

# PAN-AMERICAN LIFE

2006 Annual Report Summary / *Resumen Del Reporte Anual*

## Company Profile

Founded in 1911, Pan-American Life Insurance Company has a long and established history of providing its policyholders with trusted financial security. Pan-American Life serves thousands of customers in the United States, Puerto Rico and Latin America.

Pan-American Life offers:

- Individual life and health insurance
- Small business, estate and executive benefit plans
- Group life and health insurance products
- Voluntary and employer-paid worksite benefit programs

## *Perfil Corporativo*

*Fundada en el 1911, Pan-American Life Insurance Company cuenta con una larga y sólida historia de proveer a sus dueños de pólizas con seguridad financiera de confianza. Pan-American Life sirve a miles de clientes en los Estados Unidos, Puerto Rico y América Latina.*

*Pan-American Life ofrece:*

- *Seguros individuales de vida y salud*
- *Planes de beneficios para pequeños negocios, patrimonios y ejecutivos*
- *Productos de seguros de vida grupal y de salud*
- *Programas de beneficios en el lugar del trabajo pagados por voluntarios y empleadores*



# PAN-AMERICAN LIFE

## 2006 ANNUAL REPORT SUMMARY



### A Message for our Policyholders

2006 afforded the opportunity to celebrate the accomplishments of Pan-American Life's 95-year history, while delivering progressive innovation to support new levels of growth and value.

Our commitment to Latin America is more than a transitory undertaking. In 2006, that commitment produced unparalleled results. Spurred by a new management team, a regional reorganization and the drive of loyal producers, we delivered outcomes that far exceeded expectations.

We achieved record levels of life insurance sales this year, with an overall increase of 50%, compared to a 7% industry growth rate in U.S. individual life sales. This included an 85% increase in international dollar and a 26% improvement in Latin American sales. In addition, we had our best year ever, with a \$28 million adjusted surplus increase, and total adjusted surplus of \$313 million. A notable example of our success is in the Central American Region where Pan-American Life built on its position as the leading company for individual life and health insurance as well as group life and health offerings.

We also set out to rejuvenate our corporate identity, to capture the character and strength of the new Pan-American Life in all sales, marketing and communications materials. Even more significant is the fact that in 2007 Pan-American Life has reorganized under a mutual holding company structure as Pan-American Life Insurance Group, following the approval of the Louisiana Department of Insurance and the endorsement of our policyholders. The mutual holding company structure introduces additional means to raise capital, greater organizational flexibility, and opportunities for growth through acquisitions.

Amidst these developments, we also made the decision to divest ourselves of ownership in the Pan-American Life Center. However, our long-standing roots in New Orleans remain deep and grounded.

Armed with the dedication of our leaders, corporate family and worldwide team, and the support and trust of policyholders, we look to future successes with the confidence 95 years' experience generates.

### Mensaje a nuestros Asegurados

*El año 2006 nos proporcionó la oportunidad de celebrar los logros de los 95 años de historia de Pan-American Life, mientras que, según lo prometimos, continuamos proveyendo innovaciones progresivas para apoyar nuevos niveles de crecimiento y valor.*

*Nuestro compromiso con América Latina significa más que un simple proyecto transitorio para Pan-American Life. Estimulados por el influjo de un nuevo equipo administrativo, la ejecución de la reorganización regional y la ambición de nuestros fieles productores, producimos resultados que rebasaron nuestras expectativas.*

*Logramos niveles récord de ventas de seguros de vida, marcado por un aumento total de 50%, comparado con un índice de crecimiento en la industria de los Estados Unidos de 7%. Esto incluye un aumento de 85% en el mercado de dólar internacional y un aumento de 26% en las ventas en América Latina. Además, tuvimos nuestro mejor año, con un aumento en excedente ajustado de \$28 millones, y un total de excedente ajustado de \$313 millones. Un ejemplo notable de nuestro éxito radica en la Región Centroamericana en donde Pan-American Life desarrolló su posición como la compañía principal proveedora de seguros de vida individual y seguros de salud, así como de vida grupal y salud.*

*Adicionalmente, nos propusimos rejuvenecer nuestra identidad corporativa, de capturar la esencia del carácter y vitalidad de la nueva Pan-American Life, y de consistentemente caracterizarlo en todas nuestras ventas, publicidad y materiales de comunicación. Aún más significativo es el hecho que durante el 2007, Pan-American Life se reorganizó bajo la estructura de una compañía mutualista por acciones como Pan-American Life Insurance Group, siguiendo la aprobación del Departamento de Seguros del estado de Louisiana y el éxito rotundo de la aprobación de nuestros dueños de pólizas, que votaron a favor de la reorganización. La estructura de la compañía mutualista por acciones introduce medios adicionales para recaudar capital, proveer una mayor flexibilidad organizacional, mejorar las oportunidades de crecimiento a través de adquisiciones y en adición solidificar la estabilidad financiera de la compañía.*

*Entre estos desarrollos, también tomamos la decisión de desbarnos de la posesión del Pan-American Life Center. Sin embargo, las raíces que sembramos hace tanto tiempo en Nueva Orleans permanecen profundas y sólidas.*

*Armados con la dedicación de nuestros líderes, familia corporativa y equipo mundial, y el apoyo y confianza de nuestros dueños de pólizas, esperamos grandes éxitos en el futuro con la confianza que nos brindan 95 años de experiencia.*

John J. Kelly  
Chairman of the Board  
Director de la Junta Directiva

José S. Suquet  
President and CEO  
Presidente y CEO

### Review by Division 2006

#### International

International Operations is responsible for the sales development of the Local and International Dollar markets. Our International Dollar market targets wealthy individuals and business owners who seek U.S. dollar life coverage to solve complex financial needs. Our local markets serve middle and upper income individuals, and local and multinational businesses, their owners and employees through the sale of both individual and group products. With our long-standing history in the Latin American region, we are the only U.S. insurance carrier that is dedicated to serving this important market. Currently, we maintain branch offices in Ecuador, El Salvador, Honduras and Puerto Rico, and affiliate operations in Colombia, Guatemala and Panama.

Sales in the International Dollar market reached record levels in 2006. Annualized first year target premiums for life insurance sales more than doubled. Total International Dollar life insurance sales (including excess premiums) also more than doubled. An intensified distribution effort coupled with the recruitment of new producers led to the significant increase in sales results.

#### Latin America

Pan-American Life implemented a new regional organization in Latin America in late 2005. This structure will enable the company to leverage the activities performed in the countries including sales, client service and operations, resulting in better sales performance and improved economic results. The initial impact of this change can be seen in the sales results for the regions in 2006. Annualized first year target premium increased 23% over 2005 and total Latin American life insurance sales (including excess premiums) were 26% above 2005. Total group life and health premiums were also ahead of 2005 by 8%.

### Revisión por División 2006

#### Internacional

*La división de Operaciones Internacionales es responsable por el desarrollo de ventas de los mercados de dólares internacionales y locales. Nuestros mercados de dólares internacionales tienen como meta adquirir como clientes a individuos adinerados y dueños de negocios que buscan cobertura de vida en dólares estadounidenses para satisfacer sus necesidades financieras complejas. Nuestros mercados locales sirven a los individuos que pertenecen a las clases media y alta; negocios locales y multinacionales y sus dueños y empleados a través de la venta de productos tanto individuales como grupales. Con nuestra sólida y larga historia en la región latinoamericana, somos la única empresa de seguros en los Estados Unidos que se dedica a servir este mercado tan importante. Actualmente, mantenemos sucursales en Ecuador, El Salvador, Honduras y Puerto Rico, y operaciones afiliadas en Colombia, Guatemala y Panamá.*

*Las ventas en el mercado del dólar internacional alcanzaron niveles récord durante el 2006. Las metas anualizadas de las primas se duplicaron y más. Las ventas totales de dólares internacionales (incluyendo primas en exceso) también se duplicaron. Un esfuerzo intensificado de distribución junto al reclutamiento de nuevos productores produjo un aumento significativo en los resultados de ventas.*

#### América Latina

*Pan-American Life implementó una nueva organización regional en América Latina durante el final del 2005. Esta estructura le permitirá a la compañía aprovechar las actividades efectuadas en los países incluyendo ventas, servicio de clientes y operaciones, resultando en un desempeño de ventas mejorado y un aumento en los resultados económicos. El impacto inicial de este cambio se puede observar en los resultados de ventas de las regiones durante el 2006. Las metas anualizadas de las primas aumentaron un 23% sobre las del 2005 y las ventas totales de seguros de vida en Latinoamérica (incluyendo primas en exceso) estuvieron un 26% sobre las del 2005. Las primas totales de vida grupal y salud también sobrepasaron las del 2005 por un 8%.*



## Worksite Benefits

Established in 2000, the Worksite Division is responsible for the marketing, sales and administration of both employer-paid and voluntary group life and limited benefit medical plans for employees and their dependents in the workplace. Our primary offering is a limited benefit indemnity plan with bundled services including life insurance; emergency room, hospital and office visits; surgical procedures; outpatient diagnostics; accident and short term disability coverage; and dental and vision benefits. In 2006, we launched new product features and added higher levels to existing benefits, as well as expanding our target market. Our loss experience continues to improve and Worksite has remained profitable despite a major transformation of our distribution force.

## U.S. Individual

The U.S. Individual Life division sells individual life products to U.S. citizens as well as citizens of other countries who have significant business relationships in the U.S. Pan-American Life discontinued the sales of disability income products as of January 1, 2007. The core lines of this division are whole life, universal life, and guaranteed premium term insurance. In order to fully service our customers and producers, Pan-American Life also provides product illustration software, training on products and sales concepts, and assistance in case development.

Pan-American Life is exploring the opportunities to leverage the history and expertise of our international operations in Latin America to capitalize on opportunities for life insurance sales in the U.S. Hispanic market.

## Beneficios "Worksite"

*Establecida en el año 2000, la División "Worksite" es responsable de la publicidad, ventas y administración de tanto los beneficios de vida grupal pagados por los empleadores y vida grupal voluntaria como los planes médicos de beneficios limitados para empleados y sus dependientes en el lugar de empleo. Nuestra oferta primaria es un plan de indemnización con beneficios limitados con servicios integrados que incluyen seguros de vida; sala de emergencia; visitas al hospital y oficinas de médicos; procedimientos quirúrgicos; pruebas de diagnóstico sin hospitalización; cobertura por incapacidad a corto plazo y accidentes; y beneficios dentales y beneficios de visión. Durante el 2006, añadimos nuevos elementos a los productos así como la expansión de la meta de nuestro mercado. Nuestra experiencia con pérdidas continúa mejorando y el lugar de empleo continúa rindiendo ganancias a pesar de una transformación mayor en nuestra fuerza distributiva.*

## Seguro Individual en los Estados Unidos

*La división de Vida Individual en los Estados Unidos ofrece productos de vida individual a los ciudadanos estadounidenses así como a los ciudadanos de otros países que tienen relaciones empresariales significativas en los Estados Unidos. Pan-American Life discontinuó las ventas de seguro de incapacidad desde el 1 de enero del 2007. Las líneas de productos principales de esta división son Vida Entera, Vida Universal, y Seguro a Término con primas garantizadas. Para poder proveerles servicios completos a nuestros clientes y productores, Pan-American Life también provee paquetes informáticos de ilustración de productos, entrenamiento sobre productos y conceptos de ventas, y asistencia en desarrollo de casos.*

*Pan-American Life está explorando las oportunidades de aprovechar la historia y la experiencia de nuestras operaciones internacionales en América Latina para capitalizar en oportunidades para ventas de seguros de vida en el mercado hispano en los Estados Unidos.*

## Finance

After unanimous approval from the Board of Directors and an overwhelming approval by our policyholders, the company received approval from the Louisiana Department of Insurance to reorganize under a mutual holding company structure in 2006. Operating under this structure will provide additional capital opportunities and more organizational flexibility, creating opportunities for greater growth through acquisitions. The reorganization was effective January 1, 2007. Pan-American Life Insurance Company and its affiliates now operate under the umbrella name of Pan-American Life Insurance Group, Inc.

In 2006, to restructure the company's balance sheet and boost the available capital base to grow the business, Pan-American Life sold our home office building at a sizable gain. With plans to keep our International Headquarters in New Orleans, the company signed a long-term lease to remain in the building. The sale further supports the company's continuing strategy of focusing exclusively on its core business.

## Investments

Pan-American Life begins 2007 with an even stronger capital position, higher quality assets, and a very competitive investment return. The company's adjusted capital-to-total liabilities ratio is 23.7% for 2006, more than double A.M. Best's industry average in 2005 of 10.5%. Total non-performing assets for 2006 were less than 0.1% of surplus compared with the industry average of 2.04% in 2005. Below investment grade bond holdings in the U.S. were reduced in 2006 to 3.70% of the portfolio which compares very favorably against 2005's industry average of 5.70%. Pan-American Life continues to invest 100% of U.S. reserves in investment grade bonds. The U.S. bond yield in 2006 averaged 6.48%, which is 60 basis points higher than the latest reported industry average in 2005 of 5.88%.

## Finanzas

*Después de una aprobación unánime por la Junta de Directores y una aprobación aún más arrolladora por nuestros dueños de pólizas, la compañía recibió la aprobación del Departamento de Seguros del estado de Louisiana para reorganizarse bajo la estructura de una compañía mutualista por acciones durante el 2006. Las operaciones bajo esta estructura proporcionarán oportunidades adicionales para aumentar el capital y más flexibilidad organizacional, creando oportunidades para mayor crecimiento a través de adquisiciones. La reorganización fue vigente desde el 1 de enero del 2007. Actualmente, Pan-American Life Insurance Company y sus afiliados operan bajo una entidad con el nombre de Pan-American Life Insurance Group, Inc.*

*En el año 2006, para volver a estructurar el balance general de la compañía y elevar la base del capital disponible para contribuir al crecimiento de la compañía, Pan-American Life vendió el edificio de su oficina principal por una ganancia significativa. Con planes para mantener nuestra sede internacional en Nueva Orleans, la compañía firmó un contrato de arrendamiento a largo plazo para poder permanecer en el edificio. Esta venta apoya aún más la estrategia continua de la compañía de enfocarse exclusivamente en su empresa principal ("core business").*

## Inversiones

*Pan-American Life comenzó el 2007 con una posición de capital aún más sólida, activos de mayor calidad, y un muy competitivo rendimiento de inversiones. El índice ajustado de la compañía de capital a total de pasivos es de 23.7% para el 2006, más del doble del promedio del mercado de A.M. Best en el 2005 de 10.5%. El total de los activos de mal desempeño para el 2006 fue menor de la cantidad de 0.1% del excedente comparado con el promedio de la industria de 2.04% durante el 2005. Los valores de bonos con desempeño bajo en los Estados Unidos se redujeron durante el 2006 a 3.70% del portafolio el cual compara muy favorablemente contra el promedio de la industria durante el 2005 de 5.70%. Pan-American Life continúa invirtiendo el 100% de las reservas de los Estados Unidos en bonos con categoría de "investment grade". El rendimiento de los bonos en los Estados Unidos tuvo un promedio de 6.48%, el cual es 60 puntos básicos más alto que el último promedio de la industria reportado en el 2005 de 5.88%.*

# PAN-AMERICAN LIFE

## 95 Years of Industry Leadership

## 95 Años Liderando la Industria



The 95th anniversary of Pan-American Life Insurance is a testament to its longstanding mission, one that is guided by an unwavering dedication to customers and a partnership they can trust. As the company's historical account details, even before the first policy was issued in March of 1912, a commitment to serve the Americas shaped the founding vision for Pan-American Life.

The magnitude and scope of Pan-American Life has undergone impressive growth. For nearly a century, the company has been challenged by economic transformation and globalization, successfully evolving from a local business in the port town of New Orleans, Louisiana to a multinational company operating in North, South and Central America.

Our 95th anniversary is a true commemoration, celebrating our ability to serve and protect our policyholders. As we look toward the future with pride and confidence, we remain steadfast in our commitment to embrace the individual needs of our policyholders and to continue a legacy of trust, financial stability and strength.

Pan-American Life begins operations in New Orleans with \$1 million in capital. The company occupies 8-10 small offices in the Whitney Building.

On March 28, the first Pan-American Life insurance policy is formally issued.

Pan-American Life passes its first landmark of distinction with \$100,000,000 of life insurance in force and over \$11,000,000 in assets. Operations now encompass 17 states and seven Central and South American countries. As quoted in a 1923 editorial, Pan-American Life has done "what has never been accomplished by a life insurance company in the world in the same length of time."

B.B. Macfarlane, a home office supervisor, is elected president of the Life Underwriter's Association of Louisiana. She's the first woman to occupy such a position in the industry.

Despite the Depression, company operations have expanded to 25 states and 13 Central and South American countries. Insurance in force now exceeds \$170,000,000. Assets are over \$28,000,000. The company's surplus surpasses \$2,000,000.

Pan-American Life continues its rapid growth with more than \$189,000,000 of life insurance in force and assets of more than \$48,000,000. Policyholders and beneficiaries have received \$69,000,000 in benefits since 1912.

*Los 95 años de aniversario de Pan-American Life Insurance sirven como testimonio de su larga misión, que ha sido guiada por una constante dedicación a sus clientes y a una relación en la cual pueden confiar. Según indica la historia de la compañía, antes de emitir la primera póliza en marzo del 1912, el compromiso de servir a América ya era parte de la visión con la cual se fundó Pan-American Life.*

*La magnitud del crecimiento de Pan-American Life ha sido impresionante. Por casi un siglo, las transformaciones económicas y la globalización han presentado un reto para la compañía que comenzó como un negocio local en la ciudad de Nueva Orleans, Louisiana hasta convertirse en una compañía multinacional con operaciones en Norte, Centro y Sur América.*

*Nuestros 95 años de aniversario son realmente dignos de conmemorar, ya que celebramos nuestra capacidad para servir y proteger a los dueños de pólizas. Al mirar con orgullo y confianza hacia el futuro, permanecemos firmes en nuestro compromiso de servir las necesidades individuales de los tenedores de pólizas y continuar nuestro legado de confianza, fortaleza y estabilidad financiera.*

**1911** *Pan-American Life comienza sus operaciones en Nueva Orleans con un capital de \$1 millón de dólares. La compañía ocupa 8-10 oficinas pequeñas en el Whitney Building.*

**1912** *El 28 de marzo, se emite formalmente la primera póliza de seguro de Pan-American Life.*

**1923** *Pan-American Life alcanza su primer logro distintivo con \$100,000,000 en seguros de vida y más de \$11,000,000 en activos. En este momento cuenta con operaciones en 17 estados y en siete países de Centro y Sur América. Según cita un editorial del 1923, Pan-American Life ha logrado "algo que ninguna otra compañía de seguro de vida en el mundo había podido alcanzar en tan poco tiempo".*

**1926** *Eligen a B.B. Macfarlane, supervisora de la oficina central, como presidente del Life Underwriter's Association de Louisiana. Ella es la primera mujer en ocupar dicha posición en la industria.*

**1932** *A pesar de la Depresión, las operaciones de la compañía se han expandido a 25 estados y a 13 países de Centro y Sur América. Los seguros de vida exceden \$170,000,000. Los activos superan \$28,000,000. El excedente de la compañía sobrepasa \$2,000,000.*

**1942** *Pan-American Life continúa su rápido crecimiento con más de \$189,000,000 en seguros de vida y más de \$48,000,000 en activos. Los tenedores de pólizas y los beneficiarios han recibido \$69,000,000 en beneficios desde 1912.*

The first piling is driven for the six-story, \$2 million Pan-American Life building at 2400 Canal Street.

Pan-American Life has more than \$500,000,000 of life insurance in force, with assets of more than \$125,000,000 and surplus of \$8,500,000.

On New Year's Day, Pan-American Life completes its 10-year Mutualization Plan. The company is now owned entirely by its policyholders.

Pan-American Life celebrates its 50th anniversary with life insurance in force totaling more than 1,400,000,000 and assets exceeding \$240,000,000.

New sales and service offices open throughout Latin America.

Pan-American International Insurance Company incorporates in the Cayman Islands.

G. Frank Purvis announces plans to build a new home office at 601 Poydras Street.

Pan-American Life reaches \$5 billion of life insurance in force.

Pan-American Life moves to its new home at 601 Poydras St., New Orleans, LA.

Pan-American Life introduces its first universal life insurance products and takes them to market successfully.

**1950** *Pan-American Life comienza la construcción de un edificio de \$2 millones de dólares en 2400 Canal Street.*

**1951** *Pan-American Life tiene más de \$500,000,000 en seguros de vida, más de \$125,000,000 en activos y \$8,500,000 en excedente.*

**1952** *El primer día del año, Pan-American Life completa su Plan de Mutualización de 10 años. La compañía se convierte en propiedad de los dueños de póliza.*

**1961** *Pan-American Life celebra sus 50 años de aniversario con un total de más de \$1,400,000,000 en seguros de vida y más de \$240,000,000 en activos.*

**1965** *Se abren nuevos centros de venta y servicios a través de América Latina.*

**1977** *Pan-American International Insurance Company se incorpora en las Islas Caimán.*

**1977** *G. Frank Purvis anuncia planes para la construcción de una oficina central nueva en 601 Poydras Street.*

**1978** *Pan-American Life alcanza \$5 billones en seguros de vida.*

**1980** *Pan-American Life se traslada a sus nuevas instalaciones en 601 Poydras St., New Orleans, LA.*

**1984** *Pan-American Life presenta sus primeros productos de seguro de vida universal y los introduce exitosamente en el mercado.*



Pan-American Life introduces two market-leading universal life products that set industry standards. One product is ranked #1 in the industry, and maintains that ranking for nearly a year.

75th Anniversary

Benefits paid to Pan-American Life and Pan-American Assurance Company policyholders and beneficiaries amount to a record \$393 million.

At more than \$356 million, Pan-American Life is the highest revenue-producing private company in New Orleans.

Pan-American Life establishes Worksite Division.

The Board of Directors of Pan-American Life Insurance Company announces the election of Mr. John James Kelly to Chairman of the Board.

José S. Suquet is named President and CEO of Pan-American Life.

Along with most residents and businesses throughout Greater New Orleans and the Gulf Coast Region, Pan-American Life and its employees evacuate the city ahead of Hurricane Katrina's historic landfall and destruction on August 29th.

Pan-American Life quickly and successfully re-establishes full operations through a network of temporary offices in several states. Through the dedication and hard work of its employees, the company maintains exemplary sales and customer service standards, and fully returns to its home office by the end of November.

Pan-American Life successfully entered capital markets with a \$50 million surplus note enabling the company to achieve a statutory surplus of \$270 million.

John J. Kelly named Chairman of the Committee of 100.

Pan-American Life celebrates its 95th Anniversary

After an overwhelming approval by its policyholders, Pan-American Life received an approval order from the Louisiana Department of Insurance to reorganize under a mutual holding company structure. Under this structure the company will have additional means to raise capital and more organizational flexibility, creating opportunities for greater growth through acquisitions and further strengthening the financial stability of the company, all while maintaining and preserving policyholder control and membership rights.

**1986** *Pan-American Life introduce dos importantes productos de seguro de vida universal que establecen un estándar para la industria. Uno de los productos se considera como el #1 en la industria y conserva dicha clasificación durante casi un año.*

75 Años de Aniversario

**1990** *Los beneficios que Pan-American Life y Pan-American Assurance Company pagan a sus beneficiarios y dueños de póliza alcanzan un monto récord de \$393 millones.*

**1999** *Con más de \$356 millones, Pan-American Life es la compañía privada con mayores ingresos en Nueva Orleans.*

**2000** *Pan-American Life establece Worksite Division.*

**2004** *La Junta de Directores de Pan-American Life Insurance Company anuncia el nombramiento de John James Kelly como Director de la Junta Directiva.*

*José S. Suquet es nombrado Presidente y CEO de Pan-American Life.*

**2005** *Al igual que sucede con la mayor parte de los residentes y las empresas en la ciudad de Nueva Orleans y la región del Golfo, Pan-American Life y sus empleados evacuan la ciudad el 29 de agosto antes del histórico huracán Katrina y sus destructivas consecuencias.*

*Pan-American Life reestablece rápida y exitosamente sus operaciones completas por medio de una red de oficinas provisionales en varios estados. A través de la dedicación y el esfuerzo de sus empleados, la compañía mantiene un nivel ejemplar de ventas y estándares de servicios al cliente, y retorna completamente a sus oficinas centrales a finales de noviembre.*

*Pan-American Life penetró exitosamente al mercado capital con una nota de excedente de \$50 millones que le permitió la compañía alcanzar un excedente declarado de \$270 millones.*

*John J. Kelly es nombrado Director del "Committee of 100".*

**2006** *Pan-American Life celebra sus 95 años de aniversario.*

*Después de recibir la aprobación de la inmensa mayoría de sus dueños de pólizas, Pan-American Life obtuvo una orden de aprobación del Departamento de Seguros del estado de Louisiana para reorganizarse bajo la estructura de una compañía mutualista por acciones. De esta manera, la compañía tendrá acceso a otros medios para la recaudación de capital y mayor flexibilidad organizacional, que le provee oportunidades para un mayor crecimiento a través de adquisiciones que solidifiquen aún más la estabilidad financiera de la compañía mientras mantienen y preservan el control de los dueños de póliza y los derechos de membresía.*

Best year ever. Total capital reached \$313 million.



El mejor de los años. Se alcanza un capital total de \$313 millones.

## Summary of Operations / Resumen de Operaciones

### INCOME - INGRESOS

Statutory Basis Pan-American Life only/Unaudited 2006 - 2005

	2006	2005
Insurance Premiums - <i>Primas de Seguros</i>	\$156,462	\$141,691
Net Investments Income - <i>Ingreso Neto en Inversiones</i>	89,545	86,596
Other Revenues - <i>Otros Ingresos</i>	16,418	13,981
<b>Total Revenues - <i>Total de Ingresos</i></b>	<b>262,425</b>	<b>242,268</b>

### POLICYHOLDERS' BENEFITS AND EXPENSES - BENEFICIOS Y GASTOS DE LOS ASEGURADOS

Policy Benefits and Surrenders - <i>Beneficios de Pólizas y Capitulaciones</i>	143,335	141,818
General Insurance Expenses and Other Expenses - <i>Gastos Generales de Seguros y Otros Gastos</i>	72,734	65,315
Commissions and Other Agency Expenses - <i>Comisiones y Otros Gastos de Agencia</i>	34,173	35,026
<b>Total Expenses - <i>Total de Gatos</i></b>	<b>250,242</b>	<b>242,159</b>

### DIVIDENDS, INCOME TAXES - DIVIDENDOS E IMPUESTOS SOBRE INGRESOS

Dividends Paid to Policyholders - <i>Dividendos Pagados a Los Asegurados</i>	4,854	6,786
Income Taxes Expense - <i>Gastos de Impuestos Sobre Ingresos</i>	3,876	(2,864)

### NET GAIN FROM OPERATIONS - GANANCIA NETAS

Net Realized Capital Gains (Losses) - <i>Ganancias Capitales Realizadas (Pérdidas)</i>	3,453	(3,813)
	(10,754)	(1,365)

### NET INCOME FROM OPERATIONS - INGRESO NETO DE OPERACIONES

	(7,301)	(5,178)
--	---------	---------

### NON-OPERATING INCOME - INGRESOS NO OPERATIVO

	26,587	674
--	--------	-----

### CONTRIBUTION TO SURPLUS - CONTRIBUCIÓN A PLUSVALÍA

	\$19,286	\$(4,504)
--	----------	-----------

(EXCLUDING CHANGE IN SURPLUS NOTES / EXCLUYE CAMBIOS EN NOTAS DE EXCEDENTES)

## Balance Sheet / Balance General

### ASSETS - ACTIVOS

2006 - 2005

	2006	2005
Investments - <i>Inversiones</i>	\$1,416,591	\$1,373,894
Loans to Policyholders - <i>Préstamos a los Tenedores de Pólizas</i>	95,268	97,592
Other Invested Assets - <i>Otros Activos Invertidos</i>	38,798	43,681
<b>Total Invested Assets - <i>Total de Activos Invertidos</i></b>	<b>1,550,657</b>	<b>1,515,167</b>
Other Assets - <i>Otros Activos</i>	46,257	56,391
Separate Accounts Assets - <i>Activos en Cuentas Separadas</i>	76,663	68,888
<b>Total Assets - <i>Total de Activos</i></b>	<b>\$1,673,577</b>	<b>\$1,640,446</b>

### LIABILITIES AND SURPLUS - PASIVOS Y EXCEDENTES

Reserve for Policies and Pending Claims - <i>Reserva de Pólizas Y Reclamaciones Pendientes</i>	\$1,178,840	\$1,190,707
Policyholder Dividends Declared - <i>Dividendos de Tenedores de Pólizas</i>	3,845	4,520
Asset Valuation Reserve - <i>Reserva del Valor Contable</i>	23,705	14,538
Other Liabilities - <i>Otros Pasivos</i>	101,504	91,851
Separate Account Liabilities - <i>Cuentas Separadas</i>	76,663	68,888
<b>Total Liabilities - <i>Total de Pasivos</i></b>	<b>1,384,557</b>	<b>1,370,504</b>

Surplus Notes - <i>Notas de Excedentes</i>	51,377	51,585
Unassigned Surplus - <i>Excedentes no Asignados</i>	237,643	218,357
<b>Surplus - <i>Excedentes</i></b>	<b>289,020</b>	<b>269,942</b>
<b>TOTAL LIABILITY AND SURPLUS - <i>TOTAL DE PASIVOS Y EXCEDENTES</i></b>	<b>\$1,673,577</b>	<b>\$1,640,446</b>

### CHANGES IN SURPLUS - CAMBIOS EN EXCEDENTES

Beginning of Year - <i>Comienzo del Año</i>	269,942	222,861
Net Income/(Loss) - <i>Ingreso neto/pérdidas</i>	19,286	(4,504)
Change in Surplus Note - <i>Cambio en notas de excedentes</i>	(208)	51,585
<b>End of Year Surplus - <i>Excedente de final de año</i></b>	<b>289,020</b>	<b>269,942</b>

Asset Valuation Reserve (AVR) - <i>Reserva del Valor Contable (AVR)</i>	23,705	14,538
<b>Adjusted Surplus - <i>Excedente Ajustado</i></b>	<b>312,725</b>	<b>284,480</b>

## 2007 Initiatives and Vision

Pan-American Life's corporate strength and rich heritage are the result of our consistently sound financial management, corporate governance, and thorough strategic planning. Commitment and dedication to policyholders have been Pan-American Life's hallmark since its founding in 1911, enabling us to implement initiatives that enhance and strengthen our company.

To achieve our goals, Pan-American Life's leadership has identified key growth initiatives for 2007:

- Financial transformation: Conversion from statutory to GAAP accounting guidelines
- Develop optimal corporate structure - Use of our mutual holding company structure to include potential mergers and acquisitions
- Implement a risk management function throughout the company
- Expand individual medical line of business in Latin America
- Opportunistic divestiture of real estate holdings
- Implement U.S. Hispanic strategy - Invest in opportunities to leverage the history and expertise of our international operations in Latin America to capitalize on opportunities for life insurance sales in the U.S. Hispanic market.

## Iniciativas y Visión 2007

*La solidez corporativa y la rica herencia de Pan-American Life son el resultado de la responsabilidad financiera de nuestra administración, gobierno corporativo y planificación estratégica minuciosa. El compromiso y la dedicación para nuestros tenedores de pólizas ha sido el sello que ha destacado a Pan-American Life desde su fundación en el 1911, permitiéndonos la implementación de iniciativas que mejoran y fortalecen nuestra compañía.*

*Para lograr nuestras metas, el liderazgo de Pan-American Life ha identificado ciertas iniciativas claves para el crecimiento durante el 2007:*

- *Transformación financiera: Conversión de registros contables legales a las pautas de contabilidad establecidas por GAAP (principios contables generalmente aceptados)*
- *Desarrollo de estructura corporativa óptima: Uso de la estructura mutualista por acciones de nuestra compañía para incluir fusiones y adquisiciones*
- *Implementación de la función de manejo de riesgos empresariales a través de la compañía*
- *Expansión de la línea de productos médicos e individuales en América Latina*
- *Ventas oportunistas de "holdings" de bienes raíces*
- *Implementación de estrategia hispana en los Estados Unidos - Invertir en oportunidades para aprovechar la historia y la experiencia de nuestras operaciones internacionales en América Latina y así capitalizar en oportunidades de ventas de seguros de vida en el mercado hispano de los Estados Unidos.*

## Operations/Operaciones

Pan-American de Colombia  
Compañía de Seguros de Vida, S.A.  
Carrera 7 No.75-09  
Apartado Aéreo 76000  
Bogota, Colombia  
(571) 212-1300

Compañía de Seguros Panamericana, S.A.  
Avenida La Reforma 9-00, Zona 9  
Edificio Plaza Panamericana, 10º Nivel  
Ciudad Guatemala, Guatemala  
(502) 2 338-9800

Pan-American Life de Panamá, S.A.  
Calle Aquilino De La Guardia  
Entre Calles 47 y 48  
Apartado 0819-06065 El Dorado  
Panamá, República de Panamá  
(507) 208-4200

Pan-American Life Ecuador  
Avs. República de El Salvador 1082 y Naciones Unidas;  
Edificio "Mansión Blanca"  
Torre Londres, Pisos 10 y 11  
Quito, Ecuador  
(593) 2 225-3500

Pan-American Life El Salvador  
Edificio PALIC, Alameda Dr. Manuel Enrique Araujo  
y Calle Nueva No.1, Colonia Escalón  
San Salvador, El Salvador  
(503) 2 209-2700

Pan-American Life Honduras  
Col. Palmira Ave. República de Chile No. 804  
Edificio PALIC  
Apartado Postal No.123  
Tegucigalpa, M.D.C., Honduras  
(504) 216-0909

Pan-American Life Puerto Rico  
Metro Office Park 2  
Calle 1, Suite 101  
Guaynabo, Puerto Rico 00968-1705

P.O. Box 36436-4865  
San Juan, Puerto Rico 00936-4865  
(787) 620-1414

Pan-American International  
Insurance Corporation  
Cayman Islands, B.W.I.

INRECO International  
Reinsurance Company  
Cayman Islands, B.W.I.

Pan-American Assurance Company  
601 Poydras Street  
New Orleans, Louisiana, 70130  
(877) 939-4550

Pan-American Life Insurance Company  
601 Poydras Street  
New Orleans, Louisiana 70130  
(877) 939-4550

Pan-American Life Headquarters  
601 Poydras Street  
New Orleans, Louisiana 70130  
(504) 566-1300

