



# ‘กรุงเทพฯ’ตั้งเป้าปี 57 เบียร์รับโต 18,000 ล้าน

นายพนัส ชีรวณิชย์กุล กรรมการผู้

อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย เปิดเผยถึงแผนงานดำเนินธุรกิจในปี 57 ว่าธนาคารตั้งเป้าหมายเบียร์รับรวมที่ 18,000 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 16% จากปี 56 ที่คาดว่าจะมีเบียร์รับรวมที่ 15,000 ล้านบาท โดยเน้นเจาะกลุ่มลูกค้ารายย่อยต่อเนื่องและขยายงานสู่ตลาดในภูมิภาคเพิ่มขึ้นด้วย เพื่อรองรับจำนวนลูกค้าในต่างจังหวัดที่จะเพิ่มสูงขึ้น จากการขยายประกันภัยผ่านช่องทางเคาน์เตอร์สาขาของธนาคารกรุงเทพทั่วประเทศ เป็นหลักรวมทั้งเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจโลจิสติกส์ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นโดยมีแรงสนับสนุนจากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางของอาเซียน

ทั้งนี้ ในปี 57 บริษัทมีแผนเปิดสาขาเพิ่มขึ้นอีก 5 สาขาที่ จ.นครปฐม จ.อุตรดิตถ์ จ.ตาก จ.สระแก้ว รวมทั้งจะปรับปรุงหรือย้ายที่ทำการของสาขาอีก 3 สาขา จ.นครสวรรค์ จ.อุบลราชธานี และ จ.อุดรธานี โดยจะเน้นสร้างผลิตภัณฑ์ที่สนองความต้องการของลูกค้าและมีศักยภาพในการเติบโตให้กับบริษัท เช่น กรมธรรม์ประกันภัยรถบรรทุกและรถกระบะเนื่องจากธุรกิจโลจิสติกส์มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างแน่นอนเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออี

ซี) ในปี 58 ขณะเดียวกันบริษัทจะเน้นพัฒนาคุณภาพของบุคลากรและพัฒนาระบบงานและเทคโนโลยีเพื่อสนับสนุนธุรกิจและการให้บริการที่ดีกับลูกค้าด้วย

นายอภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่กล่าวว่าส่วนการขยายงานของกลุ่มลูกค้ารายย่อยนั้นจะเน้นการบริการที่ครอบคลุมมากขึ้น ทั้งการขยายตรงผ่านทางโทรศัพท์ ขายผ่านเคาน์เตอร์ของธนาคารกรุงเทพ จุดบริการแคร์สเตชันในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และขยายบริการในช่องทางใหม่ ๆ ที่เข้าถึงลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เช่น เคาน์เตอร์เซอร์วิสที่ร้านสะดวกซื้อ 7-11 ที่มี 7,000-8,000 แห่ง ทั่วประเทศ เทสโก้ โลตัส 1,500 แห่ง ห้างเซ็นทรัล 26 แห่ง และไปรษณีย์ 1,248 แห่ง เป็นต้น

นายโรวัน ดี อาชี กรรมการผู้อำนวยการบริษัทศรีอยุธยา เจนเนอรัลประกันภัย กล่าวว่า ในปี 57 ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันภัยเติบโต 15% เทียบกับปีนี้ที่คาดว่าจะมีเบียร์รับรวม 3,000 ล้านบาทโดยเน้นขยายงานผ่านช่องทางตัวแทนและนายหน้า (โบรกเกอร์) มากขึ้นทั้งเพิ่มจำนวนคนขายนำเทคโนโลยีใหม่ทั้งการขายและให้บริการผ่านระบบอัตโนมัติ.



# กรุงเทพประกันภัยชู1หมื่นจุดขาย กวาดลูกค้ารายย่อยคันเบียด16%

กรุงเทพประกันภัยจัดเต็มแผนปี'57 ผนึกพันธมิตรทุกช่องทางกว่า 1 หมื่นจุดขาย ปูพรมตลาดรายย่อย ช่วยเพิ่มมาร์จิ้น พร้อมยกระดับ "บริการ" เอาใจลูกค้าเก่าหวังเก็บลูกค้าต่ออายุ 70% หวังกวาดเบียด 1.8 หมื่นล้าน โต 16%

นายพนัส ธีรวณิชย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย (BKJ) เปิดเผยว่า บริษัทจะยังคงเดินหน้าทำตลาดรายย่อยเป็นหลักเช่นเดิม เพราะเป็นตลาดที่งานกระจายตัวดี ความเสี่ยงต่ำและมีโอกาสทำกำไรที่ดีกว่า ที่ผ่านมามีบริษัทจึงเติบโตได้ดีในตลาดนี้มาต่อเนื่อง 4 ปี จนทำให้พอร์ตงานลูกค้ารายย่อยเติบโตขึ้นเป็นเท่าตัว เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา โดยใช้การรุกเข้าถึงลูกค้าทุกช่องทางขาย

ตั้งในปี 2557 จึงมีแผนปรับปรุงแต่ละช่องทางขายเพิ่มขึ้น โดยแบงก์แอสซิวรันซ์ที่มีสาขากว่า 1,000 แห่ง จะมีประกันภัยรถยนต์เริ่มเข้ามาขายเป็นครั้งแรก เทเลมาร์เก็ตติ้งก็จะเพิ่มลูกเล่นสินค้าที่มีเงื่อนไขคืนเงินค่าเบี้ยบางส่วน หากไม่มีเคลมในรอบปีนั้น ส่วนช่องทางใหม่ ๆ เช่น ห้างเทสโก้ โลตัสกว่า 1,500 แห่ง บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด ที่มีสำนักงานราว 1,250 แห่ง และเคาน์เตอร์เซอร์วิสที่อยู่ในร้านสะดวกซื้ออย่างเซเว่นอีเลฟเว่นอีก 7,000-8,000 แห่ง รวมทั้งหมดแล้วก็จะมียอดกว่า 10,000 จุด ที่จะรองรับการขยายตลาดรายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในปี 2557

นอกจากนี้ช่องทางสาขาก็ยังเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์สำคัญ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้พยายามรุกเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะหัวเมืองสำคัญในต่างจังหวัดซึ่งเป็นโอกาสที่กำลังเติบโตมาก ปีที่ผ่านมาบริษัทจะเปิดสาขาใหม่รวมถึงปรับปรุงสาขาเดิมเฉลี่ย 5-6 สาขา/ปี และปี 2557 ก็ยังมีแผนจะเปิดเพิ่มอีก 5 สาขา ได้แก่ นครปฐม อุตรดิตถ์ อ.แม่สอด (จ.ตาก) ร้อยเอ็ด

และ อ.ธวัชบุรี รวมถึงปรับปรุงสาขาใหม่อีก 3 แห่ง

"กลยุทธ์สาขาไม่เพียงแต่เป็นการขยายตลาดในพื้นที่เท่านั้น แต่เราวางให้สาขาที่จะเปิดแต่ละแห่งต้องเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่จะรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซีในอนาคตด้วย โดยเฉพาะพื้นที่ที่อยู่แนวชายแดนหรือเป็นประตูเชื่อมต่อการค้าขายระหว่างไทยกับประเทศ



พนัส ธีรวณิชย์กุล

เพื่อนบ้าน เพราะในอนาคตจะเห็นการค้าขายขนส่งและระบบโลจิสติกส์ระหว่างกันเพิ่มมากขึ้น ประกันภัยก็จะเป็นเรื่องจำเป็น"

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนจะยกระดับบริการเพื่อรองรับปริมาณลูกค้าที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก โดยเฉพาะประกันภัยรถยนต์ที่ช่วง 1-2 ปีมานี้ขยายตัวเร็วมาก แต่ปริมาณอยู่ซ่อมกลับเพิ่มขึ้นไม่ทัน ทำให้ปี 2556 มีปัญหาและข้อร้องเรียนเรื่องการซ่อมเข้ามาค่อนข้างพอสมควร

ตั้งในปี 2557 บริษัทจึงมีแผนจะเพิ่มจำนวนอู่ซ่อม โดยจะรับอยู่เกรดรองที่ต้องการยกระดับการบริการเข้ามาอยู่ในเครือข่ายสัญญาเพิ่มขึ้น แต่จะขอเพิ่มเงื่อนไขการรับ ให้ผู้ต้องการรันตีการซ่อมตลอดอายุตราบเท่าที่ยังเป็นลูกค้ากับกรุงเทพประกันภัย ซึ่งเป็นเงื่อนไข

เดียวกับอู่มาตรฐานในสัญญาของบริษัทเช่นกัน

"กลยุทธ์ของเราจะค่อนข้างคัดงานและไม่เข้าไปแข่งเรื่องราคาตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในตลาด แต่อาศัยยกระดับบริการเข้ามาสู้ ซึ่งมั่นใจว่าลูกค้าที่มีประสบการณ์การใช้บริการด้านเคลมกับเราแล้วจะไม่ค่อยเปลี่ยนใจ แล้วมักจะต่ออายุประกัน ทำให้อัตราการต่ออายุของเราค่อนข้างดี และเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญของปี 2557 ที่จะเน้นรักษารฐานลูกค้ารายเดิมให้ได้อย่างน้อย 70%"

ทั้งนี้ กรุงเทพประกันภัยวางแผนว่าปี 2557 จะมีเบียดประมาณ 1.8 หมื่นล้านบาท เติบโต 16% ขณะที่ตลาดโดยรวมจะเติบโตประมาณ 12-13% ส่วนปีนี้บริษัทคาดว่าจะทำเบียดได้ประมาณ 1.54 หมื่นล้านบาท เติบโต 16%