

# 大陸國泰財險增資案說明

---

2015/9/14



國泰金控

Cathay  
Financial Holdings

# 交易架構與策略意涵

## 交易架構

- 大陸國泰財險擬辦理增資人民幣12億元，並引進新投資人—浙江螞蟻小微金融服務集團(下稱螞蟻金服)，由其全數認購，增資後註冊資本為人民幣20億元。
- 交易完成後，螞蟻金服、國泰世紀產險、國泰人壽分別佔大陸國泰財險註冊資本之60%、20%、20%。

## 策略意涵

- 面對消費通路變遷，國泰金控與互聯網平台業者合作，可即時掌握互聯網金融商機。
- 戰略投資人螞蟻金服為大陸最具規模的互聯網平台業者，掌握龐大客戶基礎及資訊流量，為互聯網金融發展趨勢最重要的資產。
- 傳統金融與互聯網結合之最佳典範，共創網路金融生態圈。

## 主管機關核准

- 本交易案仍須待相關主管機關之核准，預計於2015下半年完成交割

# 認購方螞蟻金服為互聯網金融服務平台的領導者

- 螞蟻金服為阿里巴巴集團布局金融事業之骨幹，並基於網路/大數據分析等技術，以提供小微企業、一般消費者相關金融服務為經營目標
- 目前螞蟻金服擁有最大第三方支付平台-支付寶，以及餘額寶、芝麻信用、螞蟻小貸、網商銀行等相關事業，藉由與其它業者合作共享其平台，開拓網路金融新生態

- 用戶數達7,500萬戶，資金規模超過RMB 7,000億

## 活期資金管理

餘額寶

## 網路銀行

網商銀行  
MYbank

- 瞄準小型網商、個人、農村客戶，計畫於五年內建立1,000萬名客戶

## 支付結算

支付寶  
ALIPAY

- 為大陸最普及之第三方支付，用戶數約4億，日均交易筆數達1.2億筆

## 個人徵信 管理機構

芝麻信用  
SESAME CREDIT

- 用戶數約2,000萬，運用阿里巴巴及螞蟻金服之用戶資料，評估個人信用
- 未來可運用於融資、消費、辦理簽證等

## 投資理財平台

招財寶

- 為開放性投資平台，提供中小企業與個人理財與融資服務

## 小額信貸

螞蟻小貸  
ANT MICRO LOAN

- 累積服務超過100萬家小微企業，累積貸款超過RMB 3,800億

## 雲計算技術

螞蟻金融雲  
ANT FINANCIAL CLOUD

- 已提供上百家金融機構雲端服務
- 為「浙江網商銀行」雲端技術之基石

# 互聯網轉型將突破傳統保險營運模式

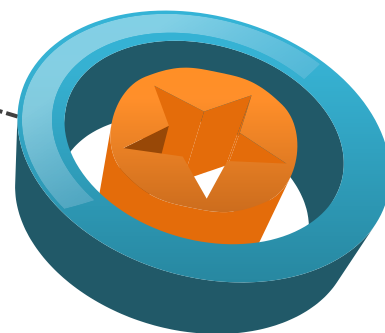
## A 創新型態險種擴增

- 不再侷限傳統產險商品，互聯網交易衍生新形態險種，如：退運費險、帳戶安全險、網路信用保證險。



## C 銷售成本的降低

- 網路銷售的成本較實體通路低廉
- 大數據分析使得產險商品銷售更具主動性與針對性，提升媒合成功率



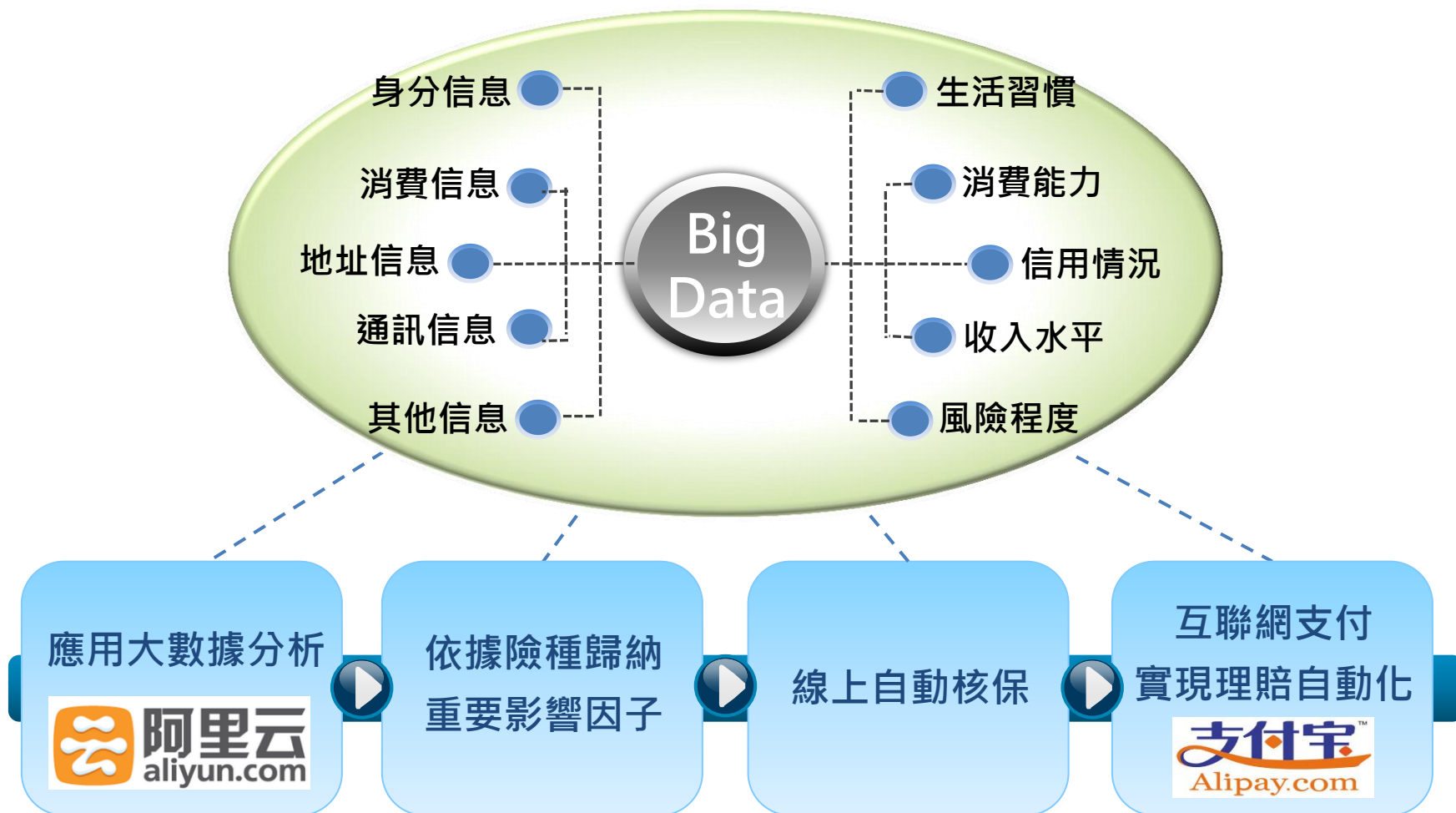
## B 產品設計更精準細分

- 資訊流結合大數據分析，實現差異化定價
- 重視用戶使用經驗，產品客製化程度更高



# 資訊流+大數據引領保險發展趨勢

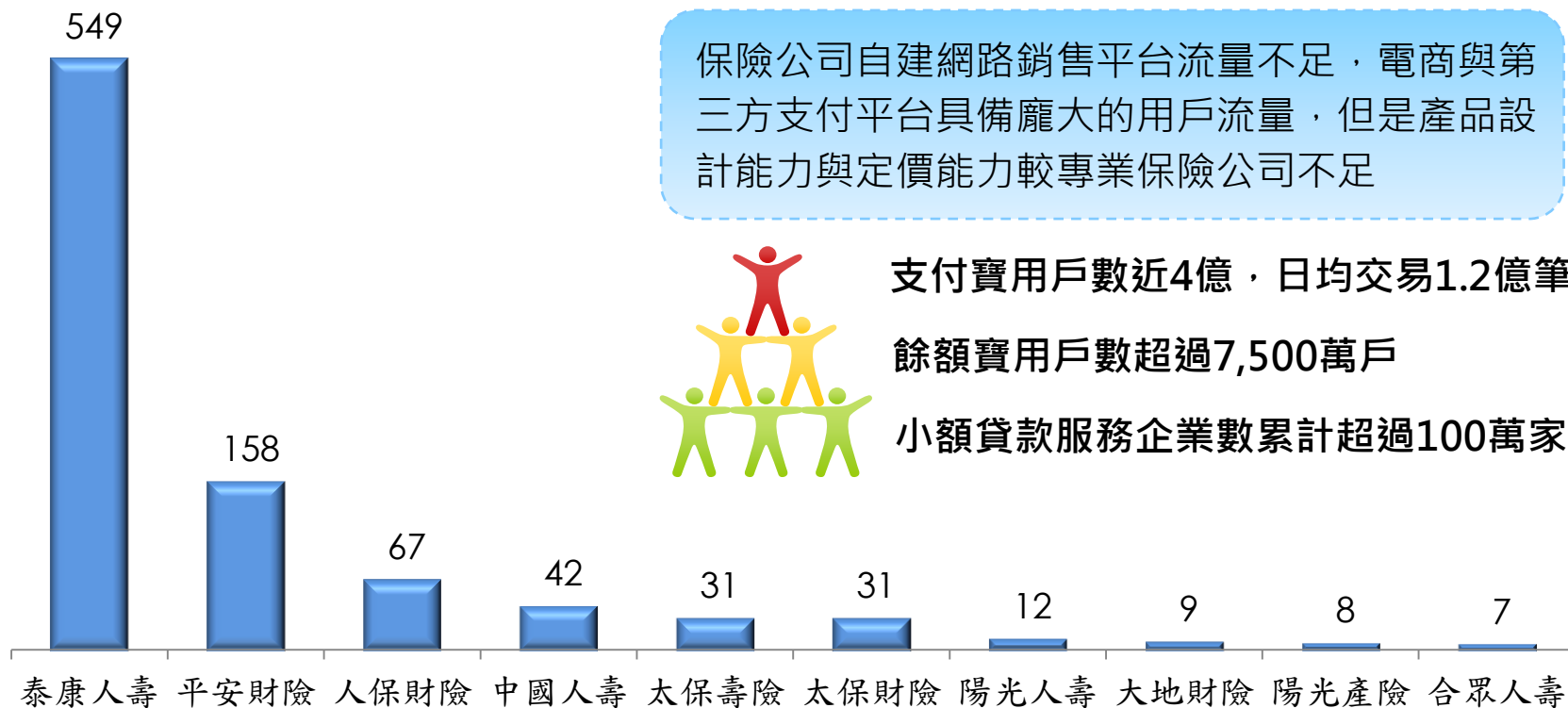
- 互聯網銷售渠道突破傳統保險營銷模式，核保、理賠實現線上自動化。
- 螞蟻金服的第三方支付平台支付寶擁有近4億用戶，日均交易筆數達1.2億筆，累積龐大的資訊信息，透過大數據分析，大陸國泰財險將得以實現客製化精準行銷與保費差異化。



# 螞蟻金服資源支持將發揮產品銷售加乘效果

- 大陸國泰財險具備產品、精算與風控能力，在搭配螞蟻金服互聯網銷售渠道、支付與理財平台客戶資源支持下，將大幅提升產品銷售力度，發揮加乘效果。

## 2011-2013年保險公司年均網站流量(百萬人)

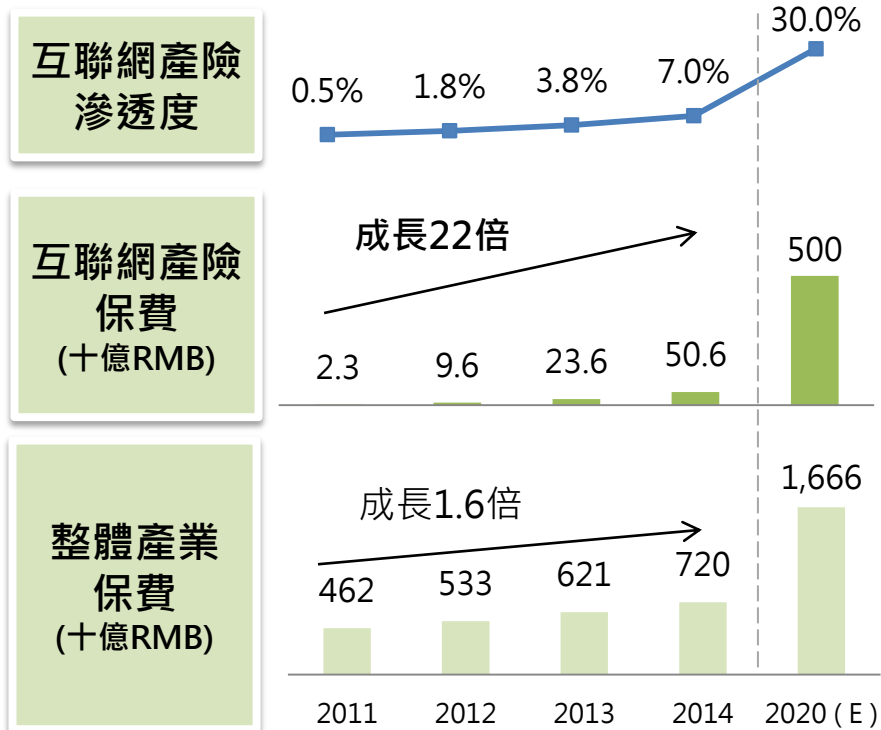


數據來源：搜狐網,平安證券

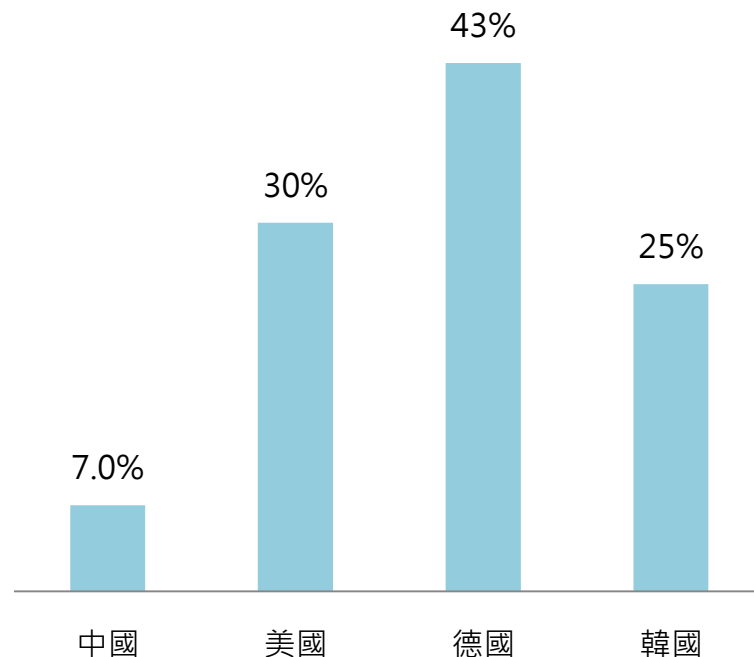
# 互聯網產險市場潛在規模龐大，雙強合作掌握契機

- 互聯網產險保費成長強勁，在目前滲透度低及大陸互聯網產業迅速發展的狀況下，預期潛藏相當龐大的發展潛力。而螞蟻金服具備客戶基礎及技術等優勢，國泰金控則擁有金融業經營專業，兩強合作有助於提升雙方客戶廣度與深度，將是大陸國泰財險進入此一新藍海市場的大好時機

## 大陸產險業保費收入



## 2014年國際互聯網產險滲透度



註1：2020年產險業保費是以瑞士再保預測之年成長率(15%)估算，再以互聯網產險滲透度(假設30%)推估互聯網保費

註2：大陸國泰財險2014年保費收入為548百萬人民幣



Thank You