



ปี'58ประกันภัยพลิกโตรุ่ง ฝืนยอดขายรถใหม่คืบชีพ

นายกสมาคมฯธุรกิจประกันวินาศภัย ปี'58 พลิกกลับมาโตพุ่ง 12% คืบชีพ ตาม ศก.-ยอดขายรถ-รัฐลงทุน ค่า "กรุงเทพประกันภัย" จัด "กล่องดำ" ติดรถยนต์-รถบรรทุก ดูแลลูกค้าใกล้ชิด หวังเพิ่มฐานกลุ่มวัยรุ่น ส่วน "วิริยะ" สยายปีกพันธมิตร "ลาว-มาเลเซีย-พม่า" คัมภีร์รุกค้าระหว่างประเทศ

นายอานนท์ วัจวุฒ นายกสมาคมประกันวินาศภัยเปิดเผยว่า การขยายตัวของธุรกิจประกันวินาศภัยในปี 2558 น่าจะอยู่ที่ระดับ 12% ภายใต้ปัจจัยที่คาดการณ์เศรษฐกิจในประเทศโต 4-5% และสถานการณ์ยอดขายรถยนต์ที่น่าจะกลับสู่ภาวะปกติ ซึ่งคาดว่าจะยอดขายจะเพิ่มขึ้น 10% มาอยู่ที่ประมาณ 1 ล้านคัน ขณะที่ค่ายรถยนต์ทยอยเปิดตัวโครงการอีโคคาร์ เฟส 2 น่าจะทำให้เบี้ยประกันภัยรถยนต์เติบโตดีขึ้น เนื่องจากสัดส่วนประกันภัยรถสูงถึง 60% ของเบี้ยทั้งระบบ และส่งผลกระทบต่อธุรกิจประกันวินาศภัยขยายตัวมากขึ้น จากปีนี้น่าจะเติบโตได้ 3% เท่านั้น

"ปีหน้าเบี้ยประกันวินาศภัยไม่ได้โตหวือหวามาก แต่เป็นเพราะฐานปีนี้ต่ำมาก และเป็นการกลับมาโตปกติเทียบกับช่วงก่อนน้ำท่วมและก่อนโครงการรถคันแรก ขณะเดียวกันเทรนด์ด้านสุขภาพที่มาแรงก็น่าจะช่วยเสริมให้ธุรกิจเติบโตขึ้น รวมถึงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ของรัฐบาลล้วนส่งผลบวกต่อธุรกิจ" นายอานนท์กล่าว

นายพนัส อีรวณีย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด กล่าวว่า ปีหน้า บริษัทตั้งเป้าการเติบโตที่ระดับ 12% จากสิ้นปีนี้คาดโต 4.4% หรือมีเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นจากระดับ 16,700 ล้านบาท เป็น 18,200 ล้านบาท ในปี 2558 ซึ่งประกันภัยที่จะเติบโตโดดเด่นคือประกันทางทะเลและขนส่ง

ที่ได้รับอานิสงส์จากการนำเข้า การส่งออก และปริมาณการค้าขายแดนที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดประชาคมอาเซียน (เออีซี) เช่นเดียวกับประกันภัยเบ็ดเตล็ดที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างเด่นชัดจากปริมาณการก่อสร้างและการขยายการลงทุนของทั้งภาครัฐและเอกชน ส่งผลให้ประกันภัยการก่อสร้างและ การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน (IAR) มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น

ส่วนการประกันภัยสุขภาพและอุบัติเหตุส่วนบุคคล นายพนัสกล่าวว่า ปีหน้ายังคงมีแนวโน้มเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับด้านประกันอสังหาริมทรัพย์สินทรัพย์ที่จะเติบโตได้ตามสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ค้ำค้ำขยายตัวไม่ต่ำกว่า 8.5%

ปัจจุบันโครงสร้างธุรกิจของบริษัทค่อนข้างสมดุลและแข็งแกร่ง ซึ่งมีช่องทางขายทั้งนายหน้า ตัวแทน ขายตรง ในปีหน้าแต่ละช่องทางขายจะมีการประสานงานให้ใกล้ชิดกันมากขึ้น

สำหรับสัดส่วนเบี้ยประกันภัยของบริษัทแบ่งเป็นด้านประกันภัยรถยนต์ (มอเตอร์) สัดส่วน 42% ส่วนที่เหลือ 58% เป็นด้านประกันภัยที่ไม่ใช่รถยนต์ (เน็อนมอเตอร์) ซึ่งจะมีประกันอสังหาริมทรัพย์ 10% ประกันมาสิน 2% ประกันภัยต่อ 4% และอื่น ๆ

"เรามองว่าเศรษฐกิจดีจะส่งผลดีต่อทุกส่วนธุรกิจประกัน ในปีหน้าบริษัทยังเตรียมขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มวัยรุ่นมากขึ้น โดยจะนำเทคโนโลยีกล่องดำมาเปิดตัว คือจะติดตั้งอุปกรณ์กล่องดำไว้ในรถยนต์ของลูกค้า คล้ายกล่องดำบนเครื่องบิน เพื่อให้สามารถทราบตำแหน่ง พฤติกรรมในการขับขี่ได้ ซึ่งเชื่อว่าจะทำให้ผู้ปกครองซื้อประกันภัยให้กับลูก-หลานมากขึ้น และเทคโนโลยีกล่องดำนี้น่าจะขยายงานไปยังกลุ่มรถบรรทุกและรถยนต์เชิงพาณิชย์ได้มากขึ้นด้วย เจ้าของรถบรรทุกจะสามารถ

ติดตามการขับขี่ของคนขับรถได้ตลอดเวลา ในเบื้องต้นเราตั้งเป้าขายงานที่ติดตั้งกล่องดำได้ 10,000 คัน" นายพนัสกล่าว

นายสมม โรหิตเสถียร รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.วิริยะประกันภัย กล่าวว่า การรวมกลุ่มของอาเซียนที่จะมีการสร้างเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตกกว่า 1,300 กิโลเมตร ซึ่งเป็นเส้นทางที่อยู่ในเขตประเทศไทยกว่า 950 กิโลเมตร จะเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจประกันภัยรถยนต์และการขนส่งสินค้าข้ามแดนอย่างมาก ดังนั้นบริษัทจึงได้จับมือกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทประกันวินาศภัยนานาชาติในกลุ่มอาเซียนในลักษณะ Co Sign หรือเป็นการร่วมมือในการดูแลลูกค้า

โดยเริ่มที่การจับมือกับกลุ่มบริษัท AGI (Allianz General Laos) ในลาว รับประกันภัยพ.ร.บ.รถยนต์ข้ามแดน และประกันภัยภาคสมัครใจประเภท 1 ในส่วนของรถบรรทุกสินค้า และประกันภัยความรับผิดของผู้ขนส่ง นอกจากนี้ยังอยู่ระหว่างเจรจากับธุรกิจชั้นนำรายอื่น ๆ อาทิ บริษัททอลิอันซ์ มาเลเซีย พม่า เป็นต้น โดยเน้นที่บริษัทที่มีความน่าเชื่อถือและมีความแข็งแกร่ง



BKI เล็งใช้กลองดำคุมรถชิง

นายชัย ไสภณพนิช ประธานกรรมการ บมจ.กรุงเทพประกันภัย หรือ BKI เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจาขอผ่อนผันกับทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) เพื่อขออนุญาตให้ปรับเปลี่ยนหลักเกณฑ์ในการคำนวณเงินกองทุนตามความเสี่ยง (RBC) ใหม่ โดยขอให้ปรับเปลี่ยนกฎระเบียบปกติจากเดิมที่กำหนดเงื่อนไขให้บริษัทสามารถลงทุนในหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ไม่เกินร้อยละ 15% ของสินทรัพย์รวมของบริษัท ซึ่งปัจจุบัน คปภ. ก็มีการใช้หลักเกณฑ์การคิดความเสี่ยงทางการตลาด (Market Risk Charge) อยู่ที่ 16% อยู่แล้ว สำหรับหุ้นที่ถือเกิน 15% จะคิดความเสี่ยงด้านการกระจุกตัว (Concentration Risk Charge) เพิ่มอีก 84% ซึ่งค่อนข้างสูง

ทั้งนี้ทางบริษัทได้ขอให้ปรับเงื่อนไขใหม่สำหรับหุ้นที่บริษัทลงทุนแล้วเกินสัดส่วน 15% ก็ควรจะให้มีการนำคำนวณ RBC ได้เพียงแต่มีการคิดค่าความเสี่ยงทางการตลาด หรือ Risk Charge เป็นขั้นบันได แต่ไม่ควรจะไปตัดสิทธิ์ในการนำมาใช้คำนวณ RBC เลย อาทิ หากลงทุนในหุ้นในสัดส่วน 15-25% ของพอร์ต ก็อาจจะคิด Risk Charge เป็นไม่เกิน 25% ก็ได้ หากลงทุนในหุ้นระหว่างสัดส่วน 20-30% ก็อาจจะให้คิด Risk charge อยู่ที่ 35-40% หากถือหุ้นเกินสัดส่วนนี้ก็ให้คิด Risk charge สูงสุดไม่เกิน 50%

ซึ่งหลักการ 50% ถือว่าเป็นเพดานสูงสุดแล้ว เพราะถือว่าหุ้นคงไม่ตกไปมากกว่านี้

ด้านนายพนัส ธีรวณิชย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ เปิดเผยว่า สิ้นปี 2557 คาดว่าบริษัทจะมีเบี้ยประกันภัยรับรวมต่ำกว่าเป้าหมายเดิมที่ตั้งไว้ที่ 16,700 ล้านบาท หรือเติบโตราว 4.4% เนื่องจากในปีนี้มีเบี้ยประกันภัยทรัพย์สินขนาดใหญ่ลดลง จากภาวะเศรษฐกิจที่มีการชะลอตัว รวมถึงเบี้ยประกันภัยต่อภัยปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง หลังจากที่ไม่มียกเว้นภัยขนาดใหญ่ตั้งแต่เกิดเหตุการณ์น้ำท่วมปี 2554

นายพนัส กล่าวอีกว่า บริษัทได้พัฒนานวัตกรรมใหม่เตรียมนำกลองดำมาใช้ติดตั้งและรายงานถึงพฤติกรรมกรมการขับขี่ของผู้เอาประกันภัยในเบื้องต้นจะนำออกมารองรับการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็น Young Driver เพื่อให้ผู้ปกครองของกลุ่มคนขับที่เป็นเด็กวัยรุ่นได้รับทราบและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมกรมการขับขี่ได้ทัน่วงที่ ซึ่งบริษัทจะมีการรายงานถึงผู้ขับขี่ว่าขับที่เร็วหรือช้าขนาดไหน หรือมีการขับกระชากหรือไม่ซึ่งจะนำมาเสนอบริการให้ลูกค้า ผู้ปกครองเด็กได้รับทราบรายงานพฤติกรรมของกลุ่มผู้ขับขี่เด็กรุ่นใหม่ ซึ่งเราก่อนข้างต้องระมัดระวังมากขึ้น โดยเทคโนโลยีนี้ได้ใช้ในอิตาลีในการแก้ปัญหาพฤติกรรมของผู้ขับขี่ที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีมาแล้ว และทำให้เกิดความปลอดภัยในการขับขี่มากขึ้น