2020決算に見る保険会社の戦略

日本代協阪神ブロック協議会

Webセミナーを開催

講演する植村教授

損害率低下は一時的

今年度は平年並みを予想

日本代協阪神ブロック協議会（山中尚ブロック長）は、7月16日午後4時から、Webセミナー「2020決算に見る保険会社の戦略」を開催した。講師は、福岡大学商学部教授の植村信保氏で、『2020年度の大手損保グループ決算の概要』『各グループの中期経営計画の注目点（主に国内保険市場について）』について解説した。その中で、同氏は、過去5年間の事業費率における代理店手数料の割合は上昇しているとの分析結果を示し、代理店手数料の引下げが続いていると考える代理店との認識のギャップを指摘した。

まず、『2020年度の大手損保グループ決算の概要』では、全体的に①国内損保市場においては新型コロナウイルスの影響は軽微であった、②経済価値ベースの純資産は大きく増加した、③火災保険の収益改善が課題であるといった3点を挙げた。

新型コロナウイルスの影響としては、2020年度に自動車保険の損害率が大きく下がった点を挙げた。損害率については、2010年代前半は高く、保険会社は保険料率の引下げによって改善を図っていた。そして、ここ数年は保険料の引下げがトレンドとなり、横ばい状態が続いていた。2020年度の損害率の低下は4月から6月にかけての緊急事態宣言に伴う人・物の移動に制限等がかかったことが大きく、その後の各月においては例年ベースの損害率に戻っていることから、2021年度については各社ともに一昨年度並みの損害率を見込んでいるようだと述べた。

また、自動車保険の正味収入保険料を10年前と比較し、東京海上日動が順調に市場シェアを高め続ける一方で、損保ジャパンが伸び悩んでいると指摘。これは2014年に2社が合併したときの何かしらの要因が影響しているのかもしれないと推測した。あいおいニッセイ同和損保はここ2年の伸び率が大きくなったものの、それ以前は最も成長ペースが鈍かったと述べ、これは損害率を低く抑えるために引受けを厳しくしたための結果ではないかとの考えを示した。

経済価値ベース純資産については、各グループとも総額3～5兆円の中で、この1年間で5千億円～1兆円も伸ばしていると紹介。国内損保（資産運用）では国内株価、国内生保では金利の影響を受けやすい中にあって、2020年度はともに良好な状況となり、これが各グループの経済価値ベース純資産を相当押し上げた要因となったと話した。ただ、現状において株価や金利といった市場環境の変化によって3グループの会社価値が大きく左右されるリスクもあるとも述べた。

国内損保の引受リスクに関しては、国内自然災害による保険金支払い状況にみる再保険回収率（元受保険金のうちの再保険による回収率）からみて、東京海上日動が他社に比べ大きいと指摘。保険金支払いが膨大であった2018年度、2019年度でみると、東京海上日動の再保険回収率は38%前後であるのに対し、三井住友海上は65%前後、あいおいニッセイ同和損保は50～60%台、損保ジャパンは58～70%となっているのは、東京海上日動の再保険によるカバーが他社に比べて少ないのが要因となっていると述べた。ただ、これはどちらが良い悪いといった問題でなく、再保険によるリスクカバーに対する取組みの違いの現れであると説明した。

続いて、『各グループの中期経営計画の注目点』では、①火災保険の収益性改善の急務、②デジタル活用による業務の効率化の加速、③成長を見込む分野への取組みを挙げた。

具体的には、東京海上グループは、「自動車保険市場における存在感（既存マーケットでの競争力強化）」「新種保険の成長（新たなマーケットの創造）」「火災保険の収益改善（料率改定、商品の見直し、アンダーライティングの強化、防災・減災等の取組み）」「コンバインドレシオ改善に向けたイニシアチブ（社内事務を徹底的に削減）」を、MS&ADグループは「火災保険の利益改善に向けた取組みを着実に進め、黒字化を実現」「自動車保険（CSV×DX）をコンセプトとした商品・サービス提供の展開によるお客様満足度の向上」「カジュアルティ種目の拡大」「事業費率の改善」「ビジネススタイル変革によるコスト削減」を、SOMPOグループは「成長戦略の加速（マーケティング強化、攻めのDX、新事業の収益化など）」「レジリエンスの向上（収益構造改革の完遂、守りのDXなど）」「事業基盤の強化（基盤システム開発の完遂など）」といったことが注目点であると紹介した。

また、同氏は、近年引き下げられている代理店手数料についても言及し、「ほとんどの代理店は手数料が引き下げ続けられていると捉えているようだが、過去5年間でみると、正味収入保険料に対する事業費率の中で代理店手数料の割合は上昇している。一方、人件費や社費といった営業費・一般管理費の割合は減少しており、代理店との認識にギャップがある」と指摘した。

最後に、同氏は、「今や保険会社は株主を意識せざるを得ない時代である。収支が黒字ならOKではなく、リスクに対して期待通りのリターンを得られる市場かどうかの見極めが重要な時代となっている。そして、保険会社にとって代理店は引き続き重要なパートナーであることに変わりはない」と強調した。

セミナー後、山中尚ブロック長が「植村先生のお話の中で経費に占める代理店手数料割合は上がっている点など、代理店としてどう考えていくのか勉強になった。今後論議すべきことがたくさん出たように感じる」と挨拶し、終了となった。

代理店手数料引下げの認識にギャップが