



スイス再保険会社

- 顧客のビジネス・チャンス獲得を可能にするキャパシティを提供する強固な態勢を確立
- 収益性の高い引き受けに注力

本件に関するお問い合わせ

スイス再保険会社 日本支店
コーポレートコミュニケーションズ
横田 真紀

Tel 03 3272 4888
Fax 03 3271 0990
www.swissre.com

モンテカルロ、2009年9月7日 - スイス再保険会社(以下、スイス・リー)は顧客のビジネス・チャンス獲得をサポートするためのキャパシティを適正な料率で提供できる強固な態勢を整えています。

スイス・リーの最高経営責任者であるシュテファン・リップは次のように述べています。「2009年初頭から、当社はおお客様のビジネス機会を最大化すべくキャパシティを拡大してまいりました。6月末時点で当社の余剰資本はAAの格付けの水準を45億スイス・フラン上回ったと推定しています。長年にわたる堅実な引受け業務とサイクル管理を背景に、主要事業におけるポートフォリオとリスク削減を推進し、お客様を支援し、最も収益性の高い分野で事業を成長させる強力な基盤を築き上げました」

強力な顧客サポート

金融市場の混乱の中、損害保険業界は着実に回復してきました。クライアントマーケティング部門の責任者であるミシェル・リエスは次のように述べています。「金融危機が本格化した際も、当社はおお客様にキャパシティを提供することができました。お客様からの信頼をいただき、2010年1月の更改に向けて万全の態勢を整えております」

「再保険料率については広範にわたり上昇トレンドにあるとみっていますが、この上昇トレンドは部門により大きく異なります。財物保険における料率は改善していますが、ロングテール産業部門、特に災害保険においては、未だ低金利環境への調整が完了しておらず、依然として長年の保険料の削減と、予想される損失トレンドが十分に反映されていません。したがって当社は引き続き、災害保険事業からより収益の高い財物保険事業にキャパシティを振り向けていきます」

お客様のための革新的なソリューションを実現

ミシェル・リエスは、引受けの市場にさまざまな要素が混在している場合、業界横断的な対応やすべてのお客様のためのアプローチでは不十分であると強調しています。「個々のお客様のための丁寧な分析とソリューションが必要です。当社は個別のニーズに対応するために、伝統的なソリューションと革新的なソリューションの両方を開発すべく、お客様と密接に協力しています」

スイス・リーはお客様を始めとするステークホルダーの皆様に革新的なソリューションを提供しています。新興市場における農業保険の開発、特に昨今の中国政府との協力はその一例です。欧州では PERILS (Pan-European Risk Insurance Linked Service company) と協力して暴風指数を開発し、リスク取引を促進して ILS 市場のさらなる拡大を目指しています。

シュテファン・リップペは、最後に次のように述べています。「当社は、お客様を始め、ステークホルダーの皆様の利益のためにキャパシティと革新的なソリューションを提供することを最優先課題としています。2009 年に入り、再保険市場の市況は改善しています。厳しい市場環境の中、お客様と強固な関係を築き、付加価値を提供してまいりました」

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、世界をリードする再保険会社です。当社は世界 20 か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・リーはスタンダード & プアーズから「A+」、ムーディーズから「A1」、A.M. Best から「A」の格付けを取得しています。