



# ตลาดรถบรรทุกเดือด! หน้าใหม่แห่ชิงเค้ก

## จับตา! คัมพ์เบียร์รถปี 1-3



**อานนท์ วงศ์สุ**  
นายกสมาคมผู้ประกอบการรถบรรทุกไทย

นับพลันที่มีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ส่งผลบวกต่อตลาดรถใหญ่โดยเฉพาะรถบรรทุกเนื้อหอมขึ้นมาทันทีจากในอดีตที่ไม่ค่อยมีบริษัทประกันภัยโหลอยากรับประกันเพราะขาดทุน เริ่มมีบริษัทประกันภัยหน้าใหม่ๆ เข้ามาในตลาดมากขึ้นเห็นได้จากในงานที่สมาคมขนส่งสินค้าและโลจิสติกส์ไทยจัดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้มีบริษัทประกันภัยไปร่วมออกบูธหลายบริษัท

### ● เออีซีหนุนตลาดรถบรรทุก

"ตลาดประกันรถบรรทุกก็แข่งขันกันมานาน แต่ก็มีแค่ 2-3 บริษัท วิริยะใหญ่สุดแล้วก็มีสินมั่นคง กรุงเทพ แต่ตอนนี้ผู้เล่นรายใหม่ๆ เข้ามา คนที่ไม่เคยเล่นอาจจะมาลงเล่น กระแसेอีซีก็มีผล ผู้เล่นรายใหม่ๆ ทำให้เกิดการแข่งขันสูงขึ้น ถ้าลูกค้ามีจำนวนไม่เพิ่มขึ้นเท่าไร แต่คนขายมีเพิ่มขึ้น การจะเข้าไปในตลาดก็หนีไม่พ้นต้องแข่งลดเบี้ยเพิ่มคอมมิสชั่น" อานนท์ วงศ์สุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย กล่าวกับ "สยามธุรกิจ"

อย่างไรก็ดี การที่สมาคมฯ กำลังจะจัดกลุ่มรถยนต์ใหม่ทั้งหมดรวมถึงรถบรรทุกด้วยจะทำให้เบี้ยสะท้อนความเสี่ยงที่แท้จริงมากขึ้น เช่น วันนี้นะเราออกรถบรรทุกส่วนบุคคลกับรถบรรทุกสาธารณะอัตราเบี้ยต่างกัน แต่จริงๆ แล้วอัตราสินไหมทดแทน (Loss Ratio) ต่างกันหรือเปล่าก็ไม่รู้ ควรจะไปดู รถบรรทุกแทนจะดูกลุ่มเดียวกันคือเป็นหลายกลุ่มขึ้นแยกเป็นรถบรรทุกส่วนบุคคล รถบรรทุกสาธารณะรถบรรทุกพิเศษ

"อย่างการประกาศ Loss Ratio รถบรรทุกก็ต้องเป็นรถบรรทุกส่วนบุคคลอัตราสินไหมเท่านี้ รถบรรทุกสาธารณะรถบรรทุกพิเศษอัตราเท่านี้ รถบรรทุกปี 1 ปี 2 ปี 3 อัตราเท่านี้ รถบรรทุกยี่ห้อนี้ รุ่นนี้อัตราเท่านี้"

### ● วิริยะฯ ชูบริการสินไหมด้วย

สำหรับเจ้าตลาดอย่าง บมจ.วิริยะประกันภัย โดย "สยาม โรทีตเสถียร" รองกรรมการผู้จัดการ กล่าวกับ "สยามธุรกิจ" ว่า ตลาดประกันภัยรถบรรทุกน่าจะแข่งขันรุนแรงมากขึ้นเป็นผลมาจากการเปิดเออีซีซึ่งไม่ใช่แค่รถบรรทุกแต่ยังรวมไปถึงการประกันภัยความรับผิดชอบของผู้ขนส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศที่คู่ไปกับโลจิสติกส์ด้วย ซึ่งบริษัทต่างๆ ก็มองโอกาสนี้ อีกทั้งระยะหลังธุรกิจรถบรรทุกมีความเสี่ยงลดลงเนื่องจากผู้ประกอบการระวังมากขึ้นมีการติดตั้งที่เอสทีรถยนต์ไว้ว่ารถอยู่ที่ไหน พนักงานขับรถอย่างไร ดูแลพฤติกรรมคนขับทำให้ความเสียหายเกิดน้อยลง อีกทั้งหน่วยงานรัฐมีการรณรงค์ลดอุบัติเหตุมากขึ้นทำให้อุบัติเหตุเกิดน้อยลง โดยการแข่งขันมี 2 เรื่องคือราคาแข่งไม่เยอะและบริการด้านสินไหม

สำหรับวิริยะฯ มีนโยบายที่จะขยายตลาดกลุ่มนี้มากขึ้นโดยบริษัทเป็นเจ้าตลาดอยู่มีฐานลูกค้าจำนวนมาก จะไม่ลงไปเล่นราคาแต่จะเน้นด้านบริการด้านสินไหมทดแทนโดยเฉพาะมาตรฐานการซ่อมมีอยู่ซ่อมรองรับทุกจังหวัด เช่นเดียวกับแบบประกันหากเป็นรถบรรทุกเก่าจะซื้อประกันชั้น 3 แต่หากเป็นรถใหม่จะซื้อชั้น 1 เนื่องจากจะมีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ สมอรถต่างๆ ซึ่งหากเสียหายมีค่าซ่อมสูงโดยบริษัทเพียงขยายความคุ้มครองวงธรรม์ประกันภัยความรับผิดชอบของผู้ขนส่งเข้าไปในประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ ลาว จากเดิมสิ้นสุดแค่ชายแดนไทย

### ● สิ้นบนคชฯ ชักทำไถยาก

"เรื่องเดช ดุษฎีสุรพจน์" ประธานกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ บมจ.สินมั่นคงประกันภัย กล่าวกับ "สยามธุรกิจ" ว่า การเปิดเออีซีทำให้ตลาดประกันภัยรถบรรทุกมีความน่าสนใจและดึงดูดบริษัทประกันภัยต่างๆ ได้มากขึ้น แต่ปัญหาในการทำตลาดนี้คือ Loss Ratio របบางกลุ่มบางรหัส อาทิ รถหัวลาก ยังมีสินไหมทดแทนสูงอยู่

"ทุกคนมองทุกตลาด หลายคนอยากเข้ามาเพื่อได้เบี้ยโต ให้ได้เบี้ยเข้ามาเพราะเศรษฐกิจแย่ แต่ไม่ได้มองว่าเบี้ยรับเข้ามาวันนี้กับ Loss ที่จะเกิดขึ้นข้างหน้าจะเป็นอย่างไรจะกระทบกับเงินกองทุนอย่างไร เราเองก็ทำมาหลายปีเป็นตลาดที่ทำกำไรยาก"

### ● รุกงพฯ รุกปี 1-3 สินมั่นคง 60%

"ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์" ผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวกับ "สยามธุรกิจ" ว่า สาเหตุที่บริษัทประกันให้ความสนใจตลาดรถบรรทุกมากขึ้นนอกจากเออีซีแล้ว จำนวนรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์ที่จดทะเบียนมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมามีรถคดล็อกกับกาของสินเชื่อผ่านไฟแนนซ์ต่างๆ ที่ขยายตัวขึ้นเมกตามการขยายตัวของธุรกิจโลจิสติกส์และการขนส่งสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านมีจำนวนเพิ่มขึ้นด้วย

"แนวโน้มการแข่งขันก็มีเพิ่มขึ้นจากบริษัทใหม่ๆ ที่เข้ามาโดยเฉพาะค่ายประกันรถยนต์ใหญ่ๆ เนื่องจากตลาดรถเก่าไม่ได้ไม่เหมือนรถบรรทุกที่โตกว่า การแข่งขันตัดราคาแข่งมีบ้างแต่ไม่น่าจะมากเพราะสถิติสินไหมรถบรรทุกค่อนข้างผันผวนกลุ่มนี้จะแข่งเยอะคงเป็นรถใหม่ตั้งแต่ปี 1-3 เพราะ Loss Ratio ค่อนข้างดีสถิติที่เราทำก็ต่ำกว่า 60% ถ้าเป็นรถเก่าสินไหมจะสูงกว่า"

สำหรับกรุงเทพฯ มีนโยบายขยายตลาดกลุ่มนี้เช่นกันเน้นประกันชั้น 1 รถใหม่ปี 1-3 ผ่านช่องทางไฟแนนซ์และดีลเลอร์ มุ่งจับคู่ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เป็นพรีฟคือกลุ่มที่มีรถให้บริการเป็นหลักก็มีระบบบริหารจัดการดี เน้นส่งเสริมให้มีการติดตั้งเทคโนโลยีเพื่อควบคุมพฤติกรรมผู้ขับขี่สะท้อนเป็นคะแนนลดเบี้ยประกัน



### ● แอลเอ็มจี มั่นใจมีผู้ซ่อมรถ

ขณะที่ บมจ.แอลเอ็มจีประกันภัย โดย “ไพบูลย์ จิรายุวัฒน์” ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายสินไหมทดแทน ให้ความเห็น “สยามธุรกิจ” ว่า บริษัทเริ่มขยายตลาดนี้ ประมาณ 1-2 ปีแล้วเพราะมองเห็นแนวโน้มมาตั้งแต่ก่อนเปิดเออีซีที่น่าจะเป็นตลาดที่มีโอกาสขยายได้ อีกทั้งตลาดกลุ่มนี้มีความเสี่ยงลดลงเมื่อเทียบกับในอดีต เนื่องจากการประกอบธุรกิจรถบรรทุกเปลี่ยนมา เป็นบริษัท การบริหารจัดการดีขึ้น นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ติดตามรถและควบคุมพฤติกรรมคนขับ

“แนวโน้มการแข่งขันจะสูงขึ้นแน่นอน แต่อย่าให้มากเกินไปจนขาดทุนซึ่งเรื่องนี้ก็มีการพูดคุยกันในสมาคมฯ สำหรับแอลเอ็มจีเองเราก็มีนโยบายรุกตลาดกลุ่มนี้มากขึ้น มุ่งไปที่การให้บริการโดยเฉพาะความรวดเร็ว ด้านสินไหม การซ่อม ปัจจุบันมีผู้ซ่อมทั่วประเทศราว 80 แห่ง เชื่อว่าเพียงพอที่จะรองรับได้ ราคาเบี้ยก็สู้ได้ระดับหนึ่ง”

### ● “บัสสิน” ตั้งเป้าเบี้ยรถบรรทุก 5%

ด้าน “เลิศชาย ประภาศิริรัตน์” รองกรรมการผู้อำนวยการ บมจ.นำสินประกันภัย ซึ่งเป็นบริษัทที่ขายรถตลาดนี้มากในระยะนี้ กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า แม้จะมีผู้เล่นในตลาดรถใหญ่มากขึ้นกว่าเดิม แต่ตลาดคงไม่ต่างไปจากเดิมมากนักเพราะส่วนใหญ่ลูกค้าและบริษัทประกันภัยมีความผูกพันกัน เจ้าของรถบรรทุกเองก็ไม่กล้าที่จะเปลี่ยนบริษัทประกันด้วย เพราะไม่มั่นใจในเรื่องของ

ประสิทธิภาพบริการ จึงยังไม่มีสัญญาณในเรื่องของการแข่งขันตัดราคา

สำหรับนำสินฯ ปีนี้ตั้งเป้าเบี้ยรับรวม 2,500 ล้านบาท โต 25% โดย 80% ยังเป็น มอเตอร์ ซึ่งในจำนวนนี้ 80% เป็นรถใหญ่ โดยตั้งเป้าจะขยายฐานรถใหญ่เพิ่มอีก 4-5% เพราะมีความชำนาญในตลาดนี้อยู่และยังสอดคล้องกับเออีซีด้วย จะเน้นขายประกันการขนส่งที่เพิ่มประกันความรับผิดให้สูงขึ้นได้

### ● เมืองไทยฯ จับกลุ่มรถยุโรป-ญี่ปุ่น

แหล่งข่าวจาก บมจ.เมืองไทยประกันภัย กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า ตลาดรถใหญ่มีการแข่งขันกันมากขึ้น แต่จำนวนผู้เล่นในตลาดนี้ก็ยังมีน้อย ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งไม่ได้แข่งตัดราคารุนแรง เพราะตลาดรถใหญ่เน้นเรื่องของการบริหารความเสี่ยง บริหารสินไหม

โดยเมืองไทยฯ เดิมเล่นแบบคัดเลือกลูกค้า พอร์ตยังน้อยอยู่มีเบี้ยประมาณ 200 ล้านบาท จะเพิ่มเป็น 400 ล้านบาท เน้นรถบรรทุกกลุ่มลูกค้าแบบฟลีทที่มีรถจำนวนมากโดยจะติดกับลีสซิ่ง และดีลเลอร์ มุ่งไปที่รถยุโรป และรถญี่ปุ่น เพราะมีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ทำให้การบรรทุกหรือระบบช่วงล่างของรถดีขึ้นกว่าเดิม ทำให้ปลอดภัยขึ้น รวมไปถึงเรื่องของอะไหล่รถมีการสต็อกไว้พร้อมสำหรับการซ่อมแซม