

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 1

P&I クラブ制度の歴史 - 相互保険性 - IG の形成 - 現在の市場 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 Special Advisor であるジョン・トゥルーが Client Advisor 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）： P&I クラブに関するマーシュの新しいマリンポッドキャスト「An eye on P&I」のエピソード 1 へようこそ。私はクロエ・テイラー、Marsh UK の Marine, Cargo & Logistics 部門でクライアントマネージャーを務めています。本日は特別アドバイザーのジョン・トゥルーと一緒にさせていただきます。ジョン・トゥルーは P&I 全般の専属エキスパートでもあります。本日はよろしくお願ひいたします。

では早速ですが、ジョン、この最初のエピソードでは、P&I クラブの歴史と相互扶助の概念についてお話していきましょう。現在の P&I システムはいつ、なぜ、どのように発展したのでしょうか？

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： クロエ、良い質問ですね。最初の 2 つの P&I クラブは、いずれも 1855 年に英国で設立されました。ややこしいことに、1 つは“The Shipowners' Mutual Protection Society”と呼ばれ、もう 1 つは“The Shipowners' Protection Association”と呼ばれていました。前者は現在のブリタニヤ・クラブの前身であり、後者はシップオーナーズクラブ（通称 S.O.P.）として今日まで続いています。

これらのクラブは、当初船体保険のクラブをモデルとしていましたが、当時、船主が直面していた第三者への賠償責任の増加、すなわち船体保険ではカバーされない衝突リスクの一部に対する責任と、人身傷害や死亡の請求に対する責任をカバーするために特別に設計されたものでした。これらの賠償責任は、総称してプロテクション・リスクと呼ばれていました。

その後、1870 年代の裁判所の判決により、船主は船荷証券に組み込まれた標準的な免責条項では十分に守られないことが予想外に判明し、さらに悪いことに、船体引受保険会社はこれらの賠償責任に対するカバーを拒否しました！そこで、これらの新しいクラブは、貨物のクレーム、いわゆるインデムニティ・リスクもカバーするよう求められました。

クロエ： P（プロテクション）に I（インデムニティ）が加わったということですね？

ジョン： その通りです。それが P&I となります。

クロエ：しかし、この2つのクラブだけが、長い間市場を独り占めしていたわけではないですよね？

ジョン：その通りです。1870年代の発展以前から、英国における船腹量の継続的な成長は市場の競争を促し、多くの新しいクラブが参入しました。ノースオブイングランドは1860年に、UKクラブは1869年に、スタンダードは1884年に設立されています。英国外で最初に発足したクラブは、間違いなく1872年のスウェディッシュ・クラブでしょう。その後、スクルドが1897年、ガードが1907年、ジャパン・P&Iクラブは1950年に設立されました。

クロエ：では、これらの新クラブの成功を確実にした重要な要素は何だと思えますか？

ジョン：第一にこれまで保険で引き受けられてこなかったリスクをカバーしたいという船主のニーズに合致したことでしょう。

第二に、この制度が相互扶助の考え方に基づいていたからでしょう。相互クラブは通常の保険会社とは異なり、志を同じくする船主のグループで構成され、それぞれのリスクを共同保険で賄うものでした。クラブには株主の存在がないため、保険料に利益の要素は必要ありません。保険金請求以外にかかる追加費用としては、クラブを運営する会社に支払う手数料だけです。相互保険がしばしば「アットコスト」カバーと表現されるのはそのためです。

保険料を共通の基金に払い込み、それが保険金請求の原資となる仕組みで、一定のリスクとその恩恵を受け入れました。通常の確定保険料型の商業保険とは異なり、船主は時に保険金原資が十分でないというリスクに直面し、追加の支払いを求められることもありました。しかし反対に保険金請求が少なく、基金に余剰があると判断された場合には、返戻金によって払った資金を取り戻せるという利点も共有しました。

クロエ：なるほど。しかし船主にとって、本来であれば競争相手ともなり得る他の船主と、共同で相互クラブに入るというのは奇妙なことにも思えますが？

ジョン：ある意味、そうですね。しかし、その利益は相互のものであり、P&Iシステムは信頼の上に成り立っていました。結局のところ、船主としては、同じようなリスクを抱える船主としか負債を分担したくなかったのです。そうでなければ、低水準の運航者が意図的に加わり、彼らのために他の船主が代わりにクレームを支払う羽目になってしまいます。選ばれたグループ間でリスクを共

有しようという意志が、このシステムには内在しているのです。つまり、あるクラブの会員の質が低いと思えば、そのクラブには入会しないし、逆に、質が高ければ、その会員が自分の競争相手であろうと入会するということです。

クロエ：おそらくそれは、クラブを運営するマネージャーにも多くの信頼が置かれていることを意味するのでしょうか？

ジョン：もちろんです。誰が加入できて、誰に退団を求めるのか。また各メンバーが毎年いくら支払うべきか。それらを決めるのがマネージャーの役割ですし、すべてのクレームを処理するのも彼らです。もちろん、マネージャーはクラブの戦略とガバナンスを管理する船主の代表者である理事会に定期的に報告しなければなりません。後のポッドキャストで説明するように、多くのことはやはり彼らへの信頼の上に成り立っています。そしてこれは本質的に、170年経った今もほとんど変わっていません。

クロエ：では、新クラブがメンバー獲得で競争していたのなら、どこかの段階で協力する方法を考え始めたのでしょうか。プールの取り決めはどのようにして生まれたのですか？

ジョン：クラブの数が増えると同時に、それぞれのメンバーの責任も増えていきました。保険金請求の増加は、より大きなボラティリティを生み出しました。もちろん、その解決策は再保険を手配することでした。1899年、6つのクラブが1万ポンドを超える保険金を共同で分担するプール協定を結びました。これらのクラブはロンドン・グループと呼ばれ、現在のインターナショナル・グループの前身です。インターナショナル・グループは現在12社が加盟し、世界の外航船隊の90%以上をカバーしています。

クロエ：ということは、現在のプールの起源はかなり古いということですか？

ジョン：もちろん、この120年の間にさらなるクラブが誕生し、消滅したり合併したりしたクラブもありますし、大きく成長したクラブも、規模が縮小したクラブもあります。しかし、基本原則は変わっていません。今日のクラブは、間違いなく、カバーするリスクの種類も規模も拡大しています。船主のリスクだけでなく、確定保険料型かつ商業保険として、用船者のリスクもカバーするようになりました。また、一部のメンバーのみが直面する多くの専門的なリスクも確定保険料型としてカバーすることができます。

クロエ：いろいろな意味で、クラブの変化の多くはかなり表面的なものに聞こえます。ジョン、あなたもそう思いますか？

ジョン：そうですね。個々のクラブレベルでも、インターナショナルグループレベルでも、相互扶助という基本的なコンセプトは、あらゆる面で根強く生きています。そして確かに機能しています。

クロエ：さて、あなたに難しい質問をします。現在のシステムがもう 120 年存続すると思いますか？

ジョン：それは非常に長い時間ですし、残念ながら私は未来を占う水晶玉も持っていませんからね。政治的にも商業的にも、このシステムを脅かすようなことはたくさん起こりうるでしょう。リスクの多くは外的なものですが、失敗や合併による市場のさらなる統合、船主の運営方針の違いによる緊張など、内的な脅威もあり得ると思います。

ダーク・フリースの台頭は、これら両方の要素を併せ持つ前兆であることが証明されるかもしれません。そして、オーバースピルコールの可能性、あるいはその脅威が、提供されるカバーのレベルに影響を及ぼし、オーバースピルのメカニズムに疑問を投げかけることになるかもしれません。それでも、この P&I システムは世界の海上貿易にとって不可欠ですし、完璧ではないものの、ほころびはほとんど見られません！

クロエ：ジョン、ありがとう！リスナーの皆さんに、P&I クラブの背景を理解していただけたいと思います。今後のエピソードで、P&I クラブのさまざまな側面についてお話しするのが今から楽しみです。

ジョン：はい、次回のポッドキャストでは、P&I クラブの構造とその運営方法についてお話しします。

クロエ：では、また近いうちに。そして、An eye on P&I エピソード 1 を聴いてくださった皆さん、ありがとうございました。

(終了)

お問合せ

マーシュブローカージャパン株式会社

〒107-6216 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー

<http://www.marsh.com/jp/ja>

Jp.Info-MBJ@marsh.com

マーシュについて

保険仲介とリスクマネジメントの世界的リーディングカンパニーであるマーシュは、45,000 名以上の従業員が 130 か国以上でデータに基づくリスクソリューションとアドバイザリーサービスに従事しています。マーシュは、リスク、戦略および人的資本の分野におけるグローバルなコンサルティング・ファームであるマーシュ・マクレンアン（ニューヨーク証券取引所上場：MMC）の一員です。マーシュ・マクレンアンの年間総収入は 230 億米ドル以上、マーシュのほか、ガイ・カーベーター、マーサーおよびオリバー・ワイマンを傘下に各分野で業界をリードし、お客様を支援しています。詳細情報については、marshmclennan.com、[LinkedIn](#)、[X](#) をご覧ください。

Copyright © 2024 Marsh LLC/Marsh Japan Inc./Marsh Broker Japan Inc. All rights reserved.

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いたものでありますが、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いたものであり、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。