

## 英國保誠投資者日影片 泰國

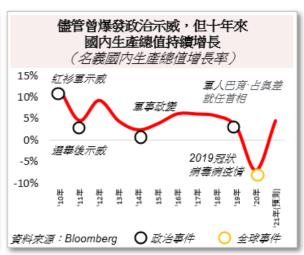
「數碼泰國,數碼保誠」

#### **Robin Spencer**

保誠泰國執行總裁

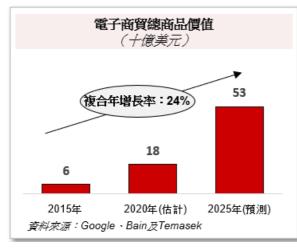
保誠泰國有幸把握到亞洲一個千載難逢的機遇。泰國是東盟地區第二大經濟體 $^1$ ,國內生產總值超過 $^3$ 000億美元 $^2$ ,超過香港或新加坡 $^3$ 。

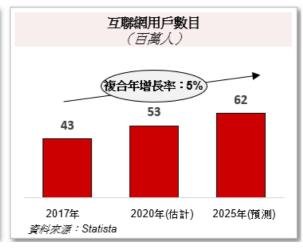




泰國的億萬富豪人數幾乎超過亞洲所有其他國家,僅次於大中華區及印度<sup>4</sup>。預計該國財富將繼續增長, 未來十年高淨值及富裕人士將增加兩倍。預計快速城市化將推動中等收入及大眾市場領域的財富增長, 而保險市場在這一領域歷來滲透不足。

泰國的另一個重要轉變是轉向數碼渠道。2020年,泰國使用手機銀行的用戶數排名第一 $^5$ 。整體而言,泰國有5,300萬互聯網用戶 $^6$ 。





<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> 資料來源: https://www.enterprisesg.gov.sg/overseas-markets/asia-pacific/thailand/market-profile

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> 資料來源:Statista

³ 資料來源:https://tradingeconomics.com/hong-kong/gdp, https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/economy

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> 資料來源:https://www.forbes.com/sites/giacomotognini/2021/04/06/the-countries-with-the-most-billionaires-2021/; 指英國保誠 開展壽險業務的所有國家/地區。

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> 資料來源: https://www.bangkokpost.com/business/1631402/thailand-tops-global-digital-rankings

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> 資料來源: https://www.statista.com/statistics/553730/number-of-internet-users-thailand/



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

考慮到財富增長,加上人口迅速老齡化、巨大的保障缺口、不堪重負的全民醫療體系以及數碼技術的廣泛採用所帶來的機遇,不難理解為何英國保誠將泰國視為增長前景最為廣闊的重要市場之一。英國保誠 涉足泰國市場已有 25 年,年度保費等值排名第八<sup>7</sup>,代理團隊規模相對較小。

然而,透過新的 TMB(泰國軍人銀行)分銷合作夥伴關係,我們計劃大幅擴展業務規模。秉承我們的宗旨:**幫助泰國人實現人生最大的價值**,我們將專注於客戶的真實需求及其關心的事項,像初創公司一樣思考和行動,推動業務變革。

我們擬專注於四個主要增長領域,以顛覆傳統市場。

首先,我們將確保透過銀行合作夥伴(TTB及大華銀行)獲取重大價值,從而支持業務。

其次,與我們的泰國零售基金管理業務瀚亞密切合作。我們將在健康、理財及退休領域設計新的產品組合,特別是面向高淨值及富裕群。

第三,使用 Pulse 作為數碼通道,我們將為還沒得到充分服務的大眾群體帶來全新的健康及保障解決方案。

最後,保誠泰國將善用數據和人工智能,透過數碼合作夥伴關係,為市場帶來變革,擴展壽險及健康業務的傳統邊界。

上述各項均蘊含龐大機遇,有助英國保誠進一步鞏固領導地位。如能全部實現,必將突破傳統市場和渠道,為英國保誠股東實現增長、創造價值。

#### **Aman Kapoor**

保誠泰國分銷總監

英國保誠是泰國領先的銀行保險業者之一,足證我們與銀行合作夥伴 Thanachart Bank 及大華銀行的合作夥伴關係相當穩固。我們在銀行保險領域的表現一直領先業界。2020年,我們實現銷售額增長22%,達到行業增長率的三倍以上。

TMB 與 Thanachart 銀行(現稱 TTB)合併後,能夠接觸逾 1,000 萬名客戶,推動我們的銀行保險業務 從規模、範圍及盈利能力等方面變革。為實現我們的增長目標,我們將專注於四個領域:

首先,提高我們在高淨值及富裕市場的份額。預計該市場於 2020 年至 2030 年期間的複合年增長率將達到 15%8。我們將與英國保誠及瀚亞共同推出綜合理財、健康及退休解決方案,以滿足 TTB 客戶的需要。然後,我們將做足準備,以滿足這一核心客戶群的複雜需求。

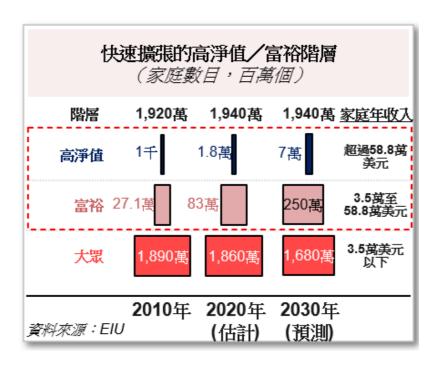
<sup>7</sup> 指 2020 年全年度的加權新業務保費

<sup>8</sup> 僅指高淨值市場



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」



其次,我們將透過銀行銷售,在快速增長的健康及保障市場中獲取更大份額。銀行過往沒有聚焦這一領域。健康及保障業務的增長不僅能夠滿足客戶需求,亦有助提升新業務利潤率及分散風險。

第三,我們將與銀行合作,探索僱員福利及中小企業方面的機遇。泰國的中小企業僱用超過 1,400 萬人 9 ,預計到 2021 年將佔國內生產總值的  $50\%^{10}$ 。我們與眾不同的 Business@Pulse 平台,提供多元化的增值功能,例如薪資及人力資源相關服務,為客戶提供具吸引力及別具特色的一站式解決方案。

最後,我們將拓展過往表現未如理想的大眾及中等收入客戶市場。泰國人熱衷數碼科技,國內數碼銀行 蓬勃發展,讓我們有機會搶佔先機,超越傳統代理渠道。

我們透過銀行合作夥伴的數碼應用程式,提供相關的數碼化產品及服務,並利用 Pulse 將其全部整合。 我們銳意成為泰國第二大銀行保險業務。為此,我們的主要銀行保險合作夥伴 TTB 的支持不可或缺。

#### Piti Tantakasem

TMB Thanachart Bank 董事兼執行總裁

TMB Thanachart 的願景是幫助泰國人改善財務狀況,進而實現人生目標。

首先,一旦發生不幸,他們不願給摯愛帶來負擔。

其次,他們希望在延長壽命的同時,盡量減少或消除財務問題。

最後,他們希望自己的健康相關問題能夠得到盡可能長久的保障。

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> 資料來源: https://data.adb.org/dataset/2020-adb-asia-sme-monitor-vol1-country-regional-reviews

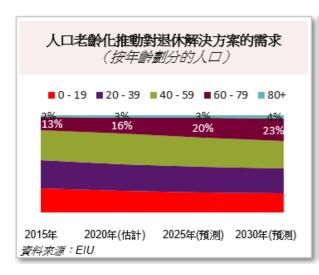
<sup>10</sup> 資料來源: https://www.bangkokpost.com/business/1468342/goal-for-smes-to-kick-in-half-of-gdp



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

泰國擁有近 7,000 萬人口 $^{11}$ ,當中約 1,500 萬人年齡在 60 歲及以上 $^{12}$ 。我們已步入老齡化社會,並將於未來 10 年進入超級老齡化社會。然而,泰國的保費佔國內生產總值比例僅為 3.8%,而亞洲的較發達國家則為 7%。從這一角度而言,泰國民眾的保障仍然不足。





泰國保險監管局 (office of insurance commission) 的資料顯示,每 100 名泰國人僅擁有不足一份退休金保單及 12 份健康保單。





一方面,這種情況令人擔憂。但另一方面,這亦帶來極佳的機會,讓 TMB Thanachart Bank 和英國保 誠集團能夠隨著中等收入群體的壯大以及富裕市場的迅速增長,幫助泰國人更方便地得到合適的保險解 決方案並獲得充分保障。

我相信,我們與英國保誠的合作夥伴關係,將透過覆蓋全國的實體及數碼分銷足跡,實現保險專長與健康及理財解決方案的實力相結合。這有助我們提供既實惠又便捷的保障解決方案,因應每個人的需求或

<sup>11</sup> 資料來源:https://www.worldometers.info/world-population/thailand-population/

<sup>12</sup> 資料來源: https://www.bangkokpost.com/business/2100451/an-ageing-conundrum 約 20%的人口年齡在 60 歲及以上。



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

當中細分市場的需求量身定制。特別是,我們有機會將瀚亞互惠基金與英國保誠的保險產品充分融合, 共同為富裕及高淨值客戶提供與眾不同的健康及理財解決方案。

我們的合作夥伴關係的核心,是共同承諾,為客戶的生活帶來切實改變,滿足客戶的獨特需要,為泰國 人提供健康及保障,讓每個人在當下和未來都能過上更健康、更富裕的生活。

#### **Adisorn Sermchaiwong**

瀚亞泰國執行總裁

憑藉瀚亞泰國與TTB銀行及英國保誠的穩固關係,我們銳意成為互惠基金市場的領導者,目標是於2025 年之前躋身市場前三名的排名。

首先,我們銳意擴大我們在 TTB 高淨值及富裕市場的市場滲透率。現時的市場滲透率分別為 50%及 29%,我們認為大有希望達成目標。

其次,瀚亞是前五大資產管理公司中唯一的外資公司,我們目前在離岸基金類別排名首位,市場份額為 21%<sup>13</sup> •

於 2020 年吸引了業內 43%的離岸基金流量,創歷史新高。然而,目前離岸基金對泰國管理的資產整體 貢獻僅為 13%。我們希望將分銷渠道擴展至其他正在轉向開放型模式的泰國銀行,從而推動該類別的增 長。我們亦計劃積極向泰國投資者推廣全球資產配置的建議。

最後,我們希望充分利用泰國其他公司無法倣效的獨特組合,即我們與英國保誠保險團隊的合作。為瀚 亞的退休基金客戶增加保險保障已得到十分正面的回響。另一項正在制定的獨特舉措,是以健康和退休 後提供財務支持為目標的退休儲蓄基金,旨在為富裕階層提供靈活的解決方案。

瀚亞、英國保誠與 TTB 高度契合。我們所有客戶的財務狀況,讓三家公司有望在未來數年內實現收入增 長並佔據市場領先地位。

#### **Susan Fanning**

保誠泰國健康及福祉總監

泰國在改善公民健康及福祉方面面臨諸多挑戰。泰國是全球最早出現未富先老現象的國家之一。人口老 齡化,非傳染性疾病的發病率隨之上升。有資料顯示,30%的泰國人存在超重問題。14肥胖以及糖尿病 及高血壓等相關疾病,是導致非傳染性疾病發病率上升的主要風險因素。

保誠泰國的宗旨,是「幫助泰國人實現人生最大的價值」,而開發新一代健康解決方案,是實現這項宗 旨的關鍵。這些解決方案圍繞三大關鍵原則構建:

首先:實惠。我們的產品及服務將因應消費者的預算進行適當定價。

<sup>13</sup> 截至 2021 年 3 月底

<sup>14</sup> 資料來源: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Obesity\_in\_Thailand



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

第二:便捷。我們將嵌入關愛元素以提供多元化的產品及服務,並將實體與數碼方式無縫融合,我們稱 之為「Phygital」。

第三:適切。在適當的時間,因應消費者的人生階段、健康狀況或當下的情緒狀態,提供合適的工具、 服務、資訊及社區參與機會。

使用 Pulse 作為數碼通道,重新定義健康保險,讓用戶能夠掌控自身健康,並滿足更加廣泛的客戶健康需求。Pulse 將透過與保健專家合作,減少服務之間的摩擦,以提供線上線下無縫銜接、共融而便捷的關愛。我們的生態系統優勢在於,可透過人工智能驅動的工具及實時資訊,在互聯互通的系統之間獲取及共享數據。



最後,作為首屈一指的健康平台,我們將成為健康及生活各個方面的首選合作夥伴,讓我們能夠不斷提 高價值定位及實惠服務。這將為合作夥伴帶來價值,並透過我們所建立的網絡,進一步放大這種價值。

對我而言,Pulse 真正打破常規之處在於透過其用戶制平台,開闢新的收入來源,並提高客戶參與度。分級套餐計劃可滿足用戶的需求,從營養及飲食建議到健康監測,再到個人和家庭的遠程醫療服務,面面俱到。我們計劃將此功能標註「白色標籤」(white label),運用我們現有的銀行關係進行部署,並透過與 Central Group 及 AIS 的合作夥伴關係擴展規模。

#### **Jennifer Villalobos**

保誠泰國數碼技術總監

英國保誠正在泰國建立以平台為基礎的保險業務,並將 Pulse 生態系統的設計、開發及部署作為首要重點。

泰國的客戶行為出現重大轉變,讓英國保誠有機會從一眾保險公司當中脫穎而出。透過開發數碼化的患病者支持解決方案,我們正利用 Pulse,讓公眾能夠有更平等的機會享受保健服務。我們相信,與實力雄厚且注重拓展數碼渠道的品牌合作,能夠擴大我們的客戶範圍,幫助我們對泰國民眾的生活產生積極影響。



## 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

保誠泰國建立成功數碼業務的基礎,至為關鍵是選擇具有「廣度 - 觸達大量網民」,以及「深度 - 實現客戶終身價值的能力」的數碼合作夥伴關係。

AIS 便是極具價值的合作夥伴。AIS 是泰國規模最大、最為知名的電訊公司,擁有 4,700 萬名用戶,能夠接觸所有客戶群體。我們選擇與其合作,皆因其聲譽卓著、有口皆碑,是數百萬客戶心目中最值得信賴的品牌之一。

Central Group 的忠誠度計劃 The1,是我們的另一個重要合作夥伴。作為泰國規模最大的計劃,其涵蓋40個知名品牌,並能深入接觸高淨值客戶。

我們選擇與其合作,皆因其能夠憑藉洞見,持續推出高度定制的產品及服務,滿足 1,800 萬名會員的需求,並且這種能力正在不斷提升。

#### 保誠泰國:分銷-Central 合作夥伴關係



# 2021年6月

# 投資者日



# 英國保誠投資者日影片 泰國

「數碼泰國,數碼保誠」

## **Robin Spencer**

保誠泰國執行總裁

我們的自信和樂觀來自多個方面。我們擁有多項長期銀行及數碼合作夥伴關係,觸達泰國市場的方方面面。我們的合作夥伴關係以及我們識別和滿足客戶需求的方法具有創新性及顛覆性。

我們運用 Pulse 這個切合需求的平台,開展溝通並吸引保誠新客戶。

這是一項大膽的策略。我們正在快速向前邁進。

正如大家所見,我們亦擁有一支出類拔萃的多元化團隊,為現在至 2025 年設定明確目標。

如今萬事俱備,我們已準備就緒為泰國市場帶來顛覆性的改變,搶佔市場份額並發揮增長潛力。