

เอกสารเผยแพร่ :

ข้อมูลเกี่ยวกับนายหน้าการขายประกันชีวิตผ่านช่องทางธนาคาร

จัดทำ ณ วันที่ 12 ตุลาคม 2560

บริษัทกรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้รับการเปิดเผยจาก ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (“ธนาคาร”) ถึงการบรรลุข้อตกลงในการทำสัญญาการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตผ่านช่องทางธนาคารกับคู่ค้าเพิ่มเติม จากเดิมที่ “ธนาคาร” เสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของ “บริษัท” โดยที่ผลิตภัณฑ์หลักของ “บริษัท” ที่เสนอขายผ่าน “ธนาคาร” อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งคิดเป็นมากกว่าร้อยละ 90 ของเบี้ยประกันรับรายใหม่ที่ขายผ่านช่องทางธนาคารทั้งหมดในระหว่างปี 2559 ยังคงอยู่ในข้อตกลงที่จะได้รับการเสนอขายผ่านสาขาทั่วประเทศของ “ธนาคาร” ต่อไป ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตคุ้มครองเครดิต และผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตสะสมทรัพย์ส่วนใหญ่ในปัจจุบัน

ด้วยความเป็นหนึ่งในบริษัทประกันชีวิตชั้นนำ ที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประกันชีวิตในประเทศไทย มามากกว่า 66 ปี มีความพร้อมในด้านการบริการ มีระบบการทำงานที่มีมาตรฐาน ได้รับการรับรองคุณภาพระดับสากล ภายใต้ระบบการบริหารคุณภาพ ISO 9001, ISO 27001 และ ISO 22301 ทั้งที่สำนักงานใหญ่และสาขาทั่วประเทศ และได้รับการคัดเลือกจากสำนักงาน คปภ. ให้เป็นบริษัทที่มีการบริหารงานดีเด่นอันดับ 1 ในปี 2559 มีความร่วมมือกับ “ธนาคาร” มาอย่างใกล้ชิดและยาวนานทั้งทางตรงและทางอ้อม ในการพัฒนาระบบการขาย ระบบการฝึกอบรมพนักงานขายของธนาคาร การพัฒนาสินค้าเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของธนาคาร ตลอดจนการให้บริการหลังการขายด้วยบุคลากรคุณภาพ ตั้งมั่นอยู่บนความซื่อสัตย์ และจริงใจต่อลูกค้า โดยได้รับรางวัลศูนย์รับเรื่องและแก้ไขปัญหาผู้บริโภคดีเด่น ประจำปี 2557 และประจำปี 2558 จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) และสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (สรอ.) “บริษัท” จึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถแข่งขันพัฒนาสินค้าที่มีคุณค่าต่อผู้เอาประกัน และพัฒนาการให้บริการในทุกๆด้านที่เป็นประโยชน์ต่อธนาคารและลูกค้าของธนาคารได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบัน “บริษัท” ยังคงมีความร่วมมือกับ “ธนาคาร” อย่างต่อเนื่องในการดำเนินการปรับปรุงการบริหารระบบการเสนอขายผลิตภัณฑ์ผ่าน “ธนาคาร” อีกหลายด้าน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ “บริษัท” ในการรองรับการขยายตัวของธุรกิจประกันชีวิต อย่างเป็นระบบในระยะต่อไป

ดร. ศิริ การเจริญดี ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ให้ความเห็นเห็นว่า “การที่ “ธนาคาร” มีพันธมิตรในการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มเติมและช่วยพัฒนาสินค้าที่หลากหลายขึ้นในการให้บริการต่อลูกค้าธนาคาร อีกทั้งช่วยพัฒนาและเสริมทักษะในการประกอบธุรกิจการขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่มีคุณภาพให้แก่ “ธนาคาร” ถือเป็นประโยชน์ต่อ “ธนาคาร” และกลุ่มพันธมิตรในระยะยาว ที่จะสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้บริการลูกค้า “ธนาคาร” ได้ดียิ่งขึ้น อันจะนำมาซึ่งการขยายตัวของธุรกิจโดยรวมร่วมกัน นอกจากนี้ ยังเป็นการสนับสนุนนโยบายทางการ ที่ส่งเสริมให้สถาบันการเงินทำธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตโดยเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตของบริษัทประกันชีวิตมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้บริโภคอีกด้วย”