

Headline	Viriyah partners Sansiri for year-end market (1 to 31 Oct)		
MediaTitle	Siam Insurance & Financial		
Date	09 Oct 2020	Language	Thai
Frequency	Daily	Circulation	3,000
Readership	15,000	Section	News
Color	Full Color	Page No	3
ArticleSize	231 cm <sup>2</sup>	AdValue	THB 15,098
Journalist	N/A	PR Value	THB 45,294



# ‘วิริยะ’จับมือ‘แสนสิริ’รุกตลาดท้ายปี ครั้งแรก! ชื้อบ้านรับประกันสุขภาพ

2ยักษ์ อสังหาฯ-ประกัน “แสนสิริ” ผนึก “วิริยะประกันภัย” ส่งกลยุทธ์ “ซื้อบ้านรับประกันสุขภาพ” ครั้งแรกในไทย! จับ Insight เจาะตลาดคนอยากมีบ้าน และใส่ใจสุขภาพ ตอกย้ำผู้นำแบรนด์เพื่อชีวิตที่ดีของทุกคน รับสิทธิพิเศษ ความคุ้มครองสูงสุดถึง 770,000 บาทที่รพ.ชั้นนำเครือ BDMS เฉพาะลูกค้าใหม่ที่ซื้อบ้านเดี่ยว คอนโด และทาวน์โฮมในโครงการแสนสิริ รวม 75 โครงการ

นายอภิชาติ จุระกุล ประธานอำนวยการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทฯพัฒนาธุรกิจจากความเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง (Customer Insight) ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าในทุกเซกเมนต์ จนเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งของคนอยากมีบ้าน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า แนวโน้มของคนไทยหันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้น ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง แต่ยังคงกังวลกับภาระปัญหาสุขภาพและการเจ็บป่วยที่ตามมา ตลอดจนผลกระทบทางการเงินจากภาวะเศรษฐกิจเพราะสุขภาพ คือความมั่งคั่งที่แท้จริงของ



ชีวิต (Health is Wealth) ดังนั้น บริษัทฯจึงได้ร่วมกับ บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด(มหาชน) พันธมิตรรายล่าสุด ผู้นำธุรกิจประกันวินาศภัยและเชี่ยวชาญด้านการประกันสุขภาพ พัฒนาลิทธิพิเศษที่ตอบโจทย์ insight ลูกค้า เพื่อส่งต่อความห่วงใย การดูแล และมอบคุณภาพชีวิตที่ดีแก่ลูกค้าใหม่หรือคนที่คุณรัก ช่วยลดความเสี่ยงทางการเงิน ลดปัญหาภาระและข้อกังวลค่ารักษาพยาบาล นับเป็นครั้งแรกของวงการอสังหาริมทรัพย์ไทย และเป็นมิติใหม่ของการมอบประกันสุขภาพเป็นของขวัญที่มีค่าต้อนรับลูกบ้านใหม่ที่ซื้อโครงการแสนสิริตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป สานต่อวิสัยทัศน์หลักขององค์กร

ในปีท้ายได้แนวคิด “Made For Life...Made For Health and Well-Being เพื่อชีวิตที่ดีของทุกคนในด้านสุขภาพ”

ทั้งนี้ เมื่อซื้อในทุกโครงการพร้อมอยู่และโครงการใหม่จากแสนสิริรวม 75 โครงการคุณภาพบนทำเลศักยภาพ ได้แก่ คอนโดมิเนียม 21 โครงการ อาทิ คุณบายยู (KHUN by YOO), เอ็กซีที เอกมัย (XT Ekkamai), โอเกะ เฮาส์ (oka haus), เดอะเบส สะพานใหม่, ดิคอนโด อาร, ดิคอนโด ไฮดรอเวย์-รังสิต, ลา ฮาบานา หัวหิน บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม 54 โครงการในกรุงเทพฯและปริมณฑล อาทิ อดาลิรี กรุงเทพ-ปทุมธานี, อดาลิรี ชัยพฤกษ์-วงแหวน, เศรษฐสิริ กรุงเทพกรีฑา, เศรษฐสิริ พัฒนาการ, สราญสิริ ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ และโครงการอื่นๆ ในอนาคต ประกอบด้วย 2 แพคเกจประกันสุขภาพ ได้แก่ Viriyah Healthcare by BDMS รับความคุ้มครองการรักษาพยาบาลเทียบเท่ามาตรฐานระดับโลกที่โรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในเครือ BDMS เช่น โรงพยาบาล

กรุงเทพ โรงพยาบาลสมิติเวช และเชียงใหม่รักษ์ แพคเกจให้ความคุ้มครองสูงสุดถึง 770,000 บาท ครอบคลุมทั้งโรงพยาบาลในเครือ BDMS และโรงพยาบาลทั่วไป

**นายชัชวาล จีระกุล** รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า การที่วิริยะประกันภัยได้รับความไว้วางใจจากแสนสิริให้เข้ามามีส่วนร่วมช่วยเติมเต็มความสุขความมั่นคงในชีวิตให้กับลูกค้าของแสนสิริ นับเป็นเป็นมิติใหม่ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยแท้ เพราะการจัดสร้างที่อยู่อาศัยนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นที่จะสร้างบ้านให้มีคุณภาพ มีระบบนิเวศที่ดี แต่สำหรับแสนสิริมีความมุ่งมั่นมากกว่านี้ มองไปถึงคุณค่าของวิถีชีวิต และมีการตั้งโจทย์ใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับสภาพของสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอๆ จะเพิ่มมูลค่าในการใช้ชีวิตของลูกค้าได้อย่างไร ดึงเห็นได้จากกาเปิดโอกาสให้วิริยะประกันภัยเข้าร่วมงานเจตนารมณ์ในครั้งนี้ และเชื่อได้ว่าคงบรรลุผลตามถึงเจตนารมณ์ที่ได้ประกาศไว้ **“Made For Life...Made For Health and Well-Being เพื่อชีวิตที่ดีของทุกคนด้านสุขภาพ”**

“การจับมือกับวิริยะครั้งนี้ จะช่วยยกระดับมาตรฐานวงการอสังหาฯไทย ที่ครอบคลุมและตอบโจทย์การอยู่อาศัยของลูกค้าอย่างแท้จริง ซึ่งเรามั่นใจว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ที่ให้ความเชื่อมั่นในแบรนด์แสนสิริ และสามารถสร้างยอดโอนได้ในปีนี้ตามเป้าที่ 42,000 ล้านบาท” นายอภิชาติ กล่าวสรุป ■