

第17回弁護士業務改革シンポジウム <第7分科会>

弁護士保険の範囲の拡大に向けて ～市民のための紛争解決費用を保険で～

第1	日本における権利保護保険	181
第2	ドイツにおける訴訟費用の調達方法と権利保護保険の長所と短所	185
第3	イギリスにおける訴訟費用の調達方法と訴訟費用保険	189
第4	アメリカにおける訴訟費用の調達方法と権利保護保険	195
第5	権利保護保険の発展のための課題	208
第6	権利保護保険発展のための政策	210

資料編 ※以下の資料は、すべて基調報告書付属の CD に収録されております。

資料 7-1 弁護士保険販売件数と LAC 取扱件数の推移

資料 7-2 日弁連リーガル・アクセス・センター

「権利保護保険にかかるドイツ・イギリス現地調査報告書」

資料 7-3-1 ARAG Attorney Agreement

(ARAG 社と提携弁護士との協定書の書式)

資料 7-3-2 CERTIFICATE OF INSURANCE

(被保険者に交付されるサーティフィケート、契約条項の詳細(約款に相当する)が収録されている)

資料 7-3-3 ARAG Group International

(ARAG ドイツ本社の国際部門担当者によるプレゼンテーション資料)

資料 7-3-4 Legal Services Industry in the United States

(米国 ARAG 社の担当者によるプレゼンテーション資料)

資料 7-4 権利保護保険に関するアメリカ調査写真集

第1 日本における権利保護保険¹

1 権利保護保険の発生とその保険内容

(1) 権利保護保険の役割

損害保険の仕組みは、保険契約をしている者が一定の保険料を支払っていれば、一定の事故の発生により被った損害に対する保険金を受け取ることにより、その損害の負担を軽減できることが最大の効用である。この保険の仕組みを利用して、訴訟費用、特に弁護士費用等に関する費用が保険金として支払われる保険の一種が権利保護保険である²。

今まで、複数の訴訟又は法的なニーズに関する調査が行われ、裁判や弁護士へのアクセス障害が指摘されてきたが、その障害の最大の原因の一つが訴訟費用や弁護士費用の負担の問題である³。所得の低いものに対する扶助制度はあるも、いわゆる中間所得層に対する弁護士費用面での弁護士へのアクセス障害を除去する制度として権利保護保険の役割が期待されているのである。

現に、調査をしたドイツ及びイギリスにおいては、この保険がなければ中間所得層の弁護士へのアクセスが保証されないといってよいほどこの保険の普及がみられたため、日本におけるこの保険の普及が、国民の裁判を受ける権利の実質的な保証となるだろうと予想されているのである。

(2) 権利保護保険の保険としての内容

現在日本で存在する権利保護保険は、全て他の保険の特約として契約されているものである。その基礎的な保険は、交通事故による損害を填補する自動車保険であったり、火災等の住宅に関する損害を填補する保険であったりしている。

2 弁護士会の関与と協定保険会社との関係

日本の弁護士は、増加したとはいえまだまだ弁護士数が不足している地域が存在し、全国的に弁護士を紹介できるシステムを作り上げることは民間ではまず不可能に近い。都市だけで弁護士紹介ができて、日本国全体での弁護士へのアクセスを保障したことにはならない。そこで、その弁護士へのアクセスを保障するシステムとして、全国各地の弁護士会が当該地域における弁護士の紹介を行えるシステムを日弁連が構築し、保険会社は日弁連と協定さえ締結すれば、全国の弁護士を紹介するシステムを利用できる状況を日弁連として保障しているのである。

そして、弁護士費用の内容に関する問題は、特殊性を帯びていることが多いため、日弁連内に設置された委員会が、具体的に保険支払上の弁護士報酬に問題が生じたときには、その問題を議論し、妥当な結論が導き出せるような議論の場を提供しているのである。こ

¹ 「権利保護保険」は、日弁連が特許庁に登録をしている商標である。

² 共済契約も、保険法上は原則として保険契約に該当する（保険法2条1号）。

³ ①現実に裁判を利用した人の調査である民事訴訟制度研究会編「2006年民事訴訟利用者調査」商事法務2007年発行85頁では、裁判への躊躇理由は、費用79%、時間79.7%と高率である。②中小企業の調査である日弁連弁護士業務総合推進センター・みずほ総研編「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」（2008年）47頁では、弁護士以外の専門家に相談し、弁護士に相談しなかった人の34%が弁護士費用を理由としており、特に従業員が10人以下の会社は39%以上がその理由を挙げている（なお、従業員301人以上では弁護士費用を理由としているのは4.7%でしかない。）。③個人としての市民への調査である日弁連弁護士業務総合推進センター編「市民の法的ニーズ調査報告書」2008年82頁では、弁護士への法律相談にためらいを感じた理由として約60%の人が費用が分からない点を上げている。

れによって、実質的な保険金の受取人である、弁護士との紛争を妥当な解決に導くことができるようなシステムを実質的に保障していると思われる。

3 保険販売件数と日弁連取扱件数の推移

制度が発足した 2000 年当時の権利保護保険の販売件数は、協定会社合計で約 7,000 件程度（1 社）であったが、約 10 年を経過した 2010 年度には、約 1,400 万件⁴（9 社）という状況までに伸張し、それとともに、日弁連リーガル・アクセス・センターにおける取扱件数も年間 8,000 件を超えるように伸びてきた。

4 保険が司法アクセスに与える影響

2001 年 6 月に司法制度改革審議会がまとめた「司法制度改革審議会意見書」では、民事司法制度の改革の一つの「裁判所へのアクセスの拡充」の「利用者の費用負担の軽減」において、「訴訟費用保険」の項目を設けて「訴訟費用保険の開発・普及に期待する」と、国家レベルでこの種の保険が明示的に期待されているのである。弁護士を利用しようとする者にとって、弁護士費用が大きなアクセス障害となっている事実は、さまざまな調査から明らかであり、既にその保険の普及しているドイツ、イギリスの訴訟件数を見ても、日本よりも国民が少なくとも訴訟件数は比較にならないほど多いことから、その訴訟件数の差の原因の一つは弁護士の費用が賄える権利保護保険の普及であることは容易に推定できるものであろう。

5 現状の権利保護保険が抱える問題点

(1) 広報の視点からの問題点

前述の通り、2010 年時点で約 1,400 万世帯が権利保護保険に加入している。

しかし、この権利保護保険の内容を理解して、保険事故が起きたときに利用している市民の割合がまだまだ少ないと思われる。保険でカバーされる事故・被害には、交通事故で被害を受けたとき、おもちゃで子供がけがをしたときにメーカーの製造物責任を追究するとき、引っ越しの時に家財が壊れたとき等があるが、この事故などが起きたときに保険契約者が権利保護保険で付保されていることを知らずに、自分で示談などをしてしまっているケースが多くあるようである。交通事故をとっても、物損事故の場合、弁護士に頼むと費用ばかり掛かり、実質修理代などの填補にならないと考えていると思われる。

しかし、権利保護保険を利用すれば、弁護士に委任して事件解決しても弁護士費用は保険から支払われるので、賠償金を丸々修理費などに充てることができるのである。

このようなことは、権利保護保険が自動車保険（任意保険）に付帯して契約されているからと思われる。日弁連としては、権利保護保険の適応される具体的な事故を示して、更に、権利保護保険の利用促進を広報すべきである。

また、各弁護士会などにおける法律相談、交通事故相談に際して、権利保護保険が適用されることなどを相談者に、更に、広報する必要がある。

(2) 市民の司法アクセス保証の観点での問題点

司法アクセスという観点では、現状の権利保護保険は大きく二つの問題を抱えている。

⁴ 2005 年の日本の世帯数は約 4,900 万である。その全世帯数の内の約 28%まで権利保護保険の普及が進んだと言えるであろう。

一つは、その保険分野が、交通事故や日常の損害賠償の分野に限られているため、現実にその分野以外を弁護士に相談したい時は弁護士費用が出る保険がない。対応策は、保険の対象分野拡充しかない⁵。二つ目は、権利保護保険は、一定の法的な権利を有する者がその権利を実現するときに利用できる保険であり、請求を受けている者が利用できる保険ではない。そのために、もっと広く訴訟又は紛争を生じたときに弁護士費用が保険で出せるような保険である必要がある。権利の実現を保護するという点以上に、広く訴訟費用保険である必要がある。

(3) 研究者の視点での問題点 [山下典孝(大阪大学法科大学院教授):寄稿]

保険法研究者から見た弁護士保険の拡大に伴う諸問題については、以下の点が問題となるものと考えられる。

① 駆け込みによる弁護士保険の加入

既に被害事故(原因事故)は発生しているが、被害(損害)は生じておらず、被害(損害)が生じる前に弁護士保険に加入し、法律相談又は弁護士等への訴訟委任を考え、保険金請求がなされた場合、約款上の免責事由である「被害の発生を予見していた」又は「予見していたと判断できる合理的な理由がある場合」に該当するか否かが解釈上問題となる。

現行の自動車保険契約の特約であれば、基本契約である自動車保険契約における原因事故の発生時期の特定が容易であることから、このような問題は顕在化されることはないが、今後、弁護士保険の分野拡大に伴い解釈上問題が発生することもあり得る。

② 保険金請求手続き・支払審査に関する問題

保険金請求がなされる場合には、当該請求における保険事故の有無、損害の範囲、免責の該当性の有無等を保険者が判断するために、約款等で保険金請求権者に予め決められた保険金請求書類の提出が求められている。この保険金請求書類の提出が保険給付の履行期(保険法26条参照)の起算点とされている。

弁護士保険の対象が特殊な専門分野まで拡大することとなった場合には、弁護士保険の対象となる保険金請求か、あるいは濫用事案かを保険者が判断するために約款上、保険金請求権者に対して提出が求められている保険金請求書類の内容自体を検討することが必要となることや、提出された請求書類に基づいて、保険者のみで支払の可否等を判断できるかといった問題が生じる可能性がある。

③ 利益相反に関する問題

利益相反の意味をどのように解するかにもよるが、弁護士紹介制度をとる弁護士保険においても、紹介弁護士が保険会社の別の案件を過去に処理していた場合には、利益相反になるか否か、あるいは過去に保険会社側の仕事をしていた弁護士は、紹介対象から外れるか、弁護士は依頼者である被保険者に対して善管注意義務(民法644条)、誠実義務(弁護士法1条2項)を負うことから、単に弁護士倫理の問題として

⁵ ①前掲注(3)「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」30頁では、中小企業が法的課題と認識しているのは、債権回収、契約書チェック、雇用問題、クレーム対策が多く、この分野に対する弁護士費用が出ないのでは、中小企業の需要をまかなえない。②前掲注(3)「市民の法的ニーズ調査報告書」58頁では、債権債務問題、消費者問題、刑事事件、不動産問題に関して弁護士へ委任することが多く、この分野での弁護士費用が保険でまかなえることが必要である。③なお、ドイツの例であるが、保険の利用される分野は、労働法、刑法・秩序違反、契約法・物権法、相隣法・賃貸借法分野の順に利用されており、広範囲であることが理解できる。

処理すべき問題と考えれば良いか、等、議論が分かれるものと考えられる。

④ てん補範囲や免責等の説明義務

弁護士保険は任意自動車保険契約等の基本契約に付帯されており、基本契約の保険事故のてん補範囲外や、免責事由に該当すれば、それに連動して、法律相談や弁護士費用保険にかかる保険給付も免責事由に該当し保険給付を受けられないことになっている。今後、対象となる分野が拡大した場合には、対象となる分野の特殊な事情から、基本契約とは異なるてん補範囲の縮小や、新たな免責条項を約款で設けることも考えられる。これらの点については保険契約者等の誤解が生じないように、募集時において適切な説明が必要となると考える。

⑤ 濫訴の増加の問題

弁護士保険の普及によって、本来は訴訟を提起する必要がない事案において、弁護士費用が保険給付によって、てん補されることから、安易に訴訟を提起し、濫訴の事案が増えることになるとはならないかという懸念が従来から指摘されている。この点は、LAC 制度を利用している、いわゆる協定保険会社においては、顕在化されていないようであるが、協定保険会社以外の弁護士費用保険の利用状況も踏まえて検証しておくことが必要となるかも知れない。

⑥ 受任弁護士に対する執務報告書の確認に関する問題

弁護士保険を利用した法律相談や訴訟の受任の場合には、確実に保険者より保険給付という形で報酬を得られることから、受任弁護士が誠実に執務を行わないのではないかという疑念を持たれるおそれが指摘されている。この点の疑念を払拭する方法として、約款等で受任弁護士に執務に関する報告書の提出が求められており、その他の提出書類と共に、適切な執務に基づく保険給付請求であるか否かの確認がなされている。現行の運用では、保険会社宛の報告書も資料として出された上で、日弁連リーガル・アクセス・センター（以下「日弁連 LAC」という。）で議論されており、不適切な事案があれば、保険金の減額払を含めた議論をすることができるような状況が備わっている。

今後、弁護士保険の普及や分野の拡大に伴い、すべての報告書について日弁連 LAC が不適切な案件であるか否かを判断することは事実上不可能と考えられることから、保険者から不適切な事案だという指摘があったものについて、日弁連 LAC と保険者との協議で、保険給付の可否も含めて協議をすることが合理的な対処であるとも考えられる。

また弁護士紹介において、適切な弁護士の紹介がなされなければ、その苦情は被保険者から保険者に対する苦情として保険者が顧客である被保険者との間で矢面に立たされることから、適切な弁護士紹介は弁護士保険における債務の本質にかかわる重要な事項となる。

⑦ 弁護士報酬を巡る問題

弁護士報酬は、被保険者である依頼者と受任弁護士との受任契約に基づき決定されるのが原則となる。もっとも過大請求や、保険者が弁護士報酬の価格決定に不当に関与する疑念、弁護士報酬の額で保険者と受任弁護士との間で見解の相違が生じた場合の処理に関して、理論的には今後問題となる可能性がある。

⑧ 非協定保険会社における弁護士費用保険を巡る問題

日弁連 LAC と弁護士紹介等の協定を結んでいる協定保険会社における弁護士保険においては、上記の問題点に関しては、日弁連 LAC と協定保険会社との間の定期的な

意見交換等を介して、改善がなされてきたものと考えられる。今後は、協定関係のない保険者における弁護士費用保険における実態の把握や、弊害も踏まえておくことが必要となる。協定保険会社は損害保険会社の数から言えば、いまだ半数以下であることから協定関係のない保険者の弁護士費用保険での問題点を検討しておくことも重要であると考えられるからである。もっともその点は既に協定保険会社では日弁連 LAC との協議等によって既に解決済みの問題であることも考えられる。なお、以上で指摘した問題点の詳細については、山下典孝「わが国における弁護士費用保険に関する一考察」大谷孝一先生古稀記念祝賀論文集（成文堂，2011 年秋頃刊行予定）を参照願いたい。

第2 ドイツにおける訴訟費用の調達方法と権利保護保険の長所と短所

1 はじめに

ドイツにおける訴訟費用の調達方法の特徴としては、権利保護保険がその中心的な役割を果たしている点が挙げられる。比較的早い時期から広く普及し、権利保護保険に関する多くの判例や文献の蓄積がある。今後わが国の権利保護保険を拡充し、訴訟費用の調達方法としての比重を高めていくためには、大いに参考にすべきであろう。

以下では、権利保護保険を中心に、ドイツにおける訴訟費用の主な調達方法につき比較検討し、その優位性や普及要因をまとめ、わが国における今後の権利保護保険のあり方についての示唆を得る。

2 権利保護保険の概要

(1) 保険商品のタイプと対象となる法分野

ドイツの権利保護保険は、一般に単独商品として販売されている。保険商品のタイプとしては、4つの生活領域（交通、私生活（非自営業者の職業領域を含む）、事業領域及び不動産）を基準に、その組合せにより、①交通権利保護、②自営業者のための私生活権利保護、③自営業者のための職業権利保護、会社及び社団のための権利保護、④非自営業者のための私生活及び職業権利保護、⑤住居及び土地の所有者及び使用賃借人のための権利保護等の9つに分かれる⁶。

対象となる法分野は、上記商品のタイプにより異なるが、①損害賠償請求、②労働事件、③不動産利用・賃貸借、④契約法及び物権法上の請求、⑤租税訴訟、⑥社会裁判所事件、⑦交通行政事件、⑧懲戒・分限事件、⑨刑事事件、⑩秩序違反事件及び⑪家族法法律相談の11種類がある⁷。

(2) 保険金額の水準

保険金額（1事故の填補限度額）の水準は、100万ユーロとする事業者・商品が多い。保険金額を無制限とする事業者・商品もある⁸。

(3) 年間保険料の水準

一般的な年間保険料の水準について、主な保険商品のタイプ別にみると、概ね次の

⁶ 各保険商品の概要につき、日弁連リーガル・アクセス・センター「権利保護保険にかかるドイツ・イギリス現地調査報告書」（2010年）18頁。

⁷ 各給付種類の概要につき、日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)19頁。

⁸ FINANZTEST, Heft 8/2009, S. 13 ff.

とおりである⁹。①交通権利保護は 59 ユーロ乃至 116 ユーロ（自己負担額は 150 ユーロ），②自営業者のための私生活権利保護は 108 ユーロ乃至 211 ユーロ（自己負担額は 150 ユーロ）であり，③自営業者のための職業権利保護，会社及び社団のための権利保護は，昨年のドイツ調査において訪れた ROLAND 社の保険料表によれば，保険料は年間給与総額及び従業員数によって算出され，例えば，保険金額 100 万ユーロの場合の年間保険料は，年間給与総額が 30 万ユーロで従業員数が 10 人の場合，1075.24 ユーロ（自己負担額は 250 ユーロ）である。④非自営業者のための私生活及び職業権利保護は，105 ユーロ乃至 211 ユーロ（自己負担額は 150 ユーロ），⑤住居及び土地の所有者及び使用賃借人のための権利保護は 28 ユーロ乃至 69 ユーロ（自己負担額は 150 ユーロ）である。

3 権利保護保険の普及状況

(1) 権利保護保険の普及率

権利保護保険の普及率は 1990 年代半ばに 48%に達して以来下降傾向にあったが，2009 年には 41.9%の世帯が権利保護保険に加入しており，前年比 0.3 ポイントの上昇に転じた¹⁰。

(2) 権利保護保険の市場

2008 年における権利保護保険の収入保険料は約 32 億ユーロであり¹¹，契約件数は約 2057 万件，支払保険給付は約 22 億ユーロ，支払件数は約 369 万件となっている¹²。支払件数の割合を法分野別にみると，損害賠償法が 7%，契約法及び物権法が 14%，労働法が 17%，刑法及び秩序違反が 17%，相隣法及び賃貸借法が 13%，家族法及び相続法が 5%，社会法が 3%を占めている¹³。

4 その他の紛争解決費用の調達方法と権利保護保険の優位性

(1) 権利保護保険以外の費用調達方法

ドイツにおける自己資金以外の民事訴訟費用の主な調達方法としては，権利保護保険のほか，法律扶助や訴訟融資 (Prozessfinanzierung) がある。他方，成功報酬 (Erfolgshonorar) は原則として禁止されている。

法律扶助は，公費による訴訟費用の援助であるが，資力の十分な者は対象とはならず，敗訴の場合に負担すべき相手方の費用 に対しては与えられないという限界がある。訴訟融資は，比較的新しい費用調達方法であり，第三者から訴訟費用につき出資を受け，訴訟により獲得した金銭の一部を分配する一種の組合契約であるが，適用は原告として請求権を行使する事件に限定され，勝訴の場合に請求権が実質的に目減りすることに加え，紛争が生じた後に訴訟提起にあたって出資者を見つけなければならず，必ずしも利用できるとは限らないという問題がある。

(2) 権利保護保険の優位性

これに対し，権利保護保険は，資力に関わらず原則として誰でも加入でき，保険料

⁹ FINANZTEST, aaO., S. 13 ff.

¹⁰ Hommerich/Killian, Rechtsschutzversicherung und Anwaltschaft (Deutscher Anwaltverlag, 2010), S. 33-34.

¹¹ GDV, Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2009, S. 45.

¹² GDV, aaO., S. 46, 47, 48, 63, 65.

¹³ Plote, Rechtsschutzversicherung 2. Aufl. (C. H. Beck, 2009), Rdn. 16.

を予め支払う必要があるものの、請求権の目減りも生じない。請求権の行使に限らず、確認訴訟（解雇無効等）や被告としての防御も対象となりうる。敗訴の場合に負担すべき相手方の費用もてん補される。

権利保護保険による濫訴の懸念についても、司法省の委託調査結果によって既に払拭されており¹⁴、適正な運営により濫訴を抑制しうることが明らかとなっている¹⁵。

弁護士報酬の調達方法に関する近時のアンケート調査結果によれば、自己資金によった者は47%であるが、権利保護保険によって調達した者は35%を占めている。他方、法律扶助によった者は8%にとどまり、訴訟融資によった者は0.2%に過ぎない¹⁶。

5 権利保護保険における制度的普及要因について

(1) 権利保護保険に関連する法制度的枠組み

① 弁護士報酬に関する法規整

ア 弁護士報酬の法定

弁護士報酬は、弁護士報酬法により、原則として目的物の価額(Gegenstandswert)に応じて法定されている。ただし、法律相談や裁判外の代理等に対する報酬については、一定の緩和がなされている。

イ 敗訴者負担の原則

民事訴訟においては、弁護士報酬は訴訟費用として敗訴者負担が原則であるが、労働裁判の第一審の弁護士報酬は各当事者の負担とされる。

ウ 成功報酬(Erfolgshonorar)の原則的禁止

成功報酬は弁護士法により禁止されてきた。近時の法改正により、一定の規制緩和がなされたものの、その範囲は極めて限定的である。

② 法律扶助

国家による法律扶助としては、弁護士による助言及び裁判外の代理に関して与えられる助言援助(Beratungshilfe)及び裁判所の手続に要する費用を援助する訴訟費用援助(Prozesskostenhilfe)がある。いずれも一定の資力要件が定められており、権利保護保険が利用できる場合には援助は与えられない¹⁷。ドイツの法律扶助の水準は、他の欧州諸国と比べて高い方ではない¹⁸。

③ 保険法制

保険契約法及び保険監督法に権利保護保険に関する特則が置かれ、弁護士選択の自由、保険給付拒絶の際の鑑定手続や他の保険部門をも営む場合の利益相反防止措置などが規定されている。

④ 訴訟における弁護士強制

民事事件の区裁判所や労働裁判権の第一審裁判所等では本人訴訟が可能であるが、それ例外では弁護士強制が採られている。

(2) ドイツにおける普及要因とわが国における普及条件

① 弁護士報酬の法定による訴訟費用における予測可能性の高さ

ドイツにおいては民事訴訟における弁護士報酬は原則として目的物の価額

¹⁴ Jagodzinski/Raiser/Riehl, Rechtsschutzversicherung und Rechtsverfolgung (Bundesanzeiger, 1994).

¹⁵ 日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)16頁。

¹⁶ Hommerich/Killian, aaO., S. 82.

¹⁷ Hering, aaO., S. 13, 16.

¹⁸ Hommerich/Killian, aaO., S. 93.

(Gegenstandswert)に応じて法定されており、訴訟費用における予測可能性が高く、これが権利保護保険事業を容易にしてきたと指摘される¹⁹。

わが国では弁護士報酬は法定されていないものの、弁護士保険（権利保護保険）において事実上参考とされる一定の水準が存在しており、訴訟費用の予測可能性は低くない。この点が維持される限り、わが国にも普及促進的条件があるといえよう。

②法律扶助水準の相対的な低さ

ドイツの法律扶助の水準は、他の欧州諸国と比べて高い方ではない。法律扶助と権利保護保険とが、相補的關係にあることは容易に理解できることであり、この点がドイツにおける権利保護保険の普及促進要因であることは明らかであろう²⁰。

欧米主要国に比べてわが国の法律扶助の水準が、依然として著しく低いことはよく知られているところであり、この点において、わが国の弁護士保険（権利保護保険）には、ドイツ以上の極めて普及促進的な条件が存在する。

③その他の制度についての評価

ドイツにおいて弁護士報酬の敗訴者負担原則や訴訟における弁護士強制が採られているのに対し、わが国ではこれらの制度が採用されていない。これを権利保護保険の普及との関係でどう評価すべきかは問題である。

まず、弁護士報酬の敗訴者負担原則をドイツの権利保護保険が広く普及した要因として挙げる文献は見当たらない。ドイツの労働裁判の第一審において弁護士報酬の敗訴者負担は採られていないが、権利保護保険の保険給付において、労働分野は件数の17%、金額の30%もの割合を占めている。敗訴者負担とされないことが、権利保護保険普及の障害にならないことは市場がはっきりと示している。この点、本年6月のアメリカ調査におけるARAG社の国際部門の担当者も、労働分野を引き合いに出して、むしろ敗訴者負担がない場合に保険に対するニーズが高いことを強調していた。

次に、訴訟における弁護士強制についても、これをドイツの権利保護保険が広く普及した要因として挙げる文献は見当たらない。前述の通り労働裁判所の第一審では弁護士強制は採られていないが、労働分野で権利保護保険がよく利用されていることは既にみたところである。この点が権利保護保険の普及にあたっては重要ではないことは明らかであろう。

結論として、わが国において弁護士報酬の敗訴者負担原則や訴訟における弁護士強制が採られていないことは、弁護士保険（権利保護保険）の普及の阻害要因とはならない。

6 権利保護保険を巡る新たな問題

2004年には、弁護士報酬に関し、それまでの連邦弁護士手数料法に代わり、弁護士報酬法が施行され、裁判外の法務の報酬に関する規制緩和がなされるとともに、約20%の弁護士報酬の引き上げがなされた。これに対しては、権利保護保険事業者により次のような対策が採られ、新たな問題を生じさせている²¹。

¹⁹ 長谷部由起子「法律扶助（特集 司法制度改革の展望）」ジュリスト1170号（2000年）83頁。Willem H. van Boom, Juxtaposing BTE and ATE – on the Role of the European Insurance Industry in Funding Civil Litigation (2009), Rotterdam Institute of Private Law Working Paper.

²⁰ Willem H. van Boom, *ibid.*

²¹ GDV, Jahrbuch 2009, S. 118.

すなわち、規制が緩和されている法律相談や裁判外の代理の弁護士報酬について、権利保護保険事業者が法律事務所との間に清算契約(Abrechnungsvereinbarung)を結び、弁護士報酬を低い水準に抑えようとするものである。このような契約に対しては、弁護士の独立性等の点から、弁護士側からの強い批判があり、弁護士報酬法上の問題も指摘されているが、現実にはある程度広まりつつある²²。

7 むすび

ドイツでは、権利保護保険が国民の間に定着し、司法アクセスを確保する上で大きな役割を担っている。これには、権利保護保険の費用調達手段としての優位性に加え、ドイツの法制度が寄与している。紛争解決費用の負担に係る法制度には少なからぬ違いはあるものの、わが国においても、権利保護保険の優位性は基本的に妥当する一方、弁護士保険（権利保護保険）の普及を阻害する特段の制度的要因は見当たらない。そこで、今後のわが国における紛争解決費用の調達方法としても、弁護士保険（権利保護保険）は、その中心的役割を担っていくことが期待されよう。

他方で、ドイツの権利保護保険においても、先にみた弁護士報酬を巡り弁護士の独立性等にも関わる新たな問題が生じており、注意を要する。弁護士の独立性確保等の点から、引き続き日弁連乃至弁護士会がわが国の弁護士保険（権利保護保険）の運営に、積極的に関与していく必要があるだろう。また、わが国における訴訟費用の一定程度の予測可能性を将来にわたって確保することも課題の一つとなろう。

司法制度改革が目指す活力ある事後救済型社会の実現に向けて、わが国における権利保護保険の範囲拡大に向けた検討は急務であるといえる。その検討に当たっては、利用者の便宜を一義としつつも、ドイツの例を参考に、健全な制度発展のため、普及促進のための条件確保や弊害の防止・軽減にも十分な配慮が必要である。

第3 イギリスにおける訴訟費用の調達方法と訴訟費用保険

1 イギリスにおける訴訟費用保険をめぐる問題

〔我妻 学（首都大学東京法科大学院教授）：寄稿〕

(1) はじめに

訴訟に要する費用および期間は、当事者が訴訟を提起する際に最も重視する要因の一つであるにもかかわらず²³、訴訟技術的な問題であるとして、今まで必ずしも十分な研究がされてきたとはいえない²⁴。今回、権利保護保険を検討する際にイギリス（イングランド・ウェールズ）をドイツと並んで比較法的に考察しているのは重要な意味がある。イギリスでは、弁護士の成功報酬と訴訟費用保険などの訴訟費用をめぐる問題が最重要課題の一つとされており、我が国と法制度、民事裁判制度および法曹制度は異なるが、我が国における権利保護保険の普及を図る際の諸問題を考える上で参考になるからである。

²² Hommerich/Killian, aaO., S. 111-132.

²³ 藤田政博「訴訟をためらう原因は何か」菅原郁夫＝山本和彦＝佐藤岩夫編『利用者が求める民事訴訟の実践』（2010年）74頁など参照。

²⁴ Christopher Hodges, Stefan Vogenauer and Magdalena Tulibacka (ed.), *The Costs and Funding of Civil Litigation* (2010)は、比較法研究として有益である。

(2) イギリスにおける条件付成功報酬と訴訟費用保険

イギリスにおいては、資力が十分でないものに対する司法へのアクセスを保障する上で法律扶助制度が重要な役割を果たしてきている。しかし、財政難のために民事法律扶助の受給資格要件が厳格になっており、受給資格を満たす者は、きわめて限定されている²⁵。

1999年司法へのアクセス法(The Access to Justice Act 1999 (c.22) 以下、「99年法」と略記する。)は、法律扶助の対象から交通事故などの人身傷害事件を除外し、訴訟費用の調達手段を国から民間に転換すること、特に条件付成功報酬を促進し、中間所得層に対しても訴訟費用調達手段を拡充することを意図している。

条件付成功報酬(Conditional fee)とは、勝訴した場合に通常の弁護士報酬に成功報酬を上乗せして当事者に請求するものであり、1995年に人身傷害事件などに認められている。条件付成功報酬は、アメリカの完全成功報酬(Contingent fee)のように判決などで認容された賠償額ではなく、通常の弁護士報酬を基準とし、最大2倍まで認められるが、弁護士が訴訟の結果に過度に経済的利害関係を持たないように通常の弁護士報酬の25パーセントに限定することが奨励されていた。イギリスでは、我が国と異なり、弁護士報酬も含めて訴訟費用を敗訴者が原則的に負担するので、条件付成功報酬を締結する際には、敗訴リスクを回避するため、原告側が保険に加入するのが一般的である。住宅保険、自動車保険などに組み合わされている訴訟費用保険(事前保険(before the event, BTE))²⁶だけではなく、成功報酬を締結した後の事後保険(after the event, ATE))も普及している。事後保険料の支払いは、訴訟の終結まで事実上猶予されており、敗訴した場合にも保険料の支払いまでカバーし、実際上は当事者が何ら費用負担しないものもある。さらに、自己の訴訟費用および弁護士費用もカバーする保険契約を締結しているので、当事者は一般的にコスト負担の意識がないとされている。

訴訟の準備などに要する弁護士の仕事量が増加し、弁護士報酬は一般に時間給で算定されるため、弁護士報酬も実際の賠償額と比較して高騰し、事後保険料も高騰する悪循環に陥っている。

99年法は、条件付成功報酬の普及を促進するため、通常の弁護士報酬だけではなく、成功報酬および事後保険料に関しても敗訴者から償還することを認めている(29条)。このため、人身傷害事件の大部分は、提訴前に和解が成立しているにもかかわらず、相手方の訴訟費用、特に成功報酬および事後保険料の負担する範囲をめぐって、当事者および保険会社間で数多くの訴訟が提起されており、裁判所の負担となっている。

2008年にClarke記録長官²⁷(The Master of the Rolls)(現最高裁判事)は、訴訟費用が高騰していることに対して、訴訟費用に関する調査をJackson卿²⁸に命じている。2009年に中間報告書²⁹および最終報告書³⁰が公表されている。同報告書は、訴訟費用の適正化による司法へのアクセス促進する観点から、広範な勧告をしている。主要な勧

²⁵ 1986年には国民の約63パーセントに民事法律扶助の受給資格が認められていたのに対して、2007年には、国民の29パーセントに減少している(Review of Civil litigation Costs: Final Report, para 3.1(2009))。

²⁶ 約1,000万から1,500万人の住宅保有者が訴訟費用保険に加入しているとされている(Id at para5.1)。

²⁷ 記録長官とは、民事裁判の長であり、控訴院(Court of Appeal)の長官を兼務している。

²⁸ Jackson卿は、控訴院の裁判官である。

²⁹ Review of Civil litigation Costs: Preliminary Report, Volume1(2009)。

³⁰ Review of Civil litigation Costs: Final Report。

告の内、弁護士費用の高騰を抑制するために当事者が勝訴しても成功報酬と事後保険の保険料を敗訴当事者から償還できなくすること（99年法施行前の実務に戻すこと）、弁護士が事件を受任するために、事前保険を提供している保険会社などに手数料を支払っているのを廃止すること、被害者の敗訴リスクを軽減し、事後保険制度を不要とするために、人身傷害事件における訴訟費用の敗訴者負担制度を廃止し、被告が敗訴した場合のみ原告の訴訟費用を負担すること（訴訟費用の片面的敗訴者負担）などが注目される³¹。これらの提言を踏まえて、条件付成功報酬、事後保険および法律扶助などに関する包括的な改正法案³²が、2011年8月現在下院で審議されている³³。

(3) 我が国に対する示唆

我が国における弁護士の報酬金（成功報酬）は、イギリスやアメリカと比較した場合に、一般に低額であり、交通事故などの不法行為に基づく損害賠償請求が認容された場合に必要経費として認められる弁護士報酬も一般的に認容額の1割程度であることから、イギリスのような保険料をめぐる問題が顕在化するとは考えにくい。しかし、我が国において権利保護保険を広く普及させるには、権利保護保険の知名度を上げること、事後保険ではなく、コストが低い事前保険を活用すべきこと、権利保護保険に加入した当事者および弁護士が合理的な訴訟活動をして適時に紛争を解決する必要性などの点が参考になると考える³⁴。

2 イギリスにおける訴訟費用の調達方法と訴訟費用保険の優位性・問題点

(1) はじめに

イギリス³⁵において、権利の実現のための法的手段について、その選択肢ごとの費用のみならず、その費用について資金をどのように調達するかという調達手段の選択肢についても幅広く論じられている³⁶。

本稿では、かかる議論を踏まえて、日本の権利保護保険の制度に近い訴訟費用保険（Legal Expenses (before the event) Insurance）について、概要を述べた上で、イギ

³¹ ジャクソン報告書に関しては Christopher Hodges, *England and Wales: Summary of the Jackson Costs Review*, supra note 2 at 303; Adrian Zuckerman, *The Jackson Final Report on Costs—Plastering the Cracks to Shore Up a Dysfunctional System*, (2010) 29 Civil Justice Quarterly 262.

³² Legal Aid, Sentencing and Punishment of Offenders Bill (HC Bill 205).

³³ <http://services.parliament.uk/bills/2010-11/legalaidsentencingandpunishmentofoffenders.html> 参照。

³⁴ 少額の物損事件の控訴に関して、中西茂「東京地裁民事第27部（交通部）における事件の概況」法曹時報63巻7号42頁（2011年）など参照。

³⁵ イギリスは連合王国であり、法制度も単一ではなく、イングランドとウェールズ、スコットランド、北アイルランドがそれぞれの法制度を有する連合体である（望月礼二郎『英米法〔新版〕』青林書院（2001年）4頁、田島裕『イギリス法入門』信山社（2001年）215頁、田中英夫『英米法総論（上）』東大出版（1980年）4頁）が、この2項ではイングランド・ウェールズ法域を対象とする。

³⁶ イギリスにおける議論は、権利者による経済的な負担をなるべく減らすべく、その費用に係る資金調達の選択肢を幅広く検討しようというものである。そもそも権利の実現に際して、自力救済が認められていない以上、法的手段を採ることにより、費用がかかることは当然想定される。その際に、権利者が経済的な制約により権利の実現を断念することは容易に想定される。そのため、そのような事態を減じるべく、権利を侵害された者が、どのようにその権利を法的手続において実現し、それはどの程度の費用がかかるのか、という法的手段（と費用）の選択の問題に加えて、法的手続における権利の実現にあたり、権利者がその過程で当初負担せざるを得ない費用をどのように調達し、またその費用相当額を権利の侵害者に対してどのように負担・求償していくことが想定されるかという訴訟費用の経緯とその調達手段の長短を検討する必要があるわけである。なお、かかる点は比較法的にも検討されている。30ヵ国以上の訴訟費用と資金調達について、Hodges博士らが比較法的に研究された成果をまとめた報告(Hodgesら・前掲注(24))参照。

リスにおいて想定されている他の訴訟費用の調達方法との関係で、訴訟費用保険がどのように位置づけられているのか、その優位性と問題とされている点をまとめることにする³⁷。

(2) イギリスにおける訴訟費用保険の概要

①訴訟費用保険の商品設計

訴訟費用保険は、通常、住宅総合保険や、住宅総合火災保険、自動車保険などにおいて、特約(add on)という形で販売されており、保険料は安価である³⁸。その理由は、保険の加入者が非常に多いことと、加入者が実際にはその保険への加入を失念しているため、保険金の請求が非常に少なく、保険会社にとって利益率の高い保険商品であることと評されている。

②訴訟費用保険の対象となる紛争

訴訟費用保険がカバーする紛争の種類は幅広い。例えば、住宅保険の特約である訴訟費用保険において、雇用紛争、契約紛争、人身傷害、財物保護、租税保護などをカバーしており、さらには遺言作成サービスまで提供するものもある³⁹。

③イギリスにおける訴訟費用保険の普及拡大の経緯

従前、イギリスでは訴訟費用保険は発達していなかった⁴⁰。

しかし、1995年までに、法律扶助を利用することができる対象者が政府によって大幅に削減されたことに伴い、訴訟費用保険に係る消費者市場が非常に大きくなり、現在かなり多くの世帯がこれに加入している⁴¹。

更に、2010年に公表された民事訴訟費用に関する報告書(“Review of Civil Litigation Costs: Final Report”)⁴²(以下「ジャクソン報告書」という。)では、

³⁷ この2項において、引用の記載の無いものは、Hodgesら・前掲注(24)の他、主に、Hodges博士による講演内容(日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)126頁以下)や、Ministry of Justice(英国司法省)に提出され、そのウェブサイト上に掲載されているMcDonald氏らの報告書(0 McDonald, I Winters and M Harmer, “The Market for ‘BTE’ Legal Expenses Insurance” (FWD thinking communications, 2007) (<http://www.justice.gov.uk/publications/legal-exp-ins-report.htm>), Van Boom, Willem H., Juxtaposing BTE and ATE - on the Role of the European Insurance Industry in Funding Civil Litigation (September 2009). Rotterdam Institute of Private Law Working Paper. (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1544145)などを参考としている。

³⁸ 訴訟費用保険の保険料(年額)は、日弁連の調査(2003年10月7日までの日弁連のイギリス調査報告書(官邸のウェブサイト(<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/sihou/kentoukai/access/dai21/21siryou2.pdf>)10頁)によれば、保険金2.5万ポンドから5万ポンド程度の保険につき、25ポンドから30ポンドである。

³⁹ 日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)137頁

⁴⁰ 1995年まで訴訟費用保険がイギリスで発達していなかったこと理由は、英米法の制度では、(大陸法に比して)はるかに幅広く証拠開示を要請することができるため、事案によってどの程度開示することが必要となるかが事前には不明であり、それゆえその訴訟費用の金額が予測できなかったためであると解されている。

⁴¹ 英国保険業協会(Association of British Insurers)から受領した2010年4月1日付資料(ABI Statistics Table 10 “Legal Expenses”)によれば、イギリスにおける訴訟費用保険の加入件数は年間350万件から4000万件である。これを人口比でみると、2001年の段階で人口の50%以上が付保しており、2007年に59%である(McDonaldら・前掲注(37)6頁、日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)5頁)。なお、住宅総合保険の特約としての訴訟費用保険に限って見ても、Hodges博士及び濱野亮教授によれば、イギリスの全人口の30%以上が付保しているとのことである(日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)137頁)。

⁴² ジャクソン報告書(前掲注(30))は、ジャクソン控訴院裁判官(Lord Justice Sir Rupert Jackson)により2009年12月付で作成され、イングランド・ウェールズ司法ポータル(<http://www.judiciary.gov.uk/NR/rdonlyres/8EB9F3F3-9C4A-4139-8A93-56F09672EB6A/0/jacksonfinalreport140110.pdf>)に掲載されている。同報告書につき英国司法省の大法官兼司法大臣(Lord Chancellor and Secretary of State for Justice, The Rt Hon Jack Straw MP)は、同書に含まれる提言の検討に入ることを言明し(<http://www.justice.gov.uk/news/newsrelease140110a.htm>)、政府もこの提案を受け入れる予定である。

訴訟費用保険の利用が推奨されており、もっと広く利用されれば、法的紛争に巻き込まれる中小企業や個人の利益を生むであろうと結論づけられている⁴³。そのため、その市場と利用は益々広がるものと予測されている。

④ ソリシタにおけるかかわり方：訴訟費用の説明及び訴訟費用保険の確認手続

ソリシタは、案件依頼者に法的サービスを提供する際、まずは受任確認書(Client Care Letter)にてサービス内容・条件を説明することが義務付けられている⁴⁴。その際に、とりわけリーガルコストに関する説明は明確に行い、また依頼者がそのコストの支払をどのように行うか検討するとともに、案件が争訟事件の場合は依頼者のケースに事前保険が適用されるかどうか依頼者と確認することとされている⁴⁵。

(3) イギリスにおける訴訟費用保険の優位性

イギリスにおける訴訟費用のための資金調達方法については、Hodges 博士らにより、以下の 7 つの手段が挙げられ、それらの問題点もそれぞれ指摘されていることから、それらとの対比で訴訟費用保険の優位性をまとめよう。

- ① 自己資金：負担が重いことがあり、また訴訟費用を予測することができないために、実際に提訴・防御したい場合に十分ではない、というような問題が存する。
- ② 国家による資金提供—法律扶助：1950 年代以降、個人の申立てに関する財源となっていたが、費用がかかりすぎているという問題が存する⁴⁶。
- ③ 労働組合又は専門家団体による資金提供：共有資金(Shared Funds)と称される一種の共済が存するものの、昨今の経済的な圧力により、縮小傾向である。
- ④ 訴訟費用保険：経済的に困窮しているわけではないが、権利を実現したい者が、訴訟費用相当額の保険金を得ることにより、自己の経済的な負担なく自由に訴訟を遂行することができ、また国庫にも負担が無いという点で望ましいものと位置づけられている。
- ⑤ 事後的に付保する訴訟費用保険—事後保険 ATE LEI (after-the-event legal expenses insurance)：保険料が高額にならざるを得ず、また保険料は事件のリスク(の度合い)によるため、個別に保険料を設定する必要があり、当該保険に係る取引費用もかかり、商業的にも成功することは困難である。
- ⑥ 弁護士による負担—無料法律相談(プロボノ)、弁護士費用の支払いの繰延べ、敗訴の場合は無報酬(no-win-no-fee)とする取決め、条件付報酬契約(conditional fee agreement, C F A)、(完全)成功報酬制：適用範囲としては、弁護士が合意する当事者ないし訴訟に限定されるため、誰もがいつでも利用できるというものではない。

⁴³ ジャクソン報告書第 8 章(事前保険)において、ビジネスの紛争に関して中小企業による事前保険と、住宅保険の特約として自家保有者による事前保険を増進させるべき積極的な努力がされるべき旨述べられている。

⁴⁴ ソリシタ協会による 2008 年 7 月 3 日付受任確認書の実務ノート(Client Care Letters Practice Note) (<http://www.lawsociety.org.uk/productsandservices/practicenotes/clientcareletters/848.article>) 3.5.3 及び 3.5.4 参照。

⁴⁵ 依頼者が事前保険に加入していない場合(実際には、事前保険に気付かない場合も含まれる。)は、事後保険を考慮するようソリシタから依頼者に促し、当該保険に加入するか否かを確認する。なお、実際にどの保険プランにするかという保険募集に係る部分については、当該ソリシタにおいて、英国金融庁(Financial Services Authority)からその保険関連を扱う登録がされていない限り、具体的なアドバイスをすることはできない。そのため、通常の弁護士においては、関連書類を紹介するのみにとどまっている。

⁴⁶ 欧州では、法律扶助の拡大を実現するための法律扶助指令(legal aid directive: 2002/8/EC, 2003 OJ (L 26) 41.)が存するが、各国とも予算不足を原因として、法律扶助は行き詰まっていると評される。連合王国でも、1990 年代中頃より、法律扶助の利用可能性は格段に減り、訴訟に係る資金調達について新しい方法として、資金調達の民営化(privatization)が考案された。

⑦第三者による資金提供—一般的な融資，訴訟ファンド：当事者以外のものが，特定の訴訟の費用の全部又は一部の資金を提供するもの。オーストラリアでの証券集団訴訟・消費者集団訴訟を除き，法人（多くは中小企業）の50万ポンド以上の訴訟規模の訴訟についてのみ提供されており，まだ一般的とまではいえない。

(4) 訴訟費用保険の主な問題点

イギリスにおける訴訟費用保険の運用において，主に問題とされているのは，

- ・ 弁護士と依頼者との間の規律，
- ・ 弁護士と訴訟費用保険を引き受ける保険会社との間の規律，及び
- ・ 費用をめぐる紛争の増加，という3点が挙げられ，これらについて説明する。

① 弁護士と依頼者との間の規律

まず，この訴訟費用保険の運用において，被保険者らが法律家の選択を自由にする⁴⁷ができず，被保険者らによる法律家選択の自由が害されていることがソリシタ協会(Law Society)からも指摘されている。即ち，被保険者がパネル（保険会社の指定する弁護士リスト⁴⁸）に所属するソリシタに依頼することに同意するか，保険者から直接紹介されたソリシタに依頼しない限り，保険者は保険金を支払うことを拒否したり，またそもそも被保険者が自由に弁護士を選択することができる訴訟費用保険はパネルから選択する場合に比して，保険料が高額に設定されているようなことが挙げられる。そして，パネルソリシタが被保険者の所在場所とは異なる地方にいることもしばしばであるという問題が存する。

② 弁護士と訴訟費用保険を引き受ける保険会社との間の規律

訴訟費用保険の主要な利益要因として，法律事務所からの紹介料⁴⁹が挙げられ，ジャクソン報告書においても，ソリシタが事件を「買う」ために，紹介料を事前保険の保険者等に支払っているが，人身傷害事件に関して紹介料を支払うことは禁止されるべきと勧告されている（同書2.5参照）。

③ 費用をめぐる紛争の増加

イギリスでは，両当事者の弁護士費用を敗訴者が負担するという敗訴者負担制度が採用されているが，敗訴者から保険を引き受けている保険者が，勝訴側の弁護士の成功報酬額が不当に高いことを理由に支払いを拒む場合が多く，成功報酬および訴訟費用保険の額が合理的であるかに関して裁判官も判断するのが困難なため，費用をめぐる紛争が生じている⁵⁰。このため，保険会社にとっても期待していたような利益を

⁴⁷ なお，EU指令（LEI Directives（1987年6月22日付Directive 87/344/EEC（訴訟費用保険に関する法令，規則等の調整に関するEU指令，OJL1987/185，p.77））に由来する保険会社規則（Insurance Companies（Legal Expenses Insurance）Regulations，1990）に基づき，消費者は自己の代理人の選択を自由に行う必要がある。しかし，実際には被保険者は保険者とパネルソリシタとの間の契約条件に口をはさめず，事前保険の未加入者である依頼人よりも事件のハンドリングにほとんど影響を与えることができない。

⁴⁸ ソリシタ協会によれば，パネルの中からソリシタを選択する点につき，①ソリシタが保険会社に紹介手数料を支払わなければならない点，②どのような基準でパネルソリシタが選定されているか不明確である点，③どの事務所が適切かという判断要素・判断過程が不明確である点，④依頼人の弁護士選択の自由が阻害される点，⑤紹介手数料の取決めが明確ではない点が挙げられている。

⁴⁹ ソリシタは，事件を1件引き受ける毎に事件の紹介者（訴訟費用保険の保険者を含む。）に対して約500ポンドの紹介料を支払う（日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)76頁）。なお，ソリシタ倫理規程では，紹介料を支払った場合には，その事実，及びその金額などを依頼人に明確に開示しなければならない旨規定されている（日弁連リーガル・アクセス・センター・前掲注(6)70頁）。

⁵⁰ 我妻学「イギリスにおける民事司法の新たな展開」東京都立大学出版会（2003年）284頁

上げられず、破綻する保険会社も出ている⁵¹。

(5) むすびに代えて

イギリスでは、ソリシタが依頼者から相談を受ける際に、訴訟費用の財源について助言する義務がある。その財源として、法律扶助や成功報酬の他、訴訟費用保険に入っていないかという点の確認が含まれている。このような確認により、依頼者において本来保険でまかなえるはずの弁護士費用・訴訟費用が存しないかという点が確認されるという利点のみならず、事前にかけた保険で弁護士費用がカバーされる保険があることにつき、広く国民一般に知らせる機能も有するものといえる。そのため、日本でもこれに類する運用を行うことができないか、検討する余地はあろう。

第4 アメリカにおける訴訟費用の調達方法と権利保護保険

1 アメリカにおける訴訟費用の調達方法

(1) はじめに

アメリカにおける訴訟費用の調達方法については、完全成功報酬(Contingent Fee)が市民の司法へのアクセスを容易にしていることがよく知られている⁵²が、被告側において責任保険における防御義務(Duty to Defend)が大きな役割を果たしていることもあげられる。これらによっては満たされない法的ニーズに対しては、未だ主要な費用調達手段とまではいえないものの、1970年代より欧州における権利保護保険に対応するリーガル・サービス保険(Legal Services Insurance)乃至前払いリーガル・サービス・プラン(Prepaid Legal Services Plans)が提供されており、近時では代替的訴訟金融(Alternative Litigation Financing, ALF)と呼ばれる新たな費用調達手段が注目されている。

これら各費用調達方法の詳細については次項以下の各報告に譲るものとして、本項では訴訟費用の調達方法の前提となる制度的枠組み及び各費用調達手段の概略につき、2011年6月9日に訪問したLewis Brisbois Bisgaard & Smith LLP(法律事務所・イリノイ州シカゴ)での聴取内容にも触れつつ述べることとする。

(2) アメリカにおける訴訟費用に関する主な制度的枠組み

① 民事訴訟における弁護士費用の負担ルール

アメリカは、わが国同様一般的な形での民事訴訟における弁護士費用の敗訴者負担を認めていない数少ない国⁵³であり、各当事者は訴訟の勝敗にかかわらず原則として自ら弁護士費用を負担するものとされる(アメリカン・ルール)。ただし、コモンロー及び制定法による一定の例外が存在する⁵⁴。

⁵¹ 我妻学「民事法律扶助の意義と機能—イギリスおよびアメリカにおける法律扶助の草創と変容—」伊藤真ら編『小島武司先生古稀祝賀 民事司法の法理と政策(下)』商事法務(2008年)287頁

⁵² 市民の司法アクセスを支えるものとしては、ほかにクラス訴訟(Class Action)、懲罰賠償(Punitive damages)なども挙げられる。藤倉皓一郎「裁判所を使う〔市民はいつも法の主人!③〕」時の法令1703号(2003年)57頁。

⁵³ アメリカ合衆国において、連邦と州の双方を通じ、アラスカ州を除けば、弁護士費用の敗訴者負担原則を一般的な形で採用している法域はない。トーマス・D・ロウ・ジュニア(三木浩一訳)「弁護士費用はだれが負担すべきか(上)—民事訴訟における弁護士費用の償還に関する種々のアプローチとその選択〔アメリカ民事訴訟法の新潮流4〕」NBL720号(2001年)16頁。

⁵⁴ コモンローによる例外としては、株主代表訴訟のように訴訟の結果として金銭的賠償が第三者のためのファンドを構成するような場合に賠償金から勝訴原告の弁護士費用を賠償させるコモンファンド(common fund)理論や訴訟の

②成功報酬の一般的な許容

成功報酬は、弁護士にとって一種の賭か投機になるとの理由から、多くの国では成功報酬が禁止されているが、アメリカでは原則として認められている。

③民事法律扶助

アメリカでは、リーガル・サービシズ・コーポレーション (Legal Services Corporation, LSC) を中心としたスタッフ方式による法律扶助が存在する。

アメリカの民事法律扶助は、当初の貧困者に対する慈善事業としての法律相談を中心としたものから、1960年代の貧困撲滅運動と結びつくことによって、貧困者に対する正義への平等なアクセスを保障する公的なものへと変容し、訴訟代理をも含む包括的な法的サービスの提供に拡充されてきたものであるが⁵⁵、その国民1人当たりの公費負担額は、伝統的に手厚い法律扶助で知られるイギリスはもとより、他の欧州諸国と比べても低い方である^{56, 57}。

(3) 各費用調達方法の概略

①完全成功報酬

アメリカにおける成功報酬は、勝訴すれば賠償金のある割合 (平均 3 割) を報酬として受け取るが、敗訴の場合には報酬を受け取らないというものであり⁵⁸、完全成功報酬 (Contingent Fee) と呼ばれる。訴訟に伴う通常のコスト、証拠開示手続や専門証人の費用等についても弁護士が負担し、勝訴すればこれを賠償額から受け取るのが通例である。敗訴のリスクはすべて弁護士が負う⁵⁹。

交通事故や医療過誤など人身傷害の分野では、賠償請求をする原告側の弁護士は、ほとんどが完全成功報酬で訴訟を引き受けている。そのほか、公民権侵害、土地収用、破産、債権取立てなどの事件でも、成功報酬で引き受けられる。他方、離婚等の家事事件等では、成功報酬によることは許されない⁶⁰。

②責任保険の役割

責任保険特有の保険給付として、実務上被保険者のための防御支援のための給付が約定されるのが通例であるが、特にアメリカでは保険者が被保険者のために防御することを保険契約上約定することが一般に行われており、保険者の防御義務 (Duty

結果として第三者が金銭的には評価できないが利益を得る場合に勝訴原告の弁護士費用を賠償させるコモンベネフィット (common benefit) 理論等が挙げられる。制定法による例外としては、反トラスト法、特許法証券取引法、環境法、公民権法等において、公正な競争の実現、人権侵害の救済等の政策ないし公序の実現の目的で弁護士費用の賠償を定める規定があり、勝訴原告に弁護士費用の賠償を認める片面的な敗訴者負担を定めるものも多いとされる。金子宏直「弁護士費用の敗訴者負担をめぐって—アメリカ法の分析をふまえて」民事訴訟雑誌 47 号 (2001 年) 202 頁。

⁵⁵ 我妻学「民事法律扶助サービスの目的とその意義」財団法人法律扶助協会「市民と司法—総合法律支援の意義と課題」(2007 年) 303 頁。

⁵⁶ 中村良隆「アメリカ合衆国の民事法律扶助制度：その現状と課題」法律科学研究年報 [明治学院大学] 26 号 (2010 年) 11 頁。

⁵⁷ なお、完全成功報酬事件については、開業弁護士との競争を排除し、効率的な法的援助を提供する目的から対象外とされるほか、法律扶助事業を政治的な争いから隔離して中立を維持する目的からも一定の事件類型が除外されている。また、一般的な法的サービスにおける 1988 年度の援助件数の割合をみると、家族事件 (31%)、住居事件 (22%)、所得補助事件 (17%)、消費者・金融事件 (12%)、雇用事件 (3%)、健康事件 (3%)、少年事件 (1%)、教育事件 (1%)、個別権利事件 (2%)、その他事件 (9%) であった。山城崇夫「アメリカ合衆国における法律扶助—その基本的な仕組みと現況」法の支配 88 号 (1992 年) 71 頁。

⁵⁸ 藤倉・前掲注 (52) 58 頁。

⁵⁹ 藤倉・前掲注 (52) 59 頁。

⁶⁰ 田中英夫「英米法のことば (14) —Contingent Fee」月刊法学教室 53 号 (1985 年) 58 頁。小野秀誠・朴敬在「弁護士の責任と報酬 (2 完)」市民と法 67 号 (2011 年) 2 頁。

to Defend)と呼ばれる⁶¹, ⁶²。被告側における防御の調達手段として大きな役割を果たしている。

さらに、原告側の完全成功報酬は被告側の損害賠償の資力が十分であることを前提とするものであり、その点でも責任保険の果たす役割は大きい。

③リーガル・サービス保険乃至前払いリーガル・サービス・プラン

前払いリーガル・サービス・プラン(Prepaid Legal Services Plans)は、1970年ころより、弁護士の組織的な顧客基盤を構築するための手法として開発され広まったものである。当初は、加入者が一定の料金を前払いすることにより法律相談等の簡易な法務の提供を受けることができ、それ以外の法務については弁護士報酬の割引を受けることができるにとどまるというものであったが、次第に訴訟代理等のより高度かつ費用のかかる法務についても給付対象とされるようになり、偶発的な事故に備えたリスク移転という保険の実質を持つものが出てきた。こうした保険の実質を持つものはリーガル・サービス保険(Legal Services Insurance)と呼ばれ、保険の実質のないアクセス・プラン(Access Plan)とは区別され、保険監督の対象とされている。

Lewis Brisbois Bisgaard & Smith LLP の弁護士より、Prepaid Legal Services Plans の事例に関する情報提供があった。これによれば遺言の作成や簡単な交通事故等のベーシックなサービスに関しては非常に質が高いが、時間がかかればかかるほど質が落ちていく傾向にあり、難しい事件についてはそもそも除外されているとのことであった。

④代替的訴訟金融

代替的訴訟金融(Alternative Litigation Financing, ALF)とは、訴訟当事者が訴訟追行に当たって第三者より融資を受ける比較的新しい金融スキームであり、近時注目されつつある。すでに濫用の危険が指摘されて、法曹倫理上の問題や規制の必要性についても議論の対象となっている。2010年には民事司法制度改革における調査などでも知られる非営利調査研究機関であるRAND研究所から“Alternative Litigation Financing in the United States”と題するレポートが発表されている。これによれば、ALFは次の3類型に大別できる。

ア 消費者向けの訴訟ファンド(賠償金による償還を約するノン・リコースの融資であり、一般に人身傷害における原告を対象とする)

イ 原告側の法律事務所向けの融資

ウ 商事訴訟(B to B)における投資

同レポートによれば、類型ごとに問題状況は異なるものの、いずれにしても、当面は成長を見守るべきであり、規制は時期尚早とされている。

Lewis Brisbois Bisgaard & Smith LLP の弁護士より、上記イの類型の事例に関する情報提供があった。これによれば、弁護士費用が約200万ドルのケースで、約100万ドルの融資を受けたところ、その利息は約25万ドルであった。融資に当たっては、対象分野に精通した弁護士等による事件についての詳細な審査が行われ

⁶¹ 広瀬裕樹「アメリカにおける責任保険者の防御義務(1)(2・完)」名古屋大学法政論集179号(1999年)71頁, 181号(2000年)189頁。

⁶² これに対し、わが国の責任保険では、保険者は被保険者が自ら防御するのにかかった弁護士費用等をてん補するにとどまるのが原則的な方式である。ただし、自動車責任保険ではいわゆる示談代行が約定されることがあり、防御義務に属するものとみることができる。山下友信『保険法』(2005年)426頁。

るとのことであった。法律事務所にとっては、完全成功報酬におけるリスクを緩和する意味があるとのことであった。また、上記アの類型に該当する他の事例として、3人の子供を事故で失った母親がその責任追及の訴訟追行中の生活費のために融資を受けたものの、新車の購入などで浪費してしまい、獲得した賠償金のほとんどが返済に充てられてしまう事態になった例が挙げられた。

2 責任保険の関与と弁護士完全成功報酬制度との関係

アメリカでの完全成功報酬制度とは、依頼者からは、訴訟を始める当初に費用、報酬を一切受領せずに、その訴訟維持・進行に必要な費用は全て委任された弁護士が負担し、訴訟が終了したときに当該訴訟により受領した金額から訴訟開始時に約束された報酬を受領するという一種の報酬の受領方法に関する仕組みである。このようなシステムを利用するのであれば、依頼者は、全く金銭的な支出なしに訴訟を遂行していけるのであり、依頼者にとって便利な制度であることは間違いない。

しかし、アメリカにおいても、現実に弁護士がどんな事件でも完全成功報酬制度で事件を請け負うということはある得ない。この種の制度で受任する場合の事件は、相手企業の支払能力があるかどうか、当該事件の判決さえ出ればその責任を負担する会社の支払が保険で填補されるかどうか、を検討して、完全成功報酬制度で受任できるかどうかを検討されるのである。当然その検討結果でこの制度では受任できないという結果が生じる場合がある。

相手企業の責任が認められた場合に保険で填補される場合は、その相手企業においては、自らが訴訟保険的な保険に加入しなくても、保険会社自身はその支払いの影響を受けるために、その防衛上弁護士に依頼するということが必ず行われる。従って、このような場面であれば、訴訟費用保険は不必要であろう。つまり、責任保険の契約があれば、訴訟費用保険を使う必要性がないということとなる。

このような観点から、保険が契約されている事案であれば、原告になる場合は、完全成功報酬制度での弁護士への委任が可能であろうと思われ、被告となる場合は、保険会社の防衛という観点から必然的に弁護士に依頼されることとなり、弁護士への依頼に関するアクセス障害はないこととなる。

ただ、弁護士が成功報酬制度で受任したとしても、訴訟遂行のためには相当な額の費用を弁護士自ら負担しなければならないことがあり、その負担のために、当該弁護士自身がファンドなどからの借入れを行うことがあり得る。その場合、ファンドが介入する弊害もあり得るといふ報告がある。アメリカでの完全報酬制度の適用は、概略としては保険契約のあるなしに左右されており、その制度だけで、特に中間所得層の司法へのアクセスが保証されているものではないことが理解される。

3 Prepaid Legal Services Plans の在り方

(1) Prepaid Legal Services Plans とは

市民が、毎月、一定の金額を民間会社に支払い、市民が法律相談等のリーガルサービスを受ける際に、当該市民が、弁護士に費用を支払うことなく一定のリーガルサービスを受けることができる商品である。同種の保険もあるが、保険法の適用を受けるか否かという相違点がある。

この制度は、もともと弁護士が仲間内と組合的な組織を作り、新規の顧客を開拓しようとしてはじまったようである。現在、アメリカでは、①弁護士会が弁護士会とは別個

の事業体を設立してこれに運営させる方法、②弁護士会と保険会社が共同で団体をつくる方法、③弁護士会がプランを後援する方法、④弁護士会が自らプランを運営する方法などがある。

(2) Prepaid Legal Services Plans の加入例

主に会社の福利厚生やクレジットカードの付帯サービス、退職者の団体のサービスなどとして団体加入されているケースが多い。このとき、加入者が負担する掛け金は、月額 12 ドルから 20 ドル程度が多い。

(3) Prepaid Legal Services Plans の利用方法及び対象範囲

Prepaid Legal Services Plans を利用しようとする加入者は、会社のリストに掲載されている弁護士（以下「パネル弁護士」という。）の紹介を受け、法律相談や基本的な法律文書の点検、簡単な遺言書の作成等のリーガルサービスを受けることができる。なお、パネル弁護士の利用が強制されていないプランも多く、その場合、加入者は、追加料金を支払うことによって、パネル弁護士以外の弁護士から、リーガルサービスを受けることができる。

対象となるリーガルサービスの中には、養子縁組や債務整理、離婚等が対象となるプランが多い一方で、労働者である加入者が使用者を訴えるためにリーガルサービスを受けることを禁止しているプランがほとんどである。

プランによっては、交通事故に関する刑事事件の弁護士費用等を補償するものもある。

(4) Prepaid Legal Services Plans の長所・短所

このようなプランを利用することによって、市民は、容易に弁護士にアクセスすることが可能となり、迅速なリーガルサービスを受けることができる。弁護士にとっても、このプランを介して顧客を得ることができるので、その後の継続的な関係を継続することが容易となるなどの利点がある。

他方で、弁護士報酬が安価であるために、市民が十分な経験と能力のある弁護士に相談することが困難であったり、弁護士費用が一律基準であることから、複雑な事件を弁護士が安価で引き受けざるを得なくなるなどの短所もある。

(5) Prepaid Legal Services Plans の日本での普及の可能性

上記のような、Prepaid Legal Services Plans が我が国で普及するか否かを検討するにあたっては、弁護士職務基本規定 11 条に定める非弁護士との提携の問題が生じる。どのような組織を受け皿にさせるか、また、日本の保険法をどうクリアさせるかも問題となる。

いずれにしても、この発想は、いわば個人版の顧問弁護士に近いものであると思われる。従来、顧問弁護士とは、事業者が対象であると考えられていたので、今後は、非事業者である個人のリーガルアクセスをいかに高めるかを検討していく必要がある。

また、現在、各損害保険会社が販売している権利保護保険について、交通事故に関する自動車運転過失致死傷事件に関する刑事弁護費用を保険でカバーできるようにするなど、モラルハザードを起こさない範囲で保険範囲を拡大していくことが考えられる。

いずれにしても、権利保護保険や Prepaid Legal Services Plans は、国民の司法に対するアクセスを容易にさせることに有効な手段であり、今後、ますます発展させるべきであると思料する。

4 Legal Services Insurance の現状

(1) General Reinsurance Corporation について

①調査目的, 日時, 担当者の紹介

2011年6月6日, ニューヨークの中心から車で1時間ほど離れた場所に本社を構える General Reinsurance Corporation (Gen Re) を訪問した。

Gen Re は, アメリカ, ヨーロッパ, アジア及びオセアニアを中心に, 世界的に再保険事業を展開している。日本の権利保護保険の拡大, 訴訟費用調達の充実に関する研究を進めるにあたり, アメリカにおける保険制度や訴訟費用調達の実情を調査するため, このようなアメリカの大規模再保険会社を訪問することは有意であると考え, Gen Re を訪問するに至った次第である。

Gen Re では, Elizabeth Benet (Senior Vice President, Treaty & Casualty Underwriting Manager for Specialty Lines), Christopher Brock (Senior Vice President, Global Manager for Casualty Facultative), Nicholas Canelos (Senior Vice President, Global Claims Manager, Corporate Claims), Kent Willis (Second Vice President, Claims Attorney, Corporate Claims) の4氏から話を伺うことができた。

②Gen Re の組織, 業務内容

Gen Re は, バークシャー・ハサウェイ (Berkshire Hathaway Inc.) を親会社とする世界的な再保険グループである。Gen Re グループの再保険事業の中核には, 北米マーケットを拠点とする「ジェネラル再保険会社 (General Reinsurance Corporation)」とドイツに拠点を置きインターナショナル・マーケットで事業展開を行う「ジェネラル リインシュアランス エイジイ (General Reinsurance AG), 旧名: ケルン再保険会社」があり, 両社は2003年より Gen Re という共通のブランドの下, 一体となって再保険事業を展開している。Gen Re は資本規模, 収入再保険料ベースで世界最大級の再保険グループに数えられ, 世界45都市以上の拠点においてグローバルなネットワークを通じて世界の主要な再保険市場で幅広く活動している。

Gen Re の主な事業活動は, Property Casualty (損保) と Life Health (生保) の Direct Reinsurance (直接再保険) の分野である。直接再保険の形を取ることでブローカーを介さず, 顧客に対し直接専門的サービスを提供できるのが Gen Re の強みであり, 顧客の立場からすれば, Gen Re との契約は一つの資産としての意味を持つとのことである。

③Gen Re の説明によるアメリカにおける訴訟費用の調達

アメリカにおいては, 訴訟費用の調達を考える場合, 主要な手段となるのは, 自己資金, 州単位で認められる Legal Aid (州単位で認められる補助制度), Contingent Fee Arrangement (完全成功報酬制) などである。特に, 人身傷害事件など高額な損害賠償請求権が望める原告側の訴訟活動においては, 完全成功報酬制は極めて有効に機能する。また, アメリカでは責任保険が多岐の分野で展開されていることと相俟って, 被告になった責任保険の加入者は保険会社により弁護に必要な費用が支給されることになる。

さらに, 少額かつ定型的な法的サービス (交通違反の弁護, 遺言作成, 少額裁判等) については, 組合員あるいは企業の被用者であることに対する福利として, あるいは前払いの少額の負担で付与される, いわゆる Pre Paid Legal Service があり, これを主力商品とする保険会社等の企業も存在する。

近時は, 消費者向けの訴訟ファンド, 法律事務所向けの融資などが新しい費用調達方法として注目されているとのことである (各制度の詳細は別稿参照のこと)。

アメリカでは、上記のとおり訴訟費用調達方法として原告側の完全成功報酬制、被告側の責任保険がセットしてポピュラーなものになっているため、我々が関心を持つ権利保護保険に関しては、有効に機能する領域がほとんど認められないとのことであった。保険として販売する以上、保険業に関して州ごとに定められている規制の問題、商品として成立するかというマーケティングの問題をクリアしなければならないという課題がある。

④所感

アメリカは、原則として弁護士費用に関する敗訴者負担を採用しないという点では日本と同様であるが、訴訟費用調達方法は日本と大きく異なり多様なメニューを持つ。その意味では、日本の訴訟費用調達方法の充実を考える場合、参考にするべき点も少なくない。もっとも、完全成功報酬制や費用の融資は、リスクも大きいことが予想され、直ちに日本の社会に馴染むのかは疑問がある。

多額の経済的利益は望めないが、権利救済の必要が認められる場合、当事者に訴訟費用をどのように手当てできるかという問題については、アメリカも日本も共通の悩みのようなものである。日本の権利保護保険の拡大について、市場における存在意義が高まれば、あるいは Gen Re のような大手再保険会社が強い関心を示すこともあるかもしれない、などという勝手な期待を抱いてしまうところである。

特に期待される分野として、中小企業向けの商品開発が挙げられる。日本において権利保護保険が中小企業の権利救済にも活用されることが望ましいと考えられているが、Gen Re もビジネスオーナーのバックアップに関するマーケティング開拓には、大きな関心を寄せているとのことであった。

今回の Gen Re 訪問は、General Reinsurance AG 社の北沢慎一氏の協力に負うところが大きかった。本稿を借りて御礼申し上げる。

(2) ARAG North America Inc. USA でのインタビュー

2011年6月8日、アイオワ州デモインの ARAG North America Inc. USA（以下「ARAG 社」という。）の本社屋にて行ったインタビューの内容は、概略以下のとおりである。ARAG 社は、アメリカで第2位の Legal Services Insurance 提供事業者であり、ドイツ第3位の権利保護保険会社である ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG（以下「独 ARAG 社」という。）の子会社である。

①アメリカにおける Legal Services Insurance 事業について

ARAG 社の法務部門の長である Ann Cosimano 氏より聴取した内容は概ね次のとおりである。

ア Legal Services Insurance の位置付け

Legal Services Insurance は、医療、歯科や眼科等と並び、被用者に対する福利厚生の一環としてリーガル・サービスを提供するものと位置づけている。こうした福利厚生は、第二次大戦後に発展してきたが、Legal Services Insurance は後発であり、1970年代中ごろより現れてきた。当初は雇用者が保険料を負担していたものの、次第に被用者に転嫁されるようになり、現在では被用者が保険料を全額負担して任意に加入する方式が主流である。

イ ARAG 社の歴史

1973年に創設された。創業者は、会社に所属する弁護士で、そのクライアントをまとめて保険にしたらどうかという発想がもとになっている。1989年には独 ARAG 社により買収され、ARAG グループの傘下に入った。1990年には電話での法律

相談サービスを開始し、2000年にはオンラインによる法文書作成ツールを開発した。

ウ Legal Services Insurance のメリット

雇用者にとってのメリットとしては、生産性の向上等である。被用者のメリットとして、弁護士に委任する余裕のない者のニーズに応えることや適切な弁護士の紹介を受けられることである。アメリカにおいても、弁護士へのアクセスに躊躇を感じる人は少なくなく、ARAG を通して紹介を受けることでそれが軽減される。特に、契約関係の事件のように完全成功報酬の対象にならない訴訟事件等では、公的扶助の対象とならない中間層のアクセス改善にその役割がある。

他方、弁護士にとってのメリットとしては、ネットワーク作り、広告を減らして多くの紹介を受けることができることや報酬の支払いを確実に受けられることがあげられる。

エ ARAG 社のビジネス・モデル

(ア) 導入企業・募集チャネル

雇用者を通じた販売が 98%、それ以外が 2%を占める。ARAG 社の Legal Services Insurance 導入企業は 439 社（被用者数は約 38 万人）あり、著名企業としては、マイクロソフト、ルフトハンザ、ジョンソン・アンド・ジョンソン、オラクルなどがある。特にマイクロソフトでは非常によく使われている。

(イ) 商品の内容

次のような部分から構成される。保険料は概ね月 15 ドル乃至 20 ドル程度である。

a オンライン法文書作成ツール

オンラインにより、24 時間利用可能な法律問題等に関するガイダンスや加入者が自ら契約書等の法文書を作成するためのツールが提供されている。

b 法律相談

電話及び事務所において、各州に 1 人以上いる提携弁護士との法律相談をすることができる。電話相談については、法分野を問わない。

c 弁護士による代理

約 7,000 人の全国的ネットワークの弁護士に代理委任することが可能である。これらの弁護士は、職務経験、懲戒歴がないことや弁護士過誤保険に加入しているなどを基準に選定され、ARAG 社との間で協定書を締結する。

保険の対象範囲とされる法分野については、弁護士報酬を ARAG 社が負担するが、そうでない分野では加入者は弁護士の紹介を受けられるものの弁護士報酬は自己負担となり、一定の割引を受けられるにとどまる。

また、ネットワークの弁護士の場合、弁護士報酬全額を ARAG 社が負担するが、それ以外の弁護士については、同社の負担は一定額にとどまり、それを超える金額は加入者本人の負担となる。これは、州によっては、支払対象の弁護士をネットワーク弁護士に限ることが禁じられていることによる。

裁判費用や証人の日当等の費用については支払の対象外である。

(ウ) 対象分野

主な対象分野としては、遺言の起案（ただし、エステート・プランニングを除く）、離婚手続き、交通軽罪の防御などがあげられるほか、民事訴訟については、消費者訴訟は対象ではあるものの、人身傷害による損害賠償請求などは

対象とされていない。雇用者を通じた販売という方法上の制約から、雇用分野は除外されている。

②欧米各国における権利保護保険事業について

独 ARAG 社の国際部門の責任者である Dr. Wolff Graulich 氏より聴取した内容は概ね次のとおりである。

ア ARAG グループの国際的展開

ARAG グループは、欧州 13 か国及びアメリカにおいて権利保護保険事業を行っている。1935 年にドイツ・デュッセルドルフにて独 ARAG 社が設立された。経済復興やモータリゼーションの発展に伴い、1960 年代から 1970 年代にかけて欧州各国に事業を拡大し、1989 年には現在の ARAG 社を買収してアメリカに進出した。近年では、イギリス、ノルウェーに進出した。

イ 国際的進出にあたってのポイント

ARAG グループはすでに様々な国での事業経験があり、様々なスタイルの商品提供が可能である。したがって、その国におけるニーズに応じた商品設計をすることは比較的容易であり、むしろどのようなチャンネルを通じて販売していくかが重要である。

ウ 各国における権利保護保険事業の特徴

(ア) アメリカ

雇用者を通じて被用者への福利厚生の一環として販売される点に特徴がある。

(イ) イギリス

敗訴の場合の費用負担リスクを想定した事後保険 (After The Event Insurance, A T E) が、ブローカーや弁護士を通じて販売されているところに特徴がある。

(ウ) ドイツ

幅広い対象分野が特徴であり、代理店を通じての販売が主流である。近時では、オンラインによる法文書作成ツールや電話法律相談も提供され、法需要の各段階に応じた商品が提供されている。

エ 対象とする法分野の違い

国により違いがあるが、交通分野及び家庭生活分野については、ほぼ共通して扱っている。

雇用分野については、アメリカでは雇用者を通じて販売する関係で、除外せざるを得ないのに対し、欧州では最も重要な分野とされる。これは、欧州では弁護士報酬の敗訴者負担が原則とされているところ、雇用分野はその例外であることから、紛争になった場合に費用負担を避けることができないため、権利保護保険に入る必要性が高いと考えられていることによる。

③担当弁護士の業務の実際

ア 電話による法律相談について

ARAG 社の電話法律相談を担当する Ronald L. Anderson 弁護士より、概ね次の内容を聴取した。

(ア) 電話相談の流れ・頻度・内容等

加入者が、一旦 ARAG 社に電話をし、その電話が回送されてくる。

所要時間は 1 回につき 5 分乃至 15 分くらいである。1 日あたり、0 件乃至 10 件の電話を受ける。担当弁護士には 1 回の電話につき 20 ドル乃至 25 ドルの報

酬が支払われる。

(イ) 電話相談への対応・報酬等

大半の相談に対しては、その場での回答が可能であるが、特定の法律条文の解釈問題など、調べた上でコール・バックすることもある。

特殊な分野の法律問題では、ほかの弁護士につなぐ必要がある場合もあるが、その場合でも報酬は支払われる⁶³。ARAG 社の場合、一度電話対応をすれば、内容を問わず報酬が発生する。他社では、15 分乃至 30 分程度の対応では報酬が出ないものもある。

(ウ) 担当弁護士としてのやりがい・メリット

多くの人は弁護士にアクセスすることができないので、電話によって弁護士に相談できることに満足を感じている。その点でやりがいがある。他方、経済的には、普通にチャージするよりは報酬は低くはなるが、普通では得られないクライアントを得ることができるし、その家族からも依頼が来るようになる。確実に報酬が入ってくる点もメリットである。

イ 事務所での法律相談について

ARAG 社の電話法律相談を担当する Susan R. Stockdale 弁護士より、概ね次の内容を聴取した。

(ア) 相談の流れ・内容・事務処理等

通常既に ARAG 社の担当者と話をしている加入者が回ってくる。ARAG 社の担当者が正確に事件を把握していないこともあるので、一度来てもらった上で内容を聞いた上で、保険の対象となるかどうかを確認することもある。対象分野であれば、内容を問わず初回相談料として、30 ドル程度の報酬が発生する。

(イ) 担当弁護士としてのやりがい・メリット

通常的时间制報酬に比べて報酬水準が低いのは確かであるが、確実に報酬が入る。また、通常アクセスできないクライアントのソースに入り込めるのもメリットである。他方、満足感については、クライアント次第であり、この点は電話相談とは異なる。

(3) Hyatt Legal Plans [中村 良隆 (明治学院大学法学部講師) : 寄稿]

日弁連調査団 (クリーブランド班) は2011年6月8日にオハイオ州クリーブランドにある Hyatt Legal Plans の本社を訪れ、社内弁護士長 (General Counsel) の Andrew Kohn 氏、企業向け販売部長 (Group Sales Director) の Marcia L. Bowers 氏、顧客サービス部長 (Director of Client Services) の Christopher Tomsa 氏、およびパネル管理部長 (Director of Panel Operation) の Robert B. Dzik 氏から話をうかがうことができた。

① Hyatt Legal Plans 社について

Hyatt Legal Plans 社は、テレビ・コマーシャルで著名な弁護士 Joel Hyatt が 1972 年に設立した法律事務所 Hyatt Legal Services の後身である。同事務所は、1981年に、企業から顧問料を徴収して、従業員にトラブルがあった場合に法的サービスを提供する「団体法律プラン (group legal plan)」を開始した。Hyatt 社は 1997年に大手生命保険会社 MetLife の子会社となったが、35年間この部門で全米1位のシェアを誇り、ま

⁶³ この点に関しては、ARAG 社の Ann Cosimano 氏より、弁護士による代理が必要か否か、そもそもどのような解決策があるかといった情報を提供することにも意味があるし、弁護士に相談するのに壁があるのが通常であり、電話で話せることによって壁をなくす効果もあるとのコメントがあった。

た全米のトップ企業500社のうち135番目に入っている。また、2010年2月にFortune誌が選定した「アメリカで最も働きやすい企業100社」のうち第33位に選ばれた。全米50州の他、プエルトリコ、ヴァージン諸島、グアムに支社がある。

②提供しているサービス

同社は、世界のトップ企業10社中9社を含む1,600の企業の従業員の福利厚生サービスの一環として、法律プログラムを提供している。12,000人の指定弁護士のうちから、24時間以内に弁護士を紹介してもらえることになっており、パネル弁護士の報酬はHyatt社が支払い、パネル外の弁護士の費用については限度額以内で費用の償還が受けられる。

これら多数の弁護士を統括する社内弁護士がその上におり、代表取締役、社内弁護士長、パネル管理部長はいずれも弁護士であり、販売部長のBowers氏もロースクールで勉強したとのことである。加入者数は650万人に上る。加入者本人、配偶者または扶養家族が追加の出費なしで利用できるサービスは、電話による法律相談、自宅または法律事務所での相談、契約書の作成、遺言の作成および検認、州裁判所および連邦裁判所における訴訟代理などである。

③弁護士報酬について

アメリカにおける弁護士報酬には、①成功報酬（着手金は無料だが、勝訴した場合には損害賠償額の25～40%を成功報酬として受け取る）、②時間給（1時間当たり100～750ドル）、③固定給の3通りの方式があるが、Hyatt社ではパネル弁護士に報酬を支払うのに固定給方式を採用している。州によって物価が異なるため、多少の上下はあるものの、標準の報酬額は、夫婦財産契約につき375ドル、遺言作成につき35～50ドル、破産手続につき900～1,500ドル、民事で訴えられた場合の交渉・和解につき350ドル、訴訟代理につき850～2,200ドル、交通違反の反則金切符に対して異議を申し立てる場合につき225ドルなどとなっている。これらは、加入者が個人的に紛争に巻き込まれた場合であり、例えば加入者の経営する会社が倒産したような場合に、その法的手続の費用が補償されないのはもちろんである。加入前から問題を抱えていた場合、例えば9月に交通違反で反則金切符を切られ、翌年1月に加入した場合には、その件について既に弁護士がたてられていればカバーされないが、そうでなければカバーされる。交通事故の損害賠償請求のように、通常、成功報酬(contingent fee)の形で弁護士が事件を引き受けるようなタイプの事件については、弁護士を紹介することはあるが、補償範囲には入っていない。

Hyatt社のパネル弁護士の74%は月極めで受任した事件の合計分の報酬を受け取っている。

④プランの種類

ヨーロッパでは、権利保護保険(Legal Expenses Insurance: L E I)は、個人向けに①自動車や家屋の保険の付帯条項、および②各種の法律問題を補償する包括プランとして販売されているが、アメリカにおける法律プラン(Legal Plans)には、①個人向けの包括プラン、②企業が福利厚生の一環として当該企業の負担で従業員に提供する場合、③加盟企業の福利厚生の一環として従業員向けに提供されるが、個々の従業員が加入するかどうかを選択し、その掛け金が当該従業員の給与から天引きされる場合、の3種類の形態がある。

Hyatt社では個人向けの包括プラン（商品名“Hyatt LawPlans”）も販売しているが、不況のため売り切れなくなっていることに加えて、個人向けに宣伝広告を行うのに費

用がかかり、また、電話勧誘の規制も行われるようになってきている。会社が支払う形態は、労使交渉によって労働組合が勝ち取ったものであり、労働組合に力があつた20年ほど前には多く存在した。しかし現在は労働組合が弱体化したことに加え、会社側も医療保険代を負担するだけで手一杯となっている。これに対して、団体で加盟し、個々の従業員が任意で加入する方式については、年に15%から20%の割合で市場が拡大しているという。

Hyatt社の団体プラン（商品名“MetLaw”）の掛け金は、会社の規模に応じて、従業員1人当たり月額16ドル50セントから19ドル50セントである。（当然、規模の小さい会社の方が掛け金は高くなる。）従業員は、1年に1回、法律プランに加入するかどうかの機会が与えられ、実際に加入することを選択する従業員の割合は6～21%である。

法的サービスの利用件数は、2010年度で電話相談のみが約4,600件、法律事務所での相談のみが3,200件、訴訟代理までが84,000件で、そのうち遺言関連が46.4%と最も多く、次いで借金関連7.0%、契約書の作成6.1%、交通違反の反則切符4.9%などとなっている。

契約を結んでいる企業には、“Sponsor Line”という同社のニュースレターが毎年送られているが、その2ページ目に前年度に加盟した企業名の一覧があり、2009年度は139社、2010年度は141社が新たに加盟している⁶⁴。同社はさらに加盟企業の数を増やし、今後3年間で事業の規模を2倍に拡大する計画である。

⑤Hyatt社のプランの特長と企業への売り込み

販売部長のBowers氏によれば、Hyatt社の団体プランには、他社のものと比較して、①多数のパネル弁護士を管理・統括している弁護士がいる、②補償範囲であれば何回でも電話相談や法律事務所での相談ができる、③最初から最後まで、すなわち裁判所に行くところまでカバーされている、④パネル弁護士が充実している、⑤電話一本で（電話仲介センターに電話をかければ）サービスが受けられる、⑥サービスの内容に満足できなければ返金が受けられるという長所があるという。

同社では、調査会社に依頼して、団体プランについて大規模な調査を行った⁶⁵。これによると、加入者の87%は年1回以上これを利用したことがあり、一旦加入した従業員の83%は翌年も加入するなど、法的サービスの需要は高まってきており、また、使用者が法律プランを従業員に提供している場合には、次の4つの利点が生まれるという。①会社の地位、企業ブランドが高まる。②従業員の会社に対する忠誠心が増す。③（会社に対する忠誠心が増し、法的トラブルに煩わされることが少なくなるので）生産性が向上する。④（法的トラブルのストレスによる）従業員の欠勤が少なくなる。

企業に対する売込みには、まず当該企業の人事部や福利厚生部の責任者と人的関係を作り、次に社長など決定権を有する人に、なぜ従業員には法的なサービスが必要なのかといったことも含めて説明していくので、とくに時間がかかるという。こうした努力によりHyatt社は2010年度に1,120万ドルという売り上げの過去最高記録を達成、市場占有率は77%にも及び、他社とは10対1の差がある。

加入者の満足度は高く、苦情があり実際に返金を行ったのは2年間で10件のみ、パネル外の弁護士を選ぶ割合は3%程度だという。

⑥電話仲介センター(Call Center)について

⁶⁴ Hyatt Legal Plans, Sponsor Line, Issue 4, at 2 (2010); Issue 5, at 2 (2011).

⁶⁵ Harris Interactive, Quantifying the Workplace Impact of Employees' Personal Legal Matters (2011).

加入者がパネル弁護士に事件を依頼する方法としては、電話仲介センターに電話をかけて弁護士を紹介してもらう方法と、自分でホームページにアクセスして、住所別のリストから選ぶという2つの方法がある。実際にはおよそ半々の割合で利用されている。

同社に登録している指定弁護士は12,000人おり、加入者はホームページ上で最寄りの弁護士を検索することができる。加入者が自分の郵便番号を入力することで、近くにある法律事務所の住所、不動産・遺言など法律分野、弁護士の数、経験年数が表示される。

Hyatt社は自前で電話センターを運用しており、平日朝8時から夜7時まで受け付けている。2010年には年間43万件の電話があり、次年度にプランに入るかどうかを決める10月、11月と、プランに入った直後の1月が特に件数が多い。最寄りの専門分野の適切な弁護士を紹介し、加入者が当該弁護士に電話をしたときに、Hyatt社から紹介を受けたということと、Hyatt社のつけた事件番号を伝えてもらう（その事件については同社が支払うということ）。会社の対応が必要な場合には会社に連絡をとる場合もある。法律問題の内容について答えることはない。オペレーターになるのは厳しく、大学卒、顧客と対応する部署での2年間以上の経験が必要であり、3週間の集中的な研修を受けなければならない。また、「一発解決(once and done)」をモットーに、99パーセント以上の電話相談について必ず返答する、必ず当日中（夜間に留守番電話にメッセージが残されていたような場合には翌朝まで）に返答する、といった非常に高い基準を設定している。また、他社のように通話時間を短く切り詰めるようなことはせず、なるべく長く話してもらうように心がけているという。

⑦パネル弁護士となるための要件

Hyatt社は11,700の指定弁護士、5,500の法律事務所と提携している。これらをどのように選ぶかについては量と質を確保する必要がある。

量の問題として、99%の加入者にとって、自分の住んでいるところから30マイル以内、90%にとって10マイル以内に弁護士がいる。

質の問題として、最低でも7年間の実務経験があること、懲戒等の問題を抱えていないこと、弁護士賠償責任保険に加入していることが要件である。61%以上がパネル弁護士を5年以上続けており、31%が10年以上続けている。ホームページに弁護士用の申し込み書類があり、1週間で50件以上の申し込みがあるが、そのうち実際に採用されるのは5～10人くらいである。Hyatt社としては①経験、②弁護士賠償責任保険に加入しているかどうか、③事務所の場所、④提供できるサービスの種類、を考慮して選んでいる。実際にはほとんどの場所で十分な数のパネル弁護士がおり飽和状態に近いが、田舎の小さな町で弁護士がいない所もあり、また病気や裁判官になるなどの理由で辞めてしまった弁護士の補充も必要になるので募集は続けているとのことである。パネルから外れてしまう弁護士は1年間に5%いるが、その半数はHyatt社から「首にした」ということであり、1年間に依頼人から2回苦情が来れば契約を解除する。弁護過誤で依頼人から訴訟を起こされたといったことは過去10年間一切ないそうである。

パネルに入るために弁護士から登録料をとることは州法で禁止されている。苦情が来た場合でなければ、Hyatt社の方から事件の解決方法について口を出すことはない。また、弁護士の研修については、州弁護士会の方で、既に十分な継続研修が行われているため（例えばオハイオ州では2年ごとに24時間の研修を受けなければならない

い) , 特別な研修は課していないが、依頼人の満足ということについては、前述のような厳しい基準がある。

⑧所感

2000年に書かれた法律プランに関する代表的論文においては、司法アクセスと弁護士イメージの改善について肯定的な評価をしつつも、「安かろう悪かろう」という団体法律プランを通じた法的サービスの質と、一層の訴訟数の増大に対して懸念が投げかけられていた⁶⁶。しかし、今回の訪問調査を通じて、Hyatt社では「業界1位」の名前に恥じない、きわめて厳しい質の管理が行われていることが分かった。

5 アメリカ調査の総括

アメリカにおいては、訴える側も、訴えられる側も、その紛争で必要とされる弁護士費用が保険契約の有無に大きく左右されていることが理解できる。しかし、完全報酬制度においても、事案によっては、弁護士が莫大な費用を負担しなければならないことが生じる可能性があり、その場合のためにファンドによる金融が存在するなど、弁護士費用を巡る制度・システムがいろいろ考案されている。アメリカにおける、権利保護保険は、まだ知名度も少なく、大きな普及をしているものとは思われないが、将来的に確実に権利保護保険を必要とする層が確実に増加しているという過程を感じることができた。

第5 権利保護保険の発展のための課題

1 各立場から考えられる権利保護保険に期待される課題

以上のとおり、日本での権利保護保険の在り方、外国での在り方、利用者の便利さ、保険会社の立場における円滑な制度運営、弁護士の報酬制度の適正さの観点から、各立場での要請されるであろう事項をまとめてみると次のとおりとなる。

(1) 紹介する弁護士の質の確保（専門弁護士制度に関連）

イギリスの場合は、多くの保険会社でパネルソリシタとして保険会社が指定した弁護士を保険で紹介する弁護士として利用している。その弁護士はほとんどが、大手の弁護士事務所に所属しているということで、弁護士の質を維持しているものと説明されている。しかし、保険会社への手数料支払い問題、弁護士報酬の低減化圧力など、必ずしも健全な発展をしているとは思われない。

(2) 紹介された弁護士を変更できることの保証

弁護士の質の確保の観点、依頼者が自分に合う弁護士に依頼する権利を確保するためにも、委任する弁護士は、保険で紹介された弁護士に限定されることがないようにしなければならない。

(3) 弁護士報酬の保険会社からの報酬低減化圧力の排除（合理的な報酬額が出るような保険の重要性：保険金の査定でもある。）

弁護士報酬の査定の難しさを理解するためには、従前存在した弁護士報酬規定の考え方もよく理解しておく必要がある。しかし、そのような知識にこだわらず、一般的な常識に従った判断をする必要性もあろう。そのような判断を合理的に、かつ早くするた

⁶⁶ Brian Heid & Eitan Misulovin, The Group Legal Plan Revolution: Bright Horizon or Dark Future?, 18 HOFSTRA LAB. & EMP. L.J. 335 (2000)

めには、保険約款上に仲裁条項を入れて、公正な人的な組織である仲裁機関を設立する必要性があろう。

(4) 依頼者の弁護士選択の自由の確保

依頼者が自分で選任した弁護士に対する弁護士費用を保険で賄えることが必要であるが、弁護士を選任できない契約者に対しては、弁護士会の弁護士紹介システムを利用させることになるが、そこでも弁護士への委任が強制されないよう、契約者自らの判断で弁護士への委任を行う自由を確保しておく必要性があろう。

(5) 保険事故に該当する事案か否かに紛争がある場合の速い判断の必要性

弁護士に相談に行きたいという要望があるときに保険で弁護士費用が出ないのであれば、現実はこの保険が役に立たない。事案によるが、相談時期、法手続の時期が大事な案件もあり、保険会社の保険金を出せないという判断に異議のある場合に、なるべく早い最終判断を出せる仕組みが必要である。この最終判断も仲裁機関が行うべきであろう。

(6) 利益相反問題

1990年代以前のドイツでは、権利保護保険と他の損害保険との兼業が許されていなかった。⁶⁷

例えば、日本で多い自動車損害保険と権利保護保険が、ある特定の交通事故に関して同じ保険会社で契約されていた場合、その交通事故による保険金の支出額を少なくするためにするために保険会社としては加害者側の弁護士の用意とその費用の負担をすることとなろう。一般的には、加害者が誰であろうと、保険会社側で保険会社と契約している弁護士が加害者側で当該事案を担当することとなろう。一方、被害者側も、自分の損害をより多く認めて貰うためには権利保護保険で弁護士費用を賄いながら弁護士を委任することとなろう。そうすると、実質的に同じ保険会社が、加害者側と被害者側の弁護士の費用を負担することとなる。日本の弁護士の92%以上がその報酬体系を経済的利益に従った算定をしている点からすると⁶⁸、保険会社として、加害者側の弁護士は損害額を少なくすればするだけその報酬が高額となり、それに反して被害者側の弁護士の報酬は少なくなる。このような性格の報酬を同じ保険会社に委ねてよいかどうかは、疑問なしとはいえない。欧州では、このような実質の利益相反は、形式的には存在しないものとして、一定の必要な手段をとることを前提として（EC指令3条）、同じ保険会社で損害責任保険と権利保護保険を売っても問題がない旨理解されている⁶⁹。しかし、一般感情としてはその点疑問を持たざるを得ないのである。この点も、日本ではどう考えるべきでどう許されるのかを含めて、きちんと議論しておく必要がある。

2 期待される課題の解決の方向性

(1) 仲裁機関の必要性

保険金の査定に対する判断、保険事故か否かに関する判断は、いずれも速い判断と適正手続きと適正な判断の人材が必要であろう。その人材としても、各立場がよく理解できる人材であることが必要と思われ、弁護士会、保険業界、一般的な学識経験者という

⁶⁷ 日弁連リーガル・アクセス・センター前掲注(6)39頁

⁶⁸ 日本弁護士連合会「自由と正義」臨時増刊号 vol.62（弁護士業務の経済的基盤に関する実態調査報告書2010）108頁では、もっぱらタイムチャージ方式による者は、7.9%であり、経済的利益での算定者は82.2%、両方の方式による者は9.9%である。経済的利益方式を使用する者は、合計で全体の92.1%となる。

⁶⁹ 日弁連リーガル・アクセス・センター前掲注(6)39頁、252頁では、EC指令で必要な手段が明示されている。

構成を考えるべきものと思われる。

(2) 保険会社が共通して持つべき制限規定の必要性

ヨーロッパでも EC として、裁判に係わる手続きに関して弁護士の選択権が自由であることが保証されていなければならないという指令がある (EC 指令第 4 条)。これと同じように、業界でその自粛規制を作成してもよいものと思われる。

第 6 権利保護保険発展のための政策

1 権利保護保険の弁護士及び国民に対する広報

各弁護士会では、様々な場所において、市民・中小企業者に対する法律相談を行っている。また、財団法人日弁連交通事故相談センターは、各弁護士会にある支部において交通事故相談を行っている。これらの相談業務を担当する弁護士が、権利保護保険の存在あるいはその内容を知らないことが多いと思われる。

更に、前述の通り、相談者においても、自分が権利保護保険に加入していることを忘れていた場合が多いと思われる。

そこで、権利保護保険の利用を促進するために、個々の相談業務を担当する弁護士に権利保護保険の説明ビラを配り、その存在及び内容を周知することが必要である。

また、各弁護士会等での相談受付の際に記載してもらった相談票に、権利保護保険の加入の有無を記載する欄を設け、相談者に注意を喚起する方法をとることも必要である。

特に、交通事故相談の際には、相談担当弁護士から、権利保護保険の加入の有無を聞いてもらい、その結果を「事故相談業務利用状況記録」などに記載してもらえよう、用紙の変更をするべきである。そして、そのためには、財団法人日弁連交通事故相談センターとの調整が必要であり、早急に調整に入ることが要請されている。

次に、未だ権利保護保険に入っていない方に対して、権利保護保険に加入を促すため、現在ある権利保護保険のパンフレットを改訂して、各自治体、警察署等の市民相談窓口などに置いてもらい、周知を図る必要がある。

更に、日弁連と協定を締結している損保会社などに協力してもらい、各損保会社の代理店等にも日弁連のパンフレット置いてもらうことが大事であるといえる。

今後の権利保護保険の発展のためには、権利保護保険の加入者を格段に増加させることが大事であるとともに、権利保護保険を利用してもらって、その結果に満足してもらえよう個々の弁護士が努力することが大事であると考えられる。

2 権利保護保険の対象分野の拡大

本来弁護士に相談したい、又は委任したい事件の種類により司法アクセスが閉ざされているかどうかは異なっているというのは、国民の実質的な裁判を受ける権利を保護しようとする立場からは、合理的ではない状況である。司法アクセスを保障するという観点からは、事案の種類による差をなくしていく方向性がとられなければならないであろう。大企業、中小企業での需要、個人の需要などその利用者の立場により、必要とされる分野は異なるであろうが、需要のある分野が包含された保険である必要がある。中間所得者層にとって、この種の保険がさまざまな分野で利用できる者となることが国民を司法から遠ざけないための大きな要素であることを自覚しなければならない。