

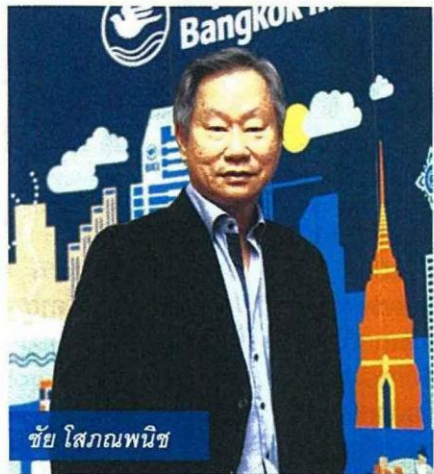


## Based on true

**“ชัย โสภณพนิช” นายใหญ่  
กรุงเทพประกันภัย ก็เป็นผู้บริหารอีกคน  
หนึ่งที่มักจะถูกนักข่าวสาวน้อยสาวใหญ่  
รุมล้อม ในฐานะที่เป็นพี่หลัผู้ใหญ่ที่น่ารัก  
ที่สำคัญคือ ใจบุญ**

จบงานแถลงข่าวไตรมาส 3 ปี 2557 ลงหมาดๆ พร้อมเด็กอวยพรวันเกิดในวัย 72 ปี ผู้บริหารหน้าตาอิมมูนก็ถูกนำมาซักต้อ โดยเฉพาะคำถามเกี่ยวกับการลดขนาดของธุรกิจประกันภัยในประเทศ จะมีบริษัทไหนที่กรุงเทพประกันภัยให้ความสนใจเป็นพิเศษหรือไม่

“ชัย” ยิ้มน้อย ยิ้มใหญ่ คิดก่อนตอบคำถาม



ชัย โสภณพนิช

## แบบไหนที่ “คุณชัย”สนใจ

อย่างช้าๆ พร้อมมาลงที่ “มืออยู่ 2 เจ้าที่เรากำลังเจอเจออยู่” ...ก่อนจะมีคำถามพรั่งพรูตามมา “ใคร ที่ไหน เหนือคะ”... ชัย ยิ้มที่มุมปากนิดหนึ่ง จากนั้นก็ระบุตำแหน่งลงไปชัดเจนว่า “มีที่มาเลเซียและฟิลิปปินส์”...

เมื่อถูกซักในรายละเอียด ผู้บริหารหนุ่มใหญ่หน้าตาอิมมูนก็เอ่ยขึ้นมาอย่างช้าๆ ว่า “ในมาเลเซีย กับฟิลิปปินส์ รัฐบาลเขาต้องการลดขนาดบริษัทโดยการให้ควบรวมกิจการกันเอง หรือไม่ก็ขายให้กับบริษัทต่างประเทศ”

มีเสียงเจ๊อวยแจ้วไล่หลังมาว่า “แล้วคุณชัย สนใจที่ไหนเป็นพิเศษหรือคะ”... ลึนเสียงไม่ทันไร ก็มีเสียงตอบกลับมามาว่า “ในมาเลเซีย ราคาสูงมาก แต่ที่จะมีโอกาสมากที่สุดคือ บริษัทที่เข้าไปถือหุ้นในบริษัทหนึ่งในฟิลิปปินส์”

“ชัย” เล่าต่อว่า บริษัทที่ว่ามีโอกาสที่จะเข้าไปซื้อบริษัทอื่นในฟิลิปปินส์หรือไปควบรวมกับบริษัทอื่น เพื่อให้ขยายใหญ่ขึ้น ก็จะทำให้กรุงเทพประกันภัยมีโอกาสจะขยายตลาดในฟิลิปปินส์ได้เพิ่มอีก จากเดิมที่มีอยู่หนึ่งบริษัทแล้ว ก่อนที่จะเอ่ยถึงตลาดย่านอาเซียนอื่น เช่น ในเมียนมาร์ รัฐบาลกำหนดเงินกองทุนขั้นต่ำอยู่ที่ 1,500 ล้านบาท หากจะไปลงทุนก็คงไม่คุ้ม ขณะที่ฟิลิปปินส์รัฐบาลได้บังคับให้บริษัทประกันภัยต้องเพิ่มเงินกองทุนขั้นต่ำเพียง 500 ล้านบาท คิดเป็นเงินไทยก็อยู่ที่ 300-400 ล้านบาท

“ในฟิลิปปินส์ ทั้งบริษัทเล็กและบริษัทขนาดกลางจะถูกบังคับให้ควบรวมกัน และในฟิลิปปินส์ผู้ถือหุ้นก็ไม่เอาเงินเข้ามา”

อย่างไรก็ตาม ชัยยอมรับกับขนาดของบริษัทกรุงเทพประกันภัยในปัจจุบันที่มีส่วนครองตลาดเพียง 7.5% เป็นที่น่าพอใจแล้ว

“ขนาดนี้ก็ดีอยู่แล้ว เราคงไม่ใหญ่ไปกว่านี้ได้ แต่ถ้าจะต้องไปควบรวมกับคนอื่น ก็จะต้องดูว่าบริษัทนั้นจะต้องมีงานที่กรุงเทพประกันภัยไม่สามารถไปแย่งงานเขาหรือบริษัทในเครือเขาได้”

ชัย พุดไปพร้อมกับรอยยิ้มที่มุมปากว่า ... “ยังไม่มีใครสนใจเข้ามาติดต่อกับเรา ที่มีมากก็เป็นงานผ่านตัวแทน ซึ่งเราไม่สนใจ ถ้าจะขยายตลาดผ่านช่องทางนี้ เราออกไปหาตัวแทนเองก็ได้”...

ในระหว่างนั้นก็อธิบายไปด้วยว่า บริษัทที่มีพอร์ตรถยนต์ขนาดใหญ่ หากต้องเข้าไปแย่งก็คงไม่คุ้ม แต่ถ้าเป็นงานแบบประกันภัยทรัพย์สิน หรือ งานของรัฐวิสาหกิจก็ดูน่าสนใจ

ชัย ทิ้งไว้เป็นปริศนา ก่อนจะเฉลยในนาทีสุดท้ายว่า “งานลักษณะนี้ เขามีงานเยอะ ซึ่งเราก็มีบ้างเหมือนกัน แต่เมื่อเราก็คงไม่ถึง หรือ เขาเองก็คงไม่ขาย หรือไม่สนใจจะควบรวมกับเรา”

ชัย จบลงด้วยคำตอบที่แทบไม่ต้องตั้งคำถามต่อ “หากจะต้องควบรวมกันกับบริษัทที่เราสนใจ ถ้าเขาใหญ่กว่าเรา เขาก็ต้องเข้ามาคุมเราสิ!!!!...ทิ้งท้ายไว้พร้อมกับรอยยิ้มบนใบหน้า พร้อมสายตาที่บ่งบอกว่างานนี้ไม่ง่าย แต่ก็ยังมีทางเลือกที่น่าสนใจอยู่นะตัวเอง

จากนั้น ผู้บริหารหนุ่มใหญ่หน้าตาอ่อนเยาว์ ก็ปิดท้ายไว้ที่น่าสนใจทีเดียว “เราต้องค่อยๆ ดูก่อนว่าในตลาดมีอะไรบ้าง เพราะบางบริษัทก็เลือกทำเฉพาะกับธุรกิจใจในเครือเขาเท่านั้น”...ดูเหมือนคุณชัยจะพุดไม่เต็มปากว่าสนใจใคร แต่ที่แน่ๆ คงจะมีอยู่แน่นอน... 1