

英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

Dennis Ng

英國保誠集團亞洲中小企生態系統／企業業務首席收益總監

過去 20 年來，英國保誠一直在其經營的部分市場提供團體保險服務。這是許多環球保險經紀爭奪經營的服務，而主要採用有關服務的是大型企業，因此提供這項服務的預期盈利前景將會逐年縮減。

有鑒於此，我們於 2018 年提出了幾個問題。首先，這是否我們想要經營的業務？這是否有助我們大規模地加快增加客戶數量？第二，能否藉此業務，為我們的分銷渠道物色更多潛在客戶，並促使我們將工作方式數碼化？第三，我們是否想單靠環球團體保險經紀擴展我們的業務？

我們思考上述問題時，發現了清晰的機遇。重新全面考慮我們的提案後，我們推出了 Business@Pulse。我們細心思考經營業務問題，於 2018 年決定重點為中小企提供服務。由於主要競爭者集中為大企業提供服務，中小企是備受忽略的龐大市場，而亞洲和非洲的中小企市場可提供重大的業務機遇。

中小企在東南亞地區的經濟中佔據逾七成份額¹，當中共有約 7,000 萬家中小企，提供約 1.4 億個職位²。單以印尼來說，該國共有 6,400 萬家中小企，聘用 1.17 億人³。非洲國家的中小企為非洲提供 80% 的職位⁴。

東南亞中小企業

	中小企數目	企業總數	中小企佔企業總數百分比	中小企僱用員工人數
汶萊 (2017)	5,900	6,000	97.2%	66,100
柬埔寨 (2019)	460,000	510,000	90%+	1,200,000
印尼 (2018)	64,194,000	64,199,600	99.9%	116,978,600
老撾 (2006)	114,200	126,900	90%	不適用
馬來西亞 (2016)	907,100	921,000	98.5%	不適用
緬甸 (2015)	114,200	126,900	不適用	不適用
菲律賓 (2018)	998,300	1,003,100	99.5%	5,714,200
新加坡 (2019)	271,800	273,100	99.5%	2,520,000
泰國 (2018)	3,077,800	3,084,300	99.8%	13,950,200
越南 (2019)	744,800	760,000	98%	不適用
總數	70,888,100	71,010,900	99.8%	140,429,100

所有數字經調整至最接近百位數的整數。緬甸的中小企數目未能提供，只能保守地以所有企業總數的90%計算得出。

資料來源：汶萊 (2017: 6), 印尼 (2020), 老撾國家議會 (2020), 馬來西亞 (2018, 2020), 緬甸 (2018: 404), 菲律賓 (2018), 新加坡 (2020a, 2020b), 泰國 (2019: 4-03, 4-08), Piset (2019), 越南 (2020)。

大型企業理所當然地設有人力資源管理系統，但中小企並沒有這些工具。不過，這並不表示他們不需要這些工具來促進業務。亞洲及非洲的中小企為我們帶來重大的機遇，讓我們協助他們的員工變得更健康及更富裕。

上述第二個問題促使我們重點改造分銷渠道。在 1980 年代，到公司實地推銷很流行。不過，現今我們可借助 Pulse 應用程式收集數據，以更清楚了解客戶和僱員，並創造「數碼工作間聯繫」，把潛在客戶轉介給分銷人員跟進，為他們創造寶貴的推銷機會。

¹ 資料來源：亞洲開發銀行發表的以總勞動人口計算的《2020 年亞洲中小企業監察報告》

² 資料來源：https://www.iseas.edu.sg/wp-content/uploads/2020/06/ISEAS_Perspective_2020_79.pdf

³ 資料來源：<https://www.straitstimes.com/asia/se-asia/indonesian-smes-struggle-to-survive-as-sales-revenue-plunge-with-covid-19-pandemic>

⁴ 資料來源：<https://www.weforum.org/agenda/2015/08/why-smes-are-key-to-growth-in-africa/>

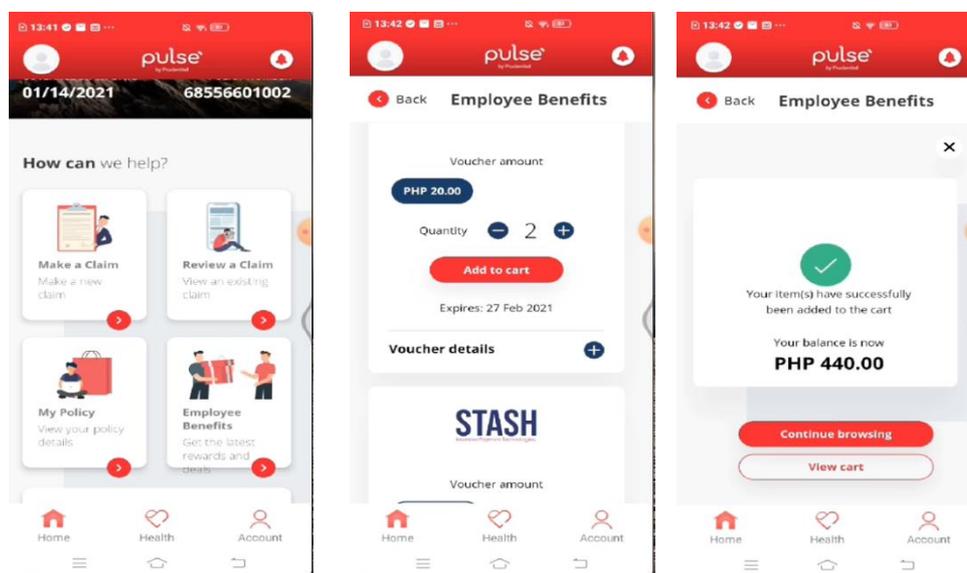
英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

數碼化有助我們快速擴大規模，創造快捷有效的銷售及收集資料的方法。同時，數碼化為客戶帶來暢通體驗，亦讓我們易於開拓及挽留客戶。

上述第三個問題是尋找環球團體保險經紀以外的方法擴展業務。我們很清楚要與客戶保持緊密的聯繫，因此重點是要確保無需依賴環球團體保險經紀的封閉式基礎設施，即可由分銷渠道、代理和夥伴銀行協助英國保誠接觸中小企客戶及其僱員。這樣，我們便可更快捷有效地管理產品訂價，提供專為中小企而設的解決方案。

我們最終希望以數碼化解決方案協助中小企更好地關愛其員工，為他們創造與大企業相同的公平競爭環境。

透過 Pulse 應用程式可輕易查閱英國保誠的靈活多元化福利（僱主福利）



英國保誠是亞洲及非洲透過 **Business@Pulse** 提供僱員福利的唯一保險機構，亦是設有為客戶及僱員專門設計人力資源管理系統的唯一保險機構。客戶及人力資源經理與部門主管可輕易管理他們的保險保障範圍。僱員可登入系統，查閱薪酬、福利及索償資料，並管理自己的假期。

團體保險一般是每年續保，但我們的系統可獎勵長期的客戶，避免不斷費時磋商。

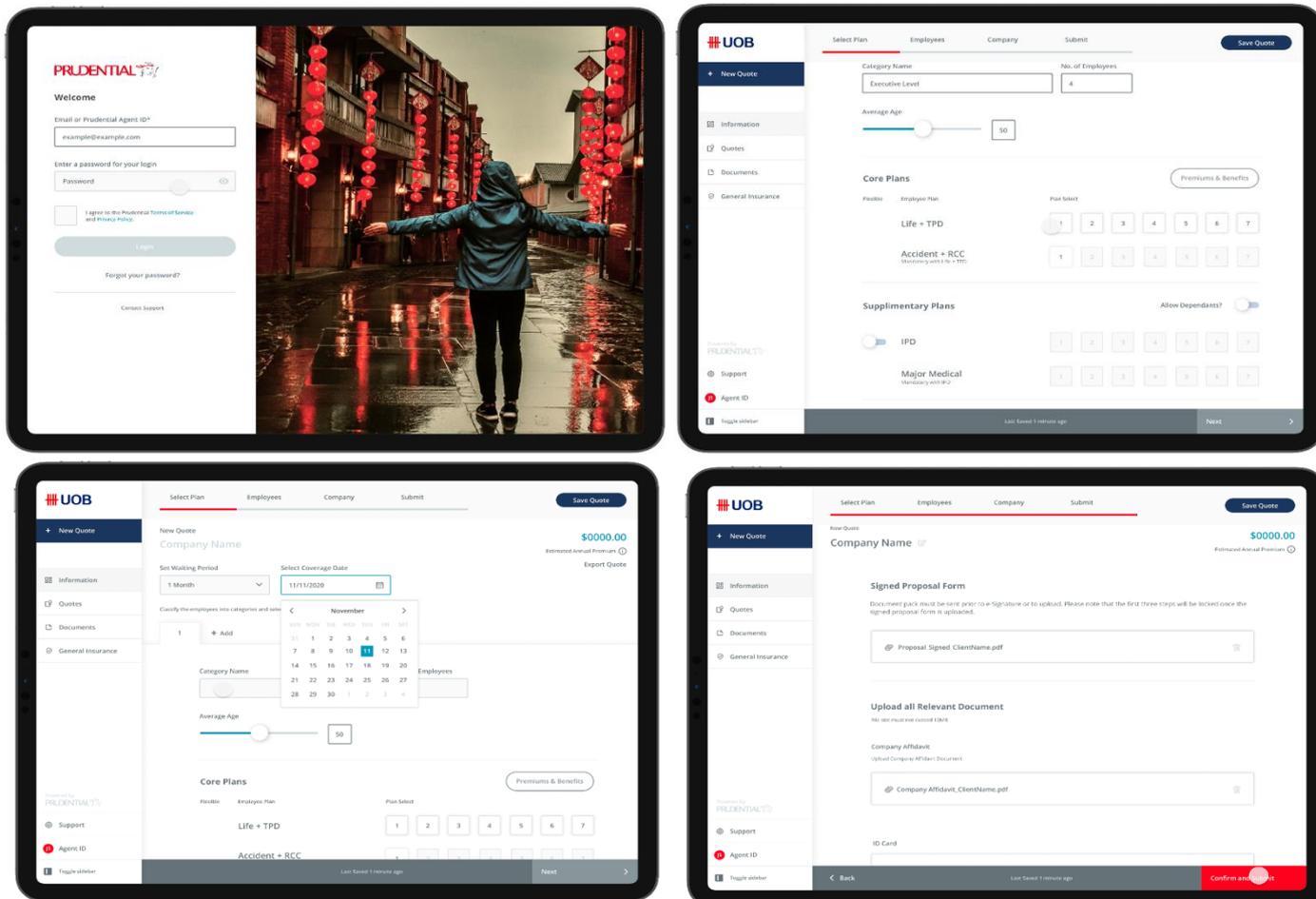
我們希望按上述的新方向發展，讓我們的代理和夥伴銀行成為主導，為企業經營者提供實用的解決方案。

我們的方案屬市場首創。我們的平台為中小企提供的服務並不局限於保險，「**Employer Benefit to Life**」(EB2Life) 平台可借助 **Pulse** 應用程式創造「數碼工作間聯繫」，令我們與客戶建立更緊密關係。

英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

我們擁有全面的銷售渠道，可集中以中小企為目標。相比其他主要競爭對手以大型跨國企業為目標，我們在中小企市場更有優勢。

數碼渠道有助分銷合作夥伴與客戶無縫緊接



我們的中小企生態系統有助分銷合作夥伴、代理及銀行輕易直接聯繫客戶，無需在英國保誠與客戶之間再經由經紀等中間人進行聯繫。我們為亞洲及非洲中小企提供簡易的綜合方案，讓我們更清楚了解客戶，並維持業務的盈利能力。

英國保誠是目前設有「僱員福利」平台的唯一保險機構。這可讓我們收集有意義的數據，更好地服務僱主及僱員，提高我們的競爭優勢。此外，詳實的資料也可讓我們為僱員制訂個別的服務方案，創造更有利的 EB2Life 計劃，直接與客戶聯絡。

截至 2021 年 3 月，已有超過 100 萬名僱員經 Business@Pulse 登記註冊。透過以客戶為本及吸引客戶的增值服務，在我們拓展新市場的過程中，這有助我們於未來實現年度保費等值的複合增長。

英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

過去三個月，我們鼓勵英國保誠的僱員加入 **Business@Pulse**，使用靈活多元化福利及僱員獎賞等功能，親身感受客戶的體驗。

Business@Pulse 已與泰國軍人銀行(TMB)合作，稍後亦將與越南的 **SeABank** 合作。我們在區內取得的成功合作，包括與新加坡大華銀行 (UOB) 始於 2018 年的中小企合作關係，而合作的一項重要任務，是因應當地人更長久更健康的生活方式，推出相關計劃。最近，該項合作亦專注推動業務可持續發展，並為僱員提供各類工具，應對疫情帶來的諸多挑戰。

Dennis Tan
保誠新加坡執行總裁

企業業務是保誠新加坡的新增長領域，而該項業務正在持續發展。我們在三年前重新思考如何加速增長業務，決定由經紀模式轉為成立自家的企業業務團隊。我們現今設有專責的企業銷售隊伍，負責聯繫大型企業、支援我們的 5,000 名財務顧問，及借助銀行合作關係以拓展新客戶。

新加坡有超過 27 萬家中小企，僱用 250 萬名僱員⁵。這個龐大的保險服務市場尚未被充分滿足，因而蘊藏莫大的商機。



英國保誠提供專為配合中小企需求的獨特方案，以填補市場在這方面的空缺。我們成功的關鍵在於能直接與企業客戶溝通，因此在收費方面較具競爭力。此外，我們可提供切合個別客戶需求的特定團體保險保障，這亦令我們在市場中脫穎而出。我們的分銷團隊主力銷售企業業務方案，當中超過八成的財務顧問擁有資格銷售企業業務產品。

銀行方面，我們與大華銀行及渣打銀行等擁有大量中小企客戶的銀行合作，可善用其強大的中小企客戶基礎。

⁵ 資料來源：<https://data.adb.org/media/7281/download>

英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

我們在短短三年已成功爭取 **2,400** 多名客戶，當中有不少為新加坡的大企業，並為他們接近 **17** 萬名僱員提供服務。



>2,400

17萬

擁有這樣規模的客戶群，可讓我們向客戶的僱員推銷 **EB2Life** 計劃，而成功關鍵在於英國保誠新設的工作間 **WorkPlayce** 所提供一連串的健康與生活相關服務。

這一系列主題健康中心專注於營養、健身及心理健康等領域。我們的財務顧問接受培訓成為健康大使，在進行活動時有機會直接與企業客戶的僱員聯繫，不僅介紹有關保健及僱員福利等計劃，並推銷人壽計劃。這一連串的行動成為我們的成功銷售方程式。

這項新的企業業務令我們於 **2020** 年錄得 **7,100** 萬新加坡元的年度保費等值收入，較往年同期上升 **27%**。按季度比較，**2021** 年相較 **2020** 年的增幅更高達 **48%**。



今年首季，我們的免費個人意外微型保險產品頗受歡迎，為我們帶來許多潛在客戶，可供日後作銷售跟進。

由於我們舉行工作間推廣活動及推出上述微型保險產品，**EB2Life** 轉換率按季上升 **154%**。我們即將於 **Pulse** 推出新功能，以配合企業客戶及其僱員的需要。



按季上升

154%

新功能除了可協助用戶達致更健康及富裕的生活，亦讓他們可利用應用程式，把醫生或醫院的賬單用手機拍下及上載，以直接提出索償申請。這種為僱員提供的便利數碼化體驗，可提升我們的企業業務價值，並令我們在市場中脫穎而出。為支持我們的企業業務增長，我們正加強與新加坡廣大中小企社群的聯繫。

英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

我們在去年為社區推出 350 萬新加坡元的 PRUCare 計劃⁶，當中包括為企業及中小企客戶的僱員提供免費的新型冠狀病毒保障。新加坡疫情高峰期時受到打擊的許多客戶對此表示欣賞。我們亦透過「中小企技能提升計劃」(SME Skills Accelerator)，為中小企的長期發展作出投資。該計劃是業界首個由英國保誠與法定機構新加坡精深局 (SkillsFuture Singapore)合作的項目。



按照該計劃，我們在創新設計、數碼化及工作間學習這三個重要範疇為中小企作出支援，協助他們進行業務轉型及促進業務增長。我們的企業人員為上述範疇提供有關的專門知識，而我們的財務顧問則受訓為技能大使。這些行動反映我們致力支援中小企穩健發展。

中小企蓬勃發展，我們的社區也會繁榮昌盛，而我們的業務亦將蓬勃興旺。

我們將於 2021 年加速發展，而僱員福利業務仍會是我们的重心和增長引擎。我們將致力發展僱員福利業務，並繼續尋找業務增長的新機遇。

Divine H. Furagganan

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁及首席分銷總監

菲律賓有大約 90 萬家中小企，僱用約 500 萬人⁷。對於菲律賓這樣的新興經濟體來說，中小企是極具潛力的企業。即使在疫情期間，小企業經營者仍展現他們的適應和復元能力，應對沉重的經濟壓力。Pru Life UK 作為人壽保險的市場領導者，銳意支援中小企的業務發展，提供有用的增值解決方案，讓企業經營者保持僱員的生產力及幫助他們投入工作，而更重要的是，保障他們的健康。

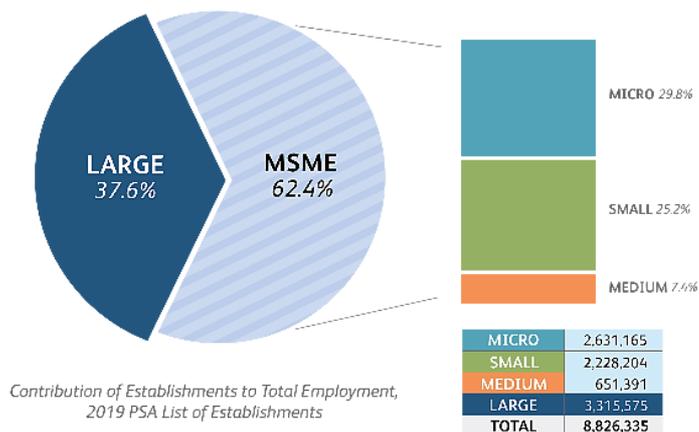
⁶ PRUCare 計劃於 2020 年 2 月 19 日推出，旨在支援受 2019 冠狀病毒病疫情影響的不同人士。我們以現金及捐助形式提供近 350 萬新加坡元予社區及超過 3,400 名市民。

⁷ 資料來源：[https://www.dti.gov.ph/resources/msme-statistics/#:~:text=The%202019%20List%20of%20Establishments,0.5%25\)%20are%20large%20enterprises](https://www.dti.gov.ph/resources/msme-statistics/#:~:text=The%202019%20List%20of%20Establishments,0.5%25)%20are%20large%20enterprises)。

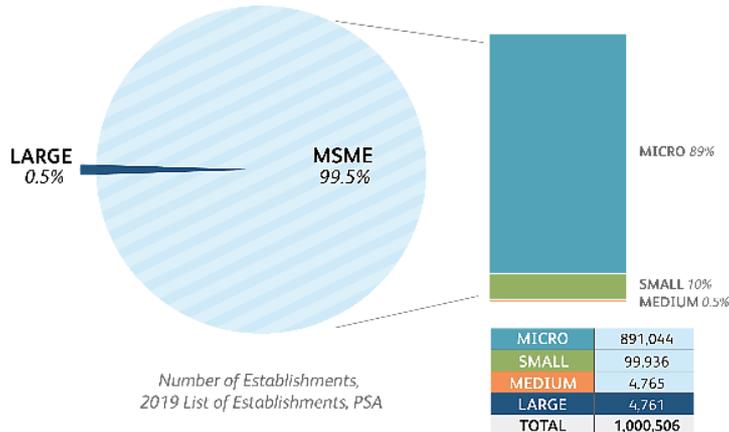
菲律賓微小中企的僱員人數及業務

62.4% of total employment are from MSMEs

99.5% of all businesses from MSMEs



Contribution of Establishments to Total Employment, 2019 PSA List of Establishments



Number of Establishments, 2019 List of Establishments, PSA

資料來源：<https://www.dti.gov.ph/resources/msme-statistics/>

Marlette S. Jaranilla
Pru Life UK 菲律賓企業業務副總裁

Pru Life UK 於 2020 年 11 月推出 Business@Pulse，正式開展其團體保險業務。Business@Pulse 推行順利，現時已有 4,500 多名代理註冊。我們的首要工作，是為已註冊的代理提供持續培訓，讓他們擁有適當的工具及技能，並學會如何發掘機會。

Business@Pulse 為中小企改變了過去的保險方案，簡化承保程序，讓客戶方便買產品，也讓代理方便銷售。Pru Life UK 菲律賓為企業經營者免卻煩憂，讓他們更能專心為業務打拼。



Policy Info Benefits Policy Contract

Policy Coverage

- ✓ Accidental Death and Dismemberment (ADD)
- ✓ Funeral Benefit amount that is payable to the Funeral Service Provider
- ✓ Terminal Illness Benefit
- ✓ Protection for your family in case of your death

Policy Details

Rider IN FORCE

Accidental Death & Disablement Benefit
Sum Assured: ₱10,000.00

Rider IN FORCE

Burial Benefit
Sum Assured: ₱1,000.00



Update Contact...

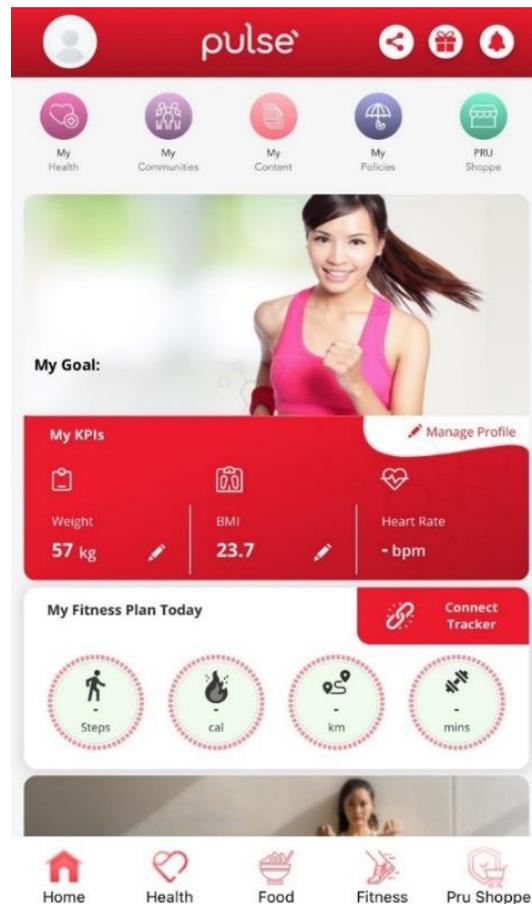
英國保誠投資者日影片
Business@Pulse
業務突破

Divine H. Furagganan

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁及首席分銷總監

推行 Business@Pulse，加上以人壽保險業中最強的代理為後盾，Pru Life UK 菲律賓更能在服務未獲滿足的中小企市場搶佔先機。

Pru Life UK 菲律賓從過往純粹的保險服務機構，轉型為協助菲律賓小型企業僱主及僱員的全面健康及財富夥伴，助其實現人生最大的價值。



Dennis Ng

英國保誠集團亞洲中小企生態系統／企業業務首席收益總監

我們致力於 2025 年在亞洲及非洲達到 10 億美元保費及擁有 500 萬名僱員的目標。Business@Pulse 及 Pulse 應用程式將聯合為中小企提供助其蓬勃發展的方案，並協助培育更健康及更有生產力的員工。

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。