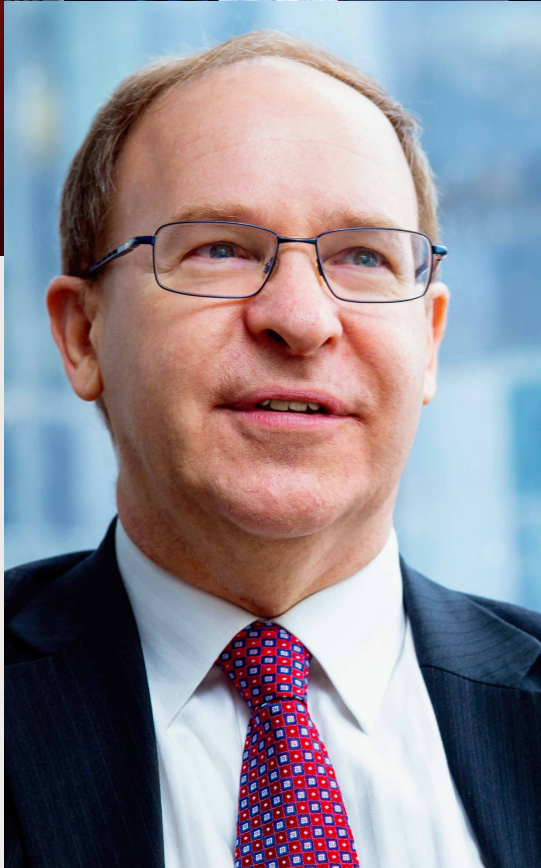




2019年
RGA会社概要 (日本)



RGA

The security of experience. The power of innovation.



新型コロナウイルス感染症の 拡大に関する重要なお知らせ

2019年RGA会社概要(日本)は、2020年に新型コロナウイルス感染症が拡大する以前にまとめられ、2019年に達成した業績、それを支えてくださった関係者やパートナー、取り組みを記録するために制作しました。

本資料を製本する時点で、新型コロナウイルス感染症はいまだに世界中の人々の生活に影響を与えています。今日ほど生命保険の意義や業界の責務が一層明らかになったことはありません。不確実な状況の中、世界の何百万もの世帯が保険会社の提供する経済的保障を頼りにしています。当社は、こうした状況の中引き続きお客様をサポートしていくことを固く決意しています。

コロナ禍がいつ頃、どのように終息していくのかわかりませんし、ビジネスにどのような影響があるのか現時点で断定することはできません。しかし、当社は、現在のコロナ危機が起こる前、当資料が示すように、約50年にわたる安定したグローバルな事業展開とビジネスの多様化に基づく成長を通して、強固な位置づけにありました。まさに再保険事業の神髄である長期のビジネスに基づき事業基盤を構築しています。これまでと同様に、当社は数ある危機を乗り越え、業界の安定を支えられるものと信じています。

長年にわたるお客様やパートナーの皆様の信頼に感謝すると共に、これからも皆様の信頼にお応えできるよう、未曾有の危機に直面しながらも日々努力を重ねて参ります。皆様と共に2019年に達成したことを思い起こし、今後も長きにわたり皆様のビジネスパートナーであり続けられるよう、本資料が少しでもお役に立てば幸いです。



[表紙写真]
(一列目左から順)
アーリン・ラベル ディレクター ファイナンシャル・コントロール&ドキュメンテーション RGAカナダ
アデラ・オスマン(MD) チーフ・メディカル・リサーチ・オフィサー RGA南アフリカ
(二列目)RGA日本支店
品川英俊 エグゼクティブ・ディレクター 営業部
ジェフ・チェン チーフ・プライシング・アクチュアリー
都築香代子 エグゼクティブ・ディレクター 戦略イニシアティブ 営業部
藤崎偉 ディレクター 営業部

USモータリティ・マーケット部門
ジョセフ・ツァン プライシング・アクチュアリー
デビー・グッドマン ヴァイス・プレジデント アンダーライティング (三列目)
デイビッド・ベッチャー グローバル・ファイナンシャル・ソリューション 担当エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高執行責任者





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。2019年12月31日時点において、再保険引受保有額約3兆5000億ドル、総資産767億ドルを有し、米国大手企業『フォーチュン500』にランキングされています。

米国ミズーリ州セントルイスに本拠地を置き、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、お客様と連携しリスク管理の改善、資本効率の向上、長期的な成長のために貢献いたします。

財務力格付け

RG Aの主要事業会社である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。2019年12月31日時点の格付け状況は、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、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、およびRG A ラインシュアランス・カンパニー・バルバドスもS&P保険財務力格付けのAA-、オムニライフ・インシュアランス・カンパニーは同A+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。

【当写真】

(左上から時計回り)

八木沢 伸 エグゼクティブ・ディレクター 営業部長

チャンドラ・レディ RG A ヘッドオブジャパン

工藤 康史 アソシエイト・ディレクター 営業部

新野 豊太郎 シニアマネージャー グローバル・ファイナンシャル・ソリューション開発部

ジェフ・チェン チーフ・プライシング・アクチュアリー

川村 友江 アドミニストレーション

加藤 桂子 シニアマネージャー・アドミニストレーション

石川 一彦 エグゼクティブ・ディレクター アンダーライティングソリューション部長

橋田 和典 エグゼクティブ・ディレクター 商品開発部長

石川 積久 保険計理人/クライアントリエン・アクチュアリー

都築 香代子 エグゼクティブ・ディレクター・戦略イニシアティブ 営業部

坂本章 ヴァイス・プレジデント兼チーフアンダーライター



重要な仕事に従事し、確かな社会的使命を持って業界に貢献し、全てのステークホルダーに持続的な価値を生み出すというコミットメントを全員で共有し絶え間なく取り組むことで、RGAは成功を収めています。

トップメッセージ

2019年度を振り返りますと、この素晴らしい会社を率いることがいかに光栄かということをご一度思い起こしました。お客様のために一貫して革新的なソリューションを開発し、投資家に長期的な利益をもたらす、私たちが住み働くコミュニティに貢献している素晴らしいグローバルチームと日々共に働いています。重要な仕事に従事し、確かな社会的使命を持って業界に貢献し、全てのステークホルダーに持続的な価値を生み出すというコミットメントを全員で共有し絶え間なく取り組むことで、RGAは成功を収めています。

生命保険会社および再保険会社は、ビジネスの本質から将来を見据えながらも、短期の浮き沈みに持ちこたえることが必要となります。今日お約束した経済的保障は、今後数十年にわたり継続していかなければならないからです。RGAの実証された戦略は、再保険ビジネスの長期的な性質に合致しており、また約50年にわたる経験、データ、皆様との関係がベースにあります。当社のグローバルに多様化したプラットフォーム、高度な専門性およびイノベーションへのコミットメントにより、お客様の重要な戦略をご支援し、ビジネス成長の源泉になっています。RGAは、堅調な業績、業界のリーダーそしてお客様に選ばれた再保険パートナーとしてお客様から高い評価を得ることで、このことを再び証明しました。

RGAは企業としては着実に成功を収めてはいるものの、自分たちだけでは前進できないということを理解しています。次世代でもお客様とRGAが引き続き成功するためには、この保険業界をより強靱で持続可能で活気のあるものにすべく一丸となって努力する必要があります。保険とは、お互いのために助け合うという尊い目的を有し、それが業界のDNAに埋め込まれています。保険を購入されたお客様は、保険がお客様や愛する家族を守ってくれるものと私たちが信頼しています。引き続き信頼していただくため、私たちは常に努力していかなければなりません。

そのためにRGAは、お客様に対して危険選択、商品設計、データ分析において引き続き画期的な新手法をご提供することで、これからも模範を示し業界をリードすることにより業界の信頼獲得に努めて参ります。公平で客観性そして透明性がある危険選択の実務を促進します。社会の多様な人々に広く対応し経済的なニーズを満たす合理的な価格の商品の開発とサポートを行っていきます。業界の目的、そして保険を購入されるお客様の最善の利益のためにテクノロジーやデータを率先して活用していきます。当社は生命保険のエコシステムを推進するにあたり固有な役割を担い業界をリードする位置づけにあり、今後も業界の未来を形作るリーダーシップの役割を担っていくことを期待しています。

RGAのお客様や株主の皆様、ビジネスパートナー、社員の一人一人が重要な役割を果たしてくださったおかげで2019年度はこのように素晴らしい年になりました。重ねまして心より御礼申し上げます。今後も皆様と共に目的が達成できるよう一層精進して参ります。



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

安定的な成長の軌跡

(2019年12月31日時点)

総資産
767億ドル **+17%**

(株式公開後26年間の平均成長率)

一株当たり簿価
185.17ドル **+13%**

(株式公開後26年間の平均成長率)

時価総額
102億ドル **+13%**

(株式公開後26年間の平均成長率)



お客様の成功と 盤石な業界のために連携

アラン・ニーマー

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
シニア・エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼COO

2019年におけるRGAのグループ全体での事業は、有能な社員がお客様のために日々努力を重ね、優れた成果を出すことで大変好調な実績を収めました。元受保険会社のニーズが進化しているのに伴い、当社の専門家チームは、お客様のニーズを予測し、常に価値を提供するために絶えず革新し続けています。当社の成功は、最終的にはお客様の成功によって測られます。

元受保険会社は、監督当局からの要請や長引く低金利、そして技術的進歩やデータを活用したイノベーションなど、様々な課題や好機に直面しています。この加速する変化の中で、RGAは立ち止まることなく、お客様とステークホルダーの高い期待に応えるべく、常に新しい課題に取り組み、高い基準を設定しています。当社では、培った専門知識を持ち、お客様のニーズに合わせたソリューションに革新と改良を重ねるアプローチをとっています。

このお客様中心主義は、事業地域・商品ラインの多様化したグローバルな事業基盤の幅広さと奥深さを最大限に利用すること

専門的なソリューション

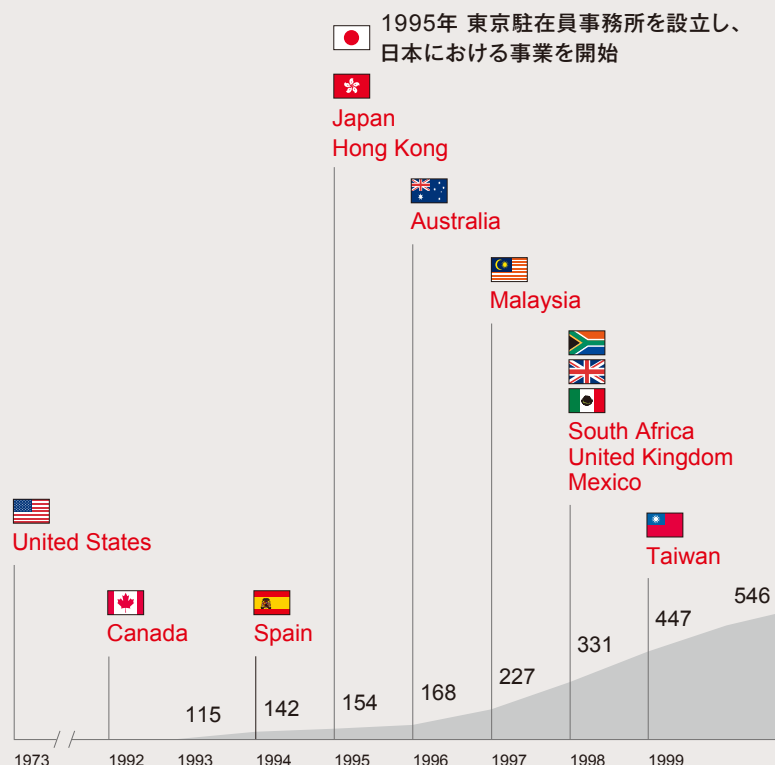
RGAの高度な専門性を持つ人材が、豊富な経験や実績を駆使し、グローバルな事業展開でお客様のニーズに合った専門的なソリューションを開発いたします。弊社の専門性をお客様と共有化することで、以下の通り、お客様に数多くのメリットをご享受いただけます。

- RGA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
- 最先端のリーサーチや実績値に基づく、医学的査定
の専門知識の共有
- プロセスを合理化し、顧客の参画を高めるデジタルソリューション
- 新たな情報源から実用的な知見を引き出す高度なデータ分析力
- 業容拡大を支援する革新的な商品開発サポート
- 専門的な支払査定サポートによるコスト削減
- 死亡、罹患、長寿リスクの移転と資本要件の軽減を目的とした価格競争力のあるソリューション
- 保険会社の資本効率を向上させ、規制要件に対応し、ビジネス目標を達成するための財務ソリューション

を必要とします。RGAのチームは、市場で学び得た知見を他の市場のお客様へのソリューションを開発するために用いています。当社は、未開拓のビジネス機会を探求するために、これまで培った体制をさらに強化し、リスク管理、財務ソリューション、保険に関するイノベーションにおける専門性を組み合わせ、新商品の開発や新しいビジネス手法の開拓に取り組んでいきます。

2019年においてRGAは、ランキングや業界表彰の受賞で表されているように主要な市場でのリーダー的存在感をさらに発揮しました。お客様へのサポートに加え、当社は、不正防止、新しい規制や会計基準の適用といった重要な課題に対して保険業界の内外のパートナーと連携し業界全体のために取り組みました。当社は、お客様の成功および業界の持続的成長を目指すことにより、世界中の何百万人もの人々の生活において生命保険が今まで以上に重要な役割を担うべく、引き続き社会に貢献して参ります。

生命再保険引受保有額の推移と 各国拠点の開設



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2019年再保険会社調査において、RGAは世界50ヶ国以上の元受保険会社役員により、9年連続で「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で世界第1位と評価されました。

RGAは、アメリカ(個人死亡保障)、カナダ、メキシコ、インドネシア、オーストラリア、台湾、日本、フィリピン、ベトナム、イタリア、英国、オランダ、ポーランド、南アフリカに加え、オーストラリア&ニュージーランド地域、東南アジア、欧州、EMEA地域において、「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」により国・地域別第1位を受賞しました。

「生命再保険会社年間最優秀賞」受賞

イノベーションを通じてリーダーシップを発揮し、率先してアイデアを生み出し、そして安定性、セキュリティ、業界のイメージを強化したことからアジア・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)」を受賞する栄誉に輝きました。

主な業績指標 ※2019年12月31日時点(単位:米ドル)

保険料収入(正味)

113億ドル

総収入

143億ドル

純利益

8億7000万ドル

総資産

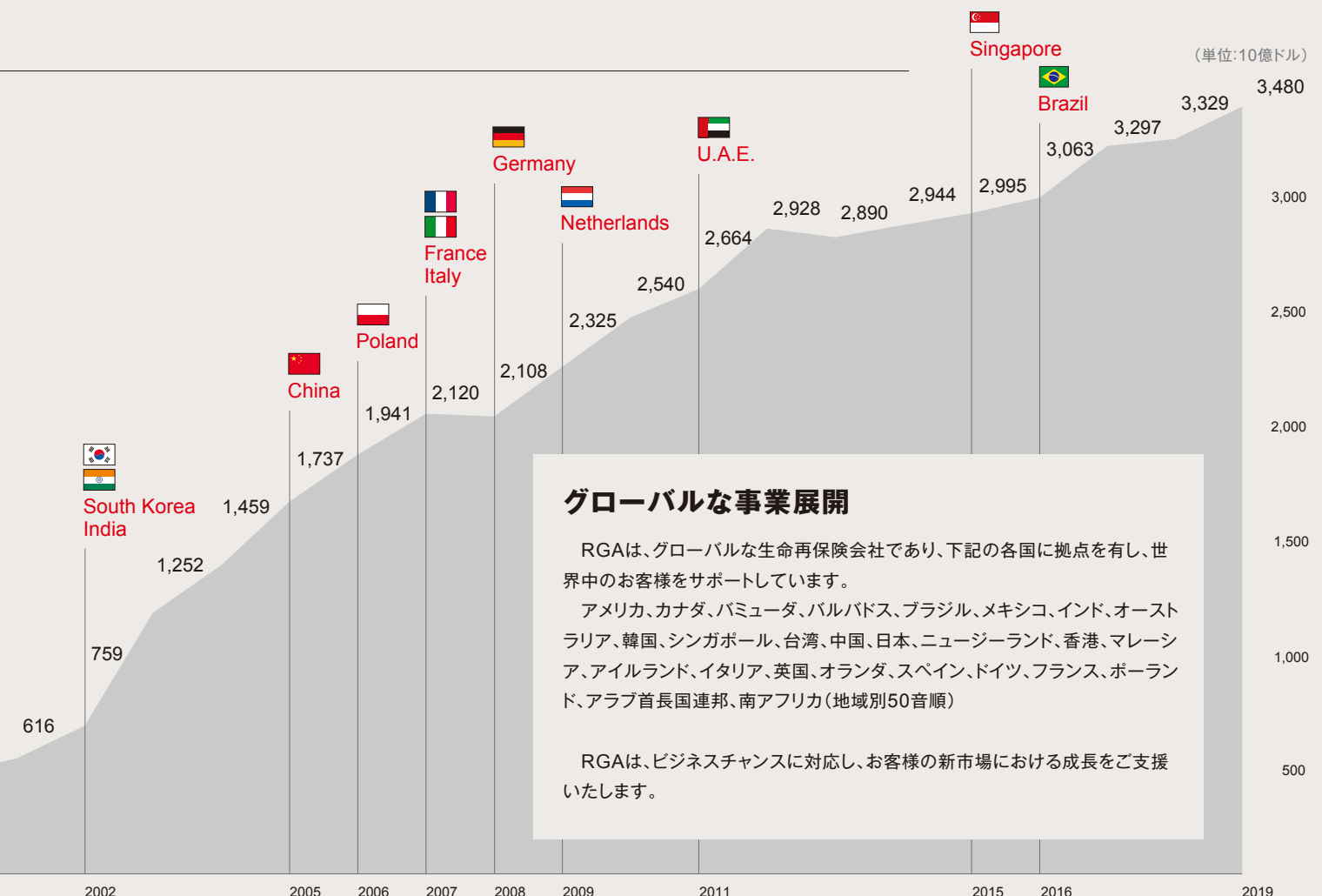
767億ドル

時価総額

102億ドル

生命再保険引受保有額

3兆5000億ドル



グローバルな事業展開

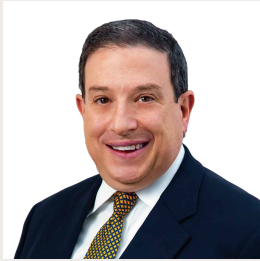
RGAは、グローバルな生命再保険会社であり、下記の各国に拠点を有し、世界中のお客様をサポートしています。

アメリカ、カナダ、バミューダ、バルバドス、ブラジル、メキシコ、インド、オーストラリア、韓国、シンガポール、台湾、中国、日本、ニュージーランド、香港、マレーシア、アイルランド、イタリア、英国、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、南アフリカ(地域別50音順)

RGAは、ビジネスチャンスに対応し、お客様の新市場における成長をご支援いたします。

注: 各国拠点の開設について、駐在員事務所を設立した後、支店を開設している場合も含まれます。

業界トップクラスのソリューションをご提供する実証されたアプローチ



ラリー・カーソン

RGA リ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

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門の税引前利益は過去最高の6億5900万ドルに上り、2019年は目覚ましい業績を収めました。全ての商品種目、事業地域にわたり堅調な実績を収めたことが多角的でバランスのとれた成長につながりました。

最も重要なことは、当社がお客様の事業目標の達成をサポートできたことです。買収に関する資本のリリース、契約ブロックの分離、余剰の準備金への対応、成長するビジネスのサポート等が挙げられます。再保険は非常に長期のビジネスであり、当社の成功は長年にわたり強固なパートナーシップを構築できるかどうかによって決まります。2019年の成功は、創業当初から守ってきたお客様第一主義に基づく我々の努力がまた一つ実を結んだ証しに違いありません。

伝統的な大手再保険会社から、ファンド会社、バイアウトのプレーヤーに至るまで、競争相手が多様化する中、当社は競合他社とは比類のない存在であることを自負しています。競合他社の中には資産の買収だけに特化し、再保険負債の専門知識が不足している企業があります。一方で、死亡リスクや長寿リスクについては理解しながらも、マーケットリスクに対するリスク許容度が低い場合もあります。RGAはその両方を兼ね備えています。お客様のニーズに対応した独創的で総合的なソリューションを保険リスクと投資リスクの双方に対して開発することができます。

終身年金のソリューションを開発するパートナー



ジョン・ラフリン

RGA リ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

世界的に人々の寿命が延び、高齢化社会が進む中、各国の社会保障制度や企業年金は存続が危ぶまれるほどの負担を抱えています。そのため、次第に退職後の生活資金を蓄える責務は個人に課されるようになってきましたが、実際、資金の不足傾向は顕著です。世界経済フォーラムによると、米国単独で見ても、退職

カウンターパーティーとしての強固な位置づけ、高度な専門性、イノベーションを重んじる企業風土に加えて、グローバルな事業展開と再保険ソリューションの豊かなラインアップにより、お客様に独自の優位性をご提供いたします。とりわけ、当社は結果を出します。保険会社が直面する環境が急速に変化し続ける中、毎回約束通りに言ったことを適切な方法で実行する、RGAの実行力の価値は、誇張し過ぎることはありません。お客様に喜んでいただき、次のビジネスを獲得することで当社は成功してきました。

将来を見据えると、世界中で再保険のニーズが高まっていくでしょう。今後も魅力的な既契約や新契約の再保険取引に資本を配備する商機に恵まれ、RGAの質の高い安定した収入源であり続けることを予想しています。適切なパートナーに協力し、適切な理由で適切な取引を行うためには、常に規律が鍵になります。手短かに言えば、当社は、業界屈指の財務ソリューションのプロバイダーとして今後も重要な役割を担っていく所存です。



(写真左から順)グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門
アイヴォ・ブラッドワース エグゼクティブ・ディレクター・プライシング
ゲー・リュウ 中国ビジネス開発担当エグゼクティブ・ディレクター
サイモン・アルマンドスミス エグゼクティブ・ディレクター
日本支店グローバル・ファイナンシャル・ソリューション開発部長
島本修史 ヴァイス・プレジデント・プライシング
リサ・ラムジー トランザクション・ファシリテーター

後の蓄えのギャップ、つまり実際の資金水準と必要な資金の差額は、毎年3兆ドル規模で増加を続け、2050年には137兆ドルにも膨らむと予測されています。

これは、生命保険業界にとって大きなビジネスチャンスを示していますが、より重要なことに、業界には従来の年金制度の不足を補う責任があります。考えてみてください。米国生命保険協会によると、2018年に米国の生命保険業界が毎日支払った年金額は、社会保障制度の27億ドルに対して、21億ドルに上ります。これには、11億ドルの個人年金が含まれます。生命保険業界が果たすべき重要な役割は明らかであり、今後ますます貢献する義務があります。

退職後の資金が枯渇するという本質的な問題に取り組む上で、生命保険会社と再保険会社の協力ほど最適な組み合わせはありません。死亡リスクや長寿リスクのトレンドに関する比類のない知識、資産運用に関する高度な専門性を備えています。保険リ

スクと投資リスクの両方を有する負債について十分な知識があるのです。当然ながら、年金基金の資産が保険セクターに移転し始めており、この動きは近い将来には一段と加速するでしょう。

RGAXのグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、お客様のパートナーとなり、年金リスク移転のソリューションをご提供いたします。例えば、長寿リスクに対応する資産運用型再保険では、契約時点で1回再保険料を受け取る代わりに、当社が将来の年金支払を行うことで、年金資産を保護し、年金受給者が約束された終身年金を受け取れるようにご支援しています。英国、米国、その他の市場でこうした取引を多数実行し、過去5年間の実績は数十億ドルに上ります。

当部門は、他の方法でも退職後資金の確保をご支援しています。終身年金や年金債務に伴うリスクの軽減により事業者をサポートしたり、米国のステーブル・バリュー事業を担当するチームは、401Kや他の確定給付年金に対する一任契約の保障をご提供することで、元本を保証し加入者に安定したリターンをご提供したりしています。人々の長期的な経済的安定に資する役割を理解し、高齢化社会のニーズに応えるため、ますますその役割の拡大に努めて参ります。



(写真左から順)グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門
ゲリー・サイフェルト 北米担当シニア・ヴァイス・プレジデント
リチャード・ルブラン シニア・ヴァイス・プレジデントグローバル・アキュイジション
ハミッシュ・ギャロウエー EMEA担当シニア・ヴァイス・プレジデント
ギャストン・ノテシー 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

現在そして将来への お客様重視のソリューション

RGAX

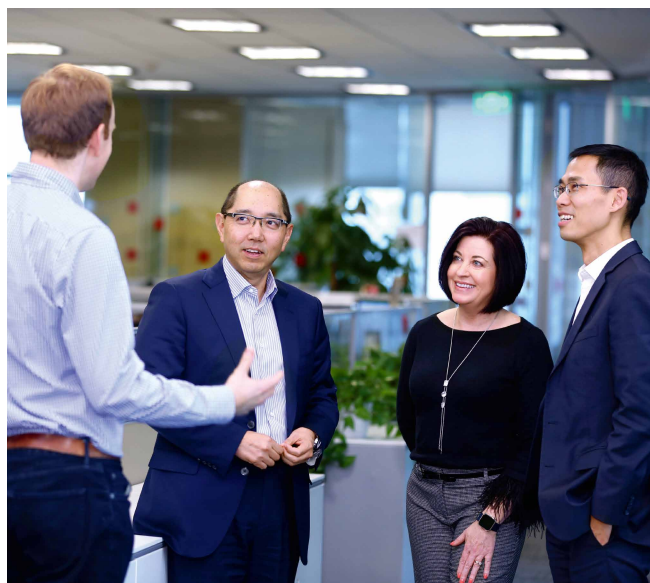
戦略的な事業買収、組織変更を行った2018年の変革の年に続き、2019年RGAXは保険業界の専門知識と専門性を活用し、コアのサービスの強化、既存のプログラムの拡大、戦略的な新たなイニシアチブを開始しました。お客様の足元の課題や今後顕在化するニーズに焦点を当て、市場および事業分野を横断して、様々な事業活動や協業を進めました。

アジア太平洋地域では、保険のエコシステムを強化し、保険の購買体験を刷新するためにRGAXはRGAのスタッフ、インシュアテックのパートナー、保険会社と連携しました。中国のRGAXのパートナーは、オンラインで保険を購入できる生命再保険プロセスを開始しました。商品はRGAが開発し再保険を提供しており、消費者教育に焦点を当て、全てデジタルでやり取りが行われます。

日本においてRGAXは、数千万もの紙ベースの健康診断の記録をOCRテクノロジーを適用し、デジタル化するためシリコンバレーのスタートアップ企業と連携しました。

東南アジアでのデジタル販売からインドでのAI(人工知能)を使った査定まで地域全体で行っている様々なイニシアチブを

2019年にさらに進め、機密データの安全な認証を可能にする暗号化技術といった新しいアイデアを先導して保険業界へ投入しました。RGAXはまたAsiaPac InsurTech Lab (APIL) (アジア太平洋インシュアテックラボ)の共同創立者であり、アジア太平洋地域の保険業界でイノベーションを促進することに協力しました。



(写真左から順)
チャーリー・マシューズ ディレクター・マーケット・デベロップメント RGAXアジア太平洋
アーサー・尾関 RGAリ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
シニア・ヴァイス・プレジデント中国担当、RGAXアジア太平洋地域担当
サンディー・ヒューバート シニア・ヴァイス・プレジデント兼最高執行責任者 RGAX
ミン・チェン ヘッド・オブ・チャイナ RGAX

2019年度における各事業セグメントの事業概況

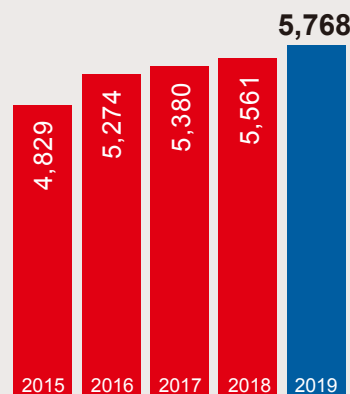
RGAは、地域・部門に基づき「米国およびラテンアメリカ」「カナダ」「ヨーロッパ、中東および南アフリカ(EMEA地域)」および「アジア太平洋」の四つの事業セグメントからなります。

地域別事業セグメントについて、2019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78億ドル、保険料収入(正味)は58億ドルになりました。これにより、2019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2019年再保険会社調査において、米国およびメキシコの個人死亡保障セグメントの「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より第1位に評価されました。
- 任意再保険の査定件数は13年連続で10万件を超え、2019年度は160億ドルを超えるビジネスがRGAに出再されました。

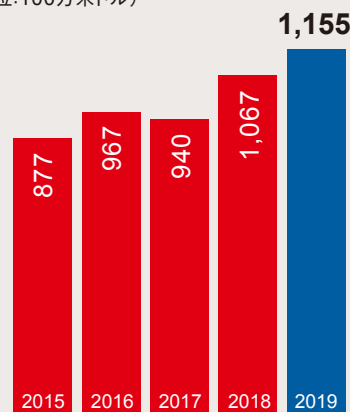
米国およびラテンアメリカにおける保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



カナダ

- 年間保険料収入が2年連続で10億ドルを上回りました。
- カナダにおける事業は、総収入が14億ドルとなり、2019年12月31日時点の再保険引受保有額は4170億ドルになりました。
- NMGコンサルティングが行った2019年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11年連続で第1位に評価されました。

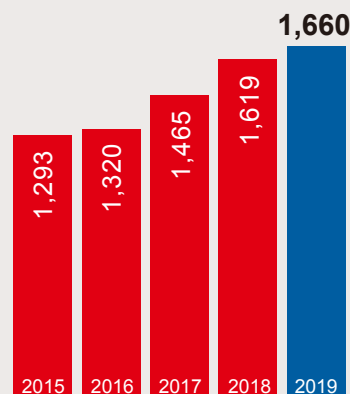
カナダにおける保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



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 아일랜드、イタリア、英国、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、2019年12月31日時点の保険料収入(正味)は17億ドル、総収入は20億ドルになりました。
- NMGコンサルティングが行った2019年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7年連続第1位に評価されました。また、イタリア、英国、欧州、オランダ、ポーランド、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。

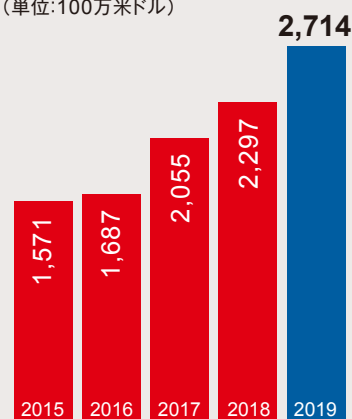
EMEA地域における保険料収入(正味)
(単位:100万米ドル)



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地域全体を網羅し、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)27億ドル、総収入は29億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2019年度事業の24%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2019年再保険会社調査において、オーストラリア、インドネシア、台湾、フィリピン、日本、ベトナムの「Business Capability Index(再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より第1位に評価されました。また、オーストラリア&ニュージーランド、東南アジアを対象とした国・地域別調査でも第1位に評価されました。
- 2019年アジア・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

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・プレジデント兼
ヘッド・オブ・アジア

RGAは、アジア地域でインシュアテックとどのように連携していきますか？

業界内外のプレーヤーが継続してインシュアテック・セクターにリソースを投入する中、RGAは、引き続きこの分野に重点を置きます。即ちテクノロジーの活用でリスク管理、プライシング、商品開発をさらに改善します。言い換えれば、当社は常に行ってきたことを今後も追及しますが、新しいツールも活用し精度を高めます。RGAXのスタッフと連携し、当社は保険会社とスタートアップのテック企業を結びつけ、グローバルな再保険会社としての専門性、能力、識見をご提供します。結果として、当社のパートナーであるスタートアップ企業は、業界へのアクセスを得て、当社のお客様はより優れた商品やオペレーションを実現することになり、RGAは全てを一つにまとめて実行したことでビジネスと関係強化を実現するという「三方よし」の関係となります。

RGAのハイブリッドソリューションは、お客様のニーズにどのように応えますか？

ハイブリッド戦略では、RGAの商品開発の専門性と資本をリリースする財務ソリューションを伝統的な再保険プログラムに統合しています。この革新的なアプローチにより、お客様は新商品に伴う資本の逼迫を軽減し、より競争力のある保険料率での保障を提供できるようになります。2018年に香港でハイブリッドソリューションを導入後、2019年にはその他の市場でも導入を検討し、アジア全体にこの戦略を展開しました。各市場への導入にあたりそれぞれ固有の課題がありましたが、当社の業務部門を超えたチームがお客様や監督当局と連携し、この拡大を可能にしました。2019年にハイブリッドソリューションは大きな実績を収めました。そして今後もこうした実績を積み上げて参ります。

イノベーションを実現するアプローチを説明してください。

業界の前例にとらわれずゼロベースで考えることで、標準的なソリューションの先を考えます。答えを見つける前にまず正しい質問をするようにします。当社のイノベーションの目標は、解決できるとわかっている課題に取り組んで満足するより大きな問題を探し出すことにあります。これにより、当社は戦略的視点を得て、新しいデータソース、テクノロジー、ビジネス慣習について何が業界をリードし得るのか予測できるようになります。必ずしも全てを正しく予測できるわけではありませんが、このプロセスによって、全ての関連する情報を集め、さらに深いレベルで課題を理解することができます。そこからチームの専門性と各国市場に対する知識をもとに意味のあるイノベーションを実現します。

マーケット情報:日本

RGALインシュアランスカンパニー日本支店 2019年度事業概況

日本の事業は堅調な業績を収めました。2019年度は任意再保険ビジネスにおいて6万4000件超を査定すると共に、引受査定で培った専門性に基づきビジネスを拡大しました。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、お客様のリスク低減やコスト削減をサポートしています。AURA®の新たなSaaS型サービスも実装を開始し、大手保険会社の新規販売チャネルの取り組みをご支援しました。2019年には新たな課題やビジネスチャンス特定するため、任意再保険をご利用いただくお客様のご意見を収集する調査を実施しました。また、保険会社24社、地方銀行20行を対象にした大規模な銀行窓販調査を大手販売代理店と共同で行い、商品や販売実績、将来のトレンド等の洞察をお客様にご提供しました。

2019年7月には事業保険の税務取扱いが改定され、ニーズの高かった商品だけに大きな影響を受けた保険会社は少なくありません。RGAは介護保険や特定疾病保険等を通じた商品の差別化をサポートして参りました。RGAは、引き続き死亡保障のみならず生存保障の分野も含めて、これまで培ったノウハウおよび経験値を活かして、商品開発ならびに引受査定のサポートに注力して参ります。

RGAは、お客様の商品開発にご協力し、付加価値をご提供するパートナーとしても定評があります。健康長寿社会の実現が目指される中、RGAは新たな価値の創造を探求し、顧客の参画の向上を目指すお客様に革新的な商品開発のサポートをご提供しています。保険会社における生前給付型商品の戦略的重要性が増す中、



RGAは対象市場を考慮した商品やイノベーションをはじめとして広範囲なソリューションやサポートをご提供しています。

RGAXは、RGAのイノベーション・センターであり、創業以来構築してきた専門性を基盤に新たなアイデアの市場導入を促進しています。日本においてRGAXは、RGAと連携の上、デジタル化をはじめとし、保険ビジネスのバリューチェーン全体を通して顧客体験の改善や業務効率の向上を図る取り組みを進めています。

2019年度は、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。新契約費に対応するソリューションやリスクが全て移転する大規模な再保険取引をグローバルな保険会社にご提供し、お客様との関係を強化しました。経済価値ベースのソルベンシー等、新資本規制に対するお客様の準備や対応をご支援するために、将来を先取した対応もご提案しています。長引く低金利環境の中、日本の少子高齢化の深刻な課題が浮き彫りになり、業界では退職後の蓄えを補充するための新商品もみられます。貯蓄性商品や年金商品の利回りの向上、逆ざやブロックの負担の低減、資本効率の全般的な改善等、お客様固有の資本ニーズを満たすため、RGAはオーダーメイドのソリューションをご提供して参ります。

2019年度RGAは、業界団体開催の講演等への講師の派遣、お客様向けセミナー・トレーニングの実施により業界の発展に寄与すると共に、NPOや他の社会貢献活動を援助することでコミュニティーにも厚く貢献しました。

日本における25年の歩み

	1995 8月1日 東京駐在員事務所を設立し、日本における事業を開始 「日本は世界第2位の経済大国で、米国に続き世界第2位の保険市場でありながら、米国と異なり再保険の付保率はごく僅かにすぎません。日本はRGAにとって非常に重要な市場であり、拠点を置くことは戦略的な動きでした」 ブレンダン・ギャリガン 元アジア太平洋担当 シニア・ヴァイス・プレジデント	2010 業界トップクラスの自動査定システムAURA®を日本で初めてお客様に実装	2020 日本における創業25周年 アクチュアリー、査定者、医長等、専門職が3割以上を占める体制でお客様にサービスをご提供 「優れた人材と揺るぎない忠誠心により日本支店を築き上げ、日本においてRGAは、卓越した引受査定の専門性や再保険取引の実行力を活かしたソリューションをご提供する業界トップクラスの生命再保険会社になりました。イノベーションへの情熱やお客様第一主義により、今後もますます成功を収めていくことを確信しています」 アーサー・尾関 日本における代表者 兼最高経営責任者
	2003 11月19日 外資系生命再保険会社として初めて監督当局より認可を取得し、日本支店を設立	2017 任意再保険の年間照会件数が記録を更新し、8万5000件を超える	
1973	1998 日本において最初の財務ソリューションを実行	2007 東京ミッドタウン(現所在地)へ移転	2018 日本において管理する保有契約が200万件を超える

RGAIN日本支店 トップインタビュー

アーサー尾関

RGAINリ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
シニア・ヴァイス・プレジデント中国担当
RGAINアジア太平洋地域担当



RGAIN日本支店にとって25周年はどのように重要なのでしょうか。

日本は、RGAINが早期のうちに海外進出した市場の一つです。わずか二人でオペレーションを開始し、任意再保険を中心にお客様との関係を構築しました。今日では日本有数の生命再保険会社として、生命保険業界に多様な商品・サービスをご提供するようになりました。日本における創業当初からRGAINを信頼いただいたお客様、そしてこれまで長期的なパートナーとして強固な関係を築いてきた全てのお客様に心より御礼申し上げます。お客様と共に成功し構築してきたビジネス基盤に基づき、RGAINは新たな市場へとグローバルな海外展開を続けております。

これまで当社のサービス拡大は、お客様視点で問題を解決しイノベーションを促進しようとする情熱によって実現してきました。25年の間多くのことが変わり、業界全体として変化に対応する中、新たな商機や多様な課題に直面することがあります。こうした状況において常にRGAINは、グローバルな知識、リスク管理の専門性、そして何より創造力を働かせて、お客様、保険業界にソリューションをご提供するよう努めております。それゆえ、お客様から厚い信頼を得られ、これからはますます信頼を高められるよう邁進する所存です。

RGAIN日本支店の今後の戦略とビジョンをお聞かせください。

25周年は我々にとって記念すべき出来事ですが、あくまでも節目の年に過ぎません。生命再保険に特化した唯一のグローバルな再保険会社として、リスクやビジネスの継続性に対して長期的な視点で捉え、お客様や生命保険業界と運命を共にする関係にあります。将来を担う次世代のために保険の価値の維持・向上を図りながら、企業風土であるイノベーションを活かし、保険ビジネスのバリューチェーン全体を再考する変革にも取り組んでいます。

お客様の短期的なニーズに対応しながら、長期的目標の達成もご支援するオーダーメイドのソリューションをご提供する上で、今後もパートナー精神が重要な柱になります。医学の進歩、販売方法やテクノロジーの発達が急速に進み、人口動態や消費者行動が変化する中、保険ビジネスやそのプロセスも慣れ親しんだ今日のあり様から何年か後には全く変化している可能性があります。RGAINは、保険数理や商品開発、引受査定におけるグローバルな専門性に加えて、データ分析や新しいテクノロジーの活用により、革新的なアイデア、信頼できるソリューションを類まれな実行力でご提供できる位置づけにあります。

今日の保険会社は、経済変動、長引く低金利、変化を続ける資本要件等、多数の課題に直面しています。こうした外部環境に加えて、収益管理、地政学的リスクへの対応、新たなステークホルダーへの適応を図るため、オーダーメイドの資本最適化戦略や財務ソリューションへの需要が高まっています。

RGAIN日本支店は、RGAINのグローバルな事業の重要な一員として、今後も革新的で効果的なソリューションを通してお客様と保険業界をサポートし、人々の健康長寿を支えて参ります。それが常に当社の戦略やビジョンの重要な柱であり続けるでしょう。



日本における創業25周年を迎えて

1995年RGAは東京駐在員事務所を設立し、北米に本拠地を置く再保険会社として初めて日本における事業を開始しました。以降25年の間、RGAは、お客様第一主義、パートナー精神、相互信頼を長期的成功の重要な柱とする企業理念に基づき、強固な事業基盤を築きました。

RGAは引受査定、リスク管理、および商品開発において専門的なソリューションを保険会社に絶えずご提供するパートナーとして、日本市場のリーダーへと成長を遂げました。業界環境の絶え間ない変化に対応してお客様のニーズが変わるにつれ、RGAはご提供するサービスを適応させ拡大を続け、財務ソリューションや将来を見据えた革新的な取り組みもご提供するようになりました。

年月を経て多くの変化がありましたが、一つだけ変わらないことがあります。それは、日本市場と日本のお客様への確固たるコミットメントです。日本における25周年は当社にとって記念すべき年であると共に、パートナーであるお客様の功績を称える機会でもあります。長年にわたる皆様のご支援がなければ、当社はこのように多くを成し遂げることはできなかったでしょう。今後も長きにわたりお客様にご協力し、日本において多くの人々に経済的な安定と安心をご提供できることを願っております。

日本支店は当社において真の成功事例であると言え、日本支店のスタッフにこの場をお借りして感謝の意を表します。優れた人材と忠誠心、努力によって築き上げた素晴らしい成功です。RGAのグローバルの代表として、日本における25年の功績を称えると共に、この先何十年も続く成功を期待しています。



Anne Manning

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

グローバルな知見を備え、市場に合わせたソリューションを提供

RG Aは、グローバルな事業全体においてアイデアや経験、成功事例を分かち合い、世界的な連携から生まれるシナジー効果によって、各市場のお客様のニーズに合わせたオーダーメイドのソリューションをご提供しています。

1973年に米国で事業を開始して以来、RG Aは海外市場への進出を続け、現在は世界80ヶ国以上のお客様にサービスをご提供しています。日本では1995年に東京駐在員事務所を開設しました。2003年には外資系生命再保険会社として初めて監督当局より認可を取得し、日本支店を設立することにより、日本のお客様を直接サポートできるようになりました。それ以来着実に成長を遂げ、保険会社のビジネス拡大をご支援しながら、ご提供する再保険ソリューションの多様化を実現して参りました。

現地スタッフへの権限委譲による 経験や専門知識の共有化

RG A日本支店の再保険事務部門は、契約データ管理から再保険料会計報告に至る全ての事務プロセスに対応し、約230万件の保有契約を管理しています。日本のお客様一社ごとに専任のアドミニストレーターを定め、各社に関する理解を深め、正確なオペレーションに努めています。



(写真左から順)RG A日本支店

高橋裕典 エグゼクティブ・ディレクター 再保険事務サービス部長

川村拓也 ディレクター 再保険事務部長

金子絵理子 アソシエート・ディレクター 再保険金部長

RG A日本支店の引受査定部門は、長年経験を積んだアンダーライターが正確な危険選択と迅速なサービスを日本のお客様にご提供しています。任意再保険の専門性は、45年以上にわたり蓄積した死亡・罹患リスクに対するグローバルな知識に加えて、日本で過去25年の間培った経験に支えられています。

献身的で高度な知識を有するRG Aのスタッフがグローバルに協力し合い、既存のプロセスやモデルを継続的に見直すことで日本のお客様をサポートしています。



(写真左から順)RG A日本支店 商品開発部

橋田和典 エグゼクティブ・ディレクター 商品開発部長

岩本直大 シニアマネージャー 大場康平 シニアマネージャー

顧客の参画を高める パートナーシップのアプローチ

今日の保険会社は、複雑で急速に変化し続けるビジネス環境において、課題とビジネスチャンスの両方に直面しています。とりわけ、消費者の購買行動の変化により次第に顧客体験の重要性が増す中、保険会社は、お客様と継続的な関係を積極的に構築していくために、商品の個別化を図っていく必要があります。

保険ビジネスにおいて、消費者の参画の時代が始まっています。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かかむべき時です。日本では、顧客の参画を高める取り組みとして、継続的に歩数や他の健康関連データを計測したり、設定した目標の達成に応じて特典を得たりする商品がよくみられるようになりました。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る一方で、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。RG A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。RG Aは保険会社のパートナーとなり、商品開発における障害を乗り越え、課題の中に商機を見いだす戦略の策定をサポートいたします。

顧客の参画を高める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が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ず。RG A日本支店は、生命保険会社各社のニーズに対応しカスタマイズしたアプローチにより、引受査定のプロセスの迅速化や刷新、リスク引受の範囲拡大をご支援する取り組みに力を入れています。こうした引受査定プログラムは、任意再保険や自動査定システムAURA®をはじめとして長年培った比類のない専門性と経験に基づいてご提供しています。

チームワークとイノベーションを重んじる企業文化を培い、専門知識と成功事例の共有化を奨励することで、RG Aは、引き続く豊富な経験に基づくグローバルな見識を活用して日本のお客様にオーダーメイドのサポートを提供して参ります。



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は負いません。

本資料に関する詳細情報は、下記へご連絡ください。

RGAリ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) www.rgare.com