

諸外国における インクルーシブ・インシュアランス 取組みの現状

主席研究員 奥山 絹代

目 次

1. はじめに
2. インクルーシブ・インシュアランスの概要
 - (1) 定義
 - (2) UNDP による取組み
 - (3) IAIS による規制・監督に関する検討の概要
3. 諸外国における展開状況
 - (1) 途上国におけるマイクロインシュアランスの現状
 - (2) 欧米諸国におけるインクルーシブ・インシュアランスの状況
4. おわりに

要旨

インクルーシブ・インシュアランスは、一般の保険市場の対象とされていない、または保険提供を十分に受けていない層（社会的弱者、低所得者層、中小企業など）を対象とする保険を指し、その実例としては、低所得者層を対象とするマイクロインシュアランスがよく知られている。発展途上国では大多数の人々が保険に加入することができず、事故、自然災害、農作物の被害等様々なリスクにさらされている状況にある。

本稿では、インクルーシブ・インシュアランスの概要について、国連の取組みや IAIS による規制・監督に関する検討などを説明したうえで、諸外国における取組みの状況について、途上国と欧米諸国に分け、事例も含めて紹介する。

インクルーシブ・インシュアランスへの取組みは、保険会社の社会的使命の遂行というだけではなく、保険会社にとって、新たな事業の創出や市場の開発につながる機会として位置付けられる。諸外国における取組みの現状を知ることは、わが国の保険会社にとっても、保険販売におけるリスクの理解や、新たな収益機会の創出の検討において参考になる点が多く、有益であると考ええる。

1. はじめに

インクルーシブ・インシュアランス (inclusive insurance) とは、一般の保険市場の対象とされていない、または保険提供を十分に受けていない層を対象とする保険を指し、金融包摂 (financial inclusion) ¹を推進するうえでの主要な取組みとして位置付けられている。

途上国では、大多数の人々が保険に加入できない、あるいは十分な保険の補償を得ることができず、気候変動リスクをはじめとする様々なリスクにさらされている状況²にある。その解決に保険が果たす役割への期待は高く、国連開発計画 (United Nations Development Programme : 以下「UNDP」) や保険開発フォーラム (Insurance Development Forum : 以下「IDF」) ³は、インクルーシブ・インシュアランスの取組みは社会の安定、持続可能な開発にとって極めて重要であるとしている。また、保険監督者国際機構 (International Association of Insurance Supervisors : 以下「IAIS」) は、契約者保護や公正で安全な保険市場を発展させ維持する立場から、インクルーシブ・インシュアランスへの規制・監督に関する検討を行い、提言を行ってきた。2023 年 11 月に東京にて開催された IAIS 年次総会では、自然災害に関する補償ギャップへの解消に保険監督が果たす役割がテーマの 1 つとされたが、IAIS の報告資料では、インクルーシブ・インシュアランス推進の重要性について言及されている⁴。

このように全世界でインクルーシブ・インシュアランスの取組みが進められている状況下において、その概要や取組事例を知ることは、わが国の保険業界にとって、今後の保険市場の発展に関する検討の材料としてだけではなく、保険の本来の目的や社会に与える影響力を改めて理解し、保険のあるべき姿を考える良い機会になるのではないだろうか。本稿では、最初に、インクルーシブ・インシュアランスの定義、特徴等について説明した後、途上国におけるマイクロインシュアランスの普及状況を中心として、諸外国における取組みの状況について、事例を含めて紹介する。

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 金融包摂とは、あらゆる個人や企業が、銀行口座、クレジット、保険など自らが必要とする金融サービスにアクセスすることができ、利用できる状況を意味する。世界銀行によると、銀行口座を持たない成人人口は、金融包摂の取組みにより、2011 年時点での 25 億人から 2021 年時点では 14 億人に減少したものの、成人人口全体の約 3 分の 1 と未だ大きな割合を占めている (世界銀行ウェブサイト)。

² 2023 年のスイス再保険の調査によると、巨大自然災害による予想損害額に対し、途上国では 95% が保険の手当がなされていない (Swiss Re Institute, “Natural Catastrophes in 2023: gearing up for today’s and tomorrow’s weather risks” Sigma No.1/2024 (2024.2))。

³ IDF は、自然災害リスクに晒される途上国におけるレジリエンス強化を主目的として、国連機関、世界銀行との協働により、民間保険会社主導の官民連携のパートナーシップとして 2016 年に設立された (エコスエヒ・イヤーヘン「保険をグローバルレジリエンスの原動力に」令和 4 年度日本保険学会全国大会シンポジウム「社会課題の解決に向けた保険の意義と課題」報告要旨 (2022 年 11 月))。

⁴ IAIS, “A Call to Action: the Role of Insurance Supervisors in Addressing Natural Catastrophe Protection Gaps” (2023.11)

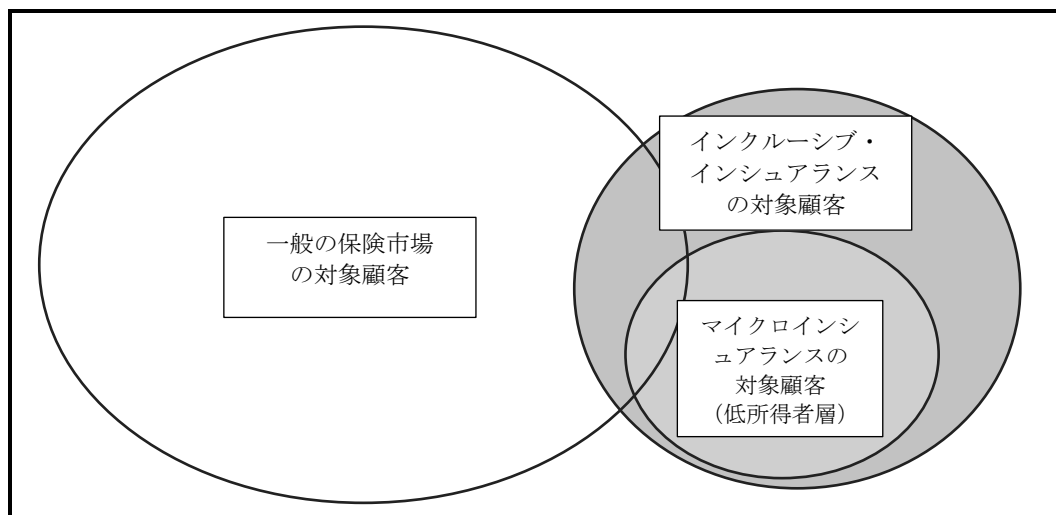
2. インクルーシブ・インシュアランスの概要

本稿では、インクルーシブ・インシュアランスの概要として、定義、UNDP による取組み、および IAIS による規制・監督に関する検討の概要について説明する。

(1) 定義

IAIS は、インクルーシブ・インシュアランスを「一般の保険市場の対象とされていない、または保険提供を十分に受けていない層を対象とするすべての保険を指す」と定義しており、低所得者層向けの保険を指すマイクロインシュアランス⁵より広義な意味で用いる⁶としている(図表 1 参照)。本稿においては、とくに断りのない限り IAIS の定義に従い、インクルーシブ・インシュアランスをマイクロインシュアランスよりも広範な意味で使用する。

図表 1 インクルーシブ・インシュアランス対象顧客の概念図 (注)



(注) 各顧客層を対象とする保険市場の規模を示す図ではない。

(出典：MAPFRE Economics, “Financial Inclusion in Insurance” (2020.6) をもとに作成)

(2) UNDP による取組み

UNDP の金融セクター内に設置された保険・リスク金融ファシリティ (Insurance & Risk Finance Facility : 以下「IRFF」)⁷は、インクルーシブ・インシュアランスを主要な課題の 1 つと位置づけ、その取組みを推進している。本項では、IRFF が推進している取組みの意義、および現状について説明する。

⁵ IAIS は、マイクロインシュアランスを「低所得者層が利用し、様々な主体によって提供されるが、一般に認められた保険慣行 (ICPs を含む) に従って運営される保険」と定義している (IAIS, “Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets” (2012.10))。

⁶ IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11)

⁷ IRFF は、保険とリスク金融に特化した UNDP の旗艦イニシアチブとされており、UNDP の保険分野における各国代表を管理している (UNDP IRFF, “The Inclusive Insurance Navigator” (2023.5))。

a. 取組みの意義

IRFF は、2021 年の正式発足以来その活動を拡大し、現在 34 カ国において、農業、公共資産、保健、インフラなどの広範な分野で、各国政府、保険業界等と提携契約を締結し⁸、金融レジリエンスの構築を支援する活動を行っている。IRFF は、保険会社との効果的な提携を通じて、これまで保険に加入できなかった層に対し、そのニーズを満たす革新的な保険商品と販売方法を提供している。

IRFF は、インクルーシブ・インシュアランスへの取組みは、貧困、平等、気候変動等に関連する 9 つの持続可能な開発目標（以下「SDGs」）の達成に貢献している（図表 2 参照）。

図表 2 インクルーシブ・インシュアランスと関連する SDGs 目標



（出典：IRFF ウェブサイトほかをもとに作成）

b. 現状

IRFF によると、現在、途上国では 97% の人々が十分な保険補償を得られない状況にある。全世界における医療、死亡、および自然災害被害に対する補償ギャップは、2020 年時点で 1 兆 4,000 億ドルと推計され、前年よりも 6.3% 増加したとされている。IRFF は、2025 年までに 1 億 5,000 万人の貧しく弱い立場にある人々にマイクロインシュアランスを提供するという目標⁹の達成に向けて、取組みを推進している。

⁸ IRFF の最大規模のプログラムは、ドイツ政府が出資する IDF と大手保険会社 17 社との提携契約で、このプログラムは 22 カ国において活動を展開し、保険業界からの最大 50 億ドルのリスクキャパシティによって支えられている（UNDP IRFF, “UNDP’s Insurance and Risk Finance -2023 Snapshot” (Exposure, 2023.10)）。

⁹ 気候変動リスク保険推進国際イニシアチブである InsuResilience が 2021 年に発表した「InsuResilience Global Partnership Vision 2025」に定められている（InsuResilience Global Partnership, “InsuResilience Global Partnership Vision 2025” (2021.7)）。

また、IRFF は、インクルーシブ・インシュアランス市場への参入を検討している保険会社、流通チャネル、その他の関係者を対象に、市場調査、商品の設計、販売といった商品開発のプロセスにおける手法や事例などの実践的な情報をまとめた手引書「インクルーシブ・インシュアランス ナビゲーター」¹⁰を 2023 年に公表した。その中で、インクルーシブ・インシュアランスは保険会社にとってチャンスであり、その市場に参入することにより、保険会社はビジネスモデルの拡大と多様化を図ることができると述べられている。

(3) IAIS による規制・監督に関する検討の概要

IAIS は、保険契約者の保護や、公正で安全な保険市場の発展・維持の観点¹¹から、途上国における保険サービスへのアクセス向上等に関して、2006 年以降作業部会によるインクルーシブ・インシュアランスに関する検討を進め、論点整理や適用に関する支援文書、監督実務に関するガイダンス等の提供を通して保険監督当局への支援を続けてきた（図表 3 参照）。

本項では、顧客像、保険販売¹²の特徴とリスク、およびデジタル技術の利用について、IAIS が発表した文書に記載された内容を紹介する。

図表 3 インクルーシブ・インシュアランスに関する IAIS 発表文書（注1）

発行年月	名称（英文名称）・概要
2007 年 6 月	マイクロインシュアランスの規制と監督におけるイシュー （Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance） ○低所得者層向けの保険サービス提供に携わる規制当局、監督当局、その他のステークホルダーが、専門家によるハイレベルな議論を行うための参考情報として、マイクロインシュアランス全般、およびその規制・監督に関する顕著な特徴を概説している。

¹⁰ UNDP IRFF, “The Inclusive Insurance Navigator” (2023.5)。同書は、英語、フランス語、スペイン語の 3 カ国語にて公表されている。

¹¹ IAIS の使命として、「保険契約者の利益と保護のために公正、安全かつ安定した保険市場を発展させ維持するために、保険業界に対する効果的かつ世界的に一貫した監督の促進」と「世界的な金融の安定への貢献」の 2 点が掲げられている（IAIS ウェブサイト）。

¹² IAIS は、保険販売には、保険会社が保険契約者に保険を販売し、継続的に保険契約サービスを提供する経路や行為が含まれる、としている。また、「販売（distribution）」という用語を、IAIS 用語集での「仲介（intermediation）」という用語についての定義、即ち「あらゆる媒体を通じて保険契約を勧誘、交渉、販売する活動」と互換的に使用すると注釈を付している。「勧誘（solicit）」とは、保険を販売しようとする、または特定の会社から特定の種類の保険に申し込むよう、報酬を得るために人に求めたり促したりすること、「交渉（negotiate）」とは、特定の保険契約者または申込み希望者と、その契約の実質的な利益、条件または条項のいずれかに関して直接協議する行為、または直接助言を提供する行為、「販売（sell）」とは、保険会社に代わって、金銭またはそれに相当するものと、あらゆる手段で保険契約を交換することを、それぞれ意味すると説明している（IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11)）。

発行年月	名称（英文名称）・概要
2010 年 10 月	<u>保険市場へのアクセス向上における相互会社、協同組合およびその他の地域密着型組織の規制と監督に関するイシューペーパー</u> (Issues Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and other Community-based Organisations in increasing access to Insurance Markets) ○マイクロインシュランスの規制・監督のアプローチを検討する際に関連する、相互会社、協同組合およびその他の地域密着型組織の主要な要素を論じている。
2012 年 10 月	<u>インクルーシブ・インシュアランス市場を支援する規制と監督に関するアプリケーションペーパー</u> (Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets) ○インクルーシブ・インシュアランス市場を支援するための規制と監督の適用に関するガイダンスを提供し、また、関連する原則や基準の実務的な適用事例を示している。
2015 年 11 月	<u>マイクロタカフル（イスラム小規模保険）の規制と監督に関するイシューペーパー</u> (Paper on Issues in Regulation and Supervision of Microtakāful (Islamic Microinsurance)) ○マイクロタカフルの商品を提供するために使用されている慣行やモデル、そして規制や監督におけるマイクロタカフル取引から生じる課題や潜在的な問題を明らかにすることを目的とし、イスラム金融サービス理事会との共同イニシアチブとして作成された。
2015 年 11 月	<u>インクルーシブ・インシュアランスにおける業務遂行に関するイシューペーパー</u> (Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance) ○顧客保護の観点から、保険契約の各工程における業務遂行に関する問題を明らかにすることを目的とする。
2017 年 9 月	<u>保険市場へのアクセス向上における相互会社、協同組合、地域密着型組織の規制・監督に関するアプリケーションペーパー</u> (Application Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and Community-based Organisations in Increasing Access to Insurance Markets) ○相互会社、協同組合、地域密着型組織の特徴を認識した上で、ICPs（注2）を適切に適用するためのガイダンスの提供を目的とする。
2017 年 11 月	<u>インクルーシブ・インシュアランスにおける商品監督に関するアプリケーションペーパー</u> (Application Paper on Product Oversight in Inclusive Insurance) ○商品監督に関連する ICP（注2）を実施・適用する方法について、監督当局、政策立案者、市場参加者向けガイダンスの提供を目的とする。
2018 年 6 月	<u>インクルーシブ・インシュアランス市場におけるインデックス・ベースの保険に関するイシューペーパー</u> (Issues Paper on Index-based Insurances Particularly in Inclusive Insurance Markets) ○自然災害リスク管理や保険へのアクセスを向上させる手段として、注目を集めるインデックス型保険について、その背景を説明し、事例を説明し、関連する規制・監督上の問題と課題を検討する。
2018 年 11 月	<u>インクルーシブ・インシュアランスにおけるデジタル技術の利用に関するアプリケーションペーパー</u> (Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance) ○監督当局、規制当局、政策立案者がインクルーシブ・インシュアランスにおけるデジタル技術の利用に関し、規制や監督実務を検討、設計、実施する際のガイダンス提供を目的とする。

（注1）IAIS ウェブサイトでは、図表に記載した 2012 年 10 月以降に発行した文書に、補償ギャップに関する文書 2 種類（IAIS & A2II, “The Role of Supervisors in Multi-stakeholder Approaches to Address Pandemic Protection Gaps”（2022.9）、および IAIS, “A Call to

Action: the Role of Insurance Supervisors in Addressing Natural Catastrophe Protection Gaps” (2023.11)) を加えて、金融包摂に関連する発行文書としている。

(注2) ICP (Insurance Core Principle : 保険基本原則) とは、IAIS が定める保険会社を監督するための基本原則を指す。

(出典 : IAIS, “Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance” (2018.11) ほかをもとに作成)

a. 顧客像

IAIS が 2015 年に発表した「インクルーシブ・インシュアランスにおける業務遂行に関するイシューペーパー¹³ (以下「2015 年イシューペーパー」)」では、ICP に規定された「顧客¹⁴に対する公正な扱い」¹⁵を主要な焦点に据えた考察がなされている。

2015 年イシューペーパーでは、インクルーシブ・インシュアランスの対象となる低所得者層は、金融サービスから疎外され、効果的なリスク軽減手段へのアクセスも限られていることに加え、教育、雇用、住宅といった基本的な必需品も不足しており、リスクにさらされやすく、脆弱であると指摘している。そして、典型的なインクルーシブ・インシュアランスの顧客像の特徴として、教育水準や所得の低さ、保険販売の難しさ等を挙げている (図表 4 参照)。

こういった特徴から、低所得者層に対しては、保険料に見合った価値を提供し、信頼を得ることが一層求められるため、情報開示、助言、保険金支払いを適切に行うことや、効果的な支援を行うことが、顧客保護の観点から重要であるとしている。

さらに、低所得者層の保険へのアクセスを拡大するためには、一般的な業務ルールを適用するだけでは不十分で、顧客自身がさらされているリスク、およびそれらに対して保険が果たす役割を具体的に認識することが必要であるとしている¹⁶。

¹³ 英文名称は “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” であり (前掲図表 3 参照)、Access to Insurance Initiative と、Microinsurance Network の協力を得て作成された (IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11))

¹⁴ IAIS は、顧客を「保険会社または保険仲介者がやり取りする保険契約者または保険契約者となる見込みの者で、関連性がある場合には、保険契約に正当な利害関係を有する他の受益者や請求者も含む」と定義している。

¹⁵ ICP19 (Conduct of Business) では、「監督者は、保険会社および保険仲介者が、保険事業行為において、契約締結前および契約上のすべての義務が果たされる時点までの双方の期間で顧客を公正に取り扱うことを求める」としている。その導入指針にて、顧客の公正な扱いについて、「以下のような成果を達成することを含む」として、「顧客の利益およびニーズに十分に配慮した形での商品の開発、マーケティングおよび販売、顧客に対する、販売前、販売期間中、および販売後の、正確、明確かつ誤解を招かない情報の提供、顧客の利益およびニーズに適合しない販売のリスクの最小化、提供するあらゆる助言の質の高さの確保、顧客からの支払請求、苦情および紛争に対する公正かつタイムリーな方法での対処、顧客から取得した情報のプライバシーの保護」を挙げている (ICP19.0.2)。

¹⁶ 「具体的認識」については次のように説明されている。「例えば、葬儀保険は埋葬費用をカバーするかもしれないが、一家の大黒柱が亡くなったらどうするのか？返済すべきローンはあるのか、食費や医療費、教育費はどうするのか。しかし、こうしたリスクすべてを保険でカバーする必要があるとは言いきれない。隣人や親戚からの寄付、支出の削減、保険金支払いの見込みを「担保」にして正式または非公式の融資を受けるなど、災害に見舞われた際にはさまざまな対処法が登場する」 (IAIS, “Issues

図表 4 インクルーシブ・インシュアランスの顧客像

特徴	内容
教育水準が低く、保険に対する意識が低い	○直面するリスクや保険の基本概念について、必ずしも十分な認識や情報を持っていない可能性があり、認識していたとしても、知識や情報の不足が意思決定に悪影響を及ぼす可能性がある。 ○識字率や計算能力がない、あるいは低いことも大きな問題である。多くの人は保険約款やその他の書面を読むことができない。 ○調査によると、教育水準、保険全般に対する認識、特に保険の特質に対する理解は一貫して低い。 ○保険契約に関する経験が乏しいため、自己の権利や義務、あるいは相手方の権利や義務、不当な扱いを受けたと考える場合に救済を求めるための利用可能なメカニズムについて認識していない可能性が高い。したがって、顧客は誰に苦情を言えばよいのか、契約の強制執行を求めればよいのか、一般的にどのように紛争を解決すればよいのかを知らない。
可処分所得の低さ	○可処分所得が少なく、収入に季節性がある。キャッシュフローが不規則なため、定期的に保険料を支払う能力が限られている。
支出の性質	○収入の大半は、衣食住のような基本的な必需品に費やされ、保険は手の届かないものと認識されていることが多い。
顧客開拓の難しさ	○農村部や都市部の貧困地域に住んでおり、低所得者層はインフォーマルセクター^(注)で生計を立てているか、自営業を営んでいる傾向があり、国の社会保障制度による十分な保護を受けていない可能性がある。また、販売における顧客接点とのつながりが限られていることが多い。このような要素が、低所得者層市場への保険販売を難しくしている。
保険業者に対する信頼の欠如と保険に対する否定的な認識	○低所得者層は一般的に、民間保険会社や保険ブローカーといった従来の保険仲介者が提供する正式な保険をほとんど信用していない。 ○地域内でのロコミは強力な影響力を持ち、国によっては、保険会社の倒産などの過去の経験による保険に対する不信が継続している。 ○一方で、保険加入者は加入していない者よりも保険に肯定的な傾向があり、保険金請求の経験が豊富であれば、なおさら肯定的な傾向が強い。

(注) インフォーマルセクター (informal sector) とは、雇用・生産をおこなっているものの、公式に記録されない非公式な経済活動を指す。

(出典：IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11) をもとに作成)

b. 販売モデルの特徴とリスク

2015 年イシューペーパーでは、インクルーシブ・インシュアランスのビジネスモデルは、販売に関する要素によって、8 種類に分類されている (図表 5 参照)。

インクルーシブ・インシュアランスは、保険料が低く利ざやが少なく、かつ顧客の開拓が難しい¹⁷ため、保険会社は販売コストの削減のため、顧客にアクセスするために、アグリゲーター¹⁸と提携契約を締結し、彼らの既存のインフラを利用しようとす

Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11))。

¹⁷ 前掲図表 4 参照

¹⁸ アグリゲーターとは、保険以外の目的で集客する、小売業者、サービス・プロバイダー、公益事業、会員制組織、市民社会組織などの事業体であり、保険代理店や保険ブローカーの介在の有無にかかわらず、保険会社が保険販売のために利用し、モデルによっては、契約の管理や保険金支払いなどの付加的な機能を果たす事業体として定義することができる (IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11))。

る。アグリゲーター以外にも、保険会社から管理業務の委託を受けた管理者、テクニカル・サービス・プロバイダー（以下「TSP」）、保険ブローカーまたは保険代理店、決済プラットフォームなど、インクルーシブ・インシュアランスの販売モデルには多様な関係者が存在する。こうした保険業以外の事業分野の多様な関係者が存在するモデルの多様性は、保険ブローカーや保険代理店を用いる個別販売モデルに比べて、保険会社と顧客の間の隔たりが大きくなるため、顧客保護の必要性が高まる。

このような販売モデルの特徴も踏まえ、IAIS は、インクルーシブ・インシュアランスのビジネスモデルの典型的なリスクとして、①プルデンシャルリスク、②アグリゲーターリスク、③販売リスク、④保険契約認識リスク、⑤支払いリスク、および⑥販売後のリスクの 6 つを挙げ（図表 6 参照）、①プルデンシャルリスク以外については、コンダクトリスクの一部と位置付けている。そして、インクルーシブ・インシュアランスの販売モデルの特徴により、顧客の脆弱性が悪化する可能性があるとして、監督当局が検討・対応すべき課題として、次の点を挙げている。

- 保険監督当局の管轄外の事業領域を保険販売チャネルとして利用することによって必要となる異なる監督当局間での調整
- 上記の結果として、保険販売の制度、資格要件に及ぼされる影響
- 顧客保護の観点から、コストに不当な影響を与えたり、販売方法を制限したりすることのないような方法で、広範な事業体の適切な業務遂行を確保する方法
- 販売モデルに関する関係者の力関係の均衡を図る方策と、力関係の不均衡による顧客保護への影響を緩和する方策
- 顧客価値の関連指標のモニタリングに関する実施の是非とその手法

さらに IAIS は、顧客保護の観点から規制を重視する必要があるものの、各国の経験を踏まえると、厳格な事業規制によって販売コストが押し上げられ、低所得者層への保険販売自体が成り立たなくなり、保険会社が販売を取り止めたり制限するなど、顧客のエンパワーメント、不当販売の防止といった本来の規制の目的が達成されない可能性がある点を指摘している。

図表 5 インクルーシブ・インシュアランスのビジネスモデル（注1）

モデル	内容
個別販売	保険販売の最も一般的なモデルであり、保険会社の直接販売、または保険代理店・ブローカーを通じた個人向けの販売を指す。
販売代理店	保険事業者ではないアグリゲーターを介した彼らの既存顧客への販売を指す。組込型やクロスセルの形式を取る場合もある。営業担当者はアグリゲーターのために働き、保険はアグリゲーターが販売する主要な商品とともに、ホワイトレーベル（注2）の形で提供される。
強制販売	自動車の第三者賠償責任保険や、社会健康保険など、法律によって加入が義務付けられている保険の販売を指す。

モデル	内容
団体加入	個人の意思決定によってではなく、その団体に属していることによって保険に加入するモデルを指す。保険契約は通常団体により管理され、販売コストの削減につながる。
地域の自助	相互組合やその他の地域密着型組織などが、自らのリスクを集団的に保有することを指し、相互扶助モデルで運営される認可保険会社や、非公式な保険会社などが含まれる。
自動加入	第三者が、あらかじめ決められた人々に代わって彼らのために保険を購入することを指す。国の補助金を受ける保険や、モバイルネットワーク事業者（mobile network operator：以下「MNO」）などのサービス提供者が優良顧客への特典として提供する保険 ^{（注3）} がある。
パッシブセールス	顧客が営業担当者を介さずに、例えば郵送キャンペーンに応える形や、オンラインで保険を購入することを指す。
サービス型販売	医療サービスや葬儀など、将来必要となるサービスのための資金を確保するために、サービスを提供する企業が販売する保険に加入することを指す。

（注1）Access to Insurance Initiative（以下「A2II」）の分析による8つのビジネスモデルであり、IAISによる2015年イシューペーパーに引用されている。A2IIは、IAIS、ドイツ連邦経済協力開発省（BMZ）などにより2009年に設立されたイニシアチブであり、低所得者層等の保険へのアクセス支援を目的としている。

（注2）ホワイトレーベル（white label）とは、他の企業が生産した製品を、自社ブランドとして販売することを指す。販売代理店モデルでは、多くの場合、保険はアグリゲーターのブランドとして販売される。

（注3）MNOが提供する保険については、後記2.（3）c.（b）参照。

（出典：A2II, “Evolving Microinsurance Business Models and their Regulatory Implications | Cross-country Synthesis Paper 1”（2014.8）をもとに作成）

図表6 インクルーシブ・インシュアランスのビジネスモデルにおけるリスク

名称	内容	誘発要因
①ブルデンシャルリスク ^{（注1）}	保険会社が受益者に約定した利益を提供できないリスク	○保険会社の引受の能力（リスク管理、財務管理、商品設計等）の欠如、規模、コーポレートガバナンスの欠如 ○健全なプライシングを可能にする市場の保険数理データの欠如
②アグリゲーターリスク	保険会社がアグリゲーターの顧客基盤にアクセスし、その販売チャネルを利用する場合、顧客価値が低下したり、顧客に不適切な商品が販売されたりするリスク	○保険会社とアグリゲーターの間の不均衡な交渉力 ○顧客に対するアグリゲーターの交渉力 ○アグリゲーターの財務リスク（信用リスク、商品の欠陥リスクなど）
③販売リスク	営業担当者が顧客に誤った説明をしたり、顧客が必要としない商品を販売したりするリスク	○保険販売に関する営業担当者の知識や技能不足 ○手数料に関する条件など、営業担当者が保険販売を行うインセンティブの欠如 ○営業担当者の不適切な説明責任
④保険契約認識リスク	被保険者が保険契約を締結していることに気付かず、保険金を請求できないリスク	○公的資金による保険や顧客への特典として提供される自動加入など ○顧客の金融リテラシーの低さ

名称	内容	誘発要因
⑤支払いリスク	保険料が保険会社に支払われない、支払期日までに支払われない、または保険料の徴収に不相当なコストがかかるリスク	○保険会社とアグリゲーターまたは顧客との間の仲介者による徴収保険料の支払遅延 ○顧客の収入が不規則であるための支払遅延 ○銀行を通じて支払うなどの保険料支払いに関する義務要件
⑥販売後のリスク (注2)	保険の更改、商品の変更、問い合わせ、保険金請求、保険金の受領、苦情などにおいて、販売後に顧客が不合理な障壁に直面するリスク	○顧客の保険に関する知識や経験不足 ○保険会社や保険仲介者に顧客がアクセスできない ○悪徳保険会社の存在 ○保険会社からの請求書提出の不当な要求

(注1) プルデンシャルリスクはあらゆる保険モデルに存在するが、インクルーシブ・インシュアランスのビジネスモデルにおいては特定の形で顕在化するとされている。

(注2) 販売後のリスクとは、サービスの悪化を招くリスクや、保険会社や保険仲介者による効率的な保険金処理やサービス提供の潜在的阻害要因を指すとされている。

(出典：IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11) をもとに作成)

c. デジタル技術¹⁹の利用

IAIS は 2018 年 11 月に「インクルーシブ・インシュアランスにおけるデジタル技術の利用に関するアプリケーションペーパー（以下「2018 年デジタル技術に関する AP」）」（前掲図表 3 参照）を公表した。この文書は、2015 年イシューペーパーも踏まえて、インクルーシブ・インシュアランスにおいて、付加価値のある保険サービスの提供にデジタル技術の利用がどのように役立てられるかを示し、監督当局等へのガイダンスを提供することを目的としている。

本項では、2018 年デジタル技術に関する AP に記載された内容を紹介する。

(a) 課題の解決

IAIS は、デジタル技術の利用は、インクルーシブ・インシュアランスにおける課題の解決に役立てることができるとしている²⁰。具体的には、図表 7 に示したとおり、顧客情報の不足、顧客へのアクセスの難しさ、保険料の金額を加入しやすい低額に抑えるためのコストの削減といった、保険販売における主要な課題の解決に、デジタル技術の利用や、MNO との提携などが効果的であるとされている²¹。

¹⁹ 本項での「デジタル技術」には、インシュアテックも含まれている。

²⁰ 主に Cenfri, FSDAfrica & UKAid による調査“InsurTech for Development” (2017.3) に基づく記載であるとされている (IAIS, “Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance” (2018.11))。

²¹ その他に、保険に対する様々な顧客ニーズへの P2P を用いた対応、および保険サービスに不慣れた顧客に対するチャットサービス等を使ったサポートなどの例が示されている (Cenfri, FSDAfrica and UKAid, “InsurTech for Development” (2017.3))。

図表 7 デジタル技術の利用による課題の解決

課題	原因・影響	デジタル技術による解決策
顧客情報の不足	公的書類の少なさ、正規雇用率の低さなどに起因し、リスク・プロファイリング、商品開発、保険金請求審査などの適切な実施に影響する。	○既存および新規のデータをリアルタイムで収集・転送することで革新的な分析が可能 ○音声通話、モバイル決済、SNS といった新たな情報源の商品設計や販売への利用 ○デジタル画像を使った電子的手段での保険金請求
顧客へのアクセス困難	保険会社との物理的な接点の少なさ、多くが銀行口座を持たず、地方に住んでいることなどに起因し、保険の販売、保険料の徴収を困難にしている。	○MNO との提携により、保険料の徴収や保険金の支払いに携帯電話技術を利用 ○携帯電話、タブレット、ノートパソコンを利用した商品や価格の比較プラットフォームへの顧客によるアクセス ○モバイルやチャットサービスによる顧客とのコミュニケーション
事業コストの低減	保険料を低額に保つために、事業コストの削減が重要となる。	○業務のデジタル化により、人手を減らし、コストを削減

(出典：IAIS, “Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance”

(2018.11) ほかをもとに作成)

(b) モバイル保険

モバイル保険とは、保険の販売や保険金の支払いといったあらゆる場面において、携帯電話を利用する保険で、金融包摂を推進するためのデジタル金融サービスの 1 例とされている²²。途上国では、携帯電話やモバイルマネー²³の普及とともに、MNO 等のアグリゲーター²⁴によってマイクロインシュアランスの供給の拡大が進んだ。

モバイル保険のビジネスモデルは、保険会社、MNO、TSP といった複数のステークホルダーが関与して、共同運営している。その国の法律や、パートナーシップ契約によって、それぞれの役割分担は変化することもあるが、通常 MNO は顧客との関係が近いことから、最も力が強いとされている (図表 8 参照)。顧客も MNO と保険会社を同一視していることから、MNO の事業活動が保険会社にも影響を与える点には留意する必要がある²⁵。例えば、ジンバブエにおいて、2010 年から MNO による提供が開始し急速に普及したモバイル保険が、2012 年に MNO の事情によ

²² モバイル保険 (mobile insurance) は「m-insurance」とも呼ばれている (IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11))。

²³ モバイル通信事業者協会 (Global System for Mobile Communication Association : GSMA) によると、モバイルマネーとは、アンバンクド (unbanked)、つまり金融機関にフォーマルな口座を持たない人々にも利用が可能なこと、携帯電話を使用した送金、支払い、金銭の受取りが含まれること、および広く誰もがサービスにアクセスできるように、銀行の支店や ATM 以外の物理的な取引場所のネットワークを提供することという基準を満たすものと定義されており、「従来の銀行商品にアクセスするための代替的なチャネルとして携帯電話を利用するモバイルバンキング又は支払いサービス」や、「Apple Pay や Google Wallet のような、従来の銀行又はクレジットカードに紐付けられた支払いサービス」は、これに含まないとされている (大槻芽美子「開発途上国におけるモバイルマネーの普及状況と競争政策的課題」InfoCom Economic Study Discussion Paper Series, No. 12 (情報通信総合研究所、2020.1))

²⁴ MNO の他、モバイルマネー事業者 (Mobile Money Operator : MMO) を含む。

²⁵ IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11)

って提供が突然取りやめられた際には、顧客の 42%が保険への不信感を示した²⁶。
モバイル保険で一般的に見受けられる商品の形態は、次の 3 つである²⁷。

○ ロイヤリティ商品

MNO が顧客に代わって保険会社に保険料を支払う。

○ 有料商品

加入は任意で、顧客が保険料を支払う。保険料の支払いには、通信料金と合算での引き落とし、モバイルマネー、店舗での支払いなどの方法がある。

○ ハイブリッド商品

顧客が追加保険料を支払い、ロイヤリティ商品をより価値の高い商品にアップグレードすることで、「フリーミアム (freemium)」モデルとして知られている。

モバイル保険の初期には、ロイヤリティモデルが導入されることが多かったが、ほとんどの場合、顧客は追加保険料を支払うことで補償をアップグレードすることもできた。モバイル保険市場の成熟とともに、ロイヤリティ商品から優良商品への移行が進んでおり、補償内容についても、初期のシンプルな生命保険と傷害保険から次第に多様化し、個人傷害、農業保険、入院保険などが含まれるものもある²⁸。

図表 8 モバイル保険のステークホルダーとその役割

ステークホルダー	役割	特徴
保険会社	○保険の引受 ○保険監督当局対応	○MNO 等とのパートナーシップ契約において最も立場が弱いことが多い。
MNO (注1)	○顧客基盤、広範な代理店網、およびブランド力の提供 (アグリゲーター)	○携帯電話やその関連サービスによって、顧客との関わりが深い。 ○その顧客基盤は数百万人規模に及ぶ場合もあり、提携関係において、最も立場が強いことが多い。
TSP	○プラットフォームの提供、コールセンター等 (注2) の業務サービスの提供	○様々な機能を持ち、TSP の種類、参入市場、パートナーシップ契約によって果たす機能が異なる。 ○認可形態は、その国の法律によって異なり、保険仲介者の認可を受けたり、保険以外の監督当局からサービス事業者としての認可を受けたりする。

²⁶ 2010 年にジンバブエにて、大手 MNO である Econet Wireless、大手保険会社 First Mutual Life、および TSP の Trustco が提携し、ロイヤリティモデルのモバイル保険 EcoLife の提供を開始した。同保険の加入者は、開始から 7 カ月で、ジンバブエの成人人口の 20%に相当する 1,600 万人に達したが、Econet Wireless と Trustco の間での係争により、2012 年に EcoLife の提供が廃止された。廃止後に実施された EcoLife の顧客アンケートでは、42%が保険に不満を持ち、30%が将来への備えとして、保険以外の手段が良いと回答した (IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11) ほか)。なお、Econet Wireless は、2014 年に EcoLife の再開を発表した (The Herald, “Econet to relaunch EcoLife” (2014.10))。

²⁷ IAIS, “Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance” (2018.11)

²⁸ A2II, “Regulating Mobile Insurance | Insurance business via mobile phones : regulatory challenges and emerging approaches” (2018.4)

(注1) MNOの子会社であるモバイルマネー事業者が、この役割を果たすケースもある。

(注2) その他、保険の加入や販売、保険契約管理から保険金支払い事案管理のサポートなど、幅広いサービスを提供し、提携関係によっては保険の引受以外の業務をすべてTSPに委託するケースもある(A2II, “Regulating Mobile Insurance | Insurance business via mobile phones : regulatory challenges and emerging approaches” (2018.4))。

(出典 : A2II, “Regulating Mobile Insurance | Insurance business via mobile phones : regulatory challenges and emerging approaches” (2018.4) をもとに作成)

3. 諸外国における展開状況

本項では、諸外国におけるインクルーシブ・インシュアランスの展開状況として、途上国におけるマイクロインシュアランスの現状、および欧米諸国におけるインクルーシブ・インシュアランスの状況に分けて説明する。

(1) 途上国におけるマイクロインシュアランスの現状

本項では、途上国におけるマイクロインシュアランスの展開状況について、全体像、気候変動リスクへの対応状況、農業保険の取組事例、および零細中小企業(Micro, Small & Medium Enterprises : 以下「MSME」)向け保険の取組事例について説明する。

a. 全体像

インクルーシブ・インシュアランスに関する国際的なネットワークであるマイクロインシュアランス・ネットワーク(Microinsurance Network : 以下「MiN」)²⁹は、定期的にマイクロインシュアランス市場に関する報告書を公表している³⁰。最近では、2024年5月に「2023年マイクロインシュアランスの現状(The Landscape of Microinsurance 2023 : 以下「2023年報告書」)」が公表された³¹。

2023年報告書は、36カ国の保険会社294社が参加した調査に基づいている³²。調

²⁹ MiNは、2002年にConsultative Group to Assist the Poorest(CGAP)のワーキング・グループとして創出され、その後変遷を経て、2012年に非営利団体となった。

³⁰ MiNのウェブサイトによると、2010年以降アフリカ、ラテンアメリカ、アジア等地域別にマイクロインシュアランスの状況についての報告書が公表されており、2020年からは全世界の市場についての報告書が毎年公表されている。

³¹ 当該調査報告書では、マイクロインシュアランスについて各国の定義が異なる旨を前置きしたうえで、マイクロインシュアランスを「被保険者のリスクに応じて保険料水準が抑えられ、低所得層のニーズに応えるために特別に開発されたもの」であり、「保険商品は収益性、あるいは少なくとも持続可能性を追求し、保険の原則に基づいて管理されなければならない」と定義し、これらの条件に該当する保険商品を調査の対象としたとしている。また、「マイクロインシュアランスはインクルーシブ・インシュアランスとも呼ばれる」として、これらの言葉を同義の用語と定義している点は、IAISによる定義と異なる(MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5))。

³² 前年調査での34カ国、253社の参加と比べ、参加国、保険会社数ともに増加した。

査に参加した国は図表 9 に示すとおりで、アフリカ地域が 15 カ国、アジア・太平洋諸島地域が 10 カ国、ラテンアメリカ・カリブ海域地域が 11 カ国である。別途 A2II が公表している「インクルーシブ・インシュアランスに関する規制マップ」によると、調査に参加した大部分の国では、インクルーシブ・インシュアランスに関する規制³³が既に施行されている。各国の規制の施行状況についても、図表 9 に併記した。

2023 年報告書によると、2022 年のマイクロインシュアランスによる補償の対象者数³⁴は、3 億 3,000 万人、調査に参加した保険会社の収入保険料の合計は 58 億ドルと推計されている。これは、調査対象 36 カ国においてマイクロインシュアランスの対象と想定される人口の 11.5%、保険市場規模の 15%に相当する（図表 10 参照）。市場規模に占める割合が最も高い地域は、アジア・太平洋地域で 21%であった³⁵。

種目別の状況としては、補償の対象者数は、生命保険、信用生命保険・ローン返済保証保険、農業保険³⁶の順に多く、収入保険料は、農業保険、生命保険、信用生命保険・ローン返済保証保険の順に多かった。各種目の損害率の中央値は、生命保険が 21.46%、信用生命保険・ローン返済保証保険が 31%、農業保険が 27%であった（図表 11 参照）。

損害率のばらつき状況を示す四分位範囲³⁷を地域別にみると、アフリカ、およびラテンアメリカ・カリブ海域地域の損害率は、10%前後から 50%に分布しているのに対し、アジア・太平洋諸国地域の損害率はより高く、およそ 11%から 80%の間に分布している。より成熟したマイクロインシュアランス商品ほど損害率が高い傾向にあるとされ、例えば、2017 年以前から販売している保険商品は、損害率の中央値が 32%であるのに対し、2017 年以降に販売を開始した保険商品の損害率中央値は 13%である³⁸。

保険料の決済手段については、銀行口座自動引き落としが最も多く 35%、次いで、現金（29%）、後払い・ローン（12%）、モバイルマネー・電子ウォレット（11%）であった（図表 12 参照）。決済手段は地域別に異なっており、例えば、銀行口座引き落としは、アフリカは 42%、ラテンアメリカ・カリブ海域は 48%とそれぞれ高かったが、アジア・太平洋諸国地域では 15%で、現金の比率の方が 45%と高かった。また、モバイルマネー・電子ウォレットの比率は、アフリカとアジア・太平洋諸国地域はいずれも 12%であったが、ラテンアメリカ・カリブ海域地域は 3%に留まっている³⁹。

³³ 専用の規制と併せて、マイクロインシュアランス専用免許制度を設けている国も多い。

³⁴ 保険の補償対象者の人数で、例えば家畜保険や農作物保険の場合は、保険に加入している農家や家畜の所有者の数を指し、1 人の顧客が複数の保険商品に加入している場合もあるため、国や地域における人数の合計額は最大値であるとされている。

³⁵ インドにおける政府補助の農業保険制度（Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY)）の保険料を含んでおり、その総額は 36 億 6,000 万ドルとされている。

³⁶ 穀物、家畜、漁業、水産養殖を含む。前掲脚注 35 に記載の、インドの PMFBY の保険契約を含んでおり、当該契約の補償対象人数は 2,780 万人とされる。

³⁷ 下位 25%から 75%の間の分布状況を指す。

³⁸ MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5)

³⁹ 前掲注釈 38 による。

図表 9 調査対象国とインクルーシブ・インシュアランスへの規制の状況

地域	アフリカ ^(注)		アジア・太平洋諸島 ^(注)		ラテンアメリカ・カリブ海域 ^(注)	
国	・ブルキナファソ	○	・カンボディア	○	・アルゼンチン	○
	・コートジボワール	○	・インド	○	・ボリビア	○
	・エジプト	○	・インドネシア	○	・ブラジル	○
	・ガーナ	○	・ネパール	○	・エクアドル	○
	・ケニア	○	・パキスタン	○	・メキシコ	○
	・ナイジェリア	○	・フィリピン	○	・ペルー	○
	・ルワンダ	○	・タイ	○	・コロンビア	△
	・セネガル	○	・スリランカ	△	・エルサルバドル	△
	・南アフリカ共和国	○	・バングラデシュ	—	・ホンジュラス	△
	・タンザニア	○	・フィジー	—	・グアテマラ	—
	・トーゴ	○			・ウルグアイ	—
	・ウガンダ	○				
	・ザンビア	○				
	・ジンバブエ	○				
	・モロッコ	△				

(注) 各国におけるインクルーシブ・インシュアランスについての規制の施行状況を、
 ○：規制を施行済 △：規制検討中 —：規制なし、または支援的な規制のみ
 の3分類で示した（2024年6月調査時点）。

(出典：MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5)、および A2II ウェブサイトをもとに作成)

図表 10 地域別マイクロインシュアランス浸透状況（2022 年）

地域	保険カバーの 対象者数 ^(注1)	割合 ^(注1)	推定市場規模 ^(注2)	2022 年実績 割合
アフリカ	4,410 万人	9.4%	69 億ドル	6%
アジア・ 太平洋諸島	2 億 3,800 万人	11.9%	251 億ドル	21%
ラテンアメリカ ・カリブ海域	4,840 万人	11.9%	93 億ドル	8%
合計	3 億 3,050 万人	11.5%	414 億ドル	15%

(注1) 1人が複数の保険商品に加入している場合もあるため、推計最大値とされる(前掲脚注36参照)。

(注2) 推定される対象者数に各国の1人当たり保険料の中央値を乗じて算出した数値で、複数の保険加入や補償の増額を前提としない保守的な見積りとされる (MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5))。

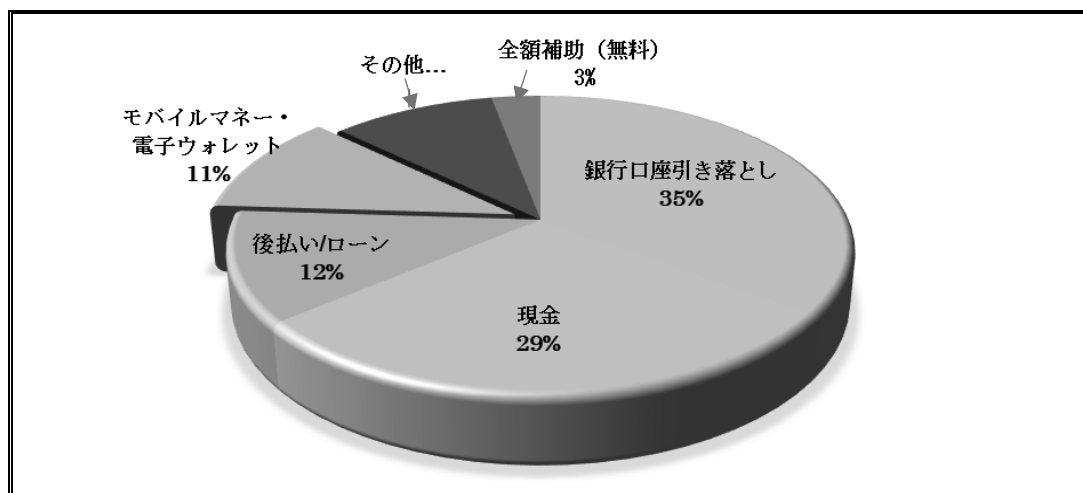
(出典：MiN “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5) をもとに作成)

図表 11 種目別保険料順位・損害率（2022 年）

種目	補償対象者数順位	収入保険料順位	損害率中央値
生命保険	1 位	2 位	21.46%
信用生命保険／ローン返済保証保険	2 位	3 位	31.00%
農業保険（穀物・家畜・漁業・水産養殖）	3 位	1 位	27.00%
個人傷害保険	4 位	4 位	15.69%
葬祭保険	5 位	5 位	29.35%
医療保険	6 位	7 位	22.79%
財物保険（農業以外）	7 位	9 位	15.04%
貯蓄型保険	8 位	6 位	31.00%
自動車保険（自動車・バイク）	9 位	8 位	16.55%

（出典：MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023”（2024.5）をもとに作成）

図表 12 保険料の決済手段利用状況（2022 年）



（出典：MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023”（2024.5）をもとに作成）

b. 気候変動リスクへの対応状況

保険業界において気候変動リスクへの対応は重要な課題の一つであり、それはマイクロインシュアランスにおいても同様である。2023 年報告書によると、気候変動リスクに関する補償は、89 種類のマイクロインシュアランス商品を通じて、1 億 1,600 万人に提供されている。その内訳は、農業保険が 68 種類を占め、次に財産保険と事業中断保険が続く。気候変動リスクは、多くの保険種目に影響を与えるが、中でも農業保険は、最も直接的な影響を受けるため、調査対象とされた農業保険商品の大半が、気候変動リスクを主要なリスクとしていた⁴⁰。

気候変動への適応において保険が果たす役割の重要性についての認識は高まっており⁴¹、気候変動リスクに関する保険補償の拡大に向け、IDF や IRFF のような組織

⁴⁰ 農業保険商品についての調査回答の内、79%が気候変動リスクを主要なリスクとして取り扱っていた（MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023”（2024.5））。

⁴¹ 2023 年報告書によると、調査でインタビューに応じた人々は全世界で気候連動型保険への関心が高まっていることに同意した（MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023”（2024.5））。

を通じて、保険業界、各国政府、その他のステークホルダーの間での連携が進んでいる。

c. 農業保険の取組事例（ACRE Africa）

(a) マイクロインシュアランス市場における状況

2023 年調査報告書によると、全世界のマイクロインシュアランス市場において、農作物保険、水産養殖保険、および家畜保険は計 3,360 万人に提供されており⁴²、これはマイクロインシュアランス全体の対象者数の 10%に相当する。また、地域により割合に違いがあるが、農業保険全体では 11%が全額助成金の対象とされている⁴³。

(b) ACRE Africa による取組み

ACRE Africa（Agricultural and Climate Risk Enterprise：以下「ACRE」）は、農業リスクや気候変動リスクの軽減に取り組むリスク管理ソリューション企業であり、小規模農家にマイクロインシュアランスを提供する保険仲介者の認可を受け、ケニア、ルワンダ、タンザニア等東アフリカの国々を中心としたアフリカ各地で事業を展開し、310 万人以上の農家に保険を提供している⁴⁴。

ACRE は、農業、保険、テクノロジー、開発など多様な分野の専門家を擁し、アフリカの農業を支援し、小規模農家のレジリエンスの強化を目指している。具体的には、小規模農家に対するリスク分析の実施、保険へのアクセスの改善の促進、デジタル技術を利用したデータ収集と分析、およびそれら収集データに基づく保険商品の設計や保険金請求処理の合理化などの取組みを進めている。

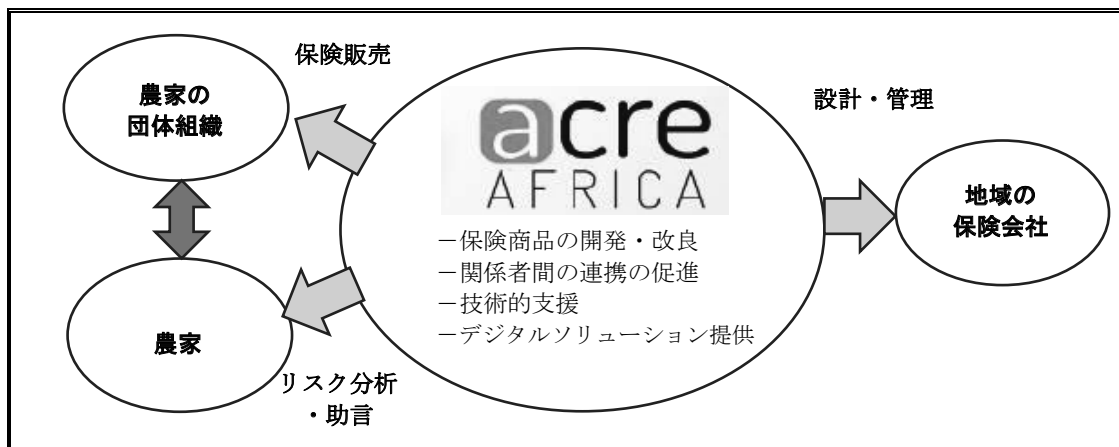
農業保険のエコシステムにおいて、ACRE は、農家、地元の農業団体、地域の保険会社等と連携し、さらに全体の連携関係を調整する中心的な役割を担っている（図表 13 参照）。ACRE が提供する農作物保険には、スマホで撮影した画像を基に農作物のモニタリングや保険損害の査定を行う画像ベース保険や、地域の気象観測所や人工衛星のデータを使って測定された土壌の水分レベルを基準に保険金が支払われる土壌水分インデックス保険など、テクノロジーを利用した革新的な商品が含まれる（図表 14 参照）。

⁴² 対象者数の基準については、前掲脚注 34 を参照願う。

⁴³ 保険料の全額が助成金で賄われた割合は地域によって差があり、アフリカでは 2%、アジア・太平洋諸島では 16%、ラテンアメリカ・カリブ海域では 50%であった。一部が助成金で賄われている事例もあると推察されるが、それらは集計されていない（MiN, “The Landscape of Microinsurance 2023”（2024.5））。

⁴⁴ ACRE は、2009 年にケニアにて農業保険（キリモサラマ）の提供を開始し、現在は、ケニア、ルワンダ、タンザニア、ザンビアに拠点を持ち、ウガンダ、ガーナ、マラウイ、セネガル、ナイジェリア、ジンバブエ、エチオピア、エリトリア、ソマリアにおいてプロジェクトを展開している（ACRE Africa ウェブサイトほか）。

図表 13 保険エコシステムにおける ACRE の役割



(出典：ACRE ウェブサイトをもとに作成)

図表 14 ACRE が提供する農作物保険^(注1)

名称	内容	利点
エリア イールド インデックス	○個々の農場ではなく、地域の平均収穫量が、干ばつや洪水などの気象現象により一定レベルを下回った場合の補償 ○地域全体の農場の長年にわたる収穫データを基に平均収穫量を算出 ○保険金支払いの基準（トリガー）となる補償レベル（例：80%未満など）を選択	○広範囲にわたる気象現象がコミュニティ全体に影響を及ぼす場合のセーフティネットの提供 ○個々の農場の検査を不要とすることで、コストを低減
ハイブリッド 補償	○干ばつや洪水など一般的に主要とされるリスクによる被害を対象 ○地域の降雨量の考慮などインデックス型保険の要素を一部取り入れることでリスク評価を簡素化	○主要なリスクをカバーし、複雑な設定が不要 ○インデックス型要素の導入により、保険金請求が簡素化され、支払いも迅速化
マルチペリル 補償	○複数の補償種類^(注2)からの選択が可能 ○農家の特定のニーズと予算に見合う契約内容の作成が可能	○必要な補償に対してのみ支払いが行われるようカスタマイズが可能 ○幅広いリスクからの保護を提供 ○複数の保険をまとめることにより、保険料低減の可能性
指定ペリル 補償	○火災、落雷、盗難、特定の気象現象など指定されたペリルによる被害を対象 ○対象ペリルが保険証券に記載されておりわかりやすい	○対象ペリルが特定されているため、一般的に保険料が安価 ○特定の事象のリスクが高い地域のニーズに合致
画像ベース	○スマホで撮影された画像を使って農作物の生育を監視し、作物の損害を評価 ○契約者（農家）が、栽培シーズンの間スマホで農作物の写真を定期的に撮影し、それらの写真を農業専門家チームにより分析 ○専門家が、干ばつや雹など保険の補償対象による損害を確認した場合、その評価に基づき保険金の支払いを実施	○スマホを利用することで現地への訪問が不要 ○農家と保険会社双方にとって、時間と費用を節約 ○保険金請求、審査、支払い処理が従来の方法と比べ迅速化 ○専門家による写真分析では、農家に対して生産性向上につながる助言も提供

名称	内容	利点
土壌水分 インデックス	○土壌の水分含有量が一定の範囲外になると、作物への被害の有無にかかわらず保険金が支払われる ○人工衛星による土壌水分測定と対象地域の土壌分析データを使用して、対象地域の土壌水分レベルを測定	○作物が被害を受ける前に保険金支払いが行われることで、損失軽減措置が可能となる ○地域内の契約者の平等な取扱い
天候 インデックス	○干ばつ、豪雨など農作物に損害を与える可能性のある気象事象の発生が補償の対象 ○人工衛星や地域の気象観測所などのデータを用いて、地域の降雨量データを蓄積し、過去のデータから「通常」基準を判定 ○天候リスクの種類（豪雨、干ばつなど）を選定し、補償額を設定。天候が「通常」の範囲外になると保険金が支払われる	○現地訪問や個々の穀物評価が不要であるため販売コストが低減 ○保険金支払いトリガーが気象データに基づき設定されているため、支払い処理が迅速かつ自動的に実施される ○地域内の契約者の平等な取扱い

（注1）マイクロインシュアランス以外の保険を含む。

（注2）補償の種類は、次のようなオプションから選択が可能である。

○収穫保護：作物の収穫量が一定レベルを下回った場合の損失を補償

○収益保護：作物の損失と市場価格の下落による収入の減少を補償

○その他の危険：選択に応じて、火災、雹、害虫などの危険を補償

（出典：ACRE ウェブサイトをもとに作成）

d. MSME 向け保険の取組事例（コロンビア・Bolivar）

（a）背景

コロンビアでは、2006 年に金融包摂政策⁴⁵が採択され、低所得者層、MSME 等の金融サービスへのアクセス促進の取組みが政府により推進されてきた。そのため、保険業界では低所得者層へのマイクロインシュアランス等の提供への関心が高く、デジタル技術の利用に関しては金融監督局（Superintendencia Financiera de Colombia：SFC）による支援も受けている⁴⁶。

MSME が国の経済の重要な原動力となっている途上国は多く、コロンビアもそれに該当する。コロンビアにおいて、MSME は GDP の 35%を担い、生産部門の 90%以上を占め、労働者の 80%を雇用するなど、経済における重要性は高い。しかしその一方で、MSME はその半数が 2 年目に倒産し、3 年目まで持続する企業は 5 分の 1 と、非常に脆弱な状況にある⁴⁷。

⁴⁵ Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera, “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia” (2016)

⁴⁶ A2II ウェブサイトにて公表されている Regulation Map における説明からの引用。

⁴⁷ Sara Orozco, Nicolas Morales, “Seguros Bolivar” Social Finance Brief (International Labour Organization, (2023.4))

(b) Bolivar の概要

Seguros Bolivar（以下「Bolivar」）は、1939年に設立されたコロンビアの首都ボコタ所在の保険会社で、個人分野と企業分野の双方において、生命保険および損害保険を販売している。

Bolivar は、自動車保険などの通常の保険のほかに、MSME 向けの保険、農業保険などのインクルーシブ・インシュアランスにも取り組んでいる（図表 15 参照）。2023 年に Bolivar は、農業保険「農村の安心」、「コーヒー保険」、および「カカオ保険」を通じて、合計 6 万 1,865 ヘクタールの広大な農地への補償を提供した⁴⁸。

図表 15 Bolivar が販売するインクルーシブ・インシュアランス

保険商品名 (原文)	対象・特徴	販売状況 (注)
中小企業 の安心 (Tranquilidad Pymes)	- MSME のニーズに合わせて開発された、損害、逸失利益、盗難、第三者への損害補償を含むマルチリスク型 - 柔軟性、迅速性を持つシンプルな保険で、販売プロセスもデジタル化	○保険料 275 億ペソ (約 10.7 億円) ○加入者数 18,358 人
農村の安心 (Tranquilidad Rural)	- パラメトリック保険 - 気候変動による異常な降雨量や地震などの自然災害により生じる農作物の被害を補償	○保険料 197 億ペソ (約 7.7 億円) ○加入者数 33,347 人
コーヒー保険 (Café Seguro)	- コーヒー豆農園を対象とするパラメトリック保険 - 衛星技術を利用して日々の降雨量を観測し、異常が発生した場合に、対象となる農園への保険金の支払いを自動的に開始 - 損害請求や現地での損害調査などは不要	○保険料 119 億ペソ (約 4.6 億円) ○加入者数 9,838 人
カカオ保険 (Cacao Seguro)	- カカオ農園を対象とするパラメトリック保険 - 衛星技術を利用して日々の降雨量を観測し、異常が発生した場合は、対象となる農園への保険金の支払いを自動的に開始 - 損害請求や現地での損害調査などは不要 - 国際協力団体との連携により提供	○保険料 21 億ペソ (約 0.8 億円) ○加入者数 2,607 人

(注) 2023 年の収入保険料を記載している。原通貨はコロンビア・ペソで、2024 年 6 月末時点の為替換算レート 0.039 円を適用し換算した。

(出典：Seguros Bolívar, “Informe de Gestión y Estados Financieros 2023” (2024.6) をもとに作成)

(c) Bolivar による MSME 向け保険の特色

Bolivar は、MSME の課題に対応した保険商品「中小企業の安心」の販売を 2018 年から開始した（前掲図表 15 参照）。開発に先立ち、Bolivar は、MSME の事業の持続を阻む原因を、収入源の脆弱性と金融教育や経営知識の欠如と考え、これらの

⁴⁸ さらに特筆すべきは、これらの農業保険の保険金受取人の 35%が女性であり、Bolivar のあらゆる取組みにおける包摂的かつ公正なアプローチを反映したものとされている（Seguros Bolívar, “Informe de Gestión y Estados Financieros 2023” (2024.6)）。

課題に対応する商品開発のための調査を行った。Bolivar による調査では、MSME の保険加入における障壁として、引受プロセスの複雑さ、補償内容の柔軟性の欠如、必要書類の多さなどが示された。これらの結果を踏まえて、「中小企業の安心」には次のような手当がなされた。

- わかりやすい契約書
短く、シンプルな言葉を使った理解しやすい契約書を用いた。
- ニーズに応じた補償
従来の保険と異なり、経年減価償却を用いず、当初の価値または購入価格での補償とした。対面での損害調査が不要となることに加え、中古品市場で商品を買替える業種に特に評価を受けた。
- シンプルで柔軟な補償
すべての補償に同一の免責金額を設定し、保険金額の 5%に相当する利益損失を補償することで、損害による間接的な出費への補償を新たに提供した。

上記の商品内容に加え、販売プロセスのデジタル化により、迅速なコンサルティングと商品の提供が可能となり、販売代理店の業務負担の軽減が図られた。また、他の保険と一線を画する特徴として、少額の保険金請求について、顧客からの保険金請求に 20 分で応答するホットライン機能⁴⁹が設けられた。これは、事業運営のために保険金をすぐに受け取りたいという MSME のニーズに応えたもので、Bolivar によると、保険金請求の 70%がこのホットラインによって解決しているという⁵⁰。

「中小企業の安心」は、MSME 向けに開発された商品であったが、個人事業者にとっても魅力的な内容となり、この保険契約者の約半数は、美容院やパン屋といった地元の店舗を含めた個人が占めているとされる⁵¹。

(2) 欧米諸国におけるインクルーシブ・インシュアランスの状況

本項では、欧米諸国におけるインクルーシブ・インシュアランスの状況について、現状、米国における検討の動き、およびフランスの保険会社 Wakam の取組事例について説明する。

a. 現状

欧米の保険会社は、途上国のマイクロインシュアランス市場に保険者として参加し

⁴⁹ 「extra easy indemnity」という名称のサービスである (Sara Orozco, Nicolas Morales, “Seguros Bolivar” Social Finance Brief (International Labour Organization, 2023.4))。

⁵⁰ 前掲注釈 47 による。

⁵¹ 前掲注釈 47 による。

ている⁵²ものの、欧米諸国におけるインクルーシブ・インシュアランスの提供事例は現状ではあまり見受けられない。しかし、巨大自然災害に関する補償ギャップは、途上国と同様に先進国においても課題とされており、さらなる保険の拡大が求められている⁵³。さらに、米国とイギリスは、貧富の格差の大きさが先進国の中でも高いとされ⁵⁴、米国ではハリケーン、山火事などの自然災害による損害額の増大が、イギリスでは近年の物価高騰の影響により、保険の解約や補償内容の見直しをする人が増え、十分な保険に加入できていない状況が⁵⁵、それぞれ問題とされている。欧米諸国においても、インクルーシブ・インシュアランスの導入に向けた動きが、今後進む可能性は高いと考えられる。

b. 米国における検討の動き

(a) 背景

米国は、貧富の格差が先進国の中で最も高いとされ⁵⁶、また、経済的格差と人種との関連が顕著である。連邦準備制度理事会の 2022 年度の集計によると、白人家庭が保有する資産の中間値は、28 万 5,000 ドルであったが、黒人家庭は 4 万 5,000 ドルでその 15%、ヒスパニック系家庭は 6 万 2,000 ドルでその 20%にしか過ぎない（図表 16 参照）。2013 年以降、黒人およびヒスパニック系家庭の富は上昇を続けているが、2022 年時点でも白人との格差は狭まっていない⁵⁷。また、住宅ローン、家賃など生活に必要な支払い額が収入に占める割合は、2022 年は家賃の上昇にも関わらず、すべてのグループにて前年より減少しているものの、白人家庭が約 17%であったのに対し、黒人家庭は約 28%、ヒスパニック系は約 30%と、やはり格差がみられる（図表 17 参照）。さらに、収入に対する不安を尋ねた調査では、2022 年に翌年の収入について不確実であると回答した家庭が、白人では約 31%であったのに対して、黒人では約 60%、ヒスパニック系では約 59%となり、それらの家庭の収

⁵² 「2023 年マイクロインシュアランスの現状」によると、マイクロインシュアランスの保険者として、社名の公開に同意した協力会社 137 社のうち、グローバルな保険会社としてアリアンツとアクサの 2 社が掲載されている。この他、欧米保険グループの関連会社と推察される社名も複数見受けられる。

⁵³ 2023 年のスイス再保険の調査によると、巨大自然災害による予想損害額に対し、先進国では 68%が保険の手当がなされていない（Swiss Re Institute, “Natural Catastrophes in 2023: gearing up for today’s and tomorrow’s weather risks” Sigma No.1/2024 (2024.2)）。

⁵⁴ OECD が公表する所得や資産分配における不平等を示す指標であるジニ係数（Gini coefficient）による評価である。ジニ係数は 0 から 1 の間で、数値が大きいほど資産が一部に集中した不平等な状況であることを示す。OECD のデータによると、米国のジニ係数は、0.396（2022 年時点）で先進国では第 1 位、イギリスは 0.354（2021 年時点）で先進国では第 2 位である（順位は 2024 年 7 月に確認した OECD ウェブサイトで公表されているデータの集計結果に基づく）。

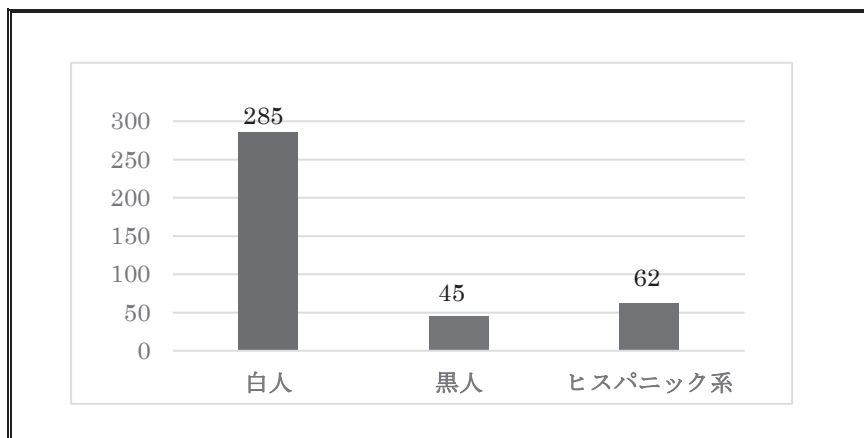
⁵⁵ イギリスでは生活費の高騰により、成人の 8 人に 1 人が 2023 年 1 月までの 6 カ月間に、少なくとも 1 つの保険を解約、または補償内容を縮小する見直しを行ったとされている（Nikhil Rath, “It’s time for an Enlightenment on financial inclusion” (2023.9)）。

⁵⁶ 前掲注釈 54 を参照願う。

⁵⁷ Aditya Aladangady, Andrew C. Chang, and Jacob Krimmel, “Greater Wealth, Greater Uncertainty: Changes in Racial Inequality in the Survey of Consumer Finances” Board of Governors of the Federal Reserve System (2023.10)

入が不安定であることがうかがえる結果となった⁵⁸。このような人種による富の格差は、保険料が安価で、加入しやすい保険を必要とする人々の存在を示すと考えられる。

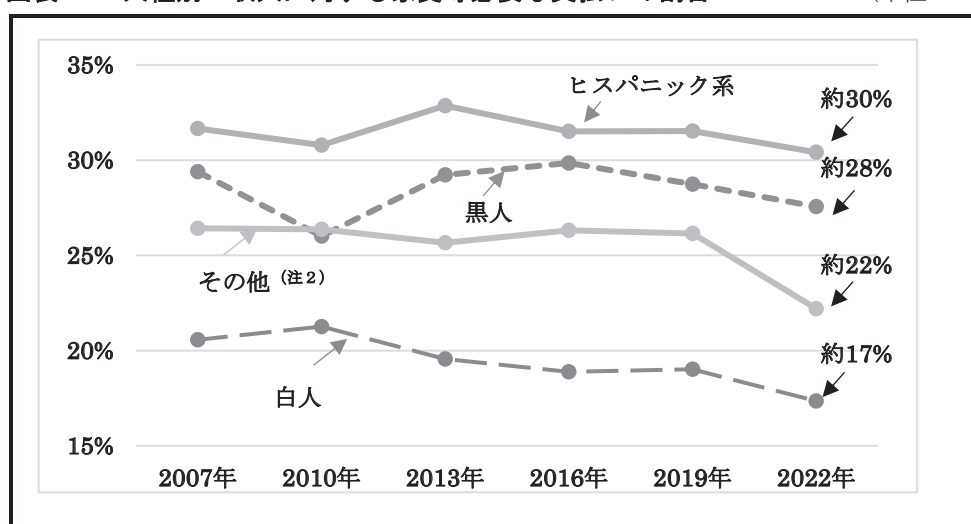
図表 16 人種別・米国家庭の実質資産中央値^(注) (単位：千ドル)



(注) 世帯の資産と負債の差額の中央値を四捨五入した千ドル単位の金額。

(出典：Aditya Aladangady, Andrew C. Chang, and Jacob Krimmel, “Greater Wealth, Greater Uncertainty: Changes in Racial Inequality in the Survey of Consumer Finances” (Board of Governors of the Federal Reserve System (2023.10)) をもとに作成)

図表 17 人種別・収入に対する家賃等必要な支払いの割合^(注1) (単位：%)



(注1) ローン、家賃、その他の必要な費用の支払額が世帯収入（税引前）に占める割合。

(注2) アジア系、アメリカンインディアン、アラスカ先住民、ハワイ先住民、太平洋諸島の民族等

⁵⁸ 前掲注釈 57 による。

(出典：Aditya Aladangady, Andrew C. Chang, and Jacob Krimmel, “Greater Wealth, Greater Uncertainty: Changes in Racial Inequality in the Survey of Consumer Finances” (Board of Governors of the Federal Reserve System (2023.10))をもとに作成)

(b) Ceres によるインクルーシブ・インシュランス利用の提言

米国では、ハリケーン、暴風雨、山火事など気候変動の影響による大規模自然災害による被害が悪化を続けている。米国の NOAA 国立環境情報センター⁵⁹によると、1980 年代の 10 年間ににおける自然災害の被害額は、年平均で約 218 億ドルだったが、1990 年代は 333 億ドル、2000 年代は 618 億ドル、2010 年代は 988 億ドルと増加の一途をたどり、2019 年から 2023 年までの 5 年間の年平均額は 1,232 億ドルに上っている。

米国の NGO 団体である Ceres⁶⁰は、自然災害に対する保険をより包摂的にするための枠組みを提言する報告書を 2023 年に公表した⁶¹。その報告書のなかで Ceres は、自然災害を補償する保険は保険料が高額で、低・中所得者層にとって支払いが難しいこと、保険引受や保険金請求処理に関して、人種、所得、性別による差別的な取扱いが存在する可能性などを指摘し、それらの保険をより包摂的にする必要があるとしている⁶²。そして、そのために有用なツールとして、4 つの保険を挙げ、次のとおり説明している。

○ パラメトリック保険

トリガーと呼ばれる観測可能な災害指標（特定の場所での風速や水位など）に基づき、一定額を支払う保険。完全に透明性のある指標に基づき保険金の支払いが迅速に行われるため、幅広い災害費用に対応でき、損害調査や保険金請求手続きにおける潜在的なバイアスを排除することができる。

○ マイクロインシュアランス

低所得者層向けの少額保険。補償額が低額のため、一般の災害保険の代替とはならないが、自然災害を補償する通常の保険に加入できない人々にとって

⁵⁹ 英文名称は、NOAA National Centers for Environmental Information である。米国海洋大気庁 (National Oceanic and Atmospheric Administration) に属する機関で、大気、沿岸、地球物理学、海洋学に関する世界最大級の研究データを管理している。

⁶⁰ Ceres は、環境にやさしく、公正で持続可能な経済への移行を目的に、投資家と企業とのネットワークを展開し活動している。

⁶¹ Ceres, “Inclusive Insurance for Climate-Related Disasters | a Roadmap for the United States |” (2023.1)

⁶² Ceres は、災害保険制度におけるインクルーシブ・インシュアランスを「現在、保険市場でサービスを受けていない、あるいは十分なサービスを受けていない人々が、適切で手頃な保険に加入できるようにする政策、プログラム、商品」と定義し、保険の提供だけではなく、「規制の変更、新たな公共政策やプログラム、セクターを超えた新たなタイプの提携関係」も含まれるとしている (Ceres, “Brief: Inclusive Insurance for Climate-Related Disasters” (2023.1))。

は有効となる。低所得世帯を対象とする米国以外の既存のマイクロインシュアランスのほとんどは、慈善団体や公的部門によって保険料の補助を受けている。

○ アグリゲーター保険

地域団体、NGO 団体等のアグリゲーターが、保険による補償を十分に受けていないグループに代わって手配する保険。団体契約は、管理コストを下げ、逆選択を減少させる。

○ モバイル保険

モバイル技術を利用した保険。保険金は携帯電話回線でのモバイルマネーで送金されるため、銀行口座を持たない人でも受取りが可能。少額の取引に簡単に対応できる。

Ceres による報告書は、気候変動による自然災害の深刻さを増す米国において、災害に対する十分な補償を持たないために、損害の影響を最も受けるのは低所得者層と有色人種層であり、影響の度合いも不均衡であると指摘している。そして、災害保険制度をより包摂的にすることは、住民の生活を守るために重要な要素であり、そのためには、災害保険の課題に対処する新たな政策、規制、保険商品の開発等の取組みと併せて、多くの人々を保険市場から排除してきた過去から存在する障壁にも対処する必要があるとしている。

(c) NAIC

全米保険監督官協会（National Association of Insurance Commissioners：以下「NAIC」）は、「人種と保険、金融包摂、および補償ギャップ」を 2024 年の 5 つの戦略的優先事項に含めている⁶³。

2024 年 3 月にアリゾナ州にて開催された NAIC の春季全国会議では、次の 2 つのイベントが開催された⁶⁴。

○ 「金融包摂：富の格差を埋める保険の役割」

金融、教育分野で 40 年以上の幅広い経験を持つ優れた経営者であり起業家でもある Nunery 博士による、保険分野での金融包摂の重要性についての講演⁶⁵

⁶³ 差し迫った 5 つの課題が戦略的優先事項として挙げられ、その他の課題は、「気候変動リスク/自然災害とレジリエンス」、「保険会社の財務の監視と透明性」、「保険商品マーケティング」および「保険会社による AI 利用とサイバーリスク」である（NAIC, “NAIC Announces 2024 Strategic Priorities” (2024.2)）。

⁶⁴ NAIC, “State Insurance Regulators Kick Off 2024 National Meetings” (2024.3)

⁶⁵ DE&I リーダーシップブレイクファストとして、2024 年 3 月 16 日（土）朝に Dr. Leroy (Lee) Nunery II による “Financial Inclusion: The Role of Insurance in Closing Wealth Gaps” と題する講演会が開催された（NAIC, “Dr. Leroy Nunery II to Share Insight on Financial Inclusion in the Insurance Sector at NAIC DE&I Leadership Breakfast” (2024.3)）。

- 「生活の質を向上させる保険：保険の金融包摂を阻む障壁の理解と対策」
人種などによる貧富の格差の現状を踏まえ、保険における金融包摂の推進につ
いてのセミナーとパネルディスカッション⁶⁶

「生活の質を向上させる保険」の資料では、貧富の差が激しく、とくに黒人とヒ
スパニック系の家庭は経済的に脆弱である米国の現状について言及したうえで、保
険は、「ほとんどの家庭にとって経済的な脆弱性を管理するために不可欠であり、
富を築く重要な源泉となり得る」としている⁶⁷。そして、このイベントでは、保険
に関連する金融包摂、補償ギャップとその背後にある要因、インクルーシブ・イン
シュアランスの提供における障壁の特定、およびこれらの障壁に対する潜在的な規
制上の解決策の概要などについて検討し、コミュニティの生活の質を向上させ、金
融リテラシーを高めるために保険業界が果たす役割、および金融・保険リテラシー
教育が格差是正に果たす役割に焦点を当てる、としている⁶⁸。

c. Wakam の取組事例

Wakam は、190 年以上の歴史を持つフランスの損害保険会社で、独自のデジタル
技術を用いたプラットフォームを提携会社に提供し、それらを介して、欧州⁶⁹におい
てオーダーメイド型の保険商品を販売している⁷⁰。Wakam は、透明性と影響力のあ
る保険の実現を使命に掲げて、平易な言葉でわかりやすく記載された契約条項の作成
や、自治体や NGO とのパートナーシップ契約を通じたインクルーシブ・インシュア
ランスの提供などの取組みを行っている。

本項では、同社がインクルーシブ・インシュアランスの取組事例として公表してい
る 2 つの商品について紹介する。

(a) 低所得者向けの住宅保険

パリ市等との提携による低所得者層向けの保険料がより低額な住宅保険で、特徴
は次の 3 点である⁷¹。

⁶⁶ NAIC の保険政策研究センター（Center for Insurance Policy and Research）により、2024 年 3 月 17 日（日）午後、”Insurance to Improve Quality of Life: Understanding and Addressing Barriers to the Financial Inclusion of Insurance”と名付けたセッションが開催された（NAIC, “CIPR to Hold Session on Financial Inclusion During Spring National Meeting”（2024.3））。

⁶⁷ NAIC Center for Insurance Policy and Research, “Insurance to Improve Quality of Life | Understanding and Addressing Barriers to the Financial Inclusion of Insurance”（2024.3）

⁶⁸ 前掲注釈 67 による。

⁶⁹ Wakam はフランスを含めた EU 域内 30 カ国、モナコ、およびイギリスで保険販売をしている（Wakam, “Solvency and Financial Condition Report Financial year 2023”（2024.5））。

⁷⁰ Wakam は 2015 年に保険商品の提供を 100%デジタル化するという決断を下し、現在すべての保険商品を API 経由で提供し、55 万件の保険契約をプライベート・ブロックチェーンで管理している（Intech London, “Insurance: to Embed, or not to Embed”（2021））

⁷¹ 金額は 2024 年 6 月末時点の為替換算レート 1 ユーロ＝172.3 円を適用し換算した。以下同様。

- 免責金額の基準
免責金額を市場で最も低い基準となる 120 ユーロ（約 2 万円）で設定
- 手厚い補償内容
盗難、電気損傷、ガラスの破損等の主要なリスクをすべて対象とし、2 年未満のマルチメディア商品と 5 年未満のそれ以外の商品には、完全補償を提供
- 除外条件の撤廃
特に賃貸住宅に暮らす低所得者層世帯のため、保険加入の除外条件を設けず網羅的に提供

Wakam は、最も弱い立場の人々を支援するための保険には、迅速かつ簡単な加入のプロセス、顧客のニーズに合わせた公正な保険料率設定、および、多くの人々が情報を理解できるよう、文書をわかりやすい言葉で書くことが重要であるとしている。

(b) 学校やネットでのいじめに対する保険

ブローカー、および非営利団体⁷²と提携して開発された、学校やネット上でのいじめに対するフランスで初めての保険であり、いじめに苦しむ子供と家族のため、次の補償が提供されている。

- 法的費用の補償
顧客が助言や法的援助が受けられるよう、最大 1,000 ユーロ（約 17 万円）までの法的費用を補償する。
- 学校補償
学校でのいじめ被害から子供を守るための補償。いじめの被害者である子供の自宅での学習に対する最大 1,800 ユーロ（約 31 万円）の補償を含む。
- 治療補償
心理学者、ソフロロジスト⁷³、栄養士のセッション費用を最大 10 回、または合計 600 ユーロ（約 10 万円）まで補償する。
- E レピュテーション⁷⁴シールド
いやがらせの被害者が、ソーシャルネットワークの悪意のある情報を一掃するため、専門家の支援を最大 1,000 ユーロ（約 17 万円）まで補償を受けられる。

⁷² マリオン・ラ・メイン・テンドゥ協会 (L'Association Marion La Main Tendue)。学校でのいじめが原因で自殺した子供の母親により創立され、学校での暴力やいじめ、ネット上でのいじめを防止するための活動を展開している。

⁷³ ソフロロジーとは、東洋哲学と西洋哲学が融合した呼吸法や穏やかな体の動きを使ったリラクゼーション法で、多様な症状に対して、ソフロロジストによるセッションが提供されている。

⁷⁴ E レピュテーション (e-réputation) とは、検索エンジン、レビュー、SNS、ブログなどの Web 上の情報やコンテンツを通じて、インターネットユーザーがブランド、企業、個人、製品、またはサービスに対して抱く認識を指す。

この保険は、被害にあった子供をケアするために、十分な補償、専門家によるサポート、本人とその両親の安心を提供するとされている。

4. おわりに

本稿では、インクルーシブ・インシュアランスの概要と諸外国における取組事例を紹介した。概要説明の中で取り上げた IAIS による文書は、発表から年数が経過しているものの、インクルーシブ・インシュアランスの顧客の特徴や販売リスクを理解するうえで重要な情報であると考え、その内容について紹介した。2015 年イシューペーパーでは、アグリゲーターが保険会社よりも優位に立ち、顧客に対する交渉力を持つことをアグリゲーターリスクの誘発要因として挙げているが、わが国における保険会社と大手兼業代理店の関係と共通する点もあるように思われ、それらの指摘から学ぶところがあるのではないかと考える。また、デジタルを利用した組込型保険はわが国の保険市場においても普及拡大していることから、保険会社が、保険業以外の事業分野の多様な関係者が関与する販売モデルのリスクを理解することは、顧客にとって最適な保険商品を提供する体制を構築するうえで必要であると考ええる。

日本におけるインクルーシブ・インシュアランスの取組みの現状について、最後に簡単に触れておきたい。日本では低所得者層に向けたマイクロインシュアランスのような商品は展開されていないものの、少額短期保険の中には、保険に加入しにくい層に向けて必要な補償を提供する商品が見受けられる⁷⁵。また、本稿で紹介した **Wakam** の保険商品に類似した、学校等でのいじめやネットトラブルに対する補償を提供する商品⁷⁶も販売されている。さらに、日本の損害保険会社の海外グループ会社が、気候変動に対するパラメトリック保険やマイクロインシュアランスの提供を行っている⁷⁷ことも付け加えておきたい。

経済的な補償を提供し、保険加入者に日々の暮らしへの安心を提供することは、損害保険事業に求められる社会的使命であり、保険会社は、顧客のニーズに合致し、さらに

⁷⁵ フリーランサーがけがのため働けなくなった場合の補償を提供する傷害保険「すま Qworker」（東急少額短期保険）や、来日外国人向けの医療・生命保険「Viva Vida」（ビバビーダメディカルライフ）などがある（松澤登「少額短期保険業はどこまで来たのか—少額短期保険の現在地」（損害保険事業総合研究所特別講座、2024.6））。

⁷⁶ 東京海上日動火災保険「いじめやネットトラブルに対応する「トラブル対策費用補償特約」の販売開始」（2023.3）

⁷⁷ 東京海上グループとインド農民肥料協同組合が合同で 2000 年にインドに設立した IFFCO-TOKIO General Insurance は政府管掌の農業保険の販売を行っている。MS グループのインドの現地法人 Cholamandalam MS General Insurance は、マイクロインシュアランス（家財保険）を提供している。また、SOMPO グループの Sompo Insurance Thailand は、2010 年よりタイの農家向けの天候インデックス保険を販売している（東京海上ホールディングス「インド IFFCO-TOKIO General Insurance の取り組み」Action Vol.12（2019.7）、MS&AD ホールディングス「MS&AD サステナビリティレポート 2023」（2023.10）、SOMPO ホールディングス「【業界初】タイのサトウキビ農家向け「天候インデックス保険」販売開始」（2021.6））

社会的課題の解決にも資する商品・サービスを提供する必要がある⁷⁸。本稿が、保険の本来の目的・使命、社会に与える影響力などについて改めて考える機会や、インクルーシブ・インシュアランスが、わが国の保険会社にとっても新たな収益機会の創出につながる可能性を持つことを知るきっかけとなれば、幸甚である。

⁷⁸ 日本損害保険協会は「自らの使命を全うし社会からの信頼と期待に応えるとともに、損害保険事業の健全な発展および信頼性の向上を図るため」、3つの基本原則とそれに則った13の行動指針を定めているが、第1の行動指針が「商品・サービス提供に関する指針」であり、「真にお客さまのためになり、社会的課題の解決に資する、有用かつ良質でわかりやすい商品・サービスを開発、提供し、お客さまの満足と信頼を獲得する。」とされている（日本損害保険協会「日本損害保険協会の行動規範」2024年3月改定版（2024.3））。

<参考資料>

- ・上田隆文「途上国における中小企業の課題と日本の国際協力」大原社会問題研究所雑誌 No.690（法政大学大原社会問題研究所、2016.4）
- ・内田真穂「エンベデッド・インシュアランス～新時代の保険販売手法「組込型保険」をどう見るか～」SOMPO 未来研トピックス 2021Vol.8（SOMPO インスティテュート・プラス、2021.7）
- ・梅津昭彦「マイクロ保険の意義とその規制課題」保険学雑誌第 664 号（日本保険学会、2024 年 3 月）
- ・エコスエヒ・イヤーヘン「保険をグローバルレジリエンスの原動力に」令和 4 年度日本保険学会全国大会シンポジウム「社会課題の解決に向けた保険の意義と課題」報告要旨（2022 年 11 月）
- ・MS&AD ホールディングス「MS&AD サステナビリティレポート 2023」（2023.10）
- ・ELEMENIST「インフォーマルセクターの問題点 不安定な就労の是正を」（2023.2）
- ・大槻芽美子「開発途上国におけるモバイルマネーの普及状況と競争政策的課題」InfoCom Economic Study Discussion Paper Series, No. 12（情報通信総合研究所、2020.1）
- ・小野寺千世「マイクロ保険提供者の監督規制のあり方に関する一考察」保険学雑誌第 664 号（日本保険学会、2024 年 3 月）
- ・SOMPO ホールディングス「【業界初】タイのサトウキビ農家向け「天候インデックス保険」販売開始」（2021.6）
- ・田中栄嗣「わが国農業保険の今後と諸外国の農業保険における ICT の活用事例」損保総研レポート第 114 号（損害保険事業総合研究所、2016.1）
- ・東京海上ホールディングス「インド IFFCO-TOKIO General Insurance の取り組み」Action Vol.12（2019.7）
- ・東京海上日動火災保険「いじめやネットトラブルに対応する「トラブル対策費用補償特約」の販売開始」（2023.3）
- ・遠山聡「マイクロ保険仲介者と加入者保護の枠組みについて」保険学雑誌第 664 号（日本保険学会、2024 年 3 月）
- ・日本損害保険協会「日本損害保険協会の行動規範」2024 年 3 月改定版（2024.3）
- ・濱田和博「パラメトリック保険の現状と課題」損保総研レポート第 129 号（損害保険事業総合研究所、2019.11）
- ・松澤登「少額短期保険業はどこまで来たのかー少額短期保険の現在地」（損害保険事業総合研究所特別講座、2024.6）
- ・吉澤卓哉「インシュアテックをめぐる法的論点」（保険毎日新聞社、2023.3）
- ・渡部美奈子「マイクロ・インシュアランスの変遷と展望」損保総研レポート第 105 号（損害保険事業総合研究所、2013.10）
- ・Access to Insurance Initiative, “Evolving Microinsurance Business Models and their Regulatory Implications | Cross-country Synthesis Paper 1”（2014.8）
- ・Access to Insurance Initiative, “Regulating Mobile Insurance | Insurance Business via Mobile phones : Regulatory Challenges and Emerging Approaches”（2018.4）

- Aditya Aladangady, Andrew C. Chang, and Jacob Krimmel, “Greater Wealth, Greater Uncertainty: Changes in Racial Inequality in the Survey of Consumer Finances” Board of Governors of the Federal Reserve System (2023.10)
- Cenfri, FSDAfrica and UKAid, “InsurTech for Development” (2017.3)
- Ceres, “Brief : Inclusive Insurance for Climate-Related Disasters |Financially Protecting the Unserved and the Underserved against Climate Disasters|” (2023.1)
- Ceres, “Inclusive Insurance for Climate-Related Disasters |a Roadmap for the United States|” (2023.1)
- Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera, “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia” (2016)
- Herald, “Econet to relaunch EcoLife” (2014.10)
- IAIS, “A Call to Action: the Role of Insurance Supervisors in Addressing Natural Catastrophe Protection Gaps” (2023.11)
- IAIS, “Application Paper on Product Oversight in Inclusive Insurance” (2017.11)
- IAIS, “Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets” (2012.10)
- IAIS, “Application Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and Community-based Organisations in Increasing Access to Insurance Markets” (2017.9)
- IAIS, “Application Paper on the Use of Digital Technology in Inclusive Insurance” (2018.11)
- IAIS, “Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance” (2007.6)
- IAIS, “Issues Paper on Conduct of Business in Inclusive Insurance” (2015.11)
- IAIS, “Issues Paper on Index-based Insurances Particularly in Inclusive Insurance Markets” (2018.6)
- IAIS, “Issues Paper on the Regulation and Supervision of Mutuals, Cooperatives and other Community-based Organisations in increasing access to Insurance Markets” (2010.10)
- IAIS, “Paper on Issues in Regulation and Supervision of Microtakāful (Islamic Microinsurance)” (2015.11)
- IAIS & A2II, “The Role of Supervisors in Multi-stakeholder Approaches to Address Pandemic Protection Gaps” (2022.9)
- InsuResilience Global Partnership, “InsuResilience Global Partnership Vision 2025” (2021.7)
- Intech London, “Insurance: to Embed, or not to Embed” (2021)
- Jeremy Leach, “The Role of Technological Innovation in Scaling up Access to Insurance and its Regulatory Challenges: a Focus on m-insurance” (Cenfri,2014.6)
- MAPFRE Economics, “Financial Inclusion in Insurance” (2020.6)
- Microinsurance Network, “The Landscape of Microinsurance 2023” (2024.5)
- NAIC, “CIPR to Hold Session on Financial Inclusion During Spring National Meeting” (2024.3)

- ・ NAIC, “Dr. Leroy Nunery II to Share Insight on Financial Inclusion in the Insurance Sector at NAIC DE&I Leadership Breakfast” (2024.3)
- ・ NAIC, “NAIC Announces 2024 Strategic Priorities” (2024.2)
- ・ NAIC, “State Insurance Regulators Kick Off 2024 National Meetings” (2024.3)
- ・ NAIC Center for Insurance Policy and Research, “Insurance to Improve Quality of Life | Understanding and Addressing Barriers to the Financial Inclusion of Insurance” (2024.3)
- ・ Nikhil Rathi, “It’s time for an Enlightenment on financial inclusion” (2023.9)
- ・ Qover, “How companies and insurers can improve financial inclusion for their users” (2024.3)
- ・ Sara Orozco, Nicolas Morales, “Seguros Bolivar” Social Finance Brief (International Labour Organization, 2023.4)
- ・ Seguros Bolívar, “Informe de Gestión Estados Financieros 2023” (2024.6)
- ・ Swiss Re Institute, “Natural Catastrophes in 2023: gearing up for today’s and tomorrow’s weather risks” Sigma No.1/2024 (2024.2)
- ・ UNDP, “UNDP launches new Insurance and Risk Finance Facility” (2021.9)
- ・ UNDP IRFF, “The Inclusive Insurance Navigator” (2023.5)
- ・ UNDP IRFF, “UNDP’s Insurance and Risk Finance -2023 Snapshot” (Exposure, 2023.10)
- ・ Wakam, “Solvency and Financial Condition Report Financial year 2023” (2024.5)

<参考ウェブサイト>

- ・ 外務省 <https://www.mofa.go.jp/>
- ・ 内閣府 <https://www.cao.go.jp/>
- ・ 日本貿易振興気候（ジェトロ） <https://www.jetro.go.jp/>
- ・ Access to Insurance Initiative <https://a2ii.org/>
- ・ ACRE Africa <https://acreafrica.com/>
- ・ Banca de las Oportunidades <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/>
- ・ Microinsurance Network <https://microinsurancenetwork.org/>
- ・ OECD <https://www.oecd.org/>
- ・ Qover <https://www.qover.com/>
- ・ Seguros Bolivar <https://www.segurosbolivar.com/>
- ・ Wakam <https://www.wakam.com/>