

インシュアテックの進展

ーP2P 保険の事例を中心にー

グループリーダー 主席研究員 牛窪 賢一

目 次

1. はじめに

2. P2P 保険を巡る動向

- (1) 当研究所におけるインシュアテック関連の主な調査
- (2) P2P 保険の登場・発展の背景
- (3) P2P 保険の特徴

3. P2P 保険の事例

- (1) フレンドシュアランス（ドイツ）
- (2) ボート・バイ・メニー（イギリス）
- (3) ゲバラ（イギリス）
- (4) レモネード（米国）

4. P2P 保険の発展可能性

- (1) P2P 保険の課題
- (2) ブロックチェーン等の技術との組み合わせによる可能性

5. おわりに

要旨

近年、保険分野において、革新的技術を用いた業務、サービスの創造や見直しを意味する「インシュアテック」への関心が高まってきた。

インシュアテックの領域の中でも、SNS（ソーシャル・ネットワーク・サービス）等を利用して契約者同士でグループを作る P2P（Peer to Peer / ピア・トゥ・ピア）保険が、従来型の保険ビジネスモデルに変化を及ぼす可能性がある動きとして注目されている。本稿では、欧米主要国で P2P 保険を取扱う主なスタートアップ企業の事業について、その仕組みや直近 2 年程度の新たな取組を中心に紹介する。

これまでのところ、P2P 保険のスタートアップ企業は、総じて事業の拡大または収益性の確保に苦勞しており、現時点では既存の大手保険会社の脅威となるほどの事業規模に至っていない。しかしながら、デジタル・プラットフォーム、AI（人工知能）等の革新的技術の導入により、コスト削減や顧客体験の向上に努めるだけでなく、約款を極めて単純化した新商品を開発するなど、従来の保険市場にはなかった取組が積極的に進められている。さらに、将来的にはブロックチェーン技術等との組み合わせによって市場が急拡大する可能性も秘めている。

P2P 保険のスタートアップ企業でうまく機能するビジネスモデルや革新的技術は、わが国の保険業界においても、条件次第で有効に活用できる可能性がある。また、P2P 保険のスタートアップ企業は、わが国の保険会社にとって、提携、投資・買収の対象としても重要と考えられるため、引き続き注視する必要があるだろう。

1. はじめに

わが国では、2015 年頃から、革新的技術を用いた金融サービスの創造や見直しを意味する「フィンテック」¹が銀行業務を中心に注目を集めるようになった。保険分野では、これにやや遅れて、フィンテックの保険版ともいえる「インシュアテック」²への関心が高まってきた。

インシュアテックの領域としては、IoT（モノのインターネット）、AI（人工知能）、ビッグデータ、ブロックチェーン、ドローン等、様々な技術等が挙げられ、募集、引受、保険金支払等の保険業務における活用が図られている。インシュアテックの領域の中で、従来型の保険ビジネスモデルに変化を及ぼす可能性がある動きとして P2P（Peer to Peer）保険³が注目されている。

P2P 保険は、2010 年にドイツでフレンドシュアランスと呼ばれるスタートアップ企業⁴が保険ブローカーとしてこの取扱いを開始したのが始まりとされている。その後、イギリスや米国等でも P2P 保険のスタートアップ企業が登場してきたが、事業を拡大している事業者のほか、既に事業を維持できなくなった事業者もある等、採用しているビジネスモデルや市場環境の違いなどにより業況に差も生じてきている。

本稿では、このような状況を踏まえ、欧米主要国で P2P 保険を取扱う主なスタートアップ企業の事業について、その仕組や直近 2 年程度の新たな取組を中心に紹介する。本稿執筆の背景には、P2P 保険のスタートアップ企業が将来に向けて事業を拡大していくことができるかという問題意識があり、スタートアップ企業が利用している従来と異なる保険の仕組、革新的技術および取扱保険種目等の要素と、事業としての有効性との関係を念頭に置いて記載することを心がけた。

既存の大手保険会社にとっては、①スタートアップ企業が採用しているビジネスモデルや革新的技術等の自社での導入・利用、②スタートアップ企業との連携、投資・買収等の観点で参考になるとと思われる。

なお、本稿における意見・考察は筆者の個人的見解であり、所属する組織を代表するものではないことをお断りしておく。

¹ フィンテック（FinTech）は、金融（Finance）と技術（Technology）を合わせた造語であり、革新的技術を利用し新しいビジネスモデルで金融サービスを提供するスタートアップ企業の取組も含まれる。

² インシュアテック（InsurTech）は、保険（Insurance）と技術（Technology）を合わせた造語であり、フィンテックの中の 1 分野である。

³ P2P 保険には、明確な定義があるわけではないが、本稿では、個人同士（Peer to Peer : P2P）が SNS 等を利用して比較的属性の揃った契約者グループを作り、割安な保険に加入するタイプの保険を意味する。P2P 保険が事業の拠所とする SNS 自体は革新的技術とはいえない可能性があるが、近年、広く普及してきたデジタル技術であり、本稿ではインシュアテックの事例に含めて考える。

⁴ スタートアップ企業は、一般的に、革新的技術や新しいビジネスモデル等を用いて事業を展開し、創業から間もない企業を指すことが多い。本稿では、概ね過去 10 年以内に創設され、革新的技術や新しいビジネスモデル等を用いて事業を展開する企業を意味し、新しいビジネスモデルで保険の引受や仲介を行う企業や、革新的技術を利用して既存の保険会社や保険仲介者を支援する企業も含むものとする。一般的に、スタートアップ企業は、事業を拡大する途上にあるため、外部から資金を調達する必要があり、この投資主体にはベンチャーキャピタル等がある。インシュアテックのスタートアップ企業では、元受保険会社や再保険会社からの投資も重要な位置を占めている。

2. P2P 保険を巡る動向

本項では、当研究所におけるインシュアテック関連の主な調査につき紹介したうえで、P2P 保険の登場・発展の背景、ならびに特徴について説明する。

(1) 当研究所におけるインシュアテック関連の主な調査

a. 2015 年度上期の調査

当研究所では、2015 年度上期に、諸外国の保険事業における新たな技術の導入状況等につき調査を実施し、調査報告書を刊行した⁵。この目的は、技術の進化や消費者行動の変化が保険業界にどのような影響を与え、そのためにわが国の保険業界がどのように対応するかの検討に資することであった。

この調査では、欧米主要国の大手保険会社が、保険募集、引受、保険金支払等の各業務プロセスにおいて、インターネット、スマートフォン・タブレット等のモバイル端末、モバイルアプリに加え、ビッグデータ、テレマティクス（自動車保険）、スマートホーム、ウェアラブルデバイス、AI、ドローン等の革新的技術を活用、または活用に向けて検討している実態を紹介した。

また、本稿でも取り上げるフレンドシュアランス、ボート・バイ・メニー、ゲバラ等⁶の新たに保険事業に参入したスタートアップ企業が、個人分野において P2P 保険を開始していることも確認でき、将来的に従来型の保険市場に大きな影響を及ぼす存在となり得るのかどうか、引き続き注視する必要があると考えられた。

b. 損保総研レポートでの調査

インシュアテック関連の動きについては、将来に向け保険事業への影響が大きいと考えられることから、研究員による自主研究の発表の場として定期的に刊行している損保総研レポートでも重点的に取り上げている（図表 1 参照）。

既存の大手保険会社や保険仲介者における革新的技術の導入については、これまでのところ総じて、業務の効率化によるコスト削減、顧客体験の向上⁷等を目的とする取組が中心となっている⁸。

革新的技術を利用したスタートアップ企業の動きも活発になっている。2018 年に入ってから損保総研レポートでは、AI を保険引受業務に活用する事例として、保険会社に引受プラットフォームを提供する Cape Analytics や Lapetus 等のスタートアップ

⁵ 損害保険事業総合研究所「諸外国の保険業におけるインターネットやモバイル端末の活用状況について」（2015.9）

⁶ これらのスタートアップ企業については後記 3. を参照願う。

⁷ 保険会社や保険仲介者における顧客体験の向上を目的とする革新的技術の導入については、損害保険事業総合研究所「保険会社等における顧客評価の収集手法と分析・活用」（2018.3）を参照願う。

⁸ 大手保険会社の取組方法としては、①社内で技術開発する、②スタートアップ企業と連携する、③技術に優れた既存の大手 IT 企業と連携する等の選択肢があり、実際にはこれらを複数組み合わせる場合が多い。

プ企業の取組を紹介している⁹。

また、保険業界向けにレグテック¹⁰関連のサービスを提供している事例として、Silverfinch、Quantemplate、Tradle、Covi Analytics 等のスタートアップ企業の取組を紹介している¹¹。これらのレポートで取り上げたスタートアップ企業は、基本的に AI やシステム関連の技術を利用して既存の保険会社等の業務の効率化を支援する事業を行っている。

これに対し、フレンドシュアランス、ボート・バイ・メニー、ゲバラおよび本稿で新たに取り上げるレモネード等の P2P 保険のスタートアップ企業は、従来型の保険とは異なる仕組みを導入しており、既存の保険会社や保険仲介者と競合する側面がある。

図表 1 インシュアテックに関連する主な損保総研レポート^(注)

主な分野		レポート名	No.	発行年月
フィンテック、インシュアテック		海外の保険会社等におけるフィンテック活用の取組みについて	116	2016.7
レグテック		レグテックの発展－現在の動向と保険業界－	123	2018.5
インシュアテックの技術	ドローン	ドローン（無人航空機）と保険業界 －米国の事例を参考に－	117	2016.10
	AI、ビッグデータ	保険業務における AI の活用 －活用事例とリスクへの対応を中心に－	122	2018.1
	P2P 保険	インシュアテックの発展 －P2P 保険の動向を中心として－（本稿）	124	2018.7
	ブロックチェーン	コンソーシアム型ブロックチェーン技術の保険業務への活用と競争法上の留意事項（本総研レポート内）	124	2018.7
	テレマティクス自動車保険	テレマティクス自動車保険 －イギリスにおける動向を中心として－	101	2012.10
		価格比較サイトとテレマティクス自動車保険 －イギリスの個人自動車保険市場における動向－	108	2014.7
		米国のテレマティクス自動車保険	111	2015.5
シェアリングエコノミー	米国のライドシェアリングの発展と損害保険 －シェアリングエコノミーの広がりを踏まえて－	117	2016.10	
自動運転車・自動車安全技術	米国における自動車安全技術の発展とその影響について	107	2014.4	
	自動運転車と保険－イギリスの状況を中心として－	115	2016.5	
サイバーセキュリティ、サイバー保険	米国のサイバー・インシュアランスの動向	110	2015.1	
	サイバーリスクとサイバー保険 －米国の動向を中心として－	116	2016.7	
	米国におけるサイバー保険の動向	120	2017.7	
	サイバーセキュリティ対策－人材対策を中心に－	122	2018.1	

(注) 当研究所にて販売しており、附属図書館でも閲覧可能(詳細は当研究所ウェブサイトを参照願う。)

(出典：これまでに刊行した損害保険事業総合研究所「損保総研レポート」をもとに作成)

⁹ 詳細は、金奈穂「保険業務における AI の活用－活用事例とリスクへの対応を中心に－」損保総研レポート第 122 号（損害保険事業総合研究所、2018.1）を参照願う。

¹⁰ レグテック（RegTech）は、規制（Regulation）と技術（Technology）を合わせた造語であり、規制やコンプライアンスの要件をより効果的かつ効率的に解決するための新しい技術の利用等を意味する。

¹¹ 詳細は、矢吹多美子「レグテックの発展－現在の動向と保険業界－」損保総研レポート第 123 号（損害保険事業総合研究所、2018.5）を参照願う。

(2) P2P 保険の登場・発展の背景

P2P 保険の登場とその後の発展に関連する主な環境変化として、次の 3 点が挙げられる。

○ デジタル・ネイティブ世代¹²の台頭と SNS、モバイルアプリ利用の進展

国・地域により変化のスピードに違いがあるものの、インターネットやスマートフォンの普及により、商品やサービスに対する消費者の意識や行動が変化してきている。SNS やモバイルアプリの利用者も増加している。今後、デジタル・ネイティブ世代が購買層の中心になれば、この割合はさらに高まる。保険分野においても、情報入手や保険加入、保険金請求の手続等において SNS やモバイルアプリ等を利用するニーズが高まってきている。

○ 規制・監督面における支援

インシュアテックを含むフィンテックに関し、規制・監督の面から支援する動きがある。例えば、イギリスでは、金融行為規制機構（Financial Conduct Authority：以下「FCA」）が、レギュラトリー・サンドボックス（Regulatory sandbox）を設けて、フィンテック企業の支援を行っている。レギュラトリー・サンドボックスは、革新的なビジネスモデルを目指す事業者に対し、範囲を限定して現行制度による規制の枠を緩めて社会実験を行える環境を提供する仕組みである。例えば、イギリスのポート・バイ・メニーは、起業の際にレギュラトリー・サンドボックスを活用し、「FCA の支援のおかげで、書類提出から 3 カ月以内で全面的な営業認可を得ることができた」としている¹³。

○ 金融分野における P2P レンディングやクラウドファンディングの発展

P2P 保険発展の直接的な要因ではないが、金融分野においては、クラウドファンディングやこの 1 分野に位置付けられる P2P レンディング等が発展してきた¹⁴。保険分野における P2P 保険も、このような動きにやや遅れて広がりがみられるようになってきた。

(3) P2P 保険の特徴

典型的な P2P 保険の主な特徴として、次の 2 点が挙げられる。

¹² デジタル・ネイティブ世代とは、幼少期からインターネットやデジタル機器が普及した環境で育ち、抵抗感なくデジタル環境を活用する世代である。わが国では一般的に 1980 年代以降生まれとされることが多い。ミレニアル世代等とも呼ばれる。

¹³ Post Magazine, “On the Soapbox #wakeupsurance” (2016.3.10)

¹⁴ クラウドファンディングはインターネット上で不特定多数から資金を集める仕組みであり、P2P レンディングは従来型の銀行等を介さずにインターネット上で個人等の資金の貸手と借手を結び付ける仕組みである。P2P レンディングは、2005 年にイギリスで開始され、2010 年頃から欧米主要国を中心に急拡大してきている。

○ 従来型の保険と異なる「保険の仕組」

典型的な P2P 保険では、保険契約者同士でグループを形成し、少額の保険金支払の場合、グループのプールの中でその損害がシェアされ、グループのプールでカバーできない保険金支払については、提携している元受保険会社や再保険会社がカバーするのが一般的である。このような仕組の採用により、各契約者のグループへの帰属意識や責任意識が高まり、保険金請求を抑制できると考えられている。各スタートアップ企業によって、契約者をどのようにグループ化するか、保険金支払後に残った保険料をどのように返還または使用するか等の方法に特色がある。

○ 革新的技術の利用

多くの P2P 保険では、SNS 等を利用して契約者を募るほか、デジタル・プラットフォームを導入し、AI、モバイルアプリ等の革新的技術を利用して、コスト削減や顧客体験の向上を図っている。

3. P2P 保険の事例

本項では、ドイツのフレンドシュアランス、イギリスのボート・バイ・メニーおよびゲバラ、ならびに米国のレモネードの事例を紹介する¹⁵。フレンドシュアランス、ボート・バイ・メニーおよびゲバラは、基本的に保険ブローカーとして、一方、レモネードは、基本的に保険会社として業務を行っている。これら 4 社の概要は、図表 2 のとおりである。

図表 2 P2P 保険のスタートアップ企業の概要

	フレンドシュアランス	ボート・バイ・メニー	ゲバラ	レモネード
事業地域	ドイツ	イギリス	イギリス	米国
事業形態	保険ブローカー	保険ブローカー	保険ブローカー	保険会社
事業開始	2010 年	2012 年	2014 年	2016 年
調達資金 (注 1)	1,530 万ドル(約 16 億 9,000 万円)(注 2)	2,250 万ポンド(約 32 億 5,000 万円)(注 3)	300 万ポンド(約 4 億 3,000 万円)	1 億 8,000 万ドル(約 198 億 9,000 万円)
主な資金 拠出者	Horizon Ventures (注 4) 等	Munich Re、Marsh、 CommerzVentures (注 5) 等	Mosaic Ventures (注 6) 等	Allianz、XL Innovate (注 7)、GV(旧 Google Ventures)、ソフトバンク等
主な取扱 保険種目	自動車保険、家財 保険、個人賠償責 任保険等	ペット保険、旅行保 険、医療保険、住宅・ 家財保険、自動車保険 等	自動車保険	ホームオーナーズ保 険、借家人保険
グルー プの形 成	家族や知人等	類似の保険ニーズを 持つ者(例：秋田犬の ペット保険)	住所や車の利用方法 等が類似する者	支援先として同一のチ ャリティ団体を選んだ 者

¹⁵ 本項では、各スタートアップ企業のウェブサイト等で公表されている内容に基づき説明している。ただし、スタートアップ企業によっては公開情報が少なく、仕組や業況等について不明な点も多い。

	フレンドシュアランス	ボート・バイ・メニー	ゲバラ	レモネード
保険料の返戻、割引等	保険料の返戻および翌年の保険料の割引	ボート・バイ・メニーが、上記グループ単位で保険会社と交渉し、割安な保険料を享受	翌年の保険料の割引	残った保険料は指定されたチャリティ団体に寄付
保険金の支払	グループのプールから支払い、足りない場合は保険会社が支払う。	保険会社が支払う。	グループのプールから支払い、足りない場合はゲバラへのファイから。それでも足りない場合は再保険会社が支払う。	保険会社（レモネード）が支払う。レモネードは、Munich Re、ロイズ等に出再している。
近年の事業展開等	・ 2016 年、オーストラリアで P2P の自転車保険を開始 ・ 2017 年、デジタル・バンカシュアランスを開始	・ 2017 年、ペット保険、旅行保険等で独自開発商品の取扱いを開始	・ 2017 年 9 月に業務の停止を公表	・ 2018 年 5 月、世界初のオープン・ソース保険商品の開発を公表 ・ 2018 年 6 月までに米国 19 州で事業展開

（注 1）公開情報からの判明分のみを記載

（注 2）2018 年 6 月末の為替レート 1 ドル＝110.5 円で換算した。

（注 3）2018 年 6 月末の為替レート 1 ポント＝144.6 円で換算した。

（注 4）香港を拠点とするベンチャーキャピタル

（注 5）ドイツのコメルツ銀行のベンチャーキャピタル

（注 6）イギリスを拠点とするベンチャーキャピタル

（注 7）保険会社 XL Catlin のベンチャーキャピタル

（出典：各スタートアップ企業のウェブサイト等をもとに作成）

（1）フレンドシュアランス（ドイツ）

a. 概要

フレンドシュアランス（Friendsurance）は、2010 年にドイツで P2P 保険の取扱いを開始した保険ブローカー¹⁶であり、この取扱いが世界初の P2P 保険といわれている。

創業者は、「何百年も前の保険は、家族や地域住民の共同体が、必要なときに相互に助け合う社会的なものだった。保険は本来そういうものであるべきである。当社の目標は、相互扶助のシステムを最新の技術を利用して再創造し、保険を再び社会的で公平かつリーズナブルなものにすることにある」としている。

フレンドシュアランスは、2018 年現在、ドイツ国内で自動車保険、家財保険、個人賠償責任保険等の保険種目を取扱い、10 万人以上の顧客にサービスを提供している¹⁷。

¹⁶ 保険ブローカーは、取引規制法 34d 条に基づき商工会議所の許可を得る必要があり、フレンドシュアランスもその許可を受けている。

¹⁷ 事業開始から約 8 年経過している割に事業規模は小さいとの見方ができよう。

2016年に Horizon Ventures 等から 1,530 万ドル（約 16 億 9,000 万円）¹⁸の資金を調達しており、この資金は主にグローバル展開に活用する¹⁹予定とされている。

b. 保険の仕組

契約者が家族や知人等とグループを形成して保険に加入する点や、一定条件を満たした場合に保険料が返戻されたり、翌年度の保険料が割引されたりすることなどの特徴がある。

(a) 保険への加入

加入する場合、家族や知人等と一緒に同社のウェブサイトで、小グループ（最大 15 人）を形成する。加入者が SNS（フェイスブックやリンクトイン等）でつながっている人に対し、ウェブサイトから招待をすることも可能になっている。また、1 人で保険加入する場合は、フレンドシュアランスが同じ保険種目のグループを検索し、保険加入希望者に案内する機能もあり、面識のない人とグループを作って保険加入することも可能となっている。

保険加入に際しては、フレンドシュアランスと提携している保険会社の商品を選択する。グループのメンバー全員が、同じ保険会社の同じ保険種目に加入する必要がある。

(b) 保険金の支払

グループの各メンバーが支払った保険料はグループ単位でまとめてプールされる。少額の損害についてはグループのプールから支払いが行われ²⁰、プールの総額を超える損害が発生した場合は、プールから支払可能な分を支払い、超過する分は引受保険会社が支払う。

(c) 保険料の返戻、割引等

保険満期時にグループのメンバーが請求した保険金総額がグループのプールの総額を下回った場合、保険料の返戻を受けることができる²¹。また、グループの保険料は、前年度の保険金支払実績に基づいて決められ、この実績次第で保険料は割引となる。

¹⁸ 2018 年 6 月末の為替レート 1 ドル = 110.5 円で換算した。以下同様とする。

¹⁹ 後記 c.(a) のオーストラリアでの P2P 保険の開始も含まれる。

²⁰ 誰がいくら保険金を請求したか、グループのメンバー全員がウェブサイト上で確認できるようになっている。

²¹ フレンドシュアランスのウェブサイトによれば、これまでのところ契約者の約 80% が保険料の返戻を受けており、財産保険での返戻の平均は保険料の 30% となっている。

c. 近年における事業展開等の動向

本項では、オーストラリアでの P2P 保険の取扱開始、およびバンカシュアランスの開始の 2 点につき説明する。

(a) オーストラリアでの P2P 保険の開始

2016 年、フレンドシュアランスは、グループ会社を通じて²²オーストラリアで初の P2P 保険の取扱いを開始した。この保険商品は、「キャッシュバック自転車保険 (Cashback Bike Insurance)」と呼ばれる自転車保険であり、10 人までのグループを形成し、自転車および自転車の運転者に生じた損害を補償する。オンラインで 2 つの質問に答えるだけで 1 分以内に簡単に加入でき、保険金支払がなかった場合は、最大で保険料の 40%が返戻されるとされている。この保険の引受は、ロイズのアンダーライター²³が行っている²⁴。

フレンドシュアランスは、「オーストラリアとドイツの保険市場は、どちらも革新が必要な市場という意味でよく似ている。フレンドシュアランスが採用している P2P 保険モデルをオーストラリアでも導入することによって、従来よりも低保険料で公平な保険商品を提供できる」としている。

(b) デジタル・バンカシュアランスの開始

2017 年、フレンドシュアランスは、新たにデジタル・バンカシュアランスを開始することを公表した。1 つのプラットフォーム上ですべての金融取引を実行・管理することを求める顧客ニーズに対応するため、同社の保険プラットフォームを提携銀行のオンラインバンク・ポータルの中に統合するものである。提携銀行のオンラインバンク・ポータルから、P2P 保険の管理等を実行できるようになり、顧客満足度や顧客ロイヤルティを高める効果も見込んでいる。

2018 年、フレンドシュアランスはドイツ銀行との提携を発表した。保険プラットフォームをドイツ銀行のオンラインバンク・ポータルに統合するものであり、ドイツ銀行の顧客は、2018 年半ば頃から、保険契約を管理する機能（契約内容の確認・変更等）を使用できるようになる予定である。

2020 年において、ドイツ銀行のオンラインユーザーの 5%に、フレンドシュアランスの保険プラットフォームを利用してもらう計画を示すと同時に、ドイツ銀行以

²² フレンドシュアランス（オーストラリア）とフレンドシュアランス（ドイツ）とは別会社である。フレンドシュアランス（オーストラリア）は、フレンドシュアランス（ドイツ）のほか、投資ファンド Ellerston Capital の出資により創設された。フレンドシュアランス（ドイツ）はフレンドシュアランス（オーストラリア）を資金面および技術面を中心に支援している。

²³ 引受を行うアンダーライターと各アンダーライターの引受割合については、保険申込時に契約者に通知される。

²⁴ Friendsurance, “Friendsurance Cashback Bike Insurance Product Disclosure Statement (PDS) including Policy Wording” (2017.8.15)

外の銀行とも提携を進め、銀行の広範な顧客基盤を活用して保険商品を提供する考えを表明している。

(2) ボート・バイ・メニー（イギリス）

a. 概要

ボート・バイ・メニー（Bought by Many）は、2012年9月に登場した、P2P保険を提供する保険ブローカーである²⁵。ニッチな保険商品の提供においてメンバー限定でサービスを提供しており、取扱保険種目は、個人向けのペット保険、旅行保険、医療保険、住宅・家財保険、自動車保険等である。

2017年1月に Munich Re 等から 750 万ポンド（約 10 億 8,000 万円）²⁶の資金を調達した。さらに、2018年7月には CommerzVentures や Marsh 等から 1,500 万ポンド（約 21 億 7,000 万円）の資金を調達しており、この資金は今後の新商品や技術の開発に活用する予定である²⁷。

2018年6月末現在、世界の 30 社以上の保険会社と取引を行っており、契約者によるグループの数は 316、メンバー数は約 52 万人（1 グループあたりの平均メンバー数は約 1,650 人）となっている²⁸。2017 年度（2017 年 4 月～2018 年 3 月）の総取扱保険料は、前年度に比べ約 2 倍の 2,000 万ポンド（約 28 億 9,200 万円）となっている²⁹。

b. 保険の仕組み

ボート・バイ・メニーは、SNS 上で、同様の保険ニーズ（例えば、秋田犬を飼っておりこの治療費を保険でカバーしたい）を持つ個人同士でグループを作り、同社が保険仲介者としてグループ単位で保険会社と交渉することを通じて、通常の保険契約よりも募集コストが抑えられることなどによって割安な保険料で加入できるサービスを提供している。

(a) 保険への加入

保険料見積りの取得や保険への加入のためにはボート・バイ・メニーのメンバーになる必要があるが、メンバーになるのは無料である。顧客は基本的にフェイスブックやツイッター等を通じてグループへ参加する仕組みとなっている。グループの設定は、プードルを飼っている人のためのペット保険、若者向けの自動車保険等、多種

²⁵ P2P 保険を提供する保険ブローカーとして FCA から認可を受けている。

²⁶ 2018 年 6 月末の為替レート 1 ポンド = 144.6 円で換算した。以下同様とする。

²⁷ Emily Nicolle, “Odey-backed London insurtech startup Bought By Many has raised a £15m series B funding round” (2018.7.3)

²⁸ ボート・バイ・メニーのウェブサイト。なお、2015 年 8 月時点では、グループ数 270、メンバー数約 8 万人（1 グループあたりの平均メンバー数は約 310 人）であり、その後 3 年足らずの間にメンバー数は大きく増加したことがわかる。

²⁹ 前掲脚注 27 に同じ。

多様である。

なお、顧客のニーズに適した保険がボート・バイ・メニーの既存グループに存在しない場合は、同社にどんな保険会社のどんな保険商品が欲しいか伝えることによって、同社に新しいグループの作成を検討してもらうことができる。

(b) 保険金の支払

保険金は引受保険会社から支払われる。

(c) 保険料の返戻、割引等

契約者は、ボート・バイ・メニーのグループでの加入を強みとした保険会社との交渉により一定の割引やキャッシュバック等の恩恵を受けられる。

c. 近年における事業展開等の動向

2017年にペット保険および旅行保険で独自開発商品の取扱いを開始しており、本項ではこの概要を説明する。

(a) ペット保険

ボート・バイ・メニーが開発したペット保険は、犬および猫を飼っている人を契約者とするもので、Munich Re³⁰グループの100%子会社でドイツを本拠とするグレート・レイクス保険（Great Lakes Insurance SE）のイギリス支店³¹が引受を行っている³²。

このペット保険の標準プランでは、加入開始年齢が2歳以下の犬と猫を対象として、年間1件あたり7,000ポンド（約101万円）までの治療費を含め、ペットの生涯を通じて2万ポンド（約289万円）までの保険金支払を限度とする。

標準プランのほか、治療費の支払限度額が低く（3,000ポンド＝約43万円）、保険料も安いバリュープランと、治療費の支払限度額が高く（1万5,000ポンド＝約217万円）、保険料も高い完全プラン等も用意されており、契約者が選択できる。このほか、300万ポンド（約4億3,380万円）までの損害賠償責任（ペットが第三者に対し

³⁰ ペット保険の提供にあたっては、Munich Re がボート・バイ・メニーへの出資および引受の面で支援している。Munich Re はレモネードや、モバイルアプリを利用して必要なときだけ保険に加入できるオンデマンド保険を提供する Tröv と連携するなど、スタートアップ企業への支援に積極的である。

³¹ グレート・レイクス保険は、ドイツの連邦金融監督庁（BaFin）から認可を受けており、イギリス国内での販売に関しては、イギリスの金融行為規制機構（FCA）および健全性監督機構（PRA）の規制・監督も受けている。

³² ボート・バイ・メニーは、顧客の希望があれば、他の保険会社による引受も仲介する。その場合の例として以下を挙げている。

- ・大手保険会社 MORE THAN での 32.5%割引
- ・ペット保険専門の保険会社 Lifetime Pet Cover での 10%割引
- ・ペット保険専門の保険会社 Vetsmedicover での 15ポンド（約2,170円）のキャッシュバック

て与えた損害による) だけをカバーする格安プランも用意されている。

一般的なペット保険では、ペットの年齢が上がるごとに保険料が引き上げられるが、この保険では、保険料は毎年固定されている。また、保険金支払を受けた場合でも、保険料が値上がりしないなどの特徴がある。

ボート・バイ・メニーは、このペット保険が顧客に理解しやすい商品であることも強調しており、イギリスの消費者団体 Fairer Finance から、すべての顧客が容易に理解できる商品であることを示す“Clear & Simple Mark”を保険事業者として初めて認められている。また、革新的な保険金請求プロセスとして、定型フォームを使用せずにオンラインで簡単に請求できる仕組みを導入している³³。

(b) 旅行保険

ボート・バイ・メニーが開発した旅行保険は、緊急治療旅行保険(Urgent Medical Travel Insurance)と呼ばれており、がんや心臓病等の深刻な病気を抱えている個人が欧州内を旅行する場合に補償を提供する保険である。最大 50 万ポンド(約 7,230 万円)までの緊急治療費(帰宅まで待てない治療にかかる費用)を補償するが、携行品損害や旅行キャンセル費用等は補償対象としないことで、入手可能な保険料水準を実現した。

これまで、深刻な病気を抱えている個人が旅行する場合、引受保険会社が少なく旅行保険への加入が困難であったり、保険料が非常に高額になったりするのが通例であった。ボート・バイ・メニーは、このような患者でも安心して旅行できるように旅行保険を提供する³⁴。

また、ボート・バイ・メニーは、「この旅行保険は、旅行に行くことが可能な状態であることを担当医師が認めるだけで加入できるため、顧客は、これまでのように保険料の見積を取得するために治療履歴の詳細について 30 分も質問を受けてストレスを感じる必要がなくなる」としている³⁵。

(3) ゲバラ (イギリス)

a. 概要

ゲバラ(Guevara)は、2014 年 7 月に登場した自動車保険専門の保険ブローカーである³⁶。著名な革命家「チェ・ゲバラ」になぞらえた社名が表すように、既存の自動車保険市場に革新的な変化をもたらすことを目指していたが、事業の運営が困難になり、2017 年 9 月に業務の停止を公表している。

³³ ボート・バイ・メニーのウェブサイト

³⁴ ボート・バイ・メニーのウェブサイト

³⁵ Miles Brignall, “Travel insurance: make sure you have proper cover, or face a hefty bill” (2018.1.13)

³⁶ P2P 保険を提供する保険ブローカーとして FCA から認可を受けている。

b. 保険の仕組

本項では、業務停止以前の状況に基づいて説明する。ゲバラの自動車保険は、自社が立ち上げた独自の SNS 上で少人数のグループごとに保険料をプールし、管理する仕組となっていた。

(a) 保険への加入

契約者はゲバラの SNS 上で住所や車の利用方法などが類似するグループ (1 グループあたりの最低必要契約者数は 10 人) に参加登録する。適切なグループがない場合は、新たにグループを作成しメンバーを募集することもできる。

グループ参加当初は、運転履歴や車の種類、住所などをもとに、ゲバラが提携している保険会社の一般的な自動車保険に加入した場合と同じ保険料を支払い、保険料は、ゲバラへのフィーとグループのプールへの拠出にあてられ、再保険カバーが手配される。

(b) 保険金の支払

グループ内で事故が発生した場合、保険金はまずそのグループのプールから支払われる。大きな事故が発生し、グループのプールで不足する場合はゲバラへのフィーから支払われ、それでも不足する場合は再保険会社が支払を行う。

各グループのメンバーは、事故が生じたときに保険金請求を行うべきかどうか話し合いのうえで意思決定をするためのメッセージボードを利用できる、いつでもプール資金の使用状況を確認できる、匿名の投票により特に成績の悪い人物をグループから除外することもできる等の仕組が設けられていた。これらの仕組によって、各メンバーはより慎重な運転と適正な保険金請求を心がけることとなり、危険な運転や保険金詐欺に対する抑制効果が期待できるとされていた³⁷。

(c) 保険料の返戻、割引等

保険金の支払が少なかった場合は、翌年の保険料が割引になる。基本的な考え方は以下のとおりである。

満期更改の際には、各人が、グループのプールを保険金支払前の状態に復元するのに必要な金額に加え、ゲバラへのフィー (プール総額の 25%) をグループ内のシェア (前年度に支払った保険料の割合) に沿って支払う。

ゲバラへのフィーと支払保険金控除後のグループのプールに残った額の大小によって、更改時の保険料総額が決まり、保険料総額からグループ内のシェアによって各自の保険料が決まる。この保険料と、前年度支払った一般的な手法による保険料

³⁷ ゲバラの創設者 Kim Miller 氏は、「グループを構成する契約者が安全運転になればなるほど、保険金請求が減少し、保険料も節約できる」ことを強調していた。

との差額が事実上の割引額となる。

c. 近年における事業展開等の動向

2017 年 9 月の業務停止について、ゲバラは、十分な引受キャパシティを提供する仕組が構築できていなかったことが一因となったことを認めている。

同社の業務停止に関しては、イギリスの個人自動車保険市場では、長年にわたって効率化を進めてきた既存の保険会社に対し満足している顧客が多いことや、競争が激しい市場であるため、ゲバラへの引受キャパシティの提供者（再保険会社等）にとっても収益性が低すぎたなどの問題があったとの見方がなされている。

多くの P2P 保険では、従来型の保険市場では保険の引受が困難または保険料が高額になるニッチな保険ニーズを持つ人々を主要ターゲットとして保険を提供している。これに対し、ゲバラはイギリスの個人自動車保険市場において、従来型保険と異なる自社の優位性を明確に示すことができなかった可能性がある。

保険業において、スタートアップ企業が新たな事業を立ち上げ、これを拡大していくためには、従来型の保険と異なる優れた考え方をもち、顧客の心を惹きつけた場合でも、既存の大手保険会社からの引受キャパシティの提供等の協力が欠かせない。既存の保険業界がゲバラの考え方を受け入れる準備がまだできていないことを、ゲバラは十分認識していなかったとの見方もある³⁸。

(4) レモネード（米国）

レモネード（Lemonade）については、当研究所の 2015 年 9 月刊行の調査報告書³⁹では一切取り上げておらず、また、他の P2P 保険 3 社に比べ事業展開のスピードが速く、公開情報も多いことから、やや詳しく説明する。

a. 概要

本項では、沿革、組織、取扱保険種目等、基本的な考え方、革新的技術の利用について説明する。

(a) 沿革、組織、取扱保険種目等

レモネードは、2015 年 4 月、イスラエルの起業家 Shai Wininger 氏と Daniel Schreiber 氏によって創設され、2016 年 9 月にニューヨーク州で保険引受の認可を受け、事業を開始した。

グーグルや Allianz、XL Catlin 等の保険会社からも資金調達しているほか、2017

³⁸ Ben Carey-Evans, “After Guevara’s collapse, is the industry ready for P2P insurance?” (2017.10.15)

³⁹ 前記 2.(1)a. 参照。

年 12 月には、ソフトバンク等⁴⁰からの 1 億 2,000 万ドル（約 132 億 6,000 万円）の資金調達が公表されており、これも含めた資金調達の総額は、約 1 億 8,000 万ドル（約 198 億 9,000 万円）となっている。

グループ会社の構成は、図表 3 のとおりである。デラウェア州の Lemonade, Inc. の下に、研究開発等を行うイスラエルの Lemonade, Ltd.、ニューヨーク州の保険会社 Lemonade Insurance Company、およびニューヨーク州の保険代理店 Lemonade Insurance Agency, LLC の 3 子会社が存在する。本稿では、特に断りがない限り、これらのグループ会社を総称してレモネードとする。

レモネードは、ホームオーナーズ保険と借家人保険⁴¹の引受を行っている。保険料率は、個々の契約者に関する信用履歴、保険金支払実績、建物の所在地および建築年等の状況、火災警報器の設置有無等の要素に基づいて決められる⁴²。同社のウェブサイトでは、ホームオーナーズ保険の保険料は月々最低 25 ドル（約 2,760 円）から、借家人保険は月々最低 5 ドル（約 550 円）からの低廉な保険料で加入できることが強調されている。

米国の様々な商品やサービスの選択を支援するレビューサイト Quiddity では、レモネードの借家人保険の支払限度額や保険料水準について次のとおり紹介されている。

- 平均年間保険料： 145 ドル⁴³（約 1 万 6,000 円）
- 宝石類支払上限額： 1,500 ドル（約 16 万 6,000 円）
- 最低免責額： 250 ドル（約 2 万 8,000 円）
- 賠償責任補償： 100,000 ドル（約 1,105 万円）
- 最低支払限度額： 10,000 ドル（約 111 万円）

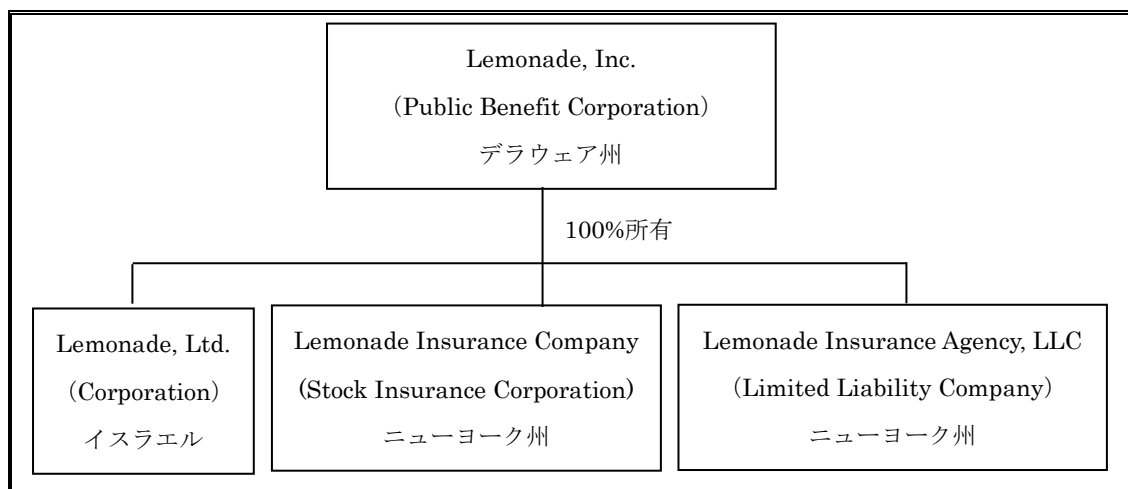
⁴⁰ ソフトバンクは資金拠出の際に、レモネードの事業をグローバル化する意向を表明している。

⁴¹ ホームオーナーズ保険は、財物保険と個人賠償責任保険の両方を提供するパッケージ契約であり、通常、住宅および住宅内にある家財等につき、火災、暴風など様々な危険に対するカバーを提供する。借家人保険は、家財と賠償責任を主な補償対象としている。米国保険情報協会 (I.I.I) の「ファクトブック 2017」によれば、ORC International 社が 2016 年に行った調査において、住宅所有者の 93% がホームオーナーズ保険に加入している反面、借家人で借家人保険に加入している者は 41% にとどまっている。また、全米保険庁長官会議 (NAIC) が 2016 年 2 月に行った調査において、2013 年のホームオーナーズ保険の平均保険料は 1,096 ドル（約 12 万 1,100 円）、借家人保険の平均保険料は 188 ドル（約 2 万 800 円）とされている。

⁴² OECD, “Technology and innovation in the insurance sector” (2017)

⁴³ Quiddity の独自推計による。

図表 3 レモネードのグループ会社の構成



(注) Lemonade, Ltd.、Lemonade Insurance Company、Lemonade Insurance Agency, LLC の 3 社は、Lemonade, Inc. の 100% 子会社である。

(出典：Adrian Jones, Matteo Carbone, “Bigger & Redder: the first quarter in InsurTech start-up financials” (2018.5.29)等をもとに作成)

(b) 基本的な考え方

創設者の Wininger 氏は、「保険業界は存在そのものが嫌われており、それゆえにレモネードには大きなチャンスがある」とし、この背景にある考え方として主に次の 2 点を強調している。

○ 革新的技術の利用によるコストの削減

米国の典型的な保険会社は多くの従業員を抱え、業務を手作業で行っている。レモネードは、チャットボット⁴⁴や AI を使って業務を自動化するため、コストを劇的に削減できる。効率化や自動化に焦点を当てた独自のバックオフィス・システムも構築しており、平均的な大手保険会社に比べ、事業費を 90%以上削減することを目指している。

○ 顧客の利益と保険会社の利益との利益相反の解消

従来型の保険会社は、保険金の支払を抑制すればするほど、自社の利益を増やすことができる。これは顧客と保険会社の間で利益相反の問題があることを意味しており、保険会社は保険金支払をできるだけ抑制しようとする。一方、レモネードは定額のフィーを受け取る⁴⁵だけで、残りの保険料は保険金支払にあてられ、さらに残った保険料はチャリティ団体に寄付され、レモネードには残らない。従来型の保険会社と異なり、保険金支払を抑制することによって利

⁴⁴ 人工知能を活用して、テキストや音声を通じて自動的に会話するプログラムのことを意味する。

⁴⁵ 後記 b. 参照。

益を増やすことはできない仕組みであるため、保険金支払を抑制しようとするインセンティブが働かない。

(c) 革新的技術の利用

チャットボット、AI 等の革新的技術を利用して、コスト削減を進めると同時に、顧客体験の向上も図っている。手続きが簡単でスピードも早いことが強調されており、加入手続きは 90 秒、保険金支払は 3 分⁴⁶で完了するとされている。

保険の見積、加入手続きから保険金支払までモバイルアプリで完結することができ、加入時や保険金支払時の問合せもチャットボットが対応する。

例えば、顧客は、モバイルアプリを通じてチャットボットとやりとりを行い、自身に合った補償プランや保険料を簡単に知ることができる。補償の対象とする家財の追加など、プランのカスタマイズも容易にできる。内容が固まれば、そのままモバイルアプリから申込むことで保険への加入が完了する。

保険金の請求時も、家財の破損や盗難等の被害を受けた場合、チャットボットやウェブカメラを利用してレモネードに報告することで、すぐにオンラインで手続きが完結する仕組みとなっている。

保険金支払可否の判断においては、AI と行動経済学⁴⁷を活用した革新的な保険金詐欺対策アルゴリズムを利用している。保険金請求がこのアルゴリズムにより承認された場合は、自動的に 3 秒以内に保険金が支払われる。一方、承認されなかった場合は、人が介在する専門チームに回され、そこで保険金支払の可否につき改めて検討される。

b. 保険の仕組

契約者は、自分が支援したいチャリティ団体等を選び、同じチャリティ団体を選んだ者同士でグループを形成する。保険料の一定割合⁴⁸は、レモネードに支払われるフィーとなり、残りが保険金支払等の原資となる。

(a) 保険への加入

契約者は保険に加入する際、レモネードが提示する社会的課題（例えば、貧困支援、女性支援、病児支援等）を踏まえて、自身が支援したいチャリティ団体を選ぶ。同じチャリティ団体を選択した契約者は、Peer（仲間）として、同一のグループに属することになる。

⁴⁶ 保険金支払に関しては、請求から支払までわずか 3 秒で完了した記録も持っている。

⁴⁷ レモネードには、行動経済学者である Dan Ariely 氏も参画している。

⁴⁸ レモネードが取得するフィーは当初、保険料の 20%とされていたが、2018 年 1 月分の保険料から 25%に引き上げられた（Adrian Jones, Matteo Carbone, “Bigger & Redder: the first quarter in InsurTech start-up financials” (2018.5.29)）。

(b) 保険金の支払

保険金は、まずグループごとに保険料の一部が蓄積されたプールから支払われる。レモネードでは、保険金支払が各グループのプールからの拠出で足りなくなる場合に備えて再保険を手配しており、Berkshire Hathaway グループの National Indemnity や Munich Re、XL Catlin およびロイズ等が引き受けている。

(c) 保険料の返戻、割引等

保険金支払後、同一グループにおいて残った保険料は、予め指定されたチャリティ団体に寄付される⁴⁹。契約者のメリットとしては、保険に加入することで、補償によるリスク回避と社会貢献を同時に行うことができる可能性があることが挙げられる。この仕組みには不誠実な保険金請求を抑制する効果があると期待されている。

(d) レモネードの仕組みに対する見方

レモネードが同社の仕組みの優れた点を強調しているのに対し、保険市場にはこれを疑問視する向きもある。主なものとして次の点が挙げられる。

○ 再保険への依存

レモネードは、チャリティ団体への寄付を含む同社の保険の仕組み上、保険料の余剰資金を蓄積していくことができないため、再保険への依存が大きくなりやすい。再保険会社は、再保険の引受による利益を求めるため、引受による損益は保険会社（レモネード）から再保険会社に移転していると考えられるのではないかと疑問視している。

○ 低水準の保険料、瞬時の保険金支払等の並立

レモネードは、AI や行動経済学に基づくアルゴリズムを利用した瞬時の自動チェックにより保険金詐欺を監視しているとしているが、これだけでは保険金詐欺を十分に防ぐことができず、疑わしい案件については損害調査員の介入が必要となる。このため、低水準の保険料、瞬時の保険金支払、チャリティへの寄付という 3 つの要素を同時に並立させることは困難ではないかと疑問視している。

○ 顧客の利益との利益相反について

レモネードは、従来型の保険会社と異なり、顧客との利益相反がなく、保険金請求を拒絶することで利益をあげたりしないと主張している。この主張は、顧客をミスリードするものであり、顧客がこの主張を信じてしまうと、保険業界にとって危険である。従来型の保険会社も、自社の利益を増やすためだけに

⁴⁹ 2017 年には 14 のチャリティ団体に対し総額 5 万 3,174 ドル(約 588 万円)が寄付されている(Quiddity ウェブサイト)。

保険金支払を拒絶することはない。このようなことは規制・監督当局も認めない。保険金支払においては、保険金詐欺の排除が重要である。保険金詐欺を働くのは、保険契約者だけではない。自動車保険では修理事業者が、住宅保険では建築・修理事業者が、医療保険では病院や医師が関与する可能性がある。保険会社は、保険契約者および自社を保護するリスクマネジメントの観点から、このような詐欺を排除する強固なプロセスを持つ必要がある。大手保険会社の中にも、革新的技術を利用して保険金請求時に保険金詐欺を防ぐと同時に顧客体験も向上させる取組を行っている会社が多く、改善が進んできている⁵⁰。

c. 近年における事業展開等の動向

本項では、レモネードの業況について概観したうえで、新商品 Policy 2.0 の開発、レンタルルーム仲介サービスの Roomi との提携について説明する。

(a) レモネードの業況

ア. 収入の状況

全米保険庁長官会議（NAIC）に報告されたデータによると、レモネードの 2018 年第 1 四半期（1 月から 3 月）のホームオーナーズ保険と借家人保険の元受収入保険料は、約 748 万ドル（約 8 億 2,700 万円）となった⁵¹（図表 4 参照）。1 年前の 2017 年第 1 四半期が約 56 万ドル（約 6,200 万円）だったのに対し、約 13 倍と大きく拡大していることがわかる。規模が拡大するにつれ、前期比伸び率は鈍化しているものの、依然として高水準の伸びを維持しているといえる⁵²。

ニューヨーク州に続き、カリフォルニア州やテキサス州でも事業を開始し、2018 年 6 月までにこれら 3 州を含め 19 州で事業を行っている。一方、米国で最大のホームオーナーズ保険市場であり、平均保険料水準も高いフロリダ州への進出はこれまでのところ避けている⁵³。2018 年第 1 四半期の収入保険料を地域別にみると、テキサス州が最大となり、次いでカリフォルニア州、ニューヨーク州の順となっている（図表 5 参照）。

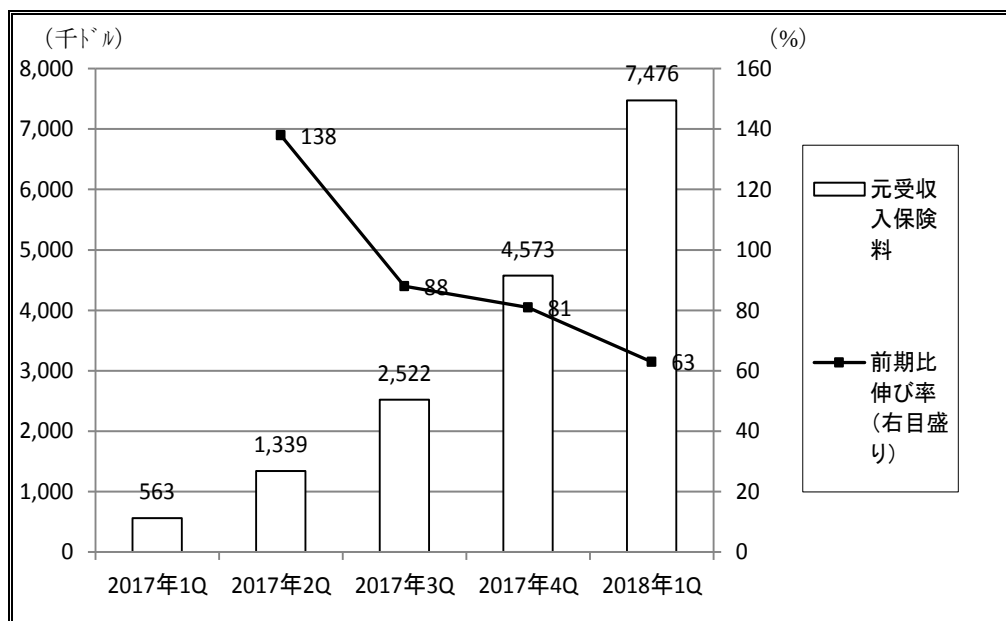
⁵⁰ Stephen Goldstein, “Start-ups claim of ‘conflict of interest’ is a misleading claim to consumers” (2017.10.26)

⁵¹ 出典は前掲脚注 48 に同じ。

⁵² 2017 年 12 月の報道によれば、その時点での保険契約数は約 9 万件とされていた（Quiddity ウェブサイト）。

⁵³ S&P Global Market Intelligence, “Lemonade Growing Premiums Faster Than Esurance’s Homeowners Business Did” (2018.2.28)

図表 4 レモネードの元受収入保険料の推移



(出典：前掲図表 3 に同じ)

図表 5 レモネードの州ごとの元受収入保険料 (単位：千ドル)

	2017 年 第 4 四半期	2018 年 第 1 四半期	前期比 増加額	前期比 伸び率
テキサス州	1,778	2,520	742	42%
カリフォルニア州	1,381	1,985	604	44%
ニューヨーク州	806	1,513	707	88%
その他の州等 ^(注)	608	1,458	850	140%
合計	4,573	7,476	2,903	63%

(注) 2017 年までに事業を開始した 5 州（イリノイ州、ニュージャージー州、ネバダ州、オハイオ州、ロードアイランド州）と 2018 年 3 月までに事業を開始したジョージア州、ペンシルバニア州、ワシントン DC。

(出典：前掲図表 3 に同じ)

イ. 収益性の状況

収益性の面でみると、2018 年第 1 四半期の正味引受損失は 147 万ドル（約 1 億 6,200 万円）となっており、前期に比べ赤字額は縮小したものの、依然として赤字の状態が続いている（図表 6 参照）。

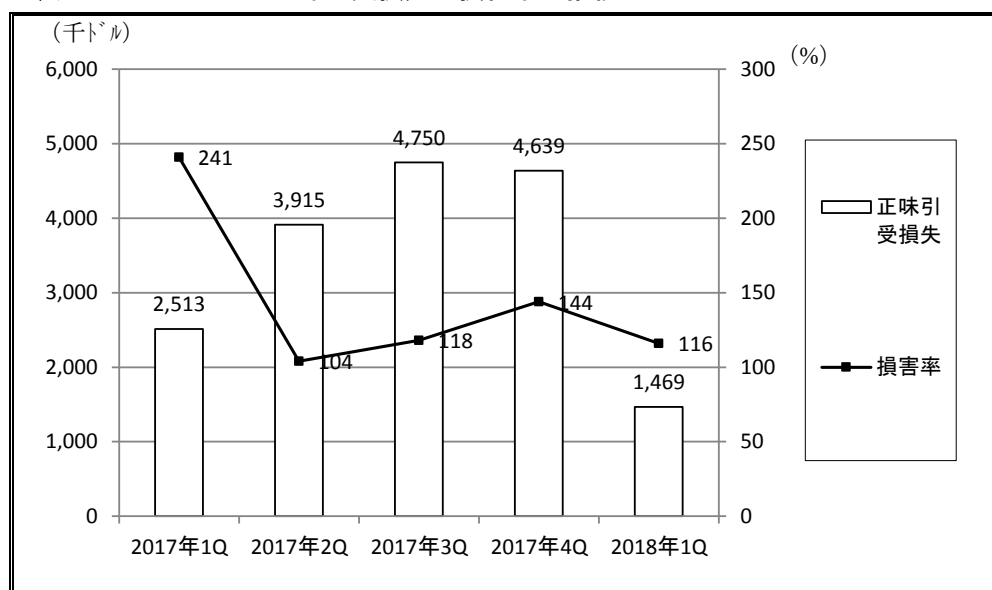
2018 年第 1 四半期の損害率⁵⁴は 116%となり、144%であった前期よりは改善したものの、持続可能な事業とするのに必要な水準のおよそ 2 倍とされている。提携している再保険会社の収支も赤字となっており、2018 年第 1 四半期において、再保

⁵⁴ ここでの損害率の分子には損害調査費用は含まれていない。

険会社の支払は、受取再保険料の 3.5 倍の水準となっている⁵⁵。

なお、2018 年 5 月、オールステートが、レモネードの借家人保険の「月々最低 5 ドル（約 550 円）から」に対抗し、自動車保険とのセットで「月々最低 4 ドル（約 440 円）から」の借家人保険を宣伝する動画をユーチューブで公開した。また、ホームオーナーズ保険や借家人保険の販売を行うスタートアップ企業も複数登場してきており、今後、競争の激化が予想される。

図表 6 レモネードの正味引受損失と損害率の推移



(出典：前掲図表 3 に同じ)

(b) 新商品 Policy 2.0 の開発

ア. Policy 2.0 の概要

レモネードは、2018 年 5 月、世界で初めてのオープン・ソース⁵⁶保険商品を開発したことを公表した。新たな保険商品は、Policy 2.0 と呼ばれ、単純で平易な英語で記載された約款を使用する米国内向けの借家人保険の商品である。ただし、Policy 2.0 の販売には、今後、規制・監督当局から承認を受ける必要があり、2019 年の一定時期までは販売を開始できない見込みとされている⁵⁷。

⁵⁵ 出典は前掲脚注 48 に同じ。

⁵⁶ 一般的に、オープン・ソースとは、ソフトウェアのソース・コード（プログラミング言語で記述された文字列）を無償で公開し、誰でも自由に改良・再配布ができるようにしたソフトウェアを意味する。フィンテック関連のプログラム開発では、オープン・ソースの考え方が注目されている。開発者は自らのプログラムの基本部分をインターネット上で公開し、他の開発者が自由に改良できるようにする。改良されたプログラムもまたインターネット上に公開されるので、他の開発者が別のアイディアに活用することもできる。プログラムは世界中の開発者の目にさらされるため、不正な変更や脆弱性は継続的に改善されていくなどのメリットがあるとされる。

⁵⁷ 米国の場合、州ごとに規制・監督の内容が異なるため、州ごとに規制・監督当局と協議のうえ、承認を受ける必要がある。

Policy 2.0は、「GNU 無料文書ライセンス」(GNU Free Documentation License)⁵⁸の下で、誰でも自由に利用することができる。このため、規制・監督当局や消費者団体、保険業界の競争相手を含め誰でも保険商品の設計に関わることができる。

創設者である Schreiber 氏は、「保険を単純、公平で、すべての人がアプローチできるものとするのが、保険業界の共通のゴールであるべきである。消費者と専門家が共同で保険商品を作り上げるための努力をすることが、21 世紀型のより優れた、公平な保険商品を生み出すことにつながる」と述べている。

顧客からみた Policy 2.0 の特徴は、オープン・ソースとなっていることのほか、単純で理解しやすいことにあり、従来型の保険商品と比べ、次の点で大きく異なる。

- 一般的な契約者には理解しづらい専門用語を使用せず、理解しやすい平易な言葉での約款とした。
- 約款に使用する単語の数を、従来の約 2 万語から、約 2,000 語に削減した。
- 免責事項も従来の 206 から 11 に削減した⁵⁹。
- これらの結果、約款を読むためにかかる時間は、従来の 1 時間 17 分から、10 分にまで短縮された。

Policy 2.0 による個々の契約内容は、契約者が自由に決められる部分が多いため、契約者の選択に基づき個別性の強いものになる。また、契約者は、補償内容の追加（例えば地震による被害の補償を追加）や支払限度額の変更（例えば 2 万ドルから 3 万ドルへの引上げ）を、画面上の約款をクリックして即座に変更することができる⁶⁰。

イ. Policy 2.0 開発の背景と狙い

現在レモネードが提供している借家人保険の約款は、従来型の保険会社が提供している商品と大きくは異ならず、40 ページの分量となっている。レモネードは、自社の約款について顧客から非常に多くの質問を受けてきた経験も踏まえ、保険商品ができる限り容易な、顧客中心のものとしたいと考えていた。

Schreiber 氏は、「レモネードは、スマートフォンを通じて保険商品を販売してきた。約款も、スマートフォンの 5 インチの画面で読みやすいものとする必要がある。J.D. パワーの調査によれば、顧客満足に影響する最も重要な要素は、補償内容がどれほど理解しやすいかである。Policy 2.0 の狙いは、商品を単純化すること等を通

⁵⁸ GNU 無料文書ライセンスは、フリーソフトウェア財団から配布されているライセンスの 1 つであり、文書としての著作物につき、著作権者が著作権者以外の者に対して無断での複製、頒布および改変等を一定の制約条件の下に認めるものである。

⁵⁹ Schreiber 氏は、「免責事項を一切なくしてしまうと、保険料が高額となり魅力がなくなってしまうため、現実的でない。しかし、免責事項を極力減らすことにより、理解・記憶が容易であるものとしたい」としている。

⁶⁰ レモネードのウェブサイト

じてこの問題に対応することにある⁶¹」としている。

一方、Schreiber氏は、約款の内容をすべて平易な用語だけとし、「長年、法廷で使用されてきた用語を使わないようにすることには、法的な不確実性を招くリスクがある」ことにも言及している⁶²。

ウ. 今後の予定

各州の規制・監督当局から Policy 2.0 の提供が承認されるまでは、既存の保険商品の提供を続ける意向である。今後承認された場合、レモネードの契約者は直ちに Policy 2.0 の契約に移行することも、従来の契約にとどまることもできると説明されている⁶³。Policy 2.0 は、英語で記載された米国内向けの借家人保険であるが、今後、他の保険種目、他の国・地域、他の言語等に広げていく予定であることも示されている⁶⁴。

(c) レンタルルーム仲介サービスの Roomi との提携

2018 年 4 月、レンタルルームやルームメート等を探すための P2P 取引市場を提供する Roomi が、レモネードとの提携を公表した⁶⁵。

Roomi は、2015 年に事業を開始し、現在は米国およびカナダの主要都市でウェブサイトおよびモバイルアプリを通じて、簡単に安全にレンタルルームを予約でき、賃借料の支払いまでオンラインで完結する仲介サービス等を提供しており、110 万人以上の利用者を有する。レモネードは、Roomi のウェブサイトやモバイルアプリを通じて借家人保険を提供する。

Roomi は、「Roomi の利用者のほとんどがデジタル・ネイティブ世代であり、オンラインで非常に簡単に加入でき、自身の家財の補償を得られるレモネードの保険こそ、まさに利用者が求めているものである」としている。

なお、Roomi は、米国内だけでもルームメートと一緒に住んでいる人々は 3,200 万人存在し、レンタルルームの市場は控えめに見積もっても 300 億ドル(約 3 兆 3,000 億円)以上になると推計している。

4. P2P 保険の発展可能性

本項では、P2P 保険の発展可能性について、P2P 保険の課題、およびブロックチェーン等の技術との組み合わせによる可能性の観点から説明する。

⁶¹ Daniel Schreiber, “World’s First Open Source Insurance Policy” (2018.5.16)

⁶² Jordan Crook, “Lemonade wants to rewrite the insurance policy itself” (2018.5.16)

⁶³ 同上。

⁶⁴ レモネードのウェブサイト

⁶⁵ PR Newswire, “Roomi Announces Partnership With Lemonade So Users Can Easily Buy Renter Insurance” (2018.4.20)

(1) P2P 保険の課題

インシュアテックのスタートアップ企業が陥りやすい失敗の要因として、例えば次の点を挙げる関係者もあり⁶⁶、これらは概ね P2P 保険のスタートアップ企業にもあてはまる。

- ① 保険事業（規制・監督を含む）に関する知識の不足
- ② 保険の収支（長年におよぶ損害データ等の蓄積を含む）に対する理解の不足
- ③ 資本の不足
- ④ スタートアップ企業への投資家が保険事業を理解していない（保険事業の収支は長期的視点で考える必要があるが、短期的視点でのみ利益を求める投資家が多いと、スタートアップ企業の事業が歪められてしまう可能性がある）
- ⑤ スタートアップ企業が提供する保険商品自体は従来型の保険商品と大差ない

上記の①から④の問題については、スタートアップ企業が既存の大手保険会社等から知識、データおよび資金面等の支援を得ることができれば回避できる可能性があり、スタートアップ企業が成功するためには、既存の保険会社の協力が重要な役割を担っていると考えられる。

⑤については、例えばレモネードの Policy 2.0 のように従来型の保険商品とは大きく異なる商品が販売され、これに顧客が魅力を感じるようになれば、事業を急拡大できる可能性を秘めていると考えられる。

また、P2P 保険の引受を行うスタートアップ企業は、ニッチ市場を主要ターゲットとしている場合が多く、規模の拡大が難しい。このため、販売コストや資本コスト等の負担が大きく、契約者のグループ化の仕組の導入による保険金詐欺の削減や革新的技術の導入によるコストの削減等の効果による優位性を帳消しにしてしまうため、顧客を惹きつける割安な保険料を長期にわたって実現することは難しいとの見方もある⁶⁷。

(2) ブロックチェーン等の技術との組み合わせによる可能性

P2P 保険は、いくつかの課題を抱えながらも、デジタル・ネイティブ世代の台頭や SNS の利用拡大等を背景として今後事業を拡大していく可能性がある。

さらに、P2P 保険は、次に示すブロックチェーンやスマートコントラクト、自立分散型組織（Decentralized Autonomous Organizations : DAO）等の技術との相性が良いため、これらの技術とうまく組み合わせることができれば、将来的に大きく発展

⁶⁶ Karlyn Carnahan, “Hey InsurTechs: Here’s why you will likely fail” (PropertyCasualty360, 2018.6.8)

⁶⁷ Nick Lamparelli, “Examining Potential of Peer-to-Peer Insurers” (2017.3.6)

する可能性を秘めている。

○ ブロックチェーン

ブロックチェーン⁶⁸の基本的な考え方は、コンピューター・ネットワークに参加している関係者が一つひとつの取引データの正当性を相互に承認するというものである。データはネットワーク上で分散処理されるため、従来のような大型コンピューターを必要とせず、導入時のコスト削減や期間短縮等の観点から、新しい保険商品の実現に適している面がある。

○ スマートコントラクト

スマートコントラクトは、当事者間の契約をブロックチェーン上でプログラム化し自動的に実行することを意味する。スマートコントラクトによって契約を実行する人の介在が不要になれば、その分コストを削減できる可能性がある。また、ブロックチェーンでは基本的に、契約の実行履歴が記録・公開されることから、不正や詐欺の実行は難しくなる。ただし、曖昧な内容や解釈を必要とするものはプログラムとしての定義が難しいため、スマートコントラクトの対象には向かない可能性もある。また、スマートコントラクトに誤りや脆弱性があった場合、意図しない契約処理が実行されてしまうリスクもある。

○ 自律分散型組織（DAO）

自律分散型組織（DAO）とは、中央管理者なしに、利用者が一定の役割を果たすことで一連の業務が成立する組織のことを意味する。DAO では管理者が存在しないかわりに、契約に関するすべての処理が自動的に実行されるため、自律的・自動的に組織が継続される。このため、DAO はスマートコントラクトの集合、スマートコントラクトが永続的に実行される組織などと説明されることもある。

ブロックチェーンを利用し、ブロックチェーン上に組み込んだスマートコントラクトによって、例えば保険金の支払を自動化することもできる。その際には、保険会社が、保険金支払に必要な情報を持つ他の組織と連携し、ブロックチェーン上でその情報を共有することにより、保険金支払の正確性とスピードを向上させることも考えられる。さらに、現在は保険会社や保険仲介者が行っている業務をすべて自動化、すなわち DAO の仕組みを構築してしまえば、保険会社や保険仲介者は不要となる⁶⁹。ただし、ブロックチェーン、スマートコントラクト、DAO 等の保険業務への利用については、現行の法規制で想定されていない部分も多いため、法規制の見直しも必要になると考えられる。

⁶⁸ ブロックチェーンについては、本冊子内の佐藤智行「コンソーシアム型ブロックチェーン技術の保険業務への活用と競争法上の留意事項」損保総研レポート第124号（損害保険事業総合研究所、2018.7）を参照願う。

⁶⁹ ここでの DAO の実現は、分散型のソフトウェアが保険業務をすべて自動で実行することを意味する。

なお、保険金支払を自動化する場合、保険金詐欺を防ぐことが重要な課題の1つとなるが、パラメトリック保険⁷⁰を利用すれば、保険金支払を自動化し支払のスピードを速めた場合でも、保険金詐欺を排除しやすい。パラメトリック保険には、支払われる保険金が、実際に契約者が被った損害額と一致しない可能性があるというベース・リスクの問題があるが、将来的には、IoT、ビッグデータ、AI等の革新的技術の利用を通じて、ベース・リスクを低減できる可能性がある。

5. おわりに

P2P 保険を提供するスタートアップ企業は、デジタル・ネイティブ世代を主要ターゲットとして、契約者をグループ化する仕組の導入により帰属意識や責任意識を高め、保険金支払の抑制を図っている。また、AI等の革新的技術の導入により、コスト削減や顧客体験の向上に努めている。古くから存在する相互扶助的な考え方と、革新的技術の利用とが有機的に結合し、うまく機能するのかどうか注目される。

これまでのところ、P2P 保険のスタートアップ企業は、総じて事業の拡大または収益性の確保に苦勞しており、現時点では従来型の大手保険会社の脅威となるほどの事業規模に至っていない。

しかしながら、ニッチな個人向け、特に従来型の保険市場では保険が入手しづらい、または保険料が非常に高額な場合で、また1件当たりの保険金支払限度額が比較的低い保険については、事業の拡大が比較的順調に進んでいるように見えるケースもある。また、フレンドシュアランスやボート・バイ・メニーによる顧客の補償ニーズに応じた商品開発・販売、レモネードによる約款を極めて単純化した新商品の開発等の動きもみられる。さらに、将来的にはブロックチェーン、スマートコントラクト、自立分散型組織(DAO)、パラメトリック保険等との組み合わせによって市場が急拡大する可能性も秘めている。

P2P 保険のスタートアップ企業でうまく機能するビジネスモデルや革新的技術は、わが国の保険業界においても、条件次第で活用できる可能性があり、また、P2P 保険を運営するスタートアップ企業は、わが国の保険会社にとって、提携、投資・買収の対象としても重要と考えられるため、引き続き注視する必要があるだろう。

⁷⁰ パラメトリック保険は、実際の損害額ではなく、損害と因果関係があると考えられる客観的な指標（例えば、地震の大きさを表すマグニチュード等）に基づいて保険金を支払う保険である。

＜参考資料＞

- ・ 機械システム振興協会「ブロックチェーン技術の応用に関する戦略策定 報告書」（2018.3）
- ・ 金奈穂「保険業務における AI の活用－活用事例とリスクへの対応を中心に－」損保総研レポート第 122 号（損害保険事業総合研究所、2018.1）
- ・ 佐藤智行「コンソーシアム型ブロックチェーン技術の保険業務への活用と競争法上の留意事項」損保総研レポート第 124 号（損害保険事業総合研究所、2018.7）
- ・ 左光敦「P2P レンディングの仕組みと法規制：英国の P2P レンディング規制を中心に」金融研究（日本銀行金融研究所、2018.1）
- ・ 損害保険事業総合研究所「諸外国の保険業におけるインターネットやモバイル端末の活用状況について」（2015.9）
- ・ 損害保険事業総合研究所「保険会社等における顧客評価の収集手法と分析・活用」（2018.3）
- ・ 米国保険情報協会（損保ジャパン日本興亜総合研究所訳）「2017 インシュアランスファクトブック」
- ・ 矢吹多美子「レグテックの発展－現在の動向と保険業界－」損保総研レポート第 123 号（損害保険事業総合研究所、2018.5）
- ・ Adrian Jones, Matteo Carbone, “Bigger & Redder: the first quarter in InsurTech start-up financials” (2018.5.29)
- ・ Ben Carey-Evans, “After Guevara’s collapse, is the industry ready for P2P insurance?” (2017.10.15)
- ・ Daniel Schreiber, “World’s First Open Source Insurance Policy” (2018.5.16)
- ・ Emily Nicolle, “Odey-backed London insurtech startup Bought By Many has raised a £15m series B funding round” (2018.7.3)
- ・ Friendsurance, “Friendsurance Cashback Bike Insurance Product Disclosure Statement (PDS) including Policy Wording” (2017.8.15)
- ・ GlobalData, “Targeting Millennials with Insurance” (2017.4)
- ・ Jordan Crook, “Lemonade wants to rewrite the insurance policy itself” (2018.5.16)
- ・ Karlyn Carnahan, “Hey InsurTechs: Here’s why you will likely fail” (PropertyCasualty360, 2018.6.8)
- ・ Miles Brignall, “Travel insurance: make sure you have proper cover, or face a hefty bill” (2018.1.13)
- ・ Nick Lamparelli, “Examining Potential of Peer-to-Peer Insurers” (2017.3.6)
- ・ OECD, “Technology and innovation in the insurance sector” (2017)
- ・ Post Magazine, “On the Soapbox #wakeupsurance” (2016.3.10)
- ・ PR Newswire, “Roomi Announces Partnership With Lemonade So Users Can Easily Buy Renter Insurance” (2018.4.20)
- ・ Stephen Goldstein, “Start-ups claim of ‘conflict of interest’ is a misleading claim to consumers” (2017.10.26)
- ・ S&P Global Market Intelligence, “Lemonade Growing Premiums Faster Than Esurance’s Homeowners Business Did” (2018.2.28)

＜参考ウェブサイト＞

- ・ 損害保険事業総合研究所 <https://www.sonposoken.or.jp/>
- ・ 損保ジャパン日本興亜総合研究所 <http://www.sj-ri.co.jp/>
- ・ 日本損害保険協会 <http://www.sonpo.or.jp/>
- ・ Allstate <https://www.allstate.com/>
- ・ Bought by Many <https://boughtbymany.com/>
- ・ Business Insurance <http://www.businessinsurance.com/>
- ・ City A.M. <http://www.cityam.com/>
- ・ Deloitte <https://www2.deloitte.com/us/en.html>
- ・ EY Global <http://www.ey.com/>
- ・ Fast Track <http://www.fasttrack.co.uk/>
- ・ Friendsurance <https://www.friendsurance.com/>
- ・ Guevara <https://heyguevara.com/>
- ・ Insurance Information Institute <http://www.iii.org/>
- ・ Insurance Journal <http://www.insurancejournal.com/>
- ・ Insurance Thought Leadership <http://insurancethoughtleadership.com/>
- ・ Intelligent Insurer <https://www.intelligentinsurer.com/>
- ・ KPMG <https://home.kpmg.com/>
- ・ Lemonade <https://www.lemonade.com/>
- ・ National Association of Insurance Commissioners (NAIC) <http://www.naic.org/>
- ・ PwC <http://www.pwc.com/>
- ・ Quiddity <https://www.quiddity.com/>
- ・ Willis and Towers Watson <https://www.towerswatson.com/en>