



ทันหุ้น - ค่ายประกันชีวิตบัวหลวง ผนึกกำลังตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มครอบครัว หวังช่วยเสริมการเติบโตต่อเนื่อง โดยกรุงเทพประกันชีวิต (BLA) เตรียมเสนอกรมธรรม์ประกันเน้นคุ้มครองควบคู่การสร้างผลตอบแทน พร้อมวางแผนบริหารพอร์ตลงทุนสอดคล้องภาวะผูกพันระยะยาว ด้านกรุงเทพประกันภัย (BKI) เล็งบีบบี้อย่างต่อเนื่องผ่านแบงก์ปีนี้ได้เพิ่มแตะ 900 ล้านบาท

นายโซน โสภณพิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ BLA เปิดเผยว่า การเติบโตของบริษัทในปีนี้เป็นส่วนหนึ่งที่เกิดมาจากการร่วมมือระหว่างบริษัททั้ง 4 ในเครือของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่รวมกันเป็นครอบครัวบัวหลวง ประกอบด้วย บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) ที่จะร่วมกันดำเนินกิจกรรม "การเงินมั่นคงกับครอบครัวบัวหลวง : Bangkok Bank Family Banking" เพื่อนำเสนอความรู้ความเข้าใจที่จำเป็นและถูกต้องทางการเงินที่จะเป็นประโยชน์แก่ทุกคนในครอบครัว โดยมุ่งเน้นรักษาสภาพคล่อง สร้างผลตอบแทน และสร้างความคุ้มครองความเสี่ยงควบคู่กันไป

สำหรับ BLA มีประสบการณ์และความเชื่อมั่นอาชีพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์กรมธรรม์เพื่อคุ้มครองชีวิตและผลิตภัณฑ์เพื่อการออมที่สามารถตอบโจทย์ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงวัย และเพื่อเป็นการบริหารพอร์ตการลงทุนให้สอดคล้องกับภาวะผูกพันที่บริษัทมีกับผู้ถือกรมธรรม์ในระยะยาว บริษัทได้บริหารพอร์ตการลงทุนโดยให้น้ำหนักในการลงทุนในตราสารหนี้เป็นสัดส่วนกว่า 85% โดยหลักจะเป็นพันธบัตรรัฐบาล

'BLA-BKI' ผนึกกำลังโกยเบียย เร่งเครื่องเจาะกลุ่มครอบครัว

ส่วนการลงทุนในหุ้นยังมีสัดส่วนที่ไม่มาก เนื่องจากตามนโยบายเน้นการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำ ดังนั้น หุ้นส่วนใหญ่ที่เข้าลงทุนจะเน้นหุ้นที่มีปันผลเด่น เช่น หุ้นในกลุ่มโครงสร้างพื้นฐาน ไฟฟ้า ประปา เป็นต้น โดยบริษัทจะมีการปรับพอร์ตการลงทุนให้เหมาะสมตามภาวะเศรษฐกิจ เพื่อบริหารผลตอบแทนให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยอย่างน้อยจะมีการปรับพอร์ตลงทุนครั้งใหญ่ 1 ครั้งต่อปี

ด้านนายอภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายรับรวมทั้งปี 16,000 ล้านบาท โดยจะเป็นเบียยที่มาจากลูกค้ารายย่อยราว 55% ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีสัดส่วนเบียยรายย่อยในพอร์ตรวมทั้งหมดราว 52-53% ซึ่งถือเป็นการเติบโตที่ค่อนข้างรวดเร็ว โดยเป็นผลต่อเนื่องมาจากการขยายตัวของตลาดประกันภัยสินเชื่อบุคคลที่มีมาตรการลดคืนแรกเป็นตัวกระตุ้น

ส่วนการขยายการเติบโตในช่องทางจำหน่ายผ่านธนาคาร หรือแบงก์ แอสซัวร์รันส์ (Bankassurance) นั้น ในปีที่ผ่านมาในช่องทางแบงก์แอสซัวร์รันส์ มียอดการเติบโตอยู่ที่ 44% ในปีที่แล้ว และใน 5 เดือนที่ผ่านมาอยู่ที่ 46.73% เฉพาะแบงก์แอสซัวร์รันส์มีเบียยรวมอยู่ที่ 260 ล้านบาท โดยสิ้นปีตั้งเป้าการเติบโตอยู่ที่ 900 ล้านบาท เติบโตจากปีที่ผ่านมา 300 ล้านบาท เนื่องจากในปีที่ผ่านมาทำได้ 600 ล้านบาท และในจำนวน 900 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายที่มาจากประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลประมาณ 80% แต่เมื่อรวมเบียยประกันอุบัติเหตุทุกช่องทางแล้ว ปีนี้เบียยก็น่า

จะอยู่ที่ประมาณ 2,000 ล้านบาท เบียยประกันอุบัติเหตุทุกช่องทางใน 5 เดือนแรกรวมแล้วอยู่ที่ประมาณกว่า 1,000 ล้านบาท

โดยการจะบรรลุเป้าหมายมียอดขายในช่องทางแบงก์แอสซัวร์รันส์ถึงระดับ 900 ล้านบาท บริษัทได้เตรียมเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ประกันเพื่อสุขภาพ โดยจะเพิ่มในตัวสุขภาพฟันเข้าไปด้วยไม่ว่าจะเป็นการถอนฟัน อดฟัน ขูดหินปูนและตรวจสุขภาพประจำปี โดยเบียยจะอยู่ที่ 4,000 -30,000 บาท ตั้งแต่อายุ 16-65 ปี โดยจะเริ่มเปิดผลิตภัณฑ์นี้ในช่วงเดือนสิงหาคม นี้ส่วนผลิตภัณฑ์ตัวที่ 2 ได้แก่ ประกันสุขภาพกลุ่มแบบ 4 คน โดยจะมีโปรโมชันมา 4 จ่ายแค่ 1 ซึ่งอัตราค่าเบียยจะอยู่ที่ประมาณ 6,300 บาท และจะคุ้มครองภาวะเกี่ยวกับโรคที่โคมา โรคพาร์กินสัน โรคอัลไซเมอร์และโรคอัมพาต ซึ่งผลิตภัณฑ์ตัวหลังนี้คาดว่าจะออกมาในเร็วๆ นี้ ☺