

Stort potentiale i asiatisk forsikring

Af C WorldWide Asset Management Fondsmæglerselskab A/S.

Vi har tidligere beskrevet den voksende globale middelklasse som en af de vigtigste trende i verdensøkonomien. Hvor middelklassen i Europa og USA er tynget af gæld og ikke bliver den vækstmotor, som den har været de seneste 50 år, er en ny og købestærk middelklasse på vej frem i mange udviklingslande.

Set i lyset af at millioner af mennesker i dag har råd til at opfylde de mest basale behov som f.eks. mad og en bolig, tror vi, der vil komme en øget efterspørgsel efter tryghed og forsikring af tre simple årsager:

- 1) andelen af forsikringstagere i udviklingslandene er meget lav
- 2) behovet for at skabe sig en trygtere tilværelse er tiltagende
- 3) mange har i dag råd til at forsikre sig

Andelen af personer med en forsikring i Kina og flere andre asiatiske lande ligger langt under det globale gennemsnit – f.eks. er blot ca. 3,6 pct. af den kinesiske befolkning forsikret. Men trods denne lave udbredelse forløses det strukturelle vækspotentiale i Asien først, når flere betingelser er opfyldt – eksempelvis en stigende købekraft.

Middelklassen globalt set vokser med ca. 140 mio. mennesker årligt. Dette tal forventes at stige til ca. 170 mio. i 2020, og langt størstedelen af denne vækst sker i Asien. Med en øget disponibel indkomst stiger velstanden, og med opfyldelsen af mere basale behov skabes behovet for beskyttelse og sundhed. Endelig er det offentlige sikkerhedsnet ganske begrænset sær-

ligt uden for Kina. Når staten ikke tilbyder et godt socialt sikkerhedsnet, stiger behovet for individuelle forsikringer. Efter vores mening vil dette skabe et stærkt incitament til at købe en individuel forsikring.

Vi tror, at disse drivkræfter tilsammen vil skabe et langsigtet strukturelt vækspotentiale for forsikringsselskaberne i Asien. Derfor er vi begejstrede for selskaber, der er eksponerede til denne trend – herunder særligt selskaber, der udnytter nye teknologiske værktøjer og data til at optimere deres tilbud til kunderne. Mange forsikringsselskaber er allerede dygtige til at bruge kundedata til at fastlægge nye behov – ikke mindst i forbindelse med krydssalg. Nogle af de større selskaber i branchen forventer en salgsstyrke på op til 2 mio. mennesker. Dette tal alene kan ses som en indikation på selskabernes egne forventninger til den fremtidige markedsvækst.

” Vi er begejstrede for selskaber, der er eksponerede til denne trend – herunder særligt selskaber, der udnytter nye teknologiske værktøjer og data til at optimere deres tilbud til kunderne.

Vi følger udviklingen på det asiatiske forsikringsmarked tæt. Vi investerer i selskaber, som vi tror kommer til at blive begunstiget af medvinde fra forskellige trende som bl.a. denne. Du kan få indsigt i flere af vores tanker og investeringsstrategier på bl.a. cww.dk.

INVESTERINGSFORENINGEN C WORLDWIDE

Dampfærgevej 26 · DK-2100 København

Tel: +45 35 46 35 00 · Fax: +45 35 46 36 00 · CVR 14 21 13 49

cww.dk

Indsigt Q1 2018

Denne artikel er markedsføringsmateriale udarbejdet af C WorldWide Asset Management Fondsmæglerselskab A/S (CWW AM). Artiklen er alene ment som generel information og udgør ikke et tilbud eller en opfordring til at gøre tilbud, ligesom den ikke skal betragtes som investeringsrådgivning eller som investeringsanalyse. Artiklen er således ikke udarbejdet i henhold til de regler, der er fastsat for at fremme investeringsanalysers uafhængighed, og artiklen er ikke genstand for noget forbud mod at handle forud for udbredelsen af investeringsanalyse.

Meninger og holdninger gengivet i artiklen er alene aktuelle pr. publikationsdatoen. Artiklen er udarbejdet på baggrund af kilder, som CWW AM anser for pålidelige, og CWW AM har taget alle rimelige forholdsregler for at sikre, at informationen er så korrekt som muligt. CWW AM kan dog ikke garantere informationens korrekthed og påtager sig ikke noget ansvar for fejl eller udeladelser.

Artiklen må ikke gengives eller videredistribueres helt eller delvist uden CWW AMs forudgående skriftlige samtykke.

Historiske afkast er ikke en garanti for fremtidige afkast.