

英國保誠投資者日影片
市場小組交流會議

Nic Nicandrou

英國保誠集團亞洲執行總裁

- 歡迎回到我們的活動中。
- 剛才各位聽到 **Mike** 和 **Mark** 講述了我們如何在結構、營運及文化三方面為英國保誠進行轉型。我亦已向各位講解我們如何不斷推動這項工作，闡述我們實現目標、業務數碼化及以人為本的策略主題。
- 現在，我們想聽聽各位的發言。我們共有兩次小組會議，現在是第一次，今次會議的焦點是市場，並與實現目標的主題相關。第二次小組會議將深入討論能力，涉及業務數碼化及以人為本的主題。
- 在開始討論各位關於市場的問題之前，容我花幾分鐘時間設定討論的範圍，以及介紹小組會議的成員。我將扼要談及以下三點：
 - 第一，我們在中國內地及香港的業務；
 - 第二，我們在印度的合營企業；
 - 第三，我們在東南亞及非洲的市場。
- 第一點是關於中國內地。在平穩有序地進入中國大部分市場後，我們的首要任務是執行既定策略，深入所在領域、擴大代理規模，增加合作夥伴關係，以及繼續拓展產品種類。一如各位在影片中看到，我們的策略與中國第十四個五年計劃中的城市群模式相符。中國第十四個五年計劃的重點是提高北京、上海及大灣區三大地域的經濟潛力。
- **Lilian Ng** 專責我們在內地的發展。她亦是保誠香港的董事會主席，並負責集團旗下所有市場之間與代理、合作夥伴分銷及產品有關的解決方案。她將與香港的執行總裁 **Derek Yung** 一同回答各位有關中國內地及香港業務的問題，以及我們如何計劃在跨境銷售進一步放寬之際，充分利用香港與大灣區之間的協同效應。
- 第二點是關於印度。我們的壽險合營企業擁有巨大增長潛力，目標是在三、四年間新業務利潤較 2019 年增加一倍。但由於該市場的保障覆蓋率較低，且缺乏退休儲蓄，而英國保誠正好在這些方面頗具專長，因此有機會在往後日子繼續發展。印度資產管理業務甚具規模，且歷來敢於創新，在混合策略方面一貫領先市場，是採用直接分銷模式的先驅之一。
- **NS Kannan** 是 ICICI Prudential Life 的執行總裁，**Nimesh Shah** 是 ICICI Prudential Asset Management Company 的執行總裁。他們可回答關於兩家公司如何蓄勢待發實現增長，以及英國保誠在有關合作關係中所扮演的推動作用的相關問題。
- 第三點是關於東南亞。正如 **Mike** 所言，我們有機會擴闊產品種類、加強分銷，以及向更廣大的客戶群提供個人化解決方案，特別是在幾個最大的經濟體中，印尼更是我們在東南亞的一個重要市場。我們在當地的執行總裁 **Jens Reisch** 可分享有關該項業務轉型的見解。他曾負責提升代理能力，在市場推出新的數碼發展路線，以及擴闊產品組合。這些產品組合現時吸引了更廣大的群體，包括中等收入群體及中小型企業。
- 在泰國，我們過去數年投入了 12 億美元，讓我們得以在快速增長的壽險業務銀行渠道中躋身前二名，以及資產管理前三名。**Robin Spencer** 是泰國的執行總裁，他將會介紹我們不斷擴大的合作夥伴關係，以及我們將提供的全方位產品服務，包括我們的壽險業務與資產管理業務聯合提供的產品服務。

英國保誠投資者日影片
市場小組交流會議

- **Wilf Blackburn** 獲委任為區域執行總裁，他的主要任務為專責發掘我們較小增長市場的潛力。他曾在越南擔任我們的執行總裁，可回答關於越南方面的問題。還有菲律賓（我們於 2020 年躋身市場榜首）和非洲（我們過去七年已在八個市場建立業務）方面的問題。事實上，**Wilf** 今日於尼日利亞的拉各斯參與我們的會議。
- 簡介至此，現在就請各位提問。