



กรุงเทพประกันภัยทะเลอาเซียน กวาดตามองเวียดนาม-ลาวน่าสนใจ

เปิดแผนลงทุนอาเซียนของกรุงเทพประกันภัย เดินเกมช้าแต่แน่นอน ย้ำสนใจตลาดเวียดนาม และลาวเป็นพิเศษ เพราะเห็นโอกาสในการขยายตัวสูง โดยตั้งเงื่อนไขการลงทุนว่าต้องได้บริหารเอง ขณะที่พม่าก็น่าสนใจ แต่ด้วยเงื่อนไขเงินกองทุนกว่า 1,500 ล้านบาท ทำให้ยังคิดว่าไม่คุ้มค่าที่จะเข้าไปลงทุน ด้านผลประกอบการปีนี้เบียดแตะ 1.8 หมื่นล้านบาท โตกว่า 10%



ชัย โสภณพนิต

ชัย โสภณพนิต ประธานกรรมการและประธานคณะผู้บริหาร บมจ.กรุงเทพประกันภัย กล่าวถึงแผนการลงทุนยังต่างประเทศ โดยให้ความสนใจในแถบอาเซียน ซึ่งเป็นตลาดที่พอจะสามารถแข่งขันได้ โดยปัจจุบันประเทศที่ได้เข้าไปลงทุนมีในกัมพูชา ถือหุ้นสัดส่วน 28% อินโดนีเซีย 12% และฟิลิปปินส์ 12% ซึ่งรูปแบบจะเป็นการร่วมทุนกับพันธมิตรท้องถิ่น โดยอินโดนีเซียมีขนาดใหญ่

สุดหรือมีเบี้ยประกันภัยต่อปี 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 600-700 ล้านบาท ขณะที่อีก 2 ประเทศที่เหลือเบี้ยประกันภัย 200 กว่าล้านบาท

นอกจากนี้ที่สนใจเข้าไปลงทุนอีกก็มี ลาว และเวียดนาม ซึ่ง ชัย บอกว่า ในส่วนของลาวนั้น กำลังอยู่ในขั้นตอนการเตรียมขอใบอนุญาต ขณะที่เวียดนามเคยเข้าไปลงทุนแล้ว แต่ได้ถอนตัวออกมา และยังสนใจกลับที่จะเข้าไปลงทุน โดยมีเงื่อนไขว่า เมื่อลงทุนแล้ว

ต้องสามารถบริหารได้ด้วย

“เมื่อเราลงทุน เราก็อยากบริหารด้วย ไม่ใช่เอาแต่เงินเข้าไปอย่างเดียว นั่นคือเงื่อนไขของการลงทุน ซึ่งถ้าไม่ได้แบบนี้ก็คงจะไม่ไปทำ ดังนั้น จึงต้องรอในจังหวะที่เหมาะสม และได้เงื่อนไขตรงตามต้องการ เราไม่รีบที่จะเข้าไปเพราะมองว่าทุกประเทศต้องมีการเติบโต

ประชากรต้องเพิ่มขึ้น ขนาดสินทรัพย์ก็ต้องขยายตัว ดังนั้น ยังมีเวลาที่เราสามารถรอคอยได้”

ชัย บอกอีกว่า อย่างเวียดนาม รูปแบบที่ดีที่สุดของการเข้าไปลงทุนคือซื้อบริษัทประกัน เพราะอยากถือหุ้นในสัดส่วนที่เกิน 50% ก็กำลังดูอยู่ว่าในตลาดมีบริษัทใดที่สนใจขายบ้าง นอกจากนี้ก็คงจะไม่ใช่เข้าไปเดี่ยว เพราะบริษัทเองก็มีพันธมิตรอยู่สองราย อย่าง เอเชีย อินชัวร์รันส์ ในฮ่องกง และเซ็นทรัล เอเชีย ในอินโดนีเซีย ที่จะเข้าไปร่วมลงทุนด้วย

อย่างพม่า ก็สนใจ แต่ติดที่เงื่อนไขของเงินกองทุนที่ต้องสูงถึง 50 ล้านดอลลาร์ หรือเป็นเงินบาทที่ 1.5 พันล้านบาท สูงเกินไปเมื่อเทียบกับความคุ้มค่า เพราะขนาดของเศรษฐกิจ และธุรกิจเขาก็ยังมีไม่มาก บริษัทใหญ่โตที่จะเข้าไปรับประกันยังน้อยอาจไม่คุ้มค่า ทำให้ตัดสินใจที่จะรองกว่าพม่าจะพัฒนาและเห็นอะไรที่ชัดเจนกว่านี้ ก็คงใช้เวลาหลายปี อาจจะประมาณ 20 ปี ก็ยังไม่สายที่จะเข้าไปลงทุน ซึ่งก็เหมือนกัมพูชาที่ 20 ปีที่แล้วยังไม่มื่ออะไร วันนี้นักกลับเข้าไปดูก็มีการเปลี่ยนแปลงบริษัทจึงได้เข้าไปลงทุน

“ที่กัมพูชาก็พอสร้างเบี้ยได้ สัดส่วนก็เทียบเท่ากับ 1 สาขาของเรา คือทำเบี้ยได้ประมาณ 7 ล้านดอลลาร์ ซึ่งก็เท่ากับสาขาใหญ่ของเรา เช่น ที่หาดใหญ่ มีเบี้ยประมาณ 200 กว่าล้านบาท ขอนแก่นประมาณ 150-160 ล้านบาท ส่วนที่ฟิลิปปินส์ก็ขนาดใหญ่กว่านิดหน่อย ทำเบี้ยได้ประมาณ 20 ล้านดอลลาร์”

ชัย กล่าวต่อไปว่า การเข้าไปลงทุนต่างประเทศไม่ใช่ดูแค่โอกาส แต่ต้องพิจารณาถึงเงื่อนไขหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นกฎหมายในประเทศนั้นๆ ที่เอื้อต่อการเข้าไปลงทุนของชาวต่างชาติหรือไม่ บางครั้งการเข้าไปลงทุนอาจทับคนในพื้นที่ ก็เป็นเรื่องยากที่จะทำธุรกิจ และในส่วนของภาคบริการเองนั้น ประกันภัยเข้าได้ยากกว่าแบงก์ เพราะแบงก์มองว่ามี การปล่อยสินเชื่อ ช่วยเหลือธุรกิจ นำไปสู่พัฒนาประเทศ ขณะที่ประกันภัย ถูกมองว่าเป็นการเข้าไปเอาเงินจึงยังมีการเปิดไม่เต็มที่

สำหรับการเข้าไปลงทุนนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายช่วงแรกก็จะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ก่อน จากนั้นก็จะขยายไปสู่รายย่อย โดยการขยายไปรายย่อยอาจต้องมีการวางระบบการทำงานให้ดีมีประสิทธิภาพเพื่อสามารถบริการได้อย่างทั่วถึง

นอกจากนี้ ชัย ยังได้กล่าวถึงเป้าหมายเบี้ยรับรวมในปี 2558 คาดว่าจะสามารถทำเบี้ยประกันได้ 18,200 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10-12% จากปี 57 ที่เบี้ยรับรวมอยู่ที่ 16,300 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทเติบโตเฉลี่ยปีละ 12-15% ต่อปี หรือมีเบี้ยประกันภัยเติบโตขึ้นทุกปี 2,000-3,000 ล้านบาท สอดคล้องกับอัตราการเติบโตด้านกำไรที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นการเติบโตมาจากทั้งการรับประกันภัยคิดเป็นสัดส่วน 50% และ มาจากการลงทุน อีก 50%

“ที่จริงปีนี้เราตั้งเป้าหมายเบี้ยรับรวมโต 20,000 ล้านบาท แต่เมื่อปี '57 ที่ผ่านมา ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ซบเซาและนโยบายรถคันแรกที่หมดลง ทำให้เบี้ยประกันโตต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ จึงเลื่อนเป้าหมายเบี้ยประกันภัย 20,000 ล้านบาทออกไปในปี '59”