

わが国の海上保険の現状の課題と進むべき方向性

中 出 哲
(早稲田大学商学学術院准教授)

目 次

1. はじめに
2. 海上保険とは何か
3. 海上保険の市場
4. 海上保険の商品
5. わが国の海上保険の課題
6. わが国の海上保険の発展に向けて

1. はじめに

わが国は、四方を海に囲まれ、世界有数の貿易立国として発展してきたが、海上保険は、海運や貿易取引を支えるインフラの1つとして重要な役割を担っている。

海上保険は、14世紀後半、ルネッサンス後期のイタリアの商業都市において、商人の創意工夫の中から生まれた取引で、これが今日の各種保険の始まりとなった。わが国では、明治時代に海上保険の制度が導入され¹、その後、わが国経済の発展とともに多くの損害保険会社が設立され、海上保険はその主要な保険種目として成長したが、火災保険、自動車保険、その他の陸上分野の保険が著しく成長するなかで、損害保険全体の保険料収入における海上保険（マリン種目）の割合は減少し続けている。直近の2011年度のマリン種目（船舶保険、貨物海上保険および運送保険）の保険料構成比は、損害保険全体の3.2%にすぎない²。しかしながら、海上保険が重要な保険種目であることに変わりはない。

本稿では、最初に、わが国の海上保険の市場、商品などを概観したうえで、貿易取引や海運に生じている構造的変化の中で海上保険にいかなる問題が生じているかを明らかにし、今後の発展に向けた課題を示すこととしたい。

2. 海上保険とは何か

議論を進める前に、海上保険の意味について確認しておく。この用語は広く定着しているが、各種海上関係の保険の総称であることから、混乱が生じる場合がある。

¹ わが国の損害保険事業は、1879年に貨物保険を東京海上保険株式会社が販売したのが最初である。その後、1884年に同社から船舶保険が販売開始された。運送保険は1893年の発売である。

² 日本損害保険協会資料（協会のウェブサイト）による。

まず、保険業法に基づく事業認可上の意味を確認しておく。事業認可申請上は、海上保険事業方法書を用いて申請実施する保険を海上保険という。これには船舶保険³と貨物海上保険（外航貨物海上保険⁴と内航貨物海上保険）が含まれ、運送保険は、運送保険事業方法書に基づく別の事業となる。この意味の海上保険を狭義の海上保険と呼んでおく。

これに対し、保険業界では、外航貨物海上保険、内航貨物海上保険に運送保険を加えて貨物保険と呼ぶ場合があり、海上保険の統計等に運送保険を含めている場合がある。

以上が、営利事業としての海上保険の領域であるが、加えて、船舶の各種賠償責任を相互方式で引き受けるP&I保険（わが国では日本船主責任相互保険組合がある。）や漁業組合による漁船保険⁵があり、広義には、海上保険はこれらの保険を含む。

海上保険の分類は国によっても違いがある。各国の保険会社・協会の国際的組織である国際海上保険連合（International Union of Marine Insurance : IUMIという。）は、海上保険を貨物保険（Transport/Cargo）、船舶保険（Global Hull）、オフショア・エナジー（Offshore/Energy）、海上の賠償責任（Marine Liability）に分類している。

本稿では、広義の海上保険も踏まえつつ、狭義の海上保険を主として議論を進める。

3. 海上保険の市場

（1）日本の海上保険の規模と動向

保険業法では、国内居住者や国内所在リスクに関する保険契約⁶は、国内で事業免許を受けた保険会社にのみ営業が認められていて⁷、各種ノンマリンの保険のほか、運送保険や内航貨物海上保険、内航船舶保険などについては、日本の所有者等は、日本で免許がある保険会社にしか保険を付けられない。一方、国際間を移動する貨物や船舶については、海外の保険者に直接保険を付けることが認められている⁸。

わが国で損害保険事業を営んでいる会社は、2012年7月1日時点で、国内損害保険会社29社⁹、外国損害保険会社24社¹⁰ある。

国内損害保険会社の海上保険料（元受正味保険料¹¹）は、直近の2011年度（2011年4

³ 船舶保険は、海上航行船舶のほか、起重機船、作業台船、洋上の構造物、石油天然ガス開発の掘削リグ、建造中船舶が対象となる。

⁴ なお、外航貨物海上保険における貨物輸送は、日本と海外との輸出入、海外の相互間の輸送を対象とし、輸送用具は、船舶、航空機、鉄道などのいずれかを問わない。

⁵ 漁業保険は、各漁業協同組合が漁船保険組合に保険を付け、その再保険を漁船保険中央会が引き受ける。政府は、各組合からの再保険と中央会からの再々保険を引き受けている。

⁶ 漁船保険など、他の法律に規定されているものは除かれる。

⁷ 保険業法186条1項2号。これは、わが国の監督の及ばない国の事業者から、わが国の契約者を保護するためのものである。

⁸ 保険業法施行令19条、同施行規則116条により海外直接付保が認められている保険として、再保険契約、外航船舶保険契約、外航貨物海上保険契約、人工衛星保険契約、商業用航空機の保険契約、海外旅行傷害保険がある。

⁹ 国内で保険業法上の損害保険の事業免許を受けた日本法人をいう。2社は再保険専門会社。

¹⁰ 保険業法に定める外国保険会社として免許を受けて支店または代理店形態で営業する会社および保険業法に定められた特定損害保険業の免許を受けた法人（ロイズ）をいう。このうち5社は再保険専門、また4社は船主責任専門の会社である。

¹¹ 保険契約者との直接の取引の保険料を示すもので、元受収入保険料から満期返戻金を除く諸返戻金を控除したものの。再保険取引等の保険料は含まれていない。

月から2012年3月末)で、船舶保険715億円、貨物保険(外航貨物、内航貨物の合計)1,233億円、運送保険622億円、合計2,570億円である。これは、国内損害保険会社の元受正味保険料7兆9,922億円のうちの3.2%となる¹²。この保険料について、2001年以降の推移を示したものが【表1】である。わが国の貿易の拡大などと共に収入保険料は増大してきたが、リーマン・ショック後の世界景気の落込みなどに伴い、2009年度には、貨物保険が約3割の減収になった。その後はやや回復している。

【表1】国内損害保険会社の海上・運送元受正味保険料の推移

(単位: 億円、%)

年度	船舶		貨物海上		運送		海上・運送合計	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
2001	631	10.6%	1,241	-3.4%	635	-2.2%	2,507	0.1%
2002	580	-8.1%	1,304	5.1%	628	-1.1%	2,512	0.2%
2003	591	2.0%	1,350	3.5%	648	3.1%	2,589	3.1%
2004	587	-0.8%	1,438	6.5%	667	3.0%	2,692	4.0%
2005	627	6.9%	1,540	7.1%	680	1.9%	2,848	5.8%
2006	684	9.0%	1,670	8.4%	684	0.6%	3,037	6.7%
2007	726	6.2%	1,752	4.9%	697	1.9%	3,175	4.5%
2008	731	0.7%	1,563	-10.7%	692	-0.8%	2,986	-5.9%
2009	734	0.4%	1,124	-28.1%	626	-9.5%	2,484	-16.8%
2010	714	-2.7%	1,251	11.3%	608	-2.9%	2,573	3.6%
2011	715	0.1%	1,233	-1.4%	622	2.3%	2,570	-0.1%

(出典: 日本損害保険協会統計資料。同協会のウェブサイト掲載資料を筆者にて加工。)

国内損害保険会社は、海外事業の拡大にも力を入れている。国内の損害保険会社の海外元受保険料は、2000年以降拡大し、2007年度に海上保険で129億円となった。その後は、毎年2桁の減少傾向にある。わが国の外国損害保険会社の保険料は、2011年度の海上保険・運送保険の元受正味保険料で71億円である¹³。

なお、船舶の賠償責任保険は、一部の例外を除き、P&Iクラブの引受けとなる。日本船主責任相互保険組合(1950年設立、出資金約1.4億円)は、加入船舶隻数約4,897隻、加入総トン数約9,100万トン、年間正味収入保険料約169億円(2011年度実績)である¹⁴。

わが国の海上保険の概況は以上のとおりで、貨物保険の保険料は、貿易取引の動向に伴って前後し、市況や為替レート等に大きく影響を受ける。船舶保険やP&I保険の保険料は、船舶の船腹量に関係するが、建造に時間がかかるため景気変動から若干時期を経て変動する傾向がある。

(2) 世界の海上保険市場

世界の海上保険市場もみてみたい。保険制度は国によって異なり、全ての国を網羅する世界統計は存在しないが、IUMIが会員からの情報をまとめた統計データをみてみる。

¹² その内の保険種目の構成は、自動車保険43.5%、自賠責保険11.1%、火災保険17.2%、傷害保険13.4%、新種保険11.5%となり、全体の半分を自動車保険関係が占めている。

¹³ 損害保険協会統計資料(同協会のウェブサイト公開資料)による。

¹⁴ 同社のウェブサイトによる(2012年7月23日現在データ)。

全世界の海上保険の保険料は、2010年度において推定300億ドルで、IUMI会員からの報告合計は253億ドル。構成は、貨物保険50.7%、外航船舶29.9%、賠償責任6.2%、石油・ガス関係13.2%である。地域毎では、欧州54.3%、アジア・太平洋29.9%、北米8.4%、その他7.4%となっている。保険種目では、貨物保険が128億ドルで、そのうち日本が最大で14.6%、ドイツと中国がそれぞれ9%、フランス6.3%、イギリス6%、米国5.6%と続く。外航船舶保険は合計75億ドルで、そのうち、イギリスが17%、続いて北欧¹⁵14%、中国10%、日本9%である。海上の賠償責任（P&I保険）の保険料（Gross Call）は、全世界で333億ドルとなり、その構成は、イギリス62%、北欧28%、日本7%、米国3%である。石油エネルギー関係は合計337億ドル。イギリスが61.9%、米国7.3%、ナイジェリア7.0%、マレーシア4.3%、インド4.0%、日本3.5%である。

世界全体の2008年からの3年間の保険料の推移は横ばいで、2009年度は金融危機の影響で一時的に貨物海上保険が落ち込んだ。石油・ガス関係は増大基調となっている。

（3）世界市場におけるわが国保険市場の位置づけ

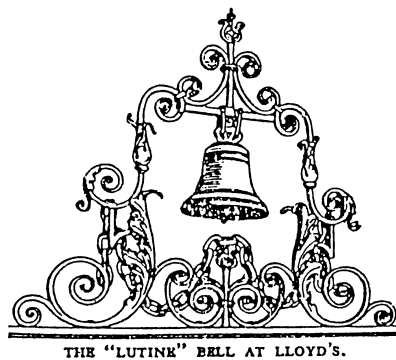
世界統計から注目されるのは、貨物保険ではわが国が世界第1位となっていることである。貨物保険においては、輸出者と輸入者のいずれが保険手配をするかを定めるが、その中で日本の保険会社が選択されている¹⁶。船舶保険では、わが国は、イギリス、北欧、中国に続く状況である。船舶、賠償責任、石油関係などは、イギリスが突出して強い状況となっている。

4. 海上保険の商品

（1）わが国における海上保険商品

①貨物海上保険 内航貨物海上保険（運送保険も同じ。）は、和文の保険証券に普通保険約款と各種の特別約款を加えた保険契約となる。約款文言は、かつては損害保険会社間で同一であったが、現在は、会社によって違いがある。しかし、その構造は概ね同じである¹⁷。

外航貨物海上保険では、契約書式としては、イギリスの貨物保険証券と約款が利用されている¹⁸。イギリスの証券と約款は何度か改定されているが、わが国では、(a) 数百年の歴史のあるロイズ海上保険証券様式（Lloyd's S.G. Policy）にロンドン保険業者協会（Institute



¹⁵ ノルウェー、スウェーデン、デンマーク、フィンランドの合計値。

¹⁶ 貨物保険の市場規模は貿易取引金額と国内での付保率に左右される。日本、ドイツ、フランス、イギリスは、貨物保険の世界シェアが貿易額の世界シェアより多く、米国は貨物保険のシェアが貿易額の世界シェアを下回る。わが国ではCIF輸出、FOB・CFR輸入の割合が高くなっている。

¹⁷ 貨物海上保険普通保険約款は、1943年に業界統一約款として制定され、1965年に口語体への変更の後、1989年に全面改定された。2010年には保険法施行に伴った一部改定がなされた。

¹⁸ 保険業法は、ロイズS.G.フォームの場合は保険証券本文、MARフォームの場合は協会貨物約款を普通保険約款として認可を得ている。マリン種目は事業方法書上で特約自由が認められているので、特約による変更が柔軟にできる。

of London Underwriters、現在はロンドン国際保険業協会) 制定の協会貨物約款 (Institute Cargo Clauses) 1963年版にイギリスの各種特別約款を加えて引き受ける方式、または (b) ロイズ海上保険証券様式を抜本的に変更した新海上保険証券様式 (MARフォーム) に、ロンドン保険業者協会制定の新保険約款 (1982年制定、その後改定され、最新のものは2009年約款) を加えた方式が利用されている。現在、9割以上は (b) 方式になっている。これらの英文証券と約款は、わが国で締結することを踏まえ、保険金請求に関する責任とその決済に関してのみイギリスの法律および慣習に準拠し、契約の成立や保険料支払いなどは日本法に準拠する条項を加えて引き受けられている¹⁹。なお、わが国の損害保険会社の保険は、基本的部分は国際標準のイギリスと同じであるが、それに独自の特約等を加えてきめの細かな商品カバーを提供したり、損害防止サービスなどの付帯サービスを提供したりすることなどによって、商品の国際的競争力を高めている。

②船舶保険 内航では、和文の船舶保険証券に船舶保険普通保険約款、特別約款を加えた契約となる。外航では、(a) 和文約款による方式、(b) イギリスの約款を用いて和文とほとんど同じにした英文版、(c) イギリスの保険証券と約款を利用し、保険金請求に関する責任とその決済はイギリス法、契約締結などは日本法準拠とするものが利用されている。わが国の保険者は、国際的な競争の中で、輸送の実態に応じて特約等を設けてニーズに応じた商品提供に努めている。石油天然ガス関係は、ほとんどがイギリス約款に基づくものとなる。なお、P&I保険は、内航船等を損害保険会社で引き受ける場合は和文証券・約款に基づく。日本船主責任相互保険組合による引受けの場合は、同クラブの保険契約規定とその特約や特別条項による引受けとなる。これらの規則は、日本法準拠であるが、それらの内容は、国際共同保険や再保険の必要から、国際P&Iグループ (International Group of P&I Clubs)²⁰ の契約規定とほぼ同じものとなっている。

(2) 海外の主要国の保険商品

①貨物保険 外航ではイギリスの保険証券と約款が国際標準となっている²¹。貨物保険の主要国では、独自約款を制定しているが、ほとんどが国内用となっている²²。

②船舶保険 石油関係は、イギリス約款中心となっているが、外航船舶では、貨物ほどはイギリス中心ということではなく、各国でそれぞれ船舶保険約款を制定している。なかでも注目されるのはノルウェー海上保険プラン (Norwegian Plan)²³ で、イギリスの約款に次いで国際競争力を有しているとされる。同プランは、保険者のほか船会社などの海事関

¹⁹ 準拠法約款の文言は会社によって異なる。裁判管轄は特に定めていない場合が多くみられる。

²⁰ 世界の船腹量の9割以上を占める13グループからなり、共同保険や再保険手配を行っている。

²¹ 世界の外航貨物契約の約70%がロンドンの協会貨物約款を用いているとの説もある (木村栄一・大谷孝一・落合誠一編『海上保険の理論と実務』(弘文堂、2011年) 277頁。外航では、英米のプロローカーが作成した独自約款も利用されている。

²² それらの例として、米国海上保険協会 (American Institute of Marine Underwriters) 制定のAmerican Institute Cargo Clauses 2004 All Risks、ドイツ運送業者協会 (Deutscher Transport - Versicherungs - Verband e.V. (現在はドイツ保険協会の一部)) 制定のドイツ海上保険普通保険約款1973年 (1984年改定)、同約款を現代化した2000年貨物保険約款 (2011年改定版)、フランス運送保険会社協会 (l'Association Française des Sociétés d'Assurances Transport) の1983年フランス貨物海上保険証券 (2002年改定) などがある。

²³ 現在の最新版は、1996年プランの2010年改定版である。

係者が加わって策定された保険約款である。

5. わが国の海上保険の課題

(1) グローバル化と貿易・海運

海上保険は、貿易や海運に伴う保険であり、今後、海上保険が発展していくかどうかは、貿易や海運の動きに適合して適切な保険カバーがいかに合理的な価格で提供されるかにかかっている。そこで、保険の前提となる物流や海運の動きを簡単に概観してみたい。

わが国は、原材料を輸入して製品を製造し、それを輸出して経済成長を遂げてきたが、現在は、生産基地から消費の場に転換しつつあり、輸入では原材料が減って製品・半製品が増えている。その結果、1コンテナ、1船舶、1港湾といった単位毎のリスク量が急増している。また、原材料と異なって、損品を加工利用できる貨物が減って廃棄せざるを得ない状況も多くなっている。輸送技術の向上により事故の発生頻度が減少しても、軽微な事故が大きな損失に結び付く状況が生じている。

船舶をみると、同様に価額の増大がある。大型タンカー、LNGタンカーなどの高額船舶に加え、コンテナ船や自動車専用船も大型化・高額化している。

こうした保険の対象物の価額等の変化に加えて特に注目されるのは、貿易の構造、船舶運航の仕組みの根本に変動が生じつつあることである。貿易取引や海運事業はもともと国際的であるが、現在、生産拠点自体が海外に移り、物流の流れが変化し、外国から外国への貨物移動が増えている。また、海運における所有と管理の分離の流れも一段と進んでいる。例えば、パナマの会社で船舶を所有し、管理運航はシンガポールのマネジメント会社、船員はフィリピンのマンニング会社から配乗するなどである。日本の会社は、こうした物流や海運の仕組みを構築したり、管理しているといえる。

(2) 海上保険におけるリスクの変化

こうした動きのなかで、海上保険の対象リスクにいかなる変化が生じているだろうか。

まず第1に、貨物や船舶の価値が増大し、また事故が直ちに価値の損失に結びつきやすい面で、損害が高額化するリスクが高まっていることがあげられる。また、1つの船舶、港、地域で発生しうる集積損害リスクが増大している。リスクの増大に対して、保険制度では大数の法則に基づくリスク分散が必要であるが、対象の貨物や船舶の絶対数は容易には増えないので、リスク増大の突出部分に対する転嫁が必要となる。その典型的な方法が再保険となる。国内で再保険を相互に引き受けても分散に限界があり、海外市場に再保険に出す必要がある。その場合、引受可否や料率等が海外に依存することになる。海外の再保険市場は、厳しい変動の市場で、当該リスクを引き受けたい人が市場にいないと再保険料は著しく高額化する。保険の手配が再保険に依存し、再保険を手配できなければ保険の引受自体が難しくなる事態ともなる。

第2の問題として、リスクの計測が困難になる点がある。たとえば、日本への輸入貨物に輸入者が保険を付ける場合、輸入者は梱包状態や事故状況を具体的に知り、保険会社に必要な情報を告知できる。保険会社もまた、損害貨物の状態を確認したり、原因を分析できる。輸出者が保険を付ける場合も同様である。こうした保険の対象物の具体的情報をも

とに保険会社は最も適合した保険条件と保険料率を算出できた。しかし、3国間の貿易などでは、地理的に離れ、間接情報に基づいて保険条件や料率を算定していくことになる。現地子会社や提携会社が引受代理店として動く方式や現地会社で引き受けて日本で再保険を受ける方式もあるが、直接に情報を得る者と最終的リスク負担者が異なることになる。

リスクの実態把握が難しくなりつつあることは船舶の場合も同様である。所有者、管理者、船員がそれぞれ別の会社に属し、しかも国際的に分散している。多くの事故は人的ミスから発するなか、事故発生の実態を把握することがますます難しくなっている。

取引が複雑化し、管理が分業化されるなかで、いかにリスクの実態に応じ適切に対応するかという点で、海上保険の運営はますます難しくなっている。

(3) 海上保険ビジネスの基盤における脆弱性の増大

こうしたリスクの変化の中、海上保険に生じている問題点をいくつか挙げてみたい。

①競争のグローバル化 海上保険は、国際競争の中で事業を行ってきた保険であるが、これまでは、保険会社は、基本的にはわが国にいて、わが国の商社、メーカー、船会社などと接しながら、リスクに関する情報を得て、保険を提供してきた。イギリスの約款を用いながらも、日本の実態を踏まえた特約などを加え、きめの細かなサービスを提供してきたといえる。しかしながら、貿易と海運の仕組み自体がグローバルに変貌するなかで、製造業や海運は、利用する原材料、工場や人、運営する会社など、国際分業の仕組みに移ってきている。したがって、わが国保険会社は、こうした国際分業のシステム全体に対して、最適な保険プランを提示しなければならない。それは、ワールドワイドな競争を意味する。

②再保険の重要性 既に述べたとおり、リスクが高額化・複合化し、再保険などによるリスク消化がますます重要となり、海上保険の引受可否が再保険市場に依存する傾向が高まっている。再保険の重要性が顕在化したのは、米国のイラン制裁措置である。米国は、イランとの貿易取引を禁じたが、その対象に保険取引を加えた。わが国は、イランとの従来の関係から原油輸入等が続けていたが、その保険における再保険調達が難しくなった。再保険市場は、イギリス、ドイツ、スイス、バミューダなどの欧米諸国に偏在している。それらの国の再保険者は、イラン関係の再保険を引き受けられなくなったために、わが国の保険会社は、他の様々な方法でリスクを消化せざるを得ない状況となった。P&I保険では、政府が再保険を引き受ける非常事態ともなった。

③ボラティリティ (volatility) の高い国際市場 欧米には多くの損害保険会社が存在する。例えば、米国では約2700、イギリスでも700程度存在し、イギリスでは、保険会社や個人が参加するロイズという特殊市場がある。国際市場は、リスクが高ければ直ちに撤退し、引受けもしないという特徴がある。実際に、破たんする保険会社も多い。欧米市場でごく一般にみられるのは、保険種目ごとに会社を設立し、グループを経営し、採算が悪い会社や拠点は遅滞なく清算するなど、市場の動きに即応した迅速な動きである。これは、利益を求める資本の動きとして当然といえる。こうした動きは、できるだけ同じ保険料で安定的に保険供給を行おうとする価値とは異なるものといえる。

リーマン・ショック以降の動きで特に着目されるのは、金融資本からの参入である。マリン・ビジネスの業績変動は、株式や債券相場の動きとは直接連動しない。また、長い間の取引慣行により、一定の安定的な事業成績を取めてきた実績がある。こうした中、金融

のポートフォリオにマリン・ビジネスを加えれば、ファンドの安定化にメリットがある。しかも、保険ビジネスへの進出は、工場等も必要なく、欧米市場で優秀な保険の引受人等を高額報酬で雇い入れることで、容易に達成できる。海上保険は、14世紀からの長い歴史を背景に、制度上のバグ（欠陥）の少ない仕組みといわれているが、金融投資のマネーの流入が増えてくると、短期的リターンを求める行動が市場の中で強まり、また金融全体のリスク変動が海上保険市場に伝播する状況となるのではないかと思われる。

④海上保険の「見えない化」 海上保険取引のグローバル化は、取引の実態を捕捉困難なものとしている面がある。たとえば、わが国の損害保険会社Xが、実質的に海上保険の仕組みを構築しても、契約はその子会社Yや関係会社Zが行い、そこからXが再保険を引き受ける場合、Xの取引はわが国の海上保険の統計数値には入ってこない。企業が海外にキャプティブ子会社を設立し、そこに保険を付け、そのキャプティブ会社からわが国の損害保険会社が再保険を引き受けた場合、実態は海上保険であっても、海上保険の取引としては認識されない。冒頭でわが国の海上保険元受保険料は全体の3.2%しかないと言ったが、こうした契約の動きも、数字が減少している背景に存在する。顧客の事業活動がグローバル化する中で、海上保険の仕組みもグローバル化し、海上保険が見えにくくなっている。国際ビジネスの各種統計への実態の反映もますます難しくなっている状況がある。

6. わが国の海上保険の発展に向けて

(1) 海上保険の重要性

産業構造の変化、貿易や海運の構造的変動の中で、海上保険の事業もこれまでとは質が異なる問題に直面している。問題は、内航や運送保険、または漁船保険などの国内分野にも関係するが、最も深刻と考えられる外航分野を中心に議論することとしたい。

外航の海上保険は、理論的にはわが国の保険会社が提供できなくても海外から調達可能である。しかし、海上保険は貿易や海運におけるインフラであり、継続的かつ安定的な提供は貿易や海運の安定的活動において重要である。保険を他国に完全に依存してしまえば他国の政策によって保険供給が支配されることになる。わが国において海上保険を安定的に供給していくことを前提として、今後の発展に重要と考える点を挙げてみたい。

(2) リスクの実態とニーズに合った保険商品の提供

保険商品を選ぶのは顧客であり、いかに顧客のリスクの実態やニーズに合った商品を提供できるかが最も重要であることはいうまでもない。外航の海上保険は、貨物、船舶ともに、イギリスの約款を基本とした取引となっているが、わが国の損害保険会社は、それに各種の特約を加えて、ニーズにきめ細かく適合するような努力をし、また、クレーム・サービスの充実やロス・プリベンションのサービスなどにも力を入れてきた。こうした商品の高付加価値化は、顧客の事故時の処理を円滑にして対応コストを下げ、また、ロス・プリベンションの取組みは、顧客の事故自体を軽減させ、顧客会社の競争力を高め、保険会社と顧客の両方にメリットがある。損害保険会社は、海上保険商品の魅力を高めるように今後とも努力する必要がある。質の高いサービスの提供には、専門性の蓄積や関係団体等とのネットワークが不可欠で、今後こうした取組みに力を入れるべきであろう。

(3) 再保険の充実

すでにみたとおり、海上保険の安定的な提供において、再保険や再保険プールなどのリスク消化の仕組みがますます重要となっている。戦後、海上保険は、独占禁止法の全面的適用除外が認められていて、船舶・貨物を問わずに、各種の保険条件や料率の協定、再保険プールの運営などがなされていた。その後、保険自由化の中で独占禁止法の適用除外が認められないこととなり、1996年の保険業法改正によって、海上保険で認められる共同行為は再保険プールに係わる一定の共同行為のみとなった。この法改正に沿って、従来のプール組織は廃止され、1998年に、貨物分野では外航貨物保険プール、船舶保険分野では日本船舶保険再保険プールが設立された。これらの再保険プールは、長期的な引受能力と国際競争力の提供という点で重要な意味を持っている。しかしながら、この再保険プールだけでリスクを消化できるものではない。海上保険の安定的な引受けにおいては、再保険手配のスキームの高度化や再保険先の分散が重要である。すでに、損害保険会社は海外での再保険事業の拡充に力を入れているが、更に充実させていく必要がある。

また、現在の再保険市場は、すでに述べたとおり、欧米に偏在している。わが国の市場が再保険分野でも成長していけば、他の国の利益にもつながる。短期的には難しい課題であるが、整備すべき事項といえる。

(4) 共同の取組みによる価値の創造と蓄積

大規模物件についての損害保険では、共同保険や再保険の仕組みの必要から保険会社間における共同の取組みが必要となるが、共同の各種行為は、独占禁止法に抵触するという問題がある。わが国の損害保険会社は、機械保険連盟の独占禁止法違反・課徴金支払い事件（1997年勧告審決）を引き起こし、独占禁止法の遵守をコンプライアンスの推進の上で最も基本的事項の1つとして取り組んでいる。こうした背景から、共同歩調による行為は、保険プールなどの例外を除くと、かなり慎重に進めざるを得ない面がある。

一方、グローバルな競争を展開していくためには、わが国の市場自体において、各種のノウハウが蓄積し、情報が集まってくる仕組みが重要となる。そのためには、個々の会社だけでは十分でなく、各社が協力してノウハウを蓄積させ、また価値を生みだしていく必要がある。

現在、海上保険の中心市場はロンドンであるが、ますますその地位が強固になっているように感じる²⁴。保険商品、料率、クレーム処理などのノウハウや情報がロンドンに集まり、蓄積していく。なぜロンドンに人や資本、そして情報が集まるのか、そのためにイギリスでいかなる努力が払われているかについては研究の必要がある。ロンドンでは、弁護士、海損精算人（Average Adjuster）、鑑定人、研究者などの専門家の層が厚く、人と人の直接の交流が盛んである。ロンドン市場では市場参加者が多く、競争的である一方、さまざまな共同の取組みが存在する。種々の標準約款を作成し、クレーム処理基準なども精算実務規則などとして定めている。すなわち、価格競争は厳しいが、商品内容や保険金支払処理などでは、ルールを標準化して効率的な運営が図られている。そして、さまざま

²⁴ 世界最大手ブローカー Aon plc.の米国デラウェア州からロンドンへの戦略的本社移転（2012年4月2日）など（同社ウェブサイト資料参照）。

な日々の交流や会合を通じた情報交換がなされ、付加価値を生んでいく。

わが国においても、競争と共同によって、市場に競争力がつく仕組みを構築していく必要があるのではないだろうか。東日本大震災後の対応においては、公正取引委員会の了解のもと、一定の共同行為がなされ、迅速な保険金支払いに結び付いた。保険ビジネスにおいて、何を競争し、何を共同で取り組むかは、今後、検討すべき重要なテーマといえる。共通インフラの形成は、効率性を高めるうえで重要である。

また、情報やノウハウの蓄積は、保険会社だけで完結するものではない。ノルウェーやドイツでは、約款の制定に利用者側の団体が加わることによって、商品内容の価値を高めた統一約款などを策定している。関係団体との連携は、約款の起草だけでなく、各種の事故データや事故防止策のノウハウの蓄積においても重要と考えられる。

(5) 監督の在り方

損害保険会社は、金融庁の監督下にある。現在の保険監督における柱の1つは、消費者保護である。消費者保護の保険監督行政の流れは世界的な潮流であり、それに問題があるわけではない。

消費者保護対応において重要であるのは、個別の契約対応は当然として、それに適合する会社の仕組みを構築する必要があることである。その結果、商品面ではミスが生じないような単純化が進み、事務・管理面では予防的手段や点検や監査等の仕組みが重層的に構築されていく。その結果、コストの高い内部管理体制と非効率な運営を招く場合がある。

こうした仕組みは、消費者向けの保険ビジネスでは重要であるとしても、そのままそれが海上保険のビジネスモデルに適合するかは疑問がある。自己責任に基づく企業取引分野では、間接的コストを極力抑え、商品内容自体の進化と価格の低下に、事業者の関心を向けていく必要がある。

(6) 海上交通に関する研究・教育の重要性

わが国の大学では、かつては貿易取引、海運、海上保険などの授業科目が多く開講されていたが、現在、その数は激減し、その研究者も減っている。現在のわが国の繁栄は、貿易や海運などの発展の上での結果であり、こうした分野の研究教育の弱体化は憂慮すべきである。ノウハウを蓄積させ、次世代に継承し、次世代の人材を育成していくことは、きわめて重要である。

(7) わが国の海上保険市場の国際化

わが国の海上保険市場を発展させていくためには、日本の保険会社のみで努力しても限界がある。他の国からも参加したいと思える市場にしなければならない。言語の問題もあるが、例えば10年から20年単位で考えれば、このままでいけば国際的保険取引がわが国から抜け出して他国に移ってしまう恐れもないとはいえないだろう。貿易取引や海運を含め、わが国が魅力ある市場となるように取り組む必要がある。そのためにもっとも重要なのは、保険を含めた海事交通分野における将来ビジョンであり、そのための政策であろう。