



BKI มั่นใจทั้งปีเบี้ย 1.72 หมื่นล้าน ย้ำบุกขายย่อยแต่ไม่แข่งราคาลดเบี้ย

ผู้จัดการรายวัน 360 - กรุงเทพประกันภัย ซึ่งครึ่งปีหลังธุรกิจประกันวินาศภัยเน้นขายย่อยต่อเนื่อง ตั้งเป้าเบี้ยทั้งปี 1.72 หมื่นล้านบาท ระบุงานใหญ่เบียดลด แถมหลายโครงการยังโดนโรคเลื่อน ย้ำไม่แข่งราคา แต่เลือกรับงานมากขึ้น โดยเฉพาะประกันรถยนต์

นายพนัส ธีรวิทย์กุล กรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI กล่าวถึงแนวโน้มธุรกิจประกันวินาศภัยช่วงครึ่งหลังของปี 2560 โดยคาดว่า ตลาดยังคงมุ่งการขยายงานลูกค้ารายย่อย โดยเฉพาะประกันรถยนต์ยังเป็นเป้าหมายหลักทางการแข่งขันของบริษัทประกันภัย โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นในปี 2560 จากที่หดตัวต่อเนื่อง 4 ปี (Toyota Motor Thailand : ครึ่งปีแรกเติบโตร้อยละ 11.2 ด้วยจำนวน 409,977 คัน) ซึ่งยอดจำหน่ายรถยนต์นี้ส่วนบุคคลเติบโตกว่าร้อยละ 25 เป็นผลจากการสิ้นสุดระยะเวลาการถือครองรถยนต์ 5 ปีของนโยบายรถคันแรก ทำให้เจ้าของรถสามารถจำหน่ายและซื้อรถยนต์ใหม่ได้ ทั้งนี้ หากพิจารณาด้านการขยายงานประกันภัยรถยนต์ในช่วงครึ่งปีหลังนี้ คาดว่านอกเหนือจากการแข่งขันด้านราคาแล้ว บริษัทประกันภัยน่าจะมุ่งเน้นการขยายงานในตลาดต่างจังหวัดมากขึ้น

เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่อยู่ในภาคการเกษตรและธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีมากขึ้น เป็นผลจากในปี 2560 นี้ไม่มีปัญหาภัยแล้งเหมือนในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลดีต่อปริมาณผลผลิตทางการเกษตร ผนวกกับราคาสินค้าเกษตรที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร : ดัชนีรายได้เกษตรกรในช่วง 6 เดือนแรกปี 2560 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.6 และคาดว่า GDP ภาคการเกษตรจะขยายตัวร้อยละ 2.5-3.5 เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้าที่หดตัวร้อยละ 0.5) อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยลบในเรื่องผลกระทบจากเหตุการณ์น้ำท่วมในหลายจังหวัดของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีมูลค่าความเสียหายของภาคการเกษตรและภาคธุรกิจประมาณ 10,000 ล้านบาท ย่อมส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชนในพื้นที่ดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทประกันภัยต่างๆ มีแนวโน้มการแข่งขันด้านคุณภาพในการให้บริการงานประกันภัยและสินไหมทดแทน โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ตลอดจนเพื่อการควบคุมค่าใช้จ่าย โดยมีการพัฒนา Application บน Smartphone ให้มีฟังก์ชันที่หลากหลายและครอบคลุมการให้บริการมากยิ่งขึ้น

สำหรับการขยายงานลูกค้ารายย่อยผ่านช่องทาง Digital เริ่มมีให้เห็นอย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนา Digital Platform ของบริษัทประกันภัยเอง และการร่วมมือเป็นพันธมิตรกับโบรกเกอร์ที่เน้นการจำหน่ายผ่านช่องทาง Digital โดยเฉพาะ

ด้านการขยายงานกลุ่มลูกค้า Corporate นั้น จากที่อัตราเบี้ยประกันภัยต่อในตลาดโลกยังคงมีแนวโน้มลดลง ทำให้ตลาดประกันภัยยังคงเผชิญการแข่งขันรุนแรงด้านราคาของการรับประกันภัยทรัพย์สิน นอกจากนี้ เบี้ยประกันภัยรับจากงานประกันภัยโครงการก่อสร้างพื้นฐานคมนาคมของภาครัฐมีแนวโน้มไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ เนื่องจากการเลื่อนการก่อสร้างในหลายโครงการ เช่น โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) สายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง) โครงการรถไฟรางคู่

ทั้งนี้ ด้านการเติบโตของธุรกิจประกันวินาศภัยในปี 2560 นั้น สมาคมประกันวินาศภัยไทยได้คาดการณ์ว่าจะเติบโตที่ระดับไม่เกินร้อยละ 2 เนื่องจากเบี้ยประกันภัยหลายประเภทปรับลดลง ทั้งจากการแข่งขันด้านราคาพื้นฐานและการปฏิบัติตามคำสั่ง/ประกาศของ คปภ. เช่น การให้ส่วนลดเบี้ยประกันภัยภาคสมัครใจสำหรับรถยนต์ที่ติดกล้อง CCTV 5-10% ส่วนลดสำหรับกรมธรรม์ปลอดแอลกอฮอล์ 10% การปรับลดอัตราประกันอัคคีภัยลง 10-15% เป็นต้น

ด้าน ดร.อมิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ เผยถึงผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนของปี 2560 มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 7,978.1 ล้านบาท เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2559 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.1 มีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัยหลังหักค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงานแล้ว 716.6 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.5 รายได้สุทธิจากการลงทุน 742.9 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.5 มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 1,459.5 ล้านบาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้แล้ว บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 1,287.0 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2559 ร้อยละ 0.3 และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 12.09 บาท

สำหรับทิศทางงานดำเนินงานของกรุงเทพประกันภัยในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงตั้งเป้าหมายที่ท้าทายด้วยเบี้ยประกันภัยรับรวม 17,200 ล้านบาท หรือเติบโตประมาณร้อยละ 6-7 โดยให้ความสำคัญกับการรักษาฐานงานต่ออายุให้ได้มากที่สุด ควบคู่ไปกับการขยายงานใหม่ที่กำหนดให้ทำ Risk Survey อย่างเข้มงวดเพื่อการคัดเลือกงานที่ดี สำหรับประกันภัยรถยนต์ บริษัทฯ ไม่เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่คำนึงถึง

หลักคุณภาพในการดำเนินธุรกิจ โดยได้มีการนำฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่มาใช้วิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจในการกำหนดความคุ้มครองและอัตราเบี้ยประกันภัยที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละ Segment

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายขยายงานในผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่พนักงานมีความเชี่ยวชาญเฉพาะ เช่น ประกันภัย Marine ประกันภัยธุรกิจหยุดชะงัก (Business Interruption) ประกันภัย D&O การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance).