



ประกันออนไลน์ดู! ‘กรุงเทพฯ’ เพิ่มคู่ค้า

■ ‘ไคเร็คเอเชียดอทคอม’ ตั้งเป้าโต 2 หลัก

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ. กรุงเทพฯประกันภัย เปิดเผยว่า ในปี 2559 ช่องทางจำหน่ายที่จะทำให้บริษัทเติบโตเพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง คือ การขายผ่านออนไลน์ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากการขยายฐานลูกค้าสมาชิกโฟน โดยมีคาดการณ์กันว่า การทำธุรกรรมผ่านระบบออนไลน์จะมีมูลค่าประมาณล้านล้านบาท เป็นเมกะเทรนด์ที่ธุรกิจประกันภัยพยายามเข้าไปมีส่วนแบ่งมากขึ้น ซึ่งในต่างประเทศช่องทางนี้เติบโตเยอะมาก ขณะที่ในประเทศไทยมีบริษัทโบรกเกอร์ขายประกันออนไลน์หลายเจ้าพยายามเข้ามาเปิดตลาดมากขึ้น

“ต่างประเทศมองเห็นเทรนด์นี้ในบ้านเรา ตอนนี้มีบริษัทต่างชาติเข้ามาเปิดธุรกิจโบรกเกอร์ขายผ่านออนไลน์มากขึ้น อาทิ ไคเร็คเอเชีย, โกแบร์ และมีอีก 2-3 รายที่กำลังจะเข้ามา เราจะเห็นพันธมิตรรายหนึ่งของโบรกเกอร์เหล่านี้ด้วย รวมไปถึงพันธมิตรกับโบรกเกอร์ออนไลน์ท้องถิ่น อาทิ ซิลสแปน และทีคิวเอ็มที่เริ่มเปิดช่องทางออนไลน์”

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายมีเบี้ยผ่านช่องทางออนไลน์ประมาณ 150 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 25% เทียบกับปีที่คาดว่าจะมีเบี้ยประกัน 120 ล้านบาท เติบโต 15% โดย 85% จะมาจากประกันรถยนต์ อีก 15% มาจากประกันการเดินทางต่างประเทศ ซึ่งการขายออนไลน์ของบริษัทมี 2 ช่องทางคือ ขายผ่านบริษัทนายหน้าประกันภัยออนไลน์และเว็บไซต์ของบริษัทเอง โดยเชื่อว่าจะมีคู่ค้า



ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์

รายใหม่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นต่างประเทศ ดร.อภิสิทธิ์กล่าวว่า แบบประกันที่จะขายผ่านออนไลน์ ตัวหลักยังคงเป็นประกันภัยรถยนต์และประกันเดินทาง โดยประกันรถยนต์จะเป็นกรมธรรม์อัตราเบี้ยประกันภัยอัตราเดียว (ซึ่งเกิดฟรีเมียวม) และประเภท 2+ และ 3+ ซึ่งในปีหน้าจะพัฒนาแอปพลิเคชัน “BK I Care” ออกมาโดยลูกค้าสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันลงบนมือถือซึ่งจะมีฟังก์ชันให้ตรวจสอบสภาพรถด้วยตัวเองได้ เพื่อให้การซื้อประกันรถผ่านระบบออนไลน์สะดวกมากขึ้น

“สำหรับเรา ไม่ได้มองช่องทางขายประกันออนไลน์จะโตสูงมากนัก เพราะการซื้อสินค้าออนไลน์มีเรื่องราคาเบี้ยเข้ามาเกี่ยวข้องเยอะ คนจะตัดสินใจซื้อจากปัจจัยราคาเป็นหลัก ขณะที่เราไม่ใช่ตัวเลือกในปัจจัยด้านราคา แต่เป็นตัวเลือกในปัจจัยด้านคุณภาพบริการมากกว่า ถ้าคนที่เคยเป็นลูกค้าเราจะเป็นลูกค้าต่อ โดยเชื่อว่าตลาดประกันออนไลน์โดยรวมจะ

เติบโตขึ้นเรื่อยๆ โบรกเกอร์เจ้าใหญ่ๆ จะมีแคมเปญใหม่ๆ ออกมาเชิญชวนคนซื้อมากขึ้น”

ด้าน พอลีน พิง ประธานเจ้าหน้าที่การตลาดสูงสุดของกลุ่มบริษัทไคเร็คเอเชียดอทคอม ผู้บุกเบิกธุรกิจประกันภัยออนไลน์สัญชาติเอเชีย กล่าวว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายธุรกิจประกันภัยรถยนต์ออนไลน์ในไทยเติบโตเป็นตัวเลข 2 หลักและคาดว่าตลาดไทยจะมีสัดส่วนรายได้คิดเป็น 50% ของกลุ่มภายใน 2 ปีเพราะเชื่อว่าตลาดรถยนต์ในไทยยังเติบโตได้อีกมาก อีกทั้งมีจำนวนถึง 14 ล้านคัน ใหญ่กว่าสิงคโปร์และฮ่องกง ซึ่งมีประมาณ 6 ล้านคัน

นายไมเคิล พาร์คเกอร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ไคเร็คเอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ในปี 2558 ตั้งเป้าจำนวนลูกค้าไว้ที่ 10,000 ราย ซึ่งขณะนี้มีความก้าวหน้าเกินเป้าหมายแล้ว โดยเป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์ชั้น 1 และการบริการผ่านระบบออนไลน์ที่ครบทุกขั้นตอนตั้งแต่ต้นจนจบด้วยราคาเบี้ยที่ดีกว่าในตลาด

ตั้งแต่ต้นปีจนถึงเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา มียอดผู้เข้าชมเว็บไซต์ของไคเร็คเอเชียดอทคอมประเทศไทยเพื่อขอรับใบเสนอราคาถึง 102,636 ครั้ง เพิ่มขึ้นกว่าปี 2557 ซึ่งมีผู้ขอใบเสนอราคาผ่านเว็บไซต์เป็นจำนวน 30,393 ครั้ง

โดยกลุ่มบริษัท ไคเร็คเอเชียดอทคอม เปิดตัวครั้งแรกในสิงคโปร์ในปี 2553 ส่วนในไทยเริ่มดำเนินธุรกิจออนไลน์ในปี 2556