



米国の民間長期介護保険の動向について

年金・長期介護保険セット商品の導入を中心として



保険研究部門 主任研究員 小松原 章

komatsu@nli-research.co.jp

1—介護ニーズ高まる高齢化社会の進行と民間長期介護保険の動向

1 | 民間長期介護保険の動向

わが国同様米国においても程度の差はあるものの着実に高齢化社会が進行しており、下図表のとおり、65歳以上の人口比率は2010年で13%（日本23.1%）と1980年に比し、約2ポイントの上昇となっている。この傾向は今後も着実に高まり、2050年には21.6%へと上昇するものと見込まれている。

[図表-1] 米国65歳以上人口比率

	1980年	1990年	2000年	2010年	2030年	2050年
65歳以上比率	11.21%	12.34%	12.38%	12.96%	19.76%	21.57%

(資料) 国立社会保障・人口問題研究所『日本の将来推計人口』より抜粋。

このような情勢の下、わが国のような社会保険としての公的介護保険制度が存在しない米国では、増大すると見込まれる長期介護費用に充当すべき財源確保の主要手段として、民間保険会社の長期介護保険に対する期待が高まっている。

ところで、ここでいう民間長期介護保険の一般的仕組みは、他人の補助がないと日常生活上の行為（activities of daily livings、ADL）ができない契約者または深刻な認識障害（severe cognitive impairment）にある契約者に与えられる介護サービスに対して給付金が支払われる保険契約である。この場合の日常生活上の行為とは、食事、排泄（toileting）、移動、入浴、着替えおよび排泄抑制（continence）であり、最低2行為以上該当が給付の条件である。さらに、深刻な認識障害とは、その者の健康・安全確保のために相当の監督を要する状態であり、いわゆるアルツハイマー病、認知症等が対応する。

そこで、民間の長期介護保険市場の現状を米国生保協会（ACLI）のデータ（ファクト・ブック）で見ると、2009年の長期介護保険の収入保険料は、105億ドルであり、生保会社の収入保険料合計額の5,223億ドルの2%程度にとどまっており、市場的にはいまだ発展途上の段階にある。

次に長期介護保険の内訳を代表的な生保リサーチ機関であるリムラ（LIMRA）のデータで見ると、2009年の収入保険料ベースで個人契約82%、団体契約18%となっている。主力の個人長期介護保険の業績（新契約保険料）を同じくリムラの統計で見ると、1990年代は年平均14%程度で伸びたのに対して、2000年代に入ると鈍化の兆しが現れ、年平均マイナス7%程度と低迷している。

さらに長期介護保険は税制優遇の有無の観点から税制適格・非適格に分けることができる。税制適格に該当すると、払い込み保険料に対して所得控除が適用されることがある上に、長期介護給付金が非課税扱いされるなどの特典がある。個人長期介護保険について見るとほぼすべて（99.4%）が税制適格型である。

以上のように米国の民間長期介護保険市場は、税制適格型の個人契約で構成されていると見ることができる。

しかし、上記で紹介したとおり、民間介護保険市場が特に2000年代に入り低迷しており、高齢化を控えての潜在ニーズに対応しているとは言いがたい状況にある。

2 | 民間長期介護保険低迷の理由および促進策

そこで、これら不振の理由について、大手アクチュアリー・コンサルティング会社のミリマン社調査により整理すると次のとおりとなる。

- (i) 非高齢者（65歳以下の者）は、長期介護保険に対して喫緊のニーズを認識していない。
非高齢者は若い段階で長期介護保険を購入しつづけていない。団体市場は小さく、一般的に事業主による保険料拠出がなされていない。また、長期介護保険を普及させるための税制措置が不十分である。
- (ii) 保険業界全体にとって長期介護保険事業の採算が芳しくない。不安定な保険料算定基礎率（罹患率、継続率、利率等）、自己資本要件、規制当局の関与、高齢者市場での強い消費者運動等により参入会社が限定されている。この結果、良好な引受実務を有する会社とそうでない会社との間の業績格差が大きくなり後者は淘汰されやすい。
- (iii) 長期介護保険を扱う保険会社は契約の継続率を見込んで料率設定をする傾向にあったが、当初想定以上の高い継続率を経験したため、収益の悪化がもたらされた。すなわち、平準保険料の下で高継続率により想定以上の被保険者が残存した結果、保険期間後年度において給付金支払いが年払い保険料を予想以上に超過したため、収支が悪化することとなった。

一方で、喫緊ニーズを認識できない非高齢者の潜在ニーズを掘り起こすという観点から、長期介護費用および長期介護保険料の相場感を見ると次のとおりである。

たとえば、ある大手生保の調査によると、米国では、ナーシング・ホーム入居による費用が、一日当たり平均で低い州の127ドルから高い州の538ドルまで大きな差異が見られる。また、ニューヨーク州の調査によると、一日当たり費用は2007年時点で264ドルから340ドルになり、平均入居期間は2.5年に達するとのデータが出されている。

これに対して、民間の長期介護保険の保険料はカリフォルニア州のケースで概ね次のとおりである。たとえば、ある大手生保の商品で、長期介護給付金日額100ドルで3年間支給する50歳加入の契約（待ち期間90日、給付金に対する年5%のインフレ条項付）の場合、年払い保険料は1,145ドルである。したがって、単純に300ドルの場合には、年払い保険料が3,435ドルとなる。この保険料水準は、ニーズが顕在化していない非高齢層に対して長期介護保険を訴求していくには高いレベルである。

そこで、介護ニーズが充分認識できていない65歳以下の者に対して比較的若い段階で長期介護保険を普及させるには、積極的な税制優遇措置の導入とともに商品内容の工夫を通じ、これらの層が負担すべき実質保険料の可及的引き下げ対策の実施が必要不可欠である。

2—年金保護法成立と税制改正

このように長期介護保険普及の観点からは、税制上の優遇措置を初めとする各種の施策導入が期待される場所であるが、2006年に成立した年金保護法（Pension Protection Act of 2006、PPA）において長期介護保険の普及にかかわる大きな税制優遇措置が導入されることとなった。

年金保護法は、主として大規模確定給付型年金基金の財政悪化に対応するためのものであったが、同時に今後のベビーブーマーの大量退職に伴い必要とされる老後資産の安定的確保を目指した画期的な制度変更でもある。

具体的には、本制度改正で、年金契約（または生保契約）と長期介護保険を結合したセット商品（具体的には、年金契約の一部または特約として長期介護保険機能を組み込んだ契約）を取り扱える旨の税制規定が新設されることとなった。

まず、通常の年金契約単体の税務関係について整理すると次のようになる。

年金契約のイメージは、(i) 契約者が一時払いまたは分割払いの保険料を生保会社に払い込み、保険料積立金であるこれらの資金が将来の年金支給時点（たとえば60歳）まで運用益が非課税のまま積み立てられる（いわゆる積み立て段階）、(ii) 年金支給段階になると終身年金等契約所定の方式で年金が所定の期間支給され、これに伴い収益部分が課税される（いわゆる支給段階）という仕組みである。

一般的に、年金契約は積み立て期間中における課税繰り延べというメリットが享受できる反面、保険料積立金の中途引き出しに対しては、収益部分（運用益）から引き出されたものとみなして課税される上に、59.5歳前における引き出しに対してはさらに10%のペナルティ課税が加算されるというデメリットもある。

そこで、年金保護法では、年金契約と組み合わせられた長期介護保険（以下、年金・介護セット商品）における長期介護保険料、長期介護給付金等に対して次のような優遇策が導入された（2010年1月1日施行）。

(i) 年金・介護セット商品の長期介護保険部分の保険料を年金契約から控除して払い込む場合には、これを契約者の所得に含めない。ただし、年金契約に関する投資元本（払い込み保険料）をその分減額する。

(ii) 年金・介護セット商品から支払われる長期介護給付金は、単品の長期介護保険の介護給付金と同様に非課税である。この場合、長期介護給付金の支払いによって、年金契約の保険料積立金（キャッシュ・バリュー）が減額されるかどうかを問わないものとする。

上記の改正により、改正前であれば、年金契約から一部資金引き出しをして、これを長期介護保険料に充当した場合には、税法の一般原則により引き出し額が課税対象となるうえに、ケースによってはさらにペナルティ課税がなされるところ、改正により非課税で長期介護保険料に充当することが可能となった。

同時に年金・介護セット商品から支払われる長期介護給付金は単品商品同様に非課税扱いされることとなった。

この結果、たとえば、長期介護保険を特約としてセットした一時払い年金契約を締結し、年金契約の保険料積立金から長期介護保険料相当額を非課税で払い込むとともに、所定の介護状態に該当した場合には、非課税で長期介護給付金を受給するということが可能となった。

3—期待高まる年金・介護セット商品の概要

年金保護法による税制改正を受けて保険料、長期介護給付金双方での非課税措置とともに、セット商品という単品にはない特性が加味されることにより、長期介護保障を購入するために実質安価な商品開発が行いやすくなった。

年金・介護セット商品の仕組みは種々のタイプが考えられるが、典型的なケースを前述のミリマン社の調査により紹介すると次のとおりとなる。

このケースによると、年金・介護セット商品において支払われる長期介護給付金は、年金契約上の保険料積立金から行われる給付部分とこれらに拠らない保険会社独自の給付部分とから構成される。一方、長期介護保険用の保険料は保険料積立金の一定パーセントを控除する方式で払い込まれる。

この年金・介護セット商品において契約所定の介護給付事由に該当した場合には、まず、保険料積立金を財源としてこの残高相当の長期介護給付金が一種の前払いとして支払われ、これらが尽きた後、これらとは独立した純粋保険としての追加的長期介護給付金が同じ月額だけ所定の期間支払われるという内容のものである。

より具体的に見るため、前払い対応給付として長期介護給付開始時点の保険料積立金（長期介護給付限度額）の2%相当額の長期介護給付金月額が50ヶ月支払われるケースを想定する。この場合、前払い給付対応期間としての50ヶ月間は保険料積立金から所定の長期介護給付金が支払われ、これが尽きた後、50ヶ月間の追加期間に対して所定の長期介護給付金がさらに支払われることとなる。

要するにこの年金・介護セット商品は、契約者の長期介護リスク全体に対して、年金契約の保険料積立金を有する契約者と追加期間の長期介護給付支払いを担う保険会社とが共同で対処するという格好を取っていることがポイントで、これにより契約者が負担すべき本来の長期介護保険料負担の軽減が図られることとなる。この軽減効果は長期介護保険料および長期介護給付金に対する非課税措置によっても増幅されることになる。

4—長期介護保険を巡る最新の動き

民間長期介護保険を巡る環境は前述のとおり厳しいものがある。たとえば、保険会社から見ると、保険料算定の基礎率や関連データの蓄積が充分でないために、健全な格好での契約集団管理が困難であるという特徴が見られる。

そこで、長期介護保険は一般的に更新保証付契約（guaranteed renewable policy）というタイプで販売されている。この方式の下では、契約者は契約所定の保険料を払い続けている限り、契約の更新を保険会社側が拒絶することができないが、一方において保険会社側に保険料引き上げ権限が留保されている。したがって、保険会社は監督官庁の認可を条件に既契約の保険料を引き上げることが可能となっている。

近年の長期介護保険を巡る厳しい収支環境等を反映して、ここへきて主力生保会社による単品の長期介護保険の既契約に対する保険料引き上げ等の姿勢が顕著となってきた。

主要事例として、まず、長期介護保険大手のジョンハンコック社は、2010年9月に、既契約の長期介護保険契約に対して保険料率を40%引き上げる意向を表明した。同時に団体長期介護保険の新契約を停止するとの点も明らかにした。

同社では、給付金支払い実績調査において罹病率や契約継続率が予定よりも高くなったために、収支環境が芳しくない結果が判明したと説明している。

次に同じく長期介護保険大手のジェンワース社も2010年10月に、売り止めとなっている一部の既契約者群団に対して保険料率を18%引き上げる意向を明らかにした。

同社では、契約の継続率が予想以上に高止りした結果、収支状況が悪化したことによるものであると説明している。

さらに最大の生保会社であるメトロポリタン社は、2010年11月に、2011年1月以降、長期介護保険の新規販売を停止する旨の発表を行った。既契約の維持管理は従前どおり行われるとしているものの、この方針は、長期介護保険を巡る収益環境の低迷を改めて反映した動きである。

しかしながら、同社は一方で、米国民の長期介護リスクに対する強いニーズを考慮し、長期介護保険と他の商品とのセット商品の開発を含めた対応策を検討していく旨も明らかにしている。

このように、単品の長期介護保険の状況は厳しいものが見られるものの、セット商品という流れの中では、当然に税制改正で開発余地が拡大した年金・介護セット商品も有力候補として俎上に上がってくる兆しも見られる。

たとえば、長期介護保険大手のジェンワース社は2010年3月に年金・長期介護保険セット商品の販売に着手した。これは一時払い年金契約に長期介護保険特約を付加したもので、一例として長期介護給付金総額が一時払い年金保険料の3倍相当額支払われる内容となっている。

同社ではこの商品を自己の資産を保護したいとする退職間際の人、長期介護に対する潜在ニーズを認識している人、20万ドル以上の投資資産（マイホームを除く）を有する人などを対象に販売したいとしている。

一方、既述のメトロポリタン社についても単品の長期介護保険については慎重な姿勢を示しているものの、セット商品の販売には意欲を示している点については、この商品に対する成長余地が伺える。

上記のような動きを総合すると、単品の長期介護保険については、その潜在的成長性にもかかわらず、保険会社側にとっても厳しい環境が存在する中で、一方において税制優遇措置とリンクした年金・介護セット商品のようなハイブリッド型新商品の開発によって実質安価な長期介護保険の普及を目指すという新たな市場開拓の余地が拡大しつつあるのも事実であるように思われる。

したがって、高齢化社会における介護ニーズに対する自助努力の促進という観点から、このような新商品がどのように開発され、一般顧客に対して普及・定着していくのか引き続き注目されるところである。