



# ฟ้าเพนกรุงเทพประกัน ปีทอง! 3 ปีโต 12-15%

## ครึ่งหลังพูดบริษัทร่วมทุนสปป.ลาว

เป็นอีกบริษัทที่เวลาขยับตัวมักจะเป็นที่จดจ้องของทั้งวงการ สำหรับ “บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)” เนื่องจากเป็นค่ายใหญ่มีดีกรีเป็นถึงเบอร์ 3 ของประเทศ โดย “ชัย โสภณพนิช” ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร ได้ฉายภาพถึงแผนธุรกิจทั้งการขยายตลาดในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะ เออีซีซึ่งในปีนี้มีค่าน่าสนใจตรงที่กรุงเทพประกันภัยจะหวนคืนกลับเข้าไปเปิดธุรกิจ ในประเทศสปป.ลาวอีกครั้ง หลังจากถอนตัวออกไปก่อนหน้านี้

“เราสนใจประเทศที่  
ด้อยพัฒนามากว่าเราอย่าง  
เวียดนาม กัมพูชา ลาว  
อินโดนีเซีย เรามีโอกาส  
เข้าไปช่วยพัฒนาได้  
เข้าไปบริหาร”



ชัย โสภณพนิช  
ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร  
บมจ.กรุงเทพประกันภัย

“ชัย” กล่าวไว้ว่า บริษัทได้ทำแผน การดำเนินธุรกิจระยะ 3 ปีตั้งแต่ 2558- 2560 ตั้งเป้าหมายเบี้ยประกันภัยและ กำไรเติบโตปีละประมาณ 12-15% โดย ในปี 2559 ตั้งเป้าหมายมีเบี้ยประกันภัย 20,000 ล้านบาท คาดว่าน่าจะทำได้แม้ จะเหนื่อย ตัวแปรอยู่ที่โครงการลงทุน โครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ (เมกะ โปรเจกต์) ของรัฐบาลจะเกิดได้มาก ขนาดไหน หากเกิดมากจะมีเบี้ยประกัน ภัยเข้ามาโดยเฉพาะในระยะ 3-5 ปี ข้างหน้า เมื่อมูลค่าการลงทุนสูงขึ้นเบี้ย จะยิ่งมากขึ้น

“จริงๆ แล้วเป้า 20,000 ล้านบาท เป็นเป้าของปีนี้แต่เนื่องจากปีก่อนเรา ไม่ได้จึงขยับตัวเลขปีนี้มาอยู่ที่ 18,200 ล้านบาท เติบโต 12% และ 20,000 ล้าน บาทไปเป็นปีหน้าแทน ซึ่งปีนี้เราเชื่อว่า

จะทำได้ตามเป้าจากเมกะโปรเจกต์นำ จะเกิดได้ในปีนี้มีหลายโครงการ วางแผนมานานหากเกิดได้เร็วจะมีเบี้ยใหม่ เข้ามา ทุกปีเราจะมีเบี้ยใหม่เข้ามาประ- มาณ 2,000-3,000 ล้านบาท อย่างไรก็ตามปี นี้ประมาณครึ่งหนึ่งจะเป็นเบี้ยจากเมกะ- โปรเจกต์ ขณะที่การแข่งขันด้านราคาใน โครงการขนาดใหญ่จะมีมากขึ้นเพราะ ไม่มีภัยธรรมชาติทุกคนต้องการแย่งเค้ก จะตัดราคากันหนัก”

ส่วนเป้าหมายกำไร 12-15% นั้น “ชัย” กล่าวว่า เป็นตัวเลขเดียวกับที่เคย ทำได้มาตลอดในอดีตยกเว้นปี 2554 และ 2555 ที่เกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ เป็น กำไรจากการรับประกันภัยและการลงทุน อย่างละ 50:50 ซึ่ง ณ 9 เดือนปีที่ผ่าน มา บริษัทมีกำไรสุทธิ 1,902 ล้านบาท เพิ่ม ขึ้น 30%

## คัมแบ็กสบปลาว.พุดบริษัทใหม่

สำหรับการขยายธุรกิจในด้านประเทศ “ชัย” กล่าวว่า เป็นการลงทุนในอาเซียนซึ่งในปีนี้จะเปิดบริษัทประกันวินาศภัยแห่งใหม่ขึ้นในสปป.ลาว โดยอยู่ในกระบวนการยื่นขอใบอนุญาตใหม่คาดว่าจะไม่เกิน 6 เดือนนับจากนี้ น่าจะได้รับอนุมัติและเปิดดำเนินการได้ในเดือนถัดไป ซึ่งบริษัทใหม่เป็นการร่วมทุนกันระหว่างกรุงเทพฯ ประกันภัย บริษัทเอเชียอินชัวร์นซ์ฮ่องกง และบริษัทเซ็นทรัลเอเชียที่อินโดนีเซีย ซึ่งเป็นพันธมิตรธุรกิจที่เคยลงทุนในอินโดนีเซียด้วยกันซึ่งในบริษัทใหม่นี้ทั้ง 3 กลุ่มถือหุ้นรวมกัน 80% อีก 20% กำลังหานักลงทุนท้องถิ่นอยู่

“หลายปีก่อนเราเคยเปิดบริษัทประกันภัยขึ้นที่ลาวโดยร่วมมือกับนักลงทุนท้องถิ่นมีหุ้นส่วน 3-4 เจ้า ทำมา 3-4 ปี

ก่อนจะถอนตัวออกมาโดยขายหุ้นคืนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมไปเนื่องจากความเห็นไม่ตรงกันเขาอยากให้เราขายซึ่งต้องแข่งราคา แต่เราเน้นกำไร ที่นี้เราถืออยู่ 29% ขายไปในราคาพาร์จากทุนจดทะเบียน 2 ล้านเหรียญ เราต้องขายเพราะทางรัฐบาลลาวมีเงื่อนไขจะถือหุ้น 2 บริษัทไม่ได้”

“ชัย” กล่าวว่า การบริหารบริษัทร่วมทุนที่สปป.ลาวจะเหมือนเป็นสาขาหนึ่งของกรุงเทพฯ ประกันภัยจะมีการเชื่อมโยงพนักงาน ระบบไอที ระบบบัญชีระหว่างกันเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย ซึ่งในระยะแรกมุ่งขยายกลุ่มลูกค้าโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ได้แก่ เชื้อนมูลค่าหลายหมื่นล้านและเหมือนแร่ คู่แข่งมีประมาณ 10 บริษัท ขณะที่ประกันภัยรถยนต์พอมิบ้าง ส่วนประกันรายบุคคลอื่นๆ อาทิ ประกันสุขภาพ ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) ต้องใช้เวลาการให้ความรู้ประชาชน

## พนักพันธมิตรเจาะเวียดนามอีกยก

อีกประเทศที่จะเข้าไปลงทุนใหม่คือเวียดนาม โดย “ชัย” มองว่าเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่และน่าสนใจซึ่งในอดีตบริษัทเคยเข้าไปเปิดบริษัทประกันภัยร่วมทุนขึ้นเช่นกันก่อนที่จะขายหุ้นคืนไปและกลับมาศึกษาใหม่อีกครั้งโดยรูปแบบการลงทุนจะเปิดบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ขึ้นมาโดยร่วมกับเอเชียอินชัวร์นซ์ฮ่องกงและเซ็นทรัลเอเชียที่อินโดนีเซีย พร้อมกับหาหุ้นส่วน

ท้องถิ่นเข้ามาร่วมด้วยต้องการถือหุ้นเกิน 50% กำลังเจรจากับหุ้นส่วนที่เวียดนามอยู่ซึ่งต้องใช้เวลา

“ที่เวียดนามแต่ก่อนเราร่วมทุนกับแบงก์ของรัฐบาลทำได้ 6-7 ปีก็ถอนตัวออกมาเจอปัญหาเดียวกับที่ลาวและจีน คือเขาบอกว่าขยายงานเข้าน่าจะทำได้เร็วกว่านี้ ขณะที่เราเน้นกำไร ตลาดเวียดนามมีคนมาก 70-80 ล้านคน เศรษฐกิจก้าวหน้ากว่าสปป.ลาวที่มีคนแค่ 7-8 ล้านคน เวียดนามมีบริษัทประกันเปิดอยู่ 17-18 บริษัท”

## เชิงรุกหลักกองทุน..ก้าวจีนใต้ AEC

“ชัย” กล่าวว่า ปัจจุบัน กรุงเทพฯ ประกันภัยมีบริษัทประกันภัยร่วมทุนอยู่ใน 3 ประเทศ

คืออินโดนีเซีย กัมพูชาและฟิลิปปินส์ ในอินโดนีเซียร่วมกับกลุ่มพันธมิตรข้างต้นเปิดมา 35 ปีแล้วขณะนี้มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 3 ของอินโดนีเซีย ขณะที่ฟิลิปปินส์พอมิกำไรโดยอยู่ระหว่างมองหาโอกาสที่จะควบรวมหรือซื้อบริษัทประกันท้องถิ่นเพิ่มอีก ส่วนมาเลเซียยังไม่สนใจมากหลังจากก่อนหน้านี้เคยมีบริษัทประกันที่มาเลเซียจะขายและมาทาบตามให้เข้าไปซื้อแต่สู้ราคาบริษัทอื่นไม่ได้

ขณะที่อินเดียไม่สนใจที่จะเข้าไปลงทุนเช่นกันเนื่องจากติดเงื่อนไขเงินกองทุนขั้นต่ำซึ่งอินเดียกำหนดไว้สูงมาก อีกทั้งยังกำหนดว่าบริษัทแม่ต้องมีขนาดใหญ่ด้วย เช่นเดียวกับที่จีนกำหนดว่าบริษัทแม่ต้องมีทรัพย์สินประมาณ 2,000 ล้านเหรียญหรือประมาณ 60,000 ล้านบาท

“ชัย” กล่าวถึงการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ว่าอุปสรรคของเออีซีคือเงื่อนไขด้านเงินกองทุนที่แต่ละ

ประเทศกำหนดไว้ อาทิ พม่า การจะเปิดบริษัทต้องมีเงินกองทุนขั้นต่ำ 50 ล้านเหรียญหรือประมาณ 1,500 ล้านบาท มาเลเซียกำหนดต้องมีเงินกองทุนขั้นต่ำ 100 ริงกิตหรือประมาณ 1,000 ล้านบาท

“เราสนใจประเทศที่ค่อยพัฒนามากว่าเรา อย่างเวียดนาม กัมพูชา ลาว อินโดนีเซียเรามีโอกาสเข้าไปช่วยพัฒนาได้ เข้าไปบริหารส่วนมาเลเซีย สิงคโปร์ เขาก้าวหน้ากว่าเราไปลงทุนได้เฉพาะเงินปันผล ถ้าเข้าไปช่วยบริหารโอกาสได้มากกว่านั้น การเปิดเอสซีทีทั้ง 3 บริษัทที่เป็นเครือ “กรุงเทพ” คือกรุงเทพประกันภัย กรุงเทพประกันชีวิต และธนาคารกรุงเทพต่างคนต่างไปลงทุน เพราะคนละธุรกิจกัน”

### หวังรายย่อยโต 10%

#### ลุ่มแบงก์ขยาย

ด้าน “ดร.อภิสิทธิ์ อนันตนาถรัตน์” ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ กล่าวเสริมถึงการขยาย

ลูกค้ารายย่อยในไทยว่า ปีนี้ตั้งเป้าเบี้ยประกันลูกค้ารายย่อยเติบโตกว่า 10% เทียบกับปีที่ผ่านมาเติบโตแค่ 5-6% เฉพาะรถยนต์ตั้งเป้าเติบโตถึง 14% สูงกว่าเบี้ยรวบรวมที่ตั้งเป้าเติบโต 12% เพราะต้องการขยายประกันรถยนต์ อาทิ ช่องทางธนาคาร ซึ่งเป็นการขายผ่านเคาน์เตอร์แมงก์ที่ผ่านมาเติบโตสูงเนื่องจากธนาคารมีสาขามากกว่า 1,000 สาขา และระยะหลังธนาคารสร้างฐานการขายมากขึ้น พนักงานมีความรู้ความเข้าใจในสินค้าประกันเพิ่มขึ้น โดยบริษัทได้ดีไซน์แบบประกันรถยนต์รูปแบบใหม่เป็นแพ็คเกจเบี้ยประกันราคาเดียว แคบออกยี่ห้อ รุ่น ราคาจะรู้เบี้ยประกันทันทีทำให้การขายง่ายขึ้นมาให้ทางธนาคารขายด้วยเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคมที่ผ่านมาหลังจากนำออกขายผ่านช่องทางอื่นไปแล้วเพื่อสร้างการเติบโตจากช่องทางธนาคาร

นอกจากนี้ ยังจะขยายผ่านช่องทางลูกค้าองค์กร (เวิร์กไชน์) มากขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่ภูมิภาค ซึ่งมีศักยภาพที่จะเติบโตได้สูง เช่น

ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (พีเอ) ประกันรถยนต์ ประกันทรัพย์สิน เป็นต้น อย่างไรก็ตามเวิร์กไชน์มีโอกาสมากเนื่องจากประชาชนในต่างจังหวัดไม่ค่อยทำประกันทรัพย์สินยกเว้นรายที่ขอสินเชื่อธนาคาร โดยจะขยายสาขาเพิ่มขึ้นและร่วมมือกับนายหน้าประกันภัย (โบรกเกอร์) ลงพื้นที่ต่างจังหวัด

“เบี้ยรายย่อยโตเยอะจากประกันรถยนต์และเวิร์กไชน์มาร์เก็ตติ้ง ตอนนี้เบี้ยรายย่อยมีสัดส่วนราว 52% ของเบี้ยรวบรวม คาดว่าปีนี้น่าจะอยู่ระดับนี้ ปีนี้ตั้งเป้าแมงก์แอสซัวร์ส์เติบโต 25% เทเลมาร์เก็ตติ้งเติบโต 7-8% ในเบี้ยรายย่อยครึ่งหนึ่งมาจากเทเลมาร์เก็ตติ้งและแมงก์แอสซัวร์ส์อย่างละ 25% ที่เหลือมาจากตัวแทน ไฟแนนซ์ และลูกค้าซื้อตรง โดยแมงก์และช่องทางซื้อตรงจะเติบโตเร็วในอนาคต ขณะที่โบรกเกอร์มีรายที่มีประสิทธิภาพในการขายผ่านเว็บไซต์เข้ามาคุยกับบริษัทจะร่วมกันพัฒนาช่องทางขายผ่านออนไลน์”

