

众安

Grab与众安在东南亚推出保险平台

双方成立的合资企业使东南亚用户可以通过Grab这款新加坡网约车APP购买保险，利用其服务广度和经营地盘。



更新于2019年1月17日 07:06 英国《金融时报》 斯特凡尼娅·帕尔马 新加坡， 康河信 香港报道

Grab宣布与中国在线保险公司众安(ZhongAn)成立一家合资企业，使东南亚用户可以通过这款新加坡网约车APP购买保险，利用其服务广度和经营地盘。

Grab周三在一份声明中表示，该平台将提供平价保险产品，并将于2019年上半年在新加坡推出，之后陆续拓展至东南亚其他市场。

“推出我们的保险平台，是我们致力于成为地区领先的日常超级APP的一部分，”Grab总裁Ming Maa在一份声明中表示。

Grab Financial的主管Reuben Lai补充称，作为唯一一家在东南亚6个最大国家拥

有牌照的数字支付公司，这一合作伙伴关系将有助于向用户、商户和平台合作司机提供保险。

这是这家总部位于新加坡的公司为打造一款类似腾讯(Tencent)微信的全方位APP所做的最新努力。Grab将增加保险服务范围，使其包括送餐、物流和数字支付。该公司之前宣布，今年还将把业务扩展至在线医疗和跨境汇款领域。

提供这种一站式服务有助于科技公司吸引并锁定用户。“这关乎竞争、用户粘性、以及你能提供多少服务，”欧洲工商管理学院(Insead)创业学副教授贾森·戴维斯(Jason Davis)表示。“总的来说，要做到这一点，你不能像过去那样仅仅使用补贴……否则你永远无法盈利。你要尝试拥有客户。”

找到一种盈利方式，而不是通过促销烧钱来赢得市场份额，很可能将决定谁会成为目前在东南亚展开的激烈网约车大战的赢家。

Go-Jek是一家印尼网约车公司，被视为Grab的主要竞争对手。该公司已经在本国市场推出了一款超级APP，涉及按摩、金融服务和送餐等各种服务。该公司最近还进军新加坡，在Grab的本土市场与其展开正面交锋。

但Grab收购优步(Uber)东南亚业务，可能会使其在地理增长方面获得优势。Go-Jek也启动了一项区域扩张计划，结果喜忧参半。该公司正在泰国扩大其服务，并已进入新加坡市场，但上周在菲律宾遇挫，原因是监管机构以其违反外资持股法令为由拒绝其进入。

Grab的新平台将从向司机提供保险产品开始，司机是网约车公司成功的关键。“Grab可能在想：‘我们能做些什么，让司机对我们更忠诚，让他们一直与我们合作，’”戴维斯表示。

分析师们表示，将该保险平台与Grab的司机行为数据结合起来，也可能有助于该公司削减成本。

“这是一个规模经济论点，他们在进行横向合并，”新加坡国立大学商学院(NUS Business School)金融学教授苏米特·阿加瓦尔(Sumit Agarwal)表示。他补充说，

这家合资企业可能有助于Grab以批量购买为条件，协商一个更低的保险产品价格。“现在，Grab确切地知道他们（司机们）有保险保护，而乘客也基本上有保障，”他还表示。

阿加瓦尔认为，这种保险模式可能会被爱彼迎(Airbnb)等其它科技公司采用。“他们面临着同样的问题。房主可能有保险，但保险并不覆盖那些来爱彼迎的房主家暂住的客户。”

Grab表示，该平台将首先在新加坡向司机提供去年与保险公司安达(Chubb)联合推出的保险产品。

译者/何黎

版权声明：本文版权归FT中文网所有，未经允许任何单位或个人不得转载，复制或以任何其他方式使用本文全部或部分，侵权必究。