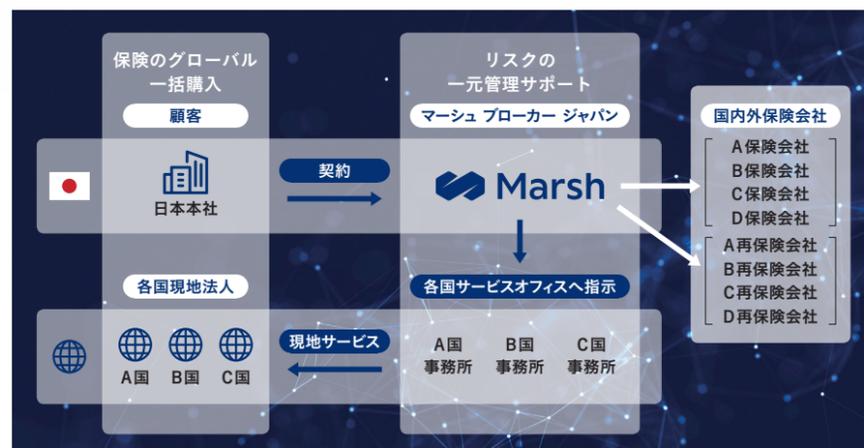


全世界の保険を一括交渉・一括手配 全世界統一の保険カバーを実現



グローバル保険プログラムの導入事例(財物利益保険の場合)

	削減保険料	削減割合	備考
A社	8億円	33%	地震限度額30%引上げ、他カバー拡充
B社	0.6億円	29%	水災、電氣的・機械的事故のサブリミット撤廃、その他特約付帯
C社	0.4億円	21%	利益損失補償追加

くなる。また、現地で個別に保険を手配すると、それぞれの国や地域で引受に必要な情報を収集・管理するのに時間や労力を要するが、グローバル保険プログラムを採用した場合は、日本からの一括手配になるため管理が容易となる。

**国際的な連携と対応力
豊富な運営・手配実績が強い**

「グローバル保険プログラムを手配する際は、保険料税や付保規制など、現地の法律や制度も踏まえた対応が

非常に重要なポイントになります」と升沢氏は指摘する。例えば、日本には導入されていない保険料税を見落したり、現地の付保規制に抵触したりして、思いがけず税務当局から指摘が入り、本来受け取れるはずだった保険金が十分に受け取れないことがある。こうした事態を回避するには、初期の手配段階で適切な限度額の設定や保険料の支払方法を工夫する必要があるという。

「マーシュはロンドンに各国の税制と保険関連規則に特化した専門チームを有しています。このチームと緊密に連携することで、都度変わる保険料税の情報などをタイムリーに把握し、限度額はいくらにすべきか、どういった保険料の払い方をすればいいのかといった、具体的なアドバイスが可能だ」と(升沢氏)。今のところ、国際保険ブローカーなどの仲介業者のなかで各国の税制と保険関連規則の専門チームを有しているのは珍しく、同社の大きな強みの一つとなっている。

グローバル保険プログラムは1つの保険契約ではなく、複数の国において、複数の保険会社が引受し、複数の保険証券が発行されて、1つの補償プログラムを構成する。こういった形態の保険を組成するには、や

はり世界の保険会社へのアクセスが可能で、知識と経験が豊富な国際保険ブローカーなどの仲介業者でないと対応が難しい。

マーシュは130カ国、500カ所以上の拠点でサービスを展開している。日本では90年代後半から日本発のグローバル保険プログラムの取り扱いは開始した。20数年の経験とノウハウを有し、約200件超の日本企業向けプログラムの導入・運営実績がある。各国の方針やレギュレーションが強化され複雑化するなか、顧客の事業展開内容に合った保険プログラムの導入は不可欠で、統一した国際保険ブローカーなどの仲介業者の起用の必要性は今後も高まるだろう。

「マーシュは国際的な大手保険仲介業者としてプログラムの設計、見積りの取得、保険会社との交渉、プログラム導入後の管理や運用、さらには事故が起きた時のサポートを一貫して提供します。特に事故発生時においては、独自に作成した顧客目線の保険約款をベースに保険会社と円滑に交渉を行えるのが強みです。また、サイバーリスクなど既存の保険ではカバーしにくい新たなリスクへの対応もグローバルの視点でお手伝いできればと思います」と(升沢氏)

海外進出企業のリスク管理に最適解 「グローバル保険プログラム」

(マーシュブローカージャパン)



升沢美智子氏

マーシュブローカージャパン
グローバルリスクマネジメント
バイスプレジデント

規模の大小、業種を問わず海外展開をする日本企業が増えるなか、企業が抱えるリスクは多様化、複雑化している。リスクから企業を守り、グローバル競争で勝ち抜くためには、適切なリスク管理手法が求められる。欧米グローバル企業の多くが導入しているという「グローバル保険プログラム」について聞いた。

**損害保険の全体最適は
企業のリスク管理に不可欠**

日本企業のグローバル化に伴い、自然災害による損害や製造物責任(PL)訴訟など、海外子会社で思わぬ損害が発生するケースも少なくない。こうしたリスクを適切に管理・コントロールするために欠かせないのが「グローバル保険プログラム」の構築だ。

マーシュブローカージャパンのグローバルリスクマネジメント、バイスプレジデントの升沢美智子氏は「グローバル保険プログラムについて「保険の手配を全体最適し、本社と現地の企業が全く同じ補償内容を有する保険契約(プログラム)を維持継続していく方式です。全世界の現地法人の保険契約を本社が一括手配

し、リスクを一元管理するため、グローバルガバナンスの手法の1つとして活用できます」と説明する。

トップダウン経営の米国企業とは異なり、日本企業は海外子会社の保険は現地に任せて個別に手配するケースが多く、起用する保険会社や保険ブローカーなどの仲介業者も統一されていない場合が多い。それゆえ「海外グループ会社ごどのような保険を手配しているのか把握できていない」「海外の企業を買収したが、相手方の保険の内容に日本本社が大きく劣後している」「海外子会社がPL事故による損害賠償請求を受けながら、現地手配の保険契約内容では十分にカバーされなかった」など様々な課題に直面している。これらを解決する手法の1つがグローバル保険プログラムで、そのメリットには大きく次の3つがある。

1つ目は、統一した保険会社・保険ブローカーなどの仲介業者による一括手配により、条件統一、付保の重複や抜け漏れの回避ができることだ。グローバル保険プログラム構築の手順として、まずリスクの洗い出しを行い、定量評価が可能なリスクについては定量化を行って、その結果および本社(契約者)の方針に基づいて、付保の対象と補償の範囲を

2つ目は、スケールメリットを生かして保険料が抑制できる点だ。付保基準の策定後、保険ブローカーなどの仲介業者は、本社が決めた予算に基づいて保険会社と保険料交渉をするが、その際にボリュームが大きいほどスケールメリットが効きやすくなり、保険料の圧縮が可能となる。また、高額なてん補限度額や特殊リスクへの補償が必要な場合には、国外の保険会社に対しても広く引受依頼を行うことで、競争力の高い保険料を引き出すことができる。

3つ目は、一元管理による情報集約および事務工数が削減できることだ。本社は保険ブローカーなどの仲介業者を通して全世界のグループ会社の付保情報が把握できるため、新たなリスクが発生した際にグローバルな視点で統一した方針が立てやす