

# 米国スペシャリティ保険の成長

米国の損害保険市場では、新たなリスクに対応するスペシャリティ保険が成長している。スペシャリティ保険は商品設計を担うMGAを中心とした新たなバリューチェーンが担っている。ライアンスペシャリティとアムウィンズはそれぞれ人材とデータの集積によりMGA市場を牽引している。

## スペシャリティ保険とE&S市場

米国の損害保険市場において、近年、注目されているのが、従来の保険商品では対応できない新たなリスクに対応するスペシャリティ保険である。その背景には、気候変動に伴う大規模な自然災害、高度化・巧妙化するサイバー攻撃、企業のグローバル化に付随する巨額賠償責任など、従来の標準的な保険商品ではカバーしきれないリスクの増加がある。

スペシャリティ保険の中核を占めるのがE&S (excess and surplus) といわれる分野だ。E&Sは、州の認可の枠に収まらないリスクを引き受ける仕組みで、完全な無規制ではないものの、リスクの実態に即した機動的なプライシングとオーダーメイドの補償設計が可能である。米国のE&S市場の規模は約1,300億ドルと、米国損害保険市場全体の約1割を超えるまでに成長している<sup>1)</sup>。E&Sは、主に下記3つの分野で活用されている (図表1)。

### MGAを中心とした 新たなバリューチェーン

米国におけるスペシャリティ保険 (E&S市場を含む) は、高度な分業体制によって成り立っている。標準的な

保険ではカバーしきれない複雑なリスクを取り扱うため、専門知識を持つ複数のプレイヤーが階層的に新たなバリューチェーンを形成している。

起点となるのはリテールブローカーだ。顧客からリスクの相談を受け、スペシャリティ市場への窓口となる。続いて、複雑なリスクの配置を専門とするホールセールブローカーが介在し、数多くの保険会社やMGAから適切な引受先を選定する。ここで中心を担うのが、MGA (Managing General Agent) だ。MGAは保険会社からアンダーライティング権限を委譲された専門集団であり、特定のニッチ領域における高い専門性を持ち、商品設計やリスク選択の主体となる。そして、保険会社の免許を持つフロンティングキャリアが保険証券を発行し、最終的に再保険ブローカーを通じて再保険へとリスクが分散される。

この分業構造によって、伝統的な保険会社が直接手を出しにくい先端リスクや特殊リスクに対しても、機動的かつ柔軟な引受が可能となっている (図表2)。

### MGAの双壁 アムウィンズと ライアンスペシャリティ

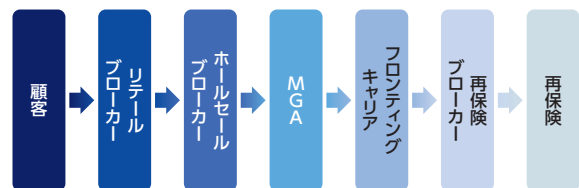
このMGA市場において、RYAN SPECIALTY (以下、ライアンスペシャリティ) とAmwins (以下、アム

図表1 スペシャリティ保険が対応する主なリスク

リスクの種類	説明	詳細
巨大リスク	標準キャパシティを超える領域	自然災害 (プロパティ) や大規模賠償 (カジュアリティ) 等での柔軟な引受
エマージングリスク	データ蓄積が不十分な新種リスク	サイバーリスク、パラメトリック保険といった新たな領域
ニッチリスク	深い専門性を要するセグメント	クラシックカー、興行中止、特殊な職業賠償など、専門知識が必要な分野

(出所) 野村総合研究所

図表2 米国スペシャリティ保険市場の分業構造



(出所) 野村総合研究所

## NOTE

- 1) RYAN SPECIALTYのIR資料より。
- 2) E&Oは、専門職業賠償責任保険のことで、Errors & Omissionsの略。D&Oは、会社役員賠償責任保険のことで、Directors & Officersの略。

ウィンズ)の2社が双壁をなしている(図表3)。

ライアンスペシャルティは、高度な専門知識と莫大なキャパシティを必要とするハイエンドなスペシャルティ領域を主戦場とする。例えば、エネルギー開発、巨大建設プロジェクト、最先端の医療過誤リスクを含むヘルスケア、複雑化するサイバーリスクといった特定の産業分野である。これらの領域は、リスクを正確に見極める眼が必要である。多くの保険会社が引受を躊躇する中、同社は、特定業界に対して専門性の高いアンダーライターを配置し、独自の緻密なリスク分析を提供することで、世界の主要な再保険会社やフロンティアキャリアから、キャパシティを確保することに成功している。

ライアンスペシャルティの成長を支えているのが、人材重視の戦略である。スペシャルティ保険の世界において最大の資産は知識と経験であると考え、設立以来、競合他社から優秀なアンダーライターやブローカーを次々と引き寄せている。高度な目利き能力が尊重され、専門性を発揮できる環境と報酬体系が整っていることが魅力だと評価されている。この人材の集積が、複雑化するリ

スクに対する解決能力の源泉となっている。

一方、アムウィンズは、ホールセールブローカーとしての広範な流通網と、MGAとしての引受権限の両方を併せ持ち、顧客である企業のリスクを再保険キャパシティまでつなぐスペシャルティ市場のハブとして成長を続けている。

同社が提供する「Amwins IQ」というツールでは、リテールブローカーが複数の保険会社から複雑な見積もりを数分で取得・締結することが可能である。さらに、ここで得られた大量の照会データは「Amwins DNA」と呼ばれる分析基盤に蓄積される。これにより、アムウィンズは、どのリスクが拒絶されているか、どの価格帯なら成約率が上がるか、といった情報を正確に把握し、商品開発に活用することができる。同社はサイバー、E&O<sup>2)</sup>(専門職業賠償責任)、D&O(会社役員賠償責任)、洪水など、小規模事業者向けの商業保険から個人の高級住宅向け保険まで幅広く対応しており、リテールブローカーにとって不可欠な存在となっている。

このように、成長を遂げるスペシャルティ保険においては、MGAにおける人材の集積やデータの蓄積が、従来の保険会社では引き受けきれない複雑なリスクを評価し、新たな保険領域を開拓する原動力となっている。

図表3 MGAの保険料ランキング

(億ドル、2024年)

順位	会社名	損保取扱保険料
1	RYAN SPECIALTY	127
2	AMWINS	125
3	CRC Group	86
4	RPS	56
5	VICTOR	44
6	BRIDGE SPECIALTY GROUP	34
7	ONE80 INTERMEDIARIES	32
8	SPG	26
9	WHOLESURE	21
10	JENCAP HOLDINGS LLC	18

(出所) RYAN SPECIALTY IR資料を基に野村総合研究所作成

## Writer's Profile



松尾 茂 Shigeru Matsuo

保険デジタル企画部  
エキスパートコンサルタント  
専門は保険業界  
focus@nri.co.jp