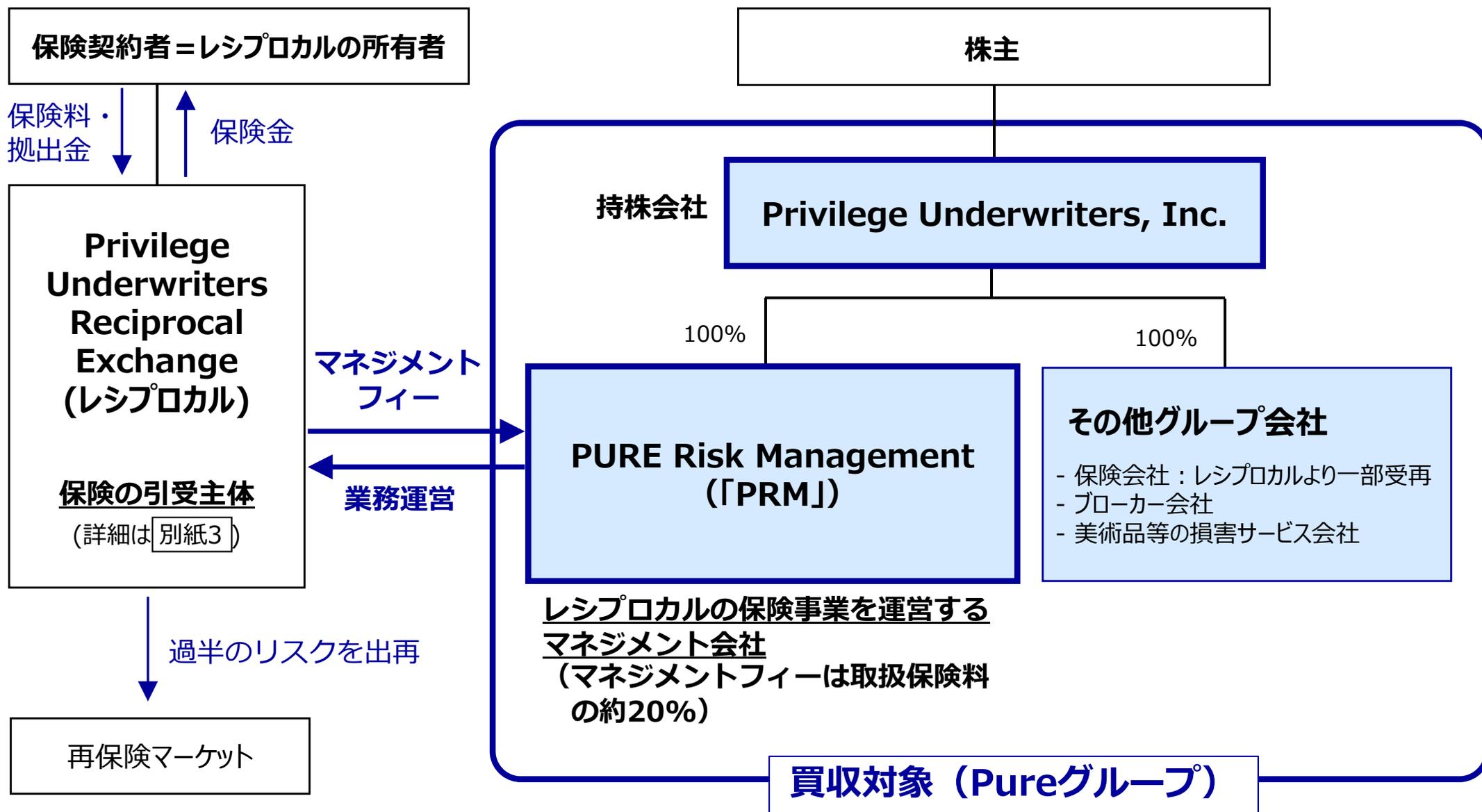


# 買収対象（Pureグループ）とレシプロカルとの関係



## Pureグループの基本情報

- 概要 : 2006年設立、米国HNW保険市場に特化し、急成長しているスペシャルティ保険グループ
- CEO : Ross Buchmueller (ロス・ブックミュラー)
- 本社所在地 : ニューヨーク州 ホワイトプレーンズ市
- 従業員数 : 約 800人
- 2018年度主要財務指標

取扱保険料\* : 963百万米ドル(約1,011億円)

フィー収入 : 229百万米ドル(約240億円)

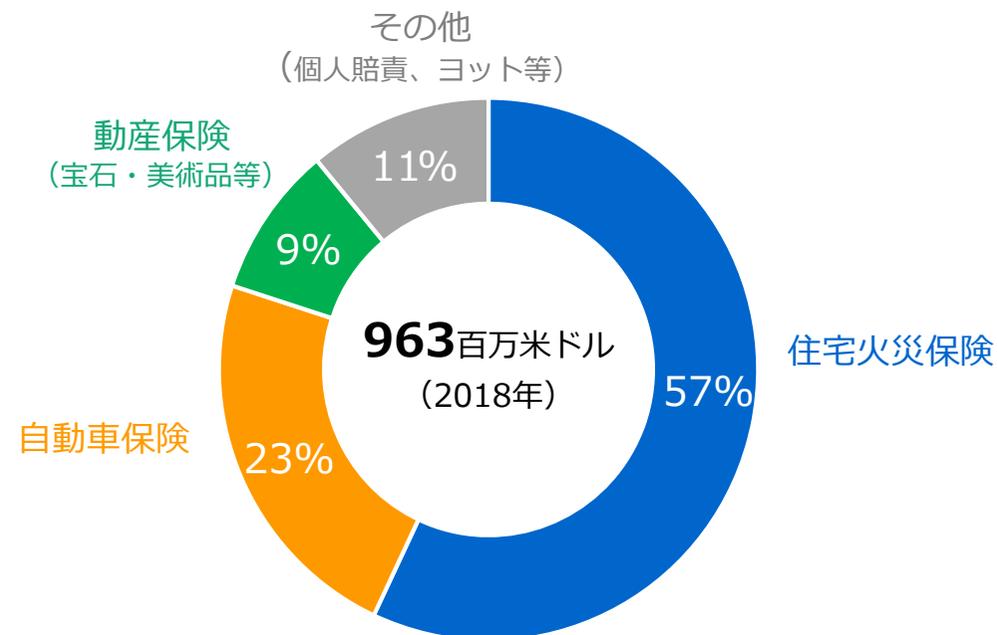
税引前利益 : 73百万米ドル(約77億円)

税引後利益 : 52百万米ドル(約55億円)

純資産 : 87百万米ドル(約91億円)

\*マネジメント会社の取扱保険料

### 取扱保険料\*の種目別内訳



### 主な販売チャネル

- 大手保険ブローカー
- HNW保険専門ブローカー
- 大手保険会社との提携 等

# Reciprocal Exchange (レシプロカル) とは

- 米国では株式会社、相互会社と並ぶ保険事業を営む第三の形態として50以上が存在（米国軍人およびその家族を対象とするUSAA（米国損保第7位\*）やZurich傘下のFarmers（同11位\*）、Erie（同16位\*）等、米国では一般的な形態）
- 契約者同士の互助関係を基礎とする組織（日本の共済に類似）で所有者は契約者
- 法人格を有さず、業務運営（保険引受、損害サービスなど）を代理者（本件買収においてはPURE Risk Management「PRM」）に委任し、対価としてフィーを支払う
- レシプロカルの資本は原則、契約者の拠出金で賄われる

## 株式会社・相互会社とレシプロカルの比較

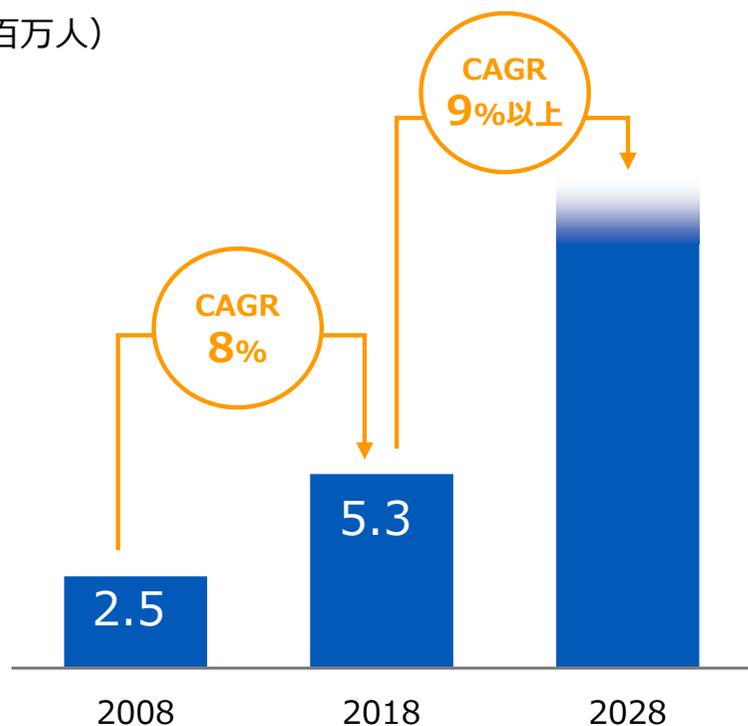
|        | 株式会社     | 相互会社     | レシプロカル        |
|--------|----------|----------|---------------|
| 法人格    | 有        | 有        | 無             |
| 根拠法    | 保険法      | 保険法      | 保険法およびレシプロカル法 |
| 業種     | 損保、生保、年金 | 損保、生保、年金 | 損保のみ          |
| 所有者    | 株主       | 契約者      | 契約者           |
| マネジメント | 取締役および役員 | 取締役および役員 | 代理者           |
| 所有者の責任 | 有限責任     | 有限責任     | 有限責任          |

# 米国HNW保険市場の魅力

- HNW人口の増加により今後も高成長が期待できる
- 顧客は高品質かつカスタマイズされたサービスを志向する
- コモディティー化しておらず、デジタル等の技術革新による影響を受けにくい

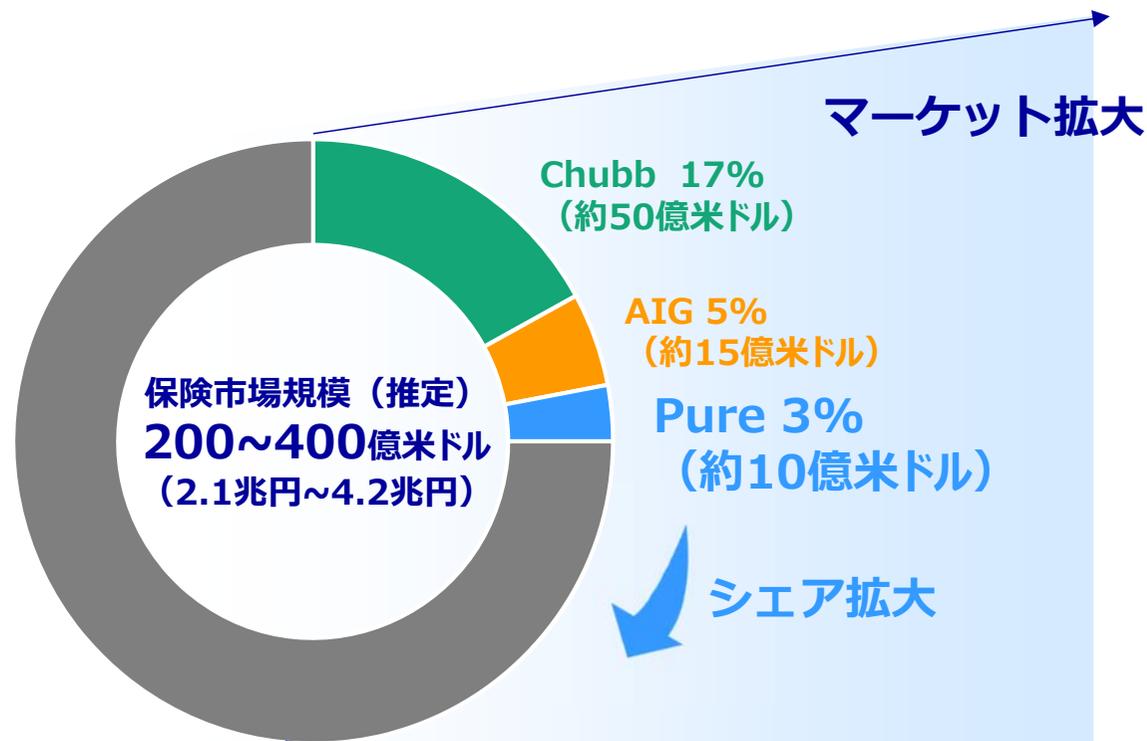
## 米国HNW人口の推移\*1

(百万人)



\*1 過去10年間の米国HNW人口(投資可能資産1百万米ドル以上)の成長率実績等に基づき、Capgemini、BMI、Euro monitorの各統計から予測。

## 米国HNW保険市場のシェア\*2

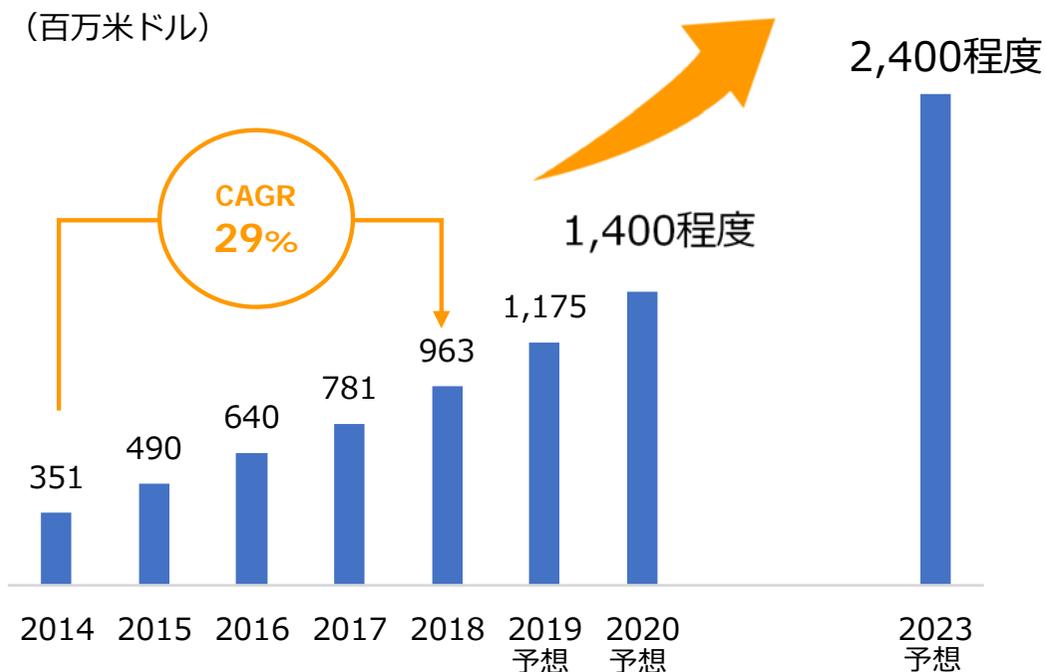


\*2 出典：Dowling & Partners。  
上図のマーケットシェアは市場規模を300億米ドル(約3.2兆円)と仮定して算出。

# Pureグループの今後の成長性

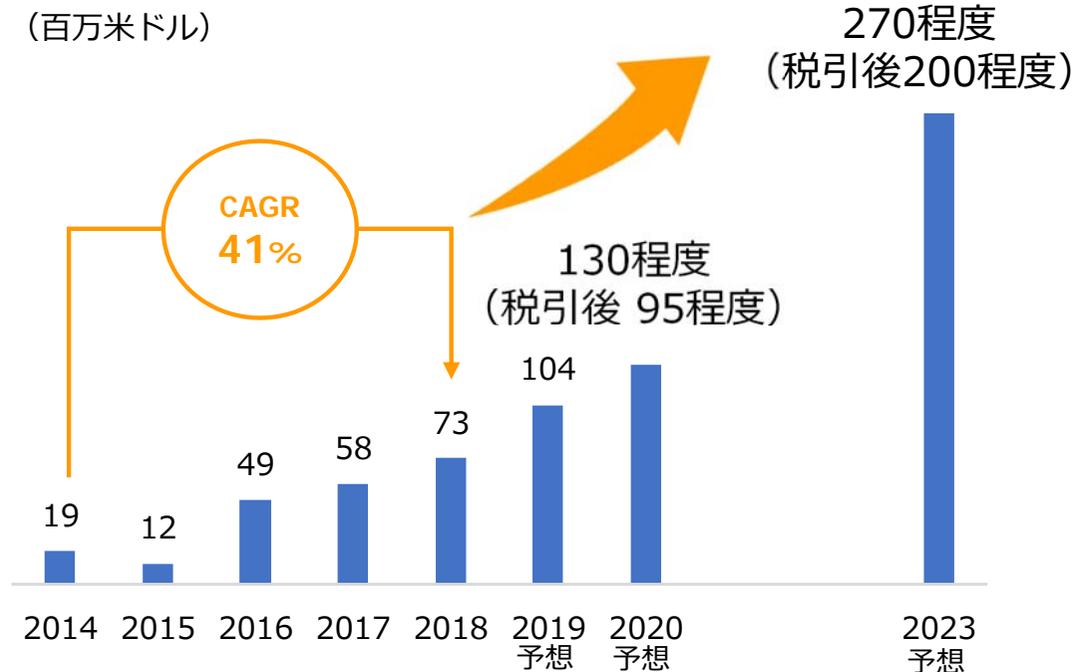
- HNW保険市場の持続的拡大
- Pureグループの有するトラックレコードと競争優位性によるマーケットシェアの拡大
- 買収後のPureグループの成長施策の推進  
(大手保険会社との提携拡大、既存顧客への未取引商品のクロスセル強化、提携ブローカーの拡大等)

## 取扱保険料\*



\*マネジメント会社の取扱保険料

## 税引前利益

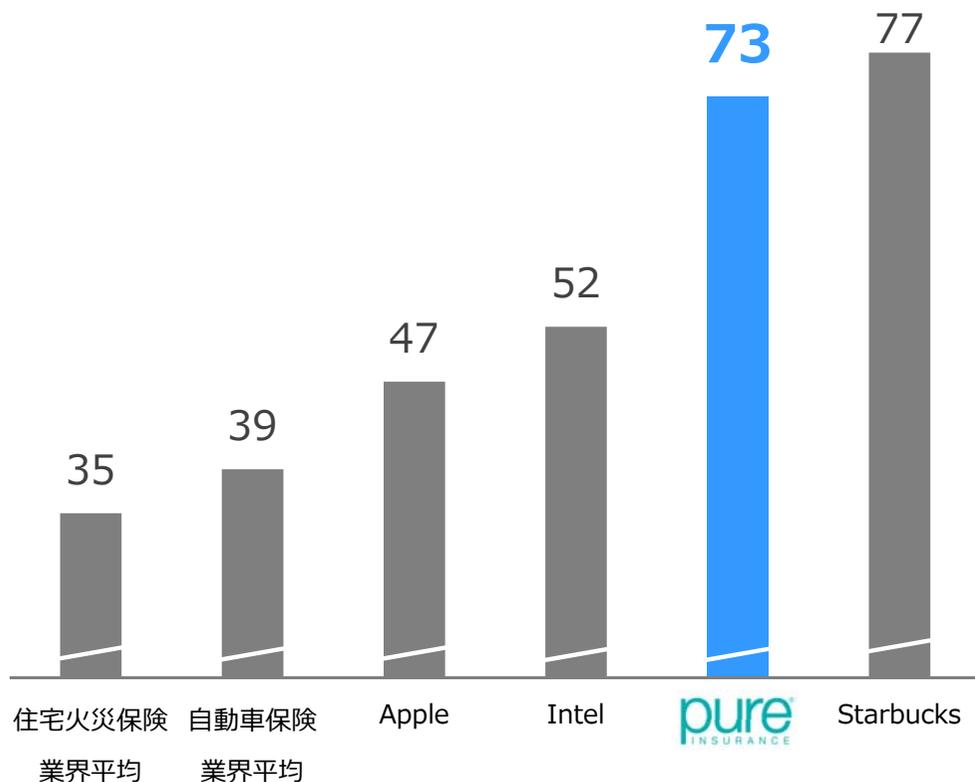


(注) 2015年の税引前利益は事業再編による一時的なコストを除く

# 高い顧客満足度・契約更新率

## 顧客満足度 (Net Promoter Score\*)

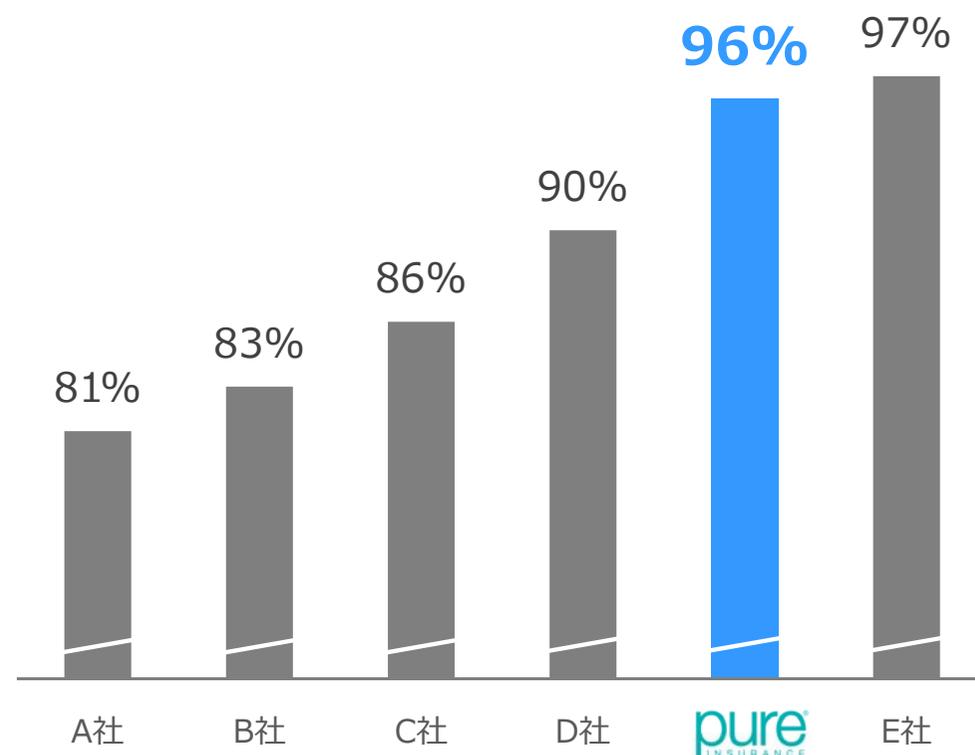
保険業界はもちろんのこと、業界以外のトップブランド対比でも優位性のある高い顧客満足度



\*顧客のロイヤルティ（顧客が当該企業の商品やサービスを知人に勧めたいか）を-100から100の範囲で数値化する指標。  
出典：Customer GURU、NICE Satmetrix 2019 Consumer Net Promoter Benchmark Study

## 契約更新率

米国損保業界においてトップレベルの更新率 (A社~E社はいずれも大手損保)



出典：各社開示資料

# 海外保険事業の継続的拡大

2000

2007

2012

2015

2018

2019

(~2000)  
主に日系企業  
向けビジネス  
を中心に展開

非日系ビジネスへの  
進出強化

新興国損保 新興国生保

再保険  
子会社



欧米での本格展開

Kiln  
2008年3月  
買収

PHILADELPHIA  
INSURANCE COMPANY  
2008年12月  
買収

さらなる成長と  
事業分散・資本効率向上

DELPHI  
2012年5月  
買収

HCC  
2015年10月  
買収

新興国市場の  
成長取込みとさらなる地域分散

safety  
insurance  
2018年8月  
買収

Hollard.  
2018年12月  
出資

さらなる成長の取込み  
と事業分散の追求

pure  
INSURANCE  
2019年10月  
発表

事業ポートフォリオの  
戦略的見直し



2019年3月  
売却

- 収益の振れが小さいスペシャルティを中心とする元受保険事業にフォーカス

# オーバーラップが限定的で補完性が高い事業ポートフォリオの実現



非営利団体や教育・  
スポーツ関連等の保険  
市場に特化

- 団体向け  
パッケージ
- 賠償責任保険 等



- 住宅火災保険
- 自動車保険 等

補完的



HNW保険市場に特化



従業員福利厚生・退職者  
関連の商品・サービスに  
特化

- 超過額労災
- 団体生保・  
所得補償 等

- メディカル  
ストップロス
- 農業保険
- その他各種  
スペシャルティ  
保険



TOKIOMARINE  
HCC

主として企業向けの  
スペシャルティ保険  
商品に特化