



ประกันคุ้มครองผู้บริหาร ‘เอไอจี’เพิ่มสินค้า/‘กรุงเทพ’เติมสาขา

ประเทอไอจี 10 ประเทศที่ใกล้จะเปิดเต็มทีกลายเป็นโอกาสใหม่ที่กระตุ้นบริษัทประกันภัยเร่งวางกลยุทธ์ทางด้านการตลาดทั้งสินค้า เครือข่ายการให้บริการและระบบงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มศักยภาพในการขยายธุรกิจหลักต้นเบี่ยประกันภัยเติบโตตามเป้า...



พนิช รังวรนิษย์กุล
กรรมการผู้อำนวยการใหญ่
บมจ.กรุงเทพประกันภัย

“เอไอจี” ปักหมุดผู้นำประกัน D&O เพิ่มสินค้ารับเอไอจี/ตั้งเป้าโต 2 หลัก

“ปัญญา รอดลอยทุกข์” รองประธานอาวุโสธุรกิจช่องทางนายหน้าและลูกค้าองค์กร กลุ่มบริษัท เอไอจี ประเทศไทย เปิดเผยว่า ตลอด 15 ปีที่เริ่มนำประกันภัย

ความรับผิดของกรรมการและเจ้าหน้าที่ระดับบริหาร (Directors and Officers Liability Insurance : D&O) เข้ามาเปิดตลาดในไทยได้พัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันเป็นผู้นำและผู้รับประกันภัยต่อใหญ่ที่สุดในธุรกิจนี้

“D&O เป็นแบบประกันตัวหนึ่งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ทางการเงิน (ไฟแนนเชียล โลว์) ที่เราต้องการจะเป็นผู้นำในตลาดกลุ่มนี้ด้วยการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกมาจากตอนนี้มี 10 ตัว เฉพาะ D&O มีแบบเฉพาะกิจต่างๆ อาทิ สำหรับเอสเอ็มอี สำหรับการควบรวมและซื้อกิจการ (M&A) สำหรับบริษัทจดทะเบียนที่กระจายหุ้นให้นักลงทุนเป็นครั้งแรก (ไอพีโอ) อนาคตจะมีประกันภัยธุรกรรมไซเบอร์ โดยอัตราเบี้ยของ D&O ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ อย่างเอสเอ็มอี เบี้ยขั้นต่ำ 1 ล้านบาท ต่อวงเงินคุ้มครอง 10 ล้านบาท โดยเอสเอ็มอีต้องมีสินทรัพย์ตั้งแต่ 100-1,000 ล้านบาท แต่ต่ำกว่า 100 ล้านบาทก็ซื้อได้ ขณะที่สถาบันการเงินคิดอัตราเบี้ยสูงสุดเพราะมีความเสี่ยงสูงสุด”

ประกัน D&O ให้ความคุ้มครองความเสียหายทางการเงินจากการตัดสินใจผิดพลาดของผู้บริหาร เช่น ประมาทเงินแล้ว



ซึ่งอาจจะส่งผลเสียรุนแรงถึงขั้นบริษัทล้มละลายและนำไปสู่การฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้ โดยกรมธรรม์นี้คุ้มครองไปถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการต่อสู้คดี

“ปัญญา” กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจในระยะหลังจะให้ความสำคัญกับการเป็นบริษัทที่ภักดีและความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น ขณะที่การมีประกัน D&O จะทำให้ผู้ให้บริการและคณะกรรมการมีความมั่นใจและเชื่อมั่นในการตัดสินใจวางแผนธุรกิจมากขึ้นซึ่งจะส่งเสริมการเติบโตของประกัน D&O ซึ่งในปี 2558

ตั้งเป้าหมายเติบโตเป็นเลข 2 หลักจากโอกาสในการขยายธุรกิจทั้งตลาดในประเทศและเออีซี เน้นขยายลูกค้าใหม่กลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นหลัก โดยจะขยายตลาดผ่านการจัดสัมมนาให้ความรู้กับพนักงานระดับผู้นำที่มีอำนาจตัดสินใจซื้อในบริษัท

“เราพยายามปรับความคุ้มครองใน D&O ให้ครอบคลุมมากขึ้น เช่น ก.ล.ต.ออกระเบียบให้เลขานุการบริษัทต้องมีความรับผิดชอบในบริษัท จึงได้ขยายความคุ้มครองถึงด้วย ซึ่งแนวโน้มการฟ้องร้องที่มีมากขึ้นในประเทศต่างๆ รวมถึงในไทยจะเป็นโอกาสในการขยายตลาดเช่นกัน”

ในแง่ของการแข่งขัน “ปัญญา” เชื่อว่ายิ่งหลังเปิดเออีซีคู่แข่งจะยิ่งเพิ่มขึ้น ทั้งบริษัทไทยและต่างชาติ ต่างเล็งเห็นโอกาสว่าเป็นสินค้าใหม่ที่ควรมี แต่จุดแข็งของเอไอจี คือ มีคำแนะนำจากโกลบอลมาให้กับลูกค้า มีทีมทนาย ที่ปรึกษาทางกฎหมายที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้านให้ลูกค้า ซึ่งที่ผ่านมามีลูกค้าเก่าต่ออายุเกิน 90% ขณะที่ความถี่ในการเกิดเคลมเดิม 1 เคสต่อเดือน เป็น 1 เคสต่อสัปดาห์

“กรุงเทพ” เป็น D&O ของอุทยานสาขาขยายแนวรบชายแดนรับงานลาว-เขมร

ด้านบมจ.กรุงเทพประกันภัย ซึ่งมีแผนขยายงานหลายด้าน แต่ในส่วนของประกัน D&O นั้น “พนัส อธิวณิชกุล” กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ให้ความเห็นว่า ตลาดประกัน D&O บริษัทคงยังไม่ทำจริงจัง เพราะตลาดแคบ และถูกผูกขาดโดยบริษัทประกันภัยต่อ (รีอินชัวร์เรอ) ไม่ก็เจ้า ซึ่งบริษัทมีเบี้ยประกัน D&O ไม่ถึง 100 ล้านบาท

“หากจะเข้าแข่งขันเพื่อรับงานเราก็ต้องมีรีอินชัวร์เรอที่เก่งมากมาชัพพอร์ต เพราะเป็นกรรมธรรม์ที่ย่างยากซับซ้อนพอสมควร”

ข้ออ่อนพอสมควร อีกทั้งเราไม่มีขีดความสามารถในการรับประกัน หรือคาปาซิตี (Capacity) ที่จะรับงานเอง เพราะต้องมีพอร์ตใหญ่พอสมควรไปเสนอกับรีอินชัวร์เรอเพื่อให้มารับงาน”

“พนัส” กล่าวว่า การรองรับเออีซี

บริษัทมุ่งไปที่การขยายสาขาภูมิภาคมากขึ้น โดยเฉพาะตามแนวชายแดนที่มีมูลค่าการค้าสูง อย่างเช่นภาคตะวันออกที่เพิ่งเปิดสาขาของรัฐประเทศ ก็เพื่อรองรับธุรกิจที่บริษัทเข้าไปจอยต์เวนเจอร์ในกัมพูชา ซึ่งจะเริ่มเห็นงานจากธุรกิจดังกล่าวเข้ามาที่สาขาของรัฐประเทศประมาณกลางปีหน้า เมื่อมีสาขามากพอจะรองรับการขยายงานตัวแทนได้ จำนวนตัวแทนเพิ่มขึ้นด้วย”

“พนัส” กล่าวว่า ปัจจุบันมี 31 สาขา และปีหน้าจะเพิ่มอีก 3 สาขา เป็น 34 สาขา และจะทยอยเพิ่มอีก ซึ่งการเพิ่มสาขาจะล๊อปกับธุรกิจของธนาคารกรุงเทพเป็นหลัก เช่น ที่ลาว ธนาคารกรุงเทพไปเปิดสาขาแล้วบริษัทก็มีบริษัทร่วมทุนกับนักธุรกิจลาว คือ บริษัทพีซีทีเอเซียอินชัวร์รันส์ ส่วนกัมพูชา ธนาคารกรุงเทพเพิ่งกลับไปเปิดสาขาหลังจากกลับออกมาก่อนหน้านี้ แต่บริษัทยังมีธุรกิจที่ร่วมทุนกับบมจ.กรุงเทพประกันชีวิต และกระทรวงการคลังกัมพูชา คือ บริษัทแคมโบเดีย โลฟ อินชัวร์รันส์อยู่

“เราตั้งเป้าสาขาแต่ละแห่งจะต้องถึงจุดคุ้มทุน (เบรกอีเวนต์) ภายใน 5 ปี ซึ่งถ้าเป็นสาขาที่เปิดแรกๆ ถึงจุดคุ้มทุนไปหมดแล้ว โดยสาขาใหญ่ๆ ทำเบี้ยได้เฉลี่ย 250 ล้านบาทต่อปี ขณะที่สาขาใหม่ๆ ทำได้ประมาณ 70 ล้านบาท”





BKIขยายปีกใหม่3สาขาคุมประกันขนส่งกลุ่มตลาดภูธร-เพื่อนบ้านรับเออีซี

กรุงเทพประกันภัยจัดทัพบุกตลาดภูมิภาค รับกระแสเออีซีปี'58 เพิ่ม 3 สาขา หวังกวาดตลาดภูธร-ลาว-กัมพูชา ขี่ประกันขนส่งมาแรง ขณะที่ประกันภัยรายย่อยยังสะดุดปัญหาหนี้ครัวเรือน

นายพนัส ธีรวณิชย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย (BKI) เปิดเผยว่า ในปี 2558 บริษัทเตรียมขยายสาขาออกไปยังภูมิภาคอีก 3 สาขา จากปัจจุบันมี 31 สาขา เนื่องจากมองว่าตลาดในภูมิภาคเป็นตลาดที่ค่อนข้างมีศักยภาพ โดยเฉพาะในพื้นที่เขตการค้าชายแดนที่มีปริมาณการค้าเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งน่าจะทำให้บริษัทสามารถขยายบริการไปยังประเทศเพื่อนบ้านทั้งลาวและกัมพูชาได้อีกด้วย

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากศักยภาพการเติบโตของปริมาณการค้าชายแดนตั้งแต่ต้นปีถึงเดือน ส.ค. 2557 พบมีมูลค่าการค้าปรับตัวสูงขึ้นมาก โดยเฉพาะในเขตเศรษฐกิจพิเศษทั้ง 5 เขต ได้แก่ เขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด มีมูลค่าการค้า 57,000 ล้านบาท มุกดาหาร 61,470 ล้านบาท ตราด 24,000 ล้านบาท อรัญประเทศ 53,688 ล้านบาท และสะเดา 564,400 ล้านบาท สะท้อนว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพมาก และถ้าประตูเออีซีเปิดอย่างเป็นทางการเชื่อว่ามีมูลค่าการค้าชายแดนจะยิ่งสูงขึ้นไปอีก ดังนั้น การประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งจึงน่าจะเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ด้านนายอภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวว่า ในปี 2558 บริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตทางธุรกิจที่ระดับ 12% โดยมีเบี้ยประกันภัยรับรวมอยู่ที่ 18,200 ล้านบาท จากในปีนี้คาดว่าจะมีเบี้ยรับรวมเติบโต 4.4% และเบี้ยประกันภัยอยู่ที่ 16,300 ล้านบาท โดยการเติบโตดังกล่าวมาจากช่องทางสาขา 16% ช่องทางการขายผ่านธนาคาร (แบงก์แอสซิวรันส์) เติบโต

15-20% ช่องทางตัวแทน 10% ช่องทางโบรกเกอร์อื่น ๆ เติบโต 7-8% และช่องทางการขายผ่านโทรศัพท์ เติบโต 8-9%

ทั้งนี้ ปัจจุบันสัดส่วนการรับประกันภัยของบริษัทมาจากการรับประกันภัยที่ไม่ใช่รถยนต์ (นอนมอเตอร์) 52% ประกอบด้วยประกันอัคคีภัย 10% ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง 2% ประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ 42% และรับประกันภัยรถยนต์ (มอเตอร์) โดยในปีหน้าคาดว่าจะรับประกันภัยในเชิงพาณิชย์จะเติบโตได้ดีกว่าประกันภัยรายย่อย เนื่องจากลูกค้ารายย่อยยังได้รับผลกระทบจากปัญหาหนี้ครัวเรือน สังเกตได้จากงานมอเตอร์เอ็กซ์โป 2014 ยอดขายรถยนต์ก็ไม่เป็นไปตามที่ตั้งเป้าหมาย

ขณะที่ประกันภัยที่จะเติบโตได้อย่างโดดเด่นคือประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (มารีน) เนื่องจากจะได้รับอานิสงส์จากการ

เปิดเออีซีทั้งจากปริมาณการนำเข้า-ส่งออก และปริมาณการค้าชายแดนที่น่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นมาก ขณะที่ประกันภัยอื่น ๆ ทั้งประกันภัยเบ็ดเตล็ด ประกันสุขภาพ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) ก็น่าจะได้รับความนิยมนมากขึ้นเช่นกัน

“ในปีหน้าบริษัทจะปรับรูปแบบการทำธุรกิจให้มีความคล่องตัวขึ้น เช่น การขายทำแพ็คเกจประกันภัยรถยนต์ที่สามารถซื้อง่ายขายคล่อง โดยกำหนดเงื่อนไขด้านประเภทและอายุการใช้งานของรถยนต์ไว้ หากรถยนต์ยี่ห้อ รุ่นนี้ อายุการใช้งานเท่านี้ ก็สามารถซื้อได้ในราคาเท่านี้เลย โดยจะเน้นขายผ่านแบงก์แอสซิวรันส์ และโบรกเกอร์ รวมถึงการมุ่งขยายความคุ้มครองไปยังกลุ่มโรคร้ายแรงมากขึ้น ขณะเดียวกัน จะนำระบบไอทีเข้ามาช่วยในการทำงานมากขึ้นเช่นกัน เพื่อให้การทำงานเป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศ” นายอภิสิทธิ์กล่าว