



กรุงเทพฯ ลุยขายประกันรถผ่านแบงก์

■ ปรับ '2+' กลุ่มภัยธรรมชาติ-ก่อการร้าย

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผย “สยามธุรกิจ” ว่า ปีนี้บริษัทตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันภัยรถยนต์เติบโตประมาณ 14% คิดเป็นเบี้ยประกันภัยประมาณ 8,000 ล้านบาท จากเบี้ยประกันภัยรวมที่ตั้งเป้าหมายไว้ 18,200 ล้านบาท เติบโตประมาณ 12% โดยอัตราการเติบโตของประกันภัยรถยนต์จะสูงกว่าอัตราเติบโตของเบี้ยรวมเพราะมุ่งขายประกันภัยรถยนต์เคาน์เตอร์ธนาคารกรุงเทพที่โตเร็วมากในระยะหลังเนื่องจากพนักงานธนาคารมีความเข้าใจในการขายมากขึ้น

อีกทั้งยังมาจากการดีไซด์แพ็คเกจใหม่ที่เป็น “ซิงเกิล พรีเมียม” เบี้ยประกันภัยราคาเดียวทั้งรถกระบะ รถเก๋งและรถเอสยูวีทำให้ขายง่ายขึ้น โดยจะทำช่วงของทุนประกันรถแต่ละรุ่นแต่ละปีแต่ละซีซีจัดเป็นกลุ่มออกมา สมมติทุนประกันตั้งแต่ 510,000-600,000 เบี้ยประกัน 17,000 บาท มีเซฟโรเลต ฟอรัค มิตรพิชิ อยู่ในกลุ่มนี้จะง่ายขึ้นเทียบกับสมัยก่อนยุ่งยากกว่า



ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์

มาก กว่าจะเคาะราคากันได้แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อ โดยเชื่อว่าการขายผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารจะเติบโตเพิ่มขึ้นอีก

อย่างไรก็ดี ดร.อภิสิทธิ์กล่าวว่า ในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัว ผู้บริโภคมีเงินในกระเป๋าน้อยลง บริษัทหันมาโปรโมตประกันรถยนต์ประเภท 2+ และ 3+ มากขึ้นเนื่องจากเบี้ยประกันภัยไม่ถึงหลัก 10,000 บาท แทนที่จะซื้อประกันภัยชั้น 1 เบี้ยประกันภัยเฉลี่ยที่บริษัทขายอยู่

ประมาณ 17,000 บาท โดยเฉพาะ 2+ เบี้ยประกันภัยเริ่มต้น 7,900-8,900 บาท ทุนประกันสูงสุด 700,000 บาท แม้เงื่อนไขความคุ้มครองจำกัดต้องชนกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น

แต่บริษัทได้ปรับปรุงเงื่อนไขความคุ้มครองอื่นๆ เพิ่มเติมเข้าไปเพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์มากขึ้น ได้แก่ ความคุ้มครองภัยก่อการร้ายที่ได้รับความนิยมมากตามจังหวัดชายแดนต่างๆ และความคุ้มครองภัยธรรมชาติ ซึ่งขณะนี้พายุฤดูร้อนมีอยู่เป็นระยะอาจจะเกิดเหตุต้นไม้ล้มทับรถ หรือกรณีฝนตกหนักน้ำระบายไม่ทันขับรถไปเกิดน้ำท่วมเข้ามาในรถก็ได้รับความคุ้มครองสูงสุด 100,000 บาท เท่ากับความคุ้มครองกรณีชนกับยานพาหนะทางบก เบี้ยประกันภัยเริ่มต้น 7,900 บาท หากเป็น “2 +พิเศษ ทวีคูณ” จะเพิ่มความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุผู้ขับขี่และผู้โดยสารเป็นเท่าตัว เบี้ยประกันภัยขยับเพิ่มเป็น 8,900 บาท ซึ่งก็ไม่เยอะเช่นกัน

“ตัว 2+ เข้ามาตอบโจทย์การขายงานในปีนี้ชัดเจนขึ้น ลูกค้าสนใจเพิ่มขึ้น เพราะจ่ายเบี้ยน้อยลง เป็นตัวที่เรามุ่งเน้นให้ลูกค้าภายใต้ภาวะเศรษฐกิจแบบนี้”



ดร.อภิสิทธิ์เปิดเผยว่า ในช่วง 2 เดือนแรกปีนี้ประกัน 2+ มีเบี้ยประกัน ประมาณ 60 ล้านบาท เดบิตประมาณ 22% โดยตั้งเป้าหมายทั้งปีต้องมีเบี้ยประกันภัยแต่ละหลัก 1,000 ล้านบาท เทียบกับปีก่อนทำได้ประมาณ 400 ล้านบาท โดยมีแผนจะออกโฆษณา 2+ ผ่านทีวีในช่วงครึ่งปีหลังซึ่งจะขายผ่านทุกช่องทางจำหน่าย

อย่างไรก็ดี ผลจากภาวะเศรษฐกิจ บริษัทยังได้ปรับ “แพ็คเกจ” สินค้าใหม่ ให้สอดคล้องมากขึ้นด้วยการดีไซน์แบบประกันให้มีความรับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรก (deductible) เพิ่มเติมเข้าไปในกรมธรรม์ แม้การกำหนดค่าเสียหายส่วนแรก สูงสุด 5,000 บาทเหมือนลดเบี้ยประกันไป 5,000 บาท ในแง่ลูกค้าทำให้จ่ายเบี้ยประกันภัยน้อยลงก็จริง แต่ลูกค้าต้องรู้ว่าเมื่อเกิดเคลมและเป็นฝ่ายผิดต้องรับผิดชอบส่วนแรกเอง การมีเงื่อนไขนี้จะทำให้ลูกค้าระมัดระวังในการขับขี่มากขึ้น

นอกจากนี้ ยังขยายอายุรถที่มีอายุมากขึ้นจากเดิมประเภท 1 รับประกันอายุรถสูงสุดไม่เกิน 7 ปีขยับไปเป็น 10-12 ปี ขณะที่ 2+ ก็ขยับอายุรถที่รับประกันจาก 7 ปีเป็น 15 ปีเช่นกันให้สอดคล้องกับภาวะตลาดรถใหม่ลดลง รถเก่าต้องใช้งานมากขึ้น