



‘ชัย’ ตื่นทும் 200 ล้านขายผ่านออนไลน์

โพลศัตุเคย์ ▶ **กรุงเทพประกันทும் 200 ล้าน รับการซื้อขายผ่านออนไลน์ บุกลูกค้ารายย่อย**

นายชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย เปิดเผยว่า บริษัทเตรียมเงินไว้อีกประมาณ 200 ล้านบาท เพื่อใช้พัฒนาระบบไอทีภายในระยะ 5 ปีข้างหน้า หลังจาก 5 ปีที่ผ่านมาได้ใช้ไปแล้ว 300 ล้านบาท เพื่อให้ระบบไอทีของบริษัทสามารถทำการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าได้ และขยายไปยังตลาดลูกค้ารายย่อยตามแผนได้ รวมถึงการขยายช่องทางขายผ่านอินเทอร์เน็ตอีกด้วย

“แม้เราจะเปิดช่องทางขายใหม่ผ่านอินเทอร์เน็ตมาได้ 2 ปีแล้ว แต่ก็ยังไม่ได้เบียดมากนัก ซึ่งเท่าที่ประเมินในตลาดอินเทอร์เน็ตมีมูลค่าประมาณ 200-300 ล้านบาท แต่เราก็มองว่าในระยะยาวจะต้องมียอดขายเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการซื้อขายผ่านเครื่องสมาร์ทโฟน ที่ลูกค้าอยู่ที่ไหนก็สามารถหาซื้อประกันของบริษัทได้โดยสะดวกและปลอดภัย” นายชัย กล่าว

ทั้งนี้ จากการที่บริษัทได้เริ่มทดลองกับลูกค้ารถยนต์ ทำให้รู้ว่าควรรับลูกค้ารถยนต์ประเภทไหนหรือไม่ควรรับลูกค้า

รถยนต์ประเภทไหน

นายชัย กล่าวว่า การซื้อขายประกันผ่านช่องทางเว็บไซต์ในต่างประเทศ ในปัจจุบันมีอัตราการเติบโต 10-15% ถือเป็นอัตราที่ดี เพราะลูกค้าซื้อไม่จำเป็นต้องเดินทางออกจากบ้านไปตามสาขา เพื่อซื้อประกันแถมซื้อได้ราคาถูกรีกด้วย ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของการซื้อประกันผ่านเว็บไซต์ แต่ต้องมีระบบไอทีที่รองรับไว้ด้วย

อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนของการซื้อขายประกันผ่านเว็บไซต์คือ ทำให้ช่องทางตัวแทนไม่พอใจ เพราะไม่เข้าใจ ดังนั้นต้องอธิบายให้ช่องทางตัวแทนเกิดความเข้าใจว่าช่องทางขายผ่านเว็บไซต์นั้น ไม่ได้มาแย่งช่องทางตัวแทน แต่เป็นช่องทางที่เสริมมากกว่าให้ตัวแทนทำงานได้ง่ายสะดวกกว่าเดิม

นายชัย กล่าวอีกว่า ภายในปีนี้บริษัทเตรียมเปิดสาขาใหม่อีก 4 แห่ง เพื่อขยายฐานลูกค้าและบริการไปยังต่างจังหวัดให้มากขึ้น ส่วนการเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้านั้นก็เพื่อการสร้างแบรนด์มากกว่า เรื่องหารายได้หรือหวังผลกำไร เพราะหากลูกค้าจดจำแบรนด์กรุงเทพประกันภัยได้ก็จะให้นำหนักกับการซื้อประกันกับสาขาปกติ ■