



## スイス再保険会社、リスク移転業界でのリーダー的影響力拡大にむけて、ビジネスモデルの強化を継続

Contact:

Media Relations, Zurich  
Telephone +41 43 285 7171

Corporate Communications, New York  
Telephone +1 212 317 5663

Corporate Communications, London  
Telephone +44 20 7933 3448

Corporate Communications, Asia  
Telephone +852 2582 3660

Swiss Reinsurance Company  
Mythenquai 50/60  
P.O. Box  
CH-8022 Zurich

**2008年2月29日** — スイス再保険会社（以下、スイス・リー）は、持続可能な利益のさらなる成長を求めてビジネスモデルを進化させている。ビジネスを生み出すためのより統合されたアプローチにより、効果的なリスク移転ソリューションの幅と顧客ベースの拡大を見込んでいる。この新モデルにより、付保可能なリスクの発見、移転、取引におけるスイス・リーのリーダー的役割が一層増すことになるだろう。

スイス・リーの最高経営責任者、ジャック・エイグレインは「グローバルリスク移転業界の環境は急速に進化しています。立ち止まってこれまでと同じやり方でのみビジネスをやっていく、という選択肢はありません。」と述べた。

2007年初め、スイス・リーは戦略と組織の革新を打ち出した。これは競争激化とリスク分野の変化を受け、持続可能かつ収益を生み出す成長を確かなものとするためである。顧客ならびに株主に価値を提供する能力を向上させるため、スイス・リーは4つの重要な要素に焦点をあてた長期ビジョンを打ち立てた:

**寄港地** — 顧客ベースを拡大し、顧客との対話を深めることにより、スイス・リーは寄港地として、また全ての付保可能なリスクのパートナーとして選ばれるよう、より高い評価を追求する。伝統的な再保険と資本市場ソリューションの両方を提供することにより、スイス・リーは規律ある引受と利益の両立を目指す。一例として、2007年スイス・リーは Zurich Financial Services とこれまでになく大規模な長寿リスク移転案件を締結し、総資産額 91 億スイス・フランに及ぶ保険料支払を終了した年金保険契約 22 万件を買い取った。

**協調、変革、および取引** — スイス・リーは、これまでに確立してきた資本市場での強みを活かし、保険リスクの協調、変革および取引の推進力となることを追及する。保険リンク証券と保険損失保証の開発、販売におけるこれまでの経験に基づき、新たな革新的なソリューションの開発においても主要な役割を果たす。また変額年金や長寿におけるリスク移転ソリューションの開発も継続し、さらに新規ビジネスのためのより大きなキャパシティを創り出すために、バランスシート上のリスクをプロフェッショナルの取引先に移転する方法をさらに模索する。

2008年1月にスイス・リーは、損害保険事業の既契約、および新契約の20%を Berkshire Hathaway に出再するクォーター・シェア特約を締結した。これにより、業績悪化時の保障と良好時の柔軟性を得、資本管理へのアプローチをさらに推進することが可能になる。

**より大胆な主導者** — スイス・リーは、より大胆に、利益を生むビジネス、および投資チャンスを探し出し掴む。2007年初めにスイス・リーは、米国最大級

の上場個人向け保険会社、Allstateの2年間にわたる財物大災害保険プログラムのうち、4億米ドルにおよぶシェアを引き受けた。国際的リスクブローカーを通じて行なわれたこの大規模取引は、地震および暴風エクスポージャーを一括して軽減させることにより、顧客のビジネス成長を可能にした。

**能力と文化** — 最後に、スイス・リーは高い能力を持つ人材を惹きつけ成長させるだけでなく、全社規模で能力、専門知識、革新を融合させ、顧客に総合ソリューションを提供する企業文化の創出にこれまで以上に焦点をあてる。2007年にスイス・リーは、アジア、南北アメリカ、ヨーロッパの優れた大学卒業生を対象とした新しいグローバルトレーニングプログラム、`graduates@swissre`を発表した。2008年は、150名におよぶ大卒生をターゲットにしている。

スイス・リーの最高経営責任者、ジャック・エイグレインは「付保可能なリスクがある限り、まず最初にソリューションを求められる企業でありたいと考えています。そのソリューションとして、伝統的再保険商品、新興の金融市場保険商品、ハイブリッド・ソリューションや、これから進化していく付保可能なリスクなどが挙げられます。このアプローチの長期にわたる成功には、私達の分野における高い専門性を有した人材の採用、訓練、管理が不可欠なのです」と語った。

#### **顧客のニーズに合わせたビジネスモデル**

複雑性を増す顧客のニーズに応えるため、スイス・リーでは、組織構造を見直し、金融サービス商品のスペシャリストと緊密に協力して伝統的再保険商品を構築するチームを実現した。顧客ニーズへのソリューション志向のアプローチを通して、スイス・リーは伝統的再保険商品と保険関連資本市場商品を組み合わせたソリューションのさらなる需要を予想している。より機敏にニーズに対応できるワンストップサービスを顧客に提供できるよう、両分野の商品を組み合わせることにより、スイス・リーは、伝統的再保険商品と資本市場のノウハウにおける強みを利用していく。

この新しいビジネスモデルは、十分なリスク引受能力とソリューションを顧客に提供すること、および株主に高い収益を約束すること、というスイス・リーの2つの基本目標を押し進めるものとなる。

#### **編集者への注釈**

##### **スイス再保険会社について**

スイス再保険会社(略称「スイス・リー」)は、世界最大かつ最も多角的な再保険会社です。当社は世界25カ国以上で事業拠点を展開しています。1863年にスイスのチューリッヒで創業されたスイス・リーは、事業や発展に付随するリスクを負うことを可能にする金融商品を提供しています。伝統的な再保険商品と損害および生命・医療保険関連サービスは、包括的なリスク管理のための保険をベースにしたコーポレート・ファイナンス・ソリューションとその付加サービスによって補完されています。スイス・リーはスタンダー & プアーズから「AA-」、ムーディーズから「Aa2」、そして A.M.Best から「A+」の格付けを取得しています。