



プロテクティブ・ライフ・コーポレーション

スティーブ・ウォーカー

Executive Vice President 兼 CFO

2018年9月7日

本日のアジェンダ

プロテクティブ概要

2017 年度実績

2018 年度優先取組

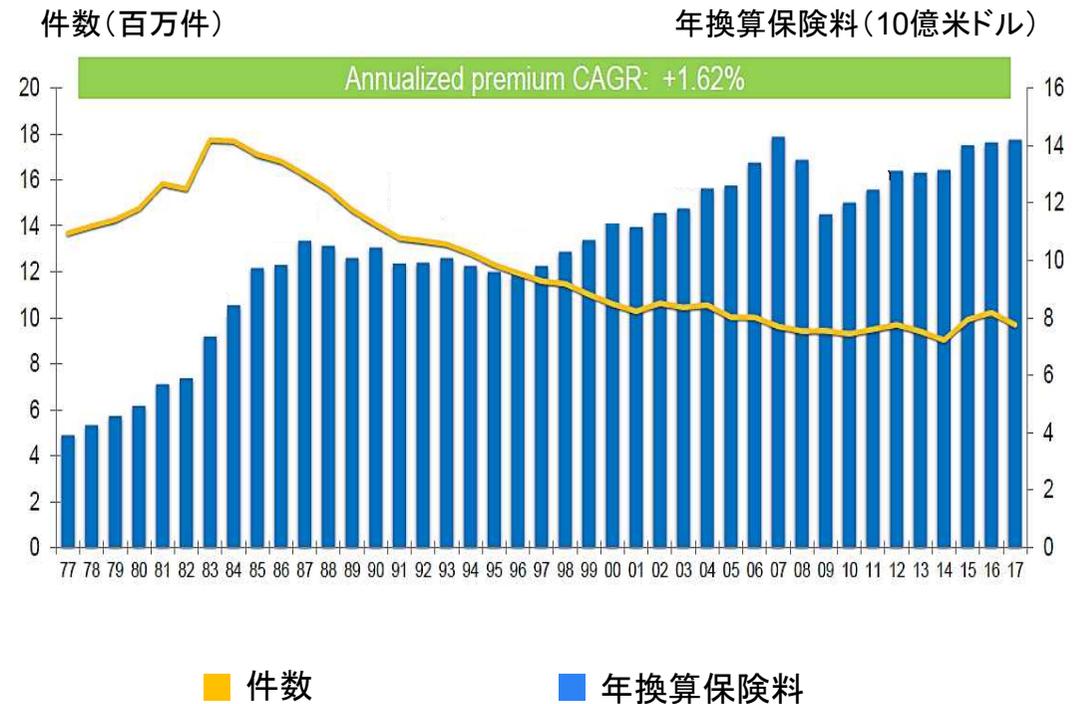


プロテクティブ概要

米国の生命保険市場

- ▶ 生命保険会社は低金利に対応
- ▶ 例年を上回るインフルエンザの流行により、2018年の死亡率は悪化
- ▶ 経済の安定度の高まりがトップラインの成長を支える
- ▶ 資本は強固な水準を維持
- ▶ 技術革新への注力を継続
- ▶ カスタマー・エクスペリエンス(顧客経験価値)の向上に注力

米国の個人生命保険販売額の合計



出所: 2017年11月13日付ムーディーズレポート; 2018年1月24日付S&Pグローバルレポート; 2018年7月11日付モルガン・スタンレーレポート;
LIMRA(生命保険マーケティング調査協会)の個人生命保険売上調査および推定値

プロテクティブについて

今日における当社の事業

- ▶ 強固な財務基盤
- ▶ 企業文化と企業価値の追求が推進力
- ▶ 保守的なリスク管理
- ▶ グローバル企業である親会社のサポート
- ▶ 事業規模および従業員数ともに成長
- ▶ お客様の理解が深まる
- ▶ 保険業界における成長機会に対応できる良好なポジション

主要5部門
生命保険事業、買収事業、年金事業、
ステーブルバリュー事業、アセット
プロテクション事業

830万件の既契約／
保有契約¹

8,620億米ドル
の生命保険保
有契約高¹

全米に2,773名の従業員¹

56件の買収実績²

1. 2017年12月31日現在

2. 2018年5月1日現在

事業セグメント、商品とその販売チャネル

	生命保険事業	年金事業	ステーブルバリュー事業	アセット プロテクション事業	買収事業
商品	ユニバーサル生命 保険・伝統的生命 保険	定額・変額年金	ファンディング・ア グリーメント	車両サービス契 約・資産保全補償 (GAP)	買収した事業
独立営業員	X	X			主に生保・ 年金
銀行	X	X			
証券会社	X	X			
損保代理人	X	X			
機関投資家			X		
自動車ディーラー				X	
提携パートナー	X				
ダイレクト販売	X				

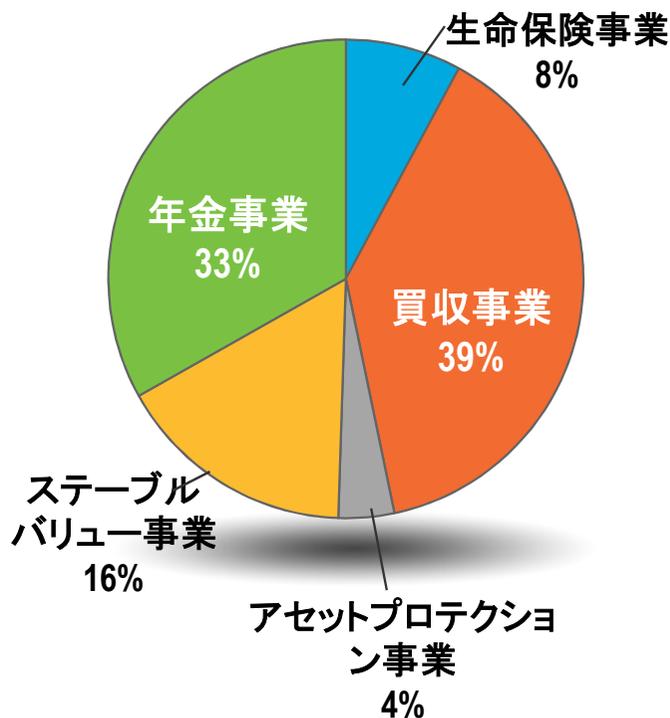
販売チャネル・販売先

複数のセグメントからなる事業構成が強み

- ▶ 健全な事業分散
- ▶ 高い質の収益
- ▶ 好循環サイクルに対応
- ▶ 豊富なリスク管理の実務
- ▶ 現実的な事業計画の前提
- ▶ 安定した保険リスクを志向

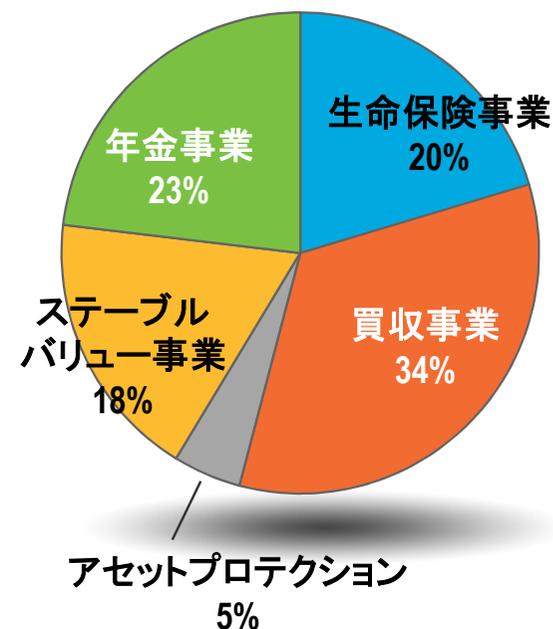
GAAP ベース

税引前営業利益¹
643 百万米ドル



法定会計ベース

法定の税引前連結利益²
603 百万米ドル



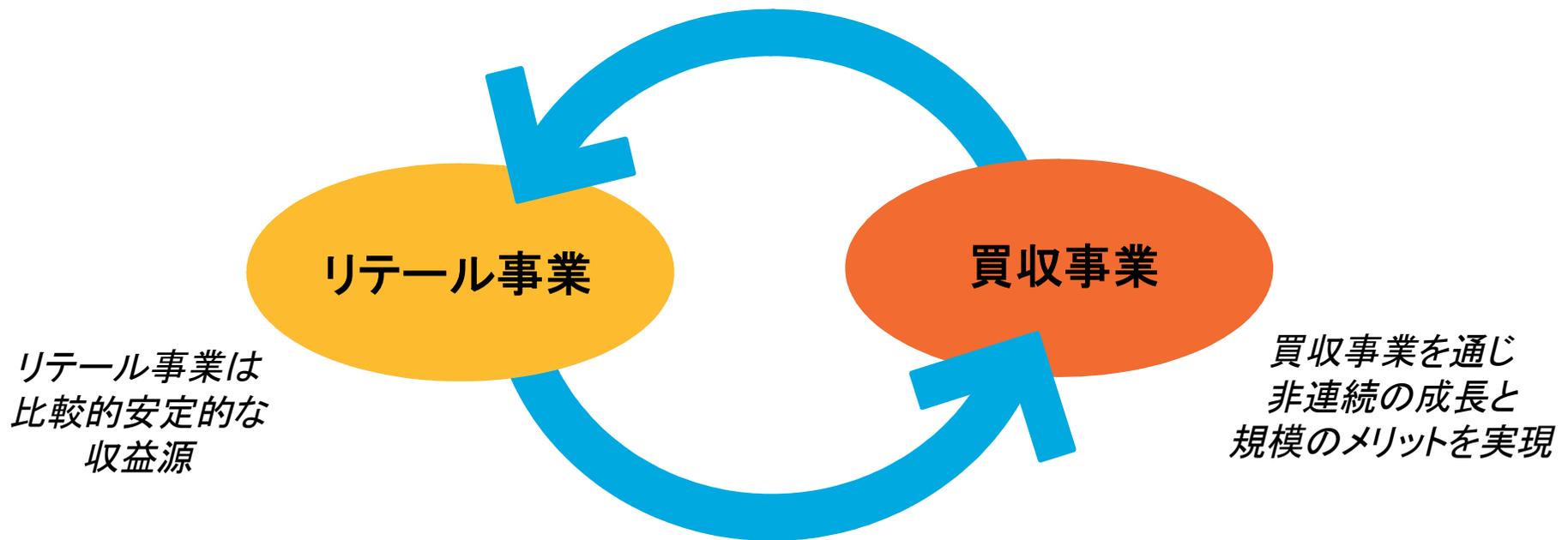
2017年度実績

1.コーポレート部門を除く

2.コーポレート部門を除く、またジェンワース社再保険取引のもとに計上された収益を除く、なお同収益は法定会計原則(SSAP61)に従い計上された再保険剰余金の調整により相殺

自身の強みに対する十分な理解

- ▶ 当社独自のビジネスモデルによりリテール事業の成長と買収機会の間で合理的な資本配分が可能に



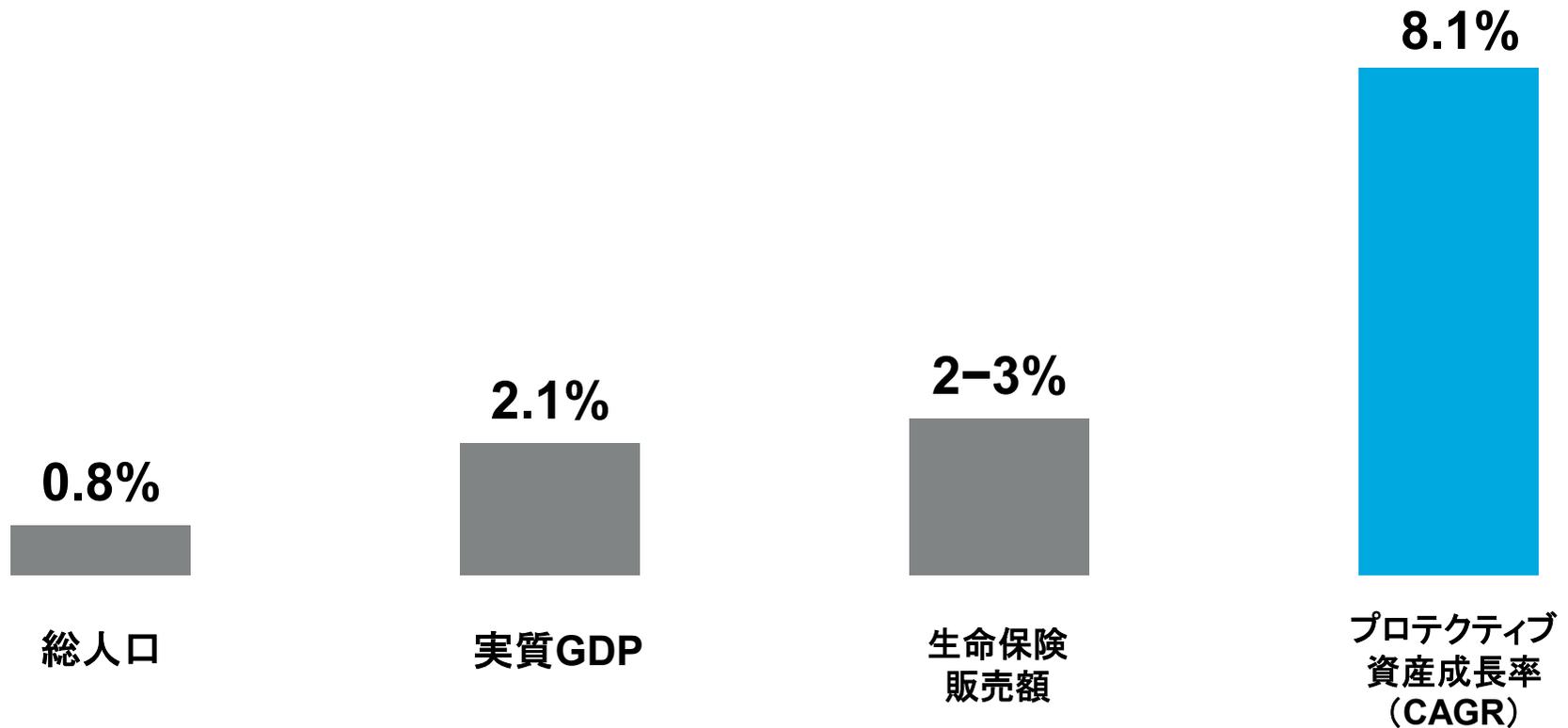
一貫した買収事業戦略

- ▶ 生命保険が中心だが、生命保険のみに限定することはない
 - 継続中もしくは払込の満了した死亡保障契約ブロック
 - 年金事業は選択的に取り組む (通常は死亡保障中心の幅広いブロックの一部としての取引)
 - 新たなリテールチャネル、マーケット、商品ライン、販売技術の獲得
 - アセットプロテクション、車両サービス契約フランチャイズ (規模拡大および／または新たな機能)
- ▶ 厳格なデュー・デリジェンスおよび価格妥当性
 - ダウンサイドリスクを把握; ハードルレートに到達・超過するためリスク調整後の収益モデルを創出
- ▶ 複雑な金融工学を必要としないシンプルな買収ストラクチャー
- ▶ 投資額にして5億米ドルから10億米ドル超の規模¹

1. 伝統的生保・年金取引に係る買収取引について説明しており、アセットプロテクション取引の投資額は通常大幅に少額となる

低成長環境下でも成長を実現

2009年以降の年間成長率



出所: 米国国勢調査局、米国経済分析局、LIMRA、ブルームバーグ、プロテクティブ社の法定決算報告書(2009-2017)



2017年度実績

2017 年度決算

GAAP ベース

- ▶ 税引後営業利益は1,153 百万米ドル、計画比 803 百万米ドルの超過
- ▶ 税制改革に伴う767 百万米ドルの一時的な利益¹
- ▶ 税制改革前の税引後営業利益は386 百万米ドル²、計画比36 百万米ドルの超過
 - 良好な運用収益により計画比92 百万米ドルの超過(税引前)
 - 危険差益は計画を32百万米ドル下回る(税引前)
- ▶ 純利益は1,107 百万米ドル、計画比794 百万米ドルの超過

単位: 百万米ドル	2016年 実績	2017年 実績	2017年 計画
生命保険事業	\$ 40	\$ 51	\$ 66
年金事業	213	213	184
買収事業	261	250	276
アセットプロテクション事業	16	24	29
ステーブルバリュー事業	61	105	47
その他	(88)	(136)	(79)
税引前営業利益	\$ 503	\$ 507	\$ 523
法人税等	(169)	646	(173)
税引後営業利益	\$ 334	\$ 1,153	\$ 350
キャピタル・ゲイン(損失)等	59	(46)	(37)
純利益	\$ 393	\$ 1,107	\$ 313

¹ 税制改革に伴う繰延税金負債の取崩益から事業費の増加相当額を控除

² 税引後営業利益1,153 百万米ドルから税制改革の影響による767 百万米ドルを引いた額と同額

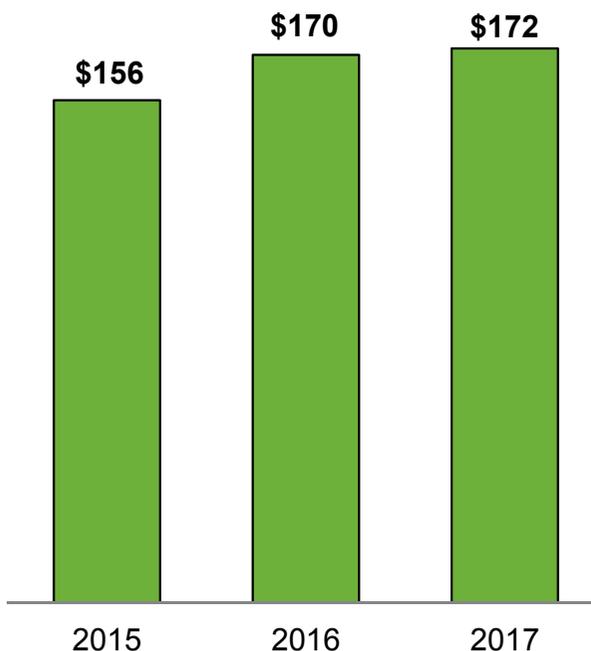
生命保険事業

セグメント概要・ハイライト

- ▶ 全米で定額ユニバーサル保険、指数連動ユニバーサル保険、変額ユニバーサル保険、銀行購入生命保険(BOLI)、平準払い定期保険を販売
- ▶ 2017年度の生保事業の販売額は好調
- ▶ 将来のリスク分析・デジタル化を推進
- ▶ 2017年には新たな保険引受システムを稼動

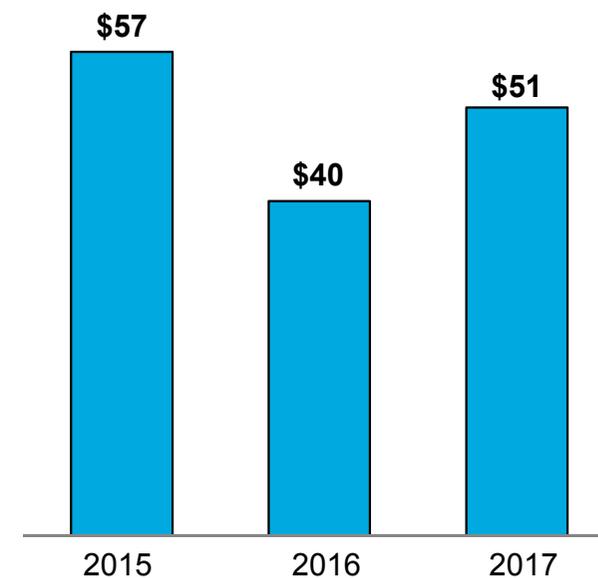
新契約販売額

単位: 百万米ドル



税引前営業利益

単位: 百万米ドル



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。

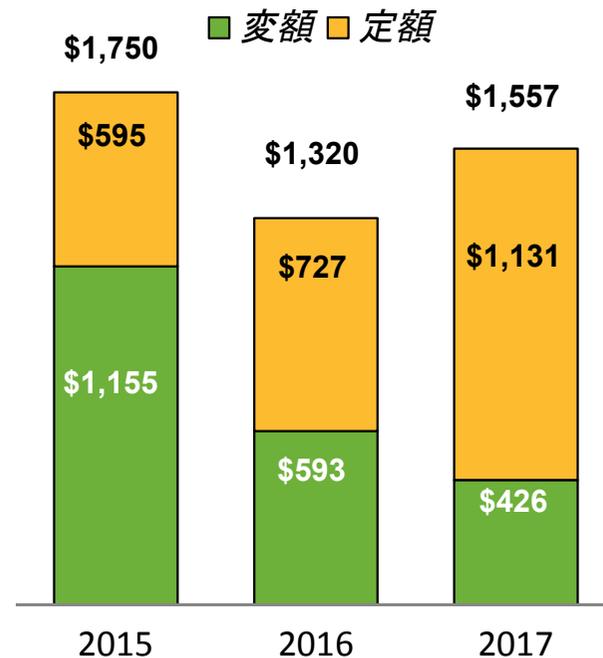
年金事業

セグメント概要・ハイライト

- ▶ 販売の中心は定額商品や指数連動商品へシフト
- ▶ 規制動向が不透明な中、業界全体の年金商品販売額は前年比8%減にもかかわらず販売額は増加
- ▶ 損保専属代理店との提携を新たに拡大

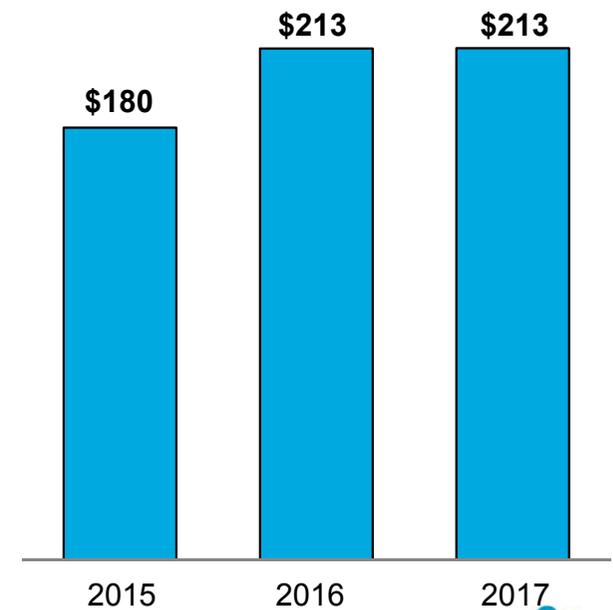
新契約販売額

単位：百万米ドル



税引前営業利益

単位：百万米ドル



2018年2月21日付のLIMRA業界速報に基づく。
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。

ステーブルバリュー事業

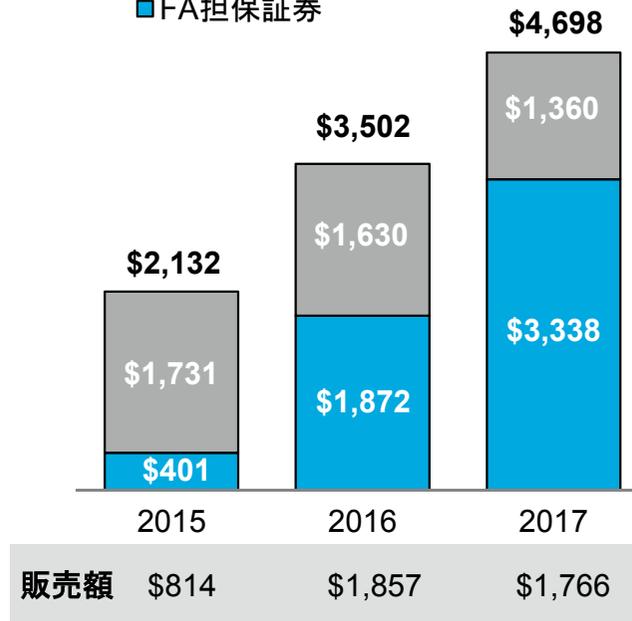
セグメント概要・ハイライト

- ▶ 固定および変動金利のファンディング・アグリーメント (FA) を機関投資家に直接販売
- ▶ GICs商品 (利率保証契約) を401kプランおよびその他の適格退職年金制度に販売
- ▶ ALMおよび保険商品からのキャッシュフローを補完すべく機動的に運用
- ▶ 良好な実績の背景
 - パーティシパート・ローンからの好調な配当
 - FA担保証券 (FA backed Note) プログラムの増加
 - 好調な利ざや

期末顧客勘定残高・販売額

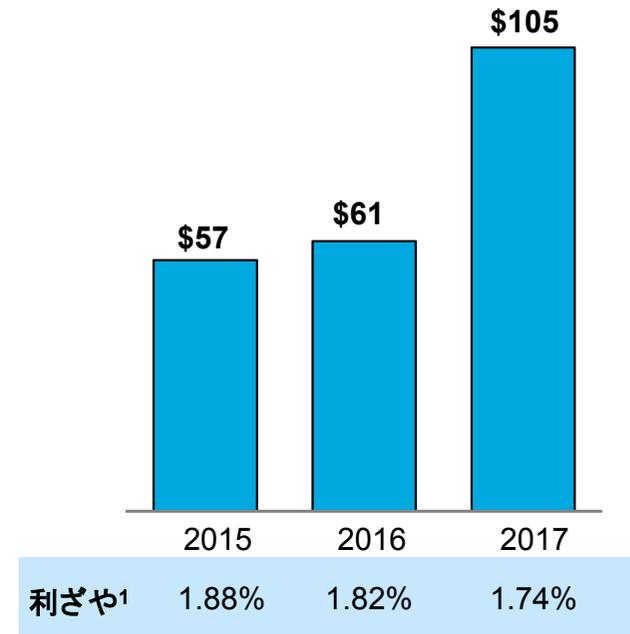
単位: 百万米ドル

- GICS、他ファンディング・アグリーメント
- FA担保証券



税引前営業利益

単位: 百万米ドル



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。
 1. 利ざやはパーティシパート・ローンからの収益およびその他の収益を除く。

アセットプロテクション事業

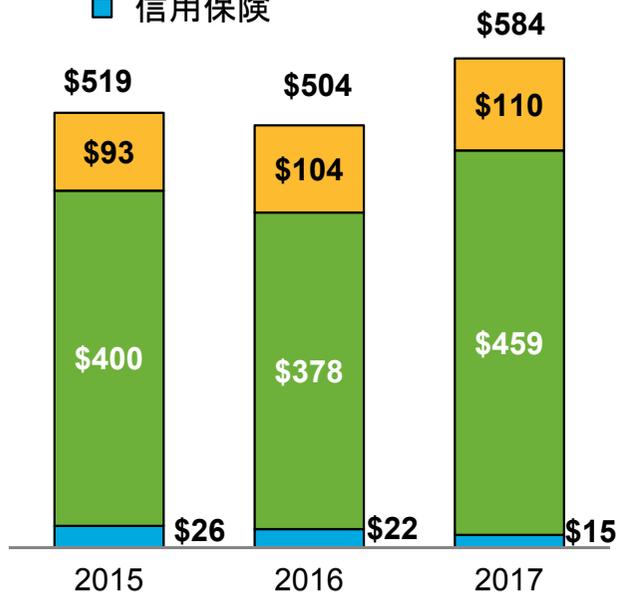
セグメント概要・ハイライト

- ▶ 自動車、RV、船舶およびモータースポーツ器具に係る、事故・修理等保障サービスを提供する主要プレーヤーの一角
- ▶ US Warranty社の買収後、円滑な統合を実施
- ▶ 故障修理費用保険の損害率は良好
- ▶ 全損時ローン残価補償保険(GAP)事業は引き続き課題

販売額

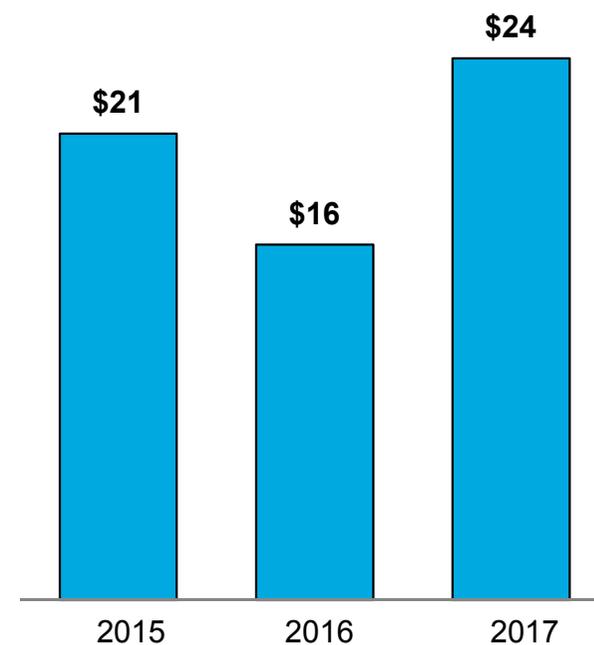
単位：百万米ドル

- 全損時ローン残価補償保険
- 故障修理費用保険
- 信用保険



税引前営業利益

単位：百万米ドル



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。

16 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。

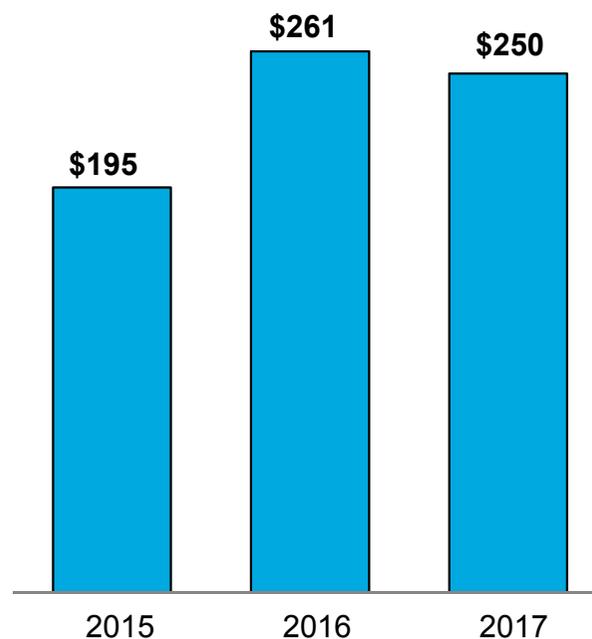
買収事業

セグメント概要・ハイライト

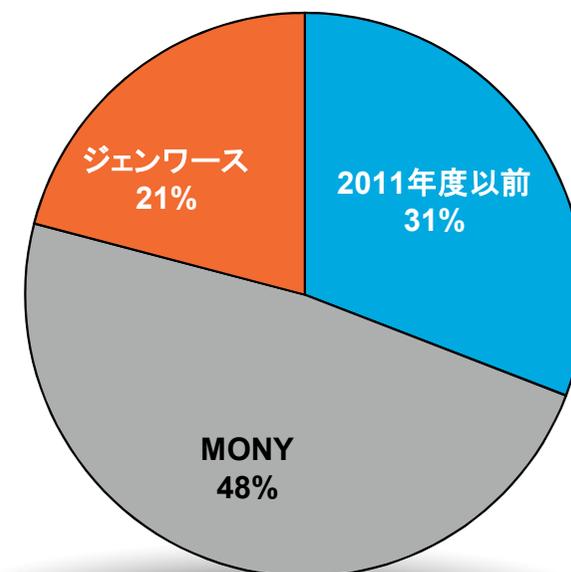
- ▶ 他社からの契約の獲得および保全
- ▶ 56件の買収を実施¹
- ▶ 厳格かつ実績に裏打ちされた買収手法
- ▶ 2017年はLiberty Mutual社の買収案件に注力
- ▶ M&Aのパイプラインは常に活況

税引前営業利益

単位: 百万米ドル



2017年税引前営業利益に対する貢献

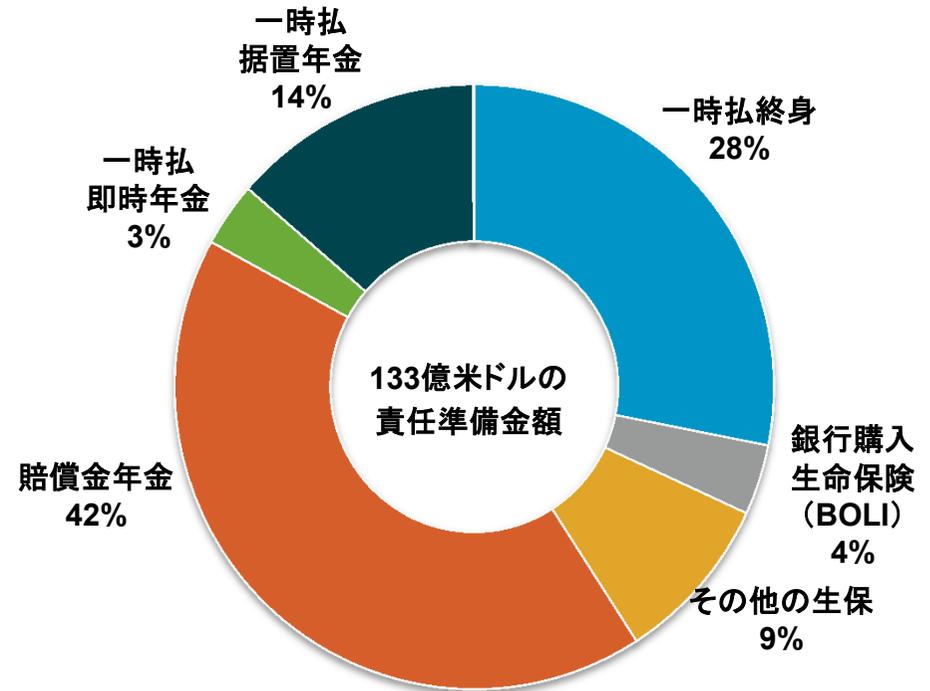


2015年の利益実績は2015年2月1日から2015年12月31日のもの。

17 ¹ 他の事業セグメントに計上される取引も含む。

Liberty Mutual 買収取引

- ▶ 2018年5月1日: プロテクティブとLiberty Mutual Group Inc. (以下“Liberty Mutual”)、およびLincoln National Corporation (以下“Lincoln”) は2018年1月に発表された買収の取引を完了
 - プロテクティブは取引の一環として約250名の従業員を受け入れ
 - Liberty Mutual社の販売チャネル(損保専属代理店および銀行チャネル)を通じた新たな販売機会
- ▶ 再保険形式での取引:
 - PLICO/PLAICに移管される生保・年金の責任準備金額: 133億米ドル¹
 - 総投資額: 12億米ドル
- ▶ プロテクティブにおいて投資額ベースで過去最大規模の買収案件



約 525,000 件の既契約

¹ ニューヨーク州以外の事業はProtective Life Insurance Company(“PLICO”)に出再、ニューヨーク州の事業は Protective Life and Annuity Insurance Company (“PLAIC”)に出再、2017年12月31日時点の法定責任準備金の推定額

プロテクティブにとって優れた買収案件

- ▶ 約12億米ドルの投下資本
- ▶ 安定的かつ予測可能なキャッシュフロー
 - 短期間で投下資本の回収が可能
 - 資産と負債のデュレーションはマッチしており再投資リスクは限定的
 - 資産の質がプロテクティブの既存の運用資産と類似
 - 好調なGAAP および法定会計収益
- ▶ 経年後の安定した保険契約ブロック
 - プロテクティブの買収戦略と適合
 - プロテクティブにとっての「最適な買収案件」
- ▶ プロテクティブの事業構成を多様化、利益の変動を抑制、成長を支える可能性を広げる
- ▶ プロテクティブへの事業移管により規模のメリットを享受
- ▶ 資金調達は不要、プロテクティブの手持資金を充当



2018 年度の優先取組

当社の2018年度 優先取組



人財と企業文化に投資



カスタマー・エクスペリエンスの向上



買収と統合



目的を持った実験的取り組みと
ノウハウの構築を通じた可能性
の蓄積



成長する年金事業

デジタル技術の活用



リスク管理

データを利用した戦略でお客さまを理解

- 顧客分析
- 健康 & ウェルネス



カスタマー・エクスペリエンス

オムニチャネルコミュニケーション
ツールとサービスサポートプラットフォーム

- オンラインチャット、画面共有、動画
- お客さまガイド
- アフィニティ(提携先)への展開



効率的な運営管理

デジタル化された機能でビジネスをシンプルに

- EZ アプリ
- より迅速な引受審査
- 電子署名
- オンライン請求ポータル
- RPA

サマリー

- ▶ **当社が注力する分野**
 - 当社がターゲットとした市場、商品セグメントにおいては、良好な販売モメンタムが持続
 - 優れたM&A実働部隊の存在
 - 成長を支える、またカスタマー・エクスペリエンスを向上させる新しい戦略・技術
 - 高い能力と責任感を持った経営陣と従業員
- ▶ **増益を実現してきた実績、2018年も好調の見込み**
- ▶ **健全なバランスシート**
 - 厳格なALMIによる質の高い資産ポートフォリオ、低リスク商品ポートフォリオ
- ▶ **プロテクティブの堅固な財務体質**
 - 高い自己資本比率と戦略的な資本投下、強固なカバレッジ比率と低い負債資本比率、優れた流動性
 - 力強く協力的な親会社



質疑応答