



# IAIS

---

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

**保険監督者国際機構**

## **包摂的保険市場に特定した インデックスベース保険に関する論点書**

**2018年6月**

インデックスベース保険に関する論点書  
[IAIS 執行委員会により 2018年5月25日付承認]

## IAIS について

保険監督者国際機構 (IAIS) は、200 を超える管轄区域の保険監督者および規制者である任意の会員からなる組織である。IAIS の使命は、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かつ維持すべく、効果的でグローバルに統合的な保険業界の監督を促進すること、および、グローバルな金融安定に貢献することである。

IAIS は 1994 年に設立され、保険セクターの監督のための原則、基準および他の支援する資料の開発、ならびに、それらの実施を支援する責任を有する国際的な基準設定主体である。また、IAIS はメンバーに対して、保険監督および保険市場に関するメンバーの経験および見解を共有するための議論の場を提供する。

IAIS は、他の国際的な金融政策立案者および監督者または規制者の協会と自身の取組みを調整しており、また、国際的な金融システムの形成を支援している。特に、IAIS は、金融安定理事会 (FSB) のメンバーであり、国際会計基準審議会 (IASB) の基準諮問会議のメンバーであり、保険へのアクセスに関するイニシアティブ (A2ii) のパートナーである。また、その結集された専門知識が認められ、IAIS は、G20 のリーダーおよび他の国際的な基準設定主体から、保険の論点のみならずグローバルな金融セクターの規制および監督に関する論点について、定期的にインプットを求められている。

**論点書**は、特定のトピックの背景を提示したり、特定のトピックに関する現在の実務、実際の事例またはケース・スタディを述べたり、関係する規制および監督上の論点および課題を特定したりするものである。論点書は主として説明的であり、監督者がどのようにして監督マテリアルを実施すべきかの期待を新設することを意図してはいない。論点書はしばしば、基準の開発の準備的作業の一部を形成し、IAIS による将来の作業のための勧告を含む可能性がある。

International Association of Insurance Supervisors c/o Bank for International Settlements  
CH-4002 Basel Switzerland  
Tel: +41 61 280 8090 Fax: +41 61 280 9151  
[www.iaisweb.org](http://www.iaisweb.org)

本文書は、IAIS メンバーによる市中協議を通じ金融包摂ワーキング グループにより作成された。

原文は IAIS のウェブサイト ([www.iaisweb.org](http://www.iaisweb.org)) 上で入手可能である。

© International Association of Insurance Supervisors (IAIS), 2018. All rights reserved.  
短い抜粋は、出典を明記することを条件に複製または翻訳することができる。

## 目次

1. はじめに.....	4
2. インデックスベース保険の背景.....	6
2.1 定義と用語の問題.....	7
2.2 その他の背景.....	10
2.3 ステークホルダー.....	11
3. 法的確実性ーインデックスベース保険商品は保険とみなされるのか.....	14
3.1 保険法に基づくフォーマル性の望ましさ.....	14
3.2 被保険利益.....	16
4. 消費者保護の問題.....	18
4.1 商品開発.....	18
4.1.1 ベーシスリスク.....	18
4.1.2 信頼できるインデックス.....	20
4.2 見舞金.....	21
4.3 補助金.....	21
4.4 競争と独占.....	22
4.5 商品の安定確保.....	22
4.5.1 準備金および資本.....	22
4.5.2 再保険リスク管理.....	23
5. パイロット・プロジェクト.....	24
5.1 成熟に至った段階の特徴.....	26
5.2 パイロット認可.....	28
5.3 法的確実性.....	30
5.4 安全性.....	31
5.5 リスク、保険料設定、評価ならびに再保険の理解および定量化.....	32
5.6 信頼できるインデックス.....	33
5.7 存続可能な業務.....	34
5.8 促進的な規制と監督.....	355
アネックス 1: ベーシスリスクの検討.....	36
アネックス 2: プロジェクト・スポンサー向けの要点のまとめ.....	39
アネックス 3: 包摂的保険に関する IAIS 監督・補助文書.....	41

## 1. はじめに

1. 保険監督者国際機構 (IAIS) は、保険コアプリンシプル (ICPs) を通じ<sup>1</sup>、保険<sup>2</sup>セクターの監督に関する世界的に広く受け入れられた枠組みを提供している。その使命は、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かつ維持すべく、効果的でグローバルに整合的な保険業界の監督を促進すること<sup>3</sup>、および、グローバルな金融安定に貢献することである。
2. 一般的な認識として、保険サービスへのアクセス拡大は、貧困の削減、社会・経済発展の前進に役立つとともに、国民の健康増進、気候変動の影響への対処、食料の安定確保など、重要な公共政策目標にも資する。以下では、この点におけるインデックスベース保険の役割について論じる。新興市場および開発途上経済国の保険監督者はますます、規制と保険サービスへのアクセス拡大、保険契約者保護との間の適切なバランスを求めるようになっていく。
3. IAIS は、保険市場の育成という目的の一環として、2006 年から「アクセスの課題」に取り組んでいる。保険へのアクセスおよび包摂的保険を促進するために IAIS が採択した監督・支援文書の一覧は、アネックス 3 に掲げられるとおりである。
4. 本論点書では、「包摂的保険」という言葉を広義で用い、貧困層向けのもの、または、低所得市場という狭い概念ではなく、排除されているか、サービスが不十分な市場を対象とするすべての保険商品を指すものとして捉える。開発途上国では、国民の大半がサービスを受けていないか、サービスが不十分な層に当たることが多い。この包摂的保険は、小口保険市場全体の発展に関わる主流のテーマとなっている。「包摂的保険」という言葉が排除されているか、サービスが不十分な市場を対象としているのに対し、「マイクロ保険」は、低所得層が利用できる保険で、多種多様な事業者によって提供されるが、一般的に広く受け入れられた実践 (ICPs を含む) に従って運営されるものとして定義されている<sup>4</sup>。
5. **本文書の構成**: 本文書の構成は下記のとおり。
  - 本文書の**動機と対象範囲**に関する議論では、さまざまな推進者がインデックスベース保険の発展を図っている理由に関する背景を説明し、本文書の焦点であるインデックスベース保険の範囲について論じる。包摂的保険におけるインデックスベース保険の文脈と背景も提示する。
  - 関連のステークホルダーと、それが他の保険関連分野とどう異なり得るのかについて論じるセクション

<sup>1</sup> イントロダクション、基準および指針を含む ICPs の全文は、IAIS ウェブサイトの公開ページ (<http://www.iaisweb.org/ICP-on-line-tool-689>) で閲覧可能である。

<sup>2</sup> 保険とは、専属業者を含め、保険会社と再保険会社の事業を指す。

<sup>3</sup> IAIS 用語集は「顧客」を「保険会社または保険仲介人がやり取りする相手の保険契約者または見込保険契約者で、適宜、保険契約に正当な利害関係を有するその他の受取人および請求者を含む」ものとして定義している。用語集に「保険契約者」の定義はないが、これまでの文書には「保険契約者には受取人を含む」との記述が見られる。

<sup>4</sup> 「包摂的保険市場を支援する規制および監督に関する適用文書」パラグラフ 1.32 を参照。

- 「法的確実性」という見出しで取りまとめた諸問題に続き、特定の消費者保護の問題および、それらがこれまではどのような形で検討、解決される傾向にあったかを取り扱う複数のセクション
  - その他の種類の保険に比し、インデックスベース保険のパイロット・プロジェクトが有する特殊な重要性に鑑み、このようなプロジェクト、および、監督者が、プロポーショナルなアプローチを反映するとともに、イノベーションを提供するような形で、このような保険に取り組む方法についても論じる。このセクションは、パイロット・プロジェクトに関与する当事者の関心も惹起するものと見込まれるほか、保険監督者とのやり取りに対する当事者の期待に影響する可能性もある。
6. 本文書では、通常は気候関連または自然災害によるイベント・リスクを対象とする保険を中心に扱う。こうした保険は、農業に的を絞ることもあれば、自然災害からの保護に的を絞ることもある。また、インデックスが政情不安または不況など、リスクの代用物として意図されるなど、他の尺度に重点を置く場合もある。類似の商品がパンデミックなど、大災害による医療保障または生命保険に的を絞ることもある。本文書は、こうしたイノベーションをその対象範囲から除外していない。しかし、インデックスが単に、資本市場、資産価格その他の経済的尺度の関数であったり、ある投資ポートフォリオの原資産価値によって支給額が決定されたりするような商品は、本文書の対象とならない。また、特に長期的な長寿リスクを対象とする死亡率関連のインデックスに基づく商品も、対象に含めていない。インデックスベース保険がいに機能するかに関する説明と事例は、先進国、途上国双方の観点から提示するが、本文書は主に、開発途上国市場で金融包摂の強化を図る保険監督者を対象としている。

## 2. インデックスベース保険の背景

7. インデックスベース保険は、革新的な付保アプローチとして、ますます広がりを見せている。この商品には、保険金が所定のインデックスに照らして決定される契約が絡んでくる<sup>5</sup>。
8. インデックスにはしばしば、異常気象および大災害により生じる損失を反映する意味があるが、その魅力は、保険金査定人の従来型サービスから生じる費用および事務の遅延を避ける機会にある。こうした魅力は、逆選択とモラル・ハザードを避けられる可能性にも及ぶことがある。こうした特長は、引受と保険金査定の費用を大幅に削減することを可能にする。また、保険金支払のプロセスを迅速化し、より客観的にすることも可能になる<sup>6</sup>。こうした要素が相まって、特にこのような事象に遭いやすい低所得層につき、効果的で手ごろな保険の提供に対する障壁を軽減しようとする取り組みに拍車がかかった。保険が利用しやすくなれば、直接、間接に生活を改善したり、貧困を削減したり、経済発展の機会を創出したりできるようになる。特に農業に関し、効果的な保険の提供は、農業部門の生産性向上に資するとも考えられている。
9. インデックスベース保険は、保険会社が直面するリスク・プロファイルの性質を変える可能性がある。より技術的な観点からは、農業の場合における「モラル・ハザード」の課題に取り組む手段として、インデックスベース商品の魅力が強調されている。その他、自然災害の保障可能性が拡大すれば、本来であれば生じるはずのないリスクに対するエクスポージャーが増すおそれがあると論じる向きもある。
10. インデックスベース保険の仕組みは、大災害イベント・リスクの資本市場への移転を支援する魅力的な方法とも考えられている。自然災害事象に対するレジリエンスを高めようとする意欲は、これに対する関心を高めている。資本市場へのリスク移転は、保障可能性の拡大を促進するという論調も見られる。
11. 低所得層の顧客を対象とするインデックスベース保険のプログラムは多くの点で、包摂的保険の普及を図るその他の取り組みと同様、数多くの課題に直面している。こうした課題は、すべてがインデックスベース保険の文脈で生じているわけではない。課題の中には、サービス提供における費用面の障壁を克服したり、迅速な保険金支払を確保したり、顧客の金融リテラシーが限られている可能性を考慮して顧客サービスを提供したりする必要性が含まれる<sup>7</sup>。
12. その他、インデックスベースの保険商品、または、これら商品が取り扱われる文脈に特有の問題も生じる。現行のプログラムの中には、パイロット段階のものが多い。この関係で、パイロット段階が成果を出すまでに時間がかかり、この取り組みを持続可能なものにするまでに、さらに長い時間がかかる恐れがある。農業関連商品のパイロット・プロジェクトは、農期のタイミングと頻度などによって制約を受ける。

<sup>5</sup> インデックスベース保険は、トリガーとなるインデックスを「パラメーター」とみなすこともできるという理由で、「パラメーター保険」と呼ばれることもある。本章では、これらの言葉をほぼ同じ意味で用いている。

<sup>6</sup> 特にインデックス値を決定するためのデータが十分かつタイムリーに作成されない場合、より迅速な保険金支払は自動化されない場合がある。

<sup>7</sup> より包摂的な保険に関する IAIS によるその他の議論については、「包摂的保険の事業行為に関する論点書」など、このテーマに関する以前の文書を参照。アネックス 3「包摂的保険に関する IAIS 監督・支援文書」も参照。

13. インデックスそれ自体の構造をしっかりと定め、機能的なものにする必要がある。その他のマイクロ保険プログラムと同様、インデックスベース保険の仕組みにも、保険料を低く抑えるため、極めて多数の顧客を確保することが必要となりうるが、リスク・インデックスの特殊な性質から、プログラムの拡大が困難になるおそれもある。例えば農業保険では、潜在的なリスク・エクスポージャーをよりよく反映するため、類似の農業気候条件下にある顧客に合わせてインデックスを設定するという課題も生じる。実際に、保障対象となる潜在顧客数を増加させるため、より幅広くインデックスを適用しようとするれば、現地の顧客が置かれた特殊な状況に十分に対応できないというリスクを軽減することが難しくなる(ベーススリスクの増大<sup>8</sup>)。

## 2.1 定義と用語の問題

14. インデックスベース保険の議論では、このような保険商品を異なる状況(ミクロ、メソ、マクロ)にどう適用するかがしばしば問題となる。

- **ミクロ**: 商品が、個人および中小企業を対象とし、これらによって購入される場合。「低所得」の顧客に焦点が当てられる際、絶対的に、リスクとの関係で、相対的な保険料の水準が障壁のひとつとなることが多いため、商品は費用を最低限に抑え、効率を最大化し、費用の上昇につながりかねない不要な要素を排除することを目的として設計される傾向にある。しばしば、識別された個人受益者を含む集団制度(グループタイプの保険と同様)は、制度レベルで法律上の保険契約者を抱えている場合でも、「ミクロ」であると見なされる。これは、本文書において重要な特徴である。
- **メソ**: 中間層の集団および企業その他、保険セクターに関与する地方レベルの組織が主要な顧客であると同時に、ミクロレベルに何らかの形態の保障を提供する代替チャネルとなりうる場合。このような「メソ」事業者は、損失の危険性に晒されていると考えられる。事業者は、保険金支払による資金を用いて、ミクロ顧客に直接または間接的に給付を提供することがあるが、こうした「メソ」事業者と「ミクロ」顧客との関係は「保険」とみなされない<sup>9</sup>。
- **マクロ**: 1 つまたは複数の政府が購入者および受取人となる場合。政府は緊急援助資金の調達など、個人を対象とする目的で資金を利用することがあるが、個人は当該保険金の受取人ではない。最近の政府によるパラメーター・リスク移転のメカニズムには、代替的リスク移転(ART)／資本市場ソリューションが絡むものもある。

15. この区別はある程度において、特に包摂的保険に関し、より従来型の保険の適用に類似することもあるが、メソまたはマクロレベルの事業者が保障対象となり、それによって保険事故発生時にリスク・エクスポージャーまたは財務的帰結を被りかねないという要素によって、異なる特長が生じかねない。被保険会社・保険会社間の関係の性質と、最終マイクロ消費者の期

<sup>8</sup> 「ベーススリスク」については、本文書の後の部分で詳述する(セクション4.1.1「ベーススリスク」とアネックス1「ベーススリスクの検討」を参照)。

<sup>9</sup> 保険会社に販売されるインデックスベースの商品は、メソ商品とみなされる可能性もある。明確を期せば、当該保険会社が自社の顧客に提供する契約は、従来型保険契約か、インデックスベースである場合には「ミクロレベル」契約となる。メソ顧客が保険会社でない場合、顧客に対する契約と約束は、明確かつ透明に保険契約でも保険約束でもなくなるはずである。

待が異なりかねないからである。その結果、監督者は、監督上のリスクと懸念への対策を練る際、ミクロ、メソ、マクロ間の差異を考慮する必要があり得る<sup>10</sup>。

16. この議論においては、保険の定義、被保険利益、逆選択およびモラル・ハザードも重要な考慮点となる。Box 1 は、こうした要素に関する基本的な問題を紹介するものである。重要なのは、保険事象と保険金支給額は、実損てん補型保険についてもインデックスベース保険についても、法律で定め得るという点である。法的な定義、被保険利益、逆選択、モラル・ハザードはいずれも、インデックスベース保険において一層複雑となりかねない問題である。しかし、これらのいずれかに関する問題は「ベシスリスク」問題と混同されることが多い。本文書では、これら要素のすべてについて、ある程度詳細な議論を展開する。

*Box 1: 保険を可能にする主要要素*

保険は基本的に、保険料の支払と引き換えに、保険金請求に応じることを約束するものである。保険金請求は、法律上および契約上、保険金請求の事由(または「トリガー」となる事故の発生と、当該請求に応じて支払われる保険金額の設定方法を組み合わせることによって定められる。保険契約は、保険事故が発生したことを明確に判断できるような形で事故発生を定義することを目的とし、何が保険事故にあたり、何がそうでないのかが明記されることも多い。「実損てん補」の概念によると、保険金額は請求者が被った損失の程度により決定され、金銭の支給か、財産の取替えまたは修繕によって顧客を当初の状況に戻すことによって決済される。その他、生命保険の場合には一般的に、保険金は具体的金額として表現されうる。保険は、保険事故および潜在的保険金額を定義できることが条件となる。

保険がギャンブルと異なると言われるのは、損失に対する保障は定めているものの、利得となる支払は提供しないからである。保険の購入者には、「被保険利益」がなくてはならない。これは、保険事故が起きた際に損失が生じ、保険金はその損失のてん補に充てられるべきことを意味する。保険加入者が保険事故の発生と保険金の受領から金銭的利益を得る場合には、極めて異なる状況が生じるが、これは場合により、保険の提供を困難にするか、少なくとも大きな問題を伴う事態として捉えられている。

その効果を確保するため、従来型の保険の提供には「逆選択」のリスクを回避または軽減するための取り組みが含まれている。逆選択とは、各人が自分自身の「リスク度」を熟知しているために、保険料の設定が低すぎると、リスクの高い顧客ほど集まるという現象を指す。適切なリスクのスクリーニングと、適切な保険料の設定は古くから、新たな保険リスクを引き受ける際の常識となっている。このような逆選択の機会の極大化を狙う者を実効的に識別するマーケティング戦略の策定についても、同じことが言える。商品に関連する問題が片付いても「モラル・ハザード」が残る可能性はある。被保険会社には、保険事故をわざと発生させるか、少なくともこれを防止する努力を怠ることにより、保険金を手に入れようとする強い誘因が働きかねないからである。「被保険利益」の存在と「逆選択」を避けるための取り組み、そして保険加入後の「モラル・ハザード」の問題は、保険市場の実効的な運営と発展にとって重要な意味を持っている。

<sup>10</sup> 読者は、スキームのミクロ、メソ、またはマクロの基礎を反映するさまざまなアプローチの可能性を示唆する本文書における特定のセクションのレビューを求めることができるだろう。信頼できるインデックスとして求められるものの例としては、フォーマルなものとしての取扱い、ベシスリスクの説明、および条件等である。



17. これらの論点は特に、費用を削減し、保険料の高さが加入への障壁とならないようにすることが至上命令となる「マイクロ」市場で、インデックスベース保険によるソリューションを発展させるうえで、根本的な重要性を帯びる。「ケースバイケース」の引受および保険金査定は特に、保険金額が少額の場合に大きなコストとなりかねない。しかし、いったん保険金支払事象と実際のリスク・エクスポージャーの定義に違いがあると、「ベシスリスク」に関して潜在的な懸念が生じる。
18. 保険金額が個人の行動に関係なく、客観的に設定されるインデックスベース保険商品は、事実上「モラル・ハザード」の懸念を一掃すると言われている。インデックスベース保険は何らかの方法で「インデックス」を用い、保険事故または保険金額、もしくはその両方について判定する。実際の損失事象と実際の（測定可能な）損害額の判定のみに依存して保険金額を定める「損失てん補型」保険契約とは対照的である。契約の中には、損失てん補型とインデックス型の特長または要素を組み合わせたリ、理論上は影響力の行使を受けかねないデータを用いてインデックスを構築したりしているため、少なくとも部分的にモラル・ハザードの問題が残っているものもある。
19. 保険金の支払を、各個人のリスクの高低を反映しないインデックスと結び付けても、逆選択はなくならないおそれがある。インデックスベース保険商品の推奨者の中には、これによってモラル・ハザードと逆選択が減少または消滅すると主張する向きもあるが、これらは幾分異質な保険会社および監督者であり、この 2 つの問題を混同しないよう慎重を期すべきである。「逆選択」の効果をどの程度、削減または排除できるかは、商品の構造、流通および販売の手法、さらには異質のリスクに対するインデックスの精度によっても異なる。これらの問題の中には、インデックスベースの商品特有のものとは言えない問題もある。その一方で、インデックスの対象範囲を広げることで、逆選択を削減しうるケースもあるが、これによって精度は低下するため、ベシスリスクは高まることになる。インデックスベース保険のアプローチにより、モラル・ハザードが減少する可能性はあるが、保険会社および監督者は、モラル・ハザードの削減を逆選択型のリスクの軽減と混同しないようにすべきである。残る逆選択リスクには、依然として適切な注意を払うことが重要である。
20. インデックスを使用することにより、保険金の支払額は損失と直接に結び付くのではなく、統計的に推測される関連性および相関性を通じて結び付く可能性がある。インデックスベース保険の場合、商品を設計し、保険料を決め、その内容を把握するためには、かなりの定量的ノウハウが要求される。このような商品設計し、保険料を設定できる能力を持った技術的専門家の集団は時間をかけて成長し、今では全世界で料率ゾーンの設定および新商品の開発に貢献している。
21. 農業保険については、主として 2 種類の農業インデックスに基づく保険が見られる傾向にある。
  - **集積損失／エリアベース／エリア収量**: ある「エリア」または「集積」に関する作物の収量または家畜の死亡率など、インデックスが当該エリアにおける実際の経験から得られる統計。「エリア収量」という言葉は、作物が保障対象商品となっている場合に用いられる。こうした保険商品は、当該「エリア」内の者に保障を提供するもので、エリア全体の平均損失経験を反映する。個人が被りかねない損失は、全体的な「平均」と異なるのが通常である。この場合、保険金の支払額は「農家別」のレベルではなく「エリア」で生じた損失に基づくものとなる。

- **間接的損失**:例えば、降水量、気温、風速などの気象関連指標と、該当する保険事象との間で期待される因果関係など、インデックスが間接的な統計に基づく場合。インデックスのデータソースはさまざまであり、インデックスが測候所のデータに代えて、または、これを補完するものとして衛星画像データを用いる場合もある。保険商品が設計される際には、インデックスの動きと保険契約者にとっての経済的帰結との間に関係があることを確認するため、インデックスと実際の損失との関連性が争われたり、調査されたりすることがある。この関係は、仮に完璧かつ直接的な「因果関係」でなくとも、相関関係によって実証される必要があるだろう。
22. 自然災害のリスクをカバーする商品も、「業界損失」トリガー、または経験に基づくその他の「独立」計算トリガー、あるいはこれに代わるものとして、測定された風速、地震事象または降水レベル等の物理的パラメーターに基づく類似のアプローチを採用している。物理的パラメーターは、実際に保険をかけた保険金支払の経験を利用した業界の損害保険商品よりも、単純で、より分かりやすいこともあるが、ベースリスクは大きくなる。
  23. 集積損失型商品には、間接的インデックスベースの商品よりも長い歴史がある。後者の多くは、パイロット段階にとどまっている。商品にもよるが、短期的に現地でもより詳細なデータ収集能力を構築するよりも、グローバル・データのほうが入手可能で、より簡単に導入できる新興市場では、間接的パラメーターを採用したほうが簡単なこともある。さらに最近のインデックス商品には、インデックスのトリガーが保険事故後の対応ではなく、これを予期するような形で設計されているものも見られる。

## 2.2 その他の背景

24. 多くの実務者、特に農業リスクを取り扱う者は、データ不足という課題を指摘する。データの不足は詳細なデータの欠如を反映することもあれば、時系列データの欠如、さらには分析能力の欠如さえ反映することもある<sup>11</sup>。データ面の制約は、インデックス設計の実行可能性に影響しかねない。データにインデックスのパフォーマンスを評価できるだけの信頼性がないからである。データ面の制約はしばしば、観測点が十分に密でないという理由から、インデックスが合理的な代用物としてリスクを反映する(ベースリスクを最小化する)能力にも影響を与えかねない<sup>12</sup>。この点は特に、測候所との関係で指摘されることが多い。また、再保険会社を引きつけるために必要な程度のリスクに対する理解を得るという点でも、課題のひとつに数えられている。
25. 該当するインデックスに対する顧客の損失エクスポージャーをよりよく反映するという点では、前進が見られている。「作物収去試験<sup>13</sup>」では、個別の保険金査定を行わずに、保障対象エリアの現地データ収集を行っている。また、作況をより正確に測定し、保険商品のベースリ

<sup>11</sup> 例えば、とある家畜保険に関し、衛星データは入手可能であるものの、これを分析できる能力のあるパートナーが不在であることが問題であった。

<sup>12</sup> 気象インデックス保険の設計者は、測候所が密に存在しないことを批判することが多いが、これはインデックスにおいて、現地の状況変化を反映する十分な感応性が得られないことを示唆する。

<sup>13</sup> 作物収去試験とは、一部の作物をサンプルとして抽出することにより、作物の生育状況を測定するプロセスを指す。こうした試験の結果は、インデックスの基礎として利用できる。このアプローチの意図は、状況の物理的調査を行いながら、てん補型保障に基づく保険金査定で要求される全面的な個別調査を避けることにある。また、サンプル調査で現状をより密接にフォローすることで、ベースリスクを削減するという意図もある。

スクを削減する試みとして、衛星画像およびリモートセンシングなどの技術を用いた極めて具体的なデータの収集も今後、妥当性を増してくるものと見られる。このような手法の採用は、費用こそかかるが、個別事例の査定よりも安くつく。

26. 例えば、**正規化植生指標(NDVI)**は、家畜の餌の豊富さとその健康に関する指標の代わりに植生の「緑色度」を測定することで、干ばつ関連の家畜保障に用いられることがある。家畜の病気とそれによる収量／損失に対する干ばつの影響は、所定エリアの時系列平均収量に照らして調査される。リモートセンシング衛星により収集されたデータから計算される NDVI は 1981 年以來、地球全体を対象に毎日、高い精度で入手できるようになっている<sup>14</sup>。
27. 他方、流通およびサービス提供上の障害を克服することで急速な拡大を実現した携帯電話による決済システムの利用など、包摂的保険全体についてより一般的なものもある。いささか奇異なことではあるが、本稿執筆時点では「包摂的保険」全般の取り組みにおいて、モバイル流通の役割に対する関心度合いに差異がみられ、対比される農業保険については、インデックススペース保険商品を種苗または肥料の流通業者をはじめとする「投入物提供者」を通じて流通させるという一本化の動きに注目が集まっている。
28. 加えて、本文書では補助金の問題についても指摘し、議論する。どの形態の農業保険でも、補助金の役割に関する議論が必ず付きまとう。この議論は、政策論および学術文献における農業保険に独自のものともいえるが、インデックス型農業保険商品の特徴を考えれば、監督者にも関連するという観点から、本文書で取り上げておく価値があるだろう。

## 2.3 ステークホルダー

29. インデックススペース保険に関係してくるステークホルダーは数多いが、より包摂的な保険が追求されるその他の場合と同様、これらステークホルダーの中には新たな、または特殊な役割および観点をもち者がおり、これを把握する必要がある。このようなステークホルダーとしては、下記が挙げられるがそれらに限定されない。
  - 保険加入者
  - 保険監督者
  - その他政府機関
  - インデックスの作成を支援する機関
  - 外部の(非政府)ステークホルダー
  - ドナーその他のスポンサー
  - 官民パートナーシップ
  - 仲介人

---

<sup>14</sup> <https://www.ncdc.noaa.gov/cdr/terrestrial/normalized-difference-vegetation-index> を参照。

30. 保険加入者は、究極的なステークホルダーである。監督者の役割の中心にあるのは、保険契約者の利益を考慮し、反映させる必要性である<sup>15</sup>。保険契約者が損失で補型商品に加入しているのか、それともインデックススペースの商品に加入しているのかは通常、保険契約者の保護が意図されているのかどうかを判定するうえで重要な区別ではない。これが幅広く重要視されるのは、インデックススペース契約の法的な取り扱いが絡んでくるような場合である（以下の「法的確実性－インデックススペース保険商品は保険とみなされるのか」を参照）。しかし、インデックススペース保険またはその提供の結果として生じる特定の問題もありうる。これについては、本文書第4章で取り上げる（4.「消費者保護の問題」を参照）。
31. 保険監督者は、保険契約者の利益を守り、保険市場の公正、安全かつ安定的な発展に資するという監督上の任務を全うするうえで、政府のその他主要部署とのコミュニケーション、協力および情報交換が重要となることを知っている。新たな商品領域が生まれるたびに、政府部内の異なるステークホルダーが関連してくる。インデックススペースの商品は、例えば農業省もしくは災害管理および復興を担当する省庁等、新たなステークホルダーを視野に入れることができる。重要なのは、こうしたステークホルダーが保険監督者の役割についてよく知らず、監督当局の職員は、こうした新たなステークホルダーの政策的動機をよく知らない可能性があるという点である。
32. その他政府機関とのコミュニケーションを図るための実務的取決めが必要となりうる。これは当初、上級職員間の何らかの定期的会合という形を取ることがある。そのうえで、一定の議題について話し合う、より構造化されたワーキンググループへと交流を拡大することができよう。他の政府機関の目標および見解、その根底にある政策目標を理解し、他の機関が監督上の役に立ちうるものとして、どのような情報を持っているかを把握し、補完的な専門知識にアクセスすることには、いずれも価値があろう。保険監督者は、財務および保険数理を含む問題に関するノウハウを持っている可能性がある一方で、例えば農務省は、農業関連のリスクおよび帰結に関して役立つノウハウを備えていることがある。どの程度の情報を交換できるか、またはすべきか、ならびに、監督上の目標達成がさらに大きなリスクに晒されかねない状況に備えて計画を練るために導入すべき協定書についても、検討すべきである。
33. 政府省庁は明らかな連携先となることが多い。また、何らかのインデックスに関連するデータの作成に関わる可能性のある当局、組織または機関とのコミュニケーションを開始することにも、ある程度の意義があろう。このような連携は、インデックスの信頼性と、その作成に使用されるデータに関する理解を深めることに役立つ可能性がある。
34. 外部（非政府）ステークホルダーも特殊である可能性がある。商品提供のためのバリューチェーンには、保険セクターに通常関与するものとは異なる組織が含まれることもある。こうした組織は優先課題を異にするのが通常であり、その監督機関の保険監督者の業務に対する理解も限られている。携帯電話通信が新たな保険提供経路を作り出したのと同様、農業保険には、農家に農業投入物を提供する組織が大いに関わってくる。その他、データの提供またはインデックスの計算など、商品の裏づけに必要とされるサービスのいくつかを提供する外部ステークホルダーも存在しうる。保険イニシアティブへのアクセス（A2ii）等の他のグローバルなパートナーは、彼らの管轄区域でインデックス保険規制を実施する監督者を教育することでワークショップおよび会議を補助するかもしれない。プロジェクトのスポンサーは、パー

<sup>15</sup> IAIS は原則的に「保険契約者」という言葉を用い、その他の受取人および請求者に加え、潜在的保険契約者も含めている。「IAIS 保険コア・プリンシプル」（例えば「はじめに」のパラグラフ 1）を参照。

トナー間のインセンティブの相違が問題を引き起こす可能性を理解し、プロジェクトの中長期的目標と整合するインセンティブを持ったパートナーの選択を確保するよう努めるべきである。

35. ドナーその他のスポンサーは、パイロット・プロジェクトの実施に関与することがある。ドナーその他のスポンサーは、プロジェクトに資金を供与する者、および、技術援助、プロジェクト管理または特定の技術的ノウハウによってプロジェクト設計を支援する者を含むものと定義されている。プロジェクトの初期段階では、これらのスポンサーが「プロジェクト・スポンサー」にあたるのが普通である。下記に述べるとおり、インデックススペース保険の提供には、パイロット・プロジェクトが絡むことが特に多く、しかもこれらパイロット・プロジェクトは他の種類の保険に比し、多くの長い段階を経る公算が大きい。
36. ドナーは特に、保険契約者の利益を守る商品に係る存続可能、公正、安全かつ安全的な市場という保険監督者と同じ究極的目標を多く共有していることから、極めて重要な役割を果たすことができる。この意味で、プロジェクトが成熟段階に向けて進めるようにし、かつ、必要な段階の資金を確保することは、ドナーの利益に適う。残念ながら、ドナーは当初のステップから完全な成熟市場への発展に至るまでの必要な段階の一部についてしか資金を提供できないこともあるため、さらなる作業については他のドナーの手に委ねられる可能性もある。本文書では、ステークホルダーが完全に成熟に至る段階まで参画を確約できない場合でも、当初の資金提供とその後の前進に対する資金提供をバランスさせる構造を提案する(本文書第5章を参照)。
37. ドナーは、そのプロジェクト承認プロセスの一環として、本文書で取り扱う優良事例を取り入れることを検討できる。アネックスには、ドナーその他のスポンサーの手引きとなるチェックリストが含まれている(アネックス 2「プロジェクト・スポンサー向けの要点の取りまとめ」を参照)。
38. 官民パートナーシップは、不可欠な役割を果たしうる。政府は現地保険会社(およびその他)と連携し、その基本的な政策目標を追求することがある。監督者は、具体的なパートナーシップの存在について把握しておく必要があり得る。
39. 仲介人には、新たな専門的な市場参加者が含まれることもある。インデックススペース保険の流通には、その他の保険流通業務に関与しない仲介人が絡んでくる可能性がある。小規模金融業者が農業貸付に付随する形で、この種の保険を初めて取り扱うこともある<sup>16</sup>。種苗、肥料その他の農業投入物の提供者、販売者および流通業者は、インデックススペースの作物保険を流通させるよう活発に関与している<sup>17</sup>。協同組合も、有用な流通チャネルとみなされており、農協はその点で役割を果たしうる<sup>18</sup>。いずれの場合にも、これら新たな流通業者は自らの役割に関し、従来型の代理店および仲立人と異なるイメージを持っていることがある。

---

<sup>16</sup> この種の貸付と保険のパッケージでは一般的に、信用生命保険タイプの商品が取り扱われるが、これは「一括販売商品」と呼ばれる。農業金融では、貸付および農業保険がパッケージとして販売されることもあるが、実務者はこれを「相互連関保険」と呼ぶことがある。

<sup>17</sup> 投入物提供者は、大きく強力なパートナーの役割を果たしうる一方で、保険会社と流通業者の間の関係における力学が変わるという点で、監督上、規制上の問題を引き起こしかねない。この問題は、モバイル保険に関する保険会社とモバイル・ネットワーク事業者との関係で見られたものと類似している。

<sup>18</sup> 相互保険会社、協同組合その他の地域密着型組織に関連する役割ならびに、規制および監督上のアプローチについて詳しくは、IAIS が公表した包摂的保険市場を支援する規制および監督に関する適用文書(アネックス 3「包摂的保険に関する IAIS 監督・支援書」)を参照。

### 3. 法的確実性ーインデックスベース保険商品は保険とみなされるのか

40. インデックスベース保険は、そもそも保険とみなされることも、みなされないこともあり得る点がしばしば指摘される。国際会計基準にも、国内の保険法その他の法律<sup>19</sup>にも、取扱いの不透明性または非一貫性を提起しかねないという考慮点がある。保険法が時代遅れで、損失てん補型商品のみを対象としていたり、インデックスベース商品について保険の定義に規定がないか、不透明であったり、これら商品を明示的に保険法の対象から除外していたりする場合もある。
41. 保険に関する数学的作業の多くは、保険金請求が生じる確率と、実際にそれが発生した場合の保険金支払額という 2 つの要素の評価に集中している。同じ計算は、その他の金融商品にも同様に適用する。デリバティブおよび各種の保険リンク型証券は、買主に同じような保護を提供する可能性があるが、管轄区域によってはこれが法的に「保険」とみなされないこともある。

#### 3.1 保険法に基づくフォーマル性の望ましさ

42. IAIS は保険監督者の観点から法的確実性の問題にアプローチし、管轄区域が異なれば、法律の目標も異なりうることを指摘している。インデックスベース商品を保険として取り扱うか否かは、保険監督者にとって、監督の目標に関わる問題である。保険監督者は、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維持するという、保険監督の中心的目標の達成を目指している<sup>20</sup>。
43. 目標として、特に低所得層およびサービスの行き届いていない顧客の保険へのアクセス改善を意図して開発されたインデックスベース保険は、フォーマルな保険セクターに含めるべきである。この目標は特に、消費者保護メカニズムの導入を確保するとともに、保険市場全体が「保険」とみなされながら、法令もしくは実務上はそのようにフォーマルに扱われていない商品によって損なわれないようにする必要性に配慮したものである。

#### *インデックスベース商品は保険契約か*

44. しかし、インデックスベース商品を、場合によりこれを保険商品として取り扱わないような法的取決めにに基づき提供することは、許容できる可能性もある。その一方で、インデックスベース商品が保険契約として定義されるかどうかにより、法的な帰結が異なってくることもあり得る。こうした帰結としては、提供者と顧客、受取人が会計上または税務上、インデックスベース商品をどちらとして取り扱うかに関する決定が挙げられよう。
45. 包摂的保険の文脈で保険契約としてのフォーマル性を考える場合、保険監督者にとっては、インデックスベース保険を保険監督枠組みの対象とし、保険監督の目標を達成できることのほうが重要となりうる。

#### *インデックスベース商品は認可保険会社により提供されているか*

<sup>19</sup> 例えば、税法上の定義。

<sup>20</sup> 「IAIS ICP」、特に基準 1.3 を参照。

46. すべてのインデックススペース保険が認可された保険会社により提供されていることもあれば、そうでないこともある。同様に、インデックススペース商品は、通常の保険監督活動全体の対象となることもあれば、特にそうすることがプロポーショナルリティを欠く場合、そうになっていないこともある。インデックススペース商品は、会計またはその他の目的で法律上、保険契約として提供されることもあれば、そうでないこともあるが、仮に法律上は保険契約でなくとも、こうした業務は当該管轄区域における保険枠組みの対象とすべきである。

#### インデックススペース商品は認可保険とみなされるか

47. すべてのインデックススペース保険が実際、認可保険とみなされることもあれば、そうでないこともある。特に、監督上の目標がどの程度、リスクに晒されかねないかを考慮し、プロポーショナルなアプローチを採用するのが妥当である。この点で、3つのレベルのインデックススペース保険の扱いは異なってくる。

- 「マイクロ」レベル商品として提供される商品については、認可保険会社が提供する認可保険商品として取り扱うことが期待される。
- 「メソ」レベルの商品とみなされるものについては、被保険会社が「メソ」パートナーで、保険金をマイクロレベルの参加者に支給する可能性がある。メソ・スキームが団体マイクロ・スキームと混同される可能性と、メソ保険契約者がインデックススペース保険の完全な専門家ではないという事実から、こうした商品はフォーマルな保険市場に含めることが望ましい。
- 「マクロ」商品とみなされるものについては、フォーマルな保険商品でない公算が大きい。また、ソブリン顧客は保険を個別の保険金支給と直接に結びつけておらず、保険料に当たる拠出金を集めていない公算も大きい。このような場合、保険市場に対するリスクは、たとえ風評の波及効果を通じたものだとしても、無視できる程度を思われるため、それが望ましい場合には、このようなスキームをフォーマルな国内市場に含めないこともあり得る。

48. 公正で安全かつ安定的な保険市場という監督目標に対するリスクを回避するうえで鍵を握るのは、商品が認可された保険会社によるものでない場合、当該商品が監督対象の保険商品として規制、保護されないことを十分に理解させることである<sup>21</sup>。個人は、その便益を「保険」として認識することもあれば、そうでないこともある。この理解は、調査と経験を通じて検定、検証することができる<sup>22</sup>。また、商品の契約上、販促上のコミュニケーションの適切な文言を通じ、この理解を高めることもできる。メソおよびマクロレベルのスキームの取り扱いが、マイクロレベル・スキームに適用されるものと異なる場合には、便益を「保険」と混同しないよう、コミュニケーションとプロセス<sup>23</sup>に対する厳しい制約を含める必要があろう。このような制約を設けても、真正なメソレベル構造にとっては障害とならないが、一部の観測筋が「メソ」とみなしても、実際には本文書の定義による団体型「マイクロ」商品に当てはまるものについては、制約

<sup>21</sup> 一部の管轄区域では、その他の除外商品についても類似のコンセプトが存在するが、その中には通常、商品名に「保険」が含まれるものさえあり得る。保険と呼称されるものがあるが、それが規制された保険ではないと誰もが考えているのであれば、それは問題でない。例えば、「国内保険スキーム」、またはいくつかの国では「製品保証」は、実際には保険ではないと広く理解されている。

<sup>22</sup> 経験から、マイクロレベルの顧客は保険監督者と接触しないか、当該商品に関し、いかなる顧客も保険申立メカニズムを利用しようとしないうという証拠が得られていることもある。

<sup>23</sup> 避けるべきプロセスの例として、個人から定期的に使途限定または特定の拠出金を徴収したり、拠出金を「保険料」と称したりすることが挙げられよう。

が生じよう。このような制約は、マクロレベルのスキームに簡単に適用できると見られる。メソおよびマクロレベルのスキームに関し、ミクロの最終顧客は定義上、保険商品の法的な意味における1対1の受取人であるとも、特定の不利なリスク事象が生じた際に定額の個別保障を受けられるとも考えていない。最も高度な知識を有するメソ保険契約者でも、当該商品がフォーマル保険ではない場合、その旨を通知することが必要となりうる<sup>24</sup>。

49. 一部の管轄区域は法改正により、必要であれば同法の「適用上」という但し書きを付したうえで、インデックススペース保険が「保険」に含まれる旨を定めることがある<sup>25</sup>。その他、保険監督者が必要に応じ、この効果を有する法文書を発出できる旨の権限を定める管轄区域もあろう。
50. マクロレベルのスキームがフォーマル保険に含まれるかどうかに関係なく、メソおよびミクロのスキームを検討する際には、監督取決めに盛り込むべき要素がいくつかある。その他の包摂的保険イニシアティブについても時折見られるとおり、その他の政府機関が保険監督者のノウハウを必要とすることがある。特に、これらの機関は保険監督者とその役割についてよく知らない可能性があるため、これとの調整および協力を図ることは重要である。保険市場の規模を公表する必要性など、基本的な広報活動を促進するため、統計を共有すべきである。

## 3.2 被保険利益

51. 場合により、ある商品が保険契約として認められるためには、被保険利益の存在が法的要件とされているため、インデックススペース保険について論じる際には、被保険利益の問題が生じる。その他、所定の被保険利益の存在が、デリバティブではなく、保険に適用される会計処理を行う際の要件となっている場合もある。被保険利益が、保険金請求に基づく損失調整を伴う損失てん補型契約（すなわち、インデックススペース保険が捨て去ろうとしている特長）との関連で定義されている場合には、問題が生じかねない。損失てん補型保険の場合、被保険利益は原則的に、保険対象期間の以前からその全体を通じ、特に保険金請求の時点で、当該契約が継続してリスクを負っているという要件と解釈されている<sup>26</sup>。
52. 定義によって生じる法的帰結に加え、インデックススペース保険契約では原則として、健全なリスク管理を確保するため、他のあらゆる保険と同じ形で、加入時の被保険利益の存在を要求すべきである。すなわち、顧客は、不利な事象が生じた際の自らにとっての費用または経済的損失が、顧客が受け取るであろう給付と同額か、それを上回るという合理的期待がなければならない。事実、この条件は保険金請求時点まで、および、これを含め、契約期間全体に適用されることになる。
53. インデックススペース保険と損失てん補型保険の大きな違いは、この要件が保険金請求時点で被保険利益がチェックされないことにある。これは被保険利益が存在しないということではなく、保険金請求時に単にそれが検証されないという意味である。

---

<sup>24</sup> メソ・スキームに関する規則が緩和された場合、メソスキームは、そのミクロメンバーが個別に「自身のための保険」をかけていることを伝えることができない。望むならば、逆境の場合においていくつかのローン放棄することを可能にするであろう保険を出したとすることができるものの、例えば前もって特定の人物のローンを放棄することを約束すべきではない。

<sup>25</sup> 例えば、ケニアは保険法にこのような規定を設けるための法案を審議中である。

<sup>26</sup> 一部の管轄区域では、例えば購買予定の物品に関する保険加入を促進するため、販売時点でフォーマルな被保険利益の存在を要求していない。



54. 法的な定義は文言上、さほど明確ではなく、被保険利益のある法的要件を定めながら、その時期または継続性の要件について曖昧なこともある。しかし、原則的にこれは継続性を有するものと解釈できる。法的定義では、上記の「合理的期待」を認識せず、事後的に査定可能な損失と保険金額の絶対的确实性のみと言及することもある。
55. 被保険利益の定義が、慎重な引受から生まれるアプローチに基づいている場合、損失てん補型保険とインデックスベース保険の間に一貫性が確保される。保険契約者は合理的に、保険事象が生じた場合に見込まれる損失が、少なくとも期待される保険金支払額に達すると考えているべきである。この期待は、保険加入以前から、保険金を実際に受け取るまで続いているべきである。同様に、保険契約者が、少なくとも保険事象のひとつから生じる損失を超える保険金の受取を期待している場合、これは保険の種類に関係なく、保険会社にとって受容不可能なリスク管理上の課題と逆選択につながる。このような定義とアプローチは、保険会社だけでなく、保険監督者の観点から見ても健全と言える。
56. 期待される損失と期待される保険金支払額という点で、被保険利益を定義する必要性に加え、ミクロ、メソ、マクロいずれのスキームにおいても、保険契約者に非保険利益がある必要性を指摘しておくことが重要である。メソおよびマクロレベルのスキームについては、不利な事象発生の結果、保険契約者が損失を被ることを期待していなければならない。この期待は、保険契約者への直接的影響から生じることも、他者を支援するという確約から生じることもある<sup>27</sup>。

---

<sup>27</sup> 本文書における形式に関する解説は、メソ・スキームが団体型ミクロ・スキームでないことを想定している。メソ・スキームにそれ自体の被保険利益がない場合、これは実質的に団体ミクロ・スキームに当たる公算が大きい。

## 4. 消費者保護の問題

57. 保険監督の究極的な目的は、保険契約者の利益を保護し、公正で安全かつ安定的な保険市場を発展させることである(ICP 基準 1.3を参照)。より幅広い顧客の集団が保険商品を購入できるようになれば、保険市場の包摂性は高まるが、それと同時に、新たな顧客集団は、本質的に保険商品との馴染みが少ないという点を認識せねばならない。
58. 包摂が低所得層の顧客集団に広がる場合、顧客は幅広い消費者保護の問題による影響を受けやすくなる。持ち合わせている資金も限られている傾向にあるため、不利な経験を経ることで費用を吸収したり、負担したりする能力も低い。資金が限られているということは、その生活条件により、幅広い危険により多く晒されかねないことも意味する。
59. 保険商品に関する経験の不足は、保険分野での金融リテラシーの不足と関連する可能性がある。金融リテラシーは、全般的に限られている場合がある。また一般的な教育および読み書き能力が不足していたりすることもある。このような場合には、こういった原因から生じる消費者保護の問題に特別な注意を向け、認識するとともに、これに取り組む必要がある。
60. インデックスベース保険は、通常ほとんどの販売されている保険商品よりも複雑であるため、消費者の保護を確保することは、さらに大きな課題となり、誤解またはその他の原因により問題が生じる可能性も高まる。

### 4.1 商品開発

61. 保険会社(および、この場合はその他のプロジェクト・スポンサー)は商品を開発する際、顧客のニーズに取り組みを集中すべきである。これはインデックスベース保険について特に当てはまる。広範囲の商品設計に決定が必要となり、そこに顧客のニーズを反映すべきだからである。顧客のニーズは、広範囲の商品開発決定に影響を与えかねない。具体的には、契約の対象となる事象、保険金請求が可能になると見られる事象の深刻度(「トリガー」レベル)、適切なインデックスの選択または構築、負担可能と見られる保険料、保険料支払の頻度および方式、さらには加入、保険料徴収、保険料支払といった商品提供サービスに最適な流通経路をはじめ、さまざまな要素が挙げられる。
62. IAIS は、より包摂的な保険市場を支援するものを含む監督体制における商品認可の役割に関する文書を作成したことに留意されたい。

#### 4.1.1 ベーシスリスク

63. 商品を開発する際には通常、ベーシスリスクが真っ先に考慮される。ベーシスリスクは重要な問題ではあるが、それによって他の問題をおろそかにすべきではない。不利な帰結の原因がベーシスリスクにあるとされながら、実際のところ、より正確な原因は他の商品設計上の問題に求められる場合もある。ベーシスリスクを検討する場合のさらに詳しい議論は、アネックスに掲載する(アネックス 1「ベーシスリスクの検討」を参照)。

64. ベーシスリスクに関する消費者保護上の懸念は、不利な事象が発生しながら、インデックスのトリガーが働かず、保険金が支払われないケース(プラスのベーシスリスク)に集中している。このような観点は、損失を上回る保険金支払のリスク(超過ベーシスリスク)の影響を無視している。また、ある事象が「不利」かどうかに関する保険契約者と提供者の観点を事前にすり合わせておく必要性も軽視する傾向にある。
65. 不利なベーシスリスク事象の件数または潜在性を削減するために、保険金支払の対象となる事象の数を増やし、トリガーを引き下げることができるが<sup>28</sup>、これは保険料を増大させる一方で、極端な事象からの保護という焦点をぼやけさせるため、特に低所得層の顧客にとって、商品が利用しにくくなるという欠点がある。同時に、トリガー点を引き下げれば、顧客とのやり取りが頻繁になるが、これには利点と欠点がともにあり得る<sup>29</sup>。潜在的顧客に対し、より不利なベーシスリスクの存在をよりよく伝達するための取り組みが望ましいと思われる。ステークホルダーの間で、不利なベーシスリスクが生じたのではないかという懸念を生じさせた事象は実際のところ、事象が所定のトリガーに達しなかったということが原因となっており、正しくはさんな設計の商品が、顧客の期待に沿えなかったこと、ならびに、契約に定めるトリガー・レベルの便益および効果が、顧客と商品設計者との間で十分に理解されていなかったことに起因するという認識を持つべきである。
66. ベーシスリスクをいかに測定すべきか、という点に関しては、いくつかの考えが生まれている。具体的には、より単純明快な過去のデータによる検証試験(バックテスト)から、特定の帰結が生じる確率と、そのベーシスリスクから生じると見られる損失のより複雑な検討に至るまで、多岐にわたる。バックテスト分析は、監督者との議論で有用となりうるほか、顧客の教育にも役立つ。プロジェクトのスポンサーは、そのデュー・ディリジェンスおよび風評リスク管理の一環として、このようなアプローチを期待することもあろう。スキームがマクロ、メソ、ミクロのどのレベルで運営されていようとも、このような情報は顧客と共有できる。この情報は、何が真に「不利な」事象に当たるのかに関する共通の理解を検証するうえでも役立つ。こうした指標の測定と開示については、アネックス 1 でも取り上げる。
67. ベーシスリスクの存在を説明する必要があることは、確実に予期できるものである。その中には少なくとも、不利なベーシスリスク事象が起こりうる旨の説明を含めることができよう<sup>30</sup>。
68. 不利なベーシスリスクに比べて、超過ベーシスリスクへの対応はやや不明確である。超過ベーシスリスクが大きくなればなるほど、当該商品が保険以外のものとみなされるおそれも大きくなる。また、超過ベーシスリスクが大きくなれば、費用もかさみ、特に低所得層の顧客にとっての商品の効率およびアクセスの可能性が低下する。また、あらゆる状況で超過リスクを説明する必要があるかどうかという点についても、コンセンサスは成立していない。すべての場合に、超過ベーシスリスクを前もって説明する価値がある公算は低い。特に、当該商品がマイクロレベルのスキームで提供される場合の顧客に関し、被保険利益の文脈における帰結の期待について、本文書の別の部分で説明したような期待を損なうことになりかねないから

<sup>28</sup> 不利なベーシスリスク事象の数または潜在的影響を減らすために、より高いトリガーの影響力を有する顧客の理解に関連する場合、支払いを伴う事象の数を減らし、誘因を増やすことも可能である。

<sup>29</sup> 例えば、追加的な保険費用に加え、保険金の支払が頻繁になることによる処理費用の増大も欠点となりうる。利点としては、頻繁な保険金支払により、保険の教育的な便益をより一般的に高める機会が生まれることで、後に保険について情報が豊富になった顧客を対象に、保険料を低く、トリガーを高く設定したオプションを導入することが事実上可能になることが挙げられよう。

<sup>30</sup> ケニアのキレモサラモ・スキームでは実際、マイクロ顧客を対象とする初期教材および顧客との話し合いで、双方のベーシスリスクを開示している。

である。メソおよびマクロレベルのスキームについては、クライアントに対する超過ベースリスクの説明を含めることが妥当と考える。マイクロ・スキームの中には、この最低基準を越え、不利なベースリスクと超過ベースリスクの両方の帰結を顧客に説明しているものがあることは、特筆に値する。

69. 開示については、トリガ一点が存在し、これを下回った場合には保険金が支払われないことに対する注意喚起という第2の問題があることを指摘する必要がある。これは従来型保険契約における超過額または定額控除と類似しているが、場合によっては、顧客に誤解があり、かつ、顧客が損失を被りながら、インデックスが保険金請求のトリガーとならなかったという理由から、この誤解がベースリスクの問題として論じられてしまうという問題があった。このケースをここで取り上げたのは、最終的に商品設計自体が見直され、説明がしやすくなったためである<sup>31</sup>。保険提供者は、段階的なトリガーの階層を用いることで、高い保険料でトリガーを低くするオプションがあることを説明することができ、それによって自動的に、トリガーが高く、それ以下では保険金が支払われないことを潜在的顧客によりよく理解させることができた。このような手法は、パラグラフ 66 で述べたように、不利なベースリスクを回避しようとするがあまり、すべてのクライアントについてトリガー・レベルを引き下げるよう商品に変更を加えるよりも、良い帰結をもたらすことがある。

#### 4.1.2 信頼できるインデックス

70. 成熟した環境において、商品の裏づけに用いられるインデックスは、双方の側にとって信頼できるものとするべきである。インデックスは適時に、信頼できる形で計算できるべきであり、インデックス作成者は、適時の作業を継続できる能力を信頼、期待されるべきである。インデックスの設計がずさんであれば、インデックス設計の改良によって避けられた可能性があるにもかかわらず、ベースリスク事象に起因するとみなされてしまうミスが生じる原因となるおそれがある。
71. プロジェクト・スポンサーは、インデックスに問題が生じた場合に使えるソリューションについて考えることが理に適っていることを認めている。インデックスベース保険は、極端な事象を取り扱うことが多いため、異常なストレスによって、本来であれば保障が必要とされるはずの状況で測定がうまく行かないことも起こりうる。例えば、いくつかの極端な状況では、現地の測候機器が損害を被ったり、稼働能力を超過したり、電源または通信能力を失ったりするおそれがある。
72. すべての新たな取り組みがそうであるように、データの入手可能性、品質、適切性および継続性が問題となりうる。データソースおよび指標がどの程度信頼できるか（また、大雨その他の自然災害のようなトリガーが生じかねない時に、どの程度信頼できると見られるか）について、じっくりと考えることは有用である。スポンサーは、インデックスの計算またはデータの収集が阻害された場合に、何をすべきかについて、ある程度考えることもある。リスクの分析、不測の事態への備え、継続性はいずれも、インデックスの信頼性を最終的に確保するために取り組むべき妥当な問題である。現地データは、当該管轄区域外のその他ソースに比べ、

---

<sup>31</sup> この事例において、高いトリガーポイントを採用し、バックテストの結果で実証すれば、農民は保障が得られる「凶作」の年と、保障のない「不作」の年を特定できる。また、トリガーを低く設定した保障を購入するというオプションも得られる。この説明を行えば、高い保険料で低いトリガーを選ぶ者がまったくいなくても、保険金が支払われない「不作」の年の存在は、クライアントにとってより具体的となる。

信頼性についても充実性についても劣ることがあるため、現地のデータソースを必要とする決定を下す際の影響は、この信頼性および十分に広範な情報の必要性とバランスさせる必要があり得る。

73. インデックスは、信頼性を保つために、適時に作成される必要もある。インデックス作成の独立性と透明性も重要である。インデックス保険商品の適時、独立性および透明性を構成するものは、マイクロ、メソ、マクロレベルの取決めに絡むスキーム間で異なることもある。
74. インデックスについて紛争が生じた場合の仲裁の役割についても、検討すべきである。契約取決めにどの程度、仲裁を盛り込むかによって、インデックス紛争解決の関連上、仲裁をどのように盛り込むべきかに関する決定に影響が出ることもある。

## 4.2 見舞金

75. 不利な帰結が生じた場合、それが真正の不利なベシスリスクであるか、その他の原因によるものかにかかわらず、見舞金<sup>32</sup>を支払うべきか否かという問題が生じうる。このような支払を行うことには、大きな不利益が伴いかねないが<sup>33</sup>、実際にこのような支払が行われるケースは多いため、これが先例となって問題が生じてしまうのである。事実、一部のスキームでは、見舞金を支払うために前もって資金の積み立てが行われている。その他、パートナーがこのような見舞金の理非を審査した結果、その利点については合意しながらも、パートナー間の費用分担には同意せず、プロジェクトが頓挫したこともある。
76. 保険監督者は、見舞金の支払が検討されうる場合、議論に関与する可能性がある。このことは、保険契約者の公正な取り扱いに対する利益に関し、保険監督者が果たすべき役割に照らせば、見当がつく。さほど高度でない顧客の場合には、保険監督者がさらに積極的に関与することが理に適っている。パイロット段階については、この問題に対するアプローチが異なることを予測すべきである(下記を参照)。成熟段階においては、より堅牢なインデックスを導入し、これに関連して改善された消費者教育および保険リテラシーと関連づけるべきである。

## 4.3 補助金

77. 補助金は、特に農業保険において論争を起こす問題であるため、農業リスクを保障するインデックスベース保険の議論で浮上する可能性がある。補助金は、政治的な論点にもなりうる。免税という形で、税控除は、補助金とみなされることもあれば、そうでないこともある。
78. 保険商品に補助金が付いているかどうかは、慎重性に関する問題ではないが、補助金が不透明で、取り除かれる余地がある場合、顧客が予期もしなければ、十分に理解もしていない保険費用の急増につながりかねない場合には、監督者の懸念事項となる。

---

<sup>32</sup> 「見舞金」とは、契約の厳密な解釈とその給付規定の適用によって法的に権利が生じない場合に、被保険会社に対して支払われる給付を指す。

<sup>33</sup> こうした不利益の例としては、ある事象が保険金支払のトリガーとはならなくとも、このような支払があるだろうという期待を生んだり、望ましくない前例を作ったりすることで、この商品または保険一般につき、商品の経済性が損なわれてしまうことが挙げられる。

79. 補助金によっては、保険金の支払、再保険費用または経費の保障に焦点を絞る形で制度化されているものもある。補助金が保険料の削減を旨とする場合、特に透明性が高ければ、そのターゲットが絞られていること、および、補助金が減額されるか、ターゲットがさらに絞られるか、スポンサーである当事者が補助金支給から撤退しても、監督上の目標にとってのリスクを減らすことを確保することが容易になる。

#### 4.4 競争と独占

80. インデックスベース保険の提供に参入する可能性のある事業者は数多い。具体的には保険会社、流通機構、インデックス提供者および再保険会社が挙げられる。当初の動向で、それぞれの役割で参加者が限られた数に絞られる可能性もある。また、短期的にも長期的にも、プロセスの一部には競争が生じない可能性もある。例えば、ある管轄区域内に、同様の特徴を備えた各種の投入物提供者は、多く存在しないこともある。
81. すべてのプレーヤーが、その競争優位を温存することを望みかねないが、システムの一部は、潜在的競争の対象とすることが望ましい。但し、システムの全部について、同時に競争を導入する必要はない。
82. 競争政策は保険監督者の権限ではないかもしれないが、監督者の役割がうかつにも、競争のあるマーケットの完全な達成(当初または後の段階で)において困難を生じさせるような状況を作り出さないようにすることが重要である。少なくとも、幅広い保険会社が流通、再保険、およびその他のスキーム要素にアクセスできるようにするための取り組みを検討すべきであろう。

#### 4.5 商品の安定確保

##### 4.5.1 準備金および資本

83. インデックスベース保険商品に係る十分な技術的準備金の積立はコンセプト上、損失てん補型保険と類似しているが、インデックスベース商品の保険金請求トリガーに関する情報が計算の重要な部分を占めるため、その技法は異なる可能性がある。しかし、短いリスク期間、トリガー後の保険金額の確実性、保険金支払遅延の不在など、ほとんどの農業保険商品の短期的性質はいずれも、十分な責任準備金が高い確実性をもって、その他多くの従来型の商品と比較して、極めて迅速に判定できることを示唆する。
84. とはいえ、インデックスベース保険、特に気候関連の農業リスクを保障するものに関しては、リスクが保険期間を通じて均等に分布するか、徐々に増大するという通常の想定が常に当てはまるわけではないため、技術的準備金の設定および評価にはある程度、慎重を期す必要がある。
85. インデックスに基づくという商品の性質上、十分な技術的準備金のほかに、資本を別個に検討する必要性は低い。資本要件の策定についても、同じ原則を適用できる。プロポーショナルなアプローチを取っても、この保険種目が提供者の財務健全性に対する全般的リスクに大きく影響しない場合、現実的な解決策を適用すべきことが示唆される。

#### 4.5.2 再保険リスク管理

86. ほとんどのインデックスベース商品に関し最大のリスク課題は、大災害再保険による保障の必要性という点である。インデックスベース保険への取り組みは通常、地域別のリスク合算を特長とする。不利な事象によるリスクの大きさも、インデックス型商品開発の重要な動機である。リスクにおけるシステミックな性質および極端な規模に達しかねない大災害に対処するためには、従来型の保険業務よりもさらに深い理解が必要となる公算が大きい。
87. 保険商品の直接の支払が契約上の再保険商品における支払と正確に一致しない限りにおいて、保険会社への第 2 のリスクが生じうる。商品自体に再保険をかけていても、見舞金が支給される可能性があること、または、顧客に提供する保障に再保険が直接マッチしていないことにより、ある程度のベースリスクが保険会社の手にとどまりかねないからである。
88. 適切な再保険の利用に加え、実効的な再保険および保障へのアクセスの維持は、関心を寄せるべき事項である。再保険へのアクセスは多くの場合、制約として報告されている。これは、不透明な状況において保険リスクを取ることによる割増保険料が、手ごろな保険の提供に対する障害となりかねないという意識があるためである。潜在的損失、よってリスク留保の潜在的可能性を検討する際、エクスポージャー総額の査定が妥当と考えられている可能性もある。このアプローチは一部のパイロットの状況で用いられ、成功を収めているからである。その一方で、プロジェクトに関連するエクスポージャー総額がさほど多額に上らないにもかかわらず、再保険能力を利用できないことが、顧客に対する商品提供の具体的足かせになることもある。さらにその他のプロジェクトでは、厳しいリスク緩和要件に従わない限り、再保険能力を利用できないため、ほとんどの人々が保障を利用できなくなるという事態も生じている。したがって、監督者にとって、再保険の利用可能性がイノベーションおよび成功するインデックス保険プログラムの開発にどのような影響を与える可能性があるかを理解することは重要である。
89. 自然災害事象については、代替的なリスク移転メカニズムおよび、保険とリンクした安全策などの資本市場での解決策がますます、保険提供能力で重要な役割を果たすようになってきている。

## 5. パイロット・プロジェクト

90. 多くのインデックススペース保険スキームは、パイロット・プロジェクトとして始まろうとしているか、すでに存在している。プロジェクトは、極めて初期の段階で顧客に保障を提供しはじめることもあれば、このコンセプトについてさらに作業が進んでから、後の段階で保障を提供することもある。本文書の適用上、顧客に保障を提供するようになったプロジェクトは、パイロット段階に入ったとみなす。それ以前の段階のプロジェクトでは、調査を行ったり、プロジェクト提案の各要素の開発を行ったりする。
91. 多くの保険イニシアティブには、実験が必要となる可能性があるが、インデックススペース保険は「パイロット」段階で運営され、かつ、より長い期間にわたってパイロット段階を続ける傾向が強い。例えば、包摂的保険イニシアティブを考えれば、IAIS はすでに、イノベーションの必要性と「パイロット」の可能性を指摘している<sup>34</sup>。「包摂的保険市場を支援する規制および監督に関する適用文書」(適用文書)において、監督者による規制および監督の手法が、金融包摂への障害とならないよう、保険市場における包摂性の拡大を図る際には、イノベーションを促進するよう促されている。インデックススペース商品の中には、そのリスクの性質または複雑性により、より長いパイロット段階を必要とするものがある。いくつかの段階を経なければならない農業保険商品に係るパイロット・プロジェクトのスケジュールは、作期によって規定されることがある。自然災害に対するエクスポージャーは、限られたデータおよび季節的なリスク要因に照らして精緻化する必要もあり得る。
92. パイロット・プロジェクトは、その他の保険商品開発に係る取り組みと異なる可能性がある。インデックススペース保険のイニシアティブには、保険会社自身以外にも、多くのパイロット・スポンサーが絡むこともあるが、その中には農業省など、その他の政府機関もしくは、災害復旧の責任者、農業投入物提供者、外国ドナー、特定リスクの専門家などが含まれる可能性がある。パイロットを開始する際には、これらその他のスポンサーのほうが保険会社よりも、当該商品と予定されるプロセスについて、はるかに良く理解していることもある。また、保険会社自身が支配権を握る通常の保険商品開発とは対照的に、その他のスポンサーのほうが保険会社よりも、プロジェクトの設計と実施に大きな支配権を握ることもある。本文書では、この集団を「プロジェクト・スポンサー」と呼んでいる。
93. 「パイロット」には定義上、さらに後のパイロット段階または成熟段階へと円滑に進む可能性もあれば、円滑に進まず、作業の再考および、場合によってはスキームの中止につながる可能性もある。図 1 は、一連の段階と、最終的な結果として成功の継続と中止がともに予測できることを示している。本文書では、特徴の異なる 4 種類のスキームを定める。

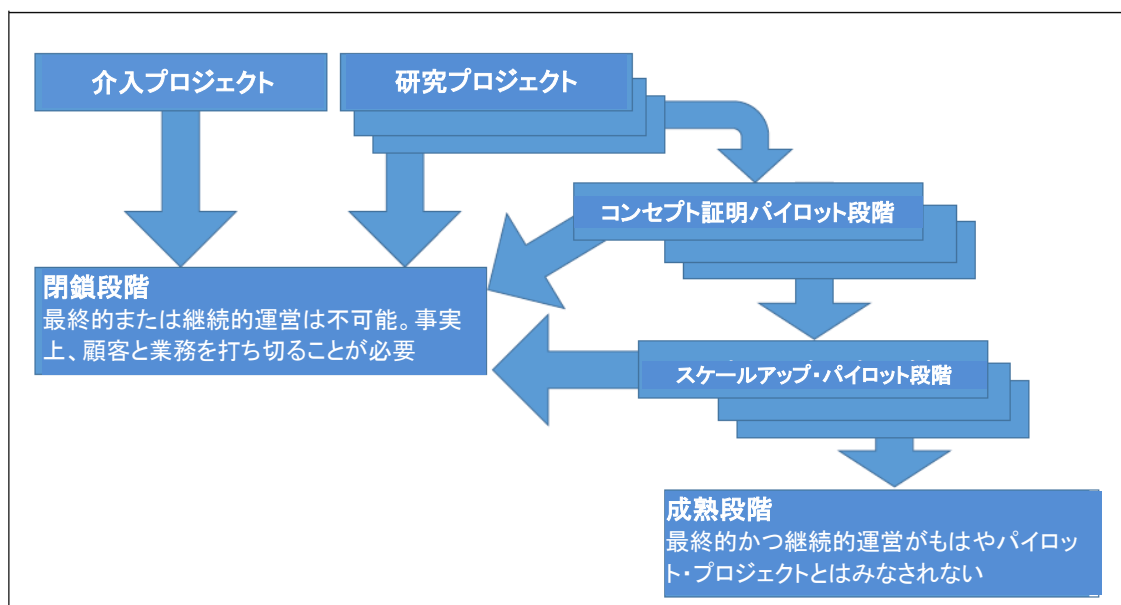
---

<sup>34</sup> 適用文書には次の指摘がある「1.31.4 パイロット – これは、実験を通じて前進するイノベーションを指す。プロジェクトの中には、イノベーションを確認したうえで『スケールアップ』されるものもあれば、失敗して中止されるものもある。パイロットは現時点で、場合によってはプロジェクトに多額の資金を注入できるスポンサーのサポートを得ながら、幅広い事業者が実施している。その他、フォーマル度と本質性の低いプロジェクトもあり得る。」保険を別個の法人内で運営する必要性について、適用文書は次のように指摘している。「2.13 より大型の事業者につき、別個の法人を設ける要件は重大な障壁とならないはずである。しかし、比較的大型の複合事業者は『パイロット』から取り組みをスタートさせることがある。パイロット・プロジェクトは過渡的取決めの一部をなすこともある。」さらに幅広いセクション(2.15 から 2.21)では、登録プロセスの使用を含む「パイロット認可」に対するプロポーショナルなアプローチ、よりフォーマル度の低い「等価」アプローチ、および、秩序ある継続に関する論点が取り上げられている。フォーマル性を追求する動機についても論じられている。フォーマル化に関しては、パイロット実施時を含む規制環境へとインフォーマル保険を移行させるため、過渡的取決めが必要になりうることも指摘されている。



- **研究プロジェクト**:しばしば研究目標を伴い、特定の問題について調査し、調査結果を報告することを目的とするこれらのプロジェクトでは、サンプル抽出および調査活動など、フォーマルな学術的手法が用いられることがある。また、ある商品に対するアクセスを与えられた集団と、同じアクセスを与えられない集団をともに検討し、結果を比較することもある。こうしたプロジェクトには、研究目標に加え、研究作業を特定の調査地域における長期的な市場成熟に向けて進める意図を有するものもあれば、このような意図を持たず、おそらくプロジェクトから得られた学びを通じ、より一般的な市場の発展に貢献することを期待するものもあろう。
- **「コンセプト証明」段階のプロジェクト**:これらのプロジェクトは、情報を収集し、製品および提供メカニズムその他、最終的に成熟市場の一部となり得る要素を精緻化、開発することを目的とする。発足当初は、少数の契約と保障対象リスクをもって、極めて未熟な段階からスタートすることもある。「コンセプト証明段階」を終了したとみなされるまで、試験の範囲を段階的に精緻化、拡大するサイクルがいくつか存在することもあるが、その過程で、関係者の数も増える可能性がある。
- **「スケールアップ」段階のプロジェクト**:これらのプロジェクトは、定着度が高く、商品提供の規模を拡大する方法を見出す必要性に焦点を絞ったコンセプトに基づき運営される。その中には、展開地域の拡大、顧客の多様化または新規流通経路の追加などが含まれることもある。この段階のプロジェクト・スポンサーにとっては、保険契約者保障対象リスクの拡大が主たる動機となる。
- **「介入」型プロジェクト**:これらのプロジェクトは、保険の仕組みを用いて一定期間、顧客に給付を支給することを主眼とする。その他のプロジェクトと異なり、常設のものでもなければ、提供されるサービスに係る成熟市場へと「卒業」できる可能性を模索することを動機とするものでもない。むしろその動機は、保険アプローチを実際に利用することにある。プロジェクトが求める結果を得るためには、そのほうが効率的かもしれないからである。

図 1:パイロット・プロジェクトと、成熟市場または閉鎖までの段階



94. プロポーショナルな解決策が必要とされる公算は大きい。特に、パイロット・プロジェクトの開始段階では、これが当てはまりうる。また、プロジェクトが前進し、成熟に近づく中でも、過渡的に様相を変えながら継続する可能性もある。成熟に達した段階でも、ある程度のプロポーシオナリティの適用が依然として適切なこともある。
95. 本セクションでは、当初の最も単純な出発点からプロジェクトが前進する中で、パイロット段階全体を通していくつかの問題にどのように取り組めるかを検討した。最も単純な出発点は、最低限度のような要件が存在しうるかを例示するものとして捉えることができる。最終的な成熟に向け、問題がどのように発展しうるかに関するさらなる事例は、第2段階以降で講じることが期待されるステップを例示するものとみなしうる。
96. これらの段階はそれぞれ、最終的な活動範囲を計画、完成するために、さらに多くの取り組みが必要となることを示唆している。

## 5.1 成熟に至った段階の特徴

97. 本セクションでは、パイロット段階を完了する前に、何を導入せねばならないかに関する指針として「成熟段階」の特徴を検討する。計画が行き届いたパイロット・プロジェクトでは、慎重を期すために、プロジェクトが不成功に終わった場合に何が起こりうるかを考慮することも合理的である。こうした特徴は、保険の提供者および推進者、慎重性、競争および市場行動の監督者、ならびに、幅広い問題に関心を有する政策立案者の観点を含め、数多くの観点から特定できる。
98. 成熟段階においては、下記の特徴が見られる。
- **存続可能性:** 当該スキームは、商品の製作と提供に関与する者とこれを購入する者すべてを含む市場参加者にとって、存続可能であるべきである。
    - 提供者にとって、当該スキームは十分な規模の経済性を確保することになる。商品に内包されるリスクを保障する保険会社は、存続可能で信頼できる事業計画を策定できるべきである。バリューチェーンに参画するその他の主要提供者、特に流通とサービスに関与する者も、当該製品を存続可能なものと考えべきであり、インデックスは信頼できるべきであり、また、価格設定と評価の関連で十分なデータが利用できるべきである。適切な再保険保護が利用でき、実際に利用される。当該商品を継続ベースで管理できる専門能力が育成されている。
    - 顧客にとって、当該商品は手ごろな価格であり<sup>35</sup>、商品設計の特長（インデックス、種類およびレベル別にトリガーとなる偶発事象）は、顧客のリスクにとって受容可能かつ妥当であり、かつ信頼、信用できるべきである。当該商品は、顧客のリスク・プロファイルに関するニーズと、これらリスクの一部または全部を移転する必要性を充足している。商品は、なされた約束について適切な水準の安全性を提供している。顧客は公正に取り扱われている。

<sup>35</sup> 顧客が自発的に購入を検討する場合、手ごろ感がテストされることもある。G-20 金融包摂のためのグローバル・パートナーシップ(GPFI)は、金融包摂の定義に自発的な商品とサービスへのアクセスと利用を含めている。パイロット段階の商品が自発的かつ個別の購入ベースで提供されているかどうかに関係なく、商品の手ごろ感に関する判断は、自発的購入の観点から下すべきである。すなわち、商品が別のサービスと抱き合わせで販売されることはあるが、このような形で購入されるのは、それが便利かつ効率的だからであり、単に強制されたから購入したというわけではない。

- **全般的な持続可能性**:すべての提供者にとって存続可能かつ持続可能なスキームであっても、1名または複数の参加者ならびに、何らかの機能の継続的提供に大きく依存することがある。
  - 商品の提供に必要な不可欠な機能を特定し、これが持続可能であることを確認すべきである。不可欠な機能の提供者が当該機能の提供を中止する場合には、この機能を維持するために、代替的な取決めが導入される。
  - 不可欠な機能としては、再保険能力の提供、または、インデックスの提供その他、インデックス提供の何らかの要素が挙げられよう。
- **競争**:最終的な商品が實際上、独占的要素を含む形で提供されるかどうかに関係なく、幅広いサービスを競争の対象とすべきである。要望に応じ、新規の市場参入を認めるべきである。よって、独占的な取決めは回避すべきであり、これらを導入する場合でも、その期間を限定し、最終的には廃止すべきである。例えば、インデックスの提供者が1名しかいないか、不可欠な流通経路がひとつしかないか、再保険による重要な支援提供者が1名しかいない場合、独占を認めないことは特に妥当と言える。
- **補助金が存在する場合には「スマート」なものとするべきである<sup>36</sup>**。補助金によって、独占性を設けるべきではない。
- **規制**:すべての参加者に法的確実性を提供し、かつプロポーショナルで実効的な規制・監督環境が整備されている。保険は、フォーマルな保険市場で提供されている。監督者は、商品に関する十分な技術的知識を持って監督を行っている。

99. 所見として、インデックスベース保険スキームは、インデックスの構築と価格設定・評価額査定の方を行ううえで十分なデータでリスクを保障すべきである。

100. 成熟段階では、すべての要素が機能しているべきである。例えば、多数の被保険会社が消費者保護サービスを十分に利用できなかったり、インフォーマルまたは違法な保険が当たり前になり、フォーマル保険セクターの発展を損なうおそれがあったりすれば、重大な懸念が生じよう。

101. すべてのパイロット・プロジェクトは、成功した場合の計画を立てるべきである。各パイロット段階の適切な時点で、スポンサーは、成熟段階への移行を支援する計画を盛り込むべきである。このような計画がなければ、保険スキームはいくつかの点で成熟しながら、他の点で深刻な欠陥を抱え、商品に適切な効果がなくなる公算が大きい。ほとんどのスポンサーは、最終的な成熟段階の成功に貢献することをねらいとしている。

102. 一般的なアプローチとして、

- 初期段階にあるパイロット・プロジェクトは、プロポーショナルなアプローチと整合する最低限の要件にのみ適合する必要がある。すべてのスポンサーが、パイロット開始時にすべての必要要素の提供を確約できるわけではなく、顧客その他のステークホルダーにとっての解決策が具体的にどのような形態を取るのか、明らかでないこともある。よって、この段階は主としてコンセプトの証明がねらいとなる。

<sup>36</sup> 第71項を参照。

- その後のパイロット段階では、最終的な成熟段階への移行を完了できるよう、各分野でさらなる前進を図るべきである。定義上、当初段階はスポンサーに対し、たとえ大幅な見直しが必要となる場合でも、第 2 段階へ進むべき何らかの正当な理由を提供している。その結果、長期的ソリューションを導入する必要性はある程度、認識されているため、この方向への前進を図るためのステップを適宜、プロジェクトの資金調達に含めるべきである。

103. 本チャプターの以下の各セクションでは、初期段階の可能な「最低要件」と、その後の段階で合理的に期待すべき一層の前進と移行に向けたステップの事例について論じる。本文書の関連において「段階」とは原則的に、ひとつの商品サイクルを指す（作物保険の場合には 1 作期、ハリケーン保険の場合には 1 ハリケーン季など）。最初から複数の商品サイクルが予定されている場合（作期が短い場合など）でも、次段階に進むための決定が予定されている時期を考慮すべきである。スポンサーの決定時点が、その他のトリガーよりも早く到来する場合、1 段階の終了時期はこれによって決定されることもある。

104. すべてのパイロット・プロジェクトが成功するわけではない。不成功に終わったパイロット・プロジェクトは、望ましくならぬ帰結が生じるおそれを最低限に抑えるべく、秩序ある形で打ち切れるべきである。しかるに、

- パイロット実施中：
  - 顧客は、プロジェクトがパイロット段階にあること、特に、パイロットの結果によっては、将来的に商品の提供が行われなことを知っているべきである。
- パイロットを打ち切る際：
  - 保険契約上の債務が残り、これが認可保険会社のポートフォリオの一部として繰り延べられることのないようにすべきである。
  - 顧客は、保障が終了する場合にはその旨、および、現状の取決めに基づくプロジェクトは次の段階に進まないため、当初更新の意図があった場合でも、契約は更新されない旨を了承しているべきである。

105. パイロット期間終了後も商品の提供を予定しているパイロット・プロジェクトは、パイロットの打ち切りを可能にする緊急対応計画の策定に特に注意を払うべきである。この緊急対応計画は、パイロットが潜在的顧客に確約を行う前に導入すべきである。スポンサーは保険監督当局に対し、自らが策定した取決めに通知すべきである。

## 5.2 パイロット認可

106. IAIS 適用文書(2012 年)は、パイロット業務を認可の対象とすべきことを示唆している。本提言の意図は、パイロット・プロジェクトをインフォーマルではなく、フォーマルな保険市場で実施させることにある。認可を受けていない保険会社がリスクを引き受ければ「インフォーマル性」が生じかねない。パイロット・プロジェクトは、保険会社でない事業者、または、当該管轄区域で認可を受けていない保険会社により実施される場合がある。また、認可保険会社が関与していても、流通チャネルが認可を受けていない場合も、インフォーマル性が生じうる。しかも、

流通チャネルが新しく、革新的であるために、法律によってまったく認識されていないこともありうる。

107. IAIS 適用文書は、パイロット・スキームを規制対象とすることを強く推奨するとともに、これを促進するため、プロポーショナルなアプローチの必要性を強調している。

「1.8.5 パイロット・スキームは少なくとも登録のレベルで認可の対象とし、パイロット期間中、および、妥当な場合にはパイロット期間後も、保険契約者の利益を保護する条件に服させるべきである。」また、絶対的な最低要件に関し「4.31 例えば、登録(指針 4.1.6)、および、パイロットまたは過渡的システム(それまでインフォーマルであった事業者につき)のいずれかにおけるその適用においては、当該組織とその形態を特定し、登録後に監督者にこれを報告するという要件を含めるべきである。」

フォーマルなシステムにおいてパイロットを促進する方法のひとつとして、「規制のサンドボックス(砂場)」などのコンセプトを検討することが挙げられる。

108. 認可については、プロポーショナルなアプローチを採用することができる。最初は極めて限定的なアプローチも採用できるが、第 1 段階では下記の最低限の要素を含めるべきであり、プロジェクト・スポンサーは、

- **商品が何らかの顧客に販売される前に、保険監督当局と連絡を取るべきである。**プロジェクト・スポンサーは、プロジェクト段階の目標を取りまとめ、プロジェクトの活動と対象範囲の概略、商品の内容、ベースリスクが生じる可能性の評価、および、潜在的顧客に関する情報を提供すべきである。この連絡内容に関するチェックリストを作成すれば、不必要かつ非生産的なコンプライアンス志向を誘発するおそれがあるため、これは避けるべきである<sup>37</sup>。しかし、一般的な指針として、本文書のアネックス 2 には、議論の参考となる領域のリストを掲げてある。
- **所定の段階を通じ、プロジェクトを支援する旨ははっきりと確約すべきである。**スポンサーの関与は(さらに支援を続けるか、新たな支援を発掘するか、それ以外の道を選ぶかに関する)決定の時点で終了するため、定義のその他の側面によって後の時点が定められていない限り、これが所定サイクルの終了時点となる(上記の段階の定義を参照)。
- **各パイロット段階の終了後、および、当該パイロット段階が 1 年以上に及ぶ場合、少なくとも年 1 回、保険監督当局と対話すべきである。特に、プロジェクト・スポンサーは、以下をすべきである。**
  - **パイロット段階終了時または各年(いずれか短いほう)に係る引受または徴集保険料および支払(または支払予定)保険金を含め、統計上最低限の財務情報を提供すべきである。**
  - **所定の最低要件以外にも、保障対象の顧客数、保険金支払対象の顧客数、スキーム運営に関連する経費、出再保険料、未収再保険金および再保険会社の名称などの情報の提供を検討すべきである。**

<sup>37</sup> ワーキンググループは、包摂に対する不当に過度なコンプライアンス障壁が初期段階で導入されることを懸念し、スポンサーが保険監督者への連絡を故意に避けた事例について調査している。

- 苦情申立を受けた場合、これに関する情報と、その解決方法を含め、顧客とのやり取りに関する情報を提供すべきである。
  - プロジェクトの目標がどの程度達成されたかに関する情報を提供すべきである。
  - パイロット段階中、その他の最低要件がある場合、その遵守状況を報告すべきである。
  - プログラムが発展し新たなフェーズに入らる中で、情報要件も成熟させ、当該スキームの具体的財務要素を対象に、成熟段階に近い報告を行うべきである。
- **パイロットの次段階、および、成熟市場に向けた全条件の整備に向けた前進を図る計画に関する情報を提供すべきである。**

109. 保険監督者は、当初の段階でパイロットを「登録」できる立場にいるべきである。登録は ICP で定められていたが、最近の改定により、条件付き認可のオプションと組み合わせられた（「監督者が認可を行う場合には適宜、申請者に対し追加的な要件、条件または制約を課す」旨を指摘する基準 4.5 を参照）。保険コア・プリンシプル（基準 4.6）は、保険の認可で明確に「その範囲を定める」べきことを指摘している。この意味で、パイロットに対する限定的認可は、パイロット自体が意図する範囲に厳密に制限すべきである。

110. 条件付きの限定的認可を行う権限が監督者がない場合、規制取決めは ICPs の期待を満たさず、より包摂的な保険市場に対する障壁となりかねない。このような状況では、保険監督者がまったく関与しない完全にインフォーマルなパイロットという代替選択肢は望ましくないとの認識に立ち、暫定的なソリューションを検討すべきである。暫定的ソリューションの一例として、スポンサーと保険監督者との間で覚書を交わすことが挙げられよう。

111. 「保険会社」パイロットのフォーマル化に関する上記の議論は、保険法に基づく当該商品の地位が発足時点で不明となり得る場合とは異なるものの、これに関連する問題として捉えうる。すなわち、登録によって、商品の地位に関するソリューションは、同じく合意される可能性のある暫定取決めに従って、徐々に浮上することが想定されうる（この点については、本文書の他の部分で論じる）。

112. プロジェクト・スポンサーは徐々に、業務の全面的認可に必要な要素の開発に着手すべきである。「適用文書」は、全面的な認可を受けた事業者が、限定的な認可を受け、監督上の目標達成に対するリスクが比較的少ない分野でプロポーショナルに緩い要件の適用を受ける保険会社となる可能性を予測している。予定される保険会社がすべての保険種目を引き受けるわけではない場合、これが当てはまりうる。この場合、かかる事業者でも、より完全な認可申請を提出し、その業務管理と報告をより完全に履行すると見られるという意味において、全面的な認可を与えられることになろう。

### 5.3 法的確実性

113. 保険法またはその他の法律に基づくインデックスベース保険商品の法的地位が不明である場合、インフォーマル性の問題が生じかねない。具体的には、当該商品が法律上、保険とみなされうるものの、それが定かではなかったり、保険として取り扱えないことが確実であったりするケースが考えられる。

114.「ICP」の該当箇所(基準 4.1)は、次のように定めている。「4.1 保険立法: 認可の対象となる保険業務の定義を含めること。」かかる商品については、立法を通じて最終的に保険監督に服するものとして正式に特定されるという地位を与えることが望ましい(13ページの3.1「保険法に基づくフォーマル性の望ましさ」を参照)。

115.パイロット段階においては、その状況によって生じる制限がある場合、これを把握し、不確実性に取り組むステップを踏むことが重要である。パイロット・スポンサーは特に、下記を行うべきである。

- **顧客が苦情処理メカニズムを利用できるようにする。**スポンサーは、既存の苦情処理メカニズムで、当該商品を取り扱うことができるか否かを明確にすべきである。
  - パイロット・プロジェクトでは当初、代替的な苦情処理のアプローチを導入する必要がある。当初の顧客数は極めて少数にとどまる可能性を考えれば、このアプローチは極めて簡素なものとしてできる公算が大きい。
  - その後のパイロット段階において、スポンサーは当局と連携し、十分な効果のある苦情処理取決めの導入を図るべきである。
- **商品、顧客および提供者の税制上の取り扱いに関する不確実性が及ぼす影響を把握する。**低所得層の顧客またはインフォーマル経済を中心に営業する顧客の場合、具体的な影響はわずかなこともあるが、潜在的には大きな影響が及びかねない。
  - 当初は、重大ではないとみなしうる税務の側面に関し、不確実性を認識し、取り組みを進めることを決定すれば足る可能性もある。そうでない場合には、収税当局との間で状況について協議し、インフォーマルなアプローチについて合意することが適切と言えよう。
  - その後のパイロット段階において、スポンサーは当局その他のステークホルダーと連携し、政策方針を作成したうえで、適切な立法を導入し、税制上の取り扱いに関する確実性を作り出すべきである。
- **保険契約法または慎重性に関する法律に基づく被保険利益またはその他の商品関連の法的定義の問題により、インデックスベース保険商品の定義について懸念が生じているか否かを明らかにする。**
  - 当初、パイロット・プロジェクトでは懸念すべき分野および潜在的な欠陥を明らかにする必要がある。
  - その後のパイロット段階において、スポンサーは当局と連携し、当該製品がその規模を増した場合に、関連する法律の適用範囲に入るよう、法律の改正案を策定すべきである。

## 5.4 安全性

116.いかなる保険商品でも、その価値は部分的に、保障の約束をし、かつ、こうした約束が守られる確実性が一定程度あるという事実によって判定される。通常、約束を果たせることに資する重要な要素として、約束を行う事業者の財務的安定性と、十分な水準の資本のほか、再保険をはじめとするリスク軽減によるその裏付けが挙げられる。

117.パイロット段階においては、消費者と地域社会全般の保険コンセプトに対する信頼が、十分な安定を確保できない商品によって損なわれないようにすることが重要である。責任あるパイロット・スポンサーは下記を行うべきである。

- 確保される安定度という点で、顧客が標準型以下の保険商品を提供されないようにする。
  - 当初、パイロット・プロジェクトは現地保険会社リスク保障、再保険、偶発事象保証その他、明示的または黙示的保証のいずれか、またはより多くのアプローチを通じ、安定を確保できる<sup>38</sup>。現地保険会社保障は、保険会社が負担すべき資本の十分性を確保する。再保険は、保障の変動に取り組むうえで最も妥当であるだけでなく、担保リスクの主要部分を取り去ることができる。その他の保障は、パイロットの規模と成熟度に応じた役割を果たすことができる。ごく当初の「コンセプト検定」段階では、フォーマルな取決めが少ない公算が大きい、パイロットが発展した後の段階では、資金を積み立てて、より従来に近い形で再保険の活用を図るべきである。
  - その後のパイロット段階において、スポンサーは、最終的なねらいが全面的かつ別個に資本を確保した保険業務への移行にあることを念頭に、より従来型のリスク移転と資本資源による保険リスクの裏づけが強化されることを期待すべきである。また、最後には具体的な規制へとつながる協議プロセスを通じ、資本と評価に関する規制を策定することも必要となりうる。

118.再保険は、安定確保にとって極めて価値のある手段となりうる。元受保険会社が能力を構築する初期段階の間、最低自己保有額に関する規制の適用を免除するという手もある。また、限られた期間につき、再保険会社がプロジェクトに対して直接、保障を提供できるかどうかを検討することさえ必要となりうる。

119.第三者保証は、商品における約束を十分に保障する必要性に取り組む短期的ソリューションとしてのみ、検討すべきである。その後のパイロット段階において、成熟段階に向けてさらに進もうとする場合には、ある程度の資金を積み立てられるようにすべきである。第三者保証が金銭的な約束の基盤である場合、これは限定的であることがあり、その結果として、当初のパイロットが数的に成功した場合、ある程度においてのみ保証を提供するものにすぎない可能性がある。何らかの保証により提供される保護を保障額が超過する前に、パイロットはどの程度の成功を収められるかを検討することもできよう。

120.ドナー機関および再保険会社により提供される保証は、プロジェクトへの関与が保険以外のコア能力により動機づけられている組織によるものよりも受容可能性が高い公算が大きい。なぜなら、保証は保険に関する風評上の懸念に依存しているが、管轄区域内の非保険事業者の継続的関与にとって、これはさほど重要でないからである。

## 5.5 リスク、保険料設定、評価ならびに再保険の理解および定量化

121.パイロット段階においては、リスク関連問題の定量化にまつわる不確実性の水準を理解し、欠陥によるリスクを管理、軽減することが重要である。責任あるパイロット・スポンサーは、下記を行うべきである。

---

<sup>38</sup> パイロットの当初の数段階は、受取保険料を超過する保険金請求への対応を約束し、いずれの場合にもパイロットの経費を負担するドナーによって保証される。



- リスクの評価および定量化に関し、ある程度の能力を備える。
  - 当初、パイロット・プロジェクトには、その保険料設定と関連の評価に関する極めて限られた技術的バックアップがあることもあれば、ないこともある。その他、高度な技術的経験を活用し、かなりの作業を実施済みのプロジェクトもあり得る。よって、スポンサーは少なくとも、その商品の保険料をどのように決定したかを、その当初の協議の一環として、監督者と共有すべきである。
  - その後のパイロット段階において、保険料の設定が特に技術的には行われない「コンセプトの証明」からスタートしたスポンサーは、必要に応じてパートナーと連携し、より従来型の科学的アプローチ構築、実証できるべきである。

122. 保険料設定の技術的能力が向上するにつれ、その安定性も増すはずである。保険料が特に不安定な場合、スキームおよび市場、より一般的には保険市場の発展について、風評上の問題が生じかねない。

123. 再保険会社は、プロジェクト初期の数段階において、重要なパートナーとなりうる。最も実験的性格の強いパイロット・プロジェクトを除き、すべてのプロジェクトには、リスクの分析および定量化に携わる再保険パートナーが参画していることが期待されよう。

124. いずれの場合にも、予測されるエクスポージャーに注意を払うべきである。初期段階のプロジェクトについて、これは単に、推定危険保険金額を計算し、これをどう取り扱うかを考えることで足りよう。研究またはコンセプト証明段階の小規模パイロットについては、危険保険金額をカバーするための資金を明らかにすれば十分な可能性がある<sup>39</sup>。より大型のパイロットについては、特定された資金で裏づけられた留保リスクと、再保険タイプのリスク移転の組み合わせが、通常に見られるものと予測できる。

125. データの制約による課題は通常、問題となるが、必ずしもそうなるとは限らない。データが入手できたとしても、これを解釈するためのモデルも重要となる。

126. 当初はモデリングが限定的である場合でも、当該商品が過去、どのような実績だったはずかを示すバックテストを実施することは有用となりうる。また、これとは別に、潜在的顧客を教育するうえでも有用な手段としても指摘されている。さらに、このバックテストの結果を監督当局と共有することも有用である。

## 5.6 信頼できるインデックス

<sup>39</sup> 危険保険金額が、プロジェクトの一環として政府ドナー機関から提供される研究プロジェクト資金で賄われるケースも見られる。具体例を挙げると、プロジェクトの1件当たりの保険金額(S)が小さく、期待される保険契約数(n)が決まっているケースでは、潜在的保険金請求をカバーするために得られる予算は  $n \times S$  と等しく、このプロジェクトには、保険契約数が n を超過しない限り、使える資金が残ることになる。さらに、パイロットで保障されるリスクの一部につき、再保険が得られないというケースでは、留保リスクが検討され、この留保リスクを裏づける能力を上限とする保障を確保することができた。包摂的保険の関連においては、保険金額が小さいため、このアプローチを検討できる。インデックス型保険の関連で保障されるリスクの性質から見ると、より高度な技法が利用できない限り、再保険で保障されていないすべての契約に関する保険金請求の「最悪のシナリオ」を考慮すべきことが示唆される。

127. インデックスの信頼性に関する上記のコメントに加え、パイロット段階で生じる可能性の高い特別項目がある。該当するインデックス、データ、プロセスおよびインデックスの信頼度は、パフォーマンスが確立されるまで低いこともある。

128. パイロット段階においては、**インデックスの信頼性に高い優先度を与えることが重要となる**。特に、インデックスの信頼性不足は、プロジェクトのできるだけ早期の段階で取り組むべきである。この信頼性は商品それ自体の根底をなすだけでなく、問題のあるインデックスを使いながら、スケールアップ段階へと進んで行くことは危険だからである。責任あるパイロット・スポンサーは、下記を行うべきである。

- インデックスの信頼性を理解し、これを受容可能な水準まで改善すべく努める。
  - 当初、パイロット・プロジェクトは極めて実験的なインデックスで発足することがある。この場合、プロジェクト・スポンサーが、インデックス作成における不具合事象にどう取り組めるかを議論し、この計画を保険監督者と共有することが有用である。インデックスの実験的性質により、スポンサーは、ベシスリスクが生じた場合、これにどう取り組めるのかを計画する必要もあり得る。
  - その後のパイロット段階において、インデックスに弱点を抱えながら「コンセプトの証明」からスタートしたスポンサーは、少なくともプロジェクトのスケールアップを目指す第1段階と並行して、インデックスの信頼性を向上させるためのステップを踏むべきである。

## 5.7 存続可能な業務

129. すべての新規業務は定義上、スケールを達成するまで存続不可能である。パイロット・プロジェクトが当初から、事業の持続可能性を実証できると期待することは理不尽である。もしそうなら、それはパイロットではなくなるからである。しかし、

- 当初、パイロット・プロジェクトは、パイロット段階それ自体が実行可能であることを実証できるべきである。それ以上の確約は定義上、合理性を欠く。但し、当初のパイロット段階の実行可能性を確保するためには、すべての関連スポンサーとサービスの提供者が、パイロット期間中、必要なサービスを提供する旨確約すべきである。
- その後のパイロット段階において、スポンサーは、関連のサービスを含め、保険商品の提供に関与した主要当事者が、事業としての存続可能性を確立しつつあることを期待すべきである。スポンサーは、最も必要不可欠な機能を特定するとともに、これらの遂行と、必要に応じた置換の可能性を確保すべきである。インデックスおよび関連のデータの作成および強化を確保するための議論を、後回しにすべきではない。不可欠な流通・サービス提供関係について予定されるアプローチの存続可能性も把握したうえで、当事者間の合意の対象とすべきである。
- 最終的に、パイロットが成熟に近づく中で、すべての当事者は、業務の存続可能性を示す完全な事業計画を提示できるべきである。

## 5.8 促進的な規制と監督

130. 本文書で提起した具体的な問題は、規制・監督プロセスの見直しを通じて解決する必要がある。規制および監督上のプロセスの変更は、提案を作成し、これについて協議したうえで、その採択を支援するための資金がなければ実現しない。パイロット・プロジェクトが常に、完璧な支援的、促進的かつ適切な規制体系の中でスタートすることを期待するのは非合理的である。しかし、

- 当初、コンセプトの証明段階にあるパイロット・プロジェクトは、実際に前進するかどうかに関する不確実性を抱えている。このような場合には、監督上の目標および成果を実現するためのパイロット・プロジェクトの取り扱いに関し、代替的な取決めを設けることが適切となりうる。このようなアプローチがなければ、包摂性の前進にとって、パイロットそれ自体の規模および、それに付随する限定的リスクによって正当化できない不当な遅延および障壁が生じることになりうる。
- その後のパイロット段階において、監督者は、機能的かつ運営可能な市場という究極的なねらいに向け、スポンサーが歩を進めることを期待すべきである。また、規制および監督上の改革は必要とされている可能性があり、この目的を達成するための前進を確保すべきである。当初のステップとしては、IAIS のコア・プリンシプル、基準および指針に照らした規制・監督実践の現状審査が挙げられよう<sup>40</sup>。そのうえで、協議を通じた精緻化を図れば最終的に、当該管轄区域の現状に見合った法的形態で採択しうるルール案の根拠を提供できる。

131. 促進的な環境では、保険会社にとって妥当とみなされるもの、保険流通にとって妥当なものの両方を含め、商品の提供に必要となる幅広いサービスに取り組むべきである。

132. これに加えて、促進的な監督環境には、監督者のある程度の能力育成も必要となりうる。現地の業界参加者も、その技術的能力を高める必要があると見られる。成熟市場に、当該商品を管理、維持する能力のある市場参加者を参加させ、監督者がこれを監督できる能力を備えるという最終的目標に鑑み、

- 当初、成熟に至るほとんどの段階のパイロット・プロジェクトは、何らかの形で外部のノウハウに依存することが予測できる。適切な水準のノウハウを徐々に移転するのが望ましいが、プロジェクト活動の一環となり得る勉強会には、監督者も参加させることが有用である。
- パイロットの諸段階を通じ、プロジェクト・スポンサーは、必要な技術的インプットを提供しているプロジェクト参加者が撤退するか、その他の形で参加を続行できなくなるリスクを考慮するとともに、必要であればかかるリスクを管理するためのステップを踏むことも有用である<sup>41</sup>。

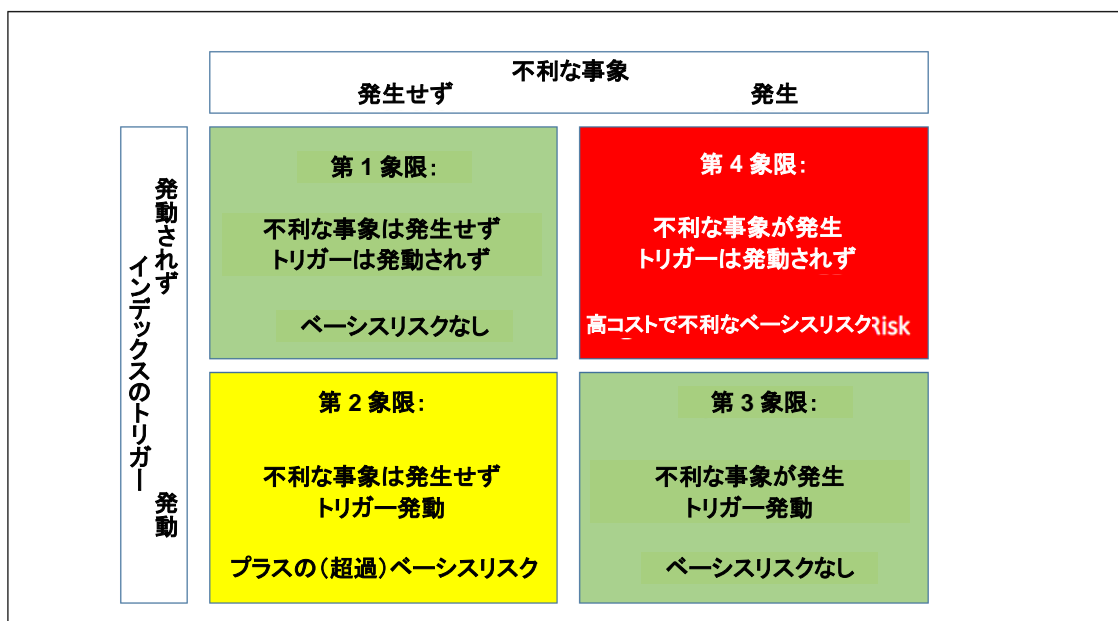
<sup>40</sup> 本文書は、かかる審査についていくつか着想を与えるものであるが、より包摂的な保険市場を支援する規制と監督に関し、IAIS が作成したその他の文書および、より一般的な保険監督に関する文書も、このような審査の根拠となりうる。また、専門家は国別の幅広い経験および実践を参考に、提言を出すこともできよう。

<sup>41</sup> 読者は、<https://a2ii.org/en/report/thematicreports-global-agricultural-and-disaster-risk-insurance/index-insurance-status>にて入手可能で、A2ii による公表された文書『インデックス保険：ステータスおよび制約上の課題』を含む追加的な技術リソースについて、ならびに、例えば、Morsink、Clarke および Mapfumo による世界銀

## アネックス 1: ベーシスリスクの検討

133. 概念上、幅広い潜在的な帰結をマトリクスで検討することができる(図 2 を参照)。一方の軸では「悪い」帰結という概念が基準になり、もう一方の軸では、インデックスに対する対応が基準となる。図 2 の第 1 象限と第 3 象限は、不利な事象の発生に伴ってインデックスのトリガーが働くケースを示しており、第 2 象限と第 4 象限は、ミスマッチが生じる「ベーシスリスク」を反映している。しかし、第 2 象限は、ベーシスリスクが最終的なリスク引受者、および、リスクが費用に転嫁されている場合には、顧客にとっても非効率となり、保険へのアクセスとその利用に対する障壁となりかねないケースを表していることに留意すべきである。これに対し、第 4 象限はさらに問題が大きい。保険で不利な事象に対する保護が提供できないことで、顧客は大きな困窮と苦難に見舞われ、それが保険セクター全体に対する重大な風評リスクにつながりかねないからである。

図 2: 概念上のベーシスリスクの諸象限



134. このコンセプトにとって、第 1 の実践的課題は、何をもって「不利な」事象とするのかを「悪い」帰結を表現するのに十分な水準で定義することである。これは、プロジェクト・スポンサーが抱える重要な問題であるが、監督者にも大いに関係してくる。この象限アプローチは究極的に、ベーシスリスクがインデックスのトリガーと、顧客が理解する不利な事象との間のミスマッチから生じることを明らかにしている。

135. 当該商品がどのようなパフォーマンスを意図しているかを顧客が十分に理解すれば、不利なベーシスリスク事象の発生は削減されよう。この課題は、商品を顧客のニーズに合わせて定義し、これを顧客に伝達することと関係しており、従来型の契約について超過額または定額控除、または、保障除外を説明するのとは若干異なる。よって、それは完全にベーシスリスクに起因するわけでも、それによって引き起こされるとも言えない。このような認識に立てば、この問題に取り組むための潜在的な領域が見えてくる。

行政策調査ワーキングペーパー『インデックス保険が信頼可能な保護媒体であることを測る方法』(2016)において、より複雑なベースでのリスク評価の疑問に関してレビューすることができるだろう。

- 顧客が何を「悪い」帰結と考えているかを把握すること
- 商品の構造が顧客に伝わるようにすること

136. 当初、プロジェクト・スポンサーは、十分に不利な事象の暫定的な定義に対応するインデックスを開発しようとするかもしれない。この場合、プロジェクト・スポンサーは、その暫定的定義を顧客に説明する費用と、顧客の見解を調査したうえで、これを精緻化する費用とを比較することもできよう。

137. ベーシスコストの測定は、さまざまな形で検討できる。

138. ベーシスリスクの水準を検定する上で最も費用面で負担の少ない方法は、過去の実験の経験に基づき、当該商品がどのようなパフォーマンスを示すはずかを調査することであろう。データの制約は、この図が「ベスト・エンデバー」に基づいて作成されていることを意味するかもしれないが、商品およびインデックスの開発に使用されるデータを利用することもでき得る。このような分析は、監督者と議論する際にも、顧客を教育する際にも有用となりうる。プロジェクト・スポンサーは、そのデュー・ディリジェンスと風評リスク管理の一部として、このようなアプローチを期待するかもしれない。その際の情報は、当該スキームがマクロ、メソ、ミクロのどのレベルで運営されるかに関係なく、顧客と共有でき、プレゼンテーションの形式を調整し、これらの各レベルにおけるベーシスリスクと商品特性の両方を示すことができる。

139. ミクロレベルで運営されるスキームに関しては、暫定的な定義が用いられ、かつ、この定義が顧客の「悪い」事象に関する期待と一致しない場合、顧客が潜在的ベーシスリスクを十分に理解できないおそれがある。これを顧客からのフィードバックと組み合わせれば、定義が顧客の期待に近づくと考えられる。よって、ミクロ・スキームでは、顧客の期待を調査するために必要な労力が、期待と商品の定義との間の潜在的に大きなギャップを抱えたままで、定義の説明を試みる場合よりも少なく済む可能性がある。顧客の期待を検証しないまま、内部で策定した定義を採用しているプロジェクト・スポンサーは、そのコミュニケーションに対するアプローチと、かかるアプローチが実際に効果を上げたかどうかをテストする方法および／または、パイロット・プロジェクトの後のサイクルでこれを精緻化する必要性に、さらに大きな関心を向けるべきである。

140. メソおよびマクロレベルのスキームについては、ベーシスリスクの意味合いと程度が異なってくる可能性がある。農業リスクの場合、農家レベルでのリスクの合算は、その帰結に影響を与える要因のひとつである。また、メソおよびマクロレベルの顧客は、ミクロレベルの顧客よりも、不利なベーシスリスク事象をよりよく理解し、吸収できる可能性がある。

表 1: 測定および開示に関する最低指針案

	初期のパイロット	進行中のパイロット	成熟状態
ミクロ	スポンサーは、顧客の立場からの不利な事象の定義に対する理解の参考とする		保険会社は、消費者知覚と商品価値を継続的に分析すべきである。

	<p>ため、焦点を絞った調査を行うべきである。</p> <p>スポンサーは、顧客が所定の「悪い」事象から生じるベースリスクの意味合いを理解できるよう、消費者向けの情報を作成すべきである。</p> <p>特に、プロジェクト内部で不利な事象を定義する場合、スポンサーは、その後のパイロット・サイクルに向けたフォローアップと精緻化の一環として、コミュニケーション戦略の検証を計画すべきである。</p>		<p>保険会社は、提供される保障の水準に対する理解を高められるよう、顧客情報を監視、維持すべきである。</p>
メソ	<p>スポンサーは(少なくとも)ベースリスクの動向を時系列なシナリオに基づき理解するとともに、顧客に自身が直面する潜在的リスクの認識を促すためのステップを踏むべきである。</p>	<p>スポンサーは、ベースリスクの動向をシナリオに基づき理解するとともに、顧客に自信が直面する潜在的リスクを認識させるためのステップを踏むべきである。</p>	<p>保険会社は、ベースリスクの動向をシナリオに基づき理解するとともに、顧客に自信が直面する潜在的リスクを認識させるためのステップを踏むべきである。</p>
マクロ	<p>スポンサーは(少なくとも)ベースリスクの動向を時系列なシナリオに基づき理解するとともに、この情報を顧客と共有すべきである。</p>	<p>スポンサーは、ベースリスクの動向をシナリオに基づき理解するとともに、この情報を顧客と共有すべきである。</p>	<p>保険会社は、ベースリスクの動向をシナリオに基づき理解するとともに、この情報を顧客と共有すべきである。</p>

## アネックス 2: プロジェクト・スポンサー向けの要点のまとめ

141. 保険会社(およびその他のプロジェクトスポンサー)は、商品を開発する際、顧客のニーズに取り組みを集中すべきである。このことは特に、インデックスベース保険にとって重要となる。幅広い商品設計の特長に関する決定が必要となりうるが、こうした決定は、顧客のニーズを参考にして下すべきだからである。

表 2

領域	プロジェクト・スポンサーに奨励すべき最低限の対応
クライアントの理解	顧客が何を不利な事象と考えているかを含め、顧客のニーズに関するプロポーショナルな水準の研究を、商品設計決定の参考として取り入れる。
ベースリスク	シナリオに基づくバックテスト事例を作成し、監督者および潜在的顧客と共有する。シナリオに基づく分析を作成し、メソおよびマクロレベルの顧客および監督者と共有する。
法的確実性	潜在的問題があるか否かを把握し、当初のパイロット段階から、その解決に向けた活動を展開する。後のパイロット段階では、恒久的解決策の策定に対する支援を計画する。
顧客への情報提供	パイロットとしてのプロジェクトの地位を顧客に認識させる。 バックテストの結果を取りまとめ、製品を例示する情報を提供する。 パイロットが打ち切りとなる場合には、新たな段階に進まないことを顧客に伝える。
プロジェクト設計	新段階に入るか、打ち切るかの検討が行われる最終決定時点と念頭に置きつつ、プロジェクトのパイロット段階をパートナーの目標または確約と整合させる。 パイロットの成功だけでなく、必要な場合にはその打ち切りもプロジェクトの計画に盛り込む。
保険監督者とのコミュニケーション	パイロット・スタディの検討時を含め、プロセスの早い段階で、保険監督者との対話を開始する。

142. 本文書では、パイロット・プロジェクトのスポンサーと保険監督者が、できる限り早期にコミュニケーションを図るべきだとしている。本アネックスでは、議論すべき領域、範囲および根拠をいくつか例示する。

143. こうした議論は、プロポーショナルな詳細レベルで行うことが期待される。議論すべきことが示唆される情報の多くは、プロジェクト・スポンサーおよびそのパートナーがすでに他の目的で作成しているはずである。監督当局との会合で提示、議論される資料を適切な水準のもの

とし、プロジェクト当事者間の議論に必要となるような資料と同様の包括性は持たせないことが重要である。詳細な情報は要請に応じ、いつでも提供できるからである。

#### 144. コンセプトの証明を志向するパイロット期間中、

- プロジェクト・スポンサーは、パートナー間のインセンティブの相違が問題となりかねないことを理解し、プロジェクトの中長期的目標に沿ったインセンティブを持つパートナーの選択の確保に努めるべきである。パートナーの参画期間は少なくとも、各パイロット段階の終了まで延ばすべきである。この作業は情報提供を目的に、監督者と共有できる。
- 「コンセプトの証明」段階において、プロジェクト・スポンサーは、成功を示す特徴と、当該段階の再評価に至るまでの過程を把握しておくべきである。
- コンセプト証明の各段階につき、プロジェクト・スポンサーは、市場全体向けの統計を維持できるよう、予定する保険料収入と、段階終了後の実際の保険料収入および保険金支払額を共有すべきである。
- 参考までに、商品の約款と諸条件の概要を監督者に提供すべきである。
- ベーシスリスクに関し、過去に当該商品があったと想定した場合、これがどのようなパフォーマンスを示していたはずかに関する情報を取りまとめ、監督者と共有すべきである。
- リスク水準に関し、スポンサーは再保険、保険、その他の入手可能な資金の別に関係なく、保険金支払の資金がどのように調達されるか、および、利用可能な財源から得られる能力の結果として、リスクの引受けにどのような制約が伴いかねないかを説明できるべきである。
- 特にプロジェクトが「マイクロ」または「メソ」レベルのスキームである場合、顧客に提示する情報は、保険監督者と共有すべきである。



## **アネックス 3: 包摂的保険に関する IAIS 監督・補助文書**

### **マイクロ保険の規制および監督における諸問題(2007年6月)**

本論点書は、一般的なマイクロ保険、ならびに規制当局、監督者およびその他の低所得者層向けの保険サービスの提供に関与するステークホルダー間における高度な専門家が協議を行うためのインプットとしての規制および監督の重要な特徴を概説することを目的とする。

### **保険市場へのアクセス拡大における、相互会社、協同組合および地域社会組織の規制および監督に関する論点書(2010年10月)**

上掲書では、マイクロ保険の規制および監督における諸問題(2007年6月)のフォローアップとして、これら組織の主要要素のうち、その規制および監督に対するアプローチを検討するうえで妥当なものについて論じている。本文書は、2017年9月に公表された「保険市場へのアクセス拡大における相互会社、協同組合および地域社会組織の規制および監督に関する適用文書」によって置換されている。

### **包摂的保険市場を支援する規制および監督に関する適用文書(2012年10月)**

本文書は、包摂的保険市場を支援するための規制および監督の適用に関する指針を提供するものであり、関連する原則および基準を実務上、どのように適用できるかに関する事例を紹介している。包摂的保険市場の強化が政策目標となっている場合、本文書は監督者向けの詳細な指針となる。また、保険契約者を保護し、国内・国際の金融安定に貢献し、包摂的保険市場を強化する形で ICPs を実施するという目標にも資するものとなっている。

### **マイクロタカフル(イスラムマイクロ保険)の規制と監督に関する論点書(2015年11月)**

本文書は、イスラム金融サービス委員会との共同作業として作成されたものである。その主目的は、マイクロタカフル商品の提供に用いられる実践とモデル、および、マイクロタカフル取引から生じかねない規制上、監督上の問題を明らかにすることにある。

### **包摂的保険の事業行為に関する論点書(2015年11月)**

本文書の目的は、包摂的保険市場における事業行為に関する問題のうち、契約の締結前から、契約に基づく義務がすべて果たされる時点に至るまで、顧客がどの程度、公正に取り扱われるかに影響する問題を明らかにすることにある。

### **保険市場のアクセス拡大における、相互会社、協同組合および地域社会組織の規制および監督に関する適用文書(2017年9月)**

本文書の目的は、相互会社、共済および地域社会組織の具体的特徴を認識しつつ、ICPs をプロポーショナルに適用しうる方法に関する指針を提供することにある。これはバランスを欠いた規制および監督によって作られた不必要な障壁を除去しつつ、保険契約者を保護することを目的としている。また、これらの種類の組織が保険に対するアクセス拡大に果たしうる役割に対する政策立案者、規制者および監督者との間の認識を高めるという意図もある。

## 包摂的保険における商品監督に関する適用文書(2017年11月)

本文書の目的は、包括的保険における商品監督に関連する ICP の実施および適用する方法について監督者、政策立案者および市場参加者に知らせるための指針を提供することである。本文書は、「商品監督」を、保険商品から生じる他の権利および義務を設計、宣伝、販売および行使する際に、保険会社が顧客を公正に扱うための、規制、監督ツールおよびプロセスのセットとして定義する。