ประกันภัยรุกรายย่อยดันกำไรพุ่งชดเชยงานโครงการรัฐฝืด

ประกันขาใหญ่หันลุยรายย่อยดันกำไรพุ่ง แก้เกมตลาดโครงการรัฐชะลอ ลุ้นครึ่งปีหลังเศรษฐกิจฟื้น เดินหน้าแรงกว่าครึ่งแรก ระดมกลยุทธ์โปรดักต์ใหม่ ขยายช่องทางขาย ยันประคองมาร์จิ้นได้

ผลประกอบการไตรมาส 1/57
บริษัทประกันภัยรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	เบี้ยประกัน	เปลี่ยนแปลง (%)	กำไรสุทธิ	เปลี่ยนแปลง (%)
ทิพยประกันภัย	4,924	-1	400	-22
กรุงเทพประกันภัย	3,897	-8	627	61
สินมั่นคงประกันภัย	2,361	6	201	-22
ไทยรับประกันภัยต่อ	1,508	13	253	-4
เมืองไทยประกันภัย	1,297	8	288	-2
ไทยพาณิชย์สามัคคีฯ	1,280	-3	273	135

ที่มา : ประชาชาติธุรกิจรวบรวม

นายสมพร สืบถวิลกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.ทิพยประกันภัย กล่าวว่า ผลการดำเนินงานช่วงไตรมาส 1/57 ถือว่าทำกำไรได้น่าพอใจ แม้ว่าเบี้ยจะไม่ได้เติบโตขึ้น ซึ่งสอดคล้องไปกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวม แต่ในช่วงหลังจากนี้บริษัทจะหันมาเน้นขยายตลาดประกันภัยรายย่อยเพิ่มขึ้น เพื่อทดแทนรายได้ที่ชะลอตัวลงจากโครงการรัฐ เช่น ประกันอัคคีภัยบ้านที่อยู่อาศัย ประกันรถยนต์ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวได้ดีต่อเนื่อง และมีช่องว่างในตลาดอีกพอสมควร

ทั้งนี้ บริษัทได้เตรียมพัฒนากลยุทธ์ด้านสินค้าใหม่ที่หลากหลายขึ้น ร่วมกับขยายช่องทางผ่านตัวแทน/นายหน้า รวมถึงสถาบันการเงินต่าง ๆ

“เรายังมั่นใจว่าผลงานปีนี้น่าจะเป็นไปได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ว่าจะมีเบี้ยรับเติบโตไม่ต่ำกว่า 15% จากฐานในปีที่แล้วที่ทำได้ 24,157 ล้านบาท แม้ว่าไตรมาสแรกเบี้ยจะชะลอตัวไปตามเศรษฐกิจ แต่คาดว่าในครึ่งปีหลังเศรษฐกิจน่าจะปรับตัวดีขึ้น” นายสมพรกล่าว

นายพนัส ธีรวณิชย์กุล กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวว่า นโยบายการทำตลาดประกันภัยสำหรับลูกค้ารายย่อย ยังคงเป็นเป้าหมายสำคัญที่บริษัทให้ความสำคัญต่อเนื่อง ซึ่งเป็นตลาดที่สร้างมาร์จิ้นได้ค่อนข้างดี บวกกับนโยบายของบริษัทจะต้องมีกำไรจากการรับประกันภัยด้วย ตลาดรายย่อยจึงตอบโจทย์นี้ได้ดี แม้ล่าสุดจะปรับลดเป้าหมายการเติบโตจาก 15% ลงเหลือ 5% หรือคิดเป็นเบี้ยราว 16,325 ล้านบาท ก็เชื่อว่าจะไม่กระทบต่อความสามารถ

ทำกำไร

“เรากำหนดตัวชี้วัดผลงานเอาไว้เรื่องหนึ่ง ก็คือจะต้องทำกำไรจากการรับประกันภัยได้ไม่น้อยกว่า 10% ของเบี้ยประกันภัยรับสุทธิในแต่ละปี หรืออย่างน้อยก็ต้องไม่ต่ำกว่าปีละ 1 พันล้านบาท ไตรมาสแรกก็ถือว่าเราทำได้ดี มีกำไรจากรับประกันภัยกว่า 420 ล้านบาท ทำให้ผลประกอบการไตรมาส 1/57 ออกมาค่อนข้างดี ทำกำไรสุทธิถึง 627 ล้านบาท ตรงนี้เราถือว่าเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญ เพราะเราก็ต้องดูแลผู้ถือหุ้นให้ได้รับกำไรตามสมควรเช่นกัน”

นายพนัสกล่าวอีกว่า กลยุทธ์ในตลาดลูกค้ารายย่อย บริษัทจะเน้นขายผ่านช่องทางเทเลมาร์เก็ตติ้ง แบงก์แอสชัวรันซ์ที่เป็นการขายผ่านเคาน์เตอร์ในสาขาของธนาคารกรุงเทพ บริการผ่าน “BKI Care Station” เอาต์เลตในห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ รวมถึงสาขาในภูมิภาคที่ทยอยเปิดไปเยอะพอสมควร ปีนี้ก็จะเปิดอีก 3-4 แห่ง

เช่นเดียวกับนายเรืองเดช ดุษฎีสุรพจน์ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บมจ.สินมั่นคงประกันภัย กล่าวว่างานรับประกันภัยราว 90% ของบริษัทจะเป็นประกันรถยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายย่อย แต่ก็ยอมรับว่ามีความพยายามที่จะขยายตลาดรายย่อยในประกันภัยที่ไม่ใช่รถยนต์เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประกันสุขภาพ และประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล ซึ่งพยายามผลักดันมาอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน ก็ถือเป็นผู้นำในตลาดประกันภัยอิสรภาพ ก็จะยังรักษาตลาดเดิมเอาไว้

ส่วนแนวโน้มเติบโตของเบี้ยประกันปีนี้ที่บริษัทตั้งเป้าหมายไว้ 10,283 ล้านบาท เติบโต 15% นั้น นายเรืองเดชยังยืนยันเป้าหมายเดิม แม้ว่าไตรมาส 1/57 จะสร้างเบี้ยได้เติบโตราว 6% แต่มองว่ายังมีโอกาสที่จะปรับกลยุทธ์ และเพิ่มศักยภาพทำตลาด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้ในช่วงที่เหลือของปีนี้

ทั้งนี้ ผลประกอบการไตรมาส 1/57 ของบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่เติบโตได้เล็กน้อย หรือบางบริษัทติดลบ ซึ่งเป็นผลจากตลาดรถยนต์ใหม่ที่หดตัวลงค่อนข้างแรง บวกกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมซบเซาจากปัญหาการเมือง ขณะที่ผลกำไรจะมีทั้งกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากตลาดการลงทุนที่มีปัญหาตามเศรษฐกิจ และอัตราสินไหมที่สูงขึ้น ส่วนบางบริษัทที่กำไรขยายตัวสูง จะเป็นผลจากการฟื้นตัวอย่างเต็มที่หลังน้ำท่วม