

กลุ่มอลิอันซ์ สยายปีกความมั่นคงแข็งแกร่งในเอเชีย จับมือ Baidu ผุดธุรกิจประกันดิจิทัลในจีน



กลุ่มอลิอันซ์ สยายปีกความมั่นคงแข็งแกร่งในเอเชีย จับมือ Baidu ผุดธุรกิจประกันดิจิทัลในจีน พร้อมเปิดตัว “Allianz PNB Life Insurance” รุกตลาดประกันชีวิตในฟิลิปปินส์

กลุ่มอลิอันซ์ บริษัทผู้ถือหุ้นหลักของ บมจ.อลิอันซ์ อยุธยา ประกันชีวิต เสริมความมั่นคงแข็งแกร่งให้กับธุรกิจในภูมิภาคเอเชีย ด้วยการประกาศความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจถึงสองประเทศสำคัญในภูมิภาคเอเชีย โดยประกาศร่วมทุนกับ Baidu [ไปตู้] ยักษ์ใหญ่แห่งเว็บไซต์ค้นหาในจีน และ Hillhouse Capital Group (กลุ่มทุนอิลเฮาส์) เพื่อก่อตั้งบริษัทประกันดิจิทัลในประเทศจีน พร้อมตอบสนองความต้องการลูกค้าทุกที่ ทุกเวลา ทั้งยังบรรลุข้อตกลงร่วมกับธนาคาร Philippine National Bank (PNB) ในการเป็นพันธมิตรช่องทางการจัดจำหน่ายทางธนาคารแบบอิเล็กทรอนิกส์ 15 ปี พร้อมประกาศเปิดตัวบริษัทประกันชีวิตร่วมทุนใหม่ภายใต้ชื่อ “Allianz PNB Life Insurance, Inc.” รุกตลาดประกันชีวิตฟิลิปปินส์

อลิอันซ์ จับมือยักษ์ใหญ่เว็บค้นหา Baidu และ Hillhouse Capital Group สร้างนวัตกรรมประกันแบบดิจิทัลในจีน อลิอันซ์, Baidu และกลุ่ม Hillhouse Capital Group จะร่วมมือกันในการก่อตั้งบริษัทประกันดิจิทัลในประเทศจีน การร่วมทุนครั้งนี้ จะมีการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ โดยยึดเอาความต้องการของลูกค้าแต่ละรายเป็นศูนย์กลาง เพื่อมอบความคุ้มครองที่สามารถเข้าถึงได้ ทุกที่ ทุกเวลา ตามที่ลูกค้าต้องการ

บริษัทร่วมทุนนี้ จะดำเนินการขอใบอนุญาตสำหรับการดำเนินธุรกิจแบบดิจิทัลทั่วประเทศ เพื่อมอบโซลูชันประกันในรูปแบบออนไลน์ พันธมิตรทั้ง 3 ฝ่ายจะได้ร่วมกันออกแบบนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ ทั้งทางด้านการท่องเที่ยว, e-commerce ธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต ประกันสุขภาพระยะสั้น ไลฟ์สไตล์ รวมถึงประกันรถยนต์ในอนาคต

ปัจจุบัน เศรษฐกิจของประเทศจีนมีการนำเอาดิจิทัลเข้ามาใช้เป็นอย่างมากซึ่งก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจอื่น ๆ อีกมหาศาล ผลจากการวิจัยตลาด คาดว่า เบี้ยจากช่องทางดิจิทัล จะเติบโตจาก 25 พันล้านยูโรในปีค.ศ. 2015 สู่ 107 พันล้านยูโรในปีค.ศ. 2020 โดยทั้งสามบริษัท มีความตั้งใจในการให้บริษัทร่วมทุนครั้งนี้ สร้างผลประโยชน์จากโอกาสที่เกิดขึ้นและต่อยอดจากความแข็งแกร่งของแต่ละพันธมิตร

จอร์จ ซาโทเรล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร อลิอันซ์ เอเชีย แปซิฟิก กล่าวว่า “การปฏิวัติด้านดิจิทัลในภาคการให้บริการด้านการเงินกำลังเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วในเอเชีย โดยเฉพาะประเทศจีน ด้วยความรวดเร็วของนวัตกรรมที่เกิดขึ้น เรา

เล็งเห็นถึงการปรับโมเดลธุรกิจให้มีความแปลกใหม่ ซึ่งอลิอันซ์ และพันธมิตรของเรา คือกลุ่มบริษัทแถวหน้าที่พร้อมสำหรับเทรนด์ระดับโลกนี้”

เปิดตัว “Allianz PNB Life Insurance, Inc.” รุกตลาดประกันชีวิตฟิลิปปินส์

นอกจากการประกาศพันธมิตร เพื่อขยายธุรกิจในประเทศจีนแล้ว อลิอันซ์ ยังเดินหน้าขยายตลาดประกันชีวิตในประเทศฟิลิปปินส์เช่นกัน โดยได้ทำข้อตกลงร่วมกับธนาคาร Philippine National Bank (PNB) ซึ่งเป็นธนาคารเอกชนขนาดใหญ่ที่สุดอันดับ 4 ของฟิลิปปินส์จากมูลค่าของสินทรัพย์และเงินฝาก ให้บริการทั้งด้านธุรกรรมทางธนาคารรวมทั้งทางการเงินต่างๆแบบครบวงจรให้กับลูกค้าองค์กร ลูกค้าขนาดกลาง ลูกค้าธุรกิจขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) และลูกค้ารายย่อย สำหรับ PNB Life Insurance (PNB Life) เป็นบริษัทประกันชีวิตที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 10 ของฟิลิปปินส์ โดยมีเบี้ยประกันจากธุรกิจใหม่ 72 ล้านยูโรในปีค.ศ. 2014

สิ่งสำคัญในการร่วมทุนกันครั้งนี้ระหว่าง กลุ่มอลิอันซ์และธนาคาร PNB คือข้อตกลงการร่วมเป็นพันธมิตรกันในช่องทางขายผ่านธนาคาร 15 ปี โดยที่กลุ่มอลิอันซ์ จะได้รับสิทธิเอ็กคลูซีฟจากช่องทางการจัดจำหน่ายของธนาคาร PNB ซึ่งมีสาขากว่า 660 แห่งทั่วประเทศพร้อมฐานลูกค้ากว่า 4 ล้านคน นอกจากนี้ กลุ่มอลิอันซ์ ยังเข้าซื้อหุ้นของ PNB Life Insurance เป็นสัดส่วน 51% และจะมีสิทธิในการบริหารงานธุรกิจประกันชีวิต ภายใต้ชื่อ “Allianz PNB Life Insurance, Inc.”

จอร์จ ซาโทเรล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร อลิอันซ์ เอเชีย แปซิฟิก กล่าวว่า “ฟิลิปปินส์ เป็นหนึ่งในตลาดประกันชีวิตที่มีการเติบโตรวดเร็ว พร้อมด้วยสภาพเศรษฐกิจที่ดีและมีขนาดใหญ่ นอกจากนี้ยังมีประชากรวัยหนุ่มสาวอยู่ถึง 100 ล้านคน การร่วมมือกับธนาคาร PNB ถือเป็นโอกาสดีในการนำธุรกิจของอลิอันซ์เข้าสู่ตลาด พร้อมด้วยเครือข่ายช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่ง ซึ่งทั้งหมดนี้ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการสร้างธุรกิจที่สำคัญของเรา”

เรนัลโด เอ แมคแลง ประธานธนาคาร PNB กล่าวว่า “ทางธนาคารของเรา ได้มอบนวัตกรรมความคุ้มครองให้กับประชาชนฟิลิปปินส์เสมอมา โดยกลุ่มอลิอันซ์ จะได้นำเอาประสบการณ์ เทคโนโลยี และแนวคิดใหม่ๆ เข้ามาเสริมเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อลูกค้าของเราและตลาดประกันฟิลิปปินส์ การร่วมทุนในครั้งนี้ ทำให้เราสามารถมอบผลิตภัณฑ์ความคุ้มครองและมาตรฐานการบริการระดับโลก ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างของลูกค้าเราได้เป็นอย่างดี”

ตลาดประกันชีวิตฟิลิปปินส์ ยังมีโอกาสเติบโตอยู่มากเนื่องจากการอัตราการเข้าถึงที่อยู่ในระดับต่ำ โดยมีเบี้ยประกันภัยคิดเป็น 1.7% ของจีดีพี ในขณะที่ประเทศในยุโรปตะวันตกจะอยู่ที่ 7.4% สิงคโปร์ 7.6% หรือในฮ่องกงซึ่งสูงถึง 14.3% ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2010-2015) เบี้ยประกันภัยรายปีของธุรกิจประกันชีวิตเติบโตที่ประมาณ 19.8% และในหลายปีที่ผ่านมา ช่องทางการจัดจำหน่ายทางธนาคาร กลายเป็นช่องทางหลักสำหรับผลิตภัณฑ์ประกัน โดยมีสัดส่วนการจัดจำหน่ายถึง 37% ของ เบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งหมดในปี 2014

จากการประกาศขยายธุรกิจของกลุ่มอลิอันซ์ในทั้งสองประเทศ ถือเป็นการตอกย้ำว่าภูมิภาคเอเชีย คือ หนึ่งในตลาด

สำคัญที่จะเป็นตัวสร้างการเจริญเติบโตให้กับกลุ่มออลิอันซ์ ซึ่งปัจจุบัน ออลิอันซ์ ดำเนินธุรกิจอยู่ใน 14 ประเทศของภูมิภาคเอเชีย โดยมีธุรกิจหลักอยู่ในธุรกิจประกันวินาศภัย ประกันชีวิต และการบริหารสินทรัพย์ ออลิอันซ์ เอเชีย แปซิฟิก มีจำนวนพนักงานรวมกันทั้งสิ้นกว่า 32,000 คน ซึ่งพร้อมให้บริการลูกค้าทั้ง 18 ล้านรายในภูมิภาค นอกจากนี้ ออลิอันซ์ เอเชีย แปซิฟิก ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและมีพลังตัวแทนรวมทั้งสิ้นกว่า 50,000 คน ความสามารถของออลิอันซ์ ในการปรับตัวได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการของท้องถิ่นต่างๆ ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่นำบริษัทไปสู่ความสำเร็จ