

巴基斯坦保险产业的关键发展期

1. 请您简单介绍一下贵公司—亚洲保险股份有限公司，及其所提供的保险产品。

Asia Insurance 是一家上市公司，经巴基斯坦证券交易所上市。在全国我们设有 24 个分公司，拥有 150 多位员工。尽管我们的投保程序分散，但所有分公司都实时与总部保持着密切联系。总部负责所有问询和分公司运作服务，包括赔偿处理、承保、再保险、行政管理、人力资源和账目。近几年，Asia Insurance 发展迅速，从 2012 年到 2016 年，我们增长近 10 倍，上周我们刚发布了相关数据。我们提供各种类型的非人寿保险服务，这与证券交易所发布的营业执照一致，其中包括：火灾、航运、车、债券、保证合同、气体和运输、陆运（巴基斯坦境内）、农业（农作物、牲畜、意外）、健康、旅行等。

2. 您在 Asia Insurance 负责什么工作？

我是公司的执行董事，工作职能包括 CEO 代表（当 CEO 不在场时），以及 CEO 和董事会安排的其他日常基本工作。例如，如果我们开发的复合保险产品或团队编制出了问题，我就会参与进去。由于我们业务增长速度之快，我也负责公司内部的组织开发工作，如整合标准作业程式（SOP）、互联网规划，以及公司其他相关政策。总而言之，我严格遵照董事会发布的指令和投资计划。

3. Asia Insurance 也提供运输险服务，包括航运和内陆运输。其中有运用哪些新技术来改善航运和内陆运输保险的风险跟踪问题呢？

许多客户的航运货物都万无一失，因为航运业的发展已较为完备。开往巴基斯坦的航运公司对路线都很熟悉，因风暴或其他原因导致船舶迷失的事情不常发生。因此，航运的保险费率很低。

当然，我们能看到巴基斯坦的内陆运输发展强劲。此外，巴基斯坦境内的保险合约只能由境内的公司执行。也因此，我们可以看到内陆运输产业急速扩张，特别是由于大量来自美国武装部队和大西洋公约组织的货运支持：从卡拉奇到阿富汗，随后返程。这一行程上有几个警惕区域，时常发生意外。例如，我们会听到一个十卡车的护航队离开卡拉奇到阿富汗边境去，到达边卡的时候只剩下九辆卡车，另外一辆销声匿迹，也没办法找回，因为已经被盗走了。没有任何可以找回这辆卡车的线索，因为这不是一起简单的平民盗窃案，而是涉及到军队问题。我们也注意到了这些集装箱的挪动过程，他们最后回到卡车上时是空的而且封闭的，根本没办法预测到底发生过什么。

谈到创新解决方案，当集装箱关上后，我们将跟踪器焊接在集装箱锁上。一旦打开集装箱，密封遭到破坏，海关人员会立即通知相关人员。据此，政策也进行了相应调整，规定集装箱在始发港和目的地期间不能打开。

目前开发的集装箱跟踪装置不需要汽车电池的持续供电。这种跟踪器不需要持续传输数据，因为其目标只是保护货物；同时，这种装置还配有客户和终端用户都非常赞赏的用户界面，借此他们能实时追踪货物进程。作为保险公司，我们有权使用这一数据，并据此评定索赔。

这一技术在帮助险企免受内陆运输风险上大有帮助。

4. 近几年，投资商和消费者对保险科技的兴趣与日俱增。保险科技对消费者有何益处？目前有哪些限制？

对保险科技显示浓厚发展兴趣的地区包括美国、欧洲，以及亚洲一些具有前瞻性和精通技术的市场，例如新加坡。巴基斯坦对这一领域的兴趣还很有限。主要原因是现有的保险市场还未完全渗透。巴基斯坦的强制保险还很狭隘，没有法律规定个人要购置车险、房险、财产险或健康险。反而，强制保险主要是用于对抗银行贷款。例如，如果你有车出租，银行或借贷机构会要求你投保，但政府不会。所以消费者没有保险意识，也几乎没有人愿意购买高级保险产品。这种情况不同于西方国家，西方国家要求个人购买各种类型的保险。

当然，如果强制保险的要求在巴基斯坦实施，我相信保险科技市场也会急速增长。巴基斯坦已经跳过电子商务这一级，直接进入移动商务。巴基斯坦最大的线上零售商发布的报告显示，其移动端销售的增长轻松赶上了线上销售增长。基于这一背景，保险科技的发展前景着实广阔，但要真正在巴基斯坦实现，还有很长一段路要走。

5. 自动驾驶汽车有可能彻底改变汽车保险业务模式。那么接下来十年，汽车保险公司该如何紧跟自动驾驶汽车流行趋势而发展？

车险是我们公司的一块重要业务，近几年在巴基斯坦的发展也不错，据预测未来会有更大增长。但目前巴基斯坦还没有自动驾驶汽车以及相关法规。类似巴基斯坦这类交通无序的国家，自动驾驶汽车应该会有更大发展潜力。

从保险立场来看，自动驾驶汽车会带来有趣效应。责任人会从经营这辆汽车的人转向提供电信服务的制造商或公司，也有可能这项责任会介于保险商和汽车制造商之间，而不是车主。

这种典范转移会影响汽车保险市场。相对地，几乎没有汽车制造商和政府会根据反竞争法规定的，汽车制造商必须让他们的风险由几个不同的保险公司共同承担，来进行干涉。

也许就汽车制造商的利益而言，这类风险最好还是分散开来，一家大型汽车制造商不能只选择一家保险商。效益增长比例的失衡是有一定临界点的。我认为相较 10000 辆汽车而言，15000 辆汽车能够让汽车制造商获得一个更好的价格。或者，制造商可能认为他们最好能远离分摊风险到不同的保险公司，以此来避免他们的保险商陷入麻烦。

进一步讲，由政府对于自动驾驶汽车实施强制保险政策可能会更容易，因为强制保险会确保所有来自工厂的汽车已经投保。汽车制造商的工作就是给汽车保险定价，个别使用者就能免于这项工作。

当然，所有这些都是假设，但它促成了一项非常有意思的思想实验。

6. 中国保险市场有哪些潜在增长点？Asia Insurance 在中国的主要业务是什么？

中国是巴基斯坦大型出口合作伙伴，同时巴基斯坦也是中国政府致力发展的“新丝绸之路”走廊上的一个板块。经证实，中国对巴基斯坦的各种投资达 550 亿美元，其中包括公路、铁路、电力基础设施，以及对海岸线港口城市的开发等，目前统一称为“中巴经济走廊（CREC）”

你可能还记得我前面提到的，法律规定巴基斯坦境内任何有效的保险政策必须是经当地保险公司发布的。既然接下来的项目中会有许多中国公司加入，我们对中国市场的期望是能够为这类在巴基斯坦运行的公司提供各项服务。

此外，我们也有意和那些想要在巴基斯坦创建公司的中国保险公司达成合作。在巴基斯坦创建公司，流程复杂，启动资金需要近 500 万，但对合资企业的要求则没有这么严格。相信 Asia Insurance 会成为中国保险公司良好的业务合作伙伴。

因此，我们对中国市场的兴趣是多方面的：一是为在巴基斯坦投资的中国公司提供服务，以及与中国保险公司建立合伙关系等。