

停滞する ホームオーナー保険市場

担保処分の影響—保持戦略へ移行を促す

新規住宅建設は回復傾向にあるものの、まだ落ち込んだまま。そのため保険会社は現契約保持の戦いを展開している。チャド・ヘミンウェイ氏の報告。

ある業界の事情通によれば、ホームオーナー保険部門は「虎口を逃れた」モードになっている。というのも、保険会社は、住宅バブルが破裂し、この経済破たんまでは保険料の伸びに貢献した新規住宅建設—新規契約の見込み客だが一の流入が止まっていることを踏まえて、マーケットシェアを維持しようとしているからだ。

「新契約もあることはあるが、住宅建設がピークだったころに比べると、物の数ではない。保険会

社は、自分たちのビジネスを維持することに関心を向けてしまった」と米国損害保険協会パーソナルライン担当の副会長、ドン・グリフィン氏は述べる。

今年も新規ビジネスも、ある程度得られるだろうが、2006年や2007年のような、もうかる年度で見られたレベルではない、とグリフィン氏は言う。

「少しは持ち直してきているが、マーケットは変わっていない。ビジネス獲得や引き受け拒否の決定について言えば、市場活動に実際上変化はない」とグリフィン氏は語る。

米国商務省によれば、5月の新規建設は4月に比べて約10%落ち込んだが、その割合は昨年同時

期のレベルより高い。

新規住宅や中古住宅の販売は、住宅購入者税額控除が4月30日の締め切りを迎えるといったん落ち込むという。

米国保険情報協会会長のロバート・ハートウィグ氏によれば、端的に言って今はホームオーナー保険市場にとって「高成長の時期」ではない。しかし、市場は「概して平穏で安定している」と同氏は述べる。

ホームオーナー保険市場は、巨大災害に見舞われやすい沿岸部にあるのでなければ、おおむね競争的であり、そのことは幾つかの保険会社が選択強化に工夫を凝らしたり、住宅保険の補償をパッケージに組み込んだ自動車保険とタイアップしたキャンペーンを実施したりすることに表れている。しかし、契約者がこの厳しい経済下で、最良の価格を求めているため、保険会社はもはやこうしたオプションに頼ることができなくなっている。

「保険会社は、自動車保険にこだわってやっていく期待を持てなくなってきた。ホームオーナー保険は、それ自体だけでも十分やっていける。



より広範囲の補償と代理店とのリレーションシップに関心が向いている」とハートウィグ氏は語る。

保険会社は今のところ、リスクとコストを一致させるため適切な料率を得ようとしている。この点に関して保険会社は、増加した被災住宅の修理や再建にかなう通常料率を反映するために、保険料を2%から3%ほど上げることでうまくやっているようだ。

沿岸部では、保険会社は2けたの下の方のパーセンテージでの上昇を求めているか、または得ている、とハートウィグ氏は説明する。

2008年のハリケーンアイクやドリー以来、保険業界は重大なハリケーンに直面していないが、巨大災害リスクは高止まったままの上、昨年度の損害額は「一般に思われている以上に高い」とハートウィグ氏は述べる。

中西部でも、ひょう害や落雷、竜巻による損害で非常に不安定だ。「保険会社はこのリスクに対してより良い価格を求めてきた」とハートウィグ氏は言及する。

グリフィン氏によれば、現在のところそうした

損害額は単一の壊滅的な事故のせいではなく、一連の小さな損害で「合計するととんでもない金額になった」損害だという。

2009年の業界のコンパインドレシオは105.3で、前年の115.2よりずっと良好だが、それでも小損害事故の集積が見られると、フィッチ・レーティング社の損害保険担当常務取締役、ジェームス・オーデン氏は述べる。

「損害は安定した、このビジネスにとって天国と考えられていた場所で起きている。業界は、こうした分野ではリスクに対して、過少価格となっていることに気付いていた」とオーデン氏は指摘する。

活発なハリケーンシーズンが再保険金請求の引き金になった2005年と異なり、昨年1年の小事故は再保険が働くには十分ではなく、ホームオーナー保険会社は単独で損害を負担することになった、とオーデン氏は見ている。

カニング・リサーチ&コンサルタント社が最近出した報告書は、損害保険業界の2009年の準備金構成は、年間に186億ドルの準備金を放出した後でも少し改善したと伝えている。この業界の調査会

社は、こうした改善は経済の停滞と関係しており、この傾向は経済回復で効果を失ってしまうだろうと述べている。

担保処分と契約失効は、ホームオーナー保険市場について一般に思われているほど効果はなかった。

契約失効の場合、貸付機関は住宅所有者に対して請求金額がずっと高い「フォースプレース」保険（貸付機関が自己の利益を守るため、借り手が既存の保険を継続できなくなった物件について補償を取得する保険で、主に洪水保険が対象）に加入する、とハートウィグ氏は言及している。このため、保険料は消えうせるわけではない。

オーデン氏は、直近6カ月間の平均保険料がわずかに減少している現在のソフトマーケットは、市場に大きな転換がなければ2010年中も続くとしている。

「保険料収入も、住宅保有者が住宅価値の減少に合わせて補償範囲を縮小しようとするため、わずかに下がるだろう」

しかし、グリフィン氏によれば、こうしたコスト節約の行動は、勧められないことになる、とい

う。

「もし住宅所有者が補償範囲を縮小すれば、何か起きたときに十分な保険があるのかどうか心配だ。住宅を取得する価格と再建する価格は異なるからだ」と同氏は語る。

競争もまた、保険料収入の下降傾向の原因だ、とグリフィン氏は付け加える。

また業界も、議会で国家洪水保険プログラムを延長するための努力が行き詰まっているのを見守っている。

6月17日に上院はこのプログラムの延長を含む法案を投票で否決した。

新規契約を引き受けることができるのは、この問題が解決した後になる。このことは、住宅購入手続きを完了するために連邦政府の保険を必要とする住宅購入者は住宅を取得できないということになる。

「ホームオーナー保険市場はこうした保険証券を販売し、サービスを提供している。そして、移り住みたいと考えている潜在的購入者に標準ホームオーナー保険約款を提供しているのは明らかだ。これは大きな問題ではないが、われわれが実

際にハリケーンシーズンを迎えると多くの人たちや業界にとって障害物になる」とグリフィン氏は指摘する。

活発なハリケーンシーズンになると訴える予報者の予測が正しいと分かれば、市場は着実というより、速やかに振れることになるだろうと業界ウォッチャーは予想する。

住宅市場の崩壊は底を打ったかもしれないが、新規建設がいまだに停滞し、担保処分も多数あることで、保険会社は、有機的成長(外部の力を借りずに、内部リソースだけを使って、自らの力でコツコツと成長していく経営手法)を成し遂げることが困難になっている。

(National Underwriter—Property & Casualty, 2010年6月28日号)

“PERSONAL LINES REVIEW: HOMEOWNERS UPDATE Stagnant Homeowners Market Prompts Shift To Retention

Strategy” by Chad Hemenway)

