

ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่นประเมินประกันภัยรถยนต์ปี 62 สถิติ หลังยอดขายรถปีก่อนพุ่งด้านความต้องการทำประกันเพิ่ม พร้อมขยายช่องทางขายผ่านไลน์ แอปพลิเคชันเจาะกลุ่มคนยุคใหม่

16 ม.ค. 2562

บมจ.ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น (บริษัทฯ หรือ TQM) ผู้นำธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัยในประเทศไทย ภายใต้แนวคิด “TQM ไม่หยุดทำดีที่สุดเพื่อคุณ” ประเมินทิศทางธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัยรถยนต์ปี 2562 สถิติ หลังยอดขายรถยนต์ในประเทศไทยในปีที่ผ่านมาขยายตัวถึง 21% ด้านความต้องการทำประกันภัยรถยนต์เพิ่มขึ้น พร้อมจับมือพันธมิตรประกันภัย ขยายตลาดประกันภัยครบวงจร

ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น หรือ TQM ผู้นำธุรกิจให้บริการนายหน้าประกันภัยในประเทศไทย ภายใต้แนวคิด “TQM ไม่หยุดทำดีที่สุดเพื่อคุณ”เปิดเผยว่า ทิศทางของธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัยในปี 2562 จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ตามทิศทางของการเติบโตของเบี้ยประกันภัยในภาพรวม โดยเฉพาะในกลุ่มประกันภัยรถยนต์ที่จะเติบโตอย่างโดดเด่นตามยอดขายรถยนต์ที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นในปีที่ผ่านมาจากข้อมูลของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รายงานปริมาณการขายรถยนต์ในช่วงเดือนมกราคม – พฤศจิกายน 2561 อยู่ที่ 9.46 แสนคันเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 21 % แสดงให้เห็นถึงยอดขายรถยนต์ในปีที่ผ่านมาเติบโตอย่างมีนัยยะสำคัญและจะส่งผลดีต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ในปี 2562

“การเติบโตของธุรกิจประกันภัยรถยนต์ในปีนี้ จะได้รับอานิสงส์จากยอดขายรถยนต์ที่ขยายตัวได้อย่างโดดเด่นในปีที่ผ่านมา จึงเป็นโอกาสดีที่บริษัทฯ จะนำเสนอแพ็คเกจประกันภัยที่ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้าต่อไป”

ทั้งนี้บริษัทฯมีจุดเด่นในด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีลูกค้าที่เป็นบริษัทในกลุ่มประกันวินาศภัยมากกว่า 31 บริษัท จึงสามารถคัดสรรและนำเสนอประกันภัยที่หลากหลายและเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด โดยปีนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นช่องทางการขายในรูปแบบออนไลน์มากขึ้น ผ่านช่องทางไลน์ “ทีคิวเอ็ม อินซัวรัน โบรกเกอร์” ซึ่งง่ายและอำนวยความสะดวกต่อการซื้อประกันภัยรถยนต์กับบริษัทฯ นอกจากนี้จะมีข้อดีในการนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดในผู้ทำประกันแล้ว ลูกค้ายังมีค่าใช้จ่ายที่ไม่แตกต่างจากการซื้อประกันภัยโดยตรงกับบริษัทประกัน แต่ทีคิวเอ็มจะช่วยดูแลและประสานงานกับบริษัทประกันภัยในกรณีฉุกเฉิน รวมทั้งมีบริการอื่นที่ตอบโจทย์ลูกค้าอีกด้วย

ดร. นกัสนันท์ พรรณนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร TQM เปิดเผยว่า แผนการทำการตลาดของบริษัทฯยังมืออย่างต่อเนื่อง บริษัทจะคัดเลือกและนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย โดยสิ้นปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้จัดโปรดักต์ประกันภัยครบทุกความคุ้มครอง ภายใต้โครงการ “เที่ยวปีใหม่สบายใจ ผักบ้านไว้กับ...ประกัน”ที่ซื้อปุ๊บ คุ้มครองปั๊บ ให้ความคุ้มครองทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงในอนาคตจะจับมือพันธมิตรเพิ่มเติมเพื่อรุกให้บริการทำประกันรูปแบบใหม่เพิ่มเติม ด้านช่องทางการขาย เพื่อให้โปรดักต์เข้าถึงผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อประกันกับทีคิวเอ็มผ่านออนไลน์ 24 ชั่วโมง ได้ในช่องทางไลน์ และเฟสบุ๊ก ‘TQM Insurance Broker’ หรือเว็บไซต์ www.tqm.co.th เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคดิจิทัล นอกจากนี้ ทีคิวเอ็มยังคงมีช่องทางการเลือกซื้อผ่านออฟไลน์ โทร. 1737 สำหรับตอบโจทยลูกค้ากลุ่มที่ไม่ถนัดซื้อประกันผ่านออนไลน์ ตลอด 24 ชั่วโมงเช่นกัน

ด้านการรับรู้ต่อแบรนด์ทีคิวเอ็ม หลังจากออกสต็อกเกอร์ไลน์เวอร์ชันที่ 4 พบว่าในวันขึ้นปีใหม่ สต็อกเกอร์ไลน์ TQM HAPPY NEW YEAR มีผู้ส่งให้เพื่อนเป็นจำนวนมากติดท็อป 5 ของสต็อกเกอร์ไลน์ที่มีผู้ที่ใช้มากที่สุดในไทย ดังนั้นบริษัทฯ จึงเล็งเห็นความสำคัญของช่องทางดังกล่าวเพื่อเข้าถึงผู้บริโภค พร้อมทั้งการสร้างการรับรู้ข่าวสารและความสำคัญของการตัดสินใจเลือกทำประกันภัยกับบริษัทฯ ต่อผู้บริโภคเพิ่มขึ้นในอนาคต

