



ตารางความคุ้มครอง

ความคุ้มครอง	แผน 1	แผน 2	แผน 3	แผน 4	แผน 5
ผลประโยชน์เงิน (IPD)					
1. ค่าห้อง ค่าอาหาร และค่าบริการพยาบาล					
1.1 ห้องผู้ป่วย (สูงสุด 30 วัน)	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000
1.2 ห้องผู้ป่วยหนัก (สูงสุด 10 วัน)	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000
2. ค่ารักษาพยาบาลและค่าบริการทั่วไป					
2.1 วงเงินกรณีอุบัติเหตุฉุกเฉิน/ครึ่ง*	2,000	4,000	6,000	8,000	10,000
2.2 ค่ารถพยาบาล*	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
3. การรักษาโดยการผ่าตัด/ครึ่ง					
	20,000	40,000	60,000	80,000	100,000
4. การดูแลโดยแพทย์ (วันละครึ่ง สูงสุด 30 วัน)					
	500	1,000	1,500	2,000	2,500

กาญจนา ไรจนวทัญญู
หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหาร
ส่งเสริมการตลาดลูกค้าบุคคล ทีเอ็มบี

ประกันสุขภาพสุขภาพ-ฟீเอ แบงก์แอสชัวร์รันส์แรง!



นอกเหนือจากสินค้าใหม่ของ ฟิงประกันชีวิตที่ทยอยเปิดตัวขาย ผ่านช่องทางต่างๆ แล้ว ฟิงประกันวินาศภัยก็เริ่มขยับตัวเปิดตัวสินค้าใหม่เช่นกัน ซึ่งที่น่าจับตาก็มีแผนประกันสุขภาพ และแผนประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (ฟீเอ) เพราะต่างก็เป็นสินค้าที่ขายได้ทั้งประกันชีวิต และประกันวินาศภัย สะท้อนให้เห็นเทรนด์สินค้าที่จะออกมาแข่งขันขายมากในปีนี้ได้ทางหนึ่ง

“กรุงเทพประกันภัย” บีบีบีสุขภาพ ๕ แผนคุ้มครองผู้ป่วยใน-นอก
แผนประกันสุขภาพที่เริ่มออกมาให้เห็นจากฝั่งประกันวินาศภัย คือ “ประกัน

ภัยสุขภาพ Happy Healthy Plan” ของ บมจ.กรุงเทพประกันภัย มีจุดเด่นที่สามารถเลือกซื้อความคุ้มครองได้ทั้งกรณีเป็นผู้ป่วยใน (IPD) ต้องรักษาตัวในโรงพยาบาล และกรณีเป็นผู้ป่วยนอก (OPD) ไม่ต้องอยู่รักษาตัวในโรงพยาบาล โดยมีให้เลือกถึง 5 แผน ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อแผนความคุ้มครองผู้ป่วยใน และผู้ป่วยนอก คนละแผนกันได้จากเดิมที่ความคุ้มครองผู้ป่วยนอกจะถูกกำหนดตายตัวจากแผนความคุ้มครองผู้ป่วยในที่ลูกค้าเลือก

เช่น ลูกค้าเลือกซื้อแผน Happy Healthy Plan นี้ วงเงินความคุ้มครองคนไข้ในแผน 1 ที่ให้ค่าห้องผู้ป่วย 1,000 บาท/วัน แต่สามารถซื้อวงเงินความคุ้มครองคนไข้ นอก แผน 5 คือ 2,500 บาท/ครั้งได้ โดยค่าห้องเริ่มตั้งแต่ 500 บาทต่อวันจนถึง 2,500 บาทต่อวัน, ค่ารักษาพยาบาลและค่าบริการทั่วไป ตั้งแต่ 10,000 บาทต่อครั้งถึง 50,000 บาทต่อครั้ง, ค่ารักษาโดยการผ่าตัดตั้งแต่ 20,000 บาทต่อครั้ง-100,000 บาทต่อครั้ง เป็นต้น และค่ารักษากรณีผู้ป่วยนอกต่อครั้งตั้งแต่ 500 บาทต่อครั้ง-2,500 บาทต่อครั้ง

ทั้งนี้ เปิดขายผ่านทุกช่องทางขายของบริษัท ยกเว้นช่องทางแบงก์แอสชัวร์รันส์ และ

ขายผ่านโทรศัพท์ (เทลแมร์เกิดขึ้น) อย่างไรก็ตามก่อนหน้านี้ “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวว่ ปีนี้เน้นการขยายกลุ่มลูกค้าวัยย่อยเพื่อกระจายความเสี่ยง สร้างความสมดุลกำไรในระยะยาว โดยมุ่งขยายทั้งช่องทางเทลแมร์เกิดขึ้น ผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารกรุงเทพ และเพิ่มช่องทางจำหน่ายใหม่ ๆ อาทิ ผ่านเคาน์เตอร์ในเอสไอโอที, ผ่านที่ทำการไปรษณีย์, เคาน์เตอร์เซอร์วิส ทั้งในวันเสาร์อาทิตย์และช่วงนอก, เพิ่มจุดบริการ Care Station ในห้างสรรพสินค้าชั้น, การขายผ่านอินเทอร์เน็ตทั้งบนสมาร์ตโฟน บนแท็บเล็ต และผ่านเว็บไซต์บริษัท เพื่อรองรับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าทุกกลุ่ม

TMB จับคู่เงินฝากแคมฟீเอ หนุนแบงก์แอสชัวร์รันส์ได้เกิน 30%

อีกรายที่เน้นขยายวัยย่อย คือ บมจ.ไทยประกันภัย ซึ่งประเดิมเปิดตัวสินค้าใหม่ประกันภัยรถยนต์ “ฟี่ซังคินเงิน” ไปแล้ว ล่าสุดก็ได้จับมือกับพันธมิตรช่องทางแบงก์แอสชัวร์รันส์อย่างธนาคารทหารไทยเสนอขั้เงินฝากคู่กับความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุ โดย “กาญจนา ไรจนวทัญญู” หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารส่งเสริมการตลาดลูกค้าบุคคล บมจ.



ธนาคารทหารไทย (ทีเอ็มบี) กล่าวว่า ธนาคารได้ปรับสินค้าให้เหมาะกับเซ็กเมนต์ลูกค้ามากขึ้น โดยเริ่มจากกลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวในแคมเปญ TMB The Better Family “ให้คำว่ารัก..ยิ่งใหญ่มากขึ้น” ซึ่งภายใต้แคมเปญนี้จะมีอยู่ 3 แคมเปญย่อย คือ Better Saving, Better Future และ Better Protection โดยจะเป็นการจับคู่การออมกับการประกันภัยในแต่ละรูปแบบที่เหมาะสมกับความต้องการวางแผนการเงินของลูกค้า และจะทยอยออกมาเป็นระยะ

ทั้งนี้ เริ่มจากแคมเปญ Better Saving ก่อน จึงได้ออก “บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ แทนความห่วงใย” (TMB Savings Care

Account) บัญชีออมทรัพย์ที่ให้ความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุ (พีเอ) กรณีเสียชีวิตให้กับเจ้าของบัญชี 20 เท่าของยอดเงินฝากที่คงไว้ในบัญชีสูงสุด 1 ล้านบาท โดยต้องคงเงินขั้นต่ำไว้ในบัญชี 5,000 บาทขึ้นไป จะได้รับความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุ 100,000 บาท หากคงไว้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป ได้รับความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุ 1 ล้านบาท

“เราพบว่าลูกค้าหลายคนที่คงเงินในบัญชีตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไปมีเยอะมาก โดยที่ไม่มีผลประโยชน์อะไร ดังนั้นเราจึงออกแผนออมทรัพย์ตัวนี้ขึ้นมาโดยเพิ่มประโยชน์คุ้มครองอุบัติเหตุให้ โดยตั้งเป้าภายในสิ้นปีจะมีลูกค้าเปิดบัญชีนี้ 100,000 บัญชี”

ทั้งนี้ ปัจจุบันธนาคารทหารไทยมีลูกค้าเงินฝากรายย่อยประมาณ 2.5 ล้านบัญชี โดยที่แอ็กทีฟจริงประมาณ 1.8 ล้านบัญชี 