

RMS マイケル・スティール氏に聞く ムーディーズグループとして幅広い商品提供

気候・自然災害リスクのモデリングと分析を提供するグローバル企業
のRMSは2021年8月、買収によってムーディーズグループの傘下
に入った。従来の自然災害モデル、カタストロフィーモデルなどの強
みに、ムーディーズが持つさまざまなデータや知見を加えて新たなモデ
ルを開発するなど、幅広い商品・サービスラインアップを損保各社をは
じめとする顧客企業に提供している。このほど来日したRMS組織全体
を統括する同社ジェネラル・マネージャーのマイケル・スティール氏
に、これからRMSが提供する新モデルや、ムーディーズの傘下に入っ
たことによるシナジーなどについて聞いた。



日本の営業部門を統括する松村拓朗氏(左)とスティール氏

「これまでの保険業界でのキャリアは、スティール 保険業界には1989年から30年ほどいる。そのうち18年間はブローカーで働いており、最初はベンフィードルのアナリティックグループで商品の分析や設計に携わっていた。その後の7年間は、アクセスキュビタルでチーフ・

リスク・オフィサーを務めた。2016年にRMSに移り、当初アドバイザーを務めた後、昨年4月から全世界のオペレーションを統括する立場になった。ベンフィードルやアクセスキュビタルに在籍していた際には、RMSのモデルを使って仕事をしており、また、アクセスキュビタルにいた

「われわれが提供する自然災害モデルをより一層推進するために、また、気候変動やESGなどの新たなモデルをお客さまに説明することも来日の目的になっている。われわれは、日本の市場にしっかりと資金を投入し、人も採用し、オフィスも構築するなどして、お客さまとの信頼関係を構築してきたが、それをさらに

強化できればと考えている。現在、どのようなモデルを提供しているのか。スティール われわれの主力商品となるのは自然災害モデルで、台風・地震・火災・津波などを対象としている。長年日

ESG、気候変動、サイバー分野で新モデル開発

本市場でご利用いただきたい。今年度刷新し、「ハイデフィニション・モデル」と呼ばれる新たなモデルを導入した。新しい技術を取り込むことで、より正確なシミュレーションができるようになった。また、昨年8月に日本

何社かコンペティターがおり、そうした会社の中には、自然災害モデルに特化している会社もあれば、カタストロフィーのリスクに特化している会社もあるが、われわれはこの両分野をカバーしており、非常にユニークな存在になっている。われ

SG保険引受ソリューションについて。スティール われわれは、指標とスコアを統合し、官民合わせて3億社を対象とするESGリスク評価を保険引受のワークフローに組み入れることで、損保会社の引受業務とESGリスク評価を

サポートを管理する機能も備えている。——サイバーモデルについてはCOVID-19のデーターを盛り込んでおり、市場にかなりのインパクトを与えられるのではと期待している。——日本の保険業界をどう見ているか。スティール 日本にはグローバルに活躍してい

る大手保険会社が多く、そうした会社は日本のみならず海外にも多くのエクスポートジャーを保有しているが、現状ではロスが非常に悪化していると思っている。そのため、これらのエクスポートジャーをしっかりと管理しながら保険ビジネスを進めていくことが非常に重要であり、とりわけ気候変動の原因による自然災害の巨大化・頻発化はグローバルな保険会社に共通する課題だと考えている。——日本の保険業界へのメッセージを。スティール われわれは日本市場にコミットしており、多額の投資もしている。日本の保険会社とのパートナーシップに基づいて新しいデーター、新しいモデル、新しいテクノロジーを日本市場に提供し、日本の保険会社の利益につながるような適度な引受ができるように今後も協力していきたいと考えている。

の台風を対象とした気候変動モデルを開発した。気候変動のもたらすインパクトがどのようなものになるかを計測できる。台風だけでなく、世界的にも洪水や森林火災など気候変動が原因と思われる自然災害が頻発に発生しており、関心を呼んでいる。そうした中で気候変動モデルを開発して日本の顧客に説明している。——競合他社と比べて自社の優位性について。スティール 市場には

われはさまざまな国や地域のデーターや経験を保有しており、それらをモデルの開発に生かせることが大きな強みだと考えている。——ムーディーズグループの傘下に入ったことについて。スティール 21年8月にムーディーズがRMSを買収したことにより、それまであまり損保業界との関わりがなかったムーディーズは、RMSの主な取引先である損保会社にさまざまなサービス

スを通して銀行やアセットマネジメント会社、一般事業会社などに提供するなど、とても良いシナジーを生み出している。私自身については前述の通り、過去に顧客としてRMSのモデルを利用して、ムーディーズのデーターを使って仕事をしていたので、RMSがムーディーズの傘下に入ったことで当時の経験を現在の業務に生かしており、比較的仕事はやりやすいと感じている。——ムーディーズのE

サポートしている。例えば、保険会社が顧客企業の保険引受を判断する際に、われわれが保有するその会社のESGリスクに関するスコアリングや指標のデーターをアンダーライティングに生かしてもらっている。保険会社はスコアが低い企業の引受を見合わせることもあるが、それだけでなく、ESGリスク評価を形成する約270のデーターポイントや30あるサブカテゴリスコアを分析し、その企業にリスク評価の改善を促すような取り組みにも活用できる。また、そうした取引先企業全体のESGリスク評価のポートフォリオを管理する機能も備えている。

——サイバーモデルについてはCOVID-19のデーターを盛り込んでおり、市場にかなりのインパクトを与えられるのではと期待している。——日本の保険業界をどう見ているか。スティール 日本にはグローバルに活躍してい

る大手保険会社が多く、そうした会社は日本のみならず海外にも多くのエクスポートジャーを保有しているが、現状ではロスが非常に悪化していると思っている。そのため、これらのエクスポートジャーをしっかりと管理しながら保険ビジネスを進めていくことが非常に重要であり、とりわけ気候変動の原因による自然災害の巨大化・頻発化はグローバルな保険会社に共通する課題だと考えている。——日本の保険業界へのメッセージを。スティール われわれは日本市場にコミットしており、多額の投資もしている。日本の保険会社とのパートナーシップに基づいて新しいデーター、新しいモデル、新しいテクノロジーを日本市場に提供し、日本の保険会社の利益につながるような適度な引受ができるように今後も協力していきたいと考えている。