

(調査研究報告書)

情報通信技術の高度化を梃子に創出される新たなイスラム 保険商品(タカフル)の教義的価値とそのグローバルな普遍性

—マレーシアの実証研究を踏まえて—

吉田悦章(京都大学特任准教授)

1. 本調査研究の問題意識と概要

1.1. 問題意識

本調査研究は、「タカフル」と呼ばれるイスラム式の保険商品(詳細後述)が、情報通信技術(ICT)の発展に伴って創出し得る教義価値について、その初期実践の状況も踏まえながら論じるものである。

より広い金融という観点で見れば、情報通信技術を高度に活用した金融サービス事業を総称した「フィンテック」(finance と technology の融合)が世界的に拡大している。そのうち、保険商品についてはインシュアテック(InsurTech)とも呼ばれ、既に世界中で様々な取り組みがみられている。

イスラムの教義に準じた金融である「イスラム金融」の分野においても、同様に情報通信技術の積極的な活用がみられている。本調査研究は、こうした潮流の中でイスラム式のインシュアテック(イスラミック・インシュアテック)に焦点を当て、実践の現状の把握を試みたほか、それが実現し得るイスラムの教義価値との関係を考察するものである。

1.2. 概要

以下では、まず本調査研究のテーマであるイスラミック・インシュアテックを理解するために必要なインシュアテックやタカフル(イスラム保険)の基礎について概略を述べた後、マレーシアの現状について調査結果を纏める。

その後、イスラミック・インシュアテックが実現し得る、貧困削減に向けたスキーム例を検討する。これにより、ICT を高度に活用したタカフル(イスラム保険)が、教義の美德とする公平性の向上に寄与し得るとの命題を検証する。最後に、そうした教義の美德が、イスラムに限定的なものではなく、我々日本人も共感する普遍的なものであることを踏まえた上で、日本やその他の国々にも応用可能であることを指摘する。

2. タカフルの基本とインシュアテック

2.1. イスラム金融の基本と保険の扱い

イスラム金融とは、イスラムの教義に反していない金融の総称である。大雑把に言えば、①取引において金利を用いないこと、②教義に反する事業への資金提供を行わないこと、がその特徴である。「イスラムの教義」はアラビア語で「シャリア (Shariah)」と呼ばれ、教義に則っていることを「シャリア適格 (Shariah compliant)」と言う。上記2点の特徴も、シャリアに沿ったものである。各金融機関には、シャリアの有識者により構成される委員会 (シャリア・ボード) が設置されており、イスラム金融商品は、シャリア・ボードによるシャリア適格性の認定を得た上で提供される。

イスラム金融は、既に世界に幅広く伝播している。中東や東南アジア等のイスラム圏で一般的であるのはもちろん、イギリスをはじめとする欧州や日本、韓国などといった非イスラム圏においても取り組みがみられる。

総称である「イスラム金融」の具体的取引をみると、その間口は広い。イスラム式の貸付取引 (ローン) もあれば、イスラム債券もある。預金、投資信託、不動産投資ファンド、デリバティブ等々、通常の金融とほぼ同様の品揃えがあり、保険商品もある。

保険商品は「タカフル」と呼ばれる (詳細は次節にて記述)。その取引実態を正確に理解するためにはイスラム金融一般の位置づけを認識することが効果的であるため、より広く、かつ実務的な観点から、イスラム金融全般の特徴を以下3点にまとめる。

第1に、金融取引においてシャリアに反する要素は極力排除される。最も代表的な特徴に、利子の禁止がある。イスラム金融で禁じられる利子は、アラビア語を語源とする専門用語でリバー (riba) という。リバー以外にシャリアが禁じる要素として、不明瞭性 (gharar) と投機性 (maysir) がある。それぞれ不明瞭な契約やギャンブルの類などを意味する概念である。そして、イスラムの禁じる事項を営む事業、すなわち豚肉・アルコール・武器・過度のエンターテインメント等を行う事業・企業への融資や投資などによる資金供与は回避される。近年、シャリアの面で許されたものであることを表す「ハラール」という語がハラール産業、ハラール食品などという表現で話題になる機会が増えているが、逆にシャリアの面で禁じられるものは「ハラーム」と呼ばれ、シャリア適格性のチェック過程において重要な概念となる。

第2に、イスラム金融の利用者とムスリム (イスラム教徒) との関係についても留意しておきたい。イスラム金融は、ムスリムだけが関与するものではなく、大半の日本人を含めた非ムスリムも関与することができるものである。日本の銀行がイスラム住宅ローンを提供することもできれば (例えば三菱 UFJ 銀行・三井住友銀行・みずほ銀行の各マレーシア現地法人は実施)、日本人が (日本にはないが海外にて) イスラム銀行に預金することもできる。海外では、イスラム専門銀行の CEO が非ムスリムである事例もある。要するに、イスラム金融は利用者を宗教によって排除することはない。

一方で、ムスリムは必ずしもイスラム金融だけを利用する訳ではない点も認識しておきたい。ムスリムが人口の過半を占め国教となっているような国でも、利子付の銀行が

存在する例が大半である(後述のとおり、教義には反するものの「もともとあるので仕方ない」との位置づけ)。また、日本人は良くも悪くもムスリムについてステレオタイプなイメージを持ちがちだが、信仰に基づく行動のあり方は個々人によってまちまちであり、地域・国などの文化的背景によっても異なる面は大いにあるため、同じムスリムであってもイスラム金融への選好は個人により異なる。さらに、イスラム金融が現代的な意味においてその実践を開始したのは 1975 年のことに過ぎないという短い歴史の中で、それ以前からイスラム世界にも普及していた通常の金融の完全なシフトが完了するには至っておらず、利便性や競争力の観点で通常の金融に軍配があがるような国はまだまだ多いのである。要するに、仕方がないので通常の金融を利用する人が少なくないのが実態と言える。

第3に、イスラム金融とはいっても、通常の金融取引における仕組みや契約書、考え方をシャリヤに沿ったものとするため若干の修正を施したものにすぎない部分も多く、様々な面で両者に類似性がみられるという特徴がある。結論から言えば、金融サービスの受益者(融資で言えば借り手。預金で言えば預金者)からみた経済効果は、通常の金融とほぼ同等と考えてよい。また、金融サービスの提供者(金融機関)も、利子の概念を用いない仕組みにより、通常の金融とほぼ同等の経済効果を有する金融取引を提供しているのである。その利子の概念を用いない仕組みについても、いずれも現存のコンベンショナル金融の仕組みに同等の取引を見出すことが可能である。価格面においては類似することが多い。

2.2. タカフルの概要

こうしたイスラム金融の枠組みにおける保険の扱いについてみていこう。通常の保険は、実はシャリヤに反する要素を多く含む。換言すれば、だからこそイスラム保険という概念が発生し得るということでもある。

まずリバー性(金利)について、例えば定期的な保険金支払額の総額を上回って満期に保険金が得られるような貯蓄型生命保険などの商品において、その差額分は利息と捉えられてしまう。

またそもそも、保険商品の最大の特徴である、特定の事由(死亡や事故など)が生じた場合に保険会社から保険金が支払われるようなスキームは、確率的事象に基づいた金銭の授受とみることができ、これがギャンブル性(上述の *maysir*)と解釈されてしまい、これもシャリヤの禁じるところとなる。

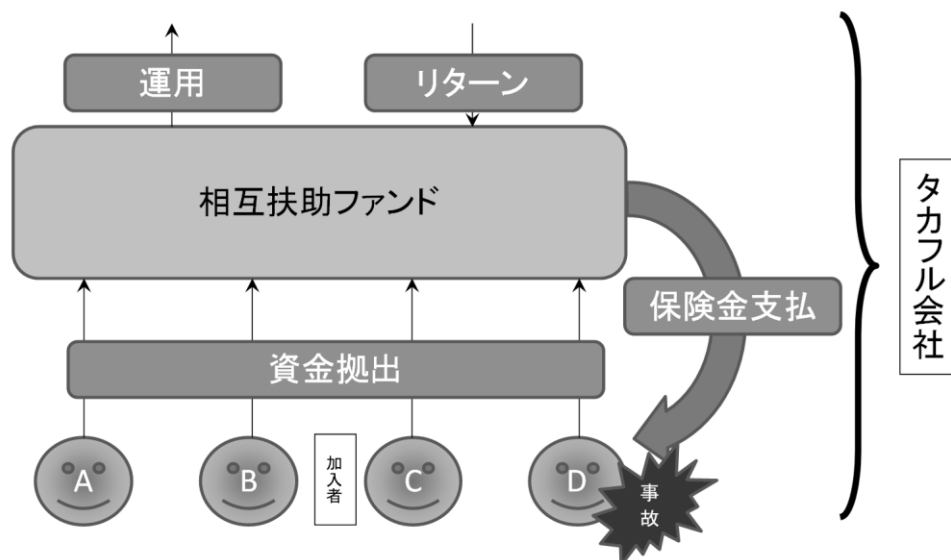
加えて、保険金支払を巡って保険者・被保険者の間で契約書の解釈が必ずしも同一でない場合もあるなど、契約書を巡る不明瞭性もシャリヤの面で不適格な要素であるのは上述のとおりである。

このようにしてハラーム(シャリヤ不適格)な性質を極力排除し、むしろイスラムの教えの観点では望ましい考え方とすることで成立した取引が「イスラム保険＝タカフル」である。アラビア語で相互扶助を意味するカファラに由来した用語であり、保険取引の再解釈においてはそれがキーワードとなる。通常の保険同様、生命保険と損害保険があ

り、前者はファミリー・タカフル、後者はジェネラル・タカフルと呼ばれる。先に述べたとおり、こうした取引の構成や契約書の内容等については、各金融機関に設置されたシャリアの有識者で構成される委員会(シャリア・ボード)の認証を経て、タカフル商品として提供される。

タカフルの取引スキームを下図に沿って説明したい。通常の保険で言う被保険者は、タカフルにおいて「加入者」と呼ばれる。加入者が支払う保険料は、通常の保険取引とは異なり、タカフル会社の所有ではなく、その管理する基金に属することとなる。多くの加入者(A~D)があるもとの、その1人(図ではD)に保険金支払事由が発生して保険金が支払われると、それは他の加入者(A、B、C)がDを助けたことになる。困っている人を助けるのは、シャリアにおいて奨励される要素でもあることから、シャリアの面で適格性を有する取引であると考えられている。

▽タカフルの基本スキーム



タカフル市場を概観すると、その発端は 1979 年のスーダンに求めることができる。爾来順調に成長を続け、2018年時点の世界市場規模(拠出金残高ベース)は460億ドル程度と推計されている(データは Islamic Finance Development Report 2019)。ここ数年、13~15%程度の平均成長率で市場が拡大していることから、有望産業としてみられることも多い。地域別シェアをみると、湾岸諸国が 8 割弱を占め、東南アジアは 15%に過ぎない。

2.3. インシュアテックのイメージ

一口に「InsurTech」と言っても、それは概念的な呼称であり、実際の商品やビジネスモデルという観点では極めて多岐に亘る。イメージとしては、インターネットをベースに、モバイル(スマートフォン等)、ビッグデータ、人工知能(AI)等をも場合によっては活用しながら、より高度な保険サービスとするものである。方向性としては、従来なかつ

た保険商品の開発(プロダクト・イノベーション)と、顧客や自社にとっての効率化(プロセス・イノベーション)の2つに分類することが可能である。

前者は、リスクに応じた保険料の柔軟な設定、従来はカバーできなかった補償対象の取り込み、1日単位等きめ細かい保険期間商品の提供などを可能とするものである。後者としては、保険申し込み手順の効率的な実施、顧客対応の効率化、保険料シミュレーションの高度化等が挙げられる。これらのうち単一の要素のみがサービス高度化の方向性ではなく、時に幾つかが融合する。

こうして開発された新たな商品として成長が期待されている主な新商品には、以下のようなものがある。

① テレマティクス保険：テレマティクスは、「テレコミュニケーション」と「インフォマティクス」を組み合わせた造語である。例えば自動車保険への応用例としては、保険加入者の車に、専用アプリをインストールしたスマートフォン等を設置し運転データを取得できるようにする。安全運転の人ほど保険料が割引となり、保険加入者からみれば、安全運転するインセンティブを有する仕組みとなる。

保険対象の自動車に対するスマートフォン及びアプリ、そうして得られたデータを処理し適切なタイミングで保険料に反映するシステム等にICTの高度な適用がみられる。

② オンデマンド保険：その名のとおり、「入りたい時に入れる」保険である。専用アプリをスマートフォンにインストールし、必要なプロセスを経ればすぐに付保が可能となるようなサービスである。例えば、家財保険を設定する必要がある際、対象の家財をスマートフォンで撮影し、写真をアプリ経由で保険会社に送るだけで保険加入が可能となるような仕組みである。

スマートフォンが広く消費者に普及している環境条件を踏まえつつ、アプリを利用し効率的な保険申込手続きが可能となった。より高度な方向性として、保険会社側において画像処理やそれに伴う保険料算出等が実施される可能性もあるだろう。

③ P2P 保険：自分の属するネットワーク、いわば友達グループで保険に加入できる仕組みである。P2PとはPeer to Peerのことで、端末間あるいは個人間という意味を持つ。当該グループ内で保険金を支払い、保険事故の発生により保険金請求があった場合には、当該グループで拠出した保険金プールから支払いがなされる。保険期間満了時にプールに資金が残っている場合には、保険金請求を行わなかったメンバーに戻されたり次期において割引されたりする扱いとなる。

SNSで参加者を募るなどのグループの形成過程、グループ内の資金管理といった観点でICTが活用されており、従来型の保険取引では困難だった取引が実現されているとみてよいだろう。

④ マイクロインシュアランス：極めて少額での付保を実現した取引であり、その分保証範囲は限定される。通常の保険だと高額になりがちであるが、少額での提供を目的としたものであり、発展途上国や貧困層向けに用いられることが多い。

マイクロインシュアランスそのものは、ICTの高度な活用が期待されることのない頃から、発展途上国における貧困削減等を目的に取引されてきた。近年では、その対象

となるような低所得層においてもスマートフォンの普及率が高まってきていることから、取引の申し込みにスマートフォンのアプリが用いられている部分も大きい。また、もともと低所得層向けのマイクロインシュアランス取引は、保険会社側からみて、新規顧客の発掘や顧客管理、資金管理等において手間がかかるものである。そうした部分の効率性が ICT の高度な活用により高められることは、マイクロインシュアランスの発展を支えているものと考えられる。

以上では、ICT が推進する新たな保険商品の代表的な方向性を記載したが、一つ一つが独立したビジネスモデルという訳ではなく、複数の事業コンセプトが融合して一つのビジネスを形成することもあり得る点には留意したい。例えば、上記④のマイクロインシュアランスの分野についても、事業の対象が低所得層であり少額保険を提供する点はマイクロインシュアランスの特徴であるが、その取引においてスマートフォンのアプリを利用して即座に保険購入ができるような形態となっていれば上記②のオンデマンド保険の要素を含んでいることとなる。

その関連では、日経フィンテック 2020 年 1 月号で紹介されている、コンサルティング会社が定義したというインシュアテックの下表の世代区分が参考となるだろう。

▽インシュアテックの世代区分

	特 徴	内 容
第 1 世代	ユーザーエクスペリエンスの刷新	デジタル技術を駆使して、手続きにかかる時間を大幅に短縮
第 2 世代	インシュアランス・アズ・ア・サービス	API を活用して、他社のサービスなどに保険を組み込んで提供
第 3 世代	スーパーリスクマネジメント	データ分析によって、既存の保険商品の枠を越えたリスク低減策を顧客企業に提供

この世代分類に関する評価は本稿では論じないが、既にみてきたような ICT の高度利用が実現する事業要素と、実際にインシュアテック企業が実施しているビジネスの関係をみると、幾つかの事業要素が複雑に絡みあっていることが分かる。例えば、仮想のケースとして、上述したようなテレマティクス型生命保険を考えよう。専用アプリで万歩計や体重、ワークアウトの記録等ができ、その成果により最終的に支払われる保険料が変わってくるものとする。この部分を上表になぞらえて当てはめると、第 3 世代ということになるだろうが、ここには API の活用等はみられない。一方、このようなアプリ開発ができる企業であれば、当然ながらアプリによる申し込みは可能であろうから、第 1 世代のような申し込み手続きの大幅な簡略化に注力し得ることは容易に想像できる。

より広い観点からみると、保険取引を取り巻く外部環境の部分でも ICT の利用が含まれるケースがある点に留意したい。例えば、ケニアにおいて、イスラム式のマイクロ保険(=マイクロタカフル)の送金に「M-PESA」と呼ばれる小口送金システムが用いられ

ている事例がある。「M-PESA」は、同国で発達した貧困層向けの銀行を經由しない送金システムであり、携帯電話のショート・メッセージにより銀行と個人の間で本人確認がなされ現金の授受が行われる仕組みである。取引の多様な部分における ICT の高度活用により、銀行口座を持たない人々さえも市場に取り込むことができる好例と言えるだろう。

なお、本調査研究の主眼である、イスラム式のインシュアテックとして成立するためには、上述したようなハラーム要素（金利性、ギャンブル性、不明瞭性）がない取引構造とすることが求められることは言うまでもない。

2.4. インシュアテックの業界構造

以下では、上述した動向の具体性を高めるため、また次章にて取り上げるマレーシアでの現地調査結果に関する理解を深めるため、世界的なインシュアテック産業の状況を簡潔にまとめておきたい。

他のフィンテックと同様、インシュアテックの担い手は、既存の大手保険会社と、高い技術力を持つスタートアップ（新興企業）に分けて捉えると分かりやすい。ただし両者の関係は、必ずしも敵対的なものではなく、協力的な関係が強まっているのも事実である。確かに、数年前には多くのスタートアップ企業が **disruptors**（秩序の破壊者）と呼ばれ、既存の保険業界を脅かす存在として懸念されるような時期もあった。しかし近年では、高度な ICT 能力を持つスタートアップ企業は、既存の大手保険会社が競争力を維持する上でむしろ必要な ICT 強化を支える協力者として、大手も積極的かつ好意的に関係を構築する感もある。もちろん、例えばスイスの大手保険会社であるバロワーズがインシュアテックの子会社として **Friday** をドイツのベルリンに設立したような事例もあるが、一つの構図としては、大手保険会社がスタートアップ企業に投資を実行して提携するという格好が主流となっていると言える。ドイツの保険大手アリアンツが、自社のデジタル投資部門である **Allianz X** の事業規模を大幅に拡大しており、既に総額 10 億ドル以上を 15 のスタートアップ企業に出資しているのはその好例であろう。また、スタートアップ企業同士の連携も頻繁にみられ、それぞれの強みを生かして新たな付加価値を提供する試みもみられている（例として、上述のフライデー社と、P2P 保険を提供するフレンドシュアランス社の提携など）。

3. マレーシアの状況

3.1. イスラム金融先進国としてのマレーシア

総論としてイスラム金融は、中東や東南アジア等のイスラム圏に加え、西洋や米国、日本や韓国といった非イスラム圏も含めて成長しており、既にグローバルな存在となった。そうした中でも、マレーシアはイスラム金融が高度に発展した市場として知られる。革新的な商品開発、世界の 6～7 割を占めるイスラム債券の発行高、40%と他国に比べて高い銀行市場でのイスラム金融比率、洗練された当局の規制体系等々、マレー

シアがイスラム金融で世界を牽引していることの証左は多く、この点に異論を唱えるイスラム金融専門家はいない。

イスラム金融のフィンテックについても然りである。比較的早期より、イスラミック・クラウドファンディングの事例がみられたり、セミナーや情報誌等での取り上げが見られたりしている。また、マレーシア中央銀行主導で、出資型・融資型クラウドファンディングによる中小企業・スタートアップ企業支援プラットフォームである「Investment Account Platform」が 2016 年に設立されている。

そもそも、ある国においてイスラム金融が円滑に発展する上では、イスラム金融の需要と供給があればよいということではなく、通常の(=イスラムでない)金融が十分に発展していることが重要な条件となる。筆者の著わした「グローバル・イスラーム金融論」(2017)で詳細に論じられているが、金融機関にとって、通常の金融サービスとイスラム金融サービスとの間には「範囲の経済性」が働いていることが一因と考えられる。すなわち、通常の金融サービスを提供する金融機関からみれば、イスラム金融サービスを提供することは、既に組織内に蓄積されているノウハウや既存の設備・店舗ネットワーク等を活用できることから、僅かな追加的作業(シャリア審査、契約書の改訂等)で済む。このため、全く別の組織がイスラム金融サービスを提供する場合に比べてコスト面の合理性が観察される、ということである。

テクノロジーの観点でも同様のことが言えるだろう。イスラミック・インシュアテックの円滑な発展を見込む上では、既にインシュアテックの実績がある企業・国の方がその可能性が高いということである。

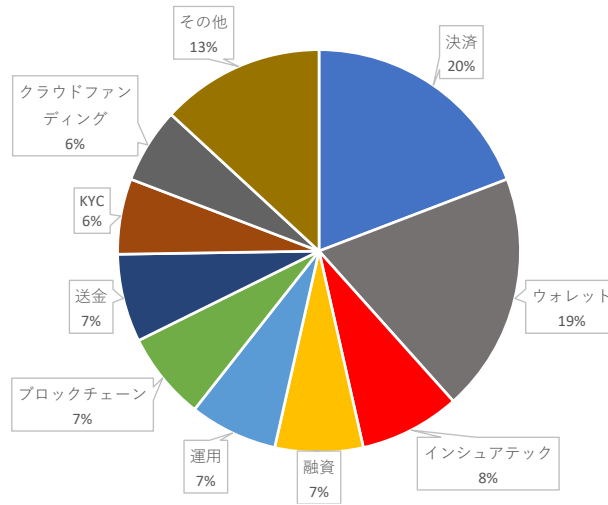
こうした前提のもと、調査対象としてマレーシアを取り上げる¹。通常の金融の発展もあってイスラム金融の先進国であるほか、ハード・ソフト両面で高い情報通信技術を具備しており相応にフィンテックへの関与が高い国であり、本調査の対象とする上で最適と考えられるからである。

3.2. 現地におけるイスラミック・インシュアテックの状況

マレーシアにおけるフィンテックについて纏めた国際通貨基金(IMF)のレポート「A Flourishing Fintech Ecosystem」(2020年)では、フィンテックの具体的サービスについて、社数ベースでの内訳を掲載している(総数約 200社)。これによれば、インシュアテックは全体の 8.1%を占めており、相応な数のインシュアテック企業があることが窺える。

¹ なお、当初の研究計画では、マレーシアに加え、ICT がより発達しイスラム金融への取り組みも多く見られる英国の状況も調査対象とし、技術面でより進んだイスラミック・インシュアテックの姿を現地にて調査する予定であった(ただし、本研究助成の枠外として)。しかし、その後のコロナ禍の蔓延により英国への渡航を見合わせたため、英国の状況は本報告書への記載対象から除外する。

▽フィンテック・スタートアップの業種別構成比



各社のウェブサイト情報等を集約すると、マレーシアにおける主なインシュアテック企業は下表のとおりである。多様な業態で保険ビジネスに取り組んでいる様子が窺える。また、様々な場面でレバレッジを利かせるため、大手保険会社との協業が散見される点も特徴と言えよう。

ただし、残念ながら、調査時点において、明確な形でイスラミック・インシュアテック事業に従事している企業は確認できなかった。例えば、2020年3月2日付 *Gulf Times* 紙でも、「インシュアテックは現状の課題を乗り越えタカフル業界で成長のポテンシャルあり (Insurtech has potential to grow takaful industry beyond its current limits)」と論じているが、世界において明確なカタチでイスラミック・インシュアテックを提供する事例は現状ないとの評価となっている。

▽マレーシアにおける主なスタートアップ系インシュアテック企業

名称	事業内容
BookDoc	企業向け医療最適化情報を提供。従業員は、本サービスの提供する個人データ分析により、働く上での健康管理、生命保険の最適化、それらによる医療費の削減等が可能。このほど、アクサと地場の合弁法人である AXA Affin Life と提携。
CSE	自動車向けテレマティクス保険を提供。
ChumpUp	保険契約に基づく最適行動を提供・管理する統合プラットフォーム。
DraVA	自動車運転者の運転状況を詳細に把握・管理し運転の傾向を知らせるアプリ。自動車事故の減少、自動車保険料の削減を企図したサービス。

DoctorOnCall	プルデンシャル保険系列会社と提携し、(潜在的)患者の医療ニーズを管理して迅速かつ効率的な受診・投薬を可能とするサービス。
Fi Life	モバイル&オンラインで保険を提供。独ハノーバー再保険傘下にあった U for Life を現地事業家が買収して再スタート。
FatBerry	多様な保険商品を提供するオンライン・プラットフォーム。
GoInsurans	生命保険専門のオンライン・プラットフォーム。
Katsana	走行距離に応じた保険料や運転者の走行傾向によって保険料を最適化する自動車保険を提供。
Laka	オンラインで自転車保険を提供。
Naluri	精神疾患に対処するための、認知行動療法その他の対処を各個人の行動データをもとに提供。先般、現地保険会社とともに、加入者向けに予防的措置を講じる仕組みを構築。
Ouch	多様な保険を扱うオンライン・プラットフォーム。
PolicyStreet」	旅行、歯科、簡易事故、楽器、撮影機材、ペットなど、多様な保険を提供。
Senang Insurance	API により、中小企業向けに様々な保険契約を可能とするオンライン・プラットフォーム。
SmartGenie	各種保険の契約が可能なスマートフォン・アプリ。個人データの入力により保険料の簡易算出も可能。
Vsure	オンデマンド保険。短期契約も可能。

(出所)各社ウェブサイト

3.3. 評価

現在のマレーシアでは、明確な形でのイスラミック・インシュアテック事業への関与は確認できなかったものの、その土台となり得るインシュアテックへの取り組みは上述のとおり幅広くみられた。インシュアテックが徐々に広まる中で、そのイスラム版の提供も間もないものと評価することができる。

現地でのヒアリングによれば、当局者、業界関係者等の間では「早晚、イスラミック・インシュアテックが一定規模の成長をみせることは確実」との予測が支配的であった。その背景として、やはりムスリムが過半を占める国でありイスラム金融全般の発展度合いも著しい市場であることから、サービス提供者・需要者それぞれの理解も深く、成長する要素が整っていることが指摘された。その文脈で、イスラム式でないインシュアテックでさえつい最近開業したところが多いため、イスラム式とする場合にはより多くの手間

が伴うことから(シャリア審査や契約書上の工夫など)一層の時間がかかるとの見方が聞かれた。後述するように、インシュアテック産業が高度に発展すれば、それをイスラム式に修正するかたちでイスラミック・インシュアテック産業の勃興を望むことは可能であるため、現時点においてまずはインシュアテック産業の興りを確認できたことはイスラミック・インシュアテック産業の将来を見通す上でプラスの要素と評価することができよう。

一方で、課題としては、次のようなものが指摘されていた。まず、実務的な面で、スタートアップ企業の場合にはまずインシュアテックの本業の部分に資金を投入する必要がありイスラム式とするにはさらに多くの資金を要するため、まずは本業を軌道に乗せることが先決、との声があった。また、通常のイスラム金融では、大手の金融機関がバックとなりシャリア・ボードにシャリア審査を依頼するケースが多いが、そのコストは大手金融機関であろうと小規模なスタートアップであろうと大差がないので、戦略として最初からイスラム式とするのは避けざるを得ないだろうとの見方も聞かれた。その点で、老舗タカフル会社である Takaful Malaysia が現地ソフトウェア開発会社の Fusionex と基幹業務システムの開発やソーシャル・メディア・マーケティング等での協調を進めている例は、既にタカフルを提供している大手機関がインシュアテックを提供しようとしている構図をみることができ、イスラミック・インシュアテック産業の勃興を資金面から分析すると、スタートアップ主導という形態ではなく大手主導となる可能性がある、との指摘もあった。

いずれにせよ、マレーシアにおけるイスラミック・インシュアテックの萌芽が見られつつあるのが現状であり、今後に期待したい。

4. 教義的価値を踏まえたイスラミック・インシュアテックの展望

4.1. シャリアにおける経済面の価値基準

イスラム金融の総論的解説のところでも述べたように、イスラム金融において最もよく知られる特徴は利子の禁止と考えられるが、資金用途における制約等も含めて、そうした禁忌事項だけをイスラム金融の要諦と捉えることは、その本質を大きく見誤ることになる。むしろ、イスラムの教義は、金融や経済の側面で「実業の重視」と「公平の確保」を積極的に奨励している点を十分に認識したい。

イスラム金融の資金貸借(ローンなど)においては、利子を回避するため商品取引や投資取引など若干複雑になったスキームにより金融取引を実現する(紙幅の都合により詳細は概説書を参照されたい)。そうすることで、金利の要素を内包しつつ単なる金利取引でないようなスキームとなるのだが、それは「金融取引が発生する以上、それを商業や投資の形で実業の活性化に繋げることを義務付けたもの」と理解することができる。こうした思想は、預言者ムハンマドが商人であったり、当時のメッカが商業都市であったりしたことが背景となっている。

そして、公平の確保は、ある意味では上記の実業の奨励よりも重要であり、社会的

な部分におけるイスラムの根底思想とも言える。実は、有名な利子禁止も、公平の観点から禁忌となったとする見方が多い。借りた側は、資産がない中で仕方なく融資を受け、それをもとに事業を行って利益を獲得し(そして事業にはリスクが伴う)そこから利子分を支払わなければならないのに対し、貸した側は、資産もある中で融資した後は事業のリスクを負うこともなく、融資期間が満了すれば利益を得られる、という契約になっており、リスク負担の点で公平性を欠くからである。(もちろん、前述の「事業の奨励」の観点でも資金貸借は好ましくないという観点はある。借りた側は労働を投入して事業に従事している一方で、貸した側は労せず所得を得ることになるからである)

イスラムにおいて公平性が重視されることは、広く一般にも知られる断食の規定からも伺うことができる。これは、容易に想像されるとおり、食にありつけない貧者の苦しみを理解するための規定である(なお、しばしばラマダンと呼ばれ「断食＝ラマダン」と誤解する論調も見かけるが、ラマダンはイスラム暦における月の名称である。ラマダン月は、ムスリムが最も敬虔になる月でもあり、その行動の一つとして断食がある、と解釈した方がよいだろう)。また、禁止される要素として述べた不明瞭性(maysir)についても、契約当事者同士の公平な権利・義務の確保を目的としているから、と解釈することもできる。

本研究調査の根底には、ICT を高度に活用したタカフルにより、様々な面で経済の公平性が高まる方向に作用するのではないかという仮説があった。マレーシアの現地調査結果でみたように、今のところ(タカフルではなく)通常の保険の分野においてICT の高度活用の動きはみられるものの、それをイスラム式に応用している事例や、タカフル会社が高度にICTを活用する動きは限定的な模様である。そのような現状ではあるが、次節以降において、タカフルが本来持ち得る社会的価値について改めて整理し、イスラミック・インシュアテックが今後大きく成長し得る背景について論じる。また、マレーシアにおいてはさほど顕著ではないが、上述した「M-PESA」による送金を利用したケニアのような国では、金融取引に低所得層を巻き込むこと自体が、金融包摂(financial inclusion: 銀行システムにアクセスできない貧困層にも金融サービスを提供)として公平性の向上に繋がることであり、イスラミック・インシュアテックはそうした面でも貢献しているとみることができる。

4.2. 「P2P 保険」としてのタカフル

先にインシュアテックの一例として P2P 保険について紹介したが、ある意味ではこれはタカフルの枠組みと酷似していると考えられる。この点について整理することで、P2P 保険のタカフル化が容易になる可能性も高まると思われるため、改めてまとめておきたい。

以下に論考を進める上で、予め、P2P 保険、タカフル、それらの比較対象としての通常の一般的な保険を比較して下表にて纏めた。例外的な事項や、形式的な部分と実務的な部分の違いもあり、やや大胆な評価となっている部分もあるが、この作業は

P2P 保険とタカフルとの類似性を浮かび上がらせることを目的としているため、相対的な部分もあるという要素を含んでいる点には留意されたい。

▽P2P 保険・タカフル・通常の保険の比較

	P2P 保険	タカフル	通常の保険
保険金支払原資	加入者基金	加入者基金	保険会社勘定
保険金支払上限	(まずは)基金内	(原則)基金内	(原理上)無制限
加入者数	少数	多数	多数
加入者間の関係	知り合い・同種	(例外あるが)同胞	無関係
シャリア審査	なし	あり	なし

P2P 保険とタカフルとの類似性は、「まずは保険取引を加入者間限定とする」点に色濃くみられると言ってよい。P2P 保険の場合には、知り合い同士、組織単位、SNS 等で募った参加者グループといったようなかたちで加入者単位が形成される。いわば、自発的・事前的なグループ形成である。一方、タカフルの場合、限定されたグループでの加入ではなく、個々人の意思で当該タカフル商品を購入した結果としてその加入者が基金の参加者となり、(契約上、あるいは形式上は)相互にカバーし合う関係となる(いわば、結果的・事後的なグループ形成)。なお、基本的にはムスリムの間には同胞精神がありこれをグループとみることも不可能ではないが、タカフルには非ムスリムの加入も可能であるため、同胞性を強調するのはあまり適切でないかもしれない。こうした違いはあるものの、「限定された加入者グループからの拠出金により保険取引が(まずは)なされる」という共通点は、とりわけ通常の保険が、保険者(保険会社)対被保険者(加入者)という構図で成立していることとの著しい相違点であり、両者の共通性を際立たせる要素である。

なお上記にて、保険取引について「まずは」との限定を付したが、これは P2P 保険でもタカフルでも、保険金が支払われる際に、原則的には加入者の基金からなされるが、それで不足した場合には、P2P 保険の場合には保険会社本体から、タカフルの場合にはタカフル会社から基金への無利子融資という形態で、それぞれ補填される実務形態を意味している。「まずは」の次の支払原資が商品を提供する会社という点でも共通点があると言ってよい。

もともと、もともと性格の異なる過程を経て成立した保険事業形態であるため、相違点もある。表中に記載した、「加入者数」と「シャリア審査」の観点を検討していこう。

加入者数について、表中では、P2P 保険が少なく、タカフルは多いとした。ただし、これは絶対数としての多寡というよりは、加入者の成立過程の違いによるイメージと理解して頂きたい。P2P 保険の場合には、最も人数が多くなると思われる SNS の呼びかけを通じたグループ形成であったとしても、参加するのは「個人の呼びかけに対する自発的に賛同する人」であるため、一定の限界はあろう。一方でタカフルの場合には、タ

カフル会社という企業組織がブランド力や広報活動を用いてマーケティングをした結果、実質的には各個人が各タカフル会社に申し込むことになるため、数が多くなる傾向がある(そうでなければ企業として存続できない)。もっとも、先に絶対数の多寡が問題ではないと述べたが、これは、(あまり意味のある比較ではないが)例えば人口 50 万人のモルディブにおけるタカフル会社による顧客獲得と、人口 2000 万人のバングラデシュ・ダッカにおける影響力のある個人による(一定の意味のある)P2P 保険への呼びかけとでは、絶対数として後者が上回ることは容易に想像がつく。ここではあくまで、形態の類似性を指摘したに過ぎないことから、そうした絶対数の比較は有意な分析をなさない。

シャリア審査の項目について、タカフル取引においては当然ながらそれを伴い、P2P 保険では伴わない。重要なのはその現状の違いではない。むしろ、両者の近接性やイスラミック・インシュアテックの発展性を示唆する項目と考えることができる。というのも、適切な格好で形成された P2P 保険は、保険約款(契約書)の幾つかの部分の変更と、シャリア審査を経た上でのシャリア適格性の承認さえあれば、タカフルとして仕立てることが可能だからである。もちろん、そのための初期コストは必要となるが、タカフル商品とすることでムスリムを中心とした顧客の取り込みが見込めることから、今後こうした動きが出てくる可能性を示唆する点だとみてよい。

むしろ、P2P 保険に用いられる高度な ICT 活用は、タカフル会社にとって有益な事業要素ともなり得る。より細分化されたムスリムのニーズに応えるような、タカフルの中で幾つもの P2P サブ・グループが成立することも考えられる。

ところで、既に述べたとおり、P2P 保険とタカフルでは商品発生の経緯が大きく異なる。タカフルが、教義上の制約により、通常の保険商品に含まれる禁忌要素を排除するために基金勘定を金融機関から分離することで加入者基金が設立されたのに対し、P2P 保険は、加入者を限定することで保険のカバー範囲を狭め、(また相互の意識を高めることで保険自由の発生を抑えることで)保険料を抑制することを企図した仕組みである。例えば P2P のタカフル化を実際に試みる際には、こうしたことから生じる問題もあり得るかもしれないが(例:P2P 保険のグループ参加者の一人がイスラムに關与することに反対するなど)、両者の類似性は、実務・研究の双方において重要な示唆を提供するものと考えられる。

4.3. ICT が実現するイスラム的所得再分配制度とタカフルの融合

マレーシアの現地調査やその他の文献調査では確認できなかったものの、ICT を高度に活用したタカフル(イスラミック・インシュアテック)は、現存する別のイスラム的所得再分配制度と融合することで、一層のイスラム的価値の実現に近づける存在となる可能性を秘めていると考えられる。

ICT を活用したネットワークキングは、一般に、思いも寄らないような資金需要者と資金供給者との結びつきを産むものであり、その多様性は無限と言っても過言ではない。

そうした中で、本節では、一つのアイデアとして「ザカート支払いに伴うクラウドファンディング型マイクロペイメントによるマイクロタカフルのレバレッジ的支援」を試論として展開し、ICT ネットワークによるイスラム的価値創出の具体例としたい。

まず、各用語について説明し、その後スキーム図に沿ってこの試論について説明する。

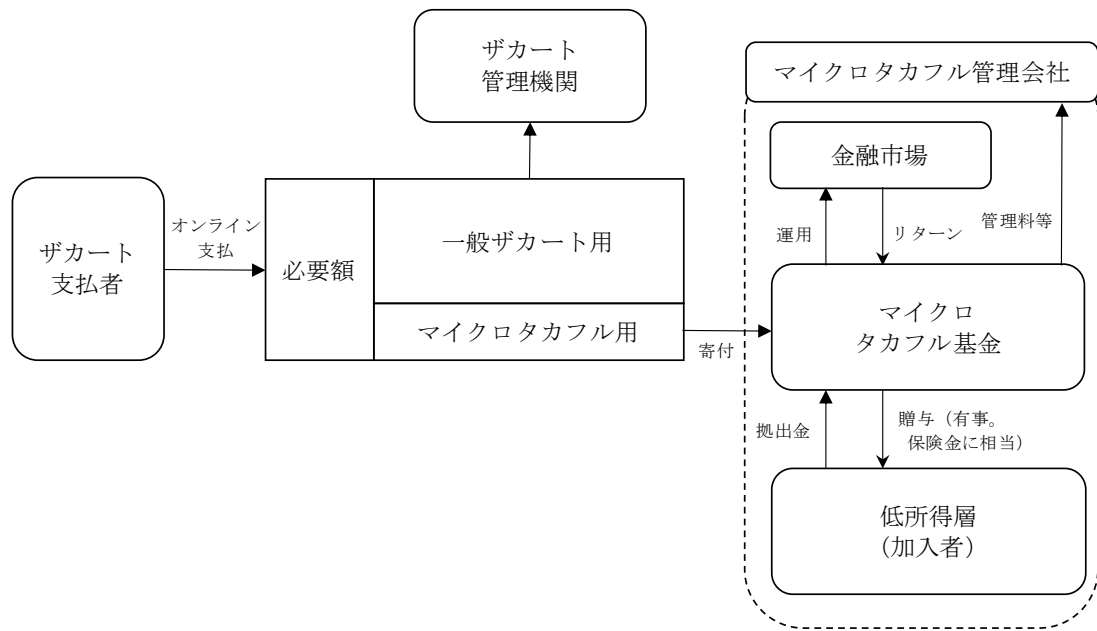
「ザカート」とは、シャリアで規定されている、富める者による義務的喜捨であり、「救貧税」と呼ばれることもある。アラビア語で「浄化」を意味し、語義的には神への浄財が目的とされる。支払額は1年間に獲得した富の量に応じて決定されるが、宗派や国などによりその詳細は異なる。そもそも支払の対象となる富める者の定義(基準)も同様である。ザカートの徴収主体も国等によって異なり、国家、関連機関、自治体、宗教団体等の場合がある。徴収されたザカート資金は、シャリアによって定められた用途(貧者や孤児の救済、モスクの改宗、宗教学校の支援等)に用いられる。高所得層から低所得層への富の移転が生じており、所得再分配の機能を担う制度と捉えることができる。なお、イスラムにおける所得再分配制度には、自発的な喜捨であるサダカや、資産(不動産や現金等)を寄進するワクフなどもある。

「クラウドファンディング」とは、フィンテックの一つである。インターネットを介して、ウェブサイトやスマートフォン・アプリ上に掲載されているプロジェクト情報に基づき、不特定多数の群衆(クラウド)から資金調達(ファンディング)をする仕組みである。資金取引の形態として、寄付型、出資型、報酬型、貸付型などに分けられる。本節では、動機が異なるため純粋な形ではないが、寄付型のクラウドファンディングとみることができる。

「マイクロペイメント」も、フィンテックの一つに分類できる。現金ではやりとりしにくいくらいの少額の取引が、オンライン送金等であれば通常の単位の取引と遜色なく実行できる。例えば、1円を慈善団体に寄付する場合、銀行経由で送金するのに100円かかるとすると送金を躊躇する人も多いと思われるが、1,999円の商品をネット決済する際に、送料・送金料込みで2,000円出せば自動的に慈善団体に1円寄付されるような仕組みであれば、それに賛同する人も多くなるものと想像される。マイクロでみれば、効率的な資金決済による少額資金の移転の実現、ということになるが、マクロでみれば「塵も積もれば山となる」で、大きな金額になることも期待される取引である。

「マイクロタカフル」とは、2.3の④として述べた「マイクロ保険」のイスラム版である。タカフルの特徴である、加入者基金を保険会社から切り離すこと、保険約款がシャリアに抵触しないような書きぶりとなっていること、全体についてシャリア審査を経てシャリア適格性に関する認証が得られていること、が担保されたものと考えてよい。

▽「マイクロタカフルのレバレッジ的支援」のスキーム図



上述の用語説明を踏まえて、「ザカート支払いに伴うクラウドファンディング型マイクロペイメントによるマイクロタカフルのレバレッジ的支援」のポイントを上記スキーム図に沿って説明する。なお、以下は一定の前提に基づくイメージであり、筆者として必ずしもこの詳細のとおりスキームで提案したいということではない。

ザカート支払者は、1年に一度、各地における一定のフォーミュラに従って算出された金額のザカートを、教義に基づく義務として支払う必要がある。近年では、ウェブサイトやスマートフォン・アプリ等を通じたオンラインでの支払が可能な仕組みも整備されつつあり、ここでもそれを前提としている。アプリ上では、ザカートの支払必要額のうち、いくらを一般ザカート用とするか、いくらをマイクロタカフル用とするかを設定する仕様とすることができる。ザカートの制度や機能を担保するため、例えば9割など最低水準が設けられるが、少額の端数であろうと、纏まった金額であろうと、デジタル処理されるので対応に問題はない。この記述では、単純化のため、仮に建値がインドネシア・ルピア建であったとして、1万ルピア(約80円)未満の端数は(=マイクロペイメント)全てマイクロタカフル向けとする選択が可能な仕様となっているとしよう。

ザカートとして支払う金額は、アプリと連携している決済システムにより居住地のザカート管理機関に送金処理される(ザカートの資金使途は上述のとおりだが、ここでの主眼はザカート送金に付随して発生する少額資金をマイクロタカフルに仕向けることにあるため、ザカート資金のその後の使途については割愛する)。そして、端数となったマイクロタカフル用資金は、マイクロタカフル管理会社が設定した基金に寄付される。支払者は、ある意味では自己の意思で選択して端数をマイクロタカフル用にまわすため、クラウドファンディングの一種とみることができる。

一つの要諦として、マイクロタカフル事業支援への資金提供は、ザカートの資金使

途の一つとして認められている貧困削減に資するものであるため、そしてそれは公平を美德とするイスラムの目的とも合致しているため、ザカート支払者が支払ったマイクロタカフル向けの端数送金は、ザカート支払者の必要額の一部として算入することに問題はない。換言すれば、通常はザカート管理機関の裁量により資金使途が決定されるが、政策的意図や宗教面の許容により、ザカート支払者から直接マイクロタカフル事業に資金を移転することで、マイクロタカフル事業を育成し、以て貧困削減に資することを企図したスキームと捉えることができるのである。

話をスキーム図に戻そう。ここからはマイクロタカフル事業の説明となる。マイクロタカフルの加入者(通常の保健で言う被保険者)は、低所得層、あるいは貧困層である。イメージしやすくするため、インドネシア山間部のある集落で稲作に従事する農民たちを加入者としよう。ここでの保険は、農民の病気や作物の病害等により稲作の収入が一定額を下回った場合にその分を補填する、収入補償型のものを想定する。農民は、毎月 10,000 ルピア(約 80 円)を拠出金(保険料)として拠出する。なお、本調査研究ではフィンテックを取り上げているが、より現実的な前提とするためには農民による拠出の部分については現金取引と考えた方がよいだろう。100 名程度の加入者があり毎月の拠出金も積み上がっているため、マイクロタカフル基金には一定の金額がプールされている。通常の保険と同様、タカフルやマイクロタカフルにおいても、プールされた資金は運用される。ただし、保険取引の基金という性格上、その運用方針は極めて保守的なものであり、またタカフル基金の運用であるため、シャリア適格な対象(イスラム債やイスラム株式指数ファンドなど)にしか投資できない。

ある時、加入者の一人であるハビブ氏が農作業中にケガをし、そのシーズンは稲作ができなくなってしまった。半年で 72 百万ルピア程度(約 6 万円)の収入に過ぎないが、それで一家を支えている。毎月拠出金の回収に来るマイクロタカフル管理会社の担当者は、そのことを知り、保険金支払に相当する贈与の手続きを取った。ハビブ氏は、その贈与のおかげで収入を減らさずに済んだ。

マイクロタカフル管理会社にとって、基金の運営や会社の経営は決して楽ではないが、このスキームのおかげで纏まった寄付が入ってくるようになり、若干の余裕が出た。加入者からの拠出金は少額であり引き上げることも困難なため、年に一度、今の基金の額に相当するような寄付があるのは(=レバレッジ的支援)運営を大幅に容易なものとする。これも、テクノロジーの進展のおかげで、ザカート支払者から端数資金が山と成って纏まって入ってくるような措置が容易にできるようになったからである。

ところで、こうした一連の業務、すなわち拠出金である 10,000 ルピア札の回収、基金全体の管理、運用、その他の事務は、マイクロタカフル管理会社が行う。このため、その管理手数料として、マイクロタカフル基金から一定額を徴収し、それが事業運営資金になったり会社としての利益となったりする。そうして得られた事業資金を用いて、より多くの地域を対象とすることができるほか、ICT を用いてより多様な保険商品を提供することも可能となる。

このスキームのポイントは、イスラムの伝統的な制度のもとで ICT を活用して調達さ

れた資金を、イスラムの美德である貧困削減に寄与するマイクロタカフル事業を支援するために用いることができ、またそのマイクロタカフル事業の ICT 活用を促し、より大規模できめ細かな事業提供を促進し得る点にある。

もちろん、こうした展望は長期的なものであり、実務上クリアされるべき課題は少なくない。マレーシアの現地有識者との協議では、ザカート支払時のアプリ使用は一定程度普及しているものの単純な支払いにとどまっているとの指摘があった。ザカート管理機関や国家・地方自治体との協調により、参画するマイクロタカフル事業の詳細情報を記載したりその数を増やしたりするなどして、ザカート資金から貧困削減の具体策への資金の流れをより明確化・多様化させる必要もある。また、そもそも、現状においてマイクロタカフルもそこまで実践的に機能しているケースは多くないとの指摘もあった。

とはいえ、このような実務的観点も交えながらここに掲げた将来像の実現に向け尽力することは、教義の美德の実践に繋がる営為でもある。詳細の差異やスピードの違いこそあれ、類似の取り組みは現実の世界でも見られることだろう。ICT の高度利用が根幹となるネットワーキングや業務処理が、ムスリムの社会生活を金融面から支える可能性には、今後も期待が持てると考えられる。

5. まとめ

5.1. 教義を越えた普遍性と日本へのインプリケーション

以上の検討より、ICT を高度に活用したネットワークで実現するマイクロタカフルの活性化によって、イスラムの教義が美德とする公平性の向上に資するような社会システムを構築できることが分かった。

ところで、困っている人を助けるという貧困削減や公平性の概念は、キリスト教や仏教など多くの宗教にみられる美德であり、何もイスラムに限った話ではない。その意味で、こうしたスキームは、世界のあらゆるところで適用可能な普遍性を有する社会的金融とみることができる。

もちろん、例えば現在の日本でマイクロ保険が必要な事例は極めて限られるが、例えば震災発生時の被災者支援等のために保険を活用した少額積立や寄付を行うスキームは想定できる一例である。

より幅広い観点で捉えれば、政府の対外援助策として、こうしたマイクロ保険の仕組みを途上国に「輸出」することも可能であるほか、制度の設計の仕方によっては、日本人の寄付で途上国を支援するようなスキームとすることも可能である。柔軟な発想によりこれまで想定しなかった資金移動のルートができることが ICT 活用の一つのポイントであり、今後も商品設計・制度設計の点で最も重要な要素の一つとなるだろう。

5.2. 結語——本調査研究を終えて

本調査研究では、近年成長・進展・変化の著しい情報通信技術の高度化が、タカフル(イスラム保険)の商品的側面にどのような教義価値の変化を及ぼすのかを中心に

探求を進めた。その結果、現状、そうした ICT を高度に活用したタカフル商品を本格的に提供するケースはみられないが、その素地として、マレーシアにおいてはインシュアテックの萌芽が着実にみられることが確認され、また、概念的には様々な形態での仕組み化が可能であり、教義が求める価値(本調査研究では公平性に焦点を当てた)の実現に貢献し得る保険取引となり得ることを概観した。

そして、そうした教義的価値は、決してイスラムのみに固有のものではなく、少なくとも上述した公平性の観点についてはそれ以外での宗教社会でも同様であることを踏まえ、こうした保険取引が宗教を超越した普遍的な存在となり得ることに触れた。

ここでは、保険取引を学術的に論じる際に社会科学の伝統的な枠組みから論じるのみならず、宗教や異文化圏という人文科学的要素を多分に巻き込みながら分析することで、「保険が、ICT を梃子に社会における公平性の拡大に寄与する」という人文科学的価値概念を含んだ知見を得られたものとする。ICT が金融取引に及ぼす無限の可能性を考えれば、本調査研究で論じたようなもののみならず、多様かつ学際的な分析により様々な考察が可能となろう。その上で本稿が他の研究者や実務家等に少しでも何かのきっかけを与えることができるならば、筆者として望外の喜びである。

以 上