由により精査が終わっていない観測点」の震度（以下「精査中の震度」という）につき、美里町北浦は未発表、大崎市松山は6弱、大崎市田尻は未発表。

さらに、気象庁は、地震指数決定日である平成23年4月4日以降、本件地震により観測された震度を次のとおり発表した。

（ア） 平成23年4月25日付報道発表資料（第2報）において、美里町北浦、大崎市松山、大崎市田尻、涌谷町新町の震度はいずれも未発表。

（イ） 平成23年6月10日ころに発表された「平成23年3月 地震・火山月報（防災編）」において、美里町北浦、大崎市松山、大崎市田尻の震度はいずれも未発表、涌谷町新町は6強（精査後の震度として発表）。

（ウ） 平成23年6月23日付け報道発表資料（第3報）において、美里町北浦は6弱（精査後の震度として発表）、大崎市松山は6弱（精査後の震度として発表）、大崎市田尻は6強（精査後の震度として発表）、涌谷町新町は未発表。

（エ） 平成23年7月14日付「平成23年4月 地震・火山月報（防災編）」において、美里町北浦は6弱、大崎市松山は6弱、大崎市田尻は6強、涌谷町新町は6強（いずれも精査後の震度として発表）。

（オ） 平成23年12月28日現在のデータベースによる検索結果において、美里町北浦の震度は6弱、大崎市松山は6弱、大崎市田尻は6強、涌谷町新町は6強。

本件震度読替規定によれば、気象庁が、美里町北浦の震度を発表しない場合には、大崎市松山、大崎市田尻、涌谷町新町における震度を全て用い、「各代替震度発表名称における震度」に、各代替震度発表名称の震度発表名称からの距離を被告が合理的に勘案した上で、一定の重み付けを行って得た数値を合算した結果をもって震度発表名称における震度と読み替えるとされていた。本件地震について気象庁は、地震指数決定日の前日までに美里町北浦の震度を発表しなかったから、本件震度読替規定に基づき、大崎市松山、大崎市田尻、涌谷町新町における震度を全て用いることになるが、ここで用いるべき代替震度発表名称における震度は、地震指数決定日の前日までに気象庁が発表した震度である。この点、気象庁は、地震指数決定日の前日までに、大崎市松山の震度を精査中の震度として6弱と発表し、大崎市田尻

の震度を発表せず、涌谷町新町の震度を精査後の震度として6強と発表した。そこで、震度発表名称である美里町北浦の震度として読み替えられる震度を求めるに当たり、気象庁が精査後の震度として発表した涌谷町新町の6強を用いることを前提とし、この6強の震度に加えて、気象庁が精査中の震度として発表した大崎市松山の6弱をも用いるべきか否か、が第1の争点となった。この争点1に関し、Xは、「各代替震度発表名称における震度」は、精査後の震度に限るから、精査中の震度とされた大崎市松山の6弱はこれに当たらず、「各代替震度発表名称における震度」としては、精査後の震度とされた涌谷町新町の6強のみであるとし、これがそのまま震度発表名称における震度と読み替えられ、地震指数が6強となる結果、オプション変動レートは100%となり、オプション変動金額として、2000万円が支払われるべきである旨主張し、これに対してYは、「各代替震度発表名称における震度」は、精査後の震度に限らないと主張して、これを争った。

次に、仮に、争点1についてYの主張が認められた場合、本件震度読替規定によれば、「各代替震度発表名称における震度」に、各代替震度発表名称の震度発表名称からの距離を、Yが合理的に勘案した上で一定の重み付けを行って得た数値を合算した結果をもって震度発表名称における震度と読み替えるとされており、Yは、その合理的に勘案する方法として、各代替地点の震度を美里町北浦までの距離で除した数値を全て加えた後、その合計値を、各代替地点の美里町北浦からの距離の逆数を合算した数値で除した数を以て、本件契約における震度とする（以下、「本件算定方法」という）旨主張し、これに対してXは、本件約定書には本件算定方法が記載されておらず、また、契約締結時に具体的な算定方法の説明も受けていないから、本件算定方法を当然に本件約定書の契約内容とすることはできない旨主張しており、本件算定方法が、本件約定書にいう「各代替震度発表名称における震度に各代替震度発表名称の震度発表名称からの距離を被告が合理的に勘案した上で一定の重み付けを行って得た数値を合算した結果をもって震度発表名称における震度と読み替える」ことに該当するか否かが、本件の第2の争点となっている。

【第1審判旨】 請求棄却。

「本件約定書が定める震度は、オプション変動金額の支払額を決定するための契約上の概念であるから、その意味内容については、本件約定書の規定の合理的解釈の問題である」ところ、本件約定書の規定の文理からは、「各代替震度発表名称に

おける震度」にいう「震度」を精査後の震度に限ると解することは、困難というほかない。」

また、「気象庁が発表した特定の震度について、それが精査後の震度か精査中の震度にかかわらず、後に変更される蓋然性があるか否かを事前に予測することは、一般に困難といわざるを得ないから、精査中の震度として発表されたとの一事をもって、一律に「各代替震度発表名称における震度」に当たらないと解することは、本件震度読替規定の解釈として合理性を欠くというべきであり、他に「各代替震度発表名称における震度」にいう震度について、精査後の震度に限るべきであるとする合理的根拠は見当たらない。」

「本件算定方法は、Yがこれを当該金融商品の購入者であるXに対し、事前に明示していない点において、当不当を論じる余地はあるとしても、本件震度読替規定の文理及び趣旨に照らして不合理なものということはできず、本件算定方法を適用して行われたオプション変動金額の算定結果が、法的見地から不合理なものということとはできない。」

「なお、地震指数決定日の前日以前には発表されていなかった美里町北浦の震度は、その後、気象庁から精査後の震度が6弱として発表されている。」また、「本件の代替震度発表名称である大崎市松山について地震指数決定日以後に発表された精査後の震度は6弱であったから、本件取引についてはYが講じた本件特例措置によっても支払条件を満たすことにはならないというべきである。」

【控訴審判旨】 控訴棄却。

「震度の正確性という点でみれば精査中の震度と精査後の震度との差は相対的なものととどまるというべきである。」また、本件「規定中に、参照すべき気象庁震度を精査後の震度に限定する旨の文言がないことは、むしろ精査中の震度であるか精査後の震度であるかを問わず、気象庁により発表された震度をすべて参照する趣旨であることを推認させるものである。」

「本件震度読替規定により、本件取引においては、震度の読み替えに際し、各代替震度発表名称における震度に、各代替震度発表名称からの距離をYが合理的に勘案し、一定の重み付けを行って得た数値を合算する方法によることが合意されていたところ、本件算定方法がこれを合理的に勘案した方法であると認められる」。

「Xは、地震等による契約者の早期救済という本件取引の目的及びXの危機的状

況にかんがみれば、Xに有利な算定方法を用いることも許されるべきであると主張するが、本件取引は、予め約定した条件を充足した場合に約定金員を支払うデリバティブ取引であり、契約者の損害の補填や救済等を目的とするものではないから、Xの主張は、上記判断を左右するものとは認められない。」

3 保険類似商品から見た保険商品の特徴

前項で見てきたとおり、地震保険と地震デリバティブとの最大の違いは、地震発生後における「被害の査定」を行うか行わないか、という点にほぼ尽きるものと考えて差し支えない。そして、本稿冒頭で検討したとおり、地震デリバティブは地震保険との違いを強調するべく、「地震さえ発生すれば契約金を支払う」旨を事実上商品の有用性として宣伝しているわけであり、購入者としては、被害の査定の手間と時間、さらには査定した結果としての保険金の減少の危険を併せて回避できることを期待して、当該商品を購入したものと考えられる。

しかしながら、地震デリバティブは、地震が発生したか否かのみによって支払の有無が確定するわけであるから、「被害の査定」が行われない分、当然「契約所定の規模以上の地震であったか否か」が厳格に「査定」されることとなる。また、「被害の査定」を行わないということは、当然、被害の大小に係る購入者側の事情は、どのようなものであっても契約上考慮される余地はない。以上のことからすると、地震デリバティブは、地震保険と比較して、被害の査定がないとする一方で、地震保険よりも購入者に不利となる契約条件を元来有しているものであり、地震による被災を念頭に置いた購入者にとっては、むしろ地震保険よりも不利益となる可能性すらあったと考えることも不可能でない⁷。

また、地震デリバティブの商品特性から考えてみても、この商品は、元来地震による被害を受けるおそれのある者に販売対象者が限られていない。すなわち、地震デリバティブは、自己の損害と無関係に所定の場所における一定規模以上の地震が発生した場合には所定の契約金が支払われるとするものであるから、地震により発生するおそれのある被害の大小と契約金とをそもそも連動させる必要がなく、購入

7 実際、建物に限って考えるならば、地震保険における保険金の支払要件である全壊ないし半壊については、震度6強以上の地震であればある程度の確率で充たされるものと予測できるから、被害の査定が不要であるとされる部分は、むしろ、保険会社側における査定の手間を省略すること以上の意味はなかったとも考えられる。

者側の判断においても、自己に関する被害のおそれと連動させるより、むしろ自己と無関係の状況における地震予測を契約金の支払に連動させる方が、より冷静な予測を立てることができるかもしれない⁸。また、購入者が被災者でないならば、地震の規模の査定が厳格に行われたとしても、購入者は特段の不利益を受けていないわけであり、地震による被害を現に受けている購入者の保護という契約とは別次元の要請を、考慮する必要はなかった筈である。

そうすると、なぜこの商品が地震保険と比較されつつ、地震による被災を懸念する者に対して販売されているのか、という点を考える必要が再度出てくるが、この点は結局、本稿冒頭で指摘したとおり、「保険を本業」とする保険会社が、保険商品と比較しつつ販売する「保険類似商品」だったということから、説明するほかないように思われる。すなわち、保険会社は本業として保険商品を販売するものであり、保険類似商品を販売する場合には、本業としての保険販売に関する知見を有効に利用するために、保険商品との比較を行いつつ保険類似商品を販売することが、兼業としての保険類似商品の販売についてのみならず、本業としての保険商品の販売の促進にもつながることを暗黙のうちに期待した可能性があるように思われる。

8 もっとも、他人における大震災の被害に際して、無関係の購入者が契約所定の契約金を無条件で取得できるというこの商品は、素朴な社会常識の点から見ると、いささか不謹慎との評価を受ける可能性自体は否定できないように思われるが、商品として販売することを規制しなければならない程の悪性が認められるわけではなく、かつ、誰が地震デリバティブの購入者であるかは公開されることのない情報である以上、購入者がかかる風評の可能性を懸念して購入を躊躇する理由とはならないものと思われる。なお、デリバティブによるいわゆるリスクヘッジとしての有用性は、要するに、ある事象に起因して急激な価値の減少が生じうる商品に対し、同一の事象を基に前記の価値減少を実質的に相殺する程度に価値上昇を見込める商品を以て急激な損失の発生を防止しようとするものであるから、地震デリバティブ商品の購入者としては、地震によって急激に生じうる損失を回避ないし緩和させようとする者、ということになる。そうすると、地震により急激な損失を最も典型的に被る者は、言うまでもなく被災者自身であって、被災者でない者については、被災者と大規模な取引をしている等、被災者の被った損失に連動して損失を被る可能性のある者に事実上限られることとなるが、他方において、被災者については地震保険によって損失が填補される可能性があるものの、被災者の取引先等について地震保険の適用があることは一般には想定し難く、これを他の保険で代替しようとしても、当該取引に関して履行補償を求める保険関係を設定することがせいぜいであると思われる。従って、実務上における地震デリバティブの有用性は、被災者であると被災者でない者であるに関わらず、震災によって損失が直接間接に発生するおそれがある関係者すべてについて、ほぼ同様に存在するものと考えられるが、ただ、被災者と被災者でない者との間では、リスクとして説明すべき内容が当然異なってくる筈であるから、商品を販売する際における事業者の負うべき説明義務の具体的内容について、購入者の状況に適合しているか否かを含めた再検討の必要があるように思われる。

しかしながら、商品を購入する側が、類似した商品を比較しながら提示された場合、相当詳細な説明が行われたのでない限り、どちらの商品も実質的に同一の、本件に即して言えば地震による被害を経済的側面から担保する、という効果を担うものと解釈あるいは認識することも、商品販売を行う事業者としては、兼業であると本業であるとを問わず、当然予測してしかるべきものと思われる⁹。その意味で、本件は、保険会社にとって、兼業としての保険類似商品についての信頼性のみならず、本業である保険商品自体の信頼性をも損なうおそれの高い事案であったと考えて差し支えない。

現在でも、地震デリバティブを含む保険類似商品は、従前とほとんど同じ宣伝広告を以て、販売が継続されているようであるから、同種の問題は、大規模の地震が発生するごとに、事実上再発するものと予測できる¹⁰。保険類似商品において、保険契約と異なる目的や手法によって契約関係が形成されることは、保険類似商品が「保険」でない以上法律上当然のことであり、紛争に際して販売を行った保険会社側がその旨を主張することは、少なくとも違法ではなく、また、必ずしも不当とも言えないかもしれない。

しかしながら、兼業である保険類似商品の販売及びそれに関する紛争が続発することは、最終的には、本業である保険業及び保険商品に対する、購入者を含む社会全体からの不信感を生じさせかねないことが強く懸念される。従って、保険類似商品の解釈に際して、保険会社が販売したという理由を以て保険商品の解釈を類推適用すべきであるかについては、なお議論の余地が多々あるとしても、少なくとも購入者等の無用の誤解を招くことのないよう、また、保険類似商品と比較した場合に

9 購入者は、できる限り自己に有利な商品を購入しようとするものであり、その場合、自己に有利な部分についての説明については十分聴取したうえで検討することは期待できても、自己に不利となる部分については必ずしも明確に意識しないことが多いものと思われるから、契約書において明記することは当然であるとして、さらに購入者の注意を喚起することが、商品販売においては必要とされるべきである。

10 正直なところ、東日本大震災規模の地震で支払われないような地震デリバティブが、果たして契約の支払事実が到来することがありうるのか、というのは現時点での素朴な疑問ではあるが、大震災の発生のおそれが多くの者にとって認識しやすい数値的割合で繰り返し警告される昨今においては、ほとんど払われることのない地震デリバティブ商品であっても、それを「ハイリスクハイリターン商品」の一種として認識する購入者は必ずいるということであろう。実際、この20年間程度の間に震度6から7の規模の地震が日本の各地で数回発生していることから単純に考えれば、50年ないし60年以内に震度6強以上の地震が1回以上発生することを以てオプション料の負担を上回る契約金が支払われる地震デリバティブは、投機商品としては十分成立するものと考えて差し支えないように思われる。

おける保険商品の特徴と考えられる「被害に対する保障」という側面に対する不信感が生ずることのないよう、慎重に商品設計及び販売手法を検討することが、今後における保険事業者に課せられた、重要な課題であると考えられる。

（了）

（人文社会系准教授）