



เป็นอีกก้าวที่น่าจับตามองของ “เซเว่นอีเลฟเว่น” ร้านสะดวกซื้อเจ้าใหญ่ในเครือซีพีกับการรุกคืบเข้ามายังธุรกิจประกันภัยมากขึ้นเรื่อยๆ ด้วยการเป็นช่องทางขายผลิตภัณฑ์ประกันภัย ชำระเบี้ยประกันภัยรวมถึงจ่ายค่าสินไหมทดแทนนอกเหนือจากการขายสินค้าอุปโภค บริโภคและรับชำระค่าสาธารณูปโภคทั่วไปเพื่อสร้างรายได้ใหม่ๆ ซึ่งล่าสุดเพิ่งจับมือบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับหรือประกันภัยพ.ร.บ.พร้อมรับต่อภาษีเสร็จสรรพเป็นครั้งแรก

“วีรเดช อัครผลพานิช” ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด กล่าวว่า ได้ร่วมมือกับกรุงเทพประกันภัยขายประกันภัยพ.ร.บ.ผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิสในร้านเซเว่นอีเลฟเว่นที่สามารถพิมพ์กรมธรรม์ให้กับลูกค้าได้ทันทีโดยลูกค้ายังสามารถยื่นต่อภาษี ณ จุดบริการนี้ได้ด้วยต่อใจท์การให้บริการครบวงจร โดยการต่อภาษีเสียค่าบริการ 20 บาท

สำหรับรถยนต์อายุไม่เกิน 7 ปี หากเกิน 7 ปีต้องไปยื่นที่กรมการขนส่งทางบก ซึ่งปัจจุบันเซเว่นอีเลฟเว่นมีสาขา 8,400 สาขาทั่วประเทศและภายในปีนี้จะเปิดสาขาใหม่เพิ่มอีก 600 สาขาและเปิดจุดบริการเคาน์เตอร์เซอร์วิสนอกร้านเซเว่นอีเลฟเว่นอีก 200 จุด รวมเป็นจุดบริการใหม่ที่จะเพิ่มขึ้น 850 จุด

**เซเว่นฯ ตั้งเป้าประกันพ.ร.บ.โต 10%
สู้ไปโครฯ ทะลุล้าน/ทยประกันอื่นเพิ่ม**

“เราได้พัฒนาระบบไอทีเชื่อมโยงเข้าสู่ฐานข้อมูลกรุงเทพประกันภัย สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) และกรมการขนส่งเพื่อรองรับการส่งต่อข้อมูลประกันภัยพ.ร.บ.และต่อภาษีออนไลน์แบบเรียลไทม์ ซึ่งทางกรุงเทพประกันภัยเขามีมาตรฐานการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศสูงมาก ขณะที่ระบบของเราเองได้มาตรฐาน ISO โดยทันทีที่ซื้อพ.ร.บ.จะได้รับสลิปและกรมธรรม์ซึ่งลูกค้ามั่นใจได้ว่ากรมธรรม์คุ้มครองแน่นอนโดยได้ทดสอบระบบและอบรมความพร้อมให้กับพนักงานในร้านไปแล้ว เป็นอีกมิติของสังคมไทยในการเข้าถึงประกันภัยโดยเฉพาะพ.ร.บ.ซึ่งกฎหมายกำหนดให้รถทุกคันต้องทำ ขณะที่ประชาชนได้รับความสะดวกมากขึ้น”

“วีรเดช” กล่าวว่า ปีนี้ตั้งเป้าหมายยอดขายประกันพ.ร.บ.ผ่านเคาน์เตอร์

เซอร์วิส 10% ของจำนวนรถยนต์ส่วนบุคคลกว่า 10 ล้านคันที่ทำประกันภัย พ.ร.บ.และเพิ่มขึ้นเป็น 20% ในปีถัดไป โดยเชื่อว่าจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เพราะประกันพ.ร.บ.เป็นแบบภาคบังคับ ไม่ใช่สมัครใจเหมือนประกันประเภทอื่น

ถามถึงยอดขายประกันภัยรายย่อย (ไมโครอินซัวรันส์) “วีรเดช” กล่าวว่า เซเวนอีเลฟเวนได้รับใบอนุญาตนายหน้าขายประกันภัยไมโครอินซัวรันส์รายแรกเมื่อ 3 ปีก่อนซึ่งปัจจุบันมีบริษัทประกันภัยเป็นพันธมิตร 8 บริษัทแบ่งเป็นประกันวินาศภัย 6 แห่งประกันชีวิต 2 แห่ง มียอดขายไมโครอินซัวรันส์กว่า แสนกรมธรรม์ซึ่งที่ผ่านมามีอัตราเติบโตปีละ 20% จะรักษาการเติบโตระดับนี้เพื่อให้ยอดขายถึงเป้าหมาย 1 ล้านฉบับให้ได้ ขณะที่เป้าหมายสูงสุดอยากให้คนไทย 1 คนมีประกันมากกว่า 1 กรมธรรม์เหมือน ญี่ปุ่น 1 คนถือครองกรมธรรม์มากกว่า 1 ฉบับซึ่งประเทศไทยมีโอกาสที่จะเติบโตไปข้างหน้าเพราะคนไทยรับรู้และเห็นความสำคัญของประกันภัยมากขึ้นแต่ต้องช่วยปลูกจิตสำนึก

“ยอดขายประกันผ่านเคาน์เตอร์ เซอร์วิส 60% มาจากประกันวินาศภัยอีก 40% มาจากประกันชีวิต โดยมีประกันภัย 200 เป็นตัวชูโรงมีสัดส่วนราว 30-40% ของยอดขายทั้งหมด ซึ่งเร็วๆ นี้เมืองไทยประกันชีวิตที่เป็นพันธมิตรของเราจะเพิ่มแบบประกันขายผ่านเคาน์เตอร์ เซอร์วิสอีก ส่วนพ.ร.บ.ออนไลน์ก็จะมีเพิ่มอีกหลายบริษัท เรามีแผนที่จะขายประกันภัยทั่วไปที่ไม่ใช่ไมโครอินซัวรันส์ด้วย ก็หารือกับบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัยตลอดยังบอกไม่ได้ว่าจะเมื่อไหร่ขึ้นอยู่กับความพร้อมของบริษัทประกันในการออกแบบสินค้า การรับรู้ และเรียนรู้ของผู้บริโภคในการซื้อประกันผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิส”

กรุงเทพฯ รายแรกขายพ.ร.บ.ในช่วงนำ สิ้นปีมีกร.ปลอมเหตุได้มาตรฐาน ISO

ด้านบมจ.กรุงเทพประกันภัย โดย “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ กล่าวว่า บริษัทร่วมมือกับเคาน์เตอร์ เซอร์วิส พัฒนาแบบประกันมาตั้งแต่ปี 2556 ซึ่งปัจจุบันมีสินค้าขายผ่านเคาน์เตอร์ เซอร์วิส 3 แบบคือ ประกันอุบัติเหตุ อุบัติเหตุหัวใจ, ประกันภัย 200 และประกันภัย อุบัติเหตุหัวใจจนมาถึงประกันภัย พ.ร.บ.ที่เป็นแบบประกันล่าสุดโดยเป็นบริษัทประกันภัยรายแรกที่ได้รับการอนุมัติจากคปภ.ในการขายประกันภัย พ.ร.บ.ผ่านร้านเซเวนอีเลฟเวนทุกสาขา เป็นการเพิ่มความสะดวกให้กับประชาชนในการเข้าถึงประกันภัย เนื่องจากเซเวนอีเลฟเวนมีสาขา มากกว่า 8,400 แห่ง และให้บริการ 24 ชั่วโมงทุกวัน

“ความปลอดภัยของข้อมูล เป็นเรื่องที่สำคัญมาก ระบบไอทีของเราได้มาตรฐานความปลอดภัย ISO 27001 : 2005 ซึ่งเป็น 1 ใน 2 บริษัทประกันภัยที่ได้มาตรฐานนี้จึงทำได้ โดยระบบของเราสามารถตรวจสอบไปถึงการซื้อ พ.ร.บ. ซ้ำซ้อนได้ด้วยรวมถึงป้องกันเรื่องกรมธรรม์ปลอม เพราะในกรมธรรม์พ.ร.บ.ที่ลูกค้าได้รับจากเซเวนอีเลฟเวนแม้จะไม่มีแถบไอโอแกรมซึ่งเป็นหลักฐานที่แสดงว่ากรมธรรม์เป็นของจริงก็ตามแต่ก็มีรหัสหรือบาร์โค้ดให้ตรวจสอบได้”

เข้มีสินค้ำใหม่จ่ายค่าซ่อม 2+3+ Q1 ใต้ 1%/เบี้ยพันบาทฟุ้ง 20%

“ดร.อภิสิทธิ์” กล่าวว่า บริษัทยังมีเบี้ยประกันภัยผ่านเซเวนอีเลฟเวนไม่มากทั้ง 3 กรมธรรม์ที่ขายอยู่มีเบี้ยแค่หลักล้านบาท เนื่องจากเป็นแบบประกันไมโครอินซัวรันส์ทั้งหมดเบี้ยประกันจึงต่ำ โดยบริษัทเตรียมจะนำแบบประกันใหม่มาขายผ่านเคาน์เตอร์ เซอร์วิสเพิ่มเติมเป็นประกันภัย เบ็ดเตล็ดประเภทประกันภัย ชดเชยกรณีเกิดอุบัติเหตุการชนของรถยนต์หรือมอเตอร์ แอดออน เป็นการให้ความคุ้มครองรถคันเอาประกันที่ไม่มีความคุ้มครองตัวรถอย่างประกันชั้น 2 ชั้น 3 เช่น รถชน บริษัทจะจ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้ไปซ่อมเองโดยอยู่ระหว่างขออนุมัติจากคปภ.

สำหรับผลประกอบการในช่วง 3 เดือนแรก “ดร.อภิสิทธิ์” กล่าวว่า บริษัทน่าจะมีเบี้ยรับรวมประมาณ 4,000 ล้านบาทเศษเติบโตราว 1% เทียบกับเป้าหมายในปีที่ตั้งไว้ 18,200 ล้านบาทเติบโต 12% เนื่องจากเศรษฐกิจชะลอตัวและตลาดรถยนต์ยังไม่ค่อยดี แต่หากดูผลงานเฉพาะตลาดลูกค้ารายย่อยเติบโตสูงกว่า 1% เนื่องจากช่องทางขายผ่านธนาคาร (แบงก์ แอสซัวรันส์) ที่ขายผ่านเคาน์เตอร์ แบงก์กรุงเทพเติบโตสูงประมาณ 20% ขณะที่การขายผ่านโทรศัพท์ (เทเลมาร์เก็ตติ้ง) เติบโตประมาณ 10%

“แบงก์แอสซัวรันส์โตเยอะเพราะเราพัฒนาประกันรถยนต์

ที่เน้นมากในปีนี้เป็นแพ็คเกจ
ใหม่ออกมาเบี่ยประกันราคาเดียว
แค่บอกยี่ห้อ รุ่น ราคาจะรู้ค่าเบี่ย
ประกันทันที เฉพาะแบงก์แอสซัว
รันลปีนี้ตั้งเป้าเติบโต 25%”

“ดร.อภิสิทธิ์” กล่าวถึงแนว
โน้มตลาดประกันภัยลูกค้าราย
ย่อยในปีว่า ประกันชั้น 1 ยิ่งทำ
กำไรยากมากขึ้นเนื่องจากอัตรา
ความเสียหาย ค่าแรงและค่าซ่อม
สูง จะปรับขึ้นเบี่ยประกันก็ยาก
เพราะแข่งขันลำบาก ดังนั้นบริษัท
ต่างๆ จะหันมาขยายชั้น 2 + และ
3 + มากขึ้นจะยิ่งทำให้การแข่งขัน
รุนแรงมากขึ้น อย่างกรุงเทพ
ประกันภัยได้เพิ่มความคุ้มครอง 2+
โดยขยายความคุ้มครองไปถึงภัย
ธรรมชาติรวมถึงขยายอายุรถจาก
4 ปีเป็นไม่เกิน 15 ปีและนำเทคโนโลยี
ใหม่ๆ เข้ามาช่วยเพิ่มความ
ปลอดภัยในการขับขี่จะทำให้
ความเสียหายลดลงได้

สำหรับประกันสุขภาพยัง
เติบโตได้จะเห็นการพัฒนาแบบ
ประกันจากความคุ้มครองสุขภาพ
เพียวๆ ไปเป็นคุ้มครองโรคต่างๆ
เช่น ประกันภัยโรคมะเร็ง ประกัน
เงินชดเชย เป็นต้น

