



# 'กรุงเทพฯ' ยึดแน่นเบอร์ 3 เงินแผนประกันภัย 'กินรวบ' กลุ่มรายย่อย-รายใหญ่-บุกนอก

การวางยุทธศาสตร์เชิงรุกในปีใหม่ของค่าย "กรุงเทพประกันภัย" สร้างความท้าทายอีกปี เพราะปีงบประมาณปี 2558 จะมีเบี้ยประกันภัยรวบรวมเติบโตถึง 10-12% หรือคิดเป็นยอดเบี้ยรวบรวมอยู่ที่ 18,200 ล้านบาท ซึ่งก้าวกระโดดจากปี 2557 ที่โตได้ 4% เท่านั้น หรือมีเบี้ยประกันภัยรวมอยู่ที่ราว 16,300 ล้านบาท

ปีนี้จะเรียก "พลังการเติบโต" ให้กลับมาอยู่เท่าระดับเฉลี่ยในช่วงหลายปีก่อนที่เติบโตเฉลี่ย 12-15% ต่อปี หรือมีเบี้ยประกันภัยเพิ่มปีละ 2,000-3,000 ล้านบาท ลอดรับกับกำไรที่โตสูงขึ้นในระดับเดียวกัน ซึ่งมาจากทั้งการรับประกันภัยและการลงทุนแบ่งสัดส่วนกันแบบครึ่งต่อครึ่ง

โดยบอส "ชัย โสภณพนิช" ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บมจ. กรุงเทพประกันภัย เล่าว่า เดิมตั้งใจที่อยากจะทำเบี้ยรวบรวมในปีให้แตะระดับ 20,000 ล้านบาท แต่ปีที่แล้วภาคธุรกิจเผชิญปัญหาเศรษฐกิจ ทำให้เบี้ยประกันภัยเติบโตต่ำเตี้ย ดังนั้น บริษัทจึงต้องเลื่อนเป้าหมายระดับ 20,000 ล้านบาทออกไปเป็นปี 2559

ในปีบริษัทได้วางยุทธศาสตร์โตแบบ "กินรวบ" ทั้งตลาดรายย่อย อาทิ ประกันภัยรถยนต์ ประกันอัคคีภัย และประกันภัยทรัพย์สิน ควบคู่ไปกับการเทกเอ็กซันในการรับประกันภัยธุรกิจขนาดใหญ่จากโครงการเมกะโปรเจกต์ต่าง ๆ ของภาครัฐมากขึ้น พร้อมทั้งยังเตรียมแสวงหาการเติบโตจากธุรกิจในตลาดต่างประเทศอีกด้วย

แต่สิ่งที่ "ชัย" ประกาศให้ความสำคัญ คือ การเน้นทำเฉพาะธุรกิจที่มีกำไร และไม่สนใจว่าเบี้ยของบริษัทจะต้องติดอันดับ 1 เพราะเห็นว่า ถ้าขยับตัวเร็วเกินไป "กำไร" ก็คงจะลดลงไปเรื่อย ๆ เนื่องจากการขยายงานเร็ว จะต้องแลกมาจากการแย่งงานคนอื่น ด้วยการให้ "ราคา" เป็นตัวนำ

"ปัจจุบันเราพอใจกับการเป็นอันดับ 3 ที่มีกำไรมากกว่า ดังนั้น จะเห็นว่าเบี้ยประกันภัยของเราจึงอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงเทียบกับบริษัทอื่น"

โดยทิศทางกลยุทธ์ของตลาดรายย่อย ซึ่งพอร์ตใหญ่จะเป็นประกันภัยรถยนต์ ก็จับเฉพาะบางประเภทเท่านั้น โดยจะเน้นรถใหญ่ขนาดเครื่องยนต์ 2,000 ซีซีขึ้นไป รถบรรทุก เป็นต้น แต่ก็มีความยากอยู่ คือ สัดส่วน 70% ในตลาดรวมจะเป็นรถขนาดเล็ก (อีโคคาร์) ทำให้ต้องคิดค้นเรื่องกล่องดำขึ้นมาเพื่อขยายงานไปยังรถขนาดเล็กมากขึ้น ซึ่งกล่องดำนี้จะบันทึก

ประวัติการขับขี่ของผู้ซื้อประกันภัยรถยนต์ จะทำให้การคำนวณเบี้ยได้เหมาะสมระดับความเสี่ยงของผู้ขับขี่

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจประกันภัยรายย่อยในปีนี้จะเห็นสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปัจจุบันมีสัดส่วน 65% ของยอดเบี้ยรวม และในระยะข้างหน้า ก็มีแผนที่จะขยายฐานลูกค้ากลุ่มนี้ไม่ต่ำกว่า 10% ก็จะทำให้สัดส่วนของตลาดรายย่อยเป็น 75% ของยอดเบี้ยรวม ส่วนการรับประกันภัยธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งมีพอร์ตอยู่ประมาณ 35% ของยอดเบี้ยรวมเมื่อปีที่แล้ว ส่วนปีนี้จะหันไปจับงานของภาครัฐมากขึ้น และจะเห็นตัวเลขการรับประกันภัยงานภาครัฐอย่างชัดเจนขึ้น คงจะใช้เวลาไม่น้อยกว่า 2-3 ปี

อีกช่องทางสำคัญที่จะดันให้บริษัทขยายตัว คือ เส้นทาง การออกไปลงทุนในตลาดอาเซียน ซึ่งบริษัทมีพันธมิตรในท้องถิ่นที่เป็นเครือข่ายการให้บริการอยู่แล้ว ได้แก่ กัมพูชา อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ โดยถือหุ้นราว 28%, 12% และ 12% ตามลำดับ โดยตลาดในอินโดนีเซียมีขนาดใหญ่ที่สุด หรือมีเบี้ยประกันภัยต่อปีอยู่ที่ราว 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 600-700 ล้านบาท ส่วนกัมพูชา

และฟิลิปปินส์ มียอดเบี้ยประกันภัยอยู่ในระดับเทียบเท่ากับสาขาใหญ่ของบริษัทที่อยู่ราว 200 กว่าล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินการขอใบอนุญาตจัดตั้งบริษัทในประเทศลาว โดยจับมือกับพันธมิตรหลัก 2 บริษัท ได้แก่ เอเชีย อินชัวร์นส์ ในฮ่องกง และเซ็นทรัลเอเชีย ในอินโดนีเซีย รวมไปถึงพันธมิตรท้องถิ่น ซึ่งทางบริษัทจะถือหุ้นสัดส่วน 30% โดยจะนำระบบแบล็กออฟฟิศ (งานเอกสาร) และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทเข้าไปช่วยเสริมความแข็งแกร่ง คาดว่าขั้นตอนจะแล้วเสร็จภายในกลางปี 2558 โดยจะเน้นลูกค้าทั้งในลาวและไทย

ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ และเอสเอ็มอีจากอีกประเทศ คือ เวียดนาม ซึ่งวิธีที่ดีที่สุด คือ "การซื้อกิจการ" โดยจะมีพันธมิตรจากฮ่องกงและอินโดนีเซีย ซึ่งในเบื้องต้นทั้ง 3 บริษัทจะถือหุ้นรวมกันสัดส่วนเกิน 50% ขณะนี้กำลังทำดีล โดยเราต้องการเข้าไปมีบทบาทในการบริหารด้วย ขณะที่พันธมิตรท้องถิ่นก็อยากให้ถือหุ้นอย่างน้อย 20% เพื่อช่วยด้านการตลาดในระยะแรกจะเน้นกลุ่มผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและรายใหญ่ โดยแบรนด์ที่น่าจะเป็นเอเชีย ประกันภัย

นี่คือแผนขยายปีกของกรุงเทพประกันภัย