

# ฟิลลิปประกันชีวิตเห็นความมั่นคง ผลิต

## ภัณฑ์ และช่องทางขายที่หลากหลาย



นายสุจินต์ พงษ์ศักดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟิลลิปประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า หลังจากที่ได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มฟิลลิปแคปปิตอล ประเทศสิงคโปร์ ให้เป็นผู้บริหารธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ที่กลุ่มฟิลลิปแคปปิตอล เข้าซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิมในชื่อ บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ตั้งแต่ปี 2556 จวบจนปัจจุบันเป็นเวลา 3 ปี ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว แนวทางบริหารได้มุ่งเน้นการฟื้นฟูธุรกิจ และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้เอาประกัน ตัวแทนประกันชีวิต พนักงานบริษัท และคู่ค้าทางธุรกิจต่างๆ ซึ่งกลุ่มฟิลลิปแคปปิตอล แสดงให้เห็นความตั้งใจจริงในการทำธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย ด้วยการเสริมความมั่นคงทางการเงินของบริษัทอย่างต่อเนื่อง จากการลงทุนชำระแล้วหลังเข้าถือหุ้น จำนวน 1,534 ล้านบาท จากนั้นได้เพิ่มทุนต่อเนื่องจำนวน 2,834 ล้านบาท ในปัจจุบัน การบริหารงานที่ผ่านมาได้มุ่งเน้นของความมั่นคง สร้างความเชื่อมั่นในตลาด เพื่อรุกไปข้างหน้า จากที่ได้รับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัทร่วมกับนายปรัชญา กุลวณิชพิสิฐ ตั้งแต่เริ่มต้นได้นำประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในหลายๆ ด้านมาร่วมสร้างการเติบโตของฟิลลิปประกันชีวิต ซึ่งเห็นได้จากผลประกอบการที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดในช่วงเวลาดังกล่าว และด้วยความพร้อมในทุกๆ ด้าน จึงเป็นเวลาเหมาะสมที่จะเกษียณงานโดยที่ นายปรัชญาซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการร่วมตั้งแต่ต้น จะเข้ารับช่วงต่อของงานที่เคยอยู่ในการดูแล การบริหารงานในภาพรวมตั้งแต่นี้ไปนายปรัชญา จะดูแลในฐานะกรรมการผู้จัดการ ส่วนนายสุจินต์จะผันไปทำหน้าที่ของกรรมการในบอร์ดของบริษัท ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2559 เป็นต้นไป

ด้านนายปรัชญา กุลวณิชพิสิฐ เปิดเผยว่า บทบาทในการบริหารงาน ในฟิลลิปประกันชีวิตช่วงต่อจากนายสุจินต์เป็นความท้าทายอย่างมากทั้งในด้านการแข่งขันของตลาดที่มีความเข้มข้นมากขึ้น การลงทุนที่มีข้อจำกัดทางด้านผลตอบแทนที่ลดลง ซึ่งจากผลประกอบการของบริษัทในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2559 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้ามีการเติบโตเพิ่มขึ้นในทุกด้าน โดยมีเบี้ยธุรกิจรายใหม่จำนวน 80 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 70 % และปีต่อไปจำนวน 247 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3 % ส่วนเบี้ยรวมมีจำนวน 326 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14 % โดยมีช่องทางตัวแทนเป็นช่องทางหลักในการขยายธุรกิจ

สำหรับปี 2559 บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันรวม 900 ล้านบาท โดยเป็นธุรกิจรายใหม่จำนวน 250 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 87% ด้วยกลยุทธ์การขยายธุรกิจใน 4 ช่องทางหลัก ได้แก่ ช่องทางแรกเป็นส่วนของตัวแทนที่มีเป้าหมายของการเพิ่มจำนวนตัวแทนใหม่ให้มากขึ้นทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด โดยช่องทางตัวแทนนี้ยังคงเป็นช่องทางหลักของบริษัท ช่องทางที่ 2 จะเป็นการขายผ่านองค์กรในรูปแบบของ B2B (Business to Business) ช่องทางธุรกิจต่อธุรกิจ ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีธุรกิจร่วมธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย และบริษัทโบรกเกอร์ต่างๆ ซึ่งธุรกิจ

ที่ได้จากช่องทางนี้จะมีทั้งรายสามัญของสัญญาตะกาฟูล และธุรกิจประกันกลุ่มต่างๆ สำหรับช่องทางที่ 3 จะเป็นช่องทางขายตรงถึงลูกค้าด้วย Telesales และการตลาดบน Online ซึ่งได้เริ่มเปิดตัวในปี 58 ที่ผ่านมาและประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูงจากยอดเบี้ยประกัน และช่องทางสุดท้าย คือ ที่ปรึกษาทางการเงินหรือ Financial Advisor ซึ่งจะเป็นทีมขายที่ให้บริการด้านการเงินอย่างครบวงจรทั้งประกันชีวิตและการลงทุน ซึ่ง FA นี้จะมีใบอนุญาตตัวแทนและผู้แนะนำการลงทุน โดยการแนะนำด้านการลงทุนก็จะใช้บริการผ่านทางบริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป

สำหรับการขายในช่องทาง Online หลังจากบริษัทได้เปิดตลาดมาครบ 1 ปี ในเดือนกรกฎาคมนี้ จากผลการตอบรับที่ดีของตลาดบริษัท จึงมีความมั่นใจที่จะก้าวสู่การเป็น Digital Insurer ด้วยรูปแบบการขายพร้อมการชำระเบี้ยประกันบนระบบ Online ซึ่งจะเป็นการตอบสนองตลาดคนรุ่นใหม่ที่ต้องการศึกษาข้อมูลของสินค้าด้วยตนเองจากแหล่งต่างๆ บน Internet ในการเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งในการสนองตอบถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่บริษัทจะนำเสนอข้อมูลรายละเอียดของแบบประกันบนหน้า Website ของบริษัท ร่วมกับการสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายด้วย Social media ต่างๆ รวมทั้งการสร้างระบบ Franchise ที่ตัวแทนจะสามารถแนะนำสินค้าบนหน้า Website ของตัวเองเป็นหน้าร้าน Online ที่เปิดตลอด 24 ชั่วโมงให้ผู้สนใจเข้ามาศึกษาข้อมูลเพื่อเลือกซื้อแบบประกันที่เหมาะสมกับตัวเอง โดยบริษัท จะสร้างตัวแทน Online อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

การพัฒนาสินค้าและช่องทางขายที่หลากหลาย จะเป็นกลยุทธ์หลักในการสร้างการเติบโตของบริษัท อย่างรวดเร็วใน 2 - 3 ปี ข้างหน้า ต่อจากนั้นจะเป็นการสร้างความแตกต่างด้วยบริการทางการเงินที่สร้างสรรค์ด้วยจุดแข็งของกลุ่มฟิลลิปแคปปิตอลที่เป็นผู้ให้บริการทางการเงินการลงทุนที่มีประสบการณ์จากทั่วโลก ในการนำมาเสริมสร้างความแข็งแกร่ง และเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป