



BKIฉลองผลงานโตในรอบ6ปี ตั้งเป้าศักราชใหม่พุ่งกว่า10%

ทันหุ้น - BKI ผลงานโดดเด่น โตแรงในรอบ 6 ปี ดันเบียร์นี้โตเกินเป้า พร้อมคาดใหม่โต 7% ขณะที่ปี 2562 ตั้งธงท้าทาย โต 10% พร้อมชี้หมดยุคสงครามราคาประกันรถยนต์

นายอภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์ กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ BKI กล่าวว่าในปี 2562 บริษัทค่อนข้างท้าทายกับเป้าหมายการเติบโต โดยตั้งเป้าเบียร์รวมในปีหน้าโตเกิน 10% จากปี 2561 หลังจากไตรมาส 3/2561 บริษัทเติบโตได้ถึง 7% ซึ่งดีกว่าเป้าที่ตั้งไว้โต 5% ถือเป็นการเติบโตสูงสุดในรอบ 6 ปี ทั้งนี้ BKI คาดว่า เบี้ยประกันภัยรวบรวม ณ สิ้นปี 2561 จะอยู่ที่ 17,100 ล้านบาท เติบโตกว่า 7% ซึ่งสูงกว่าเป้า

หมายเดิมที่ตั้งไว้ว่าโตราว 5% หรือเป็นเบียร์รวมกว่า 16,000 ล้านบาท

“จะเห็นว่าหลายปีที่ผ่านมาเราไม่ค่อยโตในแง่ของตัวเลขเบี้ยประกันภัย แต่ในเรื่องของผลประกอบการเราพอใจสามารถกำไรได้ดี เห็นได้จากงวด 9 เดือนเรามีกำไรสุทธิ 1,163.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 11.7%”

นายอภิสิทธิ์ กล่าวต่อไปว่า ตลาดประกันภัยรถยนต์แข่งขันสูงในเรื่องของการลดค่าเบี้ย แต่ในส่วนของบริษัทไม่ได้ลงไปเล่นเรื่องราคา แต่เน้นรับงานคุณภาพที่สร้างมูลค่ากำไรให้กับบริษัท และ

นำกำไรจากการรับประกันไปลงทุนใน ส่วนของการบริการทำให้ ที่ผ่านมามีลูกค้ามีการต่ออายุประกันสูง จาก 83.3% เป็น 85.4%

“ส่วนแนวโน้มตลาดประกันรถยนต์ ในช่วงที่ผ่านมาค่ายไหนที่เล่นสงครามราคาก็เริ่มถอยตัวออกไป มีการขายพอร์ตงานออกมา เพราะแทบจะไม่มีกำไรจากการรับประกัน สะท้อนว่าสุดท้ายแล้วราคาประกันภัยรถยนต์ก็ต้องตั้งอยู่บนความเสี่ยงที่เป็นจริง ไม่สามารถเล่นหรือกดราคาแข่งขัน



อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์



กันต่อไปได้ นายอภิสิทธิ์ กล่าว

นายอภิสิทธิ์ มองว่าเริ่มเห็นสัญญาณการแข่งขันด้านราคาลดลง เพราะบริษัทที่เคยคิดราคาเบียดเพื่อแย่งพอร์ตประกันรถยนต์เริ่มแบกรับความเสี่ยงภัยไม่ไหว ถึงขั้นต้องขายงานออกมาหรือปรับเบี้ยที่ทำให้สามารถมีกำไรจากการรับประกันบ้าง ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ราคาเบี้ยประกันรถยนต์ในท้องตลาดต่างกันไม่มาก ณ ปัจจุบัน

ในขณะเดียวกัน BKI ก็ได้ลงทุนทางด้านเทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้คอมไบน์ เรโซ (Combined Ratio) ซึ่งเป็นทั้งค่าคอมมิสชันและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการอยู่ที่ 84% ถือเป็นตัวเลขที่บริหารจัดการได้ดี เนื่องจากในภาคธุรกิจส่วนใหญ่มีคอมไบน์ เรโซ เกือบ 90% และบางรายก็เกินกว่านี้ ขณะที่มีอัตราค่าสินไหมทดแทน (Loss Ratio) อยู่ที่ 45% ในช่วง 9 เดือนแรกของปีนี้

ทั้งนี้การลงทุนในเทคโนโลยี เพื่อเชื่อมต่อกับพฤติกรรมของลูกค้าที่ทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าประกันภัยได้โดยตรงนั้นทำให้ผู้ประกอบการสามารถประหยัดต้นทุนการดำเนินงานในส่วนของค่าคอมมิสชันได้เช่นกัน ขณะเดียวกันก็เป็นช่องทางที่เข้าถึงรายย่อยในยุคปัจจุบันได้ง่าย

ซึ่งในส่วนช่องทางดิจิทัล BKI จัดรวมอยู่ในช่องทางขายตรง ที่มีทั้งเทเลเซลด้วย ปัจจุบันมีสัดส่วนในการสร้างเบี้ยให้กับบริษัท ที่ 31% ตัวแทนที่ 20% โบรกเกอร์ 26% ไฟแนนซ์ 24% ขณะที่สัดส่วนพอร์ตงานประกันภัยรถยนต์ (Motor) 40% และ Non-Motor 60%

