

News release

スイス・リーのシグマ調査

防衛的かつ戦略的な取引が保険業界のM&Aを後押し

- 2008年～2009年の金融危機以降は総じて低調となっていた保険業界におけるM&Aの動きが、ここ数カ月で拡大
- 世界のM&A取引成立件数は、2007年の674件に対し、2014年には489件
- 最近のM&Aの急増は、主にスペシャルティ(再)保険や保険仲介などの特定のセクターで見られる
- 再編は、中堅専門(再)保険会社の業績悪化への対応策となる
- 規制改革、代替投資、グローバル化、販売技術へのアクセスがM&Aをさらに加速させるだろう

チューリッヒ、2015年5月12日—スイス・リー・グループ(以下、スイス・リー)の最新のシグマ調査「保険業界のM&A:ニューウェーブの始まりか(M&A in insurance: start of a new wave?)」によると、保険業界におけるM&A(合併・買収)の動きは、金融危機前の取引件数の水準には未だ及ばないものの、増加の傾向にあります。

保険業界におけるM&Aの動きは2009年に急激に減少した後、数年の間は比較的鈍化した状況が続いていましたが、ここ数カ月で再び加速し始め、予定案件の数も増加しています。2014年に発表されたM&Aの件数は、上半期の295件から下半期には359件に増え、この傾向は2015年になっても続いています。調査結果は、経済の見直しに対する信頼性が徐々に回復し、市場参加者が収益性の向上およびバランスシートの強化のために合併や買収へ目を向けていることから、M&Aに対する心理に変化が生じてきていることを示しています。

防衛的かつ戦略的な取引が台頭

保険業界におけるM&Aの重要なテーマには、クローズド・ブロック(閉鎖勘定)およびランオフ事業の売却が含まれます。このような売却は、ランオフ事業からの早期撤退を可能にする有効な手段になり得るもので、新規または拡大した保険種目への資本の再配分につながる可能性があります。また、既存企業が高まる競争圧力への対応をとるために、スペシャルティ(再)保険セクターにおけるM&Aの動きがより活発になっています。ヘッジファンド、投資銀行、年金基金から代替的なリスク吸収キャパシティが出現したことによって、いくつかの財物およびカジュアルティ保険の価格に下方圧力がかかりました。これにより、バミュダとロイズの一部の専門(再)保険会社における、幅広くかつ新たな企業リスクを引き受け営業コストを削減するための業務統合が促進されました。

Media Relations, Zurich
Telephone +41 43 285 7171


Milka Kirova, Armonk
Telephone +1 914 828 6503

Darren Pain, Zurich
Telephone +41 43 285 2504

Clarence Wong, Hong Kong
Telephone +852 2582 5644

Swiss Re Ltd
Mythenquai 50/60
P.O. Box
CH-8022 Zurich

Telephone +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999

www.swissre.com
 @SwissRe

スイス・リーのチーフ・エコノミストであるクルト・カールは次のように述べています。「現在起こっていることは、中堅の専門(再)保険会社の締め出しです。保険会社の中には、より汎用化している再保険キャパシティからの差別化を図れるようなサービスの規模や幅を持ち合わせていない会社もあります。今後は、保険会社が収益およびコストの相乗効果を求めて合併し、保険業界の再編が続くものと予想しています。」

スペシャリティ(再)保険セクター以外にも、専門知識、販売能力、地理的拠点を拡大するための戦略的取引も行われてきています。新興国市場、特にアジア太平洋地域および中南米では M&A の動きが急増しており、先進国の保険会社は引き続き高成長市場での拡大に注力しています。一方で新興国市場の保険会社もまた、さまざまな地理的かつ事業種目の多角化を展開する方法として、先進国市場での合併に対する注目を高めています。

保険仲介セクターでも M&A の動きが増加してきています。ホールセール分野のブローカーも、国際的な拠点を持つ保険会社との提携を望む大手企業からの需要の高まりに対応すべく、海外での拡大を積極的に進めてきています。代理店やブローカーがスケールメリットを活かし、顧客へ幅広い分析サービスを提供するための動機付けとなる、国内市場の再編も加速しています。

M&A 増加は引き続きセクターに特化

保険業界における M&A の動きは増加しているにもかかわらず、現在の全体的な取引件数は、金融危機以前と比べると極めて低い水準にあります。世界的に見ても、2007 年に成立した取引は 674 件でしたが、2014 年の取引件数は 489 件に留まっています。さらに M&A の動きは業界全体で急増しているわけではなく、またそうなる可能性も低い状態です。世界のマクロ経済や規制に関する見通しが未だに極めて不確実であることから、価値を高めるための取引の取捨選択は困難であり、それが保険会社の M&A に対する意欲を抑制しています。

その代り、保険会社が業界のサイクルおよび構造変化に対応するため、特定分野における M&A 増加の最近のトレンドは、今後も続くことが予想されています。ソルベンシーII などの規制導入は、一部の保険会社が資本効率やスケールまたは多角化のメリットを追求して再編を行うことを促す可能性があります。同様に代替資本の流入は、特に金融投資家が積極的な売り手および買い手になった場合、今後も M&A を促進することになるでしょう。デジタル販売技術へのアクセスも M&A をけん引する一つの要因であり、その重要性は増していくものと思われます。

M&A を成功に導くのは、簡単ではない

保険業界における M&A の成功実績は、他の業界と同様にまちまちです。過去 10 年間に M&A を行った保険会社の株価動向の実証的分析は、長期的には買い手企業にとってプラス利益となりますが、個々の取引によって大きく差があることを示しています。

シグマ調査の共著者であるダレン・ペインは次のように述べています。「最も確実に価値を創造するであろう M&A は、同じ国で、それぞれ異なる保険バリューチェーンを持つ企業同士の M&A です。」

オペレーショナルリスクやビジネスリスクを緩和させ M&A を成功に導くことは、最終的には保険会社のマネージャーの腕にかかっています。再保険ソリューションは、M&A 前後の保険会社のバランスシートの強化やバランスシートへの圧力軽減に役立つものですが、M&A の資本管理ツールとしては十分に活用されていないのが現状です。

スイス・リーについて

スイス・リー・グループは、再保険、保険、その他保険ベースのリスク移転で世界をリードする大手再保険会社です。直接、またはブローカーを通して、世界中の保険会社、中規模企業から大企業、公共部門のお客様にサービスを提供しています。あらゆる保険種目の標準商品からテイラーメイドの商品までを携え、スイス・リーは、その資本基盤と、事業や発展に付随するリスクを負うことを可能にするための専門知識と革新力を展開しています。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、世界約 70 カ所で事業拠点を展開しています。スタンダード&プアーズから「AA-」、ムーディーズから「Aa3」、A.M. Best から「A+」の格付けを取得しています。スイス・リー・グループの持株会社である Swiss Re Ltd の登録株式は、スイス証券取引所のメインスタンダードに準拠して上場しており、ティッカーシンボル SREN で取引されています。スイス・リー・グループに関する詳細は、ウェブサイト(www.swissre.com)をご覧ください。または Twitter で([@SwissRe](https://twitter.com/SwissRe))をフォローしていただきますようお願いいたします。