



2017年 RGA会社概要 (日本)



RGA[®]



トップメッセージ



アナ・マニング

リインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド
社長兼CEO

RG Aは2017年度も堅調な業績を収め、保険料収入、総収入、利益、および一株当たり利益すべてにおいて過去最高を更新しました。当社の事業地域・商品ラインにおいて多様化したグローバルなビジネスモデルが功を奏し、大半の事業部門が好業績を上げたことを反映しています。高度な専門性を備えた当社のスタッフがコアビジネスの深耕や新たなビジネスチャンスの活用を図り、業務効率の向上を実現することで、当社の企業戦略を適切に実行することができました。特に「お客様のビジネスに不可欠で信頼されるパートナーとなる」「尊敬される業界リーダーになる」「長期的な付加価値を創出する」という当社の企業理念を実行するために、日々献身的に業務を遂行する当社社員の優れた能力や熱意、忍耐力に支えられ、このように素晴らしい業績を達成できたことを誇りに思います。

2017年度の純利益は、18億2200万ドル（前年度7億100万ドル）、希薄化後一株当たり純利益は27.71ドル（前年度10.79

ドル）になりました。2017年12月22日に制定された米国連邦税制改革を受けて、当社の純利益が一時的に増加しました。この税制改革は純利益に計上され、約10億ドル（希薄化後一株当たり純利益では15.72ドル）の影響になりました。この新税制によって、当社の財務基盤は一段と強固になります。また、実効法人税率が引き下げられ、ますますグローバルに平等な競争ができるようになるため、当社は継続的な恩恵を得ると予想しています。

税引前利益は前年比9%増加し、過去最高の11億4300万ドルを記録しました。保険料収入（正味）は前年比6%増加し、98億ドルとなり、多様化したポートフォリオが大きく貢献したことで、総収入は前年比9%増の125億ドルに到達しました。

米国およびラテンアメリカでは、トラディショナル・セグメントが堅調な2016年の機運を維持し、期待通りの実績を収めまし

安定的な成長の軌跡 (2017年12月31日時点)

総資産

605億ドル

18%↑

(株式公開後24年間の年平均成長率)

一株当たり簿価

148.48ドル

13%↑

(株式公開後24年間の年平均成長率)

時価総額

101億ドル

14%↑

(株式公開後24年間の年平均成長率)

2017年 任意再保険照会件数

673,850件

国際・グローバル部門:

529,185件

米国:

105,391件

カナダ:

39,274件

た。保険料収入(正味)は2年連続で50億ドルを上回って、54億ドルとなり、税引前利益は3億7300万ドルになりました。中でも、米国個人死亡保障ビジネスにおいて任意再保険の照会件数が2017年に累計300万件を突破したことは注目に値します。このように比類のない快挙を成し遂げたことは、長年にわたり当社が任意再保険において業界トップクラスの位置づけにある証しになります。

2017年度の米国団体保険ビジネスは、保険料収入の伸び悩みに、医療分野における超過損害再保険の支払実績の悪化が相まって、好調だった前年に比して苦戦しました。しかし、こうした短期的な変動は長期的には安定すると予想しています。安定した顧客ベースを維持し、有望な新規セグメントに参入することで、当社の長期的なビジネス成長のチャンスを期待しています。米国医療制度にまつわる不確実性を鑑み、当社はお客様と密接に連携し、持続可能なソリューションの開発にご協力しています。

カナダにおける事業は、創業25周年を迎えました。個人生命再保険分野の新契約占有率で11年連続第1位になり、トラディショナル・セグメントの税引前利益は1億2000万ドルになりました。当社は、再保険パートナーとして、特に市場で需要の高まる、生前給付型商品の商品ラインアップの拡充を図っています。また、他の市場における法規制に関する専門性を活用し、革新的な再保険のしくみやオーダーメイドの資本ソリューションを開発し、カナダにおける今後の法規制の変化に備えるお客様をご支援しています。

アジア太平洋の事業は、2017年度も目覚ましい成長を成し遂げました。トラディショナル・セグメントの税引前利益は、増収を主な要因として前年比31%増加し、1億4900万ドルになりました。保険料収入(正味)は前年比22%増加し、21億ドルに至り、年間保険料収入において初めて20億ドルを上回る業績を達成しました。同地域では、人口動態トレンドが追い風となり、革新的な保険商品の需要が高まっているため、お客様をサポートする体制を備えた当社がますます成長するチャンスを期待しています。

オーストラリアの動向も好調です。保険ビジネスの立役者が銀行からグローバルな保険会社へとシフトし始め、長期的に持続可能なビジネスを形成できる様相を示しています。当社は、オーストラリアにおいてビジネスの基盤を確立し、増収・増益を図る健全な体制を備えています。

EMEA地域(ヨーロッパ、中東および南アフリカ)のトラディショナル・セグメントは、2017年度、税引前利益7100万ドル(前年度3000万ドル)を達成しました。フランスおよびイタリアにおける事業は創業10周年を迎え、当社のヨーロッパ大陸における事業基盤を強化し続けています。同地域において、当社は広範な専門性を活用し、商品開発や革新的な再保険ソリューションを通じて、お客様のリスク管理や資本ニーズに対応しています。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション(GFS)部門は2017年度も素晴らしい実績を達成し、税引前利益は前年比28%増加し、5億5500万ドルになりました。特に、米国における大規模な資産運用型再保険により、当社の運用資産が約23億ドル増

加しました。また、英国における大規模な資産運用型再保険によって、個人年金ビジネス10億ドル超が当社に出再されました。同部門はこの他多数の再保険取引を世界各国で実行し、中でも米国における自己資本強化再保険およびアジアにおいて成長を続ける資産運用型再保険は当社の実績に大きく貢献しています。2017年度には保有契約ブロックの取引に2億2500万ドルの資本を配備し、当社の余剰の資本は年末時点で14億ドルになりました。今後のビジネスチャンスに明るい見通しを持ち、米国税制改革や金利上昇局面の実現によって更なるビジネスチャンスが期待できると確信しています。

大規模取引を実行する能力を高めるため、当社は、2017年にRGAキャピタル・パートナーズ(RCP)を設立しました。ルネサンスリー(RenaissanceRe)との共同出資により、生命保険・年金保険の大規模保有契約ブロックを事業対象とするグローバルな再保険会社ラングホーンリー(Langhorne Re)をRCPの下で立ち上げました。2018年にはRGAおよびルネサンスリーからの出資、第三者資本を含め、出資総額7億8000万ドルの自己資本を取得しました。ラングホーンリーによって、競争力のある柔軟なソリューションの新たな選択肢をお客様にご提供することを期待しています。

RGAxは、当社のグローバルなイノベーション・センターとして設立された子会社です。世界中のお客様やパートナーと協力し、テクノロジーや新たなデータソース、その他の技術革新等を融合させ、消費者第一主義の新世代の保険商品の開発に努めています。2018年1月には、テクノロジーやコンサルティング業務、外部委託を北米の生命保険・再保険業界に提供する企業グループ、ロジック・スリー(LOGIQ³)を買収しました。LOGIQ³とRGAxが協力してご提供するビジネス・プラットフォームによって、保険業界のバリュー・チェーン全体において体系化されたテクノロジーやサービスをご利用いただけるようになります。

将来を見据えると、当社は、生命保険業界にこれからも続くことが予想される変化を取り込み、それを活用できる体制にあります。強固な財務基盤、多様化したポートフォリオ、グローバルな事業基盤を備え、引き続きイノベーションを促進して参ります。定評のある戦略と長年の実績を基に、RGAは優れた人材と企業風土、お客様の多様な階層と構築した強固な顧客関係を有し、今後のビジネスチャンスに明るい見通しを持っています。

昨年、世界の優良企業のCEO多数に名を連ね、私もCEO Action for Diversity & Inclusion™の取り組みに署名をする

名誉に授かりました。これは、職場におけるダイバーシティ(人材の多様性を認める)とインクルージョン(個々の従業員を活かす)を促進するというコミットメントです。RGAではダイバーシティは性別、人種といった視点を超え、考え方、行動様式、企業風土まで包括します。当社の強みは人材に支えられたものであり、社員の多様な考えや意見を認めれば、それだけお客様にもより良い対応ができると確信しています。それによって、新たな市場や商品、ビジネスモデルへと業容を拡大することができ、今後の成長と成功を実現することができるようになります。

RGAのお客様や株主の皆様、ビジネス・パートナー、献身的な社員一人一人のおかげで、2017年度はこのように素晴らしい業績を収めることができました。重ねまして心より御礼申し上げます。今後皆様と共に成功を収め、保険業界が健全かつ持続可能な成長を続けられるよう一層邁進して参る所存です。



アナ・マニング

社長兼CEO

(写真右から順)

アナ・マニング

ラインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド 社長兼CEO

アーサー・尾関

RGAラインシュアランスカンパニー 日本における代表者兼最高経営責任者

(於: RGA日本支店「新年を迎え感謝の夕べ」2018年2月)



RG Aについて

ラインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド(NYSE:RGA)は、世界有数の生命再保険会社です。2017年12月31日時点において、再保険引受保有額約3兆3000億ドル、総資産605億ドルを有し、米国大手企業『フォーチュン500』にランキングしています。

米国ミズーリ州セントルイスに本拠地を置き、世界各国に拠点を配備することにより、個人生命再保険、第3分野再保険、団体生命再保険、健康保険の再保険、任意再保険、商品開発、および財務ソリューションを世界中のお客様にご提供しています。

RG Aは、新たな視点や革新的なアイデアを重んじ、お客様のニーズに合ったソリューションをご提供するよう努め、お客様の成長と繁栄に貢献いたします。

専門的なソリューション

RG Aでは、アクチュアリーや引受・支払査定者等、専門性の高いスタッフが蓄積した実績値や経験をもとにお客様のニーズに合った専門的なソリューションを開発いたします。弊社の専門性をお客様と共有化することで、以下の通り、お客様に数多くのメリットをご享受いただけます。

- RG Aの広範囲なデータベースに基づく、死亡リスク、罹患リスクに対する深い理解
- 高額契約や特別条件体リスクの引受に強みを持つ世界トップクラスの任意再保険を活用した、成約件数の増大
- 最先端のリサーチや実績値に基づく、医的査定の専門知識の共有
- 専門的な支払査定サポートによるコスト削減
- 業容拡大を支援する革新的な商品開発サポート
- 死亡、罹患、長寿に関するリスクを移転し、資本要件を軽減するソリューションにおける価格競争力
- 業界情報を収集し活用するための他社比較調査およびセミナー
- 自己資本強化再保険による収益目標の達成と資本効率の向上
- プロセスを合理化し、信頼性が高く迅速な査定回答を可能にするe-アンダーライティングおよびe-コマースのソリューション
- RG Aの業界有数のグローバルな専門家にアクセスできるトレーニングやセミナー

財務力格付け

RG Aの事業会社として米国に拠点を構えるRG Aラインシュアランスカンパニーは、強固な財務基盤、収益力に基づいた保険金支払能力に対して、世界の格付け機関により非常に高い格付け評価を取得しています。現在の格付け状況は、以下の通りです。

S&P保険財務力格付け

Very Strong

AA-

AMベスト

Superior

A+

ムーディーズ

Good

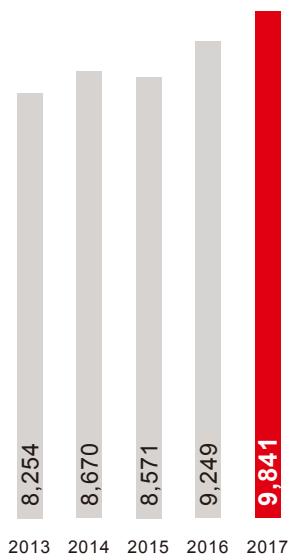
A1

なお、RG A アメリカス・ラインシュアランス・カンパニー、RG A ライフ・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、RG A グローバル・ラインシュアランス・カンパニー、RG A インターナショナル・ラインシュアランス・カンパニー、およびRG A ラインシュアランス・カンパニー・オブ・オーストラリアもS&P保険財務力格付けのAA-を取得しています。

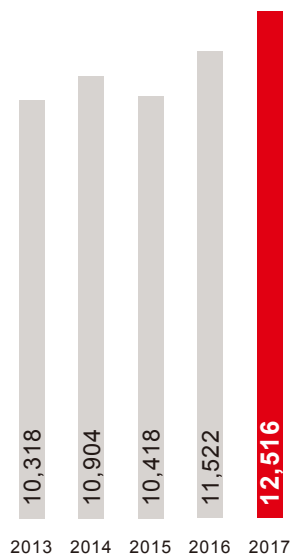
また、RG A アメリカス・ラインシュアランス・カンパニー、RG A ライフ・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、およびRG A アトランティック・ラインシュアランス・カンパニーは、AMベストよりA+の格付けを取得しています。

主な業績指標の推移

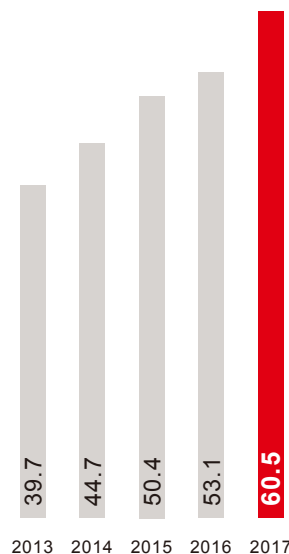
保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



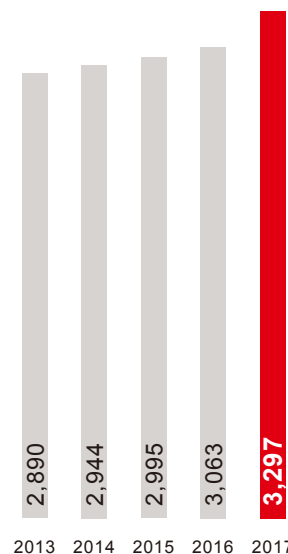
総収入
(単位:100万米ドル)



総資産
(単位:10億米ドル)



生命再保険引受保有額
(単位:10億米ドル)



業界表彰

NMGコンサルティングの再保険取引能力指数で世界第1位

NMGコンサルティングが行った2017年再保険会社調査において、RGAは世界50カ国以上の元受保険会社により、6年連続で「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」において世界第1位と評価されました。

アジア・インシュアランス・インダストリー・アワード 「生命再保険会社年間最優秀賞」受賞

アジア・インシュアランス・レビュー誌が主催する年間表彰制度、第21回アジア・インシュアランス・インダストリー・アワードにおいて、イノベーションの促進とオピニオンリーダーとしての貢献、および保険業界のイメージや安定性、安全性の向上を高く評価され、「Life Reinsurer of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」を受賞する栄誉に輝きました。

韓国トップ・ブランド・アワード 「サービスブランド部門グランプリ」受賞

韓国記者協会およびサービス・マーケティング協会が主催する第6回韓国トップ・ブランド・アワードにおいて、サービスブランド部門グランプリを受賞しました。この賞は、非常に優れた顧客サービスとイノベーションを実現した企業に授与されるものであり、再保険会社としてはRGAのみがこの栄誉に輝きました。

イノベーション・フォーラム&アワード

「革新的な再保険会社に授与される年間最優秀賞」受賞

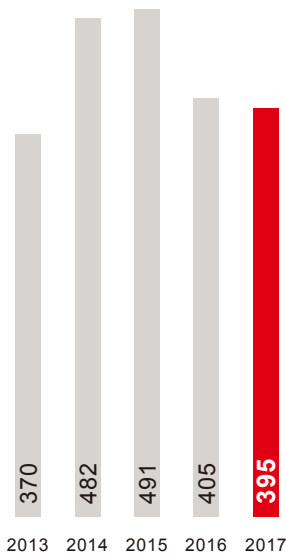
ライフ・インシュアランス・インターナショナル誌が主催する表彰制度イノベーション・フォーラム&アワードにおいて、ユーザー体験や業務効率、収益性を顕著に向上させるイノベーションの開発を高く評価され、「Editor's Choice - Most Innovative Reinsurer of the Year(編集者選考による、革新的な再保険会社に授与される年間最優秀賞)」を受賞しました。

香港インシュアランス・アワード「再保険取引殊勲賞」受賞

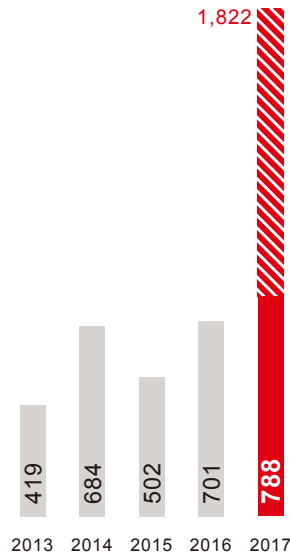
RGAは、香港保険業協会(HKFI)が主催する表彰制度である2017年度香港インシュアランス・アワードにおいて、お客様へのコミットメント、実行力、およびイノベーションの追求を高く評価され、「Outstanding Reinsurance Scheme Award(再保険取引殊勲賞)」を受賞しました。

※2017年12月22日に制定された米国連邦税制改革の影響を受けて、第4四半期の純利益および株主資本は約10億ドル増加し、希薄化後一株当たり純利益は15.72ドル増加しました。

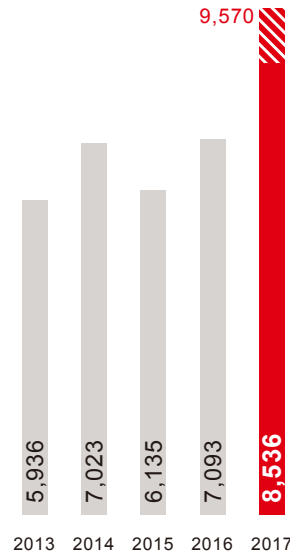
再保険新規引受額
(単位:10億米ドル)



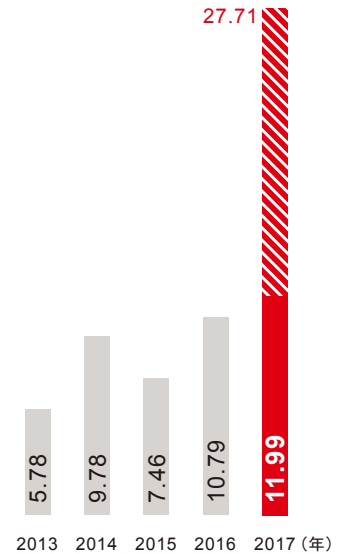
純利益*
(単位:100万米ドル)



株主資本*
(単位:100万米ドル)



希薄化後一株当たり利益*
(米ドル)



2017年度における事業の概況

246位

『フォーチュン500』で246位にランキング

RGAは、米国大手企業『フォーチュン500』(総収入に基づく米国公開企業番付)において246位(昨年度は271位)にランキングされました。

300万件

任意再保険の照会件数が300万件を突破

2017年9月28日、RGAの米国のアンダーライティング部門は、任意再保険の照会件数において、1979年の記録開始以降300万件を突破しました。死亡リスクの経験値における豊富なデータベースとリスク評価の専門性をもとに、RGAは任意再保険分野におけるマーケットリーダーとして位置づけています。

20億ドル

アジアの保険料収入(正味)が20億ドルを達成

2017年、RGAのアジア太平洋における事業は、年間の保険料収入(正味)が初めて20億ドルを上回りました。1995年に香港と日本に駐在員事務所を開設して以来、事業を拡大し続け、同地域における主要な生命再保険会社としてアジア地域全体のお客様にサービスをご提供しています。

25周年

カナダにおける創業25周年

カナダにおける事業は、2017年で25周年を迎えました。RGAは、カナダ市場に進出して以来、革新的な資本・リスク管理ソリューションを提供する業界のリーダーとして幅広く認知されています。

RG Aの人材が生み出す成果

アラン・ニーメー

ラインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド
シニア・エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼COO



40年前にビジネスを立ち上げて以降、RGAは、お客様に感動的な価値をご提供することに邁進して参りました。我々のこれまでの成長と今ある成功は、各国のRGAの社員が市場のニーズに対応してきた賜物です。ビジネスを実際に進める現場では、卓越した才能と専門知識を有するRGAの専門家がお客様との関係の構築に努め、サポートをご提供しています。

RGAのグローバルな戦略では、各地域の専門家がお客様と密接に連携し、現場が抱える課題を理解して問題の解決へとつながるあらゆる可能性を模索した上で、それぞれのお客様に最適なソリューションをご提供しています。また、グローバルな基盤を活かし、各地域のマーケットで得た様々な知見を新たなソリューションに取り込んで、世界各国の皆様にご提供しています。我々は、定評のあるスキルと能力を活かしてRGAの機能を拡大し、関連する商品ラインへと事業分野を広げて、多様化するお客様のニーズに対応しています。この戦略を実現するにあたっては、確かな競争力を背景とした俊敏かつ正確に業務を遂行するスキルが必要となります。

2017年、RGAは、データを活用したデジタルソリューションの開発から業界初の資本ソリューションに至るまで、各部門の専門家と経験を融合した数々の革新的なソリューションを実現しました。RGAが作り上げたこれらのソリューションは、いずれもお客様にさらなるメリットをご提供しており、また、ソリューションを開発してご提供していく過程で、各地域におけるRGAのブランド力と営業基盤を強化することができました。前述の通り、RGAの人材およびソリューションの品質の高さはお客様から幅広く認知されており、その評価は外部機関による業界調査でも証明されています。RGAは、5年連続でグローバル第3位の市場シェアを維持し、グローバルおよび主要市場の国別調査における再保険取引能力においても同様に高い評価を得ています。

2017年はRGAにとって素晴らしい一年となりました。我々は、引き続きこの成功の旅路を歩んで参ります。お客様の成功があつてこそ我々の成功が実現します。RGAは、お客様の目標達成をご支援することに熱意をささげています。我々のその思いは、これから先何年も変わりません。お客様は、RGAをパートナーとすることで、業界の専門家が確実な成果を達成してくれると確信できます。当社が継続的に成長してきたその歩みを振り返ってみると、特に2017年については、成功する戦略を構築できた年であるといえます。

RG Aのグローバルな事業展開

年間総収入

15%↑

(株式公開後の24年間の)
年平均成長率

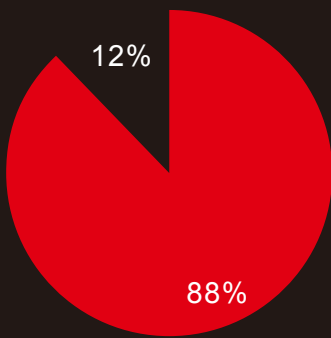
長年にわたり海外における事業を着実に拡大し、RGAは世界有数の生命再保険会社として、80カ国以上のお客様にサービスをご提供しています。



注：コーポレート部門の数字は含まれません。

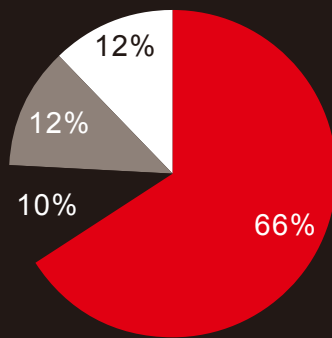
地域別総収入

■ 米国およびラテンアメリカ □ カナダ ■ EMEA地域 ■ アジア太平洋



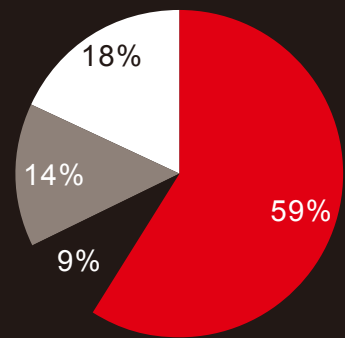
4億ドル

1993年



46億ドル

2005年



125億ドル

2017年



世界に広がるネットワーク

- | | |
|---------|----------|
| アメリカ | ニュージーランド |
| バミューダ | 香港 |
| バルバドス | マレーシア |
| ブラジル | アイルランド |
| メキシコ | イタリア |
| カナダ | 英国 |
| インド | オランダ |
| オーストラリア | スペイン |
| 韓国 | ドイツ |
| シンガポール | フランス |
| 台湾 | ポーランド |
| 中国 | アラブ首長国連邦 |
| 日本 | 南アフリカ |
- (事業地域別50音順)



顧客の参画を高める

ジャッキー・ワッセナー

RGAリインシュアランスカンパニー日本支店
クライアント&ストラテジック・ソリューション統括責任者

顧客の参画は、以前は「あるに越したことはない」と考えられていました。しかし、今ではビジネスに欠かせないものとなっています。2017年RGAは世界中のお客様と協力し、定評のある取り組みを多数実行して顧客の参画を向上させました。

顧客が目標を達成することで見返りのある商品を開発する：金銭的なインセンティブや特典を使えば、新規顧客を獲得できますが、長期的な顧客の参画を実現するには、一段と総合的な方法が必要です。RGAは、保険ビジネスが顧客の生活の一部となるような商品の開発をサポートしています。健康障害を抱える保険契約者に健康増進の機会を提供する商品も考案しています。

既に収集したデータを活用する：生命保険会社は、既存データを積極的に活用し、保険契約者の参画を高め、アップセル・クロスセルの機会を最大限にすることができます。適切な対象顧客に適切な商品を適宜提供する手法です。RGAは、「クレーム・アズ・ビジネス(=保険金請求データを活用したビジネス開発)」という取り組みを行い、医療保険の保険金請求データを用い、業界平均をはるかに超えたアップセルの成約率を達成するサポ-

トを提供しています。

生命保険の購買プロセスをユニークな個人的体験に変える：保険会社は対象顧客に適合した商品をアプローチする際に、最も効果的な販売チャネルを用いるべきです。RGAのイノベーション・センターであるRGAXは、加入プロセスの最初から最後までシームレスなモバイルのプラットフォームを構築し、劇的に成約率を向上させるご支援をいたします。

基本を大切にす：顧客の参画を得ることは、究極的には顧客満足の一言に尽きます。引受査定や支払査定のプロセスを最初から最後まで途切れず、シンプルで好ましい体験になるよう構築できれば、顧客の参画が向上するはずで。RGA日本支店は、引受査定のプロセスを加速化させる取り組みに力を入れています。健康診断書をデジタル化し、人間のアンダーライターの査定回答を複製したマシンラーニングを適用します。

保険ビジネスにおいて、消費者の参画の時代はもう始まっています。今こそ、消費者に恩恵を与えるこの成長の機会を保険会社がつかむべき時なのです。



(写真左から順)RGA 日本支店 高橋治久 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント 板倉兼介 シニア・マネージャー・プライシング
八木沢伸 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント 山田陽子 シニア・マネージャー・アンダーライティング 藤崎偉 アソシエート・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

保険ビジネスの未来を考える

デニス・バーズ・ジュニア

RGAX 最高経営責任者



2017年8月にRGAXに入社した時、まるで急流に飛び込んだような気がしました。世界中で多数の取り組みが既に進行中で、新たなビジネスチャンスが毎日のように生まれ、LOGIQ³(外部委託を北米の生命保険・再保険業界に提供する企業グループ)を買収する検討が最終段階に至っていました。このように急速な流れがつけられていたのは、RGAが長年にわたり推進してきたイノベーションの機運がRGAXの改革の理念に受け継がれていたからです。

RGAXは、業界有数のスタッフを誇っています。優秀で熱意があり、大規模な組織が自社の業務に加わってほしいと望むよう

多様性が培うRGAの強みを活用する

ジョン・ラフリン

RGAリインシュアランスカンパニー
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント・グローバル・ファイナンシャル・ソリューション



RGAの40年以上にわたる成長と成功を支える原動力は「常にお客様を第一に考える」にあります。迅速かつ物事を広く受け入れる柔軟な姿勢をもち、お客様のご要望に応じながら積極的にニーズの変化に対応してきました。当社事業の中核をなす死亡保障のビジネスは常に進化を続け、保険業界を支える体制の拡大により多様化し、多数の事業分野が成功を収めています。

保険業界自体もこれまで以上に急速に進化し続けています。高齢化社会により生前給付型商品や貯蓄性商品の需要が高まる一方で、若年層顧客の開拓にはデジタル化や今日の消費者行動を取り入れたイノベーションが不可欠です。そのため、保険会社は、価格プレッシャー、加入プロセスのスピード化、長寿リスクの低減といった課題に直面しています。また、法規制の厳格化や長引く低金利等、経済環境も厳しい情勢を呈しています。

このように激動する社会において、RGAは自社の強みを活かしてイノベーションを推進してきました。当社の優れた人材が高度なスキルや専門知識を駆使し、各事業分野においてお客様

に適合したソリューションを開発します。グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門においては、RGAのリスク評価の専門性を活かし、お客様の資本効率を向上させる革新的なソリューションに競争優位を誇ります。日本においても、こうしたRGAの強みが発揮されています。2017年には特筆すべき再保険取引2件を締結し、RGA日本支店はグローバルな保険会社と関係を強化し、資本リリーフの提供により新商品を発売するお客様をサポートすることができました。

業界トップクラスの専門性とバランスのとれたポートフォリオを有し、RGAは、強固なビジネス基盤をさらに強化・拡大する体制を備えています。従来型の再保険および財務ソリューションにおいてイノベーションを実現することはもとより、コアビジネスを超えた新たなビジネスチャンスも見込んでいます。RGAのビジネスは規律のある多様性に支えられ、これまで歩んできた道が今後も続いていることを確信しています。定評のある戦略をこれからも実行して参ります。



(写真左から順)

RGAリインシュアランスカンパニー

ギャストン・ノシター

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門
アジア太平洋ビジネス開発担当シニア・ヴァイス・プレジデント

RGA日本支店

サイモン・アルマンドスミス

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門ビジネス開発担当ディレクター
品川英俊
ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

な人材です。そうした人材とおお客様のニーズが重なり合い、RGAxの企業理念と今後のビジネスの展望を明るく照らしています。RGAxの企業理念は、世界中の人々にとって経済的安定と健康長寿を実現するご支援にあります。当社は、ビジネス・パートナーのデータを用い、消費者の参画を向上させる分析を行うサポートをご提供しています。

RGAxの企業理念や重点取り組みにおける強みは、RGAを世界有数の再保険会社に育んだ起業家精神とイノベーションの企業風土を基盤に生まれました。イノベーションにおけるRGAx

の競争優位は、生命保険分野に対する強固なコミットメント、世界で尊敬される企業と長年築いた信頼関係に根づいています。

2017年にRGAxのメンバーは一堂に会し、グローバルな理念を話し合い、各国においてたゆまない努力を続けることを確約しました。ビッグデータ、人工知能、ゲノム医療をはじめとして、多岐にわたる社会的要因や市場原理により、保険業界にもたらされる破壊的変革に備えるため、RGAxは、ビジネス・パートナーの皆様が変化の波を乗り切れるようご支援いたします。

2017年度における各事業セグメントの事業概況

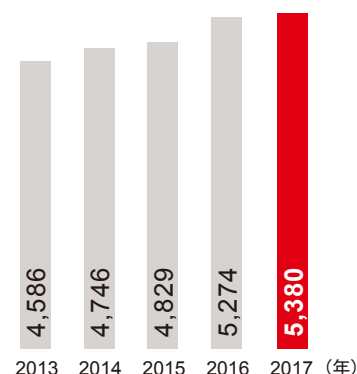
RGAは、地域に基づき「米国およびラテンアメリカ」「カナダ」「ヨーロッパ、中東および南アフリカ(EMEA地域)」および「アジア太平洋」の四つの事業セグメントからなります。

地域別事業セグメントについて、2017年度における事業概況は以下の通りです。

米国およびラテンアメリカ

- 米国およびラテンアメリカにおける事業は、総収入は73億ドル、保険料収入(正味)は54億ドルになりました。これにより、2017年12月31日時点の生命再保険引受保有額は1兆6000億ドルになりました。
- NMGコンサルティングが行った2017年度再保険会社調査で、米国およびメキシコにおいて、元受保険会社より「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で第1位に評価されました。
- 任意再保険の照会件数は11年連続で10万件を超え、2017年度は約160億ドルのビジネスがRGAに出再されました。

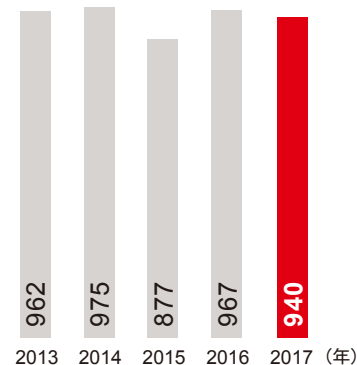
米国およびラテンアメリカにおける保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



カナダ

- カナダにおける事業は、総収入が12億ドルとなりました。
- 個人生命保険分野の新契約占有率で11年連続第1位になりました。
- NMGコンサルティングが行った2017年度再保険会社調査において「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より9年連続で第1位に評価されました。

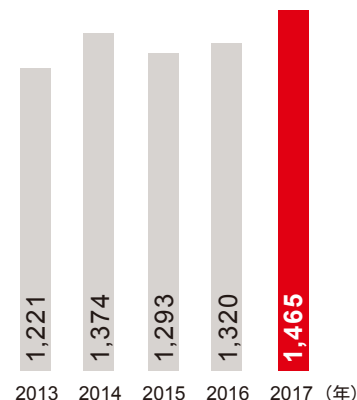
カナダにおける保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



ヨーロッパ、中東および南アフリカ(EMEA地域)

- EMEA地域には、RGAの英国、アイルランド、イタリア、オランダ、スペイン、ドイツ、フランス、ポーランド、アラブ首長国連邦、および南アフリカにおける事業が含まれます。
- EMEA地域における事業は、保険料収入(正味)15億ドル、総収入は17億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2017年度事業の15%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2017年度再保険会社調査において、EMEA地域の「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より5年連続第1位に評価されました。また、中東欧、ドイツ、中東、南アフリカを対象とした国・地域別調査でも第1位に評価されました。

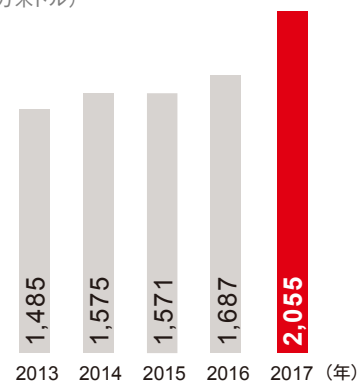
EMEA地域における保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



アジア太平洋

- アジア太平洋は、オーストラリア、ニュージーランドに加えてアジア全体を網羅し、インド、韓国、シンガポール、台湾、中国、日本、香港、およびマレーシアに拠点を有します。
- アジア太平洋における事業は、保険料収入(正味)21億ドル、総収入は23億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2017年度事業の21%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2017年度再保険会社調査において、アジア地域の「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より6年連続第1位に評価されました。また、韓国、シンガポール、タイ、台湾、日本、フィリピン、香港、マレーシアを対象とした国別調査でも第1位に評価されました。
- アジア・インシュアランス・レビュー誌が主催する年間表彰制度、第21回アジア・インシュアランス・インダストリー・アワードにおいて「Life Reinsurer of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」を受賞しました。

アジア太平洋における保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



アジア トップインタビュー

トニー・チェン

RGALインシュアランスカンパニー
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・アジア



RGALのアジア太平洋部門は、 事業分野を超えてどのように連携していますか？

RGALの企業理念の基本として、アジア太平洋のみならず世界において、国や事業分野の枠を超えて協力していくことが挙げられます。常に新たなビジネスチャンスを追っている我々にとっては、事業分野を超えた協力があってこそ、ビジネスを成功させることができます。RGALが数年前に販売を開始した、ある危険保険料式再保険商品が、2017年にはアジア太平洋地域における当社最大の取引の一つへと発展しました。やがてお客様は同ブロックの成長により収益を向上させると同時に、資本ニーズに直面しました。その課題を解決するため、RGALのトラディショナル・セグメントの専門家とグローバル・ファイナンス・ソリューション部門が事業分野の枠を超えて連携し、革新的な再保険取引を開発してお客様のニーズに対応しました。これは、他社では類を見ない、RGALのユニークな強みを活用した例といえるでしょう。

今後、RGALはアジアの保険業界で どのような役割を果たしていくと考えていますか？

RGALは、アジアの生命保険業界で幅広く認知された頭脳集団、つまり保険会社が次世代ソリューションを開発する際の頼れるパートナーとしての役割を果たしていくと考えています。当社は、これまでの商品開発、引受査定におけるイノベーション、データ分析において着実に成功を積み重ねており、順調に成功への道のりを歩んでいます。今後、RGALのグローバルな経験と専門知識を活用した財務ソリューションをアジア市場にさらに投入していくことで、お客様にとってのRGALの価値はさらに向上していくでしょう。これに加え、RGALは、アジア地域の保険会社とのお客様にメリットのある構造的または法規制上の変化を促進する役割も担うと考えています。当社のアプローチはすでに目覚ましい成果を上げており、我々は今後もこの勢いによって、引き続き躍進していくでしょう。

マーケット情報:日本

RGAリインシュアランスカンパニー日本支店 2017年度事業概況

日本の事業は堅調な業績を収めました。業界トップクラスの任意再保険ビジネスは拡大し続け、2017年度は85,008件を査定し、任意再保険の年間照会件数の記録を更新しました。リスク評価の専門性と迅速なサービスの提供において、RGAが業界トップクラスの位置づけにあることを体現しています。2017年度は、自動再保険の提供やRGAの自動査定システムAURAをはじめとして、任意再保険で培った専門性に基づきビジネスを拡大し、お客様のコスト削減やリスク低減をサポートしています。

日本における創業以来構築し続けた引受査定の特長性を活用し、お客様にご提供するサービスも常に多様化させています。例えば、保険業界で急速に進む加入プロセスのデジタル化やテクノロジーの活用等のニーズに対応するため、RGAは、イノベーション・センターであるRGAxと共に海外に本拠地を置くインシュアテック企業と協力して進歩的な取り組みを日本において進めています。

RGAは、お客様の商品開発に協力し、付加価値を提供するパートナーとしても定評があります。健康増進へ関心が高まる一方で、高齢化社会により健康問題を抱える顧客層も多く、生前給付型商品の社会における重要性が増す中、RGAは革新的な新商品の開発をご支援しています。フィデューシャリー・デューティーや手数料開示に関するルール、および個人情報に関する

法規制の厳格化等、日本の保険業界が様々な課題に直面する中、RGAは、新商品に伴う新たなリスクを積極的に分かち合うことで、お客様の今日的なニーズに対応しています。

2017年度は、トラディショナル・セグメントの再保険に加えて、資本管理ソリューション等、当社のグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門が管轄する再保険ビジネスも好調な実績を収めました。長引く低金利環境や不確実性の高まりに直面して、多数の保険会社が準備金負担の低減や法定会計上の課題に対応する戦略を模索しています。RGAは、お客様へのサポートを向上させるため、同分野を長期的な重点戦略の一つと位置づけ、体制を強化しています。日本市場に関する深い知識や識見に加え、世界中に豊富に備えたリソースや高度な専門性を駆使し、お客様に革新的なソリューションをご提供しています。

2017年度には、引受・支払査定や保険数理、商品開発、保険医学等、多様なテーマで20回におよぶセミナーやトレーニングの実施を含め、日本において多様な行事を開催したことをはじめとして、他社比較調査等、海外開催を合わせると30回を超える様々なご支援の機会を日本のお客様にご提供しました。また、業界紙の連載記事執筆にも力を入れることで、RGAの知見を共有化しました。日本アクチュアリー会等が開催する講演等にも講師を派遣し、業界団体にも厚く貢献しました。

(写真左から順) RGA 日本支店

高橋治久 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

都築香代子 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

石川禎久 保険計理人/クライアント・リエゾン・アクチュアリー

品川英俊 ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

山本奈津子 シニア・マネージャー・アンダーライティング



RGAIN日本支店 トップインタビュー



アーサー尾関

RGAINインシュアランスカンパニー日本支店
日本における代表者兼最高経営責任者

RGAINは日本においてどのようにイノベーションを実現させていくのでしょうか？

人口動態の変化やテクノロジーの活用、消費者行動の変化が相互に関連し、保険業界における変化は今後ますます加速していきます。RGAINxのようなイノベーション・センターや新たに市場に参入する企業によって、ビジネスをどのように発展させていくべきか方法が変わっていくでしょう。RGAINxと共に、RGAINは、データ解析やリスク評価、販売チャンネルに関して将来有望なビジネスモデルの開発を模索しています。保険会社やテック企業、医療関連機関とパートナーシップを結んで、ヘルスコアやモデリングを開発する取り組みによって、一段と正確なリスク細分化を図る道が開けます。例えば、日本では、マシンラーニング、つまり人工知能を専門にした企業の協力を得て、健康関連データのデジタル化を試み、加入プロセスを自動化し、究極的には引受査定役割を実現する取り組みを進めています。こうした協業によるソリューションが保険会社のオペレーションを変革し、将来の保険業界を形成する可能性を秘めています。

日本の保険会社が資本効率を向上させる上で、RGAINはどのような支援を提供していますか？

長引く低金利環境や準備金負担の高まりにより、お客様は長期的資本戦略の一環である財務基盤やソルベンシーを管理する手段として、より効果の高い方法を求めています。RGAINは、従来型の再保険取引やサービスに加えて、資本ニーズに対応するため、アジアにおいて多数の大手保険会社に財務ソリューションをご提供してきました。各国のビジネスに対する専門知識に加えて、グローバルな経験を有するリソースや資産運用の専門性を兼ね備え、RGAINは、資本効率の最適化をサポートするビジネスチャンス特定、戦略を実行しています。日本市場においても、グローバルな保険会社および日本の保険会社に、新商品の発売開始や他の成長戦略を支える資本ソリューションをご提供しています。

日本の保険会社が消費者のニーズに対応していく上で、RGAINはどのような戦略を実行していますか？

RGAINの主要戦略は常にお客様を重視した長期的パートナーシップに基づき、RGAIN独自の専門性やスキルを活用しています。現在、商品開発や最先端のソリューションを保険業界に取り込んでお客様をサポートする施策に力を入れています。RGAIN日本支店の任意再保険における業界トップクラスの専門性を基盤として、生命保険ビジネスのエコシステムを拡大し、新たな商品・サービスの開発を加速化させ、消費者の参画を高めることがRGAINの目指すところです。データ・プロバイダーと提携し、新たなデータソースを活用して保険数理やデータ解析の専門性を活かした取り組みにより、革新的なソリューションをお客様にご提

供することで、次第にデジタル化が求められるダイナミックなビジネス環境に対応するお客様のニーズをサポートいたします。当社の商品開発の専門集団が健康増進関連はもとより、増加しつつある健康に問題を抱えた顧客セグメントや高齢化に対応する新商品の開発をご支援しています。保険ビジネスの特質やあり方が変化しつつある中、保険業界やお客様が長期的に発展していく過程において、その一部を分かち合うことができればと願っています。保険業界における新時代の幕開けにあたり、RGAINは業界を未来へ導く役割を果たしていく所存です。

RGAIN日本支店の事業概況

85,008

件

2017年も
任意再保険年間照会件数を更新

およそ50

社

日本支店のお客様総数
(共済等含む)

30

回超

お客様をサポートするイベントの実施数(海外開催を含む)

- ・ 延べ600名を上回るお客様がセミナー・トレーニング等に参加
- ・ およそ900時間に相当



著作権は当社に帰属し、無断複製・転載を禁じます。RGAは、本資料において提供される情報の正確性を確保するため相応の努力を払うものとし、当該情報の誤りまたは遺漏に関し一切責任を負いません。

本資料に関する詳細情報は、下記へご連絡ください。

RGAラインシュアランスカンパニー日本支店

〒107-6241 東京都港区赤坂9丁目7番1号 ミッドタウンタワー41F
TEL:03-3479-7191(代表) URL:<http://www.rgare.com>