

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 14

ディフェンス・カバー 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 14 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。

前回はサイバーリスクについてお話ししました。今日は、ディフェンス・カバーに焦点を当てましょう。

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： はい、ディフェンス（FD&D と呼ばれます）とは、船主と用船者の双方が加入する保険です。

クロエ： すべてのクラブがディフェンス・カバーを提供していますか？

ジョン： はい。IG P&I では、1 クラブを除いてすべてディフェンス・カバーを提供しています。唯一の例外は UK クラブで、クラブのマネージャーが UK Defence クラブというディフェンス保険専門の別のクラブを運営しているためです。

クロエ： 私たちはポッドキャストを定義から始めるのが好きなので、ディフェンス・カバーとは何かを説明していただけませんか？

ジョン： ディフェンス保険は、船主または用船者が様々な特定のクレームを防御または追及する際に発生した費用をカバーする保険です。しばしば「リーガル・コスト保険」と表現されることもありますが、補償対象となる費用には、専門家費用、仲裁費用、裁判費用も含まれます。ただし、ディフェンス保険は基本として、争訟対象となるクレーム自体をカバーするものではないことを常に覚えておくことが重要です。

クロエ： 例を挙げて説明していただけませんか？

ジョン： 例えば、船主の船舶がドックに衝突し、航海を続ける前に修理を余儀なくされたとします。その結果、用船者は船舶をオフハイヤーにします。しかし、どれくらいの期間オフハイヤーにすべきかをめぐって紛争が発生し、交渉では解決できなかったとしましょう。

この時点で、クラブは紛争を通知され、支援を要請される場合があります。クラブは、用船者が過大な用船料を差し引いたことに同意した場合、船主を支援することに同意し、必要であれば弁護士を任命します。クラブ自身のアドバイスはもちろん無料です（というか、保険料に含まれています）が、弁護士費用はディフェンス保険としてカバーされます。ただし既に説明したように、クラブは誤って差

し引かれたハイヤーの損失自体はカバーしません。ロス・オブ・ハイヤー保険が存在し、その損失はディフェンス保険とは別の証券としてカバーされる必要があります。

クロエ：おそらく、ディフェンス保険は船主や用船者が直面するあらゆる種類の紛争に対応しているわけではないでしょう？何がカバーされ、何が対象外なのか、どのように判断すればよいのでしょうか。

ジョン：それを知るには、ディフェンス保険の証券を確認する必要がありますでしょう。どの証券もよく似ています。いくつか例を挙げてみましょう。ディフェンス保険は通常、以下のような争訟費用をカバーしています：

例えば、用船契約や船荷証券の下で発生する運賃、不積み運賃、用船料、滞船料、報酬に関する紛争。先ほどの例もこれに該当します。

また、共同海損や単独海損の分担金に関する紛争も対象となります。P&I クラブは、船主による契約違反が疑われ、その結果荷主から共同海損分担金の不払いが生じた場合にのみカバーします。従って、このディフェンス保険でのルールは、例えば、船主は共同海損を宣言できると主張しているのに対し、貨物所有者は何らかの理由で宣言できないと主張するような紛争が生じた場合、その紛争費用をカバーするように設計されています。しかし、注意してください。あくまで不払いとなる分担金自体は対象外であり、回収を試みる際に発生する費用のみが対象となるのです。

最後に、ディフェンス保険は、保険会社やブローカーから、あるいは保険会社やブローカーに支払うべき未払い金額に関する紛争をもカバーします。このリスクは説明不要でしょう。

一般的な P&I 保険と同様に、ディフェンス保険にもオムニバス・ルールがあり、列举されたリスクに完全には当てはまらないものの、理事の意見として保険対象とされるべきと判断するクレームに関しては理事会に申し立てができる点、ご注意ください。

続けて例を挙げることもできますが、これらの例を見れば、カバーされるリスクの種類について十分に理解していただけたかと思います。

クロエ：紛争がカバーされるかどうかは誰が決めるのですか？おそらく、それが問題になることもあるのでは？

ジョン：はい、あります。その点についていくつか重要な点を述べさせていただきます。

まず、クラブは常にクレームを管理します。そして、その管理範囲は非常に広範囲にわたります。あるクラブのルールでは、以下のように定められています。

「クラブのマネージャーは、あらゆるクレームの処理を管理する権利を有し、また、管理者が適切と考える方法および条件で、メンバーに対し、当該請求を解決、和解、またはその他の方法で処分することを要求する権利を有する。」

さらに続けて

「費用の回収には、…マネージャーが事前に承認していることが前提条件となる…特に、マネージャーは、法的手続きまたはその他の手続きを開始、または弁護すべきかどうかを決定するものとする…」

一見すると、これは非常に厳しいと思われるかもしれません。しかし、これらのルールは、メンバーが法的手続きを開始するのを妨げたり、クラブのアドバイスに従ってクレームの和解を拒否したりしなければいけないというようなものではなく、単に関連費用の全額回収が出来ない状況がありうるということ覚えておく必要があるのです。

第二に、ディフェンス保険の引受クラブは、第三者からの不良債権や、マネージャーの見解としてメンバーが支払うべきと考える債務に関するクレームも除外しています。

クロエ：では、ほとんどすべてのクレームに、クラブの裁量権が伴うということですか？

ジョン：はい、ディフェンス・カバーの裁量権の性質上、クラブマネージャーへの信頼は極めて高いものとなります。当然のことながら、マネージャーは根拠のない、あるいは成功の見込みがほとんどない争訟の費用を負担したくありません。そのような請求を進めるのは費用の無駄です。しかし、これはメンバーとマネージャーの意見が一致しない、ディフェンス保険の潜在的な紛争の領域となります。

クロエ：しかし、おそらくマネージャーは、要請があれば引き続き無償のアドバイスを提供してくれるのでしょうか？

ジョン：そうです。多くの点で、ディフェンス・カバーの最も価値あるメリットのひとつは、「無料」のアドバイスの提供にあります。クラブのクレーム担当者は皆、経験豊富な弁護士であり、不必要な紛争を防ぐための専門的なアドバイスを提供し、ほとんどの場合、弁護士を選任するような事態を回避できます。しかし、元からカバー対象外のケースや絶望的なケースに対するアドバイスは非常に限定的なものになると思います。

クロエ：すべてのクラブのディフェンス保険のカバー範囲は同じですか？

ジョン：すべてのクラブのディフェンス保険のルールは非常によく似ていますが、全く同一ではありません。一部のルールでは、導入の部分でオール・リスク・アプローチ型を採用している場合もありますし、何が補償対象で何が対象外かがかなり詳細に規定しているルールもあります。これらの違いを理解し、カバーへの潜在的な影響を理解することが重要です。これは間違いなくマーシュがお役に立てる分野です。

クロエ：他に考慮すべき点がありますか？

ジョン：はい、あります。ディフェンス保険のクラブを選ぶ際には、適用される限度額と補償内容を理解することが重要です。これらの点はクラブによって大きく異なる場合があるからです。

例えば、とあるクラブでは1件のクレームに対する補償限度額の上限がないのに対し、他の複数のクラブでは500万ドルに制限しています。免責金額や自己負担額に関しては、さらに多様性があります。あるクラブは、各請求の最初の7,500ドルをクラブがカバーし、それを超過して以降、メンバーが三分の一を負担することとなります。このクラブでは、メンバーの自己負担上限として150,000ドルを

設けています。一方、別のクラブでは最低5,000ドルの免責金額がまず設定されており、それを超過した場合、メンバーはかかった費用の25%を自己負担します。ご想像の通り、紛争の状況によっては、メンバーの拠出金にかなりの差が生じる可能性があるのです。

クロエ：まとめると、船主または用船者がディフェンス・カバーを選択する際には、以下の点を考慮する必要があるということですね：

1. クラブがP&Iに加入していない船舶をカバーするかどうか（ディフェンス保険単独加入を認めるか否か）
2. サービスの質（ディフェンス保険のクレームハンドラーの数と経験値）
3. ディフェンス保険の条件
4. クラブの提供する限度額と構造

ジョン：そうですね、簡単に言うと以上です。

クロエ：さて、次のポッドキャストのテーマは？

ジョン：今回は保険ブローカーの役割についてです。もっと具体的に言えば、マーシュが顧客にどのような付加価値を提供しているのかについてお話ししたいと思います。

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](#)、[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。