



แฟน BKI ในอาเซียน เน้นกลยุทธ์ข้ามเซक्टर

ใครๆก็ไปเจาะอาเซียน ซึ่งไม่ใช่เรื่องแปลกในยุคนี้ที่โลกการค้าเปิดกว้างไร้พรมแดน ถ้าแต่ละองค์กรธุรกิจ หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมต่างๆจะมั่นใจในสภาพความพร้อมเต็มเหนี่ยว

ในฐานะเป็นผู้นำธุรกิจประกันวินาศภัย ลำดับหัวแถวของวงการ นายชัย โสภณพนิช ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กรุงเทพประกันภัย (BKI) ไม่ปฏิเสธว่าการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) นั้น เป็นเรื่องที่ทำให้หลากหลายวงการอุตสาหกรรมตื่นตัวที่จะได้มีโอกาสสัมผัสประสบการณ์ทางธุรกิจที่แปลกใหม่ เพราะถือเป็นตลาดที่มีอนาคตสดใสในระยะกลาง-ยาว ด้วยจำนวนประชากรรวมกันกว่า 600 ล้านคน หรือ 1 ใน 10 ของจำนวนประชากรโลก

เขากล่าวว่า BKI เข้าไปปักหมุดในตลาดประเทศเพื่อนบ้านมานานแล้วกว่า 20 ปี ถือเป็นบริษัทประกันภัยรายแรกจากไทยด้วยซ้ำไปที่เข้าไปใช้วีซ่าศึกษา โดยประเดิมที่อินโดนีเซียภายใต้ความร่วมมือกับกลุ่มประกันภัยพันธมิตรจากฮ่องกงและอินโด

จากนั้นเมื่อ 15 ปีที่ผ่านมา เข้าไปร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในกัมพูชา ควบคู่ไปกับเวียดนามและฟิลิปปินส์ แต่ได้ถอนตัวออกมาเมื่อ 6 ปีก่อน ด้วยเหตุผลทางธุรกิจ ขณะที่ในลาวเพิ่งเปิดมา 3 ปี ส่วนตลาดพม่า นั้น ยังไม่สนใจมากนัก トラบเท่าที่กฎหมายการลงทุนของรัฐบาลระบุให้นักลงทุนต่างชาติต้องมีเงินกองทุนขั้นต่ำ 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งถือเป็นจำนวนค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับเบี้ยประกันในพม่าทั้งประเทศ

“ในแต่ละประเทศที่เข้าไป บริษัทจะพยายามร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นในทุกรูปแบบที่มีโอกาสเปิดกว้าง เพราะถือว่าเป็นผู้รอบรู้ มีประสบการณ์และชำนาญในการเข้าถึงตลาดประกันภัยท้องถิ่น ซึ่งเป็นโมเดลที่เหมาะสมกับบริษัท และถ้าเทียบกับบริษัทประกันภัยเครือแ่งกอื่น ๆ เราไม่ได้ขับเคลื่อนไปกับแ่งกมากนัก เห็นได้จากงานของ BKI ส่วนใหญ่ 80% ในภูมิภาคอาเซียนไม่ได้ผ่านตามแ่งกกรุงเทพฯ มีแค่ประมาณ 20% เท่านั้น ซึ่ง 80% เป็นงานรายย่อย เทียบกับแ่งกอื่นที่เน้นเจาะลูกค้ารายใหญ่มากกว่ารายย่อย”

อย่างไรก็ดี นายชัยมีมุมมองว่าเวียดนาม



เป็นตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตสูงและเร็ว แม้ว่าบริษัทจะถอนการลงทุนออกมาแล้วก็ตาม แต่ยังคงศึกษาโอกาสทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ขณะที่พม่า มีศักยภาพทางเศรษฐกิจเช่นกัน เพียงแต่อาจต้องรอจังหวะในการพัฒนาได้อย่างลงตัวไปอีกอย่างน้อย 15 ปีข้างหน้า เพราะเพิ่งเปิดประเทศไม่นาน

ในการรองรับเขตการค้าชายแดนที่กำลังขยายตัวอย่างสูงและเร็ว ควบคู่กับแผนนโยบายในปีที่จะเน้นตลาดรายย่อยเพิ่มขึ้นทุกเช็กแม้นต์ จึงมองว่าจะต้องให้ความสำคัญกับเครือข่ายบริการ โดยเพิ่มจำนวนสาขาในจังหวัดที่ติดเขตชายแดน เพื่อเอื้อต่อการประกันภัยรถยนต์ที่จะสอดคล้องกับระบบโลจิสติกส์แพร่หลายรองรับเขตเศรษฐกิจพิเศษต่างๆตามแนวชายแดน โดยจะเปิดสาขาใหม่ในปีนี้อีก 3 แห่งคือ ชุมพร จันทบุรี และสุรินทร์ จากปัจจุบันมี 32 สาขาทั่วประเทศ

นอกจากนั้น เมื่อประเมินภาวะตลาดและกำลังซื้อในประเทศโดยรวมที่หดตัวแล้ว ปีนี้บริษัทจะเน้นผลิตภัณฑ์รถยนต์ประเภท 2+ และ 3+ มากขึ้น เน้นเจาะตลาดเฉพาะกลุ่มมากขึ้น เช่น ผู้หญิงขับรถที่ส่วนใหญ่มีอัตราการใช้รถไม่สูงและไม่รุนแรงมากนัก เป็นต้น

ส่วนงานลูกค้ารายใหญ่และทั่วไปนั้น จากที่ประเมินภาวะเศรษฐกิจยังคงค่อนข้างหดตัว ไม่ชัดเจนว่าจะไปทางไหน เมื่อเทียบกับปี

ที่ผ่านมา แต่กับภาคธุรกิจประกันภัย มองว่าการกระตุ้นของภาครัฐจากโครงการลงทุนก่อสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ มูลค่านับล้านล้านบาท เชื่อว่ายังไม่ได้มีอานิสงส์โดดเด่นมาซึ่งธุรกิจประกันภัย เพราะเป็นธุรกิจที่ต้องเดินตามหลังธุรกิจอุตสาหกรรมอื่น ๆ อย่างน้อย 6 เดือน-1 ปี

“ที่สำคัญ งานขนาดใหญ่ระดับเมกะโปรเจกต์ ยังไม่เห็นความชัดเจนอะไรมากมายและจะมีบริษัทประกันภัยไม่เกิน 10 รายเท่านั้นที่ได้ประโยชน์ตกทอดจากการลงทุนทั้งกระบวนการตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เช่น การประกันภัยก่อสร้างที่จะต้องรับประกันตลอดอายุโครงการอย่างน้อย 4 ปี ซึ่งแต่ละบริษัทก็จะกระจายงานออกไปอีก เพื่อบริหารความเสี่ยง ขณะที่ประกันภัยกลุ่มนี้จะมีมาร์จิ้นไม่สูงมาก เมื่อเทียบกับเบี้ยประกันเฉลี่ยต่ำมากแค่ราวๆ 0.3-0.4% ของทุนประกัน”

เขากล่าวว่าสิ่งที่น่าห่วงมากที่สุดจะกระทบทุกระบบเศรษฐกิจในประเทศ คือ ปัญหาภัยแล้ง ราคาพืชผลการเกษตรตกต่ำ ประชากรในประเทศ 40% เป็นกลุ่มเกษตรกรที่จะกระทบด้านกำลังซื้ออย่างหนักต่อเนื่องมาจาก 1-2 ปีก่อน บวกกับปัญหาหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มมากขึ้น ตลาดเงินตลาดทุนที่ยังไม่ค่อยส่งสัญญาณดี วงจรเศรษฐกิจมีขึ้นมีลงตามภาวะปัจจัยต่างๆ

ขณะที่เศรษฐกิจจีนปรับตัวชะลอลง หรือเป็นซอฟต์แลนด์ ถ้าเกิดปัญหาผิดพลาดขึ้นมา ก็กระทบต่อทั่วโลก ซึ่งต้องเพิ่มความระมัดระวังในการทำธุรกิจประกันภัยเพิ่มขึ้น โดยจะเห็นได้ว่ารายได้และกำไรจากการรับประกันภัยหายไปจำนวนมาก

“จากผลของการแข่งขันรุนแรงในท้องตลาด ทำให้เหลือแต่การบริหารรายได้จากการลงทุน ซึ่งต้องรัดกุมและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะดอกเบี้ยต่ำทั่วโลกมาก แม้แนวโน้มตลาดหุ้นยังพอจะมีทิศทางปรับขึ้นได้บ้าง แต่ในระยะนี้ไปจนถึงสิ้นปี ยังคงไม่ปรากฏสัญญาณที่ดีมากนัก ทำให้เราต้องคาดคะเนการบริหารจัดการไปตามภาวะเศรษฐกิจจริงที่เกิดขึ้น อีกทั้งในปัจจุบันประเมินว่าเศรษฐกิจทั้งในและนอกประเทศไทยยังคงไม่ออกว่าจะดีขึ้นหรือแย่ลงไปกว่าที่เป็นอยู่ แต่เชื่อว่าคงต้องใช้เวลาย่อยๆปรับฟื้นขึ้นประมาณ 2-3 ปี ดังนั้น การบริหารธุรกิจประกันภัยในยุคผันผวนรอบด้านแบบนี้ ยังต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น” นายชัย กล่าว