



‘แอกซ่า-ทีคิวเอ็ม’ปรับทิศ เจาะกลุ่มมนุษย์เงินเดือน

กรุงเทพฯ-แอกซ่าตั้งเป้าเบี้ยรับปี 2559 โตไม่ต่ำกว่าภาพรวมเติบโต 9% ระบุหนักตลาดสุขภาพผู้หญิงวัยทำงานรับสังคมสูงวัยมาแรง ความพร้อมลูกค้าแบงก์กรุงไทยกระเป๋านักวางแผนรับภาษีมรดกด้านลงทุนรักษาพอร์ตความเสี่ยงต่ำหาจังหวะขยายสัดส่วนหุ้นทุนทำผลตอบแทนปีไม่ต่ำกว่า 4% ด้านทีคิวเอ็มจับมือกรุงเทพประกันภัยตลอด 5 ซีรีส์ประกันคุ้มครองมนุษย์เงินเดือนจ่ายเบี้ยสุดคุ้มปีกรังปีนี้เบี้ยรับถึงเป้าแตะหมื่นล้าน

นายเดวิด โครนิช ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กรุงไทย-แอกซ่าประกันชีวิตเปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายในปี 2559 เติบโตไม่ต่ำกว่าอุตสาหกรรม ที่คาดว่าจะเติบโต 9% จากในปีที่ผ่านมาบริษัทมีเบี้ยรับรวม 54,743 ล้านบาท เติบโต 12% เป็นเบี้ยรับปีแรกที่ 14,873 ล้านบาท มีผลการดำเนินงานด้านเบี้ยปีแรกขึ้นอยู่อันดับ 3 และอันดับที่ 5 ด้านกรมธรรม์ที่มีผลบังคับใช้ถือว่าเป็นที่พอใจภายใต้เศรษฐกิจภายในประเทศชะลอตัว

สำหรับกลยุทธ์ปี 2559 ยังเน้นขยายรายได้จากเบี้ยประกันภัยเป็นหลักจากธุรกิจด้านความคุ้มครองและประกันสุขภาพรวมถึงนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาให้บริการลูกค้าและเพิ่มประสิทธิภาพฝ่ายขาย ตอบสนองสังคมสูงวัยค่าใช้จ่ายพยาบาลสูงและช่องว่างคุ้มครองในไทยยังสูงนำไปสู่การวางแผนรายได้และวางแผนประกันเพิ่มมากขึ้น

นางสาวปรมา ศิริมนิลมัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายขาย (CDO) กล่าวว่าบริษัทให้ความสำคัญกับการขายประกันผ่านช่องทางแบงก์แอสซัวร์รันส์ตามเกณฑ์ที่คปภ.กำหนดไว้ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากการที่คปภ.เพิ่มความเข้มงวดในการกำกับแบงก์แอสซัวร์รันส์ โดยบริษัทสามารถขยายประกันแบบความคุ้มครองและสุขภาพได้มากกว่าประกันแบบออมทรัพย์ผ่านช่องทางดังกล่าวเพิ่มขึ้นด้วย

ดังนั้นปีนี้ในช่องทางแบงก์แอสซัวร์รันส์ร่วมกับธนาคารกรุงไทยเข้าไปเจาะกลุ่มลูกค้าระดับของธนาคารที่มีรายได้สูงมากขึ้น มีฐานลูกค้าหลักที่มีรายจากเดิมเจาะกลุ่มลูกค้าระดับทั่วไป เน้นการวางแผนทางการเงินและรับภาษีมรดกด้วยแผนความคุ้มครอง I Protections ระยะเวลาคู่มือ 5 ปี และ 10 ปี

ขณะที่ช่องทางจำหน่ายอื่นๆ เน้นทำตลาดสุขภาพเจาะกลุ่มผู้หญิงวัยทำงานที่รักษาสุขภาพและห่วงใยสุขภาพครอบครัวและบุตรด้วยแผนความคุ้มครอง Perfect Health Solution ที่สามารถตอบโจทย์ได้ทุกช่วงอายุ ปัจจุบันมีสัดส่วนแบงก์แอสซัวร์รันส์ 56% ตัวแทน 43% และธุรกิจองค์กร 1% ถือว่าเหมาะสมแล้ว

ทางด้านการลงทุนปีนี้บริษัทยังรักษาสัดส่วนการลงทุนในระดับคงที่แบ่งเป็นหุ้นทุน 6% พันธบัตรรัฐบาล 87% ตราสารการเงินระยะสั้นและเงินสดที่ 1% และอื่นๆ 6% จากสินทรัพย์ลงทุนทั้งสิ้น 163,500 ล้านบาท

นายชาติชนาก โนะประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินเปิดเผยว่าทิศทางการลงทุนในไทยยังเผชิญตลาดหุ้นผันผวนและดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งบริษัทมีความพร้อมปรับพอร์ตการลงทุนตลอด 3 ปีที่ผ่านมา ทำให้สามารถรักษาค่าตอบแทนจากการลงทุนได้มากกว่า 4% บริษัทยังสามารถขยายการลงทุนเพิ่มเติมได้ หากมีโอกาสจะขยายสัดส่วนหุ้นทุนเพิ่มขึ้นด้วย ส่วนกองทุนอินฟราสตรัคเจอร์펀ด์ทางภาครัฐที่ต้องการเงินจากธุรกิจประกันมาสนับสนุน

นายอัญชลิน พรธนนินาประธานบริษัททีคิวเอ็มอินชัวร์รันส์โบรคเกอร์จำกัดเปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าปีนี้เติบโต 2559 มีเบี้ยรับรวมที่ 10,000 ล้านบาท เติบโต 6% จะขยายสัดส่วนเบี้ยประกันชีวิตและ non-motor เป็น 30% ลดเบี้ยประกันรถยนต์เหลือ 70% จากปีก่อนมีเบี้ยรับรวมที่ 9,420 ล้านบาท เป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่เป็นพอร์ตหลักกว่า 78% ส่วน Non-motor และประกันชีวิตคิดเป็นสัดส่วน 12% และ 10%

ด้านกลยุทธ์ปีนี้ เน้นออกโปรดักท์ใหม่ทุกไตรมาส ในการเลือกซื้อประกันภัยเปลี่ยนไปเน้นประกันภัยที่คุ้มค่าเงิน (Value for Money) ทั้งนี้เชื่อว่าปีนี้จะดีกว่าปีก่อนคาดว่า จะรักษาอัตราการต่ออายุกรมธรรม์ยังสูงที่ 80%

ล่าสุด บริษัทจับมือกรุงเทพประกันภัยจับกลุ่มมนุษย์เงินเดือนพัฒนาโปรดักท์ออกเป็นซีรีส์คุ้มครองทุกแง่มุมในชีวิตทั้งหมด 5 ประเภท ตั้งเป้าหมายในปี 200 ล้านบาท เป็นเบี้ยประกันรถยนต์ 150 ล้านบาท และเบี้ยประกัน Non-motor อีก 50 ล้านบาท และเสนอขยายตลาดผ่านองค์กรและช่องทางดิจิทัล จากปัจจุบันบริษัททำเบี้ยประกันร่วมกับ บมจ. กรุงเทพประกันภัย ประมาณ 1,000 ล้านบาท



TQM เป้าไทยเบี้ย ปีนี้ชีวหมื่นล้านบ. เร่งส่งสินค้าใหม่

ทีคิวเอ็มฯ ตั้งเป้าปี 59 ไทยเบี้ยประกันภัยรับรวม 1 หมื่นล้านบาท เน้นออกผลิตภัณฑ์ใหม่ทุกไตรมาส เจาะกลุ่มมนุษย์เงินเดือน พร้อมจับมือพันธมิตรกรุงเทพประกันภัย เปิดตัว 5 ผลิตภัณฑ์ใหม่ หวังเพิ่มเบี้ย 200 ล้านบาท

ดร.อัญชลิน พรหมนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์นส์ โบรคเกอร์ จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตปี 59 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับรวม 10,000 ล้านบาท แบ่งเป็นมอเตอร์ 70% และนอนมอเตอร์ 30% โดยยังคงเน้นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ทุกไตรมาสให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

สำหรับผลิตภัณฑ์แรกในปี 59 บริษัทจับมือกับกรุงเทพประกันภัย เจาะกลุ่มลูกค้ากลุ่มมนุษย์เงินเดือน พัฒนาผลิตภัณฑ์ออกมาเป็นซีรีส์ คัดกรองครอบคลุมทุกด้าน ซึ่งมีทั้งหมด 5 ประเภท และตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันจาก 5 ประเภทนี้ 200 ล้านบาท

ผลิตภัณฑ์ 5 ประเภท คือ 1.TQM ประกันภัยมนุษย์เงินเดือน ประกันรถยนต์ประเภท 1 สำหรับรถยนต์ส่วนบุคคล ทั้งซ่อมอยู่ ซ่อมห้าง และขยายความคุ้มครองไปจนถึง Gadget ที่ได้รับความเสียหายขณะรถเกิดอุบัติเหตุสูงสุด 20,000 บาท

2.TQM ประกันภัยอุบัติเหตุสำหรับวัยทำงาน โดยคุ้มครองครอบคลุมทุกค่าใช้จ่าย ทั้งค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ เงินชดเชยรายได้ และคุ้มครองกรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 1,500,000 บาท นอกจากนี้ยังคุ้มครองหนี้สินค้างชำระหากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 1,500,000 บาท รวมความคุ้มครอง 3,000,000 บาท

3.TQM ประกันภัยอุบัติเหตุ+มะเร็งมนุษย์เงินเดือน เป็นประกันภัยที่รวมประกันอุบัติเหตุและประกันโรคมะเร็งไว้ในกรมธรรม์เดียวกัน คุ้มครองค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ 25,000 บาท ชดเชยรายได้ขณะพักรักษาตัวในโรงพยาบาลวันละ 2,500 บาท เสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 800,000 บาท และหากตรวจพบว่าเป็นมะเร็งจ่ายทันที 400,000 บาท เบี้ยประกันเริ่มต้นวันละไม่ถึง 17 บาท

4.TQM ประกันภัยสุขภาพมนุษย์เงินเดือน คุ้มครองค่ารักษาพยาบาล 400,000 บาท คุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบจ่ายตามจริง พร้อมค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยนอกครั้งละ 1,000 บาท ค่ารักษาพยาบาลอุบัติเหตุฉุกเฉินและค่าผ่าตัดโดยไม่ต้องพักรักษาตัวในโรงพยาบาล 6,000 บาท/ครั้ง เบี้ยเริ่มต้นวันละ 20 บาท

และ 5.TQM ประกันสรพภัยบ้านอยู่อาศัย Home Care Plan สามารถซื้อได้ทั้งบ้าน และคอนโดฯ ทั้งตัวอาคาร และทรัพย์สินภายใน แล้วยังคุ้มครองการเกิดโจรกรรมถึง 1,500,000 บาท

ผลดำเนินงานปีที่ผ่านมา บริษัทมีเบี้ยประกันภัย 9,420 ล้านบาท แบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ 78% หรือ 7,348 ล้านบาท ส่วนนอนมอเตอร์ 12% หรือ 1,130 ล้านบาท และประกันชีวิต 10% หรือ 942 ล้านบาท ■



TQM ชูโปรดัคส์มนุษย์เงินเดือน

ดร.อัญชลิน พรหมนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายการเติบโตของปี 2559 ด้วยเบี้ยประกันภัยรับรวม 10,000 ล้านบาท โดยยังคงมุ่งเน้นการออกโปรดัคส์ใหม่ทุกไตรมาสให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เพื่อต่อยอดความเป็นโบรคเกอร์ประกันภัยครบวงจรและการเติบโตอย่างมั่นคง

ขณะที่ในปี 2558 ที่ผ่านมานับเป็นปีที่มีความท้าทายต่อการเติบโตของธุรกิจโบรคเกอร์ประกันภัยมากพอสมควร แต่ด้วยการปรับกลยุทธ์อย่างต่อเนื่อง สามารถตอบโจทย์การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้ทันทางที่ จึงทำให้ธุรกิจยังสามารถเติบโตได้เป็นที่น่าพอใจ สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท ในปี 2558 สร้างยอดขายเบี้ยประกันภัยได้ 9,420 ล้านบาท โดยเป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่เป็นพอร์ตหลักกว่า 78% ส่วน Non-motor และประกันชีวิตคิดเป็นสัดส่วน 12% และ 10% ตามลำดับ

หลังจากที่พฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อประกันภัยเปลี่ยนไป โดยเน้นประกันภัยที่คุ้มค่าเงิน (Value for Money) ให้ความสำคัญคุ้มครองตรงใจ และมีบริการเสริมพิเศษในด้านต่างๆ มากขึ้น ทำให้ทีคิวเอ็มหันมาปรับกลยุทธ์เพื่อให้ตรงกับพฤติกรรมการทำประกันของลูกค้า

สำหรับโปรดัคส์แรกในปี 2559 นี้ ทีคิวเอ็มจับมือกรุงเทพประกันภัยเอาใจลูกค้ากลุ่มมนุษย์เงินเดือน พัฒนาโปรดัคส์ออกมาเป็นซีรีส์คุ้มครองทุกแง่มุมในชีวิต เพราะเราเข้าใจความต้องการของมนุษย์เงินเดือนที่ต้องเร่งรีบในการ

ทำงาน มีรายได้จำกัด มีการใช้จ่ายหลายอย่างในชีวิต ต้องบริหารรายได้ที่มีอยู่อย่างมีแบบแผน จึงเป็นที่มาของโปรดัคส์ประกันภัยมนุษย์เงินเดือน ซึ่งมีทั้งหมด 5 ประเภท

"TQM ประกันรถยนต์มนุษย์เงินเดือน" เป็นประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 สำหรับรถยนต์ส่วนบุคคล ทั้งซ่อมอยู่และซ่อมทางพิเศษ ขยายความคุ้มครองไปถึง Gadget ที่ได้รับความเสียหายขณะรถเกิดอุบัติเหตุสูงสุดถึง 20,000 บาท และบริการเสริมพิเศษเพื่อเอาใจมนุษย์เงินเดือนคือ มีบริการรับ-ส่งรถเอาเข้าซ่อมแทนคุณ ฟรี 1 ครั้ง บริการรถใช้ระหว่างซ่อมฟรี 3 วัน จำนวน 1 ครั้ง ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายถูกหรือผิด และยังช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายด้วยการให้ผ่อนชำระเบี้ยประกันด้วยดอกเบี้ย 0% นานถึง 10 เดือน

โปรดัคส์มนุษย์เงินเดือนถัดมาคือ "TQM ประกันภัยอุบัติเหตุสำหรับวัยทำงาน" ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลที่ช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายมนุษย์เงินเดือน โดยคุ้มครองครอบคลุมทุกค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดอุบัติเหตุที่ไม่คาดคิด ทั้งค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ เงินชดเชยรายได้ และให้คุ้มครองการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสูงสุดถึง 1,500,000 บาท นอกจากนี้ ประกันนี้ยังมีความพิเศษที่คุ้มครองหนี้สิน ค้างชำระหากผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตจากอุบัติเหตุ เพื่อไม่ให้เป็นการะล่าช้ากับคนที่รัก สูงสุดอีก 1,500,000 บาท รวมความคุ้มครองสูงสุดถึง 3,000,000 บาท

อีกหนึ่งโปรดัคส์มนุษย์เงินเดือนต่อเนื่องคือ "TQM ประกันภัยอุบัติเหตุ+มะเร็ง

มนุษย์เงินเดือน" ประกันภัยที่รวมเอาประกันอุบัติเหตุและประกันภัยโรคมะเร็งไว้ในกรมธรรม์เดียวกัน เหมาะกับคนวัยทำงาน มี Care Card ไม่ต้องสำรองจ่าย โดยให้ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ สูงสุดครั้งละ 25,000 บาท เงินชดเชยรายได้ขณะพักรักษาตัวในโรงพยาบาล ทั้งจากอุบัติเหตุและโรคมะเร็งวันละ 2,500 บาท เสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 800,000 บาท และหากตรวจพบว่าเป็นมะเร็ง เจอจ่ายทันทีสูงสุด 400,000 บาท ที่สำคัญเบี้ยประกันภัยเริ่มต้นเพียงวันละไม่ถึง 17 บาท

ด้านสุขภาพของมนุษย์เงินเดือนก็สำคัญ "TQM ประกันภัยสุขภาพมนุษย์เงินเดือน" ประกันสุขภาพสำหรับคนวัยทำงาน มี Care Card ไม่ต้องสำรองจ่าย คุ้มครองค่ารักษาพยาบาลสูงสุด 400,000 บาท ให้ความคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลแบบจ่ายตามจริง พร้อมค่ารักษาพยาบาลแบบผู้ป่วยนอกสูงสุด ครั้งละ 1,000 บาท ค่ารักษาพยาบาลอุบัติเหตุฉุกเฉินและค่าผ่าตัดโดยไม่ต้องพักรักษาตัวในโรงพยาบาล สูงสุด 6,000 บาท/ครั้ง คุ้มครองกับเบี้ยเริ่มต้นเพียงวันละ 20 บาท

และโปรดัคส์ปิดท้ายของซีรีส์มนุษย์เงินเดือน "TQM ประกันสรพภัยบ้านอยู่อาศัย Home Care Plan" สามารถซื้อได้ทุกประเภทที่อยู่อาศัย ทั้งบ้านและคอนโดมิเนียม คุ้มครองทั้งตัวอาคารและทรัพย์สินภายใน ครอบคลุมทุกความต้องการ และเข้าใจง่าย เกิดความเสียหายเท่าไร เราดูแลให้สูงสุดตามทุนที่ซื้อ แล้วยังคุ้มครองการถูกโจรกรรมสูงสุดถึง 1,500,000 บาท



“ทีคิวเอ็ม” พลิกเกมเจาะมนุษย์เงินเดือน

นายอัญชลิน พรรณนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เผยว่า บริษัทจะรุกการขายประกันให้กับกลุ่มมนุษย์เงินเดือน โดยตอบโจทย์ผู้มีรายได้น้อยได้จำกัด มีเวลาเร่งรีบในการทำงาน มีภาระค่าใช้จ่ายหลายอย่างในชีวิต ในราคาเบี้ยประกันที่ไม่สูงเกินไป ครอบคลุมทั้งการประกันภัยรถยนต์ อุบัติเหตุ โรคมะเร็ง สุขภาพ ที่พักอาศัย เพื่อขยายสู่การเป็น โบรคเกอร์ประกันภัยครบวงจร

“การออกทำประกันสำหรับมนุษย์เงินเดือนเป็นการร่วมมือระหว่างทีคิวเอ็มกับบริษัทกรุงเทพประกันภัย จำกัด ซึ่งเป็นการรุกลูกค้าเฉพาะมากขึ้น โดยตั้งเป้าว่าในปีนี้จะขายได้ 200 ล้านบาท ซึ่งช่วยผลักดันให้ยอดขายประกันรวมปีนี้ของบริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวมถึง 10,000 ล้านบาท”

สำหรับประกันภัยกลุ่มมนุษย์เงินเดือน ได้ออกรูปแบบผลิตภัณฑ์มา 5 แบบ อาทิ ประกันรถยนต์ มนุษย์เงินเดือน เป็นประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 สำหรับรถยนต์ส่วนบุคคล ทั้งซ่อมอยู่และซ่อมห้างพิเศษ ขยายความคุ้มครองไปจนถึงอุปกรณ์สื่อสาร ที่ได้รับความเสียหาย ขณะรถเกิดอุบัติเหตุสูงสุดถึง 20,000 บาท ประกันภัยอุบัติเหตุสำหรับวัยทำงาน ครอบคลุมทุกค่าใช้จ่ายเมื่อเกิดอุบัติเหตุที่ไม่คาดคิด ทั้งค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ เงินชดเชยรายได้ และให้คุ้มครองการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสูงสุดถึง 1.5 ล้านบาท ประกันภัยอุบัติเหตุมะเร็งมนุษย์เงินเดือน ค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุสูงสุดครั้งละ 25,000 บาท เงินชดเชยรายได้ขณะพักรักษาตัวในโรงพยาบาลทั้งจากอุบัติเหตุและโรคมะเร็งวันละ 2,500 บาท เสียชีวิตจากอุบัติเหตุ 800,000 บาท หากตรวจพบว่าเป็นมะเร็ง จ่ายทันทีสูงสุด 400,000 บาท เป็นต้น



อัญชลิน พรรณนิภา
ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์
โบรคเกอร์...ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันรับรวม
10,000 ล้านบาท...โดยยังคงมุ่งเน้นการ
ออกโปรดักส์ใหม่ทุกไตรมาสให้สอดคล้อง
กับความต้องการของตลาด...ล่าสุด
จับมือกับกรุงเทพประกันภัยเอาใจลูกค้า
กลุ่มมนุษย์เงินเดือน พัฒนา 5 โปรดักส์
ออกมาเป็นซีรีส์ ที่คุ้มครองแง่มุมในชีวิต...
ไล่ไปตั้งแต่ประกันรถยนต์จนถึงประกัน
สุขภาพ..



กรุงเทพ-ทีคิวเอ็ม ส่งประกันดูแลลูกค้า

โพสต์ทูเดย์ - กรุงเทพประกันภัย จำกัด 2,340 ล้านบาท จับมือทีคิวเอ็มเจาะเบี้ยมนุษย์เงินเดือน

นายชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด ระบุว่า ในปี 2558 บริษัทมีกำไรสุทธิ 2,342 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.9% เมื่อเทียบกับปี 2557 บริษัทมีเบี้ยรับรวม 15,867 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.6% เมื่อเทียบกับปี 2557 โดยมีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัยหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 1,590 ล้านบาท ลดลง 0.7% แต่มีรายได้สุทธิจากการลงทุน 1,233 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.8%

นายอัญชลิน พรธมนิภา ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์

กล่าวว่า ไตรมาสแรกนี้ทีคิวเอ็มยังร่วมมือกับกรุงเทพประกันภัย เสนอประกันภัยที่เจาะกลุ่มลูกค้ามนุษย์เงินเดือนโดยเฉพาะ มีทั้งหมด 5 ประเภท คือ 1.TQM ประกันรถยนต์มนุษย์เงินเดือน 2.TQM ประกันภัยอุบัติเหตุสำหรับวัยทำงาน 3.TQM ประกันภัยอุบัติเหตุบวกรวมะเร็งมนุษย์เงินเดือน 4.TQM ประกันภัยสุขภาพมนุษย์เงินเดือน และ 5.TQM ประกันสรพภัยบ้านอยู่อาศัย Home Care Plan ตั้งเป้าหมายยอดขายเฉพาะ 5 แบบนี้ ไว้ที่ 200 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันให้ได้ 1 หมื่นล้านบาท โดยยังมุ่งเน้นการออกสินค้าใหม่ทุกไตรมาส



• ทีคิวเอ็มเจาะมนุษย์เงินเดือน

ดร.อัญชลิน พรธมนิภา ประธานบริษัท

ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ระบุว่า ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันภัยรับรวม 1 หมื่นล้านบาท โดยเน้นออกโปรดักท์ใหม่ทุกไตรมาสให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเพื่อตอกย้ำความเป็นโบรคเกอร์ประกันภัยครบวงจรและเติบโตอย่างมั่นคง โดยโปรดักท์แรกปีนี้จะจับมือกรุงเทพประกันภัยเอาใจลูกค้ากลุ่มมนุษย์เงินเดือนพัฒนาโปรดักท์ออกมาเป็นซีรีส์ คุ่มครองทุกแง่มุมในชีวิต เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีรายได้จำกัด มีการใช้จ่ายหลายอย่าง ส่วนปี 2558 ที่ผ่านมามีบริษัทมียอดขายเบี้ยประกันภัย 9,420 ล้านบาท โดยเป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่เป็นพอร์ตหลักกว่า 78% ส่วนนั้น-มอเตอร์และประกันชีวิตในสัดส่วน 12% และ 10% ตามลำดับ



ແອກຂ່າ-ທິຕົວເອັມປັມເບື້ຍປຣະກັນ

ไทยโพสต์ ● ธุรกิจประกันเร่ง
ปัมเปย์รับ “กรุงเทพ แอ็กซ์” ซึ่ง
เทรนด์ประกันสุขภาพแรงต่อ ลั่น
ปีชอโตเกินตลาด ด้าน TQM ตั้ง
เป้าไทย 1 หมื่นล้านบาท

นายเดวิด ไครูนิช ประ
ธานกรรมการบริการ บจก.กรุงเทพ
ไทย-แอ็กซ์ ประกันชีวิต เปิด
เผยว่า ในปีนี้บริษัทยังคงแผนใน
การให้ความรู้กับผู้บริโภคในเรื่อง
ของการทำประกันที่เน้นความ
คุ้มครองและประกันสุขภาพมาก
ขึ้น โดยมองว่าปัจจุบันเทรนด์
การทำประกันทั้งแบบความคุ
มครองและประกันสุขภาพ มีแนว
โน้มเพิ่มมากขึ้นกว่าการออม
ทรัพย์

สำหรับช่องทางขายผ่าน

แบงก์เอสซีวีรันส์ จะร่วมกับ
ธนาคารกรุงเทพ เข้าไปเจาะกลุ่ม
ลูกค้าระดับผู้มีรายได้สูงมากขึ้น
จากเดิมเจาะกลุ่มลูกค้าระดับทั่ว
ไป เน้นการวางแผนทางการเงิน
และรับภาษีมรดก ด้วยแผนความ
คุ้มครอง I Protections ระยะ
เวลาคุ้มครอง 5 ปี และ 10 ปี

โดยปีนี้ตั้งเป้าเติบโตมาก
กว่าอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะโต
9% ส่วนผลดำเนินงานปี 2558
มีเบี้ยรับรวม 54,743 ล้านบาท
เติบโต 12% เป็นเบี้ยรับปีแรก
14,873 ล้านบาท มาจากช่องทาง
ขายตรง 6,440 ล้านบาท แบงก์
เอสซีวีรันส์ 8,246 ล้านบาท และ
ช่องทางธุรกิจองค์กร 184 ล้าน
บาท

นายอัญชลิน พรธนนิกา
ประธาน บริษัท ทิศวิเอ็ม อิน
ชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด กล่าว
ว่า ในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าเบี้ย
ประกันภัยรับรวม 10,000 ล้าน
บาท เติบโต 6% โดยยังคงมุ่งเน้น
การออกโปรดักต์ใหม่ทุกไตรมาส
ซึ่งในช่วงไตรมาสแรกปีนี้ ได้
ร่วมกับ บมจ.กรุงเทพประกันภัย
เอาใจลูกค้ากลุ่มมนุษย์เงินเดือน
พัฒนาโปรดักต์ออกมาเป็นซีรีส์
ซึ่งมีทั้งหมด 5 ประเภท

ส่วนผลดำเนินงานปี 2558
บริษัทสามารถสร้างยอดขายเบี้ย
ประกันภัยได้ 9,420 ล้านบาท
เป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่เป็น
พอร์ตหลักกว่า 78% นัน-มอเตอร์
12% และประกันชีวิต 10%.