



“ชัย โสภณพนิช”ฉายภาพ ครึ่งหลังกรุงเทพประกันภัย

“ชัย โสภณพนิช” ขยายภาพครึ่งปีหลัง “กรุงเทพประกันภัย” ในปีนี้ตัวเลขอาจไม่ถึงเป้าหมาย แต่ยังคงเชื่อมั่นว่าปีนี้การเติบโตอย่างดีที่สุดอาจถึง 3% ถึงแม้ในช่วงครึ่งปีแรกหน้าตาผลประกอบการจะเติบโตเพียง 2.7% ดีกว่าภาพรวมของอุตสาหกรรม ในขณะที่ตลาดประกันภัยรถยนต์ ยังต้องรอถึงปี 2559 คาดกำลังซื้อรถใหม่จะเข้ามา ส่วนประกันภัยทรัพย์สินราคาเบี้ยในปีนี้น่าจะปรับลดลงบ้าง เพราะไม่มีความเสี่ยงจากภัยน้ำท่วม บวกกับ “ประกันภัยต่อ” ยอมลดราคาเบี้ยลง ยอมรับเศรษฐกิจยังเคลื่อนไหวช้า กำลังซื้อมีน้อย แต่จำเป็นต้องหาวิธีการรักษาลูกค้าเดิมทุกวิถีทาง...

“ภาพรวมของธุรกิจประกันชีวิตใน 4 เดือนที่ผ่านมาของปีนี้ มีการขยายตัวเพียง 1.1% ใกล้เคียงปี 2557 ที่ขยายตัวใกล้เคียงกันกับในปี 2556 คือ มีเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 1.1%” “ชัย โสภณพนิช” ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI สรุปภาพรวมคร่าวๆ...

ในขณะที่ผลประกอบการในรอบ 6 เดือนของกรุงเทพประกันภัยยังถือว่าดีกว่าตลาดเล็กน้อย โดย 6 เดือนแรกบริษัทมีปริมาณเบี้ย 7,900 ล้านบาท เติบโต 2.7% ในขณะที่สิ้นปีนี้ ตั้งเป้าหมายเบี้ยรับรวมไว้ที่ราว 18,000 ล้านบาท

“เบี้ยที่เพิ่มเข้ามาในช่วงครึ่งแรกปีนี้ เพิ่มในช่วงเดือนมกราคม จากการปรับตัวเลขในช่วงสิ้นปีที่ผ่านมาและสิ้นปีที่แล้วที่ลูกค้าได้ต่ออายุกรมธรรม์ข้ามปี ตรงกันข้ามกับช่วงเดือนกุมภาพันธ์ และมีนาคม เบี้ยไม่เพิ่มขึ้นเลย”

ชัย บอกว่า ดูจากท่าทีของภาวะเศรษฐกิจในปีนี้น่าจะยังไม่ค่อยดีขึ้นมาก เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจเมื่อ 3-4 ปีก่อน ทำให้ยอดขายตลาดรถยนต์ลดลง กำลังซื้อก็ไม่มี การลงทุนใหม่น้อยลง

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะเห็นยอดขายรถยนต์ปรับเพิ่มขึ้นบ้างในกลุ่มรถยนต์ขนาดเครื่องยนต์ 1800-2000 ซีซี แต่ก็ยังมีผลกระทบในกลุ่มรถยนต์ขนาดเล็ก ซึ่งเป็นผลลูกกลมต่อเนื่องมาจากโครงการรถยนต์คันแรก ที่จุดให้ตลาดรถยนต์โดยรวมลดลง

■ “ชัย โสภณพนิช” ฉายภาพ ครึ่งหลังกรุงเทพประกันภัย

“5 เดือนแรกปีนี้ ยอดขายรถยนต์ใหม่อยู่ที่ 15% เท่านั้น ซึ่งถ้ายอดขายรถยนต์กลับมาพลิกฟื้นในปี 2549 ก็เชื่อว่าเบี้ยประกันภัยจะเพิ่มสูงขึ้นอีกนิด เพราะประกันภัยรถยนต์มีสัดส่วนสูงถึง 58% ในอุตสาหกรรมประกันภัย”

ชัย ยอมรับว่า ในช่วง 6 เดือนหลังปีนี้จะคงคาดหวังอะไรว่ากว่านี้ไม่ได้ ที่สำคัญคือ ลีนปีนี้เป้าหมายที่เคยตั้งไว้คงไม่ถึงเป้าหมายอย่างแน่นอน ดังนั้นปัญหาคือ ในปี 2559 ที่จะถึงบริษัทจะตั้งเป้าหมายเท่าไร เพราะสภาพเศรษฐกิจและปัญหาการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อกรมเร้ารัฐบาลอาจทำให้ปีนี้นีผลประกอบการคงไม่ดีขึ้นเท่าที่ควร

“ในปีหน้าเชื่อว่าอย่างเก่งบริษัทอาจจะเติบโตได้ 5% ก็เก่งแล้ว ขณะที่ปีนี้อาจจะเติบโตได้แค่ 3%”

อย่างไรก็ตาม ชัยยังมีมุมมองในบวกกับยอดขายรถยนต์โดยเชื่อว่าในปี 2559 ถือเป็นปีที่ 4 จะเข้าปีที่ 5 ที่ตลาดรถยนต์น่าจะปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อย เพราะมีคนที่เริ่มสนใจรถมือสองมากขึ้น และเป็นปีที่มีการชะลอของกำลังซื้อมานานแล้ว ดังนั้นยอดขายรถยนต์ก็น่าจะดีขึ้นกว่าในปีนี ซึ่งยังออกอาการแย่อยู่

ส่วนสำคัญก็มาจากยอดขายจากมาตรการรถคันแรกตั้งแต่ปี 2555 ปรับตัวสูงกว่า 80% เทียบกับปี 2554 ที่มีเพียง 28% ทำให้เบี้ยทั้งระบบกระโดดสูงขึ้น ดังนั้นก็เชื่อว่ายอดขายที่หล่นลงมาในช่วง 4 ปีถัดจากนั้นก็น่าจะถึงจุดต่ำสุดแล้ว ซึ่งในปี 2559 จะเข้าสู่ปีที่ 5 ที่ตลาดจะมีกำลังซื้อใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

“ในปี 2557 บริษัทเราขายตัวได้ต่ำกว่า 3% แต่ในปี 2558 คาดว่ากรุงเทพประกันภัยจะเติบโตที่ 3% ส่วนในปี 2559 ก็ยังไม่แน่ใจว่าเป้าหมายเบี้ยรับรวมที่ 20,000 ล้านบาท จะถึงเป้าหมายหรือป่าว”

ขณะที่ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน หรือ IAR (Industrial All Risks) ในกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากมีการปรับเบี้ยเพิ่มขึ้นนับจากปี 2554 ที่เกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ แต่เพราะที่ผ่านมหลังจากนั้นไม่มีน้ำท่วม จึงคาดว่าปีนี้ราคาเบี้ยยังคงลดลงมาบ้าง เพราะคนไม่วิตกกังวลแล้ว และบริษัทประกันภัยก็สามารถซื้อประกันต่อจาก บริษัทประกันภัยต่อจากต่างประเทศได้มากขึ้น โดยที่มีการปรับลดเบี้ย



ชัย โสภณพนิช

ลงมาด้วย

“ประกัน IAR คงไม่ปรับลดลงอีกแล้ว ตอนนี้ราคาเบี้ยก็เริ่มต่ำติดพื้นแล้ว เราเชื่อว่าคงไม่น่าจะต่ำไปกว่านี้”

ชัย บอกว่า ถึงแม้กรุงเทพประกันภัยจะมี

ลูกค้ารายใหญ่ในปริมาณมาก แต่ก็ยังไม่ยอมทิ้งฐานลูกค้ารายย่อย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นตลาดในกลุ่มประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล และประกันสุขภาพ ซึ่งการเน้นมาที่รายย่อยจำนวนเบี้ยจะไม่มากเท่ารายใหญ่ แต่จำนวนรายจะมีมากกว่า

กลุ่มลูกค้ารายใหญ่

“เศรษฐกิจในปัจจุบันซบเซา เงินในตลาดหรือกำลังซื้อมีน้อย แต่ลูกค้าเป็นกลุ่มที่ทำกำไรให้กับบริษัทตลอด ดังนั้นเราจึงต้องรักษาเอาไว้ อย่าให้หนีไปที่อื่น เราจะพยายามเน้นลูกค้าที่มีอยู่ในมือเป็นหลัก ถึงแม้ในทางอ้อมจะมีลูกค้าหน้าใหม่ๆเข้ามาก็ตาม”

ชัยบอกว่า เป้าหมายปีนี้ที่การเติบโต 3% จะโฟกัสไปที่ช่องทางที่ถือว่า แอคทีฟที่สุดนั่นก็คือ ช่องทางขายในสาขาแบงก์ ที่มีการเติบโตของเบี้ยอยู่ที่ 15% โดยเฉพาะสินค้าประกันภัยรถยนต์ มีการขยายตัวผ่านช่องทางธนาคารของสาขาธนาคารกรุงเทพค่อนข้างสูง ทั้งในเมืองหลวงและภูมิภาค