

デジタル時代の リスクと保険 (19)

文字ベースの情報交換から始まり、写真や音声、物の売り買いなど新たな機能を追加しながら発展と普及を続けるSNS（交流サイト）。1人1台を持つようになったスマートフォン時代の申し子ともいえるが、保険機能も取り込み、仲間うちで「リスクを分担・共有する場」にもなっている。「P2P（ピーツーピー）保険」と呼ぶ新たな保険モデルがそれだ。

ドイツの保険ブローカー、フレンドシュアランスが2010年に始めたのが、世界初のP2P保険と言われている。SNSでつながった個人が10人前後のグループを形成して保険料を出し合ってプールしておき、対象の事故が起きたらそこから保険金を支払う仕組みだ。

保険金の支払総額がプールしていた額を超えた場合には、あらかじめ保険料の一部を支払っている提携保険会社とその超過分を負担する。満期時にプール資金が残っていれば、保険料の返戻を受けることができる。

P2P保険は、従来の保険会社であれば引受利益となっていた分が実質的にメンバーに還元されるので、保険料を抑える効果がある。また、仲間同士の信頼関係を基盤としているため、従来の保険よりも保険金の不正請求がしにくいと言われている。

フレンドシュアランスの登場以降、世界で様々な形のP2P保険が立ち上がった。日本では保険スタートアップのジャストインケースが20年1月から提供する「わりかん保険」が先駆けである。

つながる時代の新しい保険

この保険の中身はがん保険だが、特徴的なのは保険料が後払いである点だ。一般の保険では事前に支払うのが原則だが、わりかん保険では月間に支払った保険金を合計し、翌月に加入者で割り勘して保険料を支払う。この保険料に上乘せされた一定割合の管理費が同社の収入となる。

保険料後払型のP2P保険では中国アリババ集団傘下の金融会社アント・グループの「相互宝」が加入者1億人を超える成長を見せている。相互宝では、年齢によって自動的にグループを作って保険金をプールし、加入者同士は知り合いではない。その代わりに、不正請求されないように、加入時の審査に、個人の信用力を数値化した「信用スコア」を利用するほか、保険金請求があった際には加入者による査定、合意のうえ支払うなど、様々な工夫をしている。

P2P保険は、古くからある仲間うちでお金を融通して助け合う無尽（むじん）や頼母子（たのもし）などの「講」に似ている。現代の保険は規模が大きくなりすぎて、消費者から見ると「相互扶助」という保険本来の意義を感じにくくなっている。P2P保険はデジタル技術で透明性・効率性を確保し、コミュニティ内で損失・利益をシェアする新しい相互扶助の仕組みといえる。

ただ、P2P保険が今後、拡大していくか懐疑的な見方もある。実際、相互宝のような一部の成功事例を除き、総じて事業の拡大や収益性の確保に苦労している。

しかし、伝統的な保険に代わる仕組みが登場していること自体がデジタル時代の保険の進化を表している。

P2P保険は助け合いという関係が見えにくい伝統的な保険に対するアンチテーゼ（反証）として、つながりを求める人々の間で浸透していく可能性がある。

