

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

Abhijit Shah

ICICI Prudential AMC 營銷、數碼及客戶體驗部主管

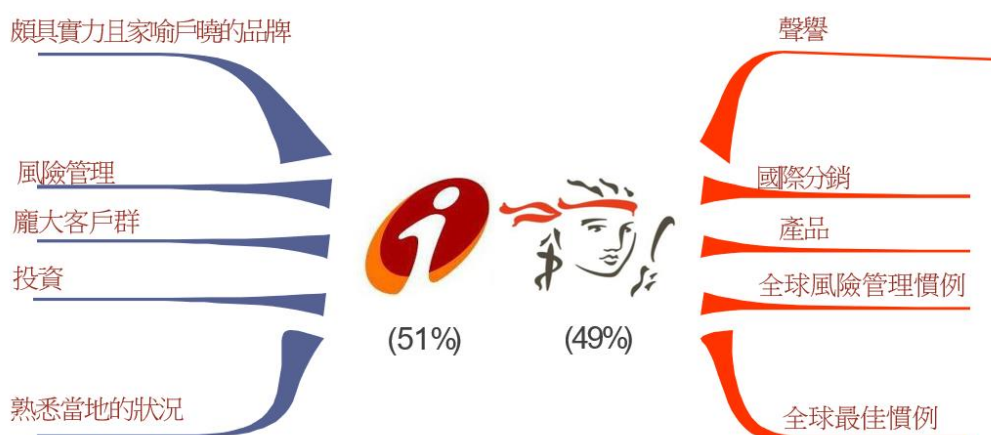
印度是世界知名大國，幅員廣闊，活力充沛，14 億人口散居全國各地。縱然我們在許多方面迥然不同，但卻又有一個共通點-- 就是同樣努力進取，追求繁榮，為自己和家人投資締造更美好的未來。

Nimesh Shah

ICICI Prudential AMC 董事總經理兼執行總裁

ICICI Prudential Asset Management Company (ICICI Prudential AMC)於 22 年前開始營運，當時資產管理行業只有數年歷史，並由少數政府部門主導。ICICI Prudential AMC 擁有獨特的風格、服務和產品，且一直是市場的強力品牌。ICICI 是非常優秀的本地品牌，而英國保誠在投資管理方面的專業知識向來蜚聲國際。

強大後盾



兩家公司強強聯合，一向深受印度客戶讚賞。我們的高級管理層在公司服務已逾 10 至 15 年。時至今日，我們的客戶遍及不同階層，由印度小鎮的退休教師，以至印度的億萬富豪，還有印度的大企業，產品從每月投資 10 美元以至 1 億美元左右。對此成績，我們感到自豪。

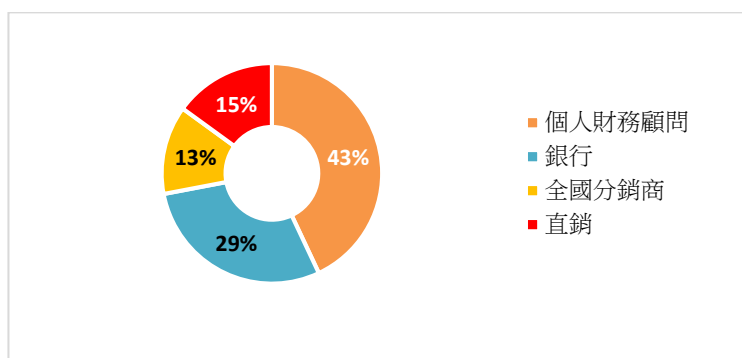
我們是如何做到的呢？ ICICI Prudential AMC 一直遵循我們稱之為「信任鐵三角」的原則，今後定當繼續奉行不悖。

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機



這個鐵三角的第一要素，是 ICICI Prudential AMC 開展的每項活動皆以客戶為先。我們的業務涵蓋全國，服務超過 270 個城市，與我們的銀行合作夥伴及個人財務顧問組成了一個深度融合的服務網絡。

ICICI Prudential AMC：分銷組合
(2021 年 3 月，按管理資產劃分)



資料來源：公司資料

這個網絡十分強大，全印度 91% 的互惠基金分銷商均有銷售 ICICI Prudential AMC 產品。

為了讓客戶滿足，我們致力成為一家科技優先的公司，我們在自動化和數碼領域的投資，創造了多項行業第一，例如首個在國內推出的應用程式 IPRUtouch。

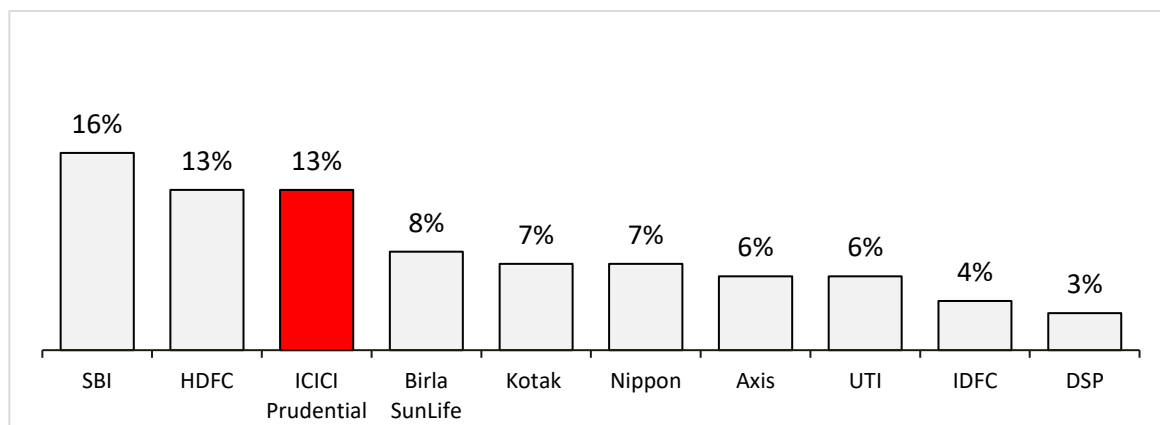
我們在 B2C 和數碼方面的領先優勢亦開始展現成效。我們是印度唯一擁有大型客戶服務專責團隊的資產管理公司，整體員工中有 25% 以 B2C 為主，而今日我們獲得的新客戶有 65% 來自數碼渠道。

以客戶為中心的服務方式，令我們在第二個關鍵部分處於領先地位，這個部分就是：盈利能力。盈利能力令我們更有信心投資未來，從而締造一個可持續發展、以增長為導向的商業模式。

我們管理的資產為 560 億美元，業內的市場份額一直超過 13%，客戶群達 560 萬，佔行業客戶 23% 以上。

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

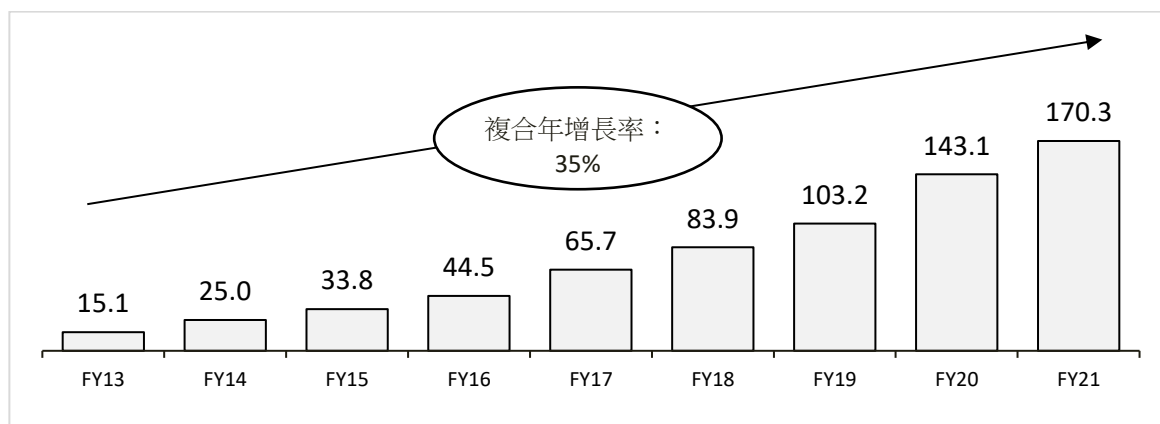
互惠基金市場份額
(2021 年 3 月，按期末管理資產劃分)



資料來源：AMFI

過去八年來，我們的利潤以每年 35% 的速度增長，這個增速一直高於業內水平。經營溢利方面，我們在業內佔比最大，股本回報率超過 80%，成本收入比率則低於 24%。

ICICI Prudential AMC：稅後利潤
(百萬美元)



附註：印度財政年度截至 3 月 31 日止；外匯匯率為 1 美元兌 73.1138 印度盧比
資料來源：公司資料

第三個要素是健全的風險管理政策，配合穩健機制以及人才的深入過程導向，這方面一貫有助提升我們的品牌和股東價值。我們為印度感到自豪的例子，是過去 22 年來 ICICI Prudential 在信貸領域從未發生過任何違約或延誤。身為資產管理人，我們必須建立值得信賴的領導地位。

公司的關鍵績效指標（KPI）與我們合規為先的文化緊密相連。

Ashish Gumashta
瑞士寶盛董事總經理兼執行總裁

我認為，ICICI Prudential AMC 之所以表現出眾，原因有三點。

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

第一是在印度這樣的新興市場，從構思、規劃到執行，我認為這是個很了不起的團隊，執行速度確實令客戶受惠。

第二是具有多元化的優質產品，包括股票、互惠基金、商品、房地產。

最後是人才的質素和深度。近 15 至 20 年來，一直與我交流的都是業內優秀人才。ICICI Prudential AMC 的產品幾乎成為各種投資組合中不可或缺的部分。

我們衷心為這個夥伴感到自豪，並期待雙方維持長期合作關係。

Yogesh Sharma

盈歲資本執行總裁

ICICI Prudential AMC 不但為個人財務顧問的日常業務提供端到端無縫銜接的支援，還會無時無刻投入相關的增長元素，在規劃未來增長方面發揮真正作用。

這一點可透過其產品 IPRUtouch 流動應用程式看得出來。這是一個功能強大、以技術和分析為基礎的程式，有助我推動業務，安裝在手機之後，幾乎等同是我業務的「口袋辦公室」。

Varun Sridhar

PAYTM Money 執行總裁

ICICI Prudential AMC 在創新、變革以至為互惠基金行業引進新產品和教育方面一直穩居優勢。

我們 PAYTM Money 一直謀求長遠發展，致力令所有印度人都能買到互惠基金，我們很高興能與 ICICI 攜手合作踏上這一旅程，引進新意念和新產品。

Nimesh Shah

ICICI Prudential AMC 董事總經理兼執行總裁

那麼，ICICI Prudential AMC 的未來在哪裡？

第一，值得注意的是整個印度經濟所蘊藏的巨大商機。該國目前被列為世界第六大經濟體，自 1990 年第十二名躍升至當前位置。及至 2030 年，印度可望晉身為第三大經濟體，僅次於中美兩國¹。印度人擁有良好儲蓄習慣，儲蓄率超過 31%²，但大部分儲蓄總是投向傳統工具和硬資產，只有約 4% 資金用於投資股票。因此，印度的互惠基金管理資產和 GDP 僅佔 16%，而世界平均水平則為 63%³。

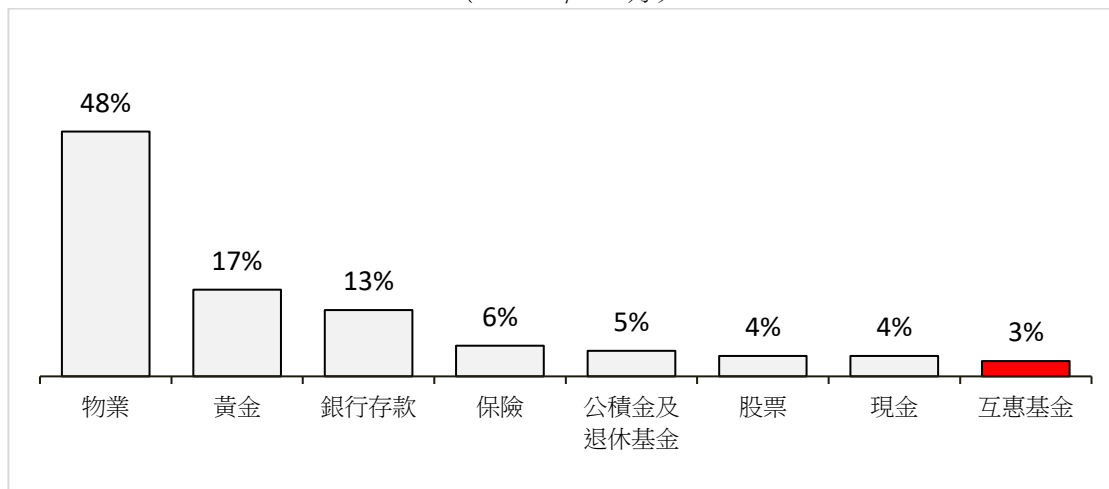
¹ 資料來源：<https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/india-to-become-5th-largest-economy-in-2025-3rd-largest-by-2030/articleshow/79964750.cms?from=mdr>

² 國際貨幣基金組織調查，ceicdata

³ 資料來源：https://www.business-standard.com/article/markets/india-s-mf-assets-to-gdp-ratio-much-lower-than-global-average-121030100895_1.html

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

印度家庭資產的組成
(2020 年 12 月)



資料來源：Jefferies、RBI

鑒於我國的人均收入已超過 2,000 美元⁴，現在正是推動和加強「儲蓄者成為投資者」模式的時機，令銀行存款轉移到互惠基金去，當中確實蘊含重大商機。

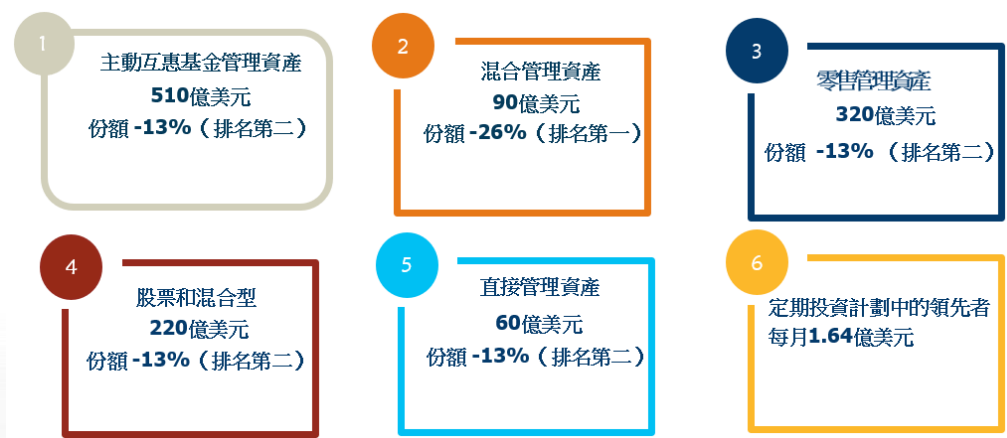
ICICI Prudential AMC 將憑藉「信任鐵三角」的堅實基礎，追求持續發展。首先，讓我們講解一下投資理念。

Sankaran Naren

ICICI Prudential AMC 執行董事兼資訊總監

我們的理念穩健且以投資者為中心，旨在遵循一貫投資風格，提供多元化的股票和資產類別投資組合。這些股票和資產類別具有釋放價值的高潛力，同時可在市場週期中維繫客戶的信賴。我們構建的投資團隊專注於過程導向和創新，令我們能夠有效管理公眾資金，不會對品牌造成任何損害。

ICICI Prudential AMC：產品組合



⁴ 資料來源：Trading economics

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

過去數年，我們創造了快樂的客戶文化，客戶享有投資組合的目標回報，並且信任我們的投資策略。

我們的均衡優勢基金(Balanced Advantage Fund)就是透過產品創新實現我們的理念和策略的例子。均衡優勢基金的獨有賣點是以模型為主導進行動態資產配置，現已成為一個獨特類別，所有其他競爭對手紛紛仿效，推出類似產品。發展下去，我們相信現在正是爭取多個業內第一的時機，良機當前，應充分擴大所有產品規模。

Nimesh Shah

ICICI Prudential AMC 董事總經理兼執行總裁

監管方面有許多因素需要注意。監管機構一意推動資產管理行業結構簡單、運作透明，藉此提高互惠基金的滲透率。業界與監管機構合作完成了大量工作，透過大規模廣告、簡化產品分類、善待客戶的資產管理費用等，推動民眾對互惠基金的關注和接納。

當局近期引進的一個重要改變，是簡化了早期複雜的客戶加入程序，此舉勢必帶來 B2C 和數碼方面的巨大增長。

Abhijit Shah

ICICI Prudential AMC 營銷、數碼及客戶體驗部主管

印度市場相關結構獨特，客戶資料的擁有權屬於資產管理公司，而非分銷商。另一重大差異是 Aadhar，這是每個印度人都擁有的獨特數碼身份。當局近期修改了法規，民眾只需簡單驗證 Aadhar 號碼，即可開始投資互惠基金，毋須任何文件或簽名。此舉是巨大的增長催化劑，現在購買互惠基金就像在亞馬遜或任何電子商務平台購買手機一樣簡單。

目前越來越多印度人希望透過財務規劃和投資自行掌控進度，數碼將成為客戶參與、溝通、營銷和產品面世的默認媒介，因此蘊藏巨大的 B2C 商機。

ICICI Prudential AMC 數碼工具：IPRU Touch



另一大趨勢是機遇，是印度金融科技的冒起和增長。過去數年，10 億美元的初創神話已轉向金融科技領域。對於精通數碼科技的資產管理公司來說，這是一個莫大機遇，公司之間可以攜手合作，共同創造產品和交付模式，在這個增長領域擴大市場份額。

英國保誠投資者日影片
ICICI Prudential Asset Management Company
努力進取，追求繁榮 — 在瞬息萬變市場中搶佔先機

今日，我們 65% 以上的客戶來自數碼渠道、91% 的日常購買交易以完全無紙張方式進行。在 B2C 方面，我們設有一個專門的客戶互動模式，擁有超過 500 名員工，可充分運用優勢把握巨大商機。

我們對客戶數碼工具的投資，以及與金融科技公司的領先市場合作，均有助我們提升市場份額和錢包份額。我們相信，憑著這些領域的領先優勢，我們將可創造龐大的客戶品牌，從而較競爭對手獲得更大利益。

Nimesh Shah

ICICI Prudential AMC 董事總經理兼執行總裁

對於客戶的關注、妥善的風險管理取向，以及公司的投資理念，ICICI Prudential AMC 無不感到自豪，這些優勢令我們成為印度最具盈利能力的資產管理公司。

秉持這些原則，加上我們對 B2C 和數碼的敏銳觸覺，我們肯定可在下一個增長階段受惠。

中、英文文本之文意如有歧異，在任何情況下概以英文文本為準。