



กรุงเทพฯ ออกสล็อต 'ประกันไซเบอร์' พนักแค้นเตอร์เซอร์วิสขายประกันเดินทางใบเชว่นฯ

กรุงเทพฯ ประเดมิปี 61 ลุดตลาคใหม่ "ประกันไซเบอร์" สบชองอาชฎากรรมไซเบอร์-มัลแวร์ฟุงพรวด เล็งขายโตรมาส 2 เจาะทังลูกค้คองค้กร-รายบุคคลลุ่มชื้อออนไลน์-อีเมลลลอกออนเงิน พร้อมต่อ ยอด "เคาน์เตอร์เซอร์วิส" ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ดิจิทัล เคาะ "อุ้นใจนักเดินทาง" ประกันเดินทางต่างประเทศสุดโรไมโครอินชัวร์นส์ขายผ่าน "เชเว่น อีเลฟเว่น" กว่า 10,000 แห่งทัวไทยและออนไลน์ ชูจุดขายเบี่ยต่ำแค่ 177 บาท ค้คองสูงสุดถึง 2 ล้านบาท ด้านเชเว่นฯ เดินหน้าพลิกโฉมสู่ "ดิจิทัล" ขนสินค้า-บริการขายผ่านออนไลน์

"ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนากรรัตน" กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ในปีนี้ บริษัทจะขยายตลาดใหม่เพิ่มเติมคือประกันภัยไซเบอร์ที่ได้พัฒนาขึ้นมาและอยู่ระหว่างยื่นขออนุมัติกรมธรรม์ทั้งเดือนไซเคอความคุ้มครองและอัตราเบี่ยประกันภัยจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เนื่องจากมองเห็นว่ากรมธรรม์ประเภทนี้จะเป็นแนวโน้มที่ลูกค้ในตลาดทังองค์กรบริษัทและลูกค้บุคคลทัวไป (รายย่อย) ให้ความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ ในปีนี้เพราะมีความเสี่ยงในการเกิดอาชฎากรรมด้านไซเบอร์เพิ่มมากขึ้น

"ประกันภัยไซเบอร์เป็นตัวที่ถูกถามถึงเยอะมากในตอนนี้โดยเฉพาะจากลูกค้คองค้กรต่างๆ เพราะมีความเสี่ยงที่จะเกิดอาชฎากรรมทางไซเบอร์ขึ้น ซึ่งเราจะเข้าไปให้ความคุ้มครองความเสี่ยงของข้อมูลของลูกค้ที่ถูกแฮกเอาไปเพื่อสร้างอาชฎากรรมต่างๆ ทังความรับผิดชอบต่อองค์กรที่เป็นลูกค้เราและลูกค้ขององค์กรนั้นๆ ด้วย รวมไปถึงคุ้มครองพวกค้ได้ข้อมูลจากมัลแวร์ ค้ใช้จ่ายในการต่อสู้คดี ค้ใช้จ่ายในการเรียกคืนชื่อเสียงขององค์กร พวกนี้จะเป็นความคุ้มครองภายใต้ไซเบอร์ อินชัวร์นส์"

สำหรับลูกค้บุคคลนั้น "ดร.อภิสิทธิ์" กล่าวว่า ก็มีความเสี่ยงที่จะเกิดอาชฎากรรมทางไซเบอร์เช่นกัน ทังจากการซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์หรืออาจจะเจอกรณีอีเมลส่วนตัวถูกแฮกข้อมูลไปแล้วสร้างอีเมลลลอกลงขึ้นมาให้โอนเงินไปให้ผู้ทีลลอกลงซึ่งในระยะหลังเกิดขึ้นเยอะมาก โดยเป็นความ

เสี่ยงทีสามารถเกิดขึ้นได้กับทุกคน โดยประกันภัยไซเบอร์ทีจะนำออกมาทำตลาดเบี่ยประกันไม่แพงมาก ซึ่งคาดว่าน่าจะนำออกจำหน่ายได้ภายในไตรมาสที่สอง นี้ ซึ่งหากเป็นลูกค้รายบุคคลจะจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เจาะกลุ่มลูกค้ทีทำธุรกรรมผ่านระบบออนไลน์และกลุ่มทีถูกลลอกลงขณะที่ลูกค้คองค้กรจะจัดจำหน่ายผ่านทุกช่องทาง

พนัก"เคาน์เตอร์เซอร์วิส"ขายประกันเดินทางเบี่ยต่ำแค่ 177 บาทผ่านเชว่นฯ/ออนไลน์

"ดร.อภิสิทธิ์" กล่าวว่า บริษัทยังได้ขยายความร่วมมือกับบริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด พัฒนาการมธรรม์ประกันภัยแบบใหม่ขึ้นมาคือประกันภัยการเดินทางต่างประเทศประเภทไมโครอินชัวร์นส์ "อุ้นใจนักเดินทาง" ทีได้นำออกจำหน่ายผ่านจุดบริการในร้านเชเว่น อีเลฟเว่นทีมีมากกว่า 10,000 สาขาทัวประเทศตลอด 24 ชั่วโมงเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวยชาวไทยทีเดินทางไปต่างประเทศสามารถซื้อแบบประกันนี้ได้ทันที เพียงใช้บัตรประชาชนสมัครการ์ดและเบอร์โทรศัพท์ทำรายการซื้อผ่านระบบออนไลน์ซึ่งจะได้รับความคุ้มครองทันทีเมื่อเริ่มเดินทาง พร้อมกับรอรับใบรับรองการประกันภัยซึ่งสามารถนำไปยื่นเพื่อขอวีซ่าได้ทันทีเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันทางเคาน์เตอร์เซอร์วิสมีบริการขายตัวเครื่องบินออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ Allfly.com ของเคาน์เตอร์เซอร์วิสอยู่แล้ว สามารถเสนอประกันภัยนี้เพิ่มเติมให้กับนักท่องเที่ยงได้

สำหรับประกันภัย "อุ้นใจนักเดินทาง" เบี่ยประกันภัยเริ่มต้น 177 บาทและสูงสุด 997 บาท โดยมีให้เลือก 3 แผน ทุนประกันภัย 500,000 บาท 1,000,000 บาท และสูงสุด 2,000,000 บาท ให้ความคุ้มครองทัวโลกทังค่ารักษาพยาบาลตั้งแต่ 250,000 บาท-1,500,000 บาท รวมไปถึงคุ้มครองการเสียชีวิตและสูญเสียอวัยวะ อีทังยังมีความคุ้มครองอื่นๆ อาทิ การสูญหายของกระเป๋าเดินทางและทรัพย์สินส่วนตัว การล่าช้าของกระเป๋าเดินทาง การบอกเลิกการเดินทางและลดจำนวนวันเดินทาง ความรับผิดชอบบุคคลภายนอก ความล่าช้าของเที่ยวบินและการจัดเครื่องบิน และค่าโทรศัพท์ฉุกเฉินจำนวนเงิน 500 บาทอีทังด้วย โดยมีระยะเวลาการเดินทางให้เลือกตั้งแต่ 1-10 วัน, 11-20 วัน



● ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนากรรัตน-วิรัชเดช อัครพลพานิช

และ 21-30 วัน

"การรักษาพยาบาลในต่างประเทศมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงเป็นหลักแสนถึงหลักล้านบาท หากมีประกันภัยจะชวยลดภาระลงได้ซึ่งเบี่ยประกันภัย 177 บาทเป็นราคาทีจูงใจมากๆ ยิ่งเมือรวมกับทีเคาน์เตอร์เซอร์วิสจัดแคมเปญพิเศษในช่วงเนาะนำทีให้สิทธิพิเศษและส่วนลดเบี่ยประกันแล้ว เท่ากับจ่ายเบี่ยประกันเพียง 37 บาทเท่านั้น โดยประกันภัยเดินทางของเราขายผ่านทุกช่องทางจำหน่ายขณะที่เคาน์เตอร์เซอร์วิสเป็นอีทังช่องทางทีเข้าถึงได้ง่าย ซึ่งผลจากการเติบโตของเศรษฐกิจจะชวยให้คนเดินทางท่องเที่ยวมากขึ้นจะชวยกระตุ้นตลาดประกันภัยเดินทางเติบโตเพิ่มขึ้นด้วย"

"ดร.อภิสิทธิ์" กล่าวอีทังว่า บริษัทยังมีแผนทีจะนำแบบประกันภัยอื่นมาจำหน่ายผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิสเพิ่มขึ้นด้วย โดยสินค้าตัวถัดไปทีมองไว้คือ ประกันภัยสุขภาพซึ่งปัจจุบัน บริษัทมีผลิตภัณฑ์ประกันภัยทีขายผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิสอยู่ทังหมด 8 ตัว ประกอบด้วย ประกันภัยรถตามพ.ร.บ. ซึ่งขายดีทีสุด, ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) เบี่ยประกันภัย 690 บาท, ประกันพีเอเบี่ยประกันภัย 200 บาท, ประกันพีเอคนพิการเบี่ยประกันภัย 300 บาท, ประกันพีเอสุขภาพเบี่ยประกันภัย 100 บาท, ประกันพีเอสุขภาพพลัส เบี่ยประกันภัย 222 บาท, ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ "ปลดปล่อยคนชน" เบี่ยประกันภัย 750 บาท ทีจะขายผ่านช่องทางออนไลน์และประกันอุ้นใจนักเดินทาง



เคาน์เตอร์ฯ เล็งเบียด 20% ปรับสู่ “ดิจิทัล”

ขายสินค้า-บริการออนไลน์
ด้าน “วีรเดช อัครผลพพานิช”

รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เคาน์เตอร์เซอร์วิส จำกัด กล่าวว่า ในปีนี้ทางเคาน์เตอร์เซอร์วิสตั้งเป้าการเติบโตของจำนวนลูกค้าที่ซื้อประกันผ่านร้านค้าเซเว่น อีเลฟเว่นไว้ที่ 20% จากปีที่ผ่านมามีเติบโตประมาณ 18% โดยปัจจุบันมีพันธมิตรบริษัทประกันภัยที่ขายผ่านเคาน์เตอร์เซอร์วิสทั้งหมด 12 ราย เป็นบริษัทประกันชีวิต 3 ราย และบริษัทประกันวินาศภัย 9 ราย โดยเคาน์เตอร์เซอร์วิสจะพยายามมองหาสินค้าประกันภัยใหม่ๆ เพื่อมาตอบสนองความต้องการของลูกค้า อาทิ ประกันภัยรถยนต์ซึ่งก็จะมาจากพันธมิตรที่มีอยู่ในกลุ่มนี้

“เราเริ่มขายประกันมาตั้งแต่ปี 2556 และเติบโตเฉลี่ย 18-20% มาตลอด เราไม่ได้วัดที่จำนวนเบี้ย แต่วัดที่จำนวนกรมธรรม์มากกว่าสิ่งที่เราต้องการ คือ การเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว ทำอย่างไรจะคนไทยเข้าถึงประกันได้มากกว่านี้อย่างน้อยคนละ 1 กรมธรรม์อย่างประกันภัย 100 และประกันภัย 200 เราขายได้เฉลี่ยประมาณ 10,000 กรมธรรม์ต่อเดือนก็ยังไม่เยอะมาก”

อย่างไรก็ดี “วีรเดช” กล่าวว่า บริษัทกำลังปรับตัวไปสู่ดิจิทัลเพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าและสร้าง Eco System ในการเข้าถึงบริการให้กับลูกค้าซึ่งรวมถึงประกันภัย โดยอยู่ระหว่างสร้าง “ดิจิทัล แพลตฟอร์ม” ขึ้นมา โดยจะนำสินค้าและบริการต่างๆ มาให้บริการผ่านระบบออนไลน์เพิ่มเติมอีกหนึ่งช่องทาง จากปัจจุบันให้บริการผ่านร้านเซเว่น อีเลฟเว่นและเคาน์เตอร์เซอร์วิสเพื่อรองรับลูกค้าที่มีอยู่ประมาณ 30 ล้านคนให้มีทางเลือกในการใช้บริการผ่านหลากหลายช่องทาง (ออมนี แชนแนล) มากขึ้น ซึ่งสินค้าประกันภัยจะถูกยกมาให้บริการผ่านระบบแพลตฟอร์มดิจิทัลนี้ด้วย โดยการชำระเงินจะผ่านระบบ “เคาน์เตอร์เซอร์วิส เพย์” ซึ่งเป็นดิจิทัล เพย์เม้นท์ เกิดเวทย์ของเคาน์เตอร์เซอร์วิส โดยการให้บริการสินค้าประกันภัยในช่องทางดิจิทัลนี้จะเริ่มได้ปลายไตรมาสที่ 1 หรือต้นไตรมาสที่ 2 นี้พร้อมกับไอโคใหม่ที่ จะผ่านกลไกของ All Member

“ระบบ All Member จะทำให้เรามีช่องทางในการเข้าถึงของลูกค้าได้มากขึ้นผ่านทุกแพลตฟอร์ม ลูกค้าก็ได้รับความสะดวกมากขึ้น เป้าหมายของเราภายใน 3 ปีจะนำลูกค้าที่หมุนเวียนใช้บริการเคาน์เตอร์เซอร์วิสประมาณ 30 ล้านคนที่ว่าไปอยู่บนแพลตฟอร์มดิจิทัลให้ได้ทั้งหมด ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าประกันได้มากขึ้นด้วย”

“วีรเดช” กล่าวถึง ประกันภัย “อุ่นใจ นักเดินทาง” ว่า ในแต่ละปีจะมีคนไทยเดินทางไปต่างประเทศประมาณ 10% ของประชากรทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงตั้งเป้าหมายในระยะแรกจะมีลูกค้าทำประกันภัยโครงการนี้ประมาณ 15% ของจำนวนคนไทย 10% ข้างต้น โดยได้วางแผนร่วมกันในการทำตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์ไปยังทุกกลุ่มลูกค้า รวมไปถึงโฆษณาผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์โครงการ ซึ่งรวมถึงการจัดแคมเปญพิเศษในช่วงแนะนำด้วย โดยลูกค้าที่ซื้อกรมธรรม์อุ่นใจนักเดินทางระหว่าง 24 มกราคม-23 มีนาคม 2561 จะได้รับบาร์โค้ดท้ายสลิป มูลค่า 40 บาท ใช้แทนเงินสดเพื่อซื้อสินค้าภายในร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น และสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ซื้อตัวเครื่องบินออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ Allfly.com ของเคาน์เตอร์เซอร์วิสและชำระเงินที่ร้านเซเว่น อีเลฟเว่น จะได้รับส่วนลดเพิ่มอีก 100 บาท ในการซื้อประกันภัยอุ่นใจนักเดินทางได้อีกด้วย