

小さな驚き

途上国—10億人規模の潜在市場

【ポストマガジン4月15日号】伝統的な保険は一般的に、豊かな市場すなわち、主に西洋の産業国家に焦点を当ててきた。だが、世間の常識という踏み慣れた道を外れて進もうとする保険者は、マイクロインシュアランスが現在のビジネスに必要とされる役割を演じることは、世界中で約1億3500万人に保険カバーを提供している。その年間成長率は10%を超えているが、現在の浸透率は潜在市場の5%でしかない。そのためこの市場に投資する意欲のある者は、最終損益での報償を期待できる。

マイクロインシュアランス(低所得者のために考案された補償であり、途上国の地域社会が気候変化を緩和し適応するのを支援するために、重要な役割を演じる)は、世界中で約1億3500万人に保険カバーを提供している。その年間成長率は10%を超えているが、現在の浸透率は潜在市場の5%でしかない。そのためこの市場に投資する意欲のある者は、最終損益での報償を期待できる。同レポートでは「マイクロインシュアランスを市場での持続的な成長が、あいまって、未来への強力なビジネス展望につながる」と述べている。

CSR戦略

マイクロインシュアランス

ケーススタディ —エチオピア—

スイス再保険、オックスファム・アメリカ、ロックフェラー財団、コロンビア大学国際気候・社会研究所は、気候変化で最も影響を受ける地域社会を支援するための共同行動コミットメントを更新した。

この共同研究は、エチオピアのチグレイ地域州アディ・ハの干ばつに悩む村の農家に対して金融と食料の安全を改善するために、リスク削減とリスク移転技術に焦点を当てたものである。

干ばつに関連するリスクは、エチオピア全土で主たる関心事であるが、そこでは人口の85%が小規模自作地での天水農業に頼っている。こうした人々が気候変化に効果的に適応するために、マイクロインシュアランスに対する教育と接触経験、信用の利用増加、リスクマネジメント技法の改善が必要な手段となる。

気候変化や金融に対する理解能力や保険に関するワークショップを実施した後、天候リスク保険のパイロット・プロジェクトは村の20% (200世帯) に取り入れられたが、その38%は生産力のある貧困層の中でも最も貧しいとみられている。主婦が家長の世帯からであった。

今年のコミットメントではプログラムを拡大して、少なくとも新たに一つの穀類を対象にして、チグレイの4つの村で新たにパイロットモデルをテストするだけでなく、アムハラでも一つの村で実施するというものである。天水穀物農家を対象とする天候インデックス保険は新しい4つの村をカバーするため、2カ所の自動測候所を拡張利用することを提案している。

スイス再保険は、2004年にインドで途上国向け天候リスク移転手段を使って業務を始めたが、そのプログラムは今では、35万世帯以上の小規模自作農家に到達している。同社は07年に気候適合開発プログラムを開始したが、このプログラムは非OECD国での天候リスク移転ソリューションを展開し、実施するためのパートナーシップである。

(出典：スイス再保険)

「保険会社にとっての難題の一つは、金融に関する理解能力である。潜在的顧客は必ずしも保険を理解しているわけではない。彼らは、保険が貯蓄プランや宝くじでないことを理解していない」と、スイス再保険のチーフ・マーケティング・オフィサーのクリス・チャールズ氏は語る。

「保険会社は、市場に重大な影響を与えることになる。ILOマイクロインシュアランス・イノベーション・ファシリティー部門長でマイクロインシュアランス・ネットワーク会長、クレイグ・チャーチル氏によれば、例えばインドでは、保険会社は地方や社会部門を自社ポートフォリオの一部に持つよう命じられており、かなり有利な立場に立っている。インドでは、保険会社は割当金を満たすか、もしくは罰金を支払うかしなければならない。ある会社は罰金を払っているが、そのことをあまり深刻に考えていない。ほかの会社は、この市場でビジネスをしなければならぬなら、どうしたらより効率的にできるだろうか」と考えている。イノベーションを持ち込む先駆者もいる。彼らはやり方を変えつつある。

「保険会社は、市場に重大な影響を与えることになる。ILOマイクロインシュアランス・イノベーション・ファシリティー部門長でマイクロインシュアランス・ネットワーク会長、クレイグ・チャーチル氏によれば、例えばインドでは、保険会社は地方や社会部門を自社ポートフォリオの一部に持つよう命じられており、かなり有利な立場に立っている。インドでは、保険会社は割当金を満たすか、もしくは罰金を支払うかしなければならない。ある会社は罰金を払っているが、そのことをあまり深刻に考えていない。ほかの会社は、この市場でビジネスをしなければならぬなら、どうしたらより効率的にできるだろうか」と考えている。イノベーションを持ち込む先駆者もいる。彼らはやり方を変えつつある。

「保険会社は、市場に重大な影響を与えることになる。ILOマイクロインシュアランス・イノベーション・ファシリティー部門長でマイクロインシュアランス・ネットワーク会長、クレイグ・チャーチル氏によれば、例えばインドでは、保険会社は地方や社会部門を自社ポートフォリオの一部に持つよう命じられており、かなり有利な立場に立っている。インドでは、保険会社は割当金を満たすか、もしくは罰金を支払うかしなければならない。ある会社は罰金を払っているが、そのことをあまり深刻に考えていない。ほかの会社は、この市場でビジネスをしなければならぬなら、どうしたらより効率的にできるだろうか」と考えている。イノベーションを持ち込む先駆者もいる。彼らはやり方を変えつつある。

「保険会社は、市場に重大な影響を与えることになる。ILOマイクロインシュアランス・イノベーション・ファシリティー部門長でマイクロインシュアランス・ネットワーク会長、クレイグ・チャーチル氏によれば、例えばインドでは、保険会社は地方や社会部門を自社ポートフォリオの一部に持つよう命じられており、かなり有利な立場に立っている。インドでは、保険会社は割当金を満たすか、もしくは罰金を支払うかしなければならない。ある会社は罰金を払っているが、そのことをあまり深刻に考えていない。ほかの会社は、この市場でビジネスをしなければならぬなら、どうしたらより効率的にできるだろうか」と考えている。イノベーションを持ち込む先駆者もいる。彼らはやり方を変えつつある。

「保険会社は、市場に重大な影響を与えることになる。ILOマイクロインシュアランス・イノベーション・ファシリティー部門長でマイクロインシュアランス・ネットワーク会長、クレイグ・チャーチル氏によれば、例えばインドでは、保険会社は地方や社会部門を自社ポートフォリオの一部に持つよう命じられており、かなり有利な立場に立っている。インドでは、保険会社は割当金を満たすか、もしくは罰金を支払うかしなければならない。ある会社は罰金を払っているが、そのことをあまり深刻に考えていない。ほかの会社は、この市場でビジネスをしなければならぬなら、どうしたらより効率的にできるだろうか」と考えている。イノベーションを持ち込む先駆者もいる。彼らはやり方を変えつつある。」



「8面からつづく」
 ちの構成員に重要な便益やサービスを提供して、くれるものと見ている」とチャーチル氏は説明する。

地域の団体と強力なパートナーシップを組むこととは別に、流通チャネルを運営し、保険会社は新しい発想で考えるべきだ。ロイスの財務担当役員、ルーク・サベージ氏によれば、マイクロインシュアランスは従来のとは異なるチャネル(例えば、裏に保険約款を印刷した肥料袋やインターネッ トキオスクで売られる生命保険、プリペイドのクレジットカードサイズ証券など)を通じて届けられることが多くなっている。

ト機能を通じて保険料徴収や保険金支払いを可能にする。テックノロジーもまた、銀行口座を保持していない人々に保険商品を届けるのに重要な役割を演じている」と同氏は補足する。

スイス再保険の保険・スペシャリティ部門顧客部長、マイケル・シュワルツ氏によれば、いくつかの国では、マイクロインシュアランスは自動的にマイクロクレジットとリンクしているが、それはマイクロファイナンス金融機関(MFI)が、借り手の潜在的債務不履行から自らを守るために供与したものである。しかしながら、「マイクロインシュアランスはMFIやその他の流通販売業者にとって、魅力ある

とシユワルツ氏は解説する。「途上国の低所得国ではしばしば、歴史的データはほとんど使えない。マイクロインシュアランスには高い管理費や販売費がかかるが、その一方で、個別証券の保険料収入は非常に低い。従って、保険会社がこのスキームで利益を上げられるようにするには、膨大な数の人々を集めなければならない」と同氏は言う。

人々は大災害の後で再び貧困に陥るのでなく、貧困から抜け出して進むことができるのだ。こうした人々にとって保険とは、初めからやり直さなくてもよいものなのだ」とレインハート氏は語

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、シンガポールのナンヤン(南洋)理工大とパートナーシップを組んで、毎年マイクロイン

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、持続可能な異常災害マイクロインシュアランス・ソリューション

二重トリガーの付いた異常災害マイクロインシュアランスプログラムであり、インドでの被災危険データの収集という難題への回答である。

インシュアランス商品がある。「CCRI Fはハイチ政府に最近の地震の後で775万(6億7950万)円、1億9000万(1億9000万)円を支払った」とサベージ氏は述べている。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

ロイスリポート

強力なビジネス展望の可能性示唆

スイス再保険の保険・スペシャリティ部門顧客部長、マイケル・シュワルツ氏によれば、いくつかの国では、マイクロインシュアランスは自動的にマイクロクレジットとリンクしているが、それはマイクロファイナンス金融機関(MFI)が、借り手の潜在的債務不履行から自らを守るために供与したものである。しかしながら、「マイクロインシュアランスはMFIやその他の流通販売業者にとって、魅力ある

とシユワルツ氏は解説する。「途上国の低所得国ではしばしば、歴史的データはほとんど使えない。マイクロインシュアランスには高い管理費や販売費がかかるが、その一方で、個別証券の保険料収入は非常に低い。従って、保険会社がこのスキームで利益を上げられるようにするには、膨大な数の人々を集めなければならない」と同氏は言う。

人々は大災害の後で再び貧困に陥るのでなく、貧困から抜け出して進むことができるのだ。こうした人々にとって保険とは、初めからやり直さなくてもよいものなのだ」とレインハート氏は語

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、シンガポールのナンヤン(南洋)理工大とパートナーシップを組んで、毎年マイクロイン

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、持続可能な異常災害マイクロインシュアランス・ソリューション

二重トリガーの付いた異常災害マイクロインシュアランスプログラムであり、インドでの被災危険データの収集という難題への回答である。

インシュアランス商品がある。「CCRI Fはハイチ政府に最近の地震の後で775万(6億7950万)円、1億9000万(1億9000万)円を支払った」とサベージ氏は述べている。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

「8面からつづく」
 ちの構成員に重要な便益やサービスを提供して、くれるものと見ている」とチャーチル氏は説明する。

人々は大災害の後で再び貧困に陥るのでなく、貧困から抜け出して進むことができるのだ。こうした人々にとって保険とは、初めからやり直さなくてもよいものなのだ」とレインハート氏は語

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、シンガポールのナンヤン(南洋)理工大とパートナーシップを組んで、毎年マイクロイン

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、持続可能な異常災害マイクロインシュアランス・ソリューション

二重トリガーの付いた異常災害マイクロインシュアランスプログラムであり、インドでの被災危険データの収集という難題への回答である。

インシュアランス商品がある。「CCRI Fはハイチ政府に最近の地震の後で775万(6億7950万)円、1億9000万(1億9000万)円を支払った」とサベージ氏は述べている。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

再びカナダで投資信託会社設立

サン・ライフ 今秋、新規投信商品導入を計画



【ダウジョーンズリート
 ロント発5月14日】カナ
 ダの大手生命保険会社で
 トロントに本拠を置くサ
 ン・ライフ・フィナンシ
 ャルは、2年前にカナダ
 第3位の投資信託会社C
 I・フィナンシャルの持
 株を売却してこのビジ
 ネスから撤退したが、再
 び自前の投資信託会社を
 設立して、この分野のビ
 ジネスに参入することを

ト機能を通じて保険料徴収や保険金支払いを可能にする。テックノロジーもまた、銀行口座を保持していない人々に保険商品を届けるのに重要な役割を演じている」と同氏は補足する。

スイス再保険の保険・スペシャリティ部門顧客部長、マイケル・シュワルツ氏によれば、いくつかの国では、マイクロインシュアランスは自動的にマイクロクレジットとリンクしているが、それはマイクロファイナンス金融機関(MFI)が、借り手の潜在的債務不履行から自らを守るために供与したものである。しかしながら、「マイクロインシュアランスはMFIやその他の流通販売業者にとって、魅力ある

とシユワルツ氏は解説する。「途上国の低所得国ではしばしば、歴史的データはほとんど使えない。マイクロインシュアランスには高い管理費や販売費がかかるが、その一方で、個別証券の保険料収入は非常に低い。従って、保険会社がこのスキームで利益を上げられるようにするには、膨大な数の人々を集めなければならない」と同氏は言う。

人々は大災害の後で再び貧困に陥るのでなく、貧困から抜け出して進むことができるのだ。こうした人々にとって保険とは、初めからやり直さなくてもよいものなのだ」とレインハート氏は語

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、シンガポールのナンヤン(南洋)理工大とパートナーシップを組んで、毎年マイクロイン

移転を扱う先駆的、機能的、現地化された商品はないというものだ」とスM Sは、持続可能な異常災害マイクロインシュアランス・ソリューション

二重トリガーの付いた異常災害マイクロインシュアランスプログラムであり、インドでの被災危険データの収集という難題への回答である。

インシュアランス商品がある。「CCRI Fはハイチ政府に最近の地震の後で775万(6億7950万)円、1億9000万(1億9000万)円を支払った」とサベージ氏は述べている。

が、それがただ一つの動機であるならば、重要な影響を与えないだろう。彼らがビジネスチャンスだと考えて初めて、必要な投資を行い、この市場が機能するようになったのだ」と言う。

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・

ライフは、同社のアセット・マネジャーや戦略上のパートナーたちの能力を「活用」することにより、同社の保険代理店や第三者のフィナンシャル・アドバイザーたちが販売できる商品を増やし、アセット・マネジメント・ビジネスのマーケットシェアを拡大することを意図している。サン・