



## TQM ขายสินค้าใหม่ก๊วยบ่วงโกยหมั้นล. ขยาย'นอน มอเตอร์'/เจาะ'มนุษย์เงินเดือน'

“ดร.อัญชลิน พรรณนิภา” ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ จำกัด เปิดเผยว่า เป้าหมายการเติบโตของบริษัทในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า จะดูตามตลาดและภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งค่าเฉลี่ยในอดีตบริษัทเติบโตมากกว่า 5-10% ต่อปี ดังนั้น ควรจะเติบโตไม่ต่ำกว่าระดับนี้ โดยจะพยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมให้ต่ออายุมากขึ้นจากปัจจุบันอัตราต่ออายุอยู่ที่ประมาณ 70-80% จะเพิ่มเป็น 90% ให้ได้ควบคู่ไปกับการหาลูกค้าใหม่

สำหรับในปีนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายเบี้ยรับรวมประมาณ 10,000 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณ 6% เทียบกับปีที่ผ่านมาที่มีเบี้ยรับรวม 9,420 ล้านบาท แบ่งเป็นประกันภัยรถยนต์ 7,348 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 78% ประกันภัยไม่ใช่อายุยนต์ (นอนมอเตอร์) 1,130 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 12% และประกันชีวิต 942 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 10%

### “ทีคิวเอ็ม” มั่นใจได้เน้นหันมาขายสินค้าใหม่ทุก 3 ถ./เน้นแตกต่าง

“เรามั่นใจจะทำได้ตามเป้าหรืออาจเกินกว่าเป้าเนื่องจากนโยบายต่างๆ ของภาครัฐและโครงการต่างๆ ที่จะผลักดันออกมาจะส่งผลดีต่อธุรกิจประกันภัยโดยรวม เชื่อว่าเศรษฐกิจในปีนี้น่าจะดีกว่าก่อนอีกทั้งในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา เราโฆษณาแบรนด์เยอะขึ้นผ่านช่องทางต่างๆ โดยเฉพาะดิจิทัลไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก ไลน์ เพื่อเอื้อไปถึงการขายลูกค้าในต่างจังหวัดที่เป็นตลาดหลักของเราด้วยเพราะมองว่าดิจิทัลจะมีบทบาทกับผู้บริโภคและ

ต่อการซื้อประกันมากขึ้น ซึ่งในวันที่ 4 มีนาคม จะเปิดตัวโฆษณาใหม่ ขณะเดียวกันก็พัฒนาช่องทางขายที่มีอยู่ให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น อาทิ การขายผ่านโทรศัพท์ (เทลมาร์เก็ตติ้ง) ผ่านสาขากว่า 90 แห่งที่มีอยู่ทั่วประเทศ”

ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายคือ การออกแบบประกันใหม่ทุก

ไตรมาส เน้นจุดขายที่ความแตกต่างหากเทียบกับแบบประกันที่มีอยู่ในท้องตลาด และความคุ้มครองที่มากกว่า ราคาที่คุ้มค่าและการให้สิทธิประโยชน์พิเศษต่างๆ เพิ่มเข้าไปในกรมธรรม์ ซึ่งล่าสุดได้ร่วมมือกับ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ออกแบบประกันภัยชุด “ประกันภัยมนุษย์เงินเดือน” ซึ่งจะเป็นสินค้าตัวแรกที่จะใช้ทำตลาดในปี

“ดร.อัญชลิน” กล่าวว่า แบบประกันภัยชุดนี้มีอยู่ด้วยกัน 5 ตัว ประกอบด้วยประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 ซึ่งมีจุดเด่นทั้งการขยายความคุ้มครองไปจนถึงแกดเจ็ต (Gadget) ที่ได้รับความนิยมเสียหายขณะ



ดร.อัญชลิน พรรณนิภา  
ประธาน  
บ. ทีคิวเอ็ม อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ จก.

รถเกิดอุบัติเหตุ อาทิ โทรศัพท์มือถือหน้าจอแตก เป็นต้น วงเงินสูงสุดถึง 20,000 บาท อีกทั้งยังมีบริการเสริมพิเศษรับ-ส่งรถเอาเข้าอู่ซ่อมให้ฟรี 1 ครั้ง บริการรถใช้ระหว่างซ่อมฟรี 3 วัน จำนวน 1 ครั้ง ไม่ว่าจะเป็ฝ่ายถูกหรือฝ่ายผิดและยังสามารถผ่อนชำระค่าเบี้ยประกันภัยด้วยดอกเบี้ย 0% นานถึง 10 เดือนด้วย

2.ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) นอกจากจะคุ้มครองค่ารักษาพยาบาล เงินชดเชยรายได้ การเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ วงเงินสูงสุด 1.5 ล้านบาท แล้วยังขยายความคุ้มครองไปถึงหนี้สินค้างชำระหากผู้เอาประกันเสียชีวิตด้วยวงเงินสูงสุด 1.5 ล้านบาท รวมคุ้มครองสูงสุด 3 ล้านบาท 3.ประกันภัยอุบัติเหตุพ่วงประกันมะเร็งคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุสูงสุดครั้งละ 25,000 บาท เงินชดเชยราย



ได้ขณะพักรักษาตัวในโรงพยาบาลวันละ 2,500 บาท การเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 800,000 บาท หากตรวจพบเป็นโรคมะเร็ง จ่ายทันทีสูงสุด 400,000 บาท เบี้ยเริ่มต้นเพียงวันละไม่ถึง 17 บาท

4.ประกันสุขภาพ ค้ำครองค่ารักษาพยาบาลสูงสุด 400,000 บาท ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอกสูงสุดครั้งละ 1,000 บาท ค่ารักษาพยาบาลอุบัติเหตุฉุกเฉินและค่าผ่าตัดโดยไม่ต้องนอนโรงพยาบาลสูงสุด 6,000 บาท/ครั้ง เบี้ยเริ่มต้นวันละ 20 บาท และ 5.ประกันสรรพภัยบ้านอยู่อาศัย สามารถซื้อได้ ทั้งบ้านอยู่อาศัยและคอนโดมิเนียมคุ้มครองทั้งตัวอาคารและทรัพย์สินภายในบ้านสูงสุดตามทุนประกันที่ซื้อและยังคุ้มครองการถูกโจรกรรมสูงสุด 1.5 ล้านบาท

#### หวัง 200 ล้าน จากชุด “มนุษย์เงินเดือน” มุ่งขยายนอน มอเตอร์/ไฟกัสด่วน.

“นภัสนันท์ พรพรรณนิภา” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บ.ทีคิวเอ็ม อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ กล่าวเสริมว่า ในปีแรกนี้ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันจากชุดมนุษย์เงินเดือน 200 ล้านบาท เป็นประกันรถยนต์ 150 ล้านบาท อีก 50 ล้านเป็นประกันนอนมอเตอร์ โดยจะขายผ่านช่องทางที่ให้ลูกค้าโทรศัพท์เข้ามาช่องทางออนไลน์รวมไปถึงเวลาที่พนักงานออกไปหาลูกค้าองค์กรต่างๆ จะนำเสนอแบบประกันนี้ด้วย

“ตอนนี้ทั้งพอร์ตเรามีประกันรถยนต์อยู่ 78% ปีนี้อยากให้ลดลงมาอยู่ที่ 70% และเพิ่มนอน มอเตอร์ รวมประกันชีวิตเป็น 30% พยายามออกสินค้าใหม่ๆ มาเสริมอย่างตัวมนุษย์เงินเดือนเจาะฐานเงินเดือนหมื่นอัพ ในภาวะตลาดที่มีการแข่งขันรุนแรงมากขึ้นแบบนี้ต้องนำสินค้าใหม่ๆ มาเจาะลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ซึ่งการแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็นเซ็กเมนต์ต่างๆ ทำให้เราไฟกัสดและทำตลาดได้ง่ายขึ้นจะเดินไปใน

แนวทางนี้”

“นภัสนันท์” กล่าวว่า ปัจจุบัน บริษัทมีบริษัทประกันภัยเป็นพันธมิตรกว่า 40 บริษัท ซึ่งการจะออกสินค้าในแต่ละตัวจะดูว่าเซ็กเมนต์นี้เหมาะกับบริษัทไหน อย่างบริษัทกรุงเทพฯ เน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนไม่ลงไปแข่งในตลาดล่างหรือแบบประกันรถยนต์เพื่อผู้หญิง “Motor for Lady” ที่ทำกับ บมจ.เมืองไทยประกันภัยก็ได้รับการตอบรับดี มีเบี้ยประกันเข้ามาเฉลี่ย 25 ล้านบาทต่อเดือน

สำหรับช่องทางจำหน่ายหลักของบริษัทยังคงเป็นเทเลมาร์เก็ตติ้งสัดส่วน 80% ฐานลูกค้าเป็นต่างจังหวัด 60%

ด้าน “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวว่า ปีที่ผ่านมา ทางทีคิวเอ็มผลิตเบี้ยประกันให้กับบริษัทประมาณ 1,000 ล้านบาท ในปีนี้ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันในส่วนนี้เพิ่มขึ้นเป็นไม่ต่ำกว่า 1,200 ล้านบาท เฉพาะแบบประกันชุดมนุษย์เงินเดือนที่ร่วมกันพัฒนาออกมาก็คาดหวังเบี้ยประกัน 200 ล้านบาทแล้ว

“บริษัทจะมีแบบประกันตอบโจทย์ลูกค้าตลอด ปีนี้ก็เช่นกัน ด้วยเป้าหมายของทีคิวเอ็มที่ต้องการพิชิตเบี้ยรับรวม 10,000 ล้านบาท มีสินค้าธำรงค์นำออกมาในไตรมาสแรกคือตัวมนุษย์เงินเดือน ซึ่งปัจจุบันมนุษย์เงินเดือนที่อยู่ในระบบกว่า 10 ล้านคนเท่าเราได้สำรวจตลาดพบว่า คนกลุ่มนี้ยุ่ง เวลาจำกัด ต้องการคนมาดูแลให้เวลาเกิดอุบัติเหตุ มีค่าใช้จ่ายฟูกช้อยู่ การผ่อนชำระจึงเข้ามาตอบโจทย์พวกเขา และถ้าหากมือถือหรือแท็บเล็ตเสียหายไม่สามารถทำงานได้เลยจึงให้ความคุ้มครอง Gadget ให้ เป็นที่มาของการออกแบบประกันชีวิตสุดนี้ที่มีถึง 5 ตัว อย่างประกันรถยนต์ที่เราให้บริการเสริมต่างๆ ให้เราก็ไม่ได้คิดเบี้ยเพิ่มยังเก็บอัตราเดิม”