



■ “ชัย” ซีอีโอปลสรรคลงทุนเมียนมาใช้เวลา15ปีแจ้งเกิด

ประกันไทยสะดุด

“ชัย โสภณพนิช” บอสใหญ่กรุงเทพประกันภัย เชื่อบริษัทได้เปรียบความพร้อมลงทุนในตลาดเออีซี หลังขยายปีกเข้าไปร่วมทุนประกันประเทศเพื่อนบ้านไว้หลายประเทศล่วงหน้าอยู่ก่อนแล้ว ซีเมียนมายังมีข้อจำกัดเป็นอุปสรรคมาก คาดต้องใช้เวลาถึง 15 ปีถึงจะชยับ

นายชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการบริษัทกรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) BKI เปิดเผยถึงแนวทางเข้าไปลงทุนธุรกิจประกันภัยในต่างประเทศเพื่อรองรับการเปิดตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ว่า ที่ผ่านมาริชิตได้เข้าไปลงทุนในเอเชียมานานแล้ว ไม่ว่าจะเป็นในกัมพูชา ได้เข้าไปลงทุนมานานร่วม 15-16 ปี ส่วนที่ลาวเข้าไปลงทุนประมาณ 3 ปีที่แล้ว หรืออินโดนีเซียได้เปิดดำเนินธุรกิจอยู่มารวม 25 ปีแล้ว และฟิลิปปินส์ได้เข้าไปลงทุนแล้ว เช่นเดียวกับเวียดนามได้เข้าไปลงทุนประมาณ 5-6 ปีแล้วมีการ

ถอนตัวออก เพราะความเห็นทางธุรกิจไม่ตรงกันจึงขายหุ้นคืนไป ขณะนี้กำลังดูอยู่ว่ามีบริษัทประกันรายไหนที่จะขายหุ้น บริษัทคงจะเข้าไปลงทุน โดยแนวทางลงทุนจะอาศัยการร่วมทุนเสียส่วนใหญ่ เพราะเราคงไม่ ชำนาญในตลาดในประเทศของเขา และโดยทั่วไปต้องอาศัยคนท้องถิ่นมาช่วยหาลูกค้าเพราะจะรู้จักตลาด

สำหรับพม่ามันยังไม่ได้เข้าไปเปิดกิจการ เนื่องจากรัฐบาลพม่ามีเงื่อนไขเข้มงวดว่า ถ้าบริษัทไหนจะเข้ามาอย่างน้อยต้องมีเงินทุนจดทะเบียน 50 ล้านดอลลาร์ยูเอส หรือเกือบ 2,000 ล้านบาท ซึ่งคิดว่า คงไม่มีบริษัทไหนเข้าไปลงทุน เพราะเบี้ยประกันของธุรกิจประกันของพม่ายังไม่ถึงเลย อีกทั้งปัจจุบันมีข้อจำกัดให้แบงก์กรุงเทพแห่งเดียวเข้าไปเปิด โดยไม่ให้แบงก์อื่น เพราะรัฐบาลกลัวว่าแบงก์ท้องถิ่นหรือคนท้องถิ่นจะทำมาหากินลำบากแถมตลาดยังเล็กอยู่ เพราะเพิ่งจะเปิด หากกรุงเทพ

ประกันภัยจะเข้าไปขยายตลาดประกัน คงจะได้เปรียบกว่าบริษัทประกันของคนไทยรายอื่นๆ เนื่องจากแบงก์กรุงเทพ ได้เปิดสำนักงานที่นั่นมา 30 ปีแล้ว ดังนั้นย่อมจะเลือกคนที่สนใจทำธุรกิจอยู่กับประเทศเขามายาวนานที่สุดและต่อไปรัฐบาลคงจะคาดว่า เศรษฐกิจจะเติบโตขนาดไหน และพอจะให้แบงก์ไทยเข้ามาได้หรือไม่

“ผมมองว่าประเทศพม่าคงต้องใช้เวลาประมาณ 15 ปีอย่างรวดเร็วที่สุดจะได้ชยับไปถึงไหน ของพวกนี้ไม่ใช่บู๊บ๊อบทำได้ง่าย เพราะกำลังซื้อ จะเอาเงินจากที่ไหนมา และถ้าเปิดให้ต่างประเทศเข้าไปมากเกินไป เดี่ยวคนท้องถิ่นไม่มีเงินจะมาไว้วางยหาว่าถูกต่างประเทศสูบไปหมด ส่วนที่กัมพูชา แบงก์กรุงเทพได้คืนใบอนุญาตประกอบการไปแล้ว โดยขณะนี้ได้ข่าวว่า แบงก์กรุงเทพจะเข้าไปใหม่ เพราะเห็นว่าการทำธุรกิจพอที่จะคุ้ม แต่การขายประกันของเราไม่ได้ขายผ่านแบงก์ที่ผ่านมา อาจมีอยู่บ้างแต่มีอยู่น้อย”

เมื่อถามว่าบริษัทจะอาศัยประสบการณ์จากที่เคยใช้แบงก์กรุงเทพпуทางขยายตลาดให้กับบริษัทเช่นเดียวกับในไทยหรือไม่ นายชัยกล่าวว่า ที่ผ่านมามาจนถึงปัจจุบัน งานของบริษัทส่วนใหญ่ไม่ได้มาจากลูกค้าแบงก์ มีเพียงสัดส่วนร้อยละ 20 ที่เป็นลูกค้ามาจากแบงก์กรุงเทพ แต่ร้อยละ 80 มาจากขยายตลาดลูกค้ารายย่อยของบริษัทที่ผ่านมาจากช่องทางตัวแทนและอื่นๆ โดยไม่เกี่ยวกับแบงก์กรุงเทพแต่อย่างใด

สำหรับการเข้าไปลงทุนเออีซีนั้น บริษัทคงจะไม่ได้รับโอนสิทธิจากการขยายธุรกิจแบงก์เท่าใดนัก เพราะแบงก์ที่เข้าไปทำธุรกิจคงเล็กนิดเดียว และส่วนใหญ่เจาะตลาดธุรกิจลูกค้ารายใหญ่มากกว่า โดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มโรงงาน ซึ่งแบงก์ไม่จำเป็นต้องมีสาขาที่ใด ส่วนการเจาะตลาดรายย่อยคงลำบาก เนื่องจากหากไม่มีสาขาคงเข้าไปแข่งขันกับแบงก์ท้องถิ่นได้ยาก