

RGA[®]

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

www.rgare.com

Sharing Global Insights and Expertise
2010年 RGAの現状



RGA[®]

The security of experience. The power of innovation.

目次

トップメッセージ	2
RGAの概要	8
2010年度における事業の概況	10
RGAの歴史	12
商品・サービスおよび各市場の現状	14
主要連結財務データおよび経営指標	34
取締役およびエグゼクティブ・コミティーのメンバー	36
RGAのグローバルネットワーク(事業所一覧)	37
用語解説	40

[表紙写真]

(左上から時計回り)

アリシア・メネンデス RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニー・リミテッド スペイン支店 チーフ アンダーライター

トニー・チェン RGA リインシュアランスカンパニー 香港支店 香港&東南アジア担当 CEO

アニー・ジラード RGA ライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ
開発担当 アシスタント ヴァイス プレジデント

アニール・サンワル RGA ライフ・リインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダ
団体再保険&開発担当 ヴァイス プレジデント

(中央)

Dr. カール・ホロワティ RGA リインシュアランスカンパニー シニア ヴァイス プレジデント兼チーフ メディカル オフィサー

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。
当社の年次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。

Reinsurance Group of America, Incorporated (RGA)は、生命再保険業界のリーダーとして世界のステークホルダーの皆様信頼、尊敬される会社を目指し取り組んで参りました。お客様のニーズに合わせた商品の開発、リスクおよび資本の管理、マーケットにおける成功をサポートするため、グローバルな知見や専門知識をご提供し、お客様をご支援して参る所存です。

当社のビジネスは年々着実に成長しており、現在、6大陸70カ国を超える国・地域で事業を行っています。世界中に経験豊かな専門性の高いスタッフを有し、リサーチ、共同事業、RGAの死亡率や罹病率に関する広範なデータベースから収集した情報を分析・再構築して得られる専門知識を最大限に活用しています。当社のソリューションは、ビジネスパートナーの皆様を増収と成功を実現いたします。

トップメッセージ

RGAが事業を開始して以来38年の間、景気の循環はやむことなく、市場の縮小や拡大、保険会社の進出や撤退などさまざまな出来事が起こりました。このような時代に、当社は、安定した株主価値を提供し、お客様のリスク管理やビジネス構築をご支援することで、着実に成長を遂げて参りました。健全なリスク戦略を尊重し、マーケットやお客様の成長と成功をサポートする革新的なソリューションをご提供することで、こうした難しい経済環境を乗り越えてきたのです。

2010年度は当社にとって素晴らしい年でした。お客様への支援の強化、オペレーションの拡大、事業の成長がみられました。純利益は41%増加し、5億7400万ドルになり、一株当たり営業利益は13%増加しました¹。保険料収入(正味)は16%増加しましたが、これには新たに買収したリライアスターの団体保険ビジネスが今回初めて含まれています。一株当たり簿価(その他の包括利益累計額を除く)は15%増加し¹、過去10年間の年平均成長率は12%になりました¹。5年連続で自己資本利益率は13%を上回り¹、近年の低金利環境による下振れ圧力に打ち勝ちました。

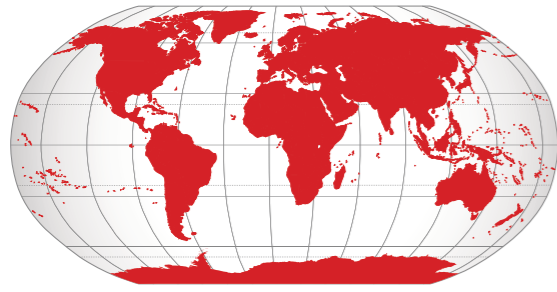
当社の将来にとって、マーケットで引き続き成功を収めることは2010年度の堅調な実績と同様に大変重要な意味を持ちます。当社は各市場において安定した位置づけを確立し、有数の再保険会社とし

て認められています。生命保険会社は、取引を行う再保険会社の中で優れた能力や対応の面で常に当社をトップと評価しています。当社は、毎年、保険業界の顧客満足度調査で高い評価を獲得しています。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。また、NMGコンサルティングが行った2010年再保険会社調査において、アジア太平洋、オーストラリア、カナダ、イタリア、南アフリカ、英国およびアイルランド、米国を含む市場の「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。このような表彰を受賞でき、お客様の信頼と敬意を維持できるよう感謝の念を新たにしました。

¹ 営業利益および一株当たり簿価(その他の包括利益累計額を除く)は、GAAP会計基準に準拠しない財務指標です。1株当たり利益の純利益から営業利益への調整、および1株当たりの簿価からその他の包括利益累計額を除く1株当たりの簿価への調整について、詳細は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



世界のマーケットをリードする

北米生命保険元受会社によるフラッシュボロー隔年調査、およびNMGコンサルティングが行った再保険会社調査(アジア太平洋、オーストラリア、カナダ、イタリア、南アフリカ、英国およびアイルランド、米国を含む)等の保険業界の調査結果において、当社は非常に高い評価を獲得しています。

生命保険会社のお客様にベストなサービスをご提供し続けることを誇りとし、充足感を持ち続けています。サービス力を向上させるため、2010年後半に商品のご提供をグローバルベースで再編し、各国における強固な基盤とサポートを維持しながら、当社の幅広い対応能力の活用を容易にしました。この組織変更によって対応力をさらに向上させ、お客様の再保険ニーズを充足する卓越したサービスと効果的なソリューションをご提供できるものと確信しています。

過去数年の間、当社は、再保険保有契約への対応に備えて余剰の資本を保有しています。2010年第1四半期には、資本構造を再調整し、現在の業務ニーズに合うよう効率を改善するために、償還可能な優先出資信託証券を償還し、株式買戻契約を通じて550万ドルの普通株を買戻しました。今後数年の間、再保険保有契約に資本を用いる機会が生じた場合、必要となる資本が入手可能であると確信しています。今般の金融危機の結果、世界中で資本要件の厳格化が予想され、バランスシートを調整するための迅速で柔軟な手段として再保険の利用に注目する保険会社はますます増えていくと予想されます。当社では、世界中に配置された優秀なスタッフが生命保険会社のお客様の資本ニーズに対応いたします。また、資本要件や会計基準が変化し続け、抜本的な規制改革が行われる現在の環境において、当社の専門家が常に高付加価値のソリューションをご提供して参る所存です。

1993年に公開会社になって以来、当社は速いス

ピードで成長して参りました。健全な成長を続けながらも、当社の規模が拡大するにつれ、また最大のマーケットである米国において再保険出再率が減少する中、こうした成長の速度が低下をみせてきました。今日当社の事業は、急速に成長するビジネス、そして収益性の高い、成長が鈍化し成熟したビジネスに二分されます。

当社の最大かつ最も成熟した事業は、米国およびカナダにおける死亡保障ビジネスの再保険です。これらの市場では強固な基盤を確立しており、近年米国およびカナダにおける新契約の市場シェアで第1位の位置づけを獲得しました。任意再保険分野では引き続き業界をリードしています。これは、当社のオペレーションの重要な特質であり、力強い差別化要因になっています。当社の米国における死亡保障ビジネスは2010年度目覚ましい業績を達成し、当社の最大の収入源に位置づけています。カナダにおいても税引前営業利益は前年比29%増加し²、非常に好調な年になりました。カナダでもオペレーションは成熟段階にあるとみられますが、死亡保障ビジネスは顕著に成長しています。さらに、近年では団体再保険ビジネスの台頭もみられ、2010年度に締結されたカナダ初の長寿リスク対応再保険取引も、重要市場カナダにおいて、成長見込みのある新たなマーケットを示しています。米国およびカナダの堅調な実績が当社の2010年度の好調な業績の下支えになっています。

世界全体では、団体再保険ビジネスに大きなチャンスがあると予想しています。これまで当社は、個

2010年度カナダでも税引前営業利益が前年比29%増加し、非常に好調な年になりました。カナダのオペレーションは、成熟段階にあるとみられますが、死亡保障ビジネスは顕著に成長しています。

人生命再保険市場における位置づけに比較すると、団体再保険市場での活躍は目覚ましくありませんでした。しかし、近年団体保険ビジネスは顕著な成長をみせています。こうした市場の成長に対して2010年には大きな一歩を踏み出し、ミネソタ州ミネアポリスに本拠地を置く、リライアスターの団体生命保険の再保険ビジネスを買収しました。マイク・エマーソンを中心とした同事業担当部門は、大規模なビジネスを築き上げました。このビジネスは成長を維持しており、世界中で団体再保険ビジネスを開拓するにあたり同部門のスキルや経験を活用できると確信しています。この組織は2010年に当社との統合が完了し、RGAの指揮下初年度となる2010年度好調な実績を上げました。

アジア太平洋における事業は、将来に向けて力強い成長の可能性を示しています。過去2年間、韓国および日本において契約期間満了により終了した大規模協約が主な原因で、成長は横ばいとどまっていました。しかし、同地域において新しいビジネスの獲得を補充しようとする努力が実り、2011年には増収トレンドが改善すると予測されています。2010年度同地域のオペレーションは徐々に改善をみせましたが、オーストラリア市場では、保険金支払の上昇がみられました。このところオーストラリアでは、素晴らしい業績が続いていましたが、長期的変動性の可能性を2010年の経験値は示唆しています。それにも拘わらず、アジアの事業は、大規模な成熟市場であるため、地域全体の実績は安定化しています。どのような地域もどのようなビジネスも

何れかの時点で支払実績の悪化がみられる可能性があります。当社のグローバルな再保険保有契約全体の規模によってそうした変動の影響が緩和されています。年月が経過するにつれ、ビジネスが成熟するにつれ、次第に予測可能な実績がみられるようになります。

ヨーロッパの業績は、英国の2010年度の好調な実績により非常に改善しました。保険料収入および営業利益共に堅調な英国の実績がヨーロッパおよび南アフリカ地域の好調な2010年を支えました。英国は、世界で第2位の生命再保険市場であり、当社の事業部門は極めて健全で同市場に強固な基盤を築いています。生命保険、特定疾病保険に対する再保険に加えて、英国では、最近数年間、長寿リスクを相当量ポートフォリオに加えています。ロンドンをはじめヨーロッパ各地の事業部門は、長寿リスクに対応するソリューションを評価・管理する強固な専門性を構築してきました。

英国の堅調な実績がヨーロッパ地域の業績結果に波及しましたが、大陸ヨーロッパおよび南アフリカの事業も顕著な伸展をみせました。こうした地域では、これまで市場を開拓し、安定した基盤を構築することができ、今日では専門性の高いスタッフによる適切な体制を整備しています。このような市場も間もなく成長をみせ始め、安定した業績を達成するようになるでしょう。

²カナダ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、2009年度の8790万ドルに対して、2010年度は1億1360万ドルになりました。これらの項目には、資産運用関連収益(2009年度1850万ドル、2010年度870万ドル)は含まれていません。

RGAの成長は、地理的に新たな市場に進出するだけでなく、商品の多様化に支えられ持続しています。

また、中国、インド、メキシコ、中東において将来の成長が期待されています。こうしたマーケットは大きな可能性を有し、当社の将来において重要な役割を担っています。世界各国で適切なオペレーションを築き伸展させていく上で、当社の実力を示す機会がこれまで何度もありましたが、今後数年間は上述の市場の構築に努力を傾注して参ります。

また、近年の成長は、地理的に新たな市場に進出するだけでなく、商品の多様化に支えられ持続しています。団体再保険ビジネスの拡大に例示されますが、過去10年のうちに、収益性を保持しながら、年金再保険、長寿リスクに対応する再保険、第3分野の再保険、介護保険再保険等の分野へも着実に多様化を図りました。収入源を多様化することで、収益を伸ばし、安定性を向上させながらも、お客様のあらゆるニーズを充足できるよう専門性を強化しました。



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

グレッグ・ウッドリング

当社の成長率は、昨今の高水準から、ビジネスの成熟化が進むにつれ長期的には低下することが予想されますが、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。ソルベンシー II や他の新しい基準の導入によって資本要件の厳格化が予想されており、当社がご提供するツールやサービスの需要が高まることが期待されます。今後も長期にわたって当社の見識や専門知識を効率的に活用していただけるよう、強固かつ革新的で市場に適合した商品戦略を開発し、世界の各市場に応用し実行していく所存です。現在の機運とエネルギーを持ち続け、お客様に対応する優れたスタッフ体制を維持することで、当社の明るい未来と今後のさらなる成功を確信しています。

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			
	2010年		2009年	
	金額	希薄化後 1株当たり利益	金額	希薄化後 1株当たり利益
純利益	\$ 574,402	\$ 7.69	\$ 407,086	\$ 5.55
キャピタル(ゲイン)ロス、デリバティブ他(正味)	(62,498)		194,725	
組込デリバティブの公正価値変動	(78,666)		(222,450)	
繰延新契約費(正味)	70,791		84,229	
債務買戻による利益	-		(25,269)	
営業外利益 合計	(70,373)	(0.94)	31,235	0.43
営業利益	\$ 504,029	\$ 6.75	\$ 438,321	\$ 5.98
希薄化後の平均発行済株式数	74,694		73,327	

1株当たりの簿価から

その他の包括利益累計額を除く 1株当たりの簿価への調整

	2010年	2009年	2008年
1株当たりの簿価	\$ 68.71	\$ 52.99	\$ 17.51
以下を差引：			
外貨換算調整額(累積)	3.69	2.89	(0.32)
有価証券評価差益(損)	8.88	1.43	(0.85)
年金および退職後給付	(0.20)	(0.22)	-
その他の包括利益累計額を除く 1株当たりの簿価	\$ 56.34	\$ 48.89	\$ 18.68

期中平均株主資本から

その他の包括利益累計額を除く 期中平均株主資本への調整

(単位：1,000ドル)

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

RGAの概要

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、『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。また、的確でバランスの取れたリスク管理、卓越したお客様サービス、革新的なソリューションにより広く認められています。

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。そうした専門性が競合他社を圧倒的にリードする任意再保険や競争力のあるプライシングの基礎となっています。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、お客様の業容の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 ■商品開発 ■任意再保険および自動査定システム ■リスク管理

主要財務データ (各年12月31日に終了した事業年度)

	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年
保険料収入(正味)(単位:100万ドル) ¹	\$ 6,660	\$ 5,725	\$ 5,349	\$ 4,909	\$ 4,346
継続事業利益(単位:100万ドル)	574	407	188	308	293
希薄化後の1株当たり利益 ¹	7.69	5.55	2.88	4.80	4.65
業績データ(単位:10億ドル)					
生命再保険引受保有額	\$ 2,540	\$ 2,325	\$ 2,108	\$ 2,120	\$ 1,941
再保険新規引受額	328	321	305	302	375

¹ 継続事業ベース

財務力格付け

RGAの主要事業子会社である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・カンパニーおよびRGAインターナショナル・ラインシュアランス・カンパニーにつきましても、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・ラインシュアランス・カンパニー・オブ・カナダは、AMベストよりA+の格付けを取得しています。

グローバルな事業展開

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。

57%

2010年度 **米国**部門の
保険料収入(正味)

31%

2010年度 北米以外を統括する
インターナショナル部門の
保険料収入(正味)

12%

2010年度 **カナダ**部門の
保険料収入(正味)

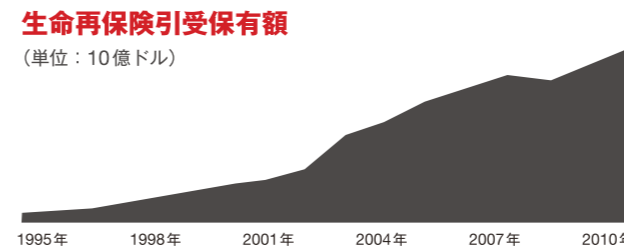
世界に広がるネットワーク

RGAは、世界27拠点の子会社、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・地域は以下となります。



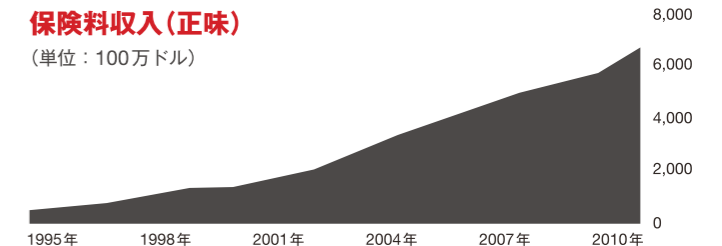
生命再保険引受保有額

(単位:10億ドル)



保険料収入(正味)

(単位:100万ドル)



財務概要 (2010年12月31日現在)

生命再保険引受保有額	2兆5000億ドル
純資産(連結ベース)	291億ドル
保険料収入(正味)	67億ドル
総収入	83億ドル
時価総額	39億ドル

業績推移

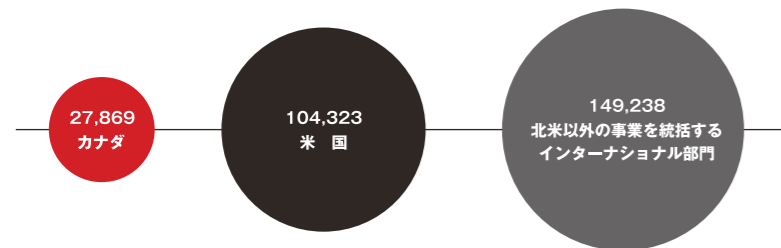
株主資本利益率 ¹ (2006~2010年の平均)	13%
一株当たり簿価の成長率(株式公開後の17年間の年平均成長率)	13%
2010年度保険料収入の増収率(前年比)	16%
一株当たり利益の成長率(2005~2010年の5年間の年平均成長率)	14%

2010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は優れた専門知識を広く認められています。2010年度は、全世界で28万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、24時間以内に95%の申込書に回答しています。

2010年度任意再保険照会件数



グローバル全体で優れた業績を達成

2010年度当社はすべての商品セグメントで好調な業績を収め、保険料収入(正味)および一株当たり営業利益は2桁成長を遂げました。年換算株主資本利益率は13%となり、5年連続で13%以上のリターンを達成しました。強固な財務力と格付けを維持し、2010年度末時点では生命再保険引受保有額は過去最高の2兆5000億ドル、純資産291億ドルを有し、総収入は83億ドルになりました。

リライアスターの団体生命再保険ビジネスを統合

2010年の初頭、リライアスターの団体生命保険の再保険ビジネスをINGグループから買収することを発表しました。この新しく買収したビジネスを通して、北米の団体再保険市場での位置づけを迅速に強化することができました。

2010年の最初の9カ月以内に団体再保険のオペレーション、財務報告、ITシステムとインフラ、マーケティングやプライシングなどの業務分野のプロセス全体を当社の体制に統合しました。一年更新の既存の再保険協約を保持し、2010年度はカナダの準備金の

99%、米国の準備金の85%を更改することができました。

トレーニング、ウェブキャスト、出版物による専門的な洞察や知識の共有化

2010年度当社は世界のお客様が関心を持つ多様なテーマで、知識の向上、実務の改善をご支援するために、アンダーライティング、保険数理、医学、その他専門分野の専門家による有益な講演を行い、記事や白書を発行しました。

情報豊かなウェブキャストを2,000人超のお客様にご覧いただきました。プログラムには、高齢者の心臓血管に関する課題や問題を検証した「老化する心臓」、当社の10年定期保険に関する研究から収集したデータや経験値に基づく「標準保険料期間後の定期保険」などがあります。当社がご提供するアンダーライティングのトレーニングはお客様に高く評価されています。「アンダーライティング・ユニバーシティ」という当社の専門家によるアンダーライター向け研修プログラムを開催し、米国のお客様23社にご参加いただきました。また、研修プログラム「Global Underwriting Learning Framework (GULF)」のトレーニングなどを含む各種セミナーには世界で約300名にご

参加いただきました。

海外市場の開発を継続 — オランダのオフィスを支店化

世界各国のオフィスにおいて、お客様のニーズに対応するためインフラや人材を強化し、海外市場における事業を拡大する取り組みが続いています。7月には、当社のオランダのオフィスが支店免許を取得しました。オランダおよびノルマンディ諸国のお客様に生命保険、第3分野を対象にした再保険、財務ソリューション、団体生命保険、および就業不能保険に対する再保険をご提供いたします。

『フォーチュン500』に初めてランキング

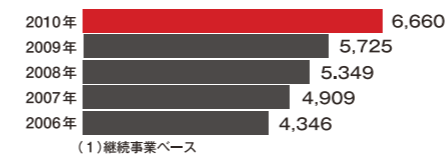
2010年4月、当社は米国大手企業『フォーチュン500』の仲間入りを果たし、321位にランキングされました。これは総収入に基づく米国公開企業番付であり、フォーチュン誌2010年5月3日号に掲載されています。

元受保険会社による調査で業界第1位に表彰

2011年度フラッシュボーラー隔年調査で生命再保険会社最優秀賞

2011年度北米生命保険元受会社によるフラッシュボーラー隔年調査にお

保険料収入(正味)
(単位:100万ドル)⁽¹⁾

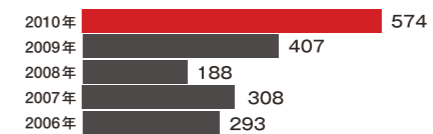


(1) 継続事業ベース

生命再保険引受保有額
(単位:10億ドル)



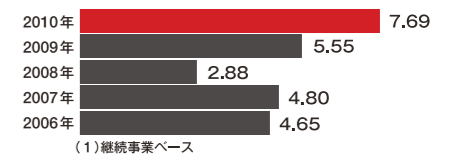
経常利益
(単位:100万ドル)



再保険新規引受額
(単位:10億ドル)



希薄化後の一株当たり利益⁽¹⁾



(1) 継続事業ベース

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、医的査定能力、財務力、顧客中心主義、支払査定能力、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コンサルティングの再保険取引能力指数でトップ

NMGコンサルティングが行った2010年再保険会社調査において、アジア太平洋、オーストラリア、カナダ、イタリア、南アフリカ、英国およびアイルランド、米国を含む市場の「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

2010年度当社は数々の名誉ある表彰において功績を称えられました。

昨年8月には、RGA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・オーストラリアは、オーストラリア・ニュージーランド保険業界より「Reinsurance Company of the Year (再保険会社年間最優秀賞)」を受賞しました。これは、オーストラリア・ニュージーランドの生命保険業界のイノベーションと成長への支援、業界知識や賢慮されたリーダーシップ、保険会社のビジネスの維持と増収への貢献等の面で当社のコミットメントを高く評価されたもので、2回連続で受賞する栄誉に輝きました。

そして9月には、さらに2種類の業界団体から業界最高の表彰を受けています。まず、台湾ではリスク・マネジメント・インシュアランス&ファイナンス誌が行った年間調査において2年連続で「Number One Life Reinsurer (最優秀生命再保険会社)」を受賞しました。プロ意識、発展の可能性、サービス、業績全般等すべての評価分類でベスト評価であるトリプルAを獲得しています。

同じく昨年9月には、リアクションズ誌が主催する年間表彰制度である2010年度リアクションズ・グローバ

ル賞において、生命再保険業界へのコミットメント、優れたマネジメント、顧客中心主義を高く評価され「Best Global Reinsurance Company for Life (生命再保険会社最優秀賞)」を受賞しました。

また、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2010年度ライフ&ペンション・リスク賞において、「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)」を受賞しました。2010年度の長寿リスク移転取引2件および英国の長寿リスク移転取引分野における先駆者としての役割を高く評価されています。

「RGAの現状(Annual Review)」ご利用にあたって

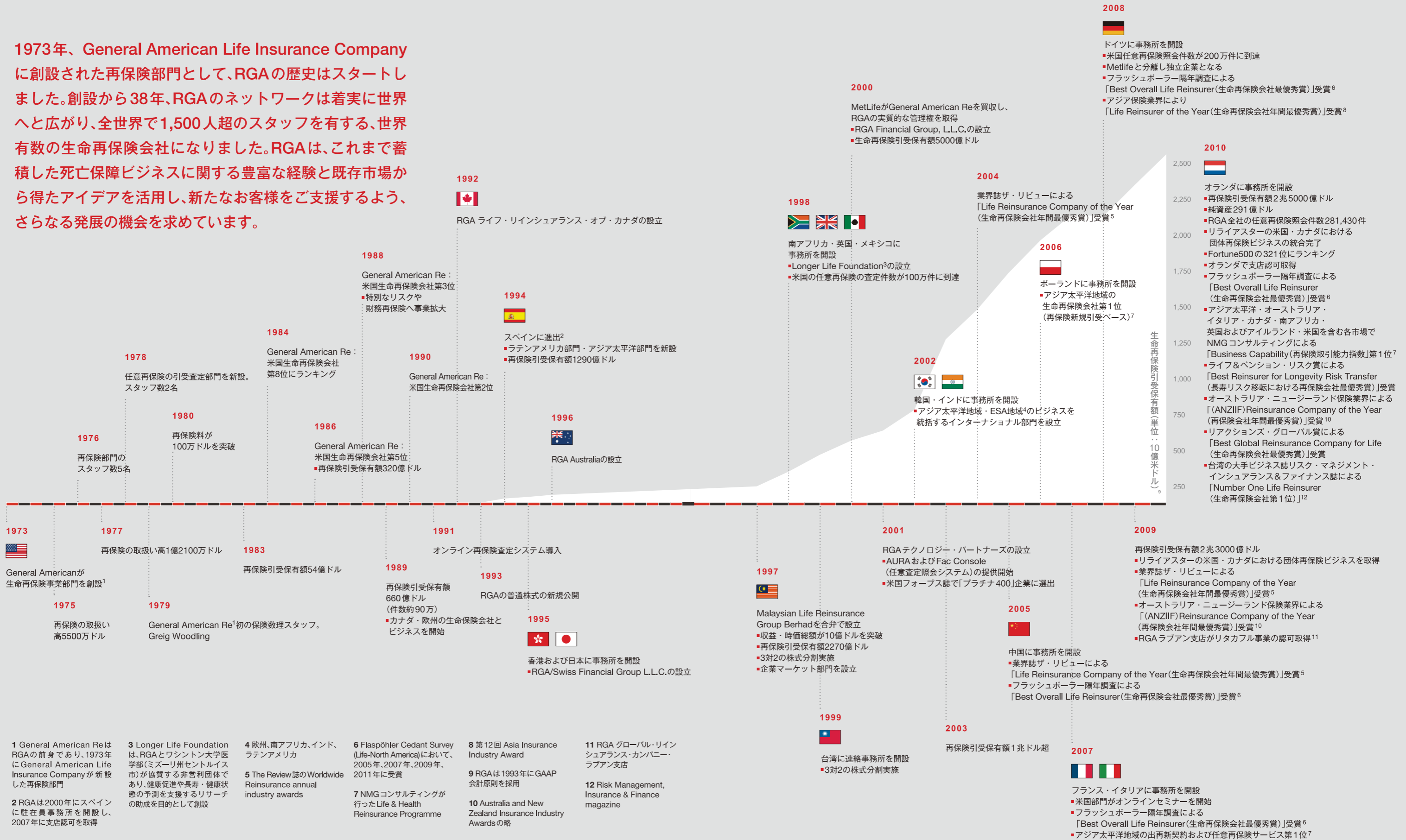
本誌「RGAの現状(Annual Review)」は、リインシュアランス・グループ・オブ・アメリカ・インコーポレーテッド(RGA)の米国証券取引委員会10Kフォームによる規定に基づいて作成した株主向け資料ではありません。当社の年次報告書の詳細内容はホームページ(www.rgare.com)をご参照ください。Corporate OverviewのページのAnnual Reports、あるいはInvestor RelationsのページのSEC Filingsをご選択いただき、10Kフォームに準拠した年次報告書をご覧ください。

GAAP会計基準に準拠しない財務指標について

当社は、営業利益というGAAP会計基準に準拠しない財務指標を業績結果の分析に用いています。営業利益の定義、およびGAAP会計の当期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。

RGAの歴史

1973年、General American Life Insurance Companyに創設された再保険部門として、RGAの歴史はスタートしました。創設から38年、RGAのネットワークは着実に世界へと広がり、全世界で1,500人超のスタッフを有する、世界有数の生命再保険会社になりました。RGAは、これまで蓄積した死亡保障ビジネスに関する豊富な経験と既存市場から得たアイデアを活用し、新たなお客様をご支援するよう、さらなる発展の機会を求めています。



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年にスペイン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会計原則を採用

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・ラバアン支店

12 Risk Management, Insurance & Finance magazine

2010年度 — 2桁成長を維持

当社は、2010年度事業を行うすべての市場で優れた業績を達成しました。保険料収入(正味)は前年比16%増加し67億ドルになり、純利益は前年比41%増加し5億7440万ドルになりました。当社は事業拡大を継続し、市場シェアを伸ばしています。生命再保険引受保有額は前年比9%増加し2兆5000億ドルになりました。

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。大規模な再保険引受保有契約、最大規模の死亡保障ビジネスの情報基盤、死亡リスクに対する深遠な理解を有し、世界有数の生命再保険会社と認められています。

死亡保障の再保険分野で当社が業界をリードしている背景は、当社の強みである任意再保険にあります。同分野の申込書を個別に照会するプロセスにおいて、2010年度では約28万件超の任意再保険のアンダーライティングを行っています。米国だけでも任意再保険の照会件数は10万件を超え、業界屈指のサービスを提供し、24時間以内に95%の申込書に回答しています。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をご提供しています。

契約処理時間の改善や任意再保険のアンダーライティングの効率化を図るために、当社はテクノロジーを用いた専門的なツールを数多く活用しています。当社の自動査定システムAURA®を基盤にし、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2010年度過去最大の10,500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 Console®を用いて56,000件超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さまざまなアンダーライティングツールを世界各国で利用可能にすることで、お客様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が、ここ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ータ等が含まれます。

2010年度はウェブキャストを用いて、死亡リ

スクの医的査定や保険数理上のトレンド等に関する貴重な情報をお客様にご提供しました。ウェブキャストは、ウェブベースのお客様向けポータルにより当社のお客様にご利用いただいています。

当社は、死亡リスクのリーサー分野で常に最前線にあり続けるよう努力することで、お客様に最新かつ正確な情報と有利なプライシングをご提供しています。こうした努力の一例として2010年に行った社内経験値分析は、契約期間8370万年、再保険契約高5兆1000億ドルを対象にしています。このリーサー結果は当社のプライシング・アサンプションに利用されています。

この他リーサー分野における主な活動としては、米国アクチュアリー会と協力して、平準保険料期間後の定期保険について、複数の元受保険会社の経験値を対象にした研究を行いました。この研究によって、定期保険商品のバリュエーション、モデリングの最適化を可能にし、プライシング・アサンプションや経験値に関する広範囲なデータベースを開発しました。

当社が米国で2010年に発表した処方箋データベースのリーサーにおいては、処方箋履歴に基づく死亡率実績の総合的分析が行われています。リーサー結果は、死亡率のアサンプションの改善に役立つ内容ですが、ALUの定期刊行物である『The Journal of The Academy of Life Underwriting』に公表されました。

当社は、グローバルで広範囲なデータベースと経験を活用して、死亡率のアサンプションの改善を目的とした商品開発において、引き続き業界トップに位置づけられています。グローバルなインフラに基づいて、当社のアクチュアリーやアンダーライターはアイデアを共有し、モデリング開発の能力を磨き、死亡リスクの評価を向上させています。

平準保険料期間後の定期保険に関する研究報告

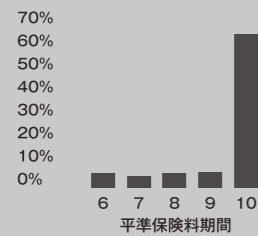
2010年に当社のリーサー部門は平準保険料式定期保険契約の平準保険料期間後の死亡率お

よび解約率の経験値を研究する、総合的な業界リーサーを完成させました。この研究は、米国アクチュアリー会の商品開発部門および生命保険リーサー委員会の協賛により行われ、経験値

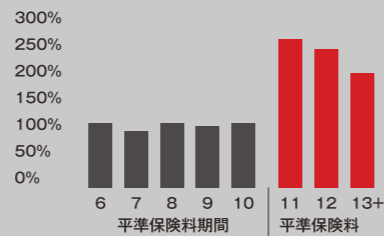
にみられはじめた重要な側面へ洞察を与えています。

米国における平準保険料式定期保険は、一般に、一定年数の期間は平準保険料であり、その後1年ごとに保険料が増加するよう

契約期間別年間解約率



平準保険料期間に対する相対死亡率



に設計されています。平準保険料期間の経験値の特徴は、年間解約率が10%未満と相対的に低いことにあり、死亡率もかなり一定した、予想通りの水準になっています。しかし、平準保険料期間後、保険契約を保持するのに必要な保険料が急激に増加し、10倍以上になることも多いのが一般的です。このような商品デザインによって、健康な保険契約者が手頃な価格を求め新しい契約へ転換するために、保有契約の解約が増加する状況になっています。こうした平準保険料期間後の健康な保険契約者によるいわゆる「ショック解約」は、残りの保有契約群における死亡率悪化につながります。アクチュアリーは、プライシング・モデルに用いる保険数理上のアサンプションを策定する際、契約者行動を動的に反映させようとしています。この商品のデザインが比較的新しいこと、そして総合的な業界研究がなかったことによって、プライシング・アクチュアリーの間では、平準保険料期間後の解約率増加および死亡率悪化のモデリングに用いる適切なアサンプションについて意見の一致がみられませんでした。

以前は当社の経験値や見識を共有化するためにお客様へ研修セミナーを開催したり、アドバイスを提供したりすることで、こうしたニーズに対応していましたが、米国アクチュアリー会に代わって業界研究を行うことによって、リサーチの範囲を拡大し、プライシング・アサンプションや経験値のデータベースの規模を拡大することができました。当社のグローバルR&D担当ヴァイス・プレジデント&

「RGAが実施した平準保険料期間後の定期保険のリサーチプロジェクトは、解約、保険料、死亡率の複雑な相関関係に関してみられるはじめた経験値について貴重な情報を与えてくれる。二つの調査報告に基づいて、自社の経験値と業界の経験値と比較が容易になる。結果として、このプロジェクトによって自社の経験値が補完され、こうした動的関係の全体像が浮かび上がってくる」

ノースウェスタン・ミューチュアル社
経験値分析担当アクチュアリー
ニック・セールズ FSA MAAA

アクチュアリーであるティム・ロザー、およびスコット・ラッキングを中心とするリサーチ部門は、このリサーチプロジェクトを二つのフェーズに分けて実行しました。第1フェーズでは、米国で平準保険料式定期保険を販売する上位41社を対象に調査を行いました。各社の定期保険商品のしくみやデザイン、および平準保険料期間後の解約増加と死亡率悪化に対する保険数理上のアサンプションを策定するさまざまなアプローチに関する情報を収集しました。第2フェーズでは、参加した26社から集めた連続データにより死亡率や解約率の経験値分析を行いました。

このリサーチプロジェクトの結果、業界で用いられている保険数理上のアサンプション、および経験値にみられるはじめた現象について重要な洞察を与えています。第1フェーズの調査結果によると、10年定期保険のプライシング・アサンプションの中央値は、ショック解約率80%、その後保険期間11年の初めか

ら起こる死亡率悪化により死亡指数は200%になります。また、調査において、回答した保険会社が平準保険料期間終了後のショック解約率の度合いとその後に続く死亡率悪化に相関関係があり得ると暗示的に認識していることも示唆されています。そして、業界で用いられているアサンプションが広範囲にわたることも明らかになり、プライシング・アクチュアリーの間でコンセンサスが得られていないことを示しています。

第2フェーズの経験値分析では、各社の実績は広く分布していることがわかり、平準保険料期間終了後のショック解約率の度合いとその後に続く死亡率悪化の程度に強い相関関係が確認されました。更に、当社のリサーチ部門は、契約ごとに経験値を分析し、平準保険料期間終了後の保険料の増加とショック解約および死亡率悪化の強い相関関係を証明しました。

この研究結果は、社内の経験値分析と整合的であり、プライシング・アサンプションの裏付けとなりました。より重要なことは、当社が生命保険業界におけるユニークな位置づけを活用し、価値のあるリサーチをお客様に提供する機会を得たことにあります。

平準保険料式定期保険契約の平準保険料期間後の死亡率および解約率の経験値に関する報告、および平準保険料式定期保険契約の平準保険料期間後の死亡率および解約率のアサンプションに関する調査報告は、米国アクチュアリー会のホームページ(www.soa.org)のリサーチページをご参照ください。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューション

当社のグローバル・ファイナンシャル・ソリューションは、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によって構成されます。2010年度は、好調な業績を収めました。こうしたセグメントは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。

グローバル・ファイナンシャル・ソリューションは当社の世界各国のオフィスと緊密に連携しています。昨年11月に、国際事業を統括していたキャピタル&ファイナンシャル・ソリューション部門と強固な基盤を有するファイナンシャル・マーケット部門を併合し、世界のお客様により効果的な財務ソリューションを提供するため、統合した事業部門を設立しました。グローバル・ファイナンシャル・ソリューション部門は、2010年度世界各国の事業への参画を強化し、フランス、ドイツ、日本、南アフリカ、台湾において取引を実行しました。

財務ソリューションは、生命保険業界において提供される主な商品に対応しており、保険会社が法規制要件を充足し、成長に必要な資本の調達をサポートいたします。また、M&A、株主資本利益率の改善、サープラスの強化もご支援いたします。高度な専門性を要する当事業分野において、当社は業界をリードし、複雑な取引に取り組むアイデアや経験を高く評価されています。2010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、ユニバーサルライフ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2010年末には90億ドル超へ増加しました。資産運用型再保険は、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、資本管理の方法に新たな選択肢をご提供しています。

2010年度にはカナダ初の長寿リスクに対応する再保険取引を実行し、英国およびオーストラリアの長寿・生存リスクに関する既存のポートフォリオを拡大することになりました。2010年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2010年度ライフ&ペンション・リスク賞において、「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)」を受賞しています。英国の長寿リスク移転取引分野における先駆者としての役割を高く評価されたものです。

グローバル・アキュイジション

効果的なソリューションの開発、規律あるプライシング、健全なリスク評価に関する優れた能力が企業買収分野への最近の積極的な取り組みを支えています。グローバル・アキュイジション部門の機能によって、お客様へご提供するサービスの幅が広がっています。今日のビジネス環境では、成長へのプレッシャーが高まったり、資本やマネジメントを含む、貴重なリソースの方向変換を迫られたりする保険会社が数多くみられます。当社はこうした課題に直面する元受保険会社のお客様をご支援いたします。目的に応じて、お客様のニーズに対応するカスタマイズしたソリューションを開発いたします。保有契約の分離や新市場への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などのソリューションが一例です。

元受保有契約の買収に加えて、これまでさまざまな再保険事業の買収に慎重に取り組み成功を収めています。1992年には二つの主要な事業分野を買収しましたが、これが今日のRGAライフラインシュアランスカンパニー・オブ・カナダの設立につながっています。元ITT Lyndon Life社の財務再保険事業は、スイス再保険会社との合併会社である、RGA/Swiss Financial Group L.L.C.を通じて1995年に買収しました。この事業は、2000年にRGA Financial Group L.L.C.として当社100%出資へ変更しました。また、2003年にはAllianz Life社の米国の再保険閉鎖ブロックを、2008年にはXL Re社のCATカバーを買収しました。最近では、2010年にリライアスターの北米における団体生命保険、傷害保険を対象にした再保険ビジネスを買収しました。

世界金融危機の影響、およびソルベンシーII、IFRS、バーゼルIIIなどの規制要件や会計基準の変更によって、お客様や競合他社に対する再保険、資本管理、閉鎖ブロックの分離をサポートするニーズが高まる中、今後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。

グローバルな医療・介護再保険ビジネス

当社は、過去10年間、第3分野や介護保険を含む生命保険関連の再保険商品・サービスの分野で当社のポートフォリオの多様化を進めて参りました。グローバルな医療・介護再保険ビジネスを担当する部門は、地理的事業領域を拡大し、当社の主要な専門性を活用した付加価値サービスをご提供できるよう北米以外のお客様にもご対応するようになりました。こうしたサービスには、中国における経験値分析、香港における商品、プライシング、およびオペレーションの包括的なレビュー、メキシコ市場への新規参入を支援するための巨大災害等高額クレームの支払管理に関する他社比較調査等があります。東南アジアおよびイタリアでは、第3分野商品の詳細な分析評価を行い、ビジネスチャンスを活用する戦略を策定しました。

当社は引き続き米国のヘルスケア関連商品ポートフォリオの多様化を検討しており、メディケア(米国の公的医療保障)に上乗せされる保障、特定疾病保険、就業不能保障保険等をご提案しています。オーストラリアおよび日本においては、介護保険、就業不能保障保険のビジネスチャンスを検討しており、インドでは第3分野のビジネスが堅調に成長しています。

発展途上国、先進国にかかわらず、世界中の国々が医療費の増加、高齢化社会、慢性疾患や未保険者の治療費上昇等の問題に直面しています。当社は、このマーケットを重要市場と位置づけ、ビジネスチャンスを獲得しようとするお客様に専門的サポートや業務支援をご提供いたします。

当社は、米国の介護保険市場に2007年に進出しました。現在、多様な商品・サービスをご提供し、介護保険に伴う広範囲なリスクを適切に管理できるようお客様をサポートしています。お客様のニーズにカスタマイズしたソリューションには、従来型リスク管理、資本効率化のソリューション、商品開発へのサポートがあります。精巧で詳細なリスク分析やモデリング、客観的な商品管理、リスク評価に関する定期的外部レビュー等を当社のスタッフがご提供いたします。

共同保険式再保険において競争力のある再保険手数料や協約条件をご提供するべく、今後も努力して参る所存です。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す。分析や協約に関する専門知識、他社比較調査、リスク管理の専門性をお客様と共有し、引受査定や支払査定のレビューを実施

いたします。資本管理や経費の減価償却における改善も当社のお客様にご享受いただけるメリットです。

世界中で長寿化が進む中、人口動態学的に介護保険の対象となる市場は、米国だけでなく世界中に拡大しています。介護保険におけるリスク評価や契約管理の専門知識を模索する保険会社は、知識、経験、革新的なソリューションを提供できる、健全な再保険パートナーを必要とします。お客様がこの重要な商品を導入する際ご支援するために、当社は、世界中で積み重ねた介護保険に関するノウハウや経験を十分備えています。

グローバルな団体再保険ビジネス

当社は、団体再保険分野では世界の市場で安定した位置づけを確立し、人口動態や法規制改革による変化の影響がみられるにもかかわらず、各市場のニーズに合わせてカスタマイズしたさまざまなソリューションをご提供しています。各市場の状況に応じて、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り、生命保険、第3分野商品、就業不能・所得保障、傷害保険、特定疾病保険、介護保険、特別なリスクやCATカバーなどが含まれます。当社の団体再保険専門部門がカスタマイズしたソリューションや継続的なトレーニング、研修セミナー、団体保険のアンダーライティング、保険数理、支払査定をサポートするツール等をご提供することで、保険契約の値頃感、プライシング、過少保険、保険料分担義務等に関連した問題に直面するお客様を定期的にサポートいたします。

2010年度は、オーストラリアとニュージーランドが団体再保険ビジネスの収入保険料で最大の占有率を有し、職場の団体保険が大規模で成長する市場であることを提示しました。この他、台頭する中産階級の保険需要増加に対応するため団体保険市場が成長し、保険会社が社員福利厚生プログラムに適切な商品・サービスを開発している市場、例えばインド等においても多数のビジネスチャンスが存在しています。当社は、2010年1月にリアライスターの団体生命保険の再保険ビジネスをINGグループから買収することで団体再保険市場における位置づけをさらに強化しました。2010年の間、買収したビジネスを当社の体制へ包括的に統合するよう取り組みが行われました。

付加価値サービスと新しい商品種目への拡大

によって米国の団体再保険ビジネスは今後もさらに成長すると期待しています。米国市場では、2010年度CATカバーを含むいくつかの商品を導入し成功を収めました。団体生命保険、傷害保険、就業不能保険の事業部門は、顧客中心主義の新しいサービスの発見と開発を目的とした付加価値サービスの担当部署を新たに設立しました。すなわち、Assist America社との提携によるトラベル・サービスやお客様向けに保険数理に関する継続トレーニングを提供するウェブキャスト、団体保険市場に対応する新しい医的査定マニュアル等です。

団体保険のアンダーライティングや支払査定の課題に対する当社の見識を共有するため、いくつかの取り組みを行い、2010年度に多数の会議やセミナーを開催しています。例えば、ノバスコシア州ハリファックス(加)で行われた「カナダ・アンダーライティング・リーダーズ・フォーラム」やサウスカロライナ州チャールストンで行われた「長期就業不能所得補償保険クレーム・リーダーズ・フォーラム」です。お客様を対象にした、革新的なアプローチのアンダーライティングや支払査定のトレーニング、継続研修が2010年に実施されました。米国の団体再保険部門は、保険会社のお客様にご利用いただくため、長期障害所得保障保険クレームを担当するスタッフの研修を目的にウェブベースの専用ツールである「シリアス・ゲーム」を2010年に導入しました。

当社はカナダの団体再保険市場に2004年に進出して以来、着実に強固な基盤を築いてきました。今日では、同種目を扱う多数の大手保険会社と取引があります。リアライスターの団体生命・医療保険の再保険ビジネスを買収したことで、カナダの事業部門において強みや専門知識を共有し活用することが可能になり、拡大する顧客ベースのサポート強化につながりました。

団体ヘルスケア関連再保険

当社は、米国の医療改革法に対応して新しい再保険をご提供し、新法規の義務づけによる広範な給付金管理に対してお客様をサポートいたします。当社の団体ヘルスケア部門は、ヘルスケア関連のリスクに対する実務モデル、および超過再保険またはクォータ・シェア方式の新商品を開発しました。当社のグローバル・ファイナンス・ソリューション部門と協力し、ヘルスケア関連のリスクを含む財務ソリューションの再保険協約に取り組みました。業界の最先端のサービスであるROSE®およびROSEBUD®が

お客様の関心を集め、当サービスをご利用いただく米国団体ヘルスケア分野のお客様は前年比10%アップし、過去最高の85%へ増加しました。同部門は、2010年度にはヘルスケア関連商品や就業不能保険の支払査定スタッフを対象にした第26回ROSEセミナーを開催しました。(ROSEに関する詳細情報は、20ページをご参照ください。)

世界において社員の福利厚生制度への商品が洗練さを増す中、革新的な団体再保険ソリューションを求めめるお客様の声にお応えするため、当社はこうした市場の変化に対応するようカスタマイズした商品・サービスをご提供いたします。生命保険、ヘルスケア関連商品、就業不能保険、その他生命保険分野の団体保険のアンダーライティングに対する専門性を主眼としていますが、さまざまな団体保険の商品開発、プライシング、支払査定、準備金バリユエーション、マーケットリサーチ、リスク評価についてもお客様をご支援してきました。

**ROSE® プログラム—
複雑かつ高額な団体ヘルスケア
ビジネスヘリソース提供と
業績改善**

米国では、大半の健康保険が職場の社員福利厚生制度に基づく実損填補型プログラムまたは健康保険維持機構であるHMO等の管理医療プログラムとして運営されたり、あるいは事業主負担のプランによって提供されたりしています。医療費の上昇に伴い、こうしたヘルスケアプランや事業主負担のプランは、リスク管理、コストの安定化を図る方法として再保険の利用を必要としています。

当社が米国のヘルスケア関連の再保険に進出したのは2008年のことで、ヘルスケアリスクに対応した再保険ビジネスを専門にする部門をニュージャージーに設立しました。このビジネスは、2010年にING再保険グループを買収したことにより劇的に増加し、ヘルスケア再保険のマーケットで有数の再保険会社へと急激な発展を遂げました。買収後の部門は、30年以上に渡るヘルスケア関連の再保険に携わり、ROSE (Reinsurance Outcomes and Service Experts) プログラムと呼ばれる、業界初の再保険会社提供の高額ケース管理コンサルティング・サービスを1984年開発しました。ROSEプログラムは、成果型プログラムで、お客様がコストを削減し、高品質のサービスを提供するためにサポートとなる情報やサービスをご提供いたします。

米国のヘルスケア業界が政府の医療制度改革に対応した変化や不安定要因に直面する中、当プログラムに基づき蓄積された知識や経験の価値がますます高まっています。2001年から

2010年の間に100万ドル超の給付件数が10倍以上に増加したにもかかわらず、医療改革の大きな柱の一つは、年間上限額および生涯の給付金請求の上限額を撤廃していくことです。制限額を超える給付請求の理由は、主に未熟児、新生児先天性異常、癌、心疾患です。

当社の経験値によると、200万ドル超の給付件数も増加しています。主な原因はやはり新生児関連ですが、血友病や複数疾患を伴うケースによって10年前にはみられなかったような水準までコストが急激に上昇する場合があります。

複雑かつ高額なクレームは、生涯給付の上限額の撤廃により、保険会社やヘルスケアプランにとって重大なリスクになります。それゆえ、当社のように強固な財務基盤を有し、この市場に経験のある再保険会社がお客様に健全性をご提供し、競争優位性を獲得していただくことが可能なのです。ROSEプログラムによってご提供するサービスの一つは、ROSEBUD®です。これは、高リスクの妊娠や新生児を対象にしたプログラムであり、周産期・新

「ROSEプログラムの価値は、まれな高額クレームへの対応だけでなく、お客様のケース管理や支払査定スタッフと協力し、給付金額にかかわらず質の高いサービスの提供をご支援することにあります。再保険市場においてROSEプログラムは最先端のコンサルティング・サービスであり、追加の再保険料なしで、お客様に効果的な戦略やリソースおよび複雑かつ高額なクレームの管理をご提供しています」

RGA
米国団体再保険担当
エグゼクティブヴァイスプレジデント
マイク・エマーソン

生児医療のコンサルタントから成る当社の専門部門が、危険な状態にある被保険者の母親と直接連携し、情報提供や妊娠期間を最後まで終わられるよう定期的経過観察を行います。米国の研究結果によると、リスクの高い妊娠において早産を1週間遅らせるごとに約1万8000~4万ドルのコストが削減できると言われています。

新生児が未熟児である場合、あるいは先天性異常がある場合は、ROSEBUD担当部門が両親の教育、および医療的に適切かつ時宜を得た退院を図るためのリソース調整をご支援いたします。また、ケース管理を社内で行い、個別のケースやプログラム開発にROSEBUD部門の専門家によるアドバイスをご希望されるお客様にはコンサルティング・サービスをご提供しています。

この他、ROSEプログラムのサービスには、輸送ネットワーク、ヘルスケア・プロバイダーとの提携、疾病管理リソース、そして癌、血友病、末期腎疾患、肥満症治療手術、先天性心疾患を対象にしたケース管理を支援するベンダー、高額な薬剤を管理するリソースなどがあります。

ROSEプログラムの利用によるお客様や当社のコスト削減は毎年計算され、平均18%の再保険料低下につながっています。ROSEプログラムをご活用いただくお客様は、団体ヘルスケア分野で毎年14万ドル以上のコスト削減を実行しており、お客様全体では過去8年間の年間平均削減額は約1200万ドルになりました。

2010年度 ROSE プログラムは、北米以外の地域のお客様へサービス、リサーチ情報、リソースをご提供する検討を開始しました。

**約40年前に米国で事業を開始して以来、
カナダへ事業を拡大し、
世界の成熟市場や発展市場へ計画的に進出を拡大する中で、
RGAはグローバルな知識や専門性を共有化し、
一つの地域の強みを他の地域へ活用してきました。**



米 国

米国の生命保険分野に対する再保険は2010年度も堅調な業績を収め、総収入は43億ドル、再保険新規引受額は1412億ドルになりました。米国では市場シェアを伸ばすことで、元受保険会社の総出再額の減少を相殺し、新契約の獲得において首位を維持しています。保険料収入(正味)は、米国生命保険業界の生命保険契約高が5%減少したにもかかわらず、前年比14%増加し、38億ドルになりました。2010年度末時点の再保険引受保有額は1兆3000億ドルに上りました。

保険業界で広く知られるさまざまな調査において功績を称えられました。北米生命保険元受保険会社による2011年度フラッシュボ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、10あるうち9分野で第1位に評価されています。すなわち、医的査定能力、財務力、顧客中心主義、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、支払査定能力です。

また、同フラッシュボーラー・リサーチ・グ

ループが行ったネットプロモータースコア(顧客の忠実度を図る指標)において、調査対象の元受生命保険会社全社から最高ポイントの45.6を獲得しました。一方、当社のターゲット顧客による評価結果は60.3になりました。このような指標により当社に対する極めて高い顧客ロイヤルティが示されています。

アンダーライティングおよび医学分野のトレーニングをお客様にご提供することにおいて、当社は業界トップに位置づけられます。2010年度には第2回RGAアンダーライティング・ユニバーシティを開催し、全米の元受保険会社の参加者にご参集いただきました。これは複数課程から成る継続的かつ柔軟な研修プログラムであり、年一回開催いたします。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である「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さまざまなテーマについて徹底した分析による記事をご紹介します。また、業界初のFALUクラブ(米国生命保険契約査定専門学校、即ちALUの正会員を対象とするクラブ)を通して社内のアンダーライターへの継続的研修も行っています。

さらに、「アンダーライティング・アウトリーチ」という電話によるサービスプログラムにより元受保険会社のアンダーライターに対して個別のトレーニングや情報提供の機会をご提供し、毎月約1,000件の電話に対応しています。また、「サブリメンタル・アンダーライティング・プログラム」というサポートプログラムに基づいて、業務量の増加に対応するリソースを提供することで、引受査定業務負荷の問題を解決するようご支援しています。

生命保険の分析に関する専門性においては業界トップの位置づけをさらに強化し、収益性を向上させるためのさまざまなアイデアをお客様にご提供しています。2010年度は、米国アク

チュアリー会と共同で、平準保険料期間後の定期保険の解約失効および死亡率の経験値に関する画期的な分析報告を完成させました(詳細は15ページをご参照ください)。この調査報告は、米国の大手保険会社の多数を含む26社の経験値に基づいており、同商品を扱う保険会社のプライシング・アサンプションに関する2009年の研究を補完するものです。

ウェブキャストの配信、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であり、アンダーライティング、医学、保険数理に関する最先端の研修を米国生命保険市場にご提供しています。

保険会社のための 予測モデリングの開発

生命保険会社は、ビジネスのプロセスにおいて契約者や見込み客に関するデータを大量に収集します。IT技術の進歩、データ収集技術の向上、情報を効果的に整理する方法によって、ビジネスの収益性を改善するための優れたデータ評価新手法が考えられました。データマイニング、つまり膨大な量のビジネス情報を選択除去し相関関係等を解析する手法によって、保険会社の膨大な情報に統計的分析を適用することができるようになりました。

多くの産業が消費者行動を分析し、顧客ニーズや嗜好を特定する予測モデリングを利用しています。予測モデリングは、分析ツールであり、結果や将来の行動の確率を予測します。

予測モデリングでは、まず当該の予測因子に対するデータを収集します。そして、データを浄化し、統計的モデルを策定し、予測を作ります。次に、モデルを検証

し、追加データが入手された場合に修正を加えます。モデリングでは、一般に、最近の行動や行為にウエイトが置かれています。

推論的統計分析には予測モデリングが利用可能です。保険会社が長年用いてきたこの方法は、分析収集されたデータの理解や活用を高めることで効率や収益性を改善します。

当社のアプローチ

方法論やモデルについてベンダーによっていくつか異なる手法がある状況において、当社は引き続きこの分野の発展をモニターし評価していく所存です。保険会社はさまざまなモデルに対して自社で適正評価を行っており、モデル自体に対してだけでなく、自社のビジネスや商品内容に対して予測モデリングの適用性の観点から、モデルの長所・短所についての指針を模索しています。

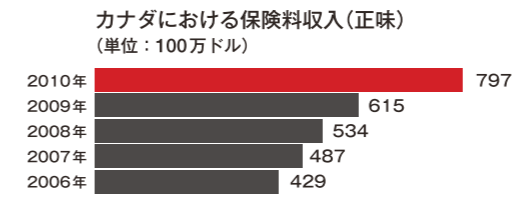
予測モデリングが従来の査定要件の補完、拡充、あるいは代替となる可能性を考慮することは重要です。こうした留意点に基

づき、当社はお客様が自社で用いる費用対効果分析と死亡率の防御価値に関する研究との比較を行っています。

データマイニングおよび予測モデリングは、いくつかの面において、生命保険業界の将来に重要な役割を果たします。

- データ収集の数十年におよぶ成果
- 分析が持つパワー
- 継続的なリサーチのメリット

予測モデリングは保険会社のビジネスにとって有利に作用する可能性があるものの、セグメントや市場によっては抵抗感がみられるかもしれませんし、すべてのケースには適用されないかもしれません。当社は、予測モデリングの具体的な実行や利用に対する支持や反対の意図は持たず、引き続きモデルやモデルの手法の評価を行って参ります。



カナダ

カナダでは、子会社であるRGAライフラインシュアランスカンパニー・オブ・カナダを通じて事業を行っています。2010年度も堅調な業績を収め、収益は前年比26%増の9億7620万ドルになりました。保険料収入は前年比30%増加し(現地通貨ベース20%増)、7億9720万ドルになりました。2010年度には長寿リスク対応取引を初めて締結し、9%のトップライン増収につながりました。税引前営業利益¹は、前年比29%増加し(現地通貨ベース20%増)、1億1360万ドルになりました。カナダでは税引前営業利益ベースで2004年以降年間成長率は24.1%(現地通貨ベース18.2%)になっています。

この重要な市場において、当社は、個人生命保険分野の新契約占有率で4年連続第1位となり、カナダの市場シェアの3分の1を保有しています。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、このマーケットでトップの位置づけを保っています。これは、NMGコンサルティングが行った最新の再保険会社調査(2009年)において、「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で当社が2年連続第1位に評価されたことに体现されています。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、過去10年間契約高ベースで新契約の約70%が常に出再されています。個人生命保険の再保険新規引受額は2004年度の240億加ドルに対して、2010年度は3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、生命再保険の利用が今後減少する不安定要素があるとしても、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2010年度保険料収入の65%以上を占めています。

カナダでは、商品ラインアップをさらに拡大し、特

定疾病保険、介護保険の再保険を含む第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、カナダで初と思われる長寿リスク対応再保険取引を成功させました。特定疾病保険に関しては、約3分の1の市場シェアと推定され、40%以上の保険会社との再保険協約を保持していますが、このマーケットにおける基盤をさらに強化しました。団体生命・医療・信用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。

重要市場であるカナダにおいて、当社は、個人生命保険分野の新契約占有率で4年連続第1位となり、カナダの市場シェアの3分の1を保有しています。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、このマーケットでトップの位置づけを保っています。

¹カナダの事業部門における税引前営業利益は、2009年度は8790万ドル、2010年度は1億1360万ドルになりました(GAAP会計基準による財務指標ではありません)。これらの金額には、投資収益(2009年度1850万ドル、2010年度870万ドル)は含まれていません。

2004年に進出した団体生命・医療保険の分野では、新しいお客様とパートナーシップを構築し、同分野の多くの保険会社と協約書を締結しています。ライアスターの団体生命・医療保険ビジネスを最近買収したことによりシナジー効果が生まれ、カナダでご提供するソリューションはさらに包括性を増し、団体保険市場において当社が重要な役割を果たすようになりました。

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、2010年度は約2万8000件の任意再保険を査定し、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で、同部門はこの分野において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2009年に行った前述の調査においても、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。昨年も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、現在、生命保険業界の専門団体においてさまざまな役割を担っています。カナダ生命保険協会会長、カナダアクチュアリー会(CIA)会長、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などです。

長寿リスクの移転

当社が英国の長寿リスク市場に進出したのは2007年です。これは、この大規模で成長する市場に参画することで、当社の大規模な死亡リスクのビジネスと負の相関関係があることによるリスク分散化のメリットを享受する戦略に基づいています。当社はお客様に2種類の商品種目をご提供しています。長寿リスクについて、ポートフォリオベースで扱うバルク取引と個別に契約査定を行う取引です。

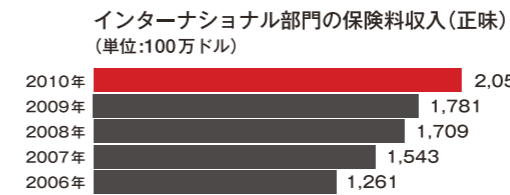
バルク取引は、年金受給者の保有契約のポートフォリオに内在する長寿リスクを元受保険会社から当社へリスク移転いただくもので、お客様や当社にとって将来の死亡率のリスク管理に役立ちます。この方法では、主に現在の年金受給者が予測より長生きするお客様のリスクを管理

することになり、当社はこうした生存リスクと従来保有している死亡リスクのバランスをとっています。当社は、個人年金契約ブロックの長寿リスクを対象とした方法、あるいは確定給付企業年金に含まれる長寿リスクを対象とした方法、両方のリスク移転取引を締結した経験があります。

個別に査定を行う取引は、リスク細分型年金の新契約に内在する長寿リスクを元受保険会社から当社へリスク移転いただく方法です。リスク細分型年金は、退職年金の一時金を年金化する際、健康状態に問題のある退職者の受給金額に割増を与えるよう設計された商品として導入されました。この商品種目において、当社は、年金を購入する時点で、被保険者の健康状態を評価するさまざまな医的査定の技術を活用しており、新しいビジ

ネスの安定した獲得がみられています。すなわち、オンラインによる申込書、目的に応じた査定マニュアル、多様なテクニカルアドバイス等をご提供しています。

将来の年金受給者の死亡率における変動性は、多くの国において保険会社そして年金プランにとって大きな課題になっています。当社は、この分野における専門性と知識を有しており、こうした課題に直面するお客様をご支援いたします。保険会社から企業年金受給者の保有契約のポートフォリオをご出再いただいたバルク取引である、カナダ初の長寿リスク対応再保険がその一例です。各市場で死亡リスクと比較して長寿リスクを積極的にモニターすることで、当社は長寿リスクのビジネスによる分散化のメリットを維持しています。



インターナショナル部門

北米以外の地域を統括するインターナショナル部門は、2002年の設立以来、目覚ましいスピードで成長を遂げてきました。2010年度も非常に堅調な業績を上げました。同部門は、アジア太平洋地域、南アフリカ、インド、南米を含むヨーロッパ地域の事業を統括し、保険料収入(正味)は前年比16%増の21億ドル、税引前純利益は前年比28%増加し、1億7460万ドルになりました。

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、各国支店の懸命な努力やお客様への総合的なサービスによって2010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14%増の11億ドルとなり、総収入は14%増加し12億ドルになりました。急激に成長するアジア市場において安定的な位置づけを保ち、NMGコンサルティングが行った2010年度再保険会社調査において、元受保険会社によって「Business Capability Index(再保険取引能力指数)」で生命再保険会社第1位に評価されています。

個人生命保険の新契約分野では同地域でトップの24%、団体生命保険分野の新契約では26%の市場シェアを有し第2位に位置づけています。アジア太平洋地域では、2010年度307億ドルの再保険新規引受を達成し、生命再保険引受保有額は4081億ドルに増加しました。これはグローバルベースの保有額の約16%を占めています。同地域のお客様に生命保険、特定疾病保険、就業不能保険等を対象にした再保険および財務ソリューションをご提供し、業界屈指の任意再保険を高く評価されています。

革新的な商品開発と自己資本強化再保険がこれまでの安定的な成長の礎になってきました。2010年度アジア太平洋地域はいくつもの自己資本強化再保険取引を締結し、各国のお客様の資本管理ニーズをサポートする新しい再保険ソ

個人生命保険の新契約分野では同地域でトップの24%の市場シェアを有しており、団体生命保険分野の新契約では26%の市場シェアを有し、第2位に位置づけています。

リューションを先駆けて導入しました。リスク管理や資本管理に関する課題を解決するユニークな商品・サービスを開発しながら、業界No.1のアンダーライティングのサービスを提供し続けることで、同地域の再保険業界をリードしています。

オーストラリアおよびニュージーランド

保険料収入(正味)は、前年度4億8100万ドルから2010年度5億9200万ドルへ進展しました。業務効率を向上させるため、オーストラリアでは組織変更を実施しました。これによって、お客様へのサービスの改善を図るため、拡大可能で強固な基盤を築いて参ります。お客様と戦略的関係を強化する活動の一環として、顧客中心主義の評議会を導入しました。お客様やスタッフに対するトレーニングの重要性を認識し、「Global Underwriting Learning Framework (GULF)」のトレーニングセッションをオーストラリアで初めて実施しました。GULFは、お客様のスタッフ向けに当社の専門家が対面による研修形式のトレーニングをご提供する研修プログラムです。保険業界にイノベーションと技術的進歩をもたらすことへの当社のコミットメントは、

当社のe-アンダーライティングのソリューションAURAの継続的なアップグレードにも体现されています。アップセルや次の商品候補等に対応する新しい機能が導入され、移行や継続等の申込プロセスにも適用できるようになりました。また、オーストラリア初の重篤度別特定疾病保険商品の開発も支援しました。

お客様主催のイベントや業界セミナーなどにも貢献しており、各国あるいはグローバルな保険市場に影響を与える課題の討議や分析に関しては業界随一の存在です。オーストラリアでは、オーストラリア・ニュージーランド保険業界から「Reinsurance Company of the Year(再保険会社年間最優秀賞)」に選ばれました。2年連続の受賞となり、同地域の生命保険業界の発展と革新に寄与するコミットメントに対して高い評価を受けています。

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二番目に大きなオペレーションです。2010年度の業績は堅調で、税引前純利益は3850万ドル(米国会計基準による)になりました。2010年度も任意再保険において優れた実績を収め、前年比14%増の45,831件を査定し、年間照会件数の記録を更新しました。

2010年度は、革新的な団体信用生命保険商品を開発し、e-アンダーライティングソリューションをご提供する契約を数社と締結しています。また、貯蓄性要素と介護保険要素を組み合わせた、ユニークな商品の開発にも携わり、同商品は2011年に開発完了を予定しています。

日本支店は多様な業界テーマを取り上げた講演やセミナーをご提供し、2010年度累計参加者数は1,000名を超えました。中でも沖縄セミナーを含む、大規模な業界向けセミナーは2010年度に4回開催し、約400名の参加者にご参集いただきました。また、医長やアンダーライターを対象にした日本保険医学会における講演「世界の長寿について」には約300人にご出席いただき、日本アクチュアリー会における発表「ERMとエコノミック・キャピタル」には300名超

の参加者が集まりました。また、在日米国商工会議所や、南アフリカのケープタウンで開催された国際アクチュアリー会議、当社が2003年に設立したアンダーライティング・クラブから発展した日本アンダーライティング協会に関しても講師の派遣など常に支援を行っています。

韓国

韓国の生命再保険分野全体において、新商品開発の低迷や、お客様による契約条件の再交渉により、2010年度は厳しい市況に見舞われました。韓国支店の2010年度総収入は、米ドルベースで前年比2%減となりました。しかしながら、サービスの提供においては引き続きマーケットリーダーであり、新しいお客様との関係を築き上げました。当社は、任意再保険において安定した成長を積み重ね、2010年度には8,693件を査定し、任意再保険照会件数は対前年30%増加しました。韓国は個人保険の新規出再においてアジア最大のマーケットであり、当社は韓国市場に適した商品をご提供するため、地域のお客様と情報や経験を共有し、ご協力を続けて参ります。

世界のヘルスケアビジネスにおける課題とビジネスチャンス

2010年、当社のグローバルなヘルスケアビジネスを担当する国際・ヘルス部門は、世界各国に活動を広げ、湾岸諸国を含む地理的範囲を拡張しました。同部門は、中国における経験値の分析、香港における商品、プライシング、業務の包括的なレビュー、メキシコにおける巨大災害等高額クレーム管理に関する他社比較調査等、付加価値サービスをお客様に提供し、その活動や商品を拡大させました。イタリアと東南アジアでは、ヘルスケア関連の保険の詳細な評価も終了し、ビジネスチャンスへの行動計画も裁定しました。

米国における医療制度改革についての議論が大きな話題を集めていますが、米国のヘルスケア業界が直面する問題の多くは、世界中のヘルスケアを扱う保険会社の課題と共通です。増大し続ける医療費、高齢者人口、慢性疾患患者の治療費の高騰や保険未加入者の問題は、先進国、途上国を問わず、多くの政府が取り組んでいる課題です。保険会社は、ますます医療分野に対して厳しい成長機会としての厳しさを実感しています。当社は、この機会を十分活用し、お客様に強力な技術サポートや業務サポートを提供するため、主要な市場において安定した位置づけを確保しております。

世界の環境

マクロレベルでは、上述の問題は世界中に存在していますが、ローカルレベルでは、コスト、品質、ヘルスケアの提供において公的医療、民間医療のあり方に大きな違いがあります。これは、民間医療保険の保障範囲と、提供される商品タイプの範囲に大きく反映されます。

例として、このような違いは高額な医療保険のクレームに反映されています。重篤な疾病、特定種類の癌、そして早期出産の生存率の改善や不妊治療の増加の結果もたらされる早産については、世界中でかなり共通にみられますが、実際のコストは著しく異なることがあります。たとえば

香港

香港支店は、2010年度保険料収入が前年比14%増の1億660万ドルと高い伸びを示し、(当社の国際再保険再々保険プールを除く)再保険新規引受額は1850万ドルであり、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、対前年98%増の7,765件の申込を査定しました。当社のアジア太平洋地域において第4位を占める大規模市場である香港支店は、グローバルの保険料収入合計額の約2%を占めています。

商品開発は依然として香港支店の主力の事業分野であり、東南アジアの国々にもサポートを提供しています。2010年、香港支店はテレマーケティング、ダイレクトマーケティング、バンカシュアランスに対応する商品開発に取り組みました。迅速な処理時間や広範な引受査定や商品開発サポートにより、当社は、重篤度別特定疾病商品に対応できる唯一の再保険会社であると再認識されました。ま

組織全体でプロセスやモデル、手法を統合することで、当社の強みをグローバルに活用します。

た、2010年には香港と東南アジアで締結された7件の富裕層向け保険の各協約において最大のシェアをもつ再保険会社となりました。更に、香港大手保険会社による人民元建て貯蓄型商品の引受をサポートしました。そして、マレーシアのラプアンにおけるリタカフル会社を介し、マレーシアでは2つのリタカフル取引、およびインドネシア初のリタカフル取引をまとめました。現在、香港、インドネシア、フィリピン、シンガポールにおける医療保険への取り組みについて実現可能性を検討しています。

トレーニングやセミナーは、香港チームのメンバーによって年間を通じて実施されており、マーケティングや、代理店販売、引受査定の知識や専門性を共有することで、生命保険業界の成長と発展へ寄与するコミットメントが強く表れています。

際にこれらが民間医療保険において保険金請求の発生につながるとしても、複雑な手術や高度先進医療を受けなければならない場合、被保険者は公的医療システムに再び目を向ける可能性があります。

また、途上国のヘルスケア体制と比較すると、先進国の医療技術料にも重要な相違点があります。コスト差異の極端な例は、米国とインドの同レベルの病院における治療介入費用です。米国における股関節置換術は、\$18,000~\$30,000、インドでは\$2,500~\$3,200、米国での心臓切開手術は\$40,000~\$120,000、一方インドでは\$5,000~\$9,000です。

グローバルなオペレーションにより、当社は、さまざまな環境に応じて全く異なる課題をお客様が管理できるソリューションをご提供することが可能です。メキシコなどの市場では、被保険者が米国で治療を受ける権利を有したり、地域の大手私立病院で治療を受けたりするため、保険金請求は米国と同じ水準に達しています。このような場合、当社は超過再保険保障を提供しています。他の低コストの市場では、超過再保険の必要性は低いため、主にクオータ・シェア方式の再保険をご提供いたします。これらの市場で当社は団体および個人保険の再保険を受再しています。

当社が取引を行っている多くの市場では、民間医療保険は比較的新しく、プライシングや商品設計が主要な課題です。当社は、保険数理や技術的な専門性を有し、プライシング、経験値のモニター、価格や商品の調整においてお客様をサポートするよう密接にご協力しております。経験を蓄積し続け、当社の国際部門および米国のヘルスケアビジネス担当のスタッフが米国における広範な経験の最適利用を図ることで、世界中のお客様がメリットを享受できるようにご支援いたします。

マレーシア

Malaysian Life Reinsurance Group (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。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。

2010年度保険料収入(グロス)は前年比5%増の1億8830万リンギットになり、マレーシアの生命保険部門をリードしました。MLReは、マレーシアの任意再保険においてもトップであり続け、2010年には19,334件の契約を査定しました。2010年、家族型タカフルの4つの営業免許が新しく発行されたことにより、マレーシアのタカフル業界は力強い成長を遂げることが期待されています。また、マレーシアの生命保険会社は、胎児に対する保障や特定疾病の刷新等、さまざまな革新的保険商品を開拓しました。

台湾

RGAは1999年に台湾市場に進出して以来、事業を進展させ、年々順調な成長を遂げてきました。2010年、保険料収入(正味)は19%増加し6270万ドルとなり、5年間の年平均成長率を14%へ向上させました。

台湾支店は、生前給付商品をはじめとした新商品開発の専門知識を多様化しながら、生命保険を対象にした再保険ビジネスを引き続き発展させました。2010年には、当社は、画期的な特定疾病商品を市場に導入しました。つまり、特定疾病の発症後給付金が定期的に支払われるもので、特定疾病と介護の両方のニーズを充足しています。さらに、台湾市場における販売チャネルとして、バンカシュアランス、テレマーケティングの重要性を認識し、キャッシュバック付定期がん保険、定期入院保険、終身入院保険、および住宅ローン信用保険を含む、これらのチャネル専用開発された複数の商品を提供することにより、こうした市場動向に対応しました。

当社は、上述の販売プロセスの要件を満たすため、合理化され、専門性の高い保険証券発行や引受査定のプロセスをこれらの主な販売チャネルにご提供しています。つまり、無選択型保険、簡易告知型保険、テレバイディング(テレマーケティングにおける電話による成約)、当社の任意義務再保険であるアドバンテージ・プログラム等です。

2010年、台湾の大手ビジネス誌であるリスク・マネジメント・インシュアランス&ファ

インスによる第6回年間調査において、今年も再保険会社第1位に選ばれました。前年度のランキングと同様に、プロ意識、将来性、そして全体的なサービスを測定する全ての評価区分において、台湾支店は最高評価トリプルAを獲得しました。

中国

中国駐在員事務所は、2010年生命保険業界を支援するため、保険数理および引受査定において複数のトレーニングプログラムと教育プログラムを開発しました。当社のお客様へご提供する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・セミナーは、現地の生命保険会社より高い評価を頂いております。また、当社のオンラインによるグローバル・アンダーライティング・マニュアルを北京語へ翻訳し、この成長市場において、リスク評価に重要なこのツールの有用性を向上させました。当社は、中国の生命保険業界を進展させ、強化し続けるため、各企業と協力して取り組みを続けています。

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

フランス、ドイツ、インド、イタリア、ラテンアメリカ、オランダ、ポーランド、南アフリカ、スペイン、英国、そして2010年から事業開始した中東を含む、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にとって、2010年度は極めて優れた年になりました。同地域では、保険料収入(正味)は前年比18%増加し9億1850万ドルとなり、収入は16%増の9億5770万ドルになりました。税引前純利益は、新契約引受の継続的な伸びや英国や他のいくつかの欧州市場における順調な保険金支払実績を受け、大幅に増加し8580万ドルになりました。主に生命保険商品や特定疾病保険の再保険、および長寿リスクに対応する再保険から成る、同地域の生命再保険引受保有額は、当社全体の18%に相当する4億6760万ドルに達しました。

ヨーロッパでは、法規制やソルベンシー要件の変更により新規市場参入者にビジネスチャンスがあると期待されています。当社は、原則ベースの経済モデリングを用いたリスク管理のコンサルティングやリスク評価、および新しい資本要件を満たすためのサポートを同地域のお客様にご提供できるよう専門性を備えています。

英国

英国における当社の事業は、主な商品種目全体にわたり素晴らしい成果を収め、新しい商品種目への多様化を受けて目覚ましい成長をみせました。保険料収入は現地通貨ベースで21%の成長を遂げ、保険料収入(正味)は6億3010万ドルになりました。プラス要因の一つには個人保障性商品市場における継続的な成功と、2008年後半に初めて提供された年金保険分野に対する取引を基盤にして、年金を対象にしたバルク取引をいくつか締結したことが挙げられます。

団体生命保険ビジネスおよびリスク細分型年金の引受増加により、さらなる多様化が実現しました。タワーズ・ワトソン社によると、同マーケットは昨年38%の成長をみせています。

NMGコンサルティングが行った調査で、最も重要な評価であるBusiness Capability Index(再保険取引能力指数)において2年連続で第1位となりました。同調査では、経営、保険数理、引受査定、支払査定、提案力や調整力、契約条件、競争入札への対応を含む、多くのカテゴリにおいて、英国とアイルランドの元受保険会社により上位4分の1に評価され、表彰されました。更に、コンサルティング会社であるレッドメイン社 およびフラッシュポラー社による市場調査においても英国の元受保険会社により再保険サービスの優れたプロバイダーとして評価さ

れています。

2010年度は2件の長寿リスク移転取引を締結し、長寿リスク移転取引分野におけるリーダーとして活躍しました。競争の激しいこうした市場における業績を高く評価され、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2010年度ライフ&ペンション・リスク賞において、「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)」を受賞しました。

オランダ

2010年に支店としての営業許可を受けたオランダ支店は、オランダおよび北欧のマーケットに対応しています。事業を成長させるためには、複数のお客様の厳しい経営環境が大きな課題でした。しかしながら、こうした課題にかかわらず、プライシングと引受査定の強みを生かし、個人生命保険、特定疾病保険、大災害超過損害保険、就業不能保険、年金保険の分野において新しい再保険協約の締結や更新を実現しました。医的査定や長寿リスク対応再保険を含む、広範囲のテーマを扱ったセミナーにおいて当社のアイデアや情報の共有に努めているため、トレーニングや教育が年間を通じてお客様へのサービスにおいて重要な位置づけを占めています。

AURAはスピードや効率性の向上を提供します

任意再保険の引受査定は、常に当社最大の強みの一つです。多くの市場で開発された数十年におよぶ死亡率経験値に関する豊富なデータベースを利用し、専門の社員が検証や分析を行っています。お客様によるシンプルな契約査定をサポートするために、当社は優れたe-アンダーライティングツールを開発しました。AURA® Product Suite(自動査定・リスク分析システム)は、時間のかかる情報収集や照合プロセスから貴重な人的資

源を解放することで、アンダーライターが複雑な申込書に十分に注意を払えるようにすることで、お客様の引受査定の効率化を図ります。デヴィッド・ウィーラー(シニアヴァイスプレジデント&チーフ・アンダーライティング・オフィサー)は、「リスク評価のプロセスは進化し続けている。予測モデリングおよび電子記録を使ってルールエンジンを利用した自動査定回答が増加している。当社の任意再保険引受査定の経験に基づき作成されたデータは、この分野におけるリスク分類に極めて重要である」と述べています。



各国の保険ビジネスに対する法規制、国民の健康状態、販売されている商品、商品の収益構造等には多くの違いがあります。AURAが効果的なツールであるために、共通の査定ルールであるユニバーサル・ルール・セットおよびドリルダウン式質問は、導入される各国・地域用にカスタマイズされます。

AURAには、3つのアプリケーションがあります。

● AURA Front Office (AFO)

生命保険の引受査定を自動化を目指す米国保険会社を対象に2000年に開発された当社初の自動査定システムです。この非常に堅固でカスタマイズ可能なシステムは、現在バージョン6となります。

● AURA Back Office (ABO)

2005年に導入しました。ワークフロー、メモ機能があり、引受査定のワークベンチとして十分な環境を提供するよう設計されています。保険会社の新契約やアンダーライティングのスタッフ全員が使用できます。

● AURA Hosted (AH)

2009年後半に導入しました。AFOのパッケージ版(日本での呼称はPIVIT)です。再保険契約を前提に付加価値サービスとして提供されています。

AURA Hosted

AURA Hostedは当社がクラウドベースでご提供するサービスです。当社のグローバル向け査定ルールと専門的なドリルダウン式質問を組み合わせたもので、ほとんど全ての環境において、迅速で安全に、かつ簡単に導入できるWebベースのサービス・レイヤーにおいて提供されます。AURA Hostedは、各マーケットに簡易告知型保険のソリューションを導入する際よくみられる障壁を取り除くことに非常に効果的です。

AURA Hostedがお客様に選ばれる理由

エンタープライズ向けソリューションを導入された例もありますが、多くのお客様は、早急に自動査定の利用を可能にする、シンプルで費用対効果の高いソリューションを求めています。AURA Hostedは、技術サポートとメンテナンスにおいて厳密なパラメータを適用し、運用コストを最小限に抑えながら、当社の引受査定および死亡率経験値の専門知識を活用することにより、こうしたお客様のニーズにお応えします。

2010年度の事例のご紹介

- インドの保険会社の事例：代理店チャネルにより商品を提供する当該大手保険会社は、年間約20万件の生命保険を販売していますが、インターネットを介し当社のルールエンジンにアクセスするため提携関係を結びました。4カ月間のプロジェクトでは、お客様の既存の新契約とアンダーライティングのプロセスにAURAのルールエンジンを統合しました。以前は、アンダーライターが契約全件を査定する必要がありました。当社の査定ルールを用いたAURAのルールエンジンとお客様のデータ入力のパortalを統合することで、アンダーライターへ回付することなく、申込の約50%を自動査定により引受けることができるようになりました。お客様にご協力し、引き続き査定ルールセットの調整、改良を続けますので、自動査定引受率は今後ますます高まっていくでしょう。
- 日本の保険会社の事例：規模で勝る競合他社をしのぐ方法を模索していた当該保険会社は、生命保険商品の消費者へのダイレクト販売を検討しました。予算は限定的であり、ウェブサイトへのリンクを作ることもでき、日本固有のルールセットをパッケージ化して提供するAURAにご関心をお寄せいただきました。2011年秋から発売開始が予定され、お客様へのお見積りもりの提供、不備や記入漏れのない申込書、数分のうちにオンラインで得られる査定回答が実現します。

2010年には、世界中で多くの活動がみられ、お客様の査定プロセスの始めから終わりまで全体に対して、当社の業界トップのルールエンジンを導入していただきました。再保険取引のパートナーシップの一環として、AURAのルールエンジンをご利用いただく契約を2010年度保険会社5社と締結しました。

現在、インド、日本、南アメリカ、スペイン、米国等の市場で各市場向けにカスタマイズされた包括的なルールエンジ

ンをご利用いただけます。2011年には、フランス、ドイツ、イタリア、ポーランド向けのバージョンがリリースされます。

当社のグローバルなメディカル部門とアンダーライティング部門は、新しい分野について広範な医学研究と分析を継続して行い、世界中で利用されるAURA査定ルールの更新と改良にこうした研究結果を適用していく所存です。

AURAの利便性

- 業務効率の改善、保険証券発行時間の短縮、コスト削減
- アンダーライターは複雑な案件に集中可能
- 一貫性のある査定ルールを適用
- ビジネス需要の増加に応える業務拡大への対応力
- システム統合のしやすさ
- データ収集による業務管理改善

スペインおよびポルトガル

イベリア地域の再保険市場の厳しいビジネス環境において、大手元受保険会社の多くが個人保険分野の増収に苦しみ、保有額増加がみられるにもかかわらず、スペインおよびポルトガルにおいて、当社の保険料収入(正味)は、現地通貨ベースで前年比17%増加しました。スペイン支店の優れた業績は、お客様のニーズと当社の事業戦略を合致させようとする努力、好機を逃さないビジネス開発を通じて、主要なお客様による市場シェアを拡大し、目標見込み客から新契約を獲得し、保障性商品の提供を拡大したことによるものです。

スペイン支店は、2010年当社のe-アンダーライティングツールであるAURAをいくつかの重要なお客様へ導入したり、360度業務評価(個別にカスタマイズしたりレポートによりお客様にご提案を提供する新しいサービス)を用いたプロセス改善のサポートを選ばれたお客様にご提供したりすることで、付加価値サービスを促進しました。市場投入までの時間を短縮することがお客様の満足度を高める重要な要因と考えられており、当社は、広範な業務範囲における応答時間を短縮するように努力しました。

フランス

フランス支店では、2010年アンダーライティング、保険数理、ビジネス開発の各部門を強化することで、サービスレベルを向上させ、フランスおよびベルギーのお客様へ提供する商品の範囲を拡大しました。同年、フランス版AURAを導入し、e-アンダーライティングに関するワークショップを開催しました。任意再保険の照会件数は90%増加しました。また、個人介護保険のプライシングを見直し、商品革新のオプションを評価しました。ソルベンシー IIの導入に起因する変更を視野において、フランス支店は、お客様が新しい要件に対応するのにご支援できるよう専門チームを設置しました。

ドイツ

開設後満2年目が経過するドイツ支店は、ドイツ、オーストリア、およびスイスで事業を行っていますが、保険料収入は前年に比べて倍増し、順調な保険金支払実績を示しました。また、革新的な商品の開発や、当社の自動査定システムのカスタマイズに注力しました。

金融危機の影響、中でも低金利環境が引き続き同地域の生命保険業界に重くのしかかっています。長期財政保証が付いた従来型年金商品がこの地域では商品の主流となっているからで

す。これは、特に終身保証が標準であるドイツに言えることです。ソルベンシー IIを含む、法的あるいは規制の全体的な枠組みに関連して、このようなビジネス環境では、ドイツにおける生命保険の現行ビジネスモデルを維持できるかどうかについて懸念が高まっています。すべての関係者と率直な議論を促進するために、当社は業界の現況について主な経営幹部の意見を収集、分析し、また今後のアプローチを検討するために、優れた外部のパートナーと協力して調査研究を開始しました。結果は出版されたり、現地および欧州の規制当局の代表者や政治家が参加する討議が行われたりしました。市場においてプラスの評価が示されたことを受けて、生命保険業が環境の変化に対応している例がみられる他市場からの経験事例を集めることで、2011年度もフォローアップを継続いたします。

イタリア

イタリアでは、簡易告知型商品と、詳細な引受査定を行う高度化した商品、両方を含むリスク商品に関心が高まっています。簡易告知型商品には、一般的に、健康状態の告知、保険金額の限定、加入時の定型化された手法等から成るパンカシュアランスにより提供される商品が挙げられます。高度化した商品は、通常、募集人によるアドバイスの後に提供されるオーダーメイドのソリューションで、保険金額は高く、競争力のある保険料率、詳細な引受査定等の特徴があります。

引受査定や、保障の定義、プライシングの違いによるさまざまな効果について、当社が有するグローバルな経験を活用し、イタリア支店は2010年に両方のタイプの商品開発においてお客様をご支援しました。当社はまた、個人定期生命保険に特約として付保される特定疾病保険、従業員の福利厚生制度としての団体保険市場向け介護保険等の分野でもお客様をご支援しています。監督当局は、公共福祉が公的債務の増加と人口の高齢化により削減される傾向にあるため、被保険者に保障を提供する介護保険商品を奨励しています。

また、イタリア支店は分析や任意再保険の引受を通してお客様をサポートいたします。現地で関心の高いテーマに関するセミナーを開催したり、知識や専門的技術の共有化を目的に業界団体に積極的に参加したりしています。2010年には、ソルベンシー II、商品開発、責任準備金の積み立て等のテーマを生命保険アクチュアリーが議論するイベントを何度も開催しました。

中欧および東欧

中欧および東欧における当社のビジネスは、2010年既存契約の維持と新規顧客の開拓により拡大しました。RGAインターナショナル・リインシュアランス・カンパニーを通じて締結した50件以上の現行協約に基づいて、年度末までに中欧および東欧地域の8カ国で30社以上のお客様にサービスをご提供いたしました。

2010年、当社は新しい協約で市場をリードし、同地域で最も急速に成長している再保険会社として評価されました。NMGコンサルティングが行った調査においても当社のビジネスの強い気運が認められました。

当社は、スポンサーあるいはオフィシャルパートナーとして、中欧および東欧で行われた数々の業界団体会議に参加し、また同地域のアクチュアリー向け、およびアンダーライティングと支払査定を対象にした自社イベントも開催しました。当社のグローバルな知識と経験の共有、元受会社への新しい生命・医療保険商品の紹介、またアクチュアリーやアンダーライティングに関するトレーニングの開催により、当社はこの地域において重要な役割を果たしています。新商品を紹介し、新規販売チャンネルとダイレクトマーケティングに対するアイデアをご提供しました。

従来型の自動生命再保険および任意生命再保険、プライシングリサーチ、市場分析、新商品開発をお客様にご提供しています。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分野（高度障害、永久就業不能等も含む）、リスク管理の商品・サービスが挙げられます。商品開発は、スロベニア等新たな市場の開拓と、新規販売チャンネル（ダイレクトマーケティング、郵便貯金銀行、郵便局を含む）への参入に成功するカギになっていました。

中 東

当社は、中東の保険市場において基盤を着実に強化し続けており、保険料収入は930万ドルになりました。任意再保険サポートへの関心が高まっており、アブダビ、バーレーン、ドバイ、エジプトおよびオマーンの16社から任意再保険の照会が471件ありました。当社は、ドバイ国際金融センター（DIFC）における業務認可取得の最終段階にあり、2011年には現地の人材を採用する予定です。1月には、現地のバンカシュアランス市場の研究を行い銀行と保険会社間の

ギャップを埋める方法を特定しました。研究結果は、ドバイおよびバーレーンのお客様に公表いたしました。バーレーンで3回開催された当社の研修プログラムGULFと、ドバイ開催のアンダーライティングセミナーを含む、いくつかの機会を通じて、お客様に引受査定ノウハウを説明しました。

強制加入による医療保険制度は、サウジアラビアとアブダビへの導入が成功を収めた後、中東の近隣諸国に拡大しています。次はドバイに拡大する可能性が高いと考えられ、バーレーンとオマーンは、ヘルスケアに関する法規の採択に関して審議がまだ別段階にあります。地域経済、特に油産出国であるGCC（湾岸協力会議）諸国は、金融危機からの回復をみせており、同地域における継続的なビジネスの成長とビジネスチャンスにとって将来の展望は前向きです。

インド

2010年インドでは、顧客基盤の拡大、お客様とのパートナーシップの強化に注力し続けました。2010年第3四半期まで業界の成長は目覚ましいものであり、2009年に締結した新協約の効果も受けて、保険料収入は現地通貨ベースで45%以上増加しました。個人生命保険、医療保険、団体保険、信用生命保険事業を強化した結果でもあります。当社は、グローバルな専門知識をマーケットに導入することで、インドにおける指導力を強化しました。つまり、業界初のバンカシュアランス調査の結果公表、インド市場に柔軟にカスタマイズした新しい医療保険支払マニュアルの導入、当社のe-アンダーライティング・ソリューション、AURAのインド初の展開等です。2010年上半期に公表されたNMGコンサルティングによる調査において、当社は、再保険取引能力全般に関して保険会社により業界第1位と評価されました。

2010年度最終四半期には、インドで販売されているユニットリンク型生命保険商品に対して大幅な規制変更がありました。手数料の上限や、所定の最低保険料の支払および解約停止期間等です。新契約保険料の急激な減少に多くのお客様が直面する中、引受査定要件の改善、商品構造の改定、収益改善のための新リスクの開発等を通じて、規制変化による課題に対応しようとする保険会社にご協力することで、新たな規制環境へ適応し、長期的に成功を収めようとするお客様へのご支援に重要な役割を果たしました。

南アフリカ

南アフリカにおいて当社は、2010年NMGコンサルティングが元受保険会社を対象に実施した再保険会社調査の全カテゴリーで第1位を獲得し、市場におけるリーダーシップを明確に示すことができました。これは付加価値の高いテクニカルセミナーからお客様への継続的なサポートに至るまで、お客様へのサービスに対する当社のコミットメントへの評価の表れです。また2010年に発表した収入保障保険の解約に関する研究は高く評価され、南アフリカ初の支払査定業務調査を実施しました。また、組織全体で知識を活用すべきという当社のビジョンに従って、革新的な発想をご提供するため、研究開発の専門部署を設立しました。

2010年は、国内経済が次第に回復し、保険料も改善傾向にありました。当社の実績もこの傾向を反映し、保険料収入は対米ドルランド高の好影響も受け、26%増の8210万ドルになりました。

また、2010年第1四半期に南アフリカで開催された国際保険医学会（ICLAM 2010）、国際アクチュアリー会議（ICA 2010）において重要な役割を果たしました。こうした権威ある業界イベントに、南アフリカ以外のオフィスを含め当社から多数のスピーカーが参加しました。加えて、RGA南アフリカの会長であるデスモンド・スミスは、国際アクチュアリー会の次期会長に選出されました。

ラテンアメリカ

ラテンアメリカオフィスは、既存ビジネスのさらなる強化により非常に良い業績を収め、2010年も引き続き躍進しました。競争の激しい環境下で、上半期には国内経済が減速化する中、当社は既存ビジネス、新規ビジネスともに増収しました。強固な長期的顧客関係を築くことに重点を置き、卓越した顧客サービスをご提供することで、当社はラテンアメリカ地域において有数の再保険会社と認められています。

2010年は、当社のヨーロッパ、南アフリカ、インド、そしてラテンアメリカ地域において、保険料収入（正味）は17%増加し、素晴らしい年となりました。

当社は、グローバルな専門知識をラテンアメリカ地域のお客様にご活用いただくため、商品に関するワークショップを数回開催いたしました。また、20疾患を保障する特定疾病保険、各国

の民間医療保険、公的医療保険を利用できない社会経済集団のニーズを満たす全く新しい手術保障保険、職域マーケティング向け介護保険を開発いたしました。

当社は、お客様に教育やトレーニングの機会を幾度もご提供しており、メキシコではアクチュアリー・セミナー、特定疾病をテーマにしたアンダーライティング&クレームセミナー、主要なお客様にe-アンダーライティング戦略をご説明するAURAセミナー等を開催いたしました。また、ラテンアメリカ地域では、バンカシュアランスのお客様を対象に販売チャンネルの調査であるヴォイス・オブ・カスタマーを実施し、増収につながる重要なフィードバックをご提供いたしました。

2010年上半期に公表されたNMGコンサルティングによる調査において、当社は、再保険取引能力全般に関して保険会社により業界第1位と評価されました。

2010年度最終四半期には、インドで販売されているユニットリンク型生命保険商品に対して大幅な規制変更がありました。手数料の上限や、所定の最低保険料の支払および解約停止期間等です。新契約保険料の急激な減少に多くのお客様が直面する中、引受査定要件の改善、商品構造の改定、収益改善のための新リスクの開発等を通じて、規制変化による課題に対応しようとする保険会社にご協力することで、新たな規制環境へ適応し、長期的に成功を収めようとするお客様へのご支援に重要な役割を果たしました。

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株当たりの数値および業績データを除く)

	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年
損益計算書データ					
保険料収入(正味)	\$ 6,659.7	\$ 5,725.2	\$ 5,349.3	\$ 4,909.0	\$ 4,346.0
資産運用収益(必要経費差引後)	1,238.7	1,122.5	871.3	907.9	779.7
資産運用関連収益(損)(正味)					
期限付債権一時的減損以外	(31.9)	(128.8)	(113.3)	(7.5)	(1.1)
その他の包括利益累計額の期限付債権一時的減損以外	2.0	16.0	-	-	-
その他資産運用関連収益(損)(正味)	241.9	146.9	(533.9)	(171.2)	3.6
資産運用関連収益(損)(正味)合計	212.0	34.1	(647.2)	(178.7)	2.5
その他収入	151.3	185.0	107.8	80.2	65.5
収入の部合計	8,261.7	7,066.8	5,681.2	5,718.4	5,193.7
利益および費用					
保険金請求及びその他の給付金	5,547.1	4,819.4	4,461.9	3,984.0	3,488.4
予定利息	310.0	323.7	233.2	246.1	244.8
新契約費及びその他の保険関連費用	1,080.0	958.3	357.9	647.8	716.3
その他の経常費用	362.0	294.9	242.9	236.7	204.4
支払利息	91.0	69.9	76.2	76.9	62.0
担保金融ファシリティ	7.8	8.3	28.7	52.0	26.4
利益および費用の部合計	7,397.9	6,474.5	5,400.8	5,243.5	4,742.3
継続事業からの税金等調整前利益	863.8	592.3	280.4	474.9	451.4
損金算入納税充当金	289.4	185.2	92.6	166.6	158.1
継続事業利益	574.4	407.1	187.8	308.3	293.3
非継続事業損失(傷害・健康保険事業、税引後)	-	-	(11.0)	(14.5)	(5.1)
純利益	\$ 574.4	\$ 407.1	\$ 176.8	\$ 293.8	\$ 288.2

各年12月31日に終了した事業年度
単位：100万ドル(1株当たりの数値および業績データを除く)

	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年
1株当たり利益					
継続事業	\$ 7.85	\$ 5.59	\$ 2.94	\$ 4.98	\$ 4.79
非継続事業	-	-	(0.17)	(0.23)	(0.08)
純利益	\$ 7.85	\$ 5.59	\$ 2.77	\$ 4.75	\$ 4.71
希薄化後1株当たり利益					
継続事業	\$ 7.69	\$ 5.55	\$ 2.88	\$ 4.80	\$ 4.65
非継続事業	-	-	(0.17)	(0.23)	(0.08)
純利益	\$ 7.69	\$ 5.55	\$ 2.71	\$ 4.57	\$ 4.57
希薄化後加重平均株式数(単位：1,000)	74,694	73,327	65,271	64,231	63,062
普通株式1株当たり配当額	\$ 0.48	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36	\$ 0.36
貸借対照表データ					
投資額合計	\$ 22,666.6	\$ 19,224.1	\$ 15,610.7	\$ 16,397.7	\$ 14,612.9
資産額合計	29,081.9	25,249.5	21,658.8	21,598.0	19,036.8
保険契約責任準備金	19,647.2	17,643.6	16,045.5	15,045.5	13,354.5
短期借入金	200.0	-	-	29.8	29.4
長期借入金	1,016.4	1,216.1	918.2	896.1	676.2
担保金融ファシリティ	850.0	850.0	850.0	850.4	850.4
親会社後順位劣後負債証券のみを保有する 信託子会社の償還証券に対するRGAの強制的義務	159.4	159.2	159.0	158.9	158.7
株主資本合計	5,040.6	3,867.9	2,616.8	3,189.8	2,815.4
1株当たり株主資本	\$ 68.71	\$ 52.99	\$ 36.03	\$ 51.42	\$ 45.85
業績データ (単位：10億ドル)					
生命再保険引受保有額	\$ 2,540.3	\$ 2,325.1	\$ 2,108.1	\$ 2,119.9	\$ 1,941.4
再保険新規引受額	327.6	321.0	305.0	302.4	374.6

取締役およびエグゼクティブ・コミティのメンバー

取締役会

取締役会長

クリフ・イーソン

サウスウェスタン・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・バートレット

アーンスト・アンド・ヤング
オーストラリア 元パートナー

取締役

アーノルド・ボート

アムステルダム大学
コーポレート・ファイナンス&
ファイナンス・マーケット 教授
アムステルダム・センター・
フォー・コーポレート・
ファイナンス ディレクター

取締役

ジョン・ダナヒー

メイ・マーチャンドライジング・
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

スチュアート・グリーンバウム

ワシントン大学
オーリンビジネススクール
名誉教授

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

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

エグゼクティブ・コミティ



グレッグ・ウッドリング
社長兼 CEO



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・ファイナンス・
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



グラハム・ワトソン
シニア エグゼクティブ ヴァイス
プレジデント 兼
ヘッド・オブ・グローバル・
モータリティ・マーケット



アラン・ニーメー
RGA ライフ・リインシュアランス・
カンパニー・オブ・カナダ
社長兼 CEO



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



アラン・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・
オペレーションズ&マーケティング



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・
アキュイジション担当
エグゼクティブ ヴァイス プレジデント

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、所属地域別(北米、アジア太平洋、ヨーロッパその他の順)・50音順で、下記の項目が記載されています

国名・事業所名・代表者名、役職・住所・電話番号・FAX番号

アメリカ

Reinsurance Group of America, Incorporated World Headquarters

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

Tel 636.736.7000
toll-free 1.888.736.5445

RGA Reinsurance Company

Anna Manning, Executive Vice President and
Head of U.S. Markets
Brendan Galligan, Executive Vice President,
Head of Business Development
John Laughlin, Executive Vice President,
Financial Solutions
Wayne Adams, Senior Vice President,
Individual Health and Long-Term Care

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

Tel 636.736.7000
toll-free 1.888.736.5445

Mike Emerson, Executive Vice President,
Group Reinsurance

20 Washington Avenue South
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

1255 Peel Street, Suite 1000
Montréal, Québec H3B 2T9
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

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

Brookfield Place
161 Bay Street, Suite 4600
P.O. Box 620
Toronto, Ontario M5J 2S1
Canada

Tel 416.943.6770
Fax 416.943.0880

バーミューダ

RGA Global Reinsurance Company, Ltd.

Victoria Hall
11 Victoria Street
Hamilton, HM 11
Bermuda

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

Nadine Gooderick, Vice President,
International Operations

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

Nic Lempriere-Hogg, 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

RG A 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

RG A 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 アラン・オブライアント

〒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

RG A Reinsurance Company Hong Kong Branch

Tony Cheng, Chief Executive Officer,
Hong Kong and Southeast Asia;
Executive Advisor
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

アイルランド

RG A International Reinsurance Company Limited

Enda Murphy, Managing Director

Suite 9, The Cubes Offices
Beacon South Quarter
Sandyford, Dublin 18
Ireland

Tel 353.1.290.2900
Fax 353.1.290.2901

イギリス、チャンネル諸島およびマン島

RG A Reinsurance UK Limited RG A UK Services Limited

David Gulland, Managing Director

16th Floor
5 Aldermanbury Square
London EC2V 7HR
United Kingdom

Tel 44.20.7710.6700
Fax 44.20.7710.6890

イタリア

RG A International Reinsurance Company Limited Branch Office for Italy

Arkadiusz Bandosz, Managing Director

Piazza San Marco, 3
20121 Milan
Italy

Tel 39.02.88.21.0501
Fax 39.02.76.01.8353

インド

RG A 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

オランダ

RG A International Reinsurance Company Limited Branch Office for the Netherlands

Johan Tuijp, Executive Director

Gustav Mahlerlaan 50B
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

RG A 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

中央および東ヨーロッパ、 独立国家共同体およびバルカン諸国

RG A International Reinsurance Company Limited Poland Branch Office

Sylwester Rakowski, General Manager

Deloitte House
Al. Jana Pawła II 19
00-854 Warsaw
Poland

Tel 48.22.370.1220
Fax 48.22.370.1221

中東(設立手続中)

RG A Reinsurance Company Middle East Limited

Ashraf Al Azzouni, General Manager

Level 5, Suite 9, Building 3
The Gate Precinct, Dubai International
Financial Centre (DIFC)
Dubai

United Arab Emirates

Tel 971.50.4819116

ドイツ

RG A 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

RG A 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

南アフリカ共和国およびアフリカ南部

RG A 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

RG A 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

<p>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。</p>	<p>解約(Recapture) 特定の条件の下再保険を解約できる権利のこと。</p>	<p>挙積(Production) 特定期間において獲得された新ビジネスのこと。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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にわたり、定期的・継続的に一定額を給付する契約のこと。</p>	<p>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。</p>
<p>アセアン(ASEAN: Association of Southeast Asian Nations) 東南アジア諸国連合。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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変動する、終身保険の形態のこと。</p>	<p>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。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>法定資本(Statutory capital) 保険ビジネスの監督当局が策定した基準に従って算定された法定準備金を上回る剰余法定資産のこと。</p>	<p>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。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>予定死亡率(Expected mortality) 特定の群団において発生が予測される死亡率のこと。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>再再会社(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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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)</p>
<p>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。</p>		<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>任意再保険(Facultative reinsurance) 再保険会社が、元受保険会社から出再されたリスクを引受や謝絶等、個別に査定回答を決定する再保険の形態。</p>	<p>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。</p>	<p>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ればなりません。</p>	

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「弊社」)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」、「すべきである」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。

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、ならびにそれが弊社の流動性、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弊社への影響(3)担保預託要件あるいは弊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)弊社の財務基盤および財務力格付けの変動とそれに伴う弊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的化が弊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)弊社の投資有価証券の価値に影響を与える、あるいは弊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弊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、弊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関する妥当性(16)弊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(17)弊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)弊社の顧客の成功(19)弊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弊社の能力(22)弊社が事業を行う地域を管轄し、弊社の再保険事業に係る権限を有する

監督当局の活動(23)弊社から再保険を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)弊社あるいは弊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)弊社、弊社の子会社、あるいは弊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弊社ステータスの影響および弊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、弊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。弊社は、将来的に弊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、弊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、弊社の2010年度年次報告書(SEC 10-K Form)をご確認ください。

2010 Annual Review

Produced by
RGA Corporate Communications

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

RGA's 2010 Form 10-K is available
for download via our website:
www.rgare.com/annualreport

2010年 RGAの現状

日本語版作成
RGA リンシュアランスカンパニー日本支店

日本語版印刷
株式会社オーシャンルート

FSC® Certified
Recyclable soy inks



RGA リ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/>