

2	トップメッセージ
8	RGAの概要
10	2011年度における事業の概況
12	RGAの歴史
14	商品・サービスおよび各市場の現状
34	主要連結財務データおよび経営指標
36	取締役およびエグゼクティブ・コミティーのメンバー
37	RGAのグローバルネットワーク(事業所一覧)
40	用語解説

特集記事

15	RGAグローバルR&D部門
19	「シリアス・ゲーム」活用メリットもシリアス
22	「EASI」ソリューション
26	ニーズの変化に対応するファイナンシャル・ソリューション
32	アンダーライティングの動向

本誌は、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Annual Reviewの日本語版です。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。

SUCCESS BY DESIGN

RGAが約40年の間、継続的な成長と好調な業績を上げてきたことは、偶然の出来事ではありません。再保険業界有数の創造的で分析的な知性を有し、賢明かつ熟考された戦略を策定し、常に革新性を求めてきた努力のたまものです。

当社の専門性の高いスタッフは、お客様の要望を傾聴し、パートナーシップによりお客様の目標達成を図り、既存および新たなビジネスチャンスに対応します。緊密に連携することで、成功するソリューションをデザインいたします。

トップメッセージ

2011年度は、保険業界や世界経済にとって課題の多い年となったにもかかわらず、RGAは年初から機運を高め、通年で素晴らしい業績を収めました。営業利益¹は7%増加し、保険料収入(正味)は10%増加し、73億ドルになり、株主資本利益率¹は13%になりました。当社は、13%を上回る株主資本利益率を6年連続で達成しました。近年の長期化する困難な経済環境を鑑みれば、当社の長年にわたる好業績の中でも、特筆すべき成果であると言えるでしょう。過去5年間の保険料収入(正味)の年平均成長率は11%になり、純利益は16%の成長率を達成しました。

お客様のニーズを重視する確固とした企業理念やお客様が直面する課題に対してリスク管理や資本に対する実用的なソリューションを提供する能力は、RGAのビジネスへのアプローチの特徴として長年認められています。過去数年の間、ビジネス環境は複雑かつ困難である中、当社のお客様に対するコミットメントを示す機会が増しました。お客様の更なる繁栄を支援する方法を今後も検討していく所存です。

堅調な業績に加えて、当社は2011年度も多数の業界表彰に輝きました。生命保険会社による保険業界の顧客満足度調査で今年も高い評価を得られ、感謝の念を新たにしています。2011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顧客満足度調査では

「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」を4回連続で受賞する栄誉に輝きました。また、NMGコンサルティングが行った2011年再保険会社調査において、カナダ、中・東欧、欧州大陸、イタリア、メキシコ、南アフリカ、英国およびアイルランドを含む市場の「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で元受保険会社により第1位と評価されています。2011年には、業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」を受賞しました。過去8年間でこの重要な業界表彰4回目の受賞となりました。また、ライフ&ペンション・リスク誌が主催する年間表彰制度である2011年度ライフ&ペンション・リスク賞において、「Best Reinsurer for Mortality Risk

Transfer(死亡リスク移転における再保険会社最優秀賞)」を受賞しました。

2011年の終わりは、当社が新しい業界表彰を受賞したニュースで締めくくられました。AMベストが後援する、保険業界の進歩的な取り組みに対する表彰制度Innovators Showcaseの受賞です。RGAの二つの取り組み、すなわち処方箋履歴を用いた経験値分析」と「Automated Selection & Assessment Program (ASAP)」は、保険ビジネスの実務が変革可能と評価され、同表彰制度の審査員により選ばれました。このような業界表彰の受賞については、当社の社員が日々お客様に対応する努力が認められたものと感謝しています。

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、7ページをご覧ください。



グレッグ・ウッドリング
社長兼CEO

当社が常に予測した業績を達成する能力は、引受査定やプライシングの強固な規範を示しているだけでなく、商品種目や事業地域の分散化が健全であることの証しと言えます。世界全体ではこれまでと同様に堅調な業績を達成していますが、当社の広範な市場および多様な商品ごとにその年の成功の度合いは異なります。2011年の業績も例外ではありません。オーストラリアでは、予測を上回る団体就業不能保険金および個人一時払給付金により1年半にわたる苦戦が続き、2011年末には2400万ドルにおよぶ準備金の積み上げを実行しました。こうした施策を通じて、オーストラリアの業績が元通りに回復する軌道に乗ると信じています。2011年には、米国の団体再保険ビジネスにおいても、就業不能の保険金支払が比較的高い水準になりました。同分野の業績は変動性が激しいものの、RGAの2010年および2011年の実績値を合わせると、当社がプライシングの際に前提としたほぼ2年間分に相当します。こうした例外を除き、当社の他のビジネスは、予測通りに進捗、あるいは予測をはるかに超える好業績を達成しました。こうした収入源の多様性によ

り、個別のビジネス部門に短期的に予想外のことがおきても、業績の安定性を図ることができます。

2011年度当社の死亡保障ビジネスの再保険は、グローバル全体で予測した通りの実績を遂げました。死亡保障の引受が当社の最大のビジネスであり、2011年末時点で2.6兆ドル以上の生命再保険を保有しています。

当社の最大事業である米国市場では、2011年は実りの多い年となり、団体就業不能保険を除き、好調な業績を達成しました。米国市場では保険料が5%強成長しました。個人死亡保障ビジネスも予測範囲内の業績となり、RGAは業界トップの位置づけを維持しています。米国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。このトレンドは今後もある程度続くものと予測しています。しかしながら、当社の米国事業による保険料は、2012年も5%増加すると予測しています。

米国の介護保険ビジネスは、着実かつ慎重な成長をみせ、2011年度も優れた業績を達成しました。当社は、時間をかけ慎重にこの市場への進出を図りま

した。介護保険商品は、元受保険会社の管理が難しい商品であると認識されているため、RGAは、業界の経験に学び、着実にビジネスを開拓してきました。2011年末には介護再保険ビジネスを担当する小規模な部門を有し、優れた専門スタッフによりオペレーションは非常に成功しています。

カナダの死亡保障ビジネスの業績は、2011年度も予測をはるかに上回りました。長年にわたり個人生命保険新契約分野においてトップクラスの再保険会社であり続け、カナダでは優れた業績の保有契約ブロックを構築し、十分なエンベディッド・バリューを有しています。近年、カナダの事業部門はミネアポリスにある米国団体再保険部門の支援を得て、強固で専門性の高い団体再保険事業を開拓しました。同部門も2011年は良い業績を達成しています。RGAがお客様に選ばれる再保険会社としての位置づけを強化しつつある中、サービス拡充のため、高度な専門性を有するカナダ事業部門では、特定疾病保険、就業不能保険、長寿リスク対応商品等、第3分野を商品ラインアップに加えました。

アジア太平洋の事業は、2011年度保険料が15%増加しました。韓国や日本では、契約期間満了により終了した大規模協約もあったため、過去数年の間、新たなトップラインのビジネスチャンスを開拓してきました。当社は、アジア太平洋地域の力強い成長見込みを今後も期待しています。オーストラリアの業績不調を反映して、2011年度営業利益²は20%以上減少したものの、アジア太平洋地域の他市場は、昨年度と同様に好調な業績になりました。

ヨーロッパおよび南アフリカの事業は、保険料が30%成長する素晴らしい業績を達成しました。営業利益³も、好調な業績を示した2010年度に比べて13%増加しました。保険料や利益の伸びは、同地域のほとんどすべての拠点で達成しており、2011年はヨーロッパおよび南アフリカの事業にとって著しい成長の年になりました。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、資産運用型再保険、長寿

リスクに対応する再保険、および財務再保険を扱い、グローバルで統合されたオペレーションを行っていますが、これまでの並はずれた実績に基づき更に躍進を遂げました。資産運用型再保険が非常に堅調であった2010年に比べると減少したものの、営業利益は2011年度も増加しました。長寿リスクに対応する再保険および財務再保険は顕著な成長をみせ、好調な業績を達成しました。

このセグメントについては、ビジネス環境の不確実さ、法規制要件や資本要件の変化、および現在お客様が抱える課題を鑑みると、今後も豊富なビジネスチャンスに恵まれることに疑念の余地はありません。実際、資本ソリューションのビジネスチャンスが非常に顕著であったため、グローバル・アクイジション部門を設立し、保有契約の再保険や買収によるリスク移転のサポートを開始しました。これまでもそうした案件に関与し、ソリューションを実行したことはありましたが、以前は専門部門の

体制ではありませんでした。新しく設立したグローバル・アクイジション部門は、2011年に多数のビジネスチャンスを検討し、ヨーロッパの案件1件および米国の案件2件の合計3件の取引を締結しました。同部門はまだ開発途上にあり、RGAの他部門のリソースの力によるところが大きいものの、当該セグメントのビジネスチャンスは今後数年顕著であり、現在の活動水準を鑑みれば、こうしたニーズに対応できるものと確信しています。

RGAが常に予測した業績を達成する能力は、引受査定やプライシングの強固な規範を示しているだけでなく、商品種目や事業地域の分散化が健全であることの証しと言えます。

²アジア太平洋の事業における税引前営業利益は、GAAP会計基準に準拠しない財務指標であり、2010年度の8380万ドルに対して、2011年度は6410万ドルになりました。これらの項目には、キャピタルゲイン(2010年度5000万ドル、2011年度3100万ドル)は含まれていません。

³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、GAAP会計基準に準拠しない財務指標であり、2010年度の8330万ドルに対して、2011年度は9400万ドルになりました。これらの項目には、キャピタルゲイン(2010年度2600万ドル、2011年度6000万ドル)は含まれていません。

当社は、保守的な投資戦略を用いており、それが過去数年の間、功を奏してきました。当社の資産ポートフォリオは、信用水準が非常に高く、十分に分散化された債券により構成されています。運用資産利回りを下回るレートによる新資金の投資が続き、これにより利回りの下振れ圧力が長期化しています。当社のビジネスの大部分は、死亡リスクや罹患リスクに関連する被保険者等のリスクであり、市場リスクと相関関係がないことから、現在の低金利環境が収益性に与える影響が緩和されています。しかしながら、現在の金利環境の影響により、2012年度は、当社の希薄化後の1株当たり利益は、約0.15ドル減少し、株主資本利益率に対する下振れ圧力が予測されています。

当社は、保有契約拡大への対応を上回る水準の剰余金を有するようになりました。良いビジネスチャンスを探して、資本を配備する機会を得ることがそうした剰余資本の望ましい活用方法と常に考えています。現在のビジネス環境において、新しい見込み案件が多数あることは心強いながらも、そうしたチャンスが得られなかった場合、2011年と同様な道のりを進むことが予想され、剰余資本を自社株買い戻しまたは株主配当により株主に還元することを考慮しています。この意味では、ビジネスチャンスを模索する一方で、流動的に計画に対応することが必要です。

将来に目を向けると、RGAは、力強い機運を有し、商機を獲得するチャンスを待っています。拠点を有するグローバルな市場において、業界有数の再保険会社として卓越した位置づけを確保しています。お客様の要望を傾聴し、ニーズに対応できるよう絶え間ない努力を続けています。こうした比類のない顧客重視の姿勢は当社の強みであり続け、必ずや商品・サービスの継続的改善や革新につながるでしょう。当社の優秀なスタッフが今日の市場環境に基づく多数のビジネスチャンスを獲得し、RGAのお客様に専門的なソリューションをご提供することを確信しています。



グレッグ・ウッドリング
社長兼CEO

純利益から営業利益への調整(連結ベース)

(単位: 1,000ドル/1,000株)

各年12月31日に終了した事業年度

	2011	2010
純利益	\$ 599,620	\$ 574,402
キャピタル(ゲイン) ロス、デリバティブ他(正味)	(178,637)	(62,498)
組込デリバティブの公正価値変動	231,936	(78,666)
繰延新契約費(正味)	(73,984)	70,791
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	(60,448)	(70,373)
営業利益	\$ 539,172	\$ 504,029

期中平均株主資本から

その他の包括利益累計額(AOCI)を除く期中平均株主資本への調整

(単位: 1,000ドル)

	2011	2010
期中平均株主資本	\$ 5,437,589	\$ 4,502,886
以下を差引:		
外貨換算調整額(累積)	262,647	227,125
有価証券評価差益	914,628	462,387
年金および退職後給付	(17,427)	(15,689)
その他の包括利益累計額を除く期中平均株主資本	\$ 4,277,741	\$ 3,829,063

本誌『2011年RGAの現状(2011 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。特に当社の業績、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」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。詳しくは、2012年2月29日付の米国証券取引委員会(Securities and Exchange Commission)10-Kフォームに記載された当社年次報告書「第7項 - 財務状態および業績に関する経営者による説明と分析 - 将来見通しに関する記述の注意事項」をご参照ください。

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、『フォーチュン500』にランキングする大手企業であり、個人生命保険、第3分野保険および団体生命保険に対する再保険、財務再保険、年金保険に対する再保険、任意再保険、商品開発等をご提供する世界有数の生命再保険会社です。事業開始以来着実な成長を遂げた39年間を通じ、RGAは、リスク管理の専門性や革新的な商品設計、お客様第一に取り組む姿勢を認められ、お客様に信頼される世界有数の再保険会社になりました。

RGAは、生命保険業界屈指の大規模な再保険引受保有ブロックを有し、広範な死亡保障のデータベースを構築してきました。その結果、任意再保険業界トップの位置づけを確立し、競争力のあるプライシングを実現しました。RGAは豊富な経験、世界で蓄積した専門知識、リスクへの深い理解を活用し、お客様の業容拡大をご支援いたします。

RGAの主力商品およびサービス

個人生命再保険・団体生命再保険・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)・財務再保険・年金再保険・任意再保険および自動査定システム・リスク管理・商品開発

主要財務データ (各年12月31日に終了した事業年度)

	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年
保険料収入(正味) (単位:100万ドル)	\$7,336	\$6,660	\$5,725	\$5,349	\$4,909
継続事業利益 (単位:100万ドル)	600	574	407	188	308
希薄化後の1株当たり利益 ¹	8.09	7.69	5.55	2.88	4.80
業績データ (単位:10億ドル)					
生命再保険引受保有額	\$2,664	\$2,540	\$2,325	\$2,108	\$2,120
再保険新規引受額	429	328	321	305	302

¹ 継続事業ベース

グローバルな事業展開

RGA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%

2011年度 **米国**部門の保険料収入(正味)

34%

2011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)

11%

2011年度 **カナダ**部門の保険料収入(正味)

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。



VERY STRONG
S&P 保険財務力格付け



SUPERIOR
AMベスト



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・オーストラリアにつきましても、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。

世界に広がるネットワーク



RGAは、子会社、支店および駐在員事務所を通じ、70カ国以上のお客様をサポートしています。各拠点の所在国・地域は以下の通りです。(地域別50音順)

アメリカ	韓国	ニュージーランド	イタリア	ポーランド
カナダ	シンガポール	香港	オランダ	アラブ首長国連邦
バーミューダ	台湾	マレーシア	スペイン	インド
バルバドス	中国	アイルランド	ドイツ	南アフリカ
オーストラリア	日本	イギリス	フランス	メキシコ

財務概要 (2011年12月31日現在)

生命再保険引受保有額	2兆7000億ドル
純資産(連結ベース)	321億ドル
保険料収入(正味)	73億ドル
総収入	88億ドル
時価総額	38億ドル

業績推移

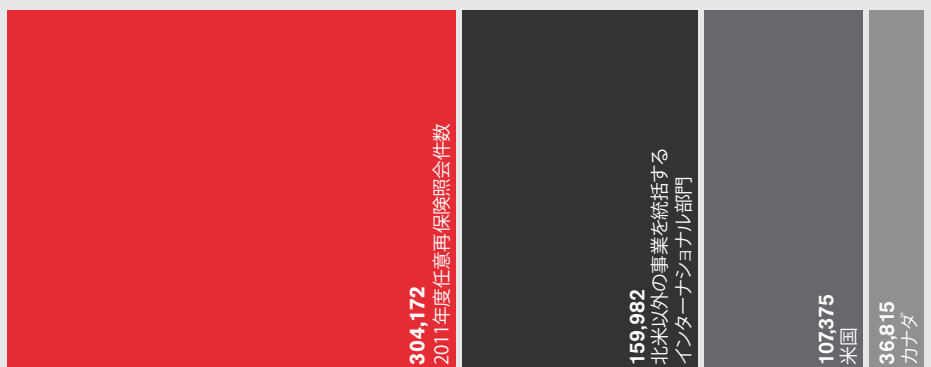
株主資本利益率 ¹ (2007~2011年の平均)	13%
1株当たり簿価の成長率 (株式公開後の18年間の年平均成長率)	13%
2011年度保険料収入の増収率 (前年比)	10%
1株当たり利益の成長率 (2006~2011年の5年間の年平均成長率)	9%

¹ 継続事業ベース

2011年度における事業の概況

世界の任意再保険業界をリードする

当社は、大規模で広範囲な死亡保障ビジネスのデータベースに基づく高額契約の引受、特別条件体リスク評価の分野で優れた専門知識を広く認められています。2011年度は、全世界で30万件超の任意再保険のアンダーライティングを行い、業界屈指のサービスを提供しています。



堅調な業績、高いROEを維持

2011年度も当社は堅調な業績を収め、保険料収入(正味)は前年比10%増加し73億ドル、総収入は88億ドルになりました。生命再保険引受保有額は過去最高の約2兆7000億ドルに達し、純資産321億ドルを有します。年換算株主資本利益率は13%を維持し、6年連続で13%以上のリターンを達成しました。

オーストラリアの事業子会社がS&PのAA-を取得

2011年11月に当社のオーストラリアの事業子会社であるRGAリインシュアランス・カンパニー・オブ・オーストラリア・リミテッドがS&P保険財務力格付AA-(Very Strong)を取得しました。S&Pは、同社の信用力がオーストラリアの生命保険業界の安定した成長に基づく商品・サービスへの需要に支えられていると評価しました。当社は、オーストラリアにおいて高い市場シェアを有し、生命保険会社のうち約85%に特約再保険、ほぼ全社に任意再保険を提供しています。

グローバルな事業拡大を継続

当社は、2011年も主要市場における事業を拡大しました。海外市場における事業拡大や新市場開拓の取り組みが続いています。既存事業においても、各市場の需要やお客様のニーズの増加に対応し、人材やインフラを強化しました。

2011年には、ドバイ当局からRGAリインシュアランス・カンパニー・ミドル・イースト・リミテッドの事業の認可を得ることができました。新事業はアラブ首長国連邦ドバイ首長国に拠点を置き、中東の保険会社に対して自動再保険および任意再保険を提供します。また、シンガポールにもサービス会社を設立し、同地域の金融センターに足掛かりを作りました。

元受保険会社による調査で業界第1位に表彰

2011年度北米生命保険元受会社によるフラッシュポーラ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4回連続で受賞する栄誉に輝きました。この隔年調査において、医的査定の能力、財務力、顧客中心主義、支払査定の能力、高度な専門性と市場に関する知識、商品開発における保険数理の高度な専門性、時宜を得たサービス、高品質のリスク管理サービス、効果的なトレーニングおよびセミナーの分野で元受保険会社により第1位と評価されています。

NMGコンサルティングが行った2011年再保険会社調査において、カナダ、中・東欧、欧州大陸、イタリア、メキシコ、南アフリカ、英国およびアイルランドを含む市場の「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で元受保険会社により第1位と評価されました。この指数は、顧客関係、業務管理、広範囲な商品・サービスの提供等の分野において元受保険会社が再保険会社を相対評価したものです。

業界の表彰を多数受賞

昨年9月には、業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year (生命再保険会社年間最優秀賞)」を受賞しました。過去8年間において4回目の受賞となり、新商品開発における顧客重視、および業界トップの引受査定やプライシングの専門性を高く評価されました。

そして10月には、ライフ＆ペンション・リスク誌が主催する年間表彰制度である2011年度ライフ＆ペンション・リスク賞において、「Best Reinsurer for Mortality Risk Transfer (死亡リスク移転における再保険会社最優秀賞)」を受賞しました。オランダでトップ5の保険会社に対して提供した、増加する自営業者対象の独創的な就業不能保険の商品開発サポートを高く評価されています。

革新的なリサーチや商品が新表彰を受賞

RGAの二つの取り組みが新しい業界表彰Innovators Showcaseを受賞しました。これは、AMベストが後援する保険業界の進歩的な取り組みに対する表彰制度であり、保険業界誌「Best's Review」2012年1月号で発表されました。「処方箋履歴を用いた経験値分析」と「Automated Selection & Assessment Program (ASAPSM)」であり、加入プロセスの改善や簡素化、引受査定の効果性を向上させ危険選択や価格設定の正確性を改善することにより、保険業界への貢献が認められました。

『RGAの現状 (Annual Review)』ご利用にあたって

本誌『RGAの現状 (Annual Review)』は、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 (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 のページのAnnual Reports、あるいはInvestor Relations のページの 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。

業界最先端のリサーチ (引受査定、医学、保険数理)

当社は、死亡保障ビジネスにおける専門知識やデータを活用し、時には外部リソースと組み合わせることにお客様に付加価値のある革新的なサービスを提供し、画期的な識見を作りだしています。その例として2011年には、業界における早期解約失効リスクへの懸念の高まりに対応し、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) と合同研究を実施しました。MIBのEAA (申込プロセスにおける活動件数) を用いて、申込者の過去の保険加入行動と早期解約失効リスクの相関関係を分析し、定量化を図ったものです。同リサーチは、当社のホームページ (www.rgare.com) に公表されています。

また、2011年にはLexisNexis®との合同研究も行いました。生命保険の引受査定における運転旅行履歴の防御価値を分析し、交通違反のみられる申込者の死亡リスク上昇を定量化することを目的としています。大規模なリサーチであり、研究期間における申込者700万人超、死亡約7万3000件を対象にしています。

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 Releases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。

保険料収入 (正味)⁽¹⁾

(単位:100万ドル)

2011年	7,336
2010年	6,660
2009年	5,725
2008年	5,349
2007年	4,909

継続事業利益

(単位:100万ドル)

2011年	600
2010年	574
2009年	407
2008年	188
2007年	308

生命再保険引受保有額

(単位:10億ドル)

2011年	2,664
2010年	2,540
2009年	2,325
2008年	2,108
2007年	2,120

再保険新規引受額

(単位:10億ドル)

2011年	429
2010年	328
2009年	321
2008年	305
2007年	302

希薄化後1株当たり利益⁽¹⁾

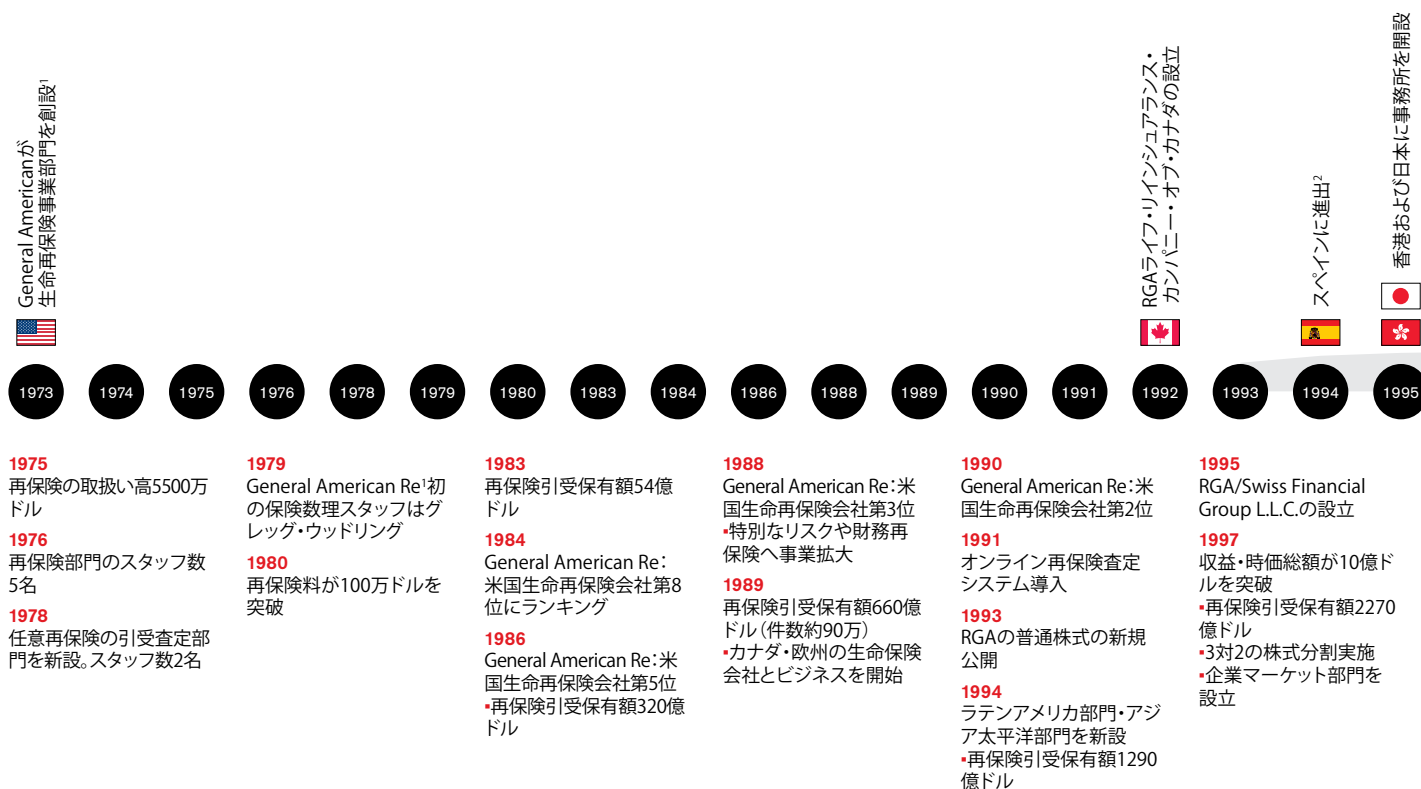
(単位:ドル)

2011年	8.09
2010年	7.69
2009年	5.55
2008年	2.88
2007年	4.80

(1) 継続事業ベース

RGAの歴史

創設から39年、着実にネットワークを世界へ広げ、RGAは世界有数の生命再保険会社になりました。18年前に北米以外の地域で初めて再保険協約を締結して以来、現在では70カ国以上のお客様にサービスを提供しています。当社の専門家チームは、世界中の生命保険会社と専門知識、アイデア、および洞察を分かち合い、お客様の成功をご支援するため、個々のニーズに合わせた革新的なソリューションをご提供しています。



1 General American ReはRGAの前身であり、1973年に General American Life Insurance Companyが新設した再保険部門

2 RGAは2000年にスเปนに駐在員事務所を開設し、2007年に支店認可を取得

3 Longer Life Foundationは、RGAとワシントン大学医学部 (ミズーリ州セントルイス市)が協賛する非営利団体であり、健康促進や長寿・健康状態の予測を支援するリサーチの助成を目的として創設

4 欧州、南アフリカ、インド、ラテンアメリカ

5 The Review誌のWorldwide Reinsurance annual industry awards

6 Flaspöhler Cedant Survey (Life – North America) において、2005年、2007年、2009年、2011年に受賞

7 NMGコンサルティングが行ったLife & Health Reinsurance Programme

8 第12回Asia Insurance Industry Award

9 RGAは1993年にGAAP会計基準を採用

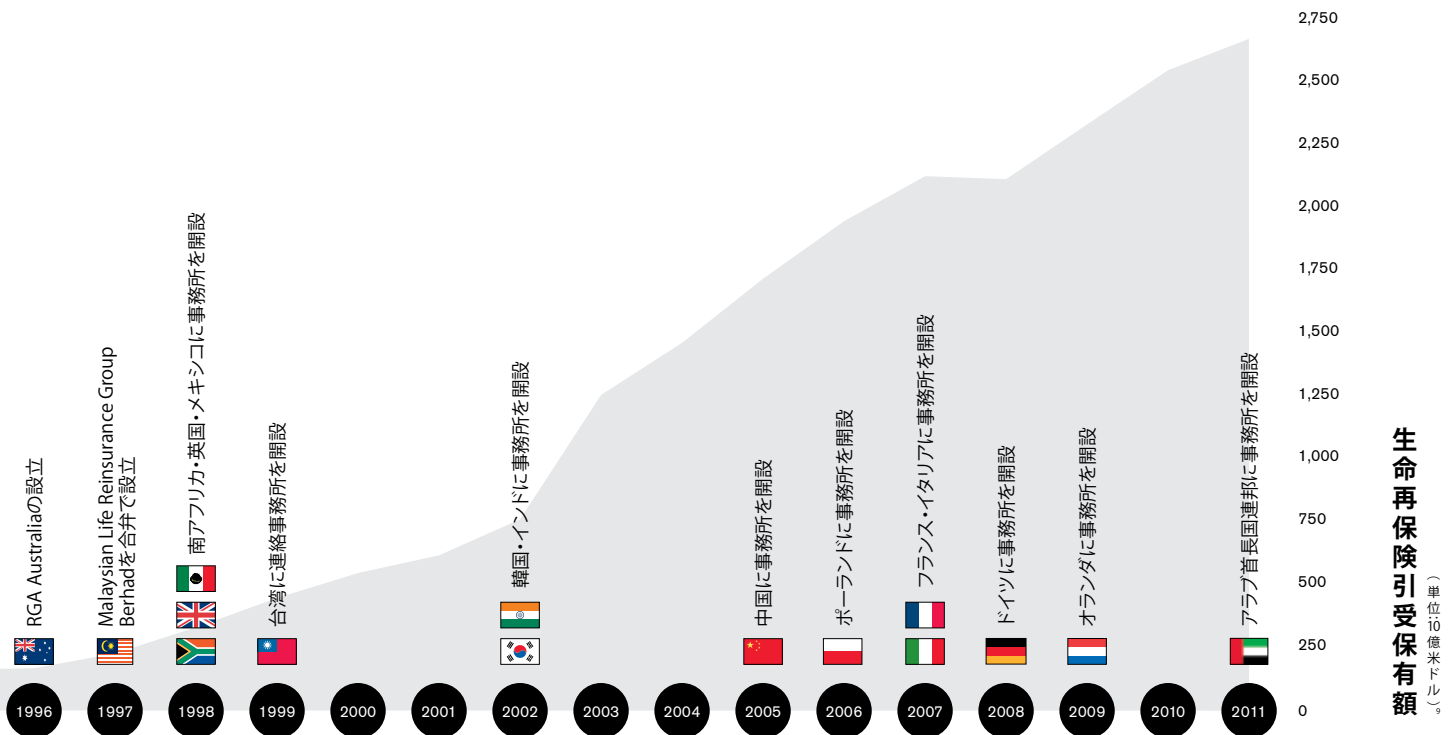
10 Australia and New Zealand Insurance Industry Awardsの略

11 RGAグローバル・リインシュアランス・カンパニー・ラプアン支店

12 Life & Pension Risk Awardsにて受賞

1993年以降年平均成長率は2桁

年数(期間)	保険料収入(正味)	純利益
5年(2006~2011年)	11%	15%
10年(2001~2011年)	16%	31%
15年(1996~2011年)	18%	17%
18年(1993~2011年)	18%	17%



生命再保険引受保有額
(単位10億米ドル)

1998
Longer Life Foundation³の設立
・米国の任意再保険の査定件数が100万件に到達

1999
3対2の株式分割実施

2000
MetLifeがGeneral American Reを買収し、RGAの実質的な管理権を取得
・RGA Financial Group, L.L.C.の設立
・生命再保険引受保有額5000億ドル

2001
RGAテクノロジー・パートナーズの設立
・AURAおよびFac Console(任意査定照会システム)の提供開始
・米国フォーブス誌で「ブランチ400」企業に選出

2002
アジア太平洋地域・ESA地域⁴のビジネスを統括するインターナショナル部門を設立

2003
再保険引受保有額1兆ドル超

2004
業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」受賞⁵

2005
業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」受賞⁵
・フラッシュボーラー隔年調査による「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」受賞⁶

2006
アジア太平洋地域の生命再保険会社第1位(再保険新規引受ベース)⁷

2007
米国部門がオンラインセミナーを開始
・フラッシュボーラー隔年調査による「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」受賞⁶
・アジア太平洋地域の出新契約および任意再保険サービス第1位⁷

2008
米国任意再保険照会件数が200万件に到達
・MetLifeと分離し独立企業となる
・アジア保険業界により「Life Reinsurer of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」受賞⁸

2009
リライアスターの米国・カナダにおける団体再保険ビジネスを取得
・フラッシュボーラー隔年調査による「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」受賞⁶
・業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」受賞⁵
・オーストラリア・ニュージーランド保険業界による「(ANZIIIF) Reinsurance Company of the Year(再保険会社年間最優秀賞)」受賞¹⁰
・RGAラプアン支店がリタカフル事業の認可取得¹¹

2010
Fortune500の321位にランキング
・アジア太平洋・オーストラリア・イタリア・カナダ・南アフリカ・英国およびアイルランド・米国を含む各市場でNMGコンサルティングによる「Business Capability(再保険取引能力指数)」第1位⁷
・ライフ&ベンション・リスク賞による「Best Reinsurer for Longevity Risk Transfer(長寿リスク移転における再保険会社最優秀賞)」受賞⁹
・オーストラリア・ニュージーランド保険業界による「(ANZIIIF) Reinsurance Company of the Year(再保険会社年間最優秀賞)」受賞¹⁰
・リアクションズ・グローバル賞による「Best Global Reinsurance Company for Life(生命再保険会社最優秀賞)」受賞
・台湾の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「Number One Life Reinsurer(生命再保険会社第1位)」

2011
再保険引受保有額2兆7000億ドル
・純資産321億ドル
・RGA全社の任意再保険照会件数304,172件
・Fortune500の290位にランキング
・フラッシュボーラー隔年調査による「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」受賞⁶
・カナダ、中・東欧、欧州大陸、イタリア、メキシコ、南アフリカ、英国およびアイルランドを含む市場でNMGコンサルティングによる元受保険会社を対象とした2011年再保険会社調査で「Business Capability(再保険取引能力指数)」第1位⁷
・業界誌ザ・レビューによる「Life Reinsurance Company of the Year(生命再保険会社年間最優秀賞)」受賞⁵
・ライフ&ベンション・リスク賞による「Best Reinsurer for Mortality Risk Transfer(死亡リスク移転における再保険会社最優秀賞)」受賞¹²
・業界誌ベスト・レビューによる新表彰制度Innovators ShowcaseをRGAの取組「処方箋履歴を用いた経験値分析」およびASAPが受賞

商品・サービスおよび各市場の現状

当社は、2011年度優れた業績を達成しました。保険料収入（正味）は前年比10%増加し73億ドルになり、純利益は好調だった前年に比べて41%増加し、5億9960万ドルになりました。生命再保険引受保有額2兆7000億ドルを有し、RGAは世界有数の生命再保険会社として、市場シェアを伸ばし、事業拡大を継続しています。

グローバルな死亡保障ビジネスの再保険

当社の主要事業分野は死亡リスクの再保険です。これには、広範囲な商品が含まれ、危険保険料式再保険または共同保険式再保険による、定期生命保険、終身保険、ユニバーサル生命保険、連生最終生存者保険、企業購入生命保険、銀行所有型生命保険、簡易告知型、およびリスク細分型年金などがあります。

2011年は、付加価値サービスや識見をお客様にご提供するため、自社独自のリサーチや第3者機関から得たデータの収集、モニタリング、研究、分析、活用に関する能力を更に強化しました。RGAは、広範囲でグローバルな経験値やデータベースに基づき、保険数理、引受査定、プライシング、支払査定の特長知識を活用することによって、死亡率のアサンプションを改善する商品を開発しました。年間を通して、RGAのグローバル・リサーチ・アンド・

ディベロプメント部門は、世界中で革新的なリサーチプロジェクトの実施・協力を促進し、業界で話題のテーマに関する新しいリサーチ手法を適用しました。

任意再保険は、当社の強みの基盤をなしています。RGAは、再保険会社が申込書を個別に照会するプロセスである、任意再保険の危険選択において、世界中で業界トップと認められています。高額契約や複雑な申込の専門的な査定には、大規模な死亡保障ビジネスの経験値、リサーチ、評価ツール、およびデータを慎重に分析し合成する能力が必要です。

2011年度は、グローバルで過去最大の約30万件超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ています。任意再保険の照会件数は増加し続け、他社よりも迅速なサービスの更なる向上を実現しています。

データ重視のリサーチや分析を実施することで、RGAのアクチュアリーやアンダーライターは、新しいトレンドを早期のうちに発見することができ、正確かつ適切なリスク評価やモデリングを可能にしています。

テクノロジーを用いた危険選択ツール開発の先駆者として、RGAは、申込の処理時間短縮、引受査定の効果性向上に資する自動査定システムの開発や改善にコミットしています。e-アンダーライティングは、保険会社やバンカシュアランスにウェブサイトやコールセンターを通じてお客様に直接販売するオプションを提供すると共に、自動引受率の向上や代理店向けの販売現場における査定を促進します。

RGAグローバルR&D部門

体系的かつ継続的な研究開発に基づき、情報やデータを賢く利用した戦略を実行する企業は、常に他社をしのぐ業績を上げています。RGAは、独創的なソリューションをお客様に提供するために、データの収集、調査、分析を行う卓越した能力や革新性を長年認められてきました。

最近では、経験や知識、データの価値を有効活用するため、グローバルな事業においてデータに基づくリサーチ力を更に拡大しました。新しい見識やお客様への付加価値が生まれ、世界各国のリサーチや経験値分析の結果を、社内外の多様なデータ・ソースから得た広範な商品や契約者に関する専門知識に統合しました。

世界中のRGAの専門家が協力し合い、実績や経験を共有化することにより、効率化が実現し、分析を深め、洗練させることが可能になりました。その結果、RGAはお客様に付加価値サービスを提供し、業界全体に有益な情報開発に貢献してきました。



「多数の保険会社各社のデータを合成し、経験値の本質的な要因を分析することができる点で、再保険会社は保険業界において特殊な位置づけにあると言えます」

ティム・ロザー
RGAリインシュアランス・カンパニー
ヴァイス プレジデント&ヘッド・オブ・グローバル
リサーチ・アンド・ディベロプメント

アイデアの創出

プロジェクトの選択

プロジェクトの実施

研究結果の公表・商品化

RGAにおけるリサーチのバリュー・チェーン

従来型保険数理的経験値分析である、人口動態的集団および引受査定分類を用いた実績値と予測値の比較を超えて、RGAのグローバル・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、新研究分野の開拓や分析要因の追加、今までにない方法論の適用などを実施してきました。

2011年に行われたリサーチには、グローバルR&D部門とLexisNexis®との合同研究「運転履歴と死亡率に関する分析」があります。これは、大規模な保険契約者のコホートを対象に死亡率（すべての死亡原因）の経験値を交通違反の頻度や違反内容（軽度・重度等）に照らし合わせて分析したものです。分析の結果、交通規則違反の深刻さや頻度が高い場合、死亡リスクが顕著に増加することが示されています。この研究結果は、保険会社の運転履歴に関する評価や査定での扱われ方について影響を与えることになるでしょう。

2011年に実施したリサーチには、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）との合同研究もあります。「MIBのEAA（申込プロセスにおける活動件数）を用いた注意案件と早期解約失効リスク」に関する研究は、申込者の過去の保険加入行動と早期解約失効リスクの相関関係を分析し、定量化を図ったものです。生命保険会社は、保険契約発効時点で相当な経費が発生し、早期解約失効が起きると、払い込まれた保険料では引受査定をはじめとした新契約費用を回収できないことがあります。頻繁に契約を解約する保険契約者、および手数料獲得のため度重なる契約転換を行う代理店は、保険会社にとってコストが増加する要因です。MIBのEAAは、代理店と保険申込者が示し合っている場合を含み、こうした行動を注意喚起するのに

「RGAは、データに基づくリサーチと知識に基づく見識を融合させる新しい手法を模索しています。その意味では、受動的にとどまらず、能動的であること、つまり、単に社内利用のためデータを分析するということではなく、想像的なアイデアを提示し、業界への導入を図ることが目標です」

ティム・ロザー

非常に有効です。

2011年に世界各国でお客様のために行った経験値分析から、これまでと同様に貴重な分析結果が得られ、RGAのお客様の新商品開発や既存商品ポートフォリオの収益性分析に役立っています。こうした分析のテーマには、死亡率、特定疾病保険、中国における入院保障および実損填補型医療保険、インドのお客様に対する経験値分析、その他多数の社内外を含むグローバルな調査があります。

グローバルR&D部門は積極的にビジネス開発部門と協力し、こうした研究や実施済みリサーチプロジェクトを商品化し、社内的にもお客様にも付加価値を提供しています。広い意味でリサーチのバリュー・チェーンを効果的に管理するフローは、相互につながった一連のプロセスから成っています。新しいアイデアの創出、プロジェクトの優先順位付けと選択、リサーチプロジェクトの実施、お客様や業界への研究結果の公表です。

INNOVATE GROWTH
ReENERGIZE

リサーチのフローにおける最初のステップは、お客様のニーズに適した新しいリサーチ手法を蓄積していくことです。2011年にグローバルR&D部門はイノベーションを育てる企業文化醸成を目的にした社内プログラム「ReEnergize」を開始しました。すべての部門、国・地域を対象に各国でお客様に対応する上で得られたアイデア、新考案、見識をスタッフが共有することを奨励し表彰する取り組みです。リサーチ候補のアイデアを蓄積し、お客様や業界に新しいソリューションの可能性を示唆することが、この取り組みの目的です。

こうした始めから終わりまでのリサーチのプロセスは長期にわたり、様々な開発段階におけるプロジェクト管理を必要とします。リサーチプロジェクトを成功裏に終わらせることは、最終的にはお客様に付加価値サービスや見識を提供することにつながります。最近RGAが行った「平準保険料期間終了後の定期保険契約」の研究結果、および「処方箋履歴を用いた経験値分析」と査定基準がその例です。

今後もグローバルR&D部門は、高齢者の死亡率のアサンプション、予測モデリング、引受緩和型の査定、死亡率の季節性など、新たに注目されてきたテーマを研究し、リサーチ結果を公表して参ります。リサーチの成果は、危険選択、ターゲットマーケティング、リスク管理、商品開発、支払査定など、お客様の多数の業務分野における向上に寄与します。リサーチによって、RGAはお客様に新たな視点をお届けし、業容拡大と収益性向上をサポートします。それがRGAと強固なパートナーシップを築く基盤になります。

公表したリサーチの詳細内容は、当社のホームページ（www.rgare.com）をご参照ください。

死亡リスクの危険選択における専門性とリーダーシップを認められ、2011年には業界表彰Innovators Showcaseを受賞しました。これは、AMベストが後援する保険業界の進歩的な取り組みの表彰制度です。RGAの二つの取り組み、すなわち「処方箋履歴を用いた経験値分析」と「Automated Selection & Assessment Program (ASAPSM)」により、加入プロセスの改善や簡素化、引受査定の効果性を向上させ危険選択や価格設定の正確性を改善させる点において、保険業界への貢献が認められました。

高い評価を得ている当社の自動査定システムAURA[®]は、簡易告知型査定から詳細な査定まで多様な引受査定に対応する専門的な査定基準をお客様にご提供します。2011年末時点で、AURA[®]は世界12カ国のお客様にご利用いただいています。AURA[®]の査定基準を各市場向けにカスタマイズすることで、お客様のニーズに適し、正確な危険選択を可能にしています。昨今当社が実施したユーザー調査によると、AURA[®]を用いた申込査定件数は約2500万件になりました。

2011年において、当社の自動査定システムAURA[®]を基盤に当社の査定ルールにより迅速な回答が得られるルールエンジンASAPSMを用いた照会件数は14,800件に上りました。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 ConsoleSMを用いて約64,000件の申込書が電子媒体により照会されました。更に、インターネットにより様々なアンダーライティングツールを世界各国で利用できるようにし、元受保険会社のアンダーライターに対するオンラインサポートをご提供しています。具体的には、オンラインのアンダーライティング・マニュアル、医学や死亡リスクに関する最新の研究、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タなどがあります。

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が、2011年に業界トップのグローバルな査定標準として認められました。現在、GUMマニュアルは、多言語に対応し、世界の22カ国・地域において8,000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、統計有意かつ不偏の最新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。

常に改善とイノベーションを続けるよう努力することで、死亡保障ビジネスの危険選択の分野でトップクラスの位置づけを維持しています。世界各国支店のアンダーライターや医学分野の専門家から成るアンダーライティング戦略グループは、難しい申込でリスク評価の正確性を向上させるため、見識を共有化し、専門知識を活用するために、2011年に合同の取り組みを行いました。

RGAは、AURA[®]、ASAPSM、FAC ConsoleSMといった、申込の処理時間短縮、引受査定の効果性向上に資する自動査定システムの開発と向上にコミットしています。

2011年は、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世界中のお客様にご利用いただきました。ウェブキャストは、リスク管理、医学の進歩が商品開発に与える影響、募集人・被保険者による逆選択など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、他の専門的なスタッフに対する情報提供を拡大することが可能であり、お客様とRGAの相互理解を深めることにつながっています。

1 詳細については、32ページ掲載「アンダーライティングの動向」をご参照ください。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション

金融サービス業界では、資本要件や法規制の枠組み、会計基準、人口動態においてみられた変化が今後も続いていくことが予測されています。RGAのグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、こうした新しい枠組みにお客様が財務的、リスク管理の側面で適応するためのソリューションを拡大してきました。その結果、2011年度は、好調な業績を収めました。同部門は、財務再保険、資産運用型再保険、長寿リスクに対応する再保険を商品種目とし、当社のビジネス・ミックスにとって付加的な収益源となり、リスク分散の効果があります。

生命保険、団体保険、第3分野、金利感応型商品、および長寿リスク対応商品に対する革新的な資本ソリューションへの需要は依然として高まっています。

当社の再保険ソリューションは、法規制要件への対応や業容拡大に要する資本、ソルベンシー比率の改善、株主資本利益率の改善、M&Aなどにおいて世界中の保険会社をサポートしています。RGAは、このように高度・専門化した分野において業界をリードし、複雑な取引に要する専門性を高く評価されています。2011年度は、生命保険、団体保険、第3分野、および金利感応型商品に対応する財務ソリューションをご提供しました。

定額年金、変額年金、ユニバーサル生命保険等の資産運用型商品に対応する当社の再保険ポートフォリオは、過去10年間安定した成長を遂げ、2000年の資産10億ドルから2011年度末には100億ドル超へ増加しました。資産運用型商品は、年金や生命保険商品の運用リスクや金利リスク

の受再によって、当社の死亡リスクの分散化を図ることにつながり、お客様のリスク管理、資本管理の方法に有益な選択肢をご提供しています。当初米国で取引を開始し、日本やオーストラリアのお客様にもソリューションをご提供するようになりました。今では多くの国でお客様に資産運用型再保険をご検討いただいています。

英国における長寿リスクに対応するソリューションは、これまで順調に推移していましたが、新たな再保険取引を実行し、既存のポートフォリオを拡大することになりました。また、米国やヨーロッパ大陸における長寿リスク対応商品の需要の高まりにも対応しました。比較的新しい商品種目ですが、長寿リスクに対応する再保険は、分散化や収益源として重要な役割を果たすようになりました。

2011年は、目標市場への専門性を強化し、総合的な資本・リスク管理ソリューションを効果的に提供し、財務ソリューションの成長を更に促進するためグローバルな統合ビジネスモデルを適用しました。2011年末時点までに、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、セントルイス、トロント、モントリオール、ロンドン、ケルン、アムステルダム、シドニー、東京、香港、台北、およびシンガポールにリソースを配備することで、お客様に適切かつ効果的な財務ソリューションをご提供しています。2011年度は、米国、オーストラリア、英国、フランス、ドイツ、日本、南アフリカ、および台湾において取引を実行しました。

生命保険、団体保険、第3分野、金利感応型商品、および長寿リスク対応商品に対して革新的な資本ソリューションへの需要は依然として高く、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、お客様のニーズの拡大に対応できるよう、商品ラインアップや地理的範囲を拡大しています。

グローバル・アキュイジション

2011年初頭に設立されたグローバル・アキュイジション部門は、RGAの強みやコンピタンスを発展させたものであり、リスク選好やリスク管理理念に整合的な方法でお客様へのサービス内容を拡大しました。今日のビジネス環境では、成長へのプレッシャーが高まり、資本や経営資源の方向変換を迫られる保険会社が数多くみられます。経済環境の深刻化、ユーロ危機、ソルベンシーIIやバーゼルIII、IFRS等の規制要件や会計基準の変更によって、お客様や競合他社が再保険、資本管理、閉鎖ブロックの分離等のサポートを検討する中、同分野のビジネスチャンスがますます増えていくと予想しています。

グローバル・アキュイジション部門は、こうした課題に直面するお客様をご支援し、カスタマイズしたソリューションをご提供いたします。保険契約の分離や新市場進出を検討されているお客様に対する資本管理や将来利益の貨幣化等のソリューションが一例です。

現在の市場環境にに応じて、グローバル・アキュイジション部門は、米国およびヨーロッパにおいてビジネスチャンスを開発することに重点を置いています。2011年には、重要な保有契約取引を締結することができ、2012年の上半期に更に2件の取引の締結が予定されています。

契約群の再保険、契約群の買収、および買収のサポートが同部門の主な3種類の取引です。契約群の再保険では、お客様の保有契約群を当社が受再しますが、事務はお客様が継続します。契約群の買収では、当社が契約群を買収し、事務の責任も持つことで、お客様の当該ビジネスからの撤退を加速化します。買収のサポートにおいては、買収案件を模索している保険会社と提携し、買収対象企業の保有契約の一部を受再することでご協力いたしま

リスク評価実務やプライシング・モデル、査定基準の継続的改善により、RGAはお客様の期待を超える品質の商品を更に改善するよう努力しています。

す。それにより、投資規模の縮小、当社のプライシングや他の識見の活用、買収の他の側面への注力などが可能になります。

RGAは、経済環境の深刻化、ユーロ危機、ソルベンシーII、バーゼルIII、およびIFRS等の規制要件や会計基準の変更によって、ビジネスチャンスがますます増えていくと予想しています。

グローバルな団体再保険ビジネス

RGAのグローバルな団体再保険ビジネスは、2011年度も好調な成長を続け、年間保険料は、団体生命・就業不能保険の6億7000万ドル超を含み、11億ドル超に上りました。この業績は、アメリカ大陸（米国、カナダ、メキシコ）、アジア（インド、香港）、オーストラリア、ヨーロッパ（フランス、スペイン、イタリア）、中東、および南アフリカ等における団体生命・就業不能保険市場への積極的な参画によって達成されました。また、第3分野商品、特定疾病保険、傷害保険、介護保険、特別なリスクやCATカバーなども当該業績に含まれます。

世界中の拠点において、RGAは、市場の固有なニーズに適応させて開発した広範囲な団体再保険ソリューションを提供しています。こうしたソリューションは、社員福利厚生制度に対する保障、住宅ローンや融資を対象にした信用生命保険等、広範囲にわたっています。人口動態の変化や法規制改革によって、団体再保険の商品内容やモデルに急速な変更が求められた市場もみられます。

プライシング、過少保険、保険料負担義務化等の課題に直面するお客様に対して、ビジネス要件の変化に対応するカスタマイズしたソリューションを開発するこ

「シリアス・ゲーム」活用メリットもシリアス

「シリアス・ゲーム」は、ウェブベースの双方向的なシミュレーションです。RGAのお客様各社の就業不能保険担当支払査定者が、実際のクレームに対応する前に、プレッシャーなく楽しく学べるeラーニングの環境で、スキルや判断力を身につけられるように開発されました。

団体就業不能保険の支払査定は、多くの点でパズルを解くことに喩えられます。「シリアス・ゲーム」も同様です。ゲームの中で支払査定者はデータを評価し、査定結果を求め、クレームの各ステップに必要な業務タスクを選択します。

このゲームの目的は、就業不能保険を担当する支払査定者を対象に、想像的・批判的思考プロセスの体得、コミュニケーションスキルの向上、および査定をする上で必要な戦略の策定や資源の有効活用のため、業務知識の習得や効率化の実現にあります。ゲームの中で保険金請求者は架空ですが、ゲームのシナリオや結末は、就業不能保険で支払査定者が通常対応する事実に基づき製作されています。このソフトウェアには、ゲームのプレイヤーが支払事案を客観的に分析し、選択可能な各アクションプランの長

所・短所を評価できるような情報が含まれています。プレイヤーが一つ意思決定をする度に、架空の保険金請求者について、体況、職業、対人関係、財務に関する追加情報が得られます。

このゲームは豊富なコンテンツで構成されているため、プレイヤーは、オプションを選択したり、シナリオをビジュアル化したり、支払事案の管理に対して様々なアプローチを作ったりすることが可能です。ユーザーは、実行し得る戦略を参照しながら、確かな支払査定戦略に到達することができます。適切なタイミングでプレイヤーは最終判断を下し、これによりゲームのスコアが採点されます。査定結果（クレームの終了や不払いの回答はなく、支払案件のみ）に要した時間およびそれに伴うコストに基づいて、スコアが決まります。更に、他のプレイヤーとスコアを比較することもできるので、査定結果を比べたり、判断に至るまでの意思決定を反省したりするのに役立ちます。

「シリアス・ゲーム」は、お客様との知識の共有化をRGAが重視していること、そしてRGAのマーケティングの特徴である多様なサービスの一つとして卓越した事例だと言えます。

とでサポートを提供してきました。団体再保険のお客様に対して、保険数理、引受査定、プライシング、支払査定、リスク管理に関する取り組みをサポートするために、継続的なトレーニング、研修セミナー、およびツール等、多数の付加価値サービスをご提供しています。

ビジネス要件の変化に対応するカスタマイズしたソリューションを開発することで、プライシング、過少保険、保険料負担義務化等の課題の解決をサポートしてきました。

付加価値サービスはRGAの競争優位であり、お客様の更なる発展をサポートするために開発されています。ウェブベースのシミュレーション・ツール「シリアス・ゲーム」は、就業不能保険を扱う保険会社の支払査定者が現実的な職場復帰のシナリオを経験できるよう開発されたもので、当社の独自のサービスの一例です。¹ 2010年に導入され、2011年に拡大された「シリアス・ゲーム」は、現在、米国およびカナダのお客様に活用されています。オーストラリアにも最近導入され、2012年には他国への導入も検討中です。

グローバルな医療・介護再保険ビジネス

RGAは、医療保険、就業不能保険、および介護保険の市場に約5年前に進出しました。同分野の商品は、当社の中核をなす死亡保障ビジネスからリスク分散を図る健全な方法であり、魅力的な成長の機会を与えてくれます。

医療保険に影響を与える動的要因には、人口、人口動態、文化、法規制の枠組み等があり、適切な視点とカスタマイズしたソリューションを要します。この分野の成長や成功には各国市場の専門知識が不可欠であると認識した上で、当社は、ビジネスチャンスを慎重に評価し、医療・就業不能保険再保険の開発を続けて参ります。

当社は、2010年にINGグループから団体再保険ビジネスを買収することで、広範な医療再保険の知識や識見を得ました。買収で医療関連リスクの管理に25年以上の経験を有する部門を統合したことにより、同部門の第3分野商品の専門知識を活用し、世界の市場にご提供しています。

短期団体実損補型医療保険に対応するスタッフやしくみの開発がメキシコやインドを含む各国で進行中です。また、イタリア、東南アジアをはじめとして地理的事業地域拡大も徐々に進めています。2011年に同部門は、当社の団体再保険部門の専門家と協力し、ROSE[®]プログラムによる巨大災害・高額ケース管理に関する独自のサービスを米国以外の市場でどのように活用するか、グローバル市場に関連するサービスをどのように提供すべきかを検討しました。

長期個人医療保険の再保険も世界の市場でビジネスチャンスを提供しています。市場の成熟度、医療保険制度、および医療保険の状況は、各市場によって非常に異なるため、死亡リスクや罹患リスクの評価、プライシング、商品開発の深い理解に基づき、各市場の現状に即して応用したソリューションをお客様にご提供しています。

当社は、米国の介護保険市場に2007年に進出しました。それ以来、小規模ながら、焦点を絞ったビジネスを着実に構築し、市場において重要な役割を果たしてきました。同分野では、新契約および保有契約をサポートし、これまで新契約または保有契約の契約ブロックの50件以上におよぶ介護保険商品を検討して参りました。

当社の経験豊富なスタッフが、精巧で詳細なリスク分析やモデリングをご提供いたします。分析や協約に関する確立した専門知識、データや他社比較調査の共有化を通じて、魅力的かつ慎重なソリューションを効果的にご提供することが可能です。

RGAは、適切な再保険手数料や協約条件をご提供するべく、今後も努力する所存です。これは、お客様と当社のパートナーシップを確立していくプロセスでもありません。考え抜かれたソリューションによって、同分野の商品に伴うリスクすべてを引受けることができ、お客様に十分な資本のリリーフをご提供することが可能です。

¹ 詳細については、19ページ掲載「シリアス・ゲーム」をご参照ください。

当社の専門知識の基盤である死亡保障ビジネスの広範なデータベースによって、RGAのアンダーライターやアクチュアリーは、優れたリスク評価および的確なプライシングを提供し、お客様の成約拡大をご支援しています。

米国における保険料収入(正味)

(単位:100万ドル)

2011年	3,993
2010年	3,797
2009年	3,321
2008年	3,100
2007年	2,875

米国

RGA最大の事業部門である米国事業は、2011年度堅調な業績を収めました。総収入は49億ドル、保険料収入(正味)は前年比5%増加し、40億ドルになりました。米国における事業では、死亡・罹患リスク(個人および団体)に対する従来型再保険、多様な生命・医療保険に対応する資産運用リスクへのソリューションや財務再保険を取り扱っています。米国では個人生命保険新契約における元受会社の総出再額が減少する中、当社の比類なき顧客サービスや専門知識により、新契約の獲得において業界首位を維持し、慎重かつ戦略的な商品多様化により着実な成長を遂げています。

RGAは、米国市場において業界トップの生命・医療再保険会社です。保険業界で広く知られる様々な調査において功績を称えられてきました。2011年度フラッシュポーター隔年調査においては、「Best Overall Life Reinsurer(生命再保険会社最優秀賞)」を4回連続で受賞する栄誉を輝きました。

任意再保険は、米国市場においてRGAの中核をなす強みであり続け、高額契約や条件付リスクの任意再保険においてグローバルで業界トップの位置づけを認められています。2011年度、米国の個人生命保険では、5年連続で10万件を超える申込を査定し、照会件数および24時間以内に95%以上の申込書に回答する迅速な対応

により業界屈指のサービスをご提供しています。自動査定システムASAPや自動照会システムFAC Consoleを用いた任意再保険の照会、および任意再保険のヘルプデスクFAC Call deskや電話によるサービスプログラムUnderwriting Outreachに基づく当社のアンダーライターの直接対応によって、お客様の契約照会を容易にし、広範囲な引受査定、その他関連情報にアクセスできるよう便宜を図っています。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を通してリソースを提供することでご支援をしています。

保険数理サポートでは、当社の専門知識、データ、および業界トップの識見が活用されています。2011年には、商品開発、優良体基準の分析、他社比較、お客様各社の経験値分析、定期保険四半期競争力評価、申込から引受査定、保険数理のオプションまで網羅した商品レビューなどの分野において、付加価値サービスをお客様にご提供しました。こうしたサービスに加えて、主要事業以外の資本集約型保有契約群を検証するサポートにより、お客様をご支援しました。

データに基づくリサーチや分析によって、RGAのアクチュアリーやアンダーライターは、新たなトレンドの出現を早期に発見し、正確かつ適切なリスク評価やモデリングを可能にしています。当社の安定的・継続的な商品提供は、死亡リスク保障ビ

ジネスに関する米国有数の保有契約データに基づく大量データベースの理解・活用による広範囲な分析調査に支えられています。定期的にこうしたデータを社内で分析することが当社の競争優位につながります。RGAのグローバル・リサーチ・アンド・ディベロプメント(以下、グローバルR&D)部門が2011年行った死亡リスクの経験値分析には、20万件以上のクレームが含まれています。死亡保険金は96億ドル超に上り、5年間で約5.5兆ドルのリスクが対象になっています。解約失効リスクの分析には、600万件以上の解約失効が含まれます。解約失効は約4300億ドルであり、6.5年間で6兆ドル超のリスクが対象になりました。

2011年にグローバルR&D部門が実施したリサーチには、LexisNexis®との合同研究があります。これは、運転履歴の防御価値を評価するために、700万件以上の申込を対象に死亡率(すべての死亡原因)の経験値に過去の交通違反の頻度や違反内容(軽度・重度等)を照合して分析したものです。2011年に実施したリサーチには、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)との合同研究もあります。MIBのEAA(申込プロセスにおける活動件数)を用いて、申込者の過去の保険加入行動と早期解約失効リスクの相関関係を分析し、定量化を図ったものです。¹

¹ 詳細については、15ページ掲載「RGAグローバルR&D部門」をご参照ください。

2011年もRGAは、保険数理、引受査定、医学に関するお客様へのトレーニングにおいて業界トップに位置づけられました。ウェブキャストの配信では、保険業界およびRGA社内の専門家による医学またはリスクに関する多様なテーマに関連した7つのプレゼンテーションをご提供しました。複数課程から成る継続的かつ柔軟な研修プログラム「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22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を理解します。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り執筆された論説をご紹介します。更に、保険業界の会議への講師派遣、ニュースレターや白書等の発行にも積極的に関与しました。

米国の顧客対応部門は2011年に拡大しました。それにより、お客様の総合的なニーズを重視し、すべての商品種目にわたって革新的かつ柔軟なソリューションをご提供することができるようになりました。ト

ラディショナルな死亡保障ビジネスの再保険が依然として米国事業の中心であるものの、近年は米国のお客様にご提供する商品の範囲を着実に拡大させてきました。

米国の団体再保険ビジネスには、生命保険、傷害保険、就業不能保険、特別なリスクや第3分野商品等が含まれ、広範囲な付加価値サービスによって補完されています。サービス内容は、ウェブベースのシミュレーション・ツール「シリアス・ゲーム」が拡大されたことにより、2011年には更に充実しました。これは、就業不能保険を扱う保険会社の支払査定者が現実的な職場復帰のシナリオを経験できるよう開発されたサービスです。その他2011年に追加されたサービスには、団体生命保険および特別なリスクに関するアクチュアリーおよびアンダーライター向けウェブキャストのトレーニング、クォータシェア方式による医療保険市場向け評価ツールProvider Network Evaluator、および団体生命・就業不能保険事業者の四半期財務報告概要があります。

介護保険商品へのニーズが高まり、それに対応する再保険の需要が増加する中、RGAの米国部門は、当事者間でリスク

を同期化させ、資本の効率化、リスク保証を可能にするソリューションをご提供することで、お客様のニーズに対応する備えができています。経験の豊富なスタッフ、洗練されたリスク分析や商品モデリングによって、リスク評価の検証や他社比較、専門知識の提供等、複雑な商品の管理をサポートする付加価値サービスも提供しています。

米国の資産運用型再保険および財務再保険は、スタッフの高度・専門化した知識や経験に基づいて提供されています。2011年には、米国における既存の協約に基づく新たなビジネスを引受け、年金市場に対応し、お客様へのキャパシティの供給、資本の効率化、商品の競争力強化を目的とした、資本やリスクに関する新たなソリューションをご提供しました。

2011年に財務再保険担当部門と団体ヘルスケア関連再保険部門の専門家協力し、専門知識を結集することで、財務ソリューションの団体商品への応用が開発されました。2011年には、米国においてお客様の財務再保険の利用の増加もみられました。

「EASI」ソリューション

米国では生命保険契約件数が減少傾向にあり、生命保険の世帯加入率も低下しています。そのため、保険業界は、新たな販売チャネルを積極的に開拓し、そうしたチャネルのニーズに対応するために迅速な簡易告知型の査定回答プロセスを模索しています。

保険会社は、こうしたニーズに対応する新たな査定方法やテクノロジーを開発し、これまで経験のない新しい死亡リスクを引受けるという重大な課題に直面しています。

RGAは、こうした課題の解決に不可欠である、分析的な引受査定手法、テクノロジー、および死亡リスクのプライシングに関して

豊富な経験を積んできました。RGAが独自開発した自動査定システムAURA®を基盤にして、EASIと呼ばれる新しい総合的なパッケージを開発しました。これは、引受査定、テクノロジー、再保険契約から成り、前述のようなビジネスチャンスを保険会社が模索することをサポートし、それに伴うリスクをRGAと共有化することが可能です。

EASIの1社目のお客様は、同ソリューションの利用によるリスク低減を高く評価し、2011年に実装開始することに合意しました。EASIは、RGAのイノベーションがお客様のニーズを満たし成功へ導くソリューションとなる、多数の事例の一つと言えます。

RGAは任意再保険で業界トップの位置づけにあり、1979年以降累計で300万件以上の契約を査定し、年間照会件数は30万件以上に上ります。当社のアンダーライターは、長年にわたる死亡保障ビジネスの経験値に基づく適切な分析により、迅速かつ正確な査定回答をご提供いたします。

カナダにおける保険料収入(正味)

(単位:100万ドル)

2011年	835
2010年	797
2009年	615
2008年	534
2007年	487

カナダ

カナダでは、子会社であるRGAライフリ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。2011年度も堅調な業績を収め、総収入は前年比7.8%増加し、初めて10億ドルを上回り、10億5180万ドルになりました。保険料収入は、前年比4.8%増の8億3530万ドルになりました。2010年度には長寿リスク対応取引を初めて締結し、4330万ドルの一時的な前納保険料を計上しました。同前納保険料を除くと、保険料収入の前年比は10.8%の増加になりました。税引前営業利益は、前年比27.4%増加し(現地通貨ベース24.8%増)、1億4480万ドルになりました。RGAは、個人生命再保険分野の新契約占有率で5年連続第1位となり、カナダの市場シェアの約3分の1を保有しています。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、業界トップの位置づけを保ちながら、団体生命保険および第3分野や長寿リスク対応への再保険におけ

る成長を支えています。NMGコンサルティングが行った2011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3年連続第1位に評価されました。この調査では、個人・団体生命保険および第3分野を扱うカナダの元受保険会社を対象に、顧客関係管理、業務管理、商品・サービスの多様性の分野において再保険会社の相対的能力の評価を示す指数が測定されます。

カナダの元受保険会社は幅広く再保険を利用しており、2011年度は契約高ベースで新契約の約70%が出再されました。過去11年連続で再保険出再率が70%台に上りました。個人生命保険の再保険新規引受額は、4年連続で500億加ドルを上回りました。カナダにおいて再保険の付保率がすでに高いこと、当社の現在の高い市場シェアを考えると、各保険会社の死亡リスクの保有が引き上げられ、生命再保険の利用が今後減少する不安定要素があるにしても、当社の現行の保有契約、個人生命保険商品の長期性に基いて十分持

続可能な増収を図れる体制にあります。個人生命保険分野の保険料が2011年度保険料収入の70%以上を占めています。

RGAは、カナダにおいて2011年度も堅調な業績を収め、総収入は初めて10億ドルを上回り、この重要な市場において個人生命再保険分野の新契約占有率では5年連続第1位となりました。

第3分野におけるグローバルな経験と知識を活用することで、RGAは特定疾病保険を伸展させ、約3分の1の市場シェアを保有することが推定されています。同分野を扱う40%以上の保険会社に、現在、サポートをご提供しています。2010年に長寿リスク対応取引をカナダで初めて締結した後、2011年は同分野の更なる成長をお客様と共に模索しました。団体生命・医療保険分野は引き続き当社の成長の可能性を支えています。2011年には新たに3社と同分野におけるパートナーシップを構築しました。米国の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することで、カナダの団体再保険市場で重要な役割を果たしています。

RGAsは特定疾病保険を伸展させ、約3分の1の市場シェアを保有することが推定されています。同分野を扱う40%以上の保険会社に現在サポートをご提供しています。

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では、2011年度は約3万7000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。アンダーライティングに関する課題に対応する革新的なソリューションを開発することにおいて、同部門のアンダーライターは優れた能力を発揮しました。商品ラインアップの拡充や業界屈指の任意再保険サポートに加えて、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ました。このシステム

は、お客様にご利用いただくe-アンダーライティングのソリューションであり、効率化や知識の共有をご支援いたします。NMGコンサルティングが2011年に行った前述の調査でも、カナダのアンダーライティング部門は「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位に評価されています。

当社は、カナダの保険業界の成功と発展に強いコミットメントを持っています。2011年も、これまで通り、多数の業界団体への参画を通じて保険業界を支援しました。カナダのスタッフは、生命保険業界の専門団体において様々な役割を担っています。カナダ生命保険協会 (CLHIA) 会長、カナダアクチュアリー会 (CIA) 会長、CIA会員サービス審議会委員長、CIAリサーチ委員会委員長、米国アクチュアリー会試験委員会会長、CLHIA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を支援する業界の取組) の委員長などです。

RGAは、お客様と緊密に連携し、ご要望に耳を傾けることにより、新しい市場でのお客様の成功に貢献し、既存の市場における問題の克服をご支援します。RGAは真のパートナーとして、お客様との関係を重視しています。

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)

2011年	2,499
2010年	2,058
2009年	1,781
2008年	1,709
2007年	1,543

インターナショナル部門

RGAは、1994年北米以外で初めてビジネス基盤を確立し、2002年には、多国籍企業の高まるニーズや、各国市場の保険会社のニーズに応えるため、インターナショナル部門を設立しました。同部門は、アジア太平洋地域、そしてヨーロッパ、南アフリカ、インド、南米、中東地域の事業を統括し、70カ国以上のお客様をサポートしており、2011年度の保険料収入(正味)は前年比21%増の25億ドル、10年間の年平均成長率は25%になりました。2011年末時点では、北米およびカナダ以外の地域が個人保険分野の保険料の29%を占めています。

RGAインターナショナル部門は、2011年度の保険料収入(正味)が前年比21%増の25億ドル、10年間の年平均成長率は25%になりました。

アジア太平洋地域

アジア太平洋地域には、オーストラリア、中国、香港、日本、マレーシア、ニュージーランド、シンガポール、韓国、台湾における事業が含まれ、2011年度はオーストラリアの就業不能保険に対応する責任準備金の大幅な積み増しや、同地域の保険金支払実績の悪化により、収益の減少に見舞われました。しかしながら、保険料収入(正味)は、前年比15%増の13億円に増加し、更に総収入は15%増の14億ドルという堅固な成長を見せました。

同地域の成長は、好調な分野により支えられました。商品開発と引受査定の革新は、同地域における当社の重要な強みとなっています。引き続き変化する規制の枠組みや、同地域の急速なビジネスの成長に起因する資本金の圧迫、そして経済および人口動態のトレンドは、RGAにとって、市場の進化によりもたらされる課題へ対応しながら市場で成功を収めるお客様にご支援する機会でもあります。

オーストラリアおよびニュージーランド

オーストラリアおよびニュージーランドの2011年度の保険料収入(正味)は、7億4600万ドルに増加し、前年比26%増となりました。団体再保険および個人生命再保険を含む、主な商品種目全てにおいて、成長が持続しました。また、新規販売チャネルは、持続可能な市場の成長の兆しを示しています。2011年度は保険金支払が歴史的に高い水準となり、オーストラリアの保険業界全体を通して非常に厳しい年となる一方、当社は、慎重に危険選択を管理することにより、業界他社が経験したほどの損失を受けることなく、同年度をうまく乗り切ったと言えます。

オーストラリアおよびニュージーランドにおける重大な規制要件の変更は、お客様が課題をよく理解し、対応する戦略を考案し、こうした変更がもたらすビジネスチャンスを獲得することを当社でご支援するため、元受保険会社と緊密にご協力することにつながりました。

顧客満足度に対する当社のグローバルな重点的取り組みに沿って、オーストラリアの事業子会社においても、顧客ベースに基づいた組織変更を更に進め、顧客満足向上の取り組みを実行し、顧客関係に関する評議会そして四半期および・年次レビューを含む、モニタリング実施による顧客関係強化の活動を再スタートさせました。

2011年、RGAリインシュアランス・カンパニー・オブ・オーストラリア・リミテッドは、主要格付け機関スタンダード&プアーズ社の保険財務力格付けにおいて、AA-(Very Strong)を取得しました。この評価によって、オーストラリアの事業子会社は、保険金支払能力と財務基盤について、お客様に更なる安心感をご提供いたします。

同地域そしてグローバルな保険業界のリーダーとして、当社は、保険数理、商品、引受査定、支払査定、テクノロジーおよび医学分野のセミナーを通じて業界知識の共有化を図っています。また、広く知られている「Global Underwriting Learning Framework (GULF)」プログラムを用いて、同地域の保険業界に引受査定のトレーニングを提供し、専門分野のトピックについてディスカッションを行う朝食会を数回開催しました。更に、他社比較調査や販売チャネルの調査も提供しました。そして、業界イベントの後援や、講師の派遣を通じ、また元受保険会社との協力による販売チャネルのイベント支援等により、保険業界への継続的なコミットメントを示しました。

日本

日本は、保険料収入ベースでアジア太平洋地域において2番目に大きなオペレーションです。2011年度の業績は堅調で、保険料収入は147億2100万円、危険保険金額は2784億5400万円になりました。RGAの死亡保障ビジネスにおける専門性、およびマーケットに対する深い理解は広く認められており、2011年度も任意再保険において実績を伸ばし、47,083件を査定し、年間照会件数の記録を更新しました。

RGAは、業界トップの任意再保険だけでなく、商品開発をサポートし、付加価値を提供するパートナーとして日本で強固な位置づけを確立しています。高齢化の影響により、死亡保障商品から第3分野商品、つまり医療保険やがん保険、年金保険などへのシフトが日本の保険業界のトレンドとしてみられる中、ビジネス環境の変化

に対応する革新的なソリューションとして、費用対効果の高いe-アンダーライティングを主要なお客様にご提供しています。RGAの査定基準を用いた自動査定システムは、RGAのサーバー上に置かれ、クオータ・シェア方式の再保険を前提にご利用いただけます。このようなビジネスモデルの成功により、カスタマイズされたe-アンダーライティングを3社のお客様にご提供することになりました。2011年度は、資産運用型再保険取引も締結され、サブラスリーフを通して多額な資本を日本の保険会社にご提供しています。RGAは、少子高齢化が進む保険の成熟市場において保険会社がどうすれば成長できるのか助言する力を備えています。高齢化に伴い保障商品へのシフトが起きる中、競合他社との競争激化に直面する保険会社も多く、M&A等を通じた海外市場進出を検討している企業もみられます。

2011年の震災とそれに続く原発事故の後、日本支店はオペレーションを維持し、普段と変わらない水準の顧客サービス・サポートを継続しました。被災地の保険金請求については、所在確認や加入契約の把握が困難である特別な環境において、迅速な取り扱いが求められました。生命保険業界全体で保険金請求時の標準要件の簡素化が行われ、地震による免責条項が不適用の扱いになりました。

日本支店は、アンダーライティング&クレーム、保険数理、商品開発など様々なテーマにより、2011年度は約20回におよぶ業界セミナー、および四半期ごとの若手アクチュアリー・アンダーライター向け勉強会を開催しました。商品開発のアイデアや識見をご紹介したセミナーでは、生命・損害

ニーズの変化に対応するファイナンシャル・ソリューション

2010年に、米国を担当するファイナンシャル・マーケット部門と米国外担当のキャピタル・アンド・ファイナンシャル・ソリューション部門の専門性とリソースを統合し、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門(GFS)を設立しました。

両部門の専門知識や識見を活用し、GFSは、資本や法規制の変化に関するお客様のニーズを満たすために、自己資本強化、長寿リスク、資産運用に対応した創造性に富み、健全なソリューションを絶え間なく提供しています。

同部門が提供する財務ソリューションに対する需要は世界の各国で顕著にみられ、これまでRGAは15カ国においてお客様に財務ソリューションをご提供しました。自己資本強化再保険は、アジアの成長する保険市場で引き続き必要とされており、とくに日本、台湾、香港、シンガポールにおいて関心が高まっています。オーストラリアにおける新しい資本要件やヨーロッパのソルベンシーIIも需要を増加させる要因です。また、銀行資本規制バーゼルIII

の要件は、RGAがバンカシュアランスに再保険のご提案をするビジネスチャンスにつながりました。米国、日本、およびカナダの保険会社は、効果的な資本ソリューションを積極的に模索しています。経済不況が続き、将来の法規制の不確実性も問われる中、RGAのように、世界各国のニーズに対応できる再保険会社には大きなビジネスチャンスが広がっています。



「RGAのすべての市場において、急速に変化し続ける資本・リスク管理要件に対応し、革新的で費用効率の高いソリューションを提供すること。それがグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門の成長につながっています」

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・バイス・プレジデント

元受保険会社のアンダーライターに対するトレーニングやセミナー、ウェブキャスト配信、GUMマニュアルを通じて、RGAは専門知識や見識を共有化し、保険業界におけるリスク管理実務の品質や正確性の向上を図っています。

保険会社、共済、少額短期保険会社の主計、商品開発、経営企画、新契約などの部門から過去最多の150名以上の参加者にお集まりいただきました。日本支店は、日本アクチュアリー会、日本アンダーライティング協会など、業界団体にも常に支援を行っており、関心が集まる話題について情報や成功事例を提供するなど、業界誌にも厚く貢献しています。

韓国

2011年度の韓国の事業は、生命再保険分野における激しいプライシングの競争や、お客様による契約条件の継続的な再交渉にもかかわらず、堅調な業績を示し、米ドルベースで総収入は前年比4.8%増、純利益は同2.2%増となりました。2011年度後半は、元受保険会社の活動が活発化し、保険業界全般から商品開発サポートの依頼が著しく増加しました。韓国市場で新商品を販売するまでの長い準備期間を考慮すると、こうした活動は、2012年度後半になるまで業績結果に反映されそうにありません。その一方で、韓国支店の任意再保険は機運を増し、2011年度の照会件数は13,022件（前年比約50%増）となりました。

香港

香港支店は2011年度保険料収入が前年比18%増と高い伸びを示し、引き続き堅調な業績を上げた一年となりました。また、任意再保険においては、7,546件の申込を査定しました。香港および東南アジアの国々をサポートしている香港支店は、当社のアジア太平洋地域において、保険料収入（正味）で第4位、純利益では第2位を占める大規模市場です。

この重要な地域において、当社では商品開発および引受査定刷新に重点を置いた事業を行っています。2011年香港支店は、代理店、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の販売チャネルを対象に新商品開発および引受査定サポートを考案し、実行しました。特定疾病保険商品の開発におけるマーケットリーダーとして、2011年度は早期特定疾病保険、および複数回支払特定疾病保険の新世代商品を含む、いくつかの特定疾病保険商品の開発をご支援し

ソルベンシーIIの導入にあたり、ヨーロッパの保険会社はRGAが提供する資産運用型ソリューションのメリットを積極的に検討しています。実際、ソルベンシーIIIにより、世界的に運用リスク管理への保険会社の注目が高まり、RGAは、現在、オーストラリア、日本、およびアジア各国で資産運用型再保険のビジネスチャンスを検討しています。また、カナダの一般会計基準（GAAP）およびソルベンシー規制であるMCCSRもGFSが提供するソリューションの需要を促す要因になっています。

長寿リスクに対するソリューションは、依然として英国で強い関心があり、オランダやカナダ、米国など他市場においても機運が高まっています。

昨今の世界金融危機、および資本要件の変更に起因した資本の枯渇により、保険会社の多くが商品や地域の重点分野を再評価しています。

今後について

こうしたソリューションに対する保険業界のニーズは、特定の形態の取引については不確実であるものの、今後も堅調であると予想されます。ソルベンシーIIのように、法規制の変化はタイミングや変更内容の詳細が不明確であり、お客様の需要や関心の高まりはみられるものの、実施時期の遅れにつながり、確実になるまで保険会社各社が資本プランニングを延期する場合もみられます。

再保険を柔軟なツールとして用いた戦略のサポートを通して、RGAは大きなビジネスチャンスを得られます。RGAのGFSの経験と創造性、そして組織全体、および世界各国のリソースや専門性を活用する能力によって、課題に直面するRGAのお客様に役立つ革新的な新ソリューションを今後も提供する所存です。

ました。また、富裕層向け再保険商品でも業界トップの位置づけにあり、当分野における豊富な経験から得られるデータを活用し、香港や東南アジアにおける主要なお客様12社をサポートしました。

引き続き変化する規制の枠組みや、同地域の急速なビジネスの成長に起因する資本金の圧迫、そして経済および人口動態的トレンドは、RGAにとって、お客様の成功をご支援する機会でもあります。

2011年度は、お客様の販売プロセス、およびアップセルやクロスセルの実効性を高めることをご支援する、高度な引受査定ソリューション、およびお客様の資本管理や財務管理のニーズを満たすファイナンシャル・ソリューションを提供しました。また、マレーシアのラブアン支店におけるリタカフルを用いて、マレーシアやインドネシアのタカフル市場においてお客様のご支援を続けています。

同支店は、年間を通して保険数理や、マーケティング、引受査定に関するトレーニングやセミナーを実施し、知識や専門性を共有しました。これらのトレーニングやセミナーには、東南アジアでの医長に対する40回以上のトレーニング、英国の特定疾病市場をテーマにしたミニセミナー、アンダーライティングおよびアクチュアリーの世界向けのセミナーや、講演を含みます。

2011年香港支店は、CFOサミット(Asian Insurance CFO Summit)、太平洋保険会議、東アジア・アクチュアリー会議、フィリピン・アクチュアリー学会年次総会、インドネシア・アクチュアリー学会年次総会、アジア保険医学会第8回会議、およびアジア保険業界表彰(Asia Insurance Industry Awards)の主要スポンサーとなりました。

台湾

RGAは1999年に台湾市場に進出して以来、強固な事業基盤を築き、年々安定した成長を遂げてきました。2011年度の台湾支店の保険料収入(正味)は、12%増加し7030万ドルになりました。2006年から2011年までの期間、同市場における年平均成長率は過去最高の13.3%となり、目覚ましいビジネス拡大を継続しました。

革新的かつお客様重視の商品開発は、引き続き同支店の主な強みとなりました。2011年、当社は重要なお客様にご協力し、複数の特定疾病保険商品を開発しました。こうした商品は、同保険市場で通常特定疾病の対象になるリスクのグループ分けに基づいて、開発されました。消費者は、個々の好みや既存の保障に応じて、1つまたは複数のグループの保険契約を購入することができます。また、台湾支店はバンカシュアランスおよびテレマーケティングに対応する商品にも注力し、中小企業向け保険を市場に導入しました。この他、代理店チャンネル向け初の保険料返戻付がん定期保険商品、終身医療保険商品(台湾有数の保険会社向け)等の商品開発の取り組みも保険業界で高い評価を得ました。また、台湾支店はRGAのグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門と緊密に連携し、同年いくつかの契約を締結することに成功しました。

引受査定や支払査定サービスも台湾支店にとって重要な分野です。医学分野、引受査定、支払査定の専門知識を活用し、2011年は10回の業界全体のセミナーおよび40回以上の社内のセミナー等、過去最多のセミナーを開催しました。当社は継続的な研修や教育を通じた知識の共有において、非常に高い評価を受けています。2011年1月に、当社は引受査定や支払査定に関する電子版の月刊ニュースレターや、毎月選択された引受査定のケーススタディをご提供する新サービスを開始しました。これは様々なレベルの引受査定者および支払査定者400人に提供され、優れた評価を受けています。

マレーシア

Malaysian Life Reinsurance Group Berhad (MLRe)は、マレーシアの全ての生命保険会社と取引があり、近隣諸国の保険会社にもサービスを提供しています。MLReは30%の株式を有するRGAとマレーシア生命保険協会の合併会社です。

2011年度、MLReはマレーシアの生命再保険業界のトップに位置づけられました。任意再保険分野においても優れたプロバイダーであり続け、照会件数20,016件に上りました。2011年度末時点、MLReは、保険料収入(グロス)において8%増の2億360万リンギットを計上しました。同年、当社は特定疾病保険商品の刷新を検討するため、マレーシアの生命保険会社各社と協力しました。また、バンカシュアランスに関しては、同地域の保険業界は中小企業市場や個人富裕層の保険ニーズに注目しています。

RGAは、様々な角度から問題や課題を考察するため、優秀なリソースを有し、新しいアプローチを考案しています。新しいテクノロジーや、専門的なモデル、そして経験値分析を用いて、当社の専門家が、お客様のビジネス手法を変える、非常に画期的なアイデアを考案いたします。

中国

中国駐在員事務所は、中国の生命保険業界の構築・強化をご支援するためにアンダーライティング・セミナーおよびアクチュアリアル・セミナーを開催し、元受保険会社のお客様の積極的な参加が得られました。駐在員事務所は、この重要な市場において、支店開設に必要な免許を取得するため、中国の監督当局に働きかけを続けました。また、グローバルな見識を活用し、経験値分析や海外市場への他社比較調査等のリサーチプロジェクトにおいて、中国の生命保険会社と密接に協力しました。

ヨーロッパ、南アフリカ、インドおよびラテンアメリカ地域

英国、オランダ、スペイン、フランス、ドイツ、イタリア、中欧および東欧、中東、インド、南アフリカ、ラテンアメリカでの事業を含む、ヨーロッパ、南アフリカ、インドおよびラテンアメリカ地域は、保険料収入（正味）が前年比30%増の12億ドルになり、2011年度は極めて優れた業績を達成しました。税引前純利益は、英国、南アフリカ、イタリア、スペイン、インド、およびアラブ首長国連邦における保険料収入（正味）の増加を受けて、1420万ドル（17%増）になりました。同地域は、危険保険料式再保険や共同保険式再保険により、特定疾病保険や長寿リスクに対応する終身年金等におよぶ様々な生命保険商品や医療保険商品に対する再保険をご提供しています。個人保険、そして国によっては団体保険を受再する任意再保険協約あるいは自動再保険協約があります。

英国

2011年度、英国市場は非常に厳しい状況にあったにもかかわらず、当社の英国およびアイルランドにおける保険料収入（正味）は19.9%増（現地通貨ベース15.7%増）となりました。個人保障性商品分野での確固たる地位を維持しつつ、年金ビジネスは成長を続けました。2011年度の同地域のリスク細分型年金市場は、30億ポンドを超え、前年比22%の伸びを示しました。顧客基盤を構築し、利益率を増加させながら、英国年金市場の成長分野での存在感を強めました。英国支店はまた、年金を対象にした2件の大口バルク取引を締結しました。

同年、競争の激しい再保険環境において、NMGコンサルティングが行った調査では、英国およびアイルランド市場における生命再保険会社として3年連続第1位に評価されました。

ソルベンシーII、男女別保険料等均等化、税制変更、そして小売金融商品販売改革（RDR）を含む、多くの規制要件の変更が英国の保険会社に差し迫っています。これらの変更は、多くの保険会社において、新商品やサービスの開発から保険数理やITのリソースを奪う可能性があります。このように変化を続ける環境において、お客様の進行中の開発をサポートするために、当社は多様な商品やサービスを開発し、お客様の固有のニーズに合わせカスタマイズすることに取り組んでいます。

オランダ

RGAは2010年にオランダに支店を開設し、過去2年間オランダ市場の調査、およびブランド認知の向上に注力してきました。2011年度のオランダ支店の収入は25%増加し、純利益は90%増となりました。ま

た、任意再保険の照会件数は450件に増加しました。同年、オランダ支店は、保険数理および引受査定に専門家を組織体制により、保険会社に向けた、双方向的な商品開発および販売チャンネルに関するワークショップを開催しました。

オランダ支店は、死亡保険や、就業不能保険、特定疾病保険に対応する従来型再保険の強みによって、数社に対するオーダーメイドのソリューションの提供につながりました。その一つは、元受保険会社と協力して開発した、革新的な新商品Goed Genoeg（オランダ語で「十分良い（Good Enough）」の意）です。オランダで増加する自営業者向けにデザインした就業不能保険商品であり、市場への導入に成功しました。この革新的な新商品により、当社は、2011年度ライフ＆ペンション・リスク賞において「Best Reinsurer for Mortality Risk Transfer（死亡リスク移転における再保険会社最優秀賞）」を受賞しました。

2011年度、当社のヨーロッパ、南アフリカ、インドおよびラテンアメリカ地域は、目覚ましい業績を達成し、保険料収入（正味）は前年比30%増の12億ドルになりました。

同年、オランダ支店は北欧市場における実現可能性調査および現地調査を実施し完了しました。これにより、スウェーデン初の団体就業不能保険契約を締結しました。また2011年は、規制の枠組みの変更、長寿リスクに対するソリューション、資産運用型再保険、自己資本強化再保険への引き合いがみられ、オランダ市場に適したソリューションを構築するために、RGAのグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門と協力しました。

スペインおよびポルトガル

スペインおよびポルトガルを担当するスペイン支店は、2011年堅調な業績を収め、保険料は前年比8%増の4290万ユーロに進展しました。この成功の理由として、既存のお客様や協約を通じた市場開拓が進み、またご提供可能な保障の幅が広がったことが挙げられます。スペイン支店は、主要なお客様に業務評価や商品開発など付加価値の高い再保険サービスを提供することで、スペインおよびポルトガルでのブランド認知を向上させました。

NMGコンサルティングが2011年に元受保険会社を対象に実施した再保険会社調査では、欧州大陸、中・東欧、イタリア、南アフリカ、メキシコ、英国およびアイルランドを含む市場の「Business Capability (再保険取引能力)」で当社は第1位と評価されました。これは、顧客関係、業務管理、広範囲な商品・サービスの提供等の分野において元受保険会社が再保険会社を相対評価したものです。

混迷し続けるスペイン・ポルトガル両国の経済は、生命保険業界を圧迫しています。金融機関の個人向け与信は2011年も減少し、近年新契約獲得の柱となっていた住宅ローンや個人融資に関連する生命保険の取引量に甚大な影響を与えています。

団体保険は、保険会社と再保険会社の両者にとって、依然として非常に競争の激しい市場です。同地域の企業は金融危機の影響を受け、従業員福利厚生プランを含む経費削減を強いられました。この事業

分野は1年更新であり、再保険会社のブライシングや協約条件を圧迫しています。その結果再保険市場シェアの維持がますます難しくなっています。スペインの団体保険部門は、この厳しい環境下でもお客様の成功をサポートする方法を模索しました。

スペイン支店は、個人死亡保障への特約付帯あるいは単独商品としても販売可能な特定疾病商品を開発し、お客様を支援しました。最近の傾向として疾病数の少ないシンプルな商品へと移行がみられ、その結果、平均保険料が低下し、新たな選択肢として市場の注目を集めています。

フランス

フランス支店は商品やサービスの幅を拡大し、フランスおよびベルギーのお客様に提供しました。とくに、変化を続ける市場ニーズに応えるべく、新しい介護保険商品等の革新的な商品開発に専心しました。2011年は危機的な金融市場環境の下、保険会社が資本を軽減するニーズが高まり、資本管理およびソルベンシー要件が課題となりました。フランス支店は、資本管理ツールを提供しお客様をご支援しました。同年にはソルベンシーのリリーフを提供する新規取引を数社と締結しました。

2011年フランス支店は、関係強化と専門知識の共有化を目的に、お客様向けイベントを多数開催し、業界の会議にも10回以上参加しました。また、10月にカンヌで開催されたRéavie reinsurance congressにて、「ソルベンシーIIにおける再保険戦略」と題したワークショップを行い、高い評価を得ました。

ドイツ

ドイツ支店は、ドイツ、オーストリア、およびスイスから成る市場を担当しています。前年と同様に、2011年も保険料が前年比で倍増し、順調な保険金支払実績を示しました。同支店が顧客基盤を大幅に拡大できた背景には、画期的な商品開発に加え、引受査定および保険証券発行の業務分野でお客様の競争力強化を支援したことが挙げられます。2011年度末時点では、ルクセンブルグやリヒテンシュタインを含む管轄地域各国から保険料収入を上げ、全販売チャンネルで扱う主要商品種目すべてに参画しました。当社の改善努力はNMGコンサルティングの「Business Capability Index (再保険取引能力指数)」でも評価され、この重要で競争の厳しい地域における、当社の位置づけの向上を反映しています。

金融不安とりわけ低金利環境による圧力から、同地域の生命保険業界では保障性商品への関心が高まりました。このトレンドをより深く理解しお客様のニーズにお応えするため、またこの重要な動向について有益な情報を保険業界に提供するため、当社は大手コンサルティング会社と協力してリサーチの実施をサポートしました。ドイツの保障性商品保険市場におけるトレンドや課題に関して、大手保険会社の役員から意見を収集し、分析する調査研究です。リサーチ結果には、保障性商品への移行が明確に表れており、同地域の生命再保険会社にとって明るい兆しを示しました。本調査結果は公開されており、多数のお客様向けワークショップでも発表されました。

当社は、競争が激化する市場でお客様の成功を支援する新鮮なソリューションを提供します。刷新的な予測モデルや最新の調査を含むリスク分析プロセスについて新しいファクターやアプローチを紹介します。

イタリア

2011年イタリア支店は、同地域のお客様に販売いただく商品数と商品タイプの拡大に重点を置きました。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。特定疾病および介護保険などの基本的な商品はあまり人気がなく、イタリア支店は新商品を設計し、すべてのお客様にご提案しました。

任意査定照会数は前年比で33%増加し、当社のグローバル・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およびログイン数が大幅に増加しました。これはGUMのトレーニングの提供に熱心に取り組んだ結果です。イタリアにおけるGUMのユーザー数は、2009年以来3倍に増加しました。

医療再保険ビジネスは、当社にとってイタリア市場で更なるビジネスチャンスを与えてくれる分野です。国民皆保険にも関わらず、イタリアは欧州で最も医療保険の自己負担額が高い国の一つです。個人あるいは団体(従業員福利プラン)医療保険、主に実損填補型医療保険にビジネスチャンスがみられます。

RGAは、グローバルな取り組みとして契約群の再保険や保有契約群の買収に以前よりも努力を傾倒しています。2011年に同分野のヨーロッパ専任部門を設立したことで、イタリア支店も対象のお客様へ新しいサービスを提供できるよう努力を始めました。2011年、イタリアにおける事業では、銀行窓販の信用保険ブロックを買収し、契約事務も受再する取引を締結しました。

中欧および東欧

2011年、中欧および東欧における当社のビジネスは非常に好調な業績を収めました。2011年末時点で9カ国34社のお客様と60以上の協約書を締結しました。当社は商品開発とサービスの質を高く評価され、NMGコンサルティングの2011年調査では、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。新規協約の締結において業界トップになり、同調査の「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で第1位と評価されました。

同事業部門は、従来型の自動再保険および任意再保険、プライシングリサーチ、市場分析、新商品開発をお客様に提供しています。対応する商品には、定期生命保険、終身生命保険、特定疾病保険、入院保障や傷害保険(高度障害金等も含む)、リスク管理の商品・サービスが挙げられます。2011年は、同地域におけるバンカシュアランス・チャンネルの重要性が高まり、バンカシュアランスに対応する商品開発に尽力しました。

同地域初となる自動査定システムAURAの導入は、2012年前半に稼働する見込みです。

当社は、元受保険会社へ生命保険や医療保険の新商品の導入、新規販売チャンネルやダイレクトマーケティングに関する見識の提供、保険数理や引受査定に関するトレーニングの開催などを通じて、グローバルな知識や経験を共有する上で重要な役割を担っています。2011年に主催した会議やイベントでは、業界有数の専門家を招聘し、数々の重要なトピックにまつわるデータや見識を共有化し、お客様や保険業界に必要な情報をご提供しました。同地域では3年連続の開催となった地域合同会議において、春にアクチュアリーセミナー、秋にはアンダーライティング&クレームセミナーを既存顧客や見込み客を

対象に実施しました。前述の大規模イベント以外にも、アクチュアリー向け朝食会、アンダーライター向けランチ・ディスカッション、商品開発およびバンカシュアランスをテーマにしたワークショップといった小規模なイベントも開催しました。

中東

当社は、2008年に中東のお客様へサービスの提供を開始し、2011年9月にドバイ国際金融センター(DIFC)よりRGAリインシュアランス・カンパニー・ミドル・イースト・リミテッドとして事業免許を取得しました。

中東支店は、従来の保険会社とタカフルの双方を対象に、中東地域とトルコのお客様にすべての商品種目・サービスを提供しています。2011年、同事業会社は目覚ましい成長を遂げました。積極的に組織体制を強化することで、高水準のサービスを保ちながら、継続的な業容拡大を推進しています。

プロセス、ビジネスモデル、実務を組織全体で統合し、グローバル規模で当社の強みを活用します。

当社の任意査定における強みは、同市場において重要な利点となっています。2011年、同事業会社はお客様と緊密に協力し、同地域で販売する個人向け新商品を開発しました。また、引受査定や医療保険に関するセミナーをエジプトおよびアラブ首長国連邦で開催し、20社を超える保険会社のアクチュアリーやアンダーライターにご参集いただきました。

2011年は、極めて価格に敏感な団体保険市場への対応を始めとする、多くの課題に取り組むお客様を支援しました。ペルシア湾岸諸国で広がる健康保険の強制加入、および信用生命保険を主眼に機運の高まるバンカシュアランスなどが挙げられます。同地域の政治的混乱は2011年後半には落ち着きをみせ、全体的に市況は好転しています。

インド

2011年インドにおける事業は、顧客基盤を拡大し、お客様とのパートナーシップを強化しました。インドの保険業界は10年間で飛躍的な成長を遂げた後、規制改革、商品設計、その他の要因で減少する利益率に対応するため、経費管理や効率化を強化する時期に入りました。それでもなお、団体再保険および医療再保険分野

は堅調に伸びています。一方、個人生命保険の伸びは弱く後景に追いやられました。2010年と2011年に大規模な協約を5件締結し、新契約件数の急激な減少に悩むお客様を支援したことで、当社の収入は52%増となりました。インドの保険会社の90%以上と協約を締結する一方、当社のグローバルな専門知識を活用しながら現場に権限を委譲した組織体制により、市場での存在感をさらに高めました。任意再保険は安定した伸びをみせ、15,000件を超える申込を査定しました。

初めての医療保険査定調査を実施し、保険規制開発庁 (IRDA: Insurance Regulatory & Development Authority) の定期刊行物IRDAジャーナルに、業界で話題の医療保険の保険金詐欺に関する記事を発表しました。また、世界アクチュアリー会議 (Global Conference of Actuaries) を

はじめとする様々な業界フォーラムに積極的に参加しました。自動査定システムAURAを導入されたお客様に対しては、大規模なシステムアップグレード作業を完了しました。拡大を続ける同市場における当社の価値と専門性を元受保険会社に評価いただき、インドではNMGコンサルティングが実施した2011年調査において、主な元受保険会社から総合的な再保険取引能力で第1位に評価されました。

南アフリカ

2011年南アフリカにおける事業部門は、数多くの新協約を締結し、とくに団体保険分野で大きく躍進しました。保険料収入は37%増の8億1900万ランドに伸長しました。NMGコンサルティングの2011年再保険会社調査では、2年連続で同地域の再保険取引能力で第1位を獲得しました。

アンダーライティングの動向

引受査定や保険の基本はリスクの理解、評価、レーティングにあり、変わることはありませんが、引受査定、商品デザイン、販売チャネルに対するアプローチは進化を続け、今後も変化のペースは加速化するでしょう。

過去20年間に申込書や査定のIT化が進み、アンダーライターは電子証明書類を使用し、データ収集や評価方法の改善、加入プロセスの迅速化がみられました。

近年では、新しい予測モデリングの発展により、こうした新しい洞察や手法に対する関心が高まってきました。新たなデータ・ソースを得ることで、将来ビジネスを劇的に変化させるような予測モデルにつながります。

技術進歩は、医学、商品、販売チャネル、法規制に大きな変化をもたらし、予測モデリングは、保険業界において重要な役割を果たすようになるでしょう。こうした変化の予測、モデルの策定、モデ

ルに基づくリスク評価の理解など、実績を認められた専門性が今後の成功の鍵を握っています。



「アンダーライティングは今後も変化し続け、データ、そしてデータの検証により死亡率のリアルタイムな予測をする能力の果たす役割が大きくなるでしょう」

デヴィッド・ウィーラー
RGAリインシュアランスカンパニー
シニア・ヴァイス・プレジデント&グローバル・ヘッド・
オブ・アンダーライティング

AURA®は、RGAの自動査定システムの中心にあり、e-アンダーライティングで業界トップの位置づけを確立するという当社の目標の基盤を成しています。AURAの継続的な機能拡大やAURAソリューションの新たなオプションの提供を通して、RGAはお客様の信頼を獲得し、競合他社との差別化を実現してきました。

当社は同地域の任意再保険市場をリードし、2011年には19,000件以上の査定を行いました。同市場の主要顧客が出再した任意再保険契約では最大の市場シェアを有しています。

情報共有は、変わらず同支店の重要な強みとなりました。2011年、当社はお客様向けセミナーを4回、主要顧客向けオフサイト・ミーティングを1回主催し、多くのお客様にご参加いただきました。また、南アフリカ初の保険金支払実務調査の結果を公表し、お客様から好評を博しました。当社は商品開発も数多く手がけ、革新的な自動査定システムAURAを活用したインターネットおよび職域マーケティングへの取り組み等がその事例です。

ラテンアメリカ

2011年ラテンアメリカでは、アンダーライティング、アクチュアリー、医療保険の各分野を強化し、お客様のニーズにお応えできる効果的で刷新的なソリューションの提供に専心しました。当社は同市場で躍進を続けています。NMGコンサルティングによると、元受保険会社を対象にメキシコで初めて実施した調査の結果、当社は再保険取引能力分野で第1位になりました。事業の遂行において最も能力が高く、対応能力のある再保険会社として評価されました。

ラテンアメリカの保険市場は、世界的に困難な経済環境にも関わらず、目覚ましい成長を遂げています。中産階級の購買力上昇による国内需要の高まりは、金融

危機をものともしない勢いをみせ、同地域のビジネス拡大と新たな商機といった有望な見通しを反映しています。

ラテンアメリカにおける事業では、今後、新たな地理的市場に進出し、富裕層ビジネスを始めとする新しい事業戦略を検討し、中産階級の高まるニーズに対応した商品開発支援に注力していきます。

日々の技術革新に加えて、予測モデリングの開発から得られたリサーチ結果、医学の進歩、人口動態、法規制、その他の進展、有効性の認められる新たな種類の情報がAURAに取り込まれています。RGAは、商品、再保険、テクノロジーを網羅した適切で総合的なソリューションをお客様の成功のために提供することができるのです。

AURAのソリューション

e-アンダーライティングは、RGAが事業を行うほとんどすべての市場において広く受け入れられています。AURAは、現在12カ国29社において実装され、7カ国語に対応し、毎年250万件超を処理しています。クラウド型ソリューションへの信頼感が向上する中、AURAの低コストパッケージであるAURA Hostedは保険会社に評価されています。RGAは査定基準と自動査定システムを提供し、お客様はインターネット経由でデータを送信します。RGAが再保険引受を保証する査定回答が即座に返信されるしくみです。

米国の処方箋履歴をベースにした単独型ソリューションを最近導入したことにより、米国のお客様はウェブベースでRGA独自開発の評点モデルを利用することが可能です。その結果、お客様は、申込者の処方箋履歴に基づく査定回答をすぐに入手することができます。2011年は英国の弱者年金に対するAURAの利用、米国・カナダの任意再保険におけるASAPSMの実装が増加するなど、AURAの継続的な拡大がみられました。

クラウド型ソリューションのグローバルな発展、経費対策をけん引する法規制改革、予測モデルによる引受査定を改善を目的に、外部データ・ソースの利用価値への認識の高まりが下支えとなり、e-アンダーライティングやAURAに基づくソリューションに対する需要は今後も伸び続けるでしょう。

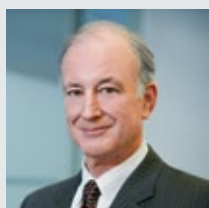
主要連結財務データおよび経営指標

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)	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年
損益計算書データ					
収入					
保険料収入(正味)	\$ 7,335.7	\$ 6,659.7	\$ 5,725.2	\$ 5,349.3	\$ 4,909.0
資産運用収益(必要経費差引後)	1,281.2	1,238.7	1,122.5	871.3	907.9
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	(30.9)	(31.9)	(128.8)	(113.3)	(7.5)
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	3.9	2.0	16.0	-	-
その他資産運用関連収益(損失)(正味)	(9.1)	241.9	146.9	(533.9)	(171.2)
資産運用関連収益(損失)(正味)合計	(36.1)	212.0	34.1	(647.2)	(178.7)
その他収入	248.7	151.3	185.0	107.8	80.2
収入の部合計	8,829.5	8,261.7	7,066.8	5,681.2	5,718.4
保険金及び費用					
保険金請求及びその他の給付金	6,224.8	5,547.1	4,819.4	4,461.9	3,984.0
予定利息	316.4	310.0	323.7	233.2	246.1
新契約費及びその他の保険関連費用	919.6	1,080.0	958.3	357.9	647.8
その他の経常費用	419.3	362.0	294.9	242.9	236.7
支払利息	102.6	91.0	69.9	76.2	76.9
担保金融証券に係る費用	12.4	7.8	8.3	28.7	52.0
保険金及び費用の部合計	7,995.1	7,397.9	6,474.5	5,400.8	5,243.5
継続事業からの税金等調整前利益					
損金算入納税充当金	834.4	863.8	592.3	280.4	474.9
損金算入納税充当金	234.8	289.4	185.2	92.6	166.6
継続事業利益	599.6	574.4	407.1	187.8	308.3
非継続事業損失(傷害保険事業、税引後)	-	-	-	(11.0)	(14.5)
純利益	\$ 599.6	\$ 574.4	\$ 407.1	\$ 176.8	\$ 293.8

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)	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年
1株当たり利益					
継続事業	\$ 8.15	\$ 7.85	\$ 5.59	\$ 2.94	\$ 4.98
非継続事業	-	-	-	(0.17)	(0.23)
純利益	\$ 8.15	\$ 7.85	\$ 5.59	\$ 2.77	\$ 4.75
希薄化後1株当たり利益					
継続事業	\$ 8.09	\$ 7.69	\$ 5.55	\$ 2.88	\$ 4.80
非継続事業	-	-	-	(0.17)	(0.23)
純利益	\$ 8.09	\$ 7.69	\$ 5.55	\$ 2.71	\$ 4.57
希薄化後加重平均株式数(単位:1,000)	74,108	74,694	73,327	65,271	64,231
普通株式1株当たり配当額	\$ 0.60	\$ 0.48	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36
貸借対照表データ					
投資額合計額	\$ 24,964.6	\$ 22,666.6	\$ 19,224.1	\$ 15,610.7	\$ 16,397.7
資産額合計	32,104.0	29,081.9	25,249.5	21,658.8	21,598.0
保険契約責任準備金	21,139.3	19,647.2	17,643.6	16,045.5	15,045.5
短期借入金	-	200.0	-	-	29.8
長期借入金	1,414.7	1,016.4	1,216.1	918.2	896.1
担保金融証券	652.0	850.0	850.0	850.0	850.4
親会社下位劣後債のみ保有する信託子会社の 償還可能優先証券に対するRGAの強制的義務	-	159.4	159.2	159.0	158.9
株主資本合計	6,137.1	5,040.6	3,867.9	2,616.8	3,189.8
1株当たり株主資本	\$ 83.65	\$ 68.71	\$ 52.99	\$ 36.03	\$ 51.42
業績データ (単位:10億ドル)					
生命再保険引受保有額	\$ 2,664.4	\$ 2,540.3	\$ 2,325.1	\$ 2,108.1	\$ 2,119.9
再保険新規引受額	428.9	327.6	321.0	305.0	302.4

取締役およびエグゼクティブ・コミティーのメンバー

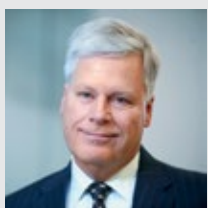
シニア・マネジメント



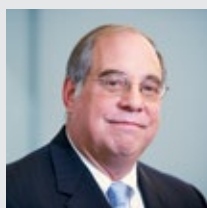
グレッグ・ウッドリング*
社長兼CEO



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



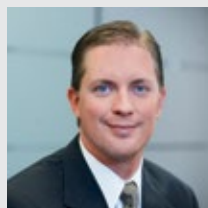
ジャック・レイ*
シニアエグゼクティブ
ヴァイスプレジデント兼CFO



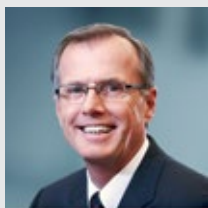
ポール・シュスター*
グローバル・グループ・
ヘルス&ロングターム・ケア
およびグローバル・ファイナ
ンシャル・ソリューション担当
シニアエグゼクティブ
ヴァイスプレジデント



ゲイ・バーンス
シニアヴァイスプレジデント
兼チーフ・ヒューマン・
リソース・オフィサー



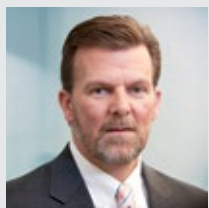
スコット・コックラン*
グローバル・ファイナンス
ソリューションおよび
グローバル・アクイジション担当
エグゼクティブヴァイス
プレジデント



ゲリー・カマーフォード
エグゼクティブヴァイス
プレジデント兼CMO



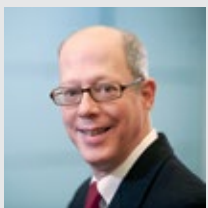
デーヴィッド・フィッシャー
エグゼクティブヴァイス
プレジデント兼
チーフ・インベストメント・
オフィサー



ウィリアム・ハットン
エグゼクティブヴァイス
プレジデント兼
ジェネラル・カウンセル&
セクレタリー



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



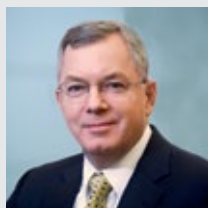
ロバート・ミュゼン
エグゼクティブヴァイス
プレジデント兼
チーフ・オブ・スタッフ



アラン・ニーメ*
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 / ヘッド・オブ・
グローバル・モータリティ・
プロダクツ



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



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



マイケル・スタイン
エグゼクティブヴァイス
プレジデント兼CRO

取締役会

取締役会長
クリフ・イーン

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・ポート

アムステルダム大学
コーポレート・ファイナンス&
ファイナンス・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・アンド・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 フィナンス・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

* RGAエグゼクティブ・コミティーのメンバー
1 2012年4月2日付

RGA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、所屬地域別(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

RGA Reinsurance Company

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

Brendan Galligan, Executive Vice President,
Head of Business Development, Global
Markets

John Laughlin, Executive Vice President,
Global Financial Solutions

Wayne Adams, Senior Vice President,
U.S. Individual Health

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

RGA 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

RGA International Corporation International Headquarters

Allan O'Bryant, Executive Vice President and
Head of International Markets and Operations

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

Paul Nitsou, President, RGA International
Corporation; Executive Vice President,
Global Accounts

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

Olav Cuiper, Senior Vice President,
EMEA and Emerging Markets

Jonathan Porter, Senior Vice President and
Chief Pricing Actuary, International Markets

Brookfield Place
161 Bay Street, Suite 4600
Toronto, Ontario M5J 2S1
Canada*

Tel 416.943.6770

Fax 416.943.0880

* 2012年6月付け事業所移転先

RGA International Corporation International Headquarters

77 King Street West, Suite 2200
Toronto, Ontario M5K 2A1
Canada

Tel 416.943.6770

Fax 416.943.0880

バミューダ

RGA 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

RGA Americas Reinsurance Company, Ltd. RGA Atlantic Reinsurance Company Ltd. RGA Reinsurance Company (Barbados) Ltd. RGA 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

RGA Reinsurance Company of Australia Limited

Pauline Blight-Johnston, Managing Director
Grosvenor Place
Level 23
225 George Street
Sydney NSW 2000
Australia

Tel 61.2.8264.5800

Fax 61.2.8264.5999

RGA 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

RGA 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

RGA 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

RGA 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

RGA Reinsurance Company Beijing Representative Office

Jason Ou, Chief Representative

Unit 3, 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

RGAラ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 アラン・スミス

〒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

RGA Reinsurance Company Hong Kong Branch

Tony Cheng, Chief Executive Officer,

Hong Kong and Southeast Asia;
Senior Vice President, 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

3B/21-3 Block 3B

Level 21, Plaza Sentral

Jalan Stesen Sentral 5

Kuala Lumpur Sentral

50470 Kuala Lumpur

Malaysia*

Tel 603.2780.6611

Fax 603.2780.6622

* 2012年6月付け事業所移転先

Malaysian Life Reinsurance Group Berhad

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

RGA International Reinsurance Company Limited

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

RGA International Reinsurance Company Limited UK Branch Office

RGA 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

RGA 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

RGA International Reinsurance Company Limited Branch Office for the Netherlands

Johan Tuijp, General Manager

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 Pawła 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, General Manager

Kaiser-Wilhelm-Ring 15
50672 Cologne
Germany

Tel 49.221.9649.980
Fax 49.221.9649.9899

フランス

RGA International Reinsurance Company Limited Branch Office for France

Lionel Périnel, Managing Director

62, rue de Miromesnil
75008 Paris
France*

Tel 33.1.55.07.97.80
Fax 33.1.55.07.80.96

*2012年9月付け事業所移転先

RGA International Reinsurance Company Limited Branch Office for France

37-39 rue de Surène
75008 Paris
France

アラブ首長国連邦

RGA Reinsurance Company Middle East Limited

Ashraf Al Azzouni, Managing Director

Level 5, Suite 9, Building 3
The Gate Precinct
Dubai International Financial Centre
Dubai
United Arab Emirates

Tel 971.43.896000
Fax 971.43.896001

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

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険 (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に、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、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の変動する、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余剰法定資産のこと。

**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)

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」)の業績、収入、利益または損失、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当社の将来における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2011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
Viva & Co.

Printing
Advertisers Printing

FSC Certified
Recyclable soy inks



2011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