



‘กรุงเทพประกันภัย’ รุกตลาดสุขภาพเน้นรายย่อย

กรุงเทพประกันภัย ประกาศรุกตลาดประกันสุขภาพปีนี้ ล่าสุดออกงวดเดียว 5 แผน เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกเน้นจับรายย่อยเป็นหลัก เผยสามารถซื้อแผนสลับกันได้ ด้านแบงก์ทหารไทยเปิดตัวประกันใหม่หวังโดนใจลูกค้า

รายงานข่าวจากบริษัท กรุงเทพประกันภัย เปิดเผยว่า ในปีนี้ บริษัทได้ให้น้ำหนักกับลูกค้ารายย่อยอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระจายความเสี่ยง และให้พอร์ตลูกค้าเกิดความสมดุลมากกว่าเดิมและสร้างผลกำไรระยะยาว และเน้นขยายตลาดผ่านช่องทางการขายหลากหลาย ทั้งแบงก์แอสซิวรันส์ เทเลมาร์เก็ตติ้ง รวมทั้งผ่านเคาน์เตอร์เอสโกลด์ส์เป็นต้น

ล่าสุดบริษัทได้ออกแผนประกันสุขภาพรูปแบบใหม่ เพื่อตอกย้ำความเป็นผู้นำ จึงได้ออก “ประกันภัยสุขภาพ Happy Healthy Plan” แบบประกันดังกล่าว มีจุดเด่น คือ สร้างหลักประกันที่มั่นคงพร้อมรองรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด โดยรับประกันตั้งแต่แรกเกิดถึงอายุ 55 ปี ซึ่งถือว่าตรงกับแผนความคุ้มครองและเบี้ยประกันภัยที่ลูกค้าสามารถเลือกได้เองตามความต้องการ โดยที่ลูกค้าสามารถเลือกแผนความคุ้มครองคนไข้ใน (IPD) และแผนความคุ้มครองคนไข้นอก (OPD)

นอกจากนี้ยังสามารถเลือกซื้อแผนความคุ้มครองคนไข้ในและแผนความคุ้มครองคนไข้ นอกต่างจากแผนที่วางไว้ได้ด้วย เช่นเลือกแผนความคุ้มครองคนไข้ในแผน 1 และสามารถเลือกความคุ้มครองคนไข้นอกแผน 5 ก็ได้ ซึ่งแผน

ประกันสุขภาพของบริษัทที่ออกครั้งนี้มีด้วยกัน 5 แผนด้วยกัน และสามารถเลือกผ่อนชำระเบี้ยประกันภัย 0% ได้นานถึง 6 เดือนอีกด้วย

ตัวอย่าง แผนประกันภัยสุขภาพทั่วไปลูกค้าเลือกซื้อวงเงินความคุ้มครองคนไข้ในแผน 1 ที่ให้ค่าห้องผู้ป่วย 1,000 บาท/วัน จะได้รับวงเงินความคุ้มครองคนไข้นอกแผน 1 คือ 500 บาท/ครั้ง แต่แผน Happy Healthy Plan นี้ ลูกค้าเลือกซื้อวงเงินความคุ้มครองคนไข้ในแผน 1 ที่ให้ค่าห้องผู้ป่วย 1,000 บาท/วัน แต่สามารถซื้อวงเงินความคุ้มครองคนไข้นอก แผน 5 คือ 2,500 บาท/ครั้งได้

โดยค่าห้องเริ่มตั้งแต่ 500 บาทต่อวัน จนถึง 2,500 บาทต่อวัน, ค่ารักษาพยาบาลและค่าบริการทั่วไป ตั้งแต่ 10,000 บาท/ครั้งถึง 50,000 บาทต่อครั้ง, ค่ารักษาโดยการผ่าตัดตั้งแต่ 20,000 บาทต่อครั้ง ถึง 100,000 บาทต่อครั้ง เป็นต้น

ด้านนางกาญจนา โรจนวาทัญญู หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารส่งเสริมการตลาดลูกค้าบุคคล ธนาคารทหารไทย กล่าวว่า ธนาคารได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์ประกันใหม่ให้ตรงกับความต้องการลูกค้า เริ่มจากกลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวในแคมเปญ TMB The Better Family “ให้คำว่ารัก..ยิ่งใหญ่มากขึ้น” ซึ่งภายใต้แคมเปญนี้จะมีอยู่ 3 แคมเปญย่อย โดยเป็นการจับคู่การออมกับการประกันภัยในแต่ละรูปแบบที่เหมาะสมกับความต้องการวางแผนการเงินของลูกค้า และจะทยอยออกมาเป็นระยะ