



MOTOR INSURANCE

ประกันภัยรถยนต์

เดือด! ตลอดกาล



บุษกรทรัพย์ประกันวินาศภัยไทยที่มีมูลค่าเกิน 2 แสนล้านบาทนั้น หากขอยกเลิกออกมา ชั้นที่แพงที่สุดคือ “ประกันภัยรถยนต์” ที่กินส่วนแบ่งตลาดไปเกือบครึ่งปีประมาณ 57-58% แม้จะลดลงจากในอดีตที่มีมาร์เก็ตแชร์ 60-61% แล้วก็ตาม แต่ยังคงเป็นตลาดใหญ่ที่ทรงอิทธิพลที่สุด เกมการแข่งขันดุเดือด ผาดพันกับนักมาตลอดโดยเฉพาะในเรื่องของราคาหรือ “pricing” ไม่มีใครยอมใคร



พัน

จากปี 2555-2556 ที่จะเรียกได้ว่าเป็น “ช่วงพีค” ของธุรกิจประกันภัยรถยนต์เลยทีเดียวได้เพราะมีอัตราเติบโตสูงกว่า 30% เป็นอันสงส์มาจากโครงการรถยนต์คันแรก หลังจากนั้นประกันภัยรถยนต์ก็ค่อยๆ หดตัวลงมาอย่างต่อเนื่องตามยอดขายรถใหม่ที่ตกลงไปเยอะซึ่งหลายคนให้เหตุผลว่าเป็นเพราะความต้องการซื้อรถถูกใช้ไปล่วงหน้าแล้วจากโครงการรถยนต์คันแรกนั่นเอง

อีกเหตุผลหนึ่งมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำในช่วงนี้ทำให้ยอดขายรถใหม่ตกลงไปเยอะสาละประกันรถยนต์ตกลงไปด้วย โดย 3 เดือนแรกขยายตัวได้แค่ 1% ไทย

เบี้ยประกันมาได้ 30,437 ล้านบาท คิดว่าช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาที่ติดลบ 0.36% ขณะที่ธุรกิจประกันวินาศภัยโดยรวมขยายตัวเพียง 0.98% เบี้ยประกันภัยรวบรวม 52,296.12 ล้านบาท

“โดยปกติหากจำนวนเบี้ยประกันลดลง การแข่งขันจะสูงขึ้น แต่ผมมั่นใจบริษัทที่ทำประกันภัยรถยนต์ส่วนใหญ่ก็รู้ดีถึงตัวเลขต่างๆ เป็นอย่างไร การแข่งขันมีในบางกลุ่มที่พอมีกำไรหรือเท่าทุน แต่จะแข่งขันกันถึงกับขาดทุนยังไม่เห็นภาพนี้ ผมยังเชื่อว่าการแข่งขันคงไม่รุนแรงเหมือน 5-10 ปีก่อน ภาพจะเปลี่ยนไป” อานนท์ วัจวสุ นายกสมาคม ประกันวินาศภัยไทยให้ความเห็น



เกมพลิกแข่ง 2+3+ กำไรแข่งชั้น 1 ผู้บริโภคมีอ! “ประกัน” ลดเบี้ยอีก

ถ้าเราจะเห็นการแข่งขันหลังจากนี้ไปในทิศทางไหน “อานนท์” บอกว่า มุ่งไปที่ประเภทรถที่ยังพอมีกำไรอยู่บ้าง ประเภท 1 ไม่ต้องพูดถึงหากจะแข่งขันกันลดเบี้ยประกันเหมือนในอดีตลำบากจะขาดทุนแน่ ดังนั้น จะไปแข่งขันกันที่ประเภท 2+3+ (2 พลัส 3 พลัส) มากขึ้นจะเป็นตัวที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นในช่วงที่ภาวะ



ในช่วงที่เศรษฐกิจแบบนี้
ความนิยม
ประเภท 2+3+
จะมากขึ้น
จะทำให้
เบี้ยประเภทนี้
ลดลงอีก

อานนท์
วังสุ



เศรษฐกิจเป็นแบบนี้ อีกทั้ง 2+3+ อัตราความเสียหาย (Loss Ratio) ต่ำกว่าชั้น 1 แม้อัลบั้มเบี้ยประกันเทียบชั้น 1 ไม่ได้ แต่ทำให้ Loss Ratio ลงไป 1% เศษก็หรูแล้ว ตอนนี้ทุกบริษัทลงมาเล่นตลาดนี้กันจริงๆ แล้วอาจจะไม่มีผลต่อเบี้ยประกันรวมเพราะเบี้ยประกันต่อคันถูกลงแต่ผลประโยชน์ดีขึ้น ไม่ได้ได้แต่อย่าขาดทุน

“ในแง่ผู้บริโภค การหันไปแข่งชั้น 2+3+ ดีอาจจะเห็นเบี้ยประกันตัวนี้ลดลงอีกเล็กน้อยเพราะยังพอมีกำไร ในภาวะนี้ทุกคนไม่หวังกำไรมากขอแค่ประกอบตัวให้ผ่านพ้นช่วงวิกฤตินี้ไปก่อน แต่อย่างไรก็ตาม ก็เชื่อว่าจะมีการปรับลดเบี้ยประกัน 2+3+ ลงอีกเพราะยังพอมีกำไรอย่างที่บอก แต่ชั้น 1 ลำบากใครเล่นก็เจ๊ง”

ห่วงโซ่กลาง-เล็กต้นทุนพุ่ง กฎคปภ.คุมเข้า ยาไทยแข็งสุดใน AEC

อย่างไรก็ดี นายกสมาคมฯ ยอมรับว่า สถานการณ์แบบนี้ห่วงบริษัทขนาดกลางและเล็ก เท่าที่เห็นบริษัทขนาดใหญ่ กลับมีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นสูงกว่าค่าเฉลี่ยของ

ตลาด แต่รายกลางและเล็กย่ำแย่ลง เติบโตไม่ค่อยดี สะท้อนว่าพอใช้สิทธิ์จะแข่งขันยากเต็มถ้าพอมีกำไรยังมีช่องที่จะไปลดเบี้ยประกันลงเพื่อแข่งขันได้ แต่ตอนนี้ Loss Ratio อยู่ที่ 60% ขณะที่ค่าใช้จ่ายอย่างอื่นเพิ่มขึ้น อาทิ ค่าใช้จ่ายในการทำงาน ค่าแรงงาน บริษัทขนาดกลางและมีอำนาจต่อรองน้อยกว่า ยิ่งวิกฤติมากขึ้น สิ่งที่ห่วงคือถ้ายอดขายไม่เพิ่มขึ้น แต่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นทุกปีบริษัทกลุ่มนี้ยิ่งทำธุรกิจยากขึ้น ขณะที่กฎระเบียบใหม่ๆ ที่สำนักงานคปภ.ทยอยออกมาอาจจะทำให้มีต้นทุนเพิ่มขึ้นอีก ต้องส่งเสริมให้บริษัทนำระบบอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ มาใช้มากขึ้น เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซีปลายปีนี้ ซึ่งน่าจะเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลมาถึงการแข่งขันในธุรกิจประกันภัยรถยนต์ไม่มากนักน้อยโดย “อานนท์” มองว่า ตัวที่ธุรกิจประกันภัยไทยจะได้เปรียบที่สุดคือประกันภัยรถยนต์ ประกันอุบัติเหตุ และประกันสุขภาพ ในแง่ประกันรถยนต์ ความได้เปรียบคือไทยมีประสบการณ์มานาน บริษัทในกลุ่ม “ท็อปโฟว์” เป็นของคนไทย ต่างชาติมาแข่งยาก ซึ่งในไทยวอลุ่ม



เบี้ยประกันส่วนใหญ่เป็นประกันรายย่อยคือ ประกันรถยนต์หากรวมพีเอ และอัคคีภัยก็ 80% ดังนั้นบริษัทไทยไม่เสียเปรียบต่างชาติตรงกันข้ามได้เปรียบด้านเครือข่ายบริการต่างๆ ด้วยซ้ำ

แต่อย่างไรก็ดี ความได้เปรียบไม่ได้สร้างอะไรมากเพราะปริมาณเบี้ยประกันในประเทศเหล่านี้ยังน้อยอยู่ เพราะรถในประเทศเหล่านี้ อาทิ กัมพูชา ลาว ขัณฑ์ละด้านกับไทย ดังนั้น รถเก่าและใหม่จากไทยไปขายในประเทศเหล่านี้ลำบาก เป็นคนละตลาดกัน เออีซีจึงยังไม่มีผลในตอนนี้

"ประกันรถเราเป็นอันดับหนึ่งในเออีซีเป็นตัวที่เราได้เปรียบมากที่สุด เราเชี่ยวชาญด้านนี้ แต่ตลาดรถในประเทศเพื่อนบ้านไม่เอื้อให้กับเราเพราะขัณฑ์ละฝั่งของเขาพวงมาลัยซ้ายของเราขวาเมื่อเป็นเช่นนี้พอรถจากเมืองไทยไม่ได้เข้าไปขาย เราเลยไม่มีตลาดเป็นตัวแทนหรือเป็นตัวช่วย เพราะปกติประกันรถจะไปตามยอดขาย



สำหรับเออีซี
ก็ใกล้เข้ามา
ทุกบริษัทมี
เป้าหมาย
อย่างชัดเจน
ต้องเติบโต
ทำให้การแข่งขัน
รุนแรงมากขึ้น

สม
โรหิตเสถียร

รถ พอรถเราไปขายได้ก็มีผลต่อประกัน แล้วรถในประเทศเหล่านั้นเขาซื้อจากเกาหลี ยุโรป ขัณฑ์ละด้านกับเขาทำให้เราไม่ได้เปรียบเรื่องอะไหล่ไปด้วย แต่เราได้เปรียบเรื่องเซอร์วิสмайด์ ความเชี่ยวชาญในระบบการรับประกัน การเคลมแต่ไม่ได้สร้างรายได้เพราะเบี้ยในประเทศเหล่านี้มีน้อย รถใหม่ในประเทศเหล่านั้นไม่เยอะส่วนใหญ่เป็นรถมือสองวอลุ่มไม่โต การเปิดเออีซีเราเข้าไปจ้องพื้นที่ในประเทศเพื่อนบ้านได้ แต่ยังปลูกอะไรไม่ได้มาก"

ส่วนการเปิดเสรีเบี้ยประกันรถยนต์ก็เช่นกัน "อานนท์" มองว่าไม่มีผลเพราะช่วงห่างของอัตราเบี้ยประกันในปัจจุบันที่คปก.กำหนดเป็นขั้นต่ำ สูง ไว้นั้นช่วงห่างของอัตรากว้างมากห่างกันเกือบ 50% เหมือนเปิดเสรีกล้วยๆ อยู่แล้ว ดังนั้น แม้ไม่มีพิกัดอัตราเบี้ยประกันก็ไม่ส่งผลอะไร การแข่งขันอาจจะเพิ่มขึ้นบ้างเล็กน้อยแต่ราคาไม่ได้ต่ำกว่านี้

ซีพีเอสต้องคงเบี้ยขั้นต่ำไว้ ยันอันตรายการแข่งขัน บริษัทเสี่ยงปิด

ในเรื่องของเทรนด์การแข่งขันในตลาดประกันภัยรถยนต์ "สม โรหิตเสถียร" รองกรรมการผู้จัดการ บมจ.วิริยะประกันภัย ค่ายประกันวินาศภัยอันดับหนึ่ง มีความเห็นไม่ต่างกันว่าจะหันมาแข่งขันกันในตลาดของประกัน 2+ และ 3+ มากขึ้นเนื่องจากรถที่จะทำชั้น 1 หายไปจากท้องตลาดมากเมื่อรถใหม่ไม่มีออกมา จะเหลือ





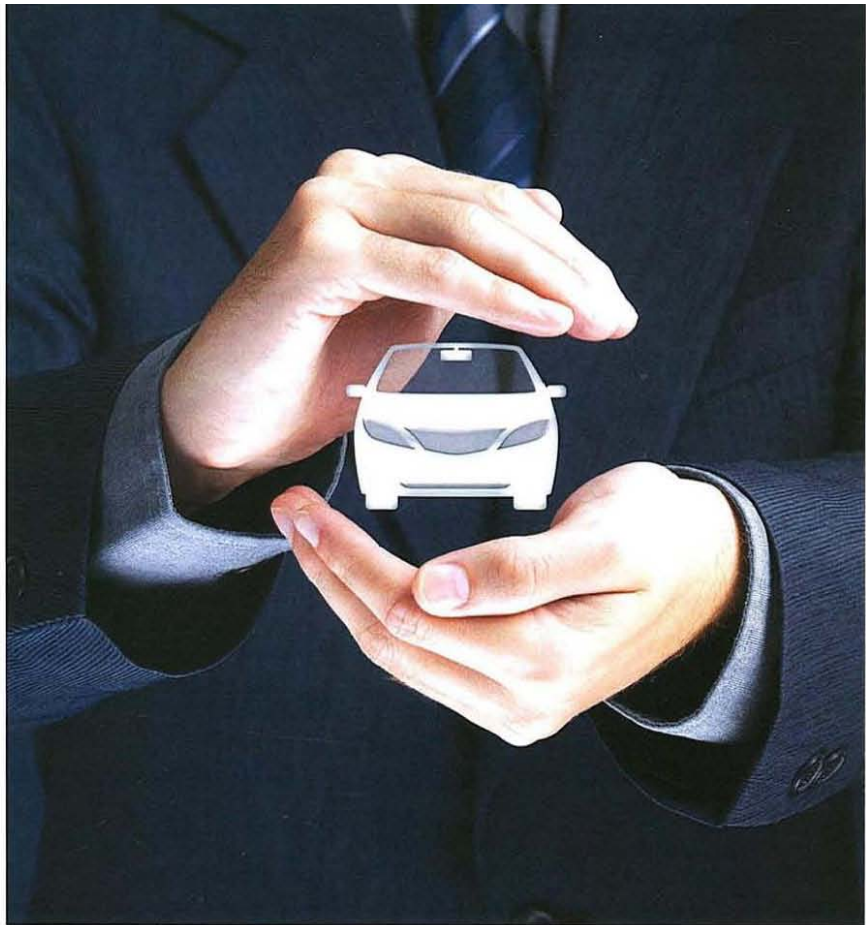
แต่รถเก่าที่ต้องให้แย่งชิงกัน อีกส่วนหนึ่งมาจากภาวะเศรษฐกิจด้วย ผู้บริโภคต้องการประหยัดซึ่งเบี่ยประกันภัย 2+3+ ถูกกว่าชั้น 1 เยอะ

สำหรับเออีซีที่กำลังใกล้เข้ามาคงจะทำให้การแข่งขันรุนแรงมากขึ้นเพราะทุกบริษัทต่างมีเป้าหมายชัดเจนต้องเติบโต สิ่งสำคัญคือบริษัทประกันภัยของไทยต้องเตรียมตัวที่จะต้องเผชิญกับการแข่งขันที่จะรุนแรงมากขึ้นอยู่แล้ว

"เรื่องเออีซี ที่มีการพูดถึงการเปิดเสรีเบี่ยประกันรถยนต์เป็นอีกปัจจัยที่จะทำให้มีการแข่งขันตามมาแน่นอน แต่ผมมองว่า การแข่งขันควรจะไม่มีกีดกันอัตราเบี่ยประกันภัยขั้นต่ำกำหนดไว้อยู่ คือคุณขายถูกอย่างไรแต่ไม่ควรต่ำกว่านี้ เพราะถ้าแข่งขันรุนแรงเกินไปอันตราย สุดท้ายจะทำลายอุตสาหกรรมประกันภัย การตลาดควรจะกำหนด "บลูโอเชียน" คปก.เองควรจะมีความสามารถในการดูแลบริษัทประกันให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น เพราะการแข่งขันยิ่งรุนแรงเท่าไรคนที่เสี่ยงกลายเป็นลูกค้า เราไม่อยากจะให้มีบริษัทประกันเปิดแล้วมาปิดทำให้ภาพธุรกิจไม่ดี ถ้ามีการตรวจสอบบริษัทประกันภัยให้ใกล้ชิดมากยิ่งขึ้นแล้ว การแข่งขันไม่น่ากลัว"

นับใจ "ท็อปเทน" ไม่ตีพราคาราคาเบี่ยเสรีเปิดช่องพิถกันดู

ในมุม "เรื่องเดช ดุษฎีสุรพจน์" ประธานกรรมการบริหารกรรมการผู้จัดการ บมจ.สินมั่นคงประกันภัย มองการแข่งขันในตลาดว่า ปัจจุบันบริษัทประกันภัยรถยนต์เจ้าใหญ่ๆ 10 บริษัทแย่งยึดส่วนแบ่งตลาดไปได้ถึง 55% เชื่อว่ากลุ่มนี้คงไม่ตีพราคาราคาเบี่ยประกันลงมามากมาย หากเจ้าใหญ่ไม่ตัดราคามากจะไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรมากนัก ขณะที่รายเล็กหากจะแข่งขันมากต้องศึกษาการเบี่ยประกันให้



ดีหากลดมากยิ่งขึ้นกระทบกำไร ส่วนสินค้าคงจะมีความพยายามที่จะผลักดันคิดค้นแบบประกันใหม่ๆ ออกมามากขึ้น

แง่เออีซี มี 2 ด้านคือในประเทศไทยเองและประเทศเพื่อนบ้านซึ่งยังไม่เจริญเท่าไทย ซึ่งใน

ไทยที่ผ่านมาบริษัทประกันภัยต่างชาติเข้ามานานแล้ว ขณะที่บริษัทไทยมีศักยภาพแข่งขันได้ดูอย่างในกลุ่ม "ท็อปทรี" หรือ 3 อันดับในตลาดไม่มีต่างชาติเลย ขณะที่การขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านมีนัยสำคัญในระยะยาว แต่ในระยะสั้นบางประเทศมีข้อจำกัดเยอะ ส่วนประเทศที่ไม่มีข้อจำกัดอยู่ที่บริษัทไทยจะหาวิธีเข้าไปเปิดธุรกิจอย่างไรหากไปลงทุนเปิดบริษัทขึ้นเองใช้เงินทุนสูง หรือถ้าจะหาหุ้นส่วนทางธุรกิจซึ่งส่วนใหญ่คงเลือกวิธีนี้ก็ยากและใช้เวลานาน ขณะที่การเปิดสำนักงานชั่วคราวเป็นทางเลือกหนึ่งเช่นกัน

"ถามว่าถ้าเปิดเสรีเบี่ยประกันรถยนต์ตลาดจะเปลี่ยนแค่ไหน ส่วนตัวผมมองว่าที่ผ่านมาก็ตัดราคากันอยู่แล้ว เมื่อเปิดเสรีอาจจะทำได้ง่ายขึ้น การคิดสินค้าง่ายขึ้น ราคาเบี่ยไม่ถูกคลุมด้วยคอมมิสชั่นเพราะต้องเปิดเสรีด้วย



ถ้าเปิดเสรี
เบี่ยประกันภัย
รถยนต์ ในแง่
ลูกค้าได้ประโยชน์
เยอะแน่นอน
ต่างชาติอาจกด
ราคาได้ต่ำกว่า
แต่คนก็ได้คือ
ประชาชน

เรื่องเดช
ดุษฎีสุรพจน์





ขั้นตอนของคปภ.อาจจะเปิดเสรีคอมมิสชันก่อนแล้วค่อยถึงเบี้ย ตอนนี้การทำตลาดยังถูกเงื่อนไขพวกนี้คลุมอยู่ยังทำอะไรไม่ได้ แง่ลูกค้าได้ประโยชน์เยอะแน่ๆ ตอนนี้มีอัตราเบี้ยขึ้นต่ำกว่ากำหนดไว้พอยกเลิกไป ใครมีความสามารถก็ให้ลูกค้าก็ได้ประโยชน์ ต่างชาติอาจจะกดได้ต่ำกว่า แต่คนได้คือประชาชน ขณะที่บริษัทเล็กอาจจะโดนหนัก ใครมีทุนหนาจะได้เปรียบ"

ไม่กล้าขึ้นเบี้ยหวั่นลูกค้าหาย สวนกระแสสินไหมพุง ปีละ 4-5%

ด้าน "ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนารถรัตน์" ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บมจ.กรุงเทพประกันภัย วิเคราะห์ว่า การแข่งขันเพิ่มขึ้นแน่ เพราะจำนวนรถไม่เพิ่มขึ้นมากขณะที่ทุกบริษัทต้องการทำมาหาได้ในเชิงเบี้ยประกันภัยรับ แต่สิ่งหนึ่งที่ต้องคิดให้เยอะคืออัตราความเสียหายที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดประมาณ 4-5% เนื่องจากต้นทุนค่าซ่อม ค่าแรงเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะรถรุ่นใหม่ๆ ชิ้นส่วนอะไหล่ไม่ใช่ซ่อมได้เหมือนในอดีต ส่วนใหญ่ต้องเปลี่ยนใหม่เลย ดังนั้น ต้นทุนจะสูง ต้องดูว่าเบี้ยประกันควรจะอยู่ตรงไหนเพื่อให้รองรับมูลค่าการ

ซ่อมในเชิงค่าแรง ค่าอะไหล่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งตั้งแต่ปีที่ผ่านมาแล้ว หลายคนพูดว่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์ต้องปรับขึ้น แต่สุดท้ายก็ไม่ได้ขึ้น

"จริงๆ เห็นได้ชัดภาพรวมของ Loss Ratio ในตลาดเพิ่มตลอด แต่ปลาในบ่อไม่เพิ่ม ถ้าใครเสี่ยงปรับเบี้ยประกันเพิ่มขึ้น ต้องคิดว่าคนที่ปรับที่หลังหรือคนที่ยังไม่ปรับเบี้ยประกันงานจะไหลไปอยู่กับคู่แข่ง กลายเป็นว่ากลุ่มรถที่มี Loss Ratio สูงแล้วควรต้องปรับเบี้ยประกันเพิ่มขึ้น เอาเข้าจริงการแข่งขันทำให้ไม่สามารถปรับเบี้ยประกันขึ้นได้ แล้วทำให้รถบางรุ่นที่ result ดีๆ เช่น รถแฟมิลีคาร์ รถที่ขนาดใหญ่ขึ้นมาน้อย หรือรถที่ขับโดยคนที่มีประสบการณ์ เบี้ยประกันถูกกว่ารถรุ่นอื่นๆ ในระดับหนึ่งอยู่แล้ว แต่พอเห็นว่ายังพอมีกาไรอยู่บ้างก็กลับมาลดราคา รถกลุ่มนี้แข่งกัน ทำให้ภาพรวมเบี้ยประกันในตลาดไม่โตเท่าไร กอปรกับรถใหม่ไม่เพิ่มขึ้นมากนัก แต่ก็เป็นรถใหม่ที่เข้าสู่ตลาดก็เกิดการแย่งชิงเค้กกันขึ้นเยอะ"

"ดร.อภิสิทธิ์" ย้ำว่า ปีนี้บริษัทประกันภัยจะทำกำไรจากประกันภัยรถยนต์ได้ยากขึ้นเยอะ เนื่องจากการแข่งขัน

ยังสูง หากจะปรับราคาเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นจะทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับคนอื่นได้ จึงต้องยอมที่จะรับประกันภัยในราคาเบี้ยประกันเดิมต่อไป ขณะที่ต้นทุนการบริหารจัดการก็สูงขึ้น เพราะฉะนั้นกำไรจากการรับประกันภัยในภาพรวมน่าจะหดตัวลง ซึ่งแต่ละบริษัทต้องไปวางกลยุทธ์กันเพื่อรักษาทั้งการเติบโตและกำไร

อย่างไรก็ดี กลยุทธ์อย่างหนึ่งที่บริษัทประกันภัยหลายแห่งเริ่มนำมาออกใช้กันมากขึ้นคือการตีโซนแฟกเกจประกันรถยนต์ให้มีความรับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรก (deductible) เพิ่มเติมเข้าไปในกรมธรรม์ทำให้ลูกค้าจ่ายเบี้ยประกันถูกลงเท่ากับวงเงินความรับผิดชอบ

ภาพรวมของ
Loss Ratio
เพิ่มขึ้นตลอด
แต่จำนวนรถ
ไม่เพิ่มขึ้น ถ้าใคร
เสี่ยงปรับเบี้ยขึ้น
งานจะไหลไปอยู่
กับบริษัทคู่แข่ง

ดร.อภิสิทธิ์
อนันตนารถรัตน์





แรกที่บริษัทกำหนดไว้ เช่น ความรับผิดชอบ 5,000 บาท ก็ได้ลดเบี้ยประกันไป 5,000 บาทด้วยทำให้ประหยัดเงินไปได้ในช่วงภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ ซึ่งการกำหนดค่าเสียหายส่วนแรกทำให้ผลประโยชน์ของบริษัทดีขึ้นด้วย เพราะลูกค้าจะขับอย่างระมัดระวังมากขึ้นทำให้การเคลมลดลง

เดือด! ตั้งแต่ราคายันค่าคอมมิ กฎเหล็กบับบริษัทไทย สู่ต่างชาติยาก

ขณะที่ "สมพร สืบถวิลกุล" กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.ทิพยประกันภัย ให้ทรรศนะว่า ปีนี้จะเป็นปีที่ดีขึ้นสำหรับประกันภัยรถยนต์ สิ่งที่สื่อให้เห็นมาจากการ



พอธุรกิจประกัน
ไทยมีการกำกับ
ดูแลเยอะขึ้น
ยิ่งเอื้อให้บริษัท
ต่างชาติมีภาษี
เหนือกว่า
พยายามให้
หน่วยงานที่
กำกับช่วยดู
ตรงนี้ด้วย

สมพร
สืบถวิลกุล

ความรุนแรงของการแข่งขันในตลาดมากขึ้นชัดเจน พอประกันประเภทอื่นซึ่มีอยู่ โครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ที่จะเกิดขึ้นปีนี่ยังไม่เกิด แม้รัฐบาลจะมีนโยบายออกมาแล้ว แต่ผลของโครงการหลักๆ จะเข้ามาในช่วงท้ายปีหรือไม่ก็ปีหน้าเลย เพราะฉะนั้นเมื่อเบี้ยประกันภัยที่เป็นก้อนใหญ่หายไปจากอุตสาหกรรม ทุกบริษัทจึงมาที่รายย่อยซึ่งมีรถยนต์เป็นพระเอก ดังนั้น ทุกคนจะแข่งขันกันมาก

"การแข่งขันจะมีทั้งในเรื่องราคา ค่าตอบแทนหรือค่าคอมมิสชั่นที่ให้กับตัวแทน นายหน้า เล็กกลายเป็นตลาดของผู้บริโภค เป็นช่วงเวลาของเขาจะมีตัวเลือกเยอะ ถามว่าการแข่งขันจะรุนแรงมากกว่านี้หรือไม่ ผมมองว่างานทุกด้านต้องมีความละเอียดมากขึ้น ประเด็นมากขึ้น มีความชัดเจนของเป้าหมายมากขึ้น เมื่อก่อนการทำตลาดหรือการทำอะไรก็แล้วแต่เป็นการพูดถึงองค์รวมเฉยๆ สมมติ จะลดราคาค่าตัวหนึ่งออกมาจะเป็นสินค้ารวมขายใครก็ได้ แต่ตอนนี้โปรดักต์ต้องเฉพาะเจาะจงมากขึ้น ถูกดีไซน์มาเพื่อใครหรือคนกลุ่มไหน ทั้งในเรื่องของตัวโปรดักต์ ช่องทางการจัดจำหน่าย รวมไปถึงวิธีการให้บริการหลังการ

ขายต้องถูกดีไซน์มาเฉพาะสำหรับคนแต่ละกลุ่มเป้าหมายไม่ใช่เหมารวมเหมือนเมื่อก่อน"

ปัจจัยเกี่ยวกับกฎระเบียบใหม่ๆ ของสำนักงาน คปภ.ก็ส่งผลทั้งต่อธุรกิจโดยรวมและต่อตัวบริษัทประกันภัยเช่นกัน ซึ่งในช่วงหลังๆ กฎใหม่ๆ ที่ออกมาถ้ามองในแง่ความแข็งแกร่งของธุรกิจประกันภัยในอนาคต เป็นสิ่งที่ดี แต่ถ้ามองในแง่ของความเป็นจริงในอนาคตอันใกล้จะมีคู่แข่งเพื่อนบ้านเข้ามาแข่งขันในประเทศไทยเยอะมาก ขณะที่คู่แข่งเพื่อนบ้านไม่มีกฎกติกามากมายที่ชัดเจน เข้มข้นเหมือนประเทศไทย สมมติเป็นบริษัทต่างชาติจะเข้ามาแข่งในไทยแทนที่จะตั้งสำนักงานหรือฐานธุรกิจขึ้นในประเทศไทย เขาก็ไปตั้งสำนักงานขึ้นในประเทศเพื่อนบ้านที่มีกติกาไม่เข้มงวดมากนัก แทนทำให้เวลาแข่งขันจะได้เปรียบบริษัทประกันภัยไทย อยากให้หน่วยงานกำกับดูแลตรงนี้ด้วย

ยิ่งกว่านั้น ส่วนตัวมองว่า กฎกติกาต่างๆ ของภาครัฐที่มีมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมาเป็นการเพิ่มภาระและต้นทุนของธุรกิจประกันภัย ทำให้โอกาสในการแข่งขันหดหายไปบ้าง โดยเฉพาะบริษัทที่เป็นสัญชาติไทยแท้ๆ ความแข็งแกร่ง



10 บริษัทที่มีเบี้ยประกันภัยรถยนต์มากที่สุด ปี 2553*-2557



ด้านเงินทุนสู้บริษัทข้ามชาติไม่ได้ ขณะที่บริษัทข้ามชาติมีความคุ้นเคยและเคยชินกับการกำกับดูแลอยู่แล้ว พอธุรกิจประกันภัยไทยมีการกำกับดูแลเยอะขึ้น ยิ่งเอื้อให้ต่างชาติมีภาษีเหนือกว่า "โคศลคมปะนี" ก็อยู่ที่หน่วยงานภาครัฐจะคิดอย่างไร ความแข็งแกร่งของฐานะการเงินก็เป็นเรื่องสำคัญ แต่ขณะเดียวกันการผ่อนคลายให้มีโอกาสในการแข่งขันได้อย่างกว้างขวาง อย่างเต็มที่ก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน อาจจะมีวิธีการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยในอีกหลายมิติที่สามารถกระทำได้



ตลาดยังคง

แข่งขันกันเรื่อง

ราคาเป็นหลัก

แต่ไม่จำเป็นต้องไป

กว่านี้ เพราะเชื่อ

ว่าผู้บริโภคมอง

ภาพลักษณ์ของ

องค์กรที่รับ

ประกันมากขึ้น

จิรพันธ์
อัสวะธนกุล



"ถ้าเรามองในภาพรวมเฉยๆ อยู่ๆ บังคับให้เราขึ้นไปต่อยกับมวยเฮฟวี่เวตนี้ เราเหนื่อยแน่ๆ แถมยังมามัดมือมัดเท้าเราในบางครั้งด้วย ยิ่งทำให้เหนื่อยมากขึ้น ผมอยากให้หน่วยงานกำกับดูแลตรงนี้ด้วย"

เชื่อกันมองราคาน้อยลง ใช้จ่ายใน 2 ปีนี้เอชียังไม่มีผล

พวก "จิรพันธ์ อัสวะธนกุล" กรรมการผู้อำนวยการ บมจ. ประกันภัยไทยวิวัฒน์ คิดไม่ต่างกันว่าการแข่งขันยังคงเป็นเรื่องราคาเป็นหลักแต่ไม่จำเป็นต้องไปมากกว่า ตรงกันข้ามอาจจะเบาบางลงด้วยซ้ำเพราะผู้บริโภคมองความน่าเชื่อถือของบริษัทที่ให้บริการมากขึ้นไม่ได้มองราคาอย่างเดียวเหมือนในอดีต โดยผู้บริโภคในปัจจุบันค่อนข้างจะเป็นผู้ซื้อที่มีความสลับซับซ้อนมากขึ้นเยอะ คือศึกษาเงื่อนไขที่จะได้รับ ภาพลักษณ์องค์กรที่รับประกัน และสิ่งที่เขาคาดหวังที่จะได้รับการตอบสนองแค่ไหน

"เทรนด์การแข่งขันคงจะมากที่ 2+3+ มากขึ้นด้วยสภาวะเศรษฐกิจแบบนี้เพราะทุกคนต้องมองการใช้จ่ายใช้สอยของตัวเอง ทุกคนจะต้องมาเน้นเรื่องอะไรที่สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้ ในแง่ของเบี้ยรับอาจจะทำให้แต่ละบริษัทโดยยากขึ้น เพราะเบี้ยต่อกรมธรรม์ถูก แต่

ในแง่สินไหมลดลงบ้างเพราะ 2+3+ ลอส์ดีกว่อยู่แล้ว"

เช่นเดียวกับ "ปิติพงศ์ พิศาลบุตร" ประธานกรรมการบริหาร บมจ. นวกิจประกันภัย ที่ยอมรับว่าการแข่งขันในประเภท 2+3+ เพิ่มขึ้นแน่นอนเนื่องจากราคาเบี้ยประกันถูกกว่าชั้น 1 อยู่แล้วเหมาะกับภาวะเศรษฐกิจในช่วงนี้ ขณะที่ราคาประกันชั้น 1 เองก็แข่งขันกันจนราคาขายลดลงมาห่างจาก 2+3+ ไม่มาก ซึ่งปัจจุบันประกันรถยนต์มีทุกระดับราคาให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ตั้งแต่ประกันพ.ร.บ. เบี้ยประกันหลักร้อยไปจนถึงหลักพันและหมื่นกว่าบาทรองรับความต้องการได้ทุกระดับ อยู่ที่ผู้บริโภคต้องการจะซื้อประเภทไหน

ขณะที่การเปิดเอชีย ส่วนตัวมองว่า ยังคงไม่มีผลอะไรมากนัก ต่อธุรกิจประกันภัยรถยนต์ของไทย เพราะถามว่าจะมีรถจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาในไทยเยอะขึ้นหรือไม่ ก็ไม่น่าจะเยอะเท่าไร เพราะจริงๆ แล้ว ลาว กัมพูชา พม่า ระบบการขนส่งระหว่างประเทศก็ยังมีปัญหาพอสมควร ในทางกลับกันรถจากไทยจะเข้าไปในประเทศเหล่านั้นเยอะขึ้นหรือไม่ก็คงไม่ต่างกัน เพราะยังมีปัญหาหลายเรื่องๆ ทั้ง 1. ขั้รถคนละฝั่งกัน 2. ต้องทำพาสปอร์ตให้รวดเร็ว ซึ่งการผ่านเข้าออกแต่ละประเทศไม่่าย ยก



usw. สยามธุรกิจ

วันที่ 18-24 ก.ค. 58

หน้า 15

ตัวอย่างพม่าต้องผ่านจุดตรวจก่อน
ไม่ได้ขับตรงดิ่งเข้าไปเลย

"ผมมองว่าเออีซีเป็นโอกาส
ในเชิงทฤษฎีแต่ภาคปฏิบัติยังติด
ในเรื่องเรกูเลชั่นอื่นๆ ลองขับรถ
จากหนองคายจะรู้ว่าเจออะไร
บ้าง ถ้าไม่ใช้การดำเนินการล่วงหน้าไว้ก่อน เช่น มีกริปทัวร์ไป
เวียงจันทน์ จีนเขามีวีซ่าทำไว้แล้ว
แบบนี้จะง่าย แต่ถ้าเราจะขับรถไป
ปอยเปตหรือนครวัดเองจะรู้ว่ายาก
ผมมองในระยะสั้น แต่ในระยะยาว
กฎต่างๆ คงลดไปได้เยอะเหมือน
เราขับรถระหว่างประเทศในยุโรป
ก็ผ่านไปเลยแต่เออีซียังไม่ใช้แบบ
นั้น อย่างในไทยเองก็มีกฎหมาย
อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอีกหลายตัวต้อง
ค่อยๆ เคลียร์กันไป ถามว่าเออีซี
จะดีกับเรามากแค่ไหนแต่ต้องใช้เวลา
ส่วนตัวผมเชื่อว่าในอีก 2-3 ปีข้างหน้า
เออีซีคงยังไม่ส่งผลต่อประกัน
รถยนต์มากนักเท่าไร"

ส่วนการไปเปิดธุรกิจ เช่น
บริษัทต่างประเทศมาเปิดในไทย
หรือบริษัทจากไทยไปเปิดในประ
เทศอื่นๆ "ปิติพงศ์" บอกว่าก็ไม่ได้
ง่ายขนาดนั้น ทางหน่วยงานกำกับ



เชื่อว่า AEC
จะดีกับเรา
แต่ 2-3 ปี
ข้างหน้า
AEC ยังคงไม่มี
ผลต่อประกัน
รถยนต์เท่าไร

ปิติพงศ์
พิศาลบุตร

ดูแลยังต้องพูดคุยกันอีกเยอะ
เช่นกัน

ซื้อผ่านเว็บ-โบรกเกอร์ ออนไลน์ ชนวนปลุกสงครามราคาประกัน

ด้านปึกประกันภัยขึ้นนำใน
ตลาดโลกอย่าง "เอไอจี" โดย "อิสร
ศักดิ์ เทศรัตนวงศ์" รองประธาน
อาวุโส กลุ่มธุรกิจประกันภัยลูกค้า
รายย่อย บริษัท นิวแฮมพ์เชอร์
อินชัวร์นซ์ ในเครือเอไอจี เชื่อว่า
การแข่งขันในตลาดประกันรถยนต์
จะยิ่งลงไปอยู่ในเรื่องราคามากขึ้น
โดยเฉพาะผู้เล่นใหม่ๆ ที่จะเข้ามา
อาจจะไม่ใช่บริษัทประกันอย่าง
เดียวอาจจะเป็นวิธีการขายรูปแบบ
ใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นโบรกเกอร์
ออนไลน์ หรือเป็นเว็บไซต์เปรียบ
เทียบราคาซึ่งจะทำให้ตลาดหรือ
ผู้บริโภคให้ความ สำคัญกับเรื่อง
ราคามากขึ้นไปอีก

ส่วนเออีซีจะมีผลต่อตลาด
อย่างไร มองว่ารถยนต์เป็นหนึ่งใน
สิ่งที่มีการเคลื่อนย้ายกันระหว่าง
ประเทศปกติอยู่แล้ว โดยเฉพาะ
เออีซีคนจะขับรถข้ามไปมามากขึ้น
แต่ว่าประกันภัยยังไม่ถึงจุดที่





เปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดประกันภัยรถยนต์ ปี 2547-2557



สามารถซื้อกรมธรรม์ประเทศหนึ่ง ไปคุ้มครองอีกประเทศหนึ่งได้ ยังติดขัดด้านข้อกฎหมายอยู่ อีกจุดที่สำคัญมากคือกรมธรรม์ประกันภัยภาคบังคับของต่างประเทศทำงานไม่เหมือนกัน เช่น ขับรถในไทยประสบเหตุมีพ.ร.บ.เข้ามาจ่าย พอขับเข้าไปในมาเลเซีย เขาไม่มีพ.ร.บ. เขามีภาคบังคับ แต่พ.ร.บ. ของเขาเป็นเฉพาะความรับผิดชอบบุคคลภายนอกเพราะฉะนั้นหากคนขับได้รับบาดเจ็บต้องให้เป็นประกันเพื่อหรือประกันเดินทาง (ทีเอ) ต้องซื้อไว้เพื่อความคุ้มครองตัวเอง เพราะฉะนั้นกรมธรรม์รถยนต์ภาคบังคับแต่ละประเทศไม่เหมือนกันหรือที่อื่นใดไม่มีภาคบังคับ เป็นเรื่องที่หน่วยงานดูแลต้องไปหารือกัน

ย้อนรอย 10 ปี.. “ท้อปเทน” ยึดเบ็ดเสร็จ

อนึ่ง จากตัวเลขส่วนแบ่งตลาด (มาร์เก็ตแชร์) ของค่ายประกันภัยรถยนต์ในกลุ่ม 10 อันดับแรก “ท้อปเทน” ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาซึ่งเป็นข้อมูลที่คปภ.โชว์ให้เห็นผ่านเว็บไซต์อยู่แล้ว ยิ่งตอกย้ำ



ว่า ตลาดประกันภัยรถยนต์ยังคงอยู่ในมือของกลุ่มบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ทั้งที่เป็นสายพันธุ์ไทย สายพันธุ์ต่างชาติรวมไปถึงบริษัทประกันภัยในเครือแบงก์แทบทั้งสิ้น ด้วยความพร้อมที่ทำให้เกิดความได้เปรียบหลายๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นเงินทุน ความน่าเชื่อถือและความแข็งแกร่งของแบรนด์ผนวกกับความขีดความสามารถในการแข่งขันและศักยภาพของเครือข่ายในการให้บริการที่ครอบคลุมมากกว่า ซึ่งในระยะหลังๆ จะเห็นว่าบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ “เทกแอ็กชัน” ในการขยายธุรกิจมากขึ้น มีการเปิดสาขาใหม่ๆ มากขึ้นโดย



ผู้เล่นใหม่ๆ
ที่จะเข้ามา
ไม่ใช่แค่บริษัท
ประกันอย่างเดียว
อาจเป็นวิธีใหม่
ขายออนไลน์
หรือเว็บไซต์
เกียบบราคา

อีศรศักดิ์ เกษรัตน์วงศ์

เฉพาะในแถบชายแดนที่เป็นพื้นที่รอยต่อระหว่างประเทศส่วนหนึ่งเพื่อรองรับการเปิดเออีซี มีการพัฒนาแบบประกันใหม่ๆ ออกมาลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อพัฒนาคุณภาพด้านบริการโดยเฉพาะสินไหมทดแทนเพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าทำให้บริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ยังเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและมีมาร์เก็ตแชร์เพิ่มขึ้นต่อเนื่องเช่นกัน จาก 59% ในปี 2547 เพิ่มขึ้นเป็น 68% ในปี 2557 หรือเพิ่มขึ้นเกือบ 10% ยิ่งเพิ่มแรงกดดันบริษัทประกันภัยขนาดกลางและเล็กรวม 50 บริษัทที่เหลือต้องแย่งชิงกันแค่ว่าที่เหลือน้อยอีก 32% ซึ่งสัดส่วนน้อยลงเรื่อยๆ

อย่างไรก็ดี เชื่อว่าการเปิดเออีซีที่จะเริ่มขึ้นสิ้นปีนี้น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกับธุรกิจประกันภัยทั้งระบบรวมไปถึงต่ออันดับมาร์เก็ตแชร์และจำนวนบริษัทประกันภัยที่ทำมาหากินอยู่ในตลาดประกันภัยรถยนต์โดยเฉพาะการควบรวมที่จะเกิดขึ้นตามมา

