

หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์



วันที่ 18-24 มีนาคม 2560

‘ทิพยประกันภัย’บุกตลาดรายน้ำดี 60 ■ จับมือผู้ผลิต/ดีลเลอร์ตั้งเป้าเติบโต 7%

นายสมพร สีบูลิกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ TIP เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานประจำปี 2559 ว่า บริษัทยังคงมีกำไรจากการดำเนินงานขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกำไรสุทธิรวมทั้งปีอยู่ที่ระดับ 1,567.62 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 5.23 บาท เทียบกับงวดเดียว กันของปีก่อน กำไรสุทธิ 1,486.28 ล้านบาท กำไรสุทธิต่อหุ้น 4.95 บาท คิดเป็นกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นกว่า 81.34 ล้านบาท หรือ 5.47%

สำหรับในปี 2559 เบี้ยประกันภัยรับรวมทั้งสิ้น 20,428.77 ล้านบาท ประกอบด้วย เบี้ยประกันอัคคีภัย 1,936.16 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยทางทะเลและขนส่ง 281.82 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยรถยนต์ 3,230.55 ล้านบาท เบี้ยประกันภัยอุบัติเหตุ ส่วนบุคคล 7,456.62 ล้านบาท และเบี้ยประกันภัยเบ็ดเตล็ด 7,523.62 ล้านบาท

ด้านฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทยังมีความมั่นคงและแข็งแกร่ง โดยมีลินทรัพย์รวม 55,211.39 ล้านบาท หนี้สินรวม 48,623.58 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 6,587.81 ล้านบาท ล่าสุด เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติจ่ายเงินปันผลการดำเนินงานงวดตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม 2559 ในอัตราหุ้นละ

2 บาท กำหนดจ่ายวันที่ 9 พฤษภาคม 2560

ส่วนปัจจัยที่สนับสนุนให้ผลการดำเนินงานปรับตัวดีขึ้นนั้น นายสมพร กล่าวว่า สิบเนื้องจากทิพยประกันภัยมุ่งเน้นขยายฐานลูกค้ารายย่อยที่ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายยิ่งขึ้น โดยเฉพาะนโยบายหลักที่จะก้าวสู่บริษัทประกันวินาศัยที่เป็นผู้นำด้านระบบดิจิทัล (Digital Insurance) นำเทคโนโลยีที่ทันสมัย โซเชียลมีเดีย และช่องทางต่างๆ เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ ของลูกค้าในยุคดิจิทัล ที่ต้องการความคล่องตัว สะดวกรวดเร็ว ลดความลังเลกับวิสัยทัศน์ “บริษัทประกันวินาศัยอันดับหนึ่งของไทย” ที่สามารถรองใจลูกค้าได้ทุกระดับและครบวงจร

สำหรับแผนการดำเนินงานในปี 2560 นั้น นายสมพร กล่าวว่า ในปีนี้บริษัทจะขยายตลาดลูกค้าธุรกิจรายย่อยและบุคคลอย่างจริงจังมากขึ้น หลังจากที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน และระบบงานให้มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้ารายย่อยอย่างเต็มที่ รวมทั้งขยายขอบเขตการรับประกันภัยให้ครอบคลุมการประกันภัยครบทุกประเภทด้วย

“ทิพยประกันภัยจะกลับมาบุกตลาดรายน้ำดี จริงจังในปีนี้ เพราะเป็นตลาด

ใหญ่ และลูกค้ามีความหลากหลาย อาทิ ลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับราคาเป็นหลัก ต้องการเบี้ยประกันภัยต่ำ ขณะที่ลูกค้าอีกกลุ่มอาจจะคำนึงถึงความคุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไป ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว หรือการซัดเชยค่าลินใหม่อย่างเป็นธรรม เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทที่ยึดมั่นความคุ้มค่า คุณภาพการให้บริการ ไม่เน้นเรื่องราคา เพื่อแข่งขันในตลาด” นายสมพร กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทยังได้สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าประกันภัยรายน้ำดี ทั้ง ลูกค้าประกันภัยชั้น 1 ประเภทช่องทาง หรือช่องอื่น โดยประกาศเป็นนโยบายที่ชัดเจนในการนับที่ต้องเปลี่ยนอะไหล่ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย จะต้องเป็นอะไหล่ แท้ทั้งหมดเท่านั้น ส่วนกลยุทธ์สำคัญที่จะขยายฐานลูกค้าประกันภัยรายน้ำดีนั้น บริษัทจะร่วมมือเป็นพันธมิตรกับบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ และผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ (ดีลเลอร์) โดยตรง เพื่อให้ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถยนต์สามารถเลือกทำประกันภัยกับบริษัทได้รับเงินไขหรืออัตราพิเศษ ขณะเดียวกันบริษัทจะพัฒนาตนเองให้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านรถยนต์แต่ละยี่ห้อด้วย ทั้ง ประกันภัยประเภทช่องอื่น หรือช่องทาง นายสมพร กล่าว