



ประกันภัย-ชีวิตครึ่งปีแรกฉลุย โชว์ผลงานขึ้นโบแดงพินกำไรอื้อซ่า



ชัย โสภณเพนิช



บัณฑิต เจียมอนุกุลกิจ



สมโพชน เกียรติไกรวัล



สาระ ล้าซ่า

ธุรกิจประกันภัย-ประกันชีวิต ผ่านครึ่งปีแรก หลายๆ ค่าย ไม่ว่าจะค่ายเล็ก ค่ายใหญ่ โชว์ผลงานขึ้นโบแดงกันอย่างคึกคัก สามารถปิดจ๊อบครึ่งทางแรกยก กำไรได้อย่างสวยหรู ขณะที่กรุงเทพประกันภัยมีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 3 บาท ด้านเทเวศน์จับมือเอนเนอร์จี ทู โก จำกัด พัฒนา 2 Feature ใหม่ คือ Knock for Knock - ชนเล็ก เซ็ดแล้วแยก เมื่อรถเกิดอุบัติเหตุ ส่วนเมืองไทยประกันชีวิตแชมป์เบี้ยรับใหม่

● BKI โชว์ครึ่งปีกำไรพุ่ง

นายชัย โสภณเพนิช ประธานกรรมการ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ไตรมาสที่ 2 ของปี 2559 มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 3,661.4 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 ลดลงร้อยละ 0.9 มีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัยหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว 510.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 125.6 รายได้สุทธิจากการลงทุน 388.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 899.0 ล้านบาทเมื่อหักค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้แล้ว บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 768.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2558 ร้อยละ 43.9 และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 7.22 บาท

โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ซึ่งได้ประชุมเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2559 มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับผลประกอบการไตรมาสที่ 2 ปี 2559 แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 3 บาท

สำหรับผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนของปี 2559 มีเบี้ยประกันภัยรับรวม 7,813.9 ล้านบาท เทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 ลดลงร้อยละ 1.3 มีกำไรสุทธิจากการรับประกันภัยหลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว 734.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 17.7 รายได้สุทธิจากการลงทุน 762.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ 1,496.8 ล้านบาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้แล้ว บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 1,290.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2558 ร้อยละ 11.5 และมีกำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน 12.12 บาท

● เทเวศน์ฯ ไม่น้อยกำไร 110 ลบ.

นายชาติชาย ชินวาทกิจวานิชย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เทเวศน์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 2 ประจำปี 2559 ว่า บริษัทฯ มีเบี้ยประกันภัยรับรวม (Gross Premium) 2,562 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 4 โดยมีเบี้ยประกันภัยรับสุทธิ (Net Premium) 1,532 ล้านบาท สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 2 เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการรับประกันภัยและค่าใช้จ่ายดำเนินงานแล้ว บริษัทฯ มีเบี้ยประกันภัยที่เป็นรายได้สุทธิจากการรับประกันภัยต่อ รวมกับรายได้ค่าจ้าง และ ค่าบำเหน็จ 1,644 ล้านบาท

สำหรับผลการดำเนินงานด้านลงทุน บริษัทฯ มีรายได้จากการลงทุนสุทธิ 71 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อน 6.8 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 9 ส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ เท่ากับ 110.7 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้นเท่ากับ 2.21 บาท ทั้งนี้ เมื่อสรุปฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 16,310 ล้านบาท มีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 13,782 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 2,528 ล้านบาท

นอกจากนี้ ในสิ้นเดือนสิงหาคมนี้ บริษัทฯ จะเปิดตัว 2 Feature ใหม่ บน Application "Claim di" โดยบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับบริษัท เอนเนอร์จี ทู โก จำกัด พัฒนา 2 Feature ใหม่ คือ Knock for Knock-ชนเล็ก เซ็ดแล้วแยก เมื่อรถเกิดอุบัติเหตุ สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลประกันกับคู่กรณีและแยกย้ายได้ทันทีไม่ต้องรอเซอร์เวย์เยอร์ และ Feature "I Lert you" แจ้งอุบัติเหตุโดยกดส่งพิกัด GPS ของรถ มาที่ศูนย์รับแจ้งฯ เพิ่มความแม่นยำในการส่งเจ้าหน้าที่ออกตรวจสอบ

● เจนเนอราลีฯ โดแบบก้าวกระโดด

นายบัณฑิต เจียมอนุกุลกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจนเนอราลีประกันชีวิต (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) และในฐานะประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทเจนเนอราลี ประจำประเทศไทย เปิดเผยว่าในครึ่งปีแรก 2559



เงินเนอราลีมีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันชีวิตรับปีแรกขยายตัวแบบก้าวกระโดดถึงร้อยละ 43 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 ในช่วงเวลาเดียวกันโดยด้วยเบี้ยประกันชีวิตรับปีแรก 648 ล้านบาท และเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจบริษัทที่มีการเติบโตของเบี้ยประกันรับปีแรกร้อยละ 43 สูงกว่าอัตราเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตที่เติบโตร้อยละ -0.4

ส่วนเบี้ยประกันรับรวมในปี 2559 ครั้งปีแรก เงินเนอราลีมีเบี้ยประกันรับรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 29 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2558 และเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจบริษัทที่มีการเติบโตของเบี้ยประกันรับรวมร้อยละ 29 สูงกว่าอัตราเติบโตของธุรกิจประกันชีวิตที่เติบโตร้อยละ 6 ส่งผลให้เงินเนอราลีประกันชีวิต มีการเติบโตสูงสุดตั้งแต่เปิดตัวในประเทศไทย

"ทิศทางในการดำเนินธุรกิจเป้าหมายใน 3 ปีข้างหน้า เงินเนอราลีจะโฟกัสเรื่องของ Retail Business เป็นหลัก เราต้องการให้ผู้บริโภคพิจารณาเงินเนอราลีเป็น Retail Insurance Company และเป็น Trusted Insurer ในมุมมองของผู้บริโภค แต่เราก็ยังคงรักษาฐาน B2B ซึ่งเป็นจุดแข็งของเรา เมื่อปีที่ผ่านมาเราได้ขยายช่องทางหลักจากประกันกลุ่ม ช่องทางตัวแทน และ Telesales คือการที่ได้เป็นพันธมิตรกับธนาคารเกียรตินาคิน ซึ่งจะมีจุดแข็งในการเป็น Commercial Bank ที่มีฐานลูกค้าหลัก คือ ลูกค้าสินเชื่อรถยนต์ และลูกค้าเงินฝากธนพาณิชย์"

ด้าน นายกรกฤต คำเรืองฤทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเงินเนอราลี ประกันภัย (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2559 ของบริษัทเป็นที่น่าพึงพอใจมาก บริษัทมีเบี้ยประกันภัยรับรวมในครึ่งปีแรก 338 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากงวดเดียวกันปี 2558 คิดเป็นร้อยละ 29 เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจประกันภัยบริษัทที่มีการเติบโตของเบี้ยประกันภัยรับรวมร้อยละ 34 สูงกว่าอัตราเติบโตของธุรกิจประกันภัยที่เติบโตร้อยละ 0.4

● สินมั่นคงสินไหมพุง 2.8 พัน ล.

นายเรืองเดช คุชฎีสุรพจน์ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สินมั่นคงประกันภัย เปิดเผยว่า ในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา บริษัทมีการจ่ายค่าสินไหมทดแทน 2,891 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.4% ส่วนเบี้ยประกันภัยรับมี 4,623 ล้านบาท ลดลง 6.5% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน แยกเป็นเบี้ยประกันภัยรถยนต์ 4,166 ล้านบาท ลดลง 7% เบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ด 356 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.5% เบี้ยประกันอัคคีภัย 96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.4% และเบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่ง 4 ล้านบาทใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปีก่อน ทำให้มีกำไรสุทธิ 480 ล้านบาท ลดลง 2.8%

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของอัตราส่วนเงินกองทุนต่อเงินกองทุนต้องดำรงตามกฎหมายอยู่ที่ 504% จากที่กฎหมายกำหนดไว้ที่ 140% โดยในงบครึ่งปีแรกบริษัทมีรายการคดีที่ถูกฟ้องร้องจากการเป็นผู้รับประกันภัยโดยมีทุนทรัพย์ถูกฟ้องเป็นจำนวนประมาณ 998 ล้านบาท ซึ่งเป็นคดีที่เกิดขึ้นเมื่อปี 2558 แต่ผลของการพิจารณาคดียังไม่สิ้นสุด โดยบริษัทได้บันทึกสำรองเมื่อผลเสียหาย

ที่อาจเกิดขึ้นประมาณ 212 ล้านบาท และเชื่อว่าการตั้งสำรองเมื่อผลเสียหายดังกล่าวเพียงพอแล้ว

● โตเกียวมารีนขยับเบี้ยขึ้น

นายสมโพชน์ เกียรติไกรวัล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โตเกียวมารีนประกันชีวิต (ประเทศไทย) เปิดเผยว่า ในเดือน ก.ย.นี้ บริษัทจะมีการปรับค่าเบี้ยประกันในส่วนของแบบเพนชั่น ซอยล์ ซึ่งเป็นแบบที่ผลตอบแทนแบบบำนาญขึ้นอีกประมาณ 10% เพื่อให้สอดคล้องกับผลตอบแทนที่ได้รับจากพันธบัตรรัฐบาลที่ลดลงอย่างมาก ทำให้บริษัทมีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น โดยแบบเพนชั่น ซอยล์ นี้ จะได้รับเงินคืนทุกปีตั้งแต่อายุ 60 ปีขึ้นไปถึงอายุ 90 ปี

อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 3 นี้ บริษัทในกลุ่มโตเกียวมารีน ได้แก่ ไทย มาเลเซีย และสิงคโปร์ ได้จัดให้มีการแข่งขันขายประกันชีวิตเพื่อกระตุ้นยอดขาย และรักษาอัตราการเติบโตให้ได้ตามเป้าหมายของแต่ละประเทศวางไว้ เพราะไตรมาสนี้เป็นช่วงที่ตลาดค่อนข้างจะชะลอตัวเหมือนกันทั้ง 3 ประเทศ

สำหรับผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา (ม.ค.-มิ.ย.) บริษัทมีกำไรสุทธิ 95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 87% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 50 ล้านบาท เป็นผลมาจากมีรายได้ 2,578 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28%

● เมืองไทยแชมป์เบี้ยรับใหม่

นายสราระ ลำชา กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต กล่าวว่า ในช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทได้จัดรายการส่งเสริมการขาย "รักใคร่ให้ประกัน" เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของลูกค้าที่ต้องการส่งมอบความรักให้กับคนสำคัญอย่างครบวงจร ทั้งในด้านการวางแผนการเงินและการบริหารความเสี่ยงผ่านประกันชีวิตแบบครอบคลุม 4 แบบ

ทั้งนี้ ประกอบด้วย 1.แบบ "รักตัวเอง" ด้วยการวางแผนการเงินสำหรับการเกษียณอายุอย่างมีความสุข สามารถเก็บออมผ่านประกันชีวิตแบบบำนาญ 2.แบบ "รักครอบครัว" สามารถบอกรักได้โดยเตรียมวางแผนทางการเงินเพื่อเป็นหลักประกันความมั่นคงให้แก่ครอบครัว รวมถึงการสร้างหลักประกันให้แก่ลูกหลาน 3.แบบ "รักลูก" ด้วยการวางแผนอนาคตทางการศึกษาเพื่อให้แน่ใจว่าลูกรักจะได้มีเงินก้อนสำหรับศึกษาต่อในสิ่งที่ชอบ และ 4.แบบ "รักพ่อแม่" สามารถให้ประกันชีวิตเป็นทางเลือกการแสดงความรัก ความห่วงใย และการดูแลเอาใจใส่

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา บริษัทยังคงอันดับ 1 ด้านเบี้ยรับใหม่ 18,447 ล้านบาท มีส่วนแบ่งการตลาด 23% เบี้ยรับปีต่อไปทำได้ 33,336 ล้านบาท เติบโตสูงถึง 30% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า มีส่วนแบ่งการตลาด 16% และมีเบี้ยรับรวมอยู่ที่ 51,783 ล้านบาท เติบโต 12% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีส่วนแบ่งการตลาด 18%