

ทิพยฯ เป็นเมีย 2.5 หมื่นล้าน

เติบโต 8% เพิ่มลูกค้ารายย่อยเท่ารายใหญ่/จับมือไอแบงก์ขายตัวฟุล

โภสต์ทิพย์ - ทิพยประกันภัยเน้นลูกค้ารายย่อย ปีนี้โต 8% ทำเบี้ย 2.5 หมื่นล้าน

แหล่งข่าวจากบริษัท ทิพยประกันภัย เปิดเผยว่า ในปีนี้บริษัทตั้งเป้าการเติบโตไว้ที่ 8% หรือมีเบี้ย 2.5 หมื่นล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่ทำเบี้ยได้ 2.3 หมื่นล้านบาท โดยมีสัดส่วนเบี้ยรายนิติ 25% และเบี้ยที่ไม่ใช่รายนิติหรือนันมอเตอร์ 75% ขณะที่สำนักงานประกันวินาศัยไทยคาดว่าอุบัติเหตุจะสูงกว่าปีที่แล้ว คาดว่าจะสูงกว่าปีที่แล้ว 70%

สำหรับกลยุทธ์ในการเพิ่มลูกค้ารายย่อย ก็จะเน้นขยายแบบประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) ประกันอัคคีภัยที่อยู่อาศัย ประกันไม่ให้อินซัวรันส์ ประกันภัยทั้ง 2+3+ และประกัน พ.ร.บ. เป็นหลัก ซึ่งเป็นแบบ

ประกันที่เข้าถึงลูกค้ารายย่อยได้ดี

นายประดิษฐ์ชัย อุนทราริชณ์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทิพยประกันภัย กล่าวว่า ล่าสุดบริษัทได้ร่วมลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจ "โครงการ Bancassurance (ตัวฟุล)" กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ไอแบงก์) เพื่อขยายประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักชาติอิสลามให้กับกลุ่มลูกค้ามุสลิมและทุกศาสนา ผ่านสาขาธนาคาร 108 แห่ง

ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเป็นสัญญาตัวฟุล

รายเดือนตัวบังคับและสมัครใจ สัญญาตัวฟุลอุบัติเหตุส่วนบุคคล หักผ่อนตัวฟุลสรพัฒนาที่อยู่อาศัย

"ไอแบงก์" ถือได้ว่าเป็นช่องทางขายใหม่สำหรับประกันตัวฟุล จำกัดเดิมที่เจ้ายังไม่พื้นที่ 3 จังหวัดข่ายแค่นี้ได้ผ่านช่องทางด้วยที่เป็นหลัก และเพิ่งเปิดตัวไปเมื่อกลางปี 2558 ทำเบี้ยได้ 3 ล้านบาทตั้งนั้น ในปีนี้เราตั้งเป้าทำเบี้ยตัวฟุลผ่านไอแบงก์ให้ได้ 10 ล้านบาท และมีเบี้ยจากประกันภัยทรัพย์สินและประกันอัคคี

ภัยที่ขายผ่านไอแบงก์อีก 20 ล้านบาท นายประดิษฐ์ชัย กล่าว

สำหรับแบบประกันตัวฟุลนั้น จะมีการบริหารงานแยกต่างหากแบบประกันภาคที่ไป โดยมีการแยกบัญชีออกจากบริหารโดยเฉพาะเพื่อให้ตรงกับหลักชีวิตร้อยละ ซึ่งในส่วนของเบี้ยประกันภัยจะเรียกว่าเงินกองทุน และค่าดินใหม่ก็เรียกว่าเงินช่วยเหลือ เมื่อครบกำหนดปีกรมธรรม์หากได้กำไรขึ้นมา ก็ต้องนำไปบริจาคไปสามสัดเก็บเป็นกำไรให้ทิพย์ได้

วิชชุตา ไตรรัตน์

ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารองค์กรและ CSR
บมจ.ทิพยประกันภัย