



ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์
ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการใหญ่
บมจ.กรุงเทพประกันภัย

สมย โรหิตเสถียร
รองกรรมการผู้จัดการ
บมจ.วิริยะประกันภัย

สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) รายงานผลประกอบการในช่วง 2 เดือนธุรกิจประกันวินาศภัยทั้งระบบเติบโตแค่ 0.10% เบี้ยประกัน 34,608.67 ล้านบาท โดยประกันรถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักแม้จะเติบโต 2.14% เทียบกับปี 2557 ที่ติดลบ 0.45% แต่ก็ยังไม่ดีนักสาเหตุหลักมาจากเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อตรงยอดขายรถใหม่หดตัวลงถึง 12%

“สมย โรหิตเสถียร” รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.วิริยะประกันภัย กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า ภาวะตลาดประกันภัยรถยนต์โดยรวมในช่วงครึ่งปีแรกฝืดกว่าช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมาเยอะ ยอดขายรถใหม่ตกลงไปมากเนื่องจากเศรษฐกิจชะลอตัว โดยบริษัทตั้งเป้าหมายปีนี้เบี้ยประกันรับรวมคงเติบโตไม่เกิน 3% เทียบกับปีที่ผ่านมาที่มีเบี้ยประกันรับรวม 33,368.29 ล้านบาท ลดลง 1.79%

วิริยะฯ ชู 2+3+ ผู้ศก.ซบหนักไทยค่าคุมค่าของ

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ปรับยุทธศาสตร์ใหม่หลายด้าน ซึ่งในด้านงานขายได้ปรับปรุงแบบประกันใหม่ออกมาเสริม อาทิ ประกันรถยนต์ประเภท 2+ และ 3+ ที่เพิ่งนำออกขายเมื่อต้นปีนี้

เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าและเพิ่มทางเลือกให้มากขึ้น ซึ่งแบบประกันใหม่กลุ่มนี้ขายดีมากมีอัตราเติบโตกว่า 20% จำนวนลูกค้าที่ทำประกันทะเลหลักและกรมธรรม์แล้วส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเก่าที่เคยทำชั้น 1 แล้วต้องการประหยัดค่าเบี้ยเพราะในช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัวกำลังซื้อของลูกค้าลดลง การดูแลลูกค้าเก่าให้ต่ออายุประกันกับบริษัทต่อไปเป็นวิธีที่ดีที่สุด

สำหรับประกันประเภท 1 ที่ยอดขายลดลง “สมย” กล่าวว่า บริษัทได้ปรับปรุงแบบประกันใหม่ให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจเช่นกันโดยจัดทำอัตราเบี้ยประกันระหว่างซ่อมอยู่ห่างและศูนย์ซ่อมมาตรฐานวิริยะประกันภัยเป็นคนละอัตรากัน เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าเพราะบางครั้งรถเก่าไม่ต้องการที่จะซ่อมอยู่ห่างเพื่อ

ประหยัดค่าเบี้ย ขณะที่ศูนย์ซ่อมของวิริยะฯ มีมาตรฐานไม่ต่างจากคู่แข่ง

“2 เดือนแรกส่วนแบ่งตลาดของเรตาลงไปเล็กน้อยจาก 26.7% มาอยู่ที่ 25% เนื่องจากภาวะตลาดรถยนต์ที่ฝืดไปมากกำลังซื้อชั้น 1 ลดลงขณะที่การแข่งขันในตลาดก็มีหลากหลายรูปแบบ มีการเพิ่มมูลค่าให้กับแบบประกันของตัวเอง อีกอย่างก็มาจากเราปรับไปขาย 2+3+ ทำให้เบี้ยต่อกรมธรรม์ลดลง แต่จำนวนลูกค้าที่ทำประกันเพิ่มขึ้น แต่ก็เชื่อว่า 3 เดือนส่วนแบ่งตลาดน่าจะกลับมาอยู่เท่าเดิมเพราะยอดขาย 2+ และ 3+ โตเยอะมาก”

ด้านบริการ “สมย” กล่าวว่า บริษัทมุ่งพัฒนาสินค้าใหม่ทดแทนเพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกมากที่สุดทั้งพัฒนาเครื่องมือต่างๆ ให้ทันสมัย นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น อาทิ การกำหนดพิกัดจุดเกิดเหตุ

เพื่อเข้าไปดูแลลูกค้าเร็วที่สุด จัดอัตราค่าสินไหมจ่ายที่ต่ำกว่ารายจ่ายหรือเซอร์เวเยอร์ให้เพียงพอกับจำนวนอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังได้ร่วมมือกับบริษัทไทยด้าบอดีเซอร์วิส จำกัด จัดสัมมนามาตรฐานการประเมินราคาและการซ่อมตัวถังและสี โดยตัว ขึ้นภายใต้แนวคิดเพื่อการพัฒนาการให้บริการลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ซึ่งเจ้าหน้าที่สุรปรายการความเสียหายของวิริยะประกันภัยจากทั่วประเทศและพนักงานประเมินราคาของโตโยต้าจะได้ร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทักษะและนวัตกรรมใหม่ๆ ของรถยนต์พร้อมเปิดประสบการณ์ใหม่ในเรื่องของทักษะ ความรู้ ความเข้าใจในโครงสร้าง ตัวถัง และอะไหล่รถยนต์โดยตัว ขึ้นตอนในการจัดซ่อมและวิธีในการพิจารณาความเสียหาย

ของรถยนต์ที่เกิดเหตุเพื่อให้การประเมินราคาเป็นไปอย่างถูกต้อง รวดเร็วและเป็นธรรม

“เป็นการปรับปรุงการประเมินราคาความเสียหายและการซ่อมให้ตรงกันคุมราคาค่าซ่อมค่าอะไหล่ด้วยจะทำกับค่ายรถอื่นด้วย”
**กรุงเทพฯเพิ่ม2+คลุมภัยธรรมชาติ
หวังเบี้ย100ล./ชั้น 1 กำไรหด**

ด้าน บมจ.กรุงเทพประกันภัย “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า บริษัทได้จัดทำแพคเกจ 2+ ใหม่เพิ่มความคุ้มครองภัยธรรมชาติ เพราะเห็นว่าภัยธรรมชาติอยู่ใกล้ตัวโดยเริ่มขายมาตั้งแต่ต้นปีผ่านทุกช่องทางมีด้วยกัน 2 แผน คือ 1.First Care 2+ Special ทีวีคูณ และ 2.First Care 2+ Special สุดคุ้ม เพิ่มความคุ้มครองทั้งภัยก่อการร้าย และ 4 ภัยธรรมชาติ ได้แก่ น้ำท่วม แผ่นดินไหว ลูกเห็บ และลมพายุทุนประกันภัยภัยธรรมชาติ 100,000 บาท โดยความคุ้มครองหลักได้ขยายทุน

ประกันภัยสูงสุดถึง 700,000 บาท ขยายอายุรถที่รับประกันถึง 15 ปี เบี้ยเริ่มต้นเพียง 7,900 บาทไม่มีความรับผิดชอบส่วนแรก ซึ่งประกันภัย First Care 2+ Special ทีวีคูณจะเน้นที่วงเงินที่สูง ขณะที่ประกันภัย First Care 2+ Special สุดคุ้มจะเน้นเบี้ยที่ถูกลง เป้าหมายเบี้ยประกันภัยประมาณ 100 ล้านบาท

สำหรับชั้น 1 “ดร.อภิสิทธิ์” กล่าวว่า ในช่วง 3 ปีนี้จะเน้นไปที่ประกันภัยรถยนต์ BKI Telematics เป็นหลัก เนื่องจากเป็นนวัตกรรมใหม่ที่จะเปลี่ยนทั้งการรับประกันภัยและพฤติกรรมผู้บริโภค โดยกลุ่มเป้าหมายหลักจะเน้นไปที่ลูกค้ารายย่อยและผู้ประกอบการกลุ่ม Logistics

“ชั้น 1 ยิ่งทำกำไรยากขึ้นเพราะอัตราความเสียหายสูง



จะขึ้นเบี้ยก็ยากเพราะแข่งขันลำบาก ดังนั้น บริษัทต่างๆ จะหันมาขายชั้น 2 + และ 3 + มากขึ้น จะยังทำให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้น อย่างที่เราหันไปเพิ่มความคุ้มครอง 2 + ตั้งแต่ต้นปี เราออกแพ็คเกจชั้น 1 Used Car ที่ขายคุ้มครองรถอายุ 7-12 ปีรวมถึงแพ็คเกจประกันภัยสำหรับรถ SUV โดยเฉพาะรับอายุรถ 2-12 ปี ซึ่งในช่วง 3 เดือนแรกเบี้ยรถยนต์ของเราเพิ่มขึ้นเล็กน้อย”

ด้าน “อานนท์ วัจวสุ” นายกมลสมาคมประกันวินาศภัยไทย กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า ธุรกิจประกันวินาศภัยในช่วงครึ่งปีแรกอาจจะไม่เติบโตตัวเลขอาจจะเป็น 0% เนื่องจาก 2 ธุรกิจหลักคือ ประกันภัยรถยนต์ยังไม่ดีขึ้นแม้มูลค่ารถยนต์จะเพิ่มขึ้นบ้างเนื่องจากรถ

ใหม่ราคาแพงขายได้มากขึ้นแต่รถใหม่มีสัดส่วนเพียง 10% ของตลาดเท่านั้นอีก 90% เป็นรถตั้งแต่ปีสอง

ขึ้นไปซึ่งมูลค่าลดลงทุกปี ขณะที่ประกันภัยทรัพย์สินอัตราเบี้ยจะอ่อนตัวลงอีกเนื่องจากแข่งขันดีดราคากันมากเพราะไม่มีความเสียหายใหญ่เกิดขึ้นอีกหลังจากน้ำท่วมเมื่อปี 2554

“ทุกอย่างขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจถ้าส่งออกและการบริโภคภายในประเทศเป็นอย่างนี้เท่ากับครึ่งปีแรกคงไม่มีอะไรมากระตุ้นเศรษฐกิจได้ ต้องรอครึ่งปีหลัง”

ถามถึงการแข่งขันในธุรกิจประกันภัยรถยนต์ นายกมลสมาคมประกันวินาศภัยมองว่า ไม่น่าจะรุนแรงมากเพราะทุกบริษัทรู้ว่ายังแข่งขันดีดราคาเบี้ยกันมากเท่าไรยิ่งขาดทุนเพราะอัตราสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ปีที่ผ่านมาสูงถึง 57% เฉพาะประกันภาคสมัครใจ 60% ขณะที่ต้นทุนค่าแรงค่าอะไหล่เพิ่มขึ้นทุกปีเฉลี่ยปีละ 7% แม้ระยะหลังบริษัทประกันต่างๆ จะหันมาขายประเภท 2+ 3+ (2 พัลส์ 3 พัลส์) มากขึ้นเพราะสินไหมไม่สูงเท่าชั้น 1 พอมีกำไรทำให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้นแต่เบี้ย 2+ 3+ ต่ำแค่ 6,000-7,000

บาทต่อคันช่องว่างที่จะเผื่อให้มีการดีดราคาคงทำได้ไม่มากเหมือนชั้น 1 เบี้ยหลักหมื่นกว่าบาท

แข่งให้ค่าก็เกินระหว่างซ่อมรถ

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า บริษัทประกันภัยอื่นๆ ที่เพิ่งปรับปรุงความคุ้มครองในกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์เพื่อสร้างจุดขาย อาทิ บมจ. แอ็กซ่าประกันภัยเพิ่งออก “มอเตอร์ แอด ออน” ที่ขยายความคุ้มครองเพิ่มจากชั้น 1 หรือประกัน

ประเภทอื่นที่มีความคุ้มครองตัวรถคันเอาประกันโดยจะชดเชยค่าใช้จ่ายระหว่างการเดินทางกรณีรถเข้าซ่อม เช่น ค่าแท็กซี่ 3,000 บาท ต่อครั้งหากเป็นฝ่ายถูก ถ้าเป็นฝ่ายผิดจ่ายให้ 1,500 บาทต่อครั้งลูกค้าจ่ายเบี้ยเพิ่มขึ้นจากเดิมราว 1,000-1,500 บาท

บมจ. สามีคี่ประกันภัยในเครือ “เอส กรุ๊ป” ที่เพิ่งนำแบบประกันภัยรถยนต์ประเภท 3 พัลส์มาขายผ่านธนาคาร LH แแบงก์ ซึ่งมีจุดเด่นให้ค่าใช้จ่ายในการเดินทางหากรถเข้าซ่อมเช่นกันโดยจ่ายให้ 1% ของทุนประกันกรณีเป็นฝ่ายถูก