

会 報 別 冊

第 2 6 8 号

グループ内再保険取引

保険監督部会

2014 年 3 月



公益社団法人 日本アクチュアリー会

Think the Future, Manage the Risk

注 意

本会は、本書に掲載した論説及び資料中の意見並びに内容について責任を負いません。

また、本書に掲載した論説及び資料中の意見並びに内容については、本会・作成者が所属する組織等の見解を表すものではありません。

日本語版への序文

本会報別冊は、国際アクチュアリー会（IAA）の保険監督委員会再保険小委員会が作成し、保険監督委員会が承認した文書である ”Intra-Group Reinsurance Transactions” を、保険監督部会のメンバーが訳したものです。

本文書は、保険グループ内での再保険の利用に関し、その目的や種類を示すとともに、再保険取引を行うに際してガバナンスや契約締結判断の上から留意すべき論点等について考察を行ったものです。グループ内再保険の一形態としてのプーリングシステムや特定目的事業体（SPV）を活用するスキームについても触れています。

【今回の翻訳作成メンバー】

高見保輝 滝下 真 早瀬義人 松村大輔 三矢恭悟 箕浦真吾 渡邊重男

上記の他、IAA保険監督委員会副委員長の河野年洋様、その他途中段階やレビューでご協力いただいた皆様に感謝申し上げます。

2014年3月

保険監督部会 部会長 重原正明

副部会長 斉藤正彦

*本訳文は当会の教育用資料としてIAA事務局から了解を得て翻訳したものです。

*役職は現時点でのものです。



グループ内再保険取引

2013年10月

本文書は保険監督委員会 (Insurance Regulation Committee) の再保険小委員会 (Reinsurance Subcommittee) が作成し、保険監督委員会が承認した文書である。

国際アクチュアリー会 (International Actuarial Association)

150 Metcalfe Street, Suite 601

Ottawa, Ontario

Canada K2P 1P1

www.actuaries.org

Tel: 1-613-236-0886 Fax: 1-613-236-1386

Email: secretariat@actuaries.org

© 2013 International Actuarial Association / Association Actuarielle Internationale

目次

1...取引の目的	2
自己資本・ソルベンシー.....	2
リスク(資本の観点から見たリスク).....	3
リスク(その他の観点).....	3
損益のボラティリティー.....	3
プーリングスキーム.....	4
特定目的事業体(SPV).....	4
2...取引の種類	4
比例再保険.....	4
大規模災害補償を含む非比例再保険.....	4
超過額再保険.....	5
ストップロス再保険.....	5
アドバース・ディベロップメント再保険.....	5
任意再保険.....	5
3...役割と責任	5
4...交渉プロセス	6
5...その他の検討事項	7
6...結論	9

グループ内再保険取引

本短報は、国際アクチュアリー会(以下「IAA」)の再保険小委員会が作成したものである。グループ内再保険取引を行う背景にある論理的根拠にくわえ、グループ内再保険取引の実行において直面する各種論点について読者の理解を促すために作成した委員会報告書である。本文書は、小委員会の各委員の経験に基づいて作成した文書であり、あらゆる種類のグループ内再保険取引、または考慮すべきあらゆる種類の論点を網羅しているわけではない。別段の記載がない限り本文書は、同一国内の規制環境にある法人同士の取引ではなく、国の規制領域をまたぐ取引に起因する論点を取り上げている。

本文書では、(再)保険グループの運営・舵取りにおけるグループ内再保険取引の役割を説明する。2つの異なる法人の間で行われる再保険取引と同様、グループ内再保険取引は、2つの法人における利益水準および利益の発生、ならびに、それぞれのバランスシートの健全度に影響を及ぼす。読みやすさを考慮して、グループ内再保険取引は以下「IGR」(Intra-Group Reinsurance Transactions)と言う。

IGRは、関係のない2つの規制対象の法人間の同様の再保険取引と基本的に同じであり、取引を成立・実行させる理由もほぼ変わらない。しかしながら、いずれの法人も最終的な親会社および株主が同一であるIGRの場合は、別途考慮を必要とする問題が生じる。本文書では、そうした問題の説明を試みる。具体的には、規制当局、税務当局、格付け機関などが課す追加的審査を、適切な承認手続きを定めるときに考慮に入れる必要がある。如何なるIGRにおいても、IGRの実行は両当事者の利益のためであり、両当事者が独立して同意したことを明確に証明する必要がある。

グループ内の複数の会社が参加するプーリングスキーム(共同受託)もIGRから派生した形の仕組みである。こうした取引についても考慮すべき項目は2社間の標準的なIGRとほとんど変わらないが、一部違いも存在する。本文書の該当する節でその違いについて概略を示している。

特定目的事業体(以下「SPV」)にリスクを出再するというIGRの形態もある。通常は、SPVの設立資本はグループ外の投資家から調達されるが、SPVを利用して特定のグループ会社から資本を調達し、他のグループ会社のリスクを負担させる場合もある。このグループ内取引も、考慮すべき項目はIGRとあまり変わらない。ただSPVの設立により、その地域の法律上、税務上、規制上の要件を満たす必要がある新たな法人が生まれる。

本文書は、グループ内「再保険取引」のみを取り上げており、「資本取引」など他の種類のグループ内取引は網羅していない。ただ、ソルベンシーや他の面においては、いずれも影響がある。また本文書は、フロンティングスキームも取り上げていない。

1. 取引の目的

再保険取引を行う背景にはさまざまな理由がある。再保険取引の動機は、資本要件やリスク分散を考慮したためであることが一般的である。必要資本については、出再者とその株主は、他の形態の資本支援に対立するものとして、再保険取引の長所・短所を考慮する必要があると考えられる。出再者がグループ傘下の子会社であるときは、資本注入やその他の形態の支援提供を行う意思や能力を含めた株主のニーズも考慮してその判断をする必要がある。

また再保険はリスク管理目的でも利用される。企業がその事業規模を支えるのに十分な資本を持っていることは多いが、特定のリスクに過度にさらされていると経営陣が考え、再保険によってそのエクスポージャーを引き下げようとする場合がある。損益の変動を抑えることを模索している、またはポートフォリオ内に削減したい特定のリスクがある、といった状況が代表的な例である。これに関連して、特定の管轄区域で保険を販売することが認可されている法人が保有するリスクを、グループが当該リスクの管理・分散をさせたい法人に移転するためにグループ内再保険が用いられることもある。

定義上は、IGR とは、関係のある 2 つのグループ会社間の取引であるが、実質的には、その取引には 3 つの当事者が存在する。潜在的に取引を行う 2 社のニーズや利益を考慮するだけでなく、グループ全体のニーズや利益も考慮する必要がある。ほとんどの場合、グループは最終株主と定義されるのが通常であり、本社の機能を行う組織がその代表者としての役割を担う。ただし、グループが、下位持株会社または子会社を所有し、下位グループ内のいくつかの会社を管理する責任を担わせるケースもあり得る。グループ本社は通常、「その IGR はグループの戦略に則しているか」「グループ全体に利益をもたらすか」など、IGR の適切性に関して独自の見解を持っている。IGR は、同じグループ組織に属するどの 2 つの関連会社の間でも、つまり水平にも垂直にも行なわれる。ただし支店は、自己の親会社と同じ資本基盤を構成するため、IGR を行なえない点は留意されたい。子会社は親会社との間で IGR を実行可能であるが、これは個社ごとに、遵守すべき個別の規制資本要件があるからである。

プーリングスキームおよび SPV の利用は、こうした標準的な IGR のバリエーションであり、本節の後半で別途触れている。

すべての当事者に IGR を実行する理由があり、以下に、考えられる理由をまとめた。

自己資本・ソルベンシー

既に述べた通り、再保険は資本の代替形態であると言える。自己資本の水準が同じであれば、再保険取引をした保険会社の方が、より多くの保険を引き受けることができる。再保険を利用することにより出再者の必要資本を減らすことが可能となるのが通常であり、その結果、ソルベンシー比率

やその他自己資本関連の比率が改善する。再保険を利用する誘因は、必ずしも規制で定められているソルベンシー基準を守るためとは限らず、格付け機関が定める自己資本の適切性をクリアするためや、グループの内部指針を守るために再保険を利用するケースもある。また、地域子会社の取締役会が通常は自社の資本管理方針を策定するため、このことも再保険の利用を検討する理由となりうる。

そうした取引の再保険者、つまり受再者にとっては、IGR は余剰資本の優れた使い道になり得る。外部から保険を引き受けて資本を使う機会があまりないときは特にそうである。グループの視点から見ると、こうした理由により、IGR は、ある法人から他の法人に資本を移転するよりも実行が容易で効率的であるかもしれない。

リスク(資本の観点から見たリスク)

ある会社が、バランスシートから生じるリスクに対して十分な資本を有していたとしても、その会社の他のリスクと比較してバランスが悪い1つまたはいくつかの最大リスクを保有しているケースでは、非効率な資本活用になり得る。最大リスクを再保険により移転させることで出再者は、ある種の規制制度の下では全体の必要資本要件を引き下げられるのみでなく、リスク分散の効果も得ることができ、その結果、資本効率がよくなる。そして、利用可能になった資本を、例えば、事業拡大や増配へ回すことができる。リスクの観点から見てよりバランスのとれたポートフォリオを構築すれば、損益のボラティリティー低下にもつながる可能性が高く、これも IGR を用いる理由になり得る。

受再者も、この取引を同じように捉えていると考えられる。バランスシートから生じるリスクと比較して相対的に小さいリスクを引き受ける場合、おそらく、事業の規模に応じて自己の分散効果を高めることになると考えられる。グループ全体の観点では、個別の子会社へ充てる資本を減らすことで、資本効率を改善できる。

リスク(その他の観点)

地域子会社のリスクアペタイトは、通常はその地域子会社の取締役会が地域子会社の経営陣とともに決定する。リスクアペタイトは、さまざまな地域要因に基づいて決定され、その特定のリスクを地域子会社がどの程度引き受けたいかを表わす。こうした意思是、特定のリスクに対するリスクアペタイトに関して、大規模なグループのものとは異なるケースが多く、地域子会社はグループ全体のために特定のリスクを引き受けるが、自己のリスクアペタイトとリスクリミットを超えないように当該リスクを他のグループ会社に移転する。魅力的なリスクをグループ内に持込み、同時に IGR により、そのリスクをあまり引き受けたくない会社から、そのリスクを引き受けたい会社に移転されるため、グループ全体でこうした手続きによって利益を得る。またグループが、IGR を利用して同じようなリスクを1つの法人に集約し、事業運営の改善を図る場合もある。

損益のボラティリティー

子会社は多くの場合、正味保有ベースで会社の業績を測定する。この場合、損益のボラティリティーが懸念材料となる場合があり、このボラティリティーを軽減する手段の1つとして、ボラティリティーの大きな要因になっているリスクの一部またはすべてを出再する方法がある。受再者とグループ全体の観点から見るとそのボラティリティーはそれほど重要でないかもしれない。その場合、IGRにより、グループにて最大限の利益を稼ぐ機会を手放すことなく、当該子会社は予想利益のボラティリティーを低下させることができる。

プーリングスキーム

これは、同じ条件で引き受けたリスクをグループの複数の会社が分担する、グループ内の特別な契約である。同一の国に拠点を置く各法人が当事者となる場合がほとんどで、また、複数の法人があたかも一つの法人であるかのように運営されている場合がある。このスキームに関係する各保険会社は自己の判断で保険を引き受けるが、その後、その他のプール加盟会社に事前に合意した割合を出再する。これにより各保険会社は、新規のビジネスをより幅広い顧客基盤から引き受けながら、既存の保険契約の一定の割合を出再することで全体のリスクを管理できる。このスキームは分散効果があるほか、一つのリスクまたは一つのリスクポートフォリオへのエクスポージャーを抑える効果もある。

特定目的事業体 (SPV)

SPVは、リスクを資本市場へ出再する手段としてグループが利用するケースが多い。各グループ会社がIGRを利用して特定のリスクをSPVへ出再し、そしてSPVがそれらリスクをパッケージにしたうえで投資家へ移転する。この手段は、各グループ会社およびグループ自身の両方が正味エクスポージャーを低く抑えるのに役立つ。また、多くの場合、特定種類のリスクを減らす効率的な手法になる。グループ会社とSPV間の契約条件は、他のIGRと同様とし、必要な管理やガバナンスも同じような手続きを採用すべきである。

2. 取引の種類

IGRの基本的な枠組みは、外部への再保険取引と変わらない。具体的な枠組みは、その取引を行う根底にある理由や最も効率的な実行手段によって変わる。使用されている再保険取引の一般的な種類とその主要目的を以下にまとめた。

比例再保険

通常、特定の保険種目全体または会社全体のリスクを出再し、それに応じてリスクおよび必要資本要件を低くする最適な手段である。

大規模災害補償を含む非比例再保険

このタイプの保険は、最大リスクを低くすることで全体の必要資本要件を低くし、また残りのポートフォリオの分散効率を向上するのに利用されている。この種の保険は、四半期や通期の損益のボラティリティーを抑えるのに特に役立つ。

超過額再保険

非比例再保険と極めて似た保険であり、あらかじめ定められた1契約当たりのアタッチメントポイント（一定の基準）を超えた金額を出再するという再保険である。例えば出再者は、各契約について最初の100万ドルまではリスクを保有するが、それを超えた額は出再する。この種の再保険も、最大リスクや損益のボラティリティーを抑える効果がある。

ストップロス再保険

ストップロス契約は特定のポートフォリオ、保険種目、または会社全体のリスクについて締結できる。グループ全体の観点から見ると、ストップロス再保険の子会社への提供は、資本供給の代替手段と考えることができる。損害額が巨額にのぼったときに子会社は、資本注入を受ける代わりにストップロス契約を通じて補てんを受ける。したがってこのタイプの契約は、極めて強力なリスク資本調達手段になり得る。

アドバース・ディベロップメント再保険

保険会社は保有契約ポートフォリオに関して、巨額の規制資本またはリスク資本を必要とするような、大きな準備金積立リスクを抱えている場合がある。アドバース・ディベロップメント再保険は、保険会社の準備金が悪化することから会社を守り、当該リスクに対して必要とされる資本を低く抑える。このようにして制約が無くなった資本は他のビジネスへ振り向ける事が可能となる。この再保険は、アスベストや環境リスク、労働者災害補償、自動車損害賠償といった賠償責任保険など、大きなロングテールリスクを抱えている保険会社のあいだで最も利用されている。

任意再保険

この再保険は通常、望ましくないリスクを出再者のバランスシートから移転する単独のリスク補償である。これらの「望ましくない」リスクは、リスクの種類や大きさに起因し得る。

3. 役割と責任

最終的な責任は地域会社の経営陣および取締役会にあるが、IGRの承認手続きには、意見を述べるべき多くの関係者が存在する。2つのグループ会社間のIGRに関しては、両方の取締役会および経営陣が、責任を持ってそれぞれの会社の観点からIGR計画を検討し、同取引が各地域法人の利益に資するかを判断しなければならない。グループ全体にとっては利益であるが、地域会社の観点から見ると不利益である取引は、基本的には却下すべきである。

取引の種類に応じて、金融、リスク、アクチュアリー、税務など必要な技能を備えたスタッフの意見を聞き、決定プロセスにその意見を反映させることが肝要である。これらの役割を担うスタッフは、それぞれの観点から取引の影響を報告し、最終的な意思決定者が、(1)会社の資本力、(2)会社の全体的なリスクプロファイル、(3)準備金積立との関わり合い、および(4)全体の税務処理へのインパクトを理解できるようにする必要がある。取引の仕組みによっては、財務、資産運用、保険引受査定など他のスペシャリストの意見も聞く必要がある。また、会社の外部監査人や管轄の規制当局の意見を聞くべきときもある。

グループ全体の見解を示してもらうとともに、グループへの重大な影響をグループの経営陣に報告するため、グループの本社機能にも意見を聞く必要がある。グループの特定の部門が、各法人とそれらが指名した担当者との間の協議を調整し、IGR プロセス全体を運営すべきである。

グループ内プーリングスキームを用いた IGR に関しては、上の手順も基本的には適用できるが、ほとんどの場合、同じ分野で関与する多数の当事者が存在するため、グループがリーダーの役割をより積極的に果たすべきである。

IGR のプロセスでは、関係者の間に利害の対立が生じるときもある。誰のために助言をしているのか、または誰のために判断をしているかをプロセスの参加者が理解することが重要である。例えば、異なる規制環境で営業している2つのグループ会社間の IGR の場合、助言を行う者または判断を行う者は、出再者、受再者、またはグループ全体のいずれか一つの観点のみから IGR を検討し、異なる当事者間に挟まれて論点を混同しないようにする必要がある。特に、出再者と受再者両方と利害関係にある個人は、基本的には意思決定プロセスに関わるべきではない。

これに従う優れたガバナンスを確実に実践するためには、プロセスに関与する各当事者および個人の役割と責任を定めた IGR ガバナンス規定をグループが策定することが、通常はベストプラクティスである。また当該規定では、実際に利害の対立が生じたとき、またはそうした恐れがあるときに個人がどのように対処すべきかも定めると良い。

4. 交渉プロセス

多くの IGR、特に規制要件や税制度が異なる国際取引の場合には、料率決定と交渉はアームズレングスの原則に基づいて行うべきである。出再者および受再者の両方が、あたかもグループ外の取引先と取引を行なっているかのように契約交渉を進めるべきである。

移転価格の観点からは、当該保険会社が事業を行っている市場で観察しうる範囲の取引価格であると明確に証明できなければならない。類似の種類取引が行なわれる市場が存在しないときは、他の基準との比較を行い、文書化する必要がある。さらに、取引の実行は合理的な経営上の理由のためであることが明らかでなければならない。取引がそのように受け止められないときは、管轄の税務当局が、実際に行った税務処理または認識された税務処理を認めない可能性もある。

取引の料率決定およびその後の交渉に関する実際の手法は、そのグループが料率決定手法や目標リターンについてどの程度権限を委譲するかによって変わる。料率決定について両当事者保険会社に完全な決定権があれば、両社はそれぞれ独自の手法を用いて、各々の目標リターンに見合った料率を検討することになる。しかしながら、グループ全体で統一した料率決定手法と目標リターンを課すグループも存在する。また、グループ全体で決められた内部モデルがあり、それを用いて料率を決めるグループもある。そうした場合、いずれのグループ会社も、同じような方法によって将来の取引を検討することになるだろう。後者の手法の場合はまた、出再者および受再者は基礎となる仮定の多くを同じような視点から見ることになる。違いとして、費用、税務、資本に関する仮定しかないことも考えられる。

こうした種類の IGR においては、両当事者間で積極的な交渉が行なわれたことを示す証跡があることが理想である。取引実行の合意が形成されて交渉が成立するときもあれば、保険料に対するリターンの目標を巡って両当事者間の溝が埋まらず、取引を成立させることができないときもある。後者の場合は、すべての当事者に利益をもたらす取引を、経済資本の XX% のリターンといったようなグループが課した高い目標リターンを理由に止めるべきではないため、グループが間に入って価格の溝を埋められないか調整を図る必要がある。当該グループは、出再者と受再者が料率の溝を埋められるような状況を作るために、こうしたやり方を緩める（つまり XX% を引き下げる）必要があるかもしれない。

プーリングスキームや同じ規制環境の中で実行される IGR は、その特定環境において適用される実際の税制度次第ではあるが、少ない交渉でまとまる場合もある。例えば、プーリングスキームの具体的な仕組みによっては当事者間の交渉は少なくなる可能性が高いが、その場合であっても、各当事者の利益は適切に反映されるだろう。なぜなら、両者は連携しており、またグループが調整者の役割をしっかりと果たすからである。

5. その他の検討事項

基本的に IGR は、友好的な 2 つの会社間の取引である。したがって、事務手続きが煩雑にならないように取引の仕組みを作ることも可能である。IGR により全体のコストは増えるため、この追加コストを最小限に抑えられればすべての当事者の利益になる。

契約の文言も協議し合意する必要がある。これも、取引当事者間の関係上、比較的単純になるはずである。ただ、取引の性質上長期にわたる契約になることから、外部の当事者との同様の契約と同じように両当事者が保護される契約にすることが重要である。時間の経過とともにグループ構造が変わり、会社が統合されたり売却されたりする可能性は常にある。その場合グループ内再保険契約が、外部との契約に変わる可能性もある。

承認プロセスの一環として会計上の影響も検討する必要がある。会計処理も効率的でなければならず、いずれかの当事者に過度な負担を生じさせてはならない。備金見積りの実務は、出再者と受再者と異なるケースがある。取引が国境をまたぐときは特にそうである。それに加え、同じ契約内容でも備金見積りに関する要件が、通常の保険契約と再保険では異なる場合もある。

一般的には、国境をまたぐ IGR のときは、その仕組みはより複雑になり、多くの論点を詳細に検討する必要が生じる。さまざまな規制制度および課税手法を検討する必要がある。また、為替リスクは適切な資産と負債のマッチングにより基本的には軽減できるが、IGR の仕組みによってはこれが大きくなる場合もある。

一部の国では、IGR を行う前に規制当局の承認を得なければならないケースもある。そうした承認が必要で取引の実行に期限がある場合は、規制当局が必要とする時間をあらかじめ確保しなければならない。

IGR によって、または出再者が IGR を多く利用することで、グループリスクに対するエクスポージャーが高まりかねない点は、規制当局が懸念するかもしれないポイントの一つである。グループ内で再保険を行うということは、出再者の継続的なソルベンシーがグループ全体の継続的なソルベンシーに依存する程度が大きくなるということを意味する。基本的に、出再者は他のグループ会社またはグループ全体への集中リスクを抱えることになる。そうしたリスクを軽減または一部軽減するために準備金の供託や担保トリガーなどといった仕組みもあるが、グループ全体が苦境に立たされたときにどのような状況になるかを再出再者は検討する必要がある。グループの倒産を回避するために継続的な追加資本が必要になる事態もあり得るため、先に述べた全体の IGR プロセスの一環としてこうしたことも検討しなければならない。

さらに、出再者・受再者とも、継続的に IGR の管理とモニタリングを実行し、期待した通りの効果を上げているか評価できる必要がある。この分析は、地域保険会社の経営陣および取締役会と、グループに報告されなければならない。

IGR の使用は、同じグループに属する会社間の相互関連性を高める。したがって、あるグループ会社における問題が他のグループ会社にも波及する可能性が高まるため、結果、システミックリスクも高まると考えられる。対照的に、リスクの分散は、全体的なリスク水準を下げる効果を有する保険の基本機能である。各当事者保険会社が優れたリスク管理手続きを行っており、IGR 経由での他のグループ会社に対するものであれば外部の再保険者に対するものであれば、他の会社の倒産に対するエクスポージャーを含めてバランスシートに対する各種リスクを把握している限り、IGR 自体はシステミックリスクを増大させることはない。グループ自身が責任を持ってストレスシナリオを検証し、一つのグループ会社の倒産時にリスクがどのようにグループ全体に波及するかを確認しなければならない。

6. 結論

グループ全体およびその子会社がグループ構造全体の資本効率およびリスクを管理するうえで、IGR は重要なツールの一つである。IGR は、完全に独立している二者間における類似の取引と基本的には同じであるが、出再者と受再者が関連当事者同士であるため、特にそうした取引の適切性およびガバナンスなど追加して考慮すべき項目が生じる。

本書の無断転載・複製を禁じます。

平成 26 年 3 月 25 日 発 行

発行所 公益社団法人 日本アクチュアリー会
東京都中央区晴海 1-8-10
晴海アイランド トリトンスクエア
オフィスタワー X2 階

電 話 03 (5548) 6033

ファックス 03 (5548) 3233

発行者 浅 野 紀 久 男

本書に掲載した論説及び資料中の意見並びに内容については、作成した時点で入手可能な情報を前提としたものであり、経済社会環境の変化や法令の改正等によってその前提が予告なしに変更されることがあります。