

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 8

アンダーライティングとプライシングの極意 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 8 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。

第 7 回目のポッドキャストでは、Trading Certificate の重要性について、またその前にはクレーム処理の役割について取り上げました。今回は引受部門に焦点をあててみようかと思います。

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： 現代の P&I クラブでは、アンダーライターが多くの役割を果たしています。まず、最も明白なのは、既存のメンバーであろうと、新規のメンバーであろうと、新造船の見積もりを提供することでしょう。見積りがどのように算出されるかは、また後ほど説明します。

彼らの 2 つ目の仕事は、加入している全フリートの更改交渉で、その大半は毎年 2 月 20 日に行われます。各クラブは、前年の秋に「ジェネラル・インクリース」を行うかどうかを発表します。中には、ジェネラル・インクリースという考え自体を取りやめたクラブもありますが、それでも内部的には値上げ目標を決めています。もちろん、それがゼロになる可能性もあります。

クロエ： では、メンバーがいくら追加で支払わなければならないかを決めるのは、クラブマネージャーということですか？

ジョン： それは、イエスでもありノーでもあります。ジェネラル・インクリース（もしくはクラブの値上げ目標）は、クラブマネージャーの推薦に基づいて、クラブの理事会が決定します。非常に簡単に言えば、理事会はクラブの直近の業績（収入から支出を差し引いたもの）と、クラブの準備金の程度を確認し、次年度の投資収入の予測を立て、保険金請求の予測費用を見積もります。そしてそれらの情報から、帳簿を均衡させるためにはどれだけの保険料収入が必要かを評価します。その際、相互 P&I 保険は「原価」ベースであるため、株主へのリターンを考慮する必要がないことをお忘れなく。

予測に基づき保険料の値上げが必要な場合、次の更改における引受部門の仕事は、その値上げがメンバー全体に公平に行き渡るようにすることであり、その上で全体の目標が達成されるようにすることです。

クロエ： ジェネラル・インクリースはどのように適用されるのですか？例えば、5%のジェネラル・インクリースを行った場合、単純に全メンバーの次年度の保険料に適用されるのでしょうか？

ジョン：いいえ、それでは公平とは言えません。というのも、クラブメンバーの成績は一人ひとり異なるからです。あるメンバーはクラブに多くのクレームを出したかもしれませんが、あるメンバーはクレームをほとんど出さなかったかもしれません。従って、公平な結果を確保するためには、クラブ全体として必要な増加率を個々のメンバーの記録を考慮しつつ調整する必要があるということです。

このため、一部のクラブはジェネラル・インクリースを適用する習慣をやめ、メンバーの成績こそが唯一の基準になると言っています。ただ実際のところ、私が指摘したように、ジェネラル・インクリースを行わないクラブであっても、クラブの貯蓄を守るために達成しなければならない目標は持っています。

クロエ：では、過去の記録がない新規のメンバーの場合には、クラブはどのようにして保険料を決めるのでしょうか？

ジョン：クラブが新規の船舶にどう価格設定するかは、より説明するのが難しいです。ここでは一旦 IGA の規定（クラブの自由見積りの権利について）を置いておくと、船舶の大きさや種類に大きく左右されることは明らかです。例えばメガコンテナ船、大型タンカー、クルーズ船などは、小型バルカーやフェリーとは全く異なるリスクでしょう。したがって、それぞれのケースで必要な保険料はかなり異なります。多くの場合、リスクの捉え方（クラブリテンションおよびプールの過去のクレームデータ）、提供されるカバーの限度額、法的な責任制限額によっても異なります。

IGA の制約を受けない全く新しい船舶の場合、クラブが提示する保険料にはかなりの差が出る可能性があり、クラブがどれだけそのビジネスを望んでいるかによって決まります！

クロエ：ほとんどのクラブはアベイトメントレイヤーを採用していますが、その仕組みはどうなっていますか？

ジョン：アベイトメントレイヤーの運用はクラブによって異なります。そもそも、アベイトメントとは何でしょうか。基本的には、クラブリテンション内のクレームのレイヤーのことで、そのクラブに加入しているメンバー間で共有されるべきものです。その目的は、時折発生する高額なクレームによって特定のメンバーの記録が急激に悪化するのを防ぐことにあります。

クラブは毎年何千件ものクレーム請求を受け付けますが、そのほとんどは少額です。これらは「Attritional（通常の）」クレームとして知られています。一方、大規模なクレームは一般的に数が少なく、通常は 100 万ドル以上だと大口クレームとして分類されます。このようなクレームは、一保険年度に 20 件から 30 件ほどしか発生しませんが、クラブの業績に最も大きな影響を与える可能性があります。仮に、1 年間に平均 800 万ドルのクレームが 20 件発生し、そのうち 1 件もプールクレームでなかったとすると、そのクラブのクレーム額は 1 億 6000 万ドル増加することになります。

例えば、200 万ドルもしくは 300 万ドル超から、クラブのリテンションの上限である 1,000 万ドルの間の金額を、そのクラブに加入しているメンバー皆で共有することで、その費用は全体に薄く分散され、各メンバーは自身に割り当てられたシェア分だけがロスレコードに載ることになるのです。

クロエ：それはとてもフェアで相互扶助的に聞こえますね。

ジョン：ええ、ある意味ではそうです。しかし、このようなアベイトメントを採用していないクラブも、自分たちは他クラブよりも長い損害記録期間を使用している（最長で 9 年間）と言えますし、実際にそう主張しています。もしクラブがそうしたければ、数年前に発生した 1 回限りの大きな請求は無視することもできます。

クロエ：さて、プライシングと更改については分かりましたが、他にはアンダーライターはどんなことをするのですか？

ジョン：保険引受部門の 3 つ目の仕事は、通常、別のセクションが担当するのですが、船主が国際航行を行うために必要な加入証書や Trading Certificate（例えば、ブルーカード）を発行することです。これらの書類は、様々な国際条約で義務付けられている保険の証明となり、船主にとっては、航行を行うための切符とも言えます。

最後に、アンダーライターは新たな成長分野を模索し、クラブを将来の新規メンバーに売り込む、主要なビジネスプロデューサーであるとも言えます。もちろん、クレーム・マネジャーや損害防止チームもサポートしますが、そのプロセスは通常、アンダーライティング部門によってアレンジされます。

クロエ：では、マーシュの P&I ブローカーは主にクラブのアンダーライターと取引するのですか？

ジョン：そうですね。マーシュは、顧客がクラブと公正な取引が出来るようにする上で、重要な役割を果たしています。我々は、一つの P&I クラブの規模にも匹敵するほどの広範な顧客と取引をしており、それ故にベンチマーキングや独自のレーティング・エンジンなどのモデリング技術を駆使して、クラブが請求する（あるいは提案する）料率を検証することができます。そして、これは必然的に、我々の業務の多くがクラブのアンダーライターと行われることを意味します。

ただ、最終回のポッドキャストで今後説明するつもりですが、マーシュの役割はそれ以上に幅広く、私たちは全ての P&I クラブの上級マネージャーと良好な関係を築いています。

さて、次回のポッドキャストでは、ポッドキャストにしては複雑な話題ですが、P&I カバーが船体保険とどのように相互作用するかについて話します。

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](#)、[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。