

C・A・ウィリアムズ／R・M・ハインズ著

リスク・マネジメント (下)

富山大学助教授

武井 勲 訳

海 文 堂

訳者略歴

1967年東京外国語大学英米語学科卒業後、東京海上火災保険株式会社入社。1972年ミネソタ大学ビジネス・アドミニストレーション大学院に留学。1974年 MBA 修得後、博士課程在学。この間、財政・保険学部助手。1975年帰国、コンチネンタル保険会社、上智大学講師を経て、現在、富山大学経済学部助教授(流通経済学、保険論、リスク・マネジメント論担当)。

著書論文：『保険経営論』(共著、有斐閣)、「リスク・マネジメント研究—その概念と方法について」(『保険学雑誌』)、「保険代理店の職業賠償責任に関する研究(1), (2)」(『富大経済論集』)等。

現住所：富山市藤の木台2丁目34番地 (〒930)

リスク・マネジメント (下)

定価はケースに表示してあります

昭和54年7月20日 初版発行 ©1979

ISAO TAKEI

著者 C・A・ウィリアムズ
R・M・ハインズ

検印省略

訳者 武井 勲

発行者 岡田吉弘

発行所 海文堂出版株式会社

本社 東京都文京区水道2丁目5番4号 (〒112)

電話03 (815) 3292

支社 神戸市生田区元町通3丁目146 (〒650)

電話078 (331) 2664

工書協会会員・自然科学書協会会員・日本書籍出版協会会員

PRINTED IN JAPAN

印刷 文栄印刷／製本 三浦製本

本書の内容の一部あるいは全部を無断で複写複製(コピー)することは、法律で認められた場合を除き、著作者および出版社の権利の侵害となりますので、その場合にはあらかじめ小社あて許諾を求めて下さい。

訳者はしがき

本書は、Williams, Heins 共著 *Risk Management and Insurance* (3d ed.) の第2部Eから第4部までの翻訳である。既刊『リスク・マネジメント(I)』と共に、リスク・マネジメントの概念、理論、技術、およびアメリカにおける実態を体系的にまとめたものである。

この下巻は、上巻のリスクおよびリスク・マネジメントの本質、企業におけるリスク・マネジメントの役割、リスクの確認と測定に関する基礎と応用、リスク・マネジメントの技術の特質と選択を承けている。

リスク・マネジメントの考え方が定着すれば、リスク・マネジメントの計画の全体の中で、保険の果たす役割は、従来以上に科学的に認識され、利用されるようになるかもしれない。

社会は、保険契約とその利用について、より高い知識を身につけ、保険に関し、より合理的な選択・利用を指向するであろう。この「保険契約とその利用」(原著第2部D)は本書の中巻を構成するはずであるが、上巻の訳者はしがきに述べた理由により中巻は出版されていない。しかし、この部分は日本の保険契約の実務と情報をもって代替することも可能であり、現実の実務においてはその意義が大きいかもしれない。その点はまた、日本においてリスク・マネジメントの理論を技術にまで高め、実践していく上で重要な研究領域として残されているということでもある。

下巻は、リスク・マネジャーが合理的に保険会社および保険代理店の選択を行う上での原理、原則を明らかにし、保険価格決定方法および損害査定の準備に触れた上、企業におけるリスク・マネジメントをケース・スタディによって復習し、洞察力を付与する。さらに家計におけるリスク・マネジメントを扱い、最後にリスク・マネジメントと保険ならびに社会公共政策との関係を、保険の

行政監督および社会保険とを中心に解明しようとするものである。

上巻同様、訳語はできるだけ平易に、かつアメリカの事実を忠実に反映するべく努力をしたつもりである。不明の点、諸賢の御教示を賜れば幸甚である。一貫して計数的事例が多いが、その統計数理、財政数学はつとめて分かりやすく、素人にも理解しやすいように配慮されている。付録Dは原著にはないが、読者の応用上の利便を考え、訳者がつけ加えたものである。

訳者は、アメリカにおけるリスク・マネジメントの発展が、アメリカの保険会社、保険代理店、およびブローカーに及ぼした主要な影響をつぶさに分析する機会を持った。ここでその梗概に触れておくことは、下巻の内容に照してみれば、必ずしも場違いではないであろう。その影響とは次のように要約されよう。

(1) 保険をリスク処理技術の一つとして捕える見方が定着した。リスク・マネジャーとアンダーライター（保険者）との間に、リスク・マネジメントに即したコミュニケーションが一層重要視されるようになった。

(2) リスク・マネジャーの知識と経験が高まるにつれ、出来合いの保険から、リスク・マネジャーの必要（ニーズ）と欲求（ウォンツ）に見合った保険商品とサービスが求められるようになってきた。買手のニーズの方が保険契約とサービスを決定する決め手になってきつつある。その結果、リスク・マネジャーと折衝する保険会社の営業社員、代理店、ブローカーに対し、高度な技術、経験、および教育が期待されるようになってきている。

(3) 伝統的な保険の販売とサービスにより、幅の広いリスク・マネジメント・サービスが期待されるようになった。保険会社は保険事業から“経済保障事業”へと変質することが期待されるようになってきた。金融機関としてではなく、“リスク負担事業”として、従来以上の社会性の発揮が期待されている。

(4) 保険価格の構成、決定、水準に対する関心が高まるにつれ、価格決定方法の多様性、合理性が強く求められるようになった。したがって、保険会社ならびに保険代理店の選択も、支払い（または業務）能力、サービス、価格（保険料）の3要素が最適となるような選択が行われるようになってきている。

このようなリスク・マネジメントの影響が日本の保険会社および保険代理店にも及んでくるかどうかは時の審判を待つほかはない。

しかし、事故や災害を防止軽減し、安全な社会と経済・経営の安定を目的に持ち、その理論および分析技術が一応体系化された今日、残されたリスク・マネジメントの問題は、だれがそのイニシアチブをとって行うかという問題であろう。本来、各経済、経営主体が自己責任においてリスク・マネジメントの計画を実施すべきであるが、伝統的にその面の社会的主役と目されている保険産業には中心的な期待と責任がかかっているといっても過言ではないであろう。

下巻はその点、一般の経営者のみならず、保険産業にとっても、多くの示唆に富んでいるように思われる。

1979年5月17日

武 井 勲

目 次【下巻】

訳者はしがき

第2部 企業におけるリスク・マネジメント（承前）

E 保険の意思決定の実施	1
第25章 保険者の選択 I	3
第26章 保険者の選択 II	36
第27章 保険の価格決定方法	80
第28章 損害査定の準備	116
F 復習用の事例研究	141
第29章 企業におけるリスク・マネジメント——例示的事例： ABCコーポレーション	143

第3部 家計におけるリスク・マネジメント

第30章 家計の財産と賠償責任に関するリスク・マネジメント	165
第31章 家計の人事的リスク・マネジメント	195

第4部 リスク・マネジメント，保険，および社会政策

第32章 保険の行政監督	219
第33章 社会保険の計画	265

付 録

A 年間事故件数に関する理論的確率分布：その他の二つの理論	307
B 将来の予測に特定の信憑性をもたせるのに必要な危険単位数	312
C リスク・マネジメント技術選択に対する期待効用的接近	314
D 正規分布の面積と高さ	322

参考文献	325
------	-----

索引	331
----	-----

訳者あとがき

【上巻目次】

訳者はしがき

日本語版への序文

序 文

第1部 リスクおよびリスク・マネジメント序論	1
第1章 リスクとリスク・マネジメント	3
第2部 企業におけるリスク・マネジメント	29
A 企業におけるリスク・マネジャーの役割とその他の管理機能との関係	31
第2章 企業におけるリスク・マネジメントの役割	33
B リスクの確認と測定に関する基礎と応用	63
第3章 リスクの確認と測定の基礎	65
第4章 リスクの測定と確率分布	83
第5章 財産損失の危険	106
第6章 正味収入損失の危険	123
第7章 賠償責任損失の危険 I	135
第8章 賠償責任損失の危険 II	185
第9章 人事的損失の危険	220
C リスク・マネジメントの技術：その特質と選択	241
第10章 リスク制御の技術：回避，損失制御，分離，結合，および若干の移転	243
第11章 リスク財務の技術：保険以外の移転と保有	268
第12章 保険：リスク財務の一技術	288
第13章 適当な技術の選択 I	310
第14章 適当な技術の選択 II	337
参考文献	356
索 引	365

D 保険契約とその利用（未刊）

第15章 保険契約の法律的側面	第20章 従業員福祉計画 I
第16章 保険契約の分析：担保危険	第21章 従業員福祉計画 II
第17章 保険契約の分析：保険金の回収	第22章 生命保険契約
第18章 財産保険と賠償責任保険の契約 I	第23章 健康保険契約
第19章 財産保険と賠償責任保険の契約 II	第24章 企業経営における生命保険 および健康保険の利用

E 保険の意思決定の実施

第25章 保険者の選択 I

保険の計画を実施するため、リスク・マネジャーは保険会社を1社もしくは数社選択しなければならない。リスク・マネジャーは経営形態の異なる保険者とそれらの主要な特徴を理解する必要がある。しかし、形態が同じ保険者間の相違の方が、形態を異にする平均的保険者間の相違よりも大切であることを認識すべきである。

本章では、いくつかの分類方法に従って保険者の形態を検討する。さらに、保険者のグループ、再保険連盟、ならびに保険と保険以外の商品およびサービスの両方を販売している異業種結合企業の役割についても説明する。第26章では、特定の保険者の中から選択をする場合に考慮すべき諸要因、およびこれらの要因に関する情報源を取扱う。

1. 保険者の形態

合衆国では5,000以上の保険者が保険の引受けを行っている。分類にはさまざまな方法があるが、比較的重要な分類の基準としては次のものがある。

(1) 引受ける保険の型、(2) 企業の法律上の組織形態、(3) 国籍ならびに認可条件、(4) 料率算定方針、(5) 募集方法、および、(6) サービスの対象となる被保険者の種類による分類である。

引受ける保険の型による分類

保険者はまず引受けをする保険の型によって分類される。これには二つの分類方法がある。第一に、(1) 保険者が元受けを主に、あるいは専門にする元受保険者 (originating, primary, or direct insurers) であるか、または、(2)

再保険者 (reinsurers) であるか、によって分類できる。元受保険者は一般大衆に対する販売に主力を注ぎ、再保険者は、元受保険者がなんらかの理由で保有をしたがらない元受保険の一部を¹⁾保険するものである。

第二の分類方法は、保険者が、人事的保険または財産もしくは賠償責任保険のいずれか、あるいは、これらの主要な保険部門を組み合わせて引受けを行っているかどうかによる類別である。保険者によっては、これらの主要部門の中の数多い保険種類のうち1種類だけ (たとえば、生命保険、火災保険、あるいは自動車保険) を専門に引受ける会社もある。一方、三つの部門すべての中で実際上あらゆる種類の保険 (たとえば、財産および賠償責任保険のほとんどの種類と健康保険とを一緒に) を引受ける保険者もある。多くの保険者はこの両極端の間のどこかに位置している。

法律上、保険者は2種類に大別される。すなわち、(1) 生命保険と健康保険の引受けを行うことのできる生命保険者、および、(2) 生命保険以外はいかなる型の保険をも引受けられる損害保険者である。

企業組織の法律上の形態による分類

おそらく最もよく知られている保険者の分類は、企業組織の法律形態によるものであろう。3大種類、すなわち、民間企業保険者、民間協同組合保険者、および政府保険者が存在するが、これらの階層のそれぞれがその中に多様な業態を含んでいる。

企業保険者 企業保険者は、会社の経営に責任をもち、保険者としての危険負担をし、利潤の追求を目的とする所有者があるところにその特徴がある。²⁾

企業保険者の型には二つある。すなわち、(1) 株式保険会社、および、(2) ロ

1) これらの理由のいくつかと再保険の役割に関するさらに完全な説明については、第26章を参照

2) 企業保険者の中で主導的な地位を占める株式保険者は、州法の下では相互保険者よりも作りやすいため、相互保険会社を作ることに関心のある人でも、代わりに株式会社を組織し、利潤目的を最小限にしておく場合もある。これらの多くがやがて相互会社に移行する。

株式会社を作るには一定の資本金および剰余金要件を満たされねばならない。相互会社を組織するには、基金要件を満たし、さらに、一定の別個の危険単位数と人数を超える人々の申し込みと、一定金額を超える総保険料とがなければならない。

株式会社の中には、グループ経営の一部分として親会社である相互会社の所有となっているものもある。

イズ協会である。

株式保険会社 (capital stock insurers) は、所有者が株主であるところの法人である。株式保険者の経営はいかなる分野であれ、利潤追求を目的とする法人の経営にも近似している。株主が取締役会のメンバーを選任し、取締役会が保険者の役員に経営責任を委譲する。株主は役員会によって決められる配当を受け、彼らの持株を第三者に対し市場価格で売渡すことができる。配当および株式の市場価額は保険者の経営の成功に依存する度合いが大きい。会社は、当初株主によって拠出された資本金と払込剰余金ならびに好況期の利潤の中から内部留保された利益剰余金とから成る不況期に対するクッション³⁾をもっている。このクッションのために株式保険会社は、彼らの慣習である確定保険料を（場合によっては、第27章で検討される逓及料率法によることもあるが）保険契約者に課することができるのである。

株式資本による経営方法の重要性は、主要な事業組織形態による保険の引受割合を示した表 25.1 から明らかである。株式保険者は、財産および責任保険の分野では圧倒的に多いが、人事的保険の分野ではそうでもないことは一目瞭然である。

表 25.1 はまた、株式会社が實際上、財産および賠償責任保険のあらゆる種目の引受けを行っていることも示している。表 25.2 は、株式保険者の多岐にわたる利害関係を他の見地から表している。この表は、保険種類ごとに保険者間の保険料収入の分布を形態別に示したものである。

ロイズ協会 (Lloyds Associations) は、彼らの経営とロンドンのロイズのそれとが似ているところにその名前の由来がある。ロンドンのロイズ (Lloyd's

3) 保険種目によって、ことに生命保険および労働者災害補償保険においては、株主配当がなんらかの方法で限定されていることがしばしばあり、保険契約者が利潤の分配に与かる。また、契約者が会社の経営に関する票決権を与えられることもある。しかし、減配以外に契約者が損失を負担することは絶対でない。

利益配当付き保険の発行を行っている生命保険株式会社は、より低い確定料率で利益配当付きでない保険を発行することがしばしばある。

株式会社の利益配当付き生命保険に関する一つのおもしろい研究については、J. M. Belth, "Participating Life Insurance: The Stock Company Version," *Journal of Insurance*, XXIX, No.2 (June, 1962), 229-237 をみよ。

of London) は、個人として保険の引受けをする個人の協会である⁴⁾。協会の機能は保険の引受情報、証券の作成、損害査定、および事務所とか、会員の候補者を慎重に選考すること、それに会員の財政的支払能力の維持を目的とする一定の規程を作ることなど、単に一定のサービスを提供するにすぎない。この協会は 1769 年に、商取引をするためにエドワード・ロイドのコーヒー店に集まった保険引受人の一群が組織したものである。

現在約 7,700 名の会員がロンドンのロイズを通じ、個人として保険の引受けを行っている^{*}。これらの保険事業者のほとんどは他の事業に従事しており（たとえば、銀行家、産業資本家、それに、国会議員）、この保険事業に対する彼らの参加を必要な資本の供給および危険負担機能に限っている。通常、保険に関する意思決定は、その代理人の“シンジケート”に所属する多数の保険引受人（underwriters）を代弁する権限をもつ経営代理人によってなされる。もっとも、一つまたはそれ以上のシンジケートに保険がつけられた場合も、シンジケートの各会員の債務は個別責任であって連帯債務ではない。一人の会員は他の会員の債務不履行に対し責任を問われることはない。特定の契約に参加していないシンジケートもしくは保険引受人は、全取引に関し技術的には外部者なのである。

契約に署名する特定の保険引受人の財政状態に依存する度合いが強いため、契約の背後にあるロンドンのロイズの財政的保証は、一見なんとなく疑わしく思われるかもしれない。しかし、この懸念は払拭して差支えない。なぜならば、会員の申込者は彼らの財政的および道徳的完全性につき慎重に選別され、彼らの債務は無限責任であり、彼らの会計は協会が監督し、保険引受人の債務の担保となるさまざまな預託金が要求されており、それから、協会が中央保証基金を維持し、いかなる債務不履行があってもその支払いに利用されることになっ

4) ロイズに関する報告については、“The Risky Future at Lloyd's of London,” *Business Week* (Oct. 18, 1969), pp.102-113を参照。

* (訳者注) *Financial Times*, 16 May, 1977 によれば、ロイズのメンバーは、1977年1月1日に2,300名増員した結果、約10,500名になったといわれる。なお、今後とも担保力の増強を図るため、漸増増員が予想されている。

ているからである。さらに、ロンドンのロイズの名声は、会員によってその名声を失うまいとして用心怠りなく守られているからである。1969年になってはじめて、英連邦以外の国民に対しても会員資格が認められた。

もう一つ考えられる欠点は、技術的に言えば被保険者はそれぞれの保険引受人から別個の契約を購入したことになり、紛争の場合にはそれぞれの保険引受人に対して訴訟手続きをしなければならないという点である。しかし、実務上、ロイズの保険引受人たちは、1会員を相手取って行われた訴訟の結果を受容れるのを慣習としている。

ロンドンのロイズの会員は、彼らが引受ける保険および課徴する保険料率に関し、ほとんど無制限な自由をもっている。事実、これらの事項に関し、会員間に差があるが、特定分野については、定評のある練達の保険者でスリップといわれる契約書に最初に署名する人 (leaders) に従う傾向がある。この非常な弾力性のために、ロンドンのロイズならではの珍しい契約のいくつかが生まれるに至っているが、しかし、引受けられる保険のほとんどはそれほど目立ったものではない。個人が保険者であるため、生命保険は短期契約しか引受けられず、営業量は小さい。しかしがなら、保険引受人たちは別法人を作って終身保険の引受けをすることを考えている。ロイズの引受会員に付保するためには、ロイズのブローカーを通さなければならない。この事実、ロンドンのロイズの保険事業者は全種目の保険について合衆国で免許を受けているわずかに二つの州——イリノイ州とケンタッキー州——でしか営業できないため、合衆国の被保険者には問題を投げることになる。そのうえ、多くの州において、ロイズやその他無認可の保険者は、“サープラス・ライン”の保険、すなわち、その州内で正規に認可を受けている保険者から入手できない保険に関し、ブローカーを通じて営業を行うことができる。その他の州では、技術的に言えば、購入者がイリノイ州、ケンタッキー州、カナダ、またはロンドンのロイズの代理人と連絡をとらなければならないことになるが、しかし、免許を受けた代理人が被保険者の名前において折衝するのが慣行となっている。アメリカがロンドンのロイズに付保する保険はほとんど、アメリカ国内の保険市場で容易に得られ

ない保険か、あるいは、アメリカの保険者が購入する再保険である。それにもかかわらず、ロイズの保険引受人によって引受けられる保険料の約半分が合衆国の被保険者または保険者により購入されたものとなっている。

ロイズはわずか2州で営業認可を受けているにすぎないが、ロイズの保険引受人たちは保険約款で、合衆国の裁判所の判決に服し、それを遵守することを約定している。さらに、彼らは合衆国の保険契約者を保護するという特定目的のために、アメリカに信託基金を設定している。⁵⁾

合衆国におけるロイズ協会は、ロンドンのロイズの経営を模倣しているが、重要な相違も多い。すなわち、保険引受人の数が非常に少ない。彼らの財政的資力は、ロンドンのロイズの保険事業者に比べて乏しい。協会の保険事業者全員を代理人 (attorney-in-fact、委任状により法廷外で委任者の行為・取引・事務などを代行する権限を認められた人) が代弁する。それに、保険営業をしているのは、ほとんど常に1州 (通常はテキサス州) に限られていることなどである。現在およそ30の協会が営業しているにすぎない。⁶⁾ これらの協会の約半分が引受ける保険は、他の保険者——通常は株式保険者——によって完全に再保険されている。表 25.1 および表 25.2 は、これらの協会が果している比較的小さな役割、再保険を除いた正味保険料、ならびに、彼らが引受けをする保険の種類を示したものである。

組合保険者 組合保険者は利潤を目的とせずに、保険契約者の利益を目的として組織され、保険契約者が経営者を選択し、保険者としての危険負担をする。本章では3種類の組合保険者についての検討を行う。すなわち、(1) 保険料前払式相互組合 (advance premium mutual corporations)、(2) 純粋賦課式相互組合ないしは会社 (pure assessment mutual associations or corpo-

5) ロイズの保険事業者は、イリノイおよびケンタッキー両州においても、これらの州の契約者保護の特定目的のため預託金を積んでいる。

6) いくつかの州 (たとえば、ニュー・ヨーク州) は、新しくロイズ協会を作することを禁止しているが、ほとんどの州では、そのような協会は比較的容易に作ることができる。必要条件は、一定の保険引受人の最低数が満たされていることと、各事業者が一定の最低限の正味資産を有することの証明ができることである。ただし、州によっては、一定の最低預託金が必要になることもある。

表 25.1 アメリカの民間保険者の保険料収入 (1973年度)

財産および責任保険者					
保険者の型	保険料 収入*	引受割合 (パーセント)			
		株式会社	相互会社	レシプロカル・	ロイズ
				エクステンジ	協会
(単位100万ドル)					
マルチプル・ペリル					
住宅所有者	\$3,953	74.2	22.3	3.5	†
商 業	2,519	86.4	13.2	0.3	0.1
火 災	2,456	81.2	16.2	2.4	0.2
火災拡張担保	1,044	78.9	19.3	1.7	0.1
海 上	650	93.0	7.0	†	†
インランド・マリーン	1,096	86.7	9.8	3.3	0.2
盗 難	129	86.0	14.0	†	†
身元保証	198	92.8	7.2	†	†
履行保証	502	97.4	2.6	†	†
ガラス	36	81.7	18.3	†	†
信 用	83	100.0	†	†	†
ボイラー・機械	137	88.2	11.8	†	†
自動車					
車 両	6,996	62.7	29.1	8.2	0.1
賠償責任	11,821	61.3	29.7	9.0	†
自動車以外の賠償責任	2,746	83.1	15.2	1.5	0.2
労働者災害補償	4,815	73.7	25.2	1.1	†
その他‡	1,337	65.3	33.1	1.4	0.3
合 計	\$40,518	71.2	23.8	5.0	0.1
生命および健康保険者					
	保険料 収入	引受割合 (パーセント)			
		株式 会社	相互 会社	青十字, 青楯,	
				その他の健康保険者	
(単位100万ドル)					
生命, 年金を含む §	\$33,144	49	51	...	
廃疾所得補償 ¶	4,347	100.0		...	
医療費用	24,486	55.6		44.4	
合 計	\$61,977	79.4		20.6	

* 財産および責任保険者の場合は、正味引受保険料

† 0.1 パーセント未満

‡ 相互会社の保険料の中には、分離した報告のなされていない工場相互 (Factory Mutuals—p.28 をみよ) が引受けた 2 億5,950 万ドルが入っている。

§ 生命保険料収入の中には、友愛組合、賦課式相互組合、および貯蓄相互銀行の分が除外されている。これらの保険者の引受けは、生命保険保有高の 3 パーセント未満である。