



ประกันเครือ‘กรุงเทพ’บุกภูธร ผนึกแบงก์เจาะลูกค้า 17 ล้านบัญชี

**2 ค่ายประกันภัยของกลุ่มธนาคารกรุงเทพ
ทั้งบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ
บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ผนึก
ธนาคารแม่เพิ่มยอดขายประกันผ่านธนาคารหรือ
แบงก์เอสเอ็มวีรับ**

“ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวว่า ยอดขายประกันผ่านช่องทางแบงก์แอสวีวันส์เติบโตมากเฉพาะการขายผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารในปีที่ผ่านมาเติบโตถึง 44% มีเบี้ยประกันภัย 600 ล้านบาท ขณะที่ปีนี้ตั้งเป้าหมายเบี้ย 900 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 300 ล้านบาทหรือ 50% ซึ่งในช่วง 5 เดือนแรกมีเบี้ยประมาณ 260 ล้านบาท เติบโต 46.7%

ประกันภัยออก “พีเอ-สุขภาพ” ตัวใหม่

สินค้าเก่าหลักยังคงเป็นประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) ที่มีสัดส่วนถึง 80% ที่เหลือเป็นประกันรถยนต์ทั้งชั้น 1, 2 พลัส, 3 พลัสและพ.ร.บ. โดยประกันพีเอขายดีเพราะมีการปรับปรุงรูปแบบสินค้าใหม่ แบ่งลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มคือเด็ก คนทำงานและผู้สูงอายุเพื่อจัดหาความคุ้มครองให้ตรงกับความต้องการของแต่ละกลุ่มทำให้สินค้าได้รับการตอบรับมากขึ้นโดยประกันพีเอที่ขายผ่านทุกช่องทางจำหน่ายในช่วง 5 เดือนมีเบี้ยประกันรวมกันประมาณ 1,000 ล้านบาท เป้าหมายทั้งปี 2,000 ล้านบาท

“ดร.อภิสิทธิ์” กล่าวว่า ในช่วงครึ่งปีหลังบริษัทจะออกสินค้าใหม่ขายผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารเพิ่มอีก 2 ตัว ตัวแรกเป็นประกันสุขภาพที่ร่วมกับแบงก์ปรับความคุ้มครองและเบี้ยผู้มีจุดเด่นคุ้มครองทันตกรรม ได้แก่ อุดฟัน ถอนฟันและชุดทันตบูรณะ, ค่าใช้จ่ายในการตรวจสุขภาพประจำปี การฉีดวัคซีนประจำปี เบี้ย 4,000-30,000 บาทเศษ ขึ้นอยู่กับความคุ้มครองแยกตาม



● **ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์**
ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่
บมจ.กรุงเทพประกันภัย



กลุ่มลูกค้าอายุตั้งแต่ 16-65 ปี ไม่ต้องตรวจสุขภาพแต่ลูกค้าต้องแถลงสุขภาพน่าจะเริ่มขายต้นสิงหาคมนี้ถึงสิ้นปีน่าจะมีเบี้ยประมาณ 30 ล้านบาท

“ประกันสุขภาพมีแนวโน้มขยายตัวเยอะ แต่โอกาสสร้างกำไรยากเพราะค่ารักษาพยาบาลสูง อัตราสินไหม (Loss Ratio) 70% แต่โชคดีในหมวดประกันสุขภาพมีสินค้าตัวอื่นเช่นโรคร้ายแรงที่ลอสส์ เรโซ ไม่สูง 40-50% เอามาเฉลี่ยกันได้ แนวโน้มค่าสินไหมลดลงยาก เราเน้นบริหารจัดการจ้างเอาต์ซอร์สมืออาชีพมาดูแลเรื่องเคลมคุ้มครองสินไหมและเราเน้นขยายต่างจังหวัดเพราะค่ารักษาพยาบาลถูกกว่าในกรุงเทพฯ”

สินค้าตัวที่สองเป็นประกันที่เอากลุ่มเน้นคุ้มครองคนในครอบครัวรวมตัวกันชื่อ 1 กรมธรรม์คุ้มครอง 4 คนมีทุนประกันให้เลือก 2 แบบคือ 500,000 บาท เบี้ยประมาณ 6,300 บาทและทุน 1 ล้านบาท เบี้ยประมาณ 11,700 บาท นอกจากคุ้มครองอุบัติเหตุทั่วไปแล้วยังเพิ่มคุ้มครองภาวะเกี่ยวกับโรคอีก 4 โรคคือโคมา, อัมพาต, โรคพาร์กินสันและโรคอัลไซเมอร์จ่ายชดเชยให้ 50,000 บาท และ 100,000 บาท ตามทุนประกันน่าจะออกขายก่อนประกันสุขภาพตั้งเป้าสิ้นปีมีเบี้ยประมาณ 50 ล้านบาท

นอกจากนี้ยังมีประกันที่เอตัวใหม่ที่นำออกขายแล้วมีจุดเด่นคุ้มครองโรคที่คนต่างจังหวัดเป็นมาก อาทิ โรคฉี่หนู, โรคแอนแทรกซ์, ไข้หวัดนก, ไข้กาฬหลังแอ่น มีให้เลือก 2 แผนทุน 100,000 บาท เบี้ย 750 บาท ทุน 200,000 บาท เบี้ย 1,250 บาท หากตรวจพบเป็นโรครดังกล่าวจ่ายชดเชย 10,000 บาท และ 20,000 บาท ตามทุนประกันพร้อมเงินชดเชยอีกวันละ 300 บาทและ 500 บาท สูงสุด 30 วัน

“นโยบายของบริษัทต้องการขยายฐานลูกค้ารายย่อยอยู่แล้วและแบงก์แอสซิวรันส์เป็นช่องทางหนึ่ง ลัดส่วนเบี่ยระหว่างลูกค้ารายย่อยและรายใหญ่อยู่ที่ 55:45 ตลาดรายย่อยที่โตมากคือภูมิภาคเราจะขยายมากขึ้น ตอนนี้เบี่ยกทม.และต่างจังหวัดอยู่ที่ 82:18 ภายใน 3 ปีจะขยับเป็น 75:25”

ประกันชีวิตเน้นตัวกำมีครบทุกกลุ่ม

ด้านกรุงเทพประกันชีวิต “โซน โสภณพนิช” กรรมการผู้จัดการใหญ่กล่าวว่าที่ผ่านมามีความร่วมมือกับธนาคารกรุงเทพในช่องทางแบงก์แอสซิวรันส์มีการนำเสนอแบบประกันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบงก์ในทุกกลุ่มซึ่งในไตรมาสแรกได้ออกแบบประกันมา 3 ตัวเพื่อขายผ่านแบงก์ โดยมี 2 แบบเน้นคุ้มครอง และจะนำไปโปรโมตในกิจกรรม “การเงินมั่นคงกับครอบครัวบัวหลวง” ด้วย

คือแบบบัวหลวงห่วงครอบครัวเป็นแบบประกันชีวิตประเภทชั่วระยะเวลา ระยะเวลาชำระเบี้ยและคุ้มครองเท่ากันคือ 10 ปี และ 15 ปี ทุนขั้นต่ำ 100,000 บาท สูงสุด 3 ล้านบาท คุ้มครองการเสียชีวิตทุกกรณี ยกเว้นการฆ่าตัวตายในปีแรก คุ้มครองกรณีเจ็บป่วยจาก 17 โรคร้ายแรง อาทิ มะเร็ง, ไวรัสตับอักเสบบชนิดรุนแรง เป็นต้น และกรณีทุพพลภาพสิ้นเชิงถาวร ส่วนแบบประกันบัวหลวงห่วงลูกหลานเป็นแบบประกันสะสมทรัพย์เพื่อการศึกษาของบุตรหลาน มีระยะเวลาชำระเบี้ยและระยะเวลาคุ้มครองเท่ากัน 2 แบบให้เลือก คือ 10 ปี และ 15 ปี มีเงิน



● **โซน โสภณพนิช**
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต

คืนเป็นช่วงๆ ระหว่างสัญญาเพื่อนำไปเป็นทุนการศึกษาแก่บุตรหลาน

และแบบเกนเฟิร์ล 263 ชำระเบี้ย 3 ปี คุ้มครอง 10 ปี ผลตอบแทน 3.4% ต่อปี ซึ่งเป็นแบบสะสมทรัพย์ระยะสั้นที่ออกมาขายแค่ 2 เดือนตอนนี้ปิดยอดขายไปแล้วตั้งแต่สิ้นเมษายนที่ผ่านมาได้เบี้ยมากถึง 3,300 ล้านบาท

“เบี้ยจากแบงก์แอสซิวรันส์ส่วนใหญ่ 85% มาจากประกันสะสมทรัพย์ แบบคุ้มครองมีสัดส่วนแค่ 15% หวังว่าอนาคตสัดส่วนจะเปลี่ยนไป แบงก์แอสซิวรันส์ยังคงเป็นหนึ่งในช่องทางหลักของเราโดยมีเบี่ยคิดเป็นสัดส่วน 74% ของเบี่ยรับรวมของบริษัท ช่องทางตัวแทน 22% และที่เหลือ 4% มาจากประกันกลุ่มและอื่นๆ การเข้าร่วมกิจกรรมกับธนาคารกรุงเทพ เราไม่ได้หวังกระตุ้นยอดขายแต่หวังภาพลักษณ์ของการเป็นเครือธนาคารและแบงก์มีฐานบัญชีเงินฝากมากถึง 17 ล้านบัญชี เราจึงต้องเข้าไปให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องของการวางแผนการเงินด้วยการประกันชีวิตด้วย”