



Insurance companies hit by slower economy may have to lower rates

SUCHEERA PINIJAPARAKARN
THE NATION

THE hapless economy has hacked the profitability of general insurance companies, which have had to turn to pricing to secure new and existing customers.

General insurance is expected to expand by only 5 per cent this year against the target of 9 per cent after the first quarter showed that the economy is growing slower than the industry had expected, Chai Sophonpanich, chief executive officer of Bangkok Insurance, said last week.

In the first three months, BKI's new business premiums grew by 5 per cent but total premiums were up by only 1 per cent, far behind the projection of 12 per cent for the whole year.

At 12 per cent, total premiums would climb to Bt18.20 billion from Bt15 billion last year.

BKI's total premiums might also expand by 5 per cent in line with the industry, since the company doesn't see any positive factors that could help support premium growth.

General insurers have been relying on auto sales, government projects and private sector activities for growth, but in the first three months, new car sales dropped by 12 per cent, while government spending was less than expected.

Consumer confidence has been in a holding

pattern from the fourth quarter of last year.

When demand is lower, insurers have to use pricing to encourage the customers of other companies to switch. The price war has squeezed margins.

The profit trend of insurance companies this year will be flatter than in the past.

BKI must sustain profitability by focusing on retail customers who have never used insurance products, especially personal accident and health. Those two kinds of products have room to grow compared with motor insurance.

Premiums from retail customers this year are targeted at Bt2 billion against Bt1.5 billion last year.

Insurance for new cars might witness small margins, while second class plus insurance has become more popular instead because the lower premiums are attractive to customers facing low purchasing power.

BKI emphasises first class insurance since it believes that policy provides full coverage and is the choice of customers who

value service quality.

As a major insurance company, BKI has more cost advantages than small companies.

It also has statistics that tell it what kind of policies are continuing to generate healthy margins and what premium rates would be appropriate in case the company has to bid on projects in the future.



CHAI SOPHONPANICH



‘กรุงเทพประกันภัย’ลดเป้าโต5%

กรุงเทพประกันภัยลดเป้าเติบโตเหลือ 5% จากเดิม 12% ตามอุตสาหกรรมประกันที่คาดว่าจะโตแค่ 5% หลังเศรษฐกิจยังไม่ฟื้น ไตรมาสแรกธุรกิจโตได้แค่ 1% ซึ่งการแข่งขันเพิ่ม กดกำไรปีนี้ลดลงทั้งระบบ รับห่วงภาคเกษตรไร้มาตรการรัฐดูแล พร้อมหันรุกรู้นรายย่อยเดินหน้าสร้างแบรนด์กระตุ้นการรับรู้

นายชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า

ในปีนี้นับบริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับรวม 18,200 ล้านบาท หรือเติบโตในระดับ 12% แต่ในไตรมาสแรกเบี้ยประกันภัยรวมโต 1% ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ เนื่องจากเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ส่งผลต่อกำลังซื้อชะลอตัวลง โดยจะเห็นได้ว่ายอดขายรถใน 2 เดือนแรกลดลง 12% ทำให้คาดว่าในปีนี้น่าจะเติบโตได้สูงกว่าปี 2557 ที่ภาพรวมเติบโตเพียง 1% มากนัก โดยคาดว่าในปีนี้อัตราตลาดประกันวินาศภัยจะขยายตัวเพียง 5% ในส่วนของกรุงเทพประกันภัยจะเติบโตใกล้เคียงกับตลาด

“เท่าที่ดูทางสมาคมประกันวินาศภัยและสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ก็มองตัวเลขเบี้ยประกันโดยรวมในปีที่โต 9% แต่ผมคิดว่าถ้าได้ 5% ก็เก่งแล้ว ตั้งแต่สิ้นปีก็คิดว่าไม่เกิน 5% เพราะเศรษฐกิจในขณะนี้มีการปรับลดคาดการณ์ลงจาก 4% เป็น 3-3.5% ก็หวังว่าครึ่งหลังจะโตได้ 4-5% โดยจะต้องอาศัยโครงการใหญ่ ขณะเดียวกันสิ่งที่หวังคือเกษตรยังไม่มีการที่เข้าไปช่วยเหลือ หากกลุ่มนี้ไม่ฟื้นเศรษฐกิจจะลำบาก เพราะที่ผ่านมาราคาสินค้าเกษตรตกหมด และไม่มีการพูดว่าจะช่วยเกษตรกรอย่างไร”

อย่างไรก็ตาม ตลาดที่เติบโตลดลงทำให้การแข่งขันจะเพิ่มมากขึ้นด้วยการแย่งงานและปรับลดราคาเบี้ยประกันลง ดังนั้นแนวโน้มกำไรของระบบปีนี้ไม่ค่อยดี ในส่วนของบริษัทจะยังพยายามเน้นรักษาระดับการ

ทำกำไร และไม่เข้าไปแข่งขันหากเห็นว่าไม่คุ้มค่า ซึ่งการเป็นบริษัทใหญ่ทำให้มีความได้เปรียบในการวิเคราะห์ความเหมาะสมของราคา

จึงเชื่อว่าบริษัทใหญ่ 5 อันดับแรกจะไม่ได้รับผลกระทบด้านกำไรมากนัก แม้จะลดลงบ้างแต่ยังเห็นการเติบโตได้อยู่ ทั้งนี้หากเป็นบริษัทกลางและเล็กจะลำบาก เพราะต้นทุนสูงกว่า โดยเฉพาะในอนาคตจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากมาตรการของทางการที่จะเป็นภาระกับบริษัทเล็กและกลาง และอาจนำไปสู่การขยายหรือควบรวมกิจการได้ในที่สุด

สำหรับการทำกำไรจากการลงทุนที่มีสัดส่วนกว่า 50% นั้นด้วยแนวโน้มดอกเบี้ยที่ลดลงและอาจจะไม่เพิ่มขึ้นในสิ้นปีนี้ ทำให้คาดว่าจะรายได้จากการลงทุนในปีนี้จะทรงตัวจากหรือลดลงได้เล็กน้อย ขณะที่เศรษฐกิจโลกในขณะนี้ยังมีความผันผวนมากจากความพยายามฟื้นเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ ด้วยการปล่อยสภาพคล่องจนสิ้นระบบและอาจนำไปสู่การเก็งกำไรและสร้างฟองสบู่ในสินทรัพย์ได้ โดยมองว่าในระยะ 6 เดือนข้างหน้าจะเข้าสู่ภาวะอันตรายมากขึ้น

นายชัยยังกล่าวอีกว่า ในปีนี้บริษัทจะหันมาเน้นกลุ่มลูกค้ารายย่อยมากขึ้นจากเดิมที่เน้นลูกค้าโรงงานและรายใหญ่ โดยจะเร่งสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก รวมถึงการขยายสาขามากขึ้น โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทได้เปิดสาขาเพิ่มเท่าตัวจากเดิมที่มีเพียง 12-14 สาขา หลังจากนั้นจะตามด้วยการบริการ การขาย

นอกจากนี้บริษัทยังได้เปรียบที่เป็นบริษัทในเครือธนาคารกรุงเทพทำให้ลูกค้าจดจำและมีความน่าเชื่อถือในฐานะการเงิน

ทั้งนี้เป้าหมายการเติบโตที่ระดับ 5% คาดหวังว่าจะมาจากลูกค้ารายย่อยที่ยังไม่เคยซื้อประกันทั้งอุบัติเหตุและสุขภาพ ส่วนประกันภัยรถยนต์เชื่อว่าเข้าไปแย่งตลาดคู่แข่งได้ด้วยแบรนด์และบริการที่ดีแทนการตัดราคาทั้งตลาดรถใหม่และเก่า ทั้งนี้เศรษฐกิจที่ชะลอตัวไม่ได้เห็นว่าลูกค้าชะลอการชำระเบี้ย แต่

ยอมรับว่าลูกค้าหันไปเลือกประกันประเภท 2 บวก และ 3 บวกมากขึ้นเพราะราคาถูกกว่า แต่เป็นประกันที่สร้างรายได้ดีกว่าประกันภัยชั้น 1 แม้ราคาเบี้ยประกันจะอยู่ที่ 5,000-8,000 บาทต่อปี แต่ลูกค้าจะมีการเปรียบเทียบน้อยกว่าการเลือกซื้อประกันภัยชั้น 1

นอกจากนี้ยังตั้งเป้าการเติบโตจากโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐ (เมกะโปรเจกต์) อีกด้วย ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบเพราะเป็นบริษัทใหญ่มีศักยภาพในการรับงานได้มาก และกำลังคนในการจัดการมากกว่า ที่ผ่านมาบริษัทได้เซ็นสัญญาโครงการรถไฟฟ้าไปแล้ว 2-3 โครงการ โดยรับงานกว่าครึ่งของโครงการ ซึ่งก็หวังว่าในสิ้นปีจะสามารถลงนามได้อีก 2-3 โครงการ

“ในขณะนี้เรายังมีเบี้ยรายย่อยน้อย โดยเบี้ย 1.5 หมื่นล้านบาทมาจากลูกค้ารายย่อยแค่ 10% หรือ 1,500 ล้านบาท แต่ปีนี้เราหวังจะเพิ่มเป็นเกือบ 2,000 ล้านบาท อาจจะไม่ได้เพิ่มมากนักแต่ก็ถือเป็นตลาดที่มีโอกาสขยายได้ในเวลาที่ธุรกิจอื่นขยายลำบาก”

นายชัยยังกล่าวถึงการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจภายหลังจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซีนั้น เชื่อว่าจะไม่กระทบกับธุรกิจประกันภัยของไทยมากนัก โดยในส่วนของการแข่งขันจากต่างประเทศนั้นเชื่อว่า คู่แข่งรายใหม่ไม่น่าจะเข้ามามากนักแล้วนับจากนี้ เพราะปัจจุบันนี้ประเทศไทยมีบริษัทประกันภัยต่างประเทศอยู่แล้วกว่า 15 แห่งจากบริษัทประกันภัยทั้งระบบที่มี 65 บริษัท

แต่ที่ผ่านมา จะเห็นว่าการแข่งขันของบริษัทต่างชาติในประเทศไทยยังทำได้ยาก ยกเว้นบริษัทจากญี่ปุ่น รวมถึงมาร์จินในตลาดขณะนี้ก็ไม่ได้จูงใจต่างชาติมากนัก ทางด้านการออกไปขยายธุรกิจในตลาดต่างประเทศก็ทำได้ลำบากเช่นกันไม่ว่าจะเป็นมาเลเซีย หรือสิงคโปร์ที่เราเข้าไปแข่งได้ยากเพราะเราไม่รู้จักพื้นที่หรือคนท้องถิ่น หากจะไปก็ต้องใช้วิธีหาพันธมิตรท้องถิ่นเป็นหลัก