



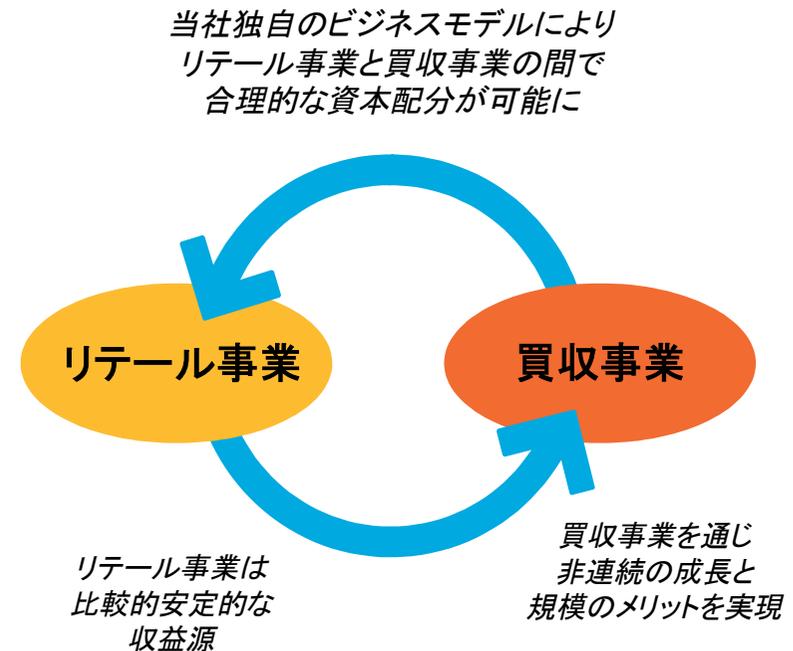
プロテクティブ・ライフ・コーポレーション

リチャード J. ビーレン
社長兼CEO

2017年9月11日

プロテクティブの財務ミッションは変わらず

- ▶ 長期的な企業価値向上
- ▶ 確立された独自のビジネスモデルによる事業推進
- ▶ 適切な価格設定で競争
- ▶ 厳格な運用方針を維持し、知見の深い分野を中心とする資産運用
- ▶ 企業規模と俊敏性が強み
- ▶ 買収事業に係る専門知識
- ▶ 人財確保に向けた、働きやすい環境の整備
 - マッキンゼーの組織健康度調査において、プロテクティブは750社中上位10%以内
- ▶ お客さまとの約束を実行



プロテクティブの戦略

リテール事業

既存の 販売チャンネル	提携チャンネル	ダイレクト チャンネル
独立代理人 銀行・証券	非伝統的 チャンネル	インターネット
<ul style="list-style-type: none"> テクノロジーの活用によるオペレーションの合理化・簡素化 特定の関係に注力 	<ul style="list-style-type: none"> 独占的提携／価値共有モデル バリューチェーンの再構築： win-win-winの関係 先進的なテクノロジー <ul style="list-style-type: none"> - データ分析 - デジタル処理能力 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル／携帯端末用プラットフォーム ダイレクト／デジタルマーケティング

買収事業

- ▶ 買収対象は伝統的生保事業を志向
 - 買収規模は5億米ドルから10億米ドルを超えるものまで
- ▶ プロテクティブが専門知識を有する事業が買収のターゲット
- ▶ 財務会計上複雑な取引にならないよう注意

リテール事業戦略:フィンテックと提携チャンネルが鍵

新たなパートナーシップの活用

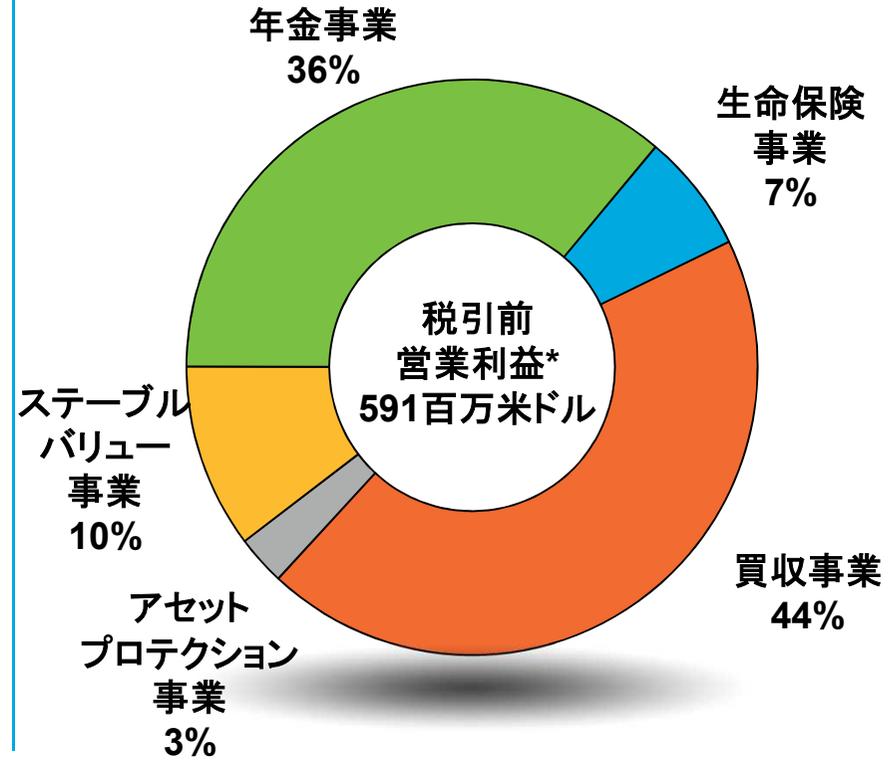
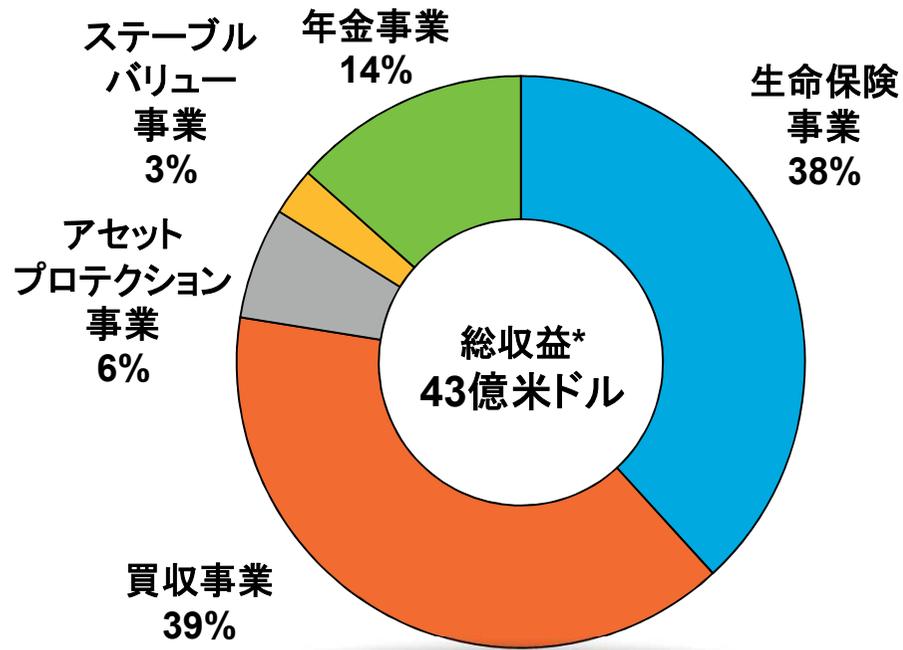
新規チャンネル



新しいテクノロジー



事業構成

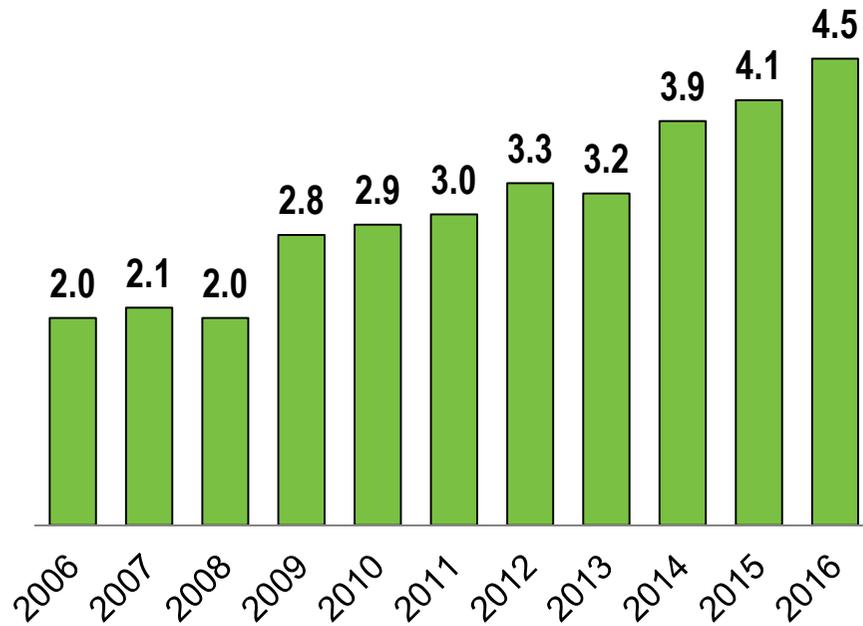


2016年度実績(12月決算)

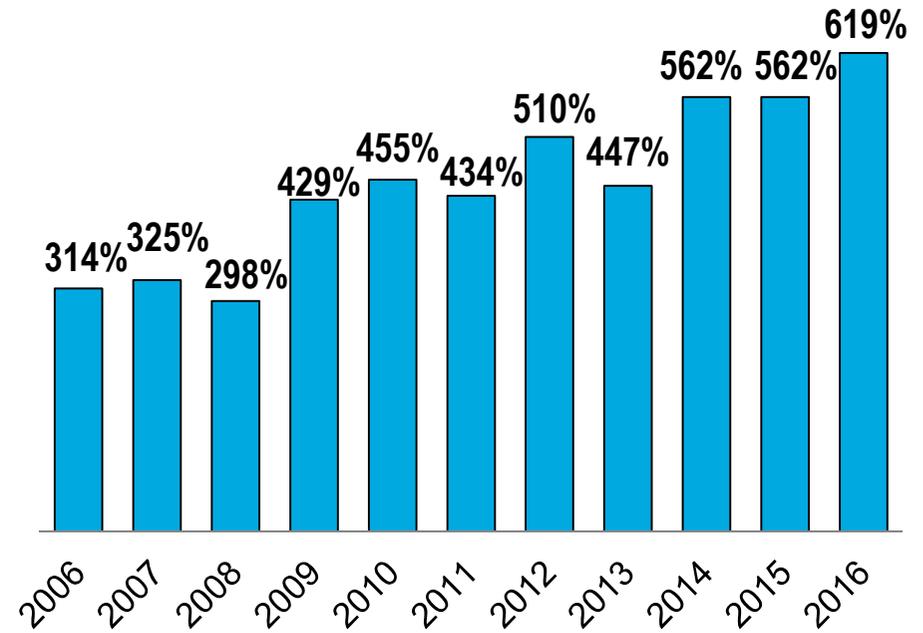
*コーポレート部門を除く

強固な財務基盤

修正法定資本
単位: 10億米ドル

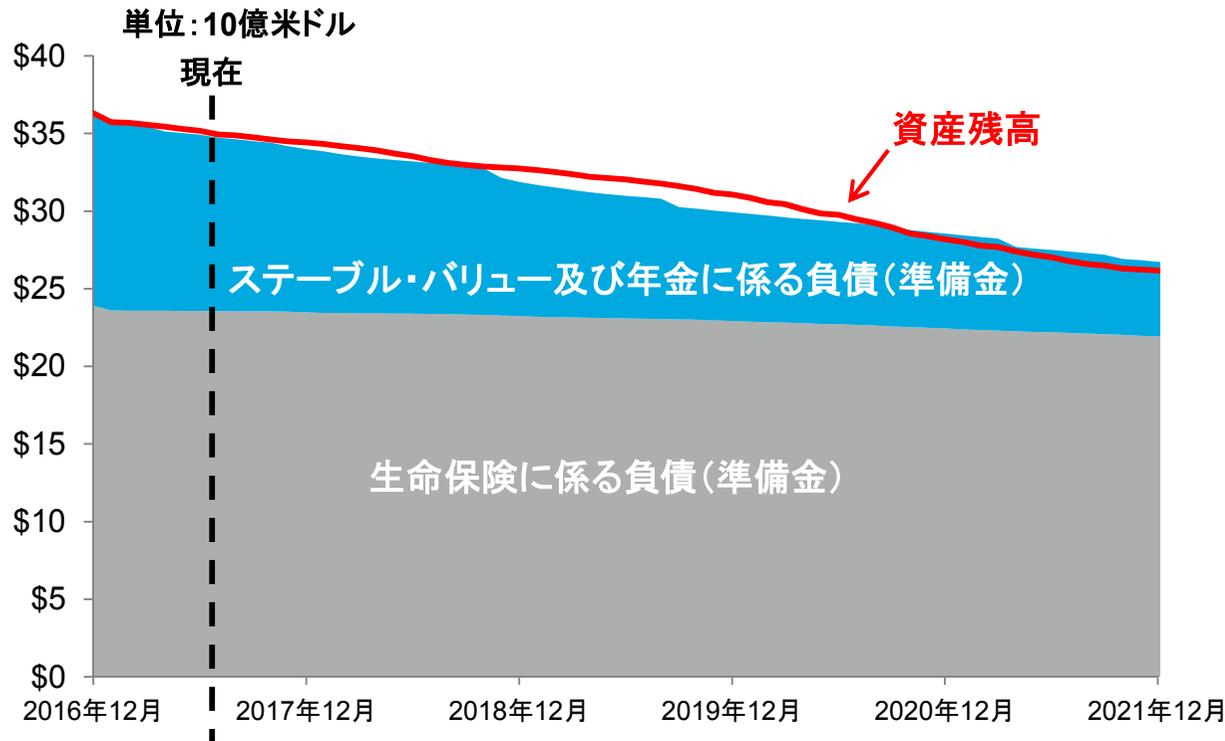


RBC比率



厳格なALM

保有契約ブロックのキャッシュフローに的確にマッチング

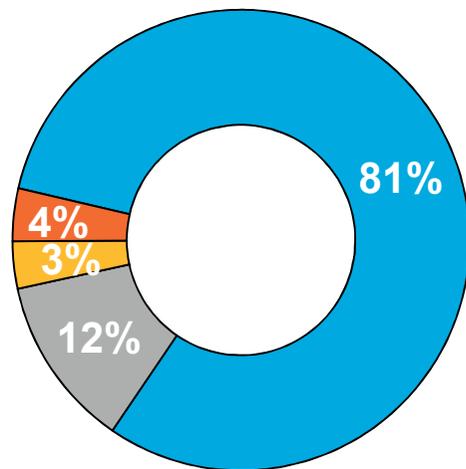


- ▶ キャッシュフロー・マッチングを重視
- ▶ 資産・負債のデュレーション・ギャップが1年以内に収まるよう、ポートフォリオ全体をマッチング
- ▶ 負債デュレーションの目標は約8.5年
- ▶ 資産のデュレーションは8.15年

注: 各事業による運用ポートフォリオを反映。
 資産残高はポートフォリオをマッチングさせるための取引の影響を反映する前の推計値。
 2016年12月31日現在

運用資産概況

運用資産残高: 507億米ドル



■ 確定利付資産 ■ モーゲージ貸付
■ 契約者貸付 ■ その他

確定利付資産: 410億米ドル

資産の種類	%
社債	71%
RMBS	5%
CMBS	5%
ABS	3%
連邦政府／機関債	4%
州政府・市区政府債、その他	12%

▶ 高格付資産に集中

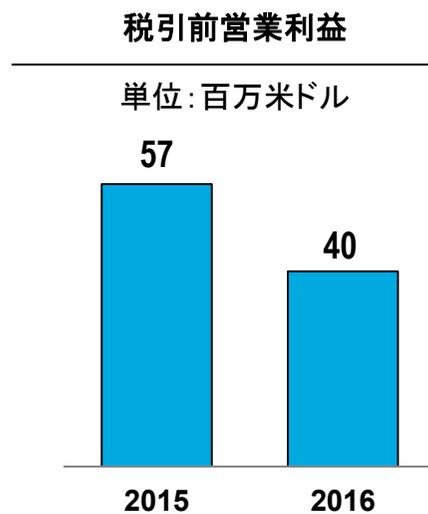
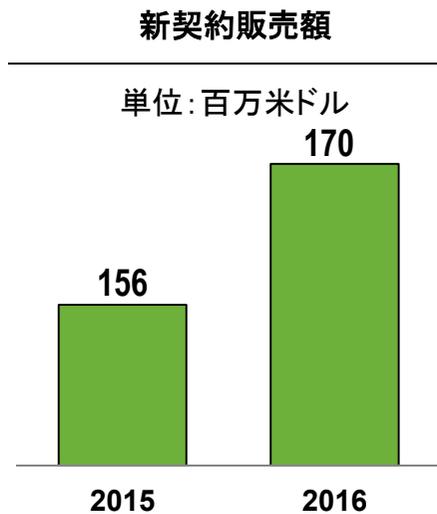
- 資産の53%の格付けがAAA、AA、またはA
- 投資適格を下回る資産は5%

資産運用戦略

- ▶ 厳格なALM
- ▶ 投資適格レベルの安全資産
- ▶ 格付基準や分散投資を厳格に運用
- ▶ 投資適格水準を満たさない資産は全体の5%
- ▶ 商業用モーゲージ貸付の質を維持

生命保険事業

- ▶ 2016年、提携販売チャネルに SoFi、BB&T/Crump、GEICOが加わる
- ▶ 生命保険新規販売額の成長率は業界平均の約3%増 *に対して2015年は20%増、2016年は9%増



- 計画との相違
- ▶ 基礎率の見直しによる利益減少
 - 低金利の影響
 - ▶ 危険差益の減少
 - ▶ 運用収支の改善

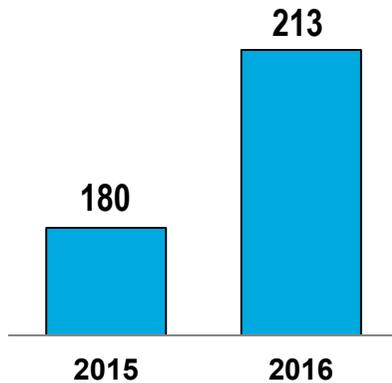
*2017年2月21日付のLIMRA業界速報に基づく。
2016年12月31日現在。
2015年の利益実績は2015年2月1日から2015年12月31日のもの。
2015年の販売額実績は2015年1月1日から2015年12月31日のもの。

年金事業

- ▶ 変額年金の大部分は2009年以降に引受けたもの
- ▶ 販売の中心は定額商品やインデックス商品へシフト
- ▶ 2016年の販売額は計画未達
 - 業界全体の年金商品販売額は前年比6%減、変額年金販売額は21%減*

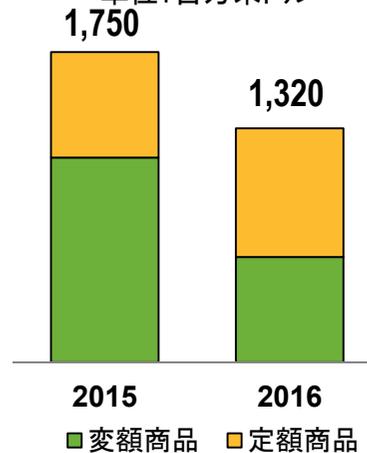
税引前営業利益

単位:百万米ドル

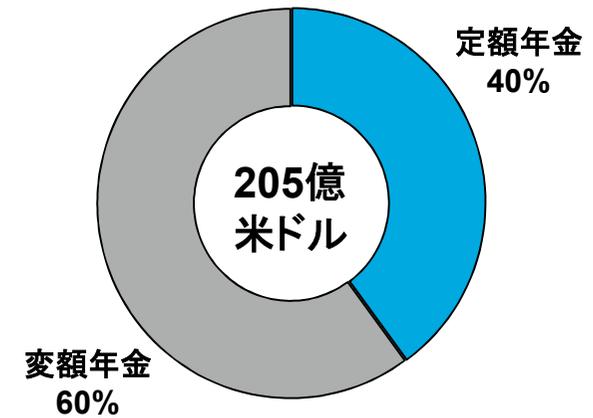


販売額

単位:百万米ドル



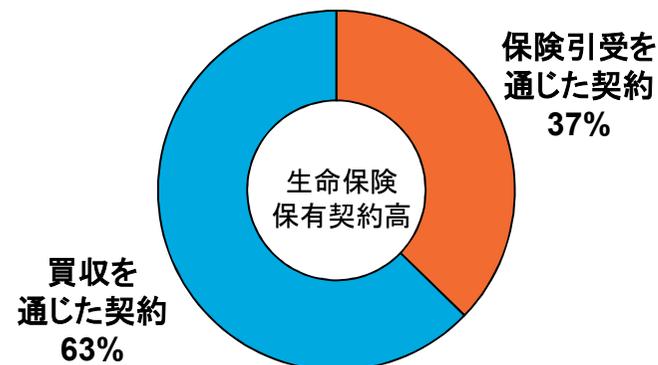
年金資産平均残高



*2017年2月21日付のLIMRA業界速報に基づく。
 2016年12月31日現在。
 2015年の利益実績は2015年2月1日から2015年12月31日のもの。
 2015年の販売額実績は2015年1月1日から2015年12月31日のもの。

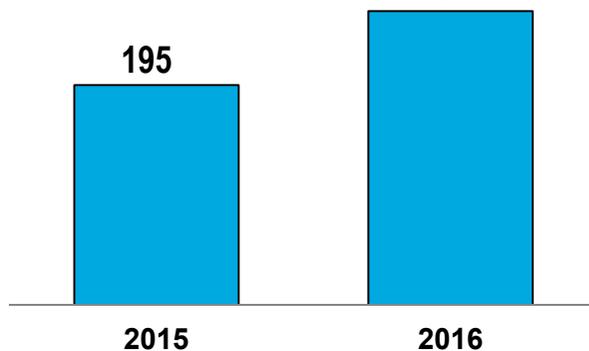
買収事業

- ▶ プロテクトティブの主力事業
- ▶ 現在まで、多くの買収に成功
 - 投下資本は合計約45億米ドル
 - 生保・年金の買収は48件
 - 第一生命グループ加入後は、2件の買収を実施
 - 従業員の25%が、買収を通じてプロテクトティブに入社
- ▶ 業界内での確固たる評価を獲得

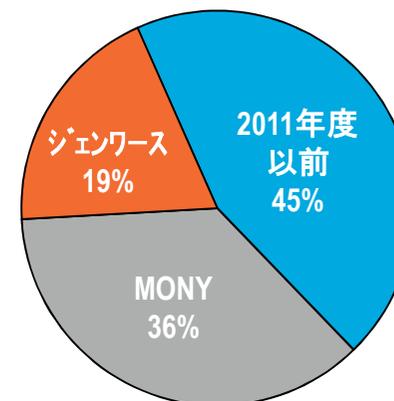


税引前営業利益

単位:百万米ドル



2016年税引前営業利益に対する貢献



これまでの買収実績

生命保険・年金事業の買収実績

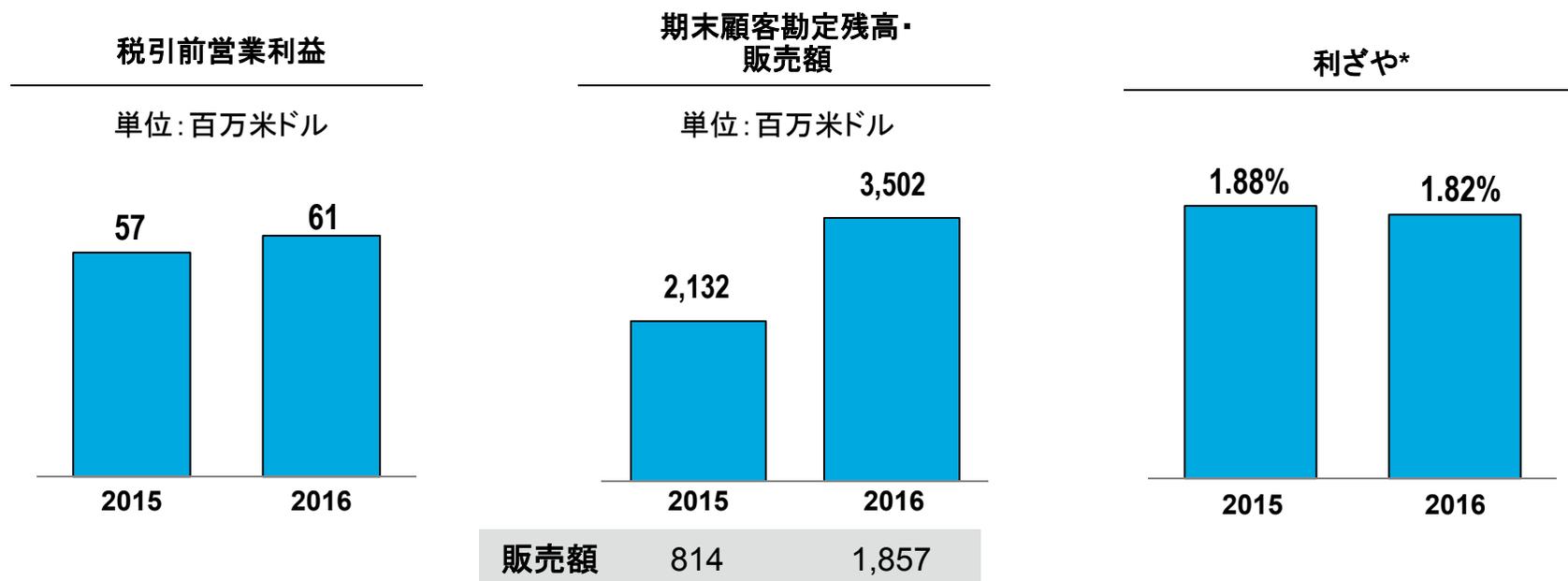
	案件数	資本投下額 (百万米ドル)
2002以前	42	808
2002	1	60
2006	1	580
2010	1	240
2011	1	324
2013	1	1,088
2016	1	589
Total	48	3,689

第一生命グループの傘下に入ってから2件の買収を完了

- 2016年、Genworth Life and Annuity Insurance Companyから保険契約の一部を買収
- 2016年、アセットプロテクション事業でUSWC Holding Companyを買収

ステーブルバリュー事業

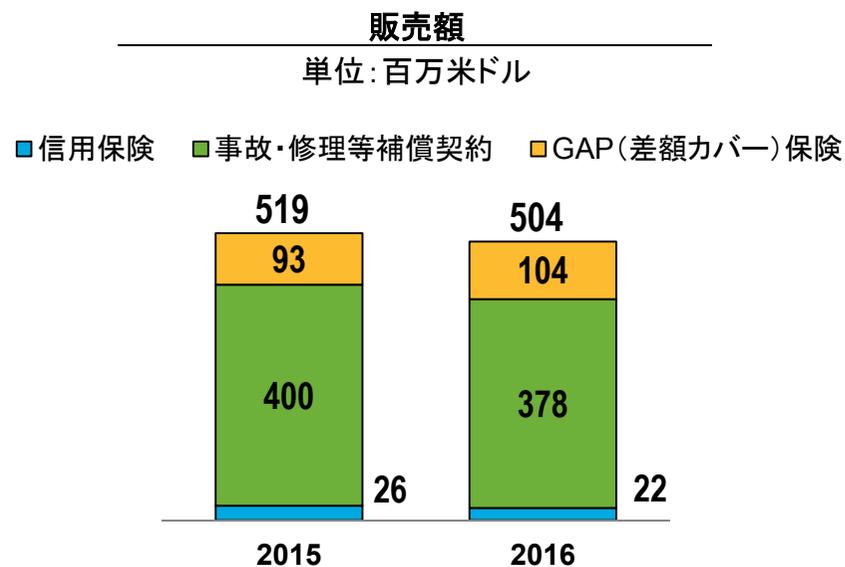
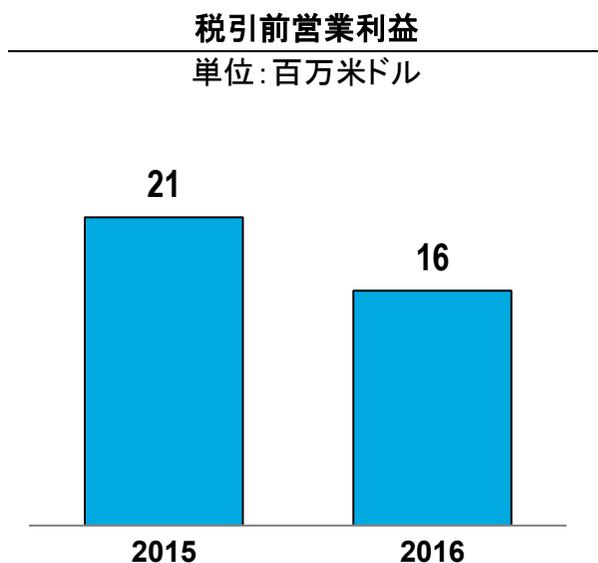
- ▶ ALMおよび保険商品からのキャッシュフローを補完する事業として機動的に活用



*利益参加権付モーゲージ貸付利益およびその他の利益を除く。
 2016年12月31日現在。
 2015年の利益実績は2015年2月1日から2015年12月31日のもの。
 2015年の販売額実績は2015年1月1日から2015年12月31日のもの。

アセットプロテクション事業

- ▶ 自動車、RV、船舶および危険を伴うスポーツ器具に係る、事故・修理等保障契約、信用保険、GAP(差額カバー)保険を販売

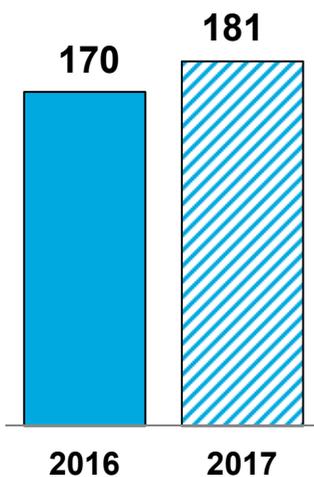


2016年12月31日現在。
2015年の利益実績は2015年2月1日から2015年12月31日のもの。
2015年の販売額実績は2015年1月1日から2015年12月31日のもの。

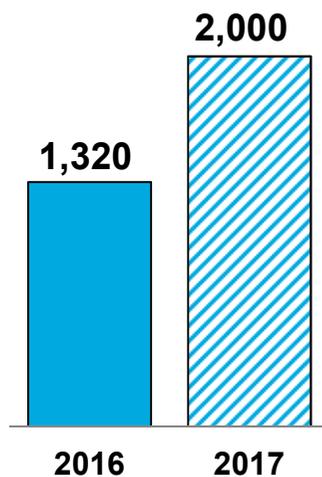
2017年度 事業計画

販売額

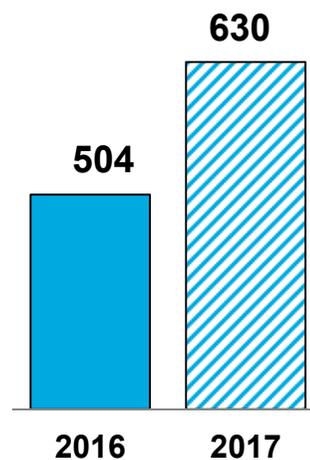
生保事業
単位:百万米ドル



年金事業
単位:百万米ドル



アセット
プロテクション事業*
単位:百万米ドル



■ 実績 ▨ 計画

ステーブルバリュー事業

- ▶ 目標残高は35億米ドル
- ▶ 想定利ざやは137bp
- ▶ 許容可能な条件下でのみ機動的に販売

2017年度 セグメント別事業計画

単位:百万米ドル	2016年実績	2017年計画
生保事業	40	66
年金事業	213	184
買収事業	261	276
アセットプロテクション事業	16	29
ステーブルバリュー事業	61	47
その他	(88)	(79)
税引前営業利益	503	523
法人税等	169	173
税引後営業利益	334	350
純利益	393	313
RBC比率	619%	692%
有利子負債比率	22%	21%
第一生命への支払配当額	89	141
RBC比率400%を超える資本量	16億米ドル	23億米ドル

- ▶ 新規保険引受に係る必要資本量は年間300~400百万米ドル
- ▶ 将来の利益成長スピードは、買収事業の可能性の影響を受ける
- ▶ RBCは拡大を続け、高水準を維持する見込み

サマリー

- ▶ 財政状態は良好、ソルベンシー比率、流動性も堅調
- ▶ 優秀な経営陣を抱え、計画通りの成果を実現してきた
- ▶ 2017年事業計画の達成確度は高い
- ▶ 生保業界を取巻く現在の環境は厳しく、新たな買収の機会が創出される可能性
- ▶ 将来の成長、資本政策、業績拡大に向けた強力な親会社のコミットメントの存在
- ▶ お客さまへ保障(protection)を提供していくことが、当社のミッション