

“ロンドン、リスクを取る人たち”－産業金融リスク
"Risk Takers in London" - Industrial Financial Risks

2007年10月16日(火) 於 RIETI BBLセミナー

佐野 圭作

グループチェアマン



Japan England Insurance Group

Web: <http://www.jeib.co.uk>

E-mail: sandy.sano@jeis.co.uk

目次

1. 自己紹介、会社案内	3 - 7
2. リスクテーカー：保険引受人（アンダーライター）の発祥： “ロイズ保険組合と再保険について”	8 - 9
ロイズ保険組合とは（資料①）、再保険（Reinsurance）とは（資料①）、 Cuthbert Heath：（資料②）、(I) 大手再保険会社の引受現状（資料③）、 (II) 日本の再保険の収支（資料④）	10-26
3. 英国保険マーケットから学ぶもの	27
(I) 英国保険 — Key Facts（資料⑤）、(II) 日本保険 — データ（資料⑥）	28 - 34
4. 日英のリスクテーカー（アンダーライター）の存在	35 - 37
Prospects.ac.uk（資料⑦）、損害保険料率算出機構（資料⑧）	38 - 44
5. 日本の産業金融（保険）リスク	45
6. 日本版、民間資本により再保険会社の設立構想	46
Business Model（資料⑨）	47 - 56

尚、各資料に関しましては、セミナー終了後RIETIのサイト(<http://www.rieti.go.jp/jp/events/bbl/index.html>)
に掲載されますのでご参照下さい。

1. 自己紹介、会社案内 ご挨拶

弊社Japan England Insurance Brokers Ltd. (以下JEIBとします) は、1986年に設立されたロンドン保険市場初の日系保険ブローカーで、保険及びリスクマネジメントの専門家集団を擁し、その半数は、日本人か、または日本語を理解するスタッフで、保険種目において、お客様のニーズに対してバイリンガルに対応し**保険プログラムを設計する能力**を備えております。

又、日系保険会社および英国主要保険会社と保険取引関係にありますが、同時に英国有力保険ブローカーを通じ**ロイズ保険市場にアクセス**をもっております。現在特殊保険の分野を始めとして弊社の保有契約のかなりの部分がロイズ市場にて付保されております。

また保険ブローカー、リスクマネジメントコンサルタントとしてお客様との緊密なコンタクトを維持し、お客様の抱えるリスクに対処するため適切、且つ必要最小限の保険カバーをご案内し、**お客様のコスト削減**に資することを本分としております。

過去20数年間の事業展開を通して、英国内において日系企業・個人顧客への保険サービスに専念する最大の保険ブローカーに成長してまいりました。お蔭様にて現在では、日系の大手メーカー、金融機関の企業リスクおよび駐在員様の個人保険を数多くお取り扱いさせて頂いております。

危機管理、災害復旧計画、及びクレーム取り扱いは、全ての保険ブローカーにとってサービスの枢要を占めておりますが、弊社はこれらの項目について、的確な助言をお約束いたします。さらに御社の保険ニーズを精査し、厳格な守秘義務を守りながら、無償で保険プログラムのおすすめ及びお見積もりをご提供申し上げます。

何卒、御社のブローカーとしてお役に立てる機会を与えていただけるようお願い申し上げます。

最後に、弊社は2005年1月14日より、英国FSA(金融庁)の下でブローカーとして登録承認されております。

会社概要

社名:	JAPAN ENGLAND INSURANCE BROKERS LIMITED
所在地:	3 rd Floor, Staple Hall, Stone House Court, 87-90 Houndsditch, London EC3A 7AX
創業:	1986年1月1日
資本金:	£ 500,000.-
株主:	Japan England International Services Limited Sompo Japan Insurance Company of Europe Limited NIPPONKOA Insurance Company (Europe) Limited RFIB Group Limited MST Risk Consulting Co Limited
従業員:	グループ総計 30名
グループ取扱保険料:	£ 13,000,000.- (30億円)
法人顧客数:	260社
グループ会社	(London, U.K.) <ul style="list-style-type: none">● Japan England International Services Limited● Japan Insurance Brokers● Korean Insurance Brokers● Asia Insurance Brokers (海外) <i>Tokyo, JAPAN</i> Japan Insurance Network Limited <i>Hong Kong, CHINA</i> Japan Risks Consultants Hong Kong Limited

会社の特色

1. 英国ブローカー： 日系初の公認保険ブローカー：

1989年 I.B.R.C.メンバー
2001年 G.I.S.Cメンバー
2005年 FSA Authorised

2. 提携保険ブローカー：

1989年 Robert Fleming Insurance Brokers Limited (現RFIB Group Limited)
2001年 H.S.B.C. Insurance Brokers Limited
2003年 Heath Lambert Group

3. 提携保険会社：

(日系) 損保ジャパン、東京海上日動火災、三井住友海上、日本興亜損害保険、
あいおい損害保険、富士火災海上、ニッセイ同和損害保険、共栄火災海上
(欧米) ロイズ、Royal & Sun Alliance、Norwich Union (AVIVA)、AIG、Zurich、Allianz
(その他) China, Samsung

4. 取扱い商品： 損害保険全種目

(主力企業向け商品) 金融業務総合保険、事務所総合保険、工場総合保険、海上貨物保険、
建設工事、PFI保険、自動車保険、ポリティカルリスク保険、
クレジット保険
(生保商品) 医療保険
(個人商品) 自動車、家財、旅行、医療保険

会社の特色

5. 社員: (JEIB)

日本人 8名、 英国人 9名、 その他 3名

6. 海外拠点:

(日本) Japan Insurance Network Limited

(香港) Japan Risk Consultants (HK) Limited

7. 業績

(日系企業対象)	金融機関及び製造業を中心に約260社の取扱業績	全売上の約80%
(日系個人対象)	個人自動車保険を主力に家財、旅行、医療保険取扱	全売上の約15%
(日系外対象)	韓国・中国系企業、個人契約取扱	全売上の約5%

8. 歴史

1986年 前身J.E.I.S社として事業開始

1989年 ロイズブローカーRobert Fleming社と合併設立

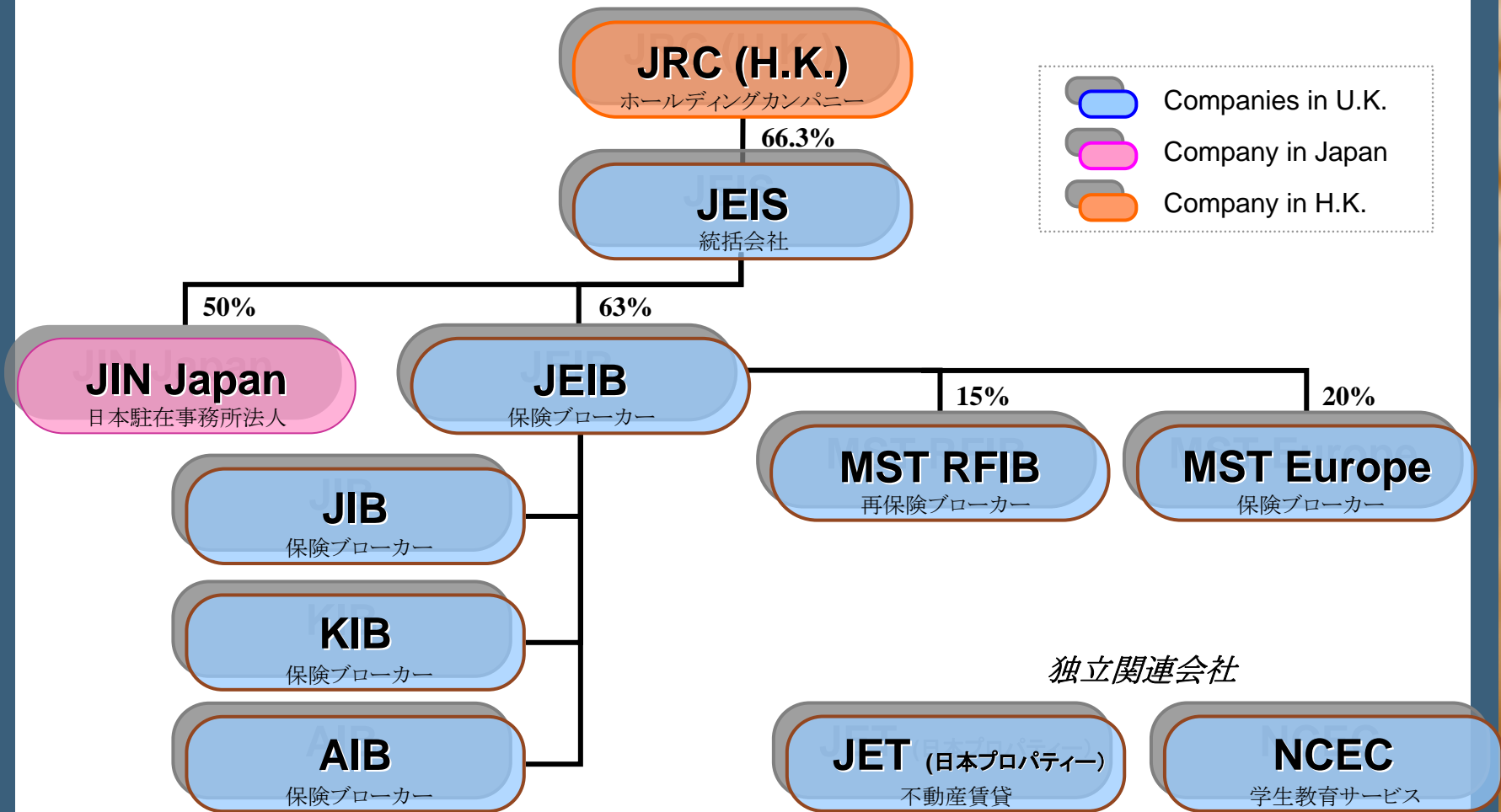
1997年 日系損保会社、他の出資を得る (新資本£500,000)

2001年 H.S.B.C. Insurance Brokers社と提携

2003年 Heath Lambert Groupと提携

安定した資本力と、株主及び提携会社の協力の下にロイズマーケット、ロンドンカンパニーマーケット、日系損保と共に拡大発展中であります。

グループ会社組織図 at 1st January 2007



JRC (H.K.) - Japan Risks Consultants (Hong Kong) Ltd.
 JEIS - Japan England International Services Ltd.
 JIN Japan - Japan Insurance Network (Japan) Ltd.

JEIB - Japan England Insurance Brokers Ltd.
 JIB - Japan Insurance Brokers
 KIB - Korean Insurance Brokers
 AIB - Asia Insurance Brokers

MST RFIB - MST RFIB Ltd.
 MST Europe - MST Europe Ltd.

JET - Japan England Trading Ltd.
 NCEC - New Century Education Centre Ltd.

2. リスクテーカー：保険引受人（アンダーライター）の発祥：“ロイズ保険組合と再保険について”

- リスクテーカーの始り：

当然のことながら、当初は少ない統計データ、リスク判断の難しい中で、リスクを引き受けることから始めたと思料される。

- リスクの分散：

一個人の引き受けから、複数の人々に分散できる集団（シンジケート）引き受けに発展。

- 新現リスクへのチャレンジャー：（資料 ②）

ロイズのノンマリン保険の父と言われる”Cuthbert Heath”。彼の名声は、1906年のSan Francisco大地震に際し、引受けた地震、火災損害に関し、約款の条件をとやかく言わず金額の支払を課した！！……このことにより、以降、米国に於けるLloyd’sの信用は絶大なものとなる。

彼は保険引受に損害率等の統計を導入した、その為に過去のロスデータを高額で買い集めて、引受の判断に利用した最初のRisk Takerと言われる。彼の偉大さは一Intellect, Character, Vision, Courage and Deep Personal Humility—である。

そして、彼の保険引受業の職務感は……

「不慮の災者を救うことだ！ その為に我々は動き対価を得ているのだ」というものであった。

2. リスクテーカー：保険引受人（アンダーライター）の発祥：“ロイズ保険組合と再保険について”

- ロイズ保険組合とは （資料①）
- 再保険(Reinsurance)とは （資料 ①）
- Cuthbert Heath : (資料 ②)

資料 ②： Lloyd'sより転載。

http://www.lloyds.com/About_Us/History/A_city_rebuilt_a_promise_intact/Lloyds_role/Cuthbert_Heath_home/

- 再保険：世界の戦場
(I) 大手再保険会社の引受現状 （資料 ③）

資料 ③： reinsurance (August 2004)より転載。

<http://www.reinsurancemagazine.com/public/showPage.html?page=210431>

- 再保険：世界の戦場
(II) 日本の再保険の収支 （資料 ④）

(a) 出再は、1991年に台風19号損害の回収を除くと例年巨額の流失

(b) 受再は、例年ほとんど損害を続けている。一単独の再保険会社であれば、とっくに倒産している。

…一方、欧米の再保険会社は大きな利益を計上している。

資料 ④： インシュアランス統計号より転載。

ロイズ保険組合とは (資料①)

ウェブサイトのフリー百科事典『ウィキペディア』によると、ロイズとは「イギリスのシティ(金融街)にある保険取引所、またはそこで業務を行っている**ブローカー(保険契約仲介業者)**および**アンダーライター(保険引受業者)**を含めた保険市場そのものを指す」^[1]。

(1) ロイズの歴史

ロイズの起源は、1688年頃に**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、店内では船舶や積荷の売買、海上保険の取引が行われた。1691年にはLombard Streetに移転した。

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った。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)**」^[2]の前身である。

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った。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ない。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る。ロイズを形容した有名な言葉に、「**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**」というものがある。

[1] <http://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%83%AD%E3%82%A4%E3%82%BA>

[2] <http://www.lloydslist.com/ll/home/index.htm>

ロイズ保険組合とは (資料①)

ロイズでは、アンダーライター(Underwriter)^[3]またはネーム(Name)と呼ばれる会員が保険契約を引き受けている。ネームは、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あったが、1992年より有限責任の法人会員も認められるようになった。現在は、個人会員よりも法人会員の方が圧倒的に多い。ロイズでは複数の会員が集まってシンジケートを組成し、ひとつの保険を請け負うのが一般的である。また、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る。

(2) ロイズビル

パリのポンピドー・センターやシャルル・ド・ゴール空港を設計したリチャード・ロジャース氏の手によるロイズビルは、中に入ると8階まで吹き抜けとなっている。スイス・リー保険のビル(通称ガーキン: The Gherkin)と並ぶ、シティのランドマーク的存在である。

ロイズビルの1階中央には、ロイズ・コーヒー・ハウス時代からの名残とおぼしき5本の柱に囲まれた木製の円形ボックスが置かれている。赤いガウンをまとったコーラーが外部との連絡係として、中央に座っている。ボックスの上部には、ルーティンベル(The Lutine Bell)と呼ばれる鐘がある。この鐘は、大きな船舶事故など悪いニュースの時には1度、良いニュースの時には2度、鳴らされる。1912年に、英国のタイタニック号が北大西洋のニューファンドランド沖で沈没した際、この鐘が1度鳴らされたという。ボックスの前方には、大きな船舶事故を記録した分厚い大きなノート(ロスブック、Loss Book)が展示されている。閲覧棚の右側には最新版(2007年)のロスブックが、左側には今から100年前のノートが置かれていた。船舶事項の詳細は現在も、羽ペンでこのロスブックに記録されている。

[3] 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。

再保険(Reinsurance)とは (資料①)

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)、リスクを引き受ける側を受再保険会社(Reinsurer)という。

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る。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。

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、日本のトリア再保険株式会社などがある。

再保険(Reinsurance)とは (資料 ①)

(1) 日本における再保険

日本の損害保険会社の再保険収支^[4]をみると、出再保険も受再保険も過去10年にわたり赤字が続いている(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保険料(毎年2,100~2,700億円程度)が、海外の保険会社から受け取る保険金額(同1,000~2,000億円程度)を常に上回っている。一方、受再保険においては、日本の損保が海外の保険会社に支払う保険金が受け取り保険料を上回っている。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1,865億円(2003年度)もの赤字を計上していたことがわかる。

表1 出再保険収支の推移

(単位:億円)

年度	出再保険料 (支出)	回収再保険金 (収入)	収支
1996	2,281	1,245	△ 1,036
1997	2,508	1,303	△ 1,205
1998	2,380	1,726	△ 655
1999	2,274	1,891	△ 383
2000	2,139	1,356	△ 783
2001	2,516	1,144	△ 1,372
2002	2,641	1,141	△ 1,500
2003	2,557	1,235	△ 1,322
2004	2,441	2,421	△ 20
2005	2,484	1,627	△ 857

(注) 支払再保険金は、1999年度は再保険手数料を含まない。

表2 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
1996	1,945	2,010	△ 65
1997	1,903	2,015	△ 112
1998	1,814	2,008	△ 194
1999	1,709	1,384	325
2000	1,643	1,788	△ 145
2001	2,025	2,364	△ 339
2002	2,505	2,443	61
2003	2,251	2,794	△ 543
2004	1,954	2,126	△ 172
2005	2,127	2,273	△ 146

(注) 支払再保険金は、1999年度は再保険手数料を含まない。

(表1、2) 日本損害保険協会のウェブサイトより転載。

[4] 損保協会のウェブサイトですぐに入手できたのは1996年以降のデータである。

<http://www.sonpo.or.jp/archive/statistics/international/>

再保険(Reinsurance)とは (資料①)

(2) 英保険会社の再保険収支

英国の保険協会 (Association of British Insurers) ^[5]によると、2005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。これに対し、同分野における保険金の支払いは140億ポンドであった。他の保険が含まれているとはいえ、収支は20億ポンドの黒字である。

再保険の保険料収入をみても、2005年で約8,414億円 (1ポンド=201円で計算) と、日本の損害保険会社の4倍となっている。

(単位: 100万ポンド)

年	Non-Mat Reinsurance
2001	2,566
2002	4,099
2003	4,810
2004	4,210
2005	4,186

(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード

[5] “UK INSURANCE—KEY FACTS” 2007年1月
http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

Cuthbert Heath (資料 ②)



Lloyd's copyright 2007

INTRODUCTION

Cuthbert Heath is credited as being the father of non-marine insurance at Lloyd's. He famously cemented Lloyd's reputation in the US by paying all claims in relation to the 1906 San Francisco earthquake and fire irrespective of policy wordings.

Heath is also widely hailed as an innovator; he's credited with the market's first burglary policy, earthquake and hurricane insurance and even insuring against Zeppelins in the First World War.

Over the course of a career that spanned six decades, Heath built a powerful business empire. In addition to his box at Lloyd's, Heath founded his own brokerage, CE Heath (the precursor to today's brokerage Heath Lambert) and his own insurance company, the Excess Insurance Company.

Lloyd'sより転載。

http://www.lloyds.com/About_Us/History/A_city_rebuilt_a_promise_intact/Lloyds_role/Cuthbert_Heath_home/

Cuthbert Heath (資料 ②)



Lloyd's copyright 2007

HEATH'S EARLY YEARS

Heath was born to a naval family in 1859. His father was a distinguished Navy officer who was later knighted by the Queen Victoria.

But early childhood deafness prevented Heath from sailing the high seas. Instead, after leaving school he took a job filling inkwells at a firm of Lloyd's underwriters. It was not long before his courage, individualism and vision shook up the conservative world of handlebar moustaches, high stools and quill pens.

At 18, Heath started at Lloyd's on a £100 pounds a year, and by 21 he became an underwriting member helped along by a £7,000 loan from his father, which he quickly repaid.

The London market was famous for, and wrote exclusively, marine and fire risks. But it didn't take long for Heath to change that.

In 1877, Heath was approached by the Hand in Hand Insurance Company for the reinsurance of its fire policies and made the bold decision to accept the risk.

"Heath found the novelty an attraction, not a deterrent," according to Lloyd's historian D.E.W. Gibb. "If the risk was a bad one, then either the rate must be appraised to an appropriate level, or it must be turned down. But the risk that had nothing against it except its novelty was the best of all risks to write, for the underwriter who accepted it would be starting on the ground floor and establishing himself as a market before his competitors."

Lloyd'sより転載。

<http://www.lloyds.com/About Us/History/A city rebuilt a promise intact/Lloyds role/Cuthbert Heath home/>

Cuthbert Heath (資料 ②)



Lloyd's copyright 2007

HEATH'S INNOVATION

In an effort to properly weigh new risk, Heath became the first Lloyd's underwriter to accumulate detailed probability of loss statistics and would pay up to a 100 guineas for historic documents and maps detailing windstorms and earthquakes. He became a specialist in the risks he took on, leaving a legacy for modern-day Lloyd's underwriters.

Warning of 'new and drastic' US regulatory hurdles, Heath wanted to set up a Lloyd's insurance market in New York. Had he been successful in persuading his peers, the insurance landscape would have looked very different today.

Heath died in 1939 and his memorial service was attended by almost every major financial figure in London. Letters of condolence poured in from the US and every corner of the world.

The 'Economist' called him "the first man to see the potentialities of insurance in the modern world." It continued: "There are few departments of our modern life, which have not been touched at this point or that by his inventive genius. He had in him every element of greatness – intellect, character, vision, courage and a deep personal humility."

Heath had no time for underwriters and brokers who tried to hide behind the strict wording of policy documents. He told his staff that the insurers' job was "to get a man out of trouble. That's what he's paid you for."

Lloyd'sより転載。

http://www.lloyds.com/About Us/History/A_city_rebuilt_a_promise_intact/Lloyds_role/Cuthbert_Heath_home/

再保険：世界の戦場

(I) 大手再保険会社の引受現状 (資料③)

2003's Top 100 Reinsurance Companies
Ranked by non-life net written premiums (NWP)

Rank	Company	NON-LIFE REINSURANCE				CORPORATE STATISTICS ¹⁵							
		Net written premiums (NWP) 2003 (\$m)	Change in NWP 2002-03 (%) ¹⁴	Gross written premiums (GWP) 2003 (\$m)	2003 retrocessions as % of GWP	Pre-tax return on equity 2003 (%)	Net w/w profit/(loss) 2003 (\$m)	Net investment income 2003 (\$m) (including realised capital gains)	Pre-tax profit/(loss) 2003	Paid-up capital and surplus 2003 (\$m)	Change in paid-up capital and surplus 2002-03 (%) ¹⁴	Tech. reserves 2003 (\$m)	
1	Munich Re ¹ Germany	19,851.8	-2.1	20,945.6	5.2	93.8	5.7	1186	4,541.7	661.8	14,366.6	59.9	41,079.1
2	Swiss Re ^{1,2} Switzerland	14,424.4	10.5	14,959.17	6.5	NA	NA	1176.5	NA	1,264.96	8,980.17	8.5	NA
3	General Re ⁴ US	5,098	-7.1	5,420	5.9	98	NA	105	2,283	1,385	8,146	19.4	28,910
4	Employers Re Corp. ³ US	4,621.7	-0.5	5,516.9	16.2	111	NA	-522.7	-346.9	-871	6,427.7	14	NA
5	Hannover Re ¹ Germany	3,899.9	8.4	6,881.3	43.4	90	5.7	-54.6	730.3	168.2	3,179	16.9	10,466.1
6	Allianz ¹ Germany	3,592	-3.7	5,764.3	37.1	98.1	3.4	64.4	3,501	1	31,420.5	25.4	18,190.4
7	National Indemnity ¹ US	3,187	14.7	3,395	6	78	NA	784	2,376	3,347	23,096	46.8	NA

reinsurance (August 2004)より転載。

<http://www.reinsurancemagazine.com/public/showPage.html?page=210431>

再保険：世界の戦場

(I) 大手再保険会社の引受現状 (資料③)

2003's Top 100 Reinsurance Companies
Ranked by non-life net written premiums (NWP)

Rank	Company	NON-LIFE REINSURANCE				CORPORATE STATISTICS ¹⁵								
		Net written premiums (NWP) 2003 (\$m)	Change in NWP 2002-03 (%) ¹⁴	Gross written premiums (GWP) 2003 (\$m)	2003 retrocessions as % of GWP	Pre-tax return on equity 2003 (%)	Net w/w profit/loss 2003 (\$m)	Net investment income 2003 (\$m) (including realized capital gains)	Pre-tax profit/loss 2003	Paid-up capital and surplus 2003 (\$m)	Change in paid-up capital and surplus 2002-03 (%) ¹⁴	Tech. reserves 2003 (\$m)		
7	National Indemnity US	3,187	14.7	3,395	6	78	NA	784	2,376	3,347	23,096	46.8	NA	
8	Transatlantic Re ¹ US	2,945.3	32.7	3,401	13.4	98	16.4	56.9	222	279	1,851.2	19.7	4,254.1	
9	Tokio Marine & Fire Insurance Japan	2,657	18.7	2,870.2	7.4	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	
10	Everest Re US US	2,359.9	31.8	3,493.3	32.5	99.2	23.7	15,730	219	483.1	2,252.7	23.9	6,128.8	
11	Swiss Re ¹ Germany	2,240.6	13	2,378.2	5.8	95.4	NA	-73.6	NA	165.5	1,269.3	19.9	NA	
12	Arch Re Bermuda	2,233.9	116.4	2,276.7	1.9	90.2	15.9	174.1	75.3	248.5	1,807.3	37.2	2,279.1	
13	Sompo Japan	2,055.5	NA	NA	NA	NA	NA	NA	13,142	846.7	7,974.3	-0.4	37,927.2	

reinsurance (August 2004)より転載。

<http://www.reinsurancemagazine.com/public/showPage.html?page=210431>

再保険：世界の戦場

(I) 大手再保険会社の引受現状 (資料③)

2003's Top 100 Reinsurance Companies
Ranked by non-life net written premiums (NWP)

		NON-LIFE REINSURANCE					CORPORATE STATISTICS ¹⁵						
		Net written premiums (NWP) 2003 (\$m)	Change in NWP 2002-03 (%) ¹⁴	Gross written premiums 2003 (\$m)	2003 retrocessions as % of GWP	Combined ratio 2003 (%)	Pre-tax return on equity 2003 (%)	Net loss profit/(loss) 2003 (\$m)	Net investment income 2003 (\$m) (including realised capital gains)	Pre-tax profit/(loss) 2003	Paid-up capital and surplus 2003 (\$m)	Change in paid-up capital and surplus 2002-03 (%) ¹⁴	Tech. reserves 2003 (\$m)
14	Swiss Re America¹ US	1,988.5	55	4,453.6	55.3	138.5	NA	755.3	459.1	-415.6	2,504.7	4.7	NA
15	Ace Tempest Re Bermuda	1,900	46.3	2,329.2	18.4	75.8	29	43.9	198	652.3	2,575.8	34	2,263.7
16	Odyssey America Re US	1,837.8	27.7	2,081.3	12	92.6	27	79.2	281.5	337.7	1,553.1	56.8	2,248.2
17	American Re US	1,584	32.2	4,610.0	65.6	102.6	14.1	-41.2	808	503	4,007	27.6	14,991
18	Scor¹⁸ France	1,429.8	-47.8	2,001.3	28.5	127	NA	384.9	NA	880.8	NA	NA	NA
19	Berkley Insurance Company¹ US	1,397	48.5	1,601	12.8	95.9	8	50.8	97.6	148.9	1,175	55.1	2,387
20	XL Re America US	1,372.2	7	1,744.4	21.3	175.7	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA

reinsurance (August 2004)より転載。

<http://www.reinsurancemagazine.com/public/showPage.html?page=210431>

再保険：世界の戦場

(I) 大手再保険会社の引受現状 (資料 ③)

2003's Top 100 Reinsurance Companies
Ranked by non-life net written premiums (NWP)

Rank	Company	NON-LIFE REINSURANCE					CORPORATE STATISTICS ¹⁵						
		Net written premiums (NWP) 2003 (\$m)	Change in NWP 2002-03 (%) ¹⁴	Gross written premiums (GWP) 2003 (\$m)	2003 retrocessions as % of GWP	Combined ratio 2003 (%)	Pre-tax return on equity 2003 (%)	Net w/w profit/(loss) 2003 (\$m)	Net investment income 2003 (\$m) (including realised capital gains)	Pre-tax profit/(loss) 2003	Paid-up capital and surplus 2003 (\$m)	Change in paid-up capital and surplus 2002-03 (%) ¹⁴	Tech. reserves 2003 (\$m)
21	Caisse Centrale de Ré France	1,262.9	12.9	1,303.8	3.1	125.2	2.6	95.4	158	125.9	1,005.9	5.1	3,916
22	Everest Re Bermuda	1,227.8	174	1,263.1	2.8	89.2	18	106.1	90.2	203.6	1,333.9	93.1	1,833.7
23	KoreanRe ⁹ US	1,202.3	10.7	2,069.4	30.2	96.1	23.4	37.6	59.3	91.4	371.5	17.8	859.2
24	PartnerRe ⁵ US	1,040.6	37.8	1,094	4.8	107.2	NA	-91.7	78.4	-8	545.6	6.5	NA
25	Nipponkoa Japan	988	117.5	1,029.4	4	NA	NA	NA	394.9	327.5	2,757.7	101.4	24,149.2
26	XL Re Bermuda	955.8	3.5	1,112.5	14.1	60.2	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA

reinsurance (August 2004)より転載。

<http://www.reinsurancemagazine.com/public/showPage.html?page=210431>

再保険：世界の戦場

(II) 日本の再保険の収支 (資料④)

海外再保険取引状況																
																単位：億円
出再	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
出再正味保険料	1,641	1,939	2,454	2,542	2,467	2,333	2,281	2,508	2,380	2,274	2,139	2,516	2,641	2,557	2,441	2,484
出再正味保険金	940	2,631	1,273	1,134	783	747	786	801	1,726	1,891	1,356	1,144	1,141	1,235	2,421	1,627
出再保険手数料	417	436	455	440	447	449	459	501	-	-	-	-	-	-	-	-
差引残高	283	-1,129	725	966	1,230	1,136	1,036	1,205	655	383	783	1,372	1,500	1,322	20	857
*1999年度以降の出再保険手数料は出再正味保険金に合算																
受再	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
受再正味保険料	2,271	2,433	2,380	2,095	1,922	1,783	1,945	1,903	1,814	1,709	1,643	2,025	2,504	2,251	1,954	2,127
受再正味保険金	2,252	2,256	2,229	1,824	1,447	1,325	1,464	1,452	2,008	1,384	1,788	2,364	2,443	2,794	2,126	2,273
受再保険手数料	592	637	653	584	531	504	545	562	-	-	-	-	-	-	-	-
差引残高	-574	-460	-503	-315	-55	-44	-65	-112	-194	325	-145	-339	61	-543	-172	-146
*1999年度以降の受再保険手数料は受再正味保険金に合算																

インシュアランス統計号より転載。

再保険：世界の戦場

(II) 日本の再保険の収支 (資料④)

日本の再保険の現状								
元受23社	23 Direct Companies							
	Reinsurance Net Premium	Net Reinsurance Claims Paid	Reinsurance Commissions Paid	Loss Ratio	Ceded Premiums	Reinsurance Claims	Loss Ratio	Reinsurance Commissions Received
種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料
地震	19,834,486	0	0	0.0%	135,806,373	22,013,752	16.2%	27,825,853
火災(除・地震、積立)	67,859,084	46,480,771	15,970,585	68.5%	178,234,857	85,779,940	48.1%	27,382,274
航空	61,372,778	67,993,253	6,948,363	110.8%	57,748,461	30,777,505	53.3%	3,572,736
その他種目	1,041,341,713	873,390,526	29,185,147	83.9%	1,128,049,066	960,863,269	85.2%	50,222,789
(自賠償)	891,215,950	781,784,230	0	87.7%	883,805,598	857,113,898	97.0%	0
(海上)	55,732,308	35,399,564	7,380,045	63.5%	74,472,466	35,970,102	48.3%	9,125,426
(賠償)	17,584,358	23,998,472	4,029,042	136.5%	20,900,028	16,484,378	78.9%	3,165,276
(原子力)	14,791,760	905,717	523,295	6.1%	17,329,779	821,429	4.7%	725,541
(その他)	62,017,337	31,302,543	17,252,765	50.5%	131,541,195	50,473,462	38.4%	37,206,546
合計	1,190,408,061	987,864,550	52,104,095	83.0%	1,499,838,757	1,099,434,466	73.3%	109,003,652
平成17年度(17.4.1~18.3.31)の数値								
	Reinsurance Companies(TOA, EQ-Re)							
	Reinsurance Net Premium	Net Reinsurance Claims Paid	Reinsurance Commissions Paid	Loss Ratio	Ceded Premiums	Reinsurance Claims	Loss Ratio	Reinsurance Commissions Received
種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料
地震 (トーア)	915,864	0	0	0.0%	0	0	#DIV/0!	0
(地再)	139,621,384	24,662,990	28,560,794	17.7%	68,488,896	0	0.0%	0
合計	140,537,248	24,662,990	28,560,794	17.5%	68,488,896	0	0.0%	0
火災(除・地震、積立)	48,545,217	42,541,769	10,839,366	87.6%	9,299,017	10,657,183	114.6%	1,038,056
航空	1,045,600	1,375,355	80,127	131.5%	829,693	780,206	94.0%	190,979
その他種目	77,352,364	55,243,447	15,739,237	71.4%	6,069,812	8,192,571	135.0%	999,635
合計 (トーア)	127,859,045	99,160,571	26,658,730	77.6%	16,198,522	19,629,960	121.2%	2,228,670
(地再)	139,621,384	24,662,990	28,560,794	17.7%	68,488,896	0	0.0%	0
合計 (トーア・地再)	267,480,429	123,823,561	55,219,524	46.3%	84,687,418	19,629,960	23.2%	2,228,670
地震のみトーアと日本地震再を分けてあるが、他の数値はトーアのみ								

インシュアランス統計号より転載。

再保険：世界の戦場

(II) 日本の再保険の収支 (資料④)

日本の再保険の現状										
		元受23社	23 Direct Companies							Unit:1,000yen
			Reinsurance Net Premium	Net Reinsurance Claims Paid	Reinsurance Commissions Paid	Loss Ratio	Ceded Premiums	Reinsurance Claims	Loss Ratio	Reinsurance Commissions Received
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake	地震	16,960,308	0	0	0.0%	118,339,431	17,319,356	14.6%	24,698,767
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	66,679,812	34,868,739	18,509,727	52.3%	173,896,571	172,319,130	99.1%	28,860,190
16	Aviation	航空	62,904,860	73,824,573	6,113,996	117.4%	66,388,073	49,705,488	74.9%	3,403,902
	Others	その他種目	1,066,277,814	767,677,245	27,801,479	72.0%	1,166,369,877	997,885,642	85.6%	48,507,766
	Total	合計	1,212,822,794	876,370,557	52,425,202	72.3%	1,524,993,952	1,237,229,616	81.1%	105,470,625
平成16年度(16.4.1~17.3.31)の数値										
トーア・日本地震再		Reinsurance Companies(TOA, EQ-Re)							単位:千円	
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake(TOA)	地震 (トーア)	765,009	0	0	0.0%	0	0	#DIV/0!	0
	Earthquake(EQ-Re)	(地再)	117,942,799	15,987,591	24,403,247	13.6%	59,744,436	0	0.0%	0
	Earthquake(Total)	合計	118,707,808	15,987,591	24,403,247	13.5%	59,744,436	0	0.0%	0
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	109,703,416	37,800,565	10,535,424	34.5%	11,145,749	7,101,718	63.7%	1,038,046
16	Aviation	航空	1,205,777	802,011	80,268	66.5%	933,626	73,083	7.8%	194,517
	Others	その他種目	11,400,758	50,566,382	18,301,249	443.5%	8,085,710	8,568,059	106.0%	1,505,141
	Total(TOA)	合計 (トーア)	123,074,960	89,168,958	28,916,941	72.5%	20,165,085	15,742,860	78.1%	2,737,704
	Total(EQ-Re)	(地再)	117,942,799	15,987,591	24,403,247	13.6%	59,744,436	0	0.0%	0

インシュアランス統計号より転載。

再保険：世界の戦場

(II) 日本の再保険の収支 (資料④)

日本の再保険の現状										Unit:1,000yen
元受233 Direct Companies										単位：千円
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake	地震	15,912,450	0	0	0.0%	105,088,113	9,567,422	9.1%	22,177,061
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	82,987,779	56,029,121	20,290,420	67.5%	166,534,570	41,529,234	24.9%	28,897,359
15	Aviation	航空	86,719,581	94,872,825	8,063,239	109.4%	85,958,736	23,921,645	27.8%	4,382,713
	Others	その他種目	1,069,217,071	604,543,928	28,739,444	56.5%	1,180,808,560	1,046,404,167	88.6%	50,562,867
	Total	合計	1,254,836,881	755,445,874	57,093,103	60.2%	1,538,389,979	1,121,422,468	72.9%	106,020,000
平成15年度(15.4.1~16.3.31)の数値										
トア・日本地震再										単位：千円
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake(TOA)	地震 (トア)	720,473	0	0	0.0%	0	0	#DIV/0!	0
	Earthquake(EQ-Re)	(地再)	104,993,108	9,682,872	21,918,848	9.2%	54,096,547	0	0.0%	0
	Earthquake(Total)	合計	105,713,581	9,682,872	21,918,848	9.2%	54,096,547	0	0.0%	0
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	47,428,659	29,061,061	11,697,960	61.3%	11,719,705	2,834,372	24.2%	1,227,167
15	Aviation	航空	1,530,470	1,221,043	127,275	79.8%	1,156,437	235,034	20.3%	206,184
	Others	その他種目	82,175,962	53,875,262	19,644,021	65.6%	10,661,509	6,350,249	59.6%	2,234,597
	Total(TOA)	合計 (トア)	131,855,564	84,157,366	31,469,256	63.8%	23,537,651	9,419,655	40.0%	3,667,948
	Total(EQ-Re)	(地再)	104,993,108	9,682,872	21,918,848	9.2%	54,096,547	0	0.0%	0
	Grand Total	合計 (トア・地再)	236,848,672	93,840,238	53,388,104	39.6%	77,634,198	9,419,655	12.1%	3,667,948
地震のみトアと日本地震再を分けてあるが、他の数値はトアのみ										

インシュアランス統計号より転載。

再保険：世界の戦場

(II) 日本の再保険の収支 (資料④)

日本の再保険の現状										Unit:1,000yen
元受23社 Direct Companies										単位：千円
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake	地震	14,748,614	0	0.0%	94,715,986	226,198	0.2%	19,944,132	
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	83,836,326	71,151,205	21,450,277	84.9%	159,328,438	34,952,041	29,215,965	
14	Aviation	航空	119,795,987	67,110,282	8,756,023	56.0%	121,846,539	13,508,048	3,885,693	
	Others	その他種目	895,554,365	465,205,968	30,990,627	51.9%	1,172,072,316	1,015,848,059	51,511,680	
	Total	合計	1,113,935,292	603,467,455	61,196,927	54.2%	1,547,963,279	1,064,534,346	104,557,470	
平成14年度(14.4.1~15.3.31)の数値										
トア・日本地震再										単位：千円
年度	種目	受再正味保険料	受再正味保険金	受再保険手数料	損害率 (%)	出再保険料 (支払再保険料)	出再保険金 (回収再保険金)	損害率 (%)	出再保険手数料	
	Earthquake(TOA)	地震 (トア)	651,570	0	0.0%	0	0	#DIV/0!	0	
	Earthquake(EQ-Re)	(地再)	96,469,428	292,465	20,153,104	0.3%	48,902,492	0	0.0%	
	Earthquake(Total)	合計	97,120,998	292,465	20,153,104	0.3%	48,902,492	0	0.0%	
	Fire(excl.E/Q,Savings-type)	火災(除・地震、積立)	49,742,293	23,150,742	11,923,186	46.5%	12,094,536	6,753,711	1,309,755	
14	Aviation	航空	2,376,968	1,326,194	160,427	55.8%	1,417,368	167,289	181,070	
	Others	その他種目	82,899,401	55,913,689	20,689,378	67.4%	6,597,718	5,415,675	2,357,224	
	Total(TOA)	合計 (トア)	135,670,232	80,390,625	32,772,991	59.3%	20,109,622	12,336,675	3,848,049	
	Total(EQ-Re)	(地再)	96,469,428	292,465	20,153,104	0.3%	48,902,492	0	0.0%	
	Grand Total	合計 (トア・地)	232,139,660	80,683,090	52,926,095	34.8%	69,012,114	12,336,675	3,848,049	
地震のみトアと日本地震再を分けてあるが、他の数値はトアのみ										

インシュアランス統計号より転載。

3. 英国保険マーケットから学ぶもの

- a. 英国の保険業界は輸出産業である海外からの収入保険料は、約10兆円近い(損害保険は約4兆円)
- b. 保険会社数の多さ
- c. 再保険料収入が2兆円に近い(海上、航空を含めて)

(I) 英国保険 – Key Facts (資料 ⑤)

資料 ⑤: Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード
“UK INSURANCE – KEY FACTS” 2007年1月
http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

(II) 日本保険 – データ (資料 ⑥)

資料 ⑥: 社団法人 日本損害保険協会より転載。

(I) 英国保険 — Key Facts (資料⑤)

The UK insurance industry is an important contributor to the economy, a major employer and a significant source of overseas earnings. Providing a wide range of services, from car and house insurance, to pensions, life cover and savings, the insurance industry helps individuals and businesses to manage their risks, and recover from losses.

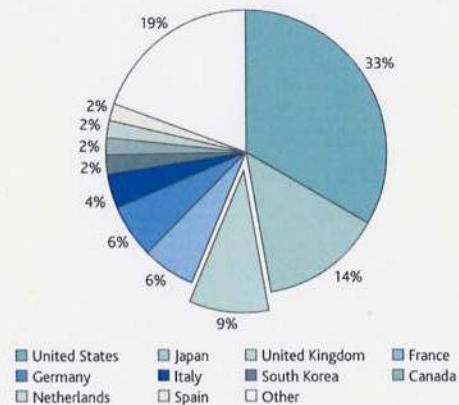
This booklet gives some key facts about UK insurance and its contribution both to the economy and society. Unless otherwise specified, figures relate to 2005 (the latest available at the time of printing).

INSURANCE IN THE ECONOMY

The UK insurance industry:

- is the largest in Europe and the third largest in the world, accounting for 8.6% of total worldwide premium income

Breakdown of worldwide premium income by country, 2005¹



- employs 332,000 people. This is a third of all financial services jobs, twice as many as employed in motor vehicle manufacturing and more than three times the number employed in the electricity, gas and water supply sectors combined

¹ Source: Swiss Re, sigma No 5/2006.

(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード
“UK INSURANCE—KEY FACTS” 2007年1月

http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

(I) 英国保険 — Key Facts (資料⑤)

- controls 17% of investment in the London stock market. This compares to 16% held by company pension funds, 2% by unit trusts and 11% by other financial institutions
- is a major contributor to the UK's tax take. The insurance industry pays:
 - two-thirds of corporate capital gains tax
 - £2.4 billion in Insurance Premium Tax
 - a further £1 billion annually in VAT
- is a major exporter. A quarter of its net premium income comes from overseas business. Premium income from overseas is £40 billion, of which long-term business accounts for £25 billion, and general business £15 billion

INSURANCE AND ITS CUSTOMERS

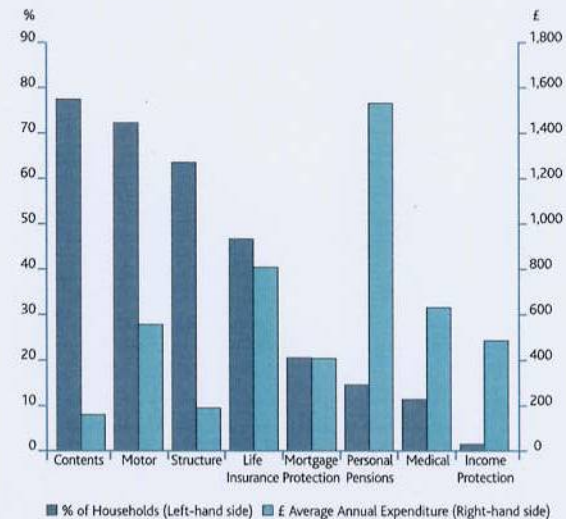
In 2005, the UK insurance industry paid out:

- Over £160 million per day in pension and life insurance benefits
 - This includes:
 - £144 million to pensioners and long term savers
 - £17 million in death benefits
- £57 million per day in general insurance claims
 - This includes:
 - £18.8 million in private motor car claims (almost one in six private car drivers make a claim each year)
 - £9.2 million in liability claims, such as for accidents

- at work, professional liability, injuries to the public on commercial premises
- £8.6 million to householders for property damage or the loss of possessions
- £6.2 million to businesses on property damage

Most people buy some kind of insurance. The chart below shows the percentage of households with different types of insurance products, and the average annual expenditure on insurance products by those households².

Households buying products and the price they pay each year³



2 Source: National Statistics © Crown Copyright 2005. The Expenditure and Food Survey is Crown Copyright. Figures relate to 2003/2004.
 3 This does not include insurance provided by employers (e.g. medical cover).

(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード
 “UK INSURANCE—KEY FACTS” 2007年1月

http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

(I) 英国保険 — Key Facts (資料⑤)

THE UK INSURANCE MARKET

1,118 companies are authorised by the FSA to carry out insurance business in the UK. Of these:

- 836 carry out general business only (e.g. motor, household and commercial insurance)
- 232 carry out long-term business (such as life insurance and pensions)
- 50 carry out both general and long-term business

Many of these companies are owned by larger insurance or financial services groups. The top 10 general insurance groups account for 72% of the business written, while the top 10 life and pensions insurance groups account for 75% of the life and pensions business written.

PREMIUMS AND CLAIMS

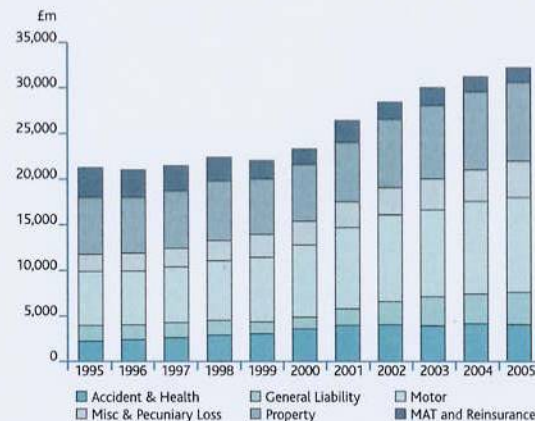
General Insurance Business

In 2005, total net premiums (i.e. written premium less reinsurance premiums paid by the insurer) amounted to £32.2 billion. This breaks down as follows:

- Motor: £10.4 billion
- Property: £8.6 billion
- Accident & Health (i.e. Personal Accident and Private Medical Insurance): £4.0 billion

- Miscellaneous & Pecuniary Loss (e.g. Payment Protection, Legal Expenses, other financial loss): £4.0 billion
- General Liability: £3.5 billion
- Marine, Aviation & Transport (MAT) and Reinsurance: £1.6 billion

Total premium by type of insurance, 1995-2005



Between 1995 and 2005, claims paid have increased by 68%, from £12.3bn in 1995 to £20.7bn in 2005. Despite claims rising faster than premiums, there has been an improvement in underwriting results. This is owing to reductions in expenses and the decision by some insurers to withdraw from unprofitable markets.

(I) 英国保険 — Key Facts (資料 ⑤)

In 2005, claims broke down as follows:

- Motor: £8.2 billion
- Property: £4.5 billion
- General Liability: £2.7 billion
- Accident & Health: £2.5 billion
- Marine, Aviation & Transport (MAT) and Reinsurance: £1.4 billion
- Miscellaneous & Pecuniary Loss: £1.3 billion

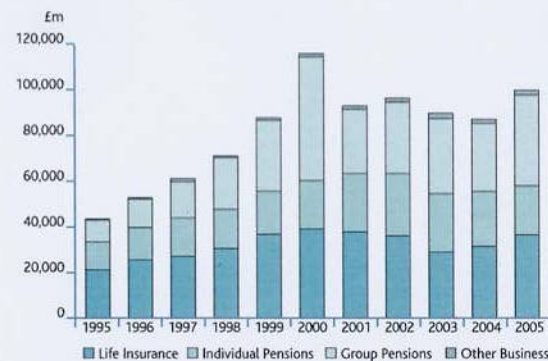
Claims by insurance type, and underwriting results, 1995-2005



Long-Term Insurance Business

Premiums for life and pensions business were £100 billion for ABI members in 2005, a 14% increase over 2004. Life premiums rose by 16% and pension premiums by 13%.

Net written premiums, 1995-2005



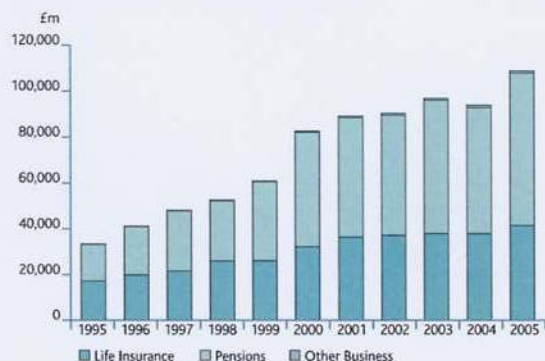
Payments to policyholders in 2005 amounted to £109 billion, a 16% increase on 2004. This includes:

- Around £59 billion – or £160 million per day – paid out in benefits to pensioners and long-term savers
- Around £50 billion of transfers of pension funds to other insurers or pension fund managers

(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード
 “UK INSURANCE—KEY FACTS” 2007年1月
http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

(I) 英国保険 — Key Facts (資料 ⑤)

Payments to policyholders, 1995-2005



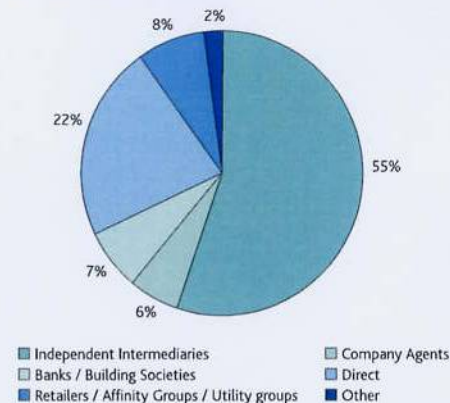
HOW PEOPLE BUY INSURANCE

There are many ways to buy insurance. People's buying habits have changed over the last ten years.

General Insurance Retail Sales, 2005

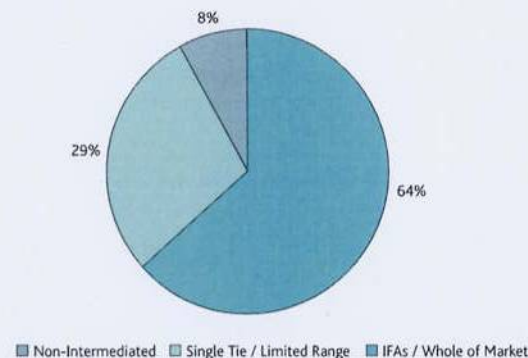
In general insurance, the change is most clear for retail sales, where the proportion of people buying insurance through brokers has reduced from 54% to 32%, while the percentage buying direct from insurers increased from virtually nothing 10 years ago to 31% in 2005.

General Insurance Retail Sales, 2005



Within life and pensions, 64% of business was sold by Independent Financial Advisers in 2005. This compares with 47% sold in this way in 1995.

Long Term Insurance Sales, 2005



(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード
 "UK INSURANCE—KEY FACTS" 2007年1月

http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

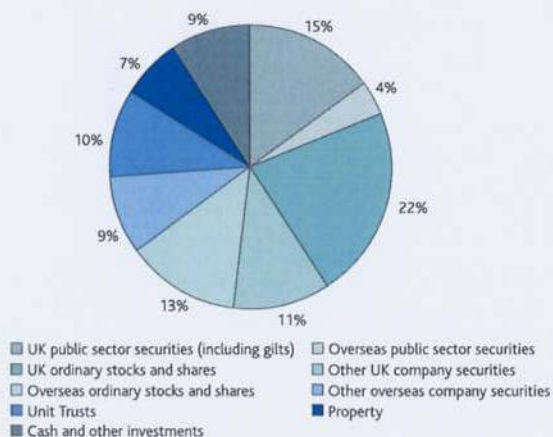
(I) 英国保険 — Key Facts (資料⑤)

INVESTMENT HOLDINGS

As at 31 December 2005, the insurance industry had £1,330 billion invested in company shares and other assets on behalf of millions of savers and general insurance customers in the UK and elsewhere. General insurance investments amounted to £108 billion, while long-term investments were £1,221 billion.

The majority of UK insurance companies' investments are in stocks and shares. Altogether, UK insurers control 17% of all UK company equity.

Invested funds by asset class, 2005



THINKING FOR TOMORROW

The insurance and savings industry plays an essential role in the lives of millions of people and the prosperity of the British economy. The ABI gives its 400 members an influential voice with government, the European Union, the media, regulators and the general public.

The ABI's overriding objective is to ensure that the industry can serve its customers well and profitably. With rising expectations and new issues emerging all the time, this means serving both today's customers and those of tomorrow.

It is vital that the ABI speaks out for the interests of insurance companies, but it also puts out constructive ideas, new research studies and joint initiatives to solve public policy issues in partnership with others:

- The ABI is proposing solutions that target the needs of low- and middle-income savers. It believes that the overall level of savings can be substantially increased
- The ABI is investigating how its life and pensions products can best be delivered to the customer. It is exploring whether further reforms in this marketplace could increase efficiency and lead to greater trust and a better service for customers. It is also researching new ways of communicating information to customers about financial risk and savings products

(資料) Association of British Insurersのウェブサイトよりダウンロード

“UK INSURANCE—KEY FACTS” 2007年1月

http://www.abi.org.uk/BookShop/ResearchReports/KEYFACTSFINAL_07.pdf

(II) 日本保険 — データ (資料⑥)

2006年度募集形態別元受正味保険料割合表

(国内会社・外国会社39社合計)

区分	保険種目	元 受 正 味 保 険 料						
		代理店扱		保険仲立人扱		直扱		合計 (百万円)
		(百万円)	保険料 割合(%)	(百万円)	保険料 割合(%)	(百万円)	保険料 割合(%)	
国内元受	火災	1,432,312	93.6	6,871	0.4	91,162	6.0	1,530,365
	(うち積立型)	283,422	93.3	65	0.0	20,134	6.6	303,628
	海上	148,425	62.5	7,019	3.0	82,194	34.6	237,652
	運送	68,900	94.8	612	0.8	3,191	4.4	72,712
	傷害	1,376,819	91.5	937	0.1	127,153	8.4	1,504,921
	(うち積立型)	604,260	92.0	49	0.0	52,408	8.0	656,724
	自動車	3,520,586	94.2	548	0.0	214,952	5.8	3,736,096
	自賠責	1,144,961	99.6	0	0.0	4,617	0.4	1,149,585
	新種	805,217	89.0	8,770	1.0	90,999	10.1	905,000
	(うち積立型)	3,485	95.5	0	0.0	162	4.4	3,651
	計	8,497,263	93.0	24,785	0.3	614,312	6.7	9,136,385
	外国元受	87,658	99.2	48	0.1	641	0.7	88,349
	合計	8,584,926	93.1	24,834	0.3	614,954	6.7	9,224,734

注1) 国内元受において、「代理店扱」とは、保険業法第276条の登録を受けた損害保険代理店又はその役員若しくは使用人が扱った契約をいう。

注2) 国内元受において、「保険仲立人扱」とは、保険業法第286条の登録を受けた保険仲立人又はその役員若しくは使用人が扱った契約をいう。

注3) 「直扱」には外務員扱を含む。

4. 日英のリスクテーカー(アンダーライター)の存在

(I) 保険料率は誰が決めるのか？

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ない。英国では日常茶飯事であります。

他方日本では、専門職としてのアンダーライターは殆ど欧米流では存在していない。この根本的な違いはどこから来るのか？

Prospects.ac.uk (資料 ⑦)によれば Insurance Underwriter とは、“アンダーライターとは保険リスクの引受をどの条件で引受するかを決める者で、判断は過去の損害歴等を含めたリスク要素を顧客から得た上でなされる。通常条件引受か、制約条件付きか免責条件付きか、そして再保険の手配も決める”とあり、その最終の目的は、“引受会社の損害を最小に留め、利益拡大をめざす”というものであります。要は民間で自由な取引がなされている訳です。

では、日本ではどうか？

先ず、「損害保険料率算出機構」(参照：www.nliro.or.jp 資料 ⑧)の存在があります。

歴史的に日本がタリフマーケットの時代には(独占禁止法適用除外)、損害保険料率算定会として算出した料率が全保険会社で一率で適用されていた。

現在は①合理的②妥当③不当に差別的でない「**保険料率の三原則**」により参考純率と基準料率が算定されます。保険会社は、基準料率を使う時は金融庁へ届け出だけで良いが、参考純率適用の時は金融庁の認可が必要である……、要は料率の適用は自前で自由にやることは出来ない。

自主性を持った自由裁量の余地は少ないと言えましょう。従って、自前で料率を作る必要性、アンダーライターの必要性も少なくなり、その人容もきわめて少ない。

結果として、機構によって「科学的、工学的手法、保険数理の理論」を用いて算出されるが、マーケットの競争理論が制約されることは必定でありましょう。又、アンダーライターが民間に育つ余地がないという結果にもなっている。

資料 ⑦： Prospects Plannerより転載

http://www.prospects.ac.uk/cms/ShowPage/Home_page/Explore_types_of_jobs/Types_of_Job/plaipal?state=showocc&idno=337&pageno=1

資料 ⑧： 損害保険料率算出機構より転載。 <http://www.nliro.or.jp/service/ryoritsu/index.html>



4. 日英のリスクテーカー(アンダーライター)の存在

(II) アンダーライター、リスクテーカーの成育環境

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FSA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ない。

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。逆に言えば民間は自由責任の下で、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。我々は規制(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。

日本では、「代理店」と「仲立人」の試験資格制度はあれど、アンダーライター用のものではない。

結果論と言えば、日本の損害保険マーケットは保険メーカーとしての保険会社は、自由裁量の分野が狭くリスクテーカー(メーカー)としての力よりか、販売に軸を置いた販社型の事業展開になっている訳です。

4. 日英のリスクテーカー(アンダーライター)の存在

(II) アンダーライター、リスクテーカーの成育環境

ーこれを証明するに良い事例がありますー

「車販協力」なる言葉をご存知ですか？

全社挙げて、保険営業の前に「車のセールスマン」になる訳です。ディーラー等の保険代理店へ、車の販売斡旋競争です。保険会社の社員が車のセールス・斡旋に全力を挙げているのです。そして、より高いシェアの割り当てをディーラー・代理店から得ようということです。

社員が保険メーカーとしての誇りも持てません。将来の若き有能な保険業界人の育成が危惧されます。他に「車検斡旋」「引越荷物斡旋」「生命保険斡旋」「〇〇××斡旋」と、一体全体本業がおろそかになるのは必定です。

<是非こんなことは早くやめて欲しい将来の日本の保険産業の為に>と私は心から祈るつもりで願っております。

従って、営業社員の数は英国と比べると途方もなく大きい。英国では最大手の保険会社でもせいぜい200～300人の営業マンですが、日本ではその数十倍の人容がいるそうです。

(大手社では数千人単位)

又、英国では保険の専門家のブローカーが、専門的見地から、顧客サービスを計っているのが、保険会社の労度が少なくてすむ。

他方日本では、ブローカー制度は欧米に比して、厳しく制約されており、代理店主導のサービス体制であります。代理店の専門性も相対的に低い為、保険会社への労度は高く、非効率であります。

日本の保険仲介業者、代理店、25万店に対して、英国では専業ブローカー約3800社と兼業4000社他に直販、銀行窓販で、ほぼ同量の保険を取り扱っております。

Prospects.ac.uk (資料 ⑦)

Insurance underwriter

Job Description

Insurance underwriters decide whether applications for insurance cover (risks) should be accepted and on what terms. They assess a risk according to the likelihood of a claim being made by weighing up a number of factors and asking for detailed information from prospective clients (policyholders).

Underwriters may:

- offer cover on standard terms;
- impose additional conditions or charges;
- exclude a part of the risk (for example, in the case of some pre-existing medical conditions);
- re-insure a portion of the risk with another insurer.

The aim is to minimise losses for their company and help to make a profit.

Typical Work Activities

Insurance is divided into two main sectors:

- general insurance, which covers personal (motor, household, etc); commercial (insuring businesses and organisations against damage to premises, injury to people at work, etc); and re-insurance (accepting a risk or part of a risk from another insurer). Other specialist sectors include marine, aviation and contingency.
- life insurance, properly known as 'assurance', which offers cover for illness, injury and death.

Most underwriters specialise in one type of insurance.

Prospects.ac.uk (資料 ⑦)

Daily activities will vary according to the type of insurance offered by the company but may include:

- studying various insurance proposals;
- gathering and assessing background information;
- calculating possible risk and deciding how much individuals or organisations should pay for insurance (the premium);
- deciding whether the risk should be shared with a re-insurer;
- computing results for appropriate premiums using actuarial information, other statistics and own judgement;
- visiting brokers or potential customers and preparing quotes;
- liaising with specialists, such as surveyors or doctors, for risk assessment;
- gathering information and various types of reports (medical records) from specialists;
- negotiating terms with policyholders or their brokers;
- ensuring that premiums are competitive;
- specifying conditions to be imposed on different types of policies, for example asking that a property owner install a security alarm;
- negotiating with brokers and drawing up contracts;
- writing policies.

Work Conditions

- Range of typical starting salaries: £18,000 - £24,000 plus (salary data collected Nov 06).
- Range of typical salaries at senior level/with experience (e.g. after 10-15 years in the role): £40,000 - £100,000 (salary data collected Nov 06).
- Professional underwriters at Lloyd's of London (www.lloyds.com), who are different from 'underwriter members', can earn over £300,000 (salary data collected Nov 06).
- Salaries can vary between employers and regions, and may include benefits such as subsidised mortgages, discounted insurance and pension scheme.
- Working hours are mainly nine to five, possibly with some extra hours at busy times. Flexible hours are usually offered.
- The work is mainly office based, with some visits to insurance brokers and/or client premises.
- Self-employment or freelance work is rare, although a few underwriters do establish businesses as insurance agents or brokers.
- Jobs are found in restricted locations as most opportunities arise in London and in other major cities.
- The recruitment of men and women is about equal.
- The job can be stressful due to the need to make decisions about risks and, on occasion, may involve working to tight deadlines.

Prospects Plannerより転載。

<http://www.prospect.ac.uk/links/occupations>

損害保険料率算出機構(資料 ⑧)

参考純率の算出

参考純率の算出

個々の保険契約に関する契約条件等の契約データ、および個々の保険契約において事故があった場合に支払われた保険金等に関する支払データは、それぞれの会員保険会社から当機構に報告されています。

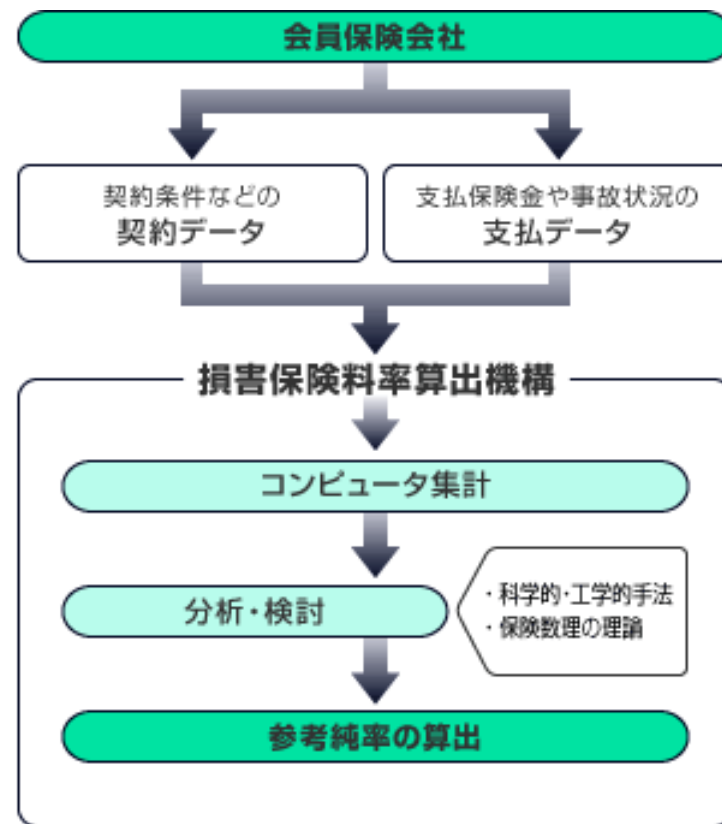
当機構は、これらの契約データと支払データをもとに、各種危険に関する科学的・工学的手法や保険数理の理論を用いて、参考純率を算出しています。

参考純率の届出

当機構は、算出した参考純率を金融庁長官に届け出ます。

金融庁長官は、届出のあった参考純率について、「保険料率の三原則」に適合しているかどうかを審査します。

会員保険会社が、金融庁長官の審査を受けた参考純率を使用して認可申請(または届出)した場合、金融庁長官は、使用した参考純率部分については保険料率の三原則に適合していることを勧奨した上で審査を行います。



損害保険料率算出機構より転載。

<http://www.nliro.or.jp/service/ryoritsu/index.html>

Copyright (C) 2002 Non-Life Insurance Rating Organization of Japan.
All rights reserved.

損害保険料率算出機構(資料 ⑧)

参考純率の算出

参考純率の妥当性

1. 参考純率の妥当性の検証

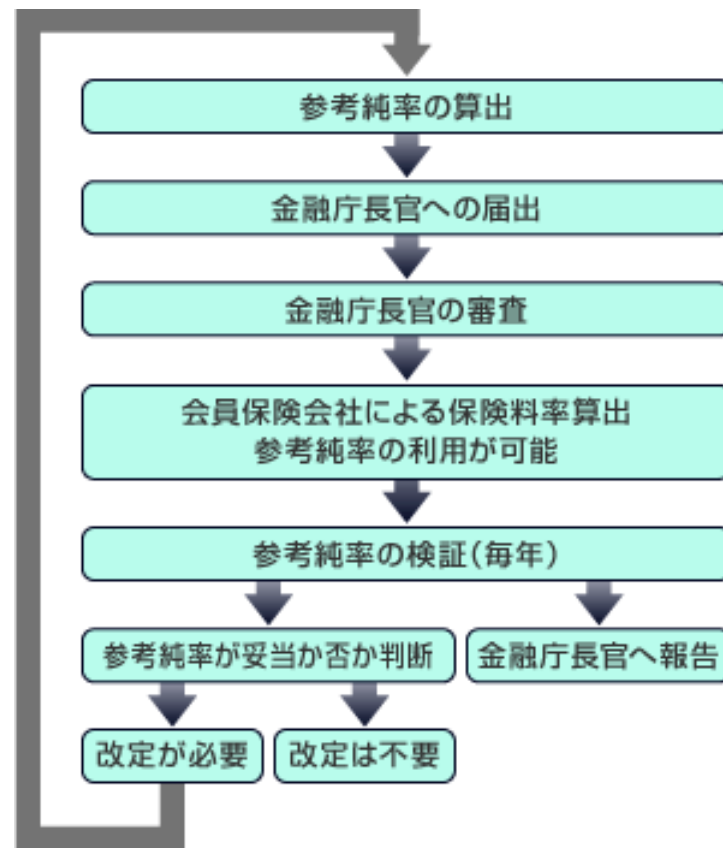
参考純率は、算出した時点では適正であっても社会環境の変化等により危険の実態が変化するため、いつまでも適正な水準であるとはいえません。

したがって、参考純率が適正な水準にあるか否かについて、定期的にチェックする必要があります。

そこで、当機構では、毎年、参考純率の妥当性の検証を行い、その結果を金融庁長官に報告しています。

2. 参考純率の改定

検証の結果、参考純率が妥当でないと判断される場合には、当機構は、すみやかに新たな参考純率を算出し、金融庁長官に届出を行います。



損害保険料率算出機構より転載。

<http://www.nliro.or.jp/service/ryoritsu/index.html>

Copyright (C) 2002 Non-Life Insurance Rating Organization of Japan.

All rights reserved.

損害保険料率算出機構(資料 ⑧)

料率の基礎知識

商品の価格と保険の価格

一般に商品の価格は、原材料費、人件費、その他諸経費により決められています。したがって、通常、商品の価格は販売する以前に確定しています。

損害保険の価格である保険料についても、その考え方はほぼ同じですが、大きく異なる点は、損害保険の価格にあっては、その中心となる部分が事故が発生したときに保険会社の支払う保険金によって構成されており、この部分は保険を販売する時点ではあらかじめ確定していないということです。

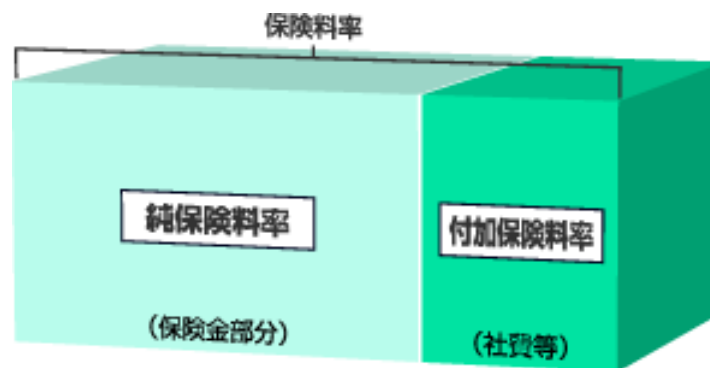
したがって、この保険金の支払部分については、過去の保険データをもとに、科学的・工学的手法を用いて、将来の事故の支払額を計算することによって求めることになります。この点が、保険料を決定するうえでの難しさであり、料率算出団体である当機構が担う役割でもあります。

保険料率の構成

保険料率は、「純保険料率」と「付加保険料率」からなっています。

「純保険料率」は、事故が発生したときに保険会社が支払う保険金にあてられるものです。

「付加保険料率」は、保険事業を営むための「社費」等からなっています。



損害保険料率算出機構より転載。

<http://www.nliro.or.jp/service/ryoritsu/index.html>

Copyright (C) 2002 Non-Life Insurance Rating Organization of Japan.

All rights reserved.



損害保険料率算出機構(資料 ⑧)

料率の基礎知識

保険料率の三原則

「損害保険料率算出団体に関する法律」では、参考純率および基準料率は、「合理的かつ妥当なものでなければならず、また、不当に差別的なものであってはならない」と規定しており、これは「保険料率の三原則」と呼ばれています。

(1) 「合理的」とは

料率算出に用いる保険統計その他の基礎資料が、客観性があり、かつ、精度の高い十分な量のものであるとともに、算出方法が保険数理に基づく科学的方法によるものであるということです。

(2) 「妥当」とは

参考純率においては、将来の保険金の支払いにあてられることが見込まれる部分として、過不足が生じないと認められるものであるということです。基準料率においては、保険契約を申し込もうとする者にとって保険契約の締結が可能な水準であるとともに、基準料率を使用する保険会社の業務の健全性を維持する水準であるということです。

(3) 「不当に差別的でない」とは

参考純率においては、料率の危険の区分や水準が、実態的な危険の格差に基づき適切に設定されているということです。基準料率においては、危険の区分や水準が、実態的な危険の格差ならびに見込まれる費用の格差に基づき適切に設定されているということです。

標準約款の作成

保険料率を算出するためには、その補償内容や条件が確定していることが必要となります。そこで、当機構が参考純率や基準料率を算出する際には、標準的な支払条件としての補償内容等を定め、これを標準的な保険約款として作成し、会員保険会社に提供しています。

なお、会員保険会社には、標準約款の使用義務はありません。

保険約款 保険契約者と保険会社が結ぶ契約の内容を定めたもので、契約当事者の権利や義務をはじめとして、契約に関する重要事項が書かれています。

損害保険料率算出機構(資料 ⑧)

参考純率・基準料率

参考純率と会員保険会社の保険料率との関係

会員保険会社は、自社の保険料率を算出する際の基礎として、純保険料率部分について、当機構が算出し会員各社に提供する参考純率を利用することができます。なお、会員各社には、参考純率を使用する義務はありません。

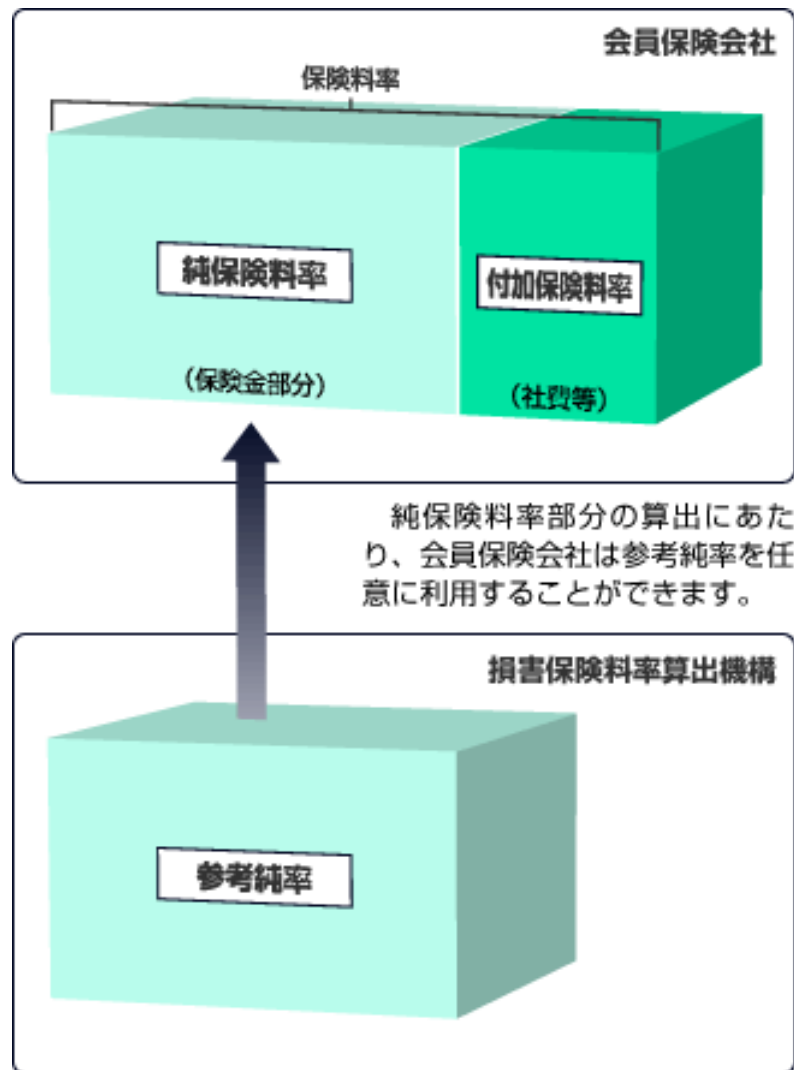
付加保険料率については、会員各社が自社で独自にその算出を行います。

こうして、自社の保険料率を算出した会員保険会社は、その保険料率を金融庁長官に認可申請(または届出)することになります。

基準料率と会員保険会社の保険料率との関係

会員保険会社は、自社の保険料率を算出する際、当機構が算出し会員各社に提供する基準料率を使用することができます。

会員各社は、当機構の基準料率を使用する旨を金融庁長官に届け出ることにより、保険業法に基づく認可を取得したものとみなされ、保険料率を使用することができます。



損害保険料率算出機構より転載。

<http://www.nlro.or.jp/service/ryoritsu/index.html>

Copyright (C) 2002 Non-Life Insurance Rating Organization of Japan.

All rights reserved.

5. 日本の産業金融(保険)リスク

最近の日本産業の金融資本は大幅に増加しており、リスクに対する、自己負担(担保)力は増強されています。

他方、自然環境の変化(特に温暖化)による風水災害の増加傾向、地震災害の頻発、テロ、戦争、危険等々の巨大リスクへの対応が検討され実施されています。

これら巨大リスクに対する「リスクファイナンス」に関しては経済産業省のリスクファイナンススタディグループによるレポートが2006年3月に出され、大変時節にかなった内容で有用であります。

産業の拡大とリスクの増大は通常保険リスクに関しては、保険会社へ移転出来る環境であります。巨大リスクに関して、保険会社以外への対応も計られている。それらは、(1)自己保有(2)Captive(3)デリバティブ(4)Cat Bond(5)ファイナイト(6)コンティンジェント デット、コンティンジェント エクイティ、等々であります。

これらは金融、資本市場へ直接、リスクの移転を計るものです。

6. 日本版、民間資本により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→再保険会社のもうけ黒字
- 日本には金融資本が多大に存在する。1500兆
- Business Modelは充分作れる。(資料:⑨ 参考例)
- 人材、インフラ、法的対応 → 日本国内とロンドン市場
- 保険投資ファンド会社の設立に向かって

2007年10月Londonに「**JapanRe Capital Advisers Ltd**」を設立しましたので、今後「**JapanRe Insurance Company Ltd**」の設立に向って邁進致します。

皆様のご支援を心からお願い申し上げます。

お問合せ:

(ロンドン)

Japan England Insurance Brokers Ltd

Tel: +44 (0)20 7090 1350

E-mail: sandy.sano@jeis.co.uk

(東京)

Japan Insurance Network Ltd

Tel: 03 6202 7529

担当: 河内



Introduction to Equity Investment for Japanese Catastrophe Risks

January 2007

1. Transaction Overview

■ Key motivation

- I. Japanese catastrophe risks are traded in the international reinsurance market at a higher cost
- II. Insured parties retaining Japanese catastrophe risks do not transfer its exposure sufficiently and expect more capacity to buy
- III. There is potential investor base in Japan to provide its fund to the natural hazard risks such as earthquakes and typhoons

■ Objectives

- I. To create a new reinsurance vehicle for the Japanese catastrophe risks
- II. To develop a new investment instrument where the trigger events are determined by the Japanese natural hazard events

2. Business Outlook & Market status

■ Major catastrophe events in Japan

I. Earthquake

- a. Physical Damage (“PD”) covers are priced lowly and its capacity is sufficiently provided by Japanese insurers
- b. Business Interruption (“BI”) covers are expensive and its capacity is limited
- c. Index/Parametric type risk transfer instrument such as a weather derivative and EQ derivative is envisaged

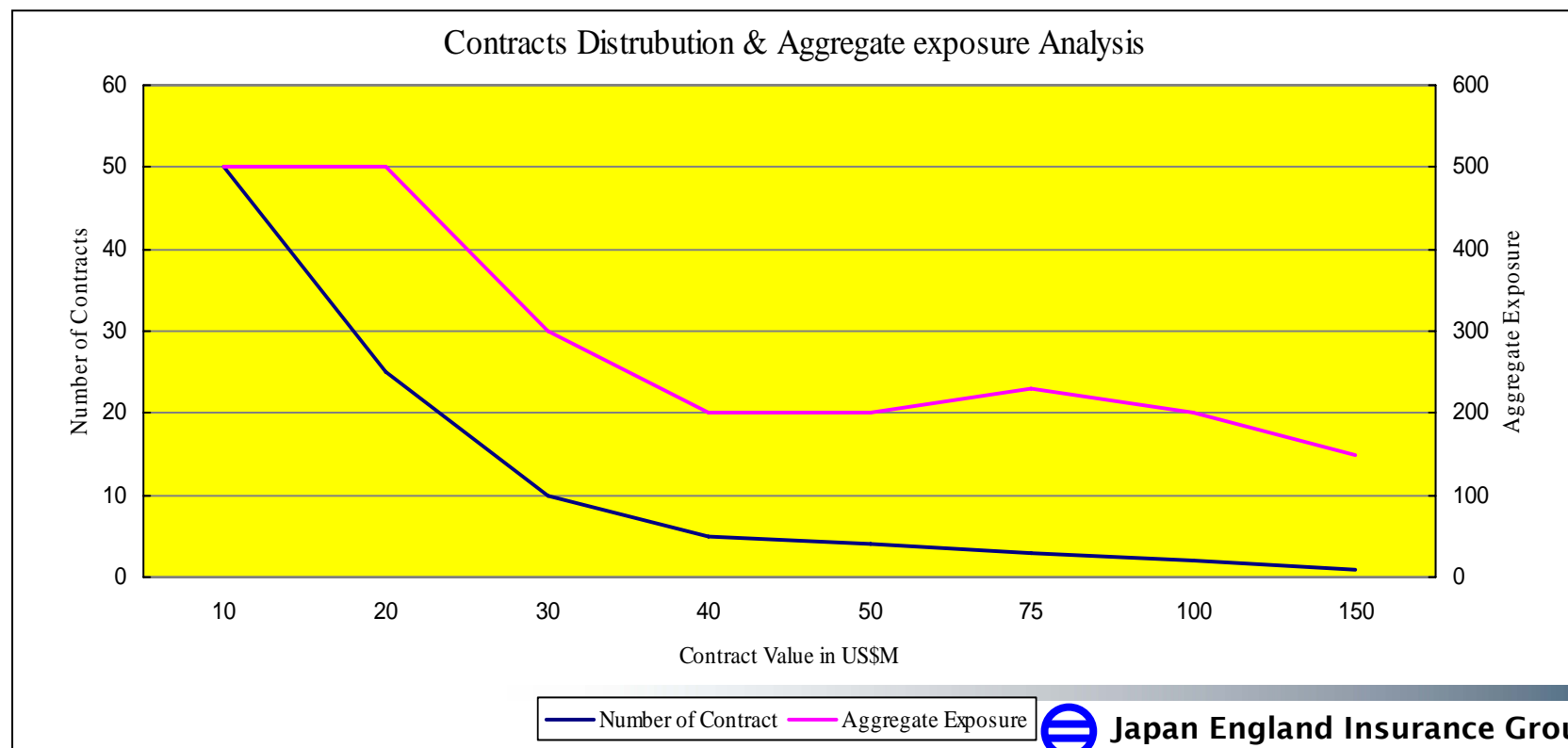
II. Typhoon

To Be Discussed

3. Business Model & Underwriting policy (A)

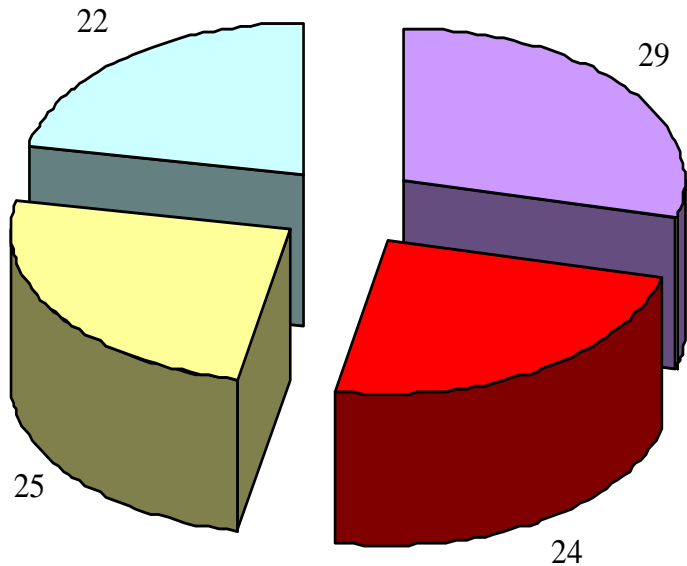
■ Underlying business

- I. To focus on the earthquake risk and its risk transfer instrument for an initial discussion purpose
- II. To limit the liability that will be triggered by 1-in-50 or less probability at the attachment level
- III. To create a sample liability pool retained by a new reinsurance company based on the following assumptions:



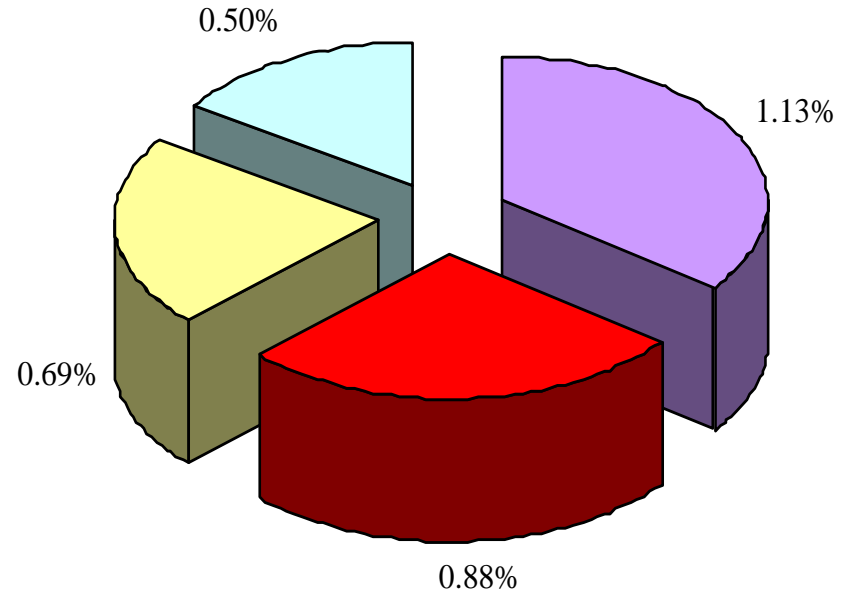
3. Business Model & Underwriting policy (B)

Number of Contracts for Each attachment Level



■ 2.00% ■ 1.33% ■ 1.00% ■ 0.80%

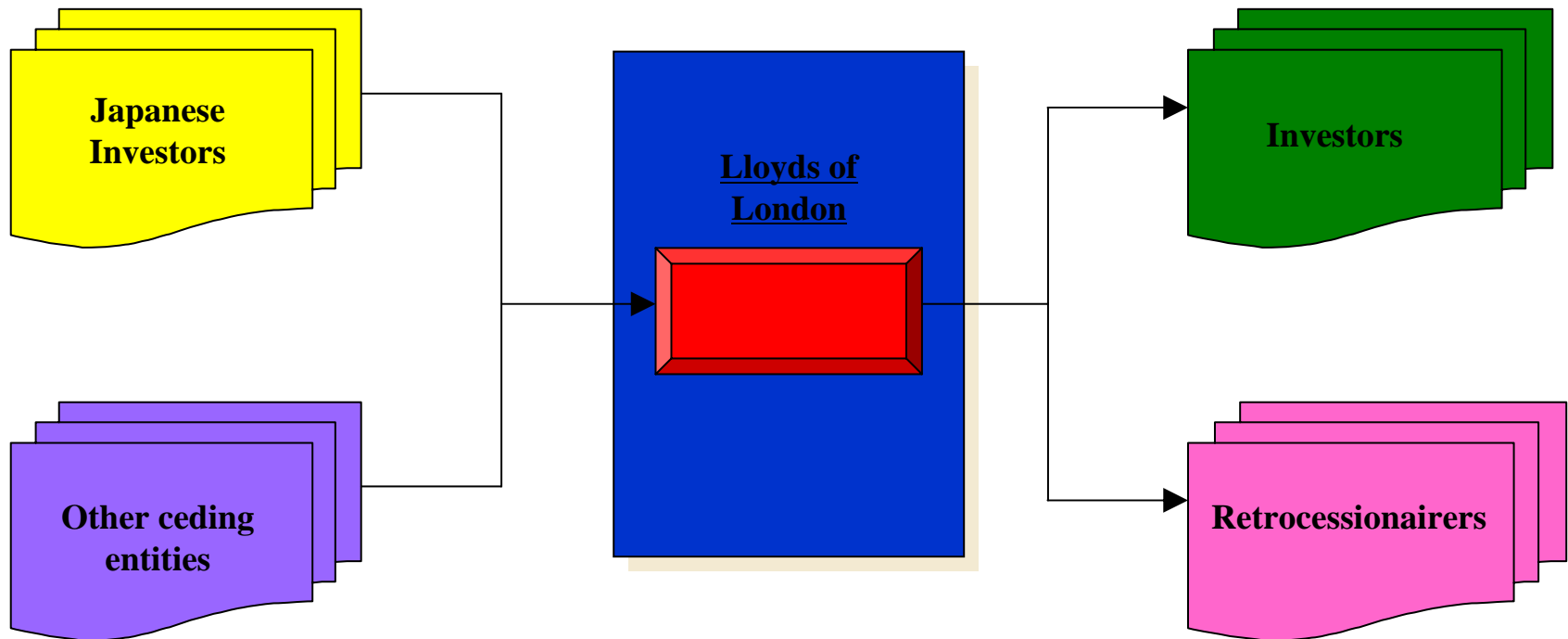
Expected Loss for Each attachment Level



■ 2.00% ■ 1.33% ■ 1.00% ■ 0.80%

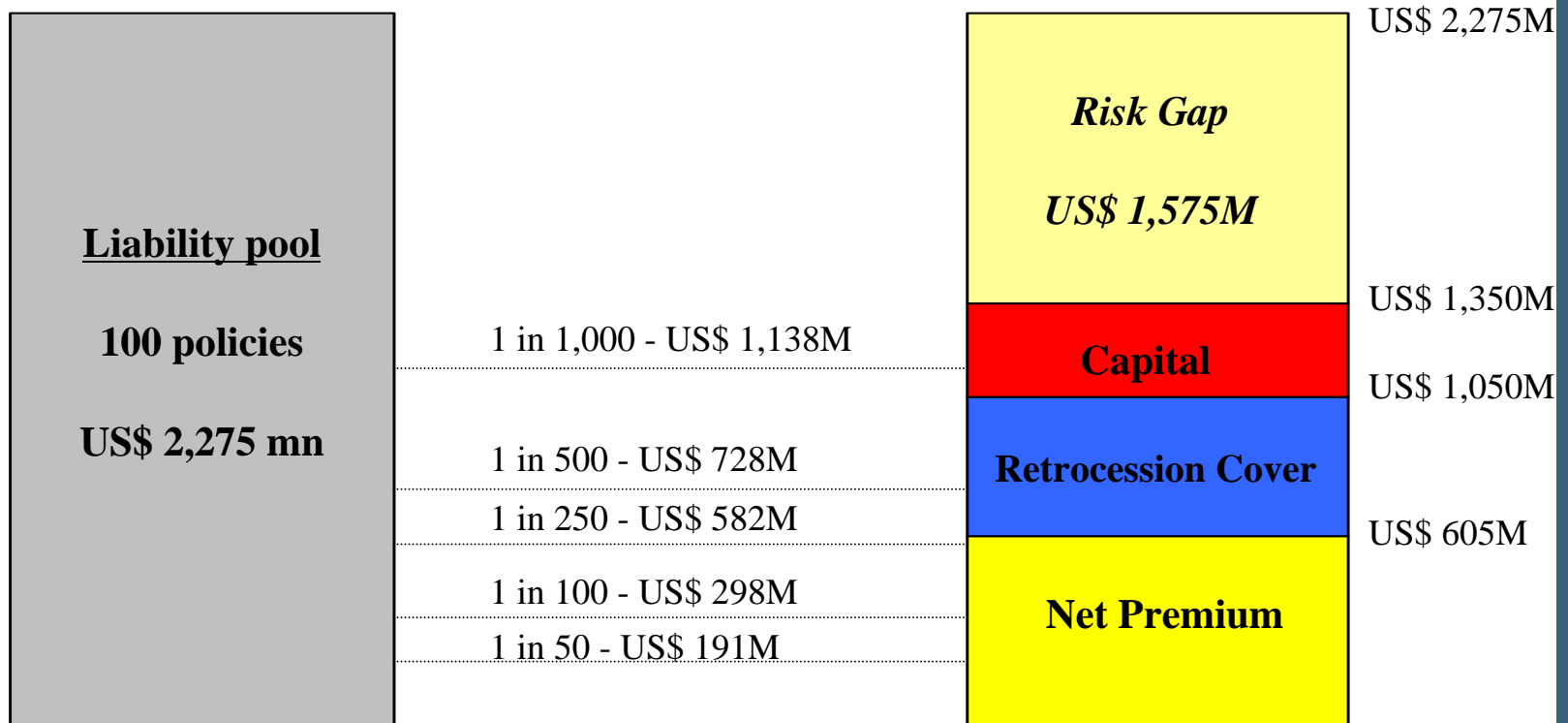
3. Business Model & Underwriting policy (C)

- Business structure
 - I. Reinsurance underwriting through Lloyds system
 - II. Equity finance from the Japanese market
 - III. Excess of Loss cover from international reinsurance market



4. Risk Financing Strategy

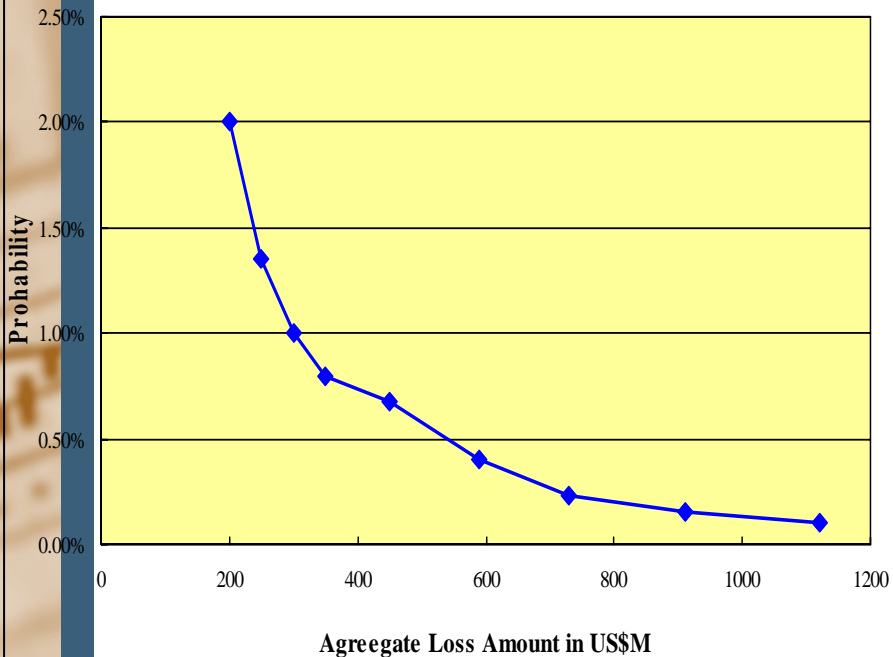
- New reinsurance company's funding and protection program
 - Initial capital: US\$ 300 million
 - Retrocession over: US\$ 400 million Reinsurance or Risk securitization
 - Initial Risk gap: US\$ 1,575 million



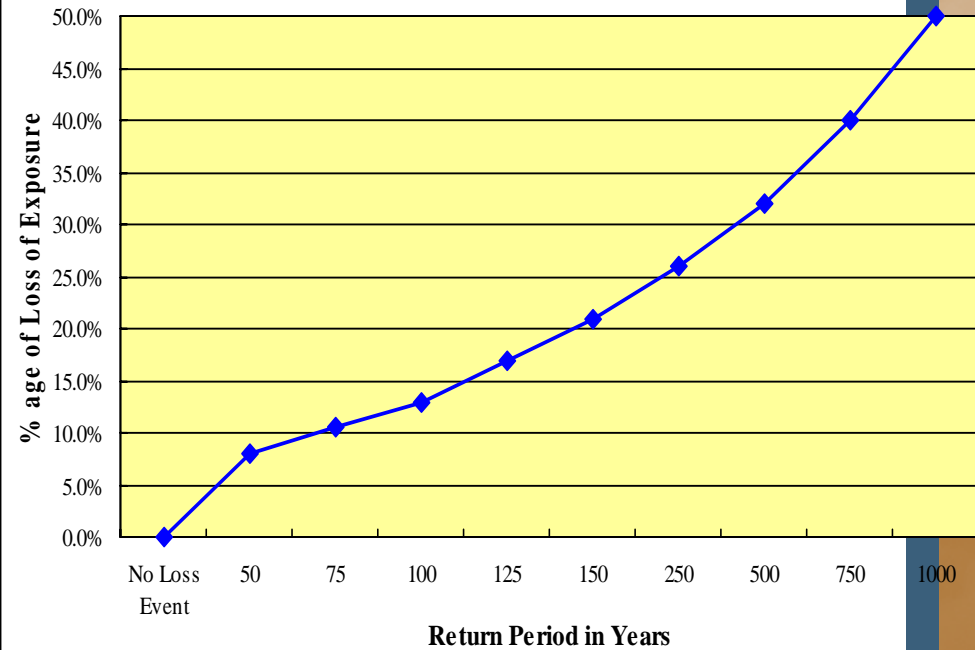
5. Investment Analysis (10 Years) (1)

Capital:	US\$ 300 million
Annual Premium:	US\$ 73 million (approx 3.2% Rate on Line)
Retro Attachment:	US\$ 400 million
Max Retro Payment:	US\$ 400 million
Annual Retro Premium:	US\$ 12 million (3% Rate on Line)

Loss Exceedance Analysis



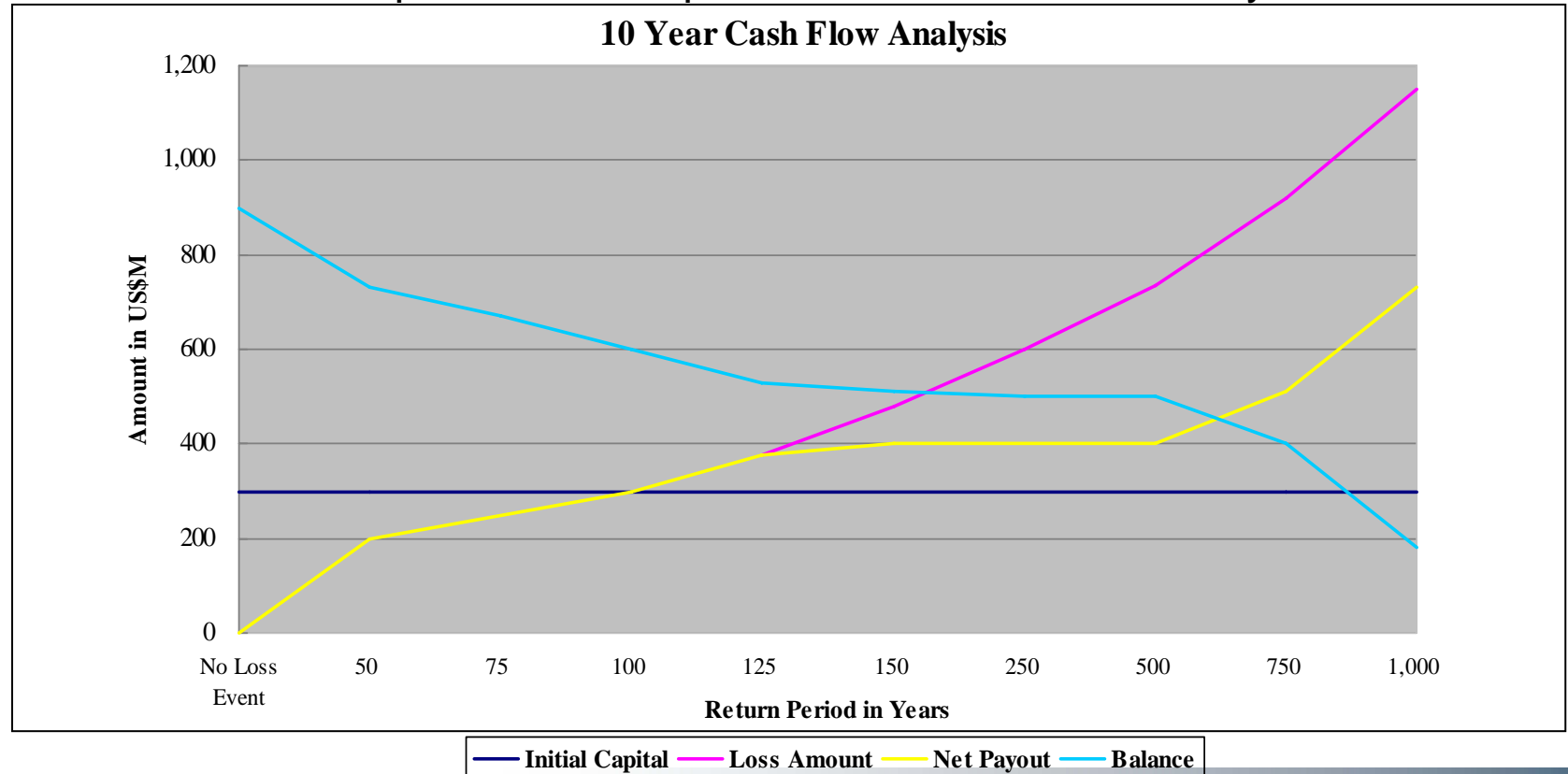
Loss as % age of Total Exposure



5. Investment Analysis (10 Years) (2)

Assumptions:-

- Acquisition costs and expenses have not been included
- Interest is not included
- Loss occurs in Year 10
- Loss Amount – Payment under the Policies
- Not Payout – Loss Amount less Recoveries from the Retrocessionaires
- Balance – Capital + Net Requirement Premium – Net Payout



5. Investment Analysis (10 Years) (3)

■ Summary

- No Loss Event (98% Probability)
 - Average Annual Return on Capital of approximately 20%
- Loss Event with Return Period of more than 1 in 750 years (approx 0.13%)
 - Reduction in the Initial Capital
- A Loss Event of 1 in 1,000 Years
 - Residual Capital is US\$168M

10 Year Cash Flow Analysis

