



# ประกันรถเฮิล็อคงาน'เสียงต่ำ' สู่ราคาเคือक्रमทิ้งลูกค้าต่ออายุ

ประกันรถที่รถต่ออายุปี 2-3 ขึ้นไป หวังคัดกลุ่มเสียงต่ำเข้าพอร์ต วันตลาดเดือด แข่งราคากระหน่ำ ซ้ำต้นทุนซ่อมอะไหล่พุ่งรอแล้ว 7% หลายค่ายหนาวประกันรถแข่งดุ ทืดจับทำกำไรยากขึ้น

นายพนัส อธิวณิชย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย เปิดเผยว่า ตลาดประกันภัยรถยนต์ในปี 2557 น่าจะแข่งขันได้ยากมากขึ้น เพราะยังเห็นสัญญาณการแข่งขันเรื่องราคากันอยู่มาก ราคาเบี้ยลดลง สวนทางกับต้นทุนการซ่อมทั้งค่าแรงและค่าอะไหล่ที่ขยับขึ้นมาแล้ว 7% ขณะที่ความถี่ของการเกิดอุบัติเหตุเฉลี่ยก็เพิ่มขึ้นมาอยู่ใกล้ระดับ 1 ครั้ง/คันแล้ว จากเดิมอยู่เพียง 0.8-0.9 ครั้ง/คัน

“สถานการณ์ยิ่งกดดันมากสำหรับบริษัทประกันภัยที่ไม่ได้เตรียมตัวรับเอาไว้ เชื่อว่าน่าจะเจอผลกระทบแน่นอน เพราะตลาดไม่น่าจะคึกคัก โดยเฉพาะรถใหม่ที่ถูกโครงการรถคันแรกดึงดีมานด์ล่วงหน้าแล้ว 3 ปี ใครตั้งเป้าเติบโตในตลาดประกันรถไว้เยอะก็คงเหนื่อยหน่อย แต่สำหรับเราเติบโตจากปีที่แล้วมาถึง 43% ปีนี้คงไม่อยากจะให้พอร์ตนี้โตมาก ก็ไม่กดดันเท่าไร”

นายพนัสกล่าวอีกว่า บริษัทจะพยายามเน้นกลุ่มลูกค้าต่ออายุที่ทำประกันมาแล้ว 2-3 ปีขึ้นไป แม้ว่าจะเป็นตลาดที่หลายบริษัทเข้ามาแข่งขันมากขึ้น เพราะต้องการลูกค้าที่มีประสบการณ์การใช้รถระดับหนึ่งแล้ว ความเสี่ยงจึงต่ำกว่า แต่กลยุทธ์การแข่งขันของบริษัทก็จะเน้นเรื่องบริการเป็นตัวนำ ซึ่งมั่นใจว่าลูกค้าที่เคยมีประสบการณ์เคลมแล้วจะเข้าใจว่า การย้ายไปซื้อที่อื่นซึ่งประหยัดค่าเบี้ยได้ 10-20% ก็ยังไม่คุ้ม

สอดคล้องกับนายเรืองเดช ดุษฎีสุรพจน์

ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บมจ.สินมั่นคงประกันภัย ที่ยอมรับว่า ตลาดประกันภัยรถยนต์ปีนี้ที่เห็นว่าเคลมเริ่มเพิ่มสูงขึ้น แต่ตลาดยังคงแข่งขันกันหนักอยู่ จึงสะท้อนออกมาชัดเจนว่าลอสเรโซเริ่มขยับขึ้นตาม จึงเป็นจุดที่บริษัทประกันภัยทุกแห่งต้องระมัดระวังเรื่องการกำหนดราคาเบี้ยให้รัดกุมและเพียงพอ ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้การทำกำไรจากรับประกันภัยน่าจะยากขึ้นกว่าปีนี้แน่นอน

“สำหรับสินมั่นคง เราค่อนข้างพยายามให้นำหน้ารถปีแรกกับรถต่ออายุอย่างละ 50% มาตลอด เพื่อกระจายความเสี่ยง ถ้าตลาดหนึ่งถูกกระทบ เรายังโตได้จากอีกตลาดหนึ่งมาชดเชยได้” นายเรืองเดชกล่าว

นายฤกษ์ หนีวณิชย์กุล ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บมจ.วิริยะประกันภัย กล่าว ว่า ตลาดประกันรถยนต์ยังคงแข่งขันกันหนัก ปกติ แม้จะมีบางรายเข้ามาสู่หนัก แต่ก็ทำได้ระยะหนึ่ง สุดท้ายก็จะเจอปัญหาเรื่องสินไหมและต้องชะลอลงไป จึงมั่นใจว่าไม่มีใครแข่งหนักไปได้ตลอด และในมุมมองของวิริยะประกันภัย ก็คงไม่ได้ตีพิมพ์เบี้ยเข้าไปสู้ แต่พยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมให้ได้เป็นหลัก โดยตั้งเป้ารักษาฐานเบี้ยต่ออายุให้ได้อย่างน้อย 70% เท่าเดิม

“ตอนนี้องค์กรบริหารเรื่องสินไหมยังอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ คงรอดข้อมูลสรุปปีนี้น่าจะแนวโน้มต้นทุนสินไหมเป็นอย่างไร แต่ภายในไตรมาส 1 ปีนี้ คงยังไม่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนเรื่องราคาเบี้ยประกัน ยกเว้นรถเล็กบางรุ่น ที่เห็นว่าอัตราสินไหมสูงถึง 70% ของค่าเบี้ยมาได้ระยะหนึ่งแล้ว ต้นปีก็อาจจะต้องปรับเพิ่มค่าเบี้ยเฉพาะรุ่นอีกราว 5-10%” นายฤกษ์กล่าว