



# โบรกเกอร์ขยับลุยเพื่อนบ้าน

## ■ จ้าง ‘เขมร-ลาว’ ตามรอยค่ายประกัน



**ศักรกมล ธีวรากร**  
กรรมการผู้จัดการ  
บริษัท อีออน อินชัวร์รันส์ เซอร์วิส  
(ประเทศไทย) จำกัด

การเตรียมตัวขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือเออีซี ไม่ได้เกิดขึ้นกับบริษัทประกันภัยเท่านั้น ในส่วนของบริษัทนายหน้าประกันภัย หรือโบรกเกอร์ประกันภัย ก็มีการมองหาช่องทางขยายเช่นกัน

### “อีออน” เล็งลุยเขมร เร่งศึกษา.ม.เปิด.โบรกเกอร์

“ศักรกมล ธีวรากร” กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีออน อินชัวร์รันส์ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทได้ไปดูลู่ทางการทำธุรกิจที่ประเทศกัมพูชาตามนโยบายของบริษัทแม่อีออน ธนลินทรัพย์ (ไทยแลนด์) ที่ต้องการไปขยายธุรกิจที่นั่น ซึ่งพบว่ากัมพูชามีความน่าสนใจที่จะเข้าไปทำธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัย แต่ยังคงขอเวลาศึกษาข้อกฎหมายบางตัว เพื่อให้ชัดเจนก่อนที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจ

“ที่กัมพูชาให้ต่างชาติยื่นเปิดบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัยได้เลย โดยหากเปิดบริษัทต้องวางเงิน 50,000 เหรียญสหรัฐ (ประมาณ 1.5 ล้านบาท) หากเป็นตัวแทนหรือนายหน้าบุคคล จะต้องวางเงิน 30,000 เหรียญสหรัฐ (ประมาณ 900,000 บาท) ซึ่งเรายังศึกษากฎหมายเพิ่มเติมก่อนว่าจะทำอย่างไร”

ทั้งนี้ กัมพูชาเป็นตลาดที่น่าสนใจ โดยมีประชากรทั้งประเทศประมาณ 11 ล้านคน โดยเฉพาะในเมืองหลวงพนมเปญมีประชากรทั้งหมดประมาณ 6 ล้านคน มีบริษัทประกันภัยเปิดกิจการอยู่ 4 บริษัท และมีบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัยอยู่ 1 บริษัท



## “เอส.จี.เอ.” รอหลังเปิดเออีซี 2 ปี ชู่ไทยจับประกันสุขภาพบุคลากร

ด้าน “ปานวัฒน์ กูรมาภิรักษ์” รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอส.จี.เอ.ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ให้ความเห็น “สยามธุรกิจ” ว่า บริษัทสนใจที่จะไปขยายตลาดประเทศเพื่อนบ้านฝั่งลาว และกัมพูชาเช่นกัน แต่คงยังไม่ไปในตอนนี้ หรือในช่วงก่อนเปิดเออีซี แต่จะไปหลังเปิดเออีซีแล้วสัก 2 ปี

“ตอนนี้เออีซียังเป็นแค่กระแส ยังไม่ชัดเจนเลยว่าถึงกำหนดสิ้นปี 2558 นี้ จะเปิดจริงหรือไม่ ดังนั้นเราจึงรอให้เปิดเออีซีก่อน ซึ่งเมื่อเปิดแล้วทุกอย่างจะนิ่งก็คงใช้เวลา 1-2 ปีในเรื่องของกฎกติกา ตัวบทกฎหมาย ก็ยังไม่สายที่จะค่อยเข้าไปในตอนนั้น”

ทั้งนี้ คาดว่าบริษัทจะบุกตลาดเพื่อนบ้านหลังปี 2560 ไปแล้ว โดยมองว่าตลาดที่น่าจะทำในประเทศเพื่อนบ้านคือ ประกันสุขภาพ เนื่องจากการผลักดันให้ประเทศไทยเป็นฮับด้านสุขภาพของอาเซียนจึงน่าจะเป็นตลาดที่เติบโตได้ดีโดยขณะนี้ขอเวลาศึกษากฎหมายการเปิดตลาดในต่างประเทศ และทำตลาดในประเทศไทยให้เติบโตได้ดีก่อน เมื่อออกไปจริงจะได้ไม่มีปัญหา

### ชีวิตตลาดเขมรคึกคัก

#### ก.ม.ประกันชีวิตเจนกว่าลาว

ขณะที่ “พนัส อีรวณิชกุล” กรรมการ

การผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ให้มุมมองต่อธุรกิจประกันภัยในกัมพูชาว่า ในแง่ของกฎหมายประกันภัยปัจจุบันกัมพูชาถือว่ามีความชัดเจนค่อนข้างมากกว่าลาว ในแง่ของข้อกำหนดต่างๆ จึงทำให้บริษัทที่เข้าไปดำเนินธุรกิจรู้ว่าจะต้องดำเนินการอย่างไร เช่น ถ้าจะประมูลงานรัฐอาจจะต้องมีประกัน และกำหนดให้ทำประกันภัยทรัพย์สินกับบริษัทในประเทศเท่านั้น เป็นต้น

“แต่การเป็นตัวแทน หรือนายหน้าบุคคล ค่อนข้างจะเติบโตได้ลำบากในกัมพูชา เพราะกฎหมายกำหนดให้ต้องเสียค่าธรรมเนียมรายปีอีก ไม่แน่ว่าเท่าไรน่าจะประมาณ 10,000 บาท ซึ่งทางรัฐบาลกัมพูชาเองก็รู้ว่ากฎหมายยังไม่ส่งเสริมนัก และกำลังพยายามแก้ไขกฎหมายส่วนนี้ อยู่เช่นกัน”

ส่วนที่ลาว แม้การทำธุรกิจประกันภัยจะสะดวก แต่ยังไม่มียกกฎหมายประกันภัย จึงอาจจะมีกฎเกณฑ์อื่นๆ เพิ่มเติมเข้ามาได้ตลอด

