

企業における損害保険

—米国企業分野の基礎知識—



Baldwin Risk Partners

鎌野達志

2022年2月4日

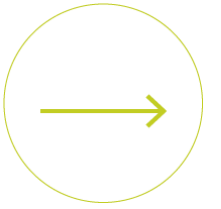


本日のアジェンダ

1. 損害保険とは
2. 損害保険マーケットの日米比較
3. 米国企業分野の主な損害保険商品
4. 損害保険料はどうやって計算されているのか？
5. 最近のトピックス
6. 損害保険手配の際に留意すべき事項
7. 保険ブローカーの業務
8. BRPについて

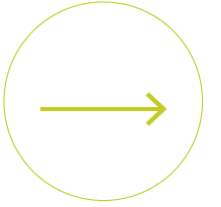
1. 損害保険とは

1. 損害保険とは



- Utmost Good Faith ≡ 最大限の誠意
- 奥深く、知的好奇心を刺激され続ける仕事
 - 世相を斬る目
 - 経営の視点
 - 幅広い分野の知識
- 安心して暮らせる世界への貢献

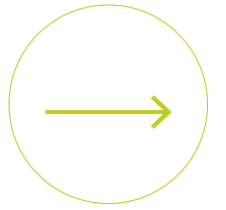
1. 損害保険とは



- 損害保険の定義
 - 急激、偶然、外来の事故により被保険者(補償を受ける対象者) が被る経済的な損害を保険会社が補償する保険
 - 大きく分けると“物”に関する保険と“賠償責任”に関する保険
 - 英語表記として日本ではNon-Life Insuranceという一般的だが、米国では“Property & Casualty Insurance”という表現が使われることが多い

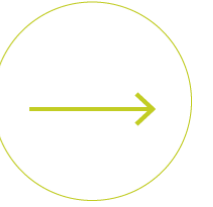
2. 損害保険マーケット の日米比較

2. 損害保険マーケットの日米比較



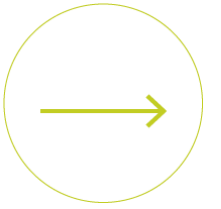
	米国	日本
規模 (20年度 元受正味保険料ベース)	7兆3千8億円 (iii社HP)	9兆7千億円 (日本損害保険協会HP)
保険会社数	2,496社 (iii社HP)	29社 (日本損害保険協会会員HP)
企業分野の販売チャネル	保険ブローカー (お客様の代理人)	保険代理店 (保険会社の代理人)

2. 損害保険マーケットの日米比較



	米国	日本
保険監督行政	各州による監督	全国ベースでの監督
マーケットサイクル	振れが激しい	安定的（米国との比較で）
賠償責任制度	訴訟社会、巨額の賠償責任	安定的（米国との比較で）

2. 損害保険マーケットの日米比較



- 米国の賠償責任制度の特徴
 - 訴訟社会
 - 弁護士が多く（米国内有資格者135万名、日本弁護士会登録者数4.2万名）、広告宣伝にも積極的
 - 成功報酬制度
 - ディープポケットセオリー (Deep Pocket Theory)
 - クラスアクション (Class Action)
 - 懲罰的賠償損害 (Punitive Damage)

3. 米国企業分野の 主な損害保険商品

3. 米国企業分野の主な損害保険商品



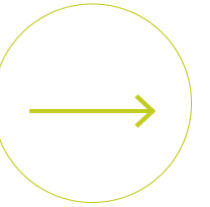
- 一般賠償責任保険（Commercial General Liability Insurance。通称：CGL/GL）
 - 企業が事業遂行にあたり第三者に対して身体傷害・財物損壊の損害を与えたことにより負った賠償責任損害を補償するもの
 - <施設管理・事業遂行責任> 企業の施設管理・事業遂行に伴う事故による第三者への賠償責任。例えば、施設管理の不備で爆発事故が起き、近隣住民に損害を与えた等。
 - <生産物・完成作業危険責任> 製造・販売した製品や引き渡した作業の欠陥に起因して発生した第三者に対する賠償責任を担保。いわゆる P L 保険です。
 - <人格権侵害責任> 宣伝・広告に使用した差別・中傷用語等に係わる第三者への賠償責任損害を担保します。

3. 米国企業分野の主な損害保険商品

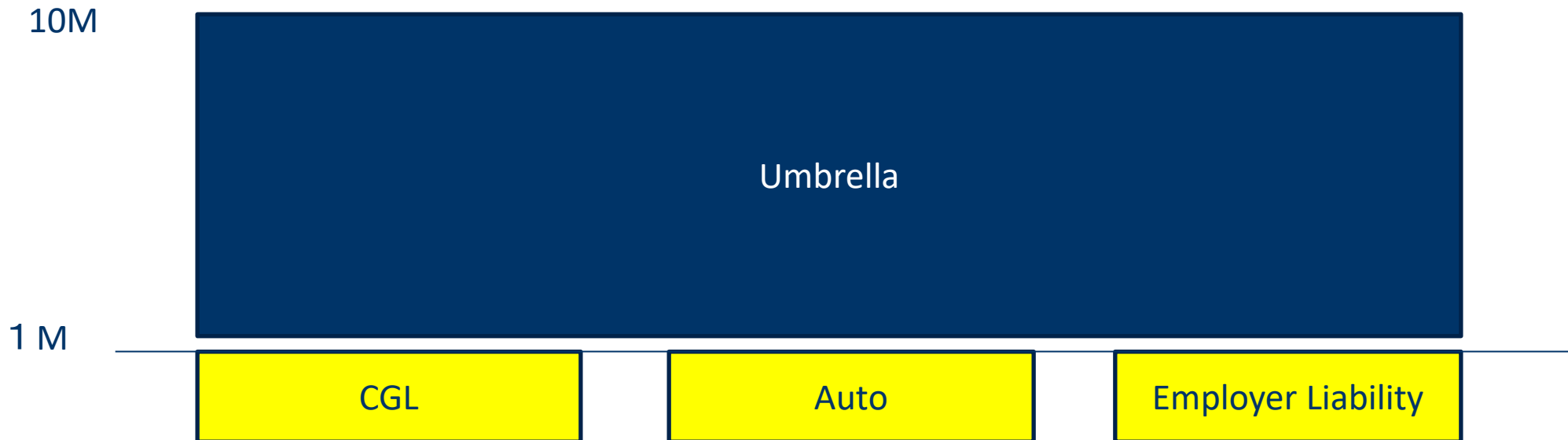


- 一般賠償責任保険（Commercial General Liability Insurance。通称：CGL/GL）
 - 賠償金だけでなく、事故解決のための弁護士費用、事故内容調査費用等も保険会社が認める範囲で保険でカバーされます。
 - 自動車保険、労災の雇用主賠償責任、サイバー保険などは本保険の補償対象外であり、別途、保険手配する必要があります。

3. 米国企業分野の主な損害保険商品



- 上乗せ保険 (Umbrella / Excess Liability Insurance)
 - Umbrellaの下に入る保険をプライマリー (Primary) と呼びます。
 - プライマリーの保険の上に傘をかけるような形となるのでUmbrellaと呼ばれます。



3. 米国企業分野の主な損害保険商品



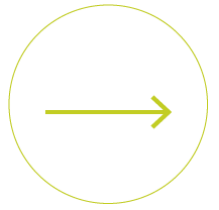
- 労働災害補償保険（Workers Compensation Insurance）
 - 企業の従業員が職務遂行に起因して負った怪我・疾病の治療費・休業損害を補償する保険
 - 一般的に企業が手配する損害保険商品の中では保険料が大きく、企業の損害保険料コスト全体を左右することが多い。
 - 無過失責任ベースの補償
 - 殆どの州で民間保険会社が主体となって本商品を提供

3. 米国企業分野の主な損害保険商品

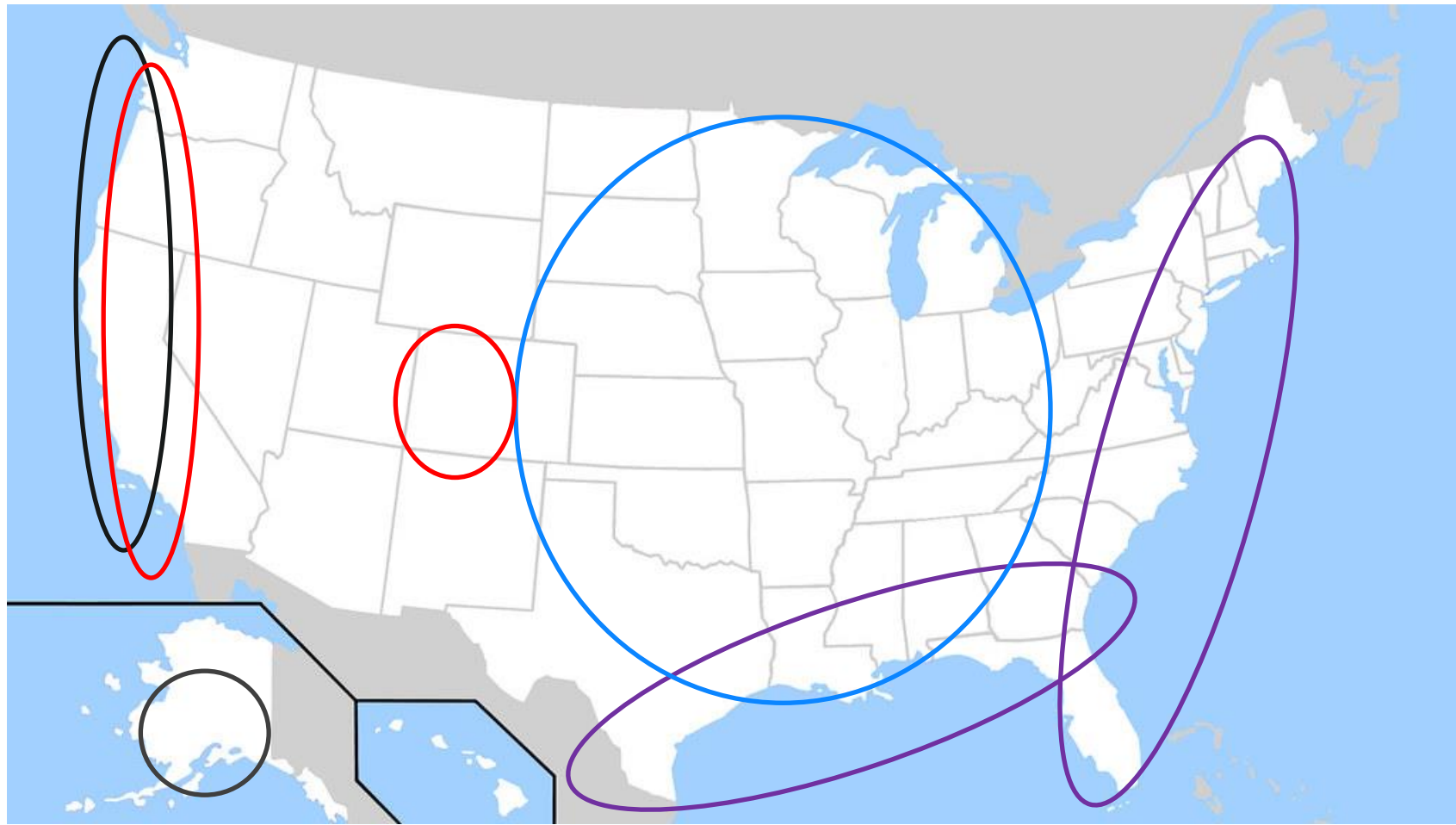


- 財物保険 (Property Insurance)
 - 火災・爆発や自然災害等の事故による経済的損害を補償
 - 保険対象施設・動産への物的損害
 - 休業損害・臨時費用 Business Interruption (Time element)
 - 通常はAll Risk方式で、免責となるリスクを個別に列挙する形となる
 - 例) 戦争・テロ、経年劣化による摩耗、電氣的・機械的事故等
 - 米国ではハリケーン、洪水、竜巻、雹、雷、地震、山火事等の巨大自然災害リスクに要注意

3. 米国企業分野の主な損害保険商品

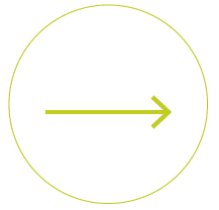


自然災害リスクが高い地域



- ハリケーン
- 地震
- 山火事
- 竜巻・雹

3. 米国企業分野の主な損害保険商品



- サイバー保険 (Cyber Insurance)

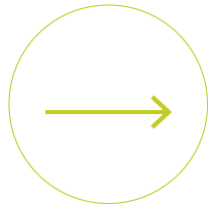


ミサイルよりもサイバー攻撃の方がF35を撃墜できる可能性が高い

2021年には全世界でサイバー犯罪による被害額は\$ 6 Trillionに到達する見込み

1日当たり2244件のサイバー攻撃が起きている

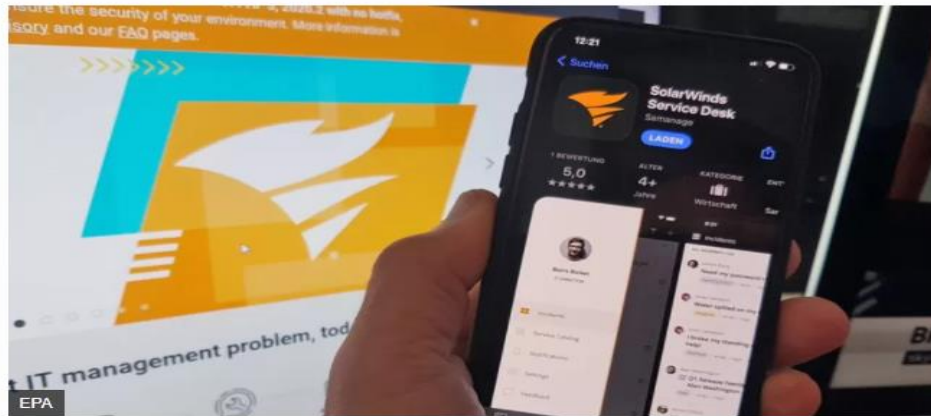
3. 米国企業分野の主な損害保険商品



● サイバー保険 (Cyber Insurance)

米政府機関へのサイバー攻撃、
「50の組織に実際の影響」か

2020年12月21日



アメリカ政府に対する大規模なサイバー攻撃を特定したサイバーセキュリティ企業が20日、この攻撃によって約50の組織に「実際の影響」が及んでいるとの見方を示した。

「FireEye」のケヴィン・マンディア最高経営責任者（CEO）は20日のテレビ番組で、今回の攻撃ではネットワークにマルウェアを仕込まれた1万8000の組織のうち、50組織で大規模なハッキング被害があったと述べた。

これまでに米財務省や国土安全保障省、国務省、国防総省などが標的にされたことが分かっている。

©2022 Baldwin Risk Partners, LLC. All rights reserved.

サイバー被害の米パイプライン、
身代金4.8億円の支払い認める
米紙報道

2021年5月20日



米ジョージア州にあるコロニアル・パイプラインの石油備蓄タンク

サイバー攻撃を受けて5日間にわたり操業停止となった、アメリカ最大の石油パイプライン「コロニアル・パイプライン」が、ハッカーに対して440万ドル（約4億8000万円）の身代金を支払ったと認めた。米紙ウォール・ストリート・ジャーナルが19日、同社のジョゼフ・ブラウント社長の話として伝えた。

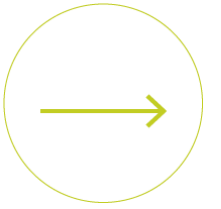
コロニアル・パイプラインのブラウント社長は同紙に対し、いつまで操業停止が続くのか不透明だったことから、5月7日に身代金の支払いを承認したと語った。

3. 米国企業分野の主な損害保険商品



- サイバー保険 (Cyber Insurance)
 - まずは事故が起きない手当を (ハード&ソフト面)
 - 保険での補償
 - 賠償責任、各種対応費用、休業損害
 - 罰金、身代金
 - 保険会社の引き受けスタンス
 - いざ自社に起こった際に全て自前で対応できる自信はありますか？
- お取引先は大丈夫でしょうか？

3. 米国企業分野の主な損害保険商品



- その他の保険
 - 自動車保険 (Commercial Auto)
 - 貨物保険 (Ocean and Inland Marine Cargo)
 - 会社役員賠償責任保険 (D&O)
 - 雇用慣行賠償責任保険 (Employment Practice Liability)
 - 犯罪保険 (Crime)

- コマーシャルパッケージ保険 (Commercial Package Policy)
- ビジネスオーナーズ保険 (Business Owners Policy)

- 建設工事保険 (Builders All Risk)
- リコール保険 (Product Recall)
- 取引信用保険 (Trade Credit)
- 環境汚染賠償責任保険 (Environmental Liability)
- 誘拐・脅迫保険 (Kidnap & Ransom)
- 職場内暴力費用保険 (Workplace Violence Expense)
- 出張旅行保険 (Business Travel Accident)
- 表明保証保険 (Rep & Warranty)

4. 損害保険料はどうやって 計算されているのか？

4. 損害保険料はどうやって計算されているのか？



- 保険料 = エクスポージャー (Exposure) X 保険料率 (Rate)
 - エクスポージャーは、保険料算出の基礎となるデータを意味します。
 - 例えばPropertyの場合には建物の価値 + 休業損害見込み額の合計がExposureとなり、CGLの場合には売上高や施設の面積などがExposureとなります。
 - 例：Propertyでエクスポージャーが100M、Rateが0.1%の保険料
 $100M \times 0.1\% = 100K$

4. 損害保険料はどうやって計算されているのか？



- 保険料率の決め方

- 基本料率

- 多くの場合、保険対象種目毎に、所在州、業種区分で基準となる料率が設定される

- 個別契約ごとの調整

- Exposure及びてん補限度額・免責額等の補償内容条件
- 損害率（Loss Ratio）、事故状況、事故防止軽減の取り組み状況、リスクマネジメント体制を加味して最終的な保険料率が設定されます。

4. 損害保険料はどうやって計算されているのか？



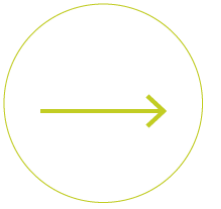
- 一般的な損害保険料の内訳イメージ

保険会社の利潤(5-10%)
保険会社経費(25-35%) 保険会社人件費、物件費、ブローカーへの手数料等 が含まれる。ブローカーへの手数料は10-15%程度
保険金(*1)(55-70%) ブローカーへの手数料が上記保険会社経費に 含まれない場合には10-15%程度高くなる

*1:保険金には支払済分(Paid)だけでなく、未払い分 (Outstanding) も含まれる

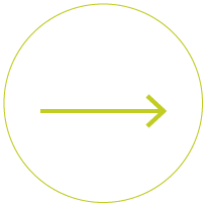
5. 最近のトピックス

5. 最近のトピックス



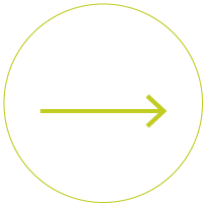
- COVID-19の損害保険業界への影響
 - 各種イベントのキャンセルに関する保険、医療業界を中心とする労災保険、D&O、EPLなどでCOVID-19による影響が生じている。
 - 英ロイズのレポートによれば全世界ベースで2020年に約 1 2 兆円の支払いと推測
 - COVID-19による工場・オフィスの閉鎖による休業損害(Property)
 - 保険対象事故？

5. 最近のトピックス

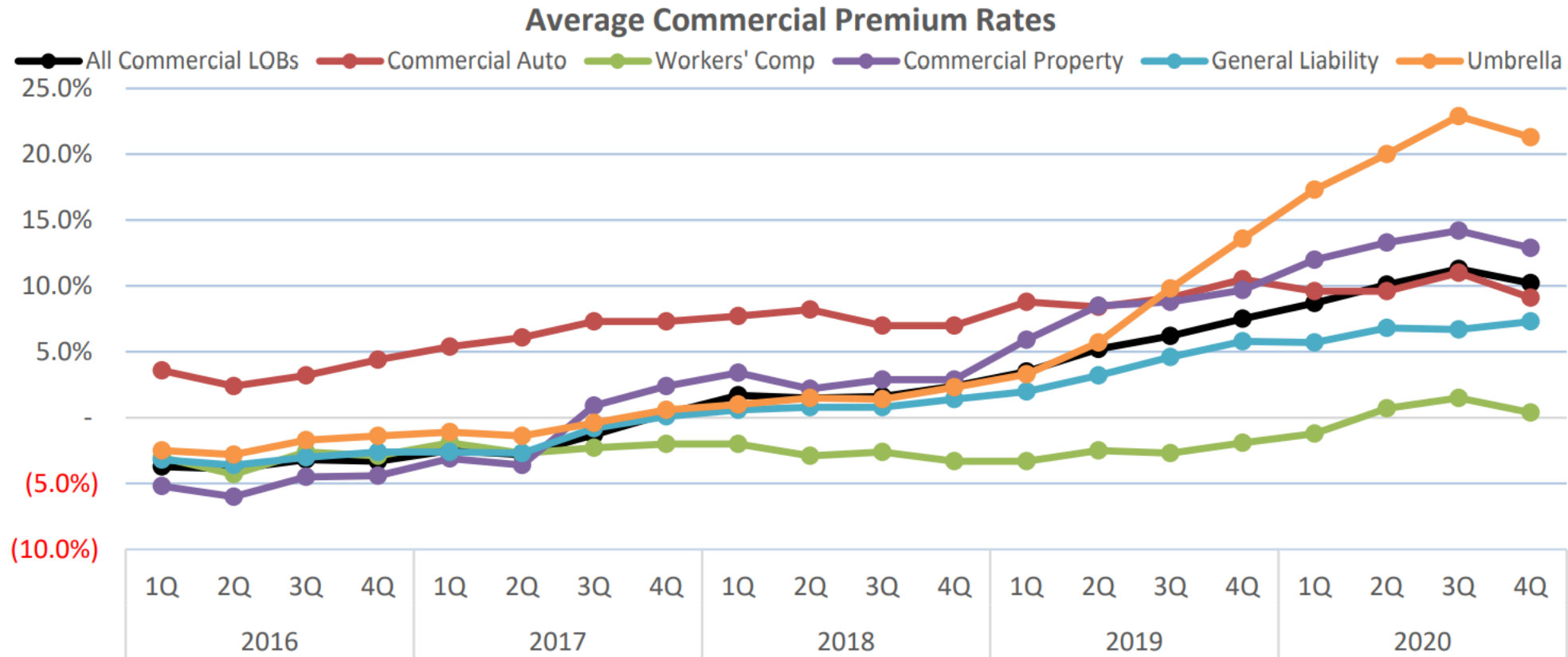


- ハードマーケット（保険料率の上昇や補償内容の削減）
 - 自然災害の多発、賠償責任の高額化により特に2019年以降ハードマーケットが続いている
 - 特に、自然災害エクスポージャーの大きいプロパティ、賠償責任保険種目のアンブレラ・エクセス、自動車保険、D&O、EPL、サイバーなどの種目で上昇幅が大きい。

5. 最近のトピックス

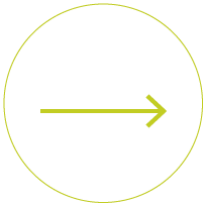


- ハードマーケット（保険料率の上昇や補償内容の削減）



Source: The Council of Insurance Agents & Brokers, Commercial Property/Casualty Market Index – Q4/2020

5. 最近のトピックス



- ハードマーケット下の保険更改すべきこと
 - 早めの準備
 - 保険会社へのアピール要素を整理
 - 保険会社のBID
 - ブローカーのBID

6. 損害保険手配の際に留意すべき事項

6. 損害保険手配の際に留意すべき事項



- Total Cost of Riskの視点
- 保険会社の事故防止・軽減の取り組みやクレーム関連サービス
- 保険会社・貴社担当チームメンバー
- 保険会社の財務内容

7. 保険ブローカーの業務

7. 保険ブローカーの業務

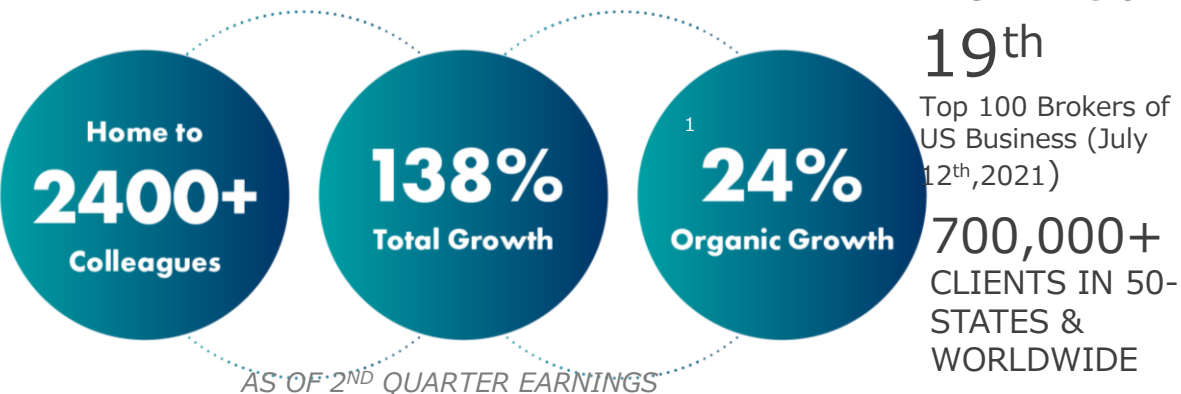


- 保険ブローカーの業務
 - 顧客の代理人として以下のような業務を遂行します
 - 企業が抱えるリスクの把握、評価、対応策の立案
 - 保険会社との新規保険付保・更改時の各種手続き・交渉
 - 保険期間中の各種変更事項や付保証明要請への対応
 - 取引先との各種契約書上の付保義務等のレビューとアドバイス
 - リスク改善活動の取り組みに関する各種アドバイス
 - 事故発生時の対応アドバイス、保険会社との交渉
 - M&A時のリスクマネジメント・損害保険Due diligence作業のサポート

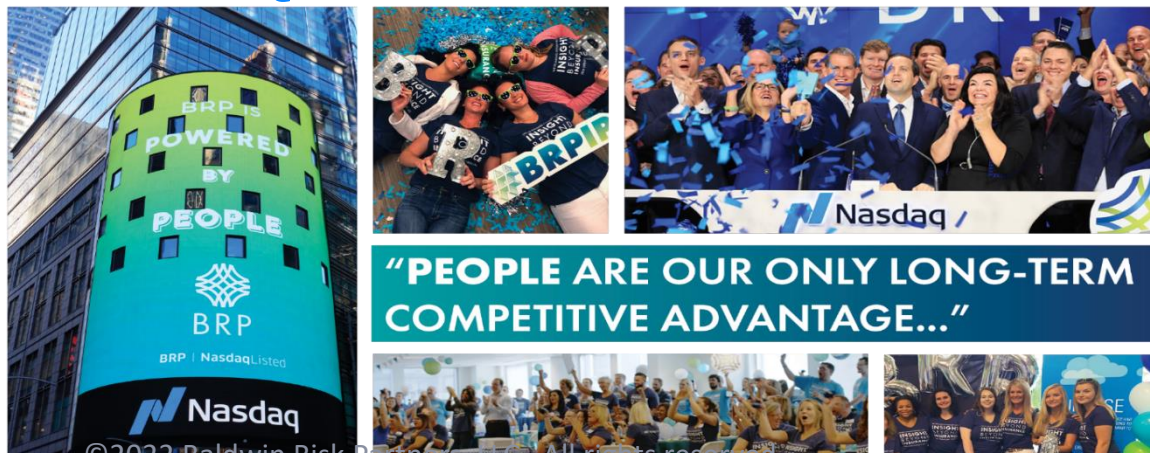
8. BRPについて

BRP AT A GLANCE

損害保険、福利厚生にかかわる保険ブローカー業務を提供する専門家集団



NASDAQ上場 (2020年度)



¹ Calculated as total GAAP revenue for the nine months ended September 30, 2021 as compared to the same period of 2020.
² Organic revenue growth (YTD) for the nine months ended September 30, 2021 as compared to the same period of 2020.

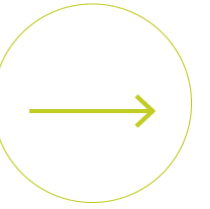
Global Japanese Practice (弊社日系チーム)

- 現在、全米を6名のチームメンバーでカバーしています (内、5名が日英のバイリンガル)
- 製造業、エネルギー、ライフサイエンス、テクノロジー、不動産業界等のお客様を中心に平均20年以上の豊富な業界経験を有するメンバーで構成されています。
- お客様のニーズに応じてBRPグループ内のベストリソースを当チームにてコーディネート
- 米国だけでなくメキシコ、カナダ等の米国外の案件に関するご相談に乗らせていただきます。

魅力のある職場環境 = 人を大切にする会社



様々な専門性を有する保険ブローカー集団



Global Japanese Practice Group



Webinar Legal Disclaimer



You are attending a webinar (“Webinar”) presented by Baldwin Risk Partners, LLC, on behalf of itself, its affiliates and/or its invited guest presenters, if any (“BRP”). The Webinar is made publicly available and is offered free of charge.

Your participation and/or attendance in this Webinar, or the receipt of any information from BRP in connection with this Webinar, is not intended to create nor does it create a broker/risk manager, legal, medical or other relationship between you and BRP. The content, including links to other sites and publications, included in this Webinar is not intended to constitute comprehensive insurance, risk management, legal or medical advice. You should seek individual advice or other professional advice before acting or relying on the content or information in this Webinar.

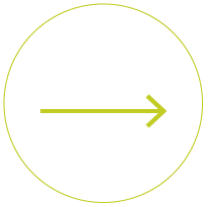
The information and materials provided in connection with this Webinar is provided “AS IS” with all faults. BRP does not warrant the accuracy, adequacy or completeness of the information and materials provided in connection with this Webinar and expressly disclaims liability for errors or omissions in this information and materials. Except as may be required under applicable law, no warranty of any kind implied or express, including but not limited to the warranties of non-infringement of third party rights, title in, merchantability of or fitness for a particular purpose is given.

The information and material provided in connection with this Webinar is for informational purposes only and is not intended to provide insurance, risk management, legal, medical or other advice and should not be relied upon in that regard.

Certain names, words, titles, phrases, logos, icons, graphics or designs shown or shared in connection with this webinar may constitute trade names, registered or unregistered trademarks or service marks (“Intellectual Property”) of BRP or third parties. Intellectual Property belonging to third parties are used under license. However, the display of trademarks or Intellectual Property in connection with this Webinar does not imply that a license has been granted to you or any other third party to use that Intellectual Property.

To the maximum extent permitted by law, any liability which may arise as a result of the participation or attendance in this Webinar, or with respect to its content or the information contained in it, is excluded. BRP will not be liable for any indirect, incidental, special or consequential loss arising out of participation or attendance in this Webinar, including without limitation any loss of business profits.

Q&A



個別のご質問については、下記メンバーまでいつでもお気軽にご相談ください

鎌野達志

alex.kamano@baldwinriskpartners.com

651.603.4504

小川嘉明

yoshiaki.ogawa@baldwinriskpartners.com

713.398.9033

名越洋子

yoko.nagoshi@baldwinriskpartners.com

949.400.1243