

MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.

MS&AD INSURANCE GROUP

MS&AD テーマ別ミーティング
MS Amlin Underwriting Ltd.

2023年12月14日 (木)



Andrew Carrier
CEO

MS Amlin
Underwriting Ltd.
(MS AUL)

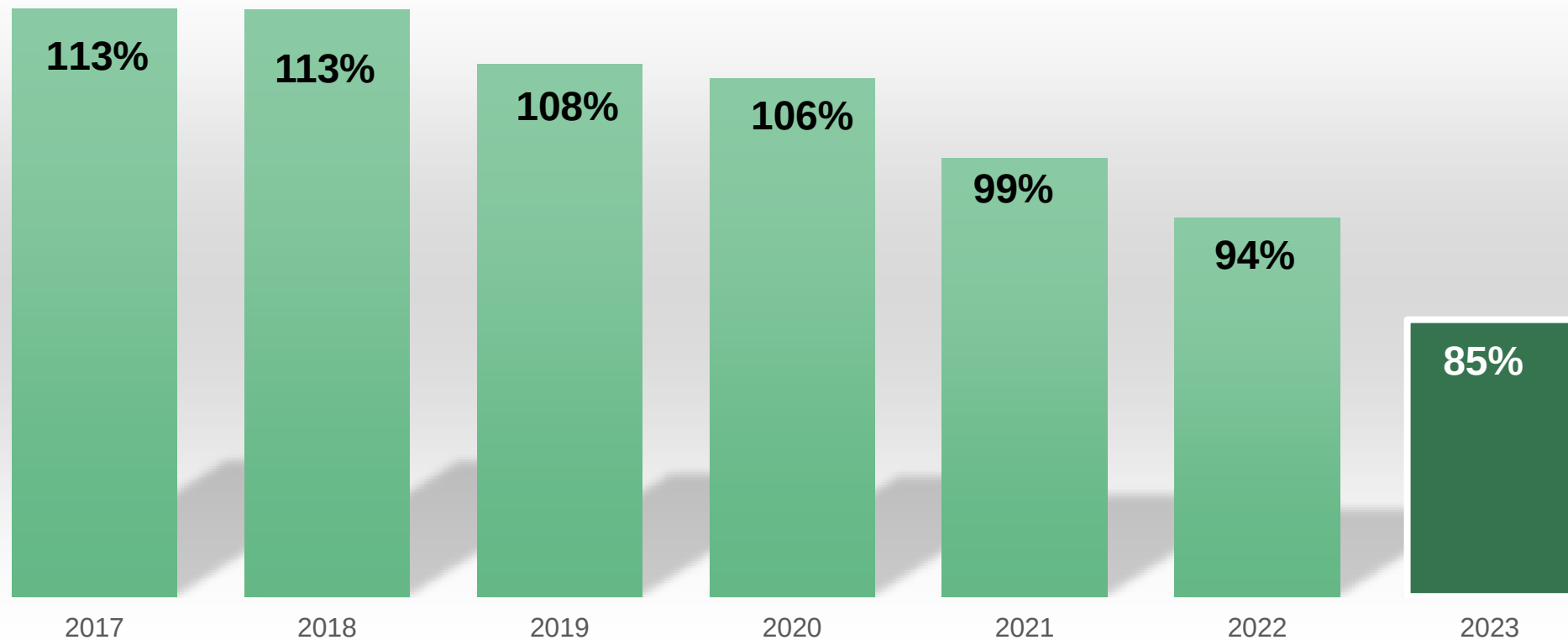
1. 業績の大きな改善

2. 戦略

3. 2024年以降に向けて

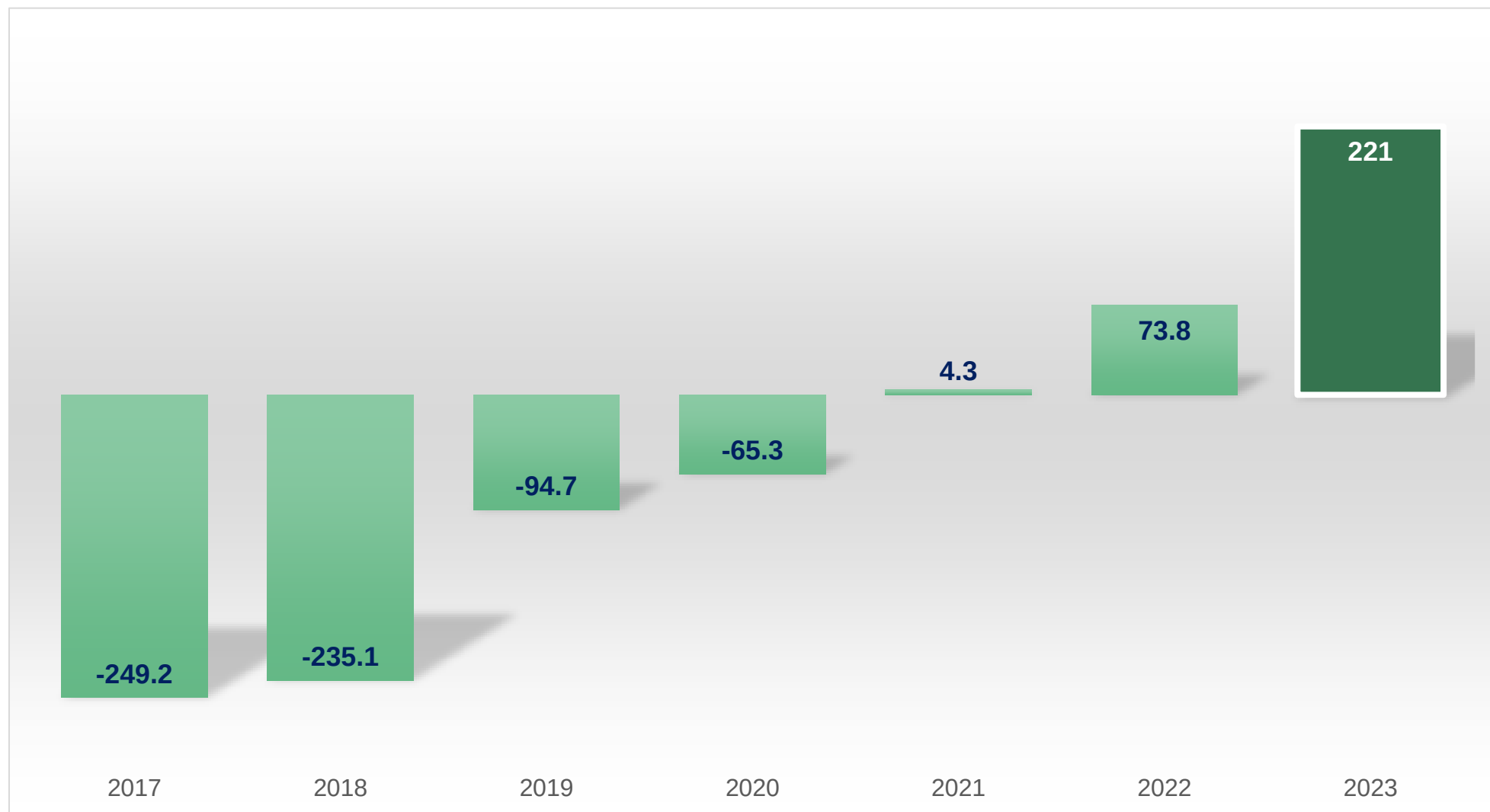
業績の大きな改善

正味コンバインドレシオの推移（引受年度ベース）



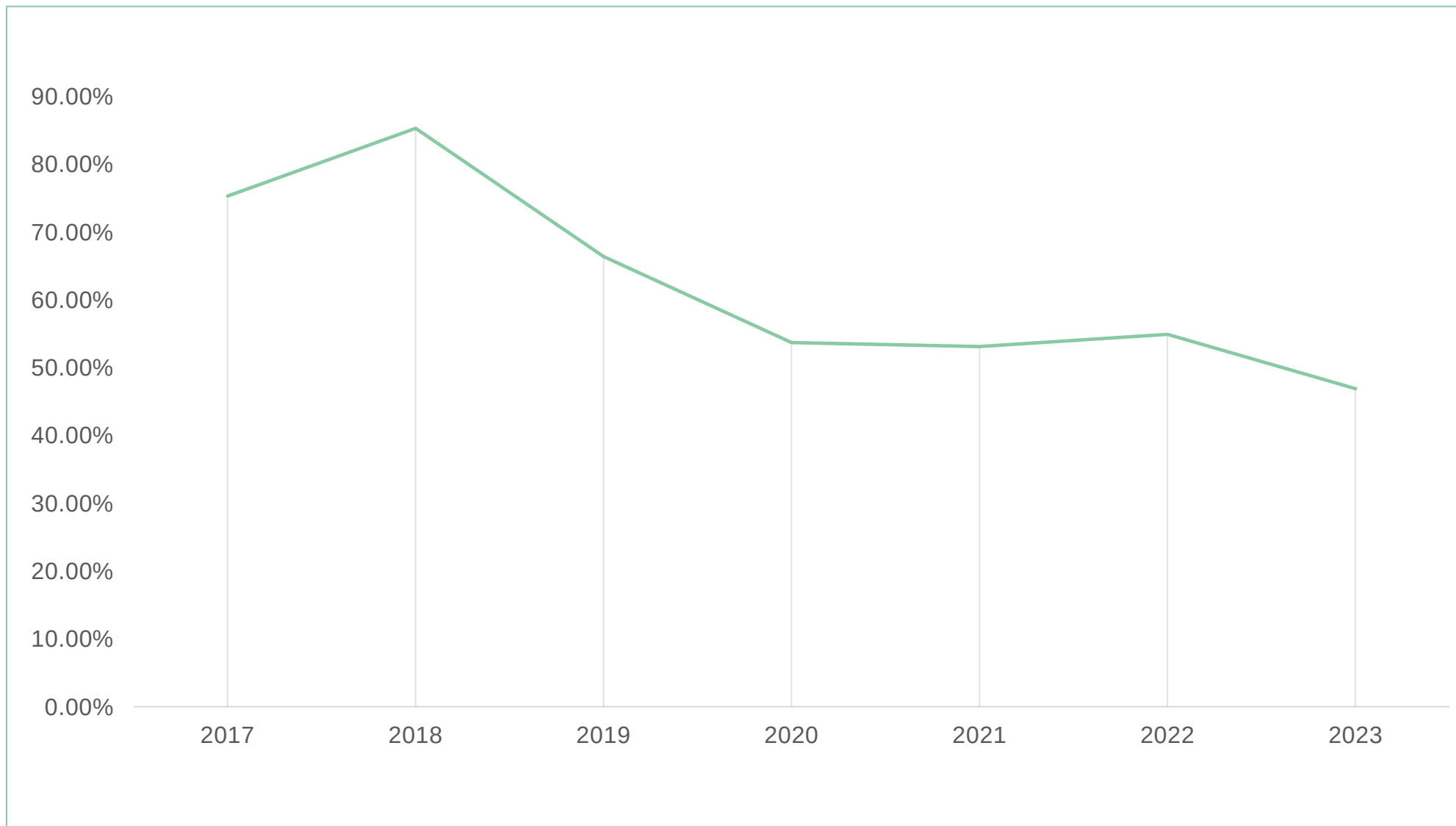
*2023年度第2四半期時点の最終正味コンバインドレシオ(引受年度ベース)見通し

引受利益の推移（引受年度ベース）(£M)



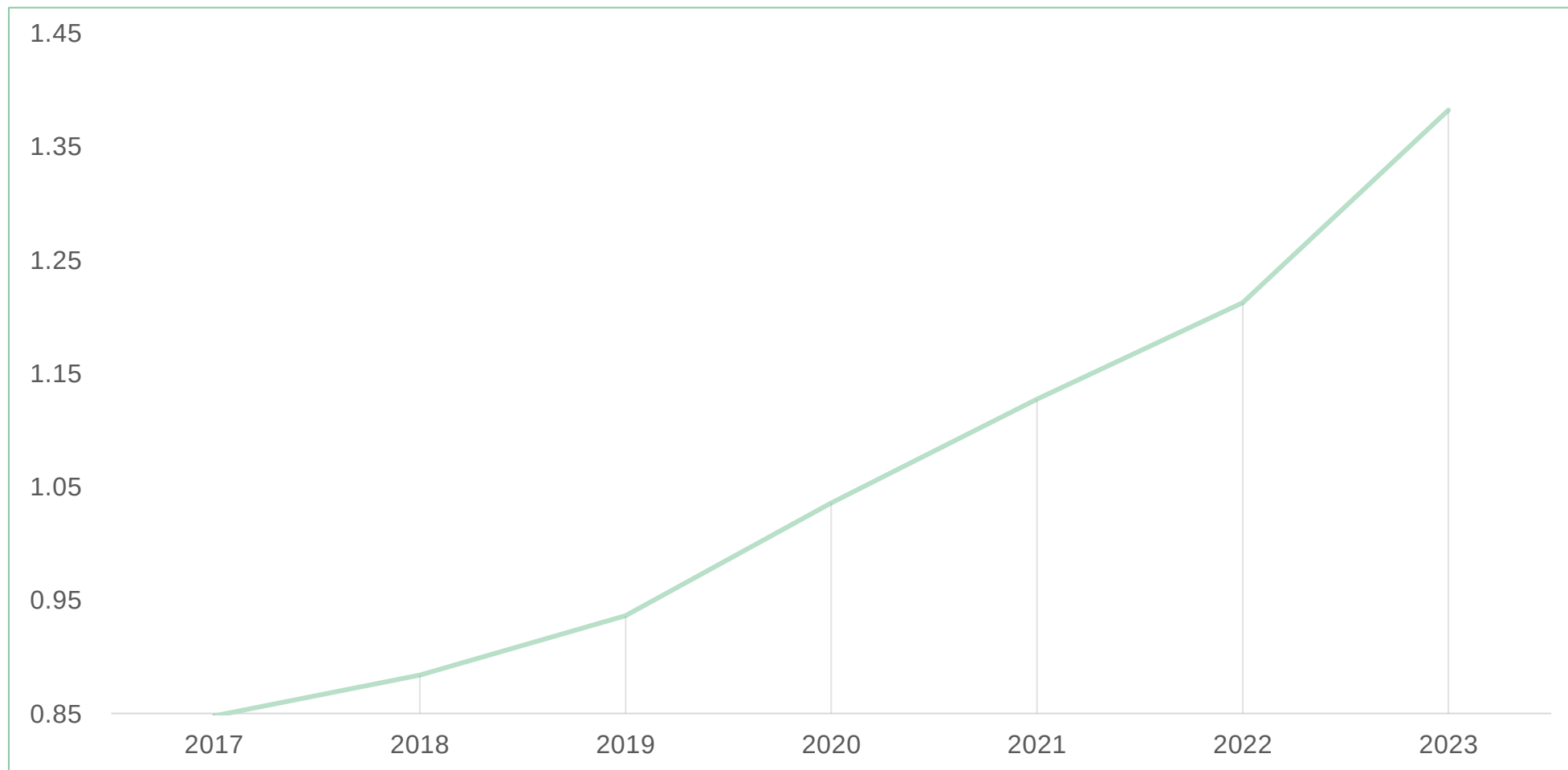
*2023年度第2四半期時点の最終引受利益(引受年度ベース)見通し

アトリショナル損害率※の推移（引受年度ベース）



*アード／インカードベース（自然災害ロス・大口ロスを除く）の損害率

レートアップの推移（リスク調整後※）



*インフレ影響や引受条件の変更等による影響を控除したレート変動水準

2023年業績が好調な3つの理由：

- アトリショナル損害率の改善
- 第3四半期までのロス発生は計画比大幅に良好
- 第3四半期までの大口ロス・自然災害イベントは計画の範囲に納まっている

第3四半期の見通し（英国会計基準）

	計画	実績
アトリショナル損害率	48%	46%
大口ロス損害率	9%	4%
過年度備金の収支影響	-	-2%（取崩し）
経費率	12%	12%

戦略

MS AULでは、
「Continuity in an
Uncertain world
(不確実性のある世界
で継続性・持続性を提
供する)」をパーパスと
して掲げています。

これまでの戦略を
継続し、進化させて
いきます。

From

戦略領域がそれぞれ独立



プロセス重視



To

全ての戦略領域が「引受」戦略を
サポート



ガバナンスを維持しつつ、結果
重視



クレーム部門の再定義

- 当社の戦略は、マーケット・お客さまとの接点に重心をおいています。
- マーケット・お客さまとの接点は、引受部門だけでなく、クレーム部門も重要です。
- 効率的・効果的なクレームプロセスや高品質なサービス提供を目指し、クレーム部門に新たな戦略を導入しました。



T

透明性

Transparency

R

応答性

Responsiveness

U

相互理解

Understanding

S

課題解決

Solution-Driven

T

専門性

Technical Expertise

ビジョンと目指す成果

注力する領域	目指す姿	目指す成果
引受	卓越した引受能力を持つ マーケットリーダー	市場より優位な コンバインドレシオ
クレーム	信頼され、マーケットを リードするクレームサービス プロバイダー	マーケットから評価され るクレームサービスの提 供、引受業務の補完
財務・オペレーション	先進的・効率的・安定的な 事業基盤	適正なコストで信頼性・ 正確性のある事業基盤 を構築
人財・企業文化	目標・目指す姿が一致した 安定した組織	「勝ちたい」人財を惹き つける組織の構築

2024年以降に向けて

ロシア/ウクライナ

- ・ 慎重なリスク選択
- ・ リスクを踏まえ、特定業種に絞った引受

ガザ/イスラエル

- ・ 地政学上、不確実性がある地域における慎重な引受方針を維持
- ・ 一貫性のある引受アプローチを継続

自然災害

- ・ 事故発生頻度の高いエクスポージャーの抑制
- ・ 大規模自然災害影響の低減

グロス保険料

- 20億ポンド;+15%の成長

引受

- 正味コンバインドレシオ87%
- レートアップ（リスク調整後）+2.5%

事業費

- 経費率11%

引受利益

- +30%の成長
- 引受利益の成長を裏付ける強固な引受ポートフォリオ

- **グロス保険料は引続き成長: 20億ポンド超を目指す**
- **MS&ADグループの海外事業における真の「成長エンジン」となる**
- **ESGガイドラインの展開を通じ、収益性の向上やネットゼロ移行を支援し、当社とMS&ADグループの企業価値を向上させる**
- **実効性のあるサイクルマネジメントにより引受ポートフォリオの質を継続的に向上させ、ボラティリティを抑制することで、中長期平均のROE 10%以上を達成する**