

澳大利亚保险集团热切希望进入中国市场 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E6_BE_B3_E5_A4_A7_E5_88_A9_E4_c67_285886.htm 澳大利亚保险集团与太保财险三年多的合资谈判功败垂成，但其亚洲区CFO表示，在亚洲扩展，一定要进入中国 8月14日，IAG亚洲区CFO戴维霍斯金（David Hosking）在悉尼总部接受《财经》记者采访时表示，IAG非常乐意与中国同行分享其财险业务的技术和经验，但寻找合作伙伴并不容易。作为澳洲最大的财险公司，IAG此前五年间在欧洲的扩张步伐较快，通过并购其规模增长了一倍，但其亚洲业务则开展较缓，2003年到2006年，IAG一直与太平洋财产保险股份有限公司（下称太保财险）洽谈合作事宜，并于2006年2月达成入股太保财险24.9%股权谅解备忘录。今年，太保集团改变了寿险、财险分别引资的计划，而改为集团整体上市，而凯雷保德信组合获得了与太保集团合作的优势地位，从而令IAG被迫放弃合作计划。“我们想积极介入管理和经营，我们的经验对新兴市场是有用的。”霍斯金表示，IAG选择合作伙伴有两个标准，一是看双方是否能在良好关系的基础上共同发展；二是是否能提供技术转让，IAG希望与中国伙伴达成信任关系，但如果持股比例过低，相关财险技术的转让就难以实现。目前，中国几大财产保险公司几乎均未引入战略投资者，但霍斯金认为，合作伙伴可选择的机会并不多，建立关系和信任需要时间。IAG专注于财险业务，其产品构成中车险占38%，房屋保险占20%，短期商业保险占18%。其收入来源71%来自澳大利亚，13%来自新西兰，14%来自英国，亚洲只占2%。目

前IAG在泰国、新加坡和马来西亚已有分支机构，下一个目标则是中国和印度。霍斯金认为，IAG的优势首先是销售能力，不仅是管理销售人员、呼叫中心，还包括与车行、保险经纪人的合作关系管理。另外，IAG在产品定价、供应链管理、控制修复成本方面的经验也很丰富。1998年亚洲金融危机之后，IAG收购了泰国SAFETY 保险公司20%股份，至2006年已增持股份至96%，其间，IAG帮助合资公司进行数据收集、索赔分析等工作，令其经营指标大为改善。2003年至2006年，中国保险市场年均增长23%，而澳洲市场则只有6.1%。“在亚洲扩展，就一定要进入中国。”霍斯金预测，中国保险业在未来还将快速增长，到2010年将成为全球排名第七八位的普险市场。这个预测是依据世界上很多国家管制放松后的情况做出的，主要指标一是外资涌入程度；另一个是外资需求。2004年以来，中国对保险业管制放松，放开费率，鼓励外资进入，保险业会计制度开始国际化，并提出了保险风险管理的指标。据霍斯金分析，中国保险公司目前需要的已不仅是资本金，而更需要提高能力。最终的结果将导致外资数量减少，只有那些进入中国较早的外资公司，才能在中国保险业国际化的进程中获得回报。

100Test 下载
频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com