



ตลาดทรูคอนโดมิเนียมบูม ‘BKİ’ จ่อฮุบเค้กชิ้นโต

“กรุงเทพประกันภัย” ประเมินเศรษฐกิจในต่างจังหวัดโตวันโตคืน ภาคอสังหาริมทรัพย์ผุดคอนโดมิเนียมเป็นดอกเห็ด ขณะที่รถยนต์ยังขยายตัวไม่หยุด พร้อมลุยเขตเส้นทางเศรษฐกิจทั้งเปิดสาขา ส่งประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุ บั้มพอร์ตงานรายย่อยดันสัดส่วนเพิ่มเป็น 25% ในอีก 3 ปี

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ “BKİ” เปิดเผยว่า เศรษฐกิจในส่วนภูมิภาคหรือตลาดต่างจังหวัดมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้น เห็นได้จากการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดใหญ่ๆ อย่างอุดรธานี สกลนคร มีการก่อสร้างคอนโดมิเนียม และมีราคาเทียบเท่ากับคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ส่งผลให้พอร์ตงานรายย่อยในต่างจังหวัดของบริษัทเติบโตตามไปด้วย เป้าหมายแรกปี 2556 นี้กับการขยายพอร์ตงานรายย่อย บริษัทเปิดสาขามากขึ้นรองรับการขยายของรายย่อยให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ปัจจุบันมีสาขา 26 แห่ง และเป็น Care Station ในห้างสรรพสินค้า 35 แห่ง ปีนี้เตรียมขยายสาขาอีก 5 แห่งในอรัญประเทศ ตาก นครปฐม อุดรดิตถ์ เลย ส่วน Care Station จะขยายไปพร้อมกับห้างเซ็นทรัล และเดอะ มอลล์ กรุ๊ป

และเตรียมเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้กับรายย่อยในต่างจังหวัด อย่างประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA) หรือบัวหลวงรักคุณ เดิมจะเน้นขายเฉพาะกลุ่มเกษตรกรทำนา แต่บริษัทปรับการทำตลาดโดยจะขายให้กับกลุ่มลูกค้าทั่วไปและเน้นที่ตลาด



ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์

ต่างจังหวัด ซึ่งให้ความคุ้มครองโรคที่โอกาสเกิดในแหล่งชุมชน ประกอบด้วย ฉีหนู แอนแทรกซ์ ไข้หวัดนก กากหลังแอน โดยจะมีค่ารักษาพยาบาล ขดเขยรายวันจากอุบัติเหตุวันละ 300-500 บาท สูงสุด 30 วัน ซึ่งเริ่มขายแล้วผ่านช่องทางแบงก์ แอสซัวร์ันส์ของธนาคารกรุงเทพ ที่มีสาขาทั่วประเทศกว่า 1,000 แห่ง

“ตลาดต่างจังหวัดมันคือเค้กชิ้นใหญ่ ทำให้ทุกบริษัทสนใจที่จะกินเค้กก้อนนี้ และพร้อมที่จะขยายพอร์ตรายย่อยทั้งนั้น ส่วนเราเองตั้งเป้าเบียร์รวมทั้งหมดไว้ที่ 16,000 ล้านบาท เป็นรายย่อยสัดส่วนประมาณ 52-53% การแข่งขันของตลาดรายย่อยปัจจุบันสูง เพราะจำนวนรถยนต์ถูกผลักดันให้กับรายย่อยของประเทศอยู่แล้ว เมื่อภาคยานยนต์ยังคงเติบโตมากเช่นกัน และหากมองภาพรวมของรายย่อยตอนนี้ผ่านมา 5 เดือน เราโตถึง 40% มีสัดส่วน 18% ขณะที่พอร์ตรายย่อยในกรุงเทพฯ มี 82% ใน 1-2 ปีจากนี้จะเพิ่มสัดส่วนให้เป็น 20 : 80 และภายใน 3 ปี (2559) เป้าการปรับสัดส่วนจะอยู่ที่ 25 : 75

ทั้งนี้ ตลาดรายย่อยต่างจังหวัดที่กำลังเติบโตสอดคล้องกับสมาคมอสังหาริมทรัพย์ไทย ซึ่งมีการยืนยันถึงภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาสแรกปี 2556 ว่ามีการเติบโตกว่าช่วงเดียวกันของปี 2555 เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อความมั่นใจของผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มคอนโดมิเนียมที่คาดว่าจะภาพรวมในปีนี้จะเติบโต 5-10%

ดร.อภิสิทธิ์ กล่าวถึงการดำเนินงานของช่องทางแบงก์แอสซัวร์ันส์กับธนาคารกรุงเทพ ว่า 5 เดือนที่ผ่านมา (มกราคมถึงมิถุนายน 2556) บริษัทมีเบี้ย 260 ล้านบาท เติบโต 46.73% เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2555 ซึ่งมีเบี้ยอยู่ที่ 175 ล้านบาท ขณะที่เบี้ยทั้งปีที่แล้วผ่านช่องทางดังกล่าวเติบโตที่ 44% ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มาจากเคาน์เตอร์แบงก์ทั้งสิ้น โดยผลิตภัณฑ์ที่ยังมีสัดส่วนสูงสุดคือ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA) 80% และอีก 20% เป็นประกันภัยรถยนต์

“สินค้าประกันภัยรถยนต์เราเริ่มขายเมื่อปลายปีที่แล้ว มีทั้ง พ.ร.บ. ประกันชั้น 1 และประกันชั้น 2 เบี้ยจึงยังไม่สูงมากแค่ประมาณ 20 กว่าล้านบาท เพราะกระบวนการรับประกันรายละเอียดมากอย่างประกันชั้น 1 ต้องตรวจสอบสภาพรถก่อน หากดูภาพรวมทั้งหมดของช่องทางแบงก์แอสซัวร์ันส์ถือว่าเติบโตได้ดี เพราะเราช่วยกันปรับปรุงรูปแบบระบบการรับประกันมาปีกว่า โดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างชัดเจน ทำให้เราออกสินค้าที่ตรงกับความต้องการแต่ละกลุ่มได้มากขึ้น”

ดังนั้น บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาเรื่อง
ของระบบให้เชื่อมโยงระหว่างบริษัทกับ
ธนาคารกรุงเทพในอีกระดับ ข้อมูลจะ
รับรู้เร็วขึ้น ขณะที่ช่องทางแบงก์แอสซีวีรันส์
บริษัทตั้งเป้าทั้งปีไว้ที่ 900 ล้านบาท ผ่าน
เคาน์เตอร์แบงก์เท่านั้น สัดส่วนผลิตภัณฑ์
PA ยังคงไว้ที่ 80% ขณะที่พอร์ต PA
ทั้งหมดของบริษัท 5 เดือนมีเบี้ยประมาณ
1,000 ล้านบาท คาดว่าทั้งปีจะมีเบี้ยที่
2,000 ล้านบาท สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่
จะออกมาขายผ่านแบงก์แอสซีวีรันส์ต่อ
ไป คือ ประกันสุขภาพ โดยปรับความ
คุ้มครองที่แตกต่างจากคู่แข่งโดยเพิ่มค่า
รักษาฟัน การอด ขูดหินปูน และถอน
รวมทั้งค่าตรวจสุขภาพประจำปี และค่า
ฉีดวัคซีน อัตราเบี้ยจะอยู่ที่ 4,000 บาท/
ปี ต่อทุนประกัน 100,000 บาท อัตราเบี้ย
สูงสุด 30,000 บาท/ปี ต่อทุนประกัน
500,000 บาท คาดว่าจะเริ่มขายในเดือน
สิงหาคม นี้ถึงสิ้นปีน่าจะมีเบี้ยประมาณ
30 ล้านบาท ไม่ตรวจสุขภาพ ยึดค่าแกลง
จากใบคำขอเท่านั้น

สำหรับแนวโน้มของตลาดประกัน
สุขภาพ แม้จะเติบโตได้ดีแต่ยังคงสร้างกำไร
ได้ยาก เพราะค่าใช้จ่ายในการรักษา
พยาบาลสูงขึ้นตลอดทุกปี จึงเป็นแผนที่
บริษัทจะทำตลาดในต่างจังหวัดมากกว่าใน

กรุงเทพฯ เนื่องจากค่ารักษาพยาบาลใน
สถานพยาบาลยังต่ำและปรับขึ้นอย่างช้าๆ
ขณะที่อัตราความเสียหาย (Loss Ratio)
ของค่ารักษาพยาบาลทั้งคนไข้นอกและ
คนไข้ในอยู่ที่ประมาณ 70% เมื่อเทียบกับ
ค่าใช้จ่ายรวม (Combine Ratio) เฉลี่ยอยู่
ที่ 40-50% เท่านั้น เนื่องจากยอดเคลมของ
แบบประกันอย่างโรคร้ายแรงต่ำ เมื่อเฉลี่ย
ออกมา Combine Ratio จึงไม่สูงมาก

“ช่องทางแบงก์เรื่องจำเป็นมาก
และตามกฎหมายคือการอบรมการขายให้
พนักงาน เพราะสินค้ามันซับซ้อน แต่ส่วน
ของแนวโน้มลอสเรโซลดลงได้ยากเพราะ
หากลดลงมากมันจะรักษาฐานธุรกิจไว้ไม่
ได้ เราจึงต้องบริหารสินไหมให้ดีโดยจ้าง
บริษัทที่ติดกับทางโรงพยาบาลควบคุมการ
จ่ายยา เพื่อไม่ให้เกิดค่าใช้จ่ายที่เกินจริง
เช่น เข้ารักษาอาการไขหวัดแล้วมีการขอ
ยาเพิ่มจึงทำให้ค่าใช้จ่ายเกิน”

นอกจากนี้ บริษัทยังเตรียมที่จะ
ออกแบบประกัน PA Together เป็น
ประกันกลุ่มที่รับประกันตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป
อัตราเบี้ยเริ่มที่ 6,300 บาท/ปี ต่อทุน
ประกัน 500,000 บาท และเบี้ย 11,700
บาท/ปี ต่อทุนประกัน 1,000,000 บาท
ขยายความคุ้มครองไปถึงโรคชั้นโคมา
ประกอบด้วย พาร์กินสัน อัลไซเมอร์
อัมพาต เพิ่มเงินชดเชยให้ 10% (ต่ำสุด
50,000 บาท) ซึ่งจะขายก่อนเดือน
สิงหาคมนี้

“โรคที่เราคุ้มครองเพิ่มมีโอกาส
เป็นน้อยแต่เป็นความกังวลของลูกค้า
เราจึงเพิ่มความคุ้มครองให้และจะเริ่มรับ
ที่อายุ 16-65 ปี ให้ค่ารักษาพยาบาลจาก
อุบัติเหตุ 20,000 บาท/คนต่อครั้ง เชื่อ
ว่าเป็นสินค้าที่ขายง่ายกว่าตัวประกัน
สุขภาพปกติ ดังนั้นสินค้าที่ขายผ่าน
เคาน์เตอร์แบงก์ก็ในขณะนี้จึงมีอยู่ 3 แบบ
คือ ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (PA)
ประกันภัยรถยนต์ และประกันสุขภาพ”

สำหรับการจัดงาน “การเงินมั่นคง
กับครอบครัวบัวหลวง” เป็นการร่วมมือ
กัน 5 องค์กรในเครือกรุงเทพ โดยบริษัท
จะเน้นให้ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัย
การวางแผนการเงินซึ่งไม่ได้มีเป้าหมาย
ในการนำผลิตภัณฑ์ไปเสนอขายภายใน
งาน แต่จะมีเจ้าหน้าที่ไว้คอยบริการหาก
มีประชาชนสนใจที่จะซื้อแบบประกันภัย
ในวันดังกล่าว ทั้งนี้ งานจะจัดขึ้นวันที่
22 มิถุนายน 2556 จ.เชียงใหม่ วันที่ 3
สิงหาคม 2556 จ.อุดรธานี และวันที่ 12
ตุลาคม 2556 กรุงเทพมหานคร 📍