



# ประกันสุดแฮปปี้ไตรมาส 2 โชว์บิ๊มเบียฝ่ามรสุมสารพัดปัจจัยลบ



ผ่านพ้นไปครึ่งปีแรก ประกันภัย-ประกันชีวิตหลายค่าย ทอยโชว์ผลงานกันออกมาอย่างต่อเนื่อง สามารถฝ่ามรสุมรุมเร้าจากปัจจัยลบทั้งจากภายนอกประเทศและภายในประเทศ ตัวเลขที่ปรากฏออกมาในการบิ๊มเบียยังมีทิศทางสดใส โดยเฉพาะการนำกลยุทธ์การตลาดเปิดหน้าสู้แข่งขันกัน เป็นตัวแม่เหล็กดูดลูกค้า

หากพิจารณาไปแล้ว โดยเฉพาะบรรดาค่ายใหญ่ๆ ผลการดำเนินงานจะเป็นไปในทิศทางที่ตัวเองกำหนดเป้าหมายไว้ทั้งหมด ขณะที่ค่ายเล็ก ก็ไม่แพ้กัน ทุกอย่างถูกกำหนดเป้าหมายไว้อย่างชัดเจน ทำให้วันนี้ ผลประกอบการจึงเป็นอย่างไรก็เห็นกันออกมา

## ● อลิอันซ์โชว์บิ๊มเบียรับปีแรกโต 25%

นายบ็อร์อัน สมิธ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อลิอันซ์ อยุธยาประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ AZAY เปิดเผยว่า ตลาดประกันชีวิตในประเทศไทยเชื่อว่ายังมีโอกาสขยายตัวอีกมาก

โดยเฉพาะในตลาดต่างจังหวัด และภาคอีสาน ซึ่งบริษัทพยายามผลักดันให้ตัวแทนของบริษัท มีบทบาทในการเข้าถึงลูกค้ามากขึ้นจึงได้มีการลงทุนไปกว่า 100 ล้านบาท เพื่อพัฒนาและตั้งศูนย์อบรมตัวแทนตามภูมิภาค และจะมีการลงทุนในรูปแบบนี้อีกต่อเนื่องไปอีก 2-3 ปีข้างหน้า

ทั้งนี้ การขยายงานดังกล่าวส่งผลให้สัดส่วนลูกค้าที่ต่างจังหวัดของบริษัท ได้รับเพิ่มขึ้นมากถึง 50% เมื่อเทียบกับลูกค้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

นอกจากนี้ยังพบว่าในต่างจังหวัด กรมธรรม์ประเภทให้ความคุ้มครองยังได้รับความนิยมมากขึ้นด้วย

ส่วนผลการดำเนินงานในปีนี้เป็นบริษัทเชื่อว่าเกินกว่าเป้าที่กำหนดไว้ และจะสามารถทำบิ๊มเบียรวมได้เกิน 25,000 ล้านบาท และมีกำไรอยู่ที่ 2,700 ล้านบาทได้ โดยผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปีนี้เป็นบริษัทบิ๊มเบียรับรวมเติบโตจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 12% อยู่ที่ 5,768 ล้านบาท และบิ๊มเบียประกันรับปีแรก เติบโตขึ้น 25% อยู่ที่ 1,287 ล้านบาท แบ่งเป็นบิ๊มเบียประกันจากช่องทางตัวแทน 600 ล้านบาท เติบโต 24% ช่องทางแบงก์แอสซิวรันส์ทำได้ 360 ล้านบาท เติบโต 18% ช่องทางการตลาดขายตรง ทำได้ 307 ล้านบาท เติบโต 36% และช่องทางอื่นๆ 21 ล้านบาท เติบโต 22%

ขณะที่ผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกของบริษัทบิ๊มเบียประกันรับรวม 11,300 ล้านบาท เติบโต 12% เป็นบิ๊มเบียประกันรับปีแรก 2,400 ล้านบาท เติบโต 15% และมีกำไรสุทธิ 1,000 ล้านบาท

## ● BKI โชว์กำไรกว่า 900 ล.

นายพนัส ชีวณิษฐ์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย หรือ BKI เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 2 ที่ผ่านมาก บริษัทบิ๊มเบียประกันภัยรับรวม 3,584 ล้านบาท เติบโต 24% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัย 200.5 ล้านบาท เติบโต 122% มีรายได้สุทธิจากการลงทุน 433 ล้านบาท ลดลง 60% โดยมีกำไรสุทธิ 526 ล้านบาท เติบโต 126% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งล่าสุดคณะกรรมการยังได้มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 2.75 บาท



ส่วนผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปีนี้ มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 7,816 ล้านบาท เติบโต 26.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัย 258 ล้านบาท เติบโต 118% มีรายได้สุทธิจากการลงทุน 839 ล้านบาท ลดลง 51% ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 915 ล้านบาท เติบโต 231% นายพนัส ระบุถึง กลยุทธ์ในการทำตลาดครึ่งปีหลัง ยังคงเน้นทำตลาดรายย่อยผ่านช่องทางต่างๆ เป็นหลัก โดยยังเน้นรายได้หลักมาจากประกันภัยรถยนต์และประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิด ซึ่งคาดเมื่อถึงสิ้นปีนี้จะได้เบี้ยตามเป้าที่ 1.53 หมื่นล้านบาท เติบโต 16% หรือ อาจทะลุเป้าที่ตั้งไว้

ส่วนแนวโน้มธุรกิจประกันภัยของไทย ช่วงครึ่งปีหลังนี้ คาดว่ายังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องแต่อยู่ในอัตราที่ชะลอตัวลง โดยเบี้ยประกันรับโดยตรงในปีนี้จะอยู่ที่ประมาณ 2 แสนล้านบาท หรือเติบโต 15% ลดลงจากปีก่อนที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดที่ 28%

ปัจจัยที่ส่งผลต่อธุรกิจประกันวินาศภัยในครึ่งปีหลังนี้ ได้แก่ เศรษฐกิจไทยในช่วงครึ่งปีหลังยังอยู่ในภาวะเสี่ยง จากการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนที่มีแนวโน้มชะลอตัวลง การลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐที่ล่าช้า ประกอบกับการส่งออกที่ยังไม่ปรับตัวดีขึ้น เนื่องด้วยยังมีความเสี่ยงจากเศรษฐกิจที่เปราะบางของประเทศคู่ค้าหลัก ซึ่งศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ประมาณการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปีนี้ไว้ที่ 3.8-4.3%

ขณะที่บริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาว่า ในช่วงครึ่งปีหลังนี้จำเป็นต้องมีการปรับค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์เพิ่มขึ้นหรือไม่ เพราะช่วง 6 เดือนแรกที่ผ่านมามีอัตราค่าสินไหมต่อเบี้ยประกันภัยได้เพิ่มขึ้นไปอยู่ที่ระดับ 59.7% แล้ว เมื่อเทียบกับช่วง 4 เดือนแรกของปีอยู่ที่ 55%

อัตราค่าสินไหมต่อเบี้ยประกันภัยที่เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายด้านสินไหมที่เพิ่มขึ้นไม่หยุด ไม่ว่าจะเป็นค่าซ่อมรถ ค่าแรง 300 บาท และจำนวนผู้ที่ยังไม่เพียงพอกับจำนวนรถที่ต้องการซ่อม ทำให้ค่าซ่อมปรับตัวสูงขึ้น และคงเป็นอย่างนี้ไปอีกอย่างน้อยถึงสิ้นปีนี้

“ตอนนี้งากำลังดูอยู่ว่าสุดท้ายแล้วจำเป็นต้องขึ้นเบี้ยอีกหรือไม่ โดยจะใช้วิธีแก้ปัญหาดัชนีทุนที่เพิ่มขึ้น ด้วยการบริหารจัดการภายในก่อน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการคัดเลือกภัย คัดเลือกลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ หรือการเน้นทำตลาดไปที่รถยนต์ขนาดกลางขึ้นไปแทน ไม่เน้นรถยนต์ขนาดเล็ก เพื่อให้เราสามารถคุมค่าใช้จ่ายได้ โดยไม่จำเป็นต้องขึ้นค่าเบี้ยกับลูกค้า”

## ● เมืองไทยฯเพิ่มเป้าเบี้ย 9 พันล้าน

นางนวลพรรณ ล่ำซำ กรรมการผู้จัดการ บมจ.เมืองไทยประกันภัย เปิดเผยว่า หลังจากผลประกอบการในช่วง 6 เดือนแรกปีนี้ มียอดเบี้ย 4.13 พันล้านบาท เติบโต 14% และมีกำไรถึง 452 ล้านบาท เติบโต 177% จึงได้ประเมินเป้าหมายใหม่ โดยมั่นใจว่าในครึ่งปีหลังจะมีเบี้ยเข้ามาอีก ไม่ต่ำกว่า 4.7 พันล้านบาท ทั้งปีน่าจะจะมีเบี้ยรับรวมประมาณ 9 พันล้านบาท เติบโต 25% ขณะที่เป้าหมายเดิม 8.6 พันล้านบาท

กลยุทธ์การเติบโตที่สำคัญในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทมีแผนจะออกสินค้าใหม่ เน้นแก้ความคุ้มครองที่ถูกออกแบบให้ขายง่าย เข้าใจได้ง่าย เช่น ประกันอัคคีภัย ประกันอุบัติเหตุ และประกันอื่นๆ สำหรับธุรกิจเอสเอ็มอี ซึ่งสามารถเติมเข้าไปขายในช่องทางที่มีอยู่เดิม โดยเฉพาะตัวแทนที่มีกว่า 4 พันคน สำนักงานตัวแทนกว่า 215 แห่ง แบงก์แอตชีวันซ์ที่ร่วมกับธนาคารกสิกรไทยและธนาคารอื่นๆ อีก 4 ราย รวมถึงแผนขยายความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจรายใหม่ๆ ก็จะนำสินค้าแบบแพ็คเกจนี้เข้าไปทำตลาดด้วย

นอกจากนี้ ในแง่บริการลูกค้า ทางบริษัทได้เพิ่มจำนวนคู่มือเสริมขึ้นเป็น 626 แห่ง และมีศูนย์บริการซ่อมอีก 472 แห่ง รองรับการขยายตัวของงานประกันภัยรถยนต์ที่เพิ่มขึ้นมาก รวมถึงยังได้เข้าไปติดกับคู่ซ่อมรถบรรทุกอีกกว่า 30 แห่ง เพื่อรองรับแผนขยายงานมารับประกันภัยรถบรรทุกเพิ่มขึ้นในครึ่งปีหลังนี้ และคาดว่าปีนี้จะได้เบี้ยจากงานนี้มากถึง 70-80 ล้านบาท โดยเป้าหมายงานมอเตอร์ 45% และเรือมอเตอร์ 55%