

ทีคิวเอ็มผนึกอากเนย์ ลุยขยายช่องทางธุรกิจ ปี '63
พร้อมบุกตลาดประกันชีวิต-วินาศภัยแบบเต็มสูบ



ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น (ทีคิวเอ็ม) จับมือ อากเนย์ กลุ่มธุรกิจประกันและการเงิน เดินหน้าขยายช่องทางธุรกิจ บุกตลาดประกันชีวิตและประกันภัย พร้อมเปิดตัว 2 ผลิตภัณฑ์ประเดิมไตรมาสแรก “ทีคิวเอ็ม-อากเนย์ไลฟ์โปรเจกต์” เป็นโครงการในบิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ ประกันชีวิตด้วยแพคเกจที่คุ้มค่าเข้าถึงง่ายเสิร์ฟกลุ่มลูกค้าในบิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และประกันภัย “SME ขวัญใจร้านค้า” เจาะกลุ่มผู้ประกอบการ SME ธุรกิจขนาดย่อม และร้านค้ารายย่อยทั่วประเทศ มั่นใจด้วยช่องทางการขายและบริการแบบ One-Stop-Service จะสามารถเข้าถึงและขยายฐานลูกค้า ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

ดร.อัญชลิน พรธณินภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า อากเนย์ กลุ่มธุรกิจประกันและการเงิน และ ทีคิวเอ็มเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกันมายาวนาน โดยที่ผ่านมามีการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกัน ซึ่งค่อนข้างตอบโจทย์และเข้าถึงความต้องการของลูกค้า จึงเป็นที่มาของการ วางกลยุทธ์ร่วมกันอีกครั้งในครั้งนี้ โดยการขยายช่องทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้น โดยจะรุกทั้งในส่วนของการตลาดประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ทั้งนี้ ในไตรมาสแรกได้วางไว้ 2 โปรเจกต์ ได้แก่ “ทีคิวเอ็ม-อากเนย์ไลฟ์โปรเจกต์” เป็นโครงการที่นำเสนอโปรดัคต์ประกันชีวิต เพื่อให้บริการฐานลูกค้าในบิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และ ประกันภัย “SME ขวัญใจร้านค้า” ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มุ่งเน้นเจาะลูกค้าราย Segment ที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการ SME ซึ่งหมายรวมถึงผู้ประกอบการร้านค้ารายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมากทั่วประเทศ

“จุดแข็งของทีคิวเอ็มคือ เราเป็นบริษัทที่มีธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ-ปลายน้ำ นั่นคือมีการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับพันธมิตรบริษัทประกัน ซึ่งเป็นการคิดค้นร่วมกันโดยใช้ความต้องการของลูกค้าเป็นหลักและมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างชัดเจน ตลอดไปจนถึงช่องทางการขายที่ครอบคลุมทุกกลุ่ม ในขณะที่อากเนย์เป็นกลุ่มบริษัทประกันที่มีผลิตภัณฑ์ความคุ้มครองมีความชัดเจนและแตกต่างจากท้องตลาด อย่างเช่นผลิตภัณฑ์ “SME ขวัญใจร้านค้า” ซึ่งจากการสำรวจพบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่ไม่รู้ว่ามีประกันประเภทนี้ อีกทั้งไม่รู้จะหาซื้อที่ไหน ดังนั้น ทีคิวเอ็มและอากเนย์จึงจัดความคุ้มครองที่เข้าใจง่าย และเบี้ยประกันภัยไม่แพง เพื่อให้เข้ากับร้านค้ารายย่อยให้มากที่สุด โดยร้านค้าสามารถเลือกทุนประกันในแต่ละหมวดให้เหมาะสมกับธุรกิจได้เอง”

วันที่ 22 มกราคม 2563

ด้านคุณภฤตยา สัจจติลา กรรมการผู้จัดการ บริษัท อากเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า อากเนย์ประกันชีวิตมีความพร้อมในการมอบความคุ้มครองให้แก่ลูกค้า โดยได้ออกแบบความคุ้มครองที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงประกันได้ง่ายและคุ้มค่า ครอบคลุมทุกช่วงอายุด้วย 6 ผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรเป็นพิเศษเพื่อลูกค้า คือ

- ประกันประเภทสะสมทรัพย์ มีทั้งระยะสั้น และระยะยาว ประกอบด้วย **เซฟวิ้ง ซูเปอร์โพร 10/4** และ **อากเนย์ จิล ชัวร์ 20/10** เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกวางแผนการออมที่ช่วยเติมเต็มความมั่นคงทางการเงินในอนาคตได้อย่างลงตัว ตามความต้องการของลูกค้า
- ประกันประเภทตลอดชีพ ชำระเบี้ยไม่มาก แต่คุ้มครองสูง กับแบบประกัน **ทรัพย์มั่นคงพิเศษ 2489-R**
- ประกันสุขภาพทั้งเด็ก และผู้ใหญ่ กับ แบบประกัน **สไมล์ คิดส์** และ **อากเนย์ เฮลท์ โปรเทค**
- เอาใจสังคมผู้สูงอายุ กับแบบประกัน **ซิมเบิล ซีเนียร์ 90/15** เป็นประกันสะสมทรัพย์ที่ไม่ต้องตรวจสอบสุขภาพ

คุณจิรวุฒิ บุญศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อากเนย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “อากเนย์ เป็นผู้ให้การประกัน และการเงินแบบครบวงจร เราจึงได้ออกแคมเปญ **ประกันภัย SME ขวัญใจร้านค้า** เพื่อมอบความคุ้มครองที่ครบวงจร ทั้งคุ้มครองร้าน คุ้มครองภัยธรรมชาติ คุ้มครองสินค้า คุ้มครองเงิน และ การโจรกรรม พร้อมคุ้มครองคุณ เพื่อให้เจ้าของร้านค้าปลีกรายย่อย ร้านชำ หรือ SME ทั่วประเทศ มีความมั่นใจ มั่นคง และลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมีถึง **8 แผนความคุ้มครอง** ให้เจ้าของร้านค้า หรือ SME เช่น ร้านขายของชำ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านเสริมสวย ร้านขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และคลินิก เป็นต้น ซึ่งเลือกความคุ้มครองได้ตามความต้องการ นอกจากนี้ทางอากเนย์ยังมีความคุ้มครองอื่นๆ ที่จะช่วยลดความเสี่ยง ไม่ว่าจะเป็น **ประกันรถยนต์ หรือรถส่งสินค้า ประกันการขนส่ง (Carrier)**”

ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ทีคิวเอ็มเข้าใจเป็นอย่างดีว่า การเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านการประกันและส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงระบบการประกัน เพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงนั้นเป็นเรื่องสำคัญ โดยจากความร่วมมือกันในครั้งนี้ ทีคิวเอ็มได้วางแผนการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและครบวงจร โดยในส่วนของ **ประกันภัย SME ขวัญใจร้านค้า** จะใช้ช่องทางการขายผ่านฝ่ายขายงานกลุ่มลูกค้าองค์กรทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด กว่า 95 สาขาทั่วประเทศ และสำหรับ **ประกันชีวิต** ทีคิวเอ็มจะเข้าไปขายใน **บิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์** โดยในเฟสแรกได้นำร่องในบิกซี 10 สาขา และตั้งเป้ากระจายให้ครบในระยะต่อไป ทั้งนี้ จุดแข็งของงานขายทีคิวเอ็มคือ พนักงานได้มีโอกาสพบปะลูกค้าเป็นประจำ จึงเป็นเรื่องง่ายที่จะเข้าถึงลูกค้าทั้งในกลุ่มผู้ประกอบการ SME กลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ร้านค้า และลูกค้ารายย่อยตามต่างจังหวัด ซึ่งยังเป็นกลุ่มที่ชื่นชอบการขายแบบ Face to Face ขณะที่ลูกค้ากลุ่มกรุงเทพและพื้นที่เขตเมือง เพื่อให้เข้ากับไลฟ์สไตล์สังคมคนเมืองเรามีบริการให้ข้อมูลและโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้ง Facebook / Line Official TQM Insurance Broker และเว็บไซต์ www.tqm.co.th หรือบริการสายด่วน 1737 ที่พร้อมให้บริการ 24 ชั่วโมงทั่วประเทศ

“ทีคิวเอ็มมุ่งเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะกลุ่มมาโดยตลอด และความร่วมมือกับอากเนย์ในครั้งนี้ถือเป็นช่องทางการขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ โดยเน้นผลิตภัณฑ์พิเศษที่คัดมาเฉพาะและให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย และเป็นการพัฒนา ร่วมกันกับพันธมิตรประกันที่มีศักยภาพและเป็นกลุ่มใหญ่กลุ่มหนึ่งของประเทศ”

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการร่วมมือทางธุรกิจในลักษณะของพันธมิตรธุรกิจ (Strategic Partners) อากเนย์ กลุ่มธุรกิจประกัน และการเงิน จึงได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในหุ้นของบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เพิ่มจากที่ ถือหุ้นอยู่แล้ว เพื่อให้เกิดความร่วมมือทางธุรกิจร่วมกันมากขึ้นในอนาคต