Advancing with you
MS&AD Holdings
MS&AD INSURANCE GROUP

MS Amlin AG

2022年7月19日（火）

発表者 ー Robert Wiest、MS Amlin AG（CEO）

アジェンダ

1. 新CEOの紹介	Robert Wiest　自己紹介 MS Amlin AGに移籍した理由
2. 業績のアップデート	2021年度業績の振り返り 2022年度業績の見通し
3. MS AAGの戦略的取組	将来の成長に向けた段階的アプローチと、 事業基盤の強化について

Robert Wiestとは誰か？

略歴

着任	退任	役職
2022	**-**	**MS Amlin AG（CEO）**
1995	**2021**	**スイス再保険会社**
2019	2021	COO（再保険事業全体）
2018	2019	経営管理部門長（スイス再保険グループ）
2013	2017	COO（アジア地域再保険事業）
2008	2013	CEO（中国） 兼 生保・P&C事業統括（アジア地域）
2005	2008	CEO（欧州大陸） 兼 生保・P&C事業統括（EMEA）
2000	2005	eビジネス部門長
1995	1999	Special Lines部門長（欧州地域）

主なポイント

- 再保険業界で26年の経験を有し、このうち17年間は上級管理職を務める
- 引受、マーケティング、顧客管理、商品開発、IT、イノベーション、戦略、オペレーション等の様々な領域を所管した実績あり
- 多様な国・文化の中で働いた経験がある
- 特にアジア地域、事業変革に関する経験が豊富

MS Amlin AGへ移籍した理由は？

大きな変革を達成できるチャンス	自身の幅広い経験と、株主からの力強いサポートを組み合わせることで、MS Amlin AGの変革に立ち会う機会を得られると感じた
MS Amlin AGが有する大きな将来性	MS Amlin AGは、大きな成長の可能性を秘めており、正しい規律やアプローチにより、変革と成長の実現が可能と考えた

2. 2021年度業績

2億9000万ドル一般種目の増収額

一般種目を前年比で大きく増収し、ポートフォリオの分散を追求（残りは、グループ内の再保険取引等）

95%コンバインドレシオ

（特殊要素を除いたベース）

KPI	2021年度計画	2021年度実績	差異
グロス保険料 $m	1,696	2,208	512
損害率	63%	96%	+32pt
（除く特殊要素*）	63%	66%	+2pt
手数料率	24%	24%	-
経費率	6%	6%	-
コンバインドレシオ	94%	125%	+32pt
（除く特殊要素*）	94%	95%	+2pt

* 計画を超える自然災害およびコロナ関連ロス、インフレ等の不確実性に備えたリザーブ積み増し（米国賠責およびエンジニアリング種目）を除く。

主要メッセージ

チャレンジングな一年	自然災害やコロナ関連ロス、および過年度の一部一般種目の影響により、利益水準は計画と大きな乖離が生じた。
2022年度に向けて	米国賠責およびエンジニアリング種目の過年度契約の備金積み増し。 新CEOを始めとする経営体制の強化による収益回復、成長戦略の推進。

2. 2022年度の見通し

27pp コンバインドレシオの改善幅（2021年度の実績対比）

94% コンバインドレシオ（ウクライナ影響を除く）

	2021年度 実績	2022年度 計画	差
グロス保険料 $m	2,208	1,830	-377
損害率	96%	66%	-30pt
ウクライナ影響を除く		61%	
手数料率	24%	27%	+3pt
経費率	6%	6%	+1pt
コンバインドレシオ	125%	99%	-27pt
ウクライナを除く		94%	

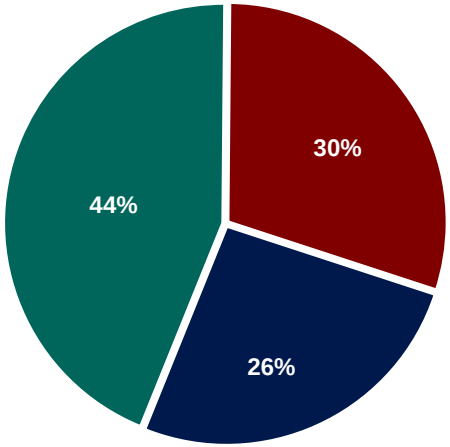
保険料の減少は、2021年の一過性のグループ内再保険の影響によるもの。

主要メッセージ

業績の安定化（2021年度までの取組効果）	2021年度に、インフレ等の不確実性に備えた備金積立を実施。 資本の十分性（スイス・ソルベンシー・テスト（SST））は、引き続き目標水準内の180%にあり、A.M. Bestによる財務格付でA（Excellent）を取得。
2022年度の見通し	自然災害のエクスポージャーを減らすとともに、収益性が高く、ポートフォリオの分散に寄与する一般種目を慎重に拡大。 ウクライナの影響を除き、保険引受利益は計画通りに進捗している。

2. MS AAGの戦略的取組 ー 引受ポートフォリオ

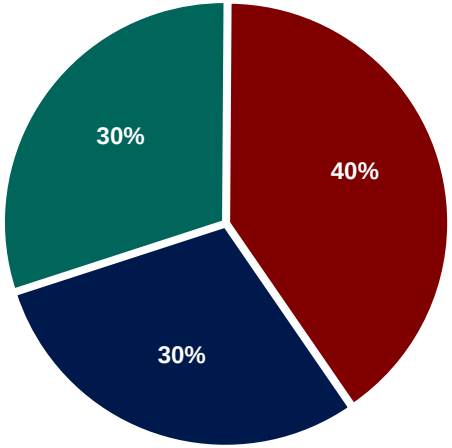
2021年度グロス保険料
（フロンティングを除く）



■プロパティ　■スペシャルティー　■カジュアルティ

方向性

2025年度グロス保険料
（フロンティングを除く）



■プロパティ　■スペシャルティー　■カジュアルティ

成長取組	ファイナンシャルライン、サイバー、農業分野等の拡大により、分散の効いたポートフォリオの構築を目指す 。2022年度は順調に更改対応が進んでおり、a）一般種目の拡大、および b）自然災害エクスポージャーの削減取組は計画を上回って進捗している。
自然災害リスク単独契約の削減	自然災害リスクの再保険プロテクションの手配は、多くの保険会社にとって重要課題である。自然災害リスクに加え、その他一般種目も含めた総合取引が期待できるクライアントとの関係を強化していく。
ボラティリティ削減と資本効率化の向上	ポートフォリオ内のリスクの相関を見ながら、ボラティリティの削減に取り組み、資本の効率化を追求していく。

3. MS AAGの戦略的取組

将来の目標

市場での位置付け

- 分散の効いたポートフォリオを有する再保険会社
- 種目を問わずソリューションを提供
- 再保険業界の主要市場で事業を展開

価値提案

- 顧客との長期安定的な取引関係の構築
- 顧客ニーズに応じたソリューションの提供
- 競争力のある条件の提示

戦略的アプローチ

成長基盤を強化するステージを経て、さらなる規模の拡大を実現する

現在

2024

2027+

「改善 ー 基盤の強化」

- 事業効率化
- 顧客とのパートナーシップの再構築
- ポートフォリオの分散効果の追求
- innovativeでinspiringな文化の醸成

「成長 ー 規模の拡大」

- 特定分野において市場リーダーとして市場優位性を確保
- 優良な一般種目の拡大
- 多地域での事業展開を推進

3. MS AAGの戦略的取組（改善 ー 基盤の強化ステージ）

現状

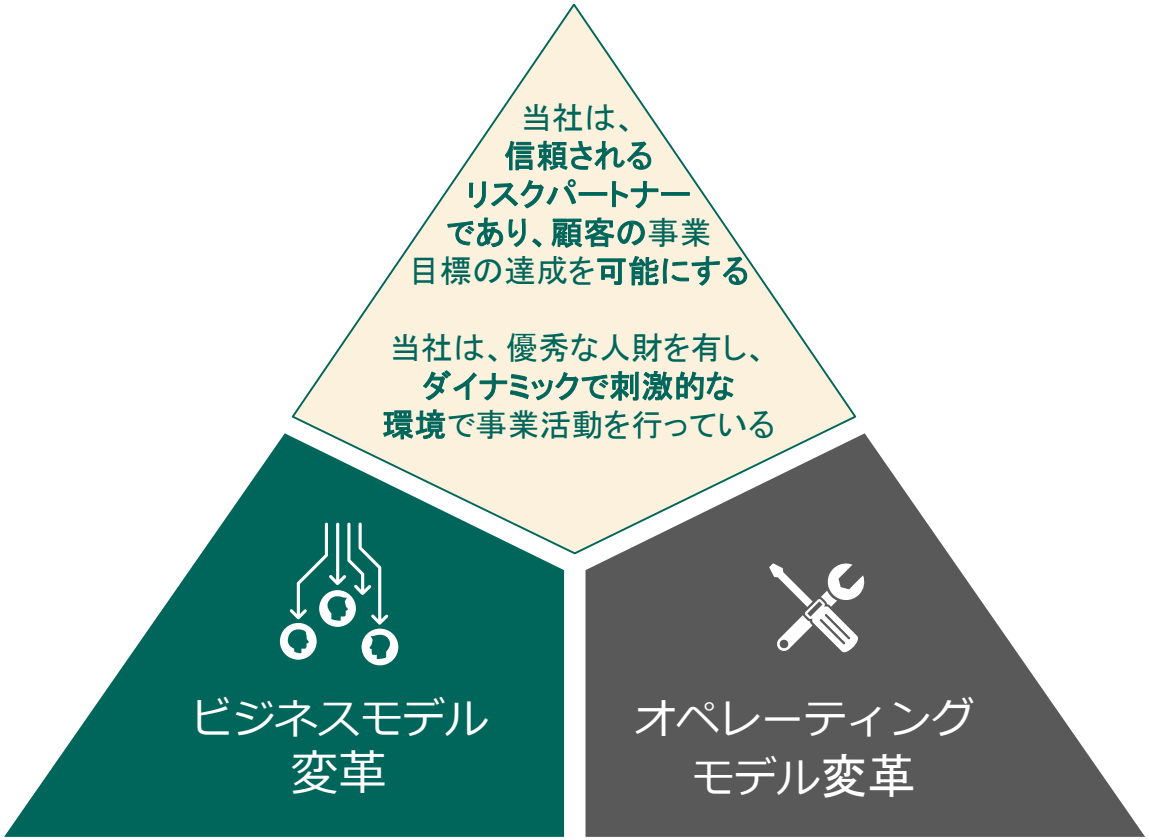
MS AAGの事業について、は、以下の課題に正しく対処することで、成長していくポテンシャルがある

・これまでの引受ポートフォリオは平均損害率が高いのに加え、資本効率性が悪い

・事業費率の改善余地が大きい

・P&Lや資本効率性を追求していく

将来ビジョンおよび事業変革の主要取組領域



引受、資本、および外部環境に焦点を当てて、収益性、資本効率性を改善し、あわせて自然災害リスクのボラティリティを減らしていく

事業の収益性を支えるオペレーションを見直し、当社グループにおけるシナジー発揮にも貢献していく

3. MS AAGの戦略的取組 ー まとめ

2つの段階的なアプローチ

戦略的アプローチ

現在

2024

2027+

「改善 ー 基盤の強化」

「成長ー規模の拡大」

- *グロス保険料: 25億～30億ドル*
- *平均コンバインドレシオ: 93%*
- *安定的な(税後)利益: 2億ドル以上*
- *平均ROE: 12%*

2022～2023年度にかけては、将来の成長に向けて、IT・オペレーションの改善等の基盤強化を推進する

2024年度以降は、さらなる成長を追求するために、あらゆるオプションを検討していく