

รีอินชัวร์เรอส์ถึงจุดเปลี่ยน!

ผนึกประกันปัมสินค้าขาย

2 บริษัทรับประกันของไทยกับบมจ.ไทยรับประกันภัยต่อ (ไทยรี) และบมจ.ไทยรับประกันชีวิตปรับบทบาทการดำเนินงานใหม่ เพิ่มช่องทางสร้างรายได้ใหม่ๆ กระตุ้นการเติบโตและกำไรให้กับตัวเอง สลัดคราบรีอินชัวร์เรอส์ยุคเก่าที่วันๆ เอาแต่เน้นรอให้บริษัทประกันส่งประกันต่อมาให้

“สุรชัย ศิริวัลลภ” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไทยรีบอกว่า เริ่มปรับสโตร์การทำการธุรกิจที่ไทยรีก่อนทำมาระยะหนึ่งแล้วเพราะมองเห็นช่องทางสร้างรายได้ที่เติบโตขึ้นโดยเฉพาะหลังจากเกิดน้ำท่วมใหญ่ เบี้ยประกันหายไปเยอะจึงหันไปพึ่งพารายได้ส่วนอื่นแทนโดยเฉพาะการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ดีไซน์ให้บริษัทประกันนำไปขายทำให้มีช่องทางขายเพิ่มขึ้นเท่ากับตอนนี้ไทยรีมีแบบประกันขายอยู่ 2 กลุ่มคือสินค้าใหม่และสินค้าแบบดั้งเดิม

“ตอนนี้เรามีสัดส่วนเบี้ยจากสินค้าใหม่ 75% อีก 25% เป็นเบี้ยจากสินค้าเดิม เราจะหันมาเพิ่มรายได้กลุ่มสินค้าใหม่ที่เป็นประกันรายย่อยมากขึ้นเพราะผลประกอบการดีกว่า”

ในปีที่ไทยรีตั้งเป้าหมายเติบโตประมาณ 14-15% “สุรชัย” มั่นใจจะทำได้หลังจากในไตรมาสแรกเติบโตประมาณ 12% เนื่องจากอุตสาหกรรมประกันวินาศภัยดีขึ้นกว่าในช่วงก่อนมากหลังจากมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคดีขึ้น กลยุทธ์หลักยังคงมุ่งให้ความสำคัญสำคัญกับการพัฒนาสินค้าใหม่

ร่วมกับพันธมิตรบริษัทประกันวินาศภัย อาทิ ประกันล้นล้านเบี้ยประกัน 365 บาทที่ร่วมกับบมจ. สยามชีวิตที่ประกันภัย

หรือจะเป็นโครงการประกันรถยนต์มอเตอร์ แอด ออน ดีไซน์ ความคุ้มครองใหม่ๆ อาทิ เวลารถยนต์เกิดอุบัติเหตุ เจ้าของจะเกิดความไม่สะดวกต่างๆ เช่น มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการเช่ารถ บริษัทจะเสนอความคุ้มครองเพิ่มค่าใช้จ่ายระหว่างซ่อมรถ จ่ายเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นไม่กี่ร้อยบาทรวมถึงขยายกลุ่มรถยนต์ทุนประกันสูง 5-10 ล้านบาทที่ร่วมรับประกันอยู่กับบางบริษัทประกันบางแห่งด้วย

ส่วนการจัดการค่าสินไหมทดแทนน้ำท่วม “สุรชัย” กล่าวว่าจะปรับได้สิ้นปีนี้ตามเป้าหมาย ส่วนจะต้องเพิ่มทุนอีกครั้งหรือไม่ขึ้นอยู่กับการแก้ปัญหาการตั้งสำรองค่าสินไหมทดแทนน้ำท่วมที่ยังขาดอยู่อีก 3,000 ล้านบาทหลังจากในไตรมาสสามปีที่ผ่านมาบริษัทได้ตั้งสำรองค่าสินไหมทดแทนเพิ่มอีก 4,800 ล้านบาทแต่ยังไม่พอ

“ถ้าไม่รวมน้ำท่วมปี 2555 เรามีกำไร 800 กว่าล้านบาท ปี 2556 กำไร 1,000 กว่าล้านบาท ถ้าปีนี้เคลียร์น้ำท่วมจบ ปีหน้าหากไม่มี



สุระชัย ศรีวัลลก
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไทยรี

น้ำท่วมอีก เราจะมีกำไรล้วนๆ จะล้างขาดทุนสะสมได้หมด”

สำหรับไทยรีประกันชีวิต “สุระชัย” บอกว่า ปีนี้อยู่ในสแต็ปที่ 2 จากทั้งหมด 3 สแต็ปเป็นช่วงเติบโตเร็ว ซึ่งในปีที่ตั้งเป้าหมายเติบโต 20% สูงกว่าตลาดรวม โดยมั่นใจจะทำได้ เนื่องจากธุรกิจประกันชีวิตขยายตัวได้ดีคาดกันว่าในปีนี้จะอยู่ระดับประมาณ 12% แม้เศรษฐกิจไม่ดี อีกทั้งธุรกิจประกันชีวิตยังประกันต่อไม่มาก ในเบี้ยประกันชีวิตทั้งระบบที่มีอยู่กว่า 5 แสนล้านบาทมีเบี้ยประกันต่อแค่ 8 พันล้านบาทเท่านั้นยังมีโอกาสมาก

ทั้งนี้ได้ปรับกลยุทธ์ใหม่ “ก้อบปี้” ของฝั่งวินาศภัยมาใช้เช่นกันนั่นคือการร่วมมือกับบริษัทประกันชีวิตพัฒนาสินค้าใหม่ทำเป็นโครงการ

พิเศษออกมา อาทิ โครงการโดเร็คทีวี่ที่ทำงานกับบมจ.เมืองไทยประกันชีวิต ซึ่งสินค้าใหม่มีอัตราความเสียหายต่ำกว่าสินค้าทั่วไปทำให้ทั้งไทยรีและบริษัทประกันพันธมิตรมีผลกำไรดีด้วย

“ถ้าทำตัวเป็นรีอินชัวร์เรอส์นั่งเฉยๆ รอให้ติดต่อทำประกันต่อเข้ามาเป็นแนวทางธรรมชาติ โดดตามตลาด 8-10% ขณะที่เราต้องการโต 20-15% การทำธุรกิจแบบใหม่ออกไปเป็นพาร์ตเนอร์กับบริษัทประกันเอาสินค้า วิธีการขายไปเสนอ มีรายได้เพิ่มขึ้น ผลประกอบการดีกว่า ค่าใช้จ่ายต่ำกว่า อัตราต่ออายุดีกว่า ตอนนีเรามีเบี้ยจากสินค้าใหม่ 30% อีก 70% เป็นสินค้าดั้งเดิมในอนาคตจะเพิ่มให้เป็น 50:50 ขณะนี้เรามีบริษัทประกันชีวิตที่เป็น

พันธมิตร 4-5 บริษัท ในปีนี้จะเพิ่มพันธมิตรในโครงการโดเร็คทีวี่อีก 1 บริษัท”

ในมุมมอง “สาระ ลำชา” กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เมืองไทยประกันชีวิตมองว่า รีอินชัวร์เรอส์ปรับเปลี่ยนบทบาทตัวเองหันมาพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ เพื่อเสนอต่อบริษัทประกันภัยนานแล้วถือเป็นเทรนด์การทำธุรกิจของรีอินชัวร์เรอส์ที่เปลี่ยนไปในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งเมืองไทยเองมีพันธมิตรรีอินชัวร์เรอส์รวม 5-6 รายทั้งต่างประเทศและไทยรีด้วย โดยเป็นพันธมิตรกับไทยรีประกันชีวิตในการออกแบบสินค้าประมาณ 3 ปีแล้ว