



**การขยายตัวของประกัน
ภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ)
ดึงดูดบริษัทประกันภัยต่างๆ
ขยับมาทำตลาดกันมากขึ้น
เพราะด้วยจุดเด่นของสินค้า
ขายง่าย ค่าเบี้ยถูก เจาะราย
ย่อยได้ดี กำไรงาม**



จุดเปลี่ยน

‘พีเอ’

คุ้มครองเยอะ-เบี้ยถูก ประกันกลืนเลือดกำไรหด

ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาครัตน์
ผู้เชี่ยวชาญการประกันภัย
บมจ.กรุงเทพประกันภัย

บวกแรงกระตุ้นจากกระแส “ประกันภัย 200” พีเอไมโครอินชัวร์นซ์ที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ชูเป็นตัวหลักสร้าง ความคุ้มครองพื้นฐานให้คนทั่วประเทศยัง กระตุ้นการเติบโต

อย่างไรก็ดี ยิ่งเติบโตการแข่งขันยิ่งดุเดือด กัดดันบริษัทต่างๆ ต้องสร้างจุดขายใหม่ๆ ให้กับสินค้าโดยเฉพาะการดีไซน์ความคุ้มครองแปลกใหม่มากขึ้นทำให้กำไรเริ่มลดลงซึ่งแนวโน้มการออกสินค้าความคุ้มครองสูงจะมีมากขึ้น

**แข่งดุ คู่ครองเยอะ เบี้ยถูก
กรุณาทะเลาะตัวใหม่ “ไม่เคลมมีกิน”**

“ภาพรวมการขายผ่านโทรศัพท์ (เทเลมาร์เก็ตติ้ง) ที่เป็นช่องทางหลักในการขาย พีเอเริ่มทรุดตัวเพราะฐานลูกค้าอึดตัวการแข่งขันรุนแรงเพราะทุกบริษัทจะขายพีเอผ่านช่องทางนี้มากที่สุด ทำให้บริษัทต่างๆ ต้องสร้างความแตกต่างด้วยการขยายความคุ้มครองที่เจาะใจลูกค้ามากขึ้นเพื่อสร้างจุดขายให้กับตัวสินค้าทำให้แบกรับความเสี่ยงสูงขึ้นเพราะโรคต่างๆ ที่ขยายให้มีโอกาสเกิดเยอะอย่างสินค้าใหม่ของเราที่จะออก

อาจจะคุ้มครองโรคตามฤดูกาล ทำให้
กำไรเริ่มบางลง” “ดร.อภิสิทธิ์ อนันต
นาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ
การใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย
กล่าวกับ “สยามธุรกิจ”

และเสริมว่า ปีนี้บริษัท
ได้ปรับปรุงประกันพีเอใหม่

ออกมาเพิ่มความคุ้มครองในลักษณะ
“ไม่เคลมมีคืน” เรียกว่า PA NCB เป็น
กรรมวิธีแบบพรีเมียมแพลนวงเงิน
คุ้มครองสูงถึง 1.5 ล้านบาทรวม
ภัยจากความไม่สงบ โดยมีจุดขายที่
เพิ่มเข้ามาหากไม่มีเคลมระหว่างปีที่
ทำประกันจะได้สิทธิ์ต่ออายุในอัตรา
เบี้ยพิเศษหรือเลือกรับสิทธิ์คืนเบี้ย
20% ของเบี้ยประกันภัย

นอกจากนี้ ยังมีกรรมวิธีพีเอ
กลุ่มโรคที่ขยายความคุ้มครองเฉพาะ
โรค ซึ่งจะจำกัดเฉพาะโรคที่เกิดฉับ
พลันซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณา
โรคที่จะรับประกันและเบี้ยที่เหมาะสม
และประกันพีเอแบบอื่นๆ

**แก้ข้อพิวาทะขยายเบี้ยค่า
วิธีฯ เน้นศูนย์เคลมทั่วไทย**

สำหรับบมจ.วิริยะประกันภัย
“อานนท์ โอภาสพิมลธรรม” รอง
กรรมการผู้จัดการ ให้มุมมอง “สยาม
ธุรกิจ” ว่า ประกันอุบัติเหตุมีข้อ
เด่นข้อด้อยหลายอย่างซึ่งผลพวง
จากประกันภัยทรัพย์สินไม่ทำกำไร
ดีเหมือนอดีตหลังจากระยะหลังเกิด
ภัยธรรมชาติบ่อยโดยเฉพาะน้ำท่วม

**ใหญ่บริษัทต่างๆ เริ่มมองหาประกัน
อื่น อาทิ** ประกันพีเอ อีกส่วนหนึ่ง
เป็นเพราะพีเอได้รับการตอบรับจาก
ประชาชนดีเนื่องจากการพัฒนาช่อง
ทางจำหน่ายใหม่ๆ โดยเฉพาะการ
ขายผ่านโทรศัพท์และแบงก์แอสซัว-
รันส์ซึ่งเป็นช่องทางที่เหมาะสมกับลูกค้า

“จุดเด่นของพีเอคือทำงาน
บริษัทมีสินค้าอยู่แล้ว เบี้ยไม่แพง
เทียบกับความคุ้มครองที่ได้สูงพอ
สมควร โดยการขายใช้ราคาเป็น
ตัวนำเหตุนี้ทำให้กำไรลดลง เป็น
เรื่องปกติที่เกิดขึ้นทั่วไปในตลาด
ที่แข่งขันรุนแรงต้องมีการลดเบี้ย
เพิ่มคุ้มครองแปลกใหม่ให้กับลูกค้า
ดีกับผู้บริโภคแต่บริษัทกำไรลดลง”

ในปีที่ผ่านมา วิริยะฯ มีเบี้ย
พีเอประมาณ 600-700 ล้านบาท
โดยกลยุทธ์ในปีนี้นั้นเตรียมความ
พร้อมทั้งทีมขายและทีมเคลมให้ศูนย์
สินไหมทั่วประเทศที่ทำเคลมประกัน
พ.ร.บ.อยู่แล้วทำเคลมพีเอด้วย

**นายก.วินาศภัยอีตลดช.ล
กพฯ ตั้งเป้าปีพีเอโต 22%**

ส่วนบมจ.ทิพยประกันภัย
“ทนงศักดิ์ ศรีเรืองสุข” รองกรรม-
การผู้จัดการใหญ่ กล่าวกับ “สยาม
ธุรกิจ” ว่า ประกันพีเอแนวโน้ม
เติบโตดีเพราะ

ประชาชนห่วงใยชีวิตและสุขภาพมาก
ขึ้น อีกทั้งคนมีรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งทุก
บริษัทมองเห็นโอกาสนี้จึงแข่งขัน
กันสร้างจุดขายให้กับสินค้าหาความ
คุ้มครองแปลกใหม่ เสนอเบี้ยถูกพร้อม
กับโฆษณายิ่งทำให้กำไรลดลง

ในปีนี้ทิพยตั้งเป้าเบี้ยพีเอและ
สุขภาพ 8,250 ล้านบาท เติบโต 22%
จะเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้งตัวแทน
ออนไลน์ เว็บไซต์และเพิ่มสินค้าใหม่

“อานนท์ วัชรกุล” นายกสมาคม
ประกันวินาศภัยไทยคาดว่า ปีนี้ประกัน
อุบัติเหตุจะเติบโตลดลงเนื่องจาก
ตลาดกรุงเทพฯ เริ่มอึมครึมซึ่งก่อนหน้านี้
ปีประกันพีเอเติบโตเฉลี่ยปีละไม่ต่ำ
กว่า 20% แต่ปี 2556 เติบโตเพียง 13%
เท่านั้น อีกทั้งฐานใหญ่ขึ้นหากรวม
กับประกันสุขภาพแล้วธุรกิจประกัน
วินาศภัยมีเบี้ยสินค้า 2 กลุ่มนี้ปีละ
2 หมื่นล้านบาท

ด้านธุรกิจประกันชีวิต ซึ่งกรมตลาด
ประกันพีเอ และสุขภาพส่วนใหญ่ไว้น้อง
จากมีขายทั้งประกันพีเอเดี่ยวหรือราย
บุคคล และที่พ่วงอยู่กับสัญญาเพิ่มเติม
โดยเฉพาะประกันพีเอรายบุคคลในช่วง
11 เดือนแรกปี 2556 มีเบี้ยรับรวมที่
5,442.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2% แต่ก็ยังมาก
กว่ายอดขายในปี 2555 ทั้งปีที่ยังได้
5,333.1 ล้านบาท สะท้อนทิศทางที่ยัง
เติบโตได้ดี

**ประกันชีวิตยื่นกำไรไม่หด
3 บิ๊กพร้อมลุย**

โดย “สารระ ลำชา” กรรมการ
ผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บมจ.เมืองไทยประกันชีวิต กล่าวกับ
“สยามธุรกิจ” ว่า แบบประกันพีเอของ
บริษัทประกันชีวิตในปัจจุบันมีหลากหลาย
ความคุ้มครองต่างๆ ที่เพิ่มเข้าไปขึ้นอยู่กับ
กับว่าจะเล่นกับลูกค้ากลุ่มไหนคือต้องให้
แมตช์กับความต้องการของผู้เอาประกัน
ให้ครอบคลุม และคงไม่มีประเด็นผล
กระทบต่อต้นทุน หรือผลกำไรเพราะ

แต่ละแบบออกแบบมาให้เบี้ยและความ
คุ้มครองเหมาะสมกันอยู่แล้ว

สอดคล้องกับ “สวัสดิ์ นฤวรรค์”
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.ไทย
ประกันชีวิต ที่กล่าวว่า “สยามธุรกิจ” ว่า
การหันมาเพิ่มสิทธิประโยชน์ของแบบ
ประกันพีเอไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรเนื่อง
จากการคำนวณเบี้ยประกันในทุกแบบจะ
มีต้นทุนแฝงอยู่ ซึ่งการคำนวณเบี้ยจะ
พิจารณาจากดอกเบี้ยในการคำนวณเบี้ย
อัตราธรรมะ และต้นทุนการดำเนินงาน

“อิทธิ อภิรักษ์ติวงศ์” ผู้ช่วยกรรม-
การผู้จัดการ บมจ.ไทยสมุทรประกัน
ชีวิต กล่าวกับ “สยามธุรกิจ” ว่า การ
คำนวณอัตราเบี้ยประกันพีเอได้คำนึงถึง
ความเสี่ยงไว้แล้ว และที่ผ่านมาได้มีการ
ติดตามดูอัตราความเสียหาย หรือ ลอส
เรโซ อยู่ทุกๆ เดือน

ด้าน “สปีพงษ์ พันธุ์ฤทธิ์” รอง
กรรมการผู้จัดการ ไทยสมุทรประกันชีวิต
กล่าวว่า ในปีนี้ บริษัทมีแผนจะออกกรม-
ธรรม์พีเอใหม่คุ้มครองโรคร้ายแรง