

米国損害保険市場の動向

—2010年の実績と小規模保険会社の動向—

目 次

- | | |
|-----------------|----------------|
| I. はじめに | IV. 小規模保険会社の動向 |
| II. 米国損害保険市場の動向 | V. おわりに |
| III. 主要種目の成績概況 | |

研究員 門脇 由美

研究員 廣岡 知

要 約

I. はじめに

本稿では、米国損害保険市場の概況とトレンドを2010年のデータに基づいて整理する。また、トピックとして小規模保険会社の動向を取り上げる。

II. 米国損害保険市場の動向

2010年の米国損害保険市場の正味収入保険料は4年ぶりに上昇し、4,301億ドルとなった。金融市場が安定してきたことから、資産運用面では回復が見られたが、主に損害率（損害調査費を含む。以下同じ。）が73.4%と1.4ポイント上昇したことによって、保険引受収支が悪化したため、純利益336億ドルから397億ドルと収益面の改善は小幅に留まった。特に、竜巻などの小規模な自然災害が多数発生し、元受保険会社の収益を悪化させた。

III. 主要種目の成績概況

2010年個人保険分野の正味収入保険料は、多くの地域で保険料率が上昇していく兆しが見られ、約2.6%増加して2,194億ドルとなったが、コンバインド・レシオ（契約者配当後。以下同じ。）は102.6（対前年比0.1ポイント増）と若干悪化した。企業保険分野の正味収入保険料は、長引くソフトマーケットを受けて約2.8%減少して1,937億ドルとなり、コンバインド・レシオは101.2（対前年比2.3ポイント上昇）となった。

IV. 小規模保険会社の動向

米国損害保険市場では、元受保険料が100万ドル以上12.5億ドル未満の小規模保険会社が20%程度のシェアを占めている。この背景として、種目や地域によるハイリスク市場の存在が考えられる。小規模保険会社は、代理店との連携やアンダーライティングを特徴として、大手保険会社と差別化を図っている。大手は、莫大な顧客データを収集し、それを統計学や数理モデルを用いて分析し、セグメントやプライシングの精緻化に結びつけている一方で、小規模保険会社は、地域に特化している強みを生かし、自社が引受けられるリスクのみを妥当な料率で引受け、収益を上げている。

V. おわりに

米国損害保険業界は厳しい環境に置かれており、資本過多によるオーバーキャパシティによりハード化に転じない状態が続いている。また、市場内部を見ると、小規模保険会社の新興が今後も続く可能性があり、市場のハード化への阻害要因の一つとなり続ける。

I. はじめに

当研究所では米国損害保険市場のトレンドを紹介する「米国損害保険市場の最新動向」を継続的に発表してきた。本稿では、主として 2010 年のデータにもとづいた米国損害保険市場の状況と小規模保険会社の動向を紹介する。

本稿の第Ⅱ章では米国損害保険市場の動向を様々な財務指標に基づいて示し、第Ⅲ章では個人保険分野と企業保険分野の概観を説明する。第Ⅳ章では米国損害保険市場における小規模保険会社の動向を取り上げる。まず、米国市場全体を俯瞰しつつ、小規模保険会社の事例を紹介し、活躍する背景や大手と比較した場合の特徴をまとめる。

なお、2010 年の米国損害保険市場の動向について掲載している第Ⅱ～Ⅲ章では、財務報告書数値は注記のない限り 2010 年のものを使用している。

II. 米国損害保険市場の動向

Swiss Re 社によれば、2010 年の米国損害保険および医療保険市場の総収入保険料は 6,599 億ドルであり、2 位のドイツ (1,249 億ドル)、3 位の日本 (1,165 億ドル)、4 位のイギリス (962 億ドル) を大幅に引き離して世界最大である¹。ただし、これらの数字には、日本では公的制度でカバーされている健康保険なども含まれている。医療保険市場を除いた損害保険のみでも米国の保険料規模（正味収入保険料）は 4,301 億ドルであり²、他国の市場を圧倒している。

2010 年の米国損害保険業界は、継続する競争市場や上昇する災害関連の損失、世界的な景気後退による脆弱なマクロ経済、低金利に直面し続けた。このような環境下ではあったが、2010 年の運用損益は、金融危機から回復している金融市場の恩恵を受け、実現損益が 2009 年の 82 億ドルの損失から 2010 年は 81 億ドルの利益へ大幅に改善した³。しかし、この改善も保険引受損益の悪化により相殺され、利益の大幅改善とはならなかった⁴。

正味収入保険料は個人保険分野の保険料が引上げられていることや、企業保険分野の料率引下げが緩やかになったことなどから 2006 年以降始めて上昇し⁵、0.9%増加となった⁶。しかし、主に損害率の悪化によって、コンバインド・レシオは 102.2 と約 1.6 ポイント上昇し⁷、保険引受損益は、2009 年の約 12 億ドルの損失から、2010 年は約 99 億ドルの損失へと大きく悪化した⁸。また過去に積み上げた支払備金の減額が 7 年も続き、支払備金は年々少なくなっている⁹。

1. 正味収入保険料

2007 年以降減少が続いていた正味収入保険料は、2010 年に 4,301 億ドルとなり、2009 年から 0.9%

¹ Swiss Re, "World Insurance in 2010", Sigma No.2, 2011, p.37.

² A.M.Best. "Best's Aggregates & Averages Property/Casualty", p.369.

³ A.M.Best. *supra* note2, p.81.

⁴ A.M.Best. "2010 Financial Review", May.16, 2010, p.1.

⁵ A.M.Best, *supra* note4, p.3.

⁶ A.M.Best. *supra* note2, p.369.

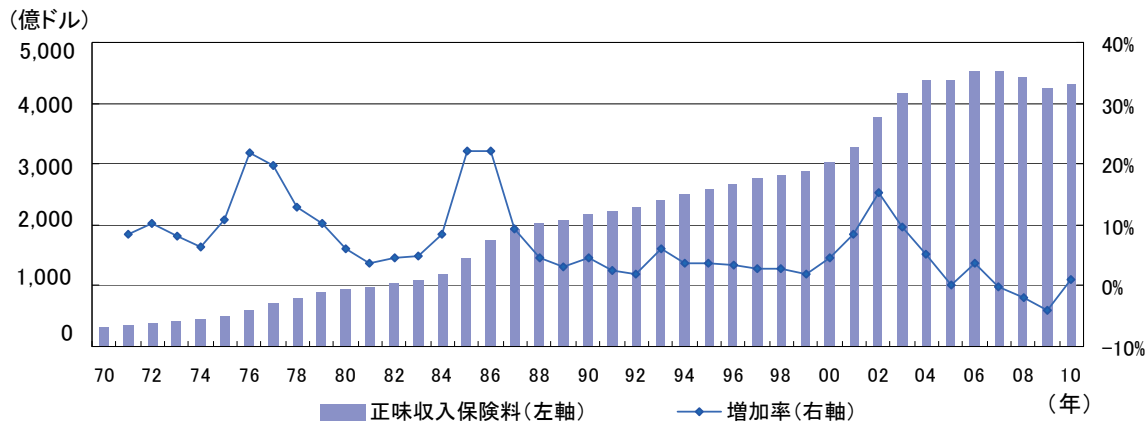
⁷ A.M.Best, *supra* note2, p.368.

⁸ A.M.Best, *supra* note2, p.81.

⁹ A.M.Best, *supra* note4, p.4.

の微増となった¹⁰。《図表 1》参照)。保険料増加の主な要因は、個人自動車保険や、異常自然災害が発生しやすい地域のホームオーナーズの料率の引上げ¹¹、企業保険分野の料率引下げが緩やかになったことにある¹²。

《図表 1》正味収入保険料の推移



(出典) A.M.Best, “Best’s Aggregates & Averages - Property/Casualty”, 2011 より損保ジャパン総合研究所作成

2. コンバインド・レシオ

保険引受に関する収益性の指標であるコンバインド・レシオは2009年の100.6から2010年には102.2へと約1.6ポイント上昇した¹³（《図表 2》参照）。これは主に損害率が1.4ポイント上昇したことによる¹⁴。また企業保険分野で損害率が高止まっているにもかかわらず料率の引上げが進んでいないことや、気象関連¹⁵の損害の増加が原因となっている¹⁶。

2010年上半期に冬嵐・竜巻・洪水が多数発生したため¹⁷、異常自然災害¹⁸の数は2009年の27件から、2010年は33件に増加した¹⁹。これらの災害の多くは小規模であり、損害額の大半が元受保険会社の保有の中で収まり、再保険の回収対象とはならなかったため、元受保険会社に大きな損失をもたらした²⁰。A.M.Best社のデータによれば、2010年に異常自然災害の損害（税引き前正味）は、2009年の150億ドルから196億ドルに増加した。この損失は2010年のコンバインド・レシオを4.7ポイント上昇させた。（2009年は3.6ポイント上昇）²¹

¹⁰ A.M.Best, *supra* note2, p.369.

¹¹ A.M.Best, “9-month Financial Review”, Dec.27, 2010,p.6.

¹² A.M.Best, *supra* note4, p.3.

¹³ A.M.Best, *supra* note2, p.368.

¹⁴ A.M.Best, *supra* note2, p.368.

¹⁵ ハリケーン・竜巻・冬嵐・曇などの大気中で発生する事象をさす。

¹⁶ A.M.Best, *supra* note4, p.3.

¹⁷ Insurance Information Institute, “The Insurance FACT BOOK 2012”, p.127.

¹⁸ ISO が定義している、付保損害額 2500 万ドル以上で、多くの契約者および保険会社に影響を及ぼす災害

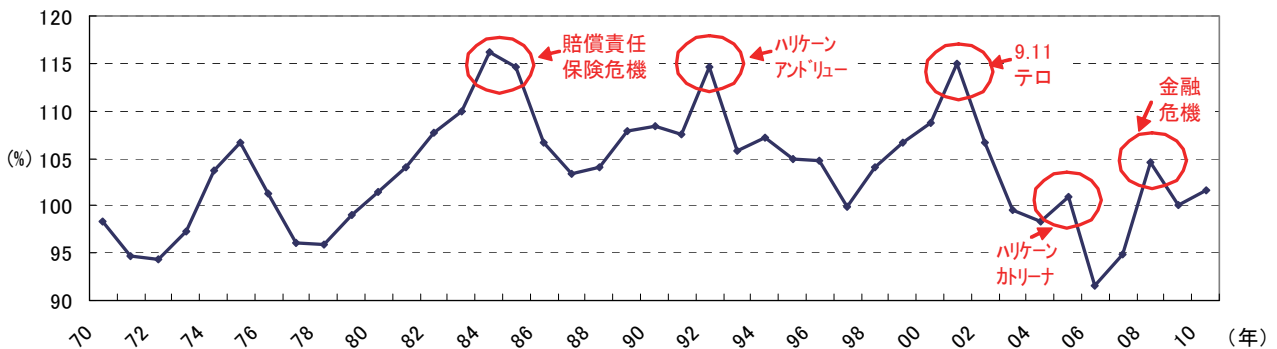
¹⁹ Insurance Information Institute, *supra* note17, p.127.

²⁰ Fitch Ratings, “2011 Outlook: U.S..Property/Casualty Insurance”, Dec.7, 2010, p.3.

²¹ A.M.Best, *supra* note4, p.4.

保険料率算出や保険に関するデータの提供・分析を行う団体である ISO (Insurance Services Office) によると、2010 年のコンバインド・レシオは 1971～2010 年の 40 年間の平均よりも低いものの、現在のように低金利で投資による大きな利益が得られない運用環境において、過去のように利益を上げるには、コンバインド・レシオはさらに良くなければならないと指摘している²²。

《図表 2》コンバインド・レシオ（契約者配当前）の推移



(注) 賠償責任保険危機とは、1980 年代半ばの賠償責任訴訟の急増と賠償額の高騰による多額の保険金支払いと、その結果としての賠償責任保険の入手困難、保険料高騰が発生した状況を言う。

(出典) 《図表 1》に同じ

3. 支払備金

保険会社が過年度の支払備金を減額させる動きは 2010 年も続いた (《図表 3》参照)。A.M.Best 社の算出では、過年度備金の減額は 2009 年の 105 億ドルから、2010 年は 103 億ドルとわずかに減少したものの、この減額により 2010 年のコンバインド・レシオは 2.5 ポイント引き下げられている²³。

しかし、米国損害保険市場における支払備金のクッションとしての役割は果たせなくなっているとの見方が多い。Fitch ratings 社は備金不足となる最大のリスクとして、医療費用や訴訟費用関連といった主要な保険金支払費用の物価上昇をあげている²⁴。また A.M.Best 社は、今後は過年度備金を減額させて利益を安定させていくことは困難であり、収益確保の下支えとしては不十分であるため、保険引受成績は悪化し続けると予想している²⁵。

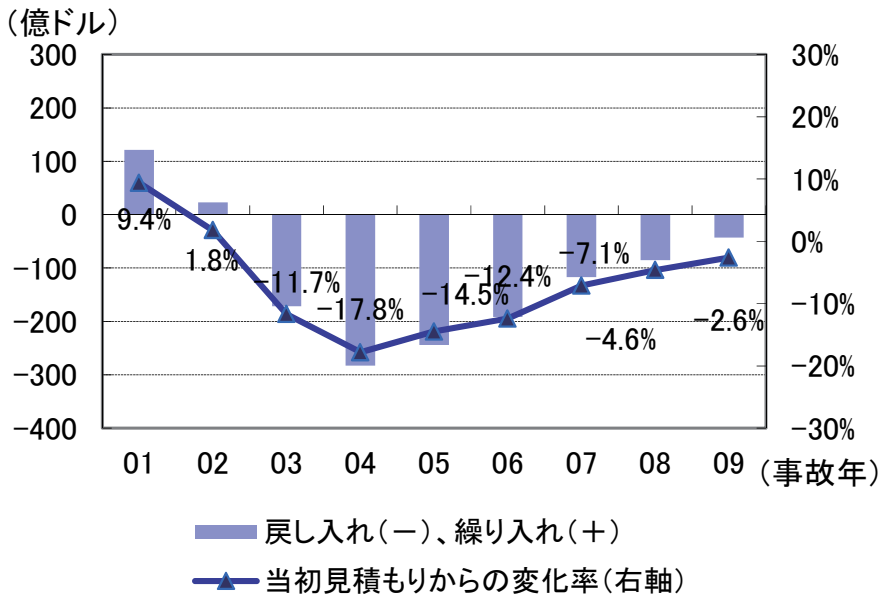
²² ISO, "Insurer Financial Results 2010", p.3

²³ A.M.Best, *supra* note4, p.4.

²⁴ Fitch Ratings, *supra* note20, p.4.

²⁵ A.M.Best, *supra* note4, p.4.

《図表 3》 事故年ベースの支払備金の変化（2010 年末時点）



(出典) 《図表 1》 に同じ

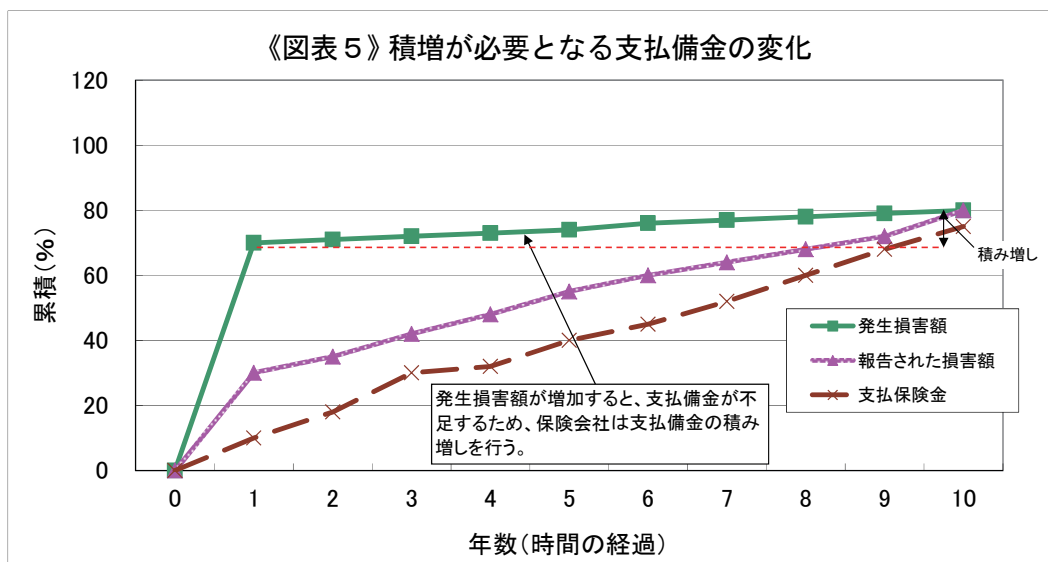
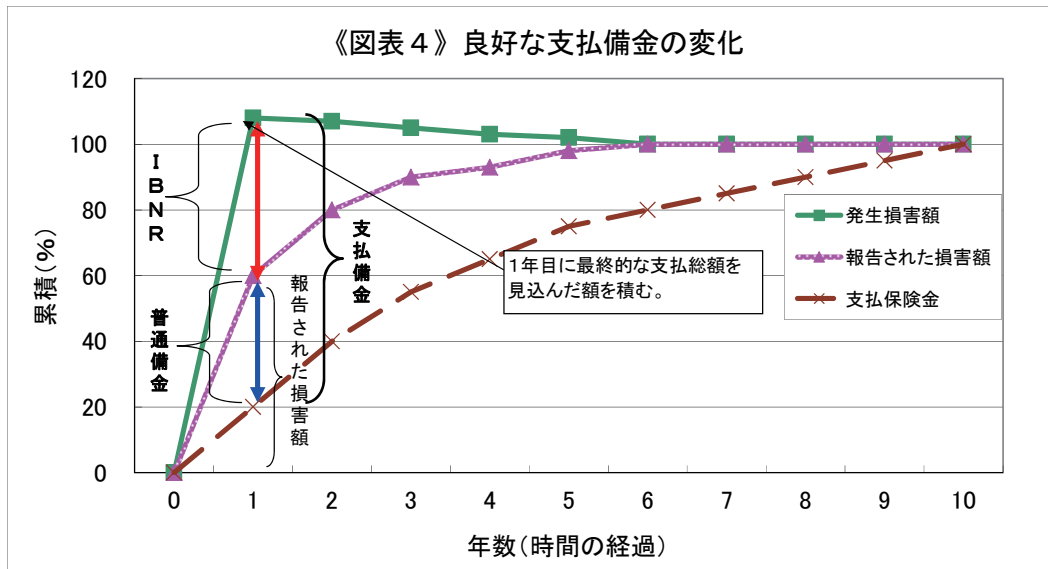
《BOX. 1》 支払備金の考え方

通常、事故が発生してから保険会社が保険金を支払うまでに一定の期間を要する。このため保険会社は事故に対して一定期間保険金支払債務を有し、これを支払備金という。米国損害保険業界の 2010 年の支払備金は約 5,695 億ドル²⁶である。これは負債総額の 57.7%を占め、自己資本に対する割合は 101.4%となっている。このため、支払備金は保険会社のバランスシートの強さを決定する重要な要素である。支払備金は将来支払われる保険金の推計であり、その正確な算出が困難なものでもある。

支払備金は通常、事故発生年ごとに《図表 4》のように積まれていく。1 年目に最終的な支払総額を見込んで支払備金を積み、発生損害額と報告された損害額との差額は IBNR (Incurred But Not Reported) となる。これは、事故は発生しているが、まだ報告を受けていない損害見込み額をさす。支払備金は IBNR と普通備金 (損害は報告されているが、保険金は支払われていない損害額の見込み) の合計額である。時間の経過とともに、事故報告がおこなわれていき、報告された損害額は増加し、保険金の支払も進んでいく。このため、IBNR は減少していく。その進捗を見ながら支払備金を見直していくことになる。

²⁶ SNL financial . (visited Feb.23, 2012)

<<http://www.snl.com/interactivex/BriefingBook/Stat/StatPage.aspx?KeyReport=-500&KeyStatEntity=E61858CD-F1F9-42BD-8848-8CB6B42ED2FE>>



発生損害額が増加し、当初予定していた支払備金より多くの保険金支払が見込まれる場合は、《図表5》のように、2年目以降も保険会社は支払備金を積み増して、支払保険金や報告された損害額に対応できるように見直していく必要がある。

一方、2年目以降に報告された損害額が当初予定より少なく、過去に十分な支払備金が積まれている場合は、支払備金の一部を取り崩しても問題ないため、支払備金を減額する。米国損害保険業界では、2005年前後に保守的に積まれた支払備金に余剰があると見られるとして、支払備金の減額が続いている²⁷。安易な支払備金の減額はバランスシートを弱くし、当面の収益の維持や利益確保のために敢えて減額されたように見られている。

なお、一般的に、経過年数ごとの支払保険金の増加割合で算出した最終保険金から、支払保険金を差し引いて支払備金の額を推定している（チェーンラダー法）。

²⁷ Fitch Ratings, *supra* note20, p.3.

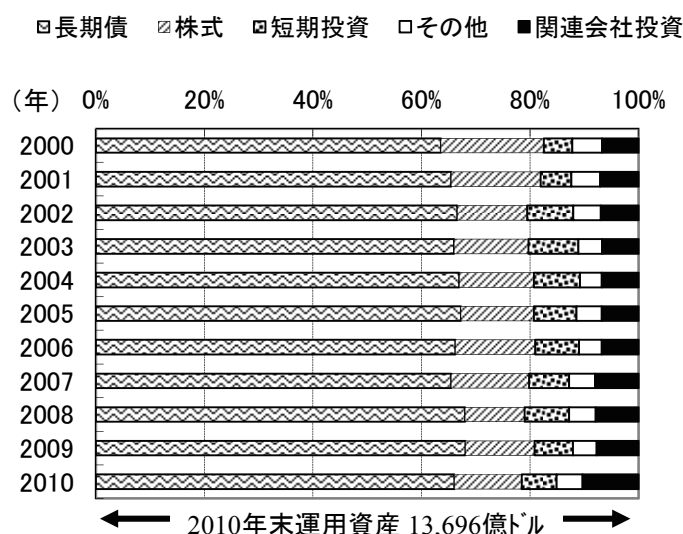
4. 資産運用状況

(1) 運用資産のポートフォリオ

損保業界の運用資産は、2009 年末の 1 兆 3,223 億ドルから約 3.6%増加し、2010 年末の時点で 1 兆 3,696 億ドルとなった。その構成内訳は、株式 12.4%(2009 年 12.7%)、長期債 66.0%(2009 年 68.1%)、短期投資 6.4%(2009 年 7.1%) となっている(《図表 6》参照)。なお、関連会社投資が 2009 年の 7.7%から 2010 年 10.3%に 2.6 ポイント増加しているが、これは Berkshire Hathaway 社の Burlington Northern Santa Fe 鉄道(BNSF)の買収(投資総額は約 340 億ドル)による影響が大きい²⁸。低金利と保険料収入の伸び悩み、保険金支払の増加により、米国損害保険会社の運用成績は低下する可能性があり、運用ポートフォリオの利回りは、2011 年さらに悪化すると予測されている。

また、Fitch Ratings 社は今後インフレや金利の急上昇により、保険会社が多く保有する債券、特に長期債の価格が大幅に下落する危険を指摘している²⁹。保険会社は負債に対して長期のポートフォリオを有しており、急激な金利上昇が生じた際に資産価格は大きく下落するが、運用利回りの上昇は漸進的になるためである³⁰。また米国の地方債保有に関しては、州や地方自治体の財政状態が悪化していることから、将来その信用度が低下することを懸念している³¹。

《図表 6》 損害保険業界の運用資産構成の推移



(出典) 《図表 1》 に同じ

(2) 運用損益

主に利息及び配当金収入からなる正味資産運用利益は、2009 年 508 億ドルから約 16 億ドル減少し 2010 年 492 億ドルとなった(《図表 7》参照)。しかし保険会社の投資ポートフォリオは金融危機の間

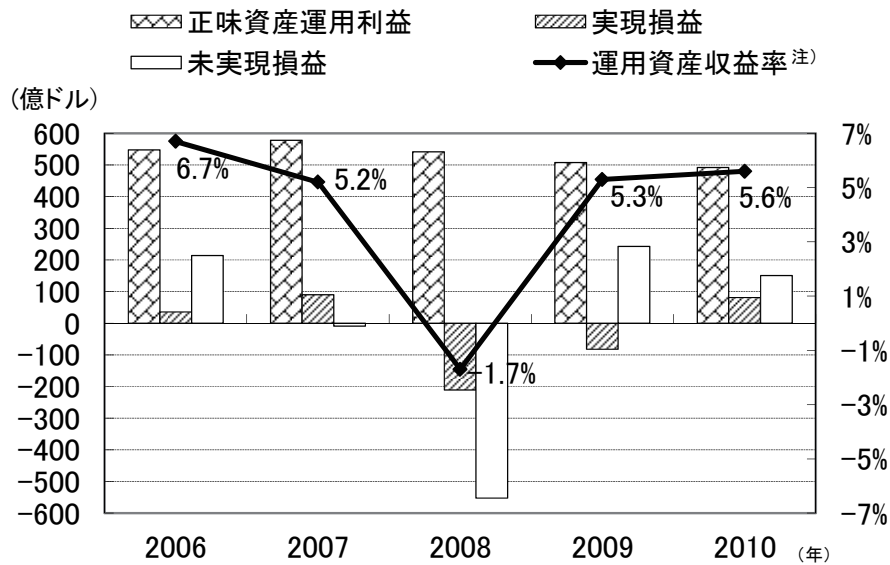
²⁸ See Berkshire Hathaway Inc. (visited Jan.19, 2012) <<http://www.berkshirehathaway.com/news/NOV0309.pdf>>

²⁹ Fitch Ratings, *supra* note20, p.4.

³⁰ *ibid.*

³¹ *ibid.*

《図表7》運用損益の推移



(注) 期中平均の運用資産を分母にして、利息及び配当金収入、実現利益、未実現利益を加えた総合的な収益率

(出典) 《図表1》に同じ

に減少した価値を回復させている³²。株式市場は安定して推移し、2010年はダウ平均・S&P500社・Nasdaq社など全ての株価指数が、2009年よりも上昇した³³。このような株式市場の上昇相場などを背景に、2010年の実現損益は、2009年のマイナス約82億ドルからプラス約81億ドルに大幅に増加し、純利益の増加につながった³⁴。

5. 収益と契約者剰余金

前述のとおり、2010年の米国損害保険業界では、小規模な異常自然災害関連の損害が多発したことによる保険引受損益の悪化に加えて、正味資産運用利益もわずかに減少したことから、税引前営業損益は2009年の505億ドルから2010年は404億ドルとなり20%の減少となった(《図表8》参照)。一方、金融市場が安定的に回復したため、実現利益は約81億ドル(2009年△約82億ドル)と大幅に回復し、純利益は60億ドル増加した(《図表9》参照)。

保険会社の資本に相当する契約者剰余金は2009年の5,339億ドルから2010年5,805億ドルへ9%、約466億ドル増加した(《図表10》参照)。内訳は、純利益約397億ドル、未実現利益約150億ドル、拠出資本約266億ドル、株主配当金約△328億ドル、その他約△20億ドルとなっている³⁵。拠出資本は、前述のBNSF社の買収でBerkshire Hathaway社が増資したことなどから拠出資本を約303億ドル増加させたことが大きな要因である³⁶。

³² A.M.Best, *supra* note4, p.3.

³³ *ibid.*

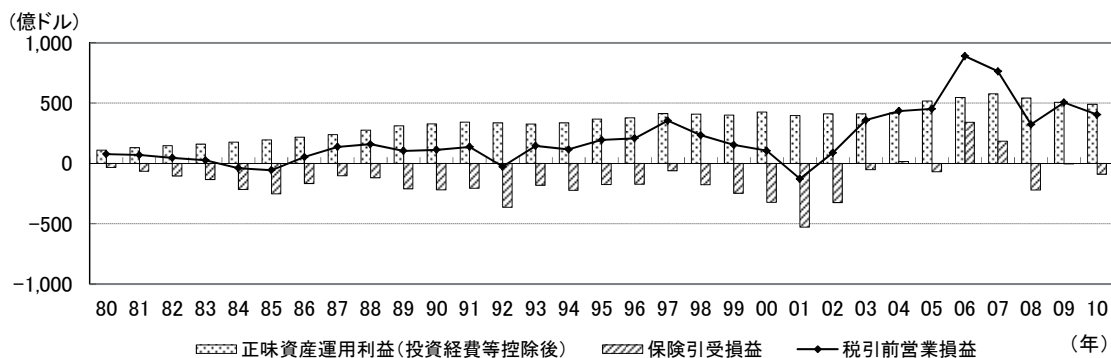
³⁴ *ibid.*

³⁵ A.M.Best, *supra* note2, p.81.

³⁶ SNL financial . (visited Feb.02, 2012)

<http://www.snlf.com/interactivex/IS_Reports.aspx?ID=103462&ISparent=1&GAAP=1&KeyReport=-500&KeyStatEntity=4FA6DDC8-CB8B-4AF4-88D8-F63564E79877&ResetDefaults=1>

《図表 8》 税引前営業損益の推移



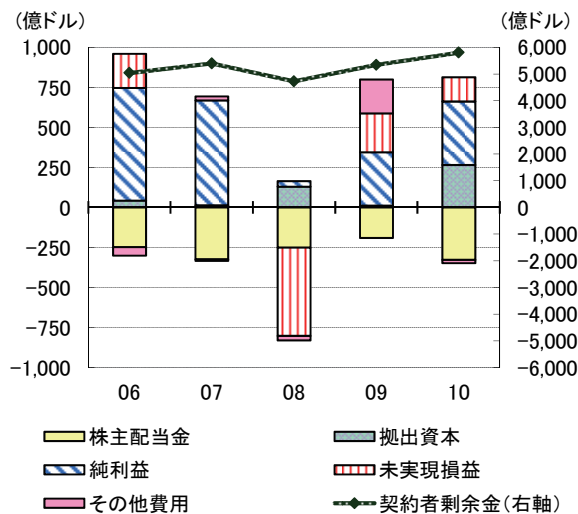
(出典) 《図表 1》 に同じ

《図表 9》 米国損害保険会社の収益および契約者剰余金

		(百万ドル)		
		2009年	2010年	対前年比
Net Premium Written	正味収入保険料	428,550	430,072	
Net Premium Earned	正味既経過保険料	432,909	428,304	
Loss & LAE	損害・損害調査費	▲ 311,752	▲ 314,444	
Underwriting Expenses	営業経費	▲ 119,927	▲ 120,980	
Policyholders Dividends	契約者配当金	▲ 2,396	▲ 2,754	
Net underwriting Income	正味保険引受損益	▲ 1,166	▲ 9,874	▲ 746.8%
Net Investment Income	正味資産運用利益	50,778	49,245	
Other Income	その他収益	868	1,036	
Pretax Operating Income	税引前営業損益	50,480	40,408	▲ 20.0%
Realized Capital Gains/(Losses)	実現損益	▲ 8,214	8,100	
Federal Income Taxes	法人税等	▲ 8,645	▲ 8,845	
Net Income	純利益	33,621	39,663	18.0%
Unrealized Capital Gains/(Losses)	未実現損益	24,306	15,015	
Contributed Capital	拠出資本	1,073	26,568	
Stockholder Dividends	株主配当金	▲ 19,068	▲ 32,763	
Other Changes	その他変化	21,058	▲ 1,967	
Ending Policyholders' Surplus	年末契約者剰余金	533,936	580,452	8.7%
Change in PHS from Prior Year End	前年からの契約者剰余金変化	60,989	46,517	
Return on Equity	株主資本利益率	11.5%	9.8%	

(出典) 《図表 1》 に同じ

《図表 10》 契約者剰余金とその増減要素の推移



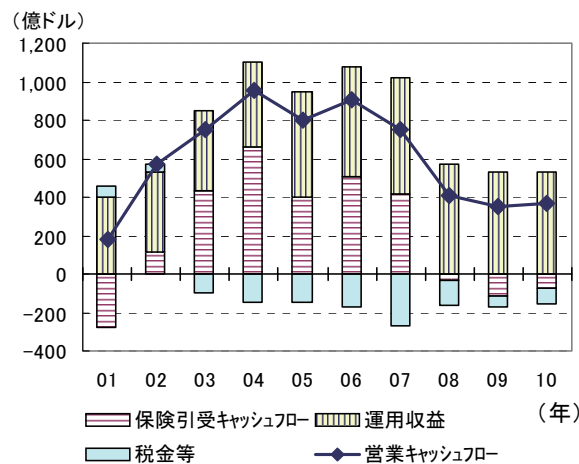
(出典) 《図表 1》 に同じ

純利益に未実現利益を加えたものを分子、当年度末と前年度末の契約者剰余金の平均を分母として算出する株主資本利益率(Return on equity, 以下「ROE」という。)は、保険引受・投資活動からの総合的な利益性をあらわす指標となる。2010年の税引後ROEは未実現利益の減少による分子の減少と、分母である契約者剰余金の増加で、前年の11.5%から1.7ポイントの低下し2010年は9.8%となった³⁷。契約者剰余金は過去最高となり、今後起こりうる潜在的な損害へのクッションとなっている。その一方で、ROEを引上げることが大きな課題とされており、米国損害保険会社は株主配当を大幅に増やし、自社株の買いを急増させている³⁸。Travelers社は2009年の約33億ドル³⁹から2010年約50億ドル⁴⁰へ、Chubb社は2009年の約10億7,000万ドル⁴¹から2010年約20億1,000万ドル⁴²へ、Allstate社は2009年の約1,000万ドル⁴³から2010年1億6,000万ドル⁴⁴へそれぞれ自社株買いを増加させた。

6. 営業キャッシュフロー

営業キャッシュフロー (operating cash flow) とは、保険引受および運用によって得られた、新規投資や配当金に充てることのできる資金を言う。保険引受にかかわるキャッシュフローは△73億ドル(2009年、△112億ドル)と小幅ながら改善し、アウトフローが減少した。このため、営業キャッシュフロー全体では371億ドルとなり(2009年は355億ドル)僅かに増加した⁴⁵。しかし、2008年以降、3年連続で保険引受にかかわるキャッシュフローはマイナスが続いており、その結果として営業キャッシュフローは、2004年に記録した953億ドルの半分以下となっている(《図表11》参照)⁴⁶。

《図表11》 営業キャッシュフローの推移



(出典) 《図表1》に同じ

³⁷ A.M.Best, *supra* note2, p.81.

³⁸ Fitch Ratings, *supra* note20, p.4-5.

³⁹ Travelers, "2009 Annual Report and Form 10-K", p.122.

⁴⁰ Travelers, "2010 Annual Report and Form 10-K", p.4.

⁴¹ Chubb, "Supplementary Investor Information", Dec.31, 2009. p.2

⁴² Chubb, "Supplementary Investor Information", Dec.31, 2010. p.2

⁴³ Allstate, "2008 Annual Report", p.112.

Allstate, "2009 Annual Report", p.94.

⁴⁴ Allstate, "2009 Annual Report", p.94.

Allstate, "2010 Annual Report", p.100.

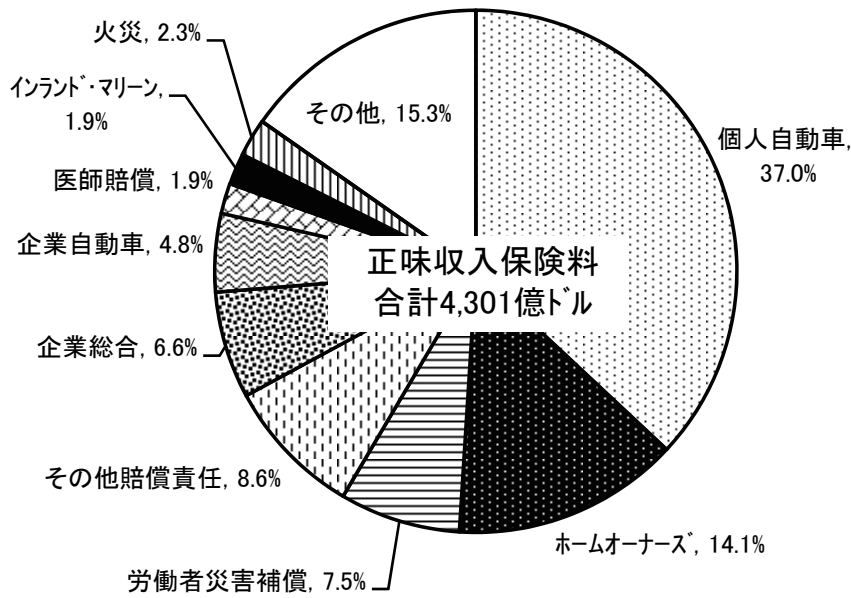
⁴⁵ A.M.Best, *supra* note2, p.86.

⁴⁶ *ibid.*

Ⅲ. 主要種目の成績概況

米国損害保険市場は、個人保険分野の正味収入保険料が 2,194 億ドル、企業保険分野の正味収入保険料が 1,937 億ドルとなっており、年々少しずつ企業保険分野のウェイトが下がっている⁴⁷。種目別内訳は《図表 12》のとおりである⁴⁸。

《図表 12》 損害保険種目別保険料割合（2010 年）



(出典) 《図表 1》に同じ

1. 個人保険分野

個人保険分野の主な種目は個人自動車保険とホームオーナーズである。ホームオーナーズで料率の引上げが続いたこと、個人自動車保険でも緩やかな料率引上げがあったことで、2010 年の正味収入保険料は 2,194 億ドルとなり、2009 年から約 2.6%増加した⁴⁹。個人保険分野のコンバインド・レシオは、2009 年の 102.5 から、2010 年では 102.6 と 0.1 ポイント上昇した⁵⁰。

個人保険分野の収支は、主に個人自動車保険の収益改善によって好転した。医療コスト上昇により保険金支払は増えたものの、料率の引上げが緩やかながらも進んだためである。一方、財物保険分野における異常自然災害による損害の増加は、2010 年個人分野のコンバインド・レシオを 5.3 ポイント引き上げる(2009 年は 5.1 ポイント引き上げ)ことになった⁵¹。Fitch ratings 社は個人保険分野では、多くの地域で保険料率上昇局面、すなわちハード化が始まっていると見ている。2010 年は保険料率の引上げが損害コストの上昇を上回っており、この傾向が続くかどうかで保険引受損益がプラスに転じるかが決まる

⁴⁷ A.M.Best, *supra* note2, p372-378.

⁴⁸ 個人保険分野、企業保険分野のどちらにも属さない再保険があるため、個人保険と企業保険の合計額は全体と一致しない。

⁴⁹ A.M.Best, *supra* note2, p.378.

⁵⁰ *ibid.*

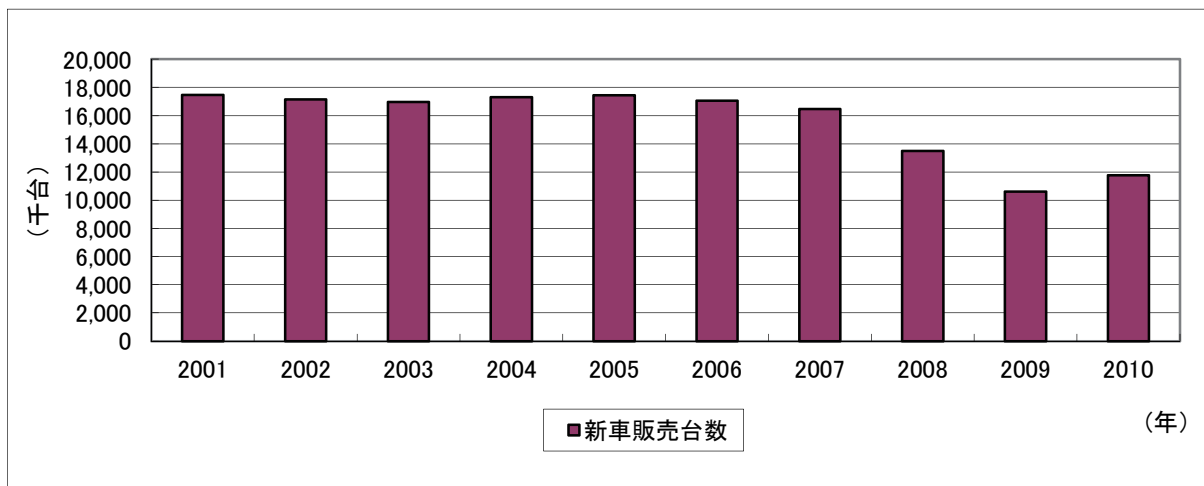
⁵¹ A.M.Best, *supra* note4, p.6.

としている⁵²。

(1) 自動車保険

個人自動車保険はコンバインド・レシオは、2008年100.2、2009年は101.3、2010年は101.0と直近3年間100を超える赤字が続いている⁵³。過年度の支払備金の減額が収支に寄与しており、その効果は損害率を2.7ポイント引き下げている⁵⁴。正味収入保険料は2007年から3年連続で緩やかな減少傾向にあったが⁵⁵、2010年は約1.5%の増加となった⁵⁶。これまで景気後退による新車販売台数の落ち込みや、契約者が補償範囲を減らしたことが自動車保険の減収要因であったが、2010年は米国の新車販売台数が対前年約117万台増加⁵⁷した（《図表13》参照）。近い将来、経済が徐々に回復し保険料がさらに増加すれば、収益の拡大につながっていくことになる⁵⁸。

《図表13》新車販売台数



(出典) 新車販売台数 WardsAuto.com, “U.S. Vehicle Sales, 1931-2010”

⁵² Fitch Ratings, “Personal Lines Insurance Market Update”, Jun.13, 2011.p.1.

⁵³ A.M.Best, *supra* note2, p.377.

⁵⁴ Fitch Ratings, *supra* note52, p.2.

⁵⁵ *ibid.*

⁵⁶ A.M.Best, *supra* note2, p.377.

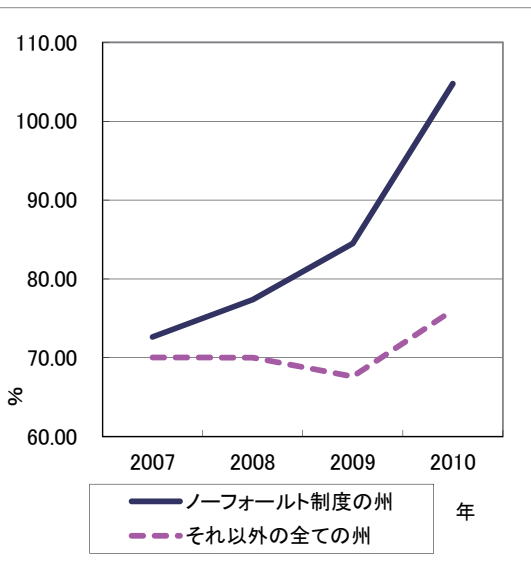
⁵⁷ WardsAuto, “U.S. Vehicle Sales, 1931-2010”.

⁵⁸ Fitch Ratings, *supra* note52, p.2.

《BOX. 2》ノーフォールトを適用している州での引受成績の低下

米国の保険規制が州単位であることもあり、個人自動車保険の引受成績は州によりばらつきがある。近年ノーフォールト制度を採用している州における人身傷害に関する損害率の悪化が著しくなっている。(《図表 14》参照)

《図表 14》ノーフォールト採用州とその他州における個人自動車保険人身傷害の損害率



(出典) SNL 社データベースより損保ジャパン総合研究所作成

ノーフォールト制度とは、比較的軽い傷害については、事故の過失が誰に帰するかを問わず契約者が治療費用を補償するというものである⁵⁹。小額の請求を法定外で処理することにより、自動車保険料を安くすることを目的としており⁶⁰、フロリダ、ハワイ、カンザス、ケンタッキー、マサチューセッツ、ミシガン、ミネソタ、ニュージャージー、ニューヨーク、ノースダコダ、ペンシルベニア、ユタの12の州とプエルトリコがノーフォールト制度を採用している⁶¹。

Fitch ratings 社はノーフォールト制度を適用している州の損害率の悪化は、不況と不正請求の増加に関連しているようであるという⁶²。全米保険犯罪局 NICB によると、偽装交通事故による不正請求は米国全体で、2007年から2009年の間に3,283件から4,802件へ46.3%増加した⁶³。2009年の偽装交通事故による不正請求の最も多い州は1,446件のフロリダ州、次いで765件のニューヨーク州であり(共にノーフォールト制度を採用)、この2つの州だけで米国全体の46%を占める⁶⁴。

また、フロリダ州の被保険自動車1台あたりの人身傷害補償の支払額平均は、2008年から2010年で62%も上昇した⁶⁵。ノーフォールト制度を適用している州の損害トレンドは、今後とも、主要な保険会社の保険引受成績を悪化させる可能性があると考えられている⁶⁶。

⁵⁹ Insurance Information Institute, *supra* note17, p.77.

⁶⁰ *ibid.*

⁶¹ Insurance Information Institute, *supra* note17, p.78.

⁶² Fitch Ratings, *supra* note52, p.6.

⁶³ National Insurance Crime Bureau, “Forecast Report”, p.1.

⁶⁴ National Insurance Crime Bureau, *supra* note63, p.3.

⁶⁵ Insurance Research Council, “Auto Injury Claim Costs Rise as Declining Claim Frequency Trends Come to an End”, Dec.28, 2011.

⁶⁶ Fitch Ratings, *supra* note52, p.6.

(2) ホームオーナーズ

ホームオーナーズの料率は、近年、年間5~9%程度のペースで上昇している⁶⁷。さらに、ここ数年保険会社に取り組んでいる住宅の保険金額の見直しに伴う保険料増加の恩恵も受け⁶⁸、ホームオーナーズの正味収入保険料は2009年の約572億ドルから、2010年は604億ドルへ約32億ドル増加した⁶⁹。

2010年はハリケーンによる大きな損害こそ無かったが、冬嵐・竜巻・雹が頻発した。これらの異常自然災害の大半は小規模で、その損害額の多くが元受保険会社の保有額の範囲内であったため、元受保険会社は大きな損害を被った⁷⁰。その結果、ホームオーナーズのコンバインド・レシオは前年の105.7から106.7へ悪化した⁷¹。Fitch Ratings社は過去5年間の損害率が高かった10州のうち7州は、従来、異常自然災害が発生しにくいと考えられていた中西部であることを指摘している。損害率悪化を受け料率が上昇してきており、ホームオーナーズの保険料が他の種目よりも速いペースで増加したと説明している⁷²。

2. 企業保険分野

企業保険分野の2010年の正味収入保険料は1,937億ドルと、前年の1,992億ドルから約2.8%減少した⁷³。この減少の主な要因として、熾烈な価格競争と景気後退による保険需要の減少などが挙げられている⁷⁴。大手企業などのリスクマネージャーを対象に行ったBarclays Capital社の2010年の顧客調査でも、ソフトマーケット化が進んでいることが示されている（《BOX. 3》参照）。

《BOX. 3》企業保険分野におけるソフトマーケットの実態

Barclays Capital社は毎年6・7月に顧客調査を行っているが、2010年顧客調査によると、企業保険分野の平均保険料は2009年から2010年にかけて4%引き下げられた⁷⁵。企業保険分野を「ソフトマーケット」と回答したリスクマネージャーが前年3%だったのに対し、2010年には56%が「ソフトマーケット」と回答している。一方、契約条件の厳しさについては2010年「緩くなった」との回答が22%と前年調査から約10%増加し、「厳しくなった」との回答が1%に留まった⁷⁶。（《図表15》参照）また複数年契約や、大きな損害が発生した後に大幅な保険料の引上げを求めない保険会社が存在することも、米国損害保険会社のソフトマーケットが継続していることを裏付けているという⁷⁷。

⁶⁷ A.M.Best, "U.S. Property/Casualty Review & Preview", Feb.14, 2010.p.14.

⁶⁸ *ibid.*

⁶⁹ A.M.Best, *supra* note2, p.372.

⁷⁰ Fitch Ratings, *supra* note52, p.6.

⁷¹ A.M.Best, *supra* note2, p.372.

⁷² Fitch Ratings, *supra* note52, p.7.

⁷³ A.M.Best, *supra* note2, p.372-378.

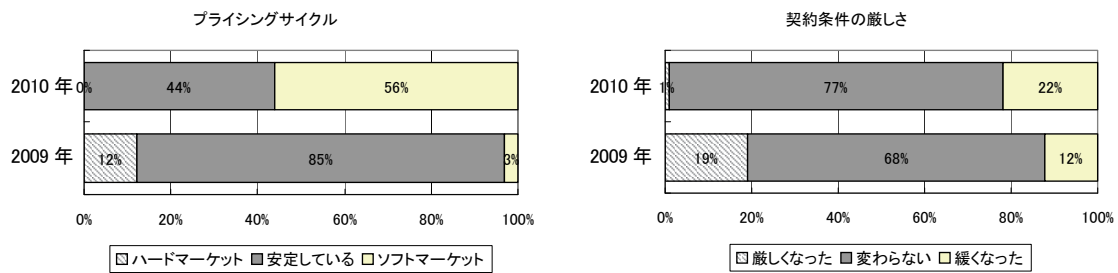
⁷⁴ Fitch Ratings, "Commercial Lines Underwriting Results", May.2, 2011.p.1.

⁷⁵ Barclays Capital, "Equity Research", Jan.6, 2011.p.3.

⁷⁶ *ibid.*

⁷⁷ Barclays Capital, *supra* note75, p.8.

《図表 15》 企業保険分野損害保険の入手環境に関するヒアリング調査



(出典) Barclays Capital, "Equity Research", Jan.6, 2011.p.3.より損保ジャパン総合研究所作成

コンバインド・レシオは前年の 98.9 から 2.3 ポイント上昇し 101.2 となった⁷⁸。上昇した理由としては、前述の正味収入保険料の減少と、小規模な気象関連の異常自然災害の頻発などがあげられる⁷⁹。

2011年5月に Fitch ratings 社は、企業保険分野における自動車保険、企業総合保険、労働者災害補償保険、その他賠償責任保険の 2006年から 2010年までの保険引受成績の悪化について報告している。これによると、特に労働者災害補償保険の成績悪化が著しく⁸⁰、コンバインド・レシオは 2006年の 98.4 から 2010年は 116.8 まで上昇した⁸¹。多くの州で事故防止の取組みが行われ、発生頻度は減少しているものの、保険金支払単価は増加し続けている⁸²。また、労働者災害補償保険の正味収入保険料は 2006年の 417 億ドルから 2010年は 315 億ドルと約 25%減少しており、その減少割合は企業保険分野の中で最大である⁸³。この保険料収入の減少を Fitch ratings 社は景気後退による雇用水準の悪化、雇用者数の減少による影響であるとし⁸⁴、S&P 社は長引くソフトマーケットにあるとした⁸⁵。2006年～2010年にかけて米国では約 450 万の農業部門を除いた職が失われた⁸⁶。サービス部門の雇用数が次第に増加している一方で、労働者災害補償の主要産業である製造業や建設業界の雇用者数は、ここ数年で大幅に減少している⁸⁷。また保険料率についても 2006年から 2011年にかけて約 20%引き下げられている⁸⁸。

企業保険分野の保険引受成績も、過年度支払備金の減額が下支えしている。過年度備金の減額は、企業保険分野の 2010年のコンバインド・レシオを 1.6 ポイント引き下げた（2009年は 2.6 ポイント引き下げ）。引下げ幅は前年より小さいが、これは主に過年度事故に対して AIG 社が 41 億ドル備金を積み増したことによる。この AIG 社の積み増しの影響を除けば、企業保険分野の支払備金の減額による保険引受成績の改善は、2010年の方が大きかったと見られている。A.M.Best 社は、ここ数年の企業保険分

⁷⁸ A.M.Best, *supra* note2, p.378.

⁷⁹ A.M.Best, *supra* note4, p.7.

⁸⁰ Fitch Ratings, *supra* note74, p.3.

⁸¹ A.M.Best, *supra* note2, p.374.

⁸² Fitch Ratings, *supra* note74, p.3.

⁸³ Insurance Information Institute, *supra* note17, p.109.

⁸⁴ Fitch Ratings, *supra* note74, p.3.

⁸⁵ Standard & Poors "For The U.S. Property/Casualty Industry, Making Workers' Compensation Profitable May Be Mission Impossible", Jan.24, 2012.p.5.

⁸⁶ See Bureau of Labor Statistics. (visited Feb.24, 2012) <<http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>>

⁸⁷ Standard & Poors *supra* note85, p.5.

⁸⁸ CIAB "COMMERCIAL P/C MARKET PRICING REBOUNDED IN FOURTH QUARTER, ACCORDING TO COUNCIL SURVEY", Jan.24, 2012.p.6.

野の保険料率からすれば意外であるとし、ソフトマーケットの影響を表面的に隠すために、支払備金の減額が続いてくことを懸念している⁸⁹。

IV. 小規模保険会社の動向

冒頭に述べたとおり、圧倒的に世界最大の損害保険市場である米国では、約 2,700 社もの損害保険会社が営業している⁹⁰。日本では、大手 3 グループによる寡占化が進み、全種目かつ全国展開の保険会社が多い。米国ではこのような大手保険会社が存在する⁹¹一方で、種目や地域等を絞り、営業している小規模保険会社も存在している。本章では、個人分野を中心にそうした小規模保険会社に焦点を当てる。

1. 小規模保険会社の概要

日本では、2006 年 4 月 1 日より少額短期保険業制度が導入され、保険業法により少額短期保険業者は、年間収受保険料が 50 億円以下と規定されている⁹²。米国では、このような小規模保険会社の要件や定義は存在しないが、米国の調査会社 Conning 社は、小規模保険会社を 2008 年の元受保険料が 100 万ドル以上 12.5 億ドル未満の会社として、定義している⁹³。

そうした小規模保険会社は、2008 年には全米で 899 社存在しており、2000 年の 680 社から増加している⁹⁴。小規模保険会社による元受保険料は、市場全体が 2000 年の 3,164 億ドルから 2008 年には 4,967 億ドルへ約 57%拡大⁹⁵しているのと同様の動きを示しており、2000 年の 691 億ドルから 2008 年には 981 億ドルに約 42%増加している⁹⁶。このため、米国損害保険市場全体に占める小規模保険会社のシェアは、1996 年に 19%、2000 年に 21%、2008 年には 20%と 20%前後で推移している⁹⁷。

小規模保険会社の元受保険料を種目別に見ると、個人自動車は 21%、ホームオーナーズが 13%となっている⁹⁸（《図表 16》参照）。

Ⅲ. 主要種目の成績概況で記載のとおり、米国損害保険市場全体では、上位種目を個人自動車 37.0%、ホームオーナーズ 14.1%、その他賠償責任 8.6%、労働者災害補償 7.5%、企業総合 6.6%が占めている⁹⁹（《図表 12》参照）。これに比べ、小規模保険会社の引受け種目は特定種目への偏りが少なく、多様である。個人自動車等の主要種目でも大手と競合しているが、マイナーな種目では、より大きなシェアを占めており、大手が手薄な種目を中心に独自のビジネスモデルを構築しているとも見られる。

⁸⁹ A.M.Best, *supra* note 4, p.7.

⁹⁰ Insurance Information Institute, *supra* note 17, P.V

⁹¹ 米国損害保険市場全体に占める大手 10 社のシェアは、46.9%

⁹² 金融庁ホームページ (visited Feb.1, 2012) <<http://www.fsa.go.jp/ordinary/syougaku/index.html>>

⁹³ Conning Research&Consulting, "Property-Casualty Small Insurers – From Static to Strategic", 2010, P.17

⁹⁴ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.19

⁹⁵ SNL Financial (visited Mar.6, 2012) <<http://www.snl.com/interactivex/MarketShare/ISMarketShare.aspx>>

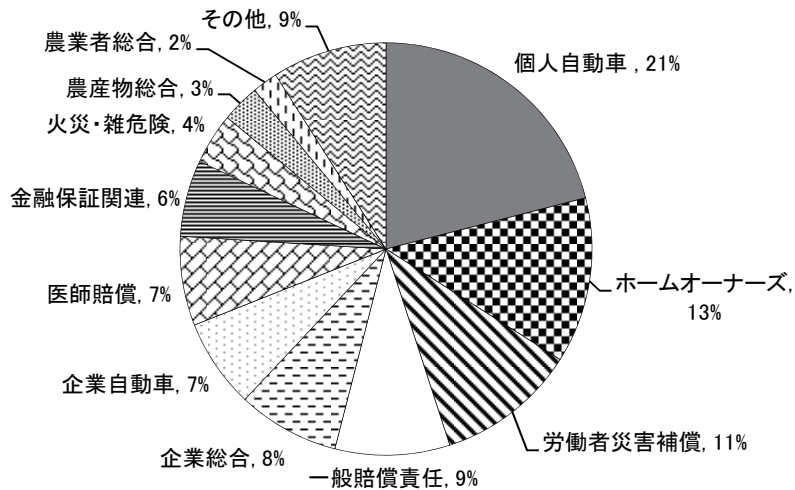
⁹⁶ *ibid.*

⁹⁷ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.20

⁹⁸ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.51

⁹⁹ A.M.Best, *supra* note 2, P.378

《図表 16》 小規模保険会社の元受保険料種目別の割合（2008 年）



(出典) Conning Research&Consulting, “Property-Casualty Small Insurers – From Static to Strategic”,
2010 より損保ジャパン総合研究所作成

2. 個社事例

ここでは、個人自動車保険とホームオーナーズの個人分野に関して、代表的な小規模保険会社を紹介する。

(1) 個人自動車保険

① Safety Insurance グループ

個人自動車保険は、小規模保険会社全体で見てもウェイトの高い種目であるが、地域に特化し、個人自動車を中心に徐々に複数種目に拡大した保険会社として、Safety Insurance グループを取り上げる¹⁰⁰。

Safety Insurance グループは、Safety Insurance 社、Safety Indemnity 社及び Safety Property and Casualty 社の 3 社から構成されており、1979 年に設立された Safety Insurance 社が同グループの中核である¹⁰¹（《図表 17》参照）。同グループは、マサチューセッツ州¹⁰²のみで個人自動車保険を中心に保険引受け業務を行ってきた。同州では 2010 年の元受保険料（全種目）4 位のマーケットシェア 5.5%を占めている¹⁰³（《図表 18》参照）。近年では、個人自動車以外のホームオーナーズや企業自動車の引受けを拡大しており、1996 年には収入保険料の 95%を占めていた個人自動車は 2010 年には 73.8%まで減少する一方で、ホームオーナーズは 15.6%に、企業自動車は 6.7%にまで増加している¹⁰⁴。

¹⁰⁰ Conning Research&Consulting, “Small Insurers – Thriving in the Land of the Giants”, 2002 によると個人自動車保険を中心とする小規模保険会社 116 社のうち 2/3 以上の会社は、一つの州におけるウェイトが 75%以上とのこと。

¹⁰¹ A.M.Best, “Best’s Credit Rating and Report Update for SAFETY INSURANCE COMPANY”, P.3

¹⁰² マサチューセッツ州の保険規制は特に厳しく、2008 年以前は州で最高料率が決まっていた（2008 年以降、自由料率）。また、他州と異なり、大手保険会社の参入が多くなく、募集チャンネルでは独立代理店のシェアが高い（個人自動車保険では、全米平均 35.4%に対し、78.1%）。

¹⁰³ SNL Financial (visited Feb.27, 2012)

<http://www.snl.com/InteractiveX/IS_MarketShare.aspx?MSPageMode=0&ID=4074760&KeyStatEntity=81F92712-6376-4BB4-8441-CCBF687C2691&ResetDefaults=1>

¹⁰⁴ *ibid.*

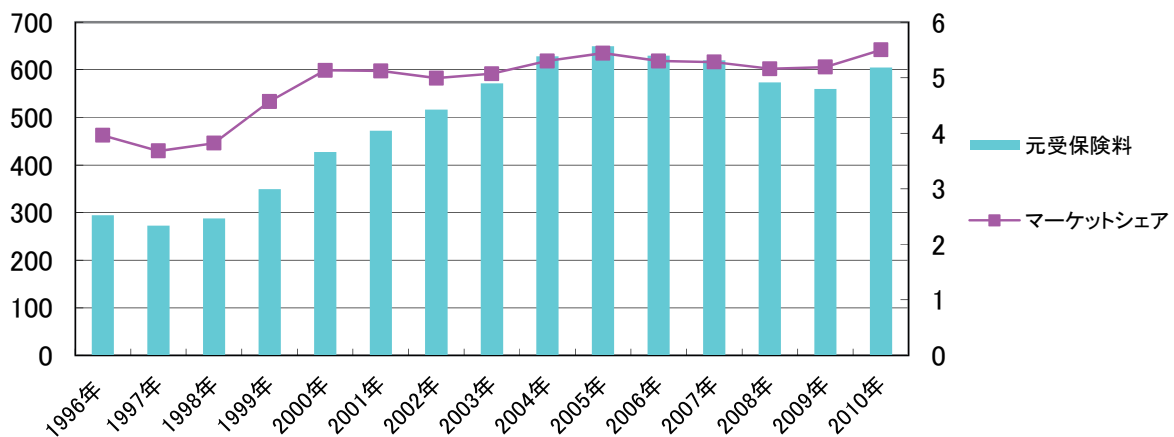
《図表 17》 Safety Insurance グループの概要

本部	マサチューセッツ州ボストン
取扱い種目	個人自動車、ホームオーナーズ、 企業向け自動車、企業総合等
引受地域	マサチューセッツ州 (99.5%)、 ニューハンプシャー州 (0.5%)
元受保険料	605 百万ドル
総資産	1,299 百万ドル
損害率	65.38%
経費率	30.58%
コンバインド・レシオ	95.95
純利益	19 百万ドル

(注) 2010 年数値

(出典) 《図表 14》に同じ

《図表 18》元受保険料とマーケットシェアの推移

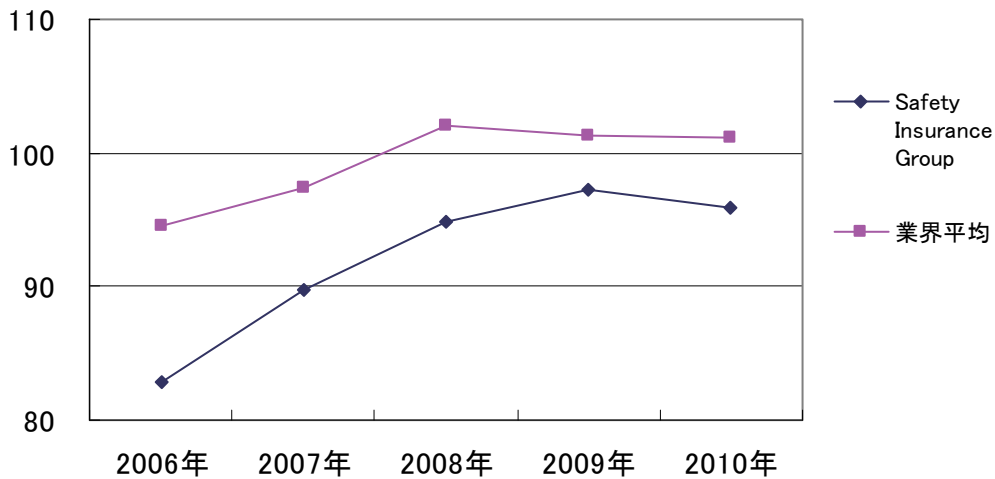


(出典) 《図表 14》に同じ

同グループのコンバインド・レシオを業界平均と比較すると、《図表 19》のとおりであるが、同グループのコンバインド・レシオは常に低い水準で推移していることがわかる。A.M.Best 社によると、この主要要因として、経費率の圧縮を挙げている¹⁰⁵。2006 年から 2008 年にかけて、自動車保険料率が下がったことにより経費率が上昇したが、保険引受けに関する経費構造を見直し、効率性を追求した¹⁰⁶。2006 年～2009 年にかけて経費率は悪化しているが、2010 年の経費率は前年より改善している。A.M.Best 社は、この傾向は今後も継続すると見ており、他社を凌駕するとしている¹⁰⁷。

¹⁰⁵ A.M.Best, *supra* note 100, P.5¹⁰⁶ *ibid.*。同社アニュアルレポート (2006 年～2010 年) によると、2009 年までは代理店手数料率を段階的に引き上げ、2010 年には引き下げた。手数料体系を見直し、併せて代理店システムへの投資を行い、業務の効率化を行ったと推測される。¹⁰⁷ *ibid.*

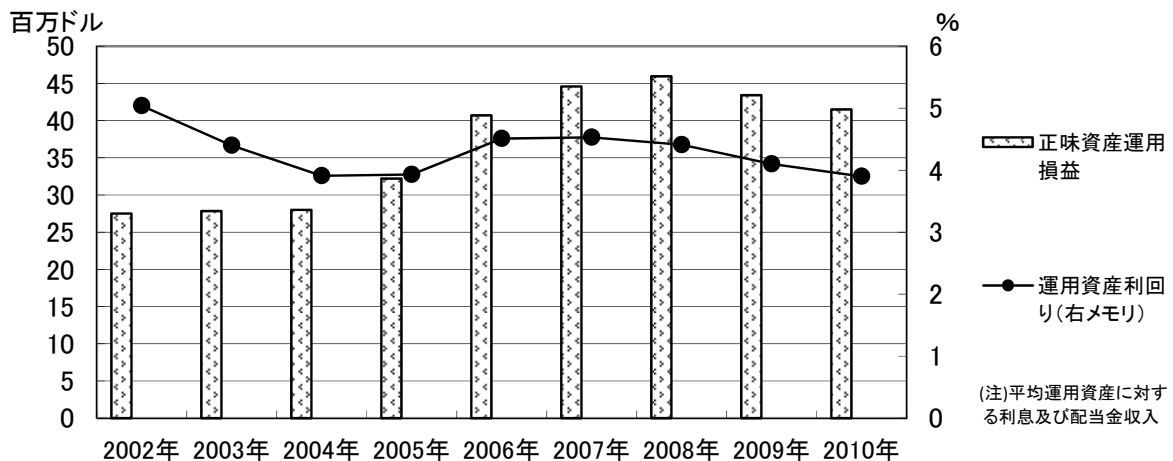
《図表 19》コンバインド・レシオ推移



(出典) A.M.Best. “Best’s Credit Rating and Report Update for SAFETY INSURANCE COMPANY” 及び SNL 社データベースより損保ジャパン総合研究所作成

また、運用資産利回りは 4%近辺で安定的に推移しており、直近 5 年間では業界平均を常に上回っている¹⁰⁸。運用資産の約 90%を国債等の長期債券で運用しており、資産・負債のデュレーションがポジティブであったために、高い運用利回りを得てきた。しかし、流動性の問題を抱えているため、デュレーションのマッチングを漸進的に進めており、直近 5 年間のデータからもこの傾向が見てとれる¹⁰⁹。A.M.Best 社は、こうした財務体質から中核の Safety Insurance 社を A プラスに格付けしており、Outlook を安定的 (stable) としている¹¹⁰。

《図表 20》正味資産運用損益等の推移



(出典) 《図表 14》に同じ

同グループは業務拡大を模索しており、2007 年にはテレビやラジオ、インターネット等メディア媒体

¹⁰⁸ A.M.Best, *supra* note 100, P.6

¹⁰⁹ A.M.Best, *supra* note 100, P.11

¹¹⁰ A.M.Best, *supra* note 100, P.2

を通じた広告活動の展開を始め、ニューハンプシャー州での個人自動車、ホームオーナーズ、企業自動車の引受を開始している。

約 800 の独立代理店を募集チャネルとしているが、代理店との緊密な連携体制に注力している。このうち、約 660 の代理店と、各代理店における過去 3 年間の個人自動車保険の損害率を 65%以下にすること、代理店委託契約締結後の 1 年間で 500 契約以上を引受けること、多種目販売に取り組むこと等の条件をかわしている¹¹¹。この目標が未達成の場合は、会社も一丸となり改善に取り組むとしているが、それでも会社の求める水準に達成しない場合は、委託契約を解除するとしている¹¹²。

同グループは、代理店システムの強化にも取り組み、多額の投資をしている。保険料の収受から保険証券の発行、事故の報告や事故を含む各種問い合わせまでの一連の業務をシステム対応しており、また、同システムを通じた代理店手数料の支払いも行っている¹¹³。アニュアルレポートによると、代理店システムの充実により顧客からの同社への問い合わせが減ったとのことである。こうした取り組みにより、Deep Customer Connections 社が 2003 年より毎年実施している EDB (Ease of Doing Business) 調査において、2008 年初めて 3 位にランクインし、2009 年も 4 位にランクインしている¹¹⁴。

また、損害査定に関しては、2006 年より 3 箇所にクレームセンターを開設している。契約者が事故時に同センターに車を持ち込むと、代車貸し出し・修理工場手配 (20 の修理工場と提携)・修理後の引渡しを行う。これにより、事故時における契約者の負荷を軽減するとともに、修理品質を保証している¹¹⁵。

②Permanent General Insurance グループ

個人自動車保険は、大きく標準リスクまたは優良リスクを引受けるスタンダード市場、標準リスク以下を引受けるノンスタンダード市場に分かれている。Conning 社によると、ノンスタンダードの明確な定義はなく、個々の保険会社毎に取り扱いは異なるとのことである¹¹⁶が、若年層運転者や過去に事故を多発した運転者、スポーツカー等を対象とする市場である。ノンスタンダード市場に特化した保険会社が多く現れ、1988 年から 1997 年にかけて競争が激化したと指摘している¹¹⁷。

ノンスタンダード市場における小規模保険会社として、Permanent General Insurance グループを取り上げる。

Permanent General Insurance グループは、Permanent General Assurance 社、Permanent General Assurance Corporation of Ohio 社及び General Automobile Insurance 社から構成されており、Permanent General Assurance 社が中核である (《図表 21》参照)。同グループは、ノンスタンダードに特化しており、カリフォルニア州やオハイオ州等多くの地域で引受を行い、元受保険料を伸ばしている (《図表 22》参照)。

¹¹¹ Safety Insurance, "2010 Annual Report to Our Shareholders", P.7

¹¹² *ibid.*

¹¹³ Safety Insurance, *supra* note 111, P.12

¹¹⁴ Safety Insurance 社ホームページ (visited Jan.16, 2012) <<https://www.safetyinsurance.com/>>

¹¹⁵ *ibid.* なお、同州 1 位のマーケットシェアを誇る Commerce Insurance 社は、外部リンクで最寄の整備工場を案内しているのみである。

¹¹⁶ Conning 社によると、ノンスタンダードに共通する特徴は、補償が低いにも関わらず保険料が高く、軽微な事故の頻度が高く、高い保険引受経費率であるとのこと。

¹¹⁷ Conning Research&Consulting, "The Nonstandard Auto Insurance Market – Evolutionary Challenges", 2008 P.29

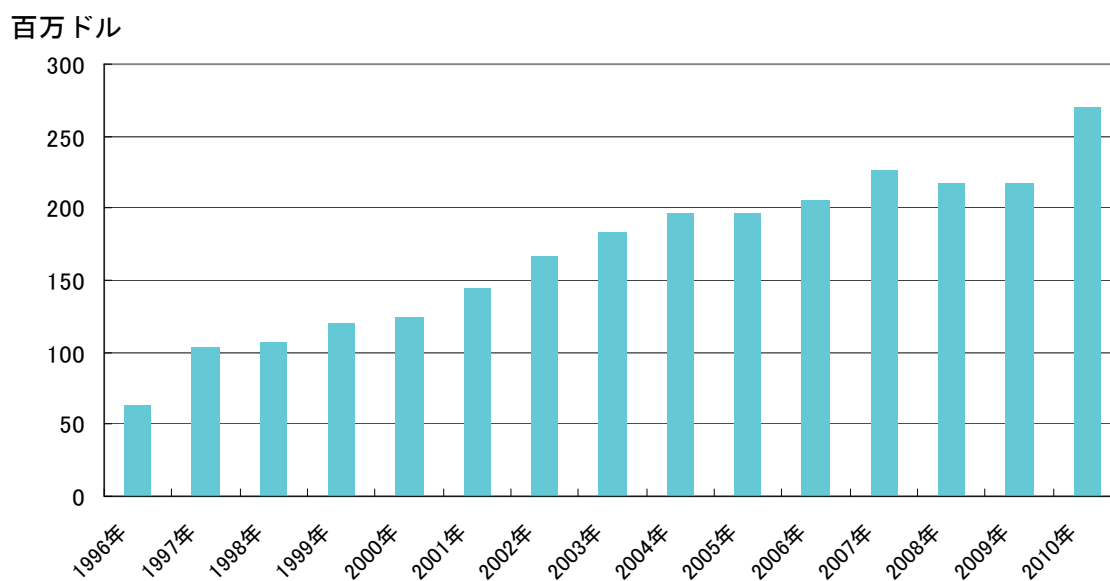
《図表 21》 Permanent General Insurance グループの概要

本部	テネシー州ナッシュビル
取扱い種目	自動車保険（主に個人ノンスタンダード）
引受地域	カリフォルニア州（16.6%）、オハイオ州（13.6%）、テネシー州（12.2%）等
元受保険料	270 百万ドル
総資産	330 百万ドル
損害率	70.87%
経費率	37.85%
コンバインド・レシオ	108.71
純利益	6 百万ドル

(注) 2010 年数値

(出典) 《図表 14》に同じ

《図表 22》 元受保険料の推移



(出典) 《図表 14》に同じ

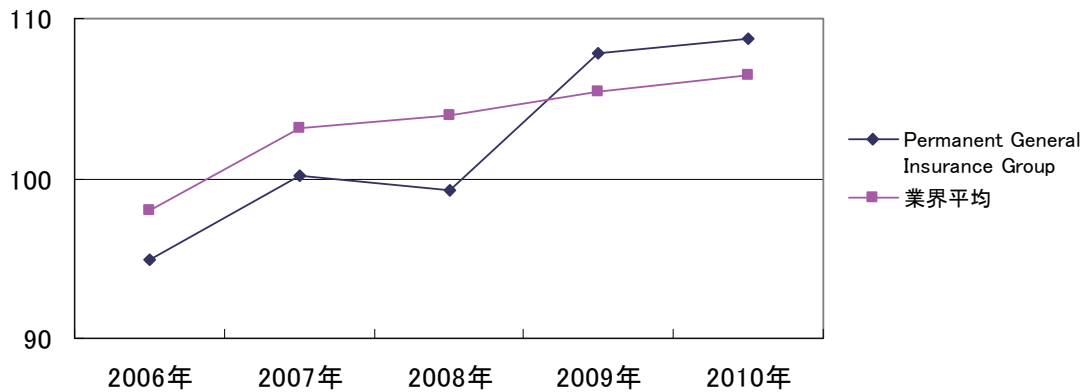
現在、カリフォルニア州、オハイオ州、テネシー州、フロリダ州、ジョージア州など 38 州で引受を行っている。

同グループのコンバインド・レシオを業界平均と比較すると、下記《図表 23》のとおり直近 5 年間のうち 2006 年～2008 年にかけて業界平均を平均 3.6 ポイント下回っているが、2009 年及び 2010 年は、平均 2.3 ポイント上回っている¹¹⁸。A.M.Best 社によると、2009 年からの上昇は、ダイレクトチャネル

¹¹⁸ A.M.Best. “Best’s Credit Rating and Report Update for PERMANENT GENERAL INSURANCE GROUP”, P.5

に特化した子会社を設立し、新たな地域での引受開始に伴うアンダーライティングに係るその他費用や損害調査費用が増加したとのことである。この懸念は、同グループの厳密なアンダーライティング態勢により、幾分和らげられるとのことである¹¹⁹。

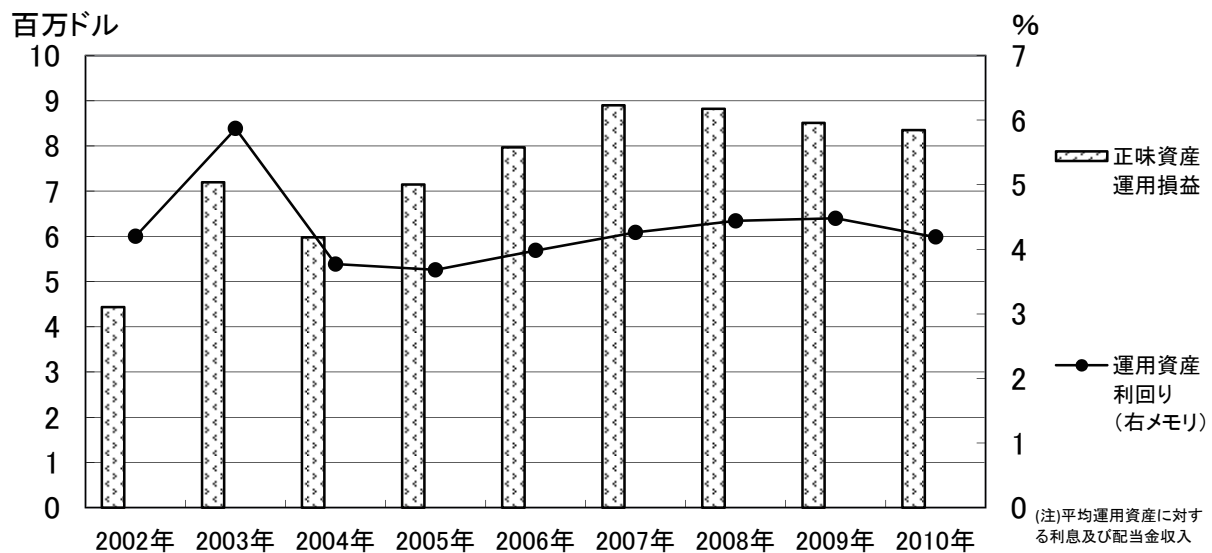
《図表 23》コンバインド・レシオの推移



(出典) A.M.Best. “Best’s Credit Rating and Report Update for PERMANENT GENERAL INSURANCE GROUP”より損保ジャパン総合研究所作成

また、運用資産利回りは 4%近辺で安定的に推移しており、近年は業界平均を常に上回っている¹²⁰。低金利環境及び同グループの慎重な投資ポートフォリオから、正味資産運用損益が減少傾向にあるため、長期債券への投資を減少させているが、利回りの高い社債は買い増している¹²¹。

《図表 24》正味資産運用損益等の推移



(出典) 《図表 14》に同じ

¹¹⁹ A.M.Best, *supra* note 118, P.6

¹²⁰ A.M.Best, *supra* note 118, P.7

¹²¹ A.M.Best, *supra* note 118, P.6

同グループは、自動車賠償資力法で定められた最低補償以外に、1人当たり10万ドル、1事故30万ドルの補償も提供している¹²²。募集チャンネルは、専属代理店、独立代理店、ダイレクトと全てのチャンネルを駆使している。2009年に設立されたGeneral Automobile Insurance社がダイレクトチャンネルに特化しており、2010年の元受保険料の伸びに貢献している。A.M.Best社によると、新規契約の半分以上がインターネットによる募集とのことである¹²³。

同グループの特徴は、厳密なアンダーライティング態勢にある。厳密な引受基準を有しており、地域担当のプロダクトマネージャー、アナリスト、アクチュアリーによって、プライシングが妥当かどうかのモニタリングを行っている¹²⁴。併せて、ITへの投資も行っており、同グループにとって重要な地域に照準を合わせ、インターネットによる募集の拡大施策や詐欺への対応策を実施している。

A.M.Best社は、同グループのこうした財務体質や引受地域が分散していること、募集チャンネルの多様化からAマイナスに格付けしており、Outlookを安定的(stable)としている¹²⁵。

(2) ホームオーナーズ (ARX Holding Corp.)

個人種目の中でホームオーナーズは、損害率のボラティリティが最も高い種目であり、かつ地域差が大きい。米国の中でもフロリダ州のホームオーナーズは、ハリケーンの被害・頻度が非常に大きい。このため、フロリダ州から撤退する保険会社も多く、2002年に州立の保険会社Citizens Property Insurance社が設立された。その後、2004年と2005年に大型のハリケーン襲来が相次ぎ、2009年には最大手のState Farm Florida社が同市場から撤退を表明する¹²⁶等、特徴的な市場である。この市場に特化した小規模保険会社として、ARX Holding Corp.を取り上げる。

《BOX 4》フロリダ州ホームオーナーズ

フロリダ州のホームオーナーズ市場は特殊である。米国は世界一の自然災害大国であり、1991年から2010年までの30年間における異常災害を原因とする損害額のうち、ハリケーン等が44%、竜巻が30%を占めている¹²⁷。こうした損害は、地域により発生頻度・被害程度ともに差が大きく、フロリダ州は、三方を海に囲まれた地域特性からハリケーンの通り道となっており、甚大な損害が引き起こされてきた。米国史上、上陸して高額な損害をもたらしたハリケーン10個のうち8個はフロリダ州に襲来しており、また、1980年以降の全ての大規模自然災害のうち22%がフロリダ州で発生していると言われている¹²⁸。

¹²² A.M.Best社によると、ノンスタンダード自動車保険を中心に引受ける保険会社は、最低補償を提供することが多い

¹²³ A.M.Best, *supra* note 118, P.4

¹²⁴ A.M.Best, *supra* note 118, P.6

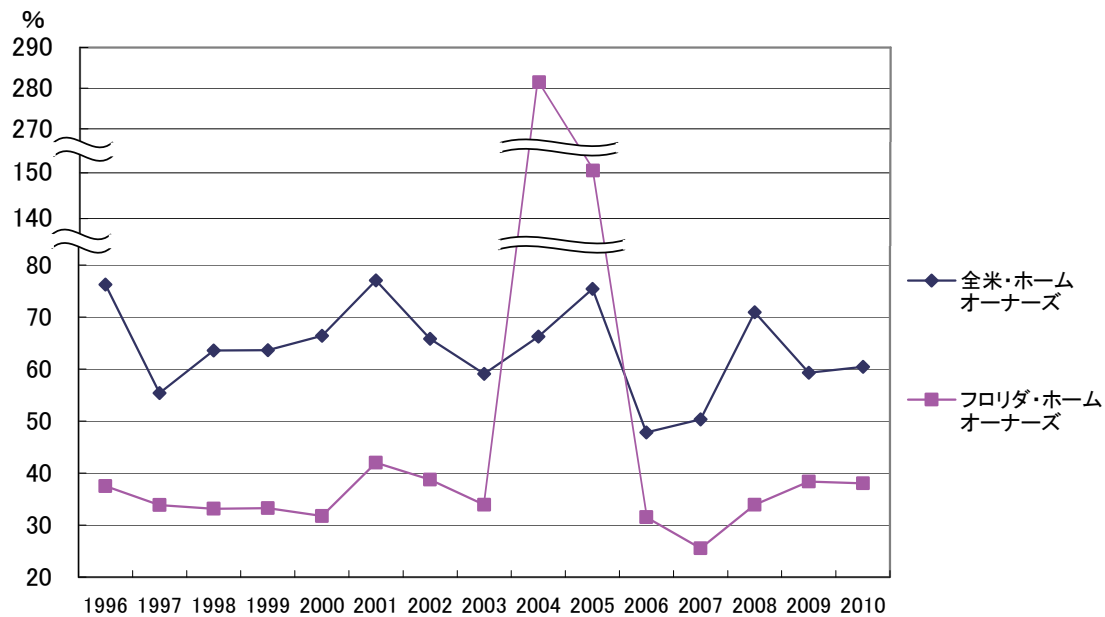
¹²⁵ A.M.Best, *supra* note 118, P.2

¹²⁶ フロリダ州保険庁により同社の撤退は認められなかった

¹²⁷ Insurance Information Institute, *supra* note 17, P.129

¹²⁸ 損保総研レポート第89号 P.35

《図表 25》全米とフロリダ州の
ホームオーナーズの損害率推移（元受契約 E/I ベース）



(出典) 《図表 14》に同じ

このため、州民の財産保護の目的の下、民間保険会社から引受謝絶された人々のホームオーナーズを引受けるため Citizens Property Insurance 社という州立の保険会社が 2002 年に設立された。

同社は、州内の保険会社で最も高い保険料率を課しており、最後の砦（ラストリゾート）の役割が期待されていた。しかし、最高料率にもかかわらず、同社のエクスポージャーは膨らみすぎているため、今後大きなハリケーン被害に見舞われた場合の責任準備金不足が懸念されており¹²⁹、州立であることからフロリダ州の経済に悪影響を及ぼす可能性があると考えられている。

上記事由から、Citizens Property Insurance 社の縮小が検討されてきており、2003 年以降継続的に、民間保険会社への契約移管が行われている。2003 年から 2009 年までに移管された契約件数は、130 万件にのぼる¹³⁰。

ARX Holding Corp.は、American Strategic Insurance 社、ASI Assurance 社、ASI Lloyds 社及び ASI Preferred Insurance 社等から構成されており、1997 年に設立された American Strategic Insurance 社が中核である。同ホールディングは、フロリダ州で、主にホームオーナーズの引受けを行ってきた（《図表 26》参照）。同州の 2010 年の元受保険料（ホームオーナーズ）で見ると、8 位のマーケットシェア 2.8%を占めている。最大手の State Farm Florida 社がシェアを縮小させ、2002 年に設立された Citizens Property Insurance 社が民間保険会社から引受謝絶された人々へ最後の砦として保険を提供する中、同ホールディングは 1997 年の設立以降、シェアを拡大し続けている（《図表 27》参照）。

¹²⁹ Miami Herald 紙（2012 年 1 月 16 日）では、「フロリダ州民は、アイバンやカトリーナを含む 2004 年・2005 年の一連のハリケーンによる損害の積み立て不足を依然として補っており、もし更なるハリケーン被害が生じた場合には、今後 30 年間で収入保険料の 50%以上を積み立てる必要があるため、フロリダ経済は大打撃を受ける」と指摘している。

¹³⁰ Citizens Property Insurance Corporation, *An Introduction and Overview* P.29

現在、フロリダ州、テキサス州、サウスカロライナ州、コロラド州、アリゾナ州など 21 州で引受を行っている。

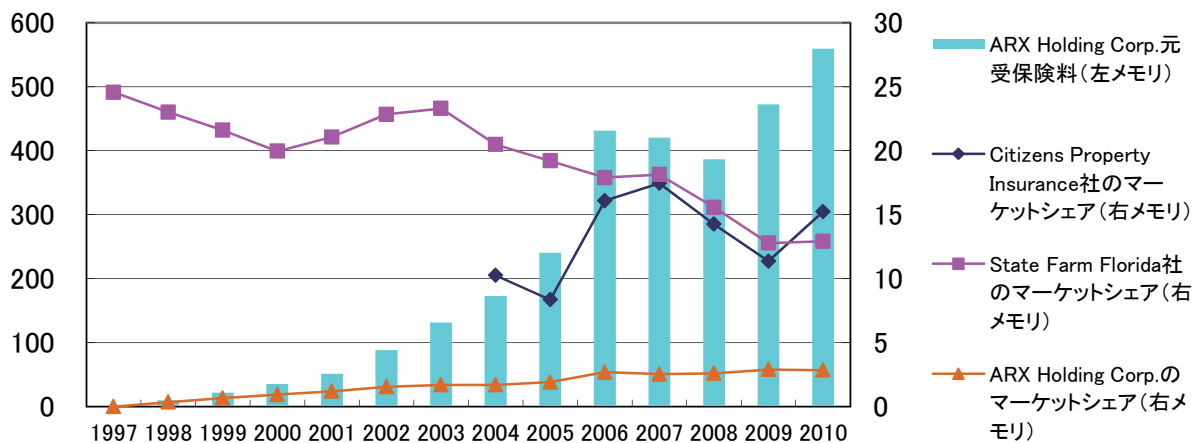
《図表 26》 ARX Holding Corp.の概要

本部	フロリダ州セントピーターズバーグ
取扱い種目	ホームオーナーズ
引受地域	フロリダ州 (62.3%)、テキサス州 (21.4%)、ルイジアナ州 (11.3%)
元受保険料	559 百万ドル
総資産	654 百万ドル
損害率	48.45%
経費率	37.08%
コンバインド・レシオ	85.54
純利益	25 百万ドル

(注) 2010 年数値

(出典) 《図表 14》に同じ

《図表 27》 元受保険料とマーケットシェアの推移



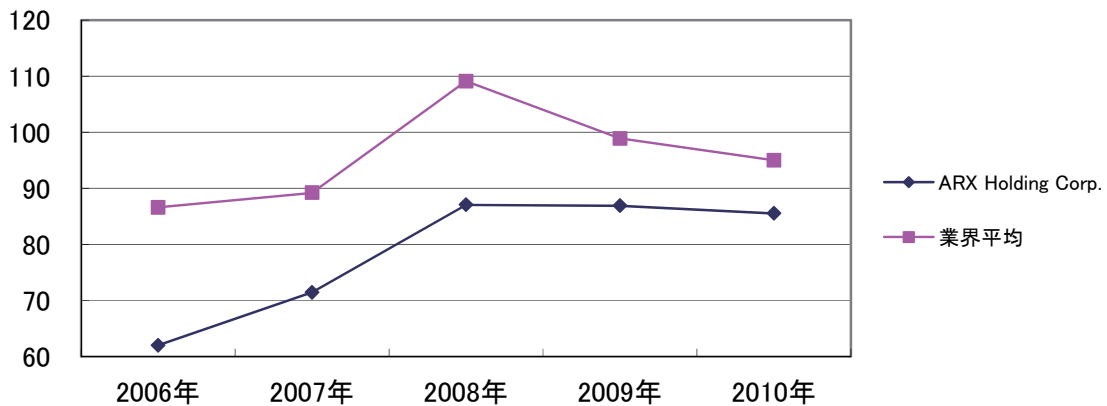
(出典) 《図表 14》に同じ

同ホールディングは、厳密なアンダーライティング態勢に特徴がある。1995 年以降に建築された住宅のみを引受ける方針としており、また、ASI Preferred Builder Program により優良な建築業者を認定しており、登録業者による建築の場合、競争力のある保険料率を提示している。A.M.Best 社によると、同ホールディングは、フロリダ州所在物件の引受に際し、主に州北部・中央部の内陸に所在する新築物件をターゲットとしており、テキサス州所在物件での引受けに際しては、沿岸地域以外の物件をターゲッ

トとしているとのことである¹³¹。

この結果、損害率は良好な水準で推移し、競合他社を大幅に下回っており、コンバインド・レシオで見ても、《図表 28》のとおり業界平均を大幅に下回っている¹³²。

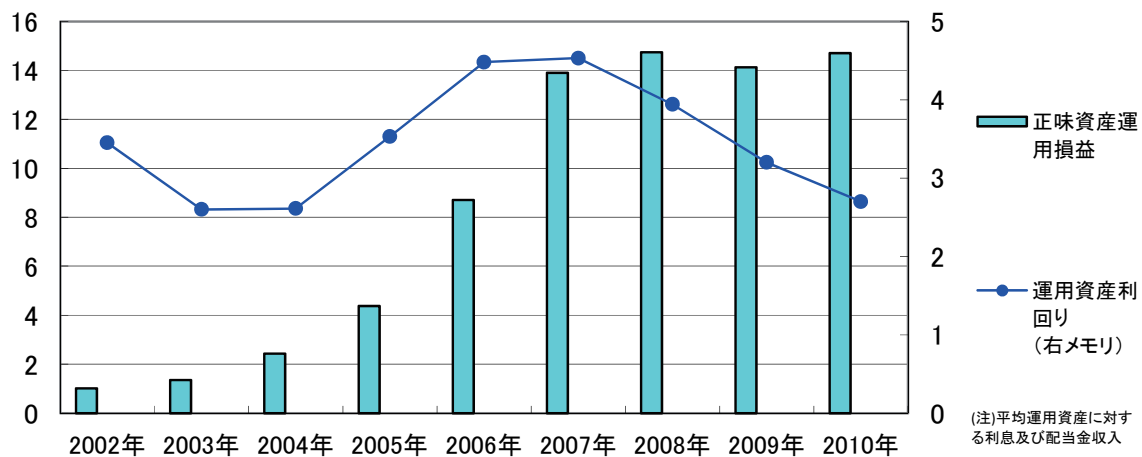
《図表 28》コンバインド・レシオの推移



(出典) A.M.Best. “Best’s Credit Rating and Report Update for AMERICAN STRATEGIC INSURANCE CORP” 及び SNL 社データベースより損保ジャパン総合研究所作成

資産運用に関して、A.M.Best 社によると、資産の大部分は、確定利付債券で運用されており、安定した利益を挙げていることから、純利益に大きく寄与している¹³³。

《図表 29》正味資産運用損益等の推移



(出典) 《図表 14》に同じ

フロリダ州以外でもホームオーナーズを引受け、リスクが分散していることや徹底したアンダーライティング、革新的な価格設定及び再保険の手配により、収益が拡大しており、こうした傾向が今後も続くとの判断から、A.M.Best 社は、中核の American Strategic Insurance 社を含む各社を A マイナスに格付けしており、Outlook をポジティブとしている¹³⁴。

¹³¹ *ibid.*

¹³² *ibid.*

¹³³ A.M.Best. “Best’s Credit Rating and Report Update for AMERICAN STRATEGIC INSURANCE CORP”, P.5

¹³⁴ *ibid.*

3. 小規模保険会社が活躍する背景

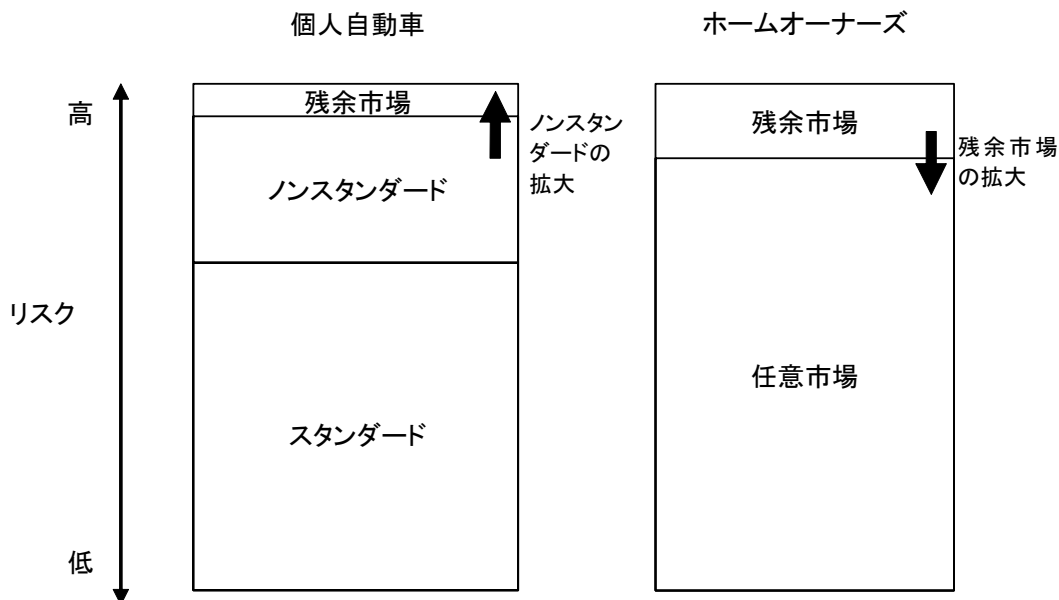
こうした小規模保険会社が一定のシェアを維持している背景として以下の点が考えられる。

(1) ハイリスク市場の存在

米国では、リスクが高すぎるという理由から保険会社による引受を謝絶される場合があり、任意市場で保険を入手できない契約者向けに残余市場¹³⁵が存在する。

例えば、個人自動車保険は、2. (1) ②で前述のとおり、スタンダード市場及びノンスタンダード市場以外に、ノンスタンダードでも引受を拒否された契約者向けの残余市場が存在する。2006年データによると、ノンスタンダード市場は全体の約23%、残余市場は全体の約1%を占めている。また、ホームオーナーズもFAIRプランと呼ばれる残余市場があり、全体の約5%を占めている。

《図表 30》ハイリスク市場のイメージ



(出典) 損保ジャパン総合研究所作成

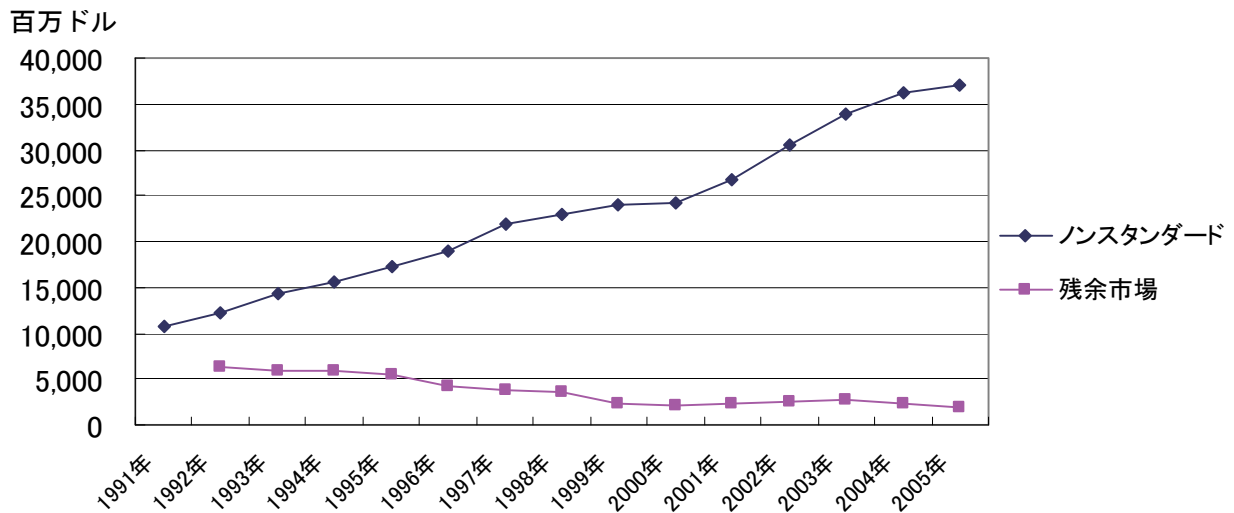
個人自動車保険に関して、1960年代半ばまでは、スタンダードの引受基準に合致しない運転者のほとんどは、保険会社が利益と損失をプールあるいはシェアする残余市場でのみ引受けられてきた。しかし、コンピューター技術の進展により、より細分化されたリスク分類に対する適切な価格設定が容易になったため、ノンスタンダード市場に参入する保険会社が増加してきた。ノンスタンダード市場での競争が激化し、自由競争の下、保険会社が積極的にリスクを引受けた結果、残余市場が縮小し、ノンスタンダード市場が拡大していった。1990年代末期には、ノンスタンダード市場は個人自動車保険の約5分の1を占めるまでになり、その後もこの傾向は続いている¹³⁶。

¹³⁵ 州毎に制度は異なる

¹³⁶ Insurance Information Institute, *supra* note 17, P.70

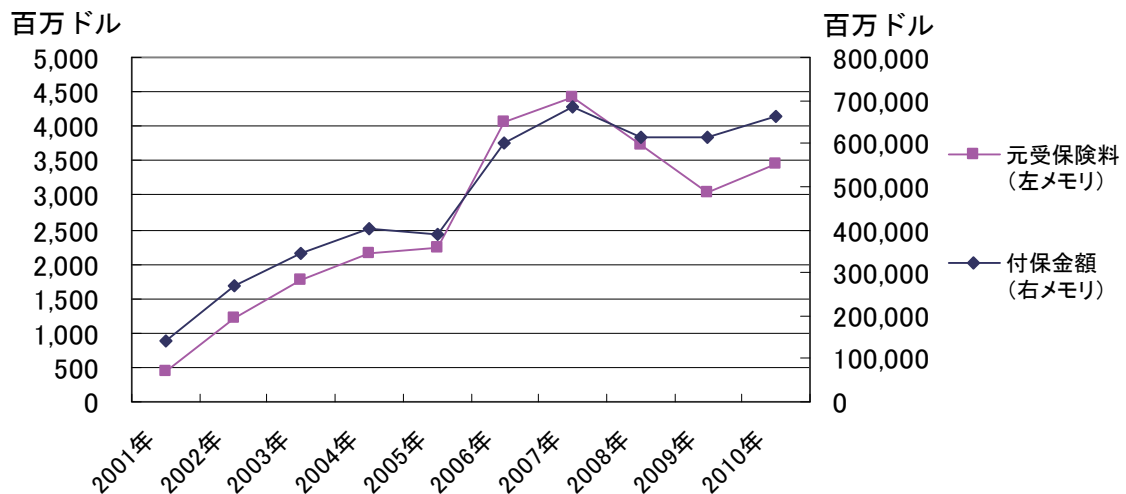
一方、ホームオーナーズに関しては、全体の残余市場の約76%をフロリダ州が占めている¹³⁷。残余市場である Citizens Property Insurance 社が大きくシェアを伸ばしており、全米ホームオーナーズ市場でマーケットシェア10位の1.61%（2010年）を占めるに至っている。ただ、《BOX 4》のとおり、同社の引受拡大がフロリダ州の財政に及ぼす影響が懸念されている。残余市場の今後を見る上でも同社の動向を注視していく必要がある。

《図表 31》個人自動車保険におけるノンスタンダードと残余市場の保険料推移



(出典) Conning Research&Consulting, “The Nonstandard Auto Insurance Market – Evolutionary Challenges”, 2008より損保ジャパン総合研究所作成

《図表 32》ホームオーナーズにおける残余市場の推移



(出典) Insurance Information Institute, “The Insurance FACT BOOK 2012”より損保ジャパン総合研究所作成

リスクの高い市場では、料率の上昇・保険料の高騰が生じ、需給ギャップが生じることとなる。大手で対応することができないギャップも、小規模保険会社はその機動性等から埋めることができ、顧客毎

¹³⁷ Insurance Information Institute, *supra* note 17, P.94

に異なる細かいニーズを満たしていくことが考えられる。Conning 社では、医師等の専門職業人賠償責任保険やフロリダ州等の一部の種目や地域において、損害率が高い等の理由から、保険料や保険金支払い等のサービス面で消費者ニーズが満たされていないために、保険会社の新興が起きていると指摘している¹³⁸。

(2) ビジネス環境

上記以外に、日本と異なり、小規模であっても保険事業を行いやすい環境であることも小規模保険会社が育ちやすい要因の一つと考えられる。日本の保険会社の多くは、保険サービスを提供するために必要なシステム・コールセンター・アジャスター・保険金請求処理等の事務・モデリングや料率算出等の機能を自社または子会社で内製化し、バンドルで提供している。一方、米国では、これらの機能を提供する企業が充実していることから、アウトソースすることも可能であり、各業態での業務分担が機能していることが挙げられる。例えば、上記で取り上げた Safety Insurance グループは、事故関連システムをアウトソースしている。

3. まとめ

(1) 小規模保険会社の特徴

小規模保険会社の一般的な特徴として、Conning 社は、大手保険会社と比較した場合の損害率の低さと経費率の高さを挙げている。2000年から2008年で見ると、小規模保険会社の損害率は、大手を平均4.1%下回っており、かつ、ボラティリティも小さく推移している¹³⁹。小規模保険会社は、機動的な規模が故に、地域特性や種目特性に応じて柔軟にエクスポージャーを見極めた引受を行っている可能性が考えられる。一方、同期間における小規模保険会社の経費率は、大手を3.1%上回っている¹⁴⁰。この主な要因は、代理店への手数料率が高いこと、小規模であるために業務効率が低いことや再保険コストが高いこと等としている¹⁴¹。

上記以外に、代理店との連携とアンダーライティングが特徴といえる。

2. (1) ①で取り上げた Safety Insurance グループは、代理店システムに投資しており、募集チャネルとの連携に注力し、当該マーケットでのプレゼンスを確立している。この点に関して、Conning 社のレポートでは、小規模保険会社の募集チャネルに対する特徴が指摘されている。独立代理店へのアンケート調査によると、小規模保険会社は大手保険会社と比較して、仕事のしやすさ (ease of doing business) と保険金支払いの2点で優位性が導き出されている。商品面や価格設定、事故処理サービス体制では、大手とほとんど遜色はないとのことであるが、ロスコントロールや IT の面では劣っているとのことである¹⁴²。また、独立代理店は、会社の規模よりも会社の財務面を重視すると回答しており、

¹³⁸ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.88

¹³⁹ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.43

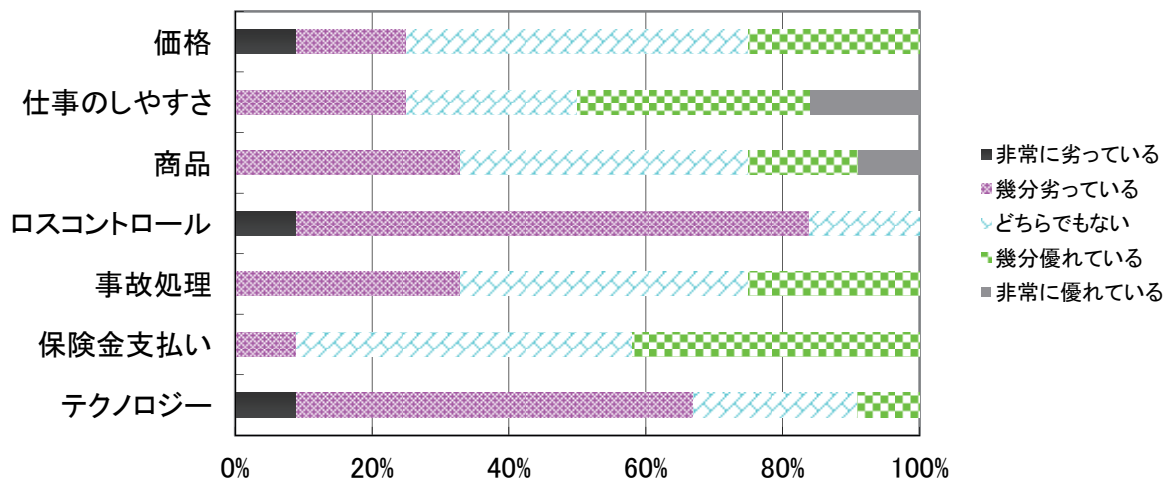
¹⁴⁰ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.41

¹⁴¹ Conning 社では、小規模保険会社の類型を個人自動車・住宅所有者・労災総合・その他賠償責任・企業総合・企業自動車・医師賠償責任に分けた上で、特徴である低い損害率と高い経費率を実証しているが、上記のほとんどの種目でこの傾向が現れている

¹⁴² Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.102

リスク管理サポートを必要とするような大口顧客は、大手保険会社に分があると言えるが、個人分野に関しては、小規模保険会社も十分太刀打ちでき、独立代理店に対する仕事のしやすさで優位性を出していると言える¹⁴³。

《図表 33》 大手と比較した場合の小規模保険会社の特徴
(独立代理店へのアンケート)



(出典) 《図表 16》に同じ

また、アンダーライティングに関しては、残余市場を含むマーケット全体の中でバランスを取り、自社が引受けられるリスクのみを妥当な料率で引受けられていることが考えられる。

Permanent General Insurance グループは、自由競争の個人自動車保険ノンスタンダード市場において、リスクの高いドライバーの中でも収益に結びつくリスクを選びすぐった上で、最低補償ではなく、より大きな補償も提供するといったように、アンダーライティングを行っている。一方、ARX Holding Corp.は、料率に対する規制が厳しいフロリダ州のホームオーナーズ市場で、1995年以降に建築された建物のみを引受け等、厳密なアンダーライティングを行っている。このように、引受けのエクスポージャーを見極め、真に収益に繋がるエクスポージャーのみを引受けられているとすることができる。大手が引受を謝絶したエクスポージャーの中にも、収益に繋がるものが存在しており、小規模保険会社はそうしたエクスポージャーを自社のアンダーライティング技術を生かし、引受けられていると言える。

以上を踏まえると、小規模保険会社は、自社がターゲットとする顧客層を絞り込み、置かれたマーケットの中での知見を生かして業務を拡大している。大手との差別化を図るために、顧客に合ったサービス提供、独立代理店との関係強化を実施しており、独自性を出していると言える。更に、成功を収めている小規模保険会社は、自社の強みやコアコンピタンスを活かしつつ、徐々に拡大している。地域特化・単種目型で保険引受を始め、種目の拡大や引受地域の拡大を行っている。

Milliman Insight 紙は、小規模保険会社の優位性について、ターゲットとなる消費者の選定、競争相

¹⁴³ *ibid.*

手を見極めたプライシング、展開地域の見極めを指摘している¹⁴⁴。

また、Best's Review 誌では、小規模保険会社は大手と比べて、顧客のペルソナ¹⁴⁵を緻密に分類するだけの十分な情報を持っておらず、また、経済環境が大きく変化した場合に自社の管理体制で確実に対応できるか予測できていないものの、マーケットにおける自社の強みを理解しており、その強みをマーケティング戦略・広告展開・代理店との連携・カスタマーサービス・アンダーライティング・事故処理等に生かしていると指摘している¹⁴⁶。大手は、地域・職業・家族構成・学歴・クレジット情報・車の型式や走行距離・住居といった顧客情報を収集して、その莫大なデータを統計学や数理モデルを用いて分析し、プライシングを緻密に行うことで収益を上げてきた。他社よりも顧客セグメントを精緻にすることが収益に繋がるため、収益性の高いセグメントでの競争が激化している。小規模保険会社は、これが際限のない競争になることを認識しており¹⁴⁷、大手の動きや戦略を参考にしつつ、地域に特化しているという強みを生かし、その地域の情報や歴史、自社商品の担保範囲を基にアンダーライティングを行っている。

(2) 小規模保険会社の今後の動向

小規模保険会社がマーケット全体に与えてきた影響に関して、Coninng 社は保険料率の回復を遅らせる可能性を指摘している¹⁴⁸。小規模保険会社の新興が、一部の種目や地域における保険引受損失に起因するものであり、これにより、ギャップが一定解消され、大手保険会社による料率引き上げが緩和されるためと推察される。

今後について、Coninng 社は次のように取りまとめている¹⁴⁹。全国的な保険規制の検討やソルベンシーに関する国際的な変更等が行われており、長期的には大手保険会社に有利であるとしているが、全体的な環境において、小規模保険会社は引き続き重要なポジションを占める可能性があるとしている。小規模保険会社は大手と比較した場合、費用管理・テクノロジー・資本調達面で規模の違いから劣っているが、それは圧倒的なものではないとしている。新規保険会社が設立される要因は、顧客のニーズが満たされておらず、市場ギャップが存在することであるが、こうした市場ギャップが一定埋まったとしても、テクノロジー面でのニーズが存在することから、このニーズを充足するために設立される可能性があるとしている。

V. おわりに

米国損害保険市場は、個人保険分野ではハード化の兆しが見え、2010年個人自動車保険の正味収入保険料で約1.5%、ホームオーナーズ保険では約5.3%の増収となった。一方、企業保険分野では料率引

¹⁴⁴ Milliman Insight Sep 27,2011

¹⁴⁵ ペルソナとは、企業のターゲットとなる典型的な顧客像を意味する。一般的には、定量的なデータにより、企業のターゲットとなる顧客セグメントを抽出し、そのうち数人からのインタビューなどを通して定性的なデータを取得して作り上げられる。

¹⁴⁶ Best's Review, Dec 2009 ,P.90

¹⁴⁷ *ibid.*

¹⁴⁸ Conning Research&Consulting, *supra* note 93, P.103

¹⁴⁹ *ibid.*

下げが緩やかになってきたものの、未だにソフトマーケットからは脱しておらず、4年連続で正味収入保険料は減収している。その結果、全体の正味収入保険料は2009年から0.9%とわずかに増加しているが、利益の拡大までは至っておらず足踏み状態となっている。

その中、金融市場の回復によって株価が上昇し、資産運用面の収支は回復した。しかし、小規模な気象関連の自然災害の多発で保険金支払は増加しており、今後もこの傾向が続けば保険引受成績はさらに悪化していきそうである。

こうした厳しい環境においても米国損害保険業界は、資本過多によるオーバーキャパシティによりハード化に転じない状態が続いている。今後、保険市場の健全性を維持していくには、ブルーデント・アンダーライティングにより保険収支を改善し、盤石な収益構造を構築していくことが必要となる。米国経済は株価上昇や新車販売台数の増加など明るい兆しも垣間見えている。今後、保険需要の回復過程で保険市場がどのように動くかが重要な意味を持つといえる。

一方で、米国損害保険市場の中を見ると、種目や地域によりリスクが高い市場が存在しており、小規模保険会社がマーケットシェアを維持している。個人分野では、特にノンスタンダード市場やフロリダ州ホームオーナーズ市場で収益を上げている。小規模保険会社は、置かれたマーケットの中で、ターゲット顧客を明確にし、他社に追随することなく自社の強みを理解した上で、アンダーライティングの強化や代理店との綿密な連携を行い、大手保険会社を含む他社との差別化を図っており、収益に貢献するエクスポージャーのみを引受けていると言える。

過去10年、小規模保険会社数が増加しており、Coninng社が指摘しているように、今後も新興が続く可能性があるため、市場のハード化の阻害要因の一つとなり続ける。今後も大手の収益を圧迫し続ける可能性があり、プライシングといった個々の市場分析に影響を与え続ける。小規模保険会社に対しては、プライシングを更に精緻なものにした上で、ロスコントロールやITといった戦略で対抗していく必要があるが、そのためには彼らの動きを意識しつつ、個々の市場分析を注意深く行わなければならない。

大手にとって、小規模保険会社は市場をかき回すため、その規模の差以上に、自社の戦略に強い影響を及ぼすと言え、無視できない存在と言える。