



บีเคไอผนึก‘แรบบิท’รุกประกันออนไลน์

กรุงเทพประกันภัย เจาะตลาดรายย่อยผ่านช่องทางขายออนไลน์ ล่าสุดจับมือ แรบบิท โบรกเกอร์ เสนอแบบประกัน “โรคมะเร็ง” 4 แพคเกจ ตั้งเป้าปีแรกกวาดเบี้ย 30 ล้าน

นายปิณฑงษ์ ชาวชายโขง รองผู้อำนวยการอาวุโส ธุรกิจลูกค้ารายย่อย บมจ.กรุงเทพประกันภัย หรือ บีเคไอ เปิดเผยว่า บริษัทมีแผนรุกกลุ่มธุรกิจลูกค้ารายย่อยโดยได้ขยายช่องทางการขายผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำ “Digital Lifestyle Insurance” ล่าสุดบริษัทได้ร่วมมือกับบริษัท แรบบิทโบรกเกอร์ประกันภัย ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจประกันภัยผ่านระบบออนไลน์ซึ่งจะเป็นช่องทางการบริการรูปแบบใหม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับการนำเสนอแบบประกันภัย “โรคมะเร็ง”

ในส่วนของรูปแบบการให้ความคุ้มครองเพื่อรองรับทุกกลุ่มเป้าหมายของฐานลูกค้าออนไลน์ได้แก่กลุ่มวัยเริ่มต้นทำงานจนถึง



ปิณฑงษ์ ชาวชายโขง

ระดับผู้บริหาร ซึ่งมีด้วยกัน 4 แพคเกจ

ด้านนายชยพัทธ์ สกุลร่มโพธิ์ชัย ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ บจก.แรบบิทโบรกเกอร์ประกันภัย กล่าวว่า บริษัทดำเนินธุรกิจขายประกันชีวิตและประกันวินาศภัยออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ แรบบิท ไฟแนนซ์ (www.finance.rabbit.co.th) ภายใต้การดำเนินงานของ บมจ.วีจีไอ โกลบอล มีเดีย

โดยจับกลุ่มคนทำงาน บนบีทีเอส ซึ่งในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้จับกลุ่มคนกรุงเทพเป็นหลัก 50% และต่างจังหวัด 50% ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าหมายใน 5 ปีข้างหน้า มีรายได้ อยู่ที่ 1,500 ล้านบาท จากปีนี้ตั้งเป้า 500 ล้านบาท โดยปี 2559 บริษัทมีรายได้ 300-400 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในปี 2564 เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจสำหรับความร่วมมือกับ บมจ.กรุงเทพประกันภัย ในครั้งนี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าจะสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดีโดยตั้งเป้าหมายมีเบี้ยประกันภัยโรคมะเร็งในปีแรกๆ ประมาณ 30 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีแผนขยายประกันภัยประเภทอื่นๆเพิ่มเติม ปัจจุบันบริษัทมีพาร์ทเนอร์ทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยรวม 20 ราย