

米国損害保険市場の最新動向

—2000 年の実績とトレンド変化—

目 次

- ・ 本稿の狙いと構成
- ・ 米国損害保険市場の動向
- ・ 個人保険分野をめぐる動向
- ・ 企業保険分野をめぐる動向
- ・ おわりに

研究員 牛窪賢一 研究員 西村徹

要 約

・ 本稿の狙いと構成

本稿では、米国損害保険市場の最新動向を明らかにすることを目的として、2000 年の実績を中心に分析する。まず、米国損害保険市場全体の動向について概観した後、個人保険分野、企業保険分野のマーケット別に、より詳細な分析を試みる。

・ 米国損害保険市場の動向

本章では、米国損害保険市場全体の動向について概観する。市場規模と成長性、事業成績、個人保険分野と企業保険分野との比較、主要保険会社のシェアと収益性、銀行による保険販売について整理する。米国損害保険業界の事業成績は、1997 年を直近のピークとしてその後悪化傾向を続けており、2000 年も 1999 年に比べ悪化している。

・ 個人保険分野をめぐる動向

本章では、個人保険分野の動向について、個人自動車保険と住宅所有者保険の 2 種目に分け、保険料と収益性、主要保険会社のシェア推移等を分析する。2000 年は、個人自動車保険において、激しい競争、医療費や修理費の上昇、自動車事故の増加等を背景に、収益性の大幅な悪化がみられた。近年、Progressive や GEICO 等の保険会社が、電話やインターネットを利用するローコストのダイレクト販売によって、専属代理店を主力販売チャネルとする State Farm 等からシェアを奪ってきたが、この構図にも一部変化の兆しがみられた。個人自動車保険の収益性悪化への対応は、保険会社によって異なる動きとなっている。このように大きな変化が進行している個人自動車保険をめぐる動向に、特に分析の重点を置いた。

・ 企業保険分野をめぐる動向

本章では、企業保険分野の動向について分析する。保険料と収益性の動向、主要保険種目の動向、主要保険会社の動向、中小企業向けの商品・サービスと大企業向けの商品・サービスに関する動向について整理する。企業保険分野では、2000 年は保険料率の引き上げの動き等から大幅な増収となり、コンバインド・レシオもわずかながら改善している。

・ おわりに

米国損害保険業界の事業成績は、2001 年上半期も、2000 年上半期に比べ大幅に悪化している。これに加え、2001 年 9 月に発生した同時多発テロ事件が 2001 年の事業成績に多大な影響を与えることは確実である。さらに、米国株式市場の下落は、損害保険会社の実現資産売却益の原資となっている保有株式の含み益を減少させている。米国損害保険会社は、保険引受の収益性について、これまで以上に厳しく問われているといえよう。

・本稿の狙いと構成

1．本稿の狙い

本稿では、米国損害保険市場の最新動向を明らかにすることを目的として、米国損害保険業界における 2000 年の実績データを中心に分析を行う。

米国損害保険業界の事業成績は、1998 年以降毎年悪化している。米国損害保険業界は過剰資本（＝供給過剰）¹の問題を抱えており、このため保険会社間で激しい競争が展開され、収益が圧迫されているとの見方が一般的である。

2000 年は、個人保険分野のおよそ 8 割（保険料ウェイト）を占める個人自動車保険において、保険会社間の激しい競争に加え、医療費や修理費の上昇、自動車事故の増加等を背景に、収益性の大幅な悪化がみられた。

個人自動車保険分野では、近年、Progressive や GEICO 等の保険会社が、電話やインターネットを利用するローコストのダイレクト販売によって、専属代理店を主力販売チャネルとする State Farm 等からシェアを奪ってきたが、この構図にも 2000 年は一部変化の兆しがみられた。個人自動車保険の収益性悪化への対応は、保険会社によって異なる動きとなっている。本稿では、このように大きな変化が進行している個人自動車保険をめぐる動向に、特に分析の重点を置いた。

企業保険分野では、1999 年にソフトマーケット²の底を打ったとの見方が既にあったが、2000 年に入って、保険料率の引き上げの動きがより明確になってきた³。

なお本稿では、米国損害保険市場における個人保険分野と企業保険分野、および種目別の収益性に関し比較・分析を行う上で、従来から広く利用されているコンバインド・レシオ（＝損害率＋経費率）に加え、わが国では比較的馴染みが薄いオペレーティング・レシオ（＝損害率＋経費率－投資収益率⁴）を利用している⁵。

2．本稿の構成

本稿の構成については、まず第 1 章で、米国損害保険市場全体の動向について概観する。次いでマーケット別により詳細な分析を試みる。すなわち、第 2 章で個人保険分野をめぐる動向、第 3 章で企業保険分野をめぐる動向について、それぞれ分析する。

・米国損害保険市場の動向

本章では、米国損害保険市場全体の動向について概観する。以下、1．米国損害保険市場の規模と成長性、2．米国損害保険業界の事業成績、3．個人保険分野と企業保険分野との比較、4．主要保険会社のシェアと収益性、5．銀行による保険販売、の順に整理する。

1．米国損害保険市場の規模と成長性

本節では、世界における米国損害保険市場の規模、生命保険と比較した上での成長性について概観する。

（1）世界における米国損害保険市場の規模

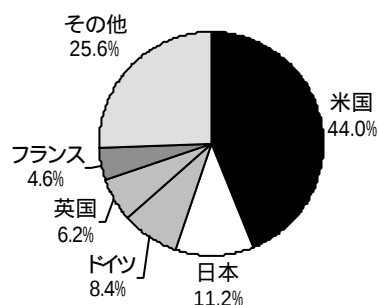
米国の 2000 年の損害保険料規模（正味計上保険料）は、1999 年の 2,869 億ドルから 4.4% 増加し、2,997 億ドルとなっている⁶。

Swiss Re のレポート sigma によれば、1999 年の米国の損害保険料収入（健康保険を含む）は、世界一の 4,014 億ドルで、世界の損害保険料（健康保険を含む）の 44.0% を占める、とされている⁷。2 位以下についてみると、2 位日本 11.2%、3 位ドイツ 8.4%、4 位英国 6.2%、5 位フランス 4.6% の順となっている（《図表 1》参照）。米国損害保険市場の規模は、他の主要国に比べ、圧倒的に大きいといえよう。

（2）米国損害保険市場の成長性

1999 年の米国における損害保険料の伸び率は、1.3% と低迷している⁸（1998 年は 1.4%）。1999 年の米国における生命保険料の伸び率は

《図表 1》世界の損害保険料シェア（1999 年）



（注）健康保険料を含む。

（出典）Swiss Re, sigma, 2000 より作成。

9.2%（1998 年は 10.1%）であり、損害保険料の伸び率は、生命保険料の伸び率に比べかなり低いことがわかる。

欧州でも米国とほぼ同様の傾向がみられ（1999 年における欧州の生命保険料の伸び率は 16.1% だったのに対し、損害保険料の伸び率は 2.0% だった）、やはり損害保険料の伸び率は生命保険料に比べ低くなっている（《図表 2》参照）。

米国や欧州において損害保険料の伸び率が低迷している要因としては、過剰資本（米国）や自由化の進展（欧州）を背景とする厳しい競争状態等があげられている。一方、米国、欧州で生命保険

《図表 2》 欧米主要国の保険料伸び率；
損保と生保との比較 （単位：％）

	損害保険料		生命保険料	
	1998 年	1999 年	1998 年	1999 年
米国	1.4	1.3	10.1	9.2
欧州	-0.3	2.0	6.3	16.1
(ドイツ)	-1.2	0.9	3.5	19.3
(英国)	-3.7	-1.1	13.1	14.5
(フランス)	-3.0	1.0	-15.9	11.3

（注）損害保険料には健康保険料を含む。

1998 年にフランスの生命保険料が大幅な減少となったのは、同国で生命保険に関する税制の変更が行われた影響である。

（出典）Swiss Re, sigma, 1999, 2000 より作成。

料の伸び率が高い要因としては、ともに、少子・高齢化を背景として、老後に備えた資金の運用ニーズが急ピッチで拡大していること等があげられている。

2. 米国損害保険業界の事業成績

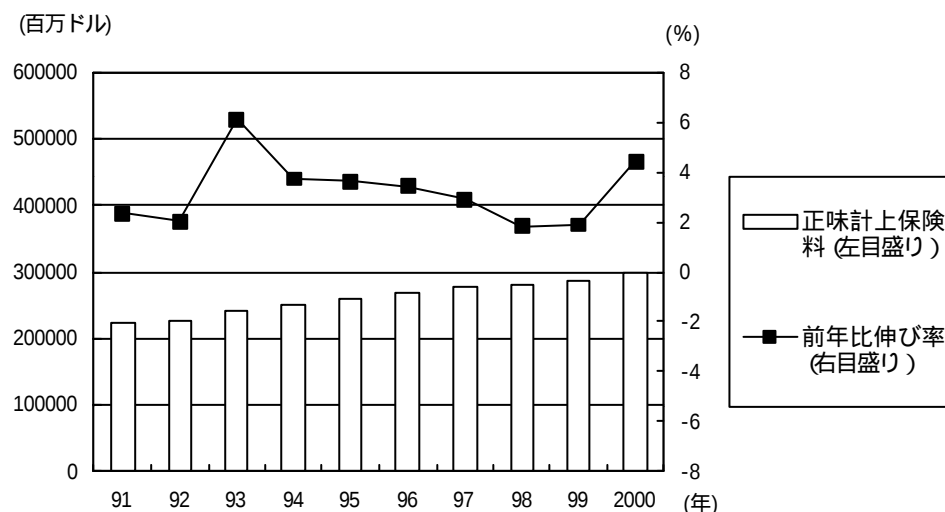
本節では、主に 2000 年の米国損害保険業界の事業成績について整理する。2000 年の正味計上保険料については、前年比 4.4% 増という 7 年ぶりの高い伸び率を記録したものの、事業成績全体としては、1998 年、1999 年に続き悪化している。

以下、2000 年の事業成績について（１）正味計上保険料、（２）税引前事業利益、（３）コンバインド・レシオ、（４）ROE、（５）自己資本比率、（６）投資状況、の順に整理する。最後に、（７）2001 年上半期の事業成績概況についても紹介する。

（１）正味計上保険料

2000 年の正味計上保険料は、2,997 億ドルとなり、前年比 4.4% の伸び率となった。1998 年（1.8% 増）、1999 年（1.9% 増）は、企業保険分野における需要の伸び悩みや、過剰資本に伴う保険料率引き下げ競争等を背景に、保険料は低い伸び率にとどまっていたが、2000 年は両年を大幅に上回る 7 年ぶりの高い伸び率となった（《図表 3》参照）。

《図表 3》 正味計上保険料の推移



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

2000 年の伸び率が高くなったことには、保険料率の引き上げが進展した企業保険分野における 7.2% という高い伸び率（個人保険分野の伸び率は 1.8%）が寄与している。

（２）税引前事業利益

米国の損害保険事業は、保険引受だけでは利益を生み出すことができず、投資収益により保険引受損失をカバーし利益を計上する構造になっている。また、投資収益は、年による変動が少ないのに対し、保険引受損失は年によって大きく変動するため、税引前事業損益は、保険引受損失の振れに大きく左右される。

2000 年の保険引受損失は、前年比 35.3% 拡大し、312 億ドルとなった（《図表 4》参照）。これは、史上最大の損害をもたらした異常災害ハリケーン・アンドリューが発生した 1992 年以来最も大きな赤字額である。この背景には、個人自動車保険における収益性の悪化がある。

2000 年の正味投資収益（主に債券の金利と株式の配当による収入）は、前年比 4.8% 増加し、407 億ドルとなった。1998 年、1999 年は前年比マイナスであったため、3 年ぶりの増加であった（この要因については（６）投資状況参照）。

この結果、2000 年の税引前事業利益は、前年比 31.7% 減少し、99 億ドルとなった。これは

1992 年以来の低水準である。

（３）コンバインド・レシオ

コンバインド・レシオと損害率、経費率

2000 年のコンバインド・レシオ（契約者配当後）¹⁰は 110.1 となり、1998 年の 105.6、1999 年の 107.8 からさらに悪化した。コンバインド・レシオは、1997 年の 101.6 を底に 3 年連続の悪化となっている（《図表 5》参照）。

2000 年におけるコンバインド・レシオの悪化は、経費率が 7 年ぶりに低下（1999 年の 28.0% から 2000 年は 27.6% に低下）したのに対し、損害率が上昇（1999 年の 78.6% から 2000 年は 81.2% に上昇）したことによる。

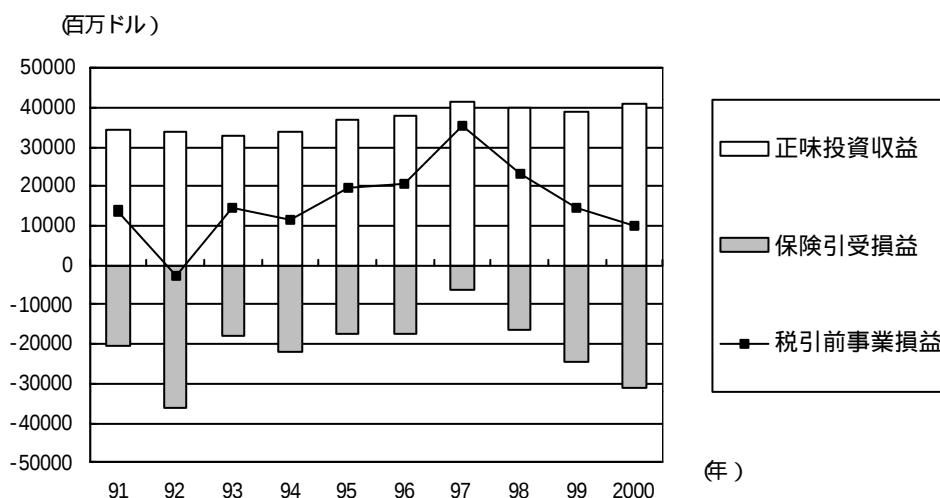
2000 年におけるコンバインド・レシオおよび損害率の悪化は、個人自動車保険での収益性の悪化に起因するところが多い。

コンバインド・レシオと異常災害の影響

コンバインド・レシオへの異常災害の影響は年による振れがあり、1991 年以降では、ハリケーン・アンドリューが発生した 1992 年、ノースリッジ地震が発生した 1994 年が特に大きくなっている（《図表 6》参照）。

コンバインド・レシオにおける異常災害以外の要素についてみると、1997 年までは概ね改善傾

《図表 4》税引前事業利益の推移



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

向に推移してきたが、1998 年以降毎年悪化していることがわかる。

2000 年は、1997 年以来の異常災害が少ない年であり、異常災害に伴う保険金支払いは 1999 年に比べ半分以上であった。にもかかわらず、コンバインド・レシオが悪化したのは、異常災害以外の要素（個人自動車保険での保険金支払い増加等）で収益性が悪化したためである。

（４）ROE

2000 年の米国損害保険業界の ROE¹¹は、1999 年同様 6.5%であった。2000 年の税引後利益は

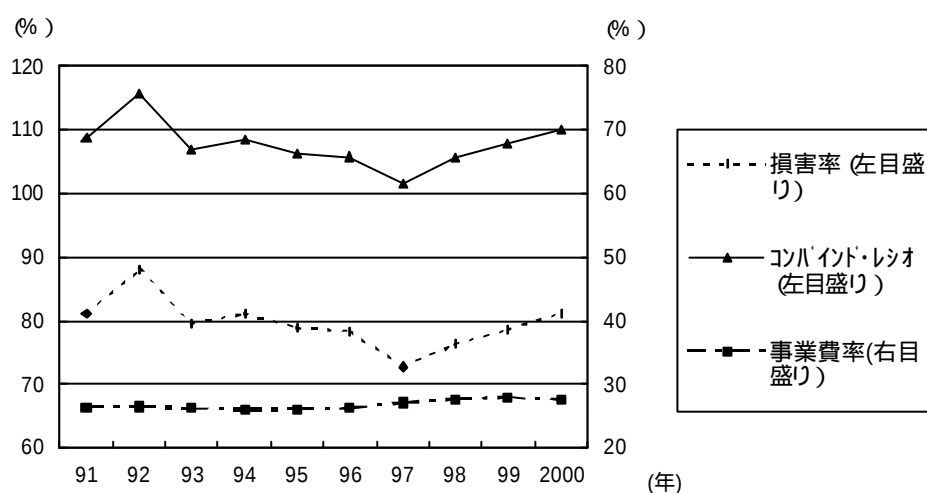
206 億ドルと、前年比 6.0%減少したものの、契約者剰余金も 4.5%減少したことで相殺された。

米国損害保険業界の ROE は、1997 年の 11.9%をピークに、その後は低下傾向で推移している。現在は、ハリケーン・アンドリューの発生した 1992 年（4.4%）、ノースリッジ地震の発生した 1994 年（5.6%）以来の低水準となっており、米国の他産業に比べ、かなり見劣りする状態が続いている（《図表 7》参照）。

（５）自己資本比率

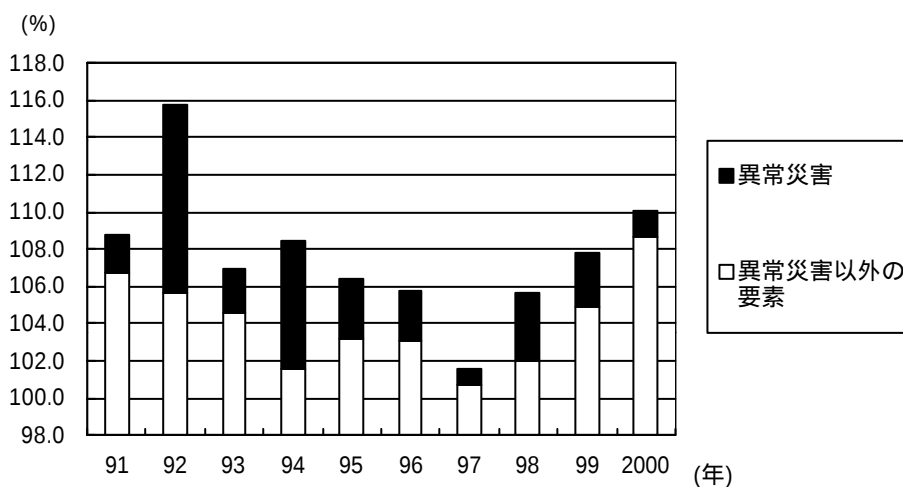
2000 年末における米国損害保険業界の総資産

《図表 5》コンバインド・レシオの推移



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

《図表 6》コンバインド・レシオへの異常災害の影響



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

は前年比 0.3%増加し、9,120 億ドルとなった。
一方、契約者剰余金は前年比 4.5 % 減少し、
3,174 億ドルとなった。

この結果、2000 年末の自己資本比率は、1999
年末の 36.4% から 34.8% に低下した。自己資本
比率は 1993 年から 1998 年まで 6 年連続で上昇
していたが、1999 年、2000 年は 2 年連続の低下
となっている（《図表 8》参照）。

2000 年における契約者剰余金減少の背景には、
2000 年後半以降の米国株式市場の低迷がある。

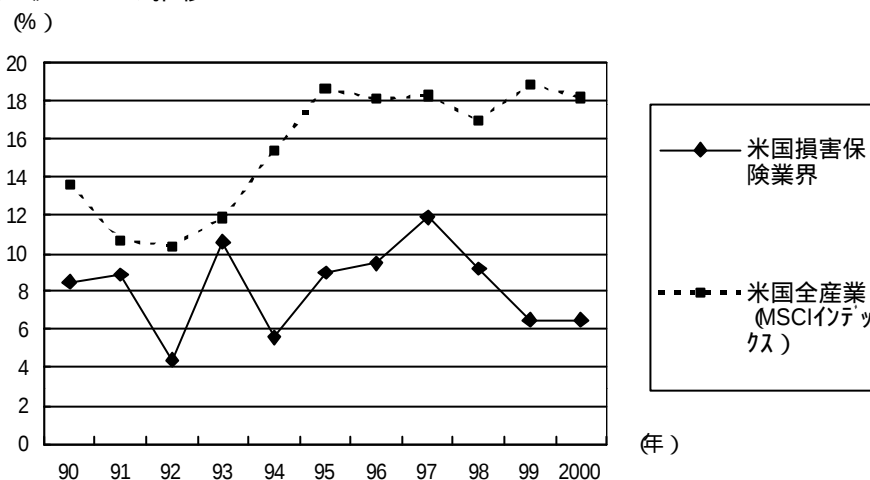
以上のように、2000 年は契約者剰余金が減少し、
自己資本比率も低下したものの、依然として業界
全体で過剰資本の状態が続いているとの見方が大
勢である。

（ 6 ） 投資状況

運用資産の構成

2000 年における米国損害保険業界の運用資産
は、総資産 9,120 億ドルの 86.5% にあたる 7,893
億ドルであった。

《図表 7》 ROE の推移

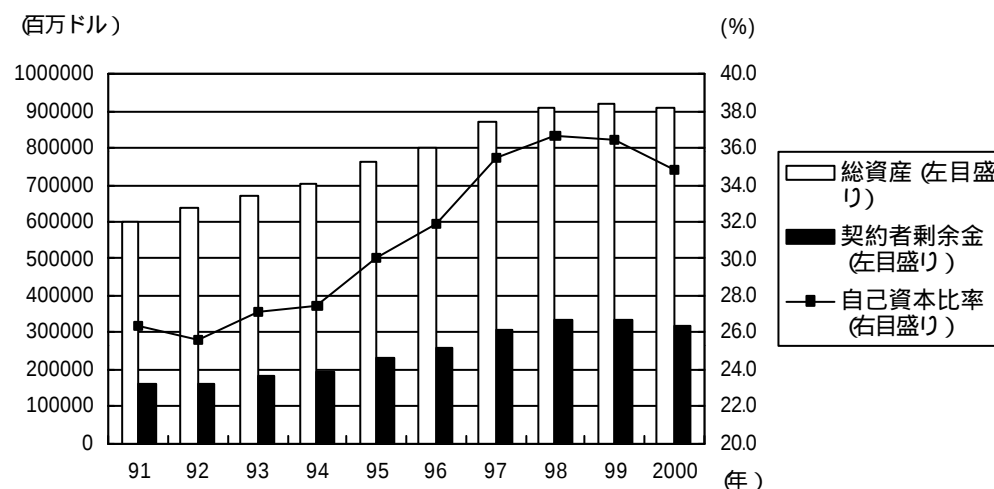


（注）米国損害保険業界の ROE は、「税引後利益 / 期末契約者剰余金」で算出。

相互会社を含む法定会計ベース。MSCI インデックスは、株価の動きを総合的に表す代表的な指標の一つ。

（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 等の資料をもとに作成。

《図表 8》 自己資本比率の推移



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

2000 年における運用資産の投資先では、債券が全体の 63.8%を占めている。ただし、債券のウェートは、70%以上を占めた 1995 年に比べ約 7%低下している（《図表 9》参照）。

普通株式（関係会社投資を除く）への投資は、近年増加傾向を辿り、1995 年の 13.4%から 1999 年には 19.7%に達した。しかし、2000 年には、18.1%に低下している。

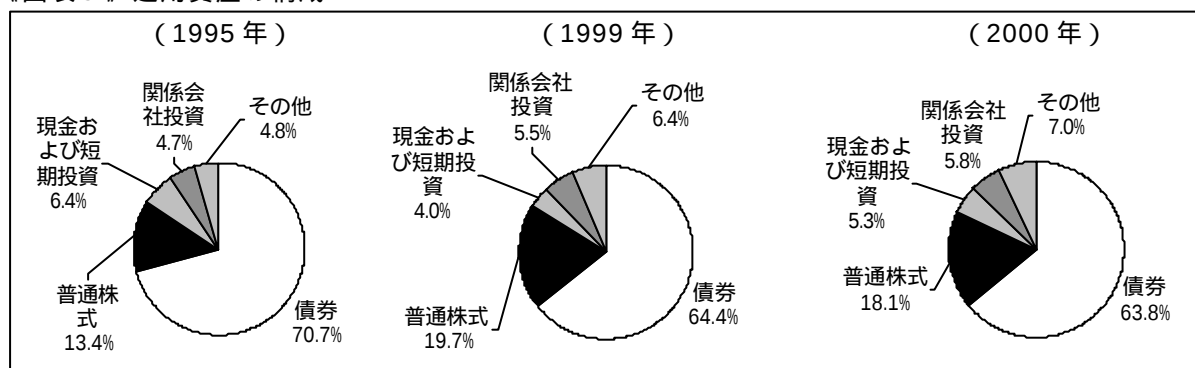
1999 年までの普通株式のウェート上昇の背景には、好調な米国株式市場があった。逆に 2000 年は、米国株式市場の低迷が、普通株式のウェート低下につながった。一部の保険会社では、株式市場の下落に備え、株式から、現金・短期投資等へ資金をシフトする動きがみられた。

運用利回り

2000 年の運用利回りは、1999 年の 5.2%から 5.5%へと改善した。1999 年初めから 2000 年初めにかけて長期金利が上昇傾向で推移したことが、2000 年の損害保険業界における債券利回り上昇に寄与している。また、利回りの低い普通株式（株価の上昇による評価損益や売却損益は利回りに反映されていない）のウェートが低下し、普通株式よりも利回りが高い債券のウェートが上昇したことも、運用資産全体の利回り上昇に寄与している（《図表 10》参照）。

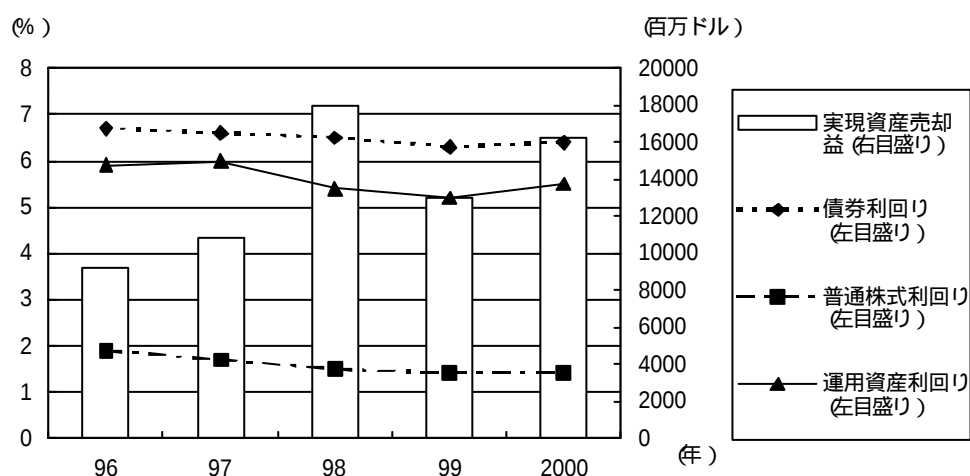
なお、値上がりした保有株式等の売却による実現資産売却益の水準は、年による振れが大きい。2000 年後半以降の株価低迷は、これまで実現資産売却益の原資となってきた株式の含み益を大幅

《図表 9》運用資産の構成



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

《図表 10》運用利回りの推移



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

に縮小させていると考えられる。

(7) 2001 年上半期の事業成績概況

2001 年上半期における米国損害保険業界の保険料収入は、前年同期に比べ 10% 増加したと伝えられている¹²。これは、悪化した収益性を改善するため、保険料率の引き上げが進められてきた結果と推測される。

2001 年上半期の税引後利益は、前年同期の 79 億ドルから大幅に減少し、25 億ドルとなった。異常災害による支払いが 34 億ドルから 66 億ドルへと拡大したこと等から、2001 年上半期の保険引受損失は、前年同期の 141 億ドルから 196 億ドルへと拡大した。同時に、コンバインド・レシオも 108.8 から 111.2 へと悪化している。

2001 年上半期の正味投資収益は、FRB による政策金利引き下げに伴う長期金利の低下等により、前年同期比 5.2% 減少し、実現資産売却益も、米国株式市場の低迷等を反映し、同 21% 減少したとされる。

以上のように、2000 年に続き、2001 年上半期も、保険料収入の伸びを上回るペースで保険金支払いが拡大しており、収益性は悪化している。

いうまでもなく上記には、2001 年 9 月 11 日に発生した同時多発テロ事件の影響は含まれていない。この事件の影響は、現時点では明確に把握できないものの、ハリケーン・アンドリューによる被害（推定付保損害額 155 億ドル）を上回り、

支払総保険金額は 300 億ドル以上になるとの見方もあり、2001 年の米国損害保険業界の事業成績に多大な影響を与えることは確実である。また、被害の大きい保険種目を中心に、幅広い保険種目で保険料率の引き上げが図られており、保険料収入の伸びにも影響する見込みである。

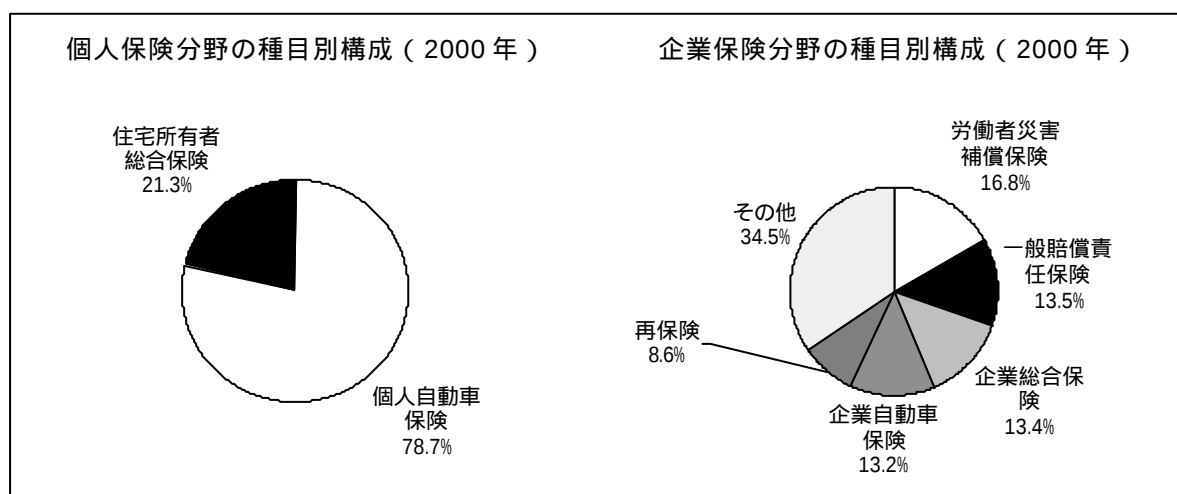
3. 個人保険分野と企業保険分野との比較

本節では、個人保険分野と企業保険分野について、過去 10 年間のデータを基に、成長性、収益性等を比較する。1999 年までは、個人保険分野の方が企業保険分野よりも保険料収入の伸びが高い傾向がみられたが、2000 年はこれが逆転した。また、企業保険分野に比べ、個人保険分野の収益性の落ち込みが明確になっている。以下、(1) 保険種目の構成、(2) 主力販売チャネル、(3) 保険料、(4) コンバインド・レシオ、(5) オペレーティング・レシオ、の順に比較する。

(1) 保険種目の構成

個人保険分野は、基本的に自動車保険(個人保険分野に占める保険料ウェイト 78.7%)と、住宅所有者保険¹³(同 21.3%)の 2 種目で構成されている(《図表 11》参照)。個人自動車保険は全種目に対するウェイトでみてもおよそ 4 割を占める最大の保険種目である。その他の個人保険種目としては、ヨット・モーターボート保険、個人アンブレラ保険¹⁴等があるが、ウェイトとしてはごく僅

《図表 11》種目別構成；個人保険分野と企業保険分野



(出典) A.M.BEST " BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES" , 2001 より作成。

かである¹⁵。

企業保険分野には、様々な保険種目があるが、最大の保険種目は労働者災害補償保険¹⁶（企業保険分野に占める保険料ウェイト 16.8%）であり、次いで、一般賠償責任保険（同 13.5%）、企業総合保険（同 13.4%）、企業自動車保険（同 13.2%）の順になっている。

（２）主力販売チャネルの比較

米国の損害保険会社は、主力とする販売チャネルの違いから、直販制保険会社と代理店販売制保険会社の２種類に分類されることがある。個人保険分野では、直販制保険会社と代理店販売制保険会社の保険料シェアはおよそ 7：3 で、直販制保険会社のシェアが高いという特徴がある。一方、企業保険分野では、この比率はおよそ 3：7 で、代理店販売制保険会社のシェアが高い（《図表 12》参照）。

なお、直販制保険会社には、専属代理店や直販社員を主力販売チャネルとする保険会社の他、電話、インターネット等を利用するダイレクト販売を主体とする保険会社も含まれる。代理店販売制保険会社は、独立代理店を主力販売チャネルとする保険会社である。ブローカーは独立代理店と機能的には差異がなく、ブローカー経由で保険を引き受ける保険会社は、代理店販売制保険会社に分類されている。

（３）保険料の比較

正味計上保険料の前年比伸び率について、1991 年以降のデータをみると、個人保険分野は、

1993 年を除き 1999 年まで常に企業保険分野の伸び率を上回ってきた（《図表 13》参照）。このため、1997 年には、個人保険分野のウェイトが企業保険分野を逆転している（《図表 14》参照）。

しかし、2000 年は、個人保険分野の伸び率が鈍化したのに対し、企業保険分野の伸び率は大幅に拡大したため、企業保険分野の伸び率（7.2%）が個人保険分野の伸び率（1.8%）を大きく上回った。2000 年における個人保険分野と企業保険分野の正味計上保険料の構成比は、およそ 51：49 となっている。

（４）コンバインド・レシオの比較

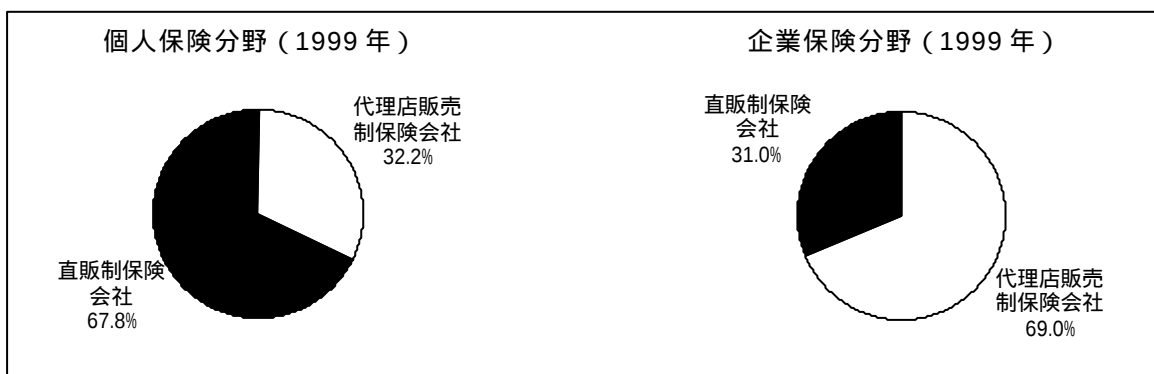
1991 年以降、個人保険分野のコンバインド・レシオは、常に企業保険分野のコンバインド・レシオを下回っている（《図表 15》参照）。

しかし、2000 年のコンバインド・レシオは、個人保険分野と企業保険分野とは異なる方向に動いた。個人保険分野では 1999 年の 104.5 から 109.9 へと大幅に悪化したのに対し、企業保険分野では 111.3 から 110.1 へとわずかながら改善している。この背景には、企業保険分野では保険料率の引き上げが進んできたのに対し、個人保険分野では、拡大する保険金の支払いに対し、保険料率の引き上げが十分進んでいない状況がある。

（５）オペレーティング・レシオの比較

前述のように、個人保険分野のコンバインド・レシオは企業保険分野に比べ低水準で推移してきた。しかし、これだけで、個人保険分野の方が、

《図表 12》主力販売チャネルに基づく保険料構成；個人保険分野と企業保険分野



（出典）安田総合研究所訳・米国保険情報協会「ザ・ファクト・ブック 2001 アメリカ損害保険事情」（2001 年）。

企業保険分野よりも収益性が高いとはいえない。

コンバインド・レシオから、投資収益率¹⁷を控除して算出するオペレーティング・レシオでみると、企業保険分野の方が概ね低水準で推移している（《図表 16》参照）。一般に、企業保険分野の方が、個人保険分野に比べ保険料を受け取ってから保険金を支払うまでの期間が長いため、より多くの投資収益を確保することができる。企業保険分野のオペレーティング・レシオが個人保険分野よりも低いことは、投資収益まで含めて考えれば、企業保険分野の方が、個人保険分野よりも収

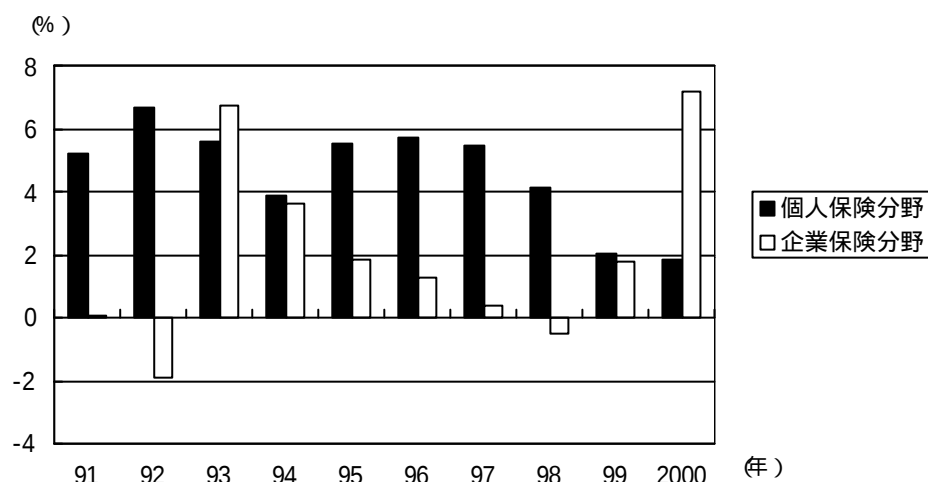
益性が高い可能性があることを示唆している。

特に 2000 年は、個人保険分野と企業保険分野との間でオペレーティング・レシオの差が拡大した。企業保険分野のオペレーティング・レシオが 94.8 と、100 を下回っているのに対し、個人保険分野のオペレーティング・レシオは 104.7 と、8 年ぶりに 100 を上回っている。

4．主要保険会社のシェアと収益性

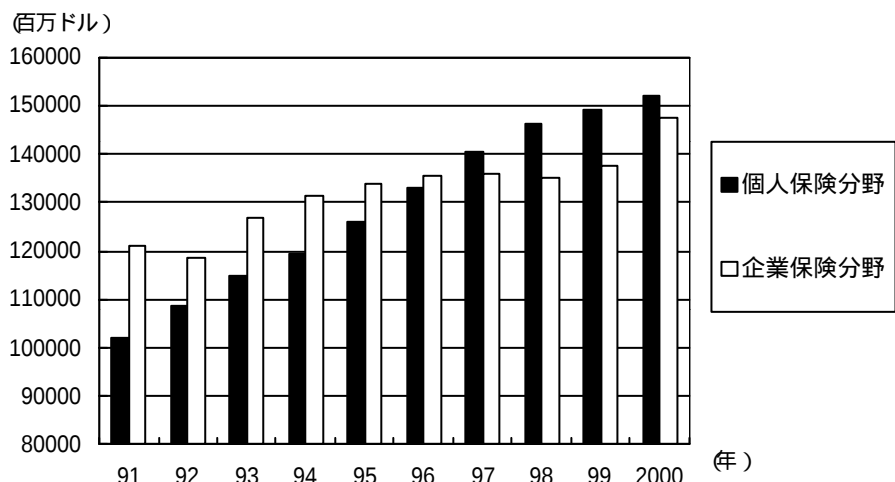
本節では、（１）上位 10 社のシェア推移と（２）上位 20 社の収益性について整理する。

《図表 13》正味計上保険料の前年比伸び率；個人保険分野と企業保険分野



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

《図表 14》正味計上保険料；個人保険分野と企業保険分野



（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

(1) 上位 10 社のシェア推移

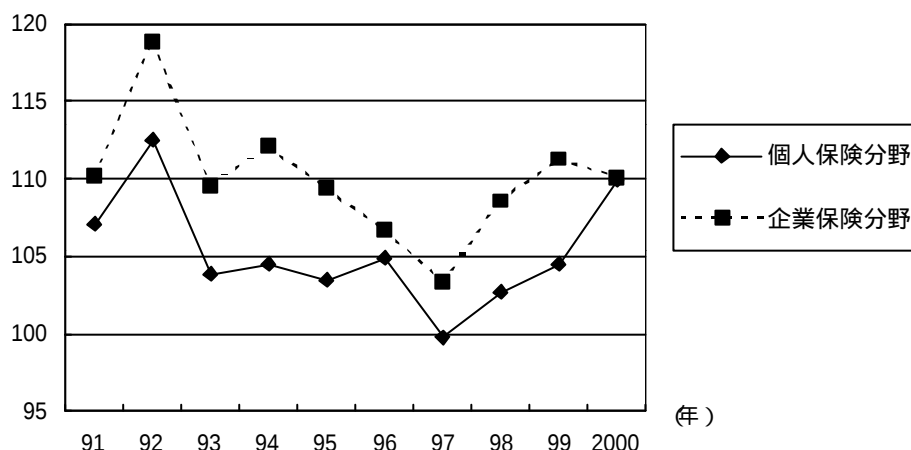
1996 年～2000 年における正味計上保険料ベースでみた主要損害保険会社のランキングとシェアの推移をまとめたのが《図表 17》である。上位 10 社のシェアは、1996 年の 41.6% から、2000 年には 45.8% まで上昇しており、大手社による寡占化が進行している。

上位社のうちの多くは、1996 年から 2000 年にかけてシェアを拡大してきている。そうした中で、シェアを低下させているのは、第 1 位の State Farm と第 9 位（1996 年には第 3 位）の CNA の 2 社である。State Farm は、主力の個

人自動車保険、住宅所有者保険の兩種目において年々シェアを低下させており、これを反映し同社の業界におけるシェアも年々低下している。CNA のシェアが 1999 年に大きく低下したのは、個人保険部門を Allstate に売却したことが主因である（1999 年に Allstate のシェアが大きく上昇した主因も、CNA の個人保険部門を買収したことによる）。

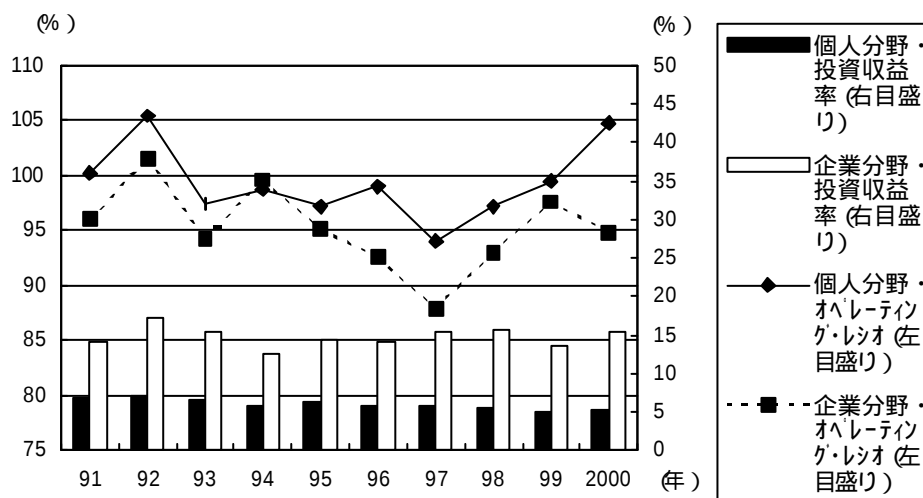
2000 年のシェアが 1999 年に比べ顕著に上昇しているのは、Farmers を傘下に収めた Zurich（Zurich/Farmers グループ）の他、企業保険中心の AIG と Travelers、個人自動車保険分野で

《図表 15》コンバインド・レシオの推移；個人保険分野と企業保険分野
(%)



(出典) A.M.BEST " BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

《図表 16》オペレーティング・レシオの推移；個人保険分野と企業保険分野



(出典) A.M.BEST " BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

シェアを伸ばした GEICO を傘下に持つ Berkshire Hathaway の 4 社である。

AIG と Travelers については、企業保険分野における料率の引き上げが、シェア上昇の一因になっている。また AIG については、買収による効果も大きい。Berkshire Hathaway は、個人保険分野に加え、企業保険分野でもシェアを伸ばしている。

(2) 上位 20 社の収益性比較

上位 20 社の 2000 年の収益性について比較してみると、保険会社によってかなりバラツキがある¹⁸(《図表 18》参照)。特に大手社の中では、コンバインド・レシオが 120 を超え、オペレーティング・レシオも 110 を超える State Farm の収益性が低いことがわかる。State Farm は相互会社であり、利益の計上を株式会社ほど強く求められていないということ等が、この背景にあるものと考えられる。

なお、個人自動車保険分野において、独立代理店による販売や、電話、インターネットを利用するダイレクト販売で、1999 年まで急速にシェアを伸ばしてきた Progressive は、2000 年にはシェアを拡大することができず、1999 年同様、

2000 年も第 11 位にとどまった。同社はこれまで収益性の高い会社としても定評があったが、同社の 2000 年の収益性は大幅に悪化している(個人自動車保険における主要保険会社の収益性については第 4 章で詳述する)。

5 . 銀行による保険販売

本節では、米国における銀行による保険販売の現状について概観する。

米国では、多くの銀行が保険の販売を行っている。銀行保険販売協会 (Association of Banks in Insurance : ABI) が 2000 年 4 月に米国の銀行に対して行った調査では、資産 100 億ドル以上の大手銀行の全てが保険を販売しており、このうち 88% は、損害保険、生命・健康保険といった保険全般を販売し、残りの 12% は、年金保険と団体信用保証保険のみを販売していた。

資産 1 億ドル以上 100 億ドル未満の準大手銀行では、52% が保険全般を販売し、26% が年金保険と団体信用保険のみを販売していた。残りの 22% は保険商品の販売を全く行わなかったとされている。

またこの調査によれば、これから 3 年以内に、損害保険、生命・健康保険のどちらかの引受業務

《図表 17》主要損害保険会社のランキング・シェア推移

(単位 : %)

		1996 年		1997 年		1998 年		1999 年		2000 年	
		順位	シェア	順位	シェア	順位	シェア	順位	シェア	順位	シェア
1	State Farm	1	12.9	1	12.6	1	12.3	1	11.9	1	11.1
2	Allstate	2	6.6	2	6.6	2	6.8	2	7.3	2	7.2
3	Zurich/Farmers (注 1)	5	3.2	5	3.3	4	3.7	3	3.8	3	5.6
4	AIG	4	3.4	4	3.4	3	3.8	4	3.7	4	4.1
5	Berkshire Hathaway	14	1.5	14	1.7	8	2.7	6	3.1	5	3.5
6	Travelers PC	7	2.8	7	2.9	7	2.9	7	2.9	6	3.3
7	Nationwide	6	3.1	6	3.0	6	3.0	5	3.2	7	3.2
8	Liberty Mutual	9	1.9	8	2.1	9	2.6	9	2.9	8	2.9
9	CNA	3	3.7	3	3.6	5	3.6	8	2.9	9	2.7
10	Hartford	8	2.1	9	2.1	10	2.1	10	2.2	10	2.3
-	Zurich US	10	1.9	10	1.8	17	1.3	20	1.1	-	-
上位 10 社計 (注 2)			41.6		41.4		43.5		43.9		45.8

(注 1) 1999 年までは Farmers のみ、2000 年は Zurich/Farmers グループ全体のデータ。

(注 2) 1996, 1997 年は Berkshire を含まない。1998, 1999 年は、Zurich US を含まない。

(出典) A.M.BEST " BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES ", 2001 より作成。

を行う考えがある、またはその考えが強いと回答した銀行はわずか7%であった¹⁹⁾。

銀行が販売している保険商品は、主に資産運用商品としての年金商品であり、損害保険の占める割合はこれに比べ小さい。ABIによると、1999年における銀行販売での保険料収入に占める年金の割合は約66%を占め、企業向け損害保険、個人向け損害保険の割合は、それぞれ約12%と8%であった（《図表19》参照）。

《図表19》銀行販売による保険料収入

	保険料収入 (億ドル)	構成比 (%)
年金保険	242	65.9
企業損害保険	44	12.0
個人損害保険	31	8.4
団体信用保証保険	29	7.9
個人健康・就業不能保険	11	3.0
個人生命保険	7	1.9
その他	3	0.8
合計	367	100.0

（出典）安田総合研究所・米国保険情報協会
「ザ・ファクト・ブック 2001 アメリカ
損害保険事情」（2001年）より作成。

・個人保険分野の動向

本章では、2000年の実績データを中心に、個人保険分野をめぐる動向について分析する。以下、

1．個人自動車保険の動向、2．個人自動車保険における主要保険会社の動向、3．住宅所有者保険の動向、の順に整理する。

1．個人自動車保険の動向

本節では、個人保険分野においておよそ8割の保険料ウェートを占める個人自動車保険をめぐる最近の動向について分析する。（1）保険料と収益性の動向、（2）主要保険会社のシェア推移、の順に整理する。

（1）保険料と収益性の動向

保険料の動向

2000年の正味計上保険料の伸び率は、厳しい料率競争を反映して0.8%にとどまり、1999年の1.1%をさらに下回った。伸び率の鈍化は1997年以降4年連続である（《図表20》参照）。

個人自動車保険（住宅所有者保険も同様）において、保険料率の引き上げが難しい理由はいくつかあげられる。すなわち、保険会社間の激しい競争、当局による規制、消費者からの反発、株式会社ほど強く利益計上を求められない相互会社が高いシェアを占め、価格影響力を持っていること等である。

《図表20》個人自動車保険の正味計上保険料（単位：百万ドル、%）

年	正味計上保険料	保険料の構成比		保険料の前年比伸び率		
		賠償責任	衝突および包括	個人自動車保険全体	賠償責任	衝突および包括
91	82,755	61.9	38.1	5.6	7.0	3.2
92	88,371	62.8	37.2	6.8	8.3	4.3
93	93,376	63.5	36.5	5.7	6.9	3.7
94	96,814	64.0	36.0	3.7	4.5	2.2
95	101,976	64.1	35.9	5.3	5.5	5.1
96	107,710	63.2	36.8	5.6	4.1	8.3
97	113,572	62.1	37.9	5.4	3.6	8.6
98	117,291	60.2	39.8	3.3	0.3	8.2
99	118,576	58.7	41.3	1.1	-1.5	5.0
2000	119,557	57.9	42.1	0.8	-0.6	2.8

（出典）A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES
PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001より作成。

個人自動車保険の保険料は、賠償責任リスクに係るもの（以下「賠償責任」とする）と衝突および包括リスク（車両保険）に係るもの（以下「衝突および包括」とする）とに分かれる。以下、この各々について考察する。

「賠償責任」保険料の伸び率は、1992 年をピークとしてその後鈍化し、1999 年、2000 年は 2 年連続のマイナスとなった。「賠償責任」保険料の伸び率が低下してきた要因は以下のとおりである。

- ・自動車および道路の安全性能が向上した。
- ・州による、段階的運転免許法（一定の基準に応じ条件の異なる運転免許を段階的に交付することを定めた法律）や飲酒運転防止法等の制定が進んできた。
- ・これらを背景に、自動車事故は 1996 年をピークとし、その後 1999 年まで毎年減少してきた²⁰（ただし 2000 年は前年比増加している）。
- ・このため、対人賠償の保険金支払額も 1999 年までは減少傾向で推移してきた。

「衝突および包括」保険料は、1996 年から 1998 年まで 8% 台の高い伸び率であったが、1999 年（5.0%）、2000 年（2.8%）と伸び率は急速に鈍化してきている。「衝突および包括」（車両保険）保険料の伸びが、「賠償責任」に比べて高いのは、新車の販売が好調に推移してきた

ことによる。運転者は新車購入時に車両保険に入り、車が古くなるにつれて車両保険を解約する傾向にあるとされている。

収益性の動向

a. コンバインド・レシオの動向

個人自動車保険のコンバインド・レシオも、賠償責任リスクに係るものと衝突および包括リスクに係るものとに分かれる。

「賠償責任」に係るコンバインド・レシオは、1993 年以降 110 を下回り、以来 1997 年まで改善傾向を続けてきたが、1998 年以降は悪化傾向が鮮明になっている。特に 2000 年は 1999 年の 106.6 から 113.7 へと大幅に悪化している。

「衝突および包括」に係るコンバインド・レシオは、1991 年以降でみると、1996 年を除き常に 100 を切っていたが、2000 年には、1999 年の 99.0 から 103.6 へと、やはり大幅に悪化している（《図表 21》参照）。

「賠償責任」および「衝突および包括」に係るコンバインド・レシオが、ともに 1998 年以降悪化傾向にある主因は、医療費や修理費の上昇である。医療費の上昇を示す価格指数は 1997 年に比べ約 50% も上昇している。

修理費の上昇については、以下の要因も指摘できる。すなわち、State Farm 等いくつかの保険会社は、自動車修理時における非純正部品の使用

《図表 21》個人自動車保険の収益性

（単位：％）

年	損害率		経費率		コンバインド・レシオ		投資収益率		オペレーティング・レシオ	
	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括
91	90.0	65.4	23.3	23.1	114.1	89.5	10.3	2.4	103.8	87.1
92	86.3	64.8	22.9	22.9	110.0	88.5	10.4	1.7	99.6	86.8
93	85.4	66.7	22.4	22.0	108.6	89.7	9.4	1.7	99.2	88.0
94	83.1	70.9	21.8	21.7	105.7	93.5	8.3	1.7	97.3	91.7
95	79.7	75.3	22.1	21.9	103.0	98.4	9.1	1.8	93.9	96.6
96	77.4	79.6	21.9	21.7	100.3	102.2	8.7	1.6	91.5	100.6
97	74.9	74.3	22.8	22.6	99.8	99.0	8.7	1.6	91.1	97.5
98	76.4	73.8	23.5	23.7	102.0	99.7	8.5	1.7	93.5	98.0
99	81.3	73.9	24.4	24.3	106.6	99.0	7.8	1.3	98.8	97.7
2000	88.1	78.0	24.3	24.2	113.7	103.6	8.3	1.3	105.3	102.3

（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

に対し、集団訴訟を受けた。これに伴い、多くの保険会社が非純正部品（一般に純正部品よりも価格が安い）の使用を中止したため、これが修理費上昇の一因となっている。III（The Insurance Information Institute）は、純正部品の使用を強制されることになれば、個人自動車保険のコンバインド・レシオは、さらに 3～4 ポイント上昇すると予測している。

以上の他、2000 年に収益性が大幅に悪化した要因としては、自動車事故の増加による影響が大きい。自動車事故総件数は、1997 年から 1999 年まで減少してきたのに対し、2000 年は前年比 1.8% 増加した。また、死亡事故件数も 2000 年は 0.7% 増加している（《図表 22》参照）。

Progressive のように、保険料率の引き上げを積極的に進めている保険会社もあるが、個人自動車保険全体についていえば、保険料の伸びが保険金支払いの増加に追いついていないのが実態である。

b．オペレーティング・レシオの動向

オペレーティング・レシオも、賠償責任リスクに係るものと衝突および包括リスクに係るものとに分けられる。オペレーティング・レシオをみる場合、「賠償責任」と「衝突および包括」とでは、保険料を受け取ってから、保険金支払いまでの期間が異なることに注意する必要がある。平均的には、「賠償責任」の方が、「衝突および包括」よりもこの期間が長く、その分投資収益も大きくな

る。

オペレーティング・レシオは、「賠償責任」では 1991 年、「衝突および包括」では 1996 年をそれぞれ除き、1991 年以降、常に 100 を下回ってきた。このことは、投資収益まで含めれば、個人自動車保険は概ね利益を生む保険種目だったといえよう。

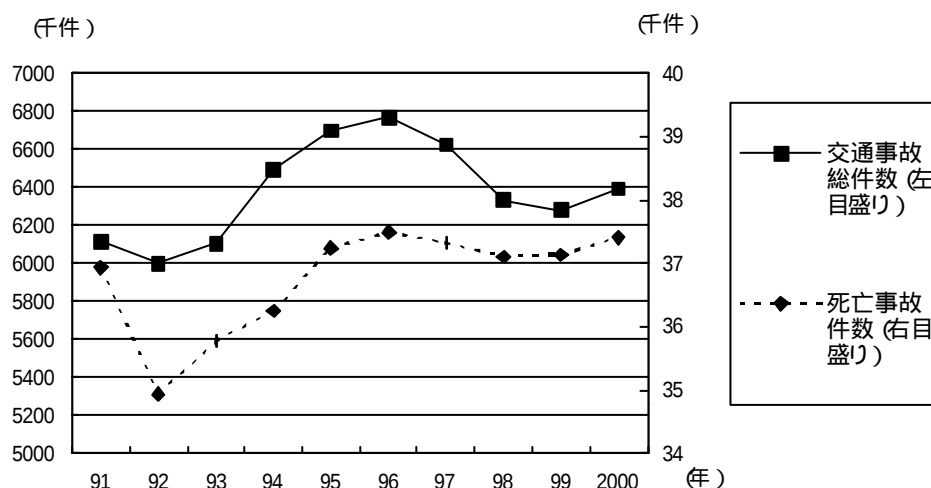
しかし、2000 年は、「賠償責任」、「衝突および包括」とも、オペレーティング・レシオが 100 を超えてしまった。このことは、投資収益を含めても、個人自動車保険は業界全体でみて利益が出ない状況に陥った可能性があるということを示唆している。

（2）主要保険会社のシェア推移

個人自動車保険について主要保険会社のシェア推移をまとめたのが《図表 23》である。第 1 位の State Farm は年々シェアを低下させている。1999 年まで、State Farm 等のシェアを奪い、大きくシェアを伸ばしてきたのは第 5 位の Progressive と、GEICO を傘下に抱える第 4 位の Berkshire Hathaway である。

しかし、2000 年には Progressive の正味計上保険料は前年比マイナスとなり、シェアは 4.7% のままにとどまった。一方、Berkshire Hathaway（GEICO）は、2000 年も前年比 16.2% という高い伸び率で引き続きシェアを拡大し、Progressive を順位で逆転する結果となった。

《図表 22》米国における自動車事故件数の推移



（出典）全米道路交通安全局の資料等をもとに作成。

《図表 23》個人自動車保険のシェア推移

(単位：百万ドル、%)

		2000 年 正味計上 保険料	2000 年 保険料 伸び率	マーケット・シェア				
				1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年
1	State Farm	22,160	-3.7	22.2	21.3	20.3	19.4	18.5
2	Allstate	15,793	2.2	12.4	12.3	12.3	13.0	13.2
3	Zurich/Farmers	6,883	-5.7	6.0	6.0	6.3	6.2	5.8
4	Berkshire Hathaway	5,798	16.2	3.1	3.3	3.6	4.2	4.8
5	Progressive	5,574	-0.8	2.9	3.7	4.1	4.7	4.7
6	Nationwide	5,499	4.4	3.5	3.5	3.9	4.4	4.6
7	USAA	4,145	8.4	3.2	3.2	3.1	3.2	3.5
8	AIG	2,745	1.7	1.9	1.9	2.0	2.3	2.3
9	Liberty Mutual	2,740	6.3	3.0	3.0	2.8	2.2	2.3
10	American Family	2,474	3.3	1.7	1.8	1.9	2.0	2.1
	10 社計	73,812	-	60.0	60.1	60.3	61.7	61.7

(出典) A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001 より作成。

2. 個人自動車保険における主要保険会社の動向

個人自動車保険分野では、近年、Progressive や GEICO 等の保険会社が、電話やインターネット等を利用するローコストのダイレクト販売等によって、専属代理店を主力販売チャネルとする State Farm 等からシェアを奪ってきたが、2000 年は、この構図にも一部変化の兆しがみられた。

本節では、(1)ダイレクト販売等の新たなチャネルにより近年シェアを急速に拡大してきた Progressive と GEICO (以下、「新たなチャネルによりシェアを拡大してきた保険会社」という)と、(2)専属代理店を主力販売チャネルとし現在も高いシェアを誇っている State Farm と Allstate²¹ (以下、「専属代理店を主力販売チャネルとする保険会社」という)の動向について整理する。

(1) 新たなチャネルによりシェアを拡大してきた保険会社の動向

以下、新たなチャネルによりシェアを拡大してきた保険会社である Progressive と GEICO の 2 社の動向について整理する。

新たなチャネルによりシェアを拡大してきた 2 社の特徴

Progressive は、個人自動車保険中心に営業する保険会社であり、全国に展開する 3 万以上の

独立代理店を主力販売チャネルとする。

同社は、1980 年代に、他の保険会社が引受を断っていた標準外（高リスクの）自動車保険の引受に積極的に乗り出し、シェアと利益を拡大してきた。1990 年代には、標準外自動車保険から、標準・優良顧客層にも引受対象を拡大し、専属代理店を主力チャネルとする State Farm 等から、シェアを奪っていった。また、他社に先駆けて、電話、インターネットを利用するダイレクト販売を開始し、近年このチャネルでの販売は急速に拡大している。

GEICO は、Berkshire Hathaway の 100% 子会社で、個人自動車保険に特化した保険会社である。電話、ダイレクトメール、インターネットを利用するダイレクト販売を主力チャネルとしている。

保険料の伸び鈍化と収益性の悪化

Progressive は、1999 年まで順調にシェアを拡大してきたものの、2000 年には正味計上保険料が前年比マイナスとなり、シェア拡大にブレーキがかかった。また、収益性も 1999 年、2000 年と 2 年連続で急速に悪化してきている。

一方、Berkshire Hathaway (GEICO) は、Progressive と対照的に、2000 年も 16.2% の高い保険料伸び率を確保している。しかし、GEICO の業績は順調に推移しているとはいえない

い。1999 年まで急速に増加してきた同社の新規契約件数は、2000 年には減少に転じている（《図表 24》参照）。また、同社の保険引受損益は、1998 年の 269 百万ドルの利益から、1999 年は 24 百万ドルの利益に減少し、2000 年には 224 百万ドルの損失に陥っている。

Progressive や GEICO の収益性悪化の背景には、業界他社同様、医療費や修理費の上昇、自動車事故の増加といった要因がある。

さらに、GEICO に関しては、Berkshire Hathaway の会長兼 CEO である Warren Buffett 氏が、同社アニュアルリポートの中で、2000 年に GEICO の新規契約獲得コストが上昇した要因について以下の 4 点をあげている。

- a．特定のメディアで広告を頻繁に行い過ぎたため、広告の効果が低減した可能性がある。
- b．低いところに生っている果実のほとんどを既にとってしまった可能性がある。（ダイレクト販売を好まない顧客層も一定割合いる。特に年齢の高い層に多い。ただし、何年か後に世代が変われば、この状況も変わるだろう。）
- c．保険金支払いの増加に伴い、保険料率の引き上げや引受基準の厳格化を図ったため、見込み客にとって、GEICO の魅力が低下した。

（保険料に年間 200 ドルの違いがあれば、保険会社を変更する見込み客も、50 ドルの違いだけでは、変更しない可能性がある。）

- d．最大シェアの State Farm が、保険料率の引き上げに消極的である。GEICO の保険料に対する保険引受損失の比率が 4%なのに対し、State Farm は契約者配当も含め 18%である。このように State Farm が引受コストに対し極めて寛大であるため、他の保険会社にとって利益をあげることが困難になっている。

収益性悪化への対応

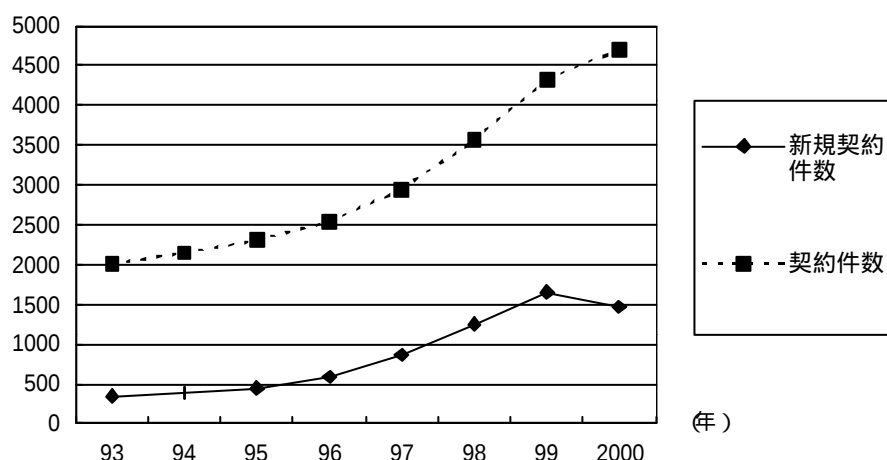
以上のような収益性の悪化に対する Progressive と GEICO の対応策については以下のとおりである。両社は基本的にシェアよりも収益性を重視するスタンスを打ち出している。

- a．保険料率の引き上げ

Progressive は、個人自動車保険の収益性悪化に対し、1999 年後半から保険料率の引き上げを進めてきた。このため、同社の価格競争力は低下し、2000 年は保険料収入を伸ばせない結果につながった。

GEICO も、Warren Buffett 氏の言にみられるように、収益性の悪化に対し、保険料率の引き上げ、引受基準の厳格化を図っている。

《図表 24》GEICO の個人自動車保険契約件数の推移
(千件)



(注) データには、残余市場（任意市場で自動車保険を購入できない場合に保険入手を可能にする機構）による割当引受分を含まない。

(出典) Berkshire Hathaway 2000 年アニュアルリポートより作成。

b．半年契約への移行

Progressive は、1 年契約から半年契約への移行を進めている。半年契約への移行は、短期的には保険料の減少につながるものの、保険料率引き上げ時には、1 年契約よりも効果が早く表れるためである。同社における半年契約のウェイトは、1999 年には保険引受の 35%であったが、2000 年 12 月には保険引受の 80%にまで拡大したとされている。

c．ダイレクト販売の拡大

Progressive では、2000 年は正味計上保険料に占めるダイレクト販売の比率が 22.9%（1999 年は 16.8%）に拡大し、ダイレクト販売に占めるインターネット販売の比率も約 15%にまで拡大してきた（《図表 25》参照）。

ただし、同社におけるダイレクト販売の収益性は、代理店経由での販売に比べ現状では見劣りしている（《図表 26》参照）。同社のダイレクト販売に対しては、一部独立代理店からの批判もある。このような中で、クリティカル・マスの確保を図る等、この分野の収益性をいかに改善していくかが、同社にとって最重要課題の一つになっていると考えられる。

GEICO は、定型化された商品を、他社よりも

低いローコストオペレーションによって、低価格で提供する現在のビジネス・モデルを今後も押し進める意向を示している。ただし、State Farm が現在のような価格政策を続ける場合には、GEICO の成長は鈍化するであろうことも、アニュアルレポートに記している。

（２）専属代理店を主力販売チャネルとする保険会社の動向

以下、専属代理店を主力販売チャネルとし現在も高いシェアを誇っている State Farm と Allstate の 2 社の動向について整理する。

専属代理店を主力販売チャネルとする 2 社の特徴

State Farm は、損保を中心とし、生保も兼営する保険会社である。損保部門については、個人保険分野がこの中心であり、個人自動車保険、住宅所有者保険の兩種目で圧倒的なシェアを誇っている。

State Farm は約 16,000 名の専属代理店を主力販売チャネルとしており、専属代理店を主力チャネルとする保険会社の多くが独立代理店との取引を拡大している中で、唯一、専属代理店制度を堅持している。

《図表 25》 Progressive のチャネル別保険料の推移 （単位：百万ドル、％）

年	個人自動車・正味計上保険料						保険料に占めるダイレクトの比率	ダイレクトに占めるインターネットの比率	保険料に占めるインターネットの比率	保険料に占める標準・優良顧客比率
	代理店経由	前年比伸び率	ダイレクト販売	前年比伸び率	個人自動車計	前年比伸び率				
98	4,390	-	532	-	4,922	-	10.8	2	0.2	35
99	4,747	8.1	956	79.7	5,702	15.8	16.8	7	1.2	47
2000	4,358	-8.2	1,293	35.3	5,652	-0.9	22.9	15	3.4	54

（出典）Progressive2000 年アニュアルレポートより作成。

《図表 26》 Progressive のチャネル別収益性の推移 （単位：百万ドル、％）

年	代理店経由			ダイレクト販売			個人自動車計		
	損害率	経費率	コンパインド・レシオ	損害率	経費率	コンパインド・レシオ	損害率	経費率	コンパインド・レシオ
98	68.9	21.7	90.6	70.8	36.7	107.5	69.1	23.0	92.1
99	75.8	20.7	96.5	74.6	38.5	113.1	75.6	23.2	98.8
2000	85.0	18.8	103.8	80.9	29.6	110.5	84.1	21.1	105.2

（出典）Progressive2000 年アニュアルレポートより作成。

Allstate も、State Farm 同様、損保を中心とし、生保も兼営する保険会社である。損保部門については、個人保険分野がこの中心であり、個人自動車保険、住宅所有者保険の両種目で、ともに State Farm に次ぐ第 2 位 13% 台の高いシェアを占めている。

以上のように State Farm と Allstate はよく似ているが、State Farm が相互会社であるのに対し、Allstate は株式会社であるという点は、両社の戦略にこれが大きく影響し得るという意味で重要な相違点と考えられる。

経営環境変化への対応

Progressive や GEICO 等からの攻勢、個人自動車保険の収益性悪化といった経営環境の変化に関わる State Farm と Allstate の戦略について、ここでは 2 点取り上げる。一つは、収益性よりもシェアの回復優先（State Farm）であり、もう一つは、広範な個人金融商品の販売（State Farm と Allstate の両社）である。後者については、必ずしも近年始まった戦略ではないが、近年の経営環境の変化を踏まえ、これまで以上に重視されていると考えられる。

a．収益性よりもシェアの回復優先

State Farm は、収益性よりもシェアの回復を優先する動きがみられる。以下は 2000 年におけるこの主な例である。

- ・保険料率の据え置きまたは引き下げ（シェア回復のため、競争が激しい州では、他社が料率を引き上げる中で、State Farm は料率を据え置いたり、引き下げたりしている）。
- ・多額の契約者配当金支払い（2000 年 6 月には、10 億ドルの契約者配当金を支払った）。
- ・専属代理店の広告費に対する会社負担割合を 50% から 75% に引き上げ。
- ・専属代理店に対し、個人自動車保険のシェア回復が最優先課題であると明言。

なお、業界全体だけでなく State Farm 自身の収益性も大幅に悪化している中で、同社が保険料率の据え置きまたは引き下げという戦略をとれる要因としては、主に以下の点があげられる。

- ・State Farm は相互会社であることから、短期

的な利益計上を株式会社ほど強く求められていない。

- ・契約者剰余金が極めて潤沢である（State Farm が持つ 2000 年末 437 億ドルの剰余金は、A.M. Best²²の最上級「A++」格付けの資本要件をさらに 160 億ドルも上回っている）。
- ・個人自動車保険の顧客に対し様々な金融商品をクロスセルすることで、これら全体で収益を確保できる可能性がある。
- ・State Farm は全米で営業展開しているため、競争の少ない州で値上げし、カリフォルニア州等競争の激しい州で選択的に価格競争を仕掛けることができる。

b．広範な個人金融商品の販売

State Farm は、1990 年代に入って以降、専属代理店による生保商品のクロスセルを推進してきたが、近年は、個人顧客に対する多様な金融商品・サービスの提供に特に注力している。主な例は以下のとおり。

- ・貯蓄銀行免許を取得し、1999 年から State Farm Bank を営業開始。2001 年末までに全米展開する予定。代理店およびインターネットを通じて、普通預金、譲渡性預金、住宅・自動車ローン、ミューチュアル・ファンド、クレジットカード等を扱う。
- ・Fortis Health との提携により、ヘルスケア商品をラインアップに追加（2001 年）。

Allstate も、近年、以下のような個人金融商品の販売拡大を図っている。個人自動車保険をエントリー商品と捉え、この顧客に対し様々な個人金融商品をクロスセルする戦略である。またこの戦略には、高齢化に伴い拡大する金融サービス・ニーズに応える狙いもある。

- ・専属代理店を通じた個人金融商品（変額年金や変額生命保険、ミューチュアル・ファンド等）の販売（クロスセル）を強化。
- ・個人金融商品は、専属代理店やファイナンシャル・プランナーに加え、独立代理店、銀行、証券会社を含む約 5 万の金融プロフェッショナル、電話やインターネット等を通じて販売する。

3. 住宅所有者保険の動向

本節では、個人保険分野においておよそ 2 割の保険料ウェートを占める住宅所有者保険の動向について分析する。(1) 保険料と収益性の動向、(2) 主要保険会社のシェア推移、の順に整理する。

(1) 保険料と収益性の動向

保険料の動向

2000 年における住宅所有者保険の正味計上保険料の伸び率は 5.7%であった。保険料の伸び率は、1991 年以降でみると 6%を中心に安定的な推移となっている²³(《図表 27》参照)。

収益性の動向

a. コンバインド・レシオの動向

住宅所有者保険のコンバインド・レシオは、大型ハリケーンの発生に大きく左右される。しかし、ハリケーンによる損害が少ない年でも、住宅所有者保険のコンバインド・レシオは、全保険種目の平均に比べ概ね高い。この点に関しては、競争激化に伴い保険会社サイドにおいて担保リスクを拡大してきたためであるとの指摘がある²⁴。

1992 年には、ハリケーン・アンドリューの発生を主因としてコンバインド・レシオは 158.4 を記録したが、その後は、概ね 110 を中心とした推移になっている。

2000 年は異常災害が少ない年であったにもかかわらず、コンバインド・レシオは、1999 年の

108.2 から、111.4 へと悪化している。

b. オペレーティング・レシオの動向

住宅所有者保険の投資収益率は、概ね 4~5%であり、これは、個人自動車保険の「賠償責任」部分や企業保険種目に比べ低い。住宅所有者保険のオペレーティング・レシオは、コンバインド・レシオが高いことおよび投資収益率が低いことを反映し、1997 年を除き、常に 100 を上回っている。このことは、住宅所有者保険は、業界全体でみれば投資収益を含めても利益を生み出していないということを示唆している。このため、住宅所有者保険は保険種目の「loss leader」とも呼ばれている。2000 年のオペレーティング・レシオは 107.1 にまで上昇しており、これまでのところ改善の兆しもみられていない。

このように、住宅所有者保険単独では利益が見込みにくい商品であるため、State Farm、Allstate、Zurich/Farmers、USAA 等のように、住宅所有者保険の顧客に他の金融商品をクロスセルすることで、これら全体で収益をあげようとする戦略をとる保険会社もある。

(2) 主要保険会社のシェア推移

住宅所有者保険における上位 10 社のシェア推移は《図表 28》のとおりである。2000 年における上位 10 社のシェア合計は 65.6%であり、寡占化の度合いが高いといえよう。

《図表 27》住宅所有者保険の保険料と収益性 (単位：百万ドル、%)

年	保険料		収 益 性				
	正味計上保険料	前年比伸び率	損害率	経費率	コンバインド・レシオ	投資収益率	オペレーティング・レシオ
91	19,303	3.9	86.3	31.0	117.7	5.4	112.3
92	20,477	6.1	127.1	30.9	158.4	6.5	151.9
93	21,546	5.2	82.1	31.0	113.6	6.2	107.3
94	22,551	4.7	87.2	30.8	118.4	4.8	113.5
95	23,987	6.4	81.7	30.6	112.7	5.3	107.4
96	25,424	6.0	91.4	29.8	121.7	4.9	116.8
97	26,895	5.8	69.0	31.1	101.0	4.5	96.4
98	28,983	7.8	77.8	30.8	109.4	4.6	104.8
99	30,647	5.7	77.4	30.3	108.2	4.5	103.8
2000	32,405	5.7	80.4	30.6	111.4	4.3	107.1

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

《図表 28》住宅所有者保険のシェア推移

(単位：百万ドル、%)

		2000 年正味計上保険料	2000 年保険料伸び率	マーケット・シェア				
				1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年
1	State Farm	7,172	-0.1	24.2	24.1	23.8	23.4	22.1
2	Allstate	4,450	10.9	12.2	11.7	11.9	13.1	13.7
3	Zurich/Farmers	2,839	28.2	5.9	6.3	7.4	7.2	8.8
4	Nationwide	1,400	-2.1	3.5	3.8	4.3	4.7	4.3
5	Travelers PC	1,287	1.8	2.5	3.5	3.4	4.1	4.0
6	USAA	1,171	9.2	3.5	3.4	3.4	3.5	3.6
7	Chubb	815	12.4	2.1	2.3	2.2	2.4	2.5
8	SAFECO	739	2.2	2.5	2.5	2.4	2.4	2.3
9	American Family	730	10.9	1.8	1.9	2.0	2.1	2.3
10	Liberty Mutual	668	6.4	2.7	2.8	2.4	2.0	2.1
	10 社計	21,272	-	60.8	62.2	63.2	64.9	65.6

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

住宅所有者保険における上位 3 社は、個人自動車保険と同じく、State Farm、Allstate、Zurich/Farmers であり、これらシェアの大きさも個人自動車保険の場合とよく似ていることがわかる。第 1 位の State Farm は、個人自動車保険同様この分野でもシェアを下げている。一方、第 2 位の Allstate は、1999 年に CNA の個人保険部門を買収したこと等から、シェアを上昇させている。第 3 位の Zurich/Farmers については、近年、旧 Farmers が、米国南東部の各州において独立代理店との取引を拡大しシェアを拡大してきたことや、Zurich が Farmers を傘下に収めたこと等から、シェアを大きく上昇させている。

・企業保険分野の動向

本章では、2000 年の実績データを中心に、企業保険分野をめぐる動向について分析する。以下、1．保険料と収益性の動向、2．種目別の動向、3．主要保険会社の動向、4．中小企業向けの商品・サービスと大企業向けの商品・サービスに関する動向、の順に整理する。

1．保険料と収益性の動向

本節では、企業保険分野における(1)保険料、(2)収益性の動向について整理する。

(1) 保険料の動向

1999 年までの伸び率と ART への移行

前述のように、1999 年までは企業保険分野における保険料の伸び率は、個人保険分野を下回っていた(《図表 13》参照)。1991 年から 1999 年までの期間で比較すると、個人保険分野の保険料が 46.2%増加したのに対し、企業保険分野の保険料は 13.8%の増加にとどまっている。

この背景には、企業保険分野では、大企業を中心に企業によるリスクカバーが、伝統的損害保険から ART²⁵へ移行してきている動きがある。

1980 年代後半以降、ART は伝統的損害保険を上回るペースで拡大してきた。この結果、1990 年末には、ART と伝統的損害保険の合計に占める ART のウェイトは約 25%に過ぎなかったが、1999 年末には 40%弱にまで拡大している。A.M.Best では、2003 年には ART のウェイトが 50%弱にまで拡大すると推計している。

伝統的損害保険から ART への移行は、伝統的損害保険に対する需要の抑制につながっており、企業保険分野の保険料収入の伸びが低迷してきた重要な要因の一つとなっている。

2000 年の伸び率と最近の動向

2000 年の正味計上保険料の伸び率は、個人保険分野が 1.8%にとどまったのに対し、企業保険分野は 7.2%の高い伸びとなった。企業保険分野

では永らく続いてきたソフトマーケットが 1999 年に底を打ち、2000 年以降、ハードマーケットへの変化が明確になってきたとの見方が広がっている。

企業保険分野では、大手保険会社を中心に、極端に低い保険料率での更改拒絶や、同料率で更改する場合でも、引受条件の見直し等の動きが明確になってきた。例えば、2000 年以降 AIG や CNA は自社の引受基準に反した極端に低い料率での更改を拒絶している。Travelers は、中規模企業物件²⁶を中心に、企業保険のほぼ全種目にわたって保険料率の引き上げを図っている。Zurich も 2000 年に企業保険分野全般で約 11% 保険料率を引き上げており、この動きは 2001 年に入ってからも続いている²⁷。

なお、2001 年 9 月に発生した同時多発テロ事件は、企業保険分野における保険料率の動向に大きな影響を与える見込みである。被害の大きい保険種目を中心に、幅広い保険種目で保険料率の引き上げが図られている。

(2) 収益性の動向

コンバインド・レシオの動向

企業保険分野におけるコンバインド・レシオは、1998 年(108.6)、1999 年(111.3)と悪化してきたが、2000 年(110.1)は、保険料率の引き上げ等から、わずかながら改善した(《図表 15》参照)。ただし、種目別にみるとバラツキがあり、

企業総合保険や企業自動車保険のコンバインド・レシオは改善した一方、労働者災害補償保険、一般賠償責任保険では悪化している。

オペレーティング・レシオの動向

オペレーティング・レシオも、基本的にはコンバインド・レシオとほぼ同様の方向に変化している。企業保険分野におけるオペレーティング・レシオは、1991 年以降でみると、1992 年を除き常に 100 を下回っている(《図表 16》参照)。このことは、企業保険分野全体では、投資収益まで含めて考えれば概ね利益を生み出しているということを示唆している。

2. 種目別の動向

本節では、企業保険種目のうちウェートの高い(1)労働者災害補償保険、(2)一般賠償責任保険、(3)企業総合保険、(4)企業自動車保険の 4 種目(《図表 11》参照)について、保険料、収益性の動向等を概観する。

(1) 労働者災害補償保険

2000 年の正味計上保険料は、前年比 11.8%の大幅増加となった。前年比でプラスに転じたのは 1993 年以来 7 年ぶりである(《図表 29》参照)。低保険料率の再保険プール Unicover²⁸が 1999 年に破綻したことで、これ以降 2000 年にかけて、リスクに見合う保険料を求めて保険料率を引き上

《図表 29》労働者災害補償保険の保険料と収益性 (単位: 百万ドル、%)

年	保険料		収 益 性				
	正味計上 保険料	前年比 伸び率	損害率	経費率	コンバインド・ レシオ	投資収 益率	オペレーティ ング・レシオ
91	31,258	1.0	99.3	18.5	122.6	14.0	108.7
92	29,703	-5.0	97.1	19.8	121.5	18.1	103.4
93	30,321	2.1	84.0	20.4	109.1	16.7	92.4
94	28,895	-4.7	73.4	21.7	101.4	14.5	86.9
95	26,171	-9.4	67.7	23.3	97.0	16.8	80.2
96	25,081	-4.2	69.5	25.4	99.7	17.6	82.1
97	24,062	-4.1	69.4	25.9	100.7	20.4	80.3
98	23,184	-3.6	75.5	26.7	107.6	15.7	91.9
99	22,184	-4.3	81.7	28.0	115.3	20.5	94.8
2000	24,792	11.8	87.1	26.5	118.2	19.6	98.5

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

げる動きとなったものである。

労働者災害補償保険のコンバインド・レシオは、1991～1992年は120を超える水準にあったが、免責金額引き上げ等のリザルト改善策が図られ、1993年以降は急速に改善してきた。このため、保険会社の引受競争が再び激化するようになり、1998年以降、コンバインド・レシオは急速に悪化してきている。この背景には、激しい料率競争に加え、医療費の上昇に伴う保険金支払いの増加等がある。

2000年のコンバインド・レシオは、1999年の115.3から118.2に悪化し、これは1992年以来の高水準となっている。一方、2000年のオペレーティング・レシオは98.5まで上昇したものの、依然として100を下回る状態が続いている。ただし、A.M.Bestでは、損害保険業界におけるこの種目の支払備金の積立ては不足していると考えており、収支が均衡するまでに、最も収益性が悪化しているカリフォルニア州では45～50%の保険料引き上げが、カリフォルニア州以外の地域でも15～20%の保険料引き上げがそれぞれ必要とみている。

なお、労働者災害補償保険のシェア上位3社は、Liberty Mutual（9.3%）、AIG（6.3%）、CNA（5.7%）、となっている。

（2）一般賠償責任保険

2000年の正味計上保険料は、前年比6.1%の増加となった。前年比でプラスに転じたのは1997年以来3年ぶりである。しかし、2000年のコンバインド・レシオは1999年の109.1から112.0に悪化した。ただし、一般賠償責任保険は、保険料を受け取ってから保険金支払いまでの期間が長く、投資収益率が30%前後と極めて高いため、オペレーティング・レシオは1997年以降80前後という極めて良好な水準で推移している（《図表30》参照）。

なお、一般賠償責任保険のシェア上位3社は、AIG（16.0%）、Chubb（8.6%）、Zurich/Farmers（5.1%）、となっている。

（3）企業総合保険

2000年の正味計上保険料は、前年比4.7%の増加となった。前年比でプラスに転じたのは1998年以来2年ぶりである。これを受け、2000年のコンバインド・レシオは1999年の118.1から115.0に改善した。ただし、オペレーティング・レシオは1997年を除き、恒常的に100を上回っており、業界平均でみればこの種目は収益を生み出していないと考えられる（《図表31》参照）。

なお、企業総合保険のシェア上位3社は、Travelers（8.1%）、Zurich/Farmers（7.3%）、CNA（6.1%）、となっている。

《図表30》一般賠償責任保険の保険料と収益性（単位：百万ドル、%）

年	保険料		収 益 性				
	正味計上 保険料	前年比 伸び率	損害率	経費率	コンバインド・ レシオ	投資収 益率	オペレーティ ング・レシオ
91	16,851	-7.0	82.1	27.9	110.3	24.5	85.9
92	17,006	0.9	105.4	27.5	133.2	30.0	103.3
93	17,752	4.4	105.0	27.4	132.8	29.2	103.6
94	18,802	5.9	98.5	26.6	125.5	22.8	102.7
95	18,582	-1.2	115.0	28.1	143.6	27.6	116.0
96	19,576	5.3	96.4	26.7	123.5	28.1	95.4
97	20,088	2.6	83.2	27.2	110.6	30.5	80.1
98	19,018	-5.3	84.9	29.3	114.5	29.6	84.9
99	18,765	-1.3	78.4	30.5	109.1	30.6	78.4
2000	19,917	6.1	82.1	29.6	112.0	28.7	83.3

（出典）A.M.BEST “BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES”, 2001より作成

(4) 企業自動車保険

2000 年の正味計上保険料の伸び率は 7.8%で、1999 年の 0.1%に比べかなり高い伸びとなった（《図表 32》参照）。これに伴い、2000 年のコンバインド・レシオは 1999 年の 120.5 から 120.1 にわずかながら改善したものの、保険料率の引き上げが、保険金支払いの増加に十分追いついていない状況が続いている。

オペレーティング・レシオは 1996 年以降、「賠償責任」、「衝突および包括」ともに 100 を超えており、企業自動車保険は、業界全体でみれば投資収益を含めてもここ数年間利益を生み出

していないと考えられる（《図表 33》参照）。

このように企業自動車保険が低収益となっている背景には、個人自動車保険同様、医療費や修理費の上昇といった要因がある他、商業用トラックによる事故の増加があげられる。この時期、米国は好景気で消費が活発であったため、トラックでの商品運送が増加した。また、失業率が低く企業にとって雇用の確保が難しいため、経験の浅い運転者が長時間運転をする傾向にあったとされる。

このような低収益の状態がさらに続いた場合には、今後この分野からの保険会社の撤退、再編が避けられないとみられている。M&A による再編

《図表 31》企業総合保険の保険料と収益性 (単位：百万ドル、%)

年	保険料		収 益 性				
	正味計上 保険料	前年比 伸び率	損害率	経費率	コンバインド・レシオ	投資収益率	オペレーティング・レシオ
91	17,032	-3.8	73.4	37.4	111.0	10.6	100.4
92	16,432	-3.5	89.5	37.2	126.8	13.0	113.9
93	17,308	5.3	79.1	36.4	115.6	13.2	102.4
94	17,801	2.8	82.4	36.3	118.8	11.5	107.3
95	18,844	5.9	76.8	35.6	112.5	10.2	102.3
96	18,918	0.4	82.5	35.7	118.3	10.2	108.1
97	18,953	0.2	74.7	36.4	111.1	11.3	99.8
98	18,973	0.1	83.4	36.2	119.7	11.2	108.5
99	18,932	-0.2	81.4	36.7	118.1	10.9	107.3
2000	19,817	4.7	79.9	35.1	115.0	11.5	103.5

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

《図表 32》企業自動車保険の保険料 (単位：百万ドル、%)

年	正味計上 保険料	保険料の構成比		保険料の前年比伸び率		
		賠償責任	衝突および包括	企業自動車全体	賠償責任	衝突および包括
91	16,562	73.2	26.8	-2.4	-0.8	-6.7
92	16,074	73.9	26.1	-2.9	-1.9	-5.7
93	16,336	74.0	26.0	1.6	1.7	1.4
94	16,658	72.6	27.4	2.0	0.1	7.3
95	17,161	71.1	28.9	3.0	0.8	8.8
96	17,624	71.5	28.5	2.7	3.3	1.1
97	18,028	70.9	29.1	2.3	1.4	4.6
98	18,099	71.7	28.3	0.4	1.5	-2.4
99	18,113	70.8	29.2	0.1	-1.2	3.2
2000	19,521	69.3	30.7	7.8	5.5	13.3

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

の一例として、Travelers が Associates First Capital (同社は企業自動車保険の特定ニッチ分野におけるスペシャリストとして、比較的良好な収益をあげていた) を買収したことがあげられる。

なお、企業自動車保険のシェア上位 3 社は、Zurich/Farmers (6.6%)、Travelers (5.7%)、CNA (4.5%) となっている。

3. 主要保険会社の動向

企業保険分野における主要保険会社のシェア推移をまとめたのが、《図表 34》である。2000 年における上位 10 社のシェアは 40.1%であり、個

人保険分野に比べ、寡占化の度合いは低い。以下、企業保険分野における上位 4 社である AIG、Zurich/Farmers、Travelers、CNA の動向について簡単に整理する。

第 1 位の AIG は、米国および海外において、損保、生保、年金、金融サービスと幅広い分野で事業展開しており、世界の保険会社の中で最も国際化し事業の多様化を進めた保険会社の一つである²⁹。同社の生保部門では海外事業が主要収益源となっているのに対し、損保部門では米国内事業（企業保険分野）が主要収益源となっている。

AIG は、米国企業保険分野の中では、特に一

《図表 33》企業自動車保険の収益性

(単位: %)

年	損害率		経費率		コパ・イント・レシオ		投資収益率		オペレーティング・レシオ	
	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括	賠償責任	衝突および包括
91	82.8	54.6	29.5	32.1	112.9	87.1	12.6	2.7	100.2	84.5
92	80.0	57.6	30.2	31.7	110.6	89.8	14.5	2.1	96.1	87.7
93	77.0	57.5	30.1	30.7	107.5	88.7	13.7	2.1	93.7	86.6
94	78.1	62.1	30.1	30.9	108.8	93.5	10.6	2.0	98.2	91.5
95	81.7	67.6	30.0	30.3	112.2	98.1	12.4	2.3	99.7	95.8
96	81.4	76.0	30.2	29.2	112.0	105.4	11.7	1.9	100.3	103.5
97	82.8	75.9	29.9	29.5	113.0	105.6	13.0	1.9	100.0	103.7
98	85.7	78.2	29.7	30.3	115.8	108.9	12.4	1.9	103.4	107.0
99	89.0	79.8	31.3	32.2	120.5	112.1	12.4	1.9	108.2	110.2
2000	89.9	76.1	30.0	29.4	120.1	105.9	12.5	2.0	107.6	103.9

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

《図表 34》企業保険分野のシェア推移

(単位: 百万ドル、%)

		2000 年正味計上保険料	2000 年保険料伸び率	マーケット・シェア				
				1996 年	1997 年	1998 年	1999 年	2000 年
1	AIG	8,540	7.4	7.3	7.3	6.9	6.3	6.4
2	Zurich/Farmers	6,882	17.0	4.7	4.6	4.4	4.6	5.1
3	Travelers PC	6,169	13.8	4.3	4.3	4.4	4.3	4.6
4	CNA	6,134	-9.0	5.8	5.4	5.6	5.3	4.6
5	St. Paul	4,826	6.1	4.2	4.1	3.8	3.6	3.6
6	Liberty Mutual	4,744	4.7	3.2	3.6	3.3	3.6	3.5
7	Berkshire Hathaway	4,508	19.9	3.0	3.0	2.8	3.0	3.4
8	Hartford	4,321	9.5	3.0	3.0	3.0	3.1	3.2
9	Chubb	4,246	10.8	2.7	3.1	3.1	3.0	3.2
10	GE Capital	3,554	13.7	2.2	2.1	2.4	2.5	2.6
	10 社計	53,923	-	40.4	40.5	39.7	39.3	40.1

(出典) A.M.BEST "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001 より作成。

般賠償責任保険に強く、この種目のシェアは第 1 位であり、かつ第 2 位以下を大きく引き離している。同社は、2000 年 8 月、Hartford Steam Boiler Inspection & Insurance Co.³⁰(HSB)を 12 億ドルで買収すると発表し、この買収により技術保険分野でも全米トップの地位を築くこととなった。

第 2 位の Zurich/Farmers は、1999 年に企業保険分野で第 9 位にランクされていた Zurich US と、同第 22 位にランクされていた Farmers が同一グループとなり、第 2 位まで上昇したものである。Farmers は、個人保険分野を中心とする会社であるが、一方の Zurich は、企業保険分野を中心とする会社で、ART の領域でマーケット・リーダー的地位にある等、保険・金融の融合分野における先進的技術力に定評がある。Zurich/Farmers のシェアは、企業自動車保険で第 1 位である他、企業総合保険で第 2 位、一般賠償責任保険で第 3 位となっている。

第 3 位の Travelers は、Citigroup のマルチライン損害保険会社であり、2000 年の正味計上保険料は、企業保険分野 62：個人保険分野 38 のウェイトとなっている。企業保険分野の中でも中堅企業分野に強く、企業総合保険のシェアは第 1 位である。世界的なサービスネットワークが必要な大企業分野においては、AIG や Zurich 等の後塵を拝しているといわれ、この点を補うべくスイスの Winterthure と戦略的な提携³¹を行っている。

第 4 位の CNA は、AIG 等と異なり米国中心の業務展開をしているマルチライン保険会社であった。しかし、前述のとおり、1999 年に個人保険分門を Allstate に売却し、企業保険分野に特化することとなった。同社のシェアは、労働者災害補償保険、企業総合保険、企業自動車保険において、いずれも第 3 位である。

4．中小企業向けの商品・サービスと大企業向けの商品・サービスに関する動向

企業保険分野の中でも、中小企業向けと大企業向けとでは、商品・サービスの内容、提供の方法（販売チャネル、販売手法）等が異なる方向に進んでいる。本節では、この最近の動きについて整理する。

（１）中小企業向けの商品・サービスに関する動向

中小企業向けの商品・サービスについては、保険商品のコモディティー化が進行している。労働者災害補償保険や企業自動車保険等を中心に、定型化された企業保険を、インターネット等を通じて中小企業向けに提供する動きがある。例えば、オンライン・アグリゲーター³²の一社である InsureZone は、インターネットを通じて定型化された企業保険を中小企業向けに販売している。また AgentSecure.com は、CNA や Hartford、Zurich 等の企業保険を中小企業向けに販売する手段（技術）を代理店に提供している。このような中小企業向けマーケットにおいては、価格競争力とクリティカル・マスの確保が重要であると考えられている。

2000 年 10 月、State Farm は、Aon と提携し、State Farm の約 16,000 の専属代理店を通じて Aon が開発した中小企業や NPO（非営利組織）向けの企業保険を販売する計画を公表した³³。この提携戦略には、いくつかの狙いがあると考えられるが、中小企業向けの企業保険商品を定型化し、個人保険と同列の販売チャネルを通じて販売を拡大しようとする動きと捉えることもできよう。

（２）大企業向けの商品・サービスに関する動向

一方、大企業向けのマーケットでは専門化が進んできている。大企業にとっては、損害保険は企業全体のリスク・マネジメント・プログラムの一部に過ぎない。こういった大企業は、軽度で、ある程度予測可能なリスクについては、自家保険を利用する傾向がある。大企業のリスク・マネジャーは、カスタマイズ化された保険商品やインテグレイティッド・ソリューション³⁴、資本市場商品等を求める傾向が強くなっている。大企業に対しては、大手ブローカーが、このような要求に応え、リスク・マネジメント・サービスを提供していることが多い。

大手ブローカーも、インターネット等を利用して顧客と情報を共有することでサービスの質を高めることが求められている。Marsh & McLennan と Aon の 2 大ブローカーは、既に、顧客と相互に情報交換が可能な顧客サービスのプラットフォームを構築しているといわれる³⁵。

・おわりに

本稿では、米国損害保険市場を個人保険分野と企業保険分野とに分けて分析してきた。まず、個人保険分野については、これまで保険会社にとって重要な収益源の柱の一つとなっていた個人自動車保険の収益性が 2000 年に大幅に悪化した（オペレーティング・レシオが 100 を超えた）ことが特に注目すべき点と考えられる。

個人自動車保険分野では、専属代理店を主力チャネルとする保険会社に対し、電話、インターネット等を利用するダイレクト販売で攻勢をかける保険会社との対立の構図が鮮明になっている。このような競争激化の中で、各保険会社がどのように収益性の回復を図っていくのか、今後の行方が注目されるところである。

企業保険分野については、永らく持続したソフトマーケットがようやく 1999 年に底を打ち、2000 年には、多くの種目で保険料率の引き上げ、保険料収入の増加がみられた。しかし、収益性の面では、改善のテンポは鈍く、また保険種目によっては利益を生み出していない種目もある等、今後も一層の改善が求められているといえよう。

2001 年上半期の業況が悪化していることに加え、2001 年 9 月に発生した同時多発テロ事件が、2001 年の米国損害保険業界の事業成績に多大な影響を与えることは確実である。さらに、米国株式市場の下落は、損害保険会社の実現資産売却益の原資となっている保有株式の含み益を減少させている。米国損害保険会社は、保険引受の収益性について、これまで以上に厳しく問われているといえよう。

<参考文献>

- ・安田総合研究所訳・米国保険情報協会「ザ・ファクト・ブック 2001 アメリカ損害保険事情」(2001 年)
- ・長岡繁樹、中村岳「米国損害保険市場の最新動向 - 1999 年を中心として - (安田総研クォーターリー34号)」(2000 年)
- ・安田総合研究所訳・米国保険情報協会「米国保険用語ハンドブック」(1999 年)
- ・A.M.Best, "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES",

2001,2000,1999,1998,1997

- ・A.M.Best "BEST'S INSURANCE REPORTS PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES 2001 Edition Vol. , "
- ・A.M.Best, "Best's Review ", Aug.2001
- ・A.M.Best, "Best's Review ", July.2001
- ・A.M.Best, "Best's Review ", June .2001
- ・Conning & Company, "Conning Commentary ", May 2000
- ・State Farm, "2000 Annual Report to State Farm Mutual Policyholders ", 2001
- ・Allstate, "The Allstate Corporation 2000 Annual Report ", 2001
- ・Zurich Financial Services Group Corporate Brochure ,2000
- ・Farmers, "2000 Farmers Group , Inc. Report For the Year ", 2001
- ・Progressive, "The Progressive Corporation's 2000 Annual Report ", 2001
- ・American International Group, Inc., "2000 Annual Report ", 2001
- ・Berkshire Hathaway Inc., "1999 Annual Report ", 2000
- ・Berkshire Hathaway Inc., "2000 Annual Report ", 2001
- ・Citigroup, "2000 Annual Report ", 2001

1 過剰資本の問題については、長岡繁樹、牛窪賢一「米国損害保険市場の動向 - 1998 年の実績とトレンド - 」(安田総研クォーターリー30号)で分析している。

2 保険が豊富に供給されており、安価で提供されている市場の状態。すなわち、買い手市場のこと。

3 米国の損害保険事業には、保険引受業務の収益性が悪化と改善を繰り返す循環的な保険引受サイクルが存在するといわれてきた。過去 30 年間における保険引受サイクルの動向については、長岡繁樹、牛窪賢一「米国損害保険市場の動向 - 1998 年の実績とトレンド - 」(安田総研クォーターリー30号)で分析している。

4 投資収益率 = 正味投資収益 / 既経過保険料。

5 コンバインド・レシオが保険引受の収益性を示すのに対し、オペレーティング・レシオは、保険

引受損益に投資収益を加味した、より総合的な収益性を示す指標である。オペレーティング・レシオは、わが国ではあまり馴染みがない指標であるが、米国損害保険市場の分析に当たって今回この指標を利用した理由は、主に以下のとおりである。

- ・米国の損害保険事業は、保険引受だけでは利益を生み出すことができず、投資収益により保険引受損失をカバーし利益を計上する構造になっている。
- ・米国損害保険市場では、個人保険分野と企業保険分野、および保険種目の違いによって、保険料を受け取ってから保険金を支払うまでの平均的な期間が大きく異なっており、また運用利回りも現在のわが国等に比べ高いため、この間の投資収益を無視できない。

ただし、オペレーティング・レシオは、支払備金に適正に積み立てられているかどうかによって左右されることに加え、過年度に積み立てられた支払備金による投資収益を反映することもある等、必ずしも単年度の収益性を正確に反映するものではなく、コンバインド・レシオ等と同様、あくまでも分析の際の参考指標の一つにすべきものと考えられる。

⁶ A.M.Best, "BEST'S AGGREGATES & AVERAGES PROPERTY-CASUALTY UNITED STATES", 2001

⁷ Swiss Re, sigma/2000 による。保険料 1 億ドル以上の国を対象とする年次調査。

⁸ Swiss Re, sigma/2000 による。伸び率はインフレ調整後。

⁹ さらに、最終的な税引後損益は、株式等の実現資産売却損益の額に大きく左右される。

¹⁰ コンバインド・レシオ(Combined ratio)とは通常、保険料に対する、保険会社が支払った保険金および経費の割合をいう。契約者配当後のコンバインド・レシオ(Combined ratio after dividend)の場合は、保険料に対する、保険会社が支払った保険金、経費および契約者配当金の割合をいう。米国の場合、労働者災害補償保険等の企業保険の他、個人自動車保険、住宅所有者保険等の個人保険でも配当金を支払う保険会社がある。

¹¹ 相互会社を含む法定会計ベース。「税引後利益 / 期末契約者剰余金」で算出。

¹² ISO (Insurance Services Office) と NAI

(National Association of Independent Insurers) による。

¹³ Homeowners Insurance または Homeowners Multiple Peril Insurance の訳であり、財物と個人賠償責任の両方を担保するパッケージ保険。我が国の住宅総合保険に類似している。

¹⁴ Personal Umbrella Policy の訳であり、上乗せの個人賠償責任保険である。米国の場合、保険会社の引受実務として、たとえば個人自動車保険の賠償責任保険金額は対人賠償が 30 万ドル、対物賠償が 5 万ドル程度が一般的な契約となっている。従って、保険契約者がこれ以上の保険金額を希望する場合は、別ポリシーとして個人アンブレラ保険を購入することとなる。個人アンブレラ保険は個人自動車保険の他、住宅所有者保険でカバーされる賠償責任保険の上乗せ保険としても機能する。

¹⁵ 統計処理上、個人保険分野は、個人自動車保険と住宅所有者保険についての合計で算出され、その他の個人保険種目については、企業保険分野に算入されている。

¹⁶ 米国における労働者災害補償保険の供給主体としては民間保険会社、州政府(State Funds)および自家保険の 3 通りある。通常、企業は 3 つの選択肢の中から選択することとなる。ただし、North Dakota, Ohio, West Virginia 等一部の州では州政府の運営する労働者災害補償保険にしか加入できない。

¹⁷ 投資収益率 = 正味投資収益 / 既経過保険料。ここでの正味投資収益は、主に支払備金、未経過保険料等の運用によるものであり、契約者剰余金の運用による収益は含まない。

¹⁸ いうまでもなく、各保険会社の収益性について分析するには、時系列データを使って比較する必要があるが、ここでは 2000 年のデータを紹介するにとどめた。

¹⁹ 米国保険情報協会 ザ・ファクトブック 2001 アメリカ損害保険事情(安田総合研究所、2001 年)

²⁰ 全米道路交通安全局による推計値。

²¹ Allstate は、元々、専属代理店制度のみを採用する会社であったが、近年、独立代理店との取引拡大やインターネット等の活用によって、コス

トの高い専属代理店への依存度縮小を図っている。

²² 1899 年に米国で設立された、世界最初の保険会社の格付け会社である。米国の保険会社の個社分析だけでなく、損保、生保など保険業界全体の最新のマーケット状況の分析を得意とし、各種レポート、出版物を発行している。

²³ なお、1992 年のハリケーン・アンドリュー以後、大手保険会社ではメキシコ湾岸地区を中心とした引受制限を実施してきたといわれている。

²⁴ Fred R. Marcon, “The future of homeowners”, Independent Agent Feb.1997

²⁵ Alternative Risk Transfer (代替的リスク移転手法)。一般的に、企業自身でリスクを管理する自家保険、新たな金融手法の活用等、伝統的な保険以外の方法によるリスク管理を指す。

²⁶ 同社の場合、年間保険料 5 万ドルから 100 万ドル程度の保険契約者を指す。

²⁷ ただし、保険料率の引き上げは、必ずしも企業保険分野全体で均等に進んでいるわけではない。ある種のリスクや顧客層においては、収益性が低い保険契約であっても、契約の更改がなされず、これより低い料率を提示する他の保険会社や ART に移転しているケースも少なくない。

²⁸ Unicover は、複数の保険会社により組織された労働者災害補償保険専門の再保険プールの運営会社の名称である。元受け保険会社は Unicover を通じて、労働者災害補償保険の出再を行うが、Unicover は予定損害率を大幅に下回った条件で再保険を引き受けたため、多くのビジネスが集まった。この再保険プールはさらに再々保険 (Retrocession) を手当てしていたが、極めて低い料率で引き受けていた再々保険者が大幅な赤字を計上したことにより再々保険の引受を停止したため、Unicover が管理する再保険プールも破綻を余儀なくされた。

²⁹ AIG の収益構成等については、牛窪賢一「米国損害保険業界の株価に関する考察ノート」(安

田総研クォーターリー35号)参照。

³⁰ HSB は電力会社、製紙会社等のボイラ、機械リスクおよび火災リスクを主として取り扱う技術保険分野でのトップ保険会社である。特に同社エンジニアによる事故予防・防災調査には定評がある。

³¹ 両保険会社間の提携内容は、ロスコントロール等のリスクマネジメントサービス分野におけるものが中心となっている。例えば、Travelers の顧客が欧州に工場等の施設を保有している場合には、Winterthule のエンジニアがサービスを提供する。

³² アカウント・アグリゲーターとも呼ばれる。一般に、インターネットを通じて、複数の金融機関の残高情報等をまとめて提供するサービス(アカウント・アグリゲーション・サービス)を行う業者を指す。

³³ State Farm にとっては、専属代理店が販売する商品ラインアップを拡充する狙いがあるものと推測される。Aon は新商品として中小企業向けには、専門職業人賠償責任保険(professional liability)、雇用慣行賠償責任保険(employment practices liability)、役員賠償責任保険(directors and officers liability)を開発し、ソフトウェア関係のサービスプロバイダーや IT 技術コンサルタント向けには過失・義務懈怠賠償責任保険(errors and omissions liability)を開発する。“Aon and State Farm Announce Agreement; New Insurance Protection Available for Policyholders”(2000.10.11)

³⁴ 伝統的保険リスクと金利や為替変動リスク等を総合的にカバーする商品・サービス。詳細は、岡崎康雄「バミューダ保険市場」(安田総研クォーターリー31号)参照。

³⁵ A.M.Best “January 2001・P/C・REVIEW / PREVIEW ”