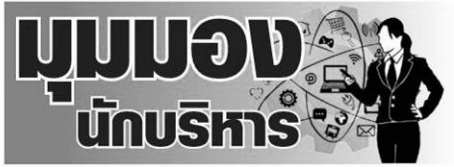




ปีแห่งการพลิกฟื้นธุรกิจ สู่การเติบโตอย่างยั่งยืน



■ “แนวโน้มของธุรกิจประกันวินาศภัยปี 2566 กรุงเทพฯประกันภัยประเมินว่าภาพรวมธุรกิจจะได้รับผลบวกจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มจะเติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้า หลังผ่านพ้นช่วงวิกฤตการแพร่ระบาดของโควิด-19 และกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ทั่วโลกกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ โดยธุรกิจประกันวินาศภัยจะได้รับประโยชน์จากยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในปี 2566 ที่คาดว่าจะเติบโตเป็นบวกต่อเนื่องเป็นปีที่สอง และการขยายตัวของประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยว หลังจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทยที่เดินทางไปท่องเที่ยวต่างประเทศ รวมถึงยังมีนโยบายจัดเก็บค่าธรรมเนียมจากนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยในอัตรา 150-300 บาทต่อคน ซึ่งคาดว่าจะค่าธรรมเนียมส่วนหนึ่งจะนำมาเป็นเบี้ยประกันภัยสุขภาพของนักท่องเที่ยวต่างชาติ “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาจรตน ประธานคณะผู้บริหารและกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI

ดร.อภิสิทธิ์ กล่าวว่า สำหรับกรุงเทพประกันภัยเราตั้งหมุดหมายไว้ว่าจะเป็น...ปีแห่งการพลิกฟื้นธุรกิจ สู่การเติบโตอย่างยั่งยืน (Year of Resilience-towards Sustainable Growth) ซึ่งแม้เศรษฐกิจโลกจะยังมีความเปราะบาง แต่ก็ได้ผ่านพ้นแรงกระแทกใหญ่ๆ ไปแล้ว จึงกลายเป็นความท้าทายที่มาพร้อมกับโอกาสเปรียบเสมือนช่วงเวลาแห่งการพลิกฟื้นประสิทธิภาพสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน โดยปีนี้ถือเป็น Year of Resilience ที่องค์กรจะสะท้อนกลับไปสู่เป้าหมายที่ไกลกว่า บริษัทพร้อมที่จะกลับไปสู่จุดที่แข็งแกร่งและมั่นคงยิ่งกว่าเดิม ผ่านการเรียนรู้จากวิกฤตเพื่อให้เกิดการพัฒนาและปรับตัวให้ดียิ่งขึ้น โดยยึดหลักสร้าง “ดุลยภาพ” ในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพและการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

ในทุกมิติ (ESG) โดยคำนึงถึงหลักธรรมาภิบาล ส่งเสริมการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น พร้อมมุ่งทำประโยชน์เพื่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ในปี 2566 นี้ กรุงเทพประกันภัยตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันภัยรวมอยู่ที่ 30,000 ล้านบาท เติบโตที่ร้อยละ 12.5 แบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ประมาณ 13,096 ล้านบาท และเบี้ยประกันภัยที่ไม่ใช่รถยนต์หรือ Non-Motor ประมาณ 16,904 ล้านบาท ด้วยกลยุทธ์ที่แตกต่างและความมุ่งมั่นเพื่อยกระดับการบริการให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น ดังนี้

1.พัฒนาผลิตภัณฑ์ “ให้มากกว่า” และความคุ้มครอง “พิเศษมากขึ้น” โดยขยายความคุ้มครองให้ครอบคลุมทุกไลฟ์สไตล์ของลูกค้า ผ่านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์อย่างรับผิดชอบ ปรับกระบวนการคิดและการออกแบบความคุ้มครองให้สอดคล้องกับบริบทสังคมยุคใหม่ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา สิ่งที่เราจะทำ เช่น มี **แผนประกันภัยรถยนต์ 2+ Super Special** เพราะจากสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันที่ผู้บริโภครัดเข็มขัด ควบคุมค่าใช้จ่ายมากขึ้น ประกันภัยรถยนต์ประเภท 2+ จึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ผู้บริโภคให้ความสนใจและตัดสินใจเลือก

ทำประกันภัยจนมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์ 2+ Super Special ที่เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภคผ่านความคุ้มครองที่เพิ่มมากขึ้น และคุ้มครองในราคาที่เหมาะสมกับสถานะค่าครองชีพปัจจุบันซึ่งนอกจากจะให้ความคุ้มครองที่ครอบคลุมภัยธรรมชาติ ได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว

ลูกเห็บ และลมพายุ รวมถึงคุ้มครองทั้งตัวรถ ผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร และบุคคลภายนอก ล่าสุดกับความพิเศษที่มากขึ้น ด้วยการบวกเพิ่มความคุ้มครองความเสียหายจากการพลิกคว่ำหรือตกข้างทาง และพิเศษยิ่งขึ้นกับความคุ้มครองความเสียหายต่อกระจกบังลมรถยนต์ อัน

เนื่องมาจากอุบัติเหตุอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการชน เช่น ทินกระเด็นใส่ กิ่งไม้หล่นใส่ หรือกระแทกกับวัตถุต่างๆ เป็นต้น และประกันภัยรถยนต์ 2+ Super Special ของกรุงเทพประกันภัยถือเป็นเจ้าแรกในตลาดประกันวินาศภัยไทยที่เพิ่มความคุ้มครองความเสียหายต่อกระจกบังลมรถยนต์ โดยเบี้ยประกันภัยเริ่มต้นเพียง 7,300 บาท

แผนประกันภัยรถยนต์สำหรับรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ซึ่งมาจากกระแสความนิยมในรถยนต์ไฟฟ้า (EV) กำลังเป็นหนึ่งในเทรนด์ที่มาแรงที่สุดในช่วงนี้ เห็นได้ชัดจากยอดจดทะเบียนรถยนต์ไฟฟ้าในไทยปี 2565 ที่มีจำนวนกว่า 9,729 คัน เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 402.8 จากปี 2564 ซึ่งนอกเหนือจากปัจจัยการคืนตัวด้านพลังงานสิ่งแวดล้อมแล้ว ราคาน้ำมันที่ยังสูงก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ดึงดูดให้ผู้บริโภคหันมาสนใจรถยนต์ไฟฟ้ากันมากขึ้น ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้รับประกันภัยรถยนต์ ประเภท 1 ซ่อมห้างสำหรับรถยนต์ไฟฟ้าได้กระแสบริบทที่ดีและมีจำนวนผู้ทำประกันภัยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ด้วยความไว้วางใจในความมั่นคง คุณภาพการบริการ การดูแลเอาใจใส่และอยู่ซ่อมที่มีมาตรฐาน และความคุ้มครองแบบครบวงจรและครอบคลุมรถยนต์ไฟฟ้าถึง 33 รุ่นจาก 20 แรณด์ชั้นนำซึ่งการรับประกันภัยรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ของบริษัทนั้นมีการเติบโตเพิ่มขึ้น โดยปัจจุบันมียอดสะสม (งานใหม่รวมต่ออายุ) ราว 2,000 คัน เป็นเบี้ยประกันภัยรวมมากกว่า 100 ล้านบาท (ณ มี.ค. 66) และคาดว่าจะทั้งปี 2566 จะมีเบี้ยประกันภัยรวมไม่ต่ำกว่า 120-140 ล้านบาท โดยบริษัทมีแผนจะพัฒนาความคุ้มครองใหม่ๆ พร้อมเพิ่มจำนวนรุ่นรถยนต์ไฟฟ้าที่รับประกันภัยอย่างต่อเนื่องตามความต้องการและรูปแบบความเสี่ยงภัยโดยได้เตรียมความพร้อมด้านบริการต่างๆ ทั้งด้านสินไหมทดแทนยานยนต์ การสนับสนุนข้อมูลทางเทคนิคเกี่ยวกับรถยนต์ไฟฟ้าแก่ฝ่ายรับประกันภัย รวมถึงจัดอบรมให้ความรู้แก่อยู่ในสัญญาเพื่อเสริมศักยภาพในการซ่อมรถยนต์ไฟฟ้าได้อย่างเชี่ยวชาญเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า

แผนประกันภัยที่ตอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์ เนื่องจากจากวิถีชีวิตของผู้คนยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลง



สำนักข่าว: แนวหน้า

วันที่: จันทร์ 3 เมษายน 2566

อย่างรวดเร็ว กรุงเทพประกันภัยจึงมีความตั้งใจพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ให้เหมาะสมกับผู้บริโภคและสอดคล้องกับความเสี่ยงในการทำกิจกรรมต่างๆ

ในรูปแบบ Personalized Insurance ที่มีความเฉพาะเจาะจง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายให้มากที่สุด โดยก่อนหน้านี้ มีแผนประกันภัย 3 โรคหัวใจ กู้มครองการเจ็บป่วยจากโรคไขข้อใหญ่ โรคมือ เท้า ปาก และโรคร้ายจากขง ตามด้วยแผนประกันภัยไซเบอร์ และประกันภัยออฟฟิศซินโดรมที่ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่และวัยทำงานล่าสุดเตรียมเสนอแผนประกันภัยสุขภาพ + จิตเวช ท่ามกลางสถานะทางสังคมที่ไม่แน่นอน ภาระบางและมีแรงกดดันมากขึ้น

จากข้อมูลของศูนย์โรคซึมเศร้าไทย กรมสุขภาพจิต ปี 2564 ระบุว่าคนไทยอายุ 15 ปีขึ้นไป ป่วยเป็นโรคซึมเศร้าถึง 1.5 ล้านคน โดยผู้ป่วยจำนวน 100 คน สามารถเข้าถึงการรักษาเพียง 28 คนเท่านั้น บริษัทจึงมุ่งให้ความสำคัญกับเรื่องจิตใจของคนในสังคมผ่านการ

เพิ่มความคุ้มครองด้านจิตเวชเข้ามาในแผนประกันภัยสุขภาพเดิม ที่ให้ความคุ้มครองครอบคลุมค่ารักษาพยาบาลหรือค่าตรวจรักษาอาการของโรคที่เกี่ยวข้องกับภาวะทางจิตใจหรือพฤติกรรมหรือความผิดปกติทางบุคลิกภาพ ทั้งกรณีที่เป็นผู้ป่วยใน (IPD) และผู้ป่วยนอก (OPD) โดยคาดว่าจะสามารถนำเสนอขายได้ในช่วงกลางปีนี้

นอกจากนี้ ยังมีแผนประกันภัยนักดำน้ำ ที่จะสร้างความอุ่นใจให้กับกลุ่มนักดำน้ำ ทั้งผู้ที่เป็มืออาชีพและมือสมัครเล่นในไทย ซึ่งความคุ้มครองได้ออกแบบมาเพื่อรองรับความเสี่ยงต่างๆ ของนักดำน้ำ ไม่ว่าจะเป็นค่ารักษาพยาบาล การเคลื่อนย้ายเพื่อรักษาพยาบาลฉุกเฉิน เงินชดเชยต่างๆ เช่น อุปกรณ์ดำน้ำเสียหาย การยกเลิกโปรแกรมท่องเที่ยวดำน้ำ โดยมีให้เลือกทั้งแบบรายทริป (ตามจำนวนวันที่เดินทาง)

และรายปี (สูงสุด 30 วันต่อการเดินทางในแต่ละครั้ง) ดร.อภิสิทธิ์กล่าวว่ากรุงเทพประกันภัยมุ่งยกระดับการบริการที่ตอบโจทย์ด้านความสะดวกรวดเร็ว เข้าถึงง่าย ทุกที่ ทุกเวลาให้แก่ลูกค้าและคู่ค้าเพื่อส่งมอบบริการที่มีคุณภาพและได้รับประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้น ดังนี้ 1.“อุชวันซ่อม” เพื่อยกระดับอุชวันซ่อมในสัญญาที่มีมากกว่า 580 แห่ง ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทจึงได้ต่อยอดความสำเร็จของโครงการอุชวันซ่อมที่สร้างความประทับใจแก่ลูกค้ามายาวนานกว่าทศวรรษ โดยล่าสุดได้มีการพัฒนาอุชวันซ่อมในสัญญาของกรุงเทพประกันภัยมากขึ้น ซึ่งถือเป็นข้อมูลสำคัญที่จะช่วยให้ลูกค้าได้พิจารณาตัดสินใจเลือกใช้บริการได้อย่างมั่นใจโดยอุชวันซ่อมที่ได้รับความนิยมในระดับสูงนั้นมาจากการประเมินความพึงพอใจหลังการซ่อมจากลูกค้าตามเกณฑ์การประเมินต่างๆ ใน 5 เรื่องสำคัญ ได้แก่ คุณภาพการซ่อม, การให้บริการที่ดี, การส่งมอบรวดเร็ว, ความสะอาดหลังซ่อม และการจัดเตรียมสถานที่ห้องรับรองที่สะอาดและสะดวกสบาย ซึ่งอุชวันซ่อมได้มอบบริการพิเศษ เช่น มีบริการนัดหมาย, ทำความสะอาด



ภายนอกและภายใน รวมถึงบริการจัดสีให้หลังซ่อมเสร็จเป็นต้น สำหรับโครงการอุชวันซ่อมจะมีการขยายให้ครอบคลุมทั่วประเทศเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในทุกพื้นที่ และเป็นโครงการที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาในสัญญาทั้งหมดให้เป็นอุชวันซ่อม

2.ปรับลดระยะเวลาการจ่ายค่าซ่อมอยู่ในสัญญาภายใน 3 วันทำการ ส่งผลให้ลูกค้าได้รับความสะดวกรวดเร็วในการนำรถเข้าซ่อม ซึ่งจากสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่เป็นผลต่อเนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้อู่ในสัญญาซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัทหลายแห่งขาดสภาพคล่องทางการเงิน (Cash Flow) ดังนั้นเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้อู่ในสัญญาสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและบริการลูกค้าให้ได้รับการจัดซ่อมที่รวดเร็วและมีคุณภาพ พร้อมต่อยอดการเป็นบริษัทประกันภัยที่มีฐานะการเงินแข็งแกร่ง บริษัทฯ ได้มีการปรับเร่งระยะเวลาการจ่ายค่าซ่อมให้กับอู่เหลือเพียง 3 วันทำการเท่านั้น จากเดิมที่บริษัทดำเนินการจ่ายภายในระยะเวลา 5 วันทำการ ซึ่งถือว่ารวดเร็วอย่างมากเมื่อเทียบกับระยะเวลาการจ่ายโดยเฉลี่ยในตลาดประกันภัยซึ่งอยู่ที่ประมาณ 15-30 วันทำการ

3.อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าประกันภัยรถยนต์ ไม่ต้องสำรองจ่ายค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอก (OPD) เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย พร้อมอำนวยความสะดวกในการให้บริการแก่ลูกค้าและคู่กรณีที่ได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุรถยนต์ และเข้ารับการรักษาแบบผู้ป่วยนอก (OPD) โดยไม่ต้องสำรองจ่ายค่ารักษา ซึ่งบริษัทจะเริ่มนำร่องกับโรงพยาบาล 50 คู่สัญญาหรือกว่า 150 แห่ง ที่มีการทำจ่ายค่ารักษาพยาบาลเป็นประจำ จากนั้นจะขยายไปถึงกลุ่มโรงพยาบาลคู่สัญญาอื่นๆ ให้ครอบคลุมทั่วประเทศต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ พัฒนาปรับปรุงระบบ Web Partner สำหรับตัวแทน เพื่อขยายช่องทางการประกันภัยไปสู่กลุ่มลูกค้าที่หลากหลายยิ่งขึ้น พร้อมขยายธุรกิจกับคู่ค้ารายใหม่ด้วยการเชื่อมต่อเทคโนโลยี API ผ่านระบบ BKI Digital Platform ให้มากยิ่งขึ้น ประกอบกับในปัจจุบัน“กลุ่มสตาร์ทอัพ” (Startup) ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในธุรกิจประกันภัยมากขึ้น ทั้งในด้านการขายกรมธรรม์และบริการที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย บริษัทจึงมีแผนที่จะสนับสนุนสตาร์ทอัพให้เป็นช่องทางใหม่ที่ลูกค้าจะสามารถเข้าถึง



สำนักข่าว: แนวหน้า

วันที่: จันทร์ 3 เมษายน 2566

ผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ของกรุงเทพประกันภัยได้ทางดิจิทัล พร้อมเปิดโอกาสให้กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีและลูกค้าต่างๆ สามารถเชื่อมต่อกับระบบประกันภัยเพื่อนำเสนอประกันภัยให้แก่ลูกค้าได้ทันที ซึ่งแพลตฟอร์มดังกล่าวได้ถูกออกแบบให้ครอบคลุมประกันภัยประเภทต่างๆ เช่น บริษัทส่งพัสดุที่ให้บริการประกันภัยขนส่งสินค้าแบบรายเที่ยว, บริษัททัวร์ต่างประเทศที่ให้บริการประกันภัยท่องเที่ยวแก่ลูกค้าและบริษัทให้บริการรถเช่าในการประกันภัยรถยนต์ให้แก่ผู้เช่า เป็นต้น ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงประกันภัยได้ง่ายยิ่งขึ้น

“ช่วงเวลาแห่ง **Year of Resilience** สะท้อนกลับไปสู่เป้าหมายที่ไกลกว่า นับเป็นโอกาสทางธุรกิจครั้งสำคัญของกรุงเทพประกันภัยที่จะเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน ด้วยความมุ่งมั่นพัฒนาองค์กรและดูแลสังคมตามปรัชญาการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของหลักธรรมาภิบาลที่ยึดมั่นมายาวนานกว่า 7 ทศวรรษ”

อนันตเดช พงษ์พันธุ์
