

2016年 RGA会社概要(日本)



RGA[®]

Reinsurance Group of America, Incorporated[®]



(写真左から順)

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

アーサー尾関 RGA 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



トップメッセージ

RGAは2016年度も堅調な業績を収めました。保険料収入は110億ドルを上回り、税引前利益は10億ドルを超えました。当社の企業戦略とグローバルな事業展開において、様々な商品ラインの革新的かつ効果的なソリューションを多様な地域のお客様にご提供することができました。2016年度の素晴らしい業績は好調なトップラインの成長と強固な収益に支えられています。当社の多様化したビジネスモデルが好業績に貢献しています。

主な事業セグメント全般に好調な実績を収め、一株当たり純利益は前年度より45%増加し、10.79ドルになりました。ROEは10%を達成し、強固な財務基盤を維持しています。低金利環境や外貨の弱含み等、マクロ要因の逆風が続いているにもかかわらず、このように優れた業績を達成しました。保険料収入(正味)は、継続的な事業の成長と既契約ブロック取引の適度な成功に支えられ、前年度より8%増加しました。当社の事業地域・商品ラインにおいて多様化した収入源を有するグローバルなビジネスモデルが功を奏し、数々の課題を乗り越え、大きな長期的価値を生み出すことができました。

米国では、トラディショナル・セグメントが低迷した2015年から回復し、期待通りの実績を収めました。保険料収入(正味)は前年比9%増の52億ドルになり、当社最大の事業地域である米国市場において、年間保険料収入が初めて50億ドルを上回りました。同セグメントの税引前利益は前年比57%増の3億7100万ドルになりました。通常を上回る非経常的な投資収益および個人死亡保障ビジネスの支払実績の改善が2016年度の好調な実績につながりました。当社は、死亡保障ビジネスに通常伴う変動が短期的にはみられるものの、長期的には支払実績は安定するものと捉えています。2016年12月31日時点における当社の再保険引受保有額3兆1000億ドルのうち、約半分を米国の事業が占めています。

2016年度は米国の団体保険ビジネスも低迷した前年に比べて回復しました。政治不安や変化を続ける市場環境により、団体保険ビジネスも劇的な動きをみせ、任意加入型の団体保険ビジネスの需要が高まりました。米国医療制度の長期的な方向性が明確になるにつれ、当社は今後もビジネスチャンスを獲得する備えができています。

カナダの事業は、10年連続で業界トップの位置づけを維持し、お客様のニーズに合った価値あるソリューションをご提供しています。カナダのトラディショナル・セグメントの税引前利益は1億3500万ドルになりました。保険会社、再保険会社に対する新たな資本要件が2018年1月1日に施行されるため、RGAは、グローバルな専門性を活用して積極的にお客様の取組みにご協力し、保険会社が新法規に適応できるようサポートしています。

アジアでは人口動態トレンドが追い風となり、成長の機会が創出されています。中所得層が拡大し、国民が経済的に豊かになることで、生命保険や生前給付型商品の需要が高まっています。アジア地域全般において、当社はお客様に革新的な商品をご提供し、業界をリードしています。アジア太平洋のトラディショナル・セグメントの保険料収入は17億ドルを上回りました。米ドル高の影響で一部相殺されたものの、アジア地域の好調な支払実績を受け、アジア太平洋の事業の税引前利益は、前年比8%増の1億1400万ドルになりました。現在のトレンドを鑑みれば、マーケット・リーダーとして高く評価される強固な事業基盤により、この地域における成長を維持できることを信じています。オーストラリアの事業は、下半期に支払実績の変動が悪化し好調だった上半期の実績を相殺したため、通期ベースでは若干不調に終わりました。

EMEA地域(ヨーロッパ、中東および南アフリカ)のトラディショナル・セグメントにおける保険料収入は12億ドルになりました。特に、中東および南アフリカの事業は優れた実績を上げ、それぞれの市場においてトップクラスの再保険会社として高く評価されています。英国では、電子医療記録の取組み等、先見性のあるプロジェクトにお客様の参画をいただき、個人死亡保障ビジネスの市場シェア第1位になりました。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション(GFS)部門は2016年度も全般に素晴らしい実績を達成し、税引前利益は4億3300万ドルになりました。

同部門が管轄する自己資本強化再保険、資産運用型再保険、および長寿リスクに対応する再保険すべての商品種目が優れた業績を収めました。ソルベンシー IIが2016年1月1日に施行されたため、同部門はヨーロッパに重点を置いて取組みを進めています。新たな資本要件に基づいた再保険取引は複雑で実行に時間を要するため、監督当局、元受保険会社、および他の関係者はソリューションについて十分理解しなければなりません。RGAはソルベンシー IIに遵守した取引を多数実行しました。フランス初の長寿対応再保険、オランダ初のショック解約対応再保険が例として挙げられます。とりわけ英国におけるGFSのビジネスは、長寿リスクに対応した再保険の増加を主な要因として、好調な一年となりました。当社の優れたスキルと専門性、お客様との強固な関係、確立した実行力を活用できるビジネスチャンスが今後も期待されています。

2016年度には、小中規模の既契約ブロック等の取引を多数実行しました。既契約ブロック等約1億3000万ドルの取引および1億1700万ドルの自社株買い戻しプランによって資本を配備し、バランスのとれた資本運用戦略を実行しました。当社のリスク基準とリターン目標を充足する取引にのみ資本を配備する、規律のあるアプローチを反映しています。2016年度末時点における再配備可能な余剰の資本は11億ドルとなり、今後も既契約ブロック等の取引を模索して参ります。

当社の任意再保険の専門性は引き続きRGA固有の強みであり、2016年度はグローバルで60万件超の任意再保険の申込を査定し、2年連続で年間照会件数の記録を更新しました。加入プロセスの合理化・簡素化が消費者から求められる中、当社は、任意再保険により培った専門性に基づいて、より洗練されたソリューションを開発しお客様にご提供しています。米国では「ダイナミック・リスク・セクター」を導入しました。これは、申込データと査定のエビデンスのデータを統合する革新的なツールであり、信用データや行動に基づく指数トランス・ユニオン TrueRisk® Lifeも活用し

ROE

(2016年)

10%

一株あたり簿価の成長

(株式公開後23年間の年平均成長率)

13%

保険料収入(正味)の成長

(2015年比)

8%

一株当たり純利益

(2012~2016年5年間の年平均成長率)

8%

ます。このソリューションでは、専用の予測モデルを用い、通常の査定による申込における成約までのプロセスを迅速化し、多くの場合、侵襲的で時間のかかる診査をなしで済ますことができます。

当社各地域のイノベーション・センター関連の事業部門は、今後の更なる発展のため、2016年度にRGAxのもとに整理統合しました。RGAxの使命は、再保険のコアの専門性を活用して新たな商品・サービスを開発することにあります。イノベーションに取り組む事業部門を一つにまとめたことで、RGAxは専門性や推進力、経験を十分に生かし、将来有望な概念の実用化に向けた取り組みをどの市場で行うべきか適切に特定できる体制になりました。

お客様へのコミットメント、実行力の重視、イノベーションの追求といった当社の企業理念のおかげで、2016年度も堅調な実績を収めることができました。これは、40年以上も前からRGAを動かしてきた企業理念と何ら変わりません。今後の戦略的な方向は、こうした企業理念のこれまでの延長線上にあり、市場の変化に合わせて適応を図って参ります。お客様は経済トレンドや人口動態の変化、変わり続ける消費者ニーズ、法規制要件等、今日多くの課題やビジネスチャンスに直面しています。保険業界の高度な専門性をもつ優れた人材を有し、当社

は、お客様がビジネスチャンスを獲得するための理想的なパートナーと言えます。RGAは将来を予測し、市場環境に順応しながら、業績達成を図るダイナミックなビジネスモデルを実証されたアプローチに統合して取り組んで参ります。

2016年度末で、これまで37年間当社のCEOを務めたグレッグ・ウッドリングが退任しました。優れたビジョンと卓越したリーダーシップにより長年RGAを率い、非常に大きな価値を創出してくれたことにこの場をお借りして謝意を表します。業界、お客様、社員に対する情熱で築いた素晴らしい遺産を受け継ぐことができました。

RGAのお客様や株主、ビジネス・パートナー、献身的な社員一人一人がその役割を果たすことで、2016年度はこのように素晴らしい成功を収めることができました。重ねまして心より御礼申し上げ、今後も皆様と共に成功を収めていけるよう一層邁進して参る所存です。



アナ・マニング

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

2016年任意再保険照会件数

659,204件

インターナショナル部門：

504,140件

米国：

113,050件

カナダ：

42,014件



アナ・マニング リンシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド 社長兼CEO
(於：RGA日本支店「新年を迎え感謝の夕べ」2017年2月)

RG Aについて

ラインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド (NYSE:RGA) は、世界有数の生命再保険会社です。2016年12月31日時点において、再保険引受保有額約3兆1000億ドル、総資産531億ドルを有し、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するよう努め、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 アメリカス・ラインシュアランス・カンパニー、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、およびRGA ラインシュアランス・カンパニー・オブ・オーストラリアも S&P 保険財務力格付けのAA-を取得しています。

また、RGA アメリカス・ラインシュアランス・カンパニー、RGA ライフ・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ、および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、罹患、長寿に関するリスクを移転し、資本要件を軽減するソリューションにおける価格競争力
- 業界情報を収集し活用するための他社比較調査およびセミナー
- 自己資本強化再保険による収益目標の達成と資本効率の向上
- 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、イタリア、英国、オランダ、スペイン、ドイツ、フランス、ポーランド、アラブ首長国連邦、南アフリカ (地域別50音順)

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

2016年度における 各事業セグメントの事業概況

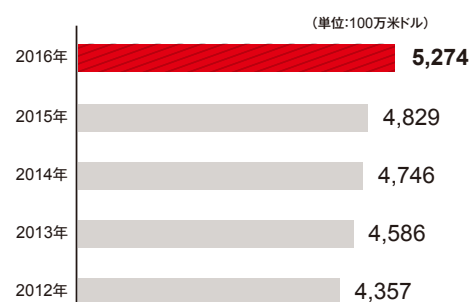
RGAは、地域・部門に基づき「米国およびラテンアメリカ」「カナダ」「ヨーロッパ、中東および南アフリカ (EMEA地域)」 「アジア太平洋」および「コーポレート部門他」の五つの事業セグメントからなります。

地域別事業セグメントについて、2016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68億ドル、保険料収入(正味)は53億ドルになりました。これにより、2016年12月31日時点の生命再保険引受保有額は1兆6000億ドルになりました。
- NMGコンサルティングが行った2016年度再保険会社調査において、米国個人死亡保障、米国団体生命・就業不能、メキシコ生命・医療保険のセグメントの「Business Capability Index (再保険会社能力指数)」で、元受保険会社より第1位に評価されました。
- 任意再保険の照会件数は10年連続で10万件を超え、2016年度は約150億ドルのビジネスがRGAに出再されました。

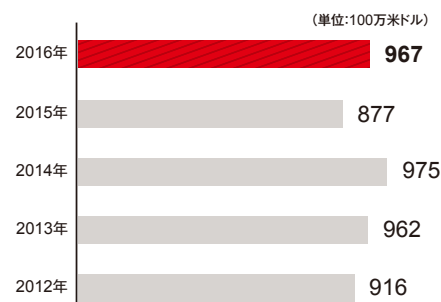
米国およびラテンアメリカにおける保険料収入(正味)



カナダ

- カナダにおける事業は、総収入は前年度を9%上回り、12億ドルとなりました。
- 個人生命保険分野の新契約占有率で10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2016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8年連続で第1位に評価されました。

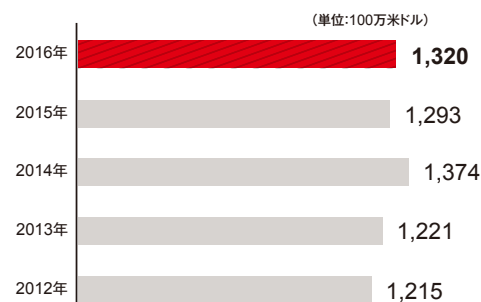
カナダにおける保険料収入(正味)



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2016年度事業の14%を占めています。
- NMGコンサルティングが行った2016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。

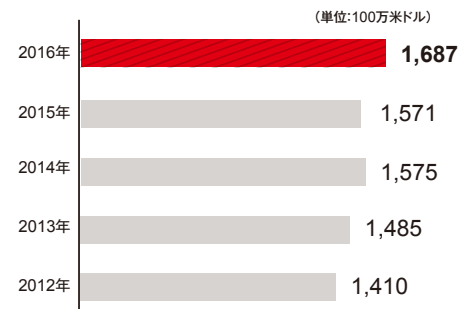
EMEA地域における保険料収入(正味)



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）17億ドル、総収入は18億ドルになりました。保険料ベースでRGAの2016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2016年度再保険会社調査において、インドネシア、シンガポール、タイ、台湾、日本、フィリピン、香港、およびアジアを含む国・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。
- 第20回アジア・インシュアランス・インダストリー・アワードにおいて「Employer of the Year（事業主部門最優秀賞）」を受賞しました。

アジア太平洋における保険料収入（正味）



アジア太平洋 トップインタビュー



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

低金利環境や準備金負担の高まりにより、お客様は長期的資本戦略の一環であるソルベンシー要件を管理する手段として、より効果の高い方法を模索しています。RGAは再保険パートナーとして様々な面でお客様にご協力し、従来型の再保険に加えて、財務ソリューションをご提供しています。このように、RGAは総合的な商品ラインアップを誇り、資産運用リスクに対応する再保険の豊かな経験に基づいて、既存のお客様との関係を強化し、新興市場における新規顧客との関係構築を図っています。例えば、中国において、当社の財務ソリューションを管轄するグローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、準備金負担の軽減に役立つ創造的なソリューションをご提供しました。また、アジアの他の国々でも大手保険会社数社の資本ニーズに対応して参りました。

アジアにおいて保険会社が人口高齢化に伴うニーズに対応していく上で、RGAはどのようなサポートをしていますか？

アジアでは高齢者人口が増加し、それに伴って認知症、糖尿病、がん等の疾患も増えています。医療費負担の増加により各国の医療制度の維持も危ぶまれ、年金制度も圧迫されています。保険会社にとっては、長寿リスクが著しく増大しています。しかし、このような課題も新たな挑戦を恐れない保険会社にとってはビジネスチャンスになり得ます。2016年度には、医療、就業不能、特定疾病を保障する生前給付で、消費者の医療ニーズに対応しながら資産を保全できる新商品の開発にRGAは再保険パートナーとして携わりました。例えば、シンガポールでは、大手保険会社に協力し、年金支払を含む高齢者向け保険商品の開発をサポートしました。高齢者層に特化してデザインされた、業界でも珍しい商品です。

トニー・チェン

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

マーケット情報：日本

RGALインシュアランスカンパニー日本支店 2016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、2016年度は84,546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。2016年度は、自動再保険やアドバンテージ・プログラム等、専門的なアンダーライティング・サービスをますます拡大しました。また、RGAの自動査定システムAURAをはじめとして、任意再保険で培った専門性に基づき、お客様のコスト削減やリスク低減をサポートしています。

日本において創業以来構築し続けた引受査定等の専門性を活用し、お客様にご提供するサービスを常に多様化させています。例えば、保険業界で急速に進む加入プロセスのデジタル化のニーズに対応するため、RGAは、イノベーション・センターであるRGAxと共に海外に本拠地を置く新規企業と協力して進歩的な取り組みを日本において進めています。

RGAは、お客様の商品開発に協力し、付加価値を提供するパートナーとしても定評があります。高齢化社会により健康問題を抱える顧客層も多く、生前給付型商品の重要性が増す中、RGAは革新的な新商品の開発をご支援しています。また銀行窓販における手数料の開示等、日本の保険業界が困難な課題に直面する中、RGAは、

新商品に伴う新たなリスクを積極的に分かち合うことで、お客様の今日的なニーズに対応しています。

2016年度は、トラディショナル・セグメントの再保険に加えて、資本管理ソリューション等、グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門の再保険ビジネスも好調な実績を収めました。長引く低金利環境や不確実性の高まりに直面して、多数の保険会社が準備金負担の低減をサポートする財務ソリューションを模索しています。RGAは、お客様へのサポートを強化するため、同分野を長期的な重点戦略の一つと位置づけています。日本市場に関する深い知識や識見に加え、世界中に豊富に備えたリソースや高度な専門性をし、お客様にソリューションをご提供しています。

2016年度には、引受・支払査定や保険数理、商品開発、保険医学等、多様なテーマで20回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、フィンテック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

久美田岳 アソシエイト・ディレクター・e-アンダーライティング

山本奈津子 シニア・アンダーライティング・コンサルタント/リーダー

ゴードン・ガーフィールド チーフ・プライシング・アクチュアリー

川村拓也 ディレクター・アドミニストレーション



日本における代表者 メッセージ



RGAは、グローバルおよび日本の事業において2016年度も堅調な実績を収めました。真にフルサービスを提供する生命再保険会社として業界リーダーの位置づけにある日本の事業の伝統を大変誇りに思います。

日本の生命保険市場は世界第2位の規模を誇り、非常に成熟した市場です。世界の保険会社が多数の課題に直面していますが、まさにそうした問題の深刻さが浮き彫りになっているのが日本市場だと言えます。マイナス金利や急速に進む高齢化が日本特有の難しさを呈しています。このように変化し続ける環境において、RGAはお客様がリスク選好の範囲の拡大、リスク管理体制や財務管理の柔軟性の向上、ビジネス成長を実現するためサポートをご提供しています。

RGAは、パートナーとして、長期的な目標を目指しながら、短期的なニーズに対応するお客様にオーダーメイドのソリューションをご提供しています。人工知能や遺伝学をはじめとして、ヘルスケアや健康増進、テクノロジーの分野が急速に進む中、保険ビジネスやそのプロセスも慣れ親しんだ今日のあり様から何年か後には大きく変化している可能性があります。保険数理や引受査定においてグローバルな専門性を有し、新たな商品アイデアやテクノロジーに対する取組にも専心することで、RGAは、革新的で健全なアイデアをお客様にご提供するにふさわしい位置づけにあり、比類のない実行力も備えています。



(左から順) RGA日本支店

アーサー尾関 日本における代表者兼最高経営責任者

ジャッキー・ワッセナー チーフ・マーケティング・オフィサー

坂本章 ヴァイス・プレジデント兼チーフアンダーライター

RGAは、任意再保険の専門性、グローバルな医学知識、長年蓄積した経験値データを活用して事業を拡大し、お客様に差別化した商品・サービスをご提供しています。例えば、お客様が引き受けられるリスクの範囲を目覚ましく拡大できる自動再保険プログラムは多くのお客様にご利用いただいています。また、新たなテクノロジーがますます利用可能になる今日において、RGAはお客様が時代の波に乗り遅れないように革新的なサポートをご提供しています。RGAの自動査定システムAURAに関しても、新規販売チャネルの需要に応え、加入プロセスの簡素化や処理時間の削減を図るといったお客様のニーズに対応するため、アップグレードしたクラウドベースのソリューションをリリースしました。

アジア地域全体を通してRGAの主な強みである新商品開発サポートは、日本の事業においても不可欠です。被保険者データに関する飽くなき探求を続けながら、従来使われなかったデータソースの利用や査定回答に要する時間を低減する方法へのリサーチも行っています。当社のグローバルなイノベーション・センターであるRGAxは、業界に破壊的な変革をもたらすテクノロジー等、提携や共同開発を通して最先端の取組みを進めています。

RGAは、日本において保険会社の財務基盤を強化するためのソリューションもご提供しています。新規販売チャネル、外貨建て商品に比重が高まる販売戦略、変化を続けるERMの要件等によって、財務ソリューションへの需要が高まっています。RGAは同分野において業界をリードし、お客様が効果的な資本管理戦略を策定し、実行できるよう今後もサポートを続けて参ります。

RGAの今日の成功は、長年にわたりお客様がRGAを信頼し、ご支援していただいた賜物に他なりません。長期的かつ戦略的な再保険パートナーとして、今後もお客様へのサポートを続けて参ります。

アーサー尾関

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

お客様を支える RGA日本支店の専門性

世界トップクラスの任意再保険

任意再保険の専門性は、40年以上にわたり蓄積した死亡・罹患リスクに対するグローバルな知識と共に日本で過去20年以上の間培った経験に支えられています。RGA日本支店の引受査定部門は長年経験を積んだ10名超のアンダーライターを有し、正確な危険選択と迅速なサービスを日本のお客様にご提供しています。卓越した引受査定の専門性に基づいて、アドバンテージ・プログラムや予測アンダーライティング等、新たな査定手法を開発し、刷新した業界トップクラスの自動査定システムもご提供しています。

グローバルな専門家集団による イノベティブなソリューション

RGAは、世界中の情報源からデータを集め、経験値の本質的な要因を分析することができる点で、特殊な位置づけにあると言えます。優れたアクチュアリーが保険数理の専門性を実用案へと具体化し、日本のお客様のニーズに適合したイノベティブな再保険ソリューションをご提供いたします。データ・アナリスト等、海外のリソースとも連携を図り、グローバルなアイデアと日本市場の知識を活用した商品開発サポートを行っています。



権限委譲とチームワークに根ざした お客様との信頼関係

RGAは日本支店の再保険事務部門に10名超のアドミニストレーターを配備しています。契約データ管理から再保険料会計報告に至るすべての事務プロセスに対応し、約190万件の保有契約を管理しています。日本のお客様一社ごとに専任のアドミニストレーターを定め、各社に関する理解を深め、正確なオペレーションに努めています。

先見の明を持つプロ集団と顧客第一主義

生命保険・再保険業界において豊かな経験と広範な知識を持つ総勢7名のビジネス・ディベロップメント担当者が日本のお客様に対応しています。各担当者がお客様のニーズを傾聴し、日本支店の各部門やグローバルなリソースと協力し、お客様のビジネス成長とリスク低減に資するようカスタマイズしたソリューションをご提供いたします。

(写真上下・左から順) RGA日本支店
八木沢伸 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント
藤崎偉 アソシエイト・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント

品川英俊 ディレクター・ビジネス・ディベロップメント
高橋治久 エグゼクティブ・ディレクター・ヘッド・オブ・ブルースカイ
都築香代子 エグゼクティブ・ディレクター・ビジネス・ディベロップメント
原口典之 エグゼクティブ・ディレクター・アソシエーション・ビジネス・ディベロップメント



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>