

マイクロ保険仲介者と加入者保護の枠組みについて

専修大学
遠山 聡

1. 本報告の視座と問題意識

マイクロ保険が提供されている諸外国においては、通常の保険には加入できない層（低所得者層など）にも保険サービスが提供されることにより、「生活リスクの発生によって再び貧困に陥らず生活を再建する効果」を提供でき、どのような形でこれを普及させるべきかという点において様々な工夫が行われている。本報告では、マイクロ保険の仲介者の意義、および仲介者がマイクロ保険の普及にあたってどのような役割を果たしているかを整理・分析するとともに、マイクロ保険の普及にあたって、とくに加入者の保護がどのように図られているかについて、マイクロ保険が提供されている諸外国、とりわけインド、フィリピンおよび南アフリカにおける法規制の現状を参考にして、若干の検討を行う。

2. マイクロ保険仲介者の意義および役割

マイクロ保険の流通においては、通常の保険と同様、代理店(agent)やブローカー(broker)等の仲介者によるものもあるが、それ以外にも、小売店やサービス提供者、会員組織など、マイクロ保険以外の目的で集客し、保険会社がマイクロ保険の販売にこれを利用するという形態がある。このような立場の者はアグリゲーター (aggregator) と呼ばれ、低所得者層に対するマーケティングとしては最も費用対効果の高い方法であるとされるが、他方で、保険監督当局の規制を受けない事業体であることも多く、消費者保護のリスクも高まることになる。アグリゲーターは、保険契約の管理、商品開発、マーケティング、販売、保険料徴収などに携わり、代理店・ブローカーとほぼ同等の役割を果たしている。

3. 諸外国におけるマイクロ保険仲介者規制

マイクロ保険を普及させる際に重要となるのが、マイクロ保険の提供者のみならず仲介者と顧客との間で信頼関係が形成されていることである。その意味で、仲介者に対する規制内容はとくに注意が必要である。諸外国の規制においては、一般に、仲介者（募集人）の登録要件を緩和することが行われているが、仲介者による不正が横行すれば、顧客との信頼関係を破壊しかねない。インフォーマルな提供者や仲介者は、顧客との間で保険関係外のコミュニティとしての信頼関係を利用しており、部外者である保険会社やその代理店に対する信頼度が低いことも想定されている。コミュニティと密接な関係にある仲介者は、コミュニティ所属者に対する知識や理解度が高く、保険に関する教育を行い、リテラシーを向上させることも可能であるが、その一方で、仲介者による不正が行われやすいことも指摘される。このような問題の解決のためには、マイクロ保険仲介者の登録にあたり一定の研修を受講することを求めることが考えられるが、それには費用を要する。他方で、マイクロ保険の仲介によって得られる手数料収入が低いというマイクロ保険特有の状況を考慮すれば、仲介

者の利益相反や不適切な販売が行われるリスクがあることは否定できない。諸外国の規制においては、インフォーマルな仲介者からの移行を促進するための規制緩和を図る一方で、マイクロ保険商品の取扱いのみに限定している。

4. マイクロ保険における加入者保護の枠組みについて

マイクロ保険の特徴として、ターゲットとなる低所得者層や貧困層は、識字率が低いことを前提とすれば、契約手続の簡略化や保険商品の単純化を図ることで、顧客の理解や認識を促進することが必要となる。また、開発途上国においては、一般に銀行口座の保有率が低く、現金払いが中心となるのであれば、保険料の支払い漏れによる失効・解約が発生しやすい。他方で、モバイル端末の普及が進んでいることを考慮すれば、モバイルテクノロジーを利用した契約手続、電子決済・送金サービスの利用により、このような問題の解決を図ることが期待される。

最も重要な課題は、前述のとおり、マイクロ保険のターゲットとされる層が、保険に対する信頼の程度が低いということであり、保険加入の意識が低いということにある。そこで、地道な消費者教育や保険リテラシーの向上策を実施する必要性が指摘されている。一般に、地域の共済のようなインフォーマルな商品以外にはなじみが薄いことから、保険の基本的な仕組みや役割などをどのように教育するかが課題となる。また、このような保険に対する信頼向上を図るためには、マイクロ保険の苦情処理や紛争解決のための枠組みをどのように構築するかも重要である。

5. まとめ

マイクロ保険においては、保険料を低廉に抑えつつ、保険を広く普及させるかが課題となるが、そもそも保険が身近ではなかった低所得者層に販売することになるため、顧客へのアクセスやコミュニケーション上の問題もあり、どのように運営コストを削減していくかが課題となる。その意味で、マイクロ保険の仲介者である代理店・ブローカー、そしてアグリゲーターの果たす役割や期待は大きい。他方で、保険仲介者による不適切な販売などの懸念や、商品設計の単純化を目指すことによる逆選択の懸念などの課題も少なくない。マイクロ保険の提供者や仲介者に対して、適切な保険監督の規律が及ぶことによってバランスのとれた解決が図られることが期待される。