

P2P保険市場における成長性と ビジネスモデルの進化

大阪樟蔭女子大学 神田 恵未

問題意識

- P2P保険は、インターネットとデジタルテクノロジーの発展に伴って、2000年代初頭にいくつかの新興企業によって導入された。初期のP2P保険プラットフォームは、顧客がグループを形成し、共同でリスクを分散することができる仕組みを提供した。これは、参加者が共同で保険料を支払い、保険金が必要な場合に共同で支払うという基本的なアイデアに基づいている。
- P2P保険のビジネスモデルには、参加者同士を結びつけるITプラットフォーム企業の存在が中心的な役割を果たしている。P2P保険プラットフォームは、従来の保険業界に比べて柔軟性と透明性を提供することから、特に若い世代やデジタルネイティブの間で関心を集めている。そのため、今後も新しいプラットフォームが登場し、P2P保険の発展が続くことが期待される。
- そこで本研究では、まずP2P保険の概念を整理し、既存の保険との比較を通じ、その特徴を明らかにする。そしてP2P保険市場の動向についてサーベイし、ビジネスモデルの構造を分析する。最後に、P2P保険が直面している課題を浮き彫りにし、市場としての成長性について考察する。

本日の報告内容

- 1.P2P保険とは
- 2.P2P保険の市場プレイヤー
- 3.P2P保険のビジネスモデル
- 4.P2P保険に求められるものとは

1. P2P保険とは

(1) 概念

P2P保険は、デジタル社会に新たに登場したリスク共有・リスク分散ツールである。P2Pは[Peer to Peer]の略であり、元々ネットワーク上の「対等な関係にある者同士(Peer)の通信」を指す。

その定義に諸説あるが、ここでは「P2P保険は、利用者がスマートフォンやソーシャルネットワークを活用し、ITプラットフォームにて個人同士で少額の金額を出し合って助ける仕組みである」と定義する。

先行研究：

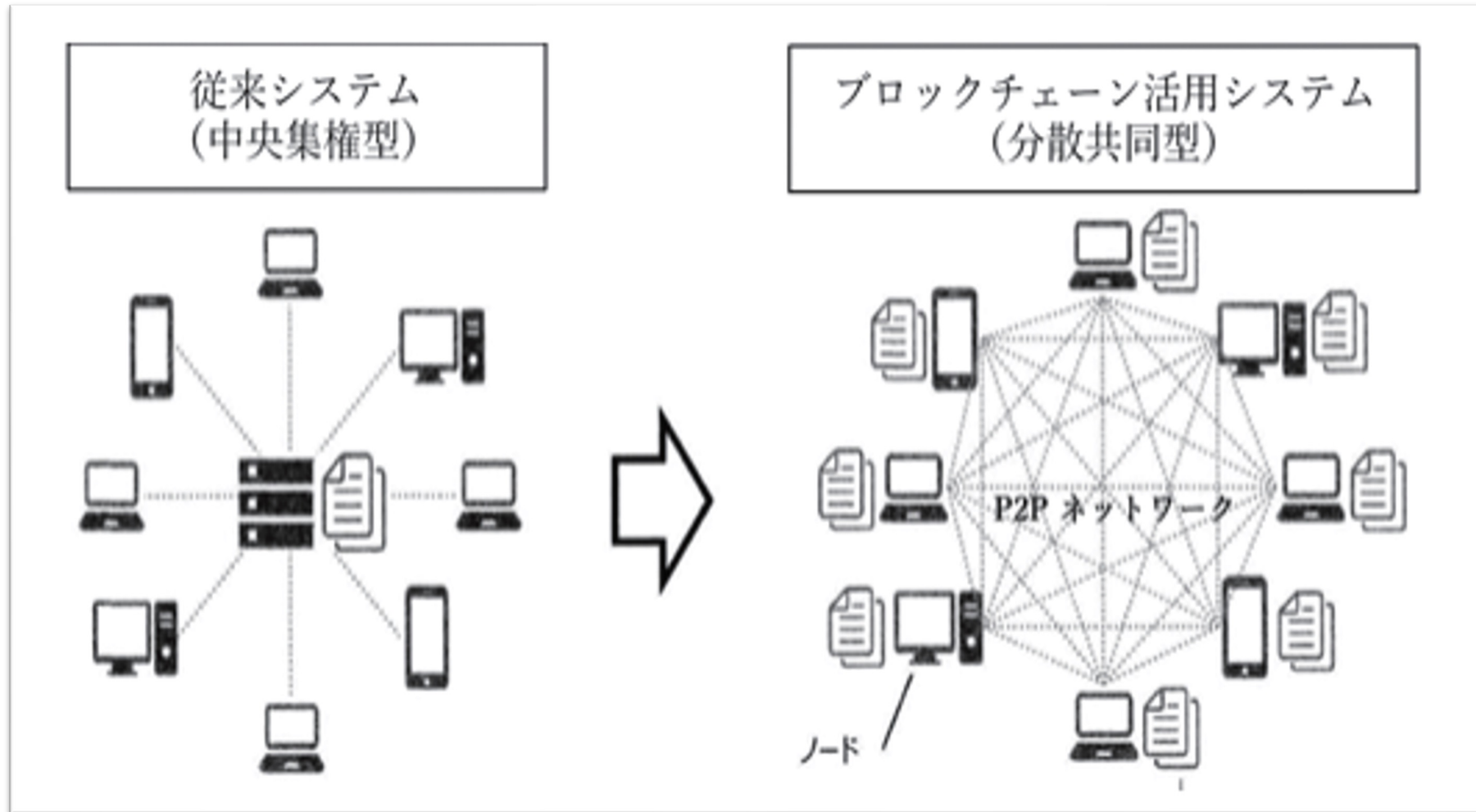
- ・「ソーシャルメディア等を活用して個人の集まりであるオンラインネットワークを作り、ネットワーク(グループ)のメンバーでリスクをシェアする、保険に類似した仕組み」(損保総研(2015))
- ・「保険業界においても、海外では、個人がネットワークグループを作り、そのグループのメンバー間で保険リスクをシェアする、保険に似た仕組みのP2P保険³を創出し、ブロックチェーンを活用したプラットフォームを開発してスタートアップさせた企業も多く出てきている。日本でも、外航貨物保険の契約および保険金支払業務にブロックチェーンを活用した事例が出てきている。」(堀(2020))

1. P2P保険とは

(2) 背景

- ① 情報通信技術の発達とDXの影響
- ② デジタル・ネイティブ世代の台頭
- ③ SNSとモバイルアプリの普及
- ④ インシュアテックによる支援
- ⑤ 超スマート社会(ソサエティ5.0)の実現に向けての推進
 - ・ サイバー空間と現実世界とが高度に融合した社会
 - ・ 「必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かに対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられ、年齢、性別、地域、言語といった様々な違いを乗り越え、生き活きと快適に暮らすことのできる社会」

図表 1 P2Pネットワークのイメージ図



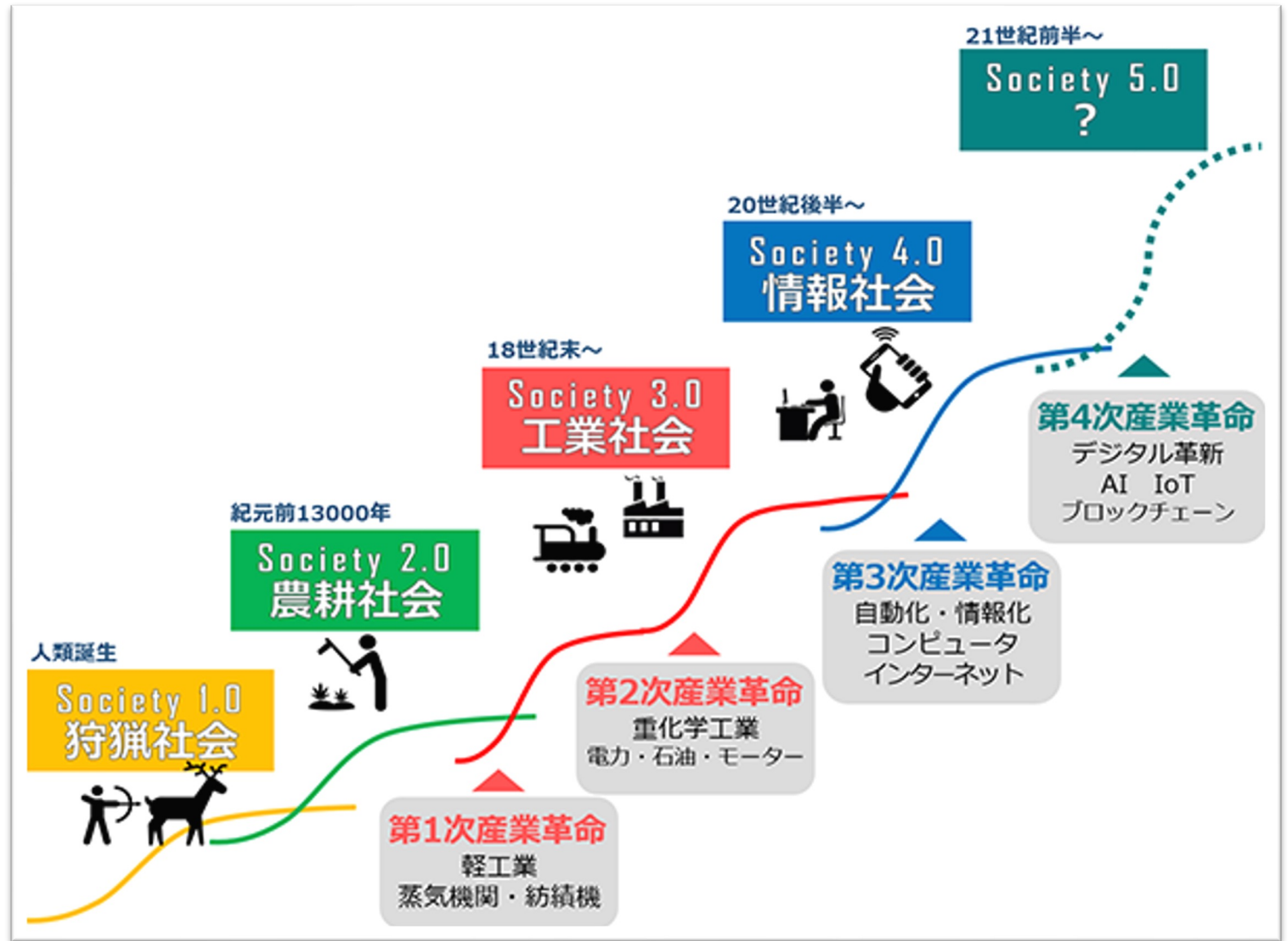
• Society 5.0とは

第5期科学技術基本計画（平成28～平成32年度）では、

「ICTを最大限に活用し、サイバー空間とフィジカル空間（現実世界）とを融合させた取組により、人々に豊かさをもたらす「超スマート社会」を未来社会の姿として共有し、その実現に向けた一連の取組を更に深化させつつ

「Society 5.0」として強力に推進し、世界に先駆けて超スマート社会を実現していく」としている。

そこには、狩猟社会、農耕社会、工業社会、情報社会に続くような新たな社会を生み出す変革を科学技術イノベーションが先導していくという意味が込められている。



出典：<https://www.keidanren.or.jp/policy/society5.0.html>

(3) P2P保険と伝統的な保険の比較

	P2P保険	伝統的な保険
資金調達とリザーブ	P2P保険は、メンバー間の小さなプールから始まるため、大規模なリザーブ資金を持たないことが多い。しかし、大きなクレームが生じた場合、十分なリザーブがないと賠償金の支払いに問題が生じる可能性がある。	伝統的な保険会社は、多額のリザーブ資金を必要とし、これに関する厳格な規制が存在する。これにより、多数のクレームが同時に生じた場合でも対応できるようになっている。
業務範囲の定義	P2P保険のビジネスモデルは、伝統的な保険とは異なるため、既存の規制の範囲内での適用が難しい場合がある。例えば、P2P保険が保険業者としての役割を果たすのか、仲介者としての役割を果たすのか、この区分が明確でない場合がある。	伝統的な保険業者の役割と業務範囲は明確に定義されており、これに基づいた規制が存在する。
データプライバシーとセキュリティ	P2P保険はデジタル技術を中心に展開されるため、データプライバシーやセキュリティに関する規制に直面する可能性がある。特に、個人情報共有するモデルの場合、データの取り扱いに関するガイドラインが必要となる。	伝統的な保険もデジタル化が進んでいるが、P2P保険ほどデータ共有の側面が中心ではないため、同様の課題は少ない。
クレーム処理の透明性	P2Pモデルでは、メンバー同士がクレーム処理に関与することがある。この場合、適切なクレーム処理の基準や透明性が求められる。	伝統的なモデルでは、専門家によるクレーム処理が中心であり、その基準や手順は定められている。

2. P2P保険の市場プレイヤー

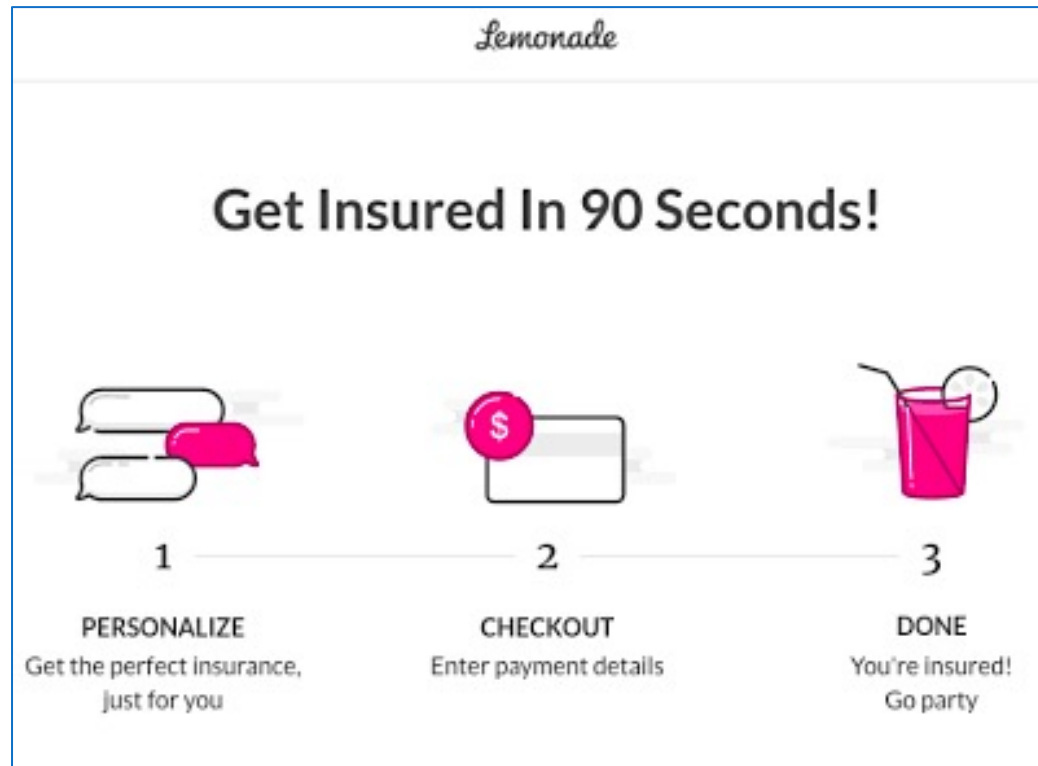
①Lemonade社

2015年設立、ニューヨークに拠点を置くInsurtechスタートアップ企業である。同社は損害保険業の主要なオペレーションにAIを導入し、透明で効率的な経営をする事で注目された。なお、レモネードにはソフトバンクがシリーズC投資で1億2000万ドル（約127億円）投資し、大口株主となっている。同社にはほかにもGoogleベンチャーズ、セコイアキャピタルなどの著名ベンチャーキャピタルも出資している。同社は現在、アメリカの投資家が最も注目するInsurtechスタートアップ企業の一つとなっている。

• ビジネスモデル：

- レモネードは、集めた保険金を保険会社のお金としてではなく、あくまでも契約者のお金として扱うとしている。月額保険料を預かり、費用や再保険料を支払い、余ったお金で保険金を支払う。保険金が請求されれば契約者にお金を返金し、請求されなければレフトオーバーとして処理される。処理されたお金は毎年ギブバックされ、チャリティ団体などへ寄付される。
- 保険金の支払額がプールされたお金を上回った際は、再保険を請求して補填する。お金が余っても余らなくても契約者がプールしたお金として処理される。透明で公平、そして効率的な同社の経営は、古くて新しい保険会社のビジネスモデルといえる。レモネードによると、契約者から集めた保険金の20%はレモネードの経費として使われ（利益も含まれるとのこと）、残りの80%が保険金の支払いとギブバックに使われる。

レモネード社の 保険加入時のイメージ



- **レモネードの損害保険を購入するのは非常に簡単。**

パソコンかスマホにアプリをインストールして申し込む→保険を掛けたい物件の住所を入力し、火災報知器や防犯アラームの有無、ルームメートやペットの有無などを入力して生年月日を入力するとAIが即座に保険料を計算して表示→金額が気に入ればそのまま申し込んでクレジットカードで決済。宝石や自転車などの私物を保険対象に加えたければオプションで追加できる。保険料の計算と決済は完全自動で行われ、人間は介在しない。

- **保険金の請求も同様にAIチャットボットと行う。**

Mayaと名付けられたチャットボットに保険金を請求したい旨を伝えるとテキストベースで対話が始まる。保険金支払いの対象や事故発生時期などを入力し、やり取りをしてゆくと自動的に保険金支払いの手続きが実行される。チャットボットは不眠不休で働くので、24時間いつでも請求が可能である。

2. P2P保険の市場トレンド

②Teambrella

- 2015 年に創業された、チームによる相互救済制度の運営を支援する企業である。ここでのチームとは、同一のソーシャル・ネットワークで繋がっている者（オンラインゲーム愛好者団体、企業の従業員団体、同一地域に居住する住民等）や、同種のリスクを抱える者の集団（特定のペットを飼育する者の集団等）である。チームのメンバーは、保険サービスの提供者であると同時にその利用者でもある。メンバーはチームに保険料を支払い、チームから保険金を受け取る。
- 特徴的なのは、保険料の支払いは事後拋出制であり、また、保険料や保険金の決済は Ether という暗号資産によっていることである。Teambrella の保険該当性を判断する上で、Teambrella の特徴である、①プール制、②事後拋出制、③暗号資産による支払い、の 3 点を検討対象としている(吉澤(2019))。

2. P2P保険の市場トレンド

②justInCase 「わりかん がん保険」 (<https://p2p-cancer.justincase.jp/entry>)

- わりかん がん保険とは、「加入者同士で助け合いができる全く新しいシェアエコ保険」
- ライフネット生命は、2021年2月少額短期保険justInCaseの代理店としてP2P保険を発売。他社商品取り扱いが当社初。
- 楽天生命などがP2Pの要素を取り入れた保険商品を提供している。顧客が共済契約者としてリスクを共有し、保険料を分散させる仕組みを持っている。

③Frich(<https://frich.jp/>)

- 支えあいに特化したSNSグループ（コミュニティ）をつくる仕組み
- 管理者がコミュニティを作り、Frichに運営手数料を支払う
- コミュニティごとの相互扶助でリスクシェアとリスク分散を行う

3. P2P保険のビジネスモデル

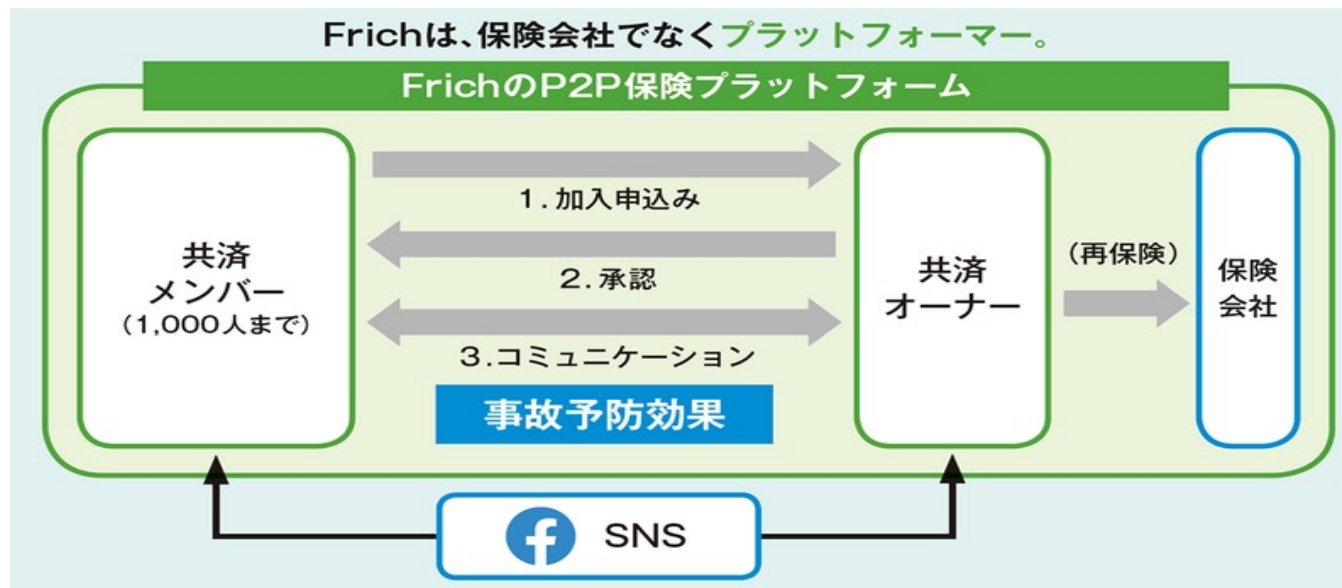
(1) 構造

- A) 保障内容がシンプルでわかりやすい
- B) 保険料が比較的安い
- C) 保険期間が短い
- D) 透明性が高い
- E) グループ内のリスク共有・リスク分散
- F) P2Pネットワークによる連帯性

3. P2P保険のビジネスモデル

(2) 構造における最大の強みは、汎用性である。つまり、プラットフォームを通じて、同じリスク集団の形成とリスク分散が低コストで実現できる。そして、その属性も多種多様で、自由度が高く、網羅できる範囲も広い。DX時代における合理的なリスク共有・分散ツールといえる。

【事例】 Frichが提供するP2P保険の仕組み



3. P2P保険のビジネスモデル

(2) 特徴

① 共同リスク分担:

P2P保険は、参加者が共同でリスクを分散・分担する仕組みを持っている。保険料を共同で支払い、リスクが発生した場合には共同で支払うというプロセスであり、これにより参加者は自身のリスクだけでなく、他の参加者のリスクにも責任を持つことになる。

② カスタマイズ可能性:

P2P保険はカスタマイズ性が高い特徴を持っている。参加者は保険商品を自分のニーズに合わせて選び、必要なカバレッジを組み合わせることができる。これにより、個々の保険ニーズに合致した保険プランを構築できる。

③ デジタル技術の活用:

P2P保険プラットフォームは、デジタル技術を活用して保険プロセスを簡素化している。保険に加入する際や保険金の請求時には、オンラインプラットフォームを通じてスムーズに行える。AIやデータ分析も活用され、保険料の算出やクレーム処理が迅速化されている。

3. P2P保険のビジネスモデル

(2) 特徴

③ 透明性:

参加者は保険料の使途やリスクプールの状況を明確に把握できる。また、一部のP2P保険プラットフォームでは、未使用の保険料が返還される仕組みを持っており、参加者は保険のコストを最小限に抑えることができる。

④ 共同体感覚:

P2P保険は、参加者同士が共同体感覚を持つことを奨励する。保険に加入するグループやコミュニティを形成し、共同でリスクに立ち向かうことが強調されている。これにより、P2P保険はより社会的な要素を持つものとなる。

4. P2P保険に求められるものとは

～デジタル社会における保険ニーズの変化と消費者行動を中心に

① 価値の求め方:

- P2P保険の利用者は、価格だけでなく、透明性やシンプルさ、カスタマイズの容易さを高く評価している
- 伝統的な保険商品に比べて手続きが簡単で、クレーム処理も迅速であることが求められる

② コミュニティとの関係:

- P2P保険は、「共有」というコンセプトに基づいており、ユーザー間のコミュニティ意識や信頼関係が強化される傾向がある
- ユーザーは、自分たちのリスクを共有し、クレームが発生しない場合には一部の保険料が返還されるなど、共同体としての利益を重視

4. P2P保険に求められるものとは

～デジタル社会における保険ニーズの変化と消費者行動を中心に

③ 情報のアクセスと意思決定:

- 2P保険の消費者は、オンラインでのレビューや口コミを活用して情報を収集し、意思決定を行うことが一般的である
- ソーシャルメディアや比較サイトを通じて、サービスの質や信頼性を確認することが多い

④ ブランドのロイヤルティ:

- P2P保険業界は競争が激しく、ユーザーのブランドロイヤルティはまだ固定されていない可能性がある。サービスの質や価格、クレーム処理の速さなどの要因によって、ユーザーは簡単にプロバイダを変更することができる

P2P保険市場はまだ進化中であり、ユーザーデモグラフィックや消費者行動に関する特徴は、市場の成熟度や地域、文化によって変わる可能性がある。ここでは一般的な傾向を示すことに留まっているため、今後の研究課題として特定の地域やターゲット層に対する詳細な調査を行うことが必要であると考えます。

参考文献

- 石田成則(2022)『変貌する保険事業—インシュアテックと契約者利益—』中央経済社
- 牛窪賢一 (2018)「インシュアテックの進展—P2P 保険の事例を中心に—」損保総研レポート 124 号
- 牛窪賢一 (2019)「インシュアテックにおける新たなビジネスモデル —ブロックチェーンを利用した補償等の展開と課題—」損保総研レポート128号
- 片山ゆき(2020)「中国における「ネット互助プラン」の出現と社会保障, 民間保険との連携」『保険学雑誌』第651号
- 株式会社ワールド・ヒューマン・リソース(2017)「未来投資戦略2017」の策定と実行」『共済総研レポートNo152』 pp.51-55
- 経済産業省「個人が少額を拠出し合って相互扶助するP2P保険に関する実証」
https://www.meti.go.jp/policy/jigyousaisei/kyousouryoku_kyouka/shinjigyo-kaitakuseidosuishin/press/06_gaiyou.pdf
- 田中隆(2019)「X-Techの影響下における生命保険(事業)とその可能性」『生命保険論集—情報環境の進展と生命保険事業の将来像研究会研究論文—』 第208号(別冊)
- 田中隆(2021)「X-Tech における生命保険企業の企業組織 — イノベーション創出に向けた組織の構築 —」『生命保険論集』第217号
- 内閣府「第5期科学技術基本計画（平成28～平成32年度）」 <https://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/index5.html>
- 内閣府「第6期科学技術・イノベーション基本計画」（令和3～令和7年度）」 <https://www8.cao.go.jp/cstp/kihonkeikaku/index6.html>
- 原弘明(2021)「P2P 保険と保険の法的定義」『生命保険論集』第216号
- 堀友一 (2020)(株式会社ワールド・ヒューマン・リソース取締役)「保険業界におけるブロックチェーン技術活用 of の取り組み」『共済総研レポートNo172』 pp.16-23
- 吉澤卓哉(2019)「P2P 保険の保険該当性」『保険学雑誌』第644号

ご清聴ありがとうございました

