

P2P 保険と保険の法的定義

原 弘明

(関西大学 法学部 教授)

1. 研究の動機

InsurTech の発展に伴い、保険業界でも様々な新しい保険が誕生している。生保分野では今回採り上げるもののほか、Vitality¹⁾に代表される健康増進型生命保険や健診結果に基づく保険料の割引²⁾、損保分野ではテレマティクス型自動車保険など、枚挙にいとまがないところである。

他方、新しい商品が果たして保険学・保険法上の保険概念に該当するかが一見したところ明らかではないものもある。今回採り上げる P2P 保険もそのひとつである。P2P 保険の仕組みや商品内容にもバリエーションがあるため一律に論じることは容易ではないが、商品購入者が保険商品と認識して購入し、実際に当該商品が保険契約であったにもかかわらず、保険法・保険業法上の保護を受けられないことにより損害を被ることは避けられなければならない。仮に保険法上の保険概念に該当しない場合にも、適切な金融商品の保護法制を通じて、購入者が法的な保護を受ける必要がある。

そこで、本稿では、先行研究³⁾や、実証実験が終了して本格的な商品

1) 日本では住友生命が販売している。<https://vitality.sumitomolife.co.jp/> (最終アクセス 2021 年 7 月 14 日。以下全て同様)

2) 第一生命の取組みについて、武藤伸行「生命保険業界におけるインシュアテックの取組み等」保険学雑誌 649 号 (2020 年) 217 頁、清水宏子「第一生命の健康増進への取組み」生命保険経営 88 巻 6 号 (2020 年) 29 頁。

3) 最たるものとして、牛窪賢一「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 (2018 年) 1 頁、吉澤卓哉「『保険』概念に対する挑戦—P2P 保険の『保険』該当性—」同『インシュアテックと保険

販売がはじまった日本の「わりかん保険」、サンドボックス認定を受けた Frich の状況などを参考にしつつ、P2P 保険と保険学上の保険、保険法上の保険概念の関係や、今後の規制の在り方を検討してみたい。

2. P2P 保険の類型

2-1 総説

P2P 保険の類型化の方法については、ブローカー型・キャリア型・自己規律型に分類するもの⁴⁾と、より網羅的に、保険者の存在・不在と保険料等の確定拠出方式（保険料プールからの給付について保険者等の立替えの有無でさらに分類）・事後拠出方式（相互救済制度からの給付について保険者等の立替えの有無でさらに分類）を組み合わせる $2*2*2=8$ パターンに分類するもの⁵⁾、リスク引受主体（保険会社・併用・プール）と運営者（保険仲介者・保険会社・プラットフォーマー）の $3*3=9$ パターンに分類するもの⁶⁾がある。

P2P 保険については、設立自体は知られているものの、ウェブレベルでの調査では現在機能しているのか判然としないものもある。そのため、ここでは現時点で文献やウェブレベルで内容が明確になっている、実際に販売されている保険商品を探り上げる。先行研究の掲げる

法—新技術で加速する保険業の革新と法の課題—』（保険毎日新聞社、2020年）33頁、佐野誠「P2P 保険における近時の展開と法的論点」生命保険論集 214号（2021年）1頁が、経済分析として伊藤晴祥「InsurTech を活用した相互支援プログラムは保険需要者の効用を高めるか」生命保険論集 213号（2020年）263頁が、また講演録として、井上俊剛「Fintech 革命が保険監督、保険業界に与える影響」保険学雑誌 640号（2018年）1頁がある。

4) Margarida Lima Rego and Joana Campos Carvalho, Insurance in Today's Sharing Economy: New Challenges Ahead or a Return to the Origins of Insurance? Marano, Pierpaolo and Noussia, Kyriaki [eds.] INSURTECH: A LEGAL AND REGULATORY VIEW (Springer, 2020) at 32-36.

5) 吉澤・前掲注3) 49頁。

6) 佐野・前掲注3) 6頁。

類型は重要であるが、本稿でその屋上屋を架すことは避け、確認程度としたい。本稿では各 P2P 保険が既存の保険商品とどのように異なるのか（いわば既存の保険との対抗軸はどこか）の検討に字数を割きたい。なお、P2P 保険の共通項とされる契約者グループの意義については、各保険商品の紹介後にまとめて取り扱うこととする。

2-2 Friendsurance⁷⁾

(1) 概要

P2P 保険の草分けとして知られるものである。現在は個人責任保険、家財保険、自動車保険、電子機器損害保険などを取り扱っている。

Friendsurance の運営母体はドイツの保険ブローカー (Alecto GmbH) と保険代理店 (Megara GmbH) であり、Friendsurance は Alecto が契約者を保険者と仲介する形態をとっている。Friendsurance 自体は独自の保険を用意しているわけではないので、Friendsurance はブローカー型 P2P 保険に分類されることが一般的である。

そのため、Friendsurance においては、契約者ないし被保険者と、Alecto、第三者である保険者との三者関係を理解する必要がある。(1) 契約者同士で一定規模のグループを形成する点は、他の P2P 保険にも多かれ少なかれ共通する要素である。契約者のグループ形成においては、本人が判断することもできるし、Friendsurance が契約内容の類似性などからメンバーを提案することもある。グループの人数は平均的に 10 名とされている。(2) 契約者から徴収された金銭の 40%は、Megara が管理する保険料プール (Topf) に入れられ、残額は契約者が選択した保険会社に保険料として送金される。(3) 1 年の終了時にグループ内の保険金請求がない場合には、保険料プールからボーナスとして返金される。保険金請求があった場合には、第 1 段階としてポットから保険金

7) <https://www.friendsurance.com/>

が支給され、不足分があった場合は第 2 段階として契約している保険者から残額が支払われる。ポットの残額が不足している場合にも同様である。

以上みたように、Friendsurance は既存の保険商品と完全に異なったものではない。むしろ保険金請求の観点からみれば、第 1 段階の保険料プールの合計額を超える部分は、完全に保険商品に依拠した仕組みである。Friendsurance の特徴は、Friendsurance そのものが保険者として提供する保険商品がないこと、保険商品ブローカーのオンライン業務を組み込んでいること、グループの仕組みを取り込んでいることに求められる。保険料の支払は事前・確定額であることも、従前の保険商品と大きく異なるものではない。

(2) 既存の保険との対抗軸

後述する契約者グループの機能のほか、Friendsurance は保険ブローカーが運営主体であり、直接保険者として引受けを行っているわけではない点が特徴的である。むしろ、ブローカーが契約者と正面に立っており、保険者はあくまでも契約者の望む保険商品に応じて登場するに過ぎない点で、背後に回っている状態にある。契約者と保険商品とのマッチングや、契約者グループの提案機能などでは InsurTech の特長が生かされている。保険者としては、免責金額の組み込まれ方など第 2 段階での保険発動の可能性や Friendsurance 運営会社への手数料支払などのいわばうまみを検討した上で、この種の P2P 保険に関与することが考えられるだろう。結局、保険商品の販売チャネルのひとつとしての脅威ではあっても、それを超えるものではないように思われる。

2-3 Lemonade⁸⁾

(1) 概要

アメリカで P2P 保険として普及しているのが Lemonade である。2020 会計年度 (12/31 まで) の株主向けレターによると、現在は 50 州とコロンビア特別区で少なくとも 1 つの保険商品を販売している。現在は、そのラインナップは住宅購入者向けの保険、賃貸住宅向けの損害保険、ペット保険に加え、生命保険にも及んでいる。2020 年 7 月にはニューヨーク証券取引所に株式を上場しており、事業規模は引き続き拡大傾向にある。契約者数は 2019 年第 4 四半期比で 56% 増の 100 万人強、年ベースの支払保険料総額は同 87% 増の 2 億 1,300 万ドルに達している。顧客一人当たりの保険料は 213 ドルで、複数種類の契約の増加などにより増加傾向にある。もっとも営業費用が大きく、先行研究のデータ以後も赤字が続いている。

Lemonade は Friendsurance と異なり、Lemonade 自体が保険を引き受けるし、Lemonade も Swiss Re, Munich Re, Hannover Re などの再保険に出している。

Lemonade の最大の特徴とされる点は、Lemonade 自体の報酬はフラットであり、保険料プールは支払保険金に充てられるほか、残額 (giveback と呼ばれる) は契約者の選択したチャリティーに充てられる点にある。この点を強調し、Lemonade は自社がフラットな手数料のみ得るので、自社と契約者との間に (保険金支払請求を拒絶することによる) 利益の衝突はないとしている。Giveback に充てられる保険金支払のなかった保険料の割合は最大 40% にのぼるとされ、2020 年には

8) <https://www.lemonade.com/> 以下 Lemonade に関する本文記載のデータは、2021 年 3 月 10 日段階でウェブサイト上確認したデータによる。紹介として、前掲注 3) 各論文のほか、牛窪賢一「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 (2019 年) 1 頁。

1,128,000 米ドルに上るとされている⁹⁾。

Lemonade の特徴は、AI を駆使した保険金支払までの手順の容易さとスピードにもあるとされる。スマートフォンの専用アプリの‘claim’ボタンをタップし、状況を入力すると、AI が数ダースの詐欺請求防止アルゴリズムで判定し、即時に承認されることもあるし、AI に承認されなかった場合には人的チェックにより判断されることとなる。

Lemonade は、フラットな手数料構造という特徴もさりながら、支払保険金から一定のプールが発生し、それがチャリティーに giveback されるというビジネスモデルを構築できるような収支を実現できているところにさらなる特徴がある。フラットな手数料は後述するわりかん保険・相互宝でも採用されているが、保険料決定の仕組みを透明化することに役立っているものの、Lemonade の特徴である giveback を確保することが、契約者にとってはそれなりに重要なことであると思われる。これまでの giveback の実績も考えれば、そのような giveback が十分に確保でき、なおかつ既存の保険会社に比して優位な価格を提示できている点で、InsurTech の駆使が成功していることがうかがわれるビジネスモデルである。

(2) 既存の保険との対抗軸

Lemonade は契約者グループの設定がなく、保険引受けも Lemonade 自体が行うため、P2P 保険としての特徴は比較的少ない。他方で、チャリティーへの giveback を通じて保険者・保険契約者間の利益相反を減じていることや、AI を通じて保険金給付までのスピードを速めている点で、既存の保険会社・商品への対抗軸を明確にしているといえる。また、Lemonade の契約者は同社の他の保険商品も購入する傾向がみら

9) もっとも、同じチャリティーを選択するグループの支払保険金額がプール金額を超えた場合には、当該チャリティーへの giveback は保証されていないことも、ウェブサイト上明記されている。

れる¹⁰⁾。その点だけみれば、Lemonade は保険市場のパイそのものを拡大させることに寄与しており、市場全体によい影響を与えていると評価することも可能であろう。チャリティーへの寄付というアプローチと相まって、寄付に積極的な層の取込みにも成功していると思われる。

もちろん、先行研究・文献でも、Lemonade の姿勢には批判もある。まず、チャリティーは **giveback** が確保されていなければできないものであり、契約上保証されたものではない。もっとも、フラットな手数料に変化があるわけではないから、利益相反問題への対抗軸としてこの仕組みに意味がないわけではないだろう。むしろ手数料の多寡そのものの是非が問題とされるべきであるが、現在の業績を見れば、手数料も含めた保険料としては十分競争力が確保されていると評価されているといえるだろう。

むしろ懸念されるのは、AI を通じた不正請求の抑止である。P2P 保険陣営は、保険者・保険契約者間の利益相反問題が生じる理由として、支払免責とすることや保険金額を抑制することが保険者の利益に直結することを挙げる。しかしながら、支払審査のスピードが AI によって上がることは事実であっても、審査手法がブラックボックスである以上、Lemonade も既存の保険者を批判する立場にはないように思われる。Lemonade 自体の収入が増えないにしても、AI が保険金請求を抑止しているとすれば **giveback** が増えることになると思われ、保険事故に遭った保険契約者・被保険者の利益とそれ以外の契約者との利益相反問題がさらに発生する。保険契約者・被保険者間の保険金給付における公平性は、保険金給付までのスピードや **giveback** の多寡では測れない側面であると思われる。既存の保険会社が（補足的にであれ）AI を詐欺請求の防止に際して利用した場合、多かれ少なかれ批判を受けることにはなるだろう。そのような批判的検討は、Lemonade に対しても必要である。

10) 前述の同社ウェブページ 2019FY4Q 資料による。

2-4 Teambrella¹¹⁾

(1) 概要

後述する保険学・保険法上の保険の定義について最も問題とされるのが、この Teambrella である。同社自身が、ウェブサイト上で“Not insurance. A lot better.”と銘打っていることもあって、P2P 保険該当性がよく論じられている。

Teambrella の仕組みについて説明した同社ウェブサイト上の Whitepaper によると、Teambrella も保険会社・保険契約者間の利益衝突を回避しようとする。その方式として、投票システムを通じた保険金支払システムが掲げられている。Teambrella では契約者によって作られた teams（メンバー[teammate]の人数の最低限は2名）が付保対象や新メンバーの加入、保険金支払や償還の判断を一元的に判断する。Teams メンバーの拠出や給付には暗号資産が用いられている。付保対象物の価値や事故率が異なることへの対応として、リスク係数（risk coefficient）概念が作出されており、当該係数に基づいて保険料の多寡が決定されている。新しいメンバー加入時のリスク係数も、他のメンバーが投票で決定するが、標準的な補償タイプでは、データなどを通じて中央サーバがデフォルトのリスク係数を計算することとされている。また、投票システムの煩雑さを避けるため、メンバーの議決権代理行使とその場合の報酬支払が推奨されている。

最大の特徴として、保険料プールからのみ保険金が支払われ、保険者がさらなる保険金支払を行わない点で、Teambrella には通常の保険における保険者が存在しない。いわば Team 内の互助の仕組みが大量に存在している状況にあるといえる。このことから、Teambrella は自身はプラットフォーマーに過ぎず、この仕組みは保険ではないという。また、ウェブサイト上の FAQ によれば、まだ α 版・ β 版水準にあるた

11) <https://teambrella.com/>

め、報酬は徴収していないが、将来的には徴収する見込みとされている。

(2) 既存の保険との対抗軸

後述の保険法上の保険契約概念の検討でも触れるが、この仕組みは（保険学・経済学上の保険概念に該当することはあっても）保険契約概念に含めることはできない。その意味で、Teambrella は直接的には既存の保険と対抗関係には立たないが、リスク分散・移転の新たな手法の選択肢が増えるという点で、保険会社のライバルとはなり得るものである。

契約者保護や講学上の問題としては、このような存在にどのような規制でアプローチすることが適切かが最たるものであろう。単にプラットフォームであるとしても、補償にかかる全ての問題が team 内で解決できるものではないと思われるし、Teambrella 自身が、リスク係数という概念やデフォルトの数値、team 内の契約の標準書式を用意しているのだから、プラットフォームとしての適切な責任を負わせる必要がある。

2-5 わりかん保険¹²⁾

(1) 概要

日本でも少額短期保険業者である(株)justInCase が「わりかんばん保険」を発売し、メディア等で話題となったところである。同社は「わりかん保険」について 2019 年 7 月 5 日サンドボックス認定を受け 2020 年 1 月 28 日から販売を開始している。実証実験は 2021 年 1 月 31 日に正式に終了し、現在は通常の保険商品として販売されている。2021 年 3 月現在、契約者数は 3,391 名（20～39 才:1,816 名、40～54 歳:1,303 名、55～74 歳:272 名）である。

保険料に占める管理費の割合は 30%とされている。保険料請求日は保険期間開始の翌月以降の毎月 7 日とされ、支払方法はクレジットカードからの自動引落しに統一されている。保険料は世代によって上限

12) <https://p2p-cancer.justincase.jp/entry>

が定められており、支払保険金額から算出された保険料が上限（20～39 歳:500 円、40～54 歳:990 円、55～74 歳:3,190 円）を超えた場合には、引受保険会社 justInCase が超過額を支払うこととされている。ウェブサイト上掲示されている例として、1月に1万人のうち1人ががんと診断され 80 万円の給付を受けた場合、翌2月には 80 万円/ (10,000-1) を 1.3 倍した 115 円が支払保険料になるとされる。justInCase 社が国立がん研究センター・厚生労働省データから推計し、保険料に含む管理費の率を契約者 1 万人の場合の 30%を使用した場合、保険料期待値は 20～39 歳:253 円、40～54 歳:544 円、55～74 歳:2,670 円とされ、各年代別の保険料上限額は、従来の保険料と同程度の水準であるとされている。商品販売開始後の保険料は、以下の通りであった。

【表 1】年代・月別の支払保険料一覧(同社ウェブサイト情報から筆者作成)

時期	20～39 歳	40～54 歳	55～74 歳
2020年2月～7月	0 円	0 円	0 円
2020年8月	0 円	990 円	3,190 円
2020年9月	0 円	0 円	0 円
2020年10月	0 円	990 円	0 円
2020年11月	0 円	990 円	0 円
2020年12月	0 円	990 円	0 円
2021年1月	0 円	0 円	0 円
2021年2月	0 円	978 円	0 円
2021年3月	500 円	0 円	3,190 円
2021年4月	0 円	954 円	3,190 円
2021年5月	500 円	0 円	0 円
2021年6月	0 円	990 円	0 円
2021年7月	0 円	0 円	0 円

給付内容は、がんの確定診断時一律 80 万円給付、死亡時の死亡保険金は契約時満年齢に従い、5 万円（70～74 歳男性）から 300 万円（20～24 歳女性）の幅がある。契約年齢グループの上限の 5 歳については、死亡保険金が極めて抑制されていることが明らかである。もっとも、既存の傷害疾病保険であっても、診断給付金や死亡保険金は一律であるものの、契約のタイミングによって保険料が違ったのであるから、大差ないといえるかもしれない。

【表 2】死亡保険金一覧 出典:同社ウェブサイト

契約時満年齢	男性	女性
20～24 歳	200 万円	300 万円
25～29 歳	180 万円	180 万円
30～34 歳	150 万円	60 万円
35～39 歳	110 万円	10 万円
40～44 歳	200 万円	140 万円
45～49 歳	120 万円	60 万円
50～54 歳	50 万円	30 万円
55～59 歳	190 万円	300 万円
60～64 歳	90 万円	240 万円
65～69 歳	30 万円	160 万円
70～74 歳	5 万円	90 万円

もっとも、これまでのところ、支払保険料が発生した場合のうちほとんどが、年代別上限保険料に達していることになる。保険契約者の母数が大きいとはいえないため、上限保険料に達しているのであろう。現状では **justInCase** 社のよい宣伝材料とはなっていない、単独の保険商品として成功しているかは疑問の残る状況にある。前掲の類型化枠

組みによれば、事後の賦課方式であり、しかも支払保険金額全額を事後に徴収する仕組みともなっていないからである。他の保険商品によって得られる利益が実質的にわりかん保険の損失の穴埋めにあてられているとすれば、(スタートアップ時の過渡的な現象にとどまるならばともかく) あまり望ましい状態ではないと思われる。

(2) 既存の保険との対抗軸

Lemonade についても同様の傾向が指摘されているが、わりかん保険についてもいわばファン層のようなものが形成されている印象がある。ウェブサイト上では契約者の声として、保険料の多寡という観点ではなく、同世代のがん確定診断者を応援したいというものが複数寄せられている。

わりかん保険の場合には契約者グループが組成されているわけではないが、世代別に契約が切り分けられているため、同世代という意識が生まれているようである。このように、契約者グループが細かく設定されているものではないが、商品の広報戦略上相互扶助を売り文句とすることは、既存の保険会社にとっては一定の脅威となりうる。既存の保険契約の場合、あくまでも契約者・被保険者は保険者にリスクを移転・分散させているという認識が強いと思われ、他の同質の被保険者とのシェアについては関心が薄いと思われるからである。

もっとも、わりかん保険においては、保険者が支払保険金に見合う保険料に 30%の手数料を上乗せしているので、(保険者が支払免責を主張したり、支払い渋りを行うことで手許収入を増やすことによる) 保険者・保険契約者間の利益相反は生じない。他方で、保険者の手数料収入は保険給付請求が多くなるほど増える仕組みになるので、保険者・保険契約者が「大盤振る舞い」をする可能性が指摘されており、その抑止のために契約者間の相互監視の仕組みが必要であるとされる¹³⁾。後述す

13) 吉澤・前掲注3) 60頁。

る相互宝ではこの仕組みが限定的ながら機能しているとされるが、わりかん保険ではこのような仕組みはないようである。

2-6 相互宝¹⁴⁾

中国のアリババ・グループ傘下のアント・グループが運営する相互宝も、わりかん保険同様、契約者全体がグループをなし、支払保険金が保険料総額を上回る場合にはアリババグループが補填する仕組みをとっているとされる。状況は二次資料をもとに把握しているにとどまるので、ここでは若干の紹介に止めることとするが、中国においては公保険（社会保障）や私保険のうち疾病保険の整備・普及が不十分であり、それを補完する機能があるようである。日本を含む先進諸国や成熟した保険市場を有する国にとっては、参考になりにくい事例かもしれない。また、前述した保険金の「大盤振る舞い」の懸念についても、相互宝の場合加入者が 1 億人単位にのぼり、拠出額の上限額（年額 188 円）に遙かに満たない実拠出額の状況が続いているようである（月額 6 円程度。188 円を超えた場合には運営側による補てんがある）。支払保険金の多寡にもよるが、このような規模になれば、一定の事故率に基づいて確定額保険料を算出する既存の保険との差異は大きくなるのかもしれない。

2-7 Frich¹⁵⁾

わりかん保険に続き、2020 年 4 月に保険業界で規制のサンドボックス制度認定を受けた 2 例目である¹⁶⁾。Frich は「保険ではない、次世代

14) 直近の紹介として、片山ゆき「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 651 号（2020 年）193 頁以下がある。以下の記載も同論文に負う。

15) <https://frich.jp/>

16) 当初は 1 年間の予定だったが、延長されて 2022 年 3 月 31 日までとされている。同 2021 年 4 月 2 日付プレスリリース

型の「セーフティネット」を標榜しており、プレスリリース¹⁷⁾によると、日本初となる P2P 保険プラットフォームサービスにおいてサンドボックスの特例措置つきでの認定を獲得したとされる。同プレスリリースでは、「本ビジネススキームは、SNS で繋がっている仲間同士で相互扶助のグループをつくり、そのグループの幹事役となる個人が保険者の役割を担うという、世界的にもほとんど類例の無いスキーム」であるとする。なお、当初は下記グループを形成することが前提となっていたが、現在は「はじめに（ひとりで使う）」として下記各種保険を単独で締結する場合と、「慣れたら（友だちと使う）」としてグループを形成する場合の 2 段階に分けられている。また、当初オーナーにかかっていたシステム利用料月額 150 円は、2021 年 5 月 25 日付けアナウンスで無償に変更されている。

Frich はグループの幹事役をオーナー、SNS で繋がっておりグループに加入している人をメンバーと呼ぶ。オーナーは保障内容（Frich の場合は、通販における商品の返品費用、スポーツによる傷害の補償または日常のケガの補償）を選んでグループを立ち上げ、SNS 上の友人がメンバーになることが想定される。グループが当月無事故の場合には、翌月はグループ全員の掛け金が割引になる¹⁸⁾。Frich の規約によれば、あくまでもオーナー・メンバーの互助に関する契約と、オーナー・少短業者との再保険契約が存在するに過ぎず、前者は保険契約であることを前提としている。

Frich は再保険先としてアイアル少額短期保険株式会社（スポーツ傷害保険）¹⁹⁾、ジャパン少額短期保険株式会社（返品送料保険）を設定

<https://www.fsa.go.jp/news/r1/20200313/04.pdf> を参照。

17) https://frich.co.jp/news/data/20200313_release.pdf

18) 以上につき、前記注 17) を参照。

19) デフォルトの保障内容は、支払保険料月額 300 円、スポーツ中の怪我や事故が原因で入信した場合、14 日以上入院した場合に 9 万円、同様に通院した場合、14 日以上通院した場合に 1 万円であった。グループ内での補償にかか

しているが、これが再保険規制に抵触するため、サンドボックス認定による特例措置により少額短期保険業者も再保険引受けが認められている²⁰⁾。具体的には、団体に属する構成員の総数が 100 人を超えないこと、団体に属する構成員に対して支払う保険金の額が 10 万円を超えないこと、団体に属する構成員相互の間に一定の社会的関係を築くことができる仕組みが講じられていること、のすべての要件が満たされている場合とされる。

この仕組みの場合、オーナーは保険者に該当することとなり、保険業法上の規制が原則として及ぶことになるが、Frich・金融庁によれば、当該契約は少短指針 III-1-1(1) (注 1) による適用除外²¹⁾になるとの認識のようである。

Frich はリスクの引受けを少短業者が担っており、また保険契約はオーナーとグループのメンバーとの間で締結された位置付けになっている。Frich の運営主体は保険募集を行うに過ぎず、リスクの引受けを担っていない点で、純粋なプラットフォームとしての位置づけとなる。日本ではわりかん保険は少短業者 justInCase が運用していたが、Frich にはこの性質がない。既存業界とのしがらみのなさは売り文句としては想定されるところだろう。

他方、オーナーが保険者という制度の建て付けには疑問もある。メンバーと同様掛け金割引を受けられるという構造上、オーナーは保険契約者兼被保険者の代表者といった位置付けの方が強く、オーナーを

る審性がない場合、翌月の支払保険料は 50%引きとなる。

- 20) 佐野・前掲 3) の指定するように、Frich が出再先として少短業者に限定した理由は定かではない。ビジネスモデル上出再についてもコスト削減を徹底した結果とも推測される。
- 21) 一定の人的・社会的関係に基づき、慶弔見舞金等の給付を行うことが社会慣行として広く一般に認められているもので、社会通念上その給付金額が妥当なものは保険業には含まれない。／上記の「社会通念上その給付金額が妥当なもの」とは、10 万円以下とする。

保険者と捉えるのにはかなりの無理が伴うように思われる。むしろ端的にリスク引受け主体を少短業者 2 社とし、再保険出再についてサンドボックス認定を回避する方が自然だったのではないかという疑問もある。

3. 契約者グループの意義

3-1 総説

Lemonade・わりかん保険・相互宝など除いた P2P 保険の特徴として、契約者がグループを形成することが挙げられる。本章では、当該グループの機能についての一般的な議論を概観した上で、検討する。

3-2 契約者グループの構成方法

既に各保険商品で見たように、契約者グループの構成は、契約者の個人的つながりから形成されるのが一般的である。それに加え、P2P 保険提供主体が、具体的なグループを提案する仕組みを用意していることもある。グループの構成者数は 10 名程度となっていることが多いが、最低人数 2 名での設定を認めているものもある。Teambrella はウェブサイト上で、数千名、1 万名以上のメンバーの場合もあるとする。Frich は 1 名のオーナーが SNS 上の友人²²⁾をグループのメンバーとすることができるが、最大で人数は 100 人に制限される。また、グループは何らかの既存の友人関係を前提としたものであり、Frich を利用するために新規に交流を広げることは想定されていないし、他のグループに自ら参加していくことも想定されていない。

3-3 契約者グループの機能

契約者グループの機能としてしばしば指摘されるのが、契約者間の

22) 2020 年 4 月現在では、Fitch は当該 SNS を Facebook に限定している。

相互監視によるモラルリスクの低減 (peer pressure とよばれるもの) である。例えば保険料の事前拠出型の場合、一定の免責金額 (deductible) が用意されているのに加え、確定額事前拠出の場合、契約期間 (例えば 1 年) の終了時に保険金請求額が些少であった場合、契約者には保険料プールの残額が返還されることが通常である²³⁾。このような仕組みは、無事故の場合に生じた剰余を保険者が取得する通常の保険商品とは異なることが、P2P 保険運営者側から強く主張されている。また、事後賦課型の場合には、実際の保険金請求に対応した形でのみ保険料が請求されるので、この関係性はより明確である。これらの仕組みにより、不正請求や過大請求は契約者グループ内部での相互監視で抑制されるというのが、この仕組みを採用する P2P 保険の特徴であり、利点でもありとされる²⁴⁾。

3-4 検討

(1) 契約者グループの意義・機能は、P2P 保険で提供されている保険商品の特性も踏まえて検討する必要があるように思われる。さし当たり保険商品としてよく見られる、損害保険・傷害疾病保険を念頭に検討してみる。

損害保険の場合、保険金として得られる額が少額である場合、保険金請求を控える傾向は、日本でも一般的な自動車保険において如実にみられた現象である。多くの P2P 保険である損害保険においては、免責金額の設定があるため、契約者グループの相互監視と、どちらが主たる機能として、相対的に割安な保険料での運営が可能になっている

23) Lemonade のように、チャリティーに用いられることもある。Lemonade 運営者としては、剰余を保険者が利得しないことを明確にする目的があるようである。

24) 他方、Lemonade はこのような仕組みを持たない反面、AI を駆使して保険金支払査定・不正請求防止を図っているとされる。

かは必ずしも判然としない。もちろん、契約者グループが強い人的関係から形成されていることが確率的に多い以上、人的関係の崩壊などの事情から、不正請求が抑制される可能性は相対的に高くなるだろう。また、保険料という商品価格にシビアな契約者が主体であると考えれば、P2P 保険提供者側が同様のリスクに対処しようとする類似した契約者をグループメンバーとして提案する場合も、不正請求の抑止につながることはあるだろう。もっとも、このような相互信頼・監視には規模の限界があり、10 名程度が上限であるとすれば、少額の損害保険の普及程度にしかつながらないという指摘もある²⁵⁾。Frich は 100 名を上限としているが、この人数は相互信頼・監視の可能性から算出されたものではなく、サンドボックス認定を受ける際に少短指針と矛盾しない程度の人数を設定したものと考えられる。SNS を通じた友人関係が前提となっているので、相応の peer pressure が働くとの認識と思われるが、2021 年 6 月 2 日時点で、返品送料サポートにつき最大 5 名までのグループしか存在していなかった²⁶⁾。

また、Boughtbymany のペット保険²⁷⁾のように、同質のリスクを有する契約者がグループを形成している場合²⁸⁾には、保険事故が同時発生することも考えなければならない。保険の有するリスク分散効果は、リスクに正の相関関係がある場合十分に働かないとされるから²⁹⁾、同

25) 吉澤・前掲注 3) 62～63 頁。

26) 当時は Frich のウェブページで存在するグループを閲覧することができたが、現在では閲覧できないようである。

27) <https://boughtbymany.com/> ウェブサイトのペット保険には、様々な犬種・猫種毎の契約者グループ総数、当該犬種等にとっての保険の必要性などの情報が掲載されている。

28) Frich は nakanu 株式会社と提携し、特定犬種に特化した P2P 型ペット保険サービスを開発している (<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000004.000043907.html>)。

29) S・E・ハリントン＝G・R・ニーハウス (米山高生・箸方幹逸監訳、岡田太・柳瀬典曲・石坂元一・諏澤吉彦・曾耀鋒訳)『保険とリスクマネジメント』(東洋経済新報社、2005 年) 92～97 頁。

一の犬種に感染症が蔓延した場合などに問題が露見するように思われる³⁰⁾。もっとも、仮に従来の保険商品における保険者がこのような保険契約者・被保険者集団（たとえば特定のペットの飼い主）にとっては明らかなリスク情報について認識していなかったり情報が貧弱であった場合には、**Boughtbymany** のペット保険の方が合理的な付保ができるという可能性もあり、そうであるからこそ一定の需要が見込まれているものとも考えられる。

- (2) 他方、傷害疾病保険の場合は、**Frich** は 2021 年 6 月 2 日時点で、日常のケガサポートで最大 3 名までのグループしか存在していない。

わりかがん保険においては、先述の通り、保険料が発生した場合には、徴収額が世代グループの上限額に達していることが頻繁にある。同社ウェブサイトや各新聞紙報道では、保険料負担の透明性に加えて、同世代の者として応援したいといった声が相当数見られるところである。しかし、他社に比して相対的に割安な保険料がどの程度持続可能なのかは判然としないし、同世代の者としての応援が割高な保険料の下でも実現する保証もないだろう。

中国の相互宝が急速に普及した理由としては、特定の疾病に対処するための私保険が従来十分に普及していなかったことが指摘されている。

- (3) 既にイギリスの **Guevara** のように P2P 保険業務を停止したケースも存在する以上、契約者グループを中心とした P2P 保険のメカニズムが盤石なものとは評価できない。**Guevara** が行き詰まった理由としては、イギリスにおける保険市場が成熟していることが挙げられている。中国の相互宝が未成熟のマーケットにおいて急成長したことは、この裏返しといえるだろう。

また、保険事故が同時多発した場合の懸念は避けられない。

30) 吉澤・前掲注 3) 63～64 頁も同旨。

Teambrella の場合は契約者グループ以外に当該損失をカバーするのはなく、他の P2P 保険において第 2 段階が再保険に付されている場合にはさしたる問題はないかもしれない。しかし、Lemonade やわりかん保険のように、第 2 段階は引受保険会社が全額保険給付を行うのであれば、当該保険を持続的に運用できるかが懸念される。また、Frich の場合、出再先が少短業者であり再保険金額が 1,000 万円に限定されているため、グループが多数存在するとビジネスモデルが回らなくなる可能性もある。

上述した保険市場の成熟度合いにもよると思われるが、当面各国の P2P 保険は、契約者が少ない段階では小規模な運用にとどまるように思われる。また、Lemonade のような AI を利用した保険事故判定メカニズムに対しては、Teambrella から恣意的になる可能性が指摘されている。既存の保険会社が構築してきた保険事故調査の仕組みを凌駕して多額の保険詐欺を防ぐシステムが容易にできるとも考えにくい。契約者数が増えることによって P2P 保険商品ないし業者が成長することは考えられるが、個別の商品の付保範囲には限界があると思われる。マイクロエコノミーが急速に発達した国のように、保険商品が行き渡っていない国においてはこのような手法は急拡大する余地はあると思われる。他方、日本も含めて既存の保険商品が膨大に存在する国においては、保険商品の比較サービスといった事業の方がはるかに市場拡大の余地があるように思われる。

- (4) 翻って、peer pressure が効くのはどのような場合か、そして P2P の普及原因は何かを探る必要がある。先述した Boughtbymany のペット保険などではリスク評価を保険者がうまくできていない場合に、特殊なリスク把握がうまい飼い主が集合している可能性がある。他には、共同体（ないしそれに代わる social capital）がうまく機能する社会・

国家で普及している可能性³¹⁾ (ただし相互宝はそれでは説明できない要素が強い)、支払保険金が少額であるためローリスク群が加入先行しておりビジネスモデルとして破綻していない可能性、保険料も少額であるため (ついでに購入といった購買層が増えることで) パイが拡大する方向に働きやすい可能性などが仮説として考えられる。

4. 保険の保険学・保険法・保険業法上の定義と P2P 保険

4-1 総説

保険法上の保険契約の定義を考える以前に、P2P 保険がそもそも保険に該当するかを検討する必要がある。上述のように、P2P 保険と総称される概念は多数の商品を内包しており、拠出保険料が分別管理される第 1 段階の保険料プールの存在はあるとしても、第 2 段階で通常の保険会社による保険金支払が機能するものも多い。他方で、保険料プールを事前に設定しないタイプであっても、支払保険金額全額を契約者でシェアする仕組みも考えられる一方で、支払保険料に限度額を設け、超過部分は保険者が負担するものもある。

先行研究では、P2P 保険の定義として、「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」³²⁾、「典型的には、個々人が直接結びついて形成される保険的

31) 同じ社会集団に属しているという社会的文脈が、相互の信頼関係に影響を与えることについては、森田果「保証——私的秩序と法制度が出会う場所——」ソフトロー研究 10 号 (2007 年) 61 頁、同「信頼と法規範」中山信弘編集代表・藤田友敬編『ソフトローの基礎理論』(有斐閣、2008 年) 247 頁、254 頁およびそこで引用・参照されている文献を参照。

32) 内田真穂「保険業界におけるブロックチェーン技術の活用～発展の方向性と課題～」損害保険ジャパン日本興和総研レポート 72 号 (2018 年) 67 頁。

な仕組み」³³⁾、「一定の属性を有するユーザーがオンライン上で団体を形成し、共通するリスクをカバーするために保険料を拠出する仕組みの保険」³⁴⁾、「個人同士 (peer to peer) 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」³⁵⁾、「団体構成員間の相互扶助制度、または、団体構成員間の相互扶助制度を組み込んだ保険 (類似) 制度であって、新しい情報通信技術を活用しているもの」³⁶⁾といったものが挙げられている。ブローカーが保険者を仲介しているに過ぎないもの、保険会社が第2段階部分を引き受けているもの、そもそも保険引受けがないものが混在している以上、最大公約数的な定義はかなり広くならざるを得ないだろう。

4-2 分類法に関する私見

もっとも、以上のような既存の P2P 保険の定義は、様々な保険商品を全体として捉えようとする点でやや広汎に過ぎた印象がある。試みに本稿筆者は、以下のような視点から再整理してみたい。

まず、Lemonade やわりかん保険のような仕組みは、保険契約者・被保険者と保険者が対当する関係にあり、既存の保険と変わるところはない。もちろん、Lemonade は AI を駆使して詐欺請求を防止しつつ保険金支払のスピードを上げることに努めていたり、保険契約者・被保険者と保険者との間の利益相反問題について、チャリティーへの寄付という新しい方法で問題提起をしている。また、わりかんがん保険は

33) 吉田和央「InsurTech (インシュアテック) の本質と法的諸問題についての試論」金融法務事情 2061 号 (2017 年) 135 頁。

34) 「イノベーションと法」勉強会『『イノベーションと法』勉強会提言』(2017 年) 18 頁。

35) 牛窪・前掲注 3) 3 頁。

36) 吉澤・前掲注 3) 53～54 頁。「あるいは、この定義における『相互扶助』の部分『リスク・シェアの仕組み』と言い換えることもできる」という括弧書きも付されている。

世代別に保険集団を構成している点で、ゆるやかな保険契約者・被保険者グループが存在することは事実である。しかしながら、後に検討する保険法・保険業法上の保険・保険契約該当性においては、保険契約者と保険者との保険料支払関係が重要であることも明らかであり、上記 2 者は既存の保険商品とその点で異なるものではない。ただ、InsurTech の駆使や同世代における互助という視点の設定といった独自の点が光っているに過ぎない。

そのため、P2P 保険の特殊性を理解する際には、上記の特徴は認識しつつも、問題把握を明確にするためにこれらの保険は除外した方がよい、言い換えればこれらは（少なくとも本稿としては）P2P 保険として特別扱いしない方がよいものと考えられる。

また、Friendsurance のように保険料プールが存在する保険商品も、peer pressure が機能しうる点で P2P 保険の典型例として認識されてきたところがある。しかし、最終的に保険者が第 2 段階の保険金支払については引受けをしているわけであるし、保険者から見れば、先述のとおり第 1 段階の保険料プールは免責金額 (deductible) として機能するに過ぎない。既存の損害保険においても免責金額は不正請求抑止等の目的から少なからず活用されてきたところであり、これも P2P 保険として特別視することは、問題意識を明確でなくするきらいがある。草分け的存在であることはともかくとして、これも P2P 保険のメインストリームとして位置付けることは適切でないだろう。

結果として、Teambrella・Frich のような、グループ内の互助の仕組みについてプラットフォームを提供する仕組みが、最も先鋭的でありかつ P2P 保険の特徴的な例として、考察の対象とされるべきであろう。

では、このような P2P 保険は既存の保険学・保険法上の保険の定義に該当するか。上述のいくつかのパターンを念頭に考えてみたい。

4-3 保険学における保険の一般的定義

画一した定義が存在するものではないが、保険学においては、(ウエイトの置き方に違いがあるものの) 概ね保険とは保険契約者が有するリスクを分散・移転・集積させることと理解する³⁷⁾ことが多いといわれる。問題は、この分散・移転・集積の主体や方法が、どの程度保険者という存在に拘束されるか否かにあるとよい。

上述した各種の P2P 保険のうち、第 2 段階について保険者が保険金支払業務を行う場合には、多かれ少なかれ (その部分は) 上記の保険の定義に合致したものと見えるだろう。第 1 段階については契約者グループによる保険料プールの中から保険金が支給されるものもあるが、そこでまかなえなかった場合に第 2 段階の保険金支払がなされるのであれば、大差ないと考えてよいだろう。一旦リスク自体が契約者グループか当該 P2P 保険システムに集積され、他の契約者グループや最終的には引受保険会社に移転・分散されていると評価できるからである。

問題は、そのような仕組みが含まれていない、Teambrella のような場合である³⁸⁾。

保険学の保険概念と保険法の保険概念を統一的に把握する先行研究は、「保険とは、リスク移転、リスク集積、リスク分散の 3 つの機能を兼ね備える経済制度である」と捉える³⁹⁾。この見解によると、「相互救済制度は、たとえ保険者に相当する者が存在しなくても、一定数以上の構成員が集まれば (すなわち、リスク集積の効果が現れるようなリスク数が集積すれば)、経済的な保険に該当することになる (なお、

37) たとえば、KENNETH ABRAHAM and DANIEL SCHWARCZ, INSURANCE LAW AND REGULATION CASES AND MATERIALS 7th ed., (Foundation Press, 2020) pp. 3-5 では、保険の機能として、リスクの移転・集積・分散と軽減の 4 つが挙げられている。

38) Frich の場合は、グループのオーナーとメンバー間の契約が保険契約に該当することは前提とされているので、検討の対象から除外する。

39) 吉澤・前掲注 3) 72 頁。

リスク・テイカーは、必ずしもリスクの引受を専門とする保険者が存在することは要件ではなく、ある集団内部でリスクが分散される場合には、当該集団の構成員全員がリスク・テイカーになると考えられる」とされる⁴⁰⁾。たしかに、保険とリスクマネジメントに関する一般的教科書においても、保険会社・保険契約を通じたリスク・プーリングはひとつの手段であり、保険会社のような中心となる組織がない場合もリスク・プーリングに該当することが明示されている⁴¹⁾。

4-4 保険法・保険業法における保険の定義

(1) 保険法

P2P 保険が行き詰まった例も見られる以上、契約法・監督法上必要な契約者保護が機能するかどうか、保険法上の保険の定義該当性も検討する必要があるだろう。代表的な定義は①一方当事者の金銭の拠出（保険料）、②他方当事者の偶然の事実の発生による経済的損失を補てんする給付（保険給付）、③①と②とが対立関係に立つこと、④収支相等原則、⑤給付反対給付均等原則を有するものとする（保険ないし保険契約の意義として位置付ける）⁴²⁾、「同種の危険（財産上の需要[入用]が発生する可能性）に曝された多数の経済主体（企業・家計）を1つの団体と見ると、そこには大数の法則が成り立つことを応用して、それに属する各経済主体がそれぞれの危険率に相応した出捐をなすことにより共同的備蓄を形成し、現実に需要が発生した経済主体がそこから支払を受ける方法で需要を充足する制度」⁴³⁾、「同様の危険にさらされた多数の経済主体が金銭を拠出して協働の資金備蓄を形成し、各経済主体が現に経済的不利益を被ったときにそこから支払を受けると

40) 吉澤・前掲注3) 72頁。

41) ハリントン=ニーハウス（米山・箸方監訳）・前掲注29) 97～101頁。

42) 山下友信『保険法（上）』（有斐閣、2018年）7～12頁。

43) 江頭憲治郎『商取引法〔第8版〕』（弘文堂、2018年）417頁。

いう形で不測の事態に備える制度」⁴⁴⁾などといったものである。

保険法上の保険契約の定義の理解においても、『一定の事由の発生の可能性に応じたものとして』保険料を支払うと規定する部分において、大数の法則・共同的備蓄の形成をも含めた保険制度……を前提とする契約である旨を示していると解すべき⁴⁵⁾、「実質的には、さらに、多数の保険契約が集積した『保険制度』というものを暗黙のうちに前提としているということである。契約の集積や大数の法則の応用は保険契約が成立するための根本的な要素であるが、それらの要素は保険法の保険契約の定義においても明示はされておらず、この意味で保険法 2 条 1 号の定義は必ずしも自足的なものではないといえることができる」⁴⁶⁾などとされている。本稿筆者も、概ね同様の理解を示しているところである⁴⁷⁾。

先の経済的に保険概念を捉える見解も、Teambrella については「当事者の一方」に該当するものが存在しないこと、保険者の定義に該当する者が存在しないこと、実際に発生した損害について他のメンバーが分担負担する点で保険料の要件も充足しないことから、保険契約の要件を満たさないとする⁴⁸⁾。暗号資産が保険料概念を充足しないとの指摘もあわせてなされているが、保険業法の各規定も含め、電子マネー・各種ポイント・暗号資産による保険料支払の可否を論じる研究もある⁴⁹⁾。また、保険料の事後拋出方式を「一定の事由の発生の可能性に応じたもの」に該当しないと考えることは必ずしも一般的とは思わ

44) 山下友信ほか『保険法〔第4版〕』（有斐閣、2019年）2頁〔洲崎博史〕。

45) 江頭・前掲注43）423～424頁。

46) 山下ほか・前掲注44）3頁〔洲崎〕。

47) 原弘明ほか『保険契約法 2021 年度版』（損害保険事業総合研究所、2021年）2頁〔原〕。

48) 吉澤・前掲注3）74～75頁。

49) 山口由樹「キャッシュレス決済による保険料支払の可否」生命保険経営 88 巻 3 号（2020年）28頁。

れず⁵⁰⁾、上記見解で踏まえるべきポイントは保険者が存在しないという指摘にあると考える⁵¹⁾。

(2) 保険業法

保険業法 2 条 1 項柱書が保険概念を例示列挙しているため、保険業法上の保険の定義も解釈による。保険法の保険概念の解釈と同様に解する見解のほか、厳密な保険数理に基づかない杜撰な事業ほど、かえって保険業に該当せず、保険業法の規制の対象外になってしまうという不当な結論を招くことを危惧し、給付反対給付均等原則・収支相当原則は保険業法上の保険の成立要件にはならないという見解もある⁵²⁾。

さらに、金融庁のノーアクションレターからみると、同庁は広く保険業該当性の検討の俎上に載せていることに加え、少額短期保険業者監督指針では慶弔見舞金等給付者や、団体自治を根拠とした団体内部の保険引受けの例外、少人数の例外に当たらない限りは、保険業に該当するとする見解もある⁵³⁾。その上で、資金拠出者集団が金銭給付を行っているに過ぎない場合も、当該集団が保険法上の保険者に該当し、そのような仕組みを提供した者には保険業規制（関与の度合いによって保険業ないし保険募集・媒介業）がかかるとする⁵⁴⁾。

(3) 検討

ア 特に保険契約・監督規制の在り方については、国家間にかなりの対応差がある⁵⁵⁾。日本での保険法上の保険概念を、経済学上の保険

50) 村田敏一「保険契約の類型論と規律の性質」商事 2244 号（2020 年）16 頁、19 頁。

51) もっとも、村田・前掲注 50) 24 頁注 32 は、保険法上の保険者を観念できるようにも思われるとする。

52) 吉田和央『詳解保険業法』（金融財政事情研究会、2018 年）37～38 頁、細田浩史『保険のデジタル化と法』（弘文堂、2020 年）140 頁。

53) 細田・前掲注 52) 141～145 頁。

54) 細田・前掲注 52) 145～151 頁。

55) EU における保険規制の広汎さとその分析として、Pierpaolo Marano, Navigating InsurTech: The digital intermediaries of insurance products and customer

概念にリンクさせる必然性は必ずしもないだろう。あくまでも現在の保険契約者が保険者と締結する保険契約にかかる法規制が保険法なのだから、そこで念頭に置かれていない保険概念（の一部）が存在しても何ら問題はないと思われる。

保険法上改正前商法から新たに取り込まれたのはかつての共済であり、共済の場合も共済契約者・共済団体の対応関係に差はない。これに対して、特に *Teambrella* の場合、そこには保険者に相当する概念が存在しない。あくまでもグループ内の相互扶助の場を提供しているに過ぎないのだから、*Teambrella* は保険法上の保険に該当することはないと思われる。資金拠出者集団を保険者にとらえ、システムやプラットフォームを提供する事業者も保険業と捉える見解は、捕捉性には優れているが、必ずしも従来型の保険契約に該当しない相互扶助システムをやや無理をして保険契約に載せている印象があるし、保険業法の規制がうまくフィットするのかもややわからないところがある。保険業法2条1項2号に明示的な列挙は見当たらないが、本来は相互扶助型に適切な規制を別に用意すべきものであって、直ちに保険業法規則にくみこむことが本筋ではないように思われる。

イ 他方で、保険法・保険業法上の保険の定義を同一と考えない場合、保険法・保険業法の保険・保険契約概念をどの程度リンクさせるべきものなのかは悩ましい。たしかに保険契約者と保険者との対当関係は、相互保険においては理念的には実現していない面もあるが、相互保険の場合ひとりの保険者が法人として存在している点で、P2Pの互助の仕組みとは異なる。この点で、P2P保険が保険法上の保険概念に乗らないという解釈可能性は十分にある。

protection in the EU, *Maastricht Journal of European and Comparative Law* 26(2) (2019) pp. 294-315 などがある。

また、プラットフォーム責任を課す場合に、それを保険業法に基づいて課すとするならば規制対象として保険業者が存在する必要があるし、金融サービス提供法であれば仲介業者に該当する存在が必要になる。仮に保険法上の保険に該当しないとしても、保険法とリンクしない形で保険業法上の保険該当性が認定される可能性は排除できないだろう。

本稿の構想報告にかかる研究会の席上では、日本において **Teambrella** のような商品が現れた場合の対処方法についても議論があった。契約者グループ内における保険金請求や実際の支払の法的性質は、頼母子講のように組合契約（が多数存在している状態）と考えるか、あるいは無名契約と考えることになるだろう。本稿ではプラットフォーム責任について一般的な指摘はしたが、これはかつての無認可共済のような問題を引き起こす可能性なしとしない。そのため、不特定多数とこのような相互扶助的なシステムを運営していること自体が、保険業法の脱法的行為として規制対象となるのではないかと、という指摘が少なからずみられた。規模にもよると思われるが、規制当局はそのような考え方でいるとしてもさほど不思議ではない。もっともそのようなプラットフォームに対して、保険業法の規制で対処することが規制として上手くマッチするのはよくわからないところである。

また、保険料プールが当該商品の運営会社（**Friendsurance** における **Megara**）ないし契約者グループ（**Teambrella** における暗号資産の契約者グループ帰属）に存する場合、その保険料プールからの適正な支払及びその前提としての保険料プールの適正な管理自体が重要なのであって、事後賦課方式においてはさして規制は問題にならないのではないかと、という指摘もあった。本稿筆者は、確定額の事前拠出であれ事後賦課方式であれ、リスクを移転され集積している保険者が、リスクの発現に応じて適正に保険金を支払うことがこと

の本質であり、必ずしも上記のような見解に与していないところである。他方で、保険料プールや暗号資産のグループ資産の適正管理は、保険業法にとどまらない一般的な金融にかかる業規制として別途検討すべき問題であると考えており、保険業法上資産管理等から直ちに何らかの義務が発生するという関係には立たないものと考えている。

ウ 次に若干気になるのが、事後賦課方式で保険料を徴収するタイプの P2P 保険（わりかん保険・相互宝）である。このうち相互宝は、中国特有の事情として、プラットフォームが提供するこのような商品は保険ではないとの扱いが存在する⁵⁶⁾。では、わりかん保険はどうだろうか。①保険料は事後賦課であり、②保険給付は確定しており、③事後的にはあるが対抗関係には立つ。ただし確定額ではない。④収支相等・⑤給付反対給付均等についてはどの程度厳密に考えるかが微妙な問題であり、④収支相等については保険料上限額を一定程度上回った支払保険金が発生する場合（30%の手数料がなかったとしても上限で頭打ちになった徴収保険料総額が支払保険金額に達しない場合）には、保険者は収支相等状態になっていないと考えられる。⑤他方、給付反対給付均等については、個々の契約者は上限保険料で保護される一方保険金額は満額得られるから、ややもらいすぎという側面はあるかもしれないが、がん保険の診断一時給付金である以上、契約者間の公平が保たれていれば十分と考えればよいだろう⁵⁷⁾。死亡給付金も前述のとおり、年代別グループの

56) その象徴的な出来事として、名称が相互保から（同じ読みの）相互宝に変更されたことがしばしば挙げられている。もっとも、社会保障政策の補完として P2P 保険を積極的に利用する動きが中国政府としてみられるようになって、既存の保険会社なども P2P 保険に参入しつつあるようである。片山・前掲注 14)。

57) 給付反対給付均等をどの程度厳密に考えるべきかについては、船津浩司「給付反対給付均等原則の法的再定位」生命保険論集 189 号（2014 年）99 頁に詳しい。

上限 5 歳の被保険者については極めて低額に抑えられている。以上のように考えると、事後賦課で確定額でない金銭払込みは保険料要件を満たさないとする先行研究⁵⁸⁾の指摘とは異なり、規制のサンドボックス制度時点から、当局が当該商品を保険法・保険業法上の保険契約に該当すると判断したと考えるのも無理はないだろう⁵⁹⁾。もっとも、InsurTech 技術の活用によって付加保険料を低額に抑えた場合にも、ビジネスモデルとして持続できなかった P2P 保険は既に存在する。特に事後賦課方式の P2P 保険については、契約者・被保険者保護の観点から保険業法上の監督行政が適切に機能することが求められる⁶⁰⁾。

58) 吉澤・前掲注 3) 81 頁は、保険業法が基本的には保険料の確定拠出方式で行う事業を想定しているとし、事後賦課方式の場合は保険業法上の保険業に該当しない可能性を示唆する。

59) <https://www.cas.go.jp/jp/houdou/pdf/190805besshi.pdf> での規制のサンドボックス制度の内容を確認すると、課題となった規制は保険業法 272 条の 4（登録拒否事由）第 5 号ロ（保険契約の内容に関し、特定の者に対して不当な差別的取扱いをするものでないこと。）・ニ（保険契約の内容が、当該株式会社等の支払能力に照らし、過大な危険の引受けを行うものでないこと。）のみとされており、わりかん保険は保険業法上の保険業の範疇に含まれることを前提としていると考えられる。

60) わりかん保険は実証実験中問題がなかったとされているため、保険業法 272 条の 4 第 5 号ロ・ニの規制をクリアしていると考えられる。規制のサンドボックス制度認定時、関係規定に違反しないことの考え方として示された内容は以下の通りであった。ロについては「リスクプールにおいて年齢階級ごとに保険金額を設定することで、一定程度のリスク調整を行い、その上で P2P 型保険による相互扶助の効果を取り入れることから、加入者間の公平性は担保される」、ニについては「本実証においては、保険金に上限額を設定した上で、一定額の危険差損を超えた場合には、実証を中止する措置を講じることにより、過大な危険の引き受けを行うものではない」。特にニについて、今後も商品としての継続可能性が慎重に見守られるべきであるし、新規参入の場合にも慎重な対応が必要である。

5 結語と残された課題

5-1 本稿の結論のまとめ

- (1) 本稿では、現在全体としてはそれなりに順調に運営されている P2P 保険の仕組みの検討を、既存の保険との対比に応じておこなった。商品・サービス提供者が一切（日本の保険法上の）保険者としての役割を果たさないのであれば、その仕組みが仮に経済学上の保険に当たりうるとしても、保険法・保険業法規制は基本的にはかからないだろう。一部の保険法の規定が類推適用される余地を指摘するものもあるが⁶¹⁾、その内容も商品設計次第だし、Teambrella のような場合にはほぼワークしないものと思われる。この場合には、同社が行う様なスキームについては、契約者グループメンバーの提案や選択、グループ内のルールデフォルト内容の提供などの合理性について、個別的に法律で対応するほかないだろう（民事一般法上の責任ルールにとどまるだろうが）。
- (2) これに対し、事後拋出型の保険料徴収方式の場合には、保険料上限額を超える部分について引受保険会社が保険金支払を適正に行う限りは、保険法・保険業法上の規制は及ぶものと考えた。同じ保険会社が扱う他の保険の契約者が P2P 保険により損失を被らないように注意する必要があるかもしれないが、基本的には商品戦略の問題ともいえるから入口段階で合理性があればよく、あるいはソルベンシーが確保されていれば基本的に通常の保険監督行政に委ねれば足りる問題ともいえそうである。
- (3) なお、Friendsurance のようなブローカー型の場合は、保険業法上の募集規制または金融サービス提供法上の保険媒介業務規制を通じてコントロールすることになるだろう。保険会社は日本で同種の

61) 吉澤・前掲注3) 75～76 頁。

P2P 保険が販売されることになった場合には、対応（ないし付き合い方）を考える必要もあるだろう。

5-2 残された課題

- (1) 以上のような構想報告に対して、当日の研究会席上でなされたやりとりのうち、本稿筆者が態度を決めかねているものを若干述べて、今後の課題としたい。
- (2) 収支相等・給付反対給付均等がどのように保険法上・保険業法上要件として位置付けられるべきかは悩ましい問題である。現時点で本稿筆者は旧来の一般的な説明を維持している⁶²⁾。しかし、保険数理から大きく外れた暴利をむさぼるような商品売ってはいらないという点が保険業法規制で効いてくる可能性はあるが、事実上各保険種別（特に利得禁止・被保険利益と定額保険）で大きく世界観が異なる保険法のもとで、これをどの程度堅持すべきか、また仮にそれらを要求するとして基準時はどこに設定されるべきか⁶³⁾といった問題が生じる。本稿の問題意識からは、保険契約者と保険者の対当性・保険料の支払があれば保険法上の保険契約該当性を認めない積極的な理由はないようにも思われる。

その場合、保険法上の保険者をグループ全体やその代表者と設定すると、プラットフォームを保険業者として直接的に位置付けることには（別に保険者がいる以上）ハードルが存在する。これを業法の部分的に必要な規定の援用・参照を主とした立法論として位置付けるか、金融サービス提供法のカバーで考えるかは、ひとつの方向性の問題として存在することになるだろう。

- (3) 最後に、契約者グループの仕組みがある P2P 保険における、(場

62) 原ほか・前掲注 47) 2 頁〔原〕。

63) 本稿筆者としては、保険契約締結時、または当該保険商品の認可時に求めればよく、支払時にいちいち要求されるべきものではないと認識している。

合によっては詐欺的にみえる) 複数回の保険金請求への対応も議論された。リサーチがやや不足している可能性はあるが、今回採り上げた P2P 保険には、保険期間内の複数回の保険金請求そのものが(等級が下がるなどして) 抑止される仕組みは必ずしも一般的ではなかった⁶⁴⁾。このような場合、不正請求者に対するサンクションが十分に機能しているかやや疑問があるのではないかというものである。Lemonade のように AI を活用している場合はともかく、他の P2P 保険においてはどのような抑止策がとられるのだろうか。

Teambrella の場合には、team 内のルールは相当程度作込みが可能な状態になっていると思われ、その内容はメンバーの多数決で決定できるから、メンバーの除名等によるエンフォースメントが効くことはあるだろう⁶⁵⁾。他方、調査の段階では、他の契約者グループにおいては、保険料プールからの金銭の割戻しと、知合い・親戚などがグループ構成員であることから機能する peer pressure に相当程度依存しているようにみえた。頻回・多額の保険給付請求そのものが契約者グループからの排除要因になっているには必ずしもみえないため、第 1 段階の保険料プールが枯渇するような水準の保険給付請求があった場合には、レピュテーションの低下が機能するという、ある意味楽観的な期待があるのかもしれない。P2P 保険のような、いわば「新しもの好き」の契約者にとってどの程度 peer pressure が有効に機能するのかはやや疑問が残るところもある。契約者グループを拡大すると、合理的無関心から不正請求が相当増加する可能性もあるだろう。今後の商品設計・運営において、ひとつのキーとなるテーマだと思われる。

64) 自動車保険などに特化してみると、存在する可能性は否定できないが、時間的リソースの関係からそこまでは至らなかった。

65) グループの規模がとても大きい場合があるので、ルールメイキングが既に洗練されており、あるいは今後洗練されていく可能性はあると思われる。

参考文献

Abraham, Kenneth and Schwarcz, Daniel [2020] INSURANCE LAW AND REGULATION CASES AND MATERIALS 7th ed., Foundation Press

Marano, Pierpaolo[2019] Navigating InsurTech: The digital intermediaries of insurance products and customer protection in the EU, *Maastricht Journal of European and Comparative Law* 26(2) 294-315.

Paperno, Alex, Kravchuk, Vlad and Porubaev, Eugene [20xx] Teambrella: A Peer-to-Peer Coverage System Version 2.2 available at <https://teambrella.com/>

Rego, Margarida Lima and Carvalho, Joana Campos [2020] Insurance in Today's Sharing Economy: New Challenges Ahead or a Return to the Origins of Insurance? Marano, Pierpaolo and Noussia, Kyriaki [eds.] INSURTECH: A LEGAL AND REGULATORY VIEW, Springer 27-47

井上俊剛 [2018]「FinTech 革命が保険監督、保険業界に与える影響」
保険学雑誌 640 号

「イノベーションと法」勉強会 [2017]『『イノベーションと法』勉強会提言』
<https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/suishin/meeting/wg/toushi/20180227/180227toushi03.pdf>

伊藤晴祥 [2020]「InsurTech を活用した相互支援プログラムは保険需要者の効用を高めるか」
生命保険論集 213 号

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

内田真穂 [2018]「保険業界におけるブロックチェーン技術の活用～発展の方向性と課題～」
損害保険ジャパン日本興和総研レポート 72 号
江頭憲治郎 [2018]『商取引法〔第 8 版〕』弘文堂

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 651 号

佐野誠 [2021] 「P2P 保険における近時の展開と法的論点」生命保険論集 214 号

原弘明ほか [2021] 原弘明・山本哲生・潘阿憲・山野嘉朗・今井薫『保険契約法 2021 年度版』損害保険事業総合研究所

S・E・ハリントン＝G・R・ニーハウス（米山高生・箸方幹逸監訳、岡田太・柳瀬典由・石坂元一・諏澤吉彦・曾耀鋒訳） [2005] 『保険とリスクマネジメント』東洋経済新報社

船津浩司 [2014] 「給付反対給付均等原則の法的再定位」生命保険論集 189 号

細田浩史 [2020] 『保険のデジタル化と法－InsurTech の社会実装に向けて』弘文堂

村田敏一 [2020] 「保険契約の類型論と規律の性質」旬刊商事法務 2244 号

森田果 [2007] 「保証——私的秩序と法制度が出会う場所——」ソフトロー研究 10 号

森田果 [2008] 「信頼と法規範」中山信弘編集代表・藤田友敬編『ソフトローの基礎理論』有斐閣

山口由樹 [2020] 「キャッシュレス決済による保険料支払の可否」生命保険経営 88 巻 3 号

山口由樹 [2021] 「金融サービス仲介業の創設と論点」生命保険経営 89 巻 1 号

山下友信 [2018] 『保険法（上）』有斐閣

山下友信ほか [2019] 山下友信・竹瀆修・洲崎博史・山本哲生『保険法〔第 4 版〕』有斐閣

吉澤卓哉 [2020] 「『保険』概念に対する挑戦－P2P 保険の『保険』該当性－」同『インシュアテックと保険法－新技術で加速する保険業の

革新と法の課題ー』保険毎日新聞社

吉田和央 [2017] 「InsurTech（インシュアテック）の本質と法的諸問題についての試論」金融法務事情 2061 号

吉田和央 [2018] 『詳解保険業法』金融財政事情研究会