



เศรษฐกิจฟื้นพิษยอดขายรถพีดี! เบียหด'ประกัน'พลิกตำราล่าเบียหวั่นเจ็ง!

ค่ายประกันภัยปี'59 หืดจับ ต้นเหตุยอดขายรถดรอปลงหนัก กระแสหันราคา คงไม่เดือดเหมือนเช่นเคย เนื่องจากอัตราเสี่ยงพุ่งสูงปรี๊ด 65% บรรดาเกจเดือน!! หากแบกรับความเสี่ยงมากกว่านี้ มีสิทธิ์ขาดทุน...หลายค่ายไม่หวั่นค่าเดือน ลุยตะหันราคา ลดอัตราเบียประกัน & ลดความคุ้มครองลง ส่วนค่ายหัวไว เปิดระบบแบบเติมเงินผ่อนจ่าย สอดรับกับภาวะเศรษฐกิจเขา

นายอานนท์ วัจวสุ นายกสมาคมประกันวินาศภัยไทย เปิดเผยว่า ปัจจุบันเริ่มเห็นบริษัทประกันภัยรถยนต์ขนาดกลาง และเล็ก ประสบปัญหาขาดทุนเพิ่มขึ้น หลังจากรถมีการแข่งขันการตัดราคาเบียประกันภัยอย่างดุเดือด ในปัจจุบันนี้เบียประกันภัยรถยนต์ราคาถูกลงมาก แต่อัตราความเสียหายจากการรับประกันภัยของรถยนต์ขนาดเล็กมีสูงขึ้นไป 65% ซึ่งมากกว่าอัตราที่ธุรกิจประกันภัยรถยนต์จะรับความเสี่ยง (loss ratio) ได้ไม่เกิน 65% เพราะถ้าหากความเสียหายมากกว่านี้ จะทำให้บริษัทขาดทุนจากการรับประกันภัยได้ ขณะที่อัตราความเสียหายของประกันภัยรถยนต์ทั้งระบบ ปัจจุบันมีอัตราเพิ่มขึ้นจาก 60% เป็น 62% ดังนั้น คาดการณ์ว่าสงครามการตัดราคาเบียประกันภัยปีนี้จะไม่ดุเดือดเหมือนปีที่ผ่านมา

"ธุรกิจประกันภัยรถยนต์ของไทยทั้งระบบ จะต้องปรับตัวครั้งใหญ่ เนื่องจากจะมีผู้เล่นรายใหม่จากต่างประเทศเข้ามา ซึ่งกลุ่มจากต่างประเทศจะมีศักยภาพรับมืออัตราความเสียหายได้สูงถึง 70% มากกว่าของไทยที่รับได้สูงสุดแค่ 65% ดังนั้น ธุรกิจของไทย

ต้องปรับทั้งระบบ เช่น จากเดิมจ่ายค่านายหน้าให้กับบริษัทตัวแทน 18% ต้องปรับลดลงและใช้จำนวนมูลค่าประกันที่สูงขึ้นมาทดแทน"

ส่วนแนวโน้มการแข่งขันของบริษัทประกันวินาศภัยในปี'59 มีการแข่งขันตัดราคากันอย่างรุนแรง จนเข้าสู่ภาวะอันตราย โดยเฉพาะตลาดประกันภัยรถยนต์ ปีนี้จะโตน้อยลง เนื่องจากรถยนต์ใหม่ขายได้เพียง 720,000 คัน ต่ำกว่าช่วงเกิดน้ำท่วมปี'54 ที่ขายได้ 800,000 คัน

นายอภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ ผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัยฯ เปิดเผยว่า บริษัทจะขยายตลาดประกันภัยรถยนต์ประเภทที่ให้ลูกค้ากำหนดทุนประกันรถที่ตัวเองต้องการ

มากขึ้น เช่น ประกันรถ 2+ และ 3+ เพื่อจ่ายค่าเบียถูกลงสอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและหนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น

"ภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ ลูกค้าบางส่วนต้องการประหยัดเงิน ไม่อยากทำประกันชั้น 1 เราจึงผลักดันให้ประกันรถที่มีทุนประกันต่ำกว่ามูลค่าตลาดออกมาเสนอขายมากขึ้น เพียงแต่ลูกค้าต้องยอมรับกับความเสี่ยงเพิ่มขึ้นด้วย เช่น ถ้าเป็นประกันชั้น 1 ทุนประกันคุ้มครอง 6 แสนบาท ถ้าซื้อแบบประกันรถ 2+ ทุนประกันเหลือ 3 แสนบาท หากรถสูญหาย ก็จ่ายแค่ 3 แสนบาท ค่าเบียเริ่มต้นประมาณ 7,000 บาท"

นายอภิสิทธิ์ กล่าวและต่อว่า

ทั้งนี้ ตั้งเป้าทำเบียประกันรถ 2+ และ 3+ ในปีนี้ 600 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาทำได้ 350 ล้านบาท เน้นเจาะกลุ่มฐานลูกค้าเก่าเป็นหลัก สำหรับผลการดำเนินงานช่วง 2 เดือนแรก ทำเบียรับรวมได้แล้ว 2,900 ล้านบาท ติดลบ -2% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่คาดว่าทั้งปีจะทำได้ 1.8 หมื่นล้านบาท เติบโต 13%

ด้านนายไพชยนต์ สุธีรพงศ์พันธ์ รองกรรมการผู้จัดการ ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายและสถาบันการเงินและฝ่ายการตลาดกิจการสาขา กล่าวว่ บริษัทมีการปรับราคาเบียสำหรับการต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ เพื่อเป็นการตอบแทนให้แก่ผู้ขับขี่ที่มีประวัติดี ซึ่งนโยบายนี้ได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการจัดตั้งทีมงานพิเศษขึ้น เพื่อให้บริการดูแลกระบวนการในการต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริการที่มีกระบวนการต่ออายุกรมธรรม์



ที่สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น และจากการดำเนินงานตามแผนงานดังกล่าว ส่งผลให้ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทมีอัตราการต่ออายุประกันภัยรถยนต์เพิ่มขึ้นจากเดิม 8.8% เมื่อเทียบกับปี 2557

ในปี 2559 ผลประกอบการในช่วง 2 เดือนแรก (มกราคม – กุมภาพันธ์) ของปี 2559 บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 1,329 ล้านบาท ลดลง 5.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีแผนการในการขยายธุรกิจ สร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีความหลากหลาย เพื่อรองรับการให้บริการ

แก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุม ซึ่งถือเป็นหนึ่งในแผนการสร้างความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี

ด้านนายจิรพันธ์ อัครวัฒนกุล กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท ประกันภัยไทยวิวัฒน์ฯ เปิดเผยว่า เพื่อตอบสนองกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน บริษัทจึงมีแนวคิดที่จะลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นของลูกค้า ด้วยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ มาตอบโจทย์ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่มี life style ชอบความเป็นอิสระโดยออกประกันภัยรถยนต์รูปแบบใหม่ชื่อว่า “ประกันรถเติมเงิน” เป็นแผนประกันที่จะสามารถเติมเงินผ่านแอปพลิเคชัน และจ่ายตามที่ขั้บจริง

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ตัวนี้ ได้แก่ ความสบายใจที่ได้รับความคุ้มครองที่ครอบคลุมถูกใจ ที่สามารถเลือกเปิดความคุ้มครองได้ตามการใช้งานจริงและโดนใจ ที่ไม่ต้องเสียผลประโยชน์ในช่วงที่ไม่ได้ใช้รถ โดยสามารถเปิด-ปิดความคุ้มครองผ่านแอปพลิเคชันที่เรา

สร้างขึ้นโดยเฉพาะ และด้วยความสะดวกง่าย สามารถสั่งซื้อผ่านทางเว็บไซต์ www.thaivivat.co.th และ Call Center รวมถึงเติมเงินผ่านทางแอปพลิเคชันได้

โดยผลิตภัณฑ์นี้ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ สำหรับผู้ที่ต้องการประกันภัยที่สามารถเลือกช่วงเวลาในการใช้รถได้ เน้นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการใช้ชีวิตอิสระ ชอบควบคุมการใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง และยังคงตอบโจทย์กลุ่มแม่บ้านกลุ่มบุคคลที่ไร้รถน้อยอีกด้วย

นายจิรพันธ์ กล่าวต่อว่า ค่าเบี้ยประกันและระยะเวลาคุ้มครอง เริ่มต้นเติมค่าเบี้ยประกันขั้นต่ำ 1,000 บาท คุ้มครองตามระยะเวลาใช้รถยนต์ 360 ชั่วโมง หรือ 90 วัน โดยคิดตามที่ขั้บจริง จากทุนประกันเริ่มต้นที่ 100,000 บาท สูงสุด 200,000 บาท คุ้มครองการชนกับยานพาหนะทางบก ครอบคลุมกรณีรถสูญหายและไฟไหม้ แม้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศอาจส่งผลในภาพรวมของตลาดรถยนต์ แต่ในด้านของการประกันภัย มองว่าเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจประกันภัย เนื่องจากประชาชนมีการวางแผนการใช้จ่ายอย่างรอบคอบ และประเมินความเสี่ยงด้านต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งถือได้ว่าผลิตภัณฑ์นี้จะตอบโจทย์ได้เป็นอย่างดี

ดร.สมพร สืบถวิลกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานประจำปี 2558 สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ว่า บริษัทมีผลการดำเนินงานขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้จากการรับประกันภัยรวม 8,939.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีรายได้

ได้จากการรับประกันภัยรวม 8,637.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 302.17 ล้านบาท หรือคิดเป็น 3.50%

โดยบริษัทมีกำไรสุทธิรวมทั้งสิ้น 1,486.28 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 4.95 บาท เทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนกำไรสุทธิรวม 1,348.43 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 4.49 บาท คิดเป็นกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 137.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นในอัตราส่วน 10.22%

สำหรับในปี 2558 ที่ผ่านมาบริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 23,188.49 ล้านบาท ประกอบด้วย เบี้ยประกันอัคคีภัย 2,023.30 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่ง 322.98 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยรถยนต์ 4,075.04 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล 7,301.25 ล้านบาท และเบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ด 9,465.92 ล้านบาท

“ผลงานในปี 2558 ที่ผ่านมาของ ทิพยประกันภัย อยู่ในเกณฑ์ที่ดี และเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ แม้จะต้องเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง และปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัวทั้งในประเทศและทั่วโลก” ดร.สมพร กล่าวและต่อว่า

ส่วนสาเหตุที่ทำให้ผลการดำเนินงานปรับตัวดีขึ้น สืบเนื่องจากบริษัทได้มุ่งเน้นขยายฐานลูกค้ารายย่อยที่ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายยิ่งขึ้น พร้อมกันนี้ บริษัทได้พัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้า โดยปีที่ผ่านมาฝ่ายประกันภัยรถยนต์ได้พัฒนาแอปพลิเคชัน “Tip Flash Claim” ด้านการเคลมประกันภัยรถยนต์ภายใต้คอนเซ็ปต์ “เคลมเร็ว เคลมง่าย ได้ทุกที่” ในกรณีที่รถยนต์เกิดอุบัติเหตุ ลูกค้าสามารถเปิดเคลมได้ด้วยตัวเอง เพียงแค่นานาไอโฟนแอปพลิเคชัน พร้อมกับทำตามขั้นตอนง่ายๆ และไม่ซับซ้อน

สำหรับแผนงานการดำเนินงานในปี 2559 นั้น มุ่งเน้นให้บริษัทขึ้นเป็นผู้นำด้านประกันภัยแบบดิจิทัล ด้วยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยไซเบอร์มีเดีย และช่องทางต่างๆ เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในยุคดิจิทัล ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วและคล่องตัว

นายมาริติน รูแอก กรรมการผู้อำนวยการ บมจ.เอกว่าประกันภัย หรือ AXA เปิดเผยว่า

กลุ่มแอคซ่าได้วางแผนการดำเนินงานในระยะยาวในช่วง 15 ปี (2016 - 2030) ซึ่งจะมุ่งเน้นลงทุนในเอเชียอย่างต่อเนื่อง โดยมองว่าภูมิภาคเอเชียมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในทิศทางที่ดี นอกจากนี้ ยังเชื่อว่าการลงทุนในระยะยาวนี้ จะเป็นการสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งให้กับกลุ่มแอคซ่า โดยตั้งเป้าหมายก้าวขึ้นติดอันดับ 1 ของธุรกิจประกันวินาศภัย และติดอันดับ 1 ใน 3 ของกลุ่มประกันชีวิตในเอเชีย

ในส่วนของแผนการดำเนินงานช่วงระยะสั้นในช่วงระยะ 5 ปี หลังจากนั้น กลุ่มแอคซ่า มีการเตรียมงบลงทุนไว้ 1,200 ล้านบาท ซึ่ง 80% เป็นการลงทุนในภูมิภาคเอเชีย โดยจะดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ 5 ปี ของ Ambition AXA ในการพัฒนาธุรกิจระดับโลก ซึ่ง กลุ่มแอคซ่า เอเชีย เป็นส่วนสำคัญในการผลักดันให้ กลุ่มแอคซ่า บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมาย โดยสามารถทำเบี้ยประกันวินาศภัยให้เติบโตเป็น 3 เท่า หรือคิดเป็น 24% ต่อปี ในส่วนของธุรกิจประกันชีวิตเติบโตเป็น 2 เท่า หรือคิดเป็น 15% ต่อปี

"กลุ่มแอคซ่า มีความตั้งใจในการเข้ามาดำเนินธุรกิจใหม่ในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งการเข้ามาลงทุนในภูมิภาคนี้ กลุ่มแอคซ่า ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจประกันภัย โดยหลังจากนี้ "แอคซ่า" มีแผนจะพัฒนาแบรนด์

สู่ความเป็นหนึ่งครองใจลูกค้า เพื่อนำมาซึ่งเป้าหมายในการที่จะมีลูกค้าถือกรมธรรม์ที่ 100 ล้านราย ในปี 2030" นายมาร์ติน กล่าว และต่อว่า

ในปี 2559 บริษัทมีแผนการดำเนินงาน และมุ่งมั่นที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ด้วยการนำเสนอประกันภัยรูปแบบไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองในกลุ่มเป้าหมาย โดยผ่านกลยุทธ์ในการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทตั้งเป้าในปีนี้มีอัตราการเติบโตสูงกว่าตลาดสำหรับผลการดำเนินงานในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวม 3,491 ล้านบาทเติบโต 8.5% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 ที่ผ่านมา และสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดประกัน

ภัยกว่า 4 เท่า โดยธุรกิจวินาศภัยมีอัตราการเติบโตเพียง 1.8%

นอกจากนี้ บริษัทยังมีกำไรจากการรับประกันภัย และ กำไรจากการลงทุน โดยมีกำไรสุทธิรวมทั้งสิ้น 121.7 ล้านบาท โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ประกันสุขภาพมีอัตราการเติบโตสูงสุดที่ 60% ในขณะที่ช่องทางธุรกิจออนไลน์มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นที่ 55%

นางโสภา กาญจนรินทร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟอลคอนประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีเบี้ยประกันภัยรับรวมอยู่ที่ 1,651 ล้านบาท หรือเติบโตสูงขึ้นกว่าปี 2557 ถึง 95 ล้านบาท หรือคิดเป็น 6% โดยแบ่งเป็นเบี้ยประกันภัยทรัพย์สิน 627 ล้านบาท ประกันภัยรถยนต์ 466 ล้านบาท ประกันภัยเบ็ดเตล็ด 231 ล้านบาท ประกันภัยวิศวกรรม 97 ล้านบาท ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล 194 ล้านบาท และประกันภัยการขนส่งและทะเล 36 ล้านบาท

เบี้ยประกันภัยในปี 2558 ที่ผ่านมา เป็นเบี้ยที่เกิดจากกลุ่มธุรกิจองค์กร 835 ล้านบาท และเบี้ยจากผลิตภัณฑ์ประกันภัยรายย่อย 816 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 50:50 และจะยังคงรักษาสัดส่วนเช่นนี้ต่อไป สำหรับในปี 2558 เบี้ยที่โดดเด่นมากที่สุดในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา คือ ประกันภัยรถยนต์เติบโต 56% รองลงมาคือ ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคลเติบโต 23% ซึ่งล้วนอยู่ในกลุ่มของประกันภัยรายย่อย (Personal Line) เนื่องด้วยฟอลคอนฯ มุ่งรุกตลาดกลุ่มนี้มาอย่างต่อเนื่อง

สำหรับทิศทางการดำเนินงานในปี 2559

นี้ บริษัทฯ สามารถรับมือกับภาวะการแข่งขันในตลาดที่สูงขึ้นได้ ด้วยนโยบายการรับประกันความเสี่ยงภัยอย่างมืออาชีพ อาทิ เมกะโปรเจกต์ต่างๆ ตามแผนการพัฒนาของภาครัฐ หรือประกันภัยงานก่อสร้างและวิศวกรรมขนาดใหญ่ รวมถึงความเสี่ยงภัยจากการก่อการร้าย ซึ่งฟอลคอนฯ และบริษัทในกลุ่มผู้ถือหุ้น

ใหญ่มีศักยภาพเพียงพอที่จะรับงานเหล่านี้ได้ เพราะมีทั้งประสบการณ์และผู้เชี่ยวชาญในการพิจารณารับประกันภัย รวมถึงการให้คำแนะนำในทุกๆ ขั้นตอน

"ฟอลคอนฯ ยังคงมีความแข็งแกร่งทางด้านการเงินมาโดยตลอดอย่างต่อเนื่อง เห็นได้

จากอัตราส่วนความเพียงพอของเงินกองทุนที่ประมาณ 250% ซึ่งสูงกว่ามาตรฐานที่ คปภ. กำหนดไว้ที่ 140% ล่าสุด ฟอลคอนฯ ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อเพิ่มศักยภาพให้มีความแข็งแกร่ง และสามารถรองรับการเติบโตอย่างก้าวกระโดด นอกจากนี้ บริษัทยังเน้นจรรยาบรรณและจริยธรรมการดำเนินงาน นับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้เราเติบโตได้อย่างยั่งยืน" นางโสภา กล่าว