寵物經濟③

萌寵當道，寵物的衍生消費品日益多樣化。在這個規模達千億的市場，自然少不了金融界的身影。當中，主攻寵物保險的香港虛擬保險公司OneDegree於上季度首次錄得盈利，相關業務佔整體生意約90%，副行政總裁周美華表示，公司看準市場缺口，相信隨着本地科學養寵意識提高，市場潛力將進一步釋放。此外，安聯投資大中華基金業務董事符致華認為，寵物經濟增長強勁，相信相關基金可抵禦經濟波動的衝擊。

大公報記者　李樂兒

OneDegree寵物業務發展歷程

2020年4月	2022年6月	2022年9月	2023年5月	2024年3月	2024年6月	2024年10月
取得虛擬保險牌照開業並推出寵物CEO Plan	與動物慈善機構及遺善最樂推出「遺產贈毛孩」計劃	與動物慈善機構推出「好好愛浪浪企劃」，鼓勵領養	推出全港首創龜鳥保險	公布香港寵物消費調查，發現每名寵物主人平均消費102萬元	推出全港首創寵物危疾附加保障	實現首次季度盈利（所有保險產品）

大公報記者整理

寵物市場擴張步伐快 燃起金融業投資熱情

保險滲透率倍升 基金5年回報累增50%

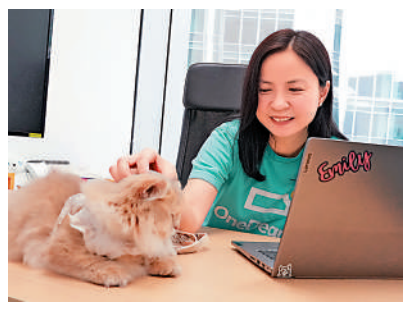
早在2022年，有調查發現，日本寵物數量已達到當地4歲以下幼兒數量的4倍。人口只有約5000萬的韓國，寵物數目超1400萬。高盛早前指出，內地寵物數量今年首次超過4歲以下幼兒總數，預期至2030年內地寵物將增加至7000萬，將較幼兒多近一倍。

「以前錢都花在孩子身上，現在錢都用在毛孩」，其中寵物醫療費用的增加，進一步凸顯寵物保險的重要性，周美華以OneDegree的生意發展估計，香港目前寵物保險的滲透率有近10%，較兩年前有成倍的增長。公司在今年的線上調查顯示，仍有16%受訪者從未聽過寵物保險，而在其餘84%受訪者中，近半還在考慮是否投保。

One Degree：增寵物保險市場教育

與海外市場相比，香港的寵物保險規模仍屬較低水平。2018年，日本寵物保險的滲透率已有14%，英國更高達73%。周美華認為，香港寵物保險還有很大增長空間。

「同朋友出街食飯，每餐都可能不只花200元，而寵物保險每月僅需300元左右。」周美華指出，部分寵主不覺得必需為寵物生命準備相應醫療費用，但當有需要時，才發現準備遠不足夠，亦變相導致棄養情況出現。她認為，寵物保險的認知程度及市場教育不足，仍是阻礙市場需求被釋放的主要因素。



▶周美華認為，香港寵物保險還有很大增長空間。 大公報記者林少權攝

◀符致華稱，寵物行業的增速快於整體經濟。

對於本地寵物保險規模會否因地方小而有所限制，周美華笑稱，正因香港地方小，促使港人養貓的風氣日益盛行。她透露，自己亦是一名「貓奴」。提及愛貓，之前的兩隻貓都因為腎病離開，其中一隻在14年前治療，前後花費20幾萬元，延續多兩年半的性命；而另一隻波斯貓在兩年前不幸離開，僅治療半年就花費了10幾萬元。她續稱，當時自己購買了公司的尊寵計劃，並在網絡獸醫就診，因此相關理賠達90%。

安聯：亞洲寵物醫療市場規模逾萬億

「全球寵物行業的增長速度高於整體經濟，相關市場平均每年增長5.8%，預計這種趨勢將持續。」符致華表示，安聯寵物和動物經濟基金看準了這一趨勢，專注於寵物和動物經濟的演變和發展，投資於環球相關股票。該基金年初至今按資產淨值的累計回報為9.67%，5年累計回報為49.53%。

自疫情以來，寵物擁有率不斷增加，寵物產品和服務亦呈現多樣化，從寵物食品、醫療保健到寵物保險等，相關行業出現持續增長的趨勢。安聯預料，至2027年亞洲寵物醫療保健市場的增長率將達到10%，價值將超過1320億美元（約1.03萬億港元）。

符致華注意到，許多寵主在經濟困難時期，仍然願意為寵物的基本需要投入金錢，相信投資該領域，能夠在一定程度上規避經濟波動帶來的風險。

掃一掃有片睇

善用科技優化流程 縮短保險理賠時間

增效提速

香港保險業經過百年發展，已是一個成熟的紅海市場。至於如何突圍，OneDegree副行政總裁周美華認為：「如果大家想像到10年後的東西，然後從今天開始構建，社會將很快地進步。」她指出，10年後保險業將不再有中介，無論買保險、索償，還是理賠都可快速完成，而該想像基於兩點：一是科技讓社會進步，二是整個服務流程一體化。

周美華介紹，傳統的保險理賠流程需要預約中介、提交單據，待中介提交至理賠部後，再經人工審核，當中還有不同的核查環節，最終通過財務批款。OneDegree首先從取消中介着手，她指出，若理賠的程序及保險條款足夠簡單，客人就可以自己理解，並根據條款得知權益，再進行索償，整個過程將非常簡單。

周美華稱，OneDegree的簡單保單處理目前已可不經人手，由AI（人工智能）掃描將單據自動分流，部分複雜單據，例如病症或者治療項目多的保單則仍需人工核查。

「保險科技不外乎是時間和錢。」周美華指出，寵物保險現時的理賠時間為10日，多數情況5日內就能完成，主要視乎提供單據的詳細程度。她續稱，明年最重要的項目是將流程更加一體化，取消不必要的環節，進一步縮短理賠時間。

向領養寵主贈保單 八成會續保

對於市場寵物保險競爭的越發激烈，周美華認為，「品牌價值」很重要，公司不斷通過開展慈善活動進行市場教育，亦為不同的非盈利組織提供支持，例如為領養的寵物提供3個月的免費寵物保險，而當中近80%領養寵物的主人都會選擇續保。

▲OneDegree的簡單保單已採用AI自動分流。圖為該公司辦公室。 大公報記者林少權攝

安聯動物及寵物基金小檔案

成立日期	2019年4月5日
基本貨幣	美元
基金資產值	3.977億美元
認購費（銷售費）	最高5%
管理費（單一行政管理費）	每年2.05%
總開支比率	2.1%
派息頻率	每年
交易頻率	每日

數據來源：安聯環球投資基金

各地寵物保險滲透率

地區	滲透率	數據時間
英國	73%	2023年10月
瑞士	62%	2023年10月
日本	14%	2023年10月
中國香港	8%-10%	業務估算
中國內地	<1%	2023年8月

數據來源：寵物資訊平台Pet-a-Hood調查報告、《2023寵物數字化保險發展趨勢洞察白皮書》、OneDegree。

2024年首三季度寵物股業績摘要

企業	營業收入（人民幣）	變幅	歸母淨利潤（人民幣）	變幅
乖寶寵物（301498）	36.7億	▲17.96%	4.7億	▲49.6%
佩蒂股份（300673）	13.2億	▲44.3%	1.55億	虧轉盈

▶何翔蕾希望透過合作，為企業提供發展寵物經濟的方向。 大公報攝

掃一掃有片睇

寵物股業績亮麗 券商上調盈利預測

投資機遇

龐大的寵物消費市場可衍生無限可能。近年，內地多家通過寵物業務上市的企業，已從「投入期」進入「收穫期」。

當中，於深交所上市的乖寶寵物（301498）及佩蒂股份（300673）在今年首三季的業績都出現明顯改善。例如，乖寶寵物實現營業收入同比增長17.96%至36.7億元（人民幣，下同），毛利率達42%，歸母淨利潤按年增49.6%至4.7億元；至於佩蒂股份，實現營業收入13.2億元，按年增44.3%，毛利率為28%，歸母淨利潤為1.55億元，對比2023年首三季度則虧損2916萬元。

申萬宏源的研究報告對上述公司評級均維持「買入」，並上調了乖寶寵物的盈利預測。報告指出，乖寶寵物自有品牌盈收維持高速增長，高端產品收入佔比提升帶動公司盈利能力持續上行；佩蒂股份亦受惠於境內業務聚焦資助品牌，盈收維持快速增長，且境外業務盈利能力有所提升。

銀行推寵物信用卡吸客

此外，不少銀行會推出以寵物主題的等特色產品，如信用卡、儲蓄卡等，藉以吸引客戶。實際上，早在2015年，香港Pet Line寵物用品中心夥招商永隆銀行攜手推出Pet Line Visa卡，而建行（亞洲）與Mastercard在2022年亦合作推出Pet Living虛擬信用卡。

◀乖寶寵物主要從事寵物食品的研發、生產和銷售。公司於去年8月在深交所掛牌上市。

愛協與商界合作 助企業拓寵物經濟

相輔相成

寵物經濟的增長為商家提供市場潛力和品牌差異化的機會，而在打造人寵共融的設施、推廣不同的寵物友善項目時，保障動物福利亦同樣重要。香港愛護動物協會（愛協）副執行總監何翔蕾認為，「教育是一個很好的橋樑」，可將商家與動物福利的保障緊密相連。

愛協於1921年成立，是一間自負盈虧的非牟利機構，何翔蕾坦言，經營費用中只有1%來自特區政府的資助，因此日常運作及動物福利工作發展依賴公眾的捐助。另外，愛協亦有零售、寵物美容、寵物寄宿、教育、行為訓練及獸醫服務，當中收益皆用於待領養動物及推廣福利，而獸醫服務是主要的收益來源，佔總收益的一半左右。

關注棄養情況 重視動物福利

目前，愛協與多家不同類型的企業都有合作，何翔蕾指出，愛協所做的動物領養雖然屬於小眾領域，但不少機構都嘗試推出不同商業模式的合作，她認為，這樣的合作是相輔相成的，例如與寵物保險機構合作，一方面讓年老的動物多了保障，從而提高牠們「回家」的機會；另一方面亦有助於寵物保險的發展。

至於與越來越多商家合作，是否會讓愛協作為一個動物福利機構染上「金錢味」？何翔蕾認為：「合作，總好過不合作。」她解釋，教育不單指與學校合作，對商家的教育亦同樣重要，通過合作可讓商家對寵物福利有更深刻的概念，對於項目也有更明確的要求和準則，藉以在維護動物福利的同時，亦為企業和機構提供發展寵物經濟的方向及保障。

不過，何翔蕾亦指出，在寵物經濟的繁榮背後亦促成了一些繁殖、棄養、偷渡等不法行為，棄養情況也窮出不盡，目前各個領養中心合共有過百隻待領養動物。

疫情過後，愛協的領養數字亦顯著減少，相比疫情前更下跌約兩成。因此，何翔蕾希望，整個動物福利界「可以坐埋同一條船」，讓特區政府和有關人士更為重視動物福利。

責任編輯：呂泰康　美術編輯：麥兆聰