

機密



美林證券投資者說明會

2007年3月20~21日

聲明

本簡報及同時發佈之相關資訊內含有預測性敘述。除針對已發生事實，所有對新光金控(以下簡稱新光金)未來經營業務、可能發生之事件及展望(包括但不限於預測、目標、估算和營運計劃)之敘述皆屬預測性敘述。預測性敘述會受不同因素及不確定性的影響，造成與實際情況有相當差異，這些因素包括但不限於價格波動、實際需求、匯率變動、市占率、市場競爭情況，法律、金融及法規架構的改變、國際經濟暨金融市場情勢、政治風險、成本估計等，及其他本公司控制範圍以外的風險與變數。這些預測性敘述是基於現況的預測和評估，本公司不負日後更新之責。

本簡報內容及同時發佈之相關資訊中，2006年資料皆為公司自結財務數字。

目錄

I. 關於金控

II. 人壽業務

III. 銀行業務

IV. 附件

- 人壽保費資料
- 人壽隱含及精算價值

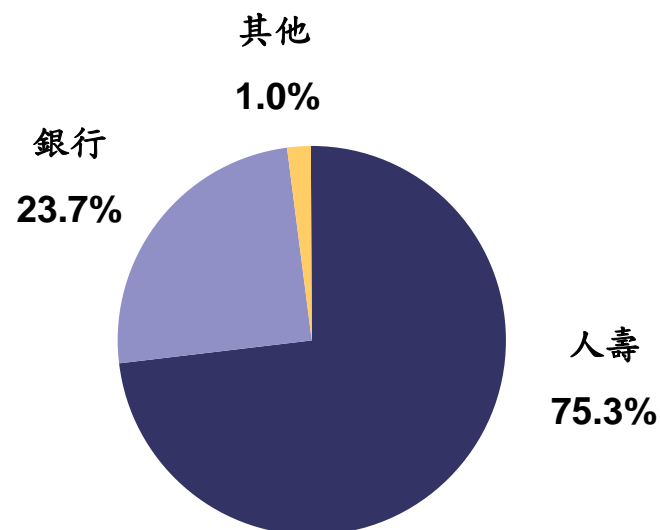
新光金控簡介

- 台灣大型金融控股公司之一
 - 子公司同時涵蓋壽險、銀行、證券、投信及保險經紀
 - 為市場第二大保險公司，市占率達13%
 - 擁有108家銀行分行，為第十大民營銀行
- 為少數台灣金融控股公司裡，同時涵蓋銀行及人壽業務

財務概況

新台幣十億元	2004	2005	2006
總資產	931.3	1,331.2	1,494.1
股東權益	46.5	68.3	88.9
市值	91.0	104.1	164.6
稅後盈餘	6.4	7.2	5.3
資產報酬率	0.86%	0.92%	0.67%
股東權益報酬率	17.39%	12.5%	6.9%
外資持股比率	8.5%	22.9%	31.8%

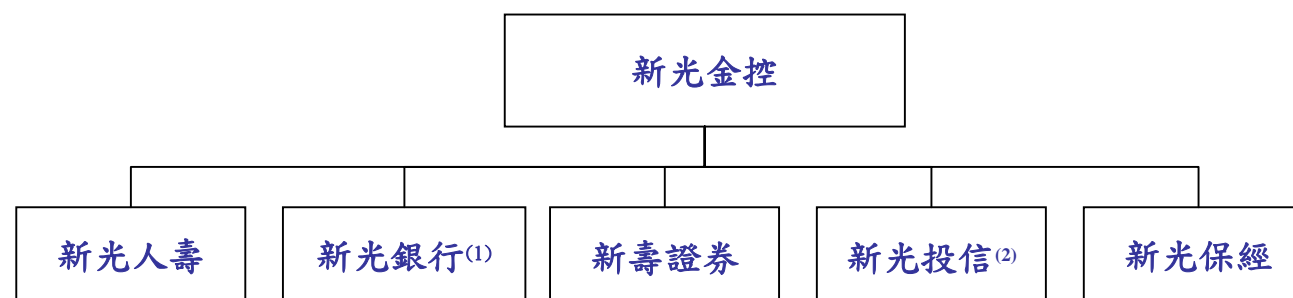
2006年資產組合





具領導地位的多元化金融服務集團

獨特的全方位金融服務平台



成立日期	7/1963	1/1997	12/2001	9/1992	1/2003
總資產 (新台幣十億元)	1,116.3	351.7	13.8	0.59	0.11
佔集團資產比重(%)	75.3%	23.7%	0.9%	< 0.1%	< 0.1%
盈餘 (新台幣百萬元)	11,290	(7,271)	600	(79)	45
分行 / 通訊處	360	108	7	3	1
市場佔有率(%) ⁽²⁾	12.6%	1.4%	0.3%	2.4%	-

註:

(1) 2005年12月31日 完成新光銀行與誠泰銀行合併

(2) 新光投信於2006年7月18日併入金控,並於2006年10月9日與新昕投信(金控現有的投信公司)合併

資深經營團隊



鄭弘志
總經理

現職：

- 新光金控總經理
- 新光銀行副董事長

經歷：

- 新光人壽總經理
- 新光人壽資深副總經理
- 中華民國保險學會理事
- 太平洋保險會議台灣區主席



李增昌
總經理
新光銀行

現職：

- 新光銀行總經理

經歷：

- 聯信銀行總經理
- 屏東市第一信用合作社總經理



許澎
首席副總經理
兼風控長

現職：

- 新光金控首席副總經理兼風控長
- 新光金控發言人
- 新光人壽財務長
- 新光人壽簽證精算師

經歷：

- 中華民國人壽保險商業同業公會理事
- 中華民國銀行商業同業公會金控業務委員會委員



黃植原
總經理
新光投信

現職：

- 新光投信總經理

經歷：

- 新光投信 副總經理



潘柏錚
總經理
新光人壽

現職：

- 新光人壽總經理

經歷：

- 新光人壽資深副總經理

會員及其他

- 中華民國人壽保險商業同業公會常務理事
- 中華民國保險學會理事
- 財團法人人身保險安定基金董事



林士喬
總經理
新壽證券

現職：

- 新壽證券總經理

經歷：

- 新昕投信執行副總經理
- 國票投顧董事長
- 國票投信董事兼總經理

成功吸引及整合外部專業人士



呂文熾
投資長
新光人壽

現職：

- 新光人壽投資長

經歷：

- 投資長兼總經理，安聯資產管理亞太平洋公司
- 投資長兼總經理，東方匯理資產管理新加坡有限公司



倪健元
副投資長
新光人壽

現職：

- 新光人壽副投資長

經歷：

- 安泰人壽(台灣分公司)/ 投資長
- 美商AIG集團 誠旭投資股份有限公司副總經理

會員及其他：

- 壽險公會投資小組委員



陳昀利
資訊長

現職：

- 新光金控 資訊長
- 新光人壽 資訊長

經歷：

- 美商優利系統股份有限公司業務總監
- 美商電資系統股份有限公司電子商務總監
- 智慧卡協會會員
- 中嘉協會會員



賴敬文
副資訊長
新光金控及人壽

現職：

- 新光金控及新光人壽副資訊長

經歷：

- 美商昇陽電腦公司專業服務部經理
- 美商甲骨文公司專業服務部經理
- 中華民國資訊長協進會會員



容覺生
財務長
新光金控

現職：

- 新光金控財務長

經歷：

- 新光金控副財務長
- 麥肯錫公司副董事
- 美商皇家保險財務暨管理部經理



林壹珊
協理
新光銀行

現職：

- 新光銀行財務管理部協理

經歷：

- 復華銀行財富管理部協理
- 美商美林證券國際私人理財部助理副總裁
- 美商花旗銀行理財中心協理

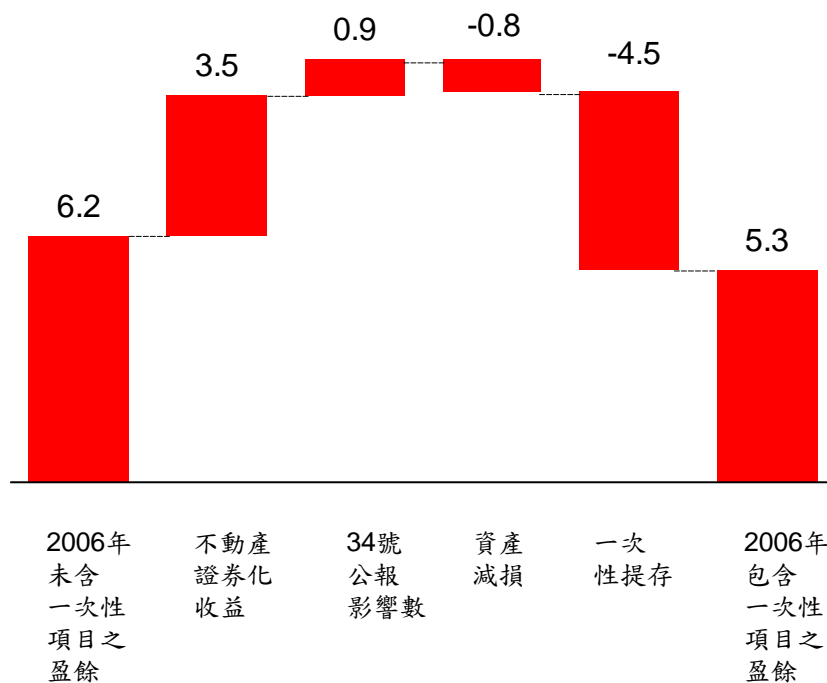
新光金控2006年營運概況

- 金控全年稅後盈餘NT\$53.3億，ROE為6.78%，每股盈餘NT\$1.19
- 獲利貢獻主要來自人壽子公司
 - 新壽: 獲利創新高，稅後貢獻達NT\$111.33億，ROE為21.4%
 - 新光銀: 經年底一次性提存後，稅後虧損NT\$72.71億
 - 新壽證: 稅後盈餘為NT\$6億，ROE為11.2%，高於同業平均
 - 新光投信: 受債券基金分流影響，稅後虧損為NT\$0.79億
 - 新光保經: 稅後盈餘為NT\$0.45億，ROE為84.95%
- 順利合併新光投信，投信資產管理規模達NT\$525.13億，基金市佔率從0.3%成長至年底2.4%
- 成功引進日本第一生命策略投資，借重其know-how，共同發展團險、再保等壽險業務及海外華人市場
- 財務結構健全，年底金控CAR達148.7%，負債淨值比22.7%，子公司新光人壽RBC>350%，新光銀行BIS達12.7%

稅後盈餘— 2006

合併稅後盈餘

新台幣十億元



子公司盈餘貢獻

新台幣十億元

子公司	2006	%
新光人壽	11.13	209%
新光銀行	-7.27	-136%
新壽證券	0.60	11%
新光投信	-0.08	-2%
新光保經	0.05	1%
金控及所得稅	0.90	17%
稅後盈餘	5.33	100%

新光金控2007年展望

市場環境展望

- 央行有小幅升息機會，但相較其他國家，長期利率及實質利率仍偏低
- 消金風暴平緩，放款市場可望回歸正常，整體成長將較去年快
- 二次金改政策調整，官股銀行釋股不確定性高，現有外銀或私募基金入股中型銀行之趨勢，應有助市場良性競爭

新光金策略

- 提高子公司獲利能力及市場佔有率
 - 透過內部成長及外部併購方式，取得市場領導地位，以發揮規模經濟效益
- 發揮整合行銷綜效
 - 持續進行據點整合，子公司部分營運據點相互設置共同行銷櫃檯
- 提昇服務品質
 - 透過整合商品，提供客戶一次購足服務；同時持續提昇員工專業及產品知識
- 強化風險管理
 - 改善集中度風險之量化管理，並提供警示指標作為子公司執行業務參考
- 拓展海外市場
 - 評估大陸及越南市場成長潛力大，現新壽設有北京、上海、越南辦事處，且持續積極洽談大陸合資夥伴，期望今、明年有重大突破

目錄

I. 關於金控

II. 人壽業務

III. 銀行業務

IV. 附件

- 人壽保費資料
- 人壽隱含及精算價值

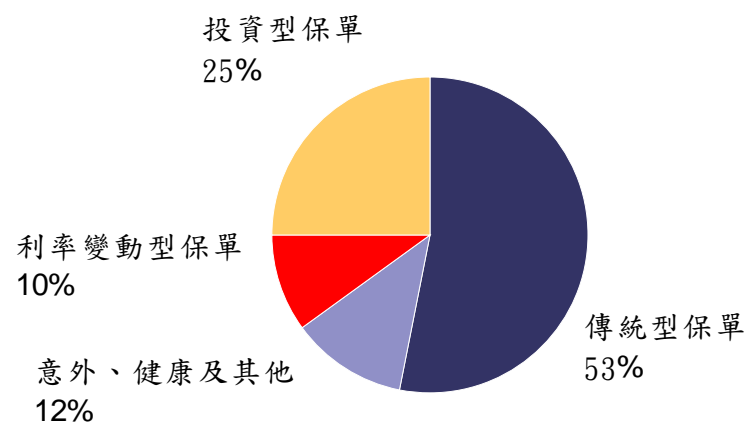
新光人壽

- 台灣第二大保險公司，擁有市佔率13%及逾3百萬客戶數
- 多樣化行銷通路，包含近12,000名專屬保險業務員、360個通訊處及20家以上的銀行通路
- 多樣化的金融產品線，包含傳統壽險、意外及健康、利率變動型及投資型保單

財務資訊

新台幣十億元	2004	2005	2006
總保費收入	154.6	159.0	181.5
稅後盈餘	6.5	7.4	11.3
總資產	834.3	967.6	1,116.3
股東權益	47.8	54.4	68.0
ROE ⁽¹⁾	21.8%	18.7%	21.4%
ROA	0.85%	0.82%	1.08%

2006 總保費收入



總保費收入: NT\$1,815億元

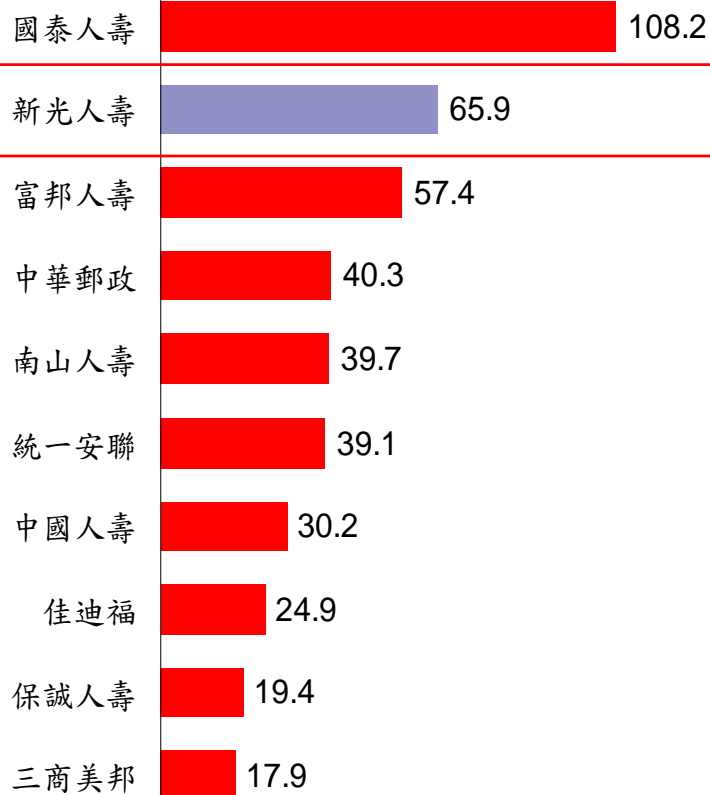
註:

(1) 不包含特別股股權

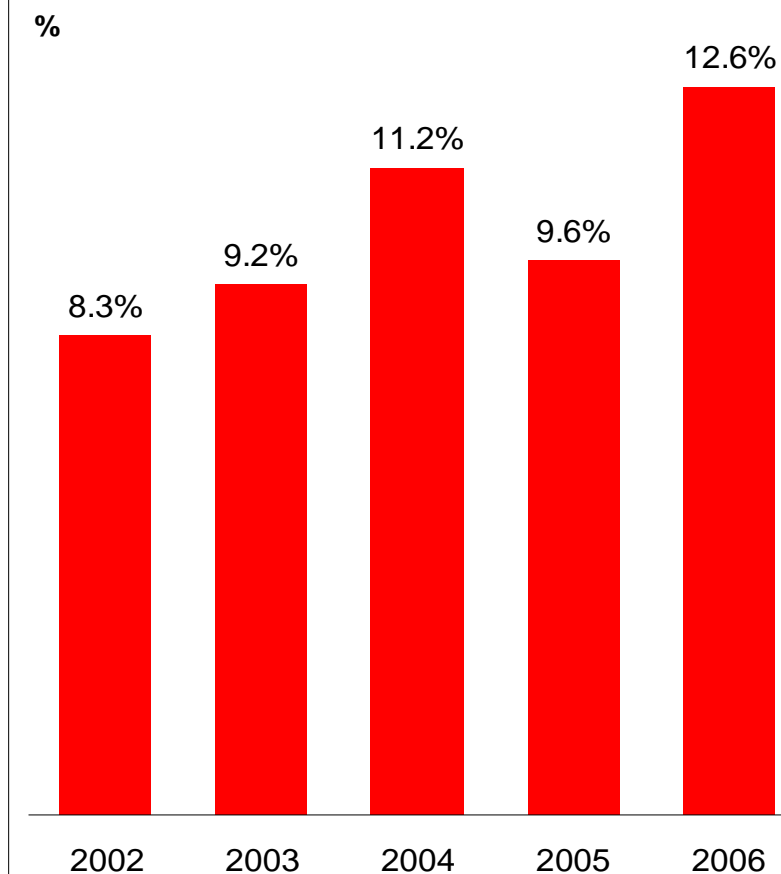
新光人壽市佔率

前十大初年度保費收入排名 - 2006

新台幣十億元



近五年初年度保費市佔率



資料來源:人壽保險同業公會

獲得獎項及表揚



台灣超級品牌 (2006年)



最佳投資機構獎 (2006年)



國家品質獎 (2004年)

ISO 最佳品質認證 (2000年及1998年)



最佳資訊透明化 A+ (2005年)



保險信望愛獎

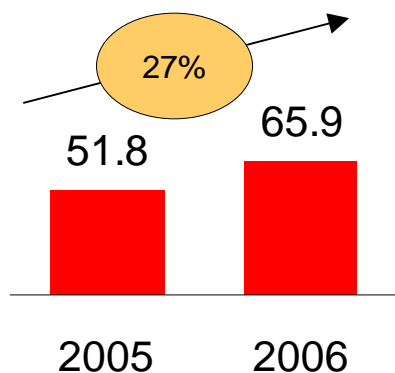
新光人壽2006年營運概況

- 獲利創歷年新高，全年稅後盈餘達NT\$113億(較2005年成長53%)，4Q為NT\$6.3億
- 受益於投資型保單熱賣及新光銀交叉銷售，業務成長強勁，初年度保費達NT\$659億，年成長27%，同時市佔成長至第二名，佔率達13%
- FYP保費結構改變，投資型保單比重成長至61%，利變及傳統型相關保單各佔27%和12%
- 整體投資報酬達5.3%，持續5%報酬的歷史佳績。另採傳統遠期外匯避險及一籃子貨幣避險並行方式，有效控制避險費用低於200bps目標(相較傳統外匯避險費用約380bps)
- 行銷通路均衡發展，業務員團隊及銀行保險各佔七成及三成，其中新光銀佔整體銀行保險業務之2/3，有助於建立穩定銷售通路
- 13個月及25個月繼續率持續改善，尤其13個月繼續率已近90%
- RBC資本適足率>350%大幅高過法令要求標準，財務及資本結構健全

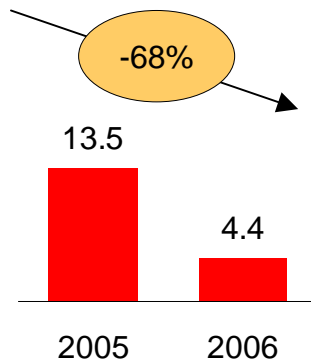
初年度保費-2006

新台幣十億元

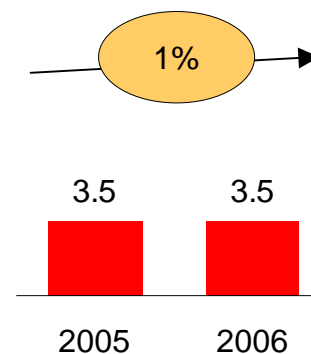
市佔率 12.6%



傳統型



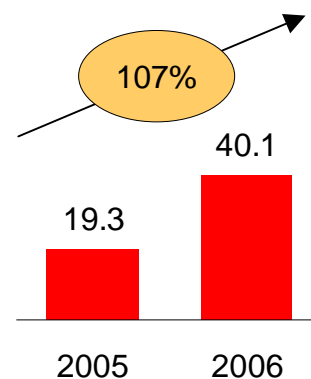
意外、健康及團險



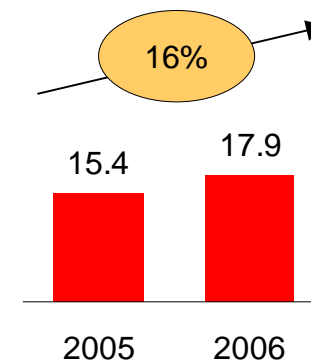
總結

- 初年度保費成長超越市場整體表現(-3%)
- 投資型商品: 3/4保費來自VUL保單, 另1/4來自結構債連動型保單
- 傳統型商品下滑, 主要來自利潤率較低的保單

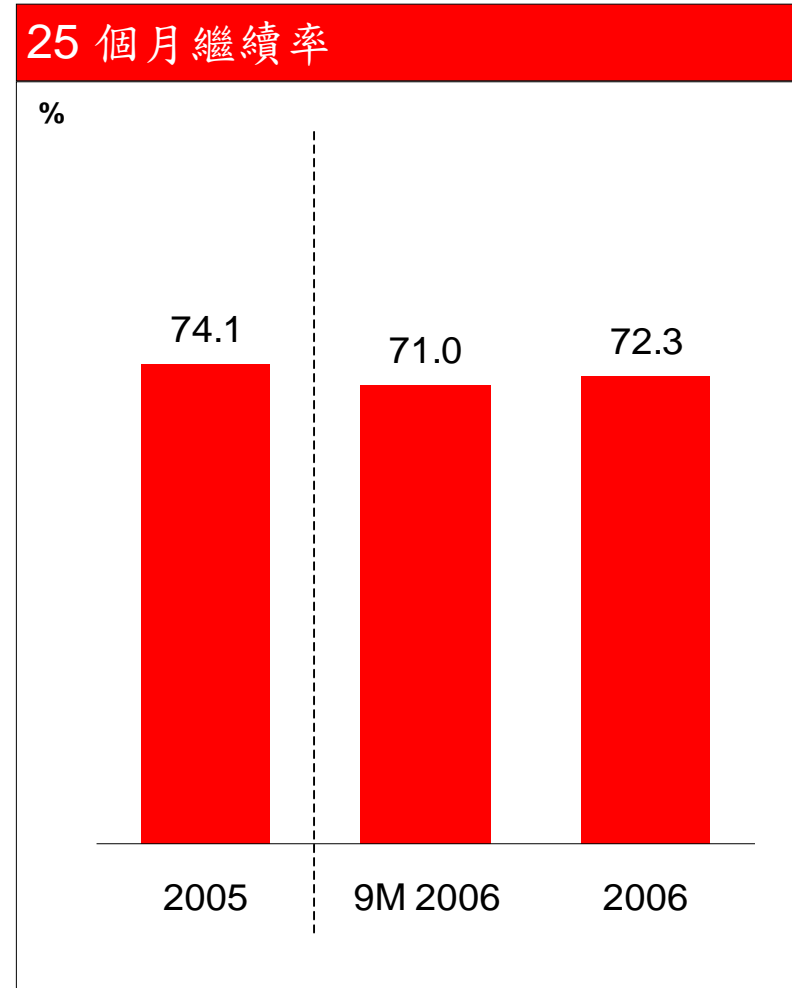
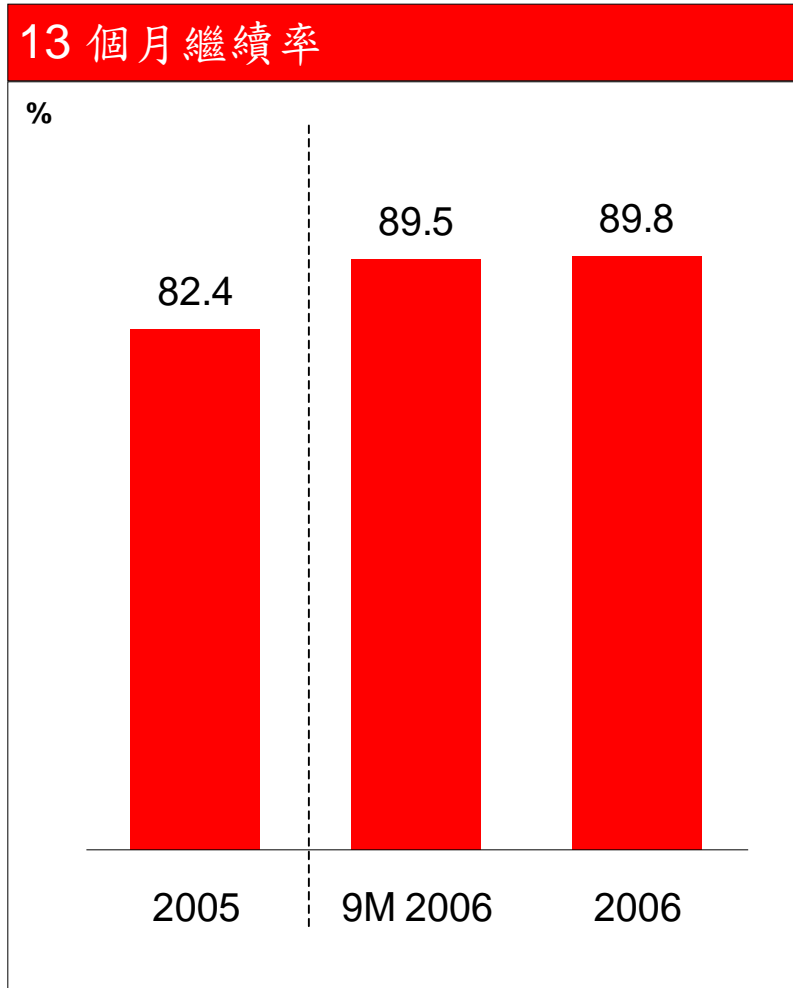
投資型



利變型

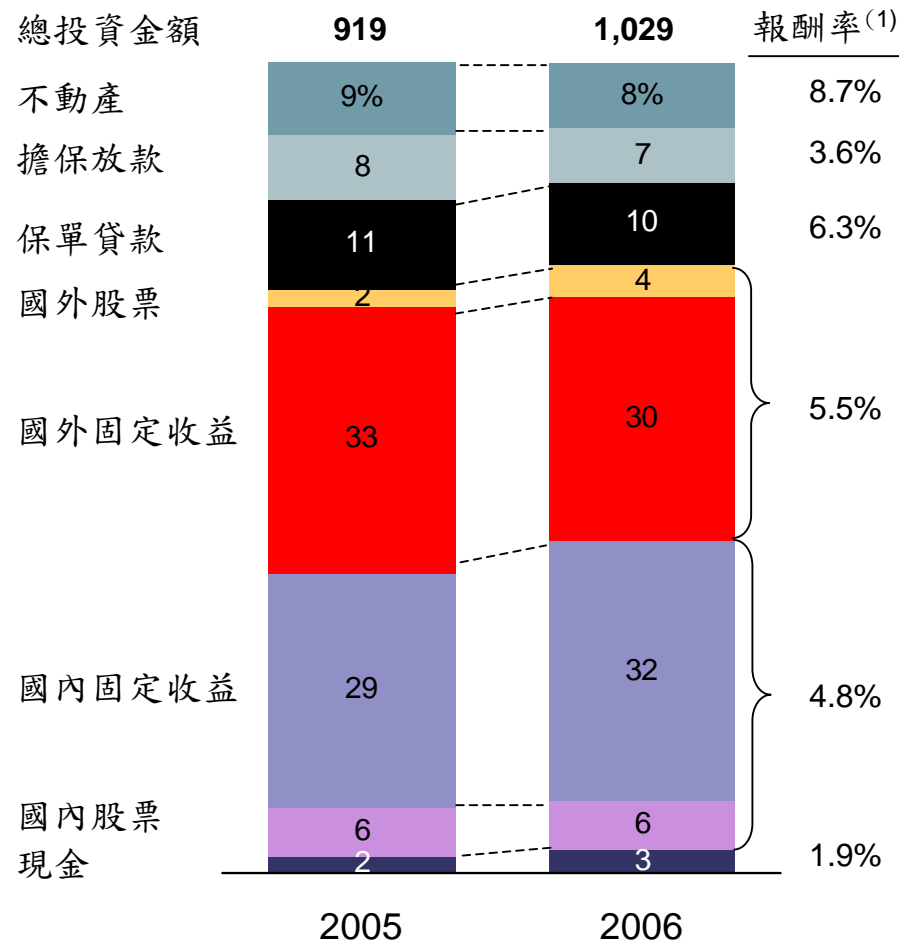
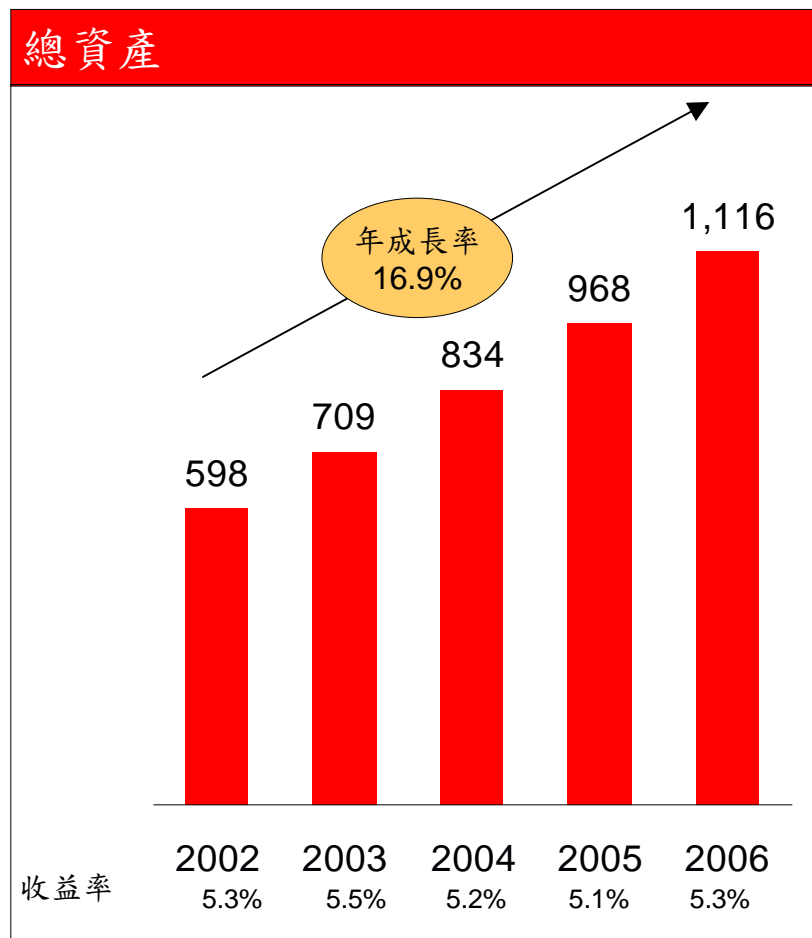


繼續率



資產配置

新台幣十億元



註:

(1) 包含資本利得及外匯避險成本

不動產證券化

- 創造持續性的管理費收入
- 具有稅賦優惠
- 實現資本利得
- 增進穩定的獲利

	CMBS#1	CMBS#2	REIT#1	CMBS#3
發行日	01/10/05	06/22/05	12/26/05	02/08/07
發行總額	\$28 億	\$31 億	\$113 億	\$14 億
自留	56% ⁽¹⁾	46% ⁽¹⁾	20%	40% ⁽¹⁾
持有資產	1棟辦公大樓	1棟辦公大樓	2棟辦公大樓, 1棟百貨大樓, 1棟商務型住宅	3棟辦公大樓
類型	債券型 (@2.85%) ⁽²⁾	債券型 (@2.69%) ⁽²⁾	股權型	債券型 (@2.25%) ⁽²⁾
年期	5年	7年	不適用	5年
資本利得	\$7.9 億	\$7.3 億	\$35 億 ⁽³⁾	\$5.7 億 ⁽⁴⁾

註:

- (1) 保留CMBS股權的部份, 如此一來可以有效維持經濟效益及增加持有的潛在獲利
- (2) 加權平均成本
- (3) 當資產移轉完成後於2006年1月入帳
- (4) 分四年認列入帳

投資策略

- **嚴守資產負債管理紀律**
 - 依負債組合和資本規劃，制定策略性資產配置
- **建立經常性收益之核心投資組合**
 - 建立固定收益證券、高配息股票、不動產租金、保單貸款和抵押貸款等主要投資部位
 - 利用海外投資以提高收益率(例如，收益率>6%之MBS)
- **藉由不同工具，以取得多樣化的資本利得為目標**
 - 多樣化資產配置(股票、信用、外匯、商品、不動產等)
 - 低相關性 α 值分散策略(量化、價值投資等)
- **控管外匯避險成本的增加**
 - 維持傳統遠期外匯避險(currency forward)部位至國外資產~50%比重
 - 採用一籃子貨幣避險策略(proxy hedging)，達到低成本、高避險效益(利用台幣對其他亞洲貨幣，因經濟及政策因素產生之高關聯性)
 - 採用自然避險，部分資產經由不同幣別投資，降低固定收益投資風險

新光人壽2007年展望

市場環境展望

- 央行有小幅升息機會，但相較其他國家，長期利率及實質利率仍偏低
- 大眾對於能夠提供較高報酬之基金或投資商品需求仍高
- 投資型保單自9/1起，實施費用率平準化規定，鼓勵保戶定期定額繳費及投資，預期可提高續繳率，及保單利潤率
- 利變商品自4/1起，規定資產需區隔管理，宣告利率將可依管理績效調整，對於投資績效佳之保險公司有利

新光人壽策略

- 預估初年度保費持平
 - 希望商品均衡發展，並期提高傳統型保單銷售，朝向保費結構三分法
 - 商品策略以提高傳統型，同時維持投資型及利變型商品銷售為主
- 維持投資報酬5%目標
 - 藉由不同投資策略(高股息股票、計量模型等)，提昇投資績效
 - 穩健的外匯避險策略: 基本上至少維持50%傳統遠期外匯避險，其餘主要採取一籃子貨幣避險方式
- 通路部分，兼顧業務員團隊及銀行通路的發展，目標佔率各2/3及1/3。SKB的交叉銷售將持續進行，且提高商品利潤較高的保單銷售比重
- 新契約價值 (VNB) 中長期成長目標~10%

目錄

I. 關於金控

II. 人壽業務

III. 銀行業務

IV. 附件

- 人壽保費資料
- 人壽隱含及精算價值

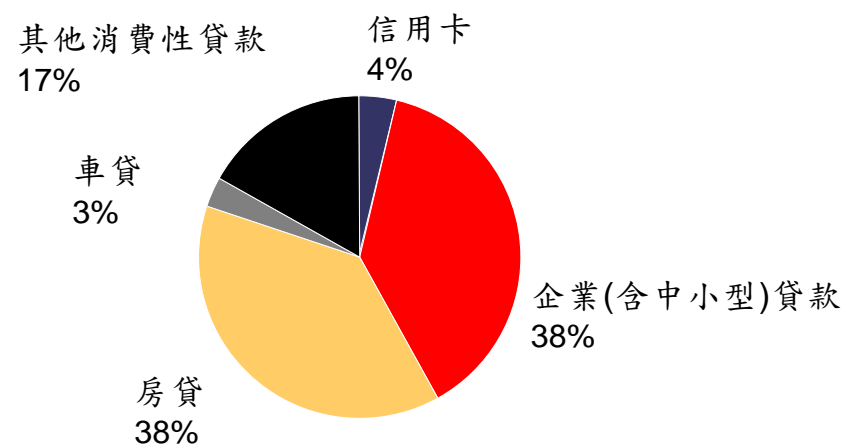
新光銀行

- 台灣第十大民營銀行
- 超過200萬的客戶群及130萬張的信用卡發卡量
- 108家銀行分行，其中50家位於台北縣市
- 提供的服務包括信用卡、房貸、車貸、存款、其他消費性貸款及企業貸款

財務資訊

新台幣十億元	2004	2005	2006
放款總額	54.34	207.10	235.68
存款總額	74.68	289.44	291.12
稅後盈餘	0.02	(0.25)	(7.27)
總資產	86.27	338.53	351.65
股東權益	10.51	19.81	19.91

2006 放款組合



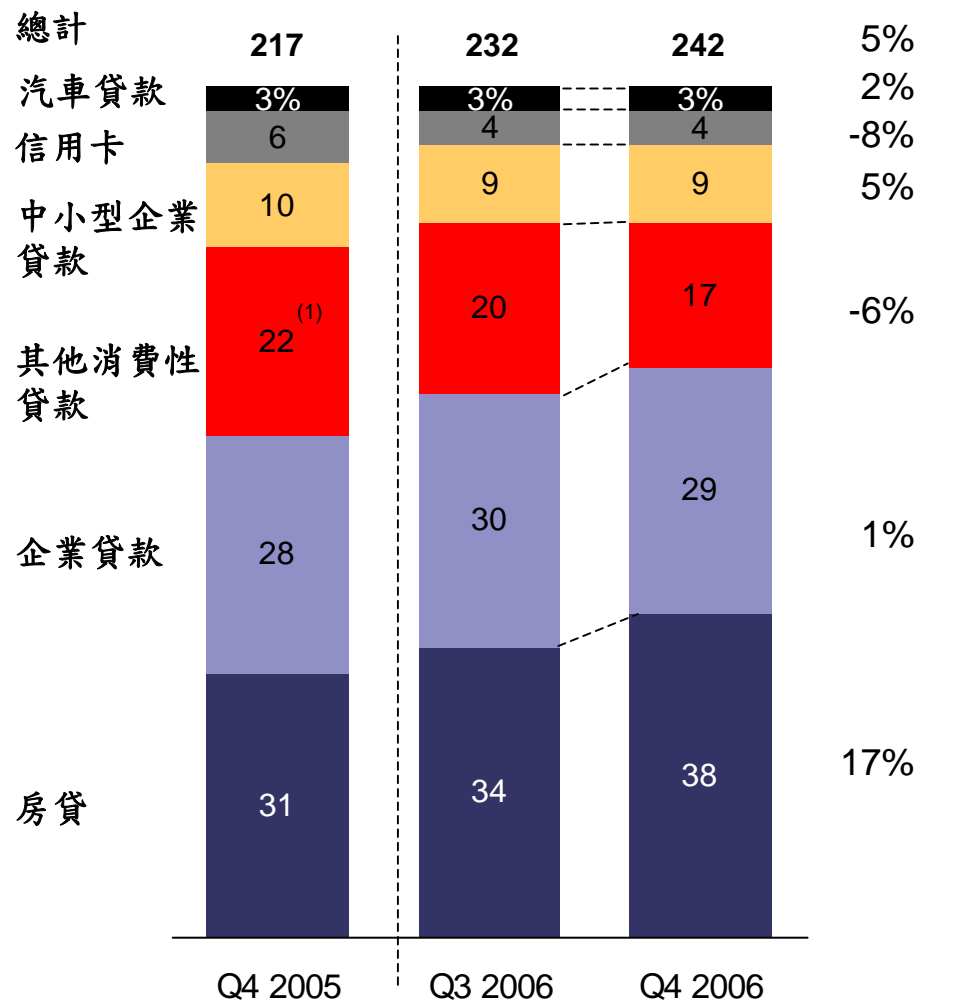
總放款: NT\$2, 418億元

新光銀行2006年營運概況

- 全年虧損NT\$72.7億，4Q虧損NT\$44.7億。其中主要原因來自提存費用的增加，含年底一次性提存，全年總提存NT\$107億
- 雖然受到消金風暴影響，信用卡循環餘額緊縮，但放款餘額(含循環餘額)全年仍成長11%，L/D Ratio提高至84%
- 債務協商及放款結構改變(成長來自低風險之企貸及房貸)，導致利差縮小，從年初3.02%降至2.41%，影響淨利息收入
- 信用風險已有逐漸平緩跡象，信用卡打消呆帳率自第一季高峰後(10%)，已逐季下滑至第四季之5.7%
- 財富管理平台建構完成，客戶規模及手續費收入皆有明顯成長，手續費從95年1月NT\$300餘萬成長至12月NT\$ 4,100餘萬，佔總手續費收入約13%
- 順利完成合併，綜效逐漸顯現
 - 與新壽的交叉銷售，創造NT\$128億初年度保費的佳績，並滿足客戶不同理財需求
 - 節省行銷費用等重複支出，全年營運費用下滑8%
- 為儘早消除消金風暴之不確定性及進一步強化資產品質，年底進行一次性提存NT\$44.7億，提高放款提存覆蓋率至84%，及信用卡提存覆蓋率至492%
- 為增強銀行資本及財務結構，金控注資NT\$74億之普通股，及銀行發行NT\$88億次順位金融債(其中NT\$45億，取代之前高成本之金融債)，現資本適足率達12.7%，第一類資本適足率7.8%

放款組合

新台幣十億元



總結

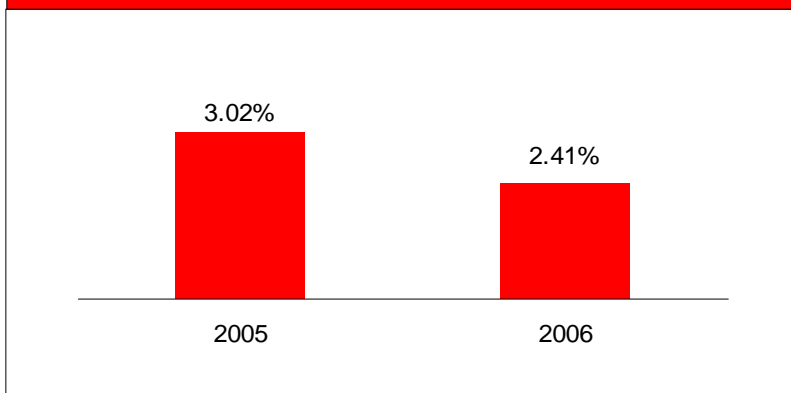
- 放款餘額第4季持續成長強勁
- 2006年總體放款成長11%
- 低風險房貸放款業務為主要成長動力
- 個人非房貸借款(含信用卡)自總放款餘額之31%(2005)下滑至24%
- 存放比提高至81%(包含信用卡則為84%)

註:

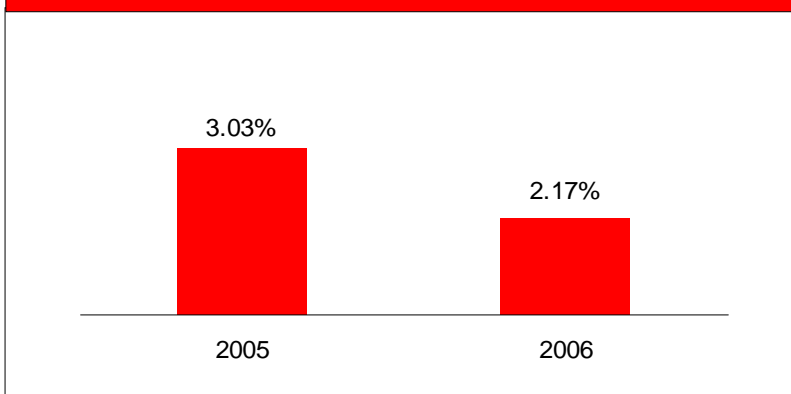
(1) 包含現金卡餘額 NT\$14億; 現金卡業務已自2005年11月停止

利息收益

淨利差(NIM)



存放利差



總結

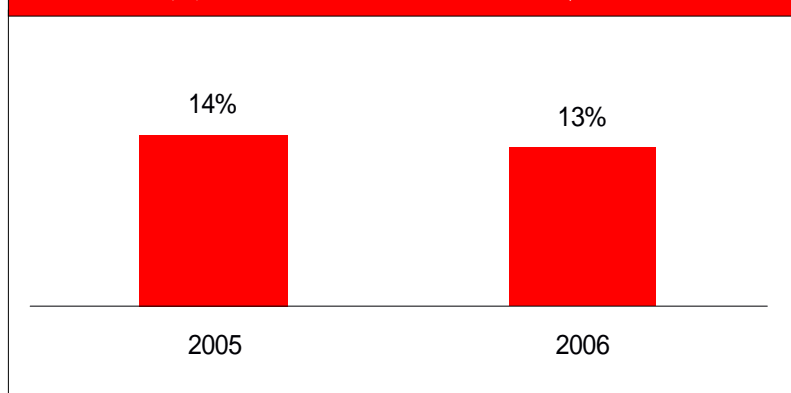
- 利差持續下滑，主要原因
 - 存款利率需跟隨央行調息步伐
 - 新承作放款因市場因素及低風險溢酬，所以利率較低
 - 信用卡平均循環利率受債務協商影響降低

註:

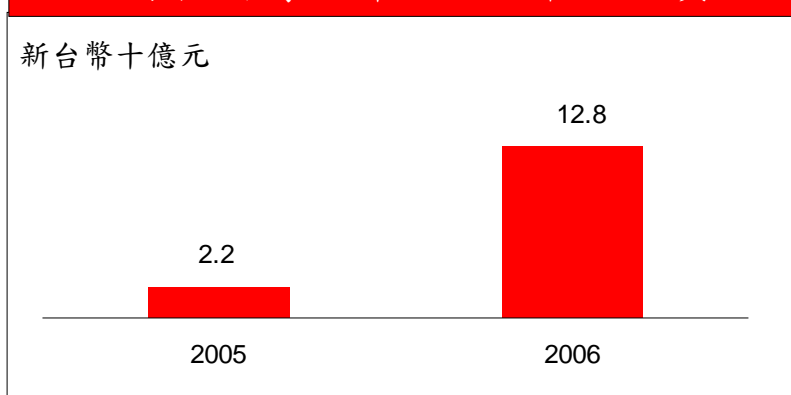
(1) 皆為年初至今平均數

手續費收入

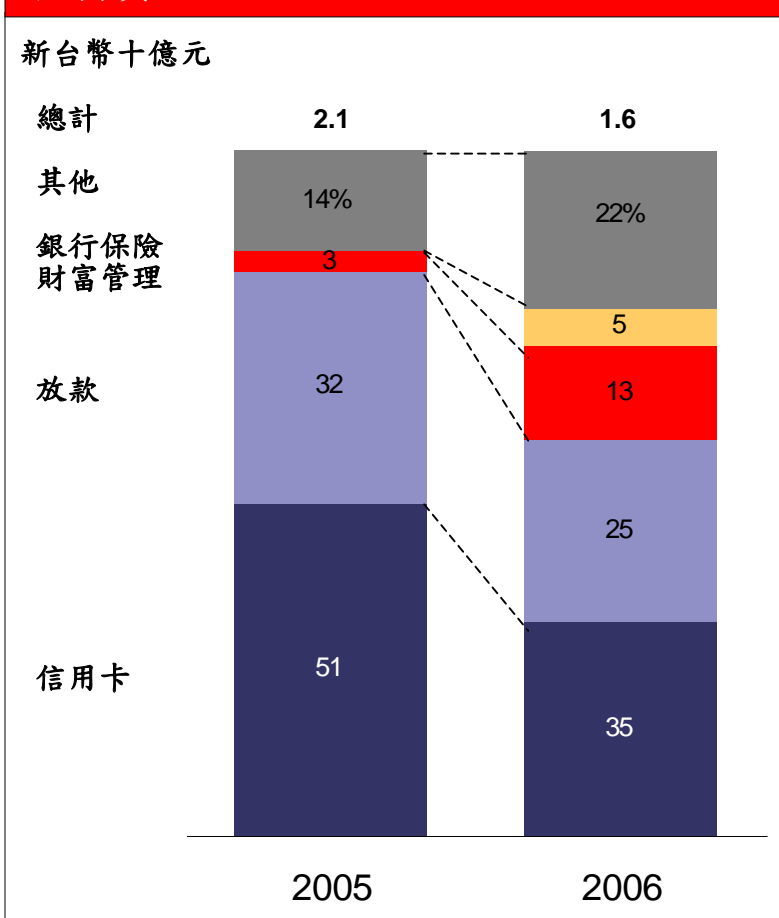
淨手續費收入佔總收入比率



交叉銷售新壽保單 - 初年度保費



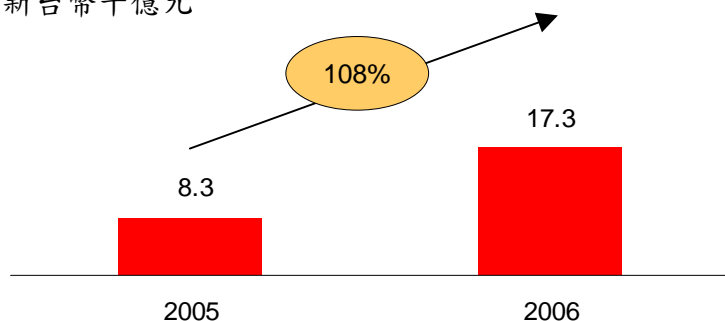
手續費收入組合



財富管理

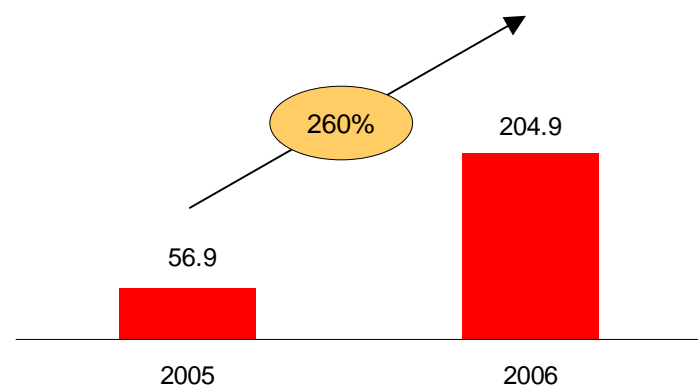
管理資產

新台幣十億元



財富管理手續費收入

新台幣百萬元



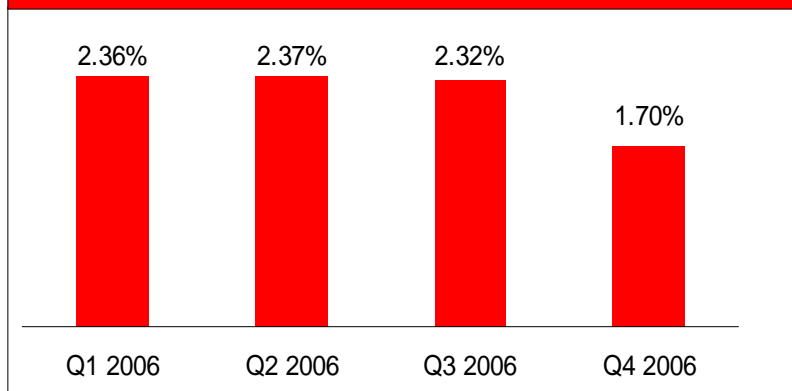
財富管理中心



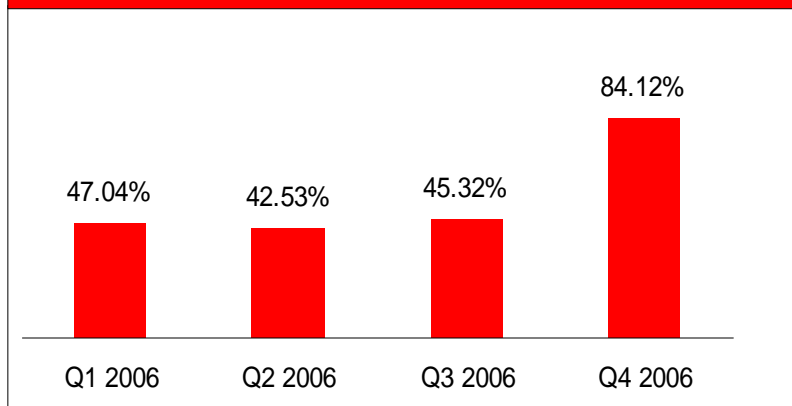
- 財富管理業務開始快速成長
 - 財富管理手續費收入佔總手續費收入從3% (2005)提高至13%
 - 管理資產及手續費收入大幅成長，特別是在第四季
 - 現約有130名理專及提供約1,000種投資商品
 - 與外部專業顧問公司合作，提昇客戶服務及有效區隔新光銀行與同業間之差異

資產品質

逾放比率



呆帳覆蓋比率



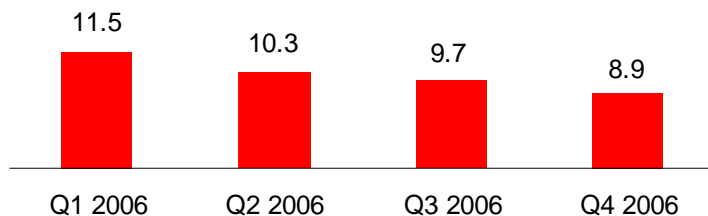
總結

- 年底一次性增提NT\$44.7億，充分反應雙卡風暴影響，及提昇整體放款品質
- NT\$44.7億中，包含NT\$10億信用卡債務協商提存，其中假設最終損失率為30~40%

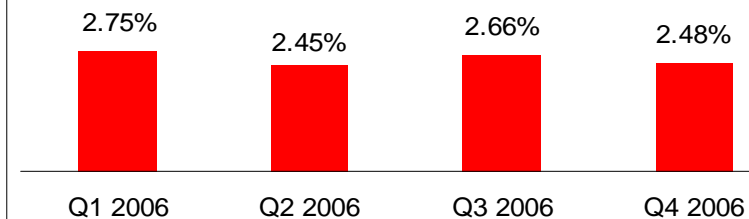
信用卡品質

循環餘額

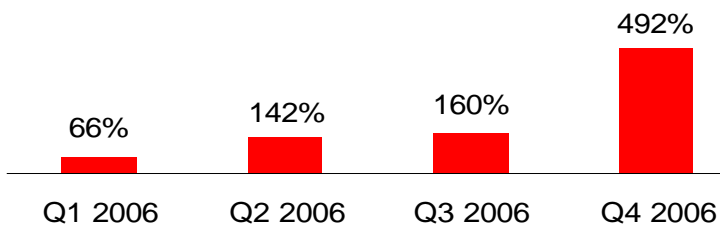
新台幣十億元



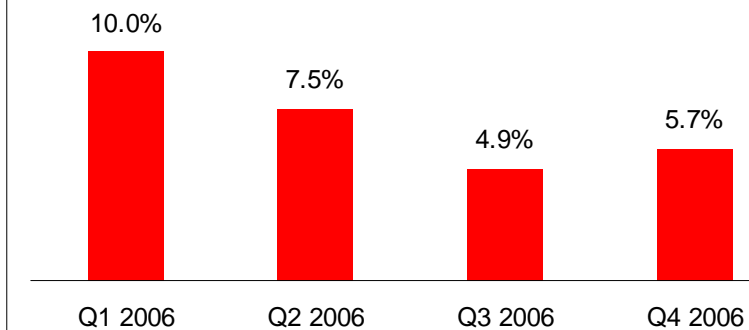
90天逾放比



信用卡呆帳覆蓋率(1)



轉銷呆帳比率 (2)



註:

(1) 實際呆帳準備 / 逾期放款

(2) 未年化

新光銀行2007年展望

市場環境展望

- 消金風暴平緩，整體放款成長將比去年快，但對於風險管理，銀行會更加謹慎
- 高利率之消貸佔市場總放款比率持續下滑，加上市場競爭，因此利差仍會有壓力
- 協商機制年初終止，個人需分別與債權銀行協商，但近來申請人數已明顯減少，所以影響有限

新光銀策略

- 放款成長目標約10~15%，中長期希望達到企業及個人放款各50%比重，今年成長主要來自大型企業貸款與房貸
- 成長無風險手續費為今年業務重心，目標提高fee income ratio至20%
 - 財富管理: 持續擴編理專(從130人至年底約270人)，預估年收益約NT\$5億，從總手續費收入13%比重成長至20%
 - 銀行保險: 產品及銷售訓練已趨於成熟，將繼續與新壽合作，增加手續費收入
- 雙卡風暴逐漸平緩，信用卡業務將在謹慎中求成長
 - 深耕現有信用卡客戶，並進行差異化行銷，以增加有效卡率，刺激刷卡消費
 - 利用集團資源拓展優質客戶群，如新光人壽業務員對保戶的交叉銷售，以及與新光三越合作發行聯名卡
- 今年提存壓力將大幅減小，但上半年仍將會受到債務協商繳款等不確定因素影響

目錄

I. 關於金控

II. 人壽業務

III. 銀行業務

IV. 附件

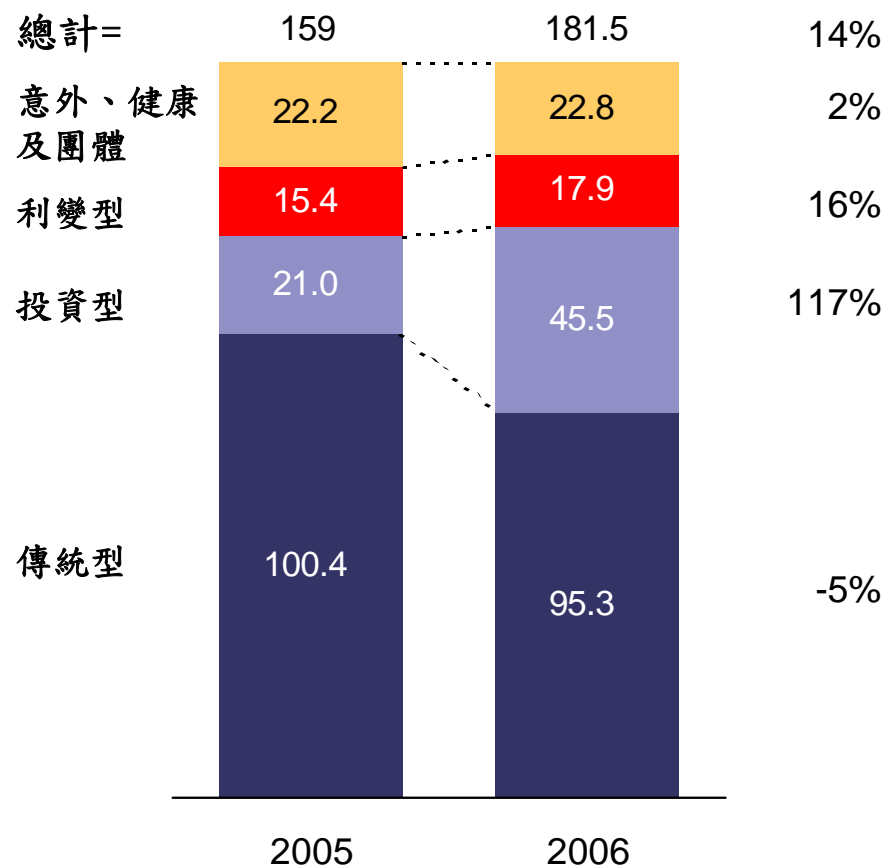
- 人壽保費資料
- 人壽隱含及精算價值

新光人壽 - 總保費收入

新台幣十億元

市佔率 = 11.6%

年成長

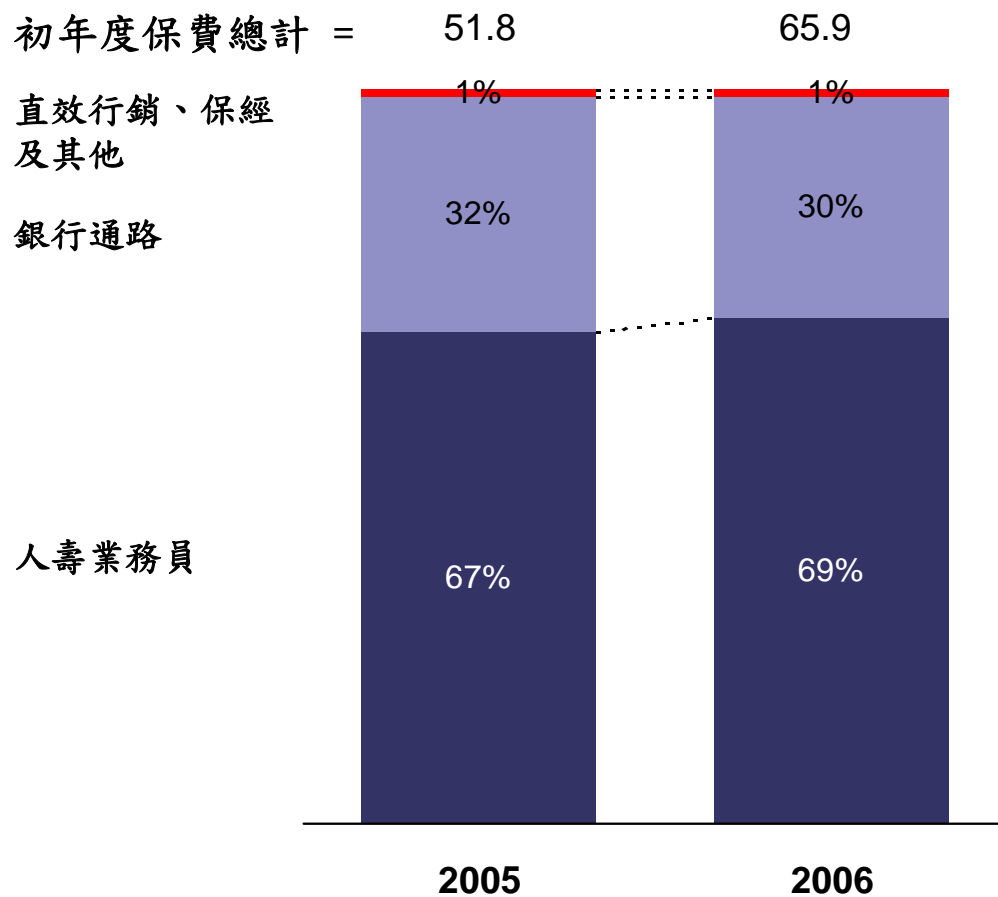


總結

- 總保費持續成長強勁，部分來自FYP成長
- 傳統型保單仍佔多數(大多來自續年度保費)
- 非固定利率保單(如投資型及利變型商品)，佔率增加

新光人壽 - 行銷通路

新台幣十億元



總結

- 2006年銷售通路維持平穩
- 銷售通路仍以業務隊伍為主(適合推展傳統型及投資型等保單)
- 自有銀行通路新光銀行佔整體銀行保險FYP的2/3

新光人壽 — 繳費型態

新台幣十億元

2006 初年度保費收入	躉繳	定期繳	彈性繳	總計
傳統型	0.22	4.16		4.38
投資型				
VUL (基金)			31.07	31.07
結構債商品	9.00			9.00
利變型				
年金	9.39		0.06	9.45
壽險			8.44	8.44
意外、健康及其他		3.53		3.53
總計	18.61	7.69	39.57	65.87

新光人壽 – 隱含價值估算結果

Unit: NT\$Bn Valuation Date: 31 December 2005 Solvency Basis: 200% RBC			Base Case Scenario		
	All else equal except:		Inv Return 5.05% p.a. RDR 11.9% p.a.	All else equal except:	
	Inv Return 4.80%	Inv Return 5.30%		RDR 10.9%	RDR 12.9%
Net Worth	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6
VIF	20.3	56.1	38.3	41.3	35.9
EV (before COC)	104.9	140.7	122.9	125.9	120.5
Cost of Capital (COC)	36.4	32.9	34.6	33.2	35.7
EV (after COC)	68.5	107.8	88.3	92.7	84.8

新光人壽 - 精算價值估算結果

Unit: NT\$Bn Valuation Date: 31 Dec, 05 Solvency Basis: 200% RBC			Base Case Scenario		
	All else equal except		Inv Return 5.05% p.a. RDR 11.90% p.a.	All else equal except	
	Inv Return 4.8%	Inv Return 5.3%		RDR 10.90%	RDR 12.90%
Net Worth	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6
VIF	20.3	56.1	38.3	41.3	35.9
Cost of Capital(COC)	36.4	32.9	34.6	33.2	35.7
EV after COC	68.5	107.8	88.3	92.7	84.8
V1NB after COC	7.2	8.7	7.9	8.8	7.2
After COC					
AV (5 years NB)	91.5	135.2	113.3	121.2	107.2
AV (20 years NB)	118.5	167.8	143.0	157.4	131.9