

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 2 現代の P&I クラブの構造 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 2 へようこそ。私はクロエ・テイラーです。今回も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。

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： ありがとう、クロエ。

クロエ： 第一回目のポッドキャストでは、P&I クラブがどのように発展してきたか、そしてその「相互扶助」という性質が、過去 170 年にわたる成功の鍵であったかを説明しました。今日は、現代の P&I クラブの構造や、独立した事業としてどのように運営されているのかについて、伺いたいと思います。

まず、ガバナンスについて伺います。どのクラブも数百人、数千人規模のメンバーを抱えていますが、クラブはどのように運営されているのでしょうか？

ジョン： そうですね。まず、クラブのガバナンス方法は 2 つあります。一つは、メンバーが理事を選出し、その理事会がクラブの財務状況を監督し、戦略を定め、メンバー間の公平性を確保する方式です。もう一つは、日々の業務を請け負う運営会社を任命するというものです。

理事は主にクラブのメンバーから選出されます。次回のポッドキャストでは、理事会の役割と責任についてお話ししようと思いますが、ご想像の通り、理事会はかなりの影響力を持ち、理事はメンバー会社の最高幹部らが選ばれます。

クロエ： そうですか。ところで、クラブと運営会社は、どちらが先に誕生したのですか？

ジョン： よい質問ですね。最初は鶏と卵のような状況だったと思います。最古のクラブであるブリタニヤは、その当時すでにハル・ミュチュアルを運営していたティンドール・ライリーによって設立されました。ですから答えは簡単、運営会社が先ですね。それ以降となると、少し複雑になります。

過去にはクラブによって運営会社に変更された例がいくつかありますが、現在は非常に安定しているといえます。ブリタニヤやスチームシップ・ミュチュアルのように独立した運営会社があるケースもあれば、ジャパン P&I クラブやガードのようにクラブが自ら運営するケースもあります。

クロエ：運営会社に任せるのと、クラブ自身で運営するのと、どちらが良いモデルだと思いますか？

ジョン：それは難しい質問ですね。他のビジネスのオペレーション経験のある運営会社であれば、これまでの幅広い経験と実績がクラブ運営に功を奏すかもしれません。一方で、自らのクラブに特化した経営する「クラブ運営方式」もまた、他のビジネスの要求に惑わされることはなく、利益相反のリスクもほとんどないため、最も集中できる運営形態だと言えるかもしれません。

実際には、一つのモデルが他よりも優れていると言い切ることはできません。最も革新的でビジネスの多様性のあるクラブはクラブ運営方式を採用しており、運営会社に委託しているクラブはモラインのまま P&I の提供だけに集中しています。いずれにせよ、多様性のあるビジネスはモラインよりも優れているのか、という疑問が生じるかもしれません。詰まるところ、本当に重要なのはクラブの総合力、個性、そして提供するサービスの質なのです。

クロエ：では、一般的な運営会社はどのような組織になっているのでしょうか？

ジョン：どの運営会社にも少なくとも 5 つの主要部門があると思います。アンダーライティング（引受）部門、保険金請求部門、財務部門、ロス・プリベンション部門、会計部門です。

クラブ・アンダーライターは、どの船会社がクラブに加入できるか、また、各船舶に関してメンバーが支払わなければならない金額を決定します。クラブ・アンダーライターは、メンバーまたは保険ブローカーと更改の交渉を行い、付帯リスクのカバーを手配します。

保険金請求処理担当者（その多くは有資格者）はメンバーの保険金請求を処理し、クラブルールに従って支払いを承認します。これは通常、運営会社の中で最大の部署であり、毎年何千件もの保険金請求を処理しています。

クラブの理事会は財務の全体的な責任を負いますが、規制当局に対応するのはクラブマネジャーです。彼らはコンプライアンスを遵守し、投資を監視し、理事会に定期的に報告します。マネジャーはアンダーライターとともに、次年度更改の保険料の提案も理事会に行います。

ロス・プリベンション部門は、この 20 年間で大きく成長しました。ロス・プリベンション部門は、サーベイやメンバーの事業所への訪問を通じて、新規および既存のメンバーのリスクの状態を確認します。また、事故の原因究明を行い、すべてのメンバーが教訓を生かし、将来の事故を確実に回避できるよう、個別かつ包括的なアプローチでメンバーにアドバイスを行います。

最後に、アカウンティング部門です。保険料の請求と返戻、保険金支払い、手数料と支出の処理にあたります。

また、クラブの経営幹部は国際 P&I グループ（IG）の活動にも定期的に参加しています。IG については、別のエピソードでも触れる予定です。

クロエ：ありがとうございました。舞台裏で何が起きているのかを理解することは重要ですね。クラブルールについて何う良いタイミングですね。ルールというのは、すべてをまとめる接着剤のような役割を果たすように思えます。

ジョン：そうですね、とても良い表現です。基本的に、クラブのルールブックは、何がカバーされ、何がカバーされないかを定めています。また、メンバーの利点や責任も定義され、紛争や相違点がどのように裁定されるかの詳細も記載されています。

すべてのインターナショナル・グループは、プールにおいて相互にリスク共有しているため、加盟している各クラブのルールに記載されているリスクはほぼ同じです。しかし、全く同じというわけではないので、相違点を認識しておくことが重要です。

最後に、IG クラブは現在、ヘッドオフィスとともに、世界各地に支社を構えています。これはライセンス上の理由もありますが、時差に左右されることなく、個別にローカルなサービスを提供するためでもあります。船は 365 日 24 時間運航しているため、クラブメンバーに近い場所にある方が有利なのです。各地域の支社が享受する権限のレベルはクラブによって異なりますが、クラブのプレゼンスの拡大により、P&I 市場を国際化するとともにメンバーのニーズをより反映したクラブへと進化しています。

クロエ：そうですね。でも、ロンドンはまだ P&I の世界の中心ですよね？

ジョン：それはイエスでもありノーでもありますね。

全ての IG クラブはロンドンに拠点を持っています。ロンドンは IG 事務局の所在地でもあり、クラブの代表者が国際グループ委員会の定例会議に出席するのも容易です。ロンドンにいるスタッフは、ロンドンの保険ブローカーやロイズ・シンジケート、そして多くの有力な海事弁護士にも簡単にアクセスできます。

また、スタッフを採用する際に、ロンドンには経験豊かで幅広い知識を持ち合わせた人材が多いということも事実だと言えるでしょう。

しかし、時代は確実に変わったと思います。100 年前、世界最大のクラブがノルウェーに本部を置き、世界第 2 位のクラブがロンドンから何マイルも離れた英国北部のニューカッスルに本部を置くなど、誰が想像したでしょうか。

クロエ：12 の IG クラブにはかなりの共通点があるとはいえ、やはり違いはありそうですね？

ジョン：その通りです。そして実際のところ、まだ進化しているのです。

クロエ：ジョン、ありがとうございました。本ポッドキャストのエピソード 2 はこれで終了です。次回はクラブの理事会の役割についてお話しします。

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](#)、[X](#)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値的モデル、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。