

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 15

P&I ブローカーの役割 日本語訳テキスト

ポッドキャスト : An Eye on P&I は、Marsh Global Marine, Cargo & Logistics 部門のスペシャルアドバイザーであるジョン・トゥルーがクライアントアドバイザーであるクロエ・テイラーの質問に答える形式で P&I 保険について解説をしていくものです。

クロエ・テイラー（以下、クロエ）： 皆さん、こんにちは。マーシュ・マリンの P&I ポッドキャスト「An eye on P&I」のエピソード 15 へようこそ。今回もクロエ・テイラーが、同僚のスペシャルアドバイザーのジョン・トゥルーと一緒にこのポッドキャストをお届けします。

本日はマーシュについて、そのブローカーとしての役割をお話します。どこから始めましょうか？

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： マーシュの主な役割のひとつは、クライアントが公正な取引を行えるようにすることです。ほとんどの方は、それは単に適正な価格だとお考えでしょう。確かに非常にそれは重要な要素ではありますが、決してすべてではありません。

クロエ： では、価格設定に関して、クライアントに公正な結果をもたらすにはどうすればよいのでしょうか？

ジョン： マーシュは幅広い P&I クライアントの基盤を有しており、これは中規模程度の P&I クラブの船隊規模に相当するほどの膨大なデータです。ここで重要なのは、フリートデータが主要クラブ全体に分散していることです。つまり、当社のデータは単に情報量が広範なだけでなく、正確性が高いということです。というのも、P&I クラブが自身の加入メンバーに対してフリートパフォーマンスをベンチマーキングしようとする、そのクラブに加入するメンバー内での比較に限定されるからです。そして同様に、どれだけ規模が大きいとしても、一船主が自身でベンチマーキングできるのは、自社フリート内の他の船との比較だけです。

マーシュがベンチマーキングに使用しているプログラムは、P&I レーティング・エンジンと呼ばれています。

クロエ： P&I レーティング・エンジンはどのように機能するのでしょうか？

ジョン： 簡単に言えば、レーティング・エンジンは、個々のクライアントの記録（保険料と保険金）をベンチマーキングし、クラブを限定せずマーシュの全顧客の中で同じような加入トン数の記録と比較します。この際、クラブ間で差異が出る重要な要素は、各クラブがメンバー間で共済コストを配分する方法です。主な共済コストは、クラブのアベイトメント・レイヤー内のクレーム（もしこの制度を採用している場合）と、プールクレームとなります。

クライアントが加入している現在のクラブのロスレコードを取得することで、仮に他のクラブに加入していたとしたら割り当てられたら共済コストがいくらであったかを計算し、それを適用して、どのような違いが出るかを比較できます。

クロエ：特定の複数のクラブの平均や市場全体の平均と比較することもできるのでしょうか？

ジョン：はい、もちろん。このシステムは非常に柔軟です。この検証は、クラブのアンダーライティング・モデルを他のクラブと比較することにより、例えばその価格設定に異議を唱えるための健全な根拠を与えてくれるのです。これは強力なツールです。

クロエ：適正価格の実現は長期的な目標ですか？それとも保険更改時に集中するものなのでしょうか？

ジョン：決して後者ではありませんね。私たちは、お客様が P&I 保険に対して長期的かつ戦略的なアプローチを構築できるよう支援します。これは、毎年、更改ごとに最高の費用対効果を実現するアプローチです。これは長期的な目標であり、長期的なコミットメントと言えます。

クロエ：クライアントにクラブを変えるよう勧めることは、より良い条件を得るためには良い戦略だと思いますか？

ジョン：単に安い保険料率を求めてクラブ変更するのは、解決策にはなりません。もちろん、マーシュはご相談があれば別のクラブの選択肢についてもアドバイスいたしますが、ほとんどのお客様はクラブと長年のお付き合いがあり、現状に満足されています。正直なところ、クラブを変える理由のほとんどは、料金以外の理由でクラブとの関係が悪化しているためです。例えば、クレームの処理方法をめぐる争いや、クラブに居心地の悪さを感じていることなどが挙げられます。

また、多くのお客様が複数のクラブにフリートを分割されており、それらを再編成することが適切かどうかのアドバイスを求められることもあります。ある意味、先ほどとは別の話です。これは最近の合併後によく見られたのですが、合併予定の 2 つのクラブにもともと分割して付保していたというケースがほとんどでした。

クロエ：ブローカーは他にどのような方法で付加価値を提供できますか？

ジョン：もちろん、価格設定だけが全てではありません。

マーシュは、世界的なネットワークで組織された経験豊富で専門的な P&I エキスパートチームを擁しており、更改手続き、新規加入、必要な Trading Certificate の取得などをサポート致します。P&I チームは、船体、賠償責任、貨物、そしてクレームアドボカシーの各分野の同僚と緊密に連携し、お客様のニーズに合わせた選択肢を提示しながら、幅広いアドバイスを提供しています。少し陳腐に聞こえるかもしれませんが、事実です。

私たちはしばしば、お客様の保険手配を評価し、彼らの事業活動のあらゆる分野において適切な補償が受けられているか確認するよう求められます。例えば、P&I 保険の面では、追加カバーの購入や限度額の拡張をお勧めすることもありますし、より広範な面では、カバーが不十分と思われるリスク領域を特定することもあります。必要なカバーの広さと深さを決めるのはお客様ですが、私たちはリスクと利用可能な補償を徹底的に分析した上で、お客様がそれを決定できるよう努めています。

クロエ：また、クレームが発生した場合には当社が関与するのでしょうか？それとも、それはサービス範囲外でしょうか？

ジョン：はい、もちろんです。実際、私たちの最も価値ある役割のひとつは、カバーに関する質問についてクライアントをサポートすることです。P&I には多くの「グレーゾーン」があり、各クラブのルールを解釈するには、相当の専門性、知識、そして経験が必要です。近年、私たちはクラブを説得し、数千万ドル規模のクレームをカバーさせることに成功しました。以前は、クライアントはクラブから部分的な補償しか受けられない、あるいは全く補償されないと説明されていた状況でした。

もちろん、時には逆の意味でお役に立てることもあります。例えば、あるクレームが補償の対象であるとお客様が主張するケースで、実際にはクラブが正しく、補償の対象ではないケースがあります。この場合でもマーシュは、クラブとクライアントの間に立ってそれぞれの立場を説明し、仲介することで、円滑に交渉を進め紛争が拡大するのを防ぐことができます。

クロエ：このポッドキャストのように、教育やソート・リーダーシップにも取り組んでいますね。

ジョン：はい、そして近年は、各クラブの成績の単純な比較分析にとどまらず、市場動向に関する解説を含む年次報告書を作成しています。

相互 P&I 制度は、金融、地政学、気候などさまざまなリスクに振り回される不透明な世界で運営されています。これまではうまく適応してきましたが、新たなリスクの出現により、市場は確実に困難に直面することになるでしょう。制裁、ダーク・フリート、オーバースピル・コールのリスク、高まる戦争リスク、ESG や気候変動がもたらす課題など、それらはすでに目に見えているとも言えます。私たちの仕事は、クライアントが自信をもってビジネスを継続できるよう、こうしたリスクを特定し、評価し、可能であれば軽減することです。困難な仕事ですが、非常に価値があり、やりがいのある仕事なのです。

本テキストに関するお問合せは以下までお願いいたします。

マーシュ ブローカー ジャパン株式会社

03-6775-6100 代表)

Jp.Info@marsh.com

〒107-6216 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

www.marsh.com/jp/ja

マーシュについて

マーシュはマーシュ・マクレナン（NYSE:MMC）の一員であり、世界有数の保険仲介およびリスクアドバイザーです。マーシュ・マクレナンは、リスク、戦略および人的資本の分野における世界的リーディングカンパニーであり、マーシュ、ガイ・カーペンター、マーサー、オリバー・ワイマンの4つのビジネスを通じ、世界130カ国以上においてクライアント企業にサービスを提供しています。マーシュ・マクレナン

は、年間総収入 230 億ドル、総勢約 85,000 名以上のスタッフを擁し、未来への確かな視点を通じて、ビジネスを成功へと導くサポートをいたします。詳細については、marsh.com, [LinkedIn](#), [クロエ](#) : をご覧ください。

本書（当社が行った提言、分析または助言がある場合はこれらを含み、以下総称して、「当社の分析等」といいます）は、個別の状況に対する助言として理解されることを意図するものではなく、またそのように依拠されるべきものでもありません。本書に記載の情報は、当社が信頼に足ると考える情報源に基づくものでありますが、正確性について当社は何らの表明または保証をするものではありません。当社は、当社の分析等を最新のものに更新する義務を有せず、本書をお読みの方または他の第三者に対して、本書に記載のいかなる事項についても何らの責任も負いません。保険数理、税務、会計または法務に関する記載があっても、それらは当社の保険ブローカー/代理店およびリスクコンサルタントとしての経験のみに基づくものであり、保険数理、税務、会計または法務に関する助言として依拠されるべきものではありません。それらの問題については、本書をお読みの方が各自で専門家・アドバイザーに照会頂く必要があります。当社の分析等における数理的モデル、分析または予測は、それぞれ固有の不確実性を有しており、基礎となる仮定、条件、情報または要因が不正確、不完全または不確定である場合、当社の分析等は相当の影響を受ける可能性があります。当社は、保険約款の適用または保険会社（再保険会社を含む）の財政状態もしくは支払余力について何らの表明や保証をするものでもなく、また特定の補償内容が入手可能かどうかもしくはそのコストまたは契約条件につき、何らの保証をするものでもありません。当社の助言または推奨の有無にかかわらず、保険による補償の金額、種類または条件についての意思決定は、最終的には保険契約者の責任においてなされるものであり、当該保険契約者が特定の状況および財政状態に適した補償内容を定める必要があります。

本書の全部または一部の無断開示・複写・複製・転載等を禁じます。