

2012年 RGAの現状

**Partnering
for Growth**

RGA[®]

2012 Annual Review

目次

- 2 トップメッセージ
- 6 RGAの概要
- 8 2012年度における事業の概況
- 14 商品・サービスおよび各市場の現状
- 38 主要連結財務データおよび経営指標
- 40 取締役およびエグゼクティブ・コミティーのメンバー
- 41 RGAのグローバルネットワーク(事業所一覧)
- 44 用語解説

特集記事

- 10 イノベーション力を働かせる
- 24 e-アンダーライティングの促進により業界ニーズに対応



RGAは、お客様のニーズに対応し、実務的なリスク管理・資本ソリューションの開発によりお客様のリスク管理やビジネスチャンスの活用、業容拡大をご支援することで、業界トップの位置づけを確立しました。

当社の企業風土であるパートナーシップは、お客様との関係のみならず、アイデアや識見の活用に協力する、当社の多様な商品種目・市場を担当する専門スタッフの間でも浸透しています。つまり、優れたソリューションをご提供し、お客様のニーズに応えるという一つの目標を共有化しています。

また、世界各国の保険業界の同業者と協力し、新たな市場を開拓し、リスク評価やプライシング手法の開発や保険の販売方法を変革するテクノロジーへの投資に携わっています。

RGAは、お客様の成長と発展をサポートすることこそが、当社の成功につながると信じています。お客様へのサポートを通して、今日の課題を共に乗り越え、明日のビジネスチャンスをつかむことができるのです。

トップメッセージ

RGIAは2012年度も堅調な業績を収めました。営業利益は5億ドル¹を上回り、保険料収入100億ドルの到達も間近に迫っています。当社の事業の大半が素晴らしい業績を上げ、新しい取組みを通して大きな将来価値が生まれています。

2012年度は全般に堅調な業績を達成したものの、いくつかの課題にも直面しました。多数の市場において実績の変動性が高まり、振れ幅の激しい四半期実績がみられました。時にはこうした現象が起こることもありますが、多様な地域・事業における大きな変動が四半期ベースで均衡するほうが望ましいと考えます。

アジア太平洋の事業は、オーストラリアを除き、すべての市場および商品種目において順調な業績を達成しました。保険料収入は前年比4%増にとどまりましたが、税引前営業利益は48%²増加しました。日本および韓国では保険料収入の減少がみられたものの、香港・東南アジアでは増収を達成しました。アジア太平洋の事業は、イノベーション、顧客サービス、およびソリューション実現力への当社のコミットメントを体現しています。同事業は、当社の成長に今後も大きな貢献をしてくれると期待しています。

アジア太平洋全体は堅調な業績を収めたものの、オーストラリアの実績は2012年度も低迷しました。2011年度は就業不能保険の準備金の積み増しが主なマイナス要因でしたが、2012年度は団体保険ビジネスが業績不調の主要因になりました。経験値が悪化したため、団体再保険協約のいくつかに関して準備金の積み増しを実施しました。これらの再保険協約は、大規模なものが多く、従って準備金の水準も同

様であるため、その変更は実績に大きな影響を与えます。一般に、団体保険ビジネスは3年間の保証料率で、相対的に短期間と言えます。保障内容や条件が過剰に意欲的な入札には2010年初頭のうちから参加をとりやめました。その結果、2012年度は3700万ドルの保険料収入減少につながりました。オーストラリアの大規模団体ビジネスが直面する課題は広く認識され、市場は硬化しています。今後はオーストラリア事業の実績改善が望まれますが、環境が好転するまでにはまだ時間がかかるでしょう。

カナダの事業は、2012年度も期待値を超えた業績を達成しました。税引前営業利益は初めて1億5000万ドル³を超え、保険料収入は8%増加しました。カナダでは、保険契約者集団の死亡率が急激に改善し、予想を上回る死差益をもたらしています。カナダの事業における負債は長期性が高く、継続率は他国より上回っています。将来の死亡率改善を予想することはできませんが、当社の保有契約ブロックには既に死差益が内在されており、今後何年も優れた業績をもたらす見通しです。

¹ 営業利益は、GAAP会計基準に準拠しない財務指標です。純利益から営業利益への調整については、46ページをご覧ください。

² アジア太平洋の事業における税引前営業利益は、2011年度の3900万ドルに対して、2012年度は3700万ドルになりました。これらの項目には、キャピタルゲイン(2011年度300万ドル、2012年度800万ドル)は含まれていません。オーストラリアを除くアジア太平洋事業の税引前営業利益は、2011年度の4000万ドルに対して、2012年度は5900万ドルになりました。

³ カナダの事業における税引前営業利益には、キャピタルゲイン2800万ドルは含まれていません。



グレッグ・ウッドリング
社長兼CEO

12%

RGAsの1株当たり簿価は、株式公開以来
過去19年間、目覚ましい年間12%の複利
成長率を遂げてきました。

ヨーロッパおよび南アフリカの事業は、好調・不調の入りまじった実績になりました。従来通り、英国の事業が大半を占めますが、2012年度は低調な実績に終わりました。税引前営業利益は前年比約24%減になりました。2010年度・2011年度には堅調な実績を挙げたものの、2012年度にはいくつかの四半期で実績が低迷しました。英国を除く事業の実績は、前年より700万ドル⁴増加し、保険料収入も前年比16%増になりました。こうした堅調な業績には、イタリアと南アフリカがとりわけ貢献しています。今後もいくつかの市場に関して明るい見通しを予想しています。

当社の最大の事業である米国市場は、2012年度優れた実績を挙げ、税引前営業利益は前年比23%⁵増になりました。米国の事業は、当社全体の保険料収入の58%、税引前営業利益では69%に相当します。米国において最大のセグメントである死亡保障ビジネスは、四半期ベースでは大きな変動がみられたものの、通期ベースでは堅調な実績になりました。元受保険会社による保有金額の引き上げ傾向は続き、出再されるビジネスは減少しています。これは長年にわたってみられるトレンドで、保険料収入を顕著に増加させることが難しくなっています。こうした出再状況が再び改善するまで、1桁前半の増収が業界の規範になるでしょう。競合他社をしのぐ当社の死亡保障ビジネスは、長年にわたり蓄積した高度な専門性とイノベティブなアプローチに支えられ、強固なビジネスパートナーとしてお客様から高い評価を獲得しています。

米国の団体保険ビジネスは、2012年度若干不調な業績に終わりました。とくに医療分野の超過損害再保険では、保険金請求件数が少数でも業績に大きな影響を及ぼすことがあります。しかし、米国の団体保険ビジネスは、過去数年の間、十分な成長を遂げ、今後も好調なビジネスチャンスが期待されます。ミネソタ州ミネアポリスに本拠地を置く当社の団体保険ビジネス部門は、経験を積んだスタッフから成り、専門性の高いソリューションをご提供することでお客様から高い評価を受けています。

米国における個人医療保険分野の中心は、介護保険ビジネスです。これまで着実に成長を遂げ、今では米国事業に大きな貢献を果たしています。この商品種目においては、慎重に厳選したリスクを対象に注意深く保有契約を築いてきました。それゆえ、今後も良い業績が期待されています。

米国の資産運用型再保険セグメントは、2012年度実績も成長も目覚ましい結果を達成しました。中でもジョン・ハンコック生命保険会社の大規模な定額年金保有契約ブロックの再保険は特筆すべき取引です。第3四半期には、同ブロックの資産ポートフォリオの再配置を行い、お客様のニーズに対応しました。その結果、第4四半期には十分な営業利益を達成するようになりました。2012年度には定額年金のビジネスが成功しただけでなく、変額年金や株価指数連動型年金の再保険取引も締結しました。資産運用型再保険セグメントの税引前営業利益は、前年比56%⁶増の1億900万ドル⁶になり、当社全体の2012年度税引前営業利益の15%を占めています。

⁴ ヨーロッパおよび南アフリカの事業における税引前営業利益は、2011年度の7700万ドルに対して、2012年度は6200万ドルになりました。これらの項目には、キャピタルゲイン(2011年度600万ドル、2012年度1200万ドル)は含まれていません。英国を除くヨーロッパおよび南アフリカの事業の税引前営業利益は、2011年度の1400万ドルに対して、2012年度は700万ドルになりました。

⁵ 米国の事業における税引前営業利益は、2011年度の4億1600万ドルに対して、2012年度は5億1300万ドルになりました。これらの項目には、繰延新契約費控除後キャピタルゲイン(2011年度8400万ドル、2012年度8000万ドル)および繰延新契約費控除後組込デリバティブの公正価値変動(2011年度-7500万ドル、2012年度4400万ドル)は含まれていません。

⁶ 米国における資産運用型再保険セグメントの税引前営業利益は、2011年度の7000万ドルに対して、2012年度は1億900万ドルになりました。これらの項目には、繰延新契約費控除後キャピタルゲイン(2011年度4200万ドル、2012年度8100万ドル)および繰延新契約費控除後組込デリバティブの公正価値変動(2011年度-7700万ドル、2012年度4600万ドル)は含まれていません。

米国では、高収益の成熟したセグメントに財務再保険もあります。2012年度に保険料収入は29%増加しました。当社の財務再保険セグメントは、今日ではグローバルで統合されたオペレーションを行っていると同様で、世界各国の市場に役務収益をもたらしています。このセグメントの収益は、リスクベースの他の商品種目から得られる収入を効果的に補完する役割を果たしています。

RGAは創業以来常に成長企業であり続け、いまだに力強い成長を遂げています。しかしながら、初期の頃より成長の速度は鈍化しました。それゆえ、現在の事業に必要な資本を超えた利益を創出し、今後もこの傾向は強まると予測されません。当社は、新契約への再保険に加えて、時には保有契約を対象にした再保険を締結することでこれまで成長してきました。過去数年の間、保有契約の再保険取引の頻度が以前より増したため、既存のスタッフに加えて専門スタッフから成る新たな部門を設立することでニーズに対応してきました。こうした保有契約のビジネスチャンスは、死亡保障リスク、罹患リスク、および資産関連リスク等の様々な組合せにより構成されています。保険会社がROEの向上、新規制対応の再編成、および中核事業への集中に努力を傾注する中、当面の間こうした再保険取引の商機が広がると予想しています。当社は財務資源や人的資源を十分に備え、今後もお客様の新契約による成長に加えて、保有契約ビジネスにも対応して参ります。

多数の元受保険会社にとって、成長が大きな課題になっています。戦略を見直し、中核事業への重点変更が行われる中、当社は次第にお客様のソリューションの一部になってきました。また、こうしたお客様が市場で繁栄し、成長を図る方法を模索する上で、当社のテクノロジー、商品アイデア、およびサービスへの期待が高まっています。当社の成長は、すべての市場・商品においてこうしたパートナーシップから生まれています。両社のパートナーシップこそ、お客様と当社が、共に成長と発展の道のりを歩み続けるための礎と言えます。



グレッグ・ウッドリング
社長兼CEO

RGAの概要

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(NYSE:RGA)は、世界有数の再保険会社であり、リスク評価や資本管理の専門性、革新的な新商品の開発力、およびお客様第一の企業理念を高く評価されています。

RGAの主力商品およびサービス

- 個人生命再保険
- 年金再保険
- 団体生命再保険
- 任意再保険および自動査定システム
- 第3分野再保険
(特定疾病保険、長寿リスク対応、医療保険、介護保険)
- リスク管理
- 財務再保険
- 商品開発

1993年の株式公開以降、年平均成長率は2桁台

期間	保険料収入(正味)	純利益
過去5年間 (2007~2012年)	10%	17%
過去10年間 (2002~2012年)	15%	17%
過去15年間 (1997~2012年)	17%	16%
過去19年間 (1993~2012年)	17%	17%

主要財務データ

(各年12月31日に終了した事業年度)	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年
保険料収入(正味)(単位:100万ドル) ¹	\$7,907	\$7,336	\$6,660	\$5,725	\$5,349
継続事業利益(単位:100万ドル)	632	546*	536*	373*	160*
希薄化後の1株当たり利益 ¹	8.52	7.37*	7.17*	5.09*	2.45*

業績データ (単位:10億ドル)

	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年
生命再保険引受保有額	\$2,928	\$2,664	\$2,540	\$2,325	\$2,108
再保険新規引受額	427	429	328	321	305

¹ 継続事業ベース

* 2012年第1四半期時点における繰延契約費用新会計基準の遡及適用により、過年度数値を修正

財務力格付け

RGAの主要事業会社であるRGAリインシュアランス・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。

AA-
VERY STRONG

S&P保険財務力格付け

A+
SUPERIOR

AMベスト

A1
GOOD

ムーディーズ

なお、RGAライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、RGAグローバル・リインシュアランス・カンパニー、RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニー、およびRGAリインシュアランス・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、RGAライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダは、AMベストよりA+の格付けを取得しています。

グローバルな事業展開

RGAIは世界各地で事業展開することで、地理的多様性や商品・サービス戦略の多様化により、より一層の安定性を実現しています。

55%

2012年度 **米国** 部門の保険料収入(正味)

33%

2012年度北米以外を統括する **インターナショナル** 部門の保険料収入(正味)

12%

2012年度 **カナダ** 部門の保険料収入(正味)

世界に広がるネットワーク



25カ国に拠点を有し、世界中のお客様をサポートしています。
(以下、地域別50音順)

アメリカ
カナダ
バーミューダ
バルバドス
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
イギリス

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
インド
南アフリカ
メキシコ

財務概要 (2012年12月31日現在)

生命再保険引受保有額.....	2兆9000億ドル
純資産(連結ベース).....	404億ドル
保険料収入(正味).....	79億ドル
総収入.....	98億ドル
時価総額.....	40億ドル

業績推移

株主資本利益率 ¹ (2008~2012年の平均).....	13%
1株当たり簿価の成長率(株式公開後の19年間の年平均成長率) ..	12%
2012年度保険料収入の増収率(前年比).....	8%
1株当たり利益の成長率(2007~2012年の5年間の年平均成長率) ..	6%

『RGAの現状(Annual Review)』ご利用にあたって

本誌『RGAの現状(Annual Review)』は、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(RGA)の米国証券取引委員会10Kフォームによる規定に基づいて作成した株主向け資料ではありません。当社の財務報告書の詳細内容はホームページ(www.rgare.com)をご参照ください。Corporate OverviewページのAnnual Reports、あるいはInvestor RelationsページのSEC Filingsをご選択いただき、10Kフォームに準拠した財務報告書をご覧ください。

GAAP会計基準に準拠しない財務指標について

当社は、営業利益というGAAP会計基準に準拠しない財務指標を業績結果の分析に用います。営業利益の定義、およびGAAP会計の純利益との調整については、当社のホームページ(www.rgare.com)をご参照ください。Investor RelationsのページのFinancial Releaseをご選択いただき、四半期報告書のプレスリリースをご覧ください。またInvestor RelationsのページのFeatured Reportのセクション、あるいはQuarterly Resultsをご選択いただくと、「Quarterly Financial Supplement」に付加的な財務情報が掲載されています。

2012年度における事業の概況

79億ドル

保険料収入(正味)は前年比8%増加し、過去最高になりました。

13%

過去5年間(2008~2012年)の平均株主資本利益率は13%になりました。

すべての事業分野・地域で堅調な業績

2012年度も当社は優れた業績を収め、保険料収入(正味)は前年比8%増の79億ドル、総収入は98億ドルになりました。すべての事業分野・地域で堅調な業績を上げ、生命再保険引受保有額は過去最高の2兆9000億ドルに達し、純資産は404億ドルを有します。株主資本利益率は通年ベース12%となり、過去5年間の平均は13%になりました。

54億ドルの米国年金ブロックの再保険

当社は、2012年度に大規模な資産運用型再保険取引を締結しました。ジョン・ハンコック生命保険会社の米国年金保険保有契約ブロック54億ドル相当を対象にした取引であり、RGA単独で実行されました。同社と長年築いた強固な関係に基づき、カウンターパーティとしてのRGAの財務健全性、顧客ニーズに応じて期間内に取引を実行する能力、および高度な事業分析力が高く評価され、同ビジネスが実現しました。

保険業界に付加価値を与える新たな手法やアイデアを推進

イノベーションを重視する企業として、RGAは、当社の創造力を発揮し、お客様に付加価値をご提供する努力を続けています。2012年度は、高齢化や販売チャネルの変化等、保険業界の将来を形成する課題について、画期的な取組みを多数策定しました。

2012年10月に開催された米国アクチュアリー会年次総会では、スポンサーシップを通して、多様な業界のビジネスリーダーや教育者、発明家等がイノベーションについて講演する新たなセミナーを立ち上げました。

また、米国では業界初の取組み「Market Innovation Challenge」を開始しました。米国若年層を対象顧客として、この人口動態セグメントのニーズに対応した、新たな保険販売へのアプローチを募集しました。この取組みの結果は2013年に公表される予定です。

2012年度も 業界の表彰を多数受賞

- NMGコンサルティングが行った再保険会社調査において、RGAは元受保険会社により世界第1位と評価されました。また、アメリカ(個人保険死亡保障分野)、カナダ、アジア、シンガポール、台湾、日本、マレーシア、ヨーロッパ、イタリア、インド、英国およびアイルランド、南アフリカ、およびメキシコを対象に実施された国・地域別調査においても「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位を受賞しました。

327,828件

2012年度は、全世界で 327,828件の任意再保険のアンダーライティングを行いました。

インターナショナル部門: 169,384 | 米国: 116,019 | カナダ: 42,425

250万件

2012年度は、当社のe-アンダーライティング・ソリューションAURAを用いて250万件の申込の査定を行いました。

世界の任意再保険業界をリードする

特別条件体リスクや高額契約の引受査定は、常にRGAの重要な差別化要因であり、アンダーライティング部門の迅速な査定回答および高度な専門性は広く認められています。2012年度の任意再保険照会件数は、全世界で 327,828件に上り、申込のうち95%に24時間以内で回答しています。

INNOVATION SHOWCASEを受賞

AMベストが発行する保険業界誌「Best's Review」2013年1月号において、運転履歴と死亡率の相関関係に関する研究により、Innovation Showcaseを2年連続で受賞する栄誉に輝きました。RGAの革新的かつ進歩的な取組みが高く評価されています。同研究の詳細内容は、下記のサイトをご参照ください。

e-アンダーライティングによる査定回答のスピードと正確性の向上

業界屈指のリスク評価・査定テクノロジーの開発および実装は、RGAの主な強みであり、2012年度も重点的に取り組みました。2012年度は、当社の査定標準システムAURA®を用いて250万件超の申込を査定しました。また、当社の査定ルールにより迅速な回答が得られる、AURA®を基盤にしたルールエンジンASAPSMも活用され、元受保険会社より照会された件数は約1万5000件になりました。また、同時に複数の再保険会社に電子的に任意再保険の照会を行う自動照会システムFAC Console®も引き続きご活用いただいています。

- 2013年度北米生命保険元受会社によるフラッシュポーター隔年調査において「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」を5回連続で受賞する栄誉に輝きました。
- 2012年度Australian Insurance Industry Awardsにおいて「Reinsurance Company of the Year(再保険会社年間最優秀賞)」を3年連続で受賞しました。

- 2012年度Asia Insurance Industry Awardsにおいて「Life Reinsurer of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」を2年連続で受賞しました。

イノベーション力を働かせる

保険会社は2012年に多くの課題に直面しました。法規制の変化、保障性商品のニーズの低下、長引く低金利環境、および経費節減により、厳しいビジネス環境になりました。成熟市場では代理店の平均年齢が上昇し、従来型保険販売方法が苦戦を強いられています。米国や英国では、世帯別加入状況における保障のギャップが全人口の半数以上にみられます。若年層消費者の多くは代理店に一度も会うことなく、オンライン販売チャネルを利用し、比較検討の上購入する傾向にあります。しかし、こうした課題は、保険会社や再保険会社が協力し、テクノロジーを基盤にした新しい販売経路を用いて全く新しい商品・サービスを創造するビジネスチャンスにつながっています。

商品開発：革新的思考の実践

米国では、保険会社が若年・青壮年層へ顧客ベースを拡大する新たな方法を模索しています。保険以外のビジネスも、既存顧客のデータベースを活用し、保険商品を含む商品ラインアップの拡大を図っています。迅速かつ手間のかからない危険選択の基準が求められています。リスク評価や契約成立の効率的な方法を実現するため、e-アンダーライティング、データ分析、およびプロセスの合理化の活用が図られています。

例えば、2012年に単独サービスとして開始された処方箋スコアリングは、処方箋履歴を用いて死亡リスクのスコアリングを決定し、危険選択プロセスの簡素化・迅速化を図ります。また、EASIIは米国の簡易告知型商品を対象にした自動査定システムであり、最近のイノベーションの一例です。簡単に実行できる引受査定ツールを保険会社や代理店にご提供しています。

40年以上にわたる死亡・罹患リスクの経験と世界有数の大規模な保有契約ポートフォリオを有し、当社は大量のデータや経験値に基づいて、世界中の生命・医療保険市場で多数の新商品・ソリューションを開発してきました。2012年には、韓国初の新しい特定疾病保険、オランダの自営業向け保険商品、英国のリスク細分型年金および長寿リスク移転ソリューションに取り組みました。オーストラリアでも業界で指導的な役割を果たし、生前給付型商品の新しい査定プロセスやe-クレームの開発を行いました。その他、2012年にはマレーシアで大手複合企業と戦略的提携関係を結び、生命保険を同企業の顧客に販売開始する取組みを実現しました。新しいアイデアと新たなパートナーシップにより、世界中の保険・再保険市場の開拓を続けています。

業界内外における連携


再保険会社の役割は変化しています。保険販売が減少する市場では、従来型再保険のキャパシティに対するニーズも低下しました。再保険会社と保険会社は協力を深め、保障のギャップを埋め、過少保険・未加入市場を開拓しなければなりません。再び成長を図るためには、業界の課題を新たな視点、別の見識からとらえる必要があります。つまり、知的資本、革新的なアイデア、および最先端のマーケティング手法などが求められます。当社は、これまでいくつかの取組みに着手し、ビジネスチャンスにつながるアイデアを創出できるビジネス環境を育んできました。2012年10月には、米国アクチュアリー会年次総会において、イノベーションに関する新たなセミナーを主催しました。当セミナーは3部構成で、多様な講師による講演が提供されました。イノベーションを生むツールや環境の整備に関する研究者、イノベーションに投資し、うまく活用している業界のビジネスリーダー、および保険業界においてイノベーションを推進する企業の代表者などがあります。

若年層の保障のギャップに取り組むアイデアを考えるため、当社は、米国居住者を対象に、エッセー・コンテスト「Market Innovation Challenge」を実施しました。18～35歳の顧客が保障内容を改善し、将来の経済不安を払拭する助けとなるよう、保険販売の革新的なソリューションをテーマに、クリエイティブなアイデアに賞金を授与するコンテストです。

当社は、イノベーションや起業家精神の企業風土を高める新たな方法を模索し続けています。2012年に行った社内コンテスト「ピッチ」では、米国、オーストラリア、英国、カナダ、日本、大陸ヨーロッパ、東南アジアの各国・地域において社員がプロジェクトチームを結成し、若年層における過少保険の問題に取り組む提案をまとめました。まず、テーマの若年層のプロフィールを定義し、同セグメントに保険を販売するソリューションの提案、それに基づくビジネスモデルの策定が行われました。各チームのアイデアは、現在、プロジェクトの審査委員が評価検討中で、アイデアのいくつかは実現化を模索しています。

リサーチおよびアイデアの創出： RGAにおけるイノベーションの 実施

当社は、革新的発信のできるパートナーとしてお客様に認識されています。アイデアを持つ企業であり、お客様もRGAも両社が市場で成功を収めるため協力し、支援する努力を惜しみません。昨日のアイデアは保険業界の明日にはなりません。保険会社も再保険会社も、過去の教訓に学び、人口動態や購買習慣、コミュニケーションの急速な変化に対応するビジネスモデルの構築を常に目指していく必要があります。ニーズや対象顧客、商品のポジショニングを理解するためにはデータが不可欠になりました。危険選択や引受査定にもデータが重要なカギを握っています。



当社のグローバルな事業を通して専門家の活発なつながりが形成され、新しいアイデアを分かち合い、協力して新手法に取り組んでいます。こうした企業風土に基づいて、当社は革新と創造を育んでいます。例えば、社内プログラム「ReEnergize」は、社員に対してアイデアの考案、評価、および商品化を実現するための共通の基盤を提供しています。2012年には、世界13カ国から102件のアイデアが創出されました。その中には、現在開発中、または実現可能性の評価段階のものもあります。

2012年度には、当社の二つの取組み「処方箋履歴を用いた経験値分析」および「Automatic Selection and Assessment Program (ASAP)」が保険業界誌「Best's Review」において新たな表彰制度Innovators Showcaseを受賞しました。二つの取組みは、リスクの正確なモデリングと定量化により保険業界に貢献しました。「処方箋履歴を用いた経験値分析」は、予測モデリングを用いて死亡リスクの評価を向上させ、ASAPは任意再保険引受の自動化プロセスであり、疾患リスクへ即時回答を提供します。

2013年度には「運転履歴に関する研究」により2年連続で同表彰を受賞する栄誉に輝きました。生命保険の引受査定に運転履歴を活用する方法の費用対効果を分析した研究です。当社は2010年にLexisNexis®と生命保険申込者の運転履歴と死亡リスクの相関関係に関する合同研究を行いました。大規模な研究で、申込者700万人以上、死亡件数7万3000以上を用い、運転履歴に基づく、申込者の相対リスクの定量化を可能にしました。Innovators Showcaseの審査員により「このイノベティブなデータ活用手法は、正確なリスク細分化を可能にし、保険会社がデータとリスク・顧客の相関関係を把握できるようになりました。生命保険業界においてデータ活用の最先端と言える」と言及され、高く評価されています。

世界の保険業界が進化を続ける中、RGAはイノベーションに対するコミットメントを軸に、お客様が直面する課題を解決するご支援をいたします。

「RGAの文化の魅力に引き寄せられる人はみな、知的好奇心が旺盛で、課題を前にやる気になり、柔軟な思考をします。そして大きな問題に自ら臨み、最善の解決策をみつけます。当社の社員に共通する特性は、断固とした顧客中心の姿勢です。常に既存のやり方やツールを超えて、ビジネスパートナーのリスク管理や成長機会の実現をサポートしています」

ブレンダン・ギャリガン RGAラインシュアランスカンパニー
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼グローバル・マーケット担当
ヘッド・オブ・ビジネス・ディベロップメント

商品・サービスおよび各市場の現状

当社は、2012年度も優れた業績を収め、保険料収入(正味)は前年比8%増の79億ドル、総収入は約100億ドルに達する快挙を挙げました。純利益は、堅調な前年実績に比べて16%増加し、6億3190万ドルになりました。

世界中のビジネスパートナーにご提供する商品・サービスおよびソリューションを常に拡充し、生命再保険引受保有額は10%増の2兆9000億ドルに上ります。

当社の主要事業分野は個人死亡リスクの再保険ですが、近年はそうした事業の地理的拡大だけでなく、財務再保険、資産運用型再保険、団体再保険、および医療再保険等、他の関連種目に商品ミックスを徐々に多様化することで成長を遂げてきました。中核事業の専門性を基盤に、危険選択やリスク管理、データの利用、商品デザイン、および財務ソリューション等に更に磨きをかけ、お客様のニーズの変化に対応しています。

死亡保障ビジネスが当社グローバル事業の主要分野であることに変わりはありません。当社の豊富な死亡リスクのデータベースは、医療保険、特定疾病保険、介護保険、および長寿保険等、生前給付型保険の再保険のような関連分野において高度な専門性を構築していく基盤になりました。

約3兆ドルの生命再保険保有額を有し、当社は業界最大級の総合的な死亡保障ビジネスのデータベースを蓄積しています。こうした情報や経験に基づき、当社の引受・支払査定スタッフやアクチュアリーは、確固とした分析に基づく競争力のあるプライシングや健全な引受査定を提供し、長期的な選択効果や死亡率改善に対する深い理解を有しています。死亡保障ビジネスの再保険は、危険保険料式再保険または共同保険式再保険により、定期保険、終身保険、ユニバーサルライフ、連生死亡保険、事業保険等の第3者所有型生命保険、簡易告知型商品、およびリスク細分型年金に対応しています。

任意再保険は、再保険会社が申込書を個別に照会するプロセスであり、当社の強みの基盤を成しています。当社は、任意再保険の大規模な体制を有し、2012年度にはグローバルで過去最大の327,828件のリスク評価を行いました。1979年以降これまで300万件を超える申込の査定を行っています。当社のデータ力、リサーチ力、および知力に加えて、データを慎重に分析・処理する能力により、計測可能な偏差を反映した正確なプライシングや引受査定をご提供しています。こうした専門性は、死亡率・罹患率を用いて予後を予測し、お客様が成約可能な契約を増やしたり、保険未加入の市場を開拓したりするサポートの上で重要な役割を果たしています。

生命保険会社および保険販売チャンネルは、テクノロジーを用いた危険選択ツールを活用し、申込書の査定や事務処理を迅速に行うことで販売を促進しています。2012年度に当社

は自動査定システムの改善・拡大を実施し、申込から証券発効までの時間短縮や査定回答の向上を実現しました。当社の自動査定システムの基軸となるAURAは業界唯一の査定基準システムであり、疾患、薬剤、治療方法、スポーツ、および趣味・副業を含む、20万件を越す査定基準のデータベースからなります。AURAを基盤にしたAURA Hostedは、簡易告知型商品を迅速に市場に導入し、基本的にどんなビジネス環境でも安全に稼働するソリューションです。

技術革新は、当社の企業風土である、お客様やビジネスパートナーへのサポートの継続的改善を反映しています。例として、当社のAURAを基盤としたウェブベースの自動査定システムASAPが挙げられます。お客様は当社の査定標準による即時回答を利用し、従来の任意再保険に伴う付加的なプロセスや証拠書類の添付なく、一般的な疾患に関する自動化した評価に基づき、当社に出再することができます。2012年度は、ASAPを用いた照会件数は約6万7000件に上り、契約高327億ドルに相当します。このうち170億ドルの新契約が成約しました。

当社の自動照会システムFAC Consoleは、同時に複数の再保険会社に任意再保険の照会を行うシステムとして開発されました。2012年度は米国で当社に照会された申込書の60%以上に同システムが利用されました。この他、当社はウェブベースの様々な査定関連ツールを通じて世界中の元受保険会社のアンダーライターにオンラインサポートをご提供しています。最新の医学や経験値に対するリサーチ、白書やプレゼンテーション、環境査定、医的査定、海外旅行リスク等のカリキュレータ等があります。

当社のグローバル・アンダーライティング・マニュアル (GUM)は、RGAのお客様にご提供するウェブベースの査定標準です。現在、GUMマニュアルは多言語に対応し、世界22カ国・地域において8000人超の登録ユーザーに使用されています。このマニュアルは、当社の優れた医長およびアンダーライターの専門知識や経験に支えられた、統計有意で不偏かつ最新の疫学的根拠をご提供する点で保険会社に不可欠な手引きです。

2012年度は、引受査定や医学について新しい課題に関する研究成果や最新情報の提供を行うために、業界で指導的立場を担う社内外専門家による講演を配信する、ウェブキャストをお客様にご利用いただきました。ウェブキャストは、がんの研究における進歩(英語およびスペイン語による配信)、保険金詐欺の予防、生命保険の引受査定における運転履歴の価値等、様々なテーマを取り上げ、オンデマンド配信により提供されています。ウェブキャストの活用により、お客様のアンダーライター、アクチュアリー、他の専門スタッフを対象に、有益な情報を経済的で便利な方法でご提供しています。

定性的および定量的リサーチ：リスク評価とモデリングの向上

当社のアクチュアリー、アンダーライター、およびデータ分析の専門家は、データに基づく研究分析を行い、新たなトレンドの出現に備え、見識を磨き視野を広めています。こうした努力は、正確なプライシングやリスク評価につながっています。専門スタッフが大規模な社内データベースを活用し、社外のデータ・プロバイダーと提携することで、当社の商品サービスを支えています。当社の経験値分析やリサーチプロジェクトの発展は、豊富な専門知識に最先端の統計技術を用いることで支えられています。社内用だけでなく、顧客向け、そして広範な業界を対象にしたリサーチがあります。

グローバル・リサーチ・アンド・ディベロプメント(以下、グローバルR&D)部門は、2012年に死亡率、罹患率および継続率に関する社内経験値分析等、多数のリサーチを実施しました。また、データに基づく社内リサーチに加えて、同部門は顧客向けの多様なテーマでリサーチを実施しました。一般航空、定期保険の転換、組織検査、死亡リスクの季節変動性、および死亡率の改善等です。

業界全体を対象にしたリサーチには「運転履歴と死亡率(普通死亡)に関する分析」があります。LexisNexis®と当社の合同研究で、生命保険申込者

700万人を対象に、運転履歴に基づき死亡率(すべての死亡原因)を分析しました。研究期間には約7万3000件の死亡が発生しました。リサーチの結果、交通規則違反の頻度や違反内容が深刻な場合と運転履歴に問題がない場合や違反内容が軽度である場合とでは、死亡リスクに顕著な差異があることがわかりました。当社は運転履歴の分析を高く評価され、業界誌「Best's Review」において、Innovators Showcaseを受賞しました。



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニーグローバルR&D部門 スコット・ラッシング ヴァイス・プレジデント&アクチュアリー
リチャード・シュー シニア・データ・サイエンティスト&アクチュアリー ティム・ロザー シニア・ヴァイス・プレジデント

財務再保険、資産運用型再保険、および長寿リスク対応ソリューションは、お客様のリスク・資本管理ニーズに合わせてデザインされた取引で、当社の事業構成においてリスク分散化を図り、付加的な収益源になっています。

新しい法規体制や財務報告基準、資本・準備金要件の変更、人口の高齢化、および新興市場の保険ニーズの変化は、過去数年の間、生命・医療保険業界に課題とビジネスチャンスの両方をもたらしました。

当社がデザインする財務再保険は、保険会社の法規制要件管理に役立ちます。そうしたストラクチャード・ファイナンスの取引は、ビジネスの成長、M&Aのサポート、ROEの向上、およびソルベンシー比率の改善によるサープラスの強化等に必要な資本をご提供します。高度な専門性を必要とするこの事業分野において、当社のリーダーシップは高く評価され、複雑な財務取引も実現可能にする専門技術が広く認められています。

法規体制や資本要件の変化により、準備金積み立てに関する新たな方法論やキャッシュフローのモデリングが必要となり、お客様が事業を行うグローバルな市場環境を理解することは、再保険会社にとって重要です。

資産運用型再保険は、課題に直面する保険会社や他のビジネスパートナーに対応いたします。定額年金や変額年金等、顕著な投資リスクを内在する商品のリスク低減を望むお客様には、当社のストラクチャード・ファイナンスがお役に立ちます。

当該事業を専門とするグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、2012年度北米内外のお客様に資産運用型再保険をご提供しました。過去10年間に、この事業分野は着実に成長し、2012年度には過去最大となる54億ドルに相当する年金保有契約ブロックの取引を締結しました。

健康状態の改善と少子化により、世界の多くの保険市場で高齢化が進み、人口動態の変化に対応した長寿リスク商品を検討する保険会社が増えています。広範囲なプライシングや引受査定に専門知識に基づく死亡率・罹患率に関する比類のない高度な専門性を活用し、当社は、同分野で保険会社をご支援しています。当社の長寿リスクに関する専門家は、2012年度多数の市場でビジネスチャンスを検討し、当社、お客様、そして各市場に共通のニーズを充足するビジネスを厳選しました。こうした案件の中から数年後に新たな長寿対応ソリューションを実現させていくことが期待されています。

成長への取り組み：安定価値ファンド保証契約

安定価値資産運用ファンドは、確定拠出年金加入者にとって保守的かつ低リスクの資産運用オプションで、金利変動に対する保護が得られます。短期債券ファンドと類似した、ユニークなリターンが得られ、マネーマーケットファンドと同様に元本が保証されています。安定価値ファンド保証契約は、加入者に元本を保証し、安定的にリターンが得られるこうした安定価値ファンドに対して一定の保証を提供する金融商品です。保証契約は、質の高い短期確定利付証券のポートフォリオから成り、安定価値資産運用ファンドの簿価会計を可能にします。

当社は、早くも2009年にこうした保証契約の市場を検討し始めました。当時、長期的な関係を築いたお客様が保証契約に再保険を付加し、同商品種目に内在するリスクを軽減することに興味を持たれたためです。安定価値ファンド保証契約の管理、およびその投資リスクは、当社の資産運用型再保険・財務再保険により培った専門性に適合し、全般的な事業目標にも合致しています。当社の安定価値ファンド保証契約に対する引受基準は厳格で、保障内容はそうしたフィーベースの再保険取引と類似しています。そのため、保証契約は、本質的に経済的リスクおよび契約者行動リスクのテイルリスクを保障するものになっています。

徹底的なリサーチと分析を2年以上実施し、選び抜いた安定価値資産運用ファンドのファンドマネージャーと強固な関係を構築するため、業界に豊かな経験を有する専門家を雇用し、当社は2012年に安定価値ファンド保証契約の市場に参入しました。

「安定価値ファンド保証契約を効果的に管理するためには、テイルリスクの評価・管理に関する能力の活用が非常に有益です。年金等の商品管理に長年培ってきた、当社のリスク管理の専門性を生かして、新たな市場に進出し、お客様をサポートすることができました」
マーク・ギルバート 安定価値ファンド取引担当シニア・ヴァイス・プレジデント

協力に基づく成功： 2012年に大規模な資産運用型再保険取引を締結

1997年以来、当社は資産運用型再保険に積極的に取り組んでいます。この商品種目は、経済不況の時でさえ、常にエコノミック・キャピタルにおいてハイリターンと堅調な営業利益を創出してきました。2012年に当社は非常に大規模な資産運用型再保険の取引を締結しました。ジョン・ハンコック生命保険会社の米国年金保険保有契約54億ドル相当を対象にした取引で、RGA単独で実行されました。

この取引では、共同保険式再保険のストラクチャーにより、クォータシェア90%で当該定額年金契約ブロックを受再しました。当社は、既存の財務資源により、約3億5000万ドルの資本を配備しました。

ジョン・ハンコック生命保険会社、およびその親会社であるマニユライフ社と築いた長期的関係が当該取引の成立に重要な役割を果たしました。当社の信用の高いカウンターパーティーとしての位置づけ

やリスク・プロフィール、商業用不動産ローン、およびお客様が希望する期間に取引を実行する能力等も重要な決め手になりました。

運用部門、法務部門、およびファイナンス部門等、多数の業務分野にわたり40名以上の当社スタッフが、様々な役割を担い、この取引を成功させるために協力しました。

「この取引により、米国を含む既存市場における年金ポートフォリオを拡大する、当社の事業戦略が一步先に進みました。法規制や資本要件の変化により、こうした種類の資本ソリューションをご提供するビジネスチャンスは、今後何年も続くでしょう」

ジョン・ローリン グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニー マット・フィリオ グローバル・リーガル・サービス部門再保険・法規制担当マネージング・カウンセラー
マイケル・フリングス グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門ヴァイス・プレジデント&シニア・アクチュアリー ジョン・ローリン
グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント ブライアン・ブチコ 運用部門ヴァイス・プレジデント
とUSポートフォリオ・マネジメント担当ディレクター

当社が長寿リスク商品に対応する再保険を初めて提供したのは英国市場でした。今では、需要の伸びに応え、オーストラリア、カナダ、大陸ヨーロッパ、および米国において長寿リスクビジネスに対応しています。当社は、短期間のうちに長寿リスク商品に対応する再保険を開発しました。死亡保障リスクを中心にした当社ビジネスの分散化を実現し、お客様にリスク・資本管理の価値ある選択肢をご提供することができました。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、2012年に北米以外のRGA各拠点に高度な専門性を有する人的資源を再配備し、各国のお客様や拠点のスタッフと連携しました。お客様に近いところに専門性を配備することで、各国に基盤を築いた当社の拠点に当該事業の専門知識を移転して参ります。

ビジネス環境の低迷や法規制・資本要件の変化、および高齢化社会といった課題に対応するため、支援を望む保険会社が増えています。生命保険、医療保険、団体保険、資産運用型再保険、および長寿リスク対応等に対する、革新的かつ効果的な資本ソリューションへの需要が高まる中、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は、商品を拡充し、各国市場に基盤を構築することで、保険会社のニーズに対応する能力を高めています。

保有契約ブロックの買収に関する当社の体制を強化するために、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は2012年度インフラおよび事業体制の更なる開発を進めました。ユーロ危機、経済的圧力、法規制や会計基準の改革等、グローバルなビジネス環境における影響要因により、M&Aや契約ブロックの分離等に関する保険会社の関心は今後も高まると予想しています。

グローバル・アキュジション部門は、当該事業分野において常に慎重かつ選択的なアプローチを用いています。2012年度には100件近くのビジネスチャンスの評価を実行し、当社のリスク方針に合致した案件を模索しました。2012年度はいくつかの取引に着手しましたが、そのうちオランダの小規模な元受保険会社の買収については、2013年に締結する予定です。イタリアの法規制の変化、および同時にみられた銀行や保険会社の戦略的再編成も、当社のビジネスチャンスになりました。2012年度にはいくつかの契約ブロックの買収を実行し、お客様に著しい貢献を果たしました。

変化を続ける困難な環境に起因し、保有契約ブロックの分離に対する需要はなくなりません。また、取引相手の状況も影響します。長期的で強固な顧客関係といった強みに、分析力やモデリングの専門性を加え、当社は、買収および契約ブロックの再保険契約の頑強な事業基盤を築きました。取引を構築する創造力と柔軟なアプローチによって、状況に応じた個別のニーズに対応するオーダーメイドのソリューションに対応いたします。

当社は、グローバルな市場で生命保険、就業不能保険、医療保険、傷害保険、特定疾病保険等、職場や他の団体に関する商品、および巨大災害損害に対する再保険を提供しています。団体再保険は、当社の個人保険の再保険ビジネスを補完し、企業・その他の団体保険や信用保険、その他の団体ビジネスに関して、コストの安定した革新的なリスク管理ツールをご提供しています。

オーストラリアおよび北米は当社最大の団体再保険市場です。また、南アフリカ、インド、南米、ヨーロッパ等の市場、および中東やアジアなどの新興市場にも顕著なビジネスチャンスがみられます。

当社は、団体保険市場に革新的な再保険商品・サービスを導入しました。一つの例には、米国の元受保険会社に2012年に導入した引受・支払査定セミナーに関する地域重視のアプローチがあります。お客様や業界のビジネスリーダーに対して啓蒙的なイベントの機会をご提供し、専門知識の共有化や今日的課題の討議への参加が低コストかつ大規模に実現できるようにしました。当社は世界中で多様な商品種目のイノベーションを実現しています。2012年度にオーストラリアで導入された就業不能保険担当支払査定者向けオンライントレーニング・ツール「シリアス・ゲーム」がその事例です。

米国市場では、政府主導の医療改革が当社のビジネスチャンスになっています。プロバイダー向け超過損害保険を市場に導入することにより、医療機関やACOと呼ばれる新たなヘルスケアプロバイダーに対応します。医療改革は、雇用主が保険料の負担を軽減する選択肢を模索していることを受け、被雇用者負担の医療保険への関心も高まりました。この事業分野では、当社の専門性により、保険会社やHMOと呼ばれる健康維持機構、販売チャンネルに効果的な戦略を策定しました。

グローバル・アカウント部門：多国籍企業をサポート

当社のグローバル・アカウント部門は、多国籍企業のお客ニーズを専門に担当しています。窓口の一元化により当社の各国拠点を補完し、提供するソリューションがお客様のニーズをグローバルに充足するよう図っています。

グローバル・アカウント部門は、多数の国で事業を行う多国籍企業の複雑になりがちなニーズに対応するため、2011年に設立されました。また、事業を行う各市場において当社の各拠点が主要顧客と築いた関係やその専門性を補う役割を果たします。多国籍企業は、競争の激しい市場で成長を遂げ、業務効率を改善し、変化を続ける多様な法規制環境に対応するよう、多くの課題に直面しています。それゆえ、事業を理解し、グローバルな観点から課題やビジネスチャンスに合致したソリューションを提供するビジネスパートナーの必要性が以前より増えています。

グローバル・アカウント部門は、多国籍企業のグローバルな優先業務を十分理解し、適切なリソースが配置されるよう図っています。業績や市場での位置づけを向上させる商品開発から、保有契約のリターンを向上させる取引まで、当社が提供できるソリューションは多岐にわたります。こうしたソリューションは、世界全体あるいは地域全体に活用されることが多く、業務効率をアップする自動査定システムを複数市場へ導入した例等があります。

同部門は、世界各国に広がる当社の各商品・業務分野の専門家を活用し、最高のソリューションを目指しています。引受査定、商品開発、および財務ソリューション等、様々な業務分野における専門性を最大限に生かすことがそのカギになります。お客様は、当社のグローバルな専門性、付加価値サービス、および強固で効率的なソリューションをご利用いただけます。

お客様が当社と取引をしやすいようになるよう、グローバル・アカウント部門は、多国籍企業の窓口を一元化し、プロセスをグローバルに合理化・簡素化し、問題の迅速な特定・解決を図ることで、お客様のニーズが各市場およびグローバル双方の観点から満たされるようサポートしています。

「多国籍企業のお客様が当社とビジネスをやすくし、当社が提供できる最高のものをご利用いただくことが何より重要です。グローバルな視野を持ち、常にお客様との関係を認識した上で、最も効果的なソリューションをご提供しています」

ポール・ニッツ エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・グローバル・アカウント



(左から順に) RGAインターナショナル・コーポレーション グローバル・アカウント部門 ポール・ニッツ エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・グローバル・アカウント ナヴィード・イルシャド シニア・ヴァイス・プレジデント パトリシア・ケリー ヴァイス・プレジデント
ダンカン・ロード ヴァイス・プレジデント

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門の協力を得て、団体医療分野のプライシングに関する専門技術に基づき、当社は、巨大災害リスクへの保障に加えて、医療保険を扱う保険会社や健康保険組合が財源を適切に管理するための自己資本強化再保険をご提供しています。

当社は、グローバルな団体保険事業の基盤を活用し、2012年度は就業不能保険を提供する保険会社について、職場復帰サービスの活用に関する調査を5カ国で実施しました。職場復帰の推進に顕著な成果のある成功事例やトレンドを特定する目的のリサーチです。この調査には、オーストラリア、カナダ、南アフリカ、英国、および米国の保険会社66社が参加しました。また、インドの団体生命保険市場に関しては、従業員福利厚生制度および信用生命保険に関する総合的な調査を実施し、19社が参加しました。このリサーチでは、イノベーション、市場の層別化、付随的な保障内容等に関するビジネスチャンス、および危険選択の現行実務の改善点を見つけることができました。

高齢化、新興市場におけるミドルクラスの台頭、その他の影響要因によって、生前給付型商品の需要が近年高まっています。医療保険、就業不能保険、介護保険、および特定疾病保険等、生前給付型商品の再保険により、当社は事業を拡大し、事業構成のリスク分散化を図っています。



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニー 米国団体再保険部門
ジム・ラスバン グループ・ライフ・アクシデント&ディサビリティ担当シ
ニア・ヴァイス・プレジデント ミッシェル・ファラーヒ ヘルスケア・リ
インシュアランス担当シニア・ヴァイス・プレジデント デーン・アボット
シニア・ヴァイス・プレジデント&チーフ・アクチュアリー マイク・エマーソン
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント ジェフ・ヴェルツブルク
オペレーションズ担当シニア・ヴァイス・プレジデント

当社のインターナショナル・ヘルス部門は2012年度に5つの地域に重点を置き、各市場に医療関連の再保険を専門に従事する人的資源を配備しました。イタリア、メキシコ、およびインドにおいて当該事業の担当部門を強化し、東南アジアおよび中東においても新たな取組みを開始しました。

インターナショナル・ヘルス部門の主な目的は、引受・支払査定や保険数理の専門性を用いてお客様に付加価値をご提供することであり、経験値やデータの分析によりお客様の正確なリスク評価・管理をサポートします。医療保険の危険選択向上を目的にした、データや経験値分析の活用に関する豊富な専門知識は、独自の査定アプローチにつながりました。つまり、割増保険料の代わりに適用する部位不担保を低減しながらも、プラスの選択効果をえられる方法を模索しました。こうした査定基準は、グローバル・アンダーライティング・マニュアル(GUM)の実損填補型医療保険に用いられ、各支店による適用が進められています。

介護保険を対象にした再保険取引を開始して以来、当該契約ブロックは5年間のうちに成長を遂げ、当社のビジネス全体において、小規模ながらも重要な事業分野を形成するに至りました。

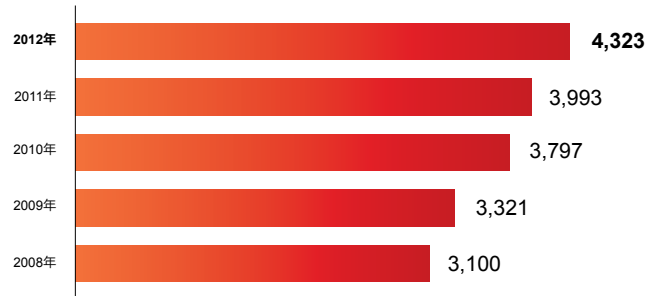
当社は、少数の元受保険会社をパートナーに厳選し、2007年に米国の介護保険市場に参入しました。それ以降、この事業分野を慎重に発展させ、健全なプライシングと商品デザインから成り立つ新商品に力を入れています。現在の関係を維持しながら、2012年度には新たなビジネスチャンスを模索し、将来の成功に向け事業基盤を整備しました。今日、介護保険の再保険は、当社の米国事業において約3億ドルのビジネスに成長しています。

介護保険を扱う保険会社は長寿化の伸展によるテイルリスクへの対応を検討し、昨今ではコスト高のリスクの高い保障内容を削減する方向に転換しました。主に短期払い商品および終身保障です。性別による区分料率やプライシングの更なる調整といったトレンドは、保守的な金利アサンプションを反映しています。当社はお客様と連携し、こうしたトレンドに取り組み、既知のリスクを低減するために、新たな手法や基準の開発を進めています。

米国

- 個人生命再保険分野の新契約占有率は第1位であり、市場シェア20%を有します
- 2013年度フラッシュポーター隔年調査においては、北米生命保険分野で元受保険会社より「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」に選ばれ、同賞を5回連続で受賞する栄誉に輝きました
- 2012年度には任意再保険の申込116,019件の査定を行い、業界記録を更新しました

米国における保険料収入（正味）（単位：100万ドル）



「40年前に米国で創業開始以来、当社の強みの根幹は、どんなビジネス環境においてもお客様のパートナーになれることでした。複雑な申込に対する任意再保険、高度なデータ分析、新たな要件に対応する資本ソリューション、成長を促す革新的な商品等、保険会社や業界全体の成長と繁栄につながる新たなソリューションを常に模索しています」

アナ・マニング

エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント
兼ヘッド・オブ・U.S.マーケット

2012年度米国における事業は、総収入は前年比16%増加し57億ドル、保険料収入（正味）は前年比8%増加し、43億ドルになりました。米国では、死亡・罹患リスク（個人および団体）に対する従来型の再保険に加えて、資産運用型再保険、および生命・医療関連商品に対する多様な財務ソリューションをご提供しています。

8%

米国事業では、保険料収入（正味）が前年比8%増加し、43億ドルになりました

個人生命保険の新契約が横ばい状態にあり、元受保険会社の出再額が減少する中、優れた顧客サービスや死亡リスクの評価に関する他社をしのぐ専門性、商品の多様化によって、当社は2012年度も成長を遂げました。また、2012年度には大規模な契約ブロックに対する再保険取引を締結し、新契約による成長を補いました。米国市場において、当社は業界トップの位置づけを維持し、様々な業界調査において功績を称えられました。NMGコンサルティングが行った2012年度再保険会社調査では「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」の個人死亡保障分野において、元受保険会社より第1位に評価されました。2013年度フラッシュポーター隔年調査においては、北米生命保険分野で元受保険会社より「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」に選ばれ、同賞を5回連続で受賞する栄誉に輝きました。

高額契約や条件体リスクに対する任意再保険は、米国市場において当社の強みの中核をなし、2012年度は過去最高の116,019件(前年比8%増)の申込を査定し、24時間以内に96%以上の申込書に回答しました。2007年以来、米国のアンダーライティング部門は毎年10万件を超える申込の査定を行っています。当社の自動査定システムであるASAP等、オンラインサポートを利用して、複数疾患に対する迅速な査定回答を図っています。2012年度は7万3000件超の申込書が自動照会システムFAC Consoleを用いて照会されました。これは、同時に複数の再保険会社に電子的に任意再保険の照会を行うシステムです。FAC Call Deskは任意再保険のヘルプデスクで、契約高500万ドルまでの申込に即時回答をご提供するため、アンダーライターが直接対応するサービスです。このサービスでは、再保険を付保できない理由や、当社のアンダーライターの申込に対するアドバイスもご提供しています。また、新契約の増加やスタッフの不足に直面するお客様にはStrategic Underwriting Programを通して、当社の経験豊かなアンダーライターによる引受査定リソースをご提供し、ご支援をしています。

当社が提供する付加価値サービスは、当社の中核となる個人死亡保障ビジネスの専門性によって支えられています。2012年度に米国のお客様にご提供したサービスには、処方箋履歴の評価、優良体基準の分析、他社比較、商品開発、定期保険四半期競争力評価、お客様各社の経験値分析、および商品レビュー等があります。また、予測モデリングや高度解析の体制を強化し、経験値分析やリスク評価の手法を洗練させました。増加を続けるデータベースのマイニングに基づく予測モデリングの活用は、対象顧客の層別や、契約の継続管理、保険金詐欺の特定、および危険選択等に应用され、お客様のビジネスにおいて重要な役割を果たすようになりました。

確立されたトレーニング・プログラムやセミナーを基盤に、2012年度も当社は保険数理、引受査定、および医学に関する、お客様への多様なトレーニングの機会をご提供しました。ウェブキャストの配信では、ソルベンシーII、世界のアンダーライティング、保険金詐欺の防止、およびがんにおける進歩等をテーマに5つのプレゼンテーションをご提供しました。当社の研修プログラム「アンダーライティング・ユニバーシティ」には、全米の元受保険会社21社のアンダーライターにご参集いただきました。参加者は、医的査定および財務査定に関する最新情報を学び、業界における技術的進歩への理解を深めます。また、元受保険会社の医長やスタッフを対象に医的査定のニュースレター「リフレクションズ」をご提供しています。医学分野の最新動向における様々なテーマについて、徹底した分析による論説をご紹介するものです。2012年度には、予測モデリング、薬剤耐性結核、ファンクショナル・インペアメント(特定疾病と高度障害保険金のハイブリッド型新商品)、および電子医療記録等をテーマに取り上げました。

近年当社は重点取組みの戦略的拡大を図り、米国のお客様の変化するニーズに包括的に対応し、革新的でユニークなソリューションをご提供しています。当社は、定額・変額年金の分野では有数の保険会社であり、強固な財務基盤と市場における安定性を確立し、資産運用型再保険のパートナーとして信頼されています。2012年度には同ビジネスを米国で拡大し続け、据置型定額年金の大規模な契約ブロックの再保険取引を締結しました。(詳細については、18ページをご参照ください)

団体再保険ビジネスでは、付加価値サービスの拡充を続け、生命保険、傷害保険、就業不能保険、第3分野商品等に対する保険数理や引受・支払査定の日常業務をサポートしています。リスク管理ツールやトレーニング、市場情報、リサーチ、および専門テーマの出版物等が挙げられ、お客様が市場の最新情報やトレンドに遅れないようにご支援しています。

経験豊かな団体ヘルスケア関連再保険部門は、政府主導の医療改革がもたらすチャンスに対応し、ヘルスケア提供組織へのリスクのシフトが予想されることに鑑み、ヘルスケアプロバイダー向け超過損害保険を市場に導入しました。また、医療改革により、保険会社、HMOと呼ばれる健康維持機構、および販売チャンネルに効果的なソリューションである、被雇用者負担の医療保険のビジネスチャンスが創出されました。お客様がますますビジネスを拡大することが予想され、当社は、お客様の成長と必要資本をサポートするため、こうしたソリューションを開発しました。

介護保険を対象にした再保険ビジネスは、当社の広範な死亡・罹患リスクのデータベース、および人口動態の変化や医学の進歩に対する総合的な理解に支えられ、着実な成長を遂げています。2012年度の実績では、小規模ながらも同部門の重要な事業分野を形成し、保険料約3億ドルのビジネスに成長しました。



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニー アラン・ホブス アンダーライティング・サービス担当ヴァイス・プレジデント
キャサリン・コックス USマーケット・ビジネス開発担当ヴァイス・プレジデント
マーク・ディオ 査定基準開発&教育およびアンダーライティング・サービス担当ヴァイス・プレジデント

e-アンダーライティングの促進により 業界のニーズに対応

アンダーライティングに関する専門知識は、当社の最も重要な競争優位性の一つであり、1979年以来300万件以上の申込の査定を行うことにより蓄積してきました。こうした比類のない専門性に基づいて、当社のアンダーライターは簡易告知型から極めて複雑な申込まで、お客様の非常に広範囲な商品群の査定をサポートしています。個人生命保険、第3分野、長寿リスク対応、および団体保険に関するアンダーライティングをご支援し、任意再保険分野では業界トップと広く認知されています。

米国では、簡易告知型商品、テクノロジーを基盤としたソリューション、および処方箋履歴を用いた引受査定を活用して、保険未加入の顧客層を開拓する取組みが進められています。米国市場および他の成熟市場では、代理店チャンネルの高齢化がみられ、ソーシャルメディアやウェブベースの販売チャンネルへの関心が高まることにより、e-アンダーライティング・ソリューションに対する需要が増え続けています。

データの力

当社は、死亡保障ビジネスに関する豊富な経験と高度な専門性に加えて、優れた分析力を磨き続けることにより、お客様の増収および競争力強化に役立つ新たなソリューションを開発しています。

当社の自動査定システムAURAは、業界随一の査定基準システムであり、疾患、薬剤、治療方法、スポーツ、および趣味・副業を含む、20万件を越す査定基準のデータベースから成ります。

AURA Hostedは、当社の革新的なソリューションで、サービス型ソフトウェアとして提供されています。簡易告知型商品を迅速かつ安全、低コストでスムーズに市場に導入し、シンプルかつ効果的な加入プロセスにより広範囲な顧客層に保障性商品を提供することができます。AURA Hostedをご利用いただくことで、複雑なアプリケーションを実装する労力やコストをかけず、RGAのお客様に当社の優れたルールベースの査定基準をご活用いただくことが可能です。

同システムは、クラウドコンピューティングとルールベースの査定を組合せたソリューションで、業界有数の査定基準に基づき、柔軟で、拡張性があり、費用効率の高いe-アンダーライティング・ソリューションをお客様にご提供しています。双方向的なシステムであり、医的査定・環境査定に関する基準のカスタマイズ、財務情報のエビデンスの分析、詳細な査定回答の作成が可能です。代理店チャネルや銀行窓販、または生命保険会社自体から、インターネットやデジタル化された申込書を用いて査定情報をAURA Hostedに送信することができます。

e-アンダーライティング (前頁から続く)



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニー デヴィッド・ウィーラー シニア・ヴァイス・プレジデント・アンダーライティング ジェイミー・コリー シニア・ヴァイス・プレジデント・アンダーライティング・サービス マーク・シャワーズ エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼CIO パティ・トレイス ヴァイス・プレジデント兼AURAテクノロジー担当ゼネラル・マネジャー

AURA Hostedは、現在、インド、日本、スペイン、英国、および米国の保険会社に活用されています。生命保険に加えて、特定疾病保険、弱体者年金、高度障害保険金、保険料払込免除、災害死亡保険金、入院・手術給付金等の引受査定におけるスピードアップに利用され、まもなく介護保険にも対応可能になります。

当社の英国年金用ソリューションは、AURAの査定基準システムを応用したもので、弱体者年金(インペアド・アニュイティ)やエンハンスド・アニュイティの査定を自動化しました。業界標準のポータル、または当社のウェブベースの査定標準グローバル・アンダーライティング・マニュアル(GUM)を経由してアクセスできるサービスです。

AURAおよびAUR Hostedにとどまらず、当社のASAPは、AURAを基盤にしたルールエンジンで、シンプルな疾患に関して標準体～軽度条件体のリスクを対象に迅速な査定回答をご提供し、証拠書類の提出なくそ当社にご出再いただくことが可能です。

当社の自動査定システムは、AURAおよび当社のグローバルな査定基準に基づき、お客様の査定プロセスの合理化、市場シェア拡大、および査定品質の向上をサポートいたします。

処方箋自動スコアリングシステム

処方箋自動スコアリングシステムは、米国生命保険会社のアンダーライターが簡易告知や詳細な引受査定によるアンダーライティングを行う上で活用されています。

同システムは、保険契約申込者の処方箋履歴にみられる何千におよぶ処方箋および市販薬を評価し、スコアを付与します。2009年に当社が発表した処方箋履歴と死亡率に関する画期的なリサーチに基づき開発されました。同リサーチを基盤とし、当社は、何千におよぶ個々の処方箋および市販薬にリスクスコアを付与する査定方法を開発しました。これによりアンダーライターは効率良く申込者の処方箋履歴を評価することができます。

処方箋自動スコアリングシステムは、当社の自動査定システムAURAに伴うサービスの一環として、あるいは処方箋スコアリング単独商品として提供され、信頼性の高い付加的エビデンスとしての価値をお客様に高く評価されています。同システムは、AMベストが発行する保険業界誌「Best's Review」2012年1月号において、進歩的な取り組みとしてInnovators Showcaseを受賞しました。当社は同スコアリングシステムの改良・開発をこれからも続けて参ります。

「EASI」ソリューション

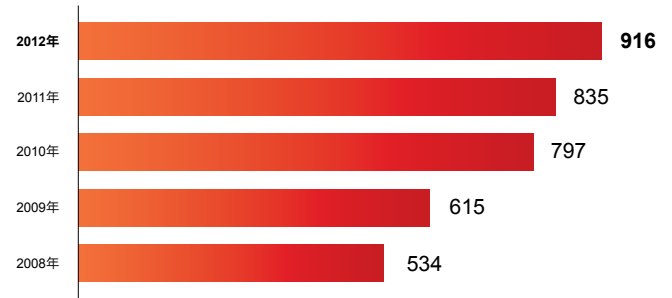
EASIは、米国の簡易告知型商品を対象にデザインした自動査定システムです。当社のお客様は申込者の告知データをインターネット経由でRGAの査定基準システムへ送信します。同システムでは、こうした告知情報に加えて、処方箋履歴や運転履歴、メディカル・インフォメーション・ビューロー(略称MIB、米国医療情報機関)のデータベースに基づく情報が評価され、査定回答が販売現場に送付されます。「EASI」ソリューションの最大のメリットは、お客様が短期間のうちに低コストでソリューションを実行できる点にあります。

市場のニーズや販売チャンネルが変化する中、生命保険業界は多くの課題やチャンスに直面します。当社のe-アンダーライティング部門は、既存データや新たな情報を進歩的な手法で分析し、ビジネスパートナーの成長をサポートする新たなe-アンダーライティング・ソリューションを模索して参ります。

カナダ

- カナダでは2012年度に創業20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6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2012年度再保険会社調査において「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」ですべての分野の元受保険会社より第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：100万ドル）



「お客様と強固な関係を構築できるよう努めています。ビジネスパートナーとして、お客様のビジネス拡大や発展を支える機会を常に模索しています。一言でいえば、お客様の成功が当社の成功につながるのです」

アラン・ニーメー

RGAライフラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ社長兼CEO

カナダでは、子会社であるRGAライフラインシュアランスカンパニー・オブ・カナダを通じて事業を行っていますが、2012年度には創業20周年を迎えました。堅調な業績を収め、総収入は再び10億ドルを超え、前年比8%増の11億ドルになりました。保険料収入は、前年比10%増の9億1600万ドルになりました。税引前営業利益は、前年比13%増加し、1億8700万ドルに上ります。RGAは、個人生命再保険分野の新契約占有率で6年連続第1位となり、カナダの市場シェアの約3分の1を維持しています。こうした業界トップの位置づけが、団体生命保険、第3分野、および長寿リスク対応の再保険へ業容拡大を図る上で強固な下支えとなっています。カナダでは、強固な顧客関係を構築し、競争力のある価格と優れた顧客サービスの重視を戦略の柱としています。

NMGコンサルティングが行った2012年度再保険会社調査において、「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で個人生命保険、個人医療保険、団体生命保険、および団体医療保険の各分野別に元受保険会社より第1位に評価されました。これにより、カナダでは4年連続第1位受賞の栄誉に輝きました。

10%

カナダの事業では、保険料収入（正味）は前年比10%増加し、9億1600万ドルになりました。

カナダの元受保険会社は幅広く再保険を利用しており、2012年度は契約高ベースで新契約の約70%が出再されました。2012年度、個人生命保険の再保険新規引受額は490億カナダドル超になりました。カナダにおいて、元受保険会社の死亡リスクの保有が引き上げられ、再保険の出再が減少することが予想されるものの、一般に保険料が加齢と共に増加する個人生命保険商品およびその再保険取引の長期性に基づ

いて、当社の現行の保有契約・新契約を鑑みれば、当社は今後も十分持続可能な増収を図れる体制にあります。また、2012年度には死亡リスクだけでなく、解約失効リスクに対する再保険への関心が高まりました。これは、生命再保険の価値を高める新たな機会になります。2012年度保険料収入は、個人生命保険分野の保険料が70%以上を占めています。

カナダでは、特定疾病保険を扱う保険会社の40%以上にサポートをご提供し、同分野で推定3分の1の市場シェアを有します。また、事業拡大の一環として、個人就業不能保険の再保険取引も開始し、お客様に付加価値をご提供するため、同分野の専門家も雇用しました。

カナダでは、長寿リスク対応ソリューションにも引き続き力を入れています。各国の専門スタッフは、当社のグローバルな経験や専門知識を活用し、次第に活発になる同分野のビジネス拡大に備えています。

団体生命・医療保険分野では、新規顧客2社を獲得し、既存顧客へのサービスも強化しました。2012年度には任意加入プランに関する総合的な調査を行いました。米国市場との比較を実施し、ビジネス拡大の画期的な方法を模索するお客様にご提供しました。米国団体再保険部門とのシナジー効果を活用し、カナダ市場へ総合的な商品ラインアップを提供しました。

当社は、お客様にご提供する付加価値を常に向上させていきます。創造性に富む問題解決能力や専門知識に基づき、お客様の財務・資本ニーズに対応し、オーダーメイドの革新的ソリューションをご提供いたします。

個人生命再保険で成功のカギを握るアンダーライティング部門は、2012年度は約4万2000件の任意再保険を査定し、業界屈指の迅速なサービスを提供しました。また、商品ライ

ンアップの拡充を目的に査定基準を改良し、業界トップの任意再保険サポートを提供しました。当社の自動査定システムであるAURAを中心とした付加価値サービスのご提供を図り、カナダのお客様に効果的かつ効率的な自動査定システムをご活用いただくご支援をしています。



RGAライフラインシュアランスカンパニー・オブ・カナダ
ドミニック・ハインズ プライシング担当ヴァイス・プレジデント
ゲイリー・ウォルターズ プライシング&団体再保険担当シニア・ヴァイス・プレジデント

カナダ保険業界へのコミットメント

RGAカナダの経営陣は、2012年もカナダ保険業界の成長と発展に献身する方針を示しました。当社は、多数の業界団体において多様な指導的役割を担っています。カナダ・アクチュアリー会、米国アクチュアリー会、カナダ生命保険協会、国際アクチュ

アリー会会計委員会、生命保険マネジメント協会、カナダ再保険会議、および再保険事務専門家協会等、多数の業界団体や委員会において当社のスタッフが委員長を務めています。RGAカナダの社員は、業界のタスクフォースや委員会にも多数参

画し、カナダ生命保険協会タスクフォース(高価な薬剤の依存者を抱える雇用者処方薬プラン)の委員長がその一例です。

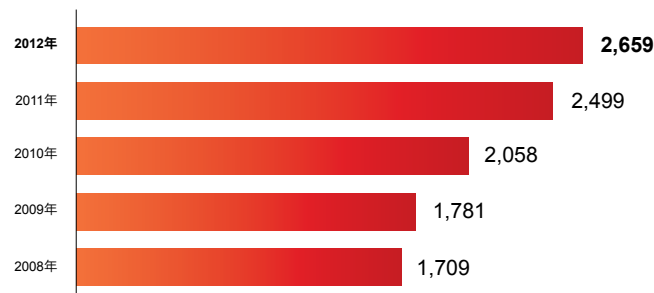
「こうした役割を果たし、活動を行うことは、カナダ保険業界の成長と発展を支える当社のコミットメントにほかならず、指導的な業界専門団体への敬意と支援を表しています」

ブライアン・ルース RGAライフラインシュアランスカンパニー・オブ・カナダ
ビジネス開発・アンダーライティング担当シニア・ヴァイス・プレジデント
兼チーフ・マーケティング・オフィサー

インターナショナル部門

2012年度、RGAのインターナショナル部門は着実な成長を遂げ、生命再保険引受保有額は前年比1.8%増の1兆1000億ドル、保険料収入(正味)は前年比6%増の27億ドルになりました。アジア太平洋、ヨーロッパ、南アフリカ、インド、中東、およびラテンアメリカ地域で事業を展開するインターナショナル部門は、2012年度当全社の業績のうち保険料収入(正味)ベースで33%を占めています。

インターナショナル部門の保険料収入(正味) (単位:100万ドル)



「RGAの北米における成長、そして特に最近の世界各国市場の成長には様々な要因がありますが、お客様のリスク管理を有益なものにするためにいかに密接に連携するかが最も重要な点です。当社の成功はお客様と築いてきた長期的なパートナーシップを通じて実現します」

アラン・オブライアント
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼
ヘッド・オブ・インターナショナル・マーケット
&オペレーションズ

アジア太平洋地域

- 1995年に日本および香港で事業を開始し、アジア太平洋地域に進出しました
- NMGコンサルティングが行った2012年再保険会社調査において、アジアの「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位と評価されました
- アジア保険業界より、第16回「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

「RGAの企業文化はまさに顧客重視であり、その視点を軸に誰を雇い、何を調査し、どのような戦略を採用するか等、我々のあらゆる行動が決まります。課題やチャンスを把握するため、お客様の声に注意深く耳を傾け、チームワークを発揮し、新商品・ソリューションを開発することで、お客様の発展をサポートしています」

トニー・チェン 香港&東南アジア担当CEO兼シニア・ヴァイス・プレジデント&ヘッド・オブ・アジア

アジア太平洋地域の事業は、オーストラリア、ニュージーランド、日本、香港、台湾、韓国、マレーシア、中国、およびシンガポールに拠点を有し、同地域の15カ国にサービスを提供しています。2012年度保険料収入(正味)は前年比4%増の14億ドル、総収入は前年比5%増の15億ドルになりました。当社がこの地域でご提供する主な商品には、生命保険(個人および団体)、生前給付型商品(特定疾病保険、就業不能保険、長寿リスク対応、医療保険、介護保険)、退職年金、および年金保険等に対する再保険、リタカフル、財務再保険等があります。

オーストラリアおよびニュージーランド

支払実績の悪化はオーストラリアおよびニュージーランドの市場全体にみられ、この地域の金利の大幅な低下も重なり、2012年の市場環境を悪化させました。経験値の悪化により、既発生未報告支払備金の大幅積み増しを余儀なくされ、特にオーストラリアの団体保険ビジネスについてはその傾向が顕著になりました。これが、オーストラリアおよびニュージーランド事業で2000万ドルの税引前損失を計上した主要な要因でした。こうしたビジネス環境の悪化に加えて、プライシングの規範を維持した結果、過去5年間の平均年間増収率12%に比べて、2012年度の収入保険料の成長率は3%に減速しました。

こうした困難な環境にもかかわらず、RGAオーストラリアは引き続き市場をリードする引受査定プログラムや専門性の高いソリューションの開発により、同地域を先導してきました。こうした業績が高く評価され、オーストラリア保険業界より2012年度「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」に選ばれ、同賞を3年連続で受賞する栄誉に輝きました。

オーストラリアおよびニュージーランドでは、お客様が市場の主要課題を深く理解し、対応できるよう、お客様に合わせた個別のワークショップやレビューを開催しました。支払実績や業界の持続可能性を重点テーマにしています。RGAオーストラリアでは、専門テーマのセミナーやグループイベントも開催し、プライシングや支払査定、e-アンダーライティング、販売方法、糖尿病等の医的査定、医療保険等に関する新たな見識を共有しました。

2012年、RGAオーストラリアは、オーストラリア市場初となる任意再保険のヘルプデスクRGA TeleXpressのパイロットプログラムを開始しました。このサービスにより、お客様は電話で即時にRGAの査定回答が得られます。その他にも、個人保険分野に関する再保険事務サービスの改善、新しいデータ管理・セキュアファイル転送システムの全元受保険会社への実施、および新しいe-クレームのパイロットプログラム等、インフラ構築や業務改善も実施しました。

こうした市場では、引受査定と支払査定の改善が引き続き優先事項になりました。オーストラリアでは、お客様の年末需要に対応するため引受査定の営業時間延長が継続され、6月にはニュージーランドのお客様にも同様なサービスが導入されました。当社の支払査定トレーニングプログラムである「シリアス・ゲーム」もオーストラリアおよびニュージーランドの両市場に導入されました。

RGAは、金融サービス協議会やオーストラリア金融サービス協会、およびオーストラリア生命保険引受・支払査定協会(ALUCA)の年次会議等、オーストラリアおよびニュージーランド地域の主要な業界イベントを数多く後援しました。RGAのスタッフも今日的課題に関して、業界ワーキンググループの活動に幅広く貢献しました。生命保険乗換契約の手数料、ファイナンシャル・アドバイスの改革の将来、メンタルヘルスに対する保険業界の対応、および保険契約法規の改革等のテーマがあります。

香港

RGA香港は2012年度に大きな成功を収め、香港および東南アジアの保険料収入および新契約は目覚ましい成長を遂げました。同地域有数の再保険会社として、2012年には38社と新たな再保険協約を結び、世界有数のグローバルな



カーモニー・ウォン ヘッド・オブ・アンダーライティング・ビジネス・デベロップメント・アジア ピーター・タン RGAリインシュアランスカンパニー 香港支店 ゼネラル・マネジャー

保険会社2社の優先的提携再保険パートナーに選ばれました。香港支店は、NMGコンサルティングによる「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位になり、個人生命再保険分野の新契約においても最大の市場シェアを占めています

RGAは、簡易告知型・無選択型商品のアンダーライティング、自動査定システム、および予測モデリングによる引受査定を開発し、バンカシュアランス、テレマーケティング、およびダイレクトマーケティングによりお客様がシンプルな保障性商品を販売するサポートをしています。RGAのe-アンダーライティング・システムは、バックオフィスの業務効率改善や新契約の獲得において保険会社のお役に立ちます。システムの利用により、銀行チャンネルにおける販売地点で査定回答が得られます。また、急成長する市場において、アップセルやクロスセルの活用に引き続き注力しました。

販売チャンネル、商品、およびビジネスチャンスの変化： 香港・東南アジア

アジアの販売チャンネルは代理店チャンネルから、チャンネルごとに商品を差別化したマルチチャンネルへシフトしつつあります。保障性商品では従来の代理店チャンネルが依然として中心になっていますが、洗練された商品が出現し、優良体から条件体におよぶ広範囲な顧客層を対象に、差別化されたユニークな保障内容の開発が予想されます。香港・東南アジアでは、従来の「貯蓄性の重視」に基づき、貯蓄性要素が保障性商品に次第に組み込まれ、短期払いの商品が好まれるようになると予想されています。

一方、先進国では高齢化が進む中、介護保険等、高齢者向けの保障性商品のニーズがあまり顕在化せず、保険会社はこうしたマーケットに対応する商品を徐々に開発し始めています。糖尿病や心疾患等、いわゆる「お金持ちの病気」が増加し、死亡率の改善に伴いがんの発生率が上昇する中、特定疾病保険や医療保険は次第に重要性を増しています。

生前給付型商品はこの地域で魅力的なビジネスチャンスを示唆しています。当社は2012年度に医療再保険部門を香港

支店に立ち上げ、東南アジア諸国における個人医療保険ニーズの急増に対応しました。こうした国々では、急速に成長するミドルクラスのニーズに十分対応し、公的医療制度を拡大させるのが困難な状況です。当社の香港支店は、保障性商品におけるイノベーションや新世代の特定疾病保険商品(重篤度別給付金支払型・複数回払型等)の開発で業界をリードし、拡大する市場のニーズに応え、2012年度も革新的な特定疾病保険商品を多数編みだしました。

2012年度はアジアの生命保険会社12社に対して主幹事再保険会社として、富裕層ビジネスへ再保険を提供しました。市場に対する洞察力、豊富な経験、そして付加価値サービスを活用し、お客様がこの魅力的な市場へ参入し成功するお手伝いをしています。香港支店は、財務ソリューションや自己資本強化再保険を提供し、資本配備の改善、資本効率の向上、戦略的目標の達成、および複雑な商品に関するプライシング・ソリューション等、再保険をご利用いただくメリットをご理解いただくよう図っています。

RGAはマレーシアのラブアン支店のリタカフルを用いて、マレーシアとインドネシアのタカフル市場のお客様を引き続きサポートしました。マレーシア、インドネシア、およびタイ南部等のイスラム国・地域において、タカフルは重要な市場であり、シャリーアで認められた保障をこうした成長市場にご提供しています。

日本

日本の事業は、2012年度も堅調な業績を収め、保険料収入は120億9200万円(約1億5200万ドル)、危険保険金額は2784億5400万円(約34億9000万ドル)になりました。任意再保険では前年比11%増の52,155件を査定し、年間照会件数の記録を更新しました。RGAの死亡保障ビジネスにおける業界屈指の専門性、および日本市場に対する深い理解に基づいて、アンダーライターが複雑な申込に対応し、お客様の成約件数アップに貢献しました。

高齢化の影響により、死亡保障商品から医療保険やがん保険等の第3分野商品、および年金保険等へのシフトが日本の保険業界のトレンドになりつつある中、当社も商品・サービスを拡充することで日本市場のニーズの変化に対応しました。2012年度には、多数の商品開発サポートに取り組み、介護保険商品は特に高い評価を獲得しました。

e-アンダーライティング・ソリューションは、日本で保険販売を伸ばしていく上で重要なツールです。2012年度には当社の自動査定システムPIVIT(AURAの日本におけるソリューション名)を

新たにお客様3社に実装しました。PIVIT DIRECTは、インターネットで保険申込者を直接査定することができ、PIVIT Home Officeは、自動査定システムとアンダーライターによるサポートを組合せたソリューションです。当社のe-アンダーライティング・ソリューションを活用した様々なアプローチを引き続きお客様にご紹介して参ります。

韓国

世界各国のRGA支店で成功したリスクソリューションを活用し、韓国支店は、生前給付型商品、がん保険、および特定疾病保険(重篤度別評価型がん保険、複数回支払型特定疾病保険、重篤度別評価型特定疾病保険を含む)等を開発しました。商品開発の包括的なアプローチは、引受・支払査定や商品デザインの見直し、VOCと呼ばれる販売チャネルのニーズを特定する調査の実施、販売拡大のための商品・プロセスに対するソリューションの推進等、多岐にわたります。

韓国支店は、2012年度任意再保険の申込14,547件の査定を行い、当社の任意義務再保険取引であるアドバンテージ・プログラムを導入することで、元受保険会社の特別条件体の成約増加、査定効率の向上をサポートしました。

韓国支店では、お客様に市場のトレンドやリスク管理の問題についての見識を提供する上で、アクチュアリーが積極的な活動を展開しました。2013年に施行されるキャッシュフロー・プライシングについて保険会社が理解を深められるよう、韓国支店は国内アクチュアリーを対象に「アクチュアリー・スクール」というセッションを提供しました。また、韓国保険業界に関する総合的な市場調査レポートを英語と韓国語で発行しました。同レポートは、国民の健康トレンドや最新データの詳細な分析結果を発表したほか、生命保険業界に影響を与える個別の課題についても取り上げました。

NMGコンサルティングによる「Business Capability Index」で第1位

NMGコンサルティングが2012年に行った再保険会社調査において、RGAは元受保険会社により世界第1位と評価されました。また、アメリカ(個人保険死亡保障分野)、カナダ、アジア、シンガポール、台湾、日本、マレーシア、ヨーロッパ、イタリア、インド、英国およびアイルランド、南アフリカ、およびメキシコを対象に実施された国・地域別調査においても「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位を受賞しました。

この指数は、事業の取得、顧客関係、業務管理、技術力、および商品管理等、再保険会社の主な業務分野における実効性を測定する複合的な指数です。

同調査は、世界40カ国・700社以上にわたる元受保険会社の評価に基づいています。

韓国支店は、タイムリーな保険金支払、保険料データの分析や事務、コンサルティングや現場でのトレーニング等において競合他社をしのぎ、お客様の顧客データの確認や決済プロセスの迅速化に役立っています。

台湾

RGAは1999年に台湾市場へ進出し、それ以来毎年着実な成長を続け、事業拡大に成功しています。2012年度、保険料収入(正味)は11%増加し、7800万ドルになりました。2012年度は、いくつもの新商品開発をサポートしました。特定疾病保険の新商品(早期特定疾病にも給付金額の一定割合を支払う保障)や介護保険の家族向け新商品(家族にも保障を提供)が挙げられます。いずれも台湾市場に初めて導入される商品であり、現在は当局の認可待ちです。

台湾では、銀行窓販がお客様およびRGAにとって大きな好機となりました。2012年度は、お客様数社にご協力し、新世代の団体信用保険の開発をサポートしました。この商品には死亡保障のほかに、がんや特定疾病、災害死亡も含まれます。また、中小企業向けの保険も魅力的な商品と認識され、銀行窓販を扱う大手保険会社数社が中小企業向け保険を今後発売する予定です。

お客様との知識や専門性の共有は、RGA台湾にとって引き続き優先事項になりました。2012年度には、介護保険に関する業界経験値分析を開始し、その結果は2013年中にお客様と共有される予定です。アンダーライティング&クレーム・セミナーでは、医学的なテーマのデータや洞察をご提供しました。2012年度は、アンダーライティング&クレームの業界セミナーを10回開催し、特定のおお客様の具体的なニーズにお応えする社内セミナーも36回実施しました。

2012年度は、大手ビジネス誌リスク・マネジメント・インシュアランス&ファイナンス誌による第8回年次調査において、再び「Number One Life Reinsurer(生命再保険会社第1位)」に輝きました。再保険会社で唯一、プロ意識、潜在能力、総合的なサービスを測るすべての評価カテゴリーにおいて、ベストのAAAの評価を受けました。

マレーシア

RGAとマレーシア生命保険協会の合併会社あるMalaysian Life Reinsurance Group Berhad (MLRe)は、2012年度マレーシアの再保険業界を牽引しました。保険料収入(グロス)は前年比13%増の2億2930万リンギット(7400万ドル)になり、任意再保険の照会件数は16,426件にまで拡大しました。

1兆1000億ドル

インターナショナル部門の2012年度生命再保険引受保有額は17%増加し、過去最高の1兆1000億ドルになりました

MLReはマレーシア国内のすべての生命保険会社と取引があり、近隣諸国のお客様にもサービスを提供しています。2012年度には香港支店と協力し、早期特定疾病保険の発売開始をサポートしました。早期特定疾病の定義、商品デザイン、査定標準や不担保条項の開発、およびトレーニングの実施を行いました。MLReの医学的査定および環境査定における高い専門

性を生かし、銀行窓販用商品を含み、医学的・それ以外のリスクをカバーするシンプルなソリューションを開発することで、お客様をサポートしました。

中国

RGA中国駐在員事務所は、2012年度も保険会社と専門性や知識の共有を継続しました。主な取組みには、中国監督当局および保険会社をご支援した、特定疾病保険に関する業界発生率の策定や、お客様の資本管理ニーズに応える財務ソリューションのご紹介が挙げられます。2005年以降、中国駐在員事務所は、アンダーライティング&クレームの業界セミナーを9回、アクチュアリー向け業界セミナーを10回実施したほか、各保険会社多数にオーダーメイドの個別トレーニングを行って参りました。



トニー・チェン RGAリインシュアランスカンパニー香港支店CEO兼シニア・ヴァイス・プレジデント & ヘッド・オブ・アジア
オラフ・カイパー RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニー・リミテッドシニア・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・EMEA&エマージング・マーケット兼オランダ担当シニア・エグゼクティブ

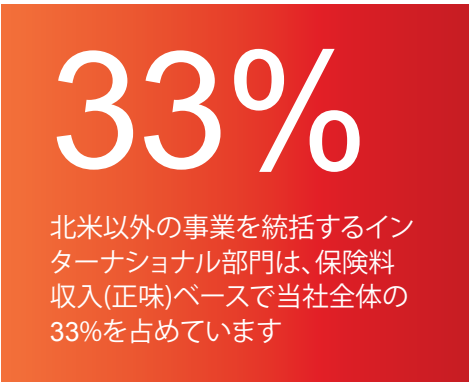
ヨーロッパ、南アフリカ、ラテンアメリカ、インドおよび中東地域

- 1994年にスペインで事業を開始し、ヨーロッパに進出しました。その後、欧州保険市場すべてに拡大を図っています
- 各拠点間の協力体制が、この地域管轄の広範なお客様の対応に不可欠です
- NMGコンサルティングが行った2012年度再保険会社調査において、ヨーロッパ、インド、イタリア、メキシコ、南アフリカ、英国およびアイルランドの「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位になりました。

「法規制や経済圧力は、保険業界に影響を与え続ける一方で、イノベーションや成長の原動力にもなります。RGAは新しい関係を構築し、各拠点の壁を越えた協力と権限委譲の両方を通じて、従来型再保険ビジネスおよびノントラディショナル・ビジネスの両方において価値を創造します。ビジネスパートナーおよびRGAにとって持続可能かつ高収益の長期的な成長を目指します」

オラフ・カイパー RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニー・リミテッド シニア・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・EMEA&エマージング・マーケット

RGAのヨーロッパ、南アフリカ、ラテンアメリカ、インド、および中東地域は、英国、フランス、ドイツ、インド、アイルランド、イタリア、メキシコ、オランダ、ポーランド、南アフリカ、スペイン、およびアラブ首長国連邦において事業を行っています。同地域の保険料収入(正味)は前年比10%増の13億ドルとなり、総収入も前年比10%増加し、14億ドルになりました。主力商品には生命保険(個人および団体)、特定疾病保険、年金の長寿リスク対応等に関する再保険、資産運用型再保険、および財務再保険があります。



ン部門の協力を得て、2012年度は長寿リスクに対応する大規模な取引を多数獲得しました。多数のリスク細分型年金の新規協約や保障性商品の新規顧客を獲得し、団体ビジネスの成長も維持しました。また、個人短期保障性商品の開発もしています。

任意再保険の査定件数では、英国市場をリードし、照会件数が前年比35%増加したにもかかわらず、査定に要する処理時間を更に短縮

しました。アンダーライティング部門は、弱者年金に対応する当社の自動査定システムを更に高度化させ、欧州における男女均等料率の新法規に対応した査定標準の変更を実施しました。

英国

2012年度、英国における保険料収入(正味)は、約8億360万ドルになりました。これは、同地域全体の61%に相当します。グローバル・ファイナンシャル・ソリューション

支払査定やその通知の迅速化を図る新たな取組みを多数実施することで、社内外の支払査定や処理時間に関する改善活動を2012年に行いました。



(左から順に)RGA UK サービス・リミテッド ハミッシュ・ギャロウェイ グローバル・ファイナンシャル・ソリューション担当シニア・ヴァイス・プレジデント ジェイソン・ハーレー シニア・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・ビジネス・デベロップメント サイモン・ウェインライト CEO

プライシングおよびマーケティングに従事するアクチュアリーは主要な会議の機会を活用し、洞察を共有しました。英国アクチュアリー会のヘルス&ケア会議、同生命保険部会、およびスコットランド・アンダーライティング&クレーム・セミナーのFOCUS等があります。

オランダ

2012年度オランダにおける事業では、保険会社や販売チャネルと手を組んで新商品を開発しました。また、RGAの他の拠点と共に、定期保険、終身保険、および特定疾病保険の革新的な新商品を開発しました。

オランダ市場では、保険業界が消費者との信頼醸成に一層力を入れ、透明性の向上や劇的な価格削減がみられます。また、2013年1月1日に施行される、特定の営業種目で保険会社の販売チャネルに対する手数料支払を禁止する新法規に起因して、同市場は過渡期を迎えています。

リスク細分型年金：リスクとリターン

リスク細分型年金、弱者年金、エンハンスド・アニシティ、ライフスタイル・アニシティ、様々な名称がありますが、すべて確定拠出型年金の年金化のためにデザインされた商品で、申込者の余命を短縮する健康関連リスクを考慮に入れた保険契約です。

そうしたリスクには、喫煙や肥満等のライフスタイル要因、およびがん、心臓発作、腎不全、脳卒中等、軽度～重度の疾患があります。リスク細分型年金は、健康な場合に比べて、こうしたリスクを有する年金受給者に、余命の予測値に合わせて年金受給額が増額されるようデザインされています。

この商品種目は、1995年に英国で初めて発売開始されて以来拡大を続け、英国だけでも2006年の8億ポンド強から2012年には約45億ポンドへ成長し、市場サイズは過去6年間でほぼ5倍になりました。

当社がリスク細分型年金のお客様を最初にサポートしたのは2007年夏のことでしたが、それ以来、長年の間、この市場へのコミットメントを強化し続けています。リスク細分型年金のビジネスで成功するためには、広範な領域で専門性が必要になります。つまり、販売チャネル、運用管理、ライフスタイル要因の評価を含む引受査定の特長知識等です。こうした専門性はすべて、しっかりした長寿に関する基礎率をもとにした料率算定を基盤に構築されています。

リスク細分型年金の概念が一般に広く普及するにつれ、商品の人気は高まります。また、今後20年間は、英国および世界各国で第2次世界大戦後の団塊の世代が退職年齢を迎え、こうした商品の購入対象者が顕著に増加するでしょう。リスク細分型年金を提供する専門性を備えていなくとも、乗り越えられない障壁ではなくなりました。自動査定システムを用いることで、保険会社は医

的査定を体制を整備することなく、こうした契約の査定を行うことができるようになりました。また、保険会社および再保険会社は、自社や募集人の収益性を犠牲にすることなく、消費者に手頃な年金商品を提供できる効率的なプロセスを構築しました。

当社は、英国市場において保険会社のパートナー多数に価格競争力のある、査定の特長なリスク細分型年金を開発しました。成約率の高さを誇る当社の自動査定システム、および長寿リスクに関する豊富なデータベースがその基盤を成しています。こうした取引においては、オーダーメイドによる長寿リスクスワップを用いたリスクの共有化が可能です。

こうしたトレンドに対応するため、オランダでは数々の新商品を開発しました。その一例には、意欲的なプライシングによる信用保険が挙げられます。保険会社や販売チャネルと協力し、慢性疾患患者向けの信用保険のパイロットプログラムを実施しました。また、がん学会と共同で糖尿病に関する実現可能性調査を実施しました。オランダでは、就業不能リスクも複雑ながら今後のチャンスが期待できる分野です。

保険会社も年金基金も自己資本強化再保険に関心を示しています。RGAは、ソルベンシーIIの影響に焦点をあて、保険業界に長寿リスク対応ソリューションや資産運用型再保険に関する洞察をご提供しました。年金基金は、同分野の再保険をALM改善の視点からも真剣に検討しています。

ドイツ

ドイツ、オーストリア、およびスイスの各市場に対応するドイツの事業は、2012年度も保険料収入が堅調に伸び、保険金支払実績も良好な結果になりました。RGAは、顧客ベースを拡大し、国内の大手生命保険会社だけでなく、グローバルな保険会社の各国支店、ひいてはEUの自由貿易制度に基づく国境を超えた事業展開に対応しています。

RGAは、リスク細分型年金や長寿リスクに関連する契約ブロックの再保険等、市場のビジネスチャンスに対応したソリューションをご提供しています。また、競争力のある第3分野のソリューションも活用し、お客様をサポートしています。

生命保険業界は長引く低金利環境に苦戦しました。ドイツでは、最低保障に対応する準備金積み増しについて規制要件があり、景気全般の不透明感により消費需要が低迷する中、保険業界には今後も困難な状況が続くと予想されています。

RGAは生命保険モデルの将来について現状の理解を深め、討議を進めるために、市場調査をご支援しました。ドイツでは、オーダーメイドの革新的な商品開発サービスをお客様にご提供し、保障性商品に対する意識の高まりをお客様が活用できるようサポートしました。財務再保険および自己資本強化再保険の設計におけるグローバルな専門性を基盤に、RGAは金融危機に起因した課題を乗り越える新たな方法を模索する保険会社に対して、専門的な財務ソリューションをご提供いたします。

中欧および東欧

中欧および東欧における事業は、2012年度も成長を遂げました。多国籍企業を中心とした9カ国のお客様と60以上の協約書を交わしています。またNMGコンサルティングの再保険会社調査では、2012年度も新規協約の締結および新契約保険料において、同地域で最も成長著しい生命再保険会社として認められました。

RGAは、グローバルな知識と経験の共有、生命・医療保険の開発、保険数理や引受査定に関するトレーニングの実施において、同地域で非常に重要な役割を担っています。2012年は、新規販売チャネルやダイレクト・マーケティング、銀行窓販、従業員福利厚生プラン等について、お客様に識見を提供しました。

RGAは、中欧・東欧アクチュアリー年次会議やアンダーライティング&クレーム・セミナーをはじめとして、地域合同の会議や、商品開発や銀行窓販に関する多数のワークショップを2012年度も開催しました。ポーランド保険協会およびポーランド・アンダーライター協会会議が主催した、欧州男女均等料率に関する会議、ヨーロッパ・アクチュアリー学会の商品開発セミナー等、業界イベントの後援および共同企画を通じて、地域のパートナーをサポートしました。

スペインおよびポルトガル

スペインの元受生命保険ビジネスは景気後退の影響が続き、団体死亡保障ビジネスは2012年に4.95%減少し、個人分野でも1.88%の減少がみられました。従来型の再保険市場は、住宅ローンやその他の融資に関連する信用保険が中心であり、元受保険会社の保有が引き上げられているため、縮小傾向が続いています。

RGAは商品・サービスのラインアップを拡大しました。ポルトガルにおける労働者災害補償やスペインにおける一時的就業不能保険等がその例です。2012年度は、特定疾病商品の開発サ

ポートもうまく行き、商品・顧客戦略に適合した商品開発を進めるため、多様な保険会社がRGAとパートナーを組んでいます。特定疾病保険のプライシングや死亡保険金・高度障害保険金に対するプライシング、性別による集団分布の分析、非比例ビジネスの基礎率の分析、データセキュリティーに関する社外監査等、多数の取組みを通じて、事業基盤を強化しました。

2012年度は、スペインにおいて大規模な財務再保険取引を2件締結しました。いずれの取引も個人保険の既契約価値を現金化するようなしくみになっています。スペインの銀行システムの抜本改革が進むため、同分野の顕著な成長が見込まれています。こうした再編成により、既契約価値を現金化する魅力的なビジネスチャンスがますます予想され、生命再保険会社が重要な役割を果たします。



(左から順に)RGAインターナショナル・コーポレーション ポール・オキーフ AURAテクノロジー・ビジネス開発担当アシスタント・ヴァイス・プレジデント ニック・ランプリエール＝ホッグ シニア・ヴァイス・プレジデント兼インターナショナル部門チーフ・アンダーライター マーク・デスロチャーズ アンダーライティング担当アシスタント・ヴァイス・プレジデント

欧州の性別に関する法規：新たなアプローチとビジネスチャンス

2011年に欧州司法裁判所は、2012年12月21日を発行日とする新たな法規解釈を公布し、保険契約や関連金融商品の保険料や保険金の性別による相違を認めないと決定しました。

長年の間、性別は保険契約のプライシングにおいてリスク評価の重要要因として扱われ、欧州における男女均等料率の法規は保険会社の戦略に重要な変化をもたらしています。この動きは、性別特有の疾病に対する給付金を含む、女性を対象とした商品の開発につながりました。こうした

商品の売れ行きはまだあまりかんばしくありませんが、当社は法規制の変化により、今後ますますビジネスチャンスが生まれると予想しています。当社は、お客様や各市場の法律専門家と協力を進め、適切な男女均等料率、および健全なリスク管理に適合した引受査定戦略を策定いたします。

フランス

フランスでは2012年度に事業基盤を強化し、フランスおよびベルギーのお客様のニーズに対応する体制を整備しました。商品開発、e-アンダーライティング、新規販売チャネル、および戦略的資本管理の専門性の拡充、財務ソリューションの対応力強化に取り組みました。リスク管理、ソルベンシー比率の改善、利用可能な資本の増強を可能にする、自己資本強化再保険に対して保険会社の需要が拡大しているため、フランスの事業は資本管理戦略に重点を置き、お客様の変化し続ける要件に対応できるようサポートして参ります。

RGAは2012年度ワークショップやイベントを多数開催し、最近施行された男女均等料率に関する法規や、昨今のユーロ危機、ソルベンシーII規制の枠組みの観点からリスク管理の最適化について識見を共有化しました。

インド

2012年度インドにおける事業は堅調な業績を上げ、保険料収入は前年比22%増の31億6700万ルピー(5900万ドル)になりました。インド経済の強さを背景とした、団体ビジネスの堅調な成長に加えて、新市場や新規販売チャネルに対応した商品開発に引き続き集中したことが、業績アップのカギになりました。2012年度には革新的な商品を開発しました。インドにおいて形成されつつある団体ビジネスに向けた短期就業不能保険、医療保険の専門会社向けの特定疾病と個人傷害、入院保障を組合せた商品(被保険者が保障のすべてまたは一部を選択)、女性特有のリスクを保障する女性向け保険商品等が挙げられます。これらの商品は、すべて2013年度の新たな収入源として寄与することが期待されています。

インド事業のシニア・マネジメントおよび専門スタッフは、インド国内および地域合同のイベントにおいて様々なテーマで講演を行いました。長寿リスク、財務再保険、医療保険の保険金詐欺、予測モデリング、およびインド経済の成長等があります。

インドでは、正確な調査を通じてお客様と洞察を共有する機会を継続しました。支払査定に関する第2回業界調査を実施し、生命・医療保険ビジネスにおける保険金詐欺に関する調査も別途開始しました。また、生命・損害保険会社を取り巻く保険金詐欺や団体定期保険に関する調査も実施しています。お客様のアンダーライターおよびアクチュアリーを対象にしたトレーニングも知識共有の柱になりました。

中東

2011年の市場参入以来、中東における事業では商品開発を行い、同市場の保険会社やタカフル事業者を支えてきました。2012年度の取組みとして、トルコにおける女性向けがん商品、自営業者および会社員向け個人傷害単独商品、簡易告知型

定期保険、株式指数連動型定期保険(料率変更権あり)等の開発を行いました。サウジアラビアへの進出にも成功し、年末にかけて数件の取引が確認されました。

密に情報を交換することが、繁栄と成長の続く中東保険市場では協力関係のカギになっています。2012年度は、多数の地域レベルの会議に出席し、市場調査や慣行、医療保険における再保険会社の役割、変化とチャレンジの時代のトレンド等、多様なテーマで講演しました。また、アンダーライティングや商品開発に関するセミナーをはじめとして、業界の様々な課題をテーマにした数多くのトレーニングプログラムも開催しました。

イタリア

イタリアにおける事業は2012年度目覚ましい業績を上げ、低迷する保険市場と困難な経済環境の中、保険料収入が大幅に増加しました。他の欧州諸国と比べ、イタリアには保険未加入の世帯がまだ多くあります。社会的・文化的な背景が過小保険の状況に大きくかかわっているものの、現在販売されている保険商品の大半が市場のニーズに合っていないことも一因になっています。特定疾病保険および介護保険等の基本的な商品はまだまだ浸透していません。銀行窓販向け簡易告知型商品や新しい第3分野商品等、イタリアの企業、家庭、および個人を対象に新しいアイデアや革新的な商品をお客様と共に開発していく力が、同市場におけるトップの位置づけを固めています。

任意査定照会数は前年比で33%増加しました。RGAのグローバル・アンダーライティング・マニュアル(GUM)に登録したユーザー数やログイン数も、継続中のトレーニングやローカライズの拡大、主要疾患に介護保険のレーティングを追加した結果、引き続き増加しています。



(左から順に)RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニーイタリア支店 ロベルト・リゾ ビジネス開発担当ディレクター ロベルタ・ディアスセンジ チーフ・アクチュアリー アルカディオ・バンドス CEO

イタリアの医療再保険部門は、データの基準や査定標準、約款、および不担保条項等を最終化し、2012年度に団体医療保険の引受を開始しました。また、従来の新契約だけでなく、銀行窓販による個人保険や団体保険の両分野において積極的なビジネス開発を行いました。中小企業を対象顧客にしたプロジェクトも立ち上げています。

ヨーロッパやイタリアにおいて金融危機の影響が長引く中、法規制環境の変化も重なり、サープラスリリーフや資本を提供する資本管理ソリューションへの関心は高まり続けています。また、2012年度RGAは団体・個人保険の保有契約ブロックの買収数件を実行しました。



(左から順に)RGAリインシュアランス・カンパニー・オブ・サウス・アフリカ ツジャート・エスターハイセ CEO レティ・モトロヒ 人事コーディネーター ヨハン・ファンニーケルク ヘッド・オブ・戦略マーケティング

南アフリカ

南アフリカにおける事業は2012年度目覚ましい業績を収め、再保険市場のトップの位置づけを更に強化しました。2012年度に行った入札では、ほとんどすべての再保険取引でシェアを獲得し、保険料収入は前年比14%増の9億3600万ランドになりました。現在の市場環境を考慮すると、素晴らしい業績だと考えられます。

アンダーライティング部門は2012年度2万1000件超の任意再保険の査定を行いました。3回にわたりお客様向けセミナーおよび主要顧客向けオフサイト・ミーティングを開催し、多くのお客様にご参加いただきました。また、隔年で実施している銀行窓販調査も実施しました。暫定的な調査結果は2012年12月に公表され、詳細報告書は2013年に発行される予定です。

南アフリカの保険監督当局であるFinancial Services Boardが実施したソルベンシーIIの取組みにも参加し、南アフリカ版ソ

ルベンシーIIの開発に関して、当局スタッフによる意見聴取に協力しました。この活動は継続中であり、RGAはこのプロセスにおいて重要な役割を果たすことを確約しています。

ラテンアメリカ

ラテンアメリカにおける事業は2012年度も着実な成長を遂げ、堅調な業績を上げました。RGAはメキシコ市場において業界リーダーの位置づけにあり、ラテンアメリカの他市場で事業を行うグローバルな保険会社や国内企業にも死亡リスク管理の専門知識を移転しました。死亡保障ビジネスにおける専門性を差別化要因にして、今後も同地域においてビジネスの拡大を続けいく予定です。

ラテンアメリカ地域の経済見通しは明るく、業界専門家は海外の銀行がこの地域への投資が強化されると確信しています。ラテンアメリカでは、ミドルクラスの急激な成長もみられ、新たな顧客層を開拓するビジネスチャンスが広がっています。

法規制の変化は、同地域の各市場に本拠地を置く事業会社あまり多くないことも重なり、再保険ビジネスの実行に大きな課題となっています。しかし、いくつかの変更は、むしろダイナミックな市場形成につながりました。例えば、チリでは新たな規制により、信用保険を扱う金融機関の入札に以前よりもRGAの参画が容易な環境になりました。また、ソルベンシーIIIによる準備金基準や資本要件に関する変更も重要な法規制変化です。RGAは将来を見据え、再保険ソリューションのご提供と専門性の活用により、お客様がこうした変化を乗り切るサポートをいたします。



(左から順に)RGAリインシュアランスカンパニー・メキシコ駐在員事務所 ドミニク・イエロ チーフ・マーケティング・オフィサー ホルヘ・キャンパ ラテンアメリカ担当CEO Dr.ジョナサン・クエバスヘルス担当ディレクター

主要連結財務データおよび経営指標

各年12月31日に終了した事業年度

単位:100万ドル(1株当たりの数値及び業績データを除く)

損益計算書データ

	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年
収入					
保険料収入(正味)	\$ 7,906.6	\$ 7,335.7	\$ 6,659.7	\$ 5,725.2	\$ 5,349.3
資産運用収益(必要経費差引後)	1,436.2	1,281.2	1,238.7	1,122.5	871.3
資産運用関連収益(損失)(正味)					
期限付債権の一時的でない減損	(15.9)	(30.9)	(31.9)	(128.8)	(113.3)
その他の包括利益累計額に計上された					
期限付債権の一時的でない減損	(7.6)	3.9	2.0	16.0	—
その他資産運用関連収益(損失)(正味)	277.6	(9.1)	241.9	146.9	(533.9)
資産運用関連収益(損失)(正味)合計	254.1	(36.1)	212.0	34.1	(647.2)
その他収入	244.0	248.7	151.3	185.0	107.8
収入の部合計	9,840.9	8,829.5	8,261.7	7,066.8	5,681.2
保険金及び費用					
保険金請求及びその他の給付金	6,666.0	6,225.2	5,547.1	4,819.4	4,461.9
予定利息	379.9	316.4	310.0	323.7	233.2
新契約費及びその他の保険関連費用	1,306.5	990.1	1,137.6	1,010.0	399.3
その他の経常費用	451.8	419.3	362.0	294.9	242.9
支払利息	105.3	102.6	91.0	69.9	76.2
担保金融証券に係る費用	12.2	12.4	7.8	8.3	28.7
保険金及び費用の部合計	8,921.7	8,066.0	7,455.5	6,526.2	5,442.2
継続事業からの税金等調整前利益	919.2	763.5	806.2	540.6	239.0
損金算入納税充当金	287.3	217.5	270.5	167.6	78.8
継続事業利益	631.9	546.0	535.7	373.0	160.2
非継続事業損失(傷害保険事業、税引後)	—	—	—	—	(11.0)
純利益	\$ 631.9	\$ 546.0	\$ 535.7	\$ 373.0	\$ 149.2

各年12月31日に終了した事業年度

単位:100万ドル(1株当たりの数値及び業績データを除く)

1株当たり利益

	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年
継続事業	\$ 8.57	\$ 7.42	\$ 7.32	\$ 5.12	\$ 2.51
非継続事業	—	—	—	—	(0.18)
純利益	\$ 8.57	\$ 7.42	\$ 7.32	\$ 5.12	\$ 2.33

希薄化後1株当たり利益

継続事業	\$ 8.52	\$ 7.37	\$ 7.17	\$ 5.09	\$ 2.45
非継続事業	—	—	—	—	(0.16)
純利益	\$ 8.52	\$ 7.37	\$ 7.17	\$ 5.09	\$ 2.29
希薄化後加重平均株式数(単位:1,000)	74,153	74,108	74,694	73,327	65,271
普通株式1株当たり配当額	\$ 0.84	\$ 0.60	\$ 0.48	\$ 0.36	\$ 0.36

貸借対照表データ

投資額合計額	\$ 32,912.2	\$ 24,964.6	\$ 22,666.6	\$ 19,224.1	\$ 15,610.7
資産額合計	40,360.4	31,634.0	28,670.2	24,905.8	21,385.2
保険契約責任準備金 ⁽¹⁾	27,886.6	21,139.7	19,647.2	17,643.6	16,045.5
短期借入金	—	—	200.0	—	—
長期借入金	1,815.3	1,414.7	1,016.4	1,216.1	918.2
担保金融証券	652.0	652.0	850.0	850.0	850.0
信託子会社の優先証券	—	—	159.4	159.2	159.0
株主資本合計	6,910.2	5,818.7	4,765.4	3,639.8	2,435.9
1株当たり株主資本	93.47	79.31	64.96	49.87	33.54

業績データ (単位:10億ドル)

生命再保険引受保有額	\$ 2,927.6	\$ 2,664.4	\$ 2,540.3	\$ 2,325.1	\$ 2,108.1
再保険新規引受額	426.6	428.9	327.6	321.0	305.0

⁽¹⁾ 保険契約責任準備金には、将来の給付金、金利感応型保険負債、およびその他の保険金請求及び給付金が含まれます。

取締役およびエグゼクティブ・コミティーのメンバー

シニア・マネジメント



グレッグ・ウッドリング
社長兼CEO



ドナ・キナード
シニア・エグゼクティブ・
ヴァイス・プレジデント兼COO



ジャック・レイ
シニア・エグゼクティブ・
ヴァイス・プレジデント兼CFO



ポール・シュスター
グローバル・グループ・
ヘルス&ロングターム・ケア
およびグローバル・ファイナン
シャル・ソリューション担当
シニア・エグゼクティブ・
ヴァイス・プレジデント



スコット・コックラン
グローバル・アキュジション担
当エグゼクティブ・ヴァイス・
プレジデント



ジョン・ラプリン
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



アナ・マニング
エグゼクティブ・ヴァイス・
プレジデント兼ヘッド・オブ・
U.S.マーケット



アラン・ニーマー
RGAライフ・リインシュア
ランス・カンパニー・オブ・カナ
ダ社長兼CEO/オーストラリ
ア担当 エグゼクティブ・ヴァイ
ス・プレジデント兼ヘッド・オ
ブ・グローバル・モータリティ・
プロダクト



アラン・オブライアント
エグゼクティブ・ヴァイス・
プレジデント兼ヘッド・オブ・
インターナショナル・マーケッ
ト&オペレーションズ

取締役会

取締役会長
クリフ・イーソン
サウスウエスタン・ベル電話
会社 SBCコミュニケーション
ズ・インク
元社長兼CEO

取締役
ウィリアム・パートレット
アーンスト・アンド・ヤング
オーストラリア
元パートナー

取締役
アーノルド・ボート
アムステルダム大学
コーポレート・ファイナンス&
ファイナンシャル・マーケット
教授
アムステルダム・センター・
フォー・ロー&エコノミクス
ディレクター

取締役
ジョン・ダナヒー
メイ・マーチャンダイジング・カ
ンパニー およびメイ・デパー
トメント・ストアーズ・インター
ナショナル
元会長兼COO

取締役
アラン・ヘンダーソン
リハブケア・グループ・インク
元社長兼CEO

取締役
レイチェル・ロマックス
イングランド銀行
金融安定化担当
元副総裁

取締役
フレデリック・シーベルト
ニューヨーク生命保険会社
元社長

取締役
スタンレイ・トゥーリン
AXA フィナンシャルインク
およびAXAエクイタブル・
ライフ・インシュアランス・
カンパニー
元副会長兼CFO

取締役
グレッグ・ウッドリング
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

RGAsのグローバルネットワーク(事業所一覧)

※各事業所の連絡先は、所属地域別(北米、アジア太平洋、ヨーロッパその他の順)・50音順で、下記の項目が記載されています。
国名・事業所名・代表者名、役職・住所・電話番号・FAX番号

アメリカ

Reinsurance Group of America, Incorporated World Headquarters

1370 Timberlake Manor Parkway
Chesterfield, Missouri 63017-6039
U.S.A.

Tel 636.736.7000
toll-free 1.888.736.5445

RGAs Reinsurance Company

Anna Manning, Executive Vice President
and Head of U.S. Markets

Brendan Galligan, Executive Vice President,
Head of Business Development

John Laughlin, Executive Vice President,
Financial Solutions

Wayne Adams, Senior Vice President,
Individual Health and Long-Term Care

1370 Timberlake Manor Parkway
Chesterfield, Missouri 63017-6039
U.S.A.

Tel 636.736.7000
toll-free 1.888.736.5445

Mike Emerson, Executive Vice President,
U.S. Group Reinsurance
100 Washington Avenue South, Suite 1400
Minneapolis, Minnesota 55401-1908
U.S.A.

Tel 612.217.6000
Fax 612.217.6111

カナダ

RGAs Life Reinsurance Company of Canada

Alain Néemeh,
President and Chief Executive Officer
1981 McGill College Avenue, 13th Floor
Montréal, Québec H3A 3A8
Canada

Tel 514.985.5260
Fax 514.985.3066
toll-free 1.800.985.4326

55 University Avenue, Suite 1100
Toronto, Ontario, M5J 2H7
Canada

Tel 416.682.0000
Fax 416.777.9526
toll-free 1.800.433.4326

RGAs International Corporation

Paul Nitsou,
Chairman, President
and Chief Executive Officer
77 King Street West, Suite 2200
Toronto, Ontario M5K 1H6
Canada

Tel 416.943.6770
Fax 416.943.0880

バミューダ

RGAs Global Reinsurance Company, Ltd.

Victoria Hall
11 Victoria Street
Hamilton, Bermuda HM 11

Tel 441.292.4402
Fax 441.294.1698

バルバドス

RGAs Americas Reinsurance Company, Ltd. RGAs Atlantic Reinsurance Company Ltd. RGAs Reinsurance Company (Barbados) Ltd. RGAs Worldwide Reinsurance Company, Ltd.

Orena
St. Lawrence Main Road
Christ Church, BB15029, Barbados
West Indies

Tel 246.418.9768
Fax 246.418.0246

オーストラリアおよびニュージーランド

RGAs Reinsurance Company of Australia Limited

Mark Stewart, Managing Director
Grosvenor Place
Level 23
225 George Street
Sydney NSW 2000
Australia

Tel 61.2.8264.5800
Fax 61.2.8264.5999

RGAs International Division Sydney Office Pty Limited

Grosvenor Place
Level 23
225 George Street
Sydney NSW 2000
Australia

Tel 61.2.8264.5800
Fax 61.2.8298.9850

RGAs Reinsurance Company New Zealand Branch

Level 5
22 The Terrace
Wellington 6011
New Zealand

Tel 64.4.471.5398
Fax 64.21.267.6057

韓国

RG A Reinsurance Company Korea Branch

Michael Shin, Chief Executive Officer
Seoul Finance Center 9F
84, Taepyungro 1-ga
Jung-gu, Seoul 100-768
Korea

Tel 82.2.6730.1350

Fax 82.2.6730.1370

台湾

RG A Global Reinsurance Company Limited Taiwan Branch

Henry Yang, Chief Executive Officer
Room 2008, 20F, No. 333
Sec. 1, Keelung Road
Taipei 110
Taiwan, R.O.C.

Tel 886.2.8789.2217

Fax 886.2.8789.6018

中国

RG A Reinsurance Company Beijing Representative Office

Jason Ou, Chief Representative
Unit 1103, 11F
Office Tower W1
Oriental Plaza
No. 1 East Chang An Avenue
Dong Cheng District
Beijing 100738
China

Tel 86.10.8518.2528

Fax 86.10.8518.2532

日本

RG A リ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
浅井 勇介
〒107-6241 東京都港区赤坂9-7-1
ミッドタウンタワー41階

Tel 03-3479-7191

Fax 03-3479-7196

香港および東南アジア

RG A Reinsurance Company Hong Kong Branch

Tony Cheng, Chief Executive Officer,
Hong Kong and Southeast Asia,
Senior Vice President, Head of Asia

Peter Tan, General Manager
4/F. Cambridge House
TaiKoo Place
979 King's Road
Island East
Hong Kong

Tel 852.2511.8688

Fax 852.2511.8827

マレーシア

Malaysian Life Reinsurance Group Berhad

Marc Hooi, Chief Executive Officer
Unit 39-A-6, Level 39, Tower A
Menara UOA Bangsar
No. 5 Jalan Bangsar Utama 1
59000 Kuala Lumpur
Malaysia

Tel 603.2780.6611

Fax 603.2780.6622

アイルランド

RG A International Reinsurance Company Limited

Enda Murphy, Executive Vice President
and Chief Operating Officer, International
Operations and Markets

Patricia Kavanagh, General Manager
3rd Floor, Block C
Central Park
Leopardstown, Dublin 18
Ireland

Tel 353.1.290.2900

Fax 353.1.290.2901

イギリス

RG A International Reinsurance Company Limited UK Branch Office

RG A UK Services Limited
Simon Wainwright, Managing Director
16th Floor
5 Aldermanbury Square
London EC2V 7HR
United Kingdom

Tel 44.20.7710.6700

Fax 44.20.7710.6890

イタリア

RG A International Reinsurance Company Limited Branch Office for Italy

Arkadiusz Bandosz, Managing Director
Piazza San Marco, 3
20121 Milan
Italy

Tel 39.02.88.21.0501

Fax 39.02.76.01.8353

オランダ

RG A International Reinsurance Company Limited Branch Office for the Netherlands

Olav Cuijper, Senior Vice President,
EMEA and Emerging Markets,
Netherlands Senior Executive

Johan Tuijper, Managing Director
Gustav Mahlerlaan 50 B
1082 ME Amsterdam
Netherlands

Tel 31.20.333.9003

Fax 31.20.333.9009

スペインおよびポルトガル

RGA International Reinsurance Company Limited Sucursal en España

Rosa Alegria, Managing Director
Paseo de Recoletos, 33. Planta 1
28004 Madrid
Spain

Tel 34.91.640.4340

Fax 34.91.640.4341

中欧および東欧

RGA International Reinsurance Company Limited Poland Branch Office

Klaus Mattar, Managing Director
Deloitte House
Al. Jana Pawla II 19
00-854 Warsaw
Poland

Tel 48.22.370.1220

Fax 48.22.370.1221

ドイツ

RGA International Reinsurance Company Limited German Branch Office

Klaus Mattar, Managing Director
Kaiser-Wilhelm-Ring 15
50672 Cologne
Germany

Tel 49.221.9649.980

Fax 49.221.9649.9899

フランスおよびベルギー

RGA International Reinsurance Company Limited Branch Office for France

Lionel Périnel, Managing Director
31-33 rue de la Baume, 6th floor
75008 Paris
France

Tel 33.1.55.07.97.80

Fax 33.1.55.07.80.96

インド

RGA Services India Private Limited

Amit Punchhi, Managing Director
302, Akruiti Center Point
MIDC Central Road
Andheri (East)
Mumbai 400 093
India

Tel 91.22.6709.2550

Fax 91.22.6709.2551

中東

RGA Reinsurance Company Middle East Limited

Ashraf Al-Azzouni, Managing Director
31st Floor, Office No. 3101, Tower 11
Currency House
Dubai International Financial Centre
Dubai
United Arab Emirates

Tel 971.43.896000

Fax 971.43.896001

南アフリカ共和国およびアフリカ南部

RGA Reinsurance Company of South Africa Limited

Tjaart Esterhuysen, Managing Director
7th Floor, The Terraces
Black River Park
2 Fir Street
Observatory, 7925
Cape Town
South Africa

Tel 27.21.486.1700

Fax 27.21.486.1800

1st Floor, MPF House
Sunnyside Office Park
32 Princess of Wales Terrace
Parktown, 2193
Johannesburg
South Africa

Tel 27.11.484.0577

Fax 27.11.484.0734

メキシコ

RGA Reinsurance Company Oficina de Representación en México

Jorge Campa, Managing Director
Torre Murano, Av. Insurgentes Sur 2453
1er Piso, Oficina 102
Col. Tizapán San Angel
01090 México, D.F.

Tel 52.55.2881.7200

Fax 52.55.2881.7216

用語解説

アクチュアリー

(Actuary)

リスク数理業務の専門家。特に、保険料、準備金、配当金、保険契約や年金契約の料率等、保険ビジネスの算定、つまり保険数理を指します。

アセアン

(ASEAN: Association of Southeast Asian Nations)
東南アジア諸国連合。

アンダーライティング/引受査定

(Underwriting)

契約を引受ける前に保険申し込みに内在するリスクを保険会社が評価するプロセスのこと。

ウェブキャスト

(Webcasts)

インターネット上で放送される情報説明のこと。

エンタープライズ・リスク・マネジメント/ERM

(Enterprise Risk Management)

組織が直面する全リスクの評価、リスク緩和策の管理、リスク状況のモニター、関係者への報告を目的として、企業が用いる全社的フレームワークのこと。

カウンターパーティ

(Counterparty)

リスク移転を必要とする、あるいはリスク移転を引受ける契約当事者、いずれか一方のこと。

カウンターパーティリスク

(Counterparty risk)

契約当事者の一方が契約上の義務を履行できなくなるリスクのこと。

解約

(Recapture)

特定の条件の下再保険を解約できる権利のこと。

簡易告知型生命保険

(Simplified issue life insurance)

査定を行わない、または最低限の査定のみで引受ける保障額を限定した保険商品のこと。

GAAP会計

(GAAP: Generally Accepted Accounting Principles)

財務諸表の作成や株主への決算報告において企業が従う財務会計原則のこと。

キャプティブ保険会社

(Captive insurer)

企業が子会社または関係会社として設立する、自社または自社グループのリスクのみ引受ける保険会社または再保険会社のこと。

共同保険式再保険

(Coinsurance)

元受保険契約と同条件による再保険であり、出再会社が再保険会社と保険料、死亡保険金、解約返戻金、配当金、契約者貸付等を分担し、再保険会社が事業費相当分の契約維持管理費(再保険手数料)を元受保険会社に支払う再保険の方式。

協約

(Treaty)

再保険会社と出再会社の間で締結される再保険契約のこと。再保険の主な方法は、自動再保険、任意再保険、および任意義務再保険であり、主な再保険協約の種類は、YRT(危険保険料式再保険)、共同保険式再保険、修正共同保険式再保険です。

挙積

(Production)

特定期間において獲得された新ビジネスのこと。

銀行窓販/バンカシュアランス

(Bancassurance)

保険および銀行業務の商品・サービスを共通の販売チャネル、あるいは共通の顧客ベースを用いて提供すること。

クォータシェア

(Quota share)

ファースト・ダラー・クォータシェアとも呼ばれています。出再されたリスクの一定割合を再保険会社が引受ける再保険契約の方式。

契約高

(Face Amount)

被保険者の死亡や保険契約満了の時点で、支払われる金額のこと。

国際財務報告基準/

IFRS (International Financial Reporting Standards)

国際会計基準審議会(IASB)が採択した会計基準と解釈のこと。

個人生命保険契約

(Individual life insurance)

団体ではなく、特定の個人(単一または複数)の生命を対象にした保険契約のこと。

再々保険

(Retrocession)

保険料の支払の対価として、再保険会社が受再したリスクのすべて、または一部を他の再保険会社(つまり再々保険会社)へ移転する取引のこと。

財務再保険

(Financial reinsurance)

財務ソリューション、自己資本強化再保険、ノントラディショナル再保険とも呼ばれています。保険会社の財務目標達成を目的とした再保険。例えば、財務再保険は、保険会社の税制対策に有益であり、将来の成長を支える資本を提供します。

再保険

(Reinsurance)

保険ビジネスに伴うリスクを移転するために、一方の保険会社、つまり出再会社が、もう一つの保険会社、つまり再保険会社から購入する保険契約のこと。再保険では、再保険会社が出再会社に保障を提供します。

資産運用型再保険

(Asset-intensive reinsurance)

死亡リスクに加えて、資産の運用成績を主な対象にした再保険取引のこと。一般に、共同保険式再保険、または資産留保型共同保険式再保険であり、年金を対象にした再保険であることが多くみられます。

資産留保型共同保険式再保

(Coinsurance funds-withheld)

共同保険式再保険の応用形の一つで、出再会社が資産を留保します。

自動再保険

(Automatic reinsurance)

特定の条件を満たしたビジネスすべてを再保険会社へ出再すると、出再会社、再保険会社間で合意された再保険契約。この契約では、出再されるビジネスすべてにおいて出再会社が引受査定の責任を全面的に有します。

自己資本強化再保険

(Capital-motivated reinsurance)

財務再保険、財務ソリューション、ノントラディショナル再保険とも呼ばれています。保険会社の財務目標達成を目的とした再保険。例えば、財務再保険は、保険会社の税制対策に有益であり、将来の成長を支える資本を提供します。

死亡保障の再保険

(Mortality risk reinsurance)

元受保険会社から生命保険に内在する主な死亡リスクや解約失効リスクを一定程度移転する再保険のこと。

死亡率経験値

(Mortality experience)

所定の群団において実際に起こった死亡率。

修正共同保険式再保険

(Modified coinsurance)

共同保険式再保険の応用形の一つで、出再会社が資産および準備金を保有します。

受再

(Assumed reinsurance)

再保険会社が出再会社から保険リスクを引受けること。

出再会社

(Cedant / Ceding company)

再保険会社または再々保険会社へ保険(または再保険)リスクの一定割合を移転したり、出再したりする元受保険会社(または再保険会社)のこと。

準備金

(Reserves)

未払保険契約の将来の支払に備えるために、保険会社や再保険会社が負債として財務諸表に積み立てる必要がある金額のこと。

証券化

(Securitization)

金融資産を担保として投資家へ証券を発行する取引のしくみ。

タカフル

(Takaful)

イスラム法で容認され、相互扶助と団体保護の原則により提供される保険の一形態。

団体生命保険

(Group life insurance)

一つの保険契約の条件に従って、グループに所属する複数被保険者の生命を対象にした保険契約のこと。

長寿リスク商品

(Longevity product)

保険契約者の生存期間に年金を提供することで長寿リスクを緩和する保険商品のこと。

テレアンダーライティング

(Tele-underwriting)

保険契約の申し込みにおいて被保険者の危険選択のために行われる、電話によるインタビューのプロセス。

特定疾病保険

(Critical illness insurance)

癌、心疾患、永久的就業不能等、所定の疾患や病状と診断された場合、一定額の支払を保証する保険のこと。当該契約は、単品も生命保険契約への特約付帯も可能です。

任意再保険

(Facultative reinsurance)

再保険会社が、元受保険会社から出再されたリスクを引受や謝絶等、個別に査定回答を決定する再保険の形態。

年金

(Annuity)

保険料の払込の対価として、一定期間、あるいは被保険者の一生涯にわたり、定期的・継続的に一定額を給付する契約のこと。

変額生命保険

(Variable life insurance)

資産の運用実績に応じて死亡保険金や解約返戻金が変動する、終身保険の形態のこと。

法定資本

(Statutory capital)

保険ビジネスの監督当局が策定した基準に従って算定された法定準備金を上回る剰余法定資産のこと。

保険金請求

(Claim)

保険契約の条件に基づき、保険会社や再保険会社が支払う保険金・給付金の請求をすること。

保険料

(Premium)

保険契約においてリスク負担の対価として支払う金額のこと。

ポートフォリオ

(Portfolio)

保険会社や再保険会社が引受けたリスク全体のこと。

保有契約保険金額

(In force sum insured)

特定の日時における、有効契約の保障金額のこと。

保有限度額

(Retention limit)

保険会社が被保険者の生命を対象に提供する保障最高限度額のこと。保有限度額を超過した金額は再保険を付保しなければなりません。

無選択型生命保険

(Guaranteed issue life insurance)

過去の健康状態にかかわらず、申込時に加入を保証する保険商品のこと。

元受保険契約

(Primary insurance)

保険会社と保険契約者の直接契約による保険ビジネスのこと。保険会社が被保険者に対して直接責任を負います。

優良体保険

(Preferred risk coverage)

平均より優良な健康状態を保険会社に示した申込者を対象に提供する保障のこと。

予定死亡率

(Expected mortality)

特定の群団において発生が予測される死亡率のこと。

罹患率

(Morbidity)

特定の群団における病状や疾患の発生を計測する基準のこと。

リタカフル

(Retakaful)

イスラム法で容認された再保険の形態。(タカフルの項をご参照ください)

純利益から営業利益への調整(連結ベース)

(単位: 1,000ドル)

各年12月31日に終了した事業年度

	2012年	2011年
純利益	\$ 631,893	\$ 546,045
キャピタル(ゲイン)ロス、デリバティブ他(正味)	(32,202)	(178,638)
組込デリバティブの公正価値変動	(113,440)	231,936
繰延新契約費(正味)	30,131	(73,984)
担保金融証券の買戻による利益	—	(42,617)
償還可能優先証券の消却による損失	—	2,854
営業外利益 合計	(115,511)	(60,449)
営業利益	\$ 516,382	\$ 485,596

将来見通しに関する注意事項

本誌「RGAの現状(Annual Review)」には、米国1995年私募証券訴訟改革法(Private Securities Litigation Reform Act of 1995)に規定される「将来見通しに関する記述(forward-looking statements)」が含まれています。特に、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およびその子会社(以下「当社」)の戦略、業績、収入、利益または損失、指標、将来における財務内容および成長可能性に関する見通しの記述が、係る将来見通しに関する記述に該当します。「意図する」「期待する」「予想する」「見積もる」「予測する」「推定する」「べきである」「確信する」の語句および類似の表現は、将来見通しに関する記述を特定するものです。将来見通しに関する記述は、本質的に予測や定量化が難しいリスクおよび不確実性に影響を受ける恐れがあります。将来における事象および業績、財務内容、ならびに目標達成は、将来見通しに関する記述に明記、予想、あるいは黙示されたことと大きく異なる恐れがあります。

将来見通しに関する記述に明示的あるいは黙示的に示される業績や事象が、実際の業績や事象と大きく異なる結果をもたらす重要な要因は多数あります。係る要因の例としては、次のものが挙げられますが、これに限定されるものではありません。(1)資本および信用市場の厳しい市場環境、ならびにそれが当社の流動性、資本の入手可能性および資本コストに与える悪影響(2)その他の金融機関の減損とそれに伴う当社への影響(3)担保預託要件あるいは当社の担保預託対象資産の時価下落による支払要件(4)運用に係る引当金および減損の決定が極めて主観的である事実(5)死亡率、罹患率、解約失効あるいは保険金支払実績の悪化(6)当社の財務基盤および財務力格付けの変動とそれに伴う将来の業績および財務内容への影響(7)不適切なリスク分析および引受査定(8)一般的な経済状況あるいは景気低迷の長期化が当社の既存および計画市場における保険および再保険の需要に及ぼす影響(9)法定上の責任準備金と資本に必要な担保の入手可能性とそのコスト(10)当社の投資有価証券の価値に影響を与える、あるいは当社の投資有価証券のうちいくつかにおいて係る価値のすべてあるいは一部に減損を招く、またそれが起因して法定資本に影響を与える市場環境あるいは経済状況(11)投資有価証券を適時に売却する当社の能力に影響を与える市場環境あるいは経済状況(12)金利あるいは信用の

質の変化に伴う投資ポートフォリオの利回り変更を含む、当社のリスク管理および投資戦略に内在するリスク(13)米ドルまたは外国為替レート、金利、あるいは証券および不動産市場の変動(14)訴訟、調停の不利な結果(15)責任準備金、リソース、ならびに決算、表彰、および販売終了または非継続事業に関する正確な情報に係る妥当性(16)当社が事業を行う市場における政府および経済の安定性と活動。これには、米国の公的債務額や信用格付けに係る継続的な不確実性を含む(17)当社のイニシアチブに対する競争要因および競合の反応(18)当社の顧客の成功(19)当社の新規市場参入の成功(20)新商品の開発と導入の成功および販売機会(21)買収した再保険ビジネスの統合と運営を成功させる当社の能力(22)当社が事業を行う地域を管轄し、当社の再保険事業に係る権限を有する監督当局の活動(23)当社から再保険を出再する保険会社および再保険会社、第三者の投資運用会社などを含む第三者への依存状態(24)当社あるいは当社の顧客が事業を行う世界全域にて発生する自然災害、大災害、テロ攻撃、感染症あるいは流行病の脅威(25)当社、当社の子会社、あるいは当社の事業に適用される法規制および会計基準の変更(26)保険持株会社としての当社ステータスの影響および当社の債務の元本および利子の支払能力に係る制約(27)本文書および米国証券取引委員会への提出文書に記載されたその他のリスクおよび不確実性。

将来見通しに関する記述は、本文書および米国証券取引委員会(Securities and Exchange Commission)に提出した定期報告書における記述を含み、当社の事業に影響を及ぼす多くのリスクや不確実性を勘案し評価すべきです。なお、これらの将来見通しに関する記述は、本文書の作成日現在におけるものです。当社は、将来的に当社の状況に変化が生じた場合にも、こうした将来見通しに関する記述について、更新して公表する義務を負うものではありません。また、当社は将来見通しに係るすべての記述を注意事項の対象とします。将来見通しに関する記述に含まれた情報と大きく異なる結果をもたらす可能性のあるリスクや不確実性の解説に関しては、当社の2012年度年次報告書(SEC 10-K Form)をご確認ください。

Produced by
RGA Corporate Communications

Design

Falk Harrison
St. Louis, Missouri, U.S.A.

Printing

Advertisers Printing
St. Louis, Missouri, U.S.A.

FSC Certified

25% Post-consumer waste
Recyclable soy inks



2012年 RGAの現状

日本語版作成

RGAラインシュアランスカンパニー日本支店

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>



Reinsurance Group of America, Incorporated®
1370 Timberlake Manor Parkway
Chesterfield, Missouri 63017-6039 U.S.A.

www.rgare.com