

新興国でのフィナンシャル・インクルージョン（金融包摂）の推進において中核的役割を担う保険

調査研究概要 | 2025 年 12 月

Kai-Uwe Schanz, Director Financial Inclusion, Geneva Association

フィナンシャル・インクルージョン（以下、「金融包摂」）は、今や、持続可能な経済発展を担う中心的な柱となっています。とりわけ、躍進目覚ましい新興国では、所得の変動幅が大きく、非正規雇用が蔓延し、社会保障制度も限定的で、家庭は経済的ショックに対して脆弱なまま取り残されています。世界を見渡せば、保険、貯蓄、信用供与、デジタル決済を容易に利用できる環境が整備され、拡大基調にあるにもかかわらず、世界では依然として 13 億人を超える成人が正式な金融サービスから排除されているばかりか、さらに多くの人々が十分なサービスを受けられないままとなっています。これらの格差（ギャップ）には保険も含まれています。保険の保障範囲はニーズをはるかに下回っており、地域社会では、健康問題、自然災害、凶作、経済的混乱といった様々な問題に晒されたままになっています。

経済発展の原動力としての金融包摂

国境を超えた国際的な調査研究により、金融包摂を推進することで、貯蓄・投資の動員と活用、起業家精神の醸成、貧困の軽減、金融の安定性向上という、相互に補完し合う四つの戦略的経路を通じて、経済発展を後押しできることが明らかになっています。

安全で使いやすい貯蓄口座が広く行き渡ると、人々の貯蓄行動が促され、貯蓄率が上がり安定するようになります。開発途上国の実証研究によれば、正式な貯蓄チャネルは貯蓄意欲を喚起するだけでなく、資本を生産的な投資へと動員し、金融部門が経済成長を支える能力を強化できることが示されています。

金融包摂は、中小零細企業の起業活動を後押しします。人々が信用（融資）と保険の両方を利用できるようになれば、非公式の高利貸しへの依存度が減り、経済的ショックに対する脆弱性が軽減され、新規事業の立ち上げを促すことができます。インド、サハラ以南のアフリカなどの地域では、基本的な金融サービスにアクセスできるようになると、自営業や小規模事業の創出が増えることが実証されています。

金融包摂は、家庭が収入急減といったショックに耐えられるようにし、教育への投資を可能にし、より持続的で健全な金融行動を身につけることを助けることで、貧困の軽減にもつながります。各種研究では、特に女性や経済的弱者が正式な金融サービスにアクセスできるようになると、金

融包摂と貧困の減少との間に強い関連性が見られることが明らかになっています。

包摂的な金融システムは、マクロ経済と金融の安定性を高める効果もあります。預金をする人々が増えれば、銀行はより多様な資金源を確保でき、また融資が幅広い層に行き渡ることで、リスクの集中を軽減することができます。正式な金融サービスの利用が広がると、経済活動がきちんと記録・管理されるようになり、透明性の向上、違法な資金の流れを抑えることにもつながります。とりわけ、女性が正式な金融システムに参加することは、貯蓄率やローン返済率が高い傾向があるため、金融の安定性を高める重要な役割を果たすと言われています。

保険のユニークな役割

これまでの金融包摂の取り組みでは、決済サービス・貯蓄・信用（融資）が、中心的な役割を担ってきましたが、保険にはそれらでは代替できない固有の役割があります。貯蓄は時間をかけて少しずつ増えていく一方、緊急時にはあっという間に枯渇してしまいます。また、信用は返済義務が生じるため、家計が最も困難な状況にあるときほど負担が重くなります。その点、保険だけがリスクを分散・移転できる仕組みを提供します。これにより、家庭は病気、事故、自然災害といったショックに直面しても、貧困に陥ったり、生活に不可欠な資産を売ったりせずに踏みとどまることができます。

保険は、教育やテクノロジーへの投資など、生産性向上に繋がるリスクを取る行動も後押しします。保険を活用すれば、貯蓄や信用（融資）から得られる便益を守ることができ、結果として、金融エコシステム全体を強化し、思わぬショックが発生しても、これまで積み上げてきた発展が損なわれないようにする役割も果たします。（表 1 参照）。

保険は単なる金融商品の一つではなく、社会経済のレジリエンス（回復力）を高めるうえで不可欠な手段です。中国やインドといった新興国では、特に健康保険や農業保険の分野で政府支援型と官民連携型のプログラムを設定しており、これらを利用して、数億人の人々に対してプロテクションを広げるとともに、財政負担の軽減とより安定した経済成長を促す基盤の構築を推進しています。

表 1：貯蓄、信用供与、保険 - 特性と機能

	貯蓄	信用供与	保険
主な目的	将来の消費・投資に向けた富の蓄積	即時の消費／投資ニーズに対応して資金を調達できるようにする	不確実な将来の出来事と将来の経済的損失に対するプロテクション（保障）
リスク管理	自家保険 - 各個人が、個人的な貯蓄を各種ショックに対する緩衝材として利用する	リスクは借り手側にあり、借り手は状況にかかわらず返済しなければならない	多くの人々の間で、大規模な資金プールを作り、リスクを共有することで、各人のリスクを軽減する
必要となる情報の内容	少ない - 金融機関は預金管理向けの基本的な情報を必要とする	より多い - 貸し手は信用力を評価し、債務不履行リスクを軽減する	多い - 保険会社はリスクプロファイルを評価し、保険料と保障条件を設定する
経済発展における役割	個人に対しセーフティネットと投資資金を提供する	起業家活動と消費の平準化を支援する	不測事態に対する家計の財務的な回復力を高め、投資や消費を促し、守る役割を果たす

出典：Geneva Association

データ不足への対応：新たな比較調査データ

ジュネーブ協会は、保険加入や利用状況に関する情報不足を補うため、ブラジル、中国、インド、メキシコ、モロッコ、南アフリカ、トルコを対象に調査を実施しました。各国につき約 1,000 名を対象としたこの調査は、各世帯が抱えるリスクや金融行動、保険をはじめとする金融手段についての認知度・利用状況、そして利用を妨げる要因について、幅広い示唆を提供しています。

調査対象となったほぼすべての国で、医療費が最大の懸念事項となっており、これは医療保険の不足や高い自己負担額を反映しています。早死や身体障害、老後資金の不足といった不安も挙げられており、人々がライフサイクル全体にわたるリスクを広く認識していることがうかがえます。

中国、インド、南アフリカは、保険に対する認知度が最も高く、その背景には、中国ではデジタルスーパーアプリの普及、インドでは政府主導の金融包摂プログラム、そして南アフリカでは葬儀保険など文化に根付いた保険慣行の存在といった要因があります。

デジタル決済は、すべての国で最も広く利用されている金融サービスです。中国とインドは保険の利用率が最も高く、回答者の約 4 分の 3 がなんらかの保険に加入しています。一方、借入の利用度は最も低く、その理由としては、構造的な障壁の存在、不十分な信用情報、融資機関に対する不信任感を反映しています。（図 1 参照）。

どの国でも、少なくとも 70% の回答者が保険を「役立つ」と評価している一方、借入は最も有用性が低いとみなしています。保険は資産の保護やショックへの備えとして不可欠と考えられている一方、ライフイベントや長期的な計画に関する意思決定においては、貯蓄が最も重視されています。中国とインドでは、大きなお金に関わる判断の場面では保険が比較的重要な役割を果たしていますが、ブラジル、メキシコ、モロッコ、トルコでは大きな役割を担うまでには至っていません。保険未加入者の多くは、望めば保険に加入できると考えており、アクセス自体が主な障壁ではないことが示唆されます。むしろ、手頃な価格かどうかと保険の知識不足がより重要な制約となっています。

健康保険、定期保険、自動車保険については、多くの回答者がその存在を認識し加入しています。これは、直感的に必要なと理解できることや加入義務があることによるものと考えられます。しかしながら、就労不能保険、貯蓄型生命保険、火災保険などは十分に利用されておらず、大きなプロテクションギャップが存在していることが分かります。

健康保険と生命保険については、手頃な価格で加入できるかどうか最大の障壁となっています。貯蓄型生命保険については、知識不足が需要の伸びを妨げています。さらに、現在志向バイアス（将来よりも今を優先する傾向）、楽観バイアス、低い優先順位といった行動要因も、保険加入を抑制する要因となっています（図2参照）。

図1：金融サービスの利用状況

以下の金融サービスの内、どのサービスを現在利用していますか？

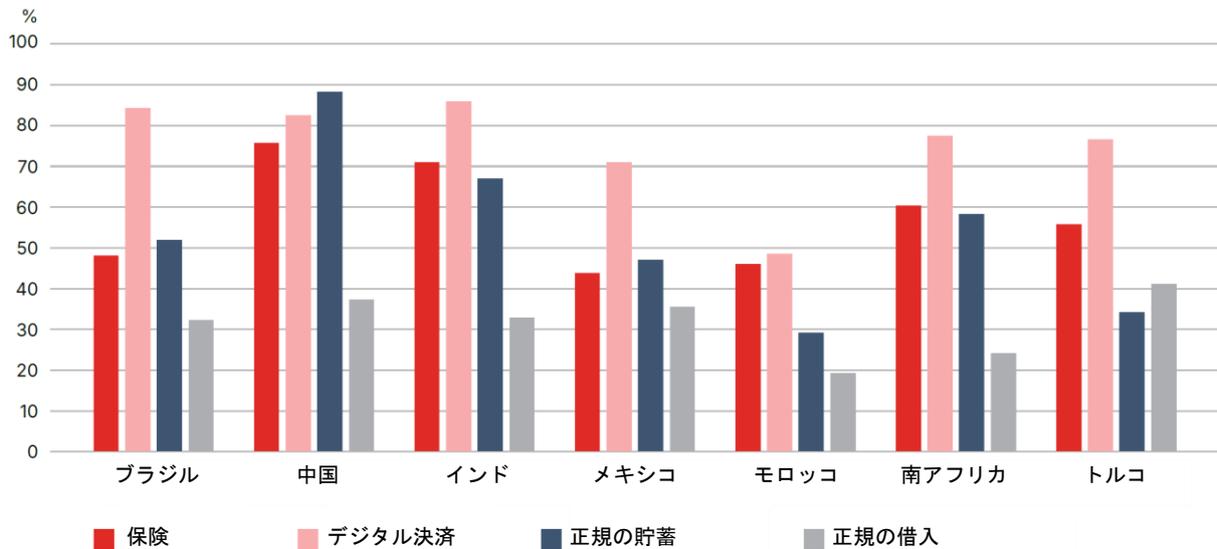
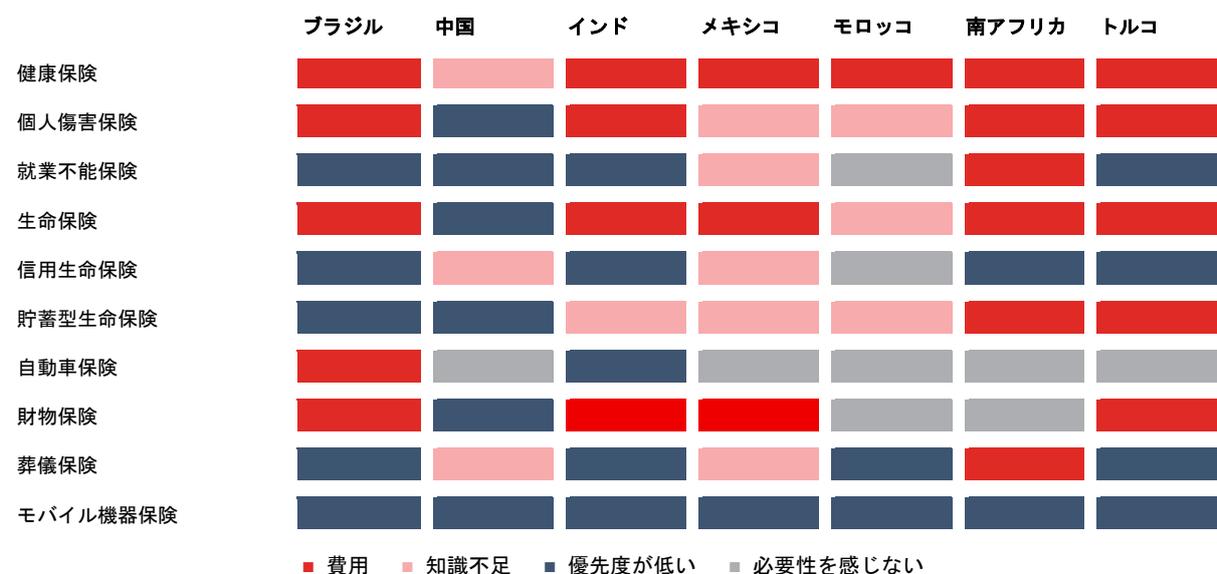


図2：保険に加入しない理由

以下の保険商品に加入しない最も大きな理由は何ですか？



出典：Geneva Association customer survey, powered by Kantar

当協会では、インクルーシブ保険を持続的に拡大していくためには、商業面でのイノベーション、公共政策、そして規制面での支援という、相互に関連する3つの柱が重要と考えています。

商業面での成功要因

専用に設計された商品は、シンプルで、分かりやすく、利用しやすく、価値があり、効率的である必要があります。シンプルさは理解の負担を軽くし、分かりやすさは信頼を高め、利用しやすさはデジタル手続きやモバイル決済の活用を促し、価値は手頃な保険料で十分な保障を提供することを意味し、効率性はデジタル化や自動化によって実現されます。これらの条件に適した新しい商品として、パラメトリック型保険が注目されています。

携帯電話会社、マイクロファイナンス機関、小売業者、協同組合、デジタルプラットフォームなどのアフィニティ・パートナーシップ（提携販売）は、迅速かつ低コストでの市場拡大を可能にします。また、ECサイト、配車サービス、通信サービスなどの取引に付帯する組込型保険（Embedded Insurance）は、手続きを簡単にし、加入率を高めます。さらに、デジタルチャネルと現地代理店を組み合わせたハイブリッド型モデルは、識字率が低い地域で特に効果的です。

顧客からの信頼は、透明性が高く迅速な保険金の支払い、シンプルな商品、文化に合ったサービスによって成り立ちます。協同組合やコミュニティグループなどの強いネットワークは、利用者の不安を和らげ、加入を後押しします。

また、AIやデジタルプラットフォーム、代替データの活用により、きめ細かなリスク評価、不正検知、自動引受、迅速な保険金支払いが可能になり、コスト削減と手頃な価格での保険販売が可能になります。

公共政策の成功要因

政府は、保険を国の金融包摂戦略に組み込むことで、重要な役割を担うことができます。中国、インド、モロッコ、南アフリカなどがその例です。健康保険や農業保険のように負担能力が課題となる場合には、保険料補助、税制優遇、共同資金調達などの財政支援が欠かせません。また、公的な需要喚起のためには、保険リテラシー教育、学校カリキュラムへの組み込み、認知向上キャンペーンが必要です。保険の加入義務化により加入者を増やすことはできませんが、手頃な価格設定やモラルハザードに配慮した慎重な設計が求められます。さらにデジタルID、モバイル決済、相互運用可能なデータ基盤といったデジタル公共インフラは、インクルーシブ保険を低コストで大規模に展開するための重要な要素です。

規制上の成功要因

規制は、金融システムの健全性・安定性を守りつつ、イノベーションの余地も確保する必要があります。マイクロインシュアランスを販売する保険会社向けの簡素化されたライセンス制度、デジタル上での加入手続きのルール、複合商品を認める仕組み、サンドボックス制度などが必要です。これらは消費者を保護しながら、新しい取り組みを試すことを可能にします。また、しっかりとした苦情処理メカニズムと顧客保護の枠組みは、利用者の信頼をさらに高める役割を果たします。

結論

保険は金融包摂の重要な基盤でありながら、しばしば見過ごされがちな存在です。保険は、家庭や企業を大きなショックから守り、貯蓄や融資を補完し、長期的な経済・社会のレジリエンス（回復力）を支えるという固有の役割を担っています。新興国は大きなプロテクションギャップを抱えていますが、同時に、デジタルイノベーション、官民連携、柔軟な規制運用を駆使することで、従来型の発展モデルを飛び越えて、大きく成長する可能性も秘めています。インクルーシブ保険を広く実現するためには、事業としての持続性、政策上の優先事項、規制による後押しが、相互にしっかりと連動することが不可欠です。