

ข่าวประชาสัมพันธ์

วันพุธที่ 13 กรกฎาคม 2559

ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด พрудेंटเชี่ยล ประกันชีวิต
เปิดตัวกรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน รับมือลูกค้ากลุ่มบริหารความมั่งคั่ง
“พรูพรีเมียร์ ลิงค์ – ชำระเบี้ยประกันภัย รายงวด”
รับความคุ้มครองชีวิต พร้อมโอกาสรับผลตอบแทนการลงทุนที่สูงกว่า

กรุงเทพฯ - บริษัท พрудेंटเชี่ยล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“พрудेंटเชี่ยล ประเทศไทย”) และธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน) (“ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด”) ร่วมต่อยอดความสำเร็จธุรกิจแบงก์แอสซัวร์ันส์ภายใต้แนวคิดที่เน้นตอบโจทย์การลงทุนและรับความคุ้มครองชีวิตในเวลาเดียวกัน ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ “พรูพรีเมียร์ ลิงค์ (หรือ PRUpremier link) ชูจุดเด่นเรื่องความยืดหยุ่นสูง เพราะออกแบบพอร์ตได้เอง พร้อมสามารถปรับเปลี่ยนกองทุนและความคุ้มครองชีวิตได้ อีกทั้งยังได้รับโบนัสพิเศษ 10% ของเบี้ยประกันภัยหลักรายปี ณ ปีที่ชำระเบี้ยประกันภัยปีที่ 5

นางอรรฉัตร ชูติमित รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานบุคคลธนกิจ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด เปิดเผย ผลการดำเนินงานของสายงานลูกค้ารายย่อย (Retail Banking) นับว่ามีการกระจายตัวที่หลากหลายขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลงานจากผลิตภัณฑ์ในกลุ่มบริหารการเงินการลงทุน (Wealth Management) มั่นใจว่าความร่วมมือกับพрудेंटเชี่ยลจะเสริมความแข็งแกร่งให้กับเช็กเม้นท์นี้

“ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในธนาคารตัวเลือกสำหรับลูกค้าในกลุ่มที่มีความมั่งคั่ง และเราเชื่อมั่นว่าอนาคตนั้นสดใสสำหรับธุรกิจ โดยมีกลุ่มบริหารการเงินการลงทุนที่เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ นอกจากนั้นเรายังรู้สึกตื่นเต้นในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์แบงก์แอสซัวร์ันส์ใหม่และหวังว่าความร่วมมือกับพрудेंटเชี่ยลจะขับเคลื่อนให้สายงานลูกค้ารายย่อยของธนาคารเติบโตยิ่งขึ้น” นางอรรฉัตรกล่าว

ซาชิน บัมบานี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ หัวหน้าฝ่ายบริหารการเงินการลงทุน ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) เปิดเผยว่าการบริหารความมั่งคั่งได้รับอานิสงฆ์จากปัจจัยภายนอก ผลักดันให้ผลิตภัณฑ์แบงก์แอสซัวร์ันส์นี้เป็นอีกหนึ่งตัวเลือกทางการลงทุนที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

“จากมุมมองของการบริหารการเงินการลงทุน ลูกค้าเริ่มมองหาผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบอื่นเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงในยุคที่อัตราดอกเบี้ยถดถอย โดยลูกค้าอาจมุ่งการลงทุนไปที่กองทุน กองทุนรวม หรือผลิตภัณฑ์ทางเลือกอื่นๆ อีกประการหนึ่งคือสภาพแวดล้อมของกฎระเบียบข้อบังคับที่เปิดกว้างให้นักลงทุนที่อาจรับความเสี่ยงได้น้อยให้มีทางเลือกในการลงทุนได้มากขึ้น เมื่อรวมเข้ากับคุณค่าที่ธนาคารฯ นำเสนอ อันประกอบด้วยโครงสร้างแบบเปิดในการเลือกกองทุน หรือ Open Architecture Model ผู้เชี่ยวชาญการลงทุนทั่วโลก และนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ทางการเงิน – เช่น พรูพรีเมียร์ลิงค์ – เราเชื่อมั่นว่าเราจะสามารถตอบสนองความต้องการทางการเงินสำหรับลูกค้าได้อย่างแท้จริง” ซาชินอธิบายเพิ่มเติม

มร. อรัน เวส ผู้อำนวยการบริหารช่องทางจัดการจัดจำหน่าย บริษัท พรุเด็นเซียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในส่วนของธุรกิจประกันชีวิตมีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะ การขายประกันผ่านธนาคารพาณิชย์ (แบงก์แอสซัวร์รันซ์) มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยกลุ่มลูกค้าในธุรกิจแบงก์แอสซัวร์รันซ์ มองการทำประกันชีวิตมิได้เป็นเพียงการซื้อความคุ้มครองชีวิตเพียงอย่างเดียว แต่ยังเป็นการลงทุนอีกวิธีหนึ่งที่เหมาะสมในสถานะที่ดอกเบี้ยเงินฝากลดต่ำลงมาก กลุ่มลูกค้าที่เกิดขึ้นใหม่จึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่เน้นกระจายการลงทุนในพอร์ตของตนเอง เพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่สูงสุด

จากการประสานความร่วมมือกันระหว่างธนาคารฯ และ พรุเด็นเซียล ผนวกกับการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจมาอย่างยาวนาน จึงได้ร่วมกันพัฒนาและคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ โดยเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก (Customer Centric) และการเป็นผู้นำในการเปลี่ยนแปลงตลาดประกันชีวิตแบบเดิมๆ ไปสู่การทำประกันชีวิตในรูปแบบใหม่ ที่ให้ความคุ้มครองชีวิตไปพร้อมกับผลตอบแทนจากการลงทุนในกองทุนชั้นนำ จึงเป็นที่มาของผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต “พรุพรีเมียร์ ลิงค์” (PRUpremier link) - ประกันชีวิตควบการลงทุน แบบชำระเบี้ยประกันภัยรายงวด

มร. วิชวานาท ปะสุปะติ ผู้อำนวยการบริหารการตลาด บริษัท พรุเด็นเซียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) กล่าวเพิ่มเติมว่า “พรุพรีเมียร์ ลิงค์” ถูกออกแบบมาเพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสได้รับผลตอบแทนสูงจากการลงทุนผ่านกองทุนชั้นนำที่ได้รับคัดเลือกตามมาตรฐานพรุเด็นเซียลภายใต้กรรมธรรม์ประกันชีวิตฉบับเดียว โดยลูกค้าสามารถเลือกปรับเปลี่ยนความคุ้มครองชีวิตได้ตั้งแต่ 5 – 30 เท่าของเบี้ยประกันภัยรายปี และยังสามารถสับเปลี่ยนกองทุนภายใต้กรรมธรรม์ได้ฟรีถึง 12 ครั้งต่อปี ตอบโจทย์พฤติกรรมการลงทุนของนักลงทุนกลุ่มเจนเออร์ชั่นใหม่ ที่ต้องการจัดสรรหน่วยการลงทุนได้ด้วยตนเอง และยังสามารถสับเปลี่ยนกองทุน หรือปรับเปลี่ยนความคุ้มครองชีวิตให้สอดคล้องกับภาวะตลาดในปัจจุบันได้ คุณสมบัติหลักของ “พรุพรีเมียร์ ลิงค์” คือลูกค้าชำระเบี้ยประกันภัยเป็นรายงวด มีสิทธิ์เลือกรับ และปรับเปลี่ยนความคุ้มครองชีวิตเองได้, ชำระเบี้ยประกันภัยเพิ่มเติมได้ตลอดเวลา หรือหยุดพักชำระเบี้ยประกันภัยได้หากจำเป็น นอกจากนี้ยังสามารถสับเปลี่ยนกองทุนได้จากกองทุนหลากหลายประเภทที่ทางพรุเด็นเซียลได้คัดเลือกมา อาทิ กองทุนรวมตลาดเงิน กองทุนรวมผสม กองทุนรวมตราสารแห่งทุน หรือกองทุนรวมที่มีนโยบายการลงทุนในต่างประเทศ ดังนั้นการทำประกันชีวิตในปัจจุบันนี้จึงไม่ใช่การทำประกันเพียงเพื่อคุ้มครองชีวิต หรือเพื่อนำเบี้ยประกันภัยมารับสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามเงื่อนไขของกรมสรรพากร แต่ยังเป็นการลงทุนเพื่อสร้างโอกาสในการรับผลตอบแทนที่มากกว่าในอนาคตอีกด้วย “พรุพรีเมียร์ลิงค์” จึงเปรียบเสมือนเป็นเครื่องมือในการต่อยอดความมั่งคั่งให้กับลูกค้านักลงทุนกลุ่มเจนเออร์ชั่นใหม่ มร. วิชวานาท ปะสุปะติ กล่าวทิ้งท้าย

กรรมธรรม์พรุพรีเมียร์ ลิงค์ รับประกันภัยทั้งบุคคลชาย-หญิงอายุ ตั้งแต่ 1 เดือนถึง 70 ปี ระยะเวลาคุ้มครองและระยะเวลาชำระเบี้ยประกันภัยถึงอายุ 99 ปี สามารถเลือกชำระเบี้ยประกันภัยหลักรายปี ขั้นต่ำ 120,000 บาท ราย 6 เดือน ขั้นต่ำ 60,000 บาท ราย 3 เดือน ขั้นต่ำ 30,000 บาท หรือรายเดือน ขั้นต่ำ 10,000 บาท ลูกค้าสามารถนำเบี้ยประกันภัยคุ้มครองชีวิตมารับสิทธิประโยชน์ทางภาษีสูงสุดไม่เกิน 100,000 บาทต่อปี ทั้งนี้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกรมสรรพากร

ผู้ที่สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ตั้งแต่วันนี้ผ่านธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) ทุกสาขา หรือติดต่อศูนย์บริการลูกค้า ธนาคารฯ โทร. 1595

#

เกี่ยวกับ สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด – ก้าวหน้าเป็นแบบอย่างในเอเชีย แอฟริกาและตะวันออกกลาง

กลุ่มธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดเป็นธนาคารสากลชั้นนำระดับโลก ที่ได้ดำเนินธุรกิจมานานกว่า 150 ปีในบางประเทศที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว รายได้และกำไรราว 90% ของกลุ่มมาจากเอเชีย แอฟริกาและตะวันออกกลาง กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นเฉพาะภูมิภาคและความมุ่งมั่นพัฒนาความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับลูกค้าเป็นปัจจัยขับเคลื่อนให้ธนาคารเติบโตในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดจำกัด มหาชนได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในลอนดอนและฮ่องกง นอกจากนี้ยังได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์บอมเบย์และตลาดหลักทรัพย์ระดับชาติในประเทศอินเดียอีกด้วย

ด้วยจำนวนสำนักงานและสาขากว่า 1,700 แห่งใน 68 ประเทศทั่วโลก กลุ่มสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดเป็นผู้นำเสนอโอกาสที่น่าตื่นเต้นและท้าทายทางอาชีพการงานแก่พนักงานราว 88,000 คน ธนาคารมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว และได้รับความไว้วางใจจากทั่วโลกในมาตรฐานระดับสูงด้านบรรษัทภิบาล ความรับผิดชอบต่อสังคม การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและความหลากหลายของพนักงาน หลักการที่สืบทอดมาและค่านิยมองค์กรนี้สะท้อนอยู่ในพันธกิจของสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดที่ว่า 'Here for good'

เกี่ยวกับ บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เริ่มดำเนินธุรกิจในปี พ.ศ. 2538 จากความร่วมมือกันระหว่างกลุ่มบริษัทพรูเด็นเชียล ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนและมีสถานประกอบธุรกิจหลักในสหราชอาณาจักร และบริษัท ไทยเศรษฐกิจประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือทีเอสไอพี

ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ รวมถึงความตั้งใจที่จะพัฒนาศักยภาพขององค์กร เพื่อมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่จะตอบสนองความต้องการของคนไทยให้ดีที่สุด ส่งผลให้ตลอดระยะเวลา 18 ปีของการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย บริษัทฯ เติบโตอย่างแข็งแกร่งและมั่นคง และเปี่ยมด้วยความมุ่งมั่นที่จะช่วยสร้างสรรค์สังคมไทย

ข้อมูลเพิ่มเติมติดต่อ:

ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน)

คุณตรงเจตน์ นามวงษ์ ผู้อำนวยการ ฝ่ายองค์กรสัมพันธ์

ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน)

อีเมล trongjate.namwong@sc.com

โทร 0 2724 8024, 08 6577 6969

บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

คุณกัลยาณี วัชรโบล รองประธาน ฝ่ายการตลาด ประชาสัมพันธ์ และสื่อสารองค์กร

อีเมล kanlayanee.vajarobol@prudential.co.th

โทร 08 4874 4643