

2015年7月21日

日本機械輸出組合 御中

# 「ロンドン、リスクを取る人たち」

～英国保険市場から学ぶもの、ロイズの活用～

佐野圭作

グループチェアマン

Japan England Insurance Group

# 目次

---

はじめに	
1. ロイズ保険組合とは	3
2. ロイズの仕組	4
3. ロイズの世界保険マーケットに果たす役割と特徴	5
4. 英国保険市場から学ぶもの	6
5. 再保険 (Reinsurance) とは	7
6. 日本における海外再保険	8
7. 社会の変化に伴うリスクの増大、それに伴う多様なリスクヘッジ策の考案	9
8. 考えられるロイズシンジケート活用事例 (1)	10
9. 考えられるロイズシンジケート活用事例 (2)	11
10. ロイズマーケットの活用商品例	12
11. 資料1 - 主要国・地域の元受損害保険料比較	13
12. 資料2 - 取引信用保険保険料マーケットシェア	14
13. 資料3 - 商品概要	15
14. 資料4 - ブローカーと代理店の違いについて	16

# はじめに

---

弊社Japan England Insurance Brokers Ltd.(以下JEIB社)は、英国に進出した日系企業様の総合リスクマネジメントの充実に貢献すべく、1986年、日系初の保険ブローカーとして英国ロンドンに設立されました。以来30年間、世界有数の保険ブローカー数社と業務提携を行う中、主要日系保険会社との提携も推進し、企業リスクに対するリスクマネジメントならびに社員の方々のリスクマネジメントの充実に貢献してまいりました。

弊社は、日本においても30年間余に亘る英国ロンドンマーケットにおける保険ノウハウを生かし、グローバルに展開する日系企業様のリスクマネジメントの充実に貢献することを目的として、2012年11月、日本に、JEIBジャパン社(JEIB社の日本における保険ブローカー子会社)を設立し、営業しております。

本日は、これまでの30年間に得られた英国保険市場での知見をもとに、ロイズの仕組みと世界保険市場に果たす役割、英国保険市場から学ぶもの、日本における再保険、社会の変化に対応した多様なリスクヘッジ策などをご紹介します。

私たちJ.E.I.Sグループは、海外に拠点を持ち、グローバル展開を推進しておられる企業様、今後の海外進出を計画されている企業様とともに、将来のグローバルリスクマネジメントの構築・充実に貢献していきたいと願っております。

# 1. ロイズ保険組合とは

---

## ロイズの歴史

ロイズの起源は、1688年ごろにエドワード・ロイド(Edward Lloyd)という人物が始めたコーヒー・ハウス(Lloyd's Coffee House)。テムズ河畔の船着場に近いTower Streetにあったことから海運業者や貿易商、海上保険業者の溜まり場となり、店内では船舶や積み荷の売買、海上保険の取引が行われました。1691年にはLombard Streetに移転しました。

エドワード・ロイドは1696年、ロイズ・コーヒー・ハウスに集められた船舶や積荷、気象など海運貿易についての情報を「ロイズ・ニュース(Lloyd's News)」として発行するようになりました。現在も英国で発行される日刊海事新聞「ロイズ・リスト(Lloyd's List)」の前身です。

1871年にはロイズ法(Lloyd's Act)が制定され、ロイズ保険組合(Corporation of Lloyd's)という法人格を持つ組織となりました。ロイズ保険組合はブローカーとアンダーライターという会員で構成された自治組織であり、ロイズ自体が保険引受け業務を行うことはありません。ロイズは取引の場(ルーム)と保険業務に関連する事務サービスを提供しています。ロイズを掲揚した有名な言葉に、「われわれは個人としてはアンダーライターだが、全体としてはロイズである」というものがあります。

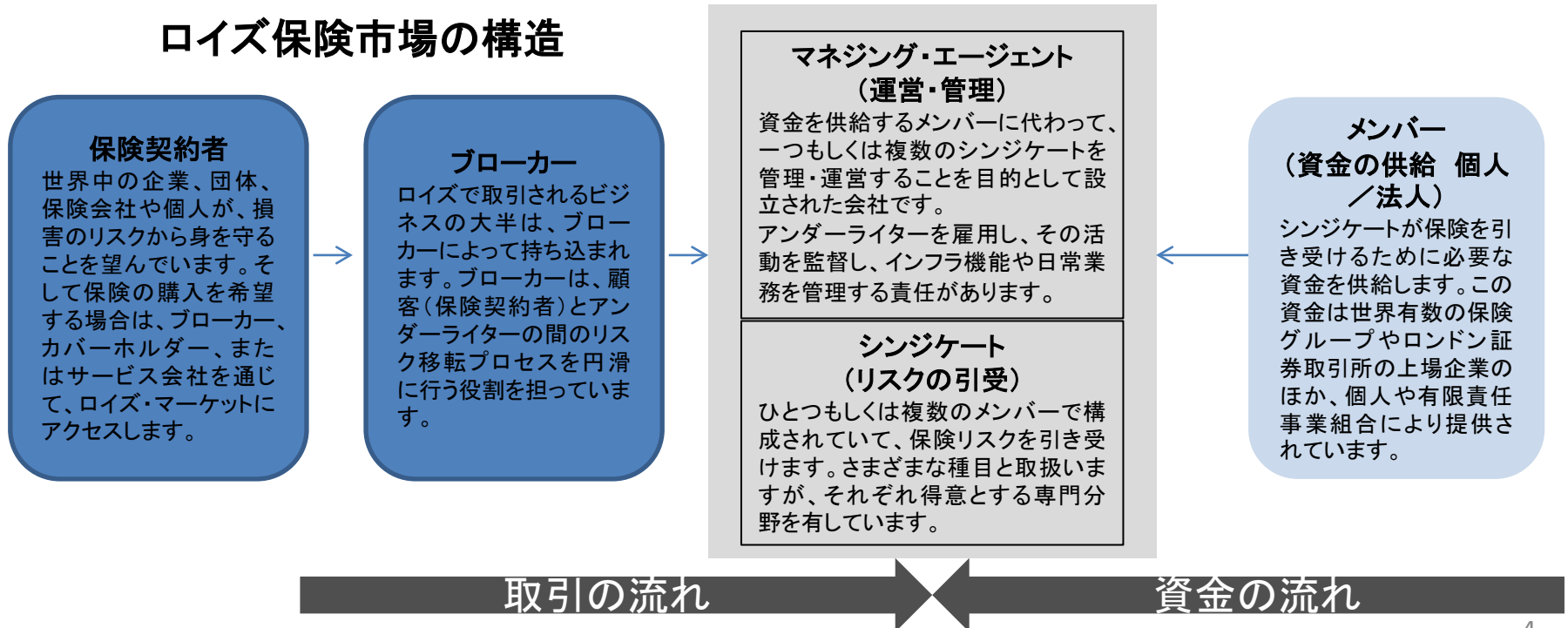


## 2. ロイズの仕組

ロイズは、出資者であるネーム(name)、リスクの引受判断を行うアンダーライター(Underwriter)\*、そのアンダーライターが所属するシンジケート(syndicate)、当該シンジケートを管理・運営するマネジング・エージェントからなる一種独特の組織です。ネームと呼ばれる出資者は、かつては保険金の支払いに上限を定めない無限責任を負う個人会員だけでしたが、1992年より有限責任の法人会員も認められるようになりました。現在は、個人会員よりも法人会員の方が圧倒的に多くなっています。英国ではロイズのネームになることが一種のステイタスとなっています。

\*アンダーライターは、保険証書の下に署名するところからこう呼ばれるようになった。

### ロイズ保険市場の構造



### 3. ロイズの世界保険マーケットに果たす役割と特徴

---

- ロイズは会社ではなく、マーケットです。
- 1688年からの長い歴史を持っています。
- ロイズマーケットはE&O保険、非常危険 (Political Risks) のような複雑なスペシャルリスクを引き受けています。
- ロンドンを本拠地とする国際的なビジネスセンターです。
- Prudential Regulatory Authority (PRA) および the Financial Conduct Authority (FCA) の監督下にあります。

#### ロイズの特徴

1. アンダーライターとロイズブローカーの存在
2. 世界の代表的な再保険引受機構
3. 世界で不足するキャパシティを補う
4. 特殊リスクの引受ノウハウの提供

## 4. 英国保険市場から学ぶもの

---

日本では求人広告で、アンダーライター(保険引受人)募集を見ることは先ずほとんどありません。一方、英国では日常茶飯事であります。また、日本では、専門職としてのアンダーライターは殆ど存在していません。この根本的な違いはどこから来るのでしょうか？

保険契約が民間で全くといって良いほど自由な英国ではFCAの監督の下でも料率を「届け出る」、「認可を得る」ということは個別商品では全くなされません。

それは民間の事業裁量であるという徹底した考え方にあります。逆に言えば民間保険会社は自由責任の原則の下で、適切な保険料率を算出している訳です。

“日本は民間が統治支配(Rule)され、反すると罰せられる(Punish)風土です。英国保険業界は規制(Regulate)はするが、民間の事業発展を計る(Encourage)やり方です。”と今日日本の保険業界での保険料の取りすぎ問題も、英国では全く起こるはずのない問題です。これも統治の結果がいく分かは影響大でありましょう。

英国では、アンダーライターの育成に多大な努力とその育成環境があります。資格制度もあります。良い例がCII(Chartered Insurance Institute)の資格です。

日本では、「代理店」と「仲立人」の試験資格制度はあるが、アンダーライター用のものではありません。

結果論と言え、日本の損害保険マーケットを俯瞰すると保険メーカーとしての保険会社は、自由裁量の分野がせまくりスクーター(メーカー)としての力よりもむしろ、販売に軸を置いた販社型の事業展開になっているといえましょう。

## 5. 再保険 (Reinsurance) とは

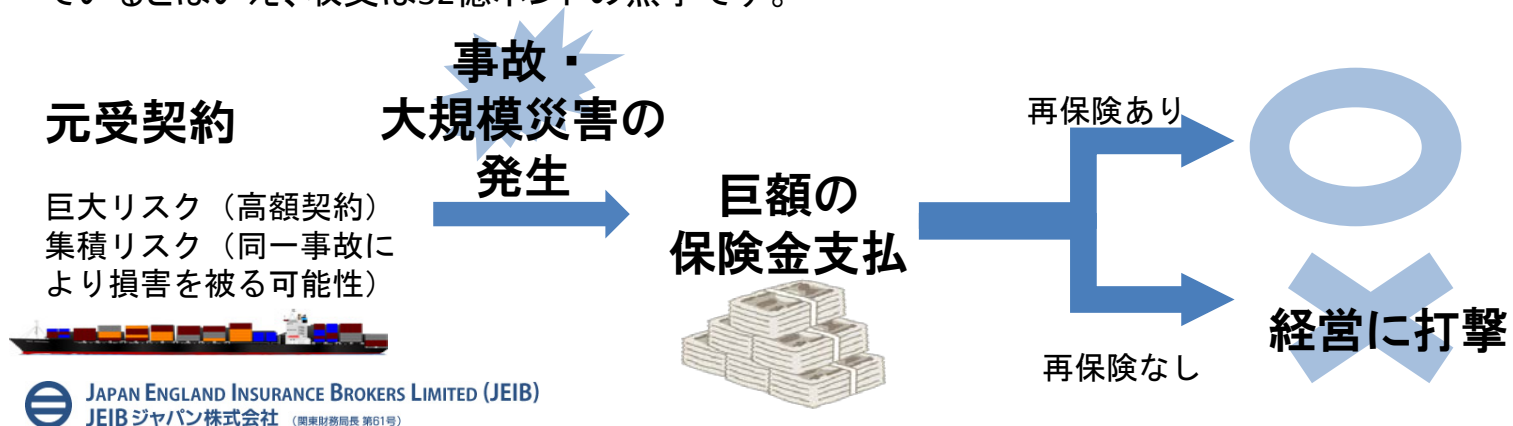
偶発的な事故が発生した場合の保険金支払いリスクを分散するため、損害保険会社などが保険の一部または全額を別の保険会社に引き受けてもらう契約(損害保険の一種)。リスクを外部に移転する側を出再保険会社(Cedant)、リスクを引受ける側を受再保険会社(Reinsurer)といいます。

生命保険会社も巨額支払いに備え再保険契約を締結しています。受再保険会社から見れば、出再保険会社は保険の募集代理者(いわば損害保険代理店)であり、受再保険会社は出再保険会社に対して出再手数料を支払うのが慣例です。

代表的な再保険会社に、英国のロイズ保険組合、ドイツのミュンヘン再保険会社、日本のトーア再保険株式会社などがあります。

### 英国の再保険市場

英国の保険協会 (Association of British Insurers)によると、2013年における「海上、航空、輸送保険および再保険」にかかる保険料収入 (net premiums) は160億ポンド(約3兆80億円(1ポンド188円で換算 2015年5月))。これに対し、同分野における保険金の支払は128億ポンド。他の保険が含まれているとはいえ、収支は32億ポンドの黒字です。





## 6. 日本における海外再保険

日本の損害保険会社の再保険収支をみると、出再保険も受再保険も赤字が続いています(表1、表2)。

出再保険においては、日本の損害保険会社が海外の保険会社に支払う再保険料(毎年2,500~5,400億円程度)が、海外の保険会社から受け取る保険金額を上回る一方、受再保険においては、日本の損害が海外の保険会社に支払う再保険金を受取再保険料を上回っています。

過去10年間の収支をみると、日本の損害保険会社は再保険の分野で最大1,957億円(2013年度)もの赤字を計上していたことがわかります。

### 今後の日本の保険業界の在り方 再保険会社の設立構想

この機に新しく改めて、“再保険市場”の活用を是非考えてみたいと思います。

<背景>

- 現在の日本の再保険収支は大幅な赤字→再保険会社にとっては黒字
- 日本には金融資本が多量に存在する
- Business Modelは十分作れる
- 人材、インフラ、法的対応→日本国内とロンドン市場より導入
- 保険投資ファンド会社の設立に向かって

表1: 海外出再保険収支の推移

(単位: 億円)

年度	出再保険料 (支出)	受取再保険金 (収入)	収支
2004	2,441	2,421	△20
2005	2,484	1,627	△857
2006	2,907	1,182	△1,725
2007	2,925	1,258	△1,667
2008	2,946	1,498	△1,448
2009	3,272	1,476	△1,796
2010	3,157	1,414	△1,743
2011	3,582	4,755	1,173
2012	4,578	4,210	△368
2013	5,427	3,080	△2,347

表2: 海外受再保険収支の推移

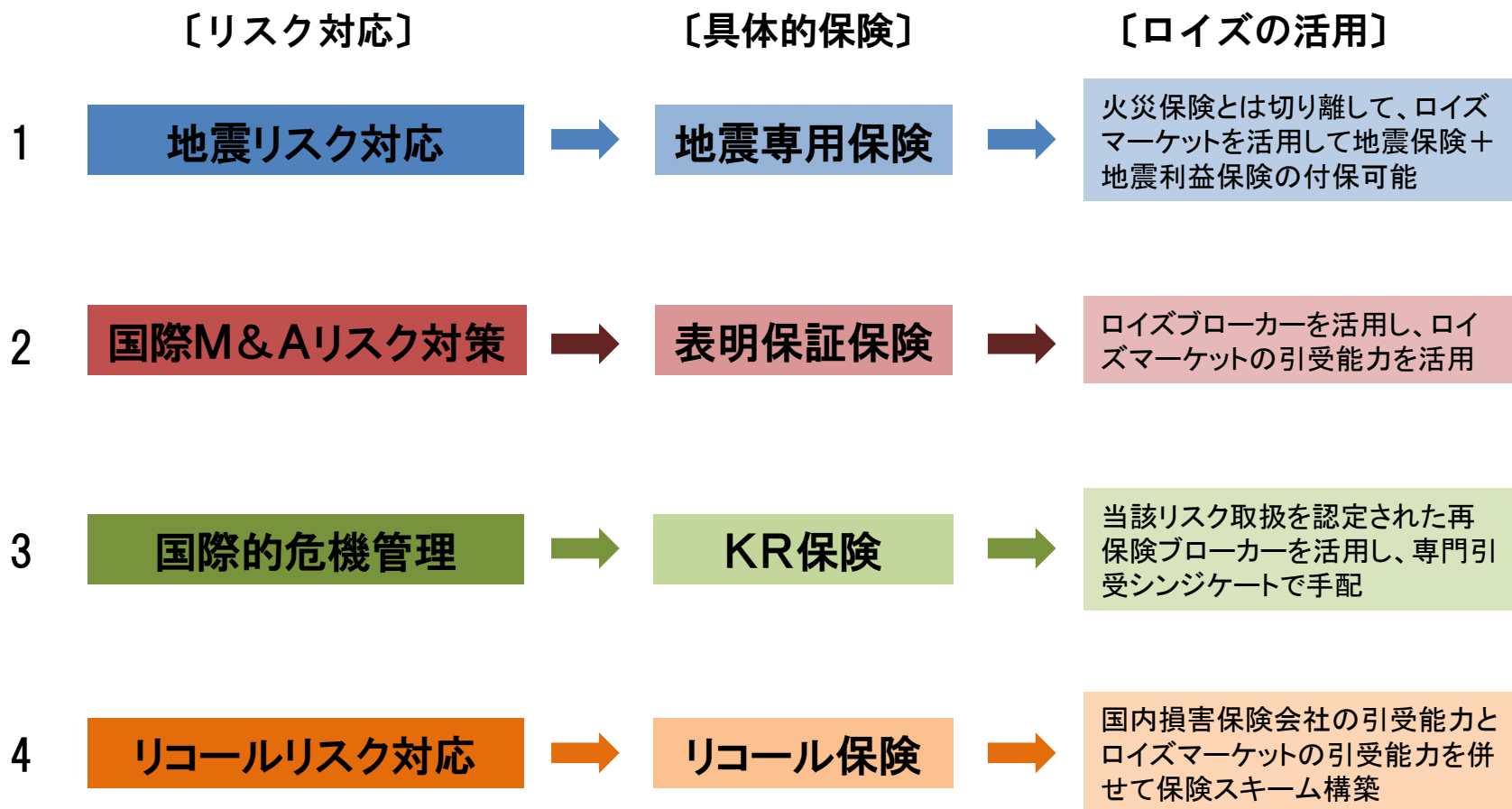
(単位: 億円)

年度	受再保険料 (収入)	支払再保険金 (支出)	収支
2004	1,954	2,126	△172
2005	2,127	2,273	△146
2006	2,408	2,258	150
2007	2,303	2,292	11
2008	2,112	1,958	156
2009	1,831	1,910	△79
2010	2,010	1,949	61
2011	2,073	2,448	△375
2012	2,688	3,260	△518
2013	3,635	3,245	390

(表1、2) 日本損害保険協会のウェブサイトより転載。

(注) 海外現法を含まない。損保協会会員会社のみ。

## 7. 社会の変化に伴うリスクの増大、 それに伴う多様なリスクヘッジ策の考案



## 8. 考えられるロイズシンジケート活用事例（1）

### ＜大手総合電機メーカーのリコールリスク＞

#### （1）当該企業の意識

- ・多岐にわたる製品群でエンドユーザー層も多岐にわたると予想。
- ・自社のリスクマネジメント部署を活用し、損害事故予防(PLP)対策を実施。
- ・財務的な予算枠組みもあり、出来るだけコスト削減したい。



### 国内保険会社の引受能力＋ロイズマーケットの柔軟な引受能力の活用

支払限度額	保険料	
20億円	1億円	ロイズマーケット (無事故戻し条件 20%)
30億円	2億円	国内損保

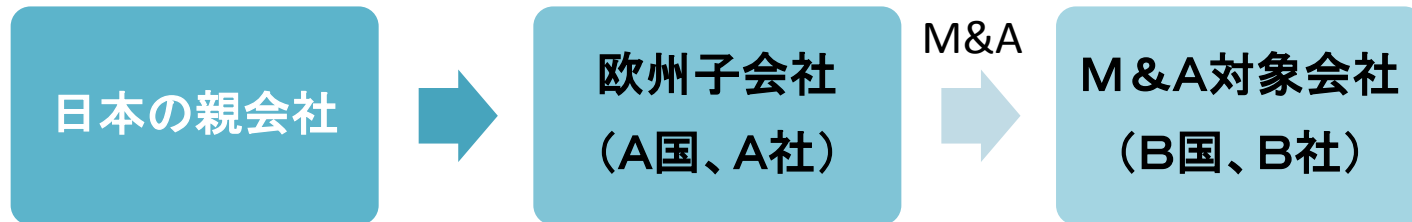
← 再保険ブローカーの活用

#### （2）保険料コスト削減

上記スキームを活用した場合、当該企業の期初支払保険料は3億円であるが、1年間無事故の場合、無事故戻し条件(20%)適用により実質支払保険料は2億8千万円となる。

## 9. 考えられるロイズシンジケート活用例（2）

### ＜欧州子会社によるM&A戦略＞



上図のように親会社が日本で欧州子会社がA国に存在。欧州B国における特定の被買収会社をM&Aすることにより、B国政府からの受注チャンスを獲得。

A社はB社に対し、D.D.を実施するが、万一B社の表明保証条項違反のためにA社は損害を被った場合、B社との関係を維持しながらも、表明保証保険を活用し、被った損害を補償したい。

その際にロイズブローカーを活用し、ロイズの表明保証保険を付保することにより、英文約款をテーラーメイドに作成し、契約実態に即した内容で対応することが可能となる。

注1 : D.D.=Due Diligence

注2 : 表明保証条項違反例

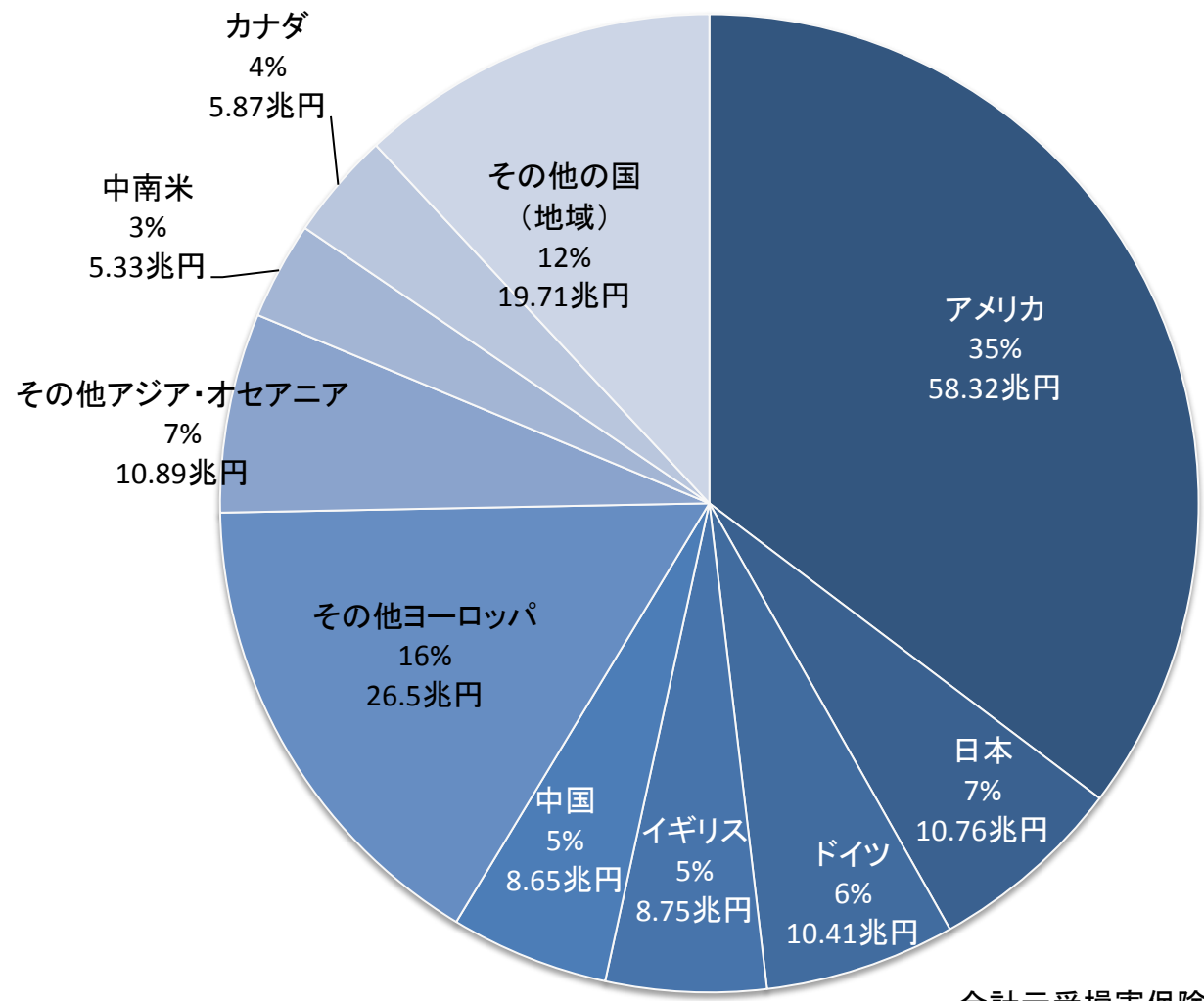
- ①事業を行うにあたり必要な許認可を取得し、法令を遵守していること
- ②係争中の訴訟や労務紛争がないこと

## 10. ロイズマーケットの活用商品例

EQ 企業向け地震保険	Terrorism テロ保険	Fine Art 貴金属・宝飾品保険
Exhibitions 展示会保険	Contingency & Event Cancellation 興行中止保険	Product Recall リコール費用保険
Errors & Omissions E & O保険	Professional Indemnity 専門家賠償責任保険	Environmental Liability 環境賠償責任保険
Fidelity Guarantee 身元信用保険	Directors & Officers D & O保険	Warranty & Indemnity 表明保証保険
War on Land 陸上戦争危険	Special Risks 海外危機対応保険	Insurance Linked Security 保険リンク証券

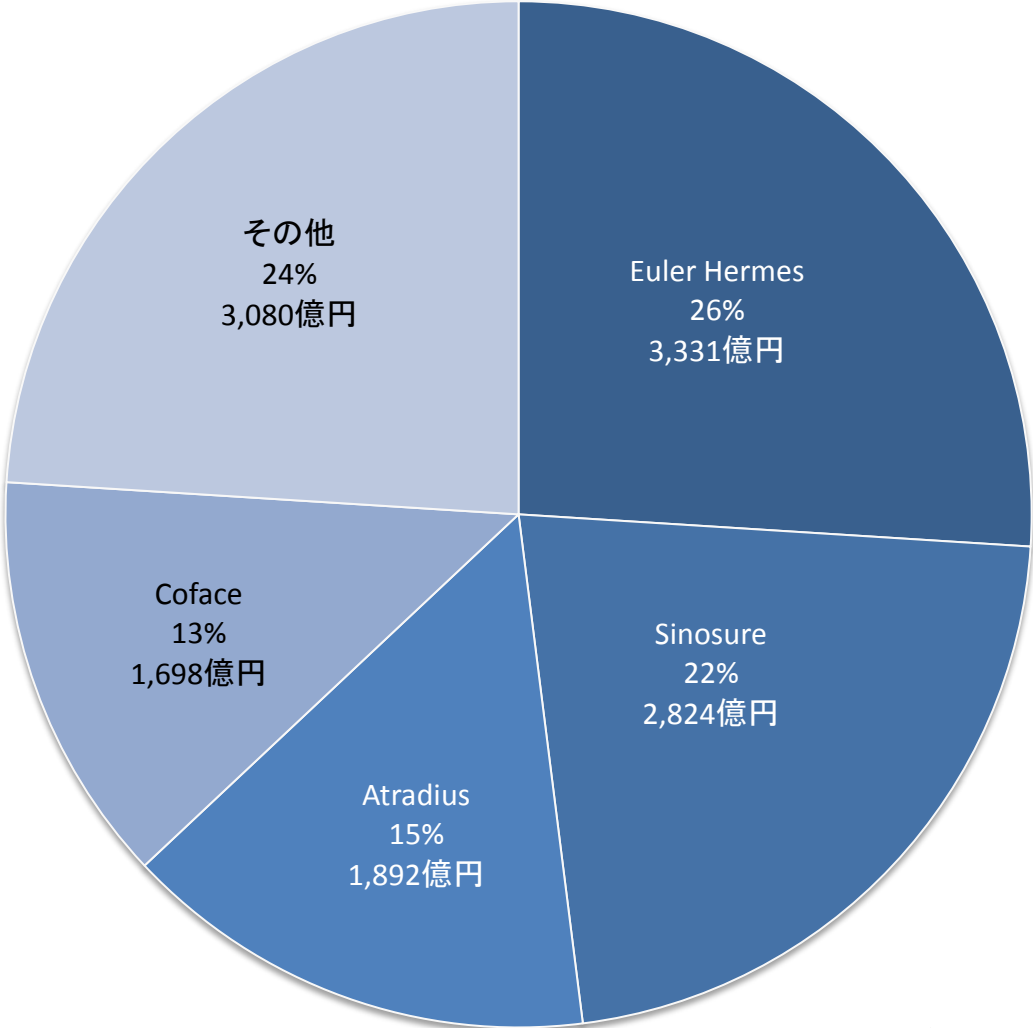
各保険の内容は資料3(P16)をご参照ください

# 主要国・地域の元受損害保険料比較



合計元受損害保険料収入: 165.19兆円  
Swiss Re社発行のsigma No.3/2013を参考に作成

# 取引信用保険保険料マーケットシェア



合計取引信用保険料: 1兆2,826億円 (US \$ 10.6 Billion)  
Swiss Re社発行資料を参考に作成

# 商品概要

## EQ 企業向け地震保険

地震、地震後火災、地震後水災、噴火および津波による直接損害(物的損害)を補償する保険です。さらに、物的損害により事業が中断されたために生じる間接損害(休業損失)を補償します。

## Exhibitions 展示会保険

展示会に出品されているものなど、多くの人の目に触れる機会が多いものを対象としています。接触や落下に伴う破損や、展示会場での火災や自然災害などが起きた場合の損害などを補償します。

## Errors & Omissions E & O保険

職務遂行上の過失(Errors)や怠慢・過誤(Omissions)によって顧客等の第三者に経済的な損害を与えた事に起因して法律上の賠償責任を負う場合の損害を補償します。

## Fidelity Guarantee 身元信用保険

従業員などの被用者が、その事務を処理するにあたり、または、自己の職務上の地位を利用し、被保険者に対して窃盗、強盗、詐欺、横領または背任の不誠実行為をしたことにより、被保険者が被った財産上の直接損害を担保する保険です。

## War on Land 陸上戦争保険

戦争、変乱状態において行われる捕獲、抑留といった事故、砲撃、空襲といった戦闘行為の結果の危険を担保する保険です。

## Terrorism テロ保険

テロや紛争によってプラント建設の費用が増加した場合、増えた分の費用を補償する保険です。

## Contingency & Event Cancellation 興行中止保険

コンサート、演劇、スポーツ大会、お祭り、花火大会等の興行(イベント)が、悪天候、出演者の傷害や疾病による出演不能、交通機関の事故等の不測かつ突発的な事由により中止や延期を余儀なくされた場合に、興行の準備のために既に支出していた費用や、中止や延期に伴い臨時に支出が必要となった費用を補償するものです。

## Professional Indemnity 専門家賠償責任保険

弁護士、会計士、税理士、弁理士、建築設計士、医師など、専門的なサービスの提供をしている職業の人が、その専門的なサービス、アドバイス、デザイン、トレーニングなどにおける職務遂行上の過誤を原因にして第三者から経済的な損害賠償を求められた場合への補償となり、法的な損害賠償金のみならず訴訟や抗弁費用についても対象としている保険です。

## Directors & Officers D & O保険

取締役や監査役などの会社役員が、その職務において行った行為や判断などに起因して損害賠償を請求された場合に備える保険です。

## Special Risks 海外危機対応保険

海外駐在員及び帯同家族、出張者が身代金誘拐事故に遭遇した場合や、運航船舶が航海中に海賊被害に遭遇した場合などの補償を行う保険です。

## Fine Art 貴金属・宝飾品保険

美術品、貴金属、宝飾品、骨董品に対する保険です。特に国内外の宝飾品卸売商・小売商を対象として、これらに対する盗難等による損害を補償する保険です。

## Product Recall リコール費用保険

製造・販売した製品が原因で、火災が発生したり、第三者にケガをさせたりした(またはその恐れがある)場合に、製品の回収を実施することにより負担する費用を補償する保険です。

## Environmental Liability 環境賠償責任保険

工場等の施設から生じた環境汚染あるいは工事に伴って生じた環境汚染により、他人に身体の障害または財物の損壊等(財物の使用不能損害、漁業権、入漁権の侵害を含む)を与え、これによって汚染を発生させた企業が法律上の損害賠償責任を負担することにより被る損害、および法令により重用を命じられた汚染浄化費用等を担保する保険です。

## Warranty & Indemnity 表明保証保険

M&A取引における株式譲渡契約、事業譲渡契約等に規定する表明保証が不正確であったことに起因して、買主または売主が被る経済損害を補償する保険です。

## Insurance Linked Security 保険リスク証券

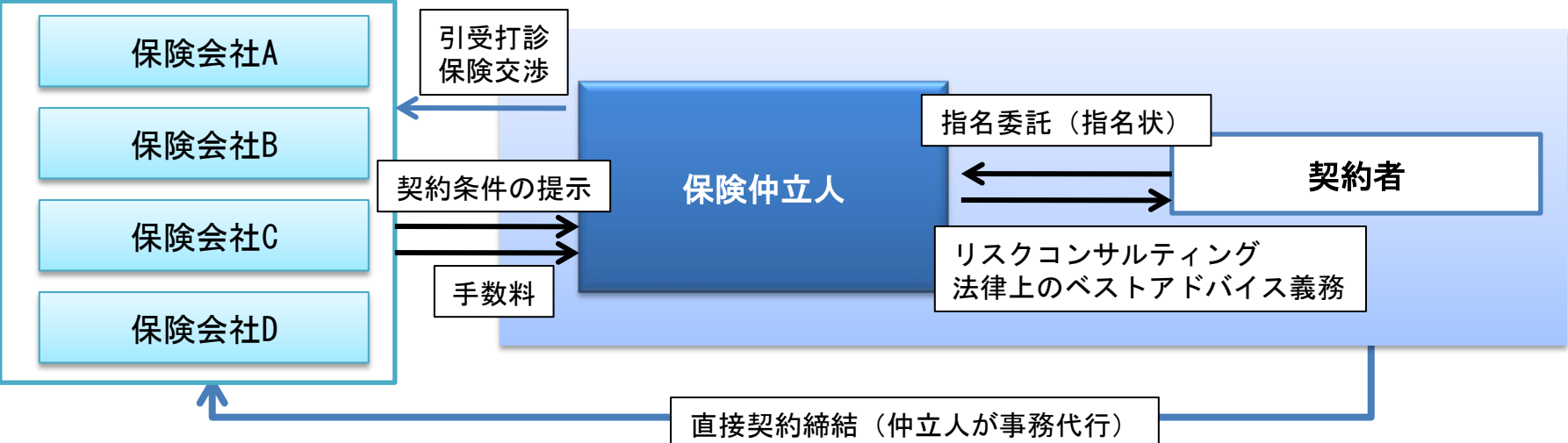
保険の対象リスク(例えば、地震、台風)に関連した証券化商品の総称。これによって、膨大な引受リスクを持つ大手の保険会社・再保険会社等は、再保険(再々保険)市場だけでなく、資本市場にもリスクを分散することが出来るようになってリスク移転の選択肢が増えました。代表的なILS商品としては「キャット・ボンド」(大災害Catastrophe略して「キャット」に関連する債権「ボンド」)があります。キャット・ボンドは、保険会社・再保険会社等により英領ケイマン諸島やバミューダなどに設立された特別目的会社(SPV)が高めの利率で投資家から資金を集め、その資金をSPVの信託口座で運用して、予め定められた大災害(例えば大地震)が発生すればSPVが資金を受け取り、発生しなければ投資家が利払いを受ける仕組みです。投資家にとっては、低金利の資本市場では比較的高金利が期待できる投資商品であり、巨大な自然災害は経済動向とは無関係に発生するので投資リスクを分散することが出来ます。



# ブローカーと代理店の違いについて

代理店は保険会社から委託を受けて、保険会社の代理人として保険募集を行うのに対し、保険仲立人（保険ブローカー）は顧客（契約者）の委託を受けて、顧客サイドに立って、**公正・中立**な立場で保険契約の媒介にあたります。

〈保険仲立人の場合〉 **仲立人は契約者の指名人**です。



〈保険代理店の場合〉 **代理店は保険会社の代理人**です。



# JEIBジャパン株式会社 会社概要

## 概 要

### JEIBジャパン株式会社

- 設立 2012年11月19日
- 代表取締役会長 佐野 圭作
- 代表取締役社長 宮本 信宏
- 取締役副社長 小田 洋
  
- 本社 東京都港区3-14-1-505  
パークコート虎ノ門愛宕タワー  
TEL:03-3431-5435  
FAX:03-6854-5635
  
- ホームページ <http://www.jeibjapan.co.jp/>

## 事業内容

- 保険ブローカー業務  
保険業法にもとづくベストアドバイス義務に裏付けられた中立の立場で、通常保険手配が困難なリスクのソリューションやグローバル保険プログラム、キャプティブ等リスクファイナンス手法を提供しています。
  
- 保険リスクコンサルティング  
リスク調査を通じて、リスクの洗い出し・分析を行うことにより、リスクに見合った最適な補償範囲、補償限度額、保険金額の適正化を提案します。
  
- リスクマネジメントコンサルティング  
海外危機管理体制の構築、海外特種危険保険のご案内など海外駐在員およびそのご家族や海外出張者の直面するリスクに対応するサービスを提供しています。

