



Reinsurance Group of America, Incorporated

## 2015年 RGA会社概要(日本)



## RGAについて

ラインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド (NYSE:RGA) は、世界有数の生命再保険会社です。2015年12月31日時点において、再保険引受保有額約3兆ドル、総資産504億ドルを有し、米国大手企業『フォーチュン500』にランキングしています。

米国ミズーリ州セントルイスに本拠地を置き、26カ国に拠点を配備することにより、個人生命再保険、第3分野再保険、団体生命再保険、健康保険の再保険、任意再保険、商品開発、および財務ソリューションを世界中のお客様にご提供しています。

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

## 財務力格付け

RGAの主要事業会社であるRGAラインシュアランスカンパニーは、強固な財務基盤、収益力に基づいた保険金支払能力に対して、世界の格付け機関により非常に高い格付け評価を取得しています。現在の格付け状況は、以下の通りです。

### S&P保険財務力格付け

**AA- Very Strong**

### AMベスト

**A+ Superior**

### ムーディーズ

**A1 Good**

なお、RGAライフ・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、RGAグローバル・ラインシュアランス・カンパニー、RGAインターナショナル・ラインシュアランス・カンパニー、RGAラインシュアランス・カンパニー・オブ・オーストラリア、およびRGAアメリカス・ラインシュアランス・カンパニーも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・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、RGAアメリカス・ラインシュアランス・カンパニー、およびRGAアトランティック・ラインシュアランス・カンパニーは、AMベストよりA+の格付けを取得しています。

## 専門的なソリューション

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

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

## グローバルな事業展開

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

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

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

## 2015年度における事業の概況

### グレッグ・ウッドリングが2016年末でCEOを退任し、後任のアナ・マニングが社長に就任

RGAの取締役会は、アナ・マニングを2015年12月1日付でRGAの社長に選出しました。マニングは、2016年末に退任する現CEOグレッグ・ウッドリングの後任になります。取締役会は2016年末時点でマニングをCEOに任命する予定です。

マニングは、2007年にRGAに入社しました。それ以来、RGAの主な事業部門において数々の要職を歴任し、2015年11月までストラクチャード・ソリューションを担当するシニア・エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントを務めていました。社長に就任した現在も、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門、グローバル・アキュイジション部門の事業を統括し、保有契約最適化の取り組みも率いています。

グレッグ・ウッドリングは、1979年にジェネラル・アメリカン・ライフにアクチュアリーとして入社し、1986年には同社再保険部門の部門長に就任しました。同再保険部門がRGAの前身となり、1993年5月にRGAの株式新規公開が行われた時にCEOに任命されました。

### サン・ライフと画期的な長寿リスク・ソリューションを締結

RGAライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダは、カナダ最大手通信会社の年金制度に対応する再保険契約を締結しました。当契約に基づき、RGAは50億カナダドルにおよぶ年金債務ブロックの相当割合に伴う長寿リスクを受再します。同取引ではサン・ライフ・アシュアランス・カンパニー・オブ・カナダが主幹事を務め、年金、保険、再保険を包括する洗練されたソリューションの開発が必要とされ、この種で北米初の取引になりました。

### XLグループの米国定期保険契約ブロックを買収

RGAは、XLグループの子会社と米国の定期保険契約ブロックを買収する最終合意を交わしました。この契約に基づいて、RGAの事業子会社は、生命保険契約およそ29万件からなる約220億ドルの保有契約を受再します。革新的なソリューションをご提供することで、ランオフした契約ブロックにおけるリスクを排除し、お客様をサポートします。

### 事業地域・商品ラインを多様化することで、グローバルに堅調な実績を収める

2015年度も総収入は100億ドルを超え、保険料収入(正味)は80億ドルを上回りました。世界各国における事業は全般に優れた業績を上げ、大規模な既契約ブロック取引の実施も好業績に貢献しました。2015年12月31日時点において生命再保険引受保有額3兆ドル、総資産504億ドルを有し、年間を通じて、強固な財務基盤と財務力格付けを維持しました。

### 任意再保険の照会件数が60万件を突破

RGAは、高額契約や特別条件体リスクの引受において業界トップクラスを誇り、優れた危険選択の専門性と迅速なサービスが高く評価されています。2015年度の任意再保険照会件数は、全世界で60万件を上回りました。

インターナショナル部門：468,459件 | 米国：106,360件  
カナダ：41,131件

### ASAPによる新契約が250億ドルに到達

RGAの自動査定システムASAPは新契約引受額250億ドルを上回り、2016年1月5日には照会件数が10万件を超えました。ASAPは、RGA専用のウェブベースの査定プロセスを通して、申込書類一式を査定用に提出する必要なく、即座に再保険見積もりをお客様にご提供します。2002年に導入され、2012年には革新的かつ進歩的な取り組みが評価され、「Best's Review」による業界表彰制度イノベーターズ・ショーケースを受賞しました。

### 2015年度もお客様から高い評価を受け、業界の表彰を多数受賞

2015年度フラッシュポーラー隔年調査において、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6回連続で受賞する栄誉に輝きました。

NMGコンサルティングが行った2015年再保険会社調査において、RGAは世界50カ国以上の元受保険会社経営陣により「Business Capability Index (再保険取引能力指数)」で世界第1位と評価されました。また、カナダ、メキシコ、インドネシア、韓国、シンガポール、タイ、日本、香港、マレーシア、南アフリカ、アジア、およびEMEA(ヨーロッパ、中東、アフリカ地域)を対象に実施された国・地域別調査においても第1位を受賞しました。

## 世界中でイノベーションを推進する

2015年もRGAの事業にはイノベーションの推進が不可欠でした。システムやプロセスの改善をサポートし、新たなソリューションをご提供する取り組みによって、RGAのトラディショナル・セグメント、ノントラディショナル・セグメント、および新たな事業において、有益なチャンスが生まれています。

### TrueRisk® Life、信用スコアを用いた危険選択手法の向上

RGAは、グローバルな信用情報のプロバイダー、トランス・ユニオンと共同で、生命保険ビジネスにおける信用データの利用価値を模索し、申込者の危険選択手法の向上を図りました。9200万人を対象にした研究で証明された信用データと余命に相関関係があるという仮説に基づき、RGAのデータ分析の専門家が生命保険被保険者にこの概念を適用し、モデルの検証を実施しました。

その結果、信用データや行動に基づき、予測力の高い指数トランス・ユニオンTrueRisk® Lifeを2015年に導入しました。詳細な査定や、優良体ビジネス、限定告知型商品、

および伝統的な信用スコアを含む複数の集団を層別することができます。

このスコアは、1から100までのリスク評価からなり、死亡リスクや解約失効を予測する指標であるだけでなく、保険会社が引受査定のコスト削減、業務効率改善を図る効果的な手段になります。動的引受査定(引受査定のトリージ)、詳細な査定や簡易告知による危険選択、見込み客の創出や事前査定に用いる自動仕分け、および既契約管理等、広範な分野で活用できます。

### ソルベンシー II の導入で求められる資本効率

欧州で事業を行う保険会社は、欧州企業であるか多国籍企業であるかにかかわらず、2016年1月1日のソルベンシー II の施行に備えねばならず、RGAのグローバル・ファイナンシャル・ソリューション(GFS)部門は、投資リスク、長寿リスク、および解約失効リスク等、新資本体制で、厳格な資本要件を課されたリスクにリリーフを提供する再保険ソリューションを準備しました。各保険会社に固有の資本ニーズを深く理解し、欧州市場やグローバルな成功事例について広範な知識を有することで、RGAは、お客様が短期的目標を達成し、長期的な成長や安定を実現させるソリューションを開発する能力を備えています。

2015年には低金利環境は深刻さを増し、ソルベンシー II の導入により更なる変動のリスクがある中、自己資本強化再保険におけるRGAの専門性をご活用いただくことで、お客様の資本管理を強化することができました。RGAは、資産運用型再保険、長寿リスク対応ソリューション、既契約ブロックの買収等を欧州の数々の保険会



**ポール・ソーベ**  
RGA リーンシュアランス・カンパニー  
グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門  
EMEA担当SVP

社にご提供しました。こうした積極的なアプローチによって、お客様の資本要件の低減、安定を図り、新資本要件の充足をご支援しました。

今やソルベンシー II が実行され、欧州の金融・保険業界の様相が塗り変わりつつあります。相互会社も株式会社も含め、RGAは欧州の事業会社やグローバルな保険会社がソルベンシー II 導入による資本負担を吸収し、新法規を取り込むことでむしろ競争優位を生み出すことができるようサポートを続けて参ります。



---

## 予測モデリングの活用により、 新たな識見と競争優位を獲得

RGAは、業界に先駆けて、過去の事実やデータを用いて将来起きる確率を予測する、予測モデリングの生命保険ビジネスへの応用に取り組んできました。RGAのデータ・サイエンティストが専門的な分析能力と応用統計学によるアルゴリズムを駆使し、RGAが保有する広範なデータベースや、お客様の自社データ資産を最大限に生かすサポートをしています。2015年には、グローバルな再保険パートナーシップにより、RGAはデータ分析に基づく予測モデリングを活用した革新的な新商品開発をサポートしました。また、予測モデリングに基づいた商品の改訂を行い、最終収益7%増加につながる付加価値をお客様にご提供しました。

RGAは、予測モデリングを引受査定に応用することで、申込者が提出するデータに依存する従来受動的であったプロセスを改善し、ビッグデータを分析してリスクに応じた顧客細分化を積極的に行うことを可能にしま



**ピーター・バンゾーフ**  
RGAリインシュアランス・  
カンパニー  
グローバルR&D部門  
SVP兼グローバル・  
ヘッド・オブR&D

した。予測モデリングの手法は、プライシングの精度の向上や顧客の購買性向の特定にも応用できます。例えば、アジアでは、保険会社のニーズに応じて強固な予測モデルを開発し、クロスセル・アップセルのキャンペーンに用いる事例に取り組みました。インドでは、RGAのグローバルな予測モデリングの専門性を活用し、不正請求検出モデルの開発を手がけました。グローバルおよび地域に配備されたR&D部門の研究をもとに、2015年には世界四大陸にまたがって、保険ビジネスのバリューチェーンの多様な業務分野において予測モデリングのプロジェクトを実施しました。

---

## RGAIノベーション・センターを新設

2015年1月、RGAはイノベーションをさらに推進するために、100%出資子会社RGAxを設立しました。RGAの従来の再保険ビジネスを超えて、ビジネスチャンスの発掘、新たな事業の商品化や育成支援をRGAxのミッションとし、究極的には保険契約の購買体験を一段と快適なものに変え、消費者の信頼醸成と加入プロセスの透明性の向上を図ります。

2015年末時点で多数のプロジェクトが進行中であり、RGAやRGAxのお客様のビジネスチャンスを実現すべく、新たなアイデアの実現可能性を検証しています。取り組みの一例として、生命保険をテーマにした消費者との双方向的なソーシャルメディアの活用、RGAの自動査定システムAURAに基づきシームレスな購買プロセスを消費者にご提供する、デジタル・プラットフォーム等が挙げられます。



**ティム・ロザー**  
RGAx CEO

RGAxは、現状を打破し、シナジー効果を生み出す新たなソリューションの実現に向かって、RGAと補完的な専門知識やデータ、テクノロジー、スキル等の専門性を備えたビジネスパートナーを模索しています。当面は米国内における革命的な取り組みが中心ですが、RGAが事業を行う他の市場におけるモデルやプラットフォームの開発に着手できるよう、各国・地域とも連携していく所存です。

## グローバルな知見を備え、 各市場に合わせたソリューションを提供する

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



(左から順に) RGA リインシュアランス・カンパニー **マイケル・シン** 韓国支店 CEO 兼 アジア担当 CMO **ジェイソン・オー** 上海支店 CEO  
**シン・ニン・ロー** 東南アジア市場担当 マネージング・ディレクター 兼 RGA グローバル・リインシュアランス・カンパニー台湾支店 CEO  
**グレッグ・グッドフレッシュ** SVP 兼 アジア・イノベーション・チーム **ピーター・タン** アジア担当 COO

1973年に米国で事業を開始して以来、RGAは海外市場への進出を続けています。現在は26カ国に拠点を有し、世界80カ国以上のお客様に対応しています。RGAは40年以上にわたり着実に成長を遂げ、各国保険会社のビジネス拡大をご支援しながら、グローバルにご提供する再保険ソリューションの多様化を実現してきました。

今日の保険会社は、複雑で急速に変化を続けるビジネス環境において、課題とビジネスチャンスの両方に直面しています。経済変動、長引く低金利、法規制の変化、および人口動態的シフト等、多数の阻害要因が立ちはだかる中、RGAは保険会社のパートナーとなり、こうした障害を乗り越え、課題の中に商機を見いだす戦略の策定をサポートします。

RGAは専門性を活用して各市場で得た識見に基づき、他の市場へ応用して、お客様にソリューションをご提供しています。協力して問題解決を図るこのアプローチは、近年の長寿リスク取引でも体现されています。RGAは、英国で2008年に初めて長寿リスクを移転する取引を締結

して以来、ロンジェビティ・スワップ等、数々の取引を実行してきました。こうした経験をもとに、長寿リスクに対応した再保険のしくみの構築やポートフォリオのリスク低減、資本効率の向上に関して蓄積した専門性を、具体的なニーズに適合するよう他国に応用することで、長寿リスクを移転する取引を拡大してきました。

2015年にRGAはアジアのお客様に対するサービス向上を目指し、ネットワークを強化しました。10年以上にわたり認可再保険会社としてシンガポールで事業を行ってきましたが、2015年11月にRGA インターナショナル・リインシュアランス・カンパニーは当局より支店免許を取得しました。これにより、シンガポールのお客様に、生命再保険(第1および3分野)、商品開発、引受・支払査定をサポートを直接ご提供できるようになりました。

チームワークとイノベーションを重んじる企業文化を培い、専門知識と成功事例の共有化を奨励することで、RGAは、引き続き豊かな経験に基づく見識を活用して世界各国に広め、お客様をサポートして参ります。



## 経験と専門知識を分かち合い、世界に広がるネットワーク

献身的で高度な知識を有するRGAのスタッフがグローバルに協力し合い、既存のアサンプションやモデルを継続的に見直すことで各国のお客様をサポートしています。

### 米国およびラテンアメリカ

RGAは1973年に米国で初めて再保険協約を締結して以来、生命再保険分野で第1位を誇ってきました。1998年にはメキシコシティにも拠点を開設し、ラテンアメリカにおける事業を開始しました。

57%

2015年度保険料収入(正味)に占める割合

### カナダ

カナダでは、事業会社であるRGAライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダを1992年に開設しました。それ以来、RGAは、カナダ有数の生命再保険会社に成長し、トロントおよびモントリオールの拠点からお客様をサポートしています。

10%

2015年度保険料収入(正味)に占める割合

### ヨーロッパ、中東および南アフリカ(EMEA地域)

RGAは欧州において1994年にスペインで事業を開始し、その4年後に英国および南アフリカに拠点を開設しました。RGAのEMEA地域の事業は10カ国に拠点を備え、アムステルダムからケープタウンの広域を網羅しています。

15%

2015年度保険料収入(正味)に占める割合

### アジア太平洋

RGAは1995年に香港および日本に拠点を開設し、2015年にアジアにおける事業の20周年を迎えました。今日アジア太平洋地域において、RGAは再保険業界をリードし、10カ国で事業を行っています。

18%

2015年度保険料収入(正味)に占める割合

# 2015年度における各事業セグメントの事業概況

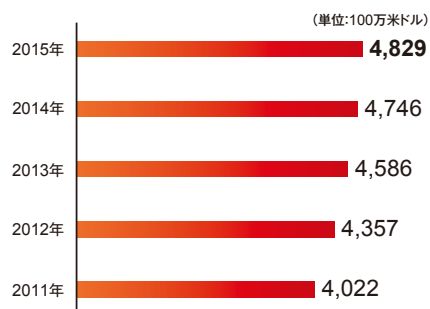
RGAは、地域・部門に基づき「米国およびラテンアメリカ」「カナダ」「ヨーロッパ、中東および南アフリカ (EMEA地域)」「アジア太平洋」および「コーポレート部門他」の五つの事業セグメントからなります。

地域別事業セグメントについて、2015年度における事業概況は以下の通りです。

## 米国およびラテンアメリカ

- 米国およびラテンアメリカにおける事業は、総収入は61億ドル、保険料収入(正味)は48億ドルになりました。これにより、2015年12月31日時点の生命再保険引受保有額は1兆6000億ドルになりました。
- 2015年度フラッシュポーター隔年調査において、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6回連続で受賞する栄誉に輝きました。
- 2015年度は任意再保険の申込10万件超の査定を行い、約150億ドルのビジネスがRGAに出再されました。

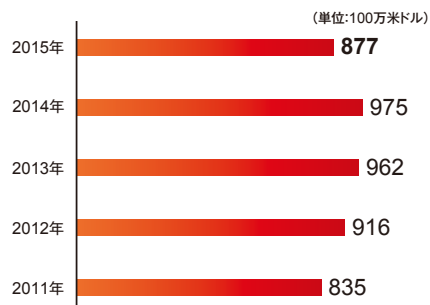
米国およびラテンアメリカにおける保険料収入(正味)



## カナダ

- カナダにおける事業は、総収入が5年連続で10億ドルを超え、2015年度は11億ドルとなりました。
- 個人生命保険分野の新契約占有率で9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2015年度再保険会社調査において「Business Capability Index (再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より7年連続で第1位に評価されました。

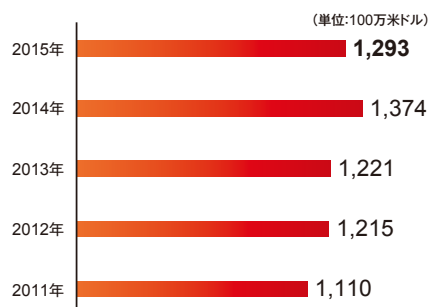
カナダにおける保険料収入(正味)



## ヨーロッパ、中東および南アフリカ (EMEA地域)

- EMEA地域には、RGAの英国、アイルランド、イタリア、オランダ、スペイン、ドイツ、フランス、ポーランド、アラブ首長国連邦、および南アフリカにおける事業が含まれます。
- EMEA地域における事業は、保険料収入(正味)13億ドル、総収入は15億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2015年度事業の15%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2015年度再保険会社調査において、英国およびアイルランド、大陸ヨーロッパ、湾岸アラブ諸国、および南アフリカを含む地域の「Business Capability Index (再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より第1位に評価されました。

EMEA地域における保険料収入(正味)

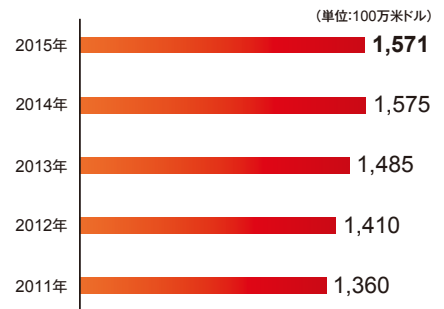




## アジア太平洋

- アジア太平洋は、オーストラリア、ニュージーランドに加えてアジア全体を網羅し、韓国、シンガポール、台湾、中国、日本、香港、マレーシア、およびインドに拠点を有します。
- アジア太平洋における事業は、保険料収入（正味）16億ドル、総収入は17億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2015年度事業の18%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2015年度再保険会社調査において、インドネシア、韓国、シンガポール、タイ、日本、香港、マレーシア、アジアを含む国・地域別調査の「Business Capability Index（再保険会社能力指数）」で、元受保険会社より第1位に評価されました。

アジア太平洋における保険料収入（正味）



## アジア太平洋 トップ・インタビュー

リインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド (RGA)  
エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼ヘッド・オブ・アジア  
アラン・オブライアント



**アジアのお客をサポートする上で、RGAは業界で広く認知された引受査定の特長性をどのように活用していますか？**

ビジネスとしてのアンダーライティング (Underwriting as Business) と称する取り組みでは、RGAの引受査定の特長性を商品開発や他の保険ビジネスのソリューションに取り込んでいます。RGAの自動査定システムAURAの技術と任意再保険の特長性の統合や、引受査定の特長性に基づいたアドバンテージ・プログラム等のサポートにアジア地域のお客の高い関心を集めています。特に、アドバンテージ・プログラムは、保険会社のコスト削減とリスク低減に効果があり、日本、韓国、台湾をはじめとしたアジアにおいて2015年度のRGAの事業に大きな貢献を果たしました。

**アジア太平洋地域では、革新的なソリューションを開発する上で保険会社にどのような協力をしていますか？**

アジア太平洋地域では三つの方向からイノベーションにアプローチしています。まず、各国のレベルでは、ビジネスチャンスに対応し、お客様と協力することで、新たな商品やプロセスを開発しています。次に、地域のレベルでは、RGAのグローバルな経験から得た知見や成功事例を活用することで、他国で実績のあるソリューションを市場に導入し、多くの場合既存のモデルの改善につながっています。最後に、より広域のレベルでは、保険会社と連携して進歩的なイノベーションを模索し、新規販売チャネルや予測モデリング、他の将来志向のソリューションの開発を図っています。

# マーケット情報：日本

## RGAリインシュアランスカンパニー日本支店 2015年度事業概況

日本の事業は堅調な業績を収めました。任意再保険ビジネスは拡大し続け、2015年度は70,029件を査定し、任意再保険の年間照会件数の記録を更新しました。リスク評価の専門性と迅速なサービスの提供において、RGAが業界トップクラスの位置づけにあることを表しています。

また、ビジネス環境の変化に対応し、査定プロセスを簡素化するお客様の取り組みをご支援しています。特に、保険の加入プロセスにおいて、費用効率の高いe-アンダーライティング・ソリューションを用い、顧客の購買体験を向上させることが今日ビジネスを成長させる上で重要な役割を担っています。RGAのe-アンダーライティング・ソリューションであるAURAはこの分野で高い実績を誇り、2015年度に日本におけるAURAの実装件数は10件に増加しました。

RGAは、日本市場において任意再保険のリーダーとしてだけでなく、お客様の商品開発に協力し、付加価値を提供するパートナーとして定評があります。高齢化社会により、日本の保険業界では死亡保障商品から、医療保険やがん保険等、生前給付型商品へのシフトがみられる中、RGAは、新商品に伴う新たなリスクを積極的に分かち合うことで、お客様の今日的なニーズに対応しています。

トラディショナル・セグメントの再保険に加えて、資本管理ソリューション等、ノントラディショナル・セグメントの再保険ビジネスも好調な実績を収めました。日本市場に関する深い知識や識見に加えて、RGAが世界中に豊富に備えたリソースや専門性を活用して、お客様にサポートをご提供しています。

2015年度には、引受・支払査定や保険数理、商品開発、保険医学等、多様なテーマで30回を超えるセミナーやトレーニングを開催し、業界紙の連載記事執筆にも力を入れることで、RGAの知見を共有化しました。また、日本アクチュアリー会、日本アンダーライティング協会等が開催する講演等にも講師を派遣し、業界団体にも厚く貢献しました。

(写真左から順)

RGA日本支店

石川一彦 ディレクター・シニアアンダーライター

藤澤陽介 ディレクター・プロダクト・デベロップメント&リサーチ

青木智広 シニアマネージャー・プロダクト・デベロップメント&リサーチ



## 日本の強固な基盤に基づき、イノベーションを推進する

RGA日本支店は、日本有数の生命再保険会社として、日本で事業を行う保険会社、共済組合、少額短期保険会社とビジネスを行い、効果的なリスク管理、収益性向上をサポートしています。死亡保障ビジネスの膨大なデータベース、および高度な専門性と豊かな経験をもつスタッフを備え、高額契約や条件体の申込を個別に評価する任意再保険において日本でトップクラスの位置づけを確立してきました。RGA日本支店は、任意再保険の年間照会件数を毎年更新しています。

RGAは、任意再保険で築いた基盤に基づいて、RGAのDNAであるイノベーションを実現することにおいても業界を率いてきました。引受査定の高度な専門性と死亡リスクにおける豊かな実績により、アドバンテージ・プログラムという画期的なソリューションを開発することで、従来のリスク選好にとどまらず新たなリスクを受け入れ、目覚ましいビジネス成長を遂げたお客様が多数みられます。

RGAの数々のイノベーションにおいて、RGAの自動査定システムAURAも重要な一角をなしています。AURAは元受保険会社より高く評価され、ニーズに合わせてカスタマイズしたソリューションをご活用いただいています。日本ではシステムやプロセスを改善する保険会社が増え続け、RGAのAURAに多数の引き合いを頂いています。AURAは、タブレット・デバイスを用いたペーパーレスのプロセスや、インターネットによる消費者へのダイレクト販売チャネルに統合され、お客様の業務効率の改善やプロセスの向上に役立っています。



坂本章 RGA日本支店 VP兼チーフアンダーライター

RGAは、少子高齢化が進む成熟市場において、新たなアイデアをご提供し、若年層の開拓をサポートすることが重要と認識しています。引受査定や保険数理のモデルを見直すことで収益性を向上させ、新商品を開発する新たな手法を見出すことが可能です。引受査定を簡素化した迅速でわかりやすい加入プロセスが若年層を開拓する基盤になります。

また、リスクの層別化にビッグデータを活用することによって、危険選択、価格設定、契約管理等の手法を刷新することもできます。応用統計学の専門家やデータサイエンティスト等、RGAがグローバルに有する専門性に加えて、日本支店のアクチュアリーがサポートし、元受保険会社が自社のデータ資産を活用し、競争優位を獲得できる、予測モデリングをご提供しています。

世界、そして日本の保険業界が急速に変化しています。RGAは、今後もイノベーションを推進し、変化を続けるビジネス環境で商機を生み出す創造的な取り組みをご提供して参ります。

## ビジネス課題を競争優位に変える

RGAは、日本で事業を開始して以来、ソリューションを開発する分析能力とお客様のニーズに応える実行力を活用し、ビジネスを成長させてきました。死亡保障ビジネスにおける広範な経験だけでなく、多様な商品ライン、中でも財務ソリューションが日本における事業の基礎を築く上で重要な役割を担ってきました。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自己資本強化再保険や資産運用型再保険等の財務ソリューションを提供しています。

RGAはこのビジネスを1995年に開始し、日本では1998年に初めて自己資本強化再保険を締結しました。それ以来、日本の市場やリスクに関する深い理解に加えて、グローバルな財務ソリューションの専門知識を活用し、日本市場に適合した戦略をご提案し、お客様の課題解決をご支援してきました。

RGAは、柔軟かつコスト効率の良い、信頼できるソリューションをご提供し、元受保険会社の資本効率の向上、競争力の高い価格設定や新商品開発、規制上の変化への対応、リターン目標の達成等をサポートしています。こうした財務ソリューションにおいて、RGA日本支店は業界トップクラスと認められています。

保険会社は新資本要件による資本のひっ迫や変動性といった課題に直面するだけでなく、低金利環境、いまやマイナス金利に苦しんでいます。RGAの資産運用型再保険をご活用いただくことで、投資関連リスクを低減し、金利感応型商品に内在するリスクを管理することが可能です。

RGA日本支店は引き続きお客様と緊密に連携し、ビジネス課題の解決や効果的なリスク管理、ビジネスチャンスの最大化を実現するソリューションを開発して参ります。



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

本資料に関する詳細情報は、下記へご連絡ください。

## **RGA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>