



BKIไม่หวั่นประกันแข่งดัมพ์ราคา เล็งเจาะลูกค้ารายกลุ่มสร้างกำไร

กรุงเทพประกันภัย มอธุรกิจประกันภัยปี 59 แข่งขันรุนแรงต่อเนื่อง เชื่อยังเห็นกลยุทธ์ดัมพ์ราคาสร้างยอดขาย หลังตลาดรถยนต์และเศรษฐกิจยังไม่ฟื้น ขณะที่บริษัทฯ ย้ำไม่แข่งราคาแน่ พร้อมเล็งออกผลิตภัณฑ์ตอบใจลูกค้าราย Segment สร้างผลกำไร ตั้งเป้าปี 59 เติบโต 13%

นายพนัส ธีรวิชัยกุล กรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI เปิดเผยถึงแนวโน้มธุรกิจประกันวินาศภัยไทยในปี 2559 ว่า จากการคาดการณ์ว่าธุรกิจประกันวินาศภัยในปีนี้จะมียieldประกันภัยรับโดยตรงประมาณ 2.17 แสนล้านบาท เติบโตจากปีก่อนประมาณ 4% นั้น จะมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการลงทุนภาครัฐในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม ซึ่งในปีนี้จะคาดว่าจะมีโครงการก่อสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมที่สามารถประกวดราคาได้แล้วเสร็จ 10 โครงการ คิดเป็นมูลค่าการลงทุน 3.08 แสนล้านบาท เทียบกับปี 2558 ที่มีการประมูลแล้วเสร็จเพียง 1 โครงการ คิดเป็นมูลค่าเพียง 2.6 หมื่นล้านบาท ซึ่งธุรกิจประกันวินาศภัยยังได้ประโยชน์จากการเติบโตของธุรกิจขนส่ง โลจิสติกส์ และการค้าชายแดน โดยเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

แต่อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประกันวินาศภัยก็ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตาม อาทิ อัตราเบี้ยประกันภัยทรัพย์สินที่ยังคงมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ ตามอัตราเบี้ยประกันภัยต่อที่ยังคงลดลงอย่างต่อเนื่องจากภาวะการแข่งขันในตลาดประกันภัยต่อ และการที่ไม่มีมหันตภัยขนาดใหญ่เกิดขึ้นในปีที่ผ่านมา อีกทั้งกำลังซื้อของเกษตรกรซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศยังคงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ แต่ภาวะหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยคาดว่าในปี 2559 จะอยู่ในระดับ 84% ของ GDP ขณะที่ยอดจำหน่ายรถยนต์ในปี 2559 คาดว่าจะลดลงจากปีก่อนหน้าถึง 10% และเป็นการเติบโตติดลบเป็นปีที่ 4 ติดต่อกัน

แน่นอนว่า จากการที่เศรษฐกิจยังไม่ฟื้น แนวโน้มของธุรกิจประกันวินาศภัยต่างๆ จะการแข่งขันด้านราคาน่าจะยังรุนแรงอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะการประกันภัยรถยนต์ เนื่องจากเบี้ยประกันภัยจากโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมของภาครัฐ อาจจะกระจุกตัวอยู่กับบริษัทประกันภัยที่มีขีดความสามารถในการรับประกันภัยทรัพย์สินมูลค่าสูงๆ เพียงไม่กี่ราย ขณะที่ยอดขายรถยนต์ใหม่มีแนวโน้มเติบโต

ติดลบ

อย่างไรก็ตาม แม้จะมีการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรง แต่เชื่อว่าบริษัทประกันภัย จะต้องสร้างกำไรจากการรับประกันภัยเช่นกัน โดยจะมุ่งโฟกัสที่ Segment ที่สามารถทำกำไรได้ มากกว่าจะลดราคาแข่งขันแบบเหมารวม เช่น การออก Package เบี้ยประกันภัยแบบ Single Rate ในรุ่นรถและอายุรถที่ยังมีกำไร หรือการทำ Segmentation กลุ่มลูกค้าตามพฤติกรรมและสถานะความเสี่ยงภัย เช่น พื้นที่ พฤติกรรม และระยะเวลาการขับขี่ เพื่อให้สามารถลดเบี้ยประกันภัยในการแข่งขันได้สำหรับกลุ่มผู้ที่มีความเสี่ยงภัยต่ำ

ด้าน ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้อำนวยการใหญ่ เผยถึงทิศทางดำเนินงานของกรุงเทพประกันภัยในปี 2559 ว่า บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันภัยที่ประมาณ 13% คิดเป็นเบี้ยประกันภัยรับรวม 18,000 ล้านบาท เทียบกับปี 2558 ที่เติบโต 0.6% โดยคาดว่าจะได้รับผลบวกจากการใช้จ่ายงบประมาณภาครัฐในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานคมนาคมสำหรับลูกค้ารายย่อยนั้น สถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลงทำให้การแข่งขันด้านราคาเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะมุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพที่จะทำกำไรได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและสถานะทางการเงินของบริษัทฯ

โดยแนวทางการดำเนินงานบริษัทฯ ในปีนี้ จะเน้นประกันภัยรถยนต์โครงการ BKI Telematics อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการรับรู้ในกลุ่มเป้าหมาย โดย Telematics จะช่วยให้ลูกค้าได้รับทราบถึงพฤติกรรมขับขี่ เพื่อป้องกันการเกิดอุบัติเหตุ และลูกค้าที่มีพฤติกรรมขับขี่ดีจะได้รับส่วนลดค่าเบี้ยประกันภัย รวมไปถึงการออกกรมธรรม์รถยนต์เบี้ยประกันภัย Single Rate ในราคาที่แข่งขันกับตลาดได้ สำหรับรถยนต์ บางรุ่นที่ยังมีอัตราความเสียหายต่ำ เช่น รถ SUV

นอกจากนี้ จะมีการปรับปรุงกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ 2+ ให้มีความน่าสนใจเพิ่มขึ้น โดยเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนทุนประกันภัยได้ตามความต้องการ ซึ่งหากเลือกทุนประกันภัยน้อยลง ก็จะส่งผลให้เบี้ยประกันภัยลดลง และกำหนดอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ที่แตกต่างกันตามแต่ละพื้นที่ของประเทศ เนื่องจากมีพฤติกรรมความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุที่แตกต่างกัน รวมทั้งอัตราค่าแรงและค่าซ่อมยังแตกต่างกันด้วย