

終身にわたるサポートと遺贈寄附の関係②

終身サポート事業者への遺贈寄附や死因贈与について、前回は、問題視される最大の理由が「不適切な利益相反関係の構図を作り出してしまうこと」だということを説明しました。

では、なぜこのような問題があるにもかかわらず、多くの事業者が遺贈寄附を受けているのでしょうか。その2つの理由を考えてみましょう。



まず1つめは「終身サポート事業が収益化しにくいこと」という点です。この事業で設定する価格は、無償の家族又は主に1割負担の介護保険と比較されがちという特殊性が背景にあります。終身サポート事業では、盆暮れ正月でも真夜中でも緊急時の連絡を受ける役割、そして緊急連絡を受けた時に必要があれば出動する役割を担います。家族ならそれを当然に無償で行っているところを、事業者は仕事として引受けていますから、「夜中で寝ていたから電話に出られなかった」という言い訳は通用しません。にも関わらず、このような24時間365日対応をお約束して人材確保をしておくコストを価格に転嫁しようとする、消費者には「何事もなく過ごしていてもお金が掛かる」と受け取られてしまうのです。また、日常生活支援の場面では、ケアマネジャーは利用者負担ゼロ、訪問介護等のサービスは原則1割負担で受けることができる一方、終身サポート事業者が介護保険外のサービスを提供する場合には、当然に10割負担となるので、消費者にとっては「高い」と感じてしまうこととなります。したがって、終身サポート事業者はコストに見合う価格設定をしようとする、一般消費者には受け入れられないと感じてしまい、消費者の手の届く価格を設定するインセンティブが働きます。そうして収支が合わなくなるリスクを「遺贈寄附」や「死因贈与」という方法で埋めることとなります。消費者にとっても、生きている間は「お金が足りなくなったらどうしよう」と不安になりがちですが、亡くなった後に「残ったお金で何とかしてくれれば」という気持ちが働きます。

2つめは「終身サポート事業の一環で遺言の相談を受けることが多いこと」で、前記の1つめの事情とも深くかかわっています。家族に頼ることなく、亡くなった後のことまで終身にわたりトータルで支援を受ける契約をする際には、相続で財産を誰か特定の親族に残す意思がなく、亡くなった時に残るであろう財産の行方について法的に決めておく遺言を同時に作成を行うケースが多くあります。すると、特に事業者からの強要などなくても、自分自身の老後とその先の面倒をみてもらう先が寄附を受け入れているのであれば、寄附をしておくべきだろうという思考に傾きやすくなるようです。

亡くなった後に残った財産をどのように配分するかという意思決定は、生前のまだ十分な判断力がある時期にしっかりと検討すべきです。そして、誰からの影響も受けることなく真の意思が実現される内容となるよう支援するのも、人生に寄り添う終身サポート事業者の大きな役割だと感じています。

つづく